

Urednica zbirke
Barbara Bradač Hojnik

PODJETNIŠKA DEMOGRAFIJA IN DINAMIKA PODJETIJ RAZLIČNIH TEHNOLOŠKIH RAVNI, ZNANJA IN RAZVOJNIH FAZ

Slovenski podjetniški observatorij 2024

Avtorji

Barbara Bradač Hojnik
Matej Rus
Dijana Močnik





Univerza v Mariboru

Ekonomsko-poslovna fakulteta

Knjižna zbirka:

Slovenski podjetniški observatorij / Slovenian Entrepreneurship Observatory

Urednica zbirke:

Barbara Bradač Hojnik

Podjetniška demografija in dinamika podjetij različnih tehnoloških ravni, znanja in razvojnih faz

Slovenski podjetniški observatorij 2024

Avtorji:

Barbara Bradač Hojnik

Matej Rus

Dijana Močnik



April, 2025

Naslov: Podjetniška demografija in in dinamika podjetij različnih tehnoloških ravni, znanja in razvojnih faz
Podnaslov: Slovenski podjetniški observatorij 2024

Title: Business demographics and the dynamics of companies with different levels of technology, knowledge and development stages

Subtitle: Slovenian Entrepreneurship Observatory 2024

Avtorji: Barbara Bradač Hojnik, Matej Rus (Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta), Dijana Močnik (Univerza v Mariboru, Fakulteta za elektrotehniko, računalništvo in informatiko)

Knjižna zbirka: Slovenski podjetniški observatorij / Slovenian Entrepreneurship Observatory

ISSN: 3023-9818 (spletna izdaja) 1854-8040 (tiskana izdaja)

Urednica zbirke: Barbara Bradač Hojnik (Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta)

Recenzija: Mirela Alpeza (Sveučilište J.J. Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku)
Miroslav Rebernik (Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta)

Jezikovni pregled: Alenka Plos (Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta)

Grafične priloge: Vsi viri so lastni, razen če ni navedeno drugače. Bradač Hojnik, Rus, Močnik (avtorji), 2025

Oblikovanje: Nebia, d.o.o.

Grafika na ovitku: iStock.com, 2025

Založnik: Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba, Slomškov trg 15, 2000 Maribor, Slovenija
<https://press.um.si>, zalozba@um.si

Izdajatelj: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Razlagova ulica 14, 2000 Maribor, Slovenija,
<https://www.epf.um.si>, epf@um.si

Izdaja: Prva izdaja

Vrsta publikacije: E-knjiga

Dostopno na: <https://press.um.si/index.php/ump/catalog/book/965>

Izid: Maribor, april 2025



© Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba
University of Maribor, University Press

Besedilo / Text © Bradač Hojnik, Rus, Močnik (avtorji), 2025

To delo je objavljeno pod licenco Creative Commons Priznanje avtorstva 4.0 Mednarodna. / *This work is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 International License.*

Uporabnikom je dovoljeno tako nekomercialno kot tudi komercialno reproduciranje, distribuiranje, dajanje v najem, javna priobčitev in predelava avtorskega dela, pod pogojem, da navedejo avtorja izvirnega dela. / *This license allows reusers to distribute, remix, adapt, and build upon the material in any medium or format, so long as attribution is given to the creator. The license allows for commercial use.*

Vsa gradiva tretjih oseb v tej knjigi so objavljena pod licenco Creative Commons, razen če to ni navedeno drugače. Če želite ponovno uporabiti gradivo tretjih oseb, ki ni zajeto v licenci Creative Commons, boste morali pridobiti dovoljenje neposredno od imetnika avtorskih pravic. / *Any third-party material in this book is published under the book's Creative Commons licence unless indicated otherwise in the credit line to the material. If you would like to reuse any third-party material not covered by the book's Creative Commons licence, you will need to obtain permission directly from the copyright holder.*

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Slovenski podjetniški observatorij financirajo Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje investicij, podjetništva in internacionalizacije – SPIRIT Slovenija, Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport in Javna agencija za znanstvenoraziskovalno in inovacijsko dejavnost Republike Slovenije.

CIP - Kataložni zapis o publikaciji

Univerzitetna knjižnica Maribor

334.7(497.4)"2024"(0.034.2)

BRADAČ Hojnik, Barbara

Podjetniška demografija in dinamika podjetij različnih tehnoloških ravni, znanja in razvojnih faz [Elektronski vir] : Slovenski podjetniški observatorij 2024 / avtorji Barbara Bradač Hojnik, Matej Rus, Dijana Močnik ; urednica zbirke Barbara Bradač Hojnik. - 1. izd. - E-knjiga. - Maribor : Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba, 2025. - (Slovenski podjetniški observatorij (Online), ISSN 3023-9818)

Način dostopa (URL): <https://press.um.si/index.php/ump/catalog/book/965>

ISBN 978-961-286-975-5 (PDF)

doi: 10.18690/um.epf.2.2025

COBISS.SI-ID 232187651

ISBN: 978-961-286-975-5 (pdf), 978-961-286-976-2 (mehka vezava)

DOI: <https://doi.org/10.18690/um.epf.2.2025>

Cena: Brezplačni izvod.

Odgovorna

oseba založnika: red. prof. dr. Zdravko Kačič, rektor Univerze v Mariboru

Citiranje: Citat: Bradač Hojnik, B., Rus, M., Močnik, D. (2025). *Podjetniška demografija in in dinamika podjetij različnih tehnoloških ravni, znanja in razvojnih faz: Slovenski podjetniški observatorij 2024*. Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba. doi: 10.18690/um.epf.2.2025

Vsebina

Uvodni povzetek	1
-----------------------	---

Executive summary	5
-------------------------	---

TEMELJNE ZNAČILNOSTI SLOVENSKEGA PODJETNIŠTVA IN PRIMERJAVA Z EVROPSKIM	9
--	----------

1 Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v letu 2023 ter primerjava Slovenije in EU-27 v letu 2022	11
1.1 Uvodni pregled stanja	11
1.2 Število podjetij in prihodek	15
1.2.1 Število podjetij	15
1.2.2 Ustvarjeni prihodek	25
1.3 Število zaposlenih oseb	33
1.3.1 Povprečno število zaposlenih na podjetje	34
1.3.2 Deleži zaposlenih	35
1.4 Dodana vrednost	38
1.4.1 Struktura ustvarjene dodane vrednosti	38
1.4.2 Dodana vrednost na zaposlenega	43
2 Sklepna spoznanja in ugotovitve	52
Priloga	58
Zbirni podatki ob zaključku poglavja	58
Literatura	61

POTENCIAL TEHNOLOŠKO INTENZIVNIH IN NA ZNANJU TEMELJEČIH PODJETIJ V RAZLIČNIH FAZAH RAZVOJA	65
--	-----------

1 Uvod	67
Globalni pomen tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih podjetij	67
Vpliv na inovacije, konkurenčnost in ekonomski razvoj	67
Slovenski kontekst in inovacijski ekosistem	67
Izzivi in priložnosti za slovenska podjetja	68
Vpliv megatrendov na inovativna podjetja	69

2	Struktura, razvoj in globalni trendi tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih podjetij	70
2.1	Opredelitev in razvrstitev podjetij z vidika tehnološke intenzivnosti in znanja	70
2.1.1	Osnovne kategorije proučevanih podjetij z vidika tehnologije	71
2.1.2	Na znanju temelječa podjetja in storitve	71
2.1.3	Vloga startupov in scaleupov	72
2.1.4	Medsebojna odvisnost in povezovanje različnih tipov podjetij	72
2.2	Večplastni pristop k analizi inovacijskega ekosistema	75
2.2.1	Ključne visokotehnološke panoge	75
2.2.2	Skupni večplastni ekosistem obravnavanih kategorij podjetij	76
2.2.3	Matrični pristop k razvrščanju podjetij	78
2.3	Teoretične osnove rasti in razvoja tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih podjetij: inovacije, endogena rast in ekosistemski pristop	79
2.3.1	Vloga inovacij pri rasti visokotehnoloških podjetij	79
2.3.2	Endogena rast kot temelj razvoja v visokotehnoloških podjetjih	80
2.3.3	Podjetniški ekosistemi kot katalizator rasti	80
2.3.4	Inovacijski trojček in njegove aplikacije	81
2.4	Globalni trendi v tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih dejavnostih	81
3	Poslovni modeli in ključni dejavniki uspeha visokotehnoloških in na znanju temelječih podjetij	84
3.1	Organizacijska struktura in prilagodljivost poslovnih modelov	85
3.2	Inovacije ter raziskave in razvoj	86
3.3	Financiranje in dostop do kapitala	87
3.4	Globalni trgi in internacionalizacija	88
3.5	Digitalna transformacija in tehnološke platforme	88
3.6	Kadri, kompetence in razvoj talentov	89
3.7	Upravljanje in zaščita intelektualne lastnine	90
3.8	Partnerstva in sodelovanja v ekosistemu	91
3.9	Pogoji v okolju in regulativno okolje	92
4	Pregled strateške podpore na ravni EU in Slovenije	94
4.1	Strateški pristopi k spodbujanju inovacij in konkurenčnosti na evropski in slovenski ravni	94
4.2	Izzivi preseganja razvojnih vrzeli	95
4.3	Ključne politike in ukrepi za boljši podjetniški ekosistem	96
4.3.1	Politike in vladna podpora za izboljšave poslovnega okolja in krepitev enotnega trga	96
4.3.2	Krepitev fizične in digitalne infrastrukture podpornega okolja	100
4.3.3	Podporno okolje za krepitev dostopa do virov financiranja za inoviranje	101
4.3.4	Podporno okolje za razvoj človeškega kapitala in razpoložljivosti delovne sile	104
4.3.5	Podporni ukrepi za krepitev partnerskih povezav in mrež za ustvarjanje sinergij	106
4.4	Vizija za nadgradnjo podpornih programov za prebojne inovacije	107

5	Primerjava izbranih kazalnikov med podjetji z različno stopnjo tehnološke intenzivnosti in na znanju temelječimi storitvami v Sloveniji in EU	109
5.1	Metodologija proučevanja podjetij z različno stopnjo tehnološke intenzivnosti	109
5.2	Analiza podjetij z različno stopnjo tehnološke intenzivnosti in znanja v EU	112
5.2.1	Delež izdatkov za R&R v proizvodnih dejavnostih	113
5.2.2	Struktura in število podjetij v proizvodnih dejavnostih	115
5.2.3	Zaposlovanje v posameznih skupinah dejavnosti	118
5.2.4	Prihodki v proizvodnih dejavnostih	120
5.2.5	Dodana vrednost v proizvodnih dejavnostih	124
6	Analiza visokotehnoloških startup podjetij v Sloveniji	129
6.1	Metodologija raziskave	129
6.2	Rezultati anketnega vprašalnika	130
6.2.1	Demografija anketiranih podjetij	130
6.2.2	Stopnja tehnološke intenzivnosti	133
6.2.3	Prihodki in njihovi viri	136
6.2.4	Značilnosti raziskav in razvoja ter inoviranja	138
6.2.5	Zaščita intelektualne lastnine	144
6.2.6	Prodajni trgi in strategije vstopa na trge	146
6.2.7	Značilnosti zaposlenih, kompetence in znanja	148
6.2.8	Organizacijska kultura	151
6.2.9	Sodelovanje z zunanjimi partnerji	152
6.2.10	Viri financiranja in njihova dostopnost	154
6.2.11	Ocena podpornega okolja	156
6.2.12	Razvojni trendi in prioritete v prihodnjih letih	157
7	Sklepne ugotovitve in priporočila	161
7.1	Ključne ugotovitve in ocena stanja	161
	Struktura gospodarstva in tehnološka intenzivnost	161
7.2	Izzivi in priložnosti	162
7.2.1	Izzivi	163
7.2.2	Priložnosti	163
7.3	Priporočila podpornemu okolju	165
	Literatura	169
	Avtorji	178

Uvodni povzetek

Rezultati raziskave *Slovenski podjetniški observatorij 2024* prinašajo celovito analizo stanja slovenskega gospodarstva s poudarkom na demografskih značilnostih podjetij ter razvoju tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih podjetij. Raziskava ponuja vpogled v ključne kazalnike podjetniškega ekosistema, vključno s številom in strukturo podjetij, prihodki, zaposlenostjo, ustvarjeno dodano vrednostjo in donosnostjo poslovanja. Posebno pozornost namenjamo visokotehnološkim podjetjem ter njihovemu pomenu za inovacijski potencial in konkurenčnost slovenskega gospodarstva. S primerjavo s podatki iz preteklih let ter trendi v Evropski uniji ugotavljamo ključne priložnosti in izzive za prihodnji razvoj slovenskega podjetniškega okolja. Namen analize je oblikovanje ustreznih politik in ukrepov za krepitev podjetniškega ekosistema, s poudarkom na podpori inovacijam, internacionalizaciji in digitalizaciji, ki so ključni dejavniki dolgoročne gospodarske rasti in trajnostnega razvoja Slovenije.

Demografija slovenskih podjetij 2023

V prvem delu *Slovenskega podjetniškega observatorija* smo analizirali demografske značilnosti slovenskih podjetij in njihov gospodarski pomen v letu 2023. Raziskava vključuje pregled števila podjetij, prihodkov, zaposlenosti, dodane vrednosti ter finančnih kazalnikov poslovanja, pri čemer smo podatke primerjali tudi z evropskimi trendi.

Struktura podjetij in rast števila podjetij

V letu 2023 je v Sloveniji delovalo 121.920 podjetij, kar predstavlja 2,4 % rast v primerjavi z letom 2022. Najvišjo rast so zabeležila velika podjetja (+3,6 %), medtem ko so mikro podjetja še vedno predstavljala 72 % vseh podjetij. Število podjetij se je povečalo v večini panog, zlasti v storitvenem sektorju in informacijsko-komunikacijskih dejavnostih.

Prihodki slovenskega gospodarstva

Skupni prihodki slovenskih podjetij so leta 2023 znašali 150,6 milijard evrov, kar je skoraj enako kot v letu 2022 (+0,3 %). Medtem ko so prihodki leta 2022 beležili visoko rast (+21,5 %), se je v letu 2023 dinamika upočasnila. Prihodki od prodaje na tujih trgih so dosegli 60,5 milijarde evrov, kar je 6,7 % manj kot v letu 2022.

Največji upad prihodkov je bil zabeležen v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro (-14 %), medtem ko je rudarstvo (+27,7 %) doseglo najvišjo rast prihodkov. Osrednjeslovenska regija je ustvarila 42,5 % vseh prihodkov, kar jo postavlja v vodilni položaj med slovenskimi regijami.

Zaposlenost in rast števila delovnih mest

Skupno število zaposlenih v slovenskih podjetjih, vključno s samozaposlenimi, je v letu 2023 znašalo 623.531, kar je za 2,2 % več kot v letu 2022. Največjo rast zaposlenosti so beležile informacijske in komunikacijske dejavnosti (+8,9 %) in kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti (+7,6 %). Največji delež zaposlenih je bilo v velikih podjetjih (29,3 %), kar kaže na pomembnost stabilnih delovnih mest v večjih gospodarskih subjektih.

Dodana vrednost in produktivnost

Dodana vrednost slovenskega gospodarstva je leta 2023 znašala 37,6 milijard evrov, kar predstavlja 11,1 % rast glede na leto 2022. Največjo dodano vrednost so ustvarila velika podjetja (34,4 % vseh), po dejavnostih pa so bile vodilne predelovalne dejavnosti (32,8 % dodane vrednosti).

Povprečna dodana vrednost na zaposlenega je znašala 60.243 evrov, kar je za 8,6 % več kot leta 2022. Najvišjo produktivnost so imela velika podjetja, kjer je dodana vrednost na zaposlenega dosegla 70.785 evrov.

Poslovni izid in donosnost podjetij

Neto poslovni izid slovenskega gospodarstva v letu 2023 je znašal 7,2 milijarde evrov, kar je 10,8 % več kot v letu 2022. Vse dejavnosti so leto zaključile s pozitivnim poslovnim izidom, pri čemer so največji dobiček ustvarile predelovalne dejavnosti (30,2 % vsega dobička) ter trgovina in vzdrževanje motornih vozil (18,4 % vsega dobička). Regijsko je največji delež dobička pripadal osrednjeslovenski regiji (46,1 % vsega dobička).

Sklepne ugotovitve in izzivi

Slovensko gospodarstvo je v letu 2023 nadaljevalo stabilno rast, vendar z zmanjšano dinamiko prihodkov v primerjavi z letom 2022. Kljub pozitivnim trendom na področju zaposlovanja, dodane vrednosti in poslovnega izida ostajajo izzivi, povezani z:

- regionalnimi razlikami v gospodarskem razvoju,
- upadom prihodkov v določenih dejavnostih,
- potrebo po spodbujanju inovacij in internacionalizacije podjetij.

Za nadaljnji razvoj slovenskega podjetniškega okolja je ključno okrepiti podporne mehanizme za inovacije, spodbujati vlaganja v digitalno preobrazbo ter izboljšati dostop do financiranja za hitro rastoča podjetja.

Visokotehnološka podjetja in podjetja, temelječa na znanju

V drugem delu *Slovenskega podjetniškega observatorija 2024* smo analizirali vlogo, razvoj in globalne trende tehnološko intenzivnih ter na znanju temelječih podjetij v Sloveniji. Visokotehnološka podjetja so ključni akterji gospodarskega razvoja, saj ustvarjajo prebojne inovacije, prenašajo tehnologije

v druge sektorje in krepijo konkurenčnost celotnega gospodarstva. Njihova rast in razvoj sta neposredno povezana z vlaganji v raziskave in razvoj (R&R), inovacijsko dinamiko ter sposobnostjo internacionalizacije.

Struktura slovenskega gospodarstva glede na tehnološko intenzivnost

V Sloveniji še vedno prevladujejo podjetja v nizkotehnološkem (45 %) in srednje nizkotehnološkem sektorju (44 %), kar potrjuje pomembnost tradicionalnih industrijskih panog v strukturi gospodarstva. Srednje visokotehnološka podjetja predstavljajo 10 %, visokotehnološki sektor pa le 2 %, kar Slovenijo umešča pod povprečje tehnološko naprednejših držav EU. Kljub temu slovenska podjetja izkazujejo močne kompetence v nišnih segmentih, kot so napredni materiali, robotika in programske rešitve, kar ustvarja priložnosti za rast in večjo globalno konkurenčnost.

Analiza zaposlenosti kaže, da Slovenija dosega višji delež zaposlenih v visokotehnoloških proizvodnih dejavnostih (1,7 %) v primerjavi z EU (1,1 %), vendar zaostaja pri na znanju temelječih storitvah (37,2 % zaposlenih v primerjavi s 41,3 % v EU). To kaže na manj razvejano strukturo naprednih storitev in močno osredotočenost na industrijo.

Vloga startupov in scaleupov v visokotehnološkem ekosistemu

V Sloveniji se startupi in scaleupi vse bolj uveljavljajo kot generatorji prebojnih inovacij, ki presegajo klasično delitev podjetij po tehnološki intenzivnosti. Med anketiranimi podjetji jih 50 % ocenjuje, da sodijo v visokotehnološki segment, kar potrjuje močno raziskovalno-razvojno naravnost startup ekosistema. Prav tako polovica podjetij deluje po agilnem ali vitkem organizacijskem modelu, kar omogoča večjo prilagodljivost in hitrejšo odločanje v dinamičnih sektorjih.

40 % podjetij vlaga več kot 20 % svojih prihodkov v raziskave in razvoj, kar kaže na visoko inovacijsko usmerjenost tehnoloških podjetij. Kljub temu pa 19 % podjetij ne spremlja svojih izdatkov za raziskave in razvoj, kar pomeni, da inovacije v njih niso sistematično upravljane.

Pomanjkanje visoko usposobljenih kadrov, zlasti na področjih STEM (znanost, tehnologija, inženirstvo, matematika), ostaja eden največjih izzivov za tehnološko intenzivne panoge. 45 % anketiranih podjetij ima več kot 90 % visoko izobraženih zaposlenih, kar poudarja pomen specializiranega znanja v tehnološko usmerjenih podjetjih. Najbolj iskane kompetence so prodaja na globalnih trgih (57 %) in digitalna znanja (40 %).

Internationalizacija visokotehnoloških podjetij

Uspešna internacionalizacija je eden ključnih dejavnikov rasti slovenskih visokotehnoloških podjetij. Kljub temu 59 % anketiranih podjetij ustvarja večino prihodkov na domačem trgu, kar nakazuje na še vedno omejen mednarodni doseg. 42 % podjetij prodaja v EU, 20 % pa na globalnem trgu, kar potrjuje postopno internacionalizacijo slovenskih podjetij.

Ključni izziv za širitev na tuje trge je omejen dostop do kapitala. 95 % anketiranih podjetij se financira iz lastnih sredstev ali družinske podpore, kar pomeni, da so alternative, kot sta tvegani kapital (7 %) in množično financiranje (3 %), še vedno slabo dostopne. Pomanjkanje financiranja lahko zavira hitrejšo širitev in razvoj globalne konkurenčnosti slovenskih visokotehnoloških podjetij.

Vloga digitalizacije in novih tehnologij

Podjetja prepoznajo digitalizacijo kot ključno gonilo rasti – 63 % anketiranih podjetij jo ocenjuje kot bistveno za vse njihove poslovne procese, medtem ko jo 17 % uporablja le v določenih funkcijah (marketing, prodaja, logistika).

Pričakovani vpliv novih tehnologij na poslovanje v prihodnjih letih je velik, pri čemer podjetja kot ključne trende prepoznajo digitalizacijo in avtomatizacijo (60 %), umetno inteligenco (57 %) in internacionalizacijo poslovanja (46 %). To kaže na močan tehnološki in globalni razvojni fokus podjetij ter potrebo po strateških prilagoditvah poslovnih modelov.

Podporno okolje in ključni izzivi

Podporno okolje za visokotehnoška podjetja v Sloveniji ostaja izziv. Le 13 % anketiranih podjetij ga ocenjuje kot zelo dobro, medtem ko jih 42 % meni, da je prisotno, a neustrezno usmerjeno. To pomeni, da bi bilo treba izboljšati specializirano podporo startupom in scaleupom, zlasti pri dostopu do kapitala, povezovanju z raziskovalnimi institucijami in podpori pri internacionalizaciji.

Podjetja izpostavljajo naslednje ključne ovire za nadaljnji razvoj:

- težaven dostop do financiranja,
- pomanjkanje ustrezno usposobljenih kadrov,
- preveč administrativnih ovir in nefleksibilna zakonodaja,
- šibka povezanost med gospodarstvom in raziskovalnim sektorjem.

Za izboljšanje inovacijskega ekosistema je treba okrepiti sodelovanje med deležniki, izboljšati podpirne storitve ter zagotoviti boljše pogoje za financiranje in rast visokotehnoških podjetij. Krepitev partnerstev, usmerjene spodbude za raziskave in razvoj ter boljša dostopnost mednarodnih trgov so ključni ukrepi za dolgoročno konkurenčnost slovenskega visokotehnoškega sektorja.

Executive summary

The *Slovenian Business Observatory 2024* provides a comprehensive analysis of the state of the Slovenian economy, focusing on the demographic characteristics of enterprises and the development of technology-intensive and knowledge-based enterprises. The survey provides insights into key indicators of the entrepreneurial ecosystem, including the number and structure of enterprises, revenues, employment, value-added and profitability of business operations. The Slovenian Business Observatory 2024 provides a comprehensive analysis of the state of the Slovenian economy, focusing on the demographic characteristics of enterprises and the development of technology-intensive and knowledge-based enterprises. Special attention is paid to high-tech companies and their importance for the innovation potential and competitiveness of the Slovenian economy. By comparing with data from previous years and trends in the European Union, we identify key opportunities and challenges for the future development of the Slovenian business environment. The analysis aims to formulate appropriate policies and measures to strengthen the entrepreneurial ecosystem, focusing on supporting innovation, internationalisation and digitalisation, which are key factors for Slovenia's long-term economic growth and sustainable development.

Demography of Slovenian companies 2023

In the first part of the Slovenian Business Observatory, we analysed the demographic characteristics of Slovenian companies and their economic importance in 2023. The survey includes an overview of the number of companies, revenues, employment, value added and financial performance indicators, and we also compared the data with European trends.

Companies structure and growth in the number of companies

In 2023, there were 121,920 enterprises operating in Slovenia, representing a growth of 2.4% compared to 2022. Large enterprises recorded the highest growth (+3.6%), while micro-enterprises still accounted for 72% of all enterprises. The number of enterprises increased in most industries, especially in the services sector and in information and communication activities.

Revenues of the Slovenian economy

The total revenues of Slovenian companies in 2023 amounted to €150.6 billion, almost the same as in 2022 (+0.3%). While revenues grew strongly in 2022 (+21.5%), the dynamics slowed down in 2023. Revenues from sales on foreign markets reached €60.5 billion, down 6.7% in 2022.

The largest decline in revenues was recorded in electricity, gas and steam supply (-14%), while mining (+27.7%) recorded the highest growth in revenues. The Osrednjeslovenska region accounted for 42.5% of total revenues, which puts it in the leading position among Slovenian regions.

Employment and job growth

The total number of employees in Slovenian enterprises, including the self-employed, in 2023 is 623,531, an increase of 2.2% compared to 2022. The largest employment growth was recorded in information and communication activities (+8.9%) and in cultural, entertainment and recreation activities (+7.6%). The largest share of employees was in large enterprises (29.3%), reflecting the importance of stable jobs in larger economic entities.

Value added and productivity

The value added of the Slovenian economy in 2023 was €37.6 billion, representing an 11.1% growth compared to 2022. Large enterprises accounted for the largest share of value added (34.4% of the total), while manufacturing was the leading industry (32.8% of value added).

The average value added per employee was €60,243, an increase of 8.6% compared to 2022. Large enterprises were the most productive, with value-added per employee reaching €70,785.

Business results and profitability

The net operating result of the Slovenian economy in 2023 was €7.2 billion, an increase of 10.8% compared to 2022. All industries ended the year with a positive operating result, with manufacturing (30.2% of total profits) and trade and maintenance of motor vehicles (18.4% of total profits) recording the largest gains. Regionally, the largest share of profits was in the Osrednjeslovenska region (46.1% of total profits).

Conclusions and challenges

The Slovenian economy continued to grow steadily in 2023 but with reduced revenue dynamics compared to 2022. Despite the positive trends in employment, value-added and operating profit, challenges remain concerning:

- regional disparities in economic development,
- declining revenues in certain activities,
- the need to foster innovation and internationalisation of enterprises.

Strengthening support mechanisms for innovation, encouraging investment in digital transformation and improving access to finance for high-growth companies are key to the further development of the Slovenian business environment.

High-tech and knowledge-based companies

The second part of the Slovenian Entrepreneurship Observatory 2024 analysed the role, development and global trends of technology-intensive and knowledge-based enterprises in Slovenia. High-tech companies are key players in economic development, creating breakthrough innovations, transferring technologies to other sectors and strengthening the competitiveness of the economy as a whole. Their growth and development are directly linked to investment in research and development (R&D), innovation dynamism and internationalisation capacity.

Structure of the Slovenian economy in terms of technological intensity

Slovenia is still dominated by enterprises in the low-tech (45%) and medium-low-tech (44%) sectors, which confirms the importance of traditional industries in the structure of the economy. The medium-high-tech sector accounts for 10% and the high-tech sector for only 2%, which places Slovenia below the average of the more technologically advanced EU countries. Nevertheless, Slovenian companies demonstrate strong competencies in niche segments such as advanced materials, robotics and software solutions, creating growth opportunities and increased global competitiveness.

Employment analysis shows that Slovenia has a higher share of employees in high-tech manufacturing (1.7%) compared to the EU (1.1%) but lags behind in knowledge-intensive services (37.2% of employees compared to 41.3% in the EU). This reflects a less diversified structure of advanced services and a strong industry focus.

The role of startups and scaleups in the high-tech ecosystem

In Slovenia, startups and scaleups are increasingly emerging as generators of breakthrough innovations that go beyond the traditional division of companies by technology intensity. Among the surveyed companies, 50% of them consider themselves to belong to the high-tech segment, which confirms the strong R&D orientation of the startup ecosystem. Half of the companies also operate an agile or lean organisational model, which allows for greater flexibility and faster decision-making in dynamic sectors.

40% of companies invest more than 20% of their revenues in R&D, reflecting the high innovation orientation of technology companies. However, 19% of companies do not monitor their R&D expenditure, which means that innovation is not systematically managed in their companies.

The shortage of highly skilled human resources, especially in STEM (science, technology, engineering, mathematics) fields, remains one of the biggest challenges for technology-intensive industries. 45% of the companies surveyed have more than 90% highly educated employees, underlining the importance of specialised skills in technology-driven companies. The most sought-after competencies are selling in global markets (57%) and digital skills (40%).

Internationalisation of high-tech companies

Successful internationalisation is one of the key factors for the growth of Slovenian high-tech companies. However, 59% of the companies surveyed generate the majority of their revenues domestically, indicating a still limited international reach. 42% of companies sell in the EU and 20% in the global market, confirming the gradual internationalisation of Slovenian companies.

A key challenge to expanding into foreign markets is limited access to capital. 95% of the companies surveyed are self-funded or supported by family, which means that alternatives such as venture capital (7%) and crowdfunding (3%) are still poorly accessible. The lack of funding may hinder the faster expansion and development of global competitiveness of Slovenian high-tech companies.

The role of digitisation and new technologies

Companies identify digitalisation as a key driver of growth with 63% of companies surveyed considering it essential for all their business processes, while 17% use it only in certain functions (marketing, sales, logistics).

The expected impact of new technologies on business in the coming years is high, with companies identifying digitisation and automation (60%), artificial intelligence (57%) and internationalisation of business (46%) as key trends. This reflects the strong technological and global development focus of companies and the need for strategic adjustments to business models.

Supporting environment and key challenges

The supportive environment for high-tech companies in Slovenia remains a challenge. Only 13% of the companies surveyed consider it to be very good, while 42% consider it to be present but inadequately targeted. This implies that specialised support for startups and scale-ups should be improved, in particular in access to capital, networking with research institutions and support for internationalisation.

Companies highlight the following key barriers to further development:

- difficult access to finance,
- lack of adequately qualified employees,
- too many administrative barriers and inflexible legislation,
- weak links between business and the research sector.

To improve the innovation ecosystem, there is a need to strengthen cooperation between stakeholders, improve support services and provide better conditions for financing and growth of high-tech companies. Strengthening partnerships, targeted incentives for R&D and better access to international markets are key measures for the long-term competitiveness of the Slovenian high-tech sector.

TEMELJNE ZNAČILNOSTI SLOVENSKEGA PODJETNIŠTVA IN PRIMERJAVA Z EVROPSKIM

Ključne ugotovitve

Leta 2023 je bilo v Sloveniji 121.920 podjetij, kar je bilo 2,4 % več kot leta 2022. Največja je bila rast števila velikih podjetij, in sicer 3,6 % (9 podjetij več), ki pa jih je bilo najmanj (0,2 %). Po številu je bilo največ mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi (72 %).

V Sloveniji je bila v letu 2023 skoraj ena petina (18,5 %) vseh podjetij v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil. Drugi največji delež podjetij je bil v gradbeništvu (16,1 %). Na tretjem mestu so bile s 15,1-% deležem strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti.

Ustvarjeni prihodek poslovanja slovenskega gospodarstva je leta 2023 znašal 150,6 milijard evrov, kar je bilo skoraj enako kot leta 2022 (zgolj 0,3 % več), ko se je prihodek povečal za kar 21,5 % v primerjavi z letom 2021. 40,2 % te vrednosti (64,9 milijarde evrov) so predstavljali čisti prihodi od prodaje na tujem trgu, ki so bili v primerjavi z letom 2022 manjši za 6,7 %. Prihodek poslovanja se je v letu 2023 v primerjavi z letom 2022 povečal v dvanajstih, zmanjšal pa v sedmih dejavnostih. Povečal se je najbolj v rudarstvu (za 27,7 %), zmanjšal pa najbolj v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti (za 7,2 %).

Prihodek poslovanja se je v letu 2023 glede na leto 2022 najbolj povečal v goriški regiji (za 11,4 %). Največji delež k ustvarjenemu prihodku poslovanja je v letu 2023 prispevala osrednjeslovenska regija (42,5 %), druga je bila savinjska (11,2 %) in na tretjem mestu podravska (9,8 %) regija. Najmanjši delež v ustvarjenem prihodku je imela zasavska regija (1 %).

Vsa slovenska podjetja so v letu 2023 zaposlovala 623.531 ljudi (vključno s 35.210 samozaposlenimi samostojnimi podjetniki), kar je bilo 13.552 ljudi ali 2,2 % več kot leta 2022. Največ ljudi so zaposlovala velika podjetja (29,3 %, kar je bilo 3 % več kot leta 2022).

Število zaposlenih v letu 2023 glede na leto 2022 se je zmanjšalo za 0,4 % v kmetijstvu in lovju, gozdarstvu, ribištviu ter za 0,4 % v finančnih in zavarovalniških dejavnostih, medtem ko se je v preostalih dejavnostih število zaposlenih povečalo. Največja rast števila zaposlenih je bila v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (8,9 %) ter v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih (7,6 %).

Leta 2023 je bilo v slovenskem gospodarstvu po tekočih cenah ustvarjenih 37,6 milijarde evrov dodane vrednosti (11,1 % več kot leta 2022). Največji delež dodane vrednosti so ustvarila velika podjetja (34,4 %). Predelovalne dejavnosti so ustvarile največ dodane vrednosti (32,8 %). Velika podjetja so v letu 2023 ustvarila tudi najvišjo dodano vrednost na zaposlenega (70.785 evrov), ki je presegala slovensko povprečje (60.243 evrov) za 17,5 % in se je v primerjavi z letom 2022 povečala za 4,5 %. Najmanj produktivna je bila v povprečju zaposlena oseba v mikro podjetju z 1 do 9 zaposlenimi, ki je ustvarila 42.763 evrov dodane vrednosti ali 29 % manj od slovenskega povprečja.

Ustvarjeni neto poslovni izid slovenskega gospodarstva je leta 2023 znašal 7,2 milijarde evrov ali 10,8 % več kot leta 2022. Leta 2023 so vse dejavnosti zaključile s pozitivnim neto poslovnim izidom (dobičkom). Največji delež dobička so ustvarile predelovalne dejavnosti (30,2 %). Tudi vse regije so leto 2023 zaključile z dobičkom. Največji delež dobička je bil ustvarjen v osrednjeslovenski regiji (46,1 %). V primerjavi z letom 2022 se je dobiček najbolj povečal v posavski regiji (se je podvojil), najbolj zmanjšal pa v koroški regiji (-25,2 %).

1 Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v letu 2023 ter primerjava Slovenije in EU-27 v letu 2022

1.1 Uvodni pregled stanja

Najprej smo analizirali značilnosti slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov, ki so se leta 2023 ukvarjali s podjetniškimi aktivnostmi vseh dejavnosti SKD.¹ Po analizi posameznih značilnosti podjetij v Sloveniji za leto 2023 smo podali tudi primerjavo med EU-27 in Slovenijo za leto 2022, ker so to najnovejši razpoložljivi podatki. Za slovenska podjetja smo podatke prejeli od Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) in jih analizirali po velikostnih razredih podjetij, slovenskih statističnih regijah in dejavnostih (AJPES, 2024b). Podatke iz svojih letnih poročil za leto 2023 je AJPES-u predložilo 71.638 gospodarskih družb in 50.282 samostojnih podjetnikov. Gospodarskih družb je bilo za 2,2 % (1.567) več kot leta 2022, samostojnih podjetnikov pa je bilo v primerjavi z letom 2022 več za 2,7 % (za 1.342 subjektov). Po podatkih Poslovnega registra Slovenije (PRS) je bilo v letu 2023 ustanovljenih 3.752 gospodarskih družb (0,7 % manj kot leta 2022), s poslovanjem jih je prenehalo 2.812 (1 % več kot leta 2022), začelih je bilo 769 stečajnih postopkov (8 % manj kot leta 2022) in šest prisilnih poravnav (20 % več kot leta 2022) ter 19 poenostavljenih postopkov prisilnih poravnav (46 % več kot v letu 2022) (AJPES, 2023). Leta 2023 je bilo ustanovljenih 19.719 podjetnikov (2 % več kot leta 2022), s poslovanjem jih je prenehalo 14.767 (6 % več kot leta 2022), uvedenih je bilo 72 stečajnih postopkov (6 % več kot v letu 2022), začel ni bil noben postopek prisilne poravnave, sta pa bila začeta dva postopka poenostavljene prisilne poravnave (en več kot leta 2022) (AJPES, 2023).

V Poslovnem registru Slovenije (PRS), ki predstavlja celovito evidenco vseh poslovnih subjektov (ne le gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov), je bilo v letu 2023 zajetih 75.789 gospodarskih družb in 116.544 samostojnih podjetnikov². Razliko med številom gospodarskih družb, ki so predložile poročilo, in številom gospodarskih družb v PRS predstavljajo gospodarske družbe v stečajnem ali likvidacijskem postopku ter prekrškarji (4.151). Gospodarske družbe v stečajnem ali likvidacijskem postopku ne predložijo letnega poročila, temveč zaključno poročilo, ki ga izdelajo na dan pred začetkom tega postopka. Do razlike števila samostojnih podjetnikov (66.262), ki so predložili letno poročilo, in v evidenci PRS pa nastane predvsem zaradi samostojnih podjetnikov, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov. Preostanek razlike

¹ Gospodarske družbe so kapitalske družbe, osebne družbe, podružnice tujega podjetja, gospodarska interesna združenja in druge organizacijske oblike, ki vodijo poslovne knjige in sestavijo letna poročila, kot velja za gospodarske družbe. Med samostojne podjetnike so zajeti vsi samostojni podjetniki, razen samostojnih podjetnikov, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih stroškov. Takšnih samostojnih podjetnikov (t. i. normirancev) je bilo v letu 2023 65.325, kar je bilo za 3.728 več kot leta 2022 (AJPES, 2024a); (Širec, Bradač Hojnik, & Močnik, 2024).

Standardna klasifikacija dejavnosti (SKD), ki velja od začetka leta 2008, je naslednja: A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo; B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; F: Gradbeništvo; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; H: Promet in skladiščenje; I: Gostinstvo; J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti; L: Poslovanje z nepremičninami; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; O: Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti; P: Izobraževanje; Q: Zdravstvo in socialno varstvo; R: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti; S: Druge dejavnosti; T: Dejavnost gospodinjstev z zaposlenim hišnim osebjem, proizvodnja za lastno rabo. Kadar je analiza narejena po vrsti za dejavnosti, smo jo naredili po zaporedju teh črk SKD klasifikacije.

² V PRS je bilo sicer v letu 2023 skupaj z gospodarskimi družbami in samostojnimi podjetniki 241.128 vseh poslovnih subjektov. Poleg gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov PRS zajema še naslednje poslovne subjekte: zadruga (457), pravne osebe javnega prava (2.761), nepridobitne organizacije – pravne osebe zasebnega prava (9.079), društva (23.238), druge fizične osebe, ki opravljajo registrirane oziroma s predpisom določene dejavnosti (13.260) (AJPES, 2023).

predstavljajo prekrškarji. V našo analizo je bilo tako vključenih 63 % skupnega števila gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2023 iz PRS (95 % gospodarskih družb in 43 % samostojnih podjetnikov) (tabela 1.1).

Tabela 1.1. Podjetja, zajeta v analizo, v primerjavi s podatki Poslovnega registra Slovenije, 2023

	Podatkovni vir		Razlika	Delež AJPES glede na PRS (%)
	PRSa	AJPES		
Gospodarske družbe	75.789	71.638	4.151	95
Samostojni podjetniki	116.544	50.282	66.262	43
SKUPAJ	192.333	121.920	70.413	63

Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023);* (AJPES, 2023).

Za primerjavo med EU-27 in Slovenijo smo zajeli predelovalne dejavnosti (industrijo), gradbeništvo in storitve (vključno s trgovino) (Eurostat, b.d.(a)).³ Tako so zajete dejavnosti, ki sodijo v Eurostatovo strukturno statistiko podjetij (angl. Structural Business Statistics, SBS). Za strukturno statistiko podjetij zbirajo podatke nacionalni statistični uradi in jih posredujejo Eurostatu. Strukturna statistika podjetij zagotavlja mednarodno primerljive podatke, ob upoštevanju evropskih standardov o strukturni statistiki podjetij in evropskega sistema nacionalnih računov.⁴ Podatke za primerjavo smo črpali iz spletne baze podatkov za leto 2022 (Eurostat, b.d.(a)). Podatki Eurostata se nekoliko razlikujejo od podatkov AJPES-a. Poleg prej omenjenih manjkajočih SKD zajemajo namreč vse oblike podjetij (tudi podjetja, med katerimi so samostojni podjetniki, ki ne oddajo letnega poročila (normiranci), kakor tudi podjetja, ki so poslovala krajši čas, ali niso oddala letnih poročil). Ker podatki strukturne statistike niso neposredno primerljivi s podatki AJPES-a, smo za primerjavo med Slovenijo in EU-27 uporabljali podatke Eurostatove strukturne statistike za leto 2022.

Velikostni razredi za slovenske podatke za leto 2023 so oblikovani po kriteriju povprečnega števila zaposlenih v podjetju in so naslednji: z 0 (nič) zaposlenimi, z 1 do 9 zaposlenimi, z 10 do 49 zaposlenimi, s 50 do 249 zaposlenimi ter z 250 in več zaposlenimi delavci. Podjetja z manj kot 10 zaposlenimi ljudmi imenujemo *mikro podjetja*, podjetja z 10 do 49 zaposlenimi imenujemo *mala podjetja*, podjetja s 50 do 249 zaposlenimi imenujemo *srednje velika podjetja*, podjetja z 250 ali več zaposlenimi pa *velika podjetja*. Kadar prikazujemo podatke za mikro, mala in srednje velika podjetja skupaj, smo jih združili in označili s kratico MSP ali velikostnim razredom od 0 do 249 zaposlenih. V analizi slovenskih podjetij za leto 2023 smo celotni razred z 0 zaposlenimi med samostojnimi podjetniki priključili v velikostni razred z 1 do 9 zaposlenimi. V velikostnem razredu z 1 do 9 zaposlenimi ljudmi pa so med zaposlene osebe prišteti tudi samozaposleni samostojni podjetniki. Analizo slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2023 smo naredili za število podjetij, število zaposlenih, prihodke poslovanja in dodano vrednost. Nekatere podatke smo predstavili za petletno obdobje od leta 2019 do leta 2023.

³ Med podatke niso zajete: dejavnosti kmetijstva in lova, gozdarstva, ribištva (SKD A); dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti (SKD O); druge dejavnosti (SKD S) ter dejavnosti gospodinjstev z zaposlenim hišnim osebjem, proizvodnjo za lastno rabo (SKD T). Strukturna statistika podjetij torej pokriva dejavnosti B do N in P do R. Podatki SBS od leta 2022 dalje zajemajo tudi finančne in zavarovalniške dejavnosti izobraževanje; zdravstvo in socialno varstvo ter kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti, medtem ko te dejavnosti niso bile vključene pred letom 2022.

⁴ Analizo smo naredili na osnovi agregiranih podatkov za *industrijo* (od rudarstva do oskrbe z vodo; ravnanja z odpadki in odpadki; saniranja okolja, to so SKD B, C, D in E), *gradbeništvo* (SKD F) in *storitve* (od trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil do kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnosti): SKD G, H, I, J, K, L, M, N, P, Q in R) (razlaga črk je podana v opombi 1). Kadar so dejavnosti navedene v zaporedju, je upoštevan abecedni vrstni red klasifikacije SKD.

Preden smo predstavili podjetja po posameznih sklopih, smo v *tabeli 1.2* predstavili še nekaj pomembnejših podatkov o podjetjih v Sloveniji v letu 2023 v primerjavi s predhodnim letom po velikostnih razredih podjetij.

Tabela 1.2. Ključni podatki po velikosti podjetja v Sloveniji, 2022 in 2023

Ključni podatki za slovenske gospodarske družbe in samostojne podjetnike vseh SKD dejavnosti	Velikostni razredi podjetij							SKUPAJ
	MSP						Velika 250 in več	
	Mikro podjetja		Mala 10 do 49	Srednja 50 do 249	MSP skupaj			
	0	1 do 9						
Število podjetij	2023	25.141	87.989	7.185	1.347	121.662	258	121.920
	2022	24.698	85.691	7.033	1.340	118.762	249	119.011
Delež števila podjetij v populaciji vseh podjetij (v %)	2023	20,6	72,2	5,9	1,1	99,8	0,2	100,0
	2022	20,8	72,0	5,9	1,1	99,8	0,2	100,0
Število zaposlenih	2023	0	133.266	138.545	133.930	405.741	182.580	588.321
	2022	0	130.229	135.514	132.930	398.673	177.255	575.928
Število zaposlenih in samozaposlenih	2023	0	168.476	138.545	133.930	405.741	182.580	623.531
	2022	0	164.280	135.514	132.930	432.724	177.255	609.979
Delež zaposlenih velikostnega razreda v vseh zaposlenih (v %)	2023		22,7	23,5	22,8	69,0	31,0	100,0
	2022		22,6	23,5	23,1	69,2	30,8	100,0
Delež zaposlenih in samozaposlenih velikostnega razreda v vseh zaposlenih (v %)	2023		27,0	22,2	21,5	70,7	29,3	100,0
	2022		26,9	22,2	21,8	70,9	29,1	100,0
Povprečno število zaposlenih na podjetje	2023		1,5	19,3	99,4	3,3	707,7	4,8
	2022		1,5	19,3	99,2	3,4	711,9	4,8
Povprečno število zaposlenih in samozaposlenih na podjetje	2023		1,9	19,3	99,4	3,3	707,7	5,1
	2022		1,9	19,3	99,2	3,6	711,9	5,1
Povprečni prihodek poslovanja na podjetje (v 1.000 evrih)	2023	144	309	4.666	28.015	839	187.910	1.235
	2022	124	314	4.700	27.973	847	199.222	1.262
Povprečni čisti prihodki od prodaje nerezidentom na podjetje (v 1.000 evrih)	2023	50	77	1.801	10.743	291	97.330	496
	2022	44	85	1.836	11.938	314	110.624	545
Povprečna dodana vrednost na zaposlenega in samozaposlenega (v evrih)	2023		42.763	57.587	65.333	60.726	70.785	60.243
	2022		40.125	53.355	55.554	50.389	67.738	55.430
Povprečni neto poslovni izid na zaposlenega in samozaposlenega (v evrih)	2023		9.458	10.942	13.844	13.205	10.143	11.562
	2022		9.653	10.779	8.006	10.586	10.928	10.685
Povprečna neto donosnost kapitala (v %)	2023	6,8	12,3	12,8	13,0	11,9	7,4	10,3
	2022	9,2	13,5	13,5	7,8	11,1	8,2	10,0
Povprečna neto donosnost sredstev (v %)	2023	2,8	6,0	6,6	6,5	5,8	3,9	5,2
	2022	3,6	6,4	6,7	3,9	5,3	4,3	4,9
Povprečna neto donosnost prihodka poslovanja (v %)	2023	10,9	5,9	4,5	4,9	5,2	3,8	4,8
	2022	15,3	5,9	4,4	2,8	4,6	3,9	4,3
Povprečni delež kapitala v financiranju (v %)	2023	41,0	48,5	51,2	49,9	48,5	53,1	50,0
	2022	38,9	47,5	49,4	49,6	47,4	52,6	49,1
Povprečna dobičkovnost [(DV-stroški dela)/DV]* (v %)	2023	95,6	46,4	39,8	41,4	43,9	44,6	44,2
	2022	95,6	47,4	40,3	37,1	42,9	47,2	44,4
Povprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti (v %)	2023	4,4	53,6	60,2	58,6	56,1	55,4	55,8
	2022	4,4	52,6	59,7	62,9	57,1	52,8	55,6

Opomba: * DV = dodana vrednost

Vir: IPMMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024a) (za leto 2023); (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024) (za leto 2022).

Glavne ugotovitve iz *tabele 1.2* so:

1. Število podjetij:

- skupno število podjetij je v letu 2023 znašalo 121.920 in je bilo za 2.909 podjetij ali 2,4 % večje kot v letu 2022;
- število podjetij se je povečalo v vseh velikostnih razredih podjetij. Najbolj se je povečalo število velikih podjetij (9 velikih podjetij ali 3,6 % več). Sledila so mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi (2,7 %), mala podjetja (2,2 %) in gospodarske družbe z nič zaposlenimi (1,8 %);
- mikro podjetja so predstavljala večino (92,8 %), vendar je opazen rahel porast v številu velikih podjetij.

2. Zaposleni:

- skupno število zaposlenih se je povečalo na 588.321 v letu 2023, kar je 12.393 več kot v letu 2022 (575.928);
- najbolj (za 3 %) se je povečalo število zaposlenih v velikih podjetjih. Po rasti števila zaposlenih so sledila z 2 % rastjo mala in mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi;
- delež zaposlenih in samozaposlenih v velikih podjetjih je znašal 29,3 %, v MSP pa 70,7 %, kar je bilo praktično enako kot v letu 2022.

3. Finančni kazalniki:

- povprečni prihodek poslovanja na podjetje se je zmanjšal na 1,235 milijona evrov v letu 2023, kar predstavlja za 2,1 % manj v primerjavi z letom 2022 (1,262 milijona evrov). Povprečni prihodek poslovanja na podjetje se je najbolj zmanjšal v velikih podjetjih, in sicer za skoraj 6 %, kar je posledica 3,6-% rasti števila podjetij in 2,3-% padca ustvarjenega prihodka v tem velikostnem razredu podjetij. V mikro gospodarskih družbah z nič zaposlenimi pa se je povečal za 16 %, kar je posledica že omenjene najmanjše rasti števila podjetij v tem velikostnem razredu, v katerem pa se je ustvarjeni prihodek poslovanja najbolj povečal (za 18,2 %). Praktično nespremenjen pa je ostal v ostalih velikostnih razredih podjetij;
- povprečni čisti prihodki od prodaje nerezidentom (izvoz) so se zmanjšali še nekoliko bolj, in sicer za 9 %, v velikih podjetjih je bil padec največji (–12 %);
- produktivnost, izražena s povprečno dodano vrednostjo na zaposlenega in samozaposlenega, se je v letu 2023 povečala za 4.812 evrov ali za 8,6 % (na 60.243 evrov). Najbolj produktiven je bil delavec v velikem podjetju, saj je ustvaril 70.785 evrov dodane vrednosti, kar je 4,5-% porast v primerjavi z letom 2022. Produktivnost v MSP je bila za malenkost nad slovenskim povprečjem (60.726 evrov) in se je v primerjavi z letom 2022 najbolj povečala (za 20,5 %).

4. Donosnost in financiranje:

- povprečna neto donosnost kapitala je v letu 2023 znašala 10,3 %, kar je povečanje za 0,3 o. t. glede na leto 2022 (10 %);
- delež kapitala v financiranju se je v letu 2023 nekoliko povečal (na 50 % z 49,1 % leto prej) in je ostal na precej visoki ravni.

5. Delovna učinkovitost:

- povprečna dobičkovnost se je nekoliko zmanjšala v letu 2023 (44,2 %) v primerjavi z letom 2022 (44,4 %), kar je bilo posledica povečanja deleža stroškov dela v dodani vrednosti za 0,2 o. t. (55,8 %). Delež stroškov dela se je najbolj povečal v velikih podjetjih (za 2,5 o. t.), a je bil manjši od rasti števila zaposlenih, ki se je v velikih podjetjih, kot smo že omenili, povečalo za 3 %;

- najvišji delež stroškov dela v dodani vrednosti, ki se je povečal za 0,4 o. t. glede na leto 2022, so imela mala podjetja (60,2 %). V srednje velikih podjetjih pa se je delež stroškov dela zmanjšal za 4,3 o. t. (z 62,7 % na 58,6 %).

6. Trendi:

- kljub nekaterim nihanjem je večina kazalnikov nakazovala na pozitivne trende v gospodarski aktivnosti in finančni učinkovitosti podjetij med letoma 2022 in 2023;
- povečanje števila podjetij, zaposlenih, prihodka in neto poslovnega izida kaže na rast in stabilnost gospodarstva v Sloveniji in na splošen pozitiven trend v gospodarski aktivnosti.

1.2 Število podjetij in prihodek

1.2.1 Število podjetij

V letu 2023 je bilo v Sloveniji 121.920 gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov, kar je bilo 9.018 manj podjetij kot pred 10 leti (leta 2013 je bilo 130.938 podjetij). Padec števila podjetij je bil večji od 1.000 v osrednjeslovenski (−2.335), goriški (−1.466), gorenjski (−1.459) in obalno-kraški (−1.203) regiji. Kazalnik števila podjetij na 1.000 prebivalcev se je zmanjšal v vseh regijah, razen v zasavski, kjer je ostal nespremenjen (39,9 podjetja na 1.000 prebivalcev). Najbolj se je v 10-letnem obdobju zmanjšalo število podjetij na 1.000 prebivalcev v obalno-kraški regiji (−15,1) (s 83,5 leta 2013 na 68,4 leta 2023). Sledili sta goriška (−11,9) (2013: 65,5; 2023: 53,5) in gorenjska (−8,6) (2013: 62,2; 2023: 53,6) regija. Najmanjši padec števila podjetij na 1.000 prebivalcev je imela savinjska regija (−0,7) (2013: 55,1; 2023: 54,4) (Rebernik, Močnik, & Bradač Hojnik, 2015; AJPEŠ, 2024b).

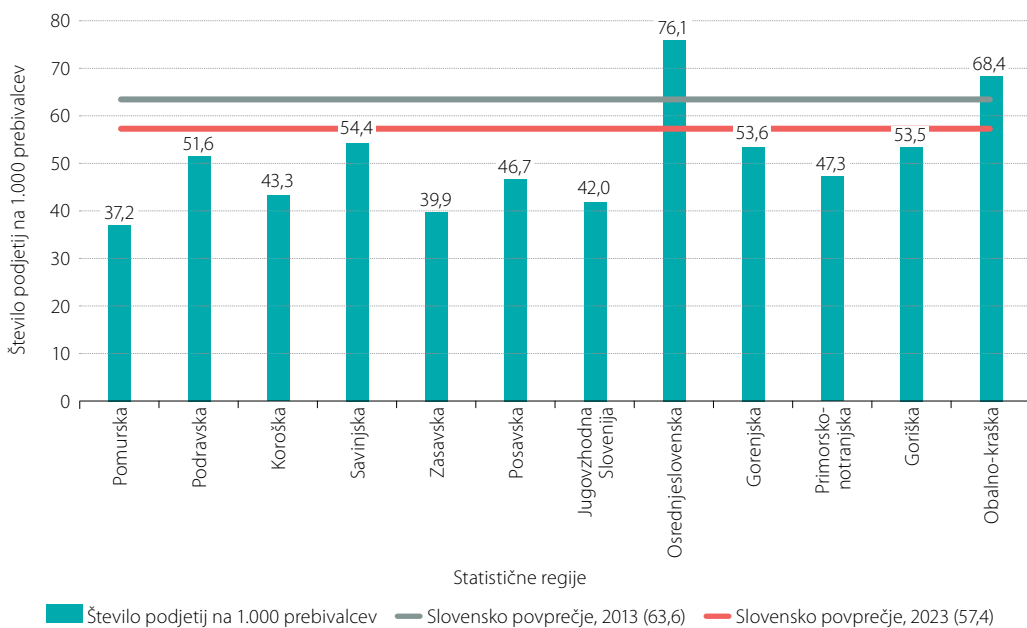
Zmanjšanje števila podjetij je bilo v Sloveniji v zadnjem desetletju povezano z gospodarskimi in demografskimi spremembami, regionalnimi razlikami ter splošnimi gospodarskimi trendi. Med razlogi za padanje števila podjetij je gotovo tudi pandemija COVID-19. Pandemija je imela negativen vpliv na podjetja, še posebej v letih 2020 in 2021, ko so mnoge panoge, kot so turizem, gostinstvo in trgovina, imele velike težave. Zmanjšanje ali ohranjanje števila podjetij v nekaterih regijah, kot sta goriška in gorenjska, lahko delno pojasnimo z demografskimi spremembami. V teh regijah je prisoten upad števila prebivalcev (tudi zaradi migracij v večja mesta), kar pomeni manjšo potrošnjo in manjše možnosti za ustanovitev novih podjetij. Mladih podjetnikov in kvalificirane delovne sile je lahko manj, kar prav tako omejuje rast podjetij. V goriški regiji je bila povprečna starost prebivalcev leta 2023 najvišja (45,5 leta) v primerjavi z drugimi regijami, kakor tudi s Slovenijo kot celoto (44 let). Posledično je bil delež prebivalcev, starih 65 let ali več, v goriški regiji drugi najvišji (leta 2023 je znašal 24,1 %), takoj za pomursko regijo, kjer je bil ta delež največji (24,8 %) (slovensko povprečje je bilo 21,4 %) (SiStat(a), b.d.). V nekaterih regijah, kot je obalno-kraška, so lahko podjetja podvržena večji konkurenci, bodisi zaradi globalizacije bodisi zaradi intenzivnejšega trga v bližnjih državah. To vodi do zmanjšanja števila manjših podjetij, ki niso zmožna konkurirati večjim igralcem ali pa niso sposobna preživeti v dinamičnih gospodarskih pogojih. Razlike med regijami kažejo tudi na različne vrste industrij, ki prevladujejo v posameznih regijah, kar je vsebina naslednjih poglavij. Medtem ko so v nekaterih regijah, kot je osrednjeslovenska, močne storitvene dejavnosti in visoka tehnologija, so v drugih, kot je pomurska, morda še vedno prisotne težave zaradi zaprtja podjetij v tradicionalnih panogah ali v industrijah, ki so bile bolj občutljive na krize.

Pomurska regija je bila najbolj prizadeta, saj je število podjetij v tej regiji v letu 2020 glede na leto 2019 upadlo za 3,5 %, kar nakazuje, da so podjetja v tej regiji morda bolj občutljiva na ekonomske šoke, povezane z globalnimi krizami. V ostalih regijah je bilo zmanjšanje manjše, oziroma je ostalo nespremenjeno v podravski in jugovzhodni Sloveniji. Primerjava med letoma 2023 in 2019 (leto pred

pandemijo) pa je pokazala, da je bilo v pomurski regiji število podjetij v letu 2023 za 3,8 % manjše, kot je bilo leta 2019. Tudi v goriški regiji je bilo število podjetij še vedno manjše za 3,1 %. Več podjetij kot leta 2019 je bilo v letu 2023 v podravski (za 4,8 %), savinjski (za 4,1 %), posavski (za 2,7 %) in jugovzhodni Sloveniji (za 2,5 %). V koroški in gorenjski regiji je ostalo število podjetij enako (Močnik, Crnogaj, Bradač Hojnik & Širec, 2021).

Regije, kot so podravska, savinjska in posavska, so v zadnjem desetletju izkazale manjši upad podjetij ali celo njihov porast v primerjavi z drugimi regijami. To lahko pomeni, da so v teh regijah prisotni bolj ugodni poslovni pogoji, kot so bolj dostopna infrastruktura, nižji stroški dela ali podporne sheme za podjetnike. Možna je tudi večja prisotnost podjetij v panogah, ki so bolj odporne na ekonomske spremembe. Na to, da je bilo največ podjetij na 1.000 prebivalcev v osrednjeslovenski regiji (76,1) (slika 1.1) ima gotovo vpliv prisotnosti glavnega mesta Ljubljane, ki je gospodarsko, politično in kulturno središče in zato privablja številna podjetja. V tej regiji je tudi boljša prometna in komunikacijska infrastruktura, kar omogoča lažje poslovanje in dostop do trgov. Večja je tudi koncentracija izobraženih in usposobljenih kadrov, kar spodbuja podjetniško aktivnost. Osrednjeslovenska regija je imela leta 2023 8 diplomantov na 1.000 prebivalcev, kar je bilo kar za dva diplomanta več v primerjavi s pomursko regijo (SiStat(a), b.d.)

Slika 1.1. Število podjetij na 1.000 prebivalcev po statističnih regijah v Sloveniji, 2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Vir podatkov o številu prebivalcev 1. 1. 2024 Statistični urad Republike Slovenije (SiStat, b.d.; AJPES, 2024b; Rebernik, Širec & Močnik, 2014).

Najmanj podjetniško aktivna je bila pomurska regija, ki je tudi geografsko oddaljena od večjih gospodarskih središč, kar zmanjšuje njeno privlačnost za podjetnike. V pomurski regiji je bila povprečna starost prebivalstva leta 2023 najvišja (46,4 leta) v primerjavi z drugimi regijami in višja od slovenskega povprečja (44 let). Pomurska regija je imela tudi najmanj študentov na 1.000 prebivalcev (28). Slovensko povprečje je bilo 38, v osrednjeslovenski in goriški regiji z največ študenti na 1.000 prebivalcev pa je bilo 36 študentov na 1.000 prebivalcev. V pomurski regiji je bil tudi najmanjši delež prebivalcev, starih od 25

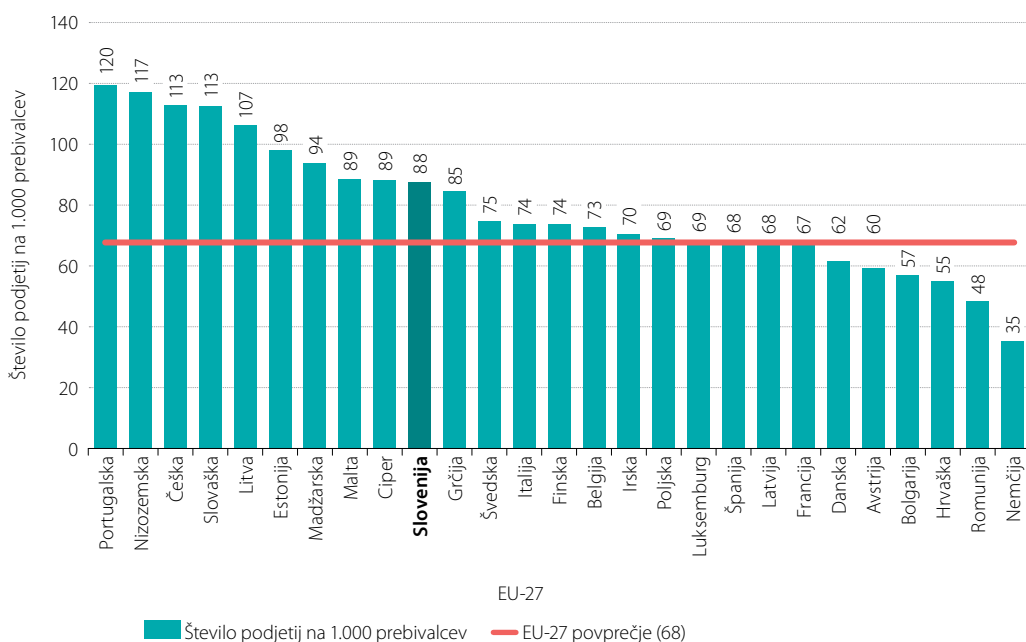
do 64 let z višjo ali visoko izobrazbo (25,4 %) (slovensko povprečje je bilo 33,3 %; v osrednjeslovenski regiji z največjim deležem pa 41,5 %). To pomeni, da se prebivalstvo v pomurski regiji stara, to pa vpliva na zmanjšanje potencialne delovne sile in zmanjšanje povpraševanja po izdelkih in storitvah na trgu (SiStat(a), b.d.). V pomurski regiji je prevladujoča kmetijska dejavnost in manjša industrijska razvitost, ki omejujeta možnosti za ustanavljanje podjetij. Povprečno največja so bila leta 2020 kmetijska gospodarstva v pomurski regiji (9 ha), in sicer glede na površino kmetijskih zemljišč v uporabi (KZU), ki so v pomurski regiji obsegala več kot 30 % skupne površine regije, kar je bil največji delež (Krajnc & Šuštar, 2021).

Padanje števila podjetij v družbi lahko ima tako prednosti kot slabosti, odvisno od širšega konteksta, v katerem se to dogaja, ter od vrste podjetij, ki izginjajo ali se zmanjšujejo. Prednosti so lahko večja učinkovitost, inovativnost in stabilnost večjih podjetij (Mazzucato, 2000), slabosti pa so povezane z izgubo delovnih mest (Green Leigh & Blakely, 2013), zmanjšano konkurenco, večjo gospodarsko neenakostjo (Moretti, 2013; Kanbur, Patel & Stiglitz, 2018) in zmanjšanjem podjetniškega duha (Mandl, Berger, & Kuckertz, 2016). Ključno za družbo je najti ravnotežje, kjer se lahko koristi koncentracije podjetij izkoristijo, hkrati pa se ohranijo priložnosti za mala podjetja, inovacije in regionalni razvoj. Nenazadnje pa manj podjetij lahko pomeni razbremenitev naravnih virov in okolja in zato prispeva k bolj trajnostnemu razvoju (Edwards, 2010).

Mi bi se strinjali, da je raznolikost velikosti podjetij bistvena za zdravo in uravnoteženo gospodarstvo. Velika podjetja namreč bolj prispevajo h gospodarski rasti in vplivajo na njeno stabilnost, mala podjetja pa so lahko bolj inovativna in agilna, zato je za optimalno gospodarsko potrebno ustrezno ravnotežje med različnimi velikostnimi razredi podjetij, ki zagotavlja pogoje za konkurenčnost in inovacije podjetij, ne glede na njihovo velikost (Armstrong, 2013).

Podatek o številu podjetij na 1.000 prebivalcev smo analizirali še za industrijo, gradbeništvo in storitve v EU-27 v letu 2022 (slika 1.2).

Slika 1.2. Število podjetij na 1.000 prebivalcev v industriji, gradbeništvo in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(a)) (za leto 2022); (Eurostat, b.d.(b)).

V EU-27 je bilo leta 2022 30,5 milijona podjetij in 448,8 milijona prebivalcev, kar je znašalo povprečno 68 podjetij na 1.000 prebivalcev. Največ podjetij na 1.000 prebivalcev je imela Portugalska (120 podjetij), s 117 podjetji na 1.000 prebivalcev je sledila Nizozemska, s 113 podjetji Češka in Slovaška ter s 107 podjetji Litva. Najmanj podjetij na 1.000 prebivalcev (48) je imela Romunija. Podpovprečno število podjetij na 1.000 prebivalcev so imele Francija (67), Danska (62), Avstrija (60), Bolgarija (57) in Hrvaška (55). Slovenija se je z 88 podjetji na 1.000 prebivalcev uvrstila na 10. mesto med 27. članicami EU (*slika 2*).

Število podjetij v industriji, gradbeništvu in storitvah se je v letu 2022 glede na leto 2021 v EU-27 povečalo za 4 %. Najbolj se je povečalo v Estoniji (za 13 %). Visoko rast števila podjetij v tem obdobju sta imeli tudi Litva (10 %) in Francija (9 %). V Sloveniji se je v letu 2022 število podjetij v industriji, gradbeništvu in storitvah povečalo za 5 %, kar je bilo za eno odstotno točko nad evropskim povprečjem. Število podjetij se je povečalo v skoraj vseh članicah EU-27, razen v Avstriji, kjer se je zmanjšalo za 1 %, in na Švedskem, kjer se je število podjetij v enem letu zmanjšalo za 4,4 % (Eurostat, b.d.(a)).

Podpovprečno rast števila podjetij v industriji, gradbeništvu in storitvah so imele Nemčija (0,1 %), Poljska (0,4 %), Italija (2,7 %), Španija (2,8 %), Madžarska (2,9 %), Češka in Finska (3 %), Bolgarija (3,2 %) in Romunija (3,5 %) (Eurostat, b.d.(a)).

Število podjetij članic EU-27 je gotovo odvisno od razlik v strukturi gospodarstev članic, na kar vplivajo dejavnosti, ki so za določeno članico pomembne. Na primer, države z močnim poudarkom na tehnologiji in inovacijah lahko privabijo več startup podjetij. Države z bolj razvitimi gospodarstvi imajo pogosto več podjetij, saj obstajajo boljše priložnosti za podjetništvo. Na ustanavljanje in delovanje podjetij vpliva tudi regulativno okolje z različnimi predpisi in administrativnimi zahtevami. Države z manjšo birokracijo in manjšimi ovirami za podjetnike pogosto privabljajo več podjetij. Podjetniška aktivnost oziroma ustanavljanje novih podjetij je pogojena tudi s kulturnimi dejavniki, kot je odnos do tveganja, s katerim se sooča podjetnik.

Nemčija z najmanjšim številom podjetij na 1.000 prebivalcev je imela leta 2022 gospodarsko okolje pod vplivom energetske krize, ki jo je povzročila vojna v Ukrajini. Visoki stroški energije in surovin so negativno vplivali na industrijo, ki je temelj nemškega gospodarstva. Prav tako so težave v dobavnih verigah in upad povpraševanja na ključnih izvoznih trgih, kot je Kitajska, zmanjšale industrijsko proizvodnjo. Povišane obrestne mere so otežile dostop do financiranja za mala in srednje velika podjetja, kar je omejilo širitev novih poslov (Deutsche Bundesbank, 2022). Za Romunijo je lahko razlog manjše podjetniške aktivnosti manj ustrezno poslovno okolje, vključno s težavami v administrativnih postopkih, omejenim dostopom do financiranja in pomanjkanjem podpornih politik za mala podjetja, k čemur je treba dodati tudi razmeroma visoko inflacijo in manjšo gospodarsko stabilnost v primerjavi z bolj stabilnimi članicami EU (OECD, 2024a).

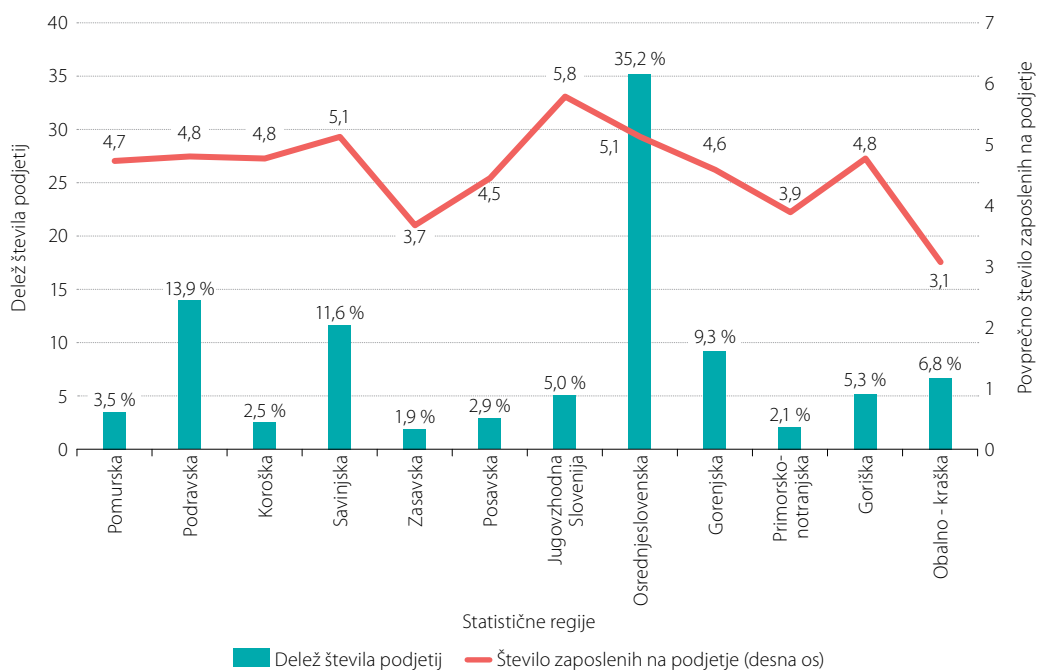
Relativno manj podjetniško aktivna je bila tudi Avstrija. Gospodarska aktivnost se je leta 2022 upočasnila zaradi slabšega domačega povpraševanja, k čemur je prispevala močno povečana inflacija po skokovitem dvigu cen energentov po izbruhu vojne v Ukrajini. Realna potrošnja gospodinjstev je bila zaradi zmanjšane kupne moči nezadostna. Zaostreni finančni pogoji in pomanjkanje delovne sile pa so vplivali tudi na nižje stopnje vstopa podjetij (OECD, 2024b). Kljub močni podpori inovacijam in zagonskim podjetjem je Danska, ki je po podjetniški aktivnosti prav tako bolj na repu, beležila počasnejšo rast novih podjetij zaradi zasičenosti trga in visokih stroškov poslovanja. Visoki stroški poslovanja pa predstavljajo oviro za rast manjših podjetij. Poleg tega pa dobro razvito dansko podjetniško okolje lahko vpliva na zmanjšanje potreb po ustanavljanju novih podjetij (OECD, 2024c).

Nasprotno pa je bila relativno velika rast števila podjetij na Portugalskem, Češkem in Nizozemskem. Gospodarsko okrevanje po pandemiji na Portugalskem je bilo podprto z izboljšano turistično

dejavnostjo, ki je v letu 2022 bistveno prispevala k ustvarjanju novih podjetij, zlasti v storitvenem sektorju. Država je prav tako vlagala v programe za spodbujanje podjetništva, vključno z olajšavami za ustanavljanje malih in srednje velikih podjetij, ter spodbujala vlaganja v tehnologijo in trajnostni razvoj (OECD, 2023a). Vzpostavljeni programi za podporo malim in srednje velikim podjetjem na Češkem so spodbujali podjetništvo kljub makroekonomskim izzivom, kot so visoka inflacija in energetska kriza. Razvoj IT-industrije in izvozno usmerjenih sektorjev je bil ključnega pomena za rast števila čeških podjetij (OECD, 2023b). Nizozemska pa je država, ki privabljala podjetnike zaradi stabilnega in fleksibilnega gospodarskega sistema ter proaktivne politike, ki vključuje subvencije za startupe in olajšave za tuje vlagatelje. Nizozemska je prav tako strateško vozlišče za mednarodna podjetja zaradi svoje ugodne lege, razvite infrastrukture in dostopa do širšega evropskega trga (OECD, 2023c).

Na *sliki 1.3* je za Slovenijo za leto 2023 prikazan delež števila podjetij po regijah v povezavi s kazalnikom povprečnega števila zaposlenih v podjetju, ki je eden izmed pokazateljev povprečne velikosti podjetja.

Slika 1.3. Delež števila podjetij in njihova povprečna velikost po regijah v Sloveniji, 2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJ PES (AJ PES, 2024b) (za leto 2023).

Več kot tretjina podjetij (35,3 %) je leta 2023 delovala v osrednjeslovenski regiji. Po številu podjetij je bila podravska regija na drugem mestu, a je v njej delovalo precej manj podjetij (14 %). Na tretjem mestu je bila savinjska regija z 11,7 % podjetij. V vseh regijah se je število podjetij glede na preteklo leto povečalo. Za kar 37 % ali za 1.073 podjetij se je število podjetij povečalo v osrednjeslovenski regiji, v podravski regiji za 519 (17,8 %) in v savinjski regiji za 471 podjetij (16,2 %). Za najmanj (10 podjetij ali 0,3 %) se je število podjetij povečalo v zasavski regiji. V Sloveniji je bilo leta 2023 zaposlenih 588.322 ljudi ali 12.394 (2,2 %) več kot leto prej. Samo v treh regijah se je število zaposlenih zmanjšalo, in sicer v gorenjski (za 509 ljudi), zasavski (za 185 ljudi) in pomurski (za 9 ljudi). V sedmih regijah se je povprečna velikost podjetja nekoliko zmanjšala glede na leto 2022. V treh regijah, in sicer posavski,

osrednjeslovenski in primorsko-notranjski, je ostala povprečna velikost podjetja nespremenjena. V goriški in obalno-kraški regiji pa se je povečala. Za Slovenijo kot celoto je ostala povprečna velikost v letu 2023 enaka, kot je bila leta 2022 (4,8 ljudi na podjetje) (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024).

Najmanjše vrednosti za zasavsko in obalno-kraško regijo kažejo na izrazito razdrobljeno gospodarsko strukturo, z velikim deležem mikro in malih podjetij, kar je značilno za obe regiji. Manjša povprečna velikost podjetij je lahko posledica različnih dejavnikov, kot so gospodarske značilnosti regije, struktura podjetništva in razpoložljivi viri. Zasavska regija, ki prehaja iz tradicionalne industrijske v bolj raznoliko gospodarsko strukturo, se osredotoča na zelene in inovativne projekte, medtem ko ima obalno-kraška regija značilno turistično usmerjenost, z visoko koncentracijo storitvenih dejavnosti, ki pogosto delujejo v manjših obratih ali podjetjih. Takšna struktura lahko prispeva k prilagodljivosti gospodarstva, vendar hkrati odpira izzive za razvoj večjih zaposlovalcev in stabilnih delovnih mest.

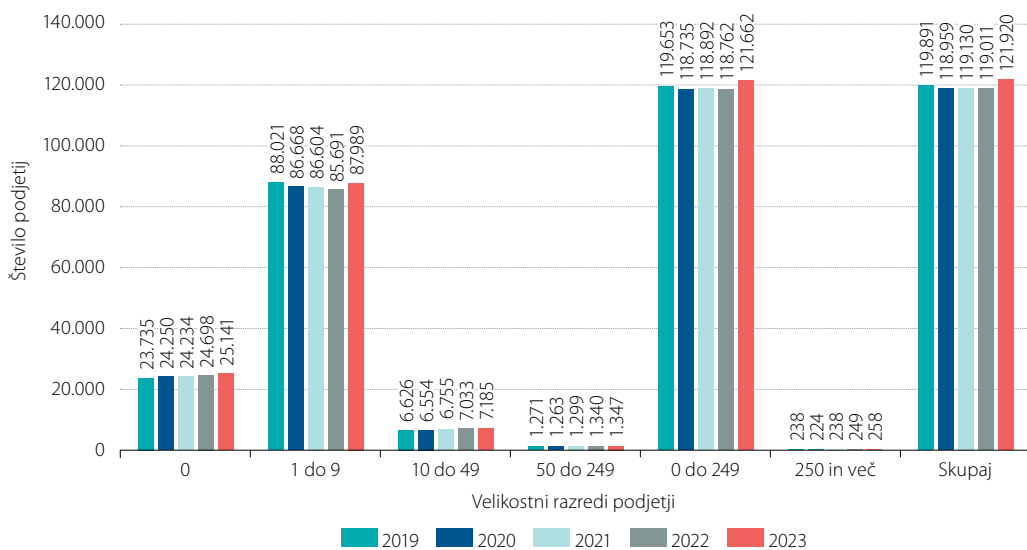
Razlike v številu podjetij in zaposlenih v posameznih regijah so pogosto rezultat kombinacije geografskih, ekonomskih, kulturnih in sektorskih dejavnikov. Število zaposlenih v določeni dejavnosti pa je odvisno od več dejavnikov: tehnološkega napredka in avtomatizacije – v panogah, kjer je ročno delo nadomeščeno s stroji ali digitalnimi rešitvami (kot so proizvodnja, finance in kmetijstvo), se število zaposlenih zmanjšuje (Filipi, Banno & Trento, 2023). Drugi dejavnik je delovna intenzivnost dejavnosti – sektorji, kot so zdravstvo, socialno varstvo, izobraževanje in gostinstvo, zahtevajo znatno število zaposlenih zaradi narave storitev, ki vključujejo neposreden človeški stik in podporo (Ioannides & Mavroudeas, 2020). Tretji dejavnik so sektorske razlike in lokalne značilnosti – regionalne razvojne strategije, gospodarski profil in kulturne navade vplivajo na število podjetij in zaposlenih v posameznih regijah (Ravbar, 2000). Četrty dejavnik pa je družbeni in gospodarski kontekst – trenutni gospodarski trendi in demografske spremembe (npr. staranje prebivalstva, migracije) močno oblikujejo povpraševanje po različnih vrstah delovne sile (Manning & Vavilov, 2023). Omenjene splošne trende so močno oblikovali tehnološki napredek in družbeni kontekst in pričakujemo lahko, da se bodo te dinamike še naprej spreminjale s tehnološkim napredkom in družbenimi spremembami, tako da je za natančnejše razumevanje razmer v regijah treba preučiti tudi lokalne razvojne strategije, ukrepe za spodbujanje podjetništva ter trenutne trende v gospodarstvu.

V EU-27 je bilo leta 2022 v sektorju industrije, gradbeništva in storitev 30,5 milijona podjetij in 156,9 milijona zaposlenih ljudi. V povprečnem podjetju je bilo tako zaposlenih pet oseb. Največ ljudi je zaposlovalo povprečno nemško podjetje (12 oseb). S povprečno osmimi osebami na podjetje je sledil Luksemburg. Povprečna velikost podjetja v preostalih članicah pa je bila od tri do šest ljudi. Najmanj (tri osebe) je zaposlovalo povprečno češko, madžarsko, portugalsko in slovaško podjetje. Slovensko povprečno podjetje je zaposlovalo štiri osebe. V EU-27 je bilo največje povprečno podjetje po številu zaposlenih v rudarstvu (22 ljudi), najmanjše (dve osebi) pa v treh dejavnostih: v poslovanju z nepremičninami; strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih ter v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih (Eurostat, b.d.(a)). V Sloveniji je bila v letu 2022 večja povprečna velikost podjetja kot v EU-27 v treh dejavnostih: v rudarstvu (EU-27: 22 oseb; Slovenija: 26 oseb), v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja (EU-27: 19 oseb; Slovenija: 26 oseb) in v finančnih in zavarovalniških dejavnostih (EU-27: 6 oseb; Slovenija: 10 oseb). Enaka kot v EU-27 je bila povprečna velikost podjetja v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (sedem oseb), trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (pet oseb), gradbeništvu (štiri osebe) ter v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (dve osebi). V preostalih 10 dejavnostih pa je bilo v slovenskem povprečnem podjetju zaposlenih manj ljudi kot v EU-27 (Eurostat, b.d.(a)).

Največjo povprečno velikost podjetja (66 oseb) je dosegla Bolgarija v rudarstvu. Drugo največjo velikost je doseglo povprečno romunsko podjetje v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (56 oseb), tretjo pa Luksemburg v predelovalnih dejavnostih (42 oseb) (Eurostat, b.d.(a)).

Na *sliki 1.4* je prikazano gibanje števila podjetij v petletnem obdobju, ki kaže, da se je skupno število podjetij v Sloveniji malce povečalo, s 119.891 v letu 2019 na 121.920 v letu 2023. Leta 2023 je bilo največ mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi (79 %), a je bilo njihovo število v primerjavi z letom 2019 skoraj enako. Število malih in velikih podjetij se je povečalo najbolj, za 8 %. Povečalo se je tudi število srednje velikih podjetij (za 6 %), kar lahko odraža spodbudno poslovno okolje, z dovolj vlaganji pa tudi podporo države, namenjeno razvoju podjetij. Število velikih podjetij je v opazovanem obdobju v glavnem raslo, kar odraža učinkovito in trdno pozicionirano poslovno okolje v Sloveniji.

Slika 1.4. Pregled števila podjetij po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2019–2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023); (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024) (za leta 2019–2022).

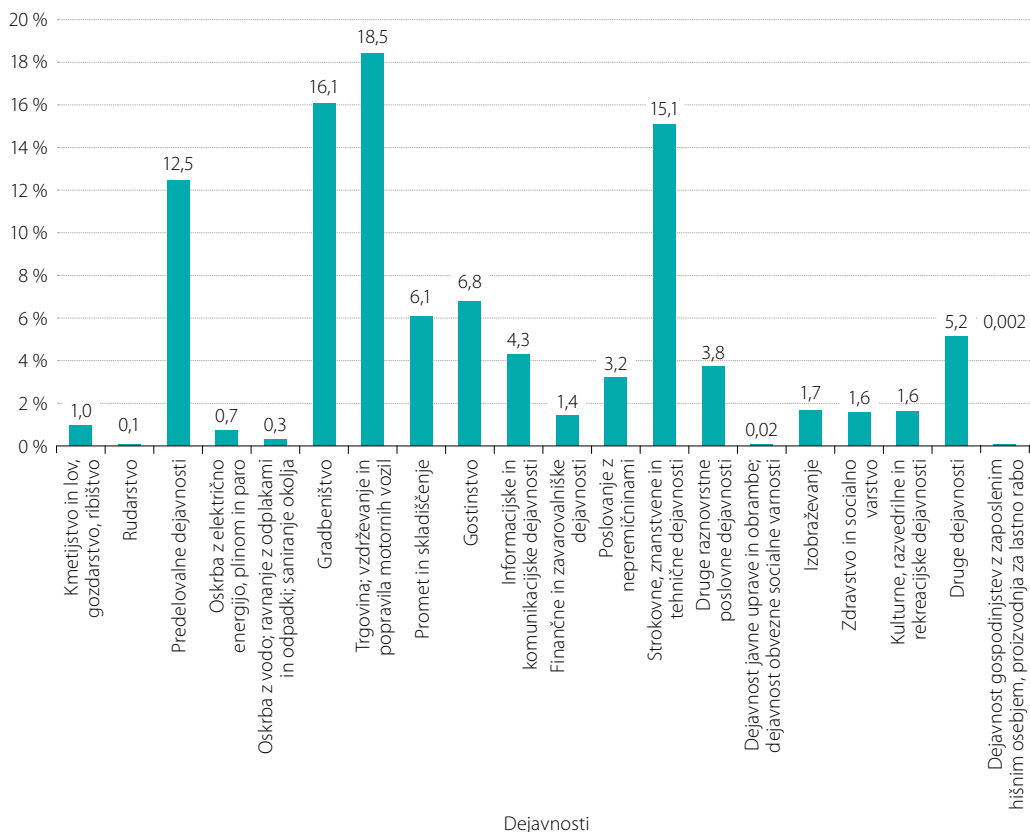
V Sloveniji je bilo v letu 2023 največ podjetij v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (22.498 podjetij, 18,5 %), kar odraža pomembnost teh dejavnosti za gospodarstvo. Veliko število podjetij v tej dejavnosti kaže na razpršenost trgovinskih storitev, prilagojenih lokalnim potrebam, zato trgovina vključuje veliko manjših podjetij, kot so trgovine na drobno, lokalni servisi in neodvisni ponudniki popravil motornih vozil, kar povečuje skupno število registriranih poslovnih subjektov. V Sloveniji je tudi visoka potrošnja in uporaba motornih vozil: Slovenci so močno odvisni od avtomobilov zaradi prometne infrastrukture in geografskih značilnosti države, kar spodbuja povpraševanje po vzdrževanju, popravilih in trgovini z vozili. Trgovina je pogosto prva izbira za samostojne podjetnike, saj ima relativno nizke začetne stroške v primerjavi z bolj kapitalno intenzivnimi dejavnostmi. Trgovina in storitve, povezane z vozili, predstavljajo ključen del gospodarske dejavnosti tudi zaradi geografske lege Slovenije, ki je tranzitna država in ima pomembno logistično vlogo. V širšem kontekstu to kaže, da je slovensko gospodarstvo še vedno močno povezano s tradicionalnimi dejavnostmi, ki temeljijo na lokalnem povpraševanju in dostopu do storitev. To poudarja potrebo po podpori malim in srednje velikim podjetjem, ki prevladujejo v tej dejavnosti (Eurostat-OECD, 2014).

Po številu podjetij je sledilo gradbeništvo z 19.644 podjetji (16,1 %), kar kaže na aktivno vlogo gradbeništva v gospodarstvu. Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti so imele prav tako veliko število podjetij (18.468 podjetij ali 15,1 %). Veliko število podjetij v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih kaže na rast storitvenega sektorja in pomen specializiranih storitev v

gospodarstvu. Slovenija se tako uvršča med razvitejše države s številnimi podjetji v trgovini, gradbeništvu in storitvenih dejavnostih (Thakur, 2011).

Najmanjše število podjetij (če ne omenjamo dejavnosti gospodinjstev z zaposlenim hišnim osebjem, proizvodnjo za lastno rabo, v kateri sta delovali le dve podjetji) je delovalo v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti (25 podjetij), kar je pričakovano, saj gre za sektor, ki se ne uvršča med tržne dejavnosti in je pogosto v domeni javnega sektorja, kjer je konkurenca manjša. Tudi rudarstvo (83 podjetij) je imelo relativno majhno število podjetij, kar odraža tudi omejeno aktivnost te dejavnosti (slika 1.5). Postopno zapiranje rudnika v Velenju in opuščanje fosilnih goriv v termoelektrani Šoštanj ima pomembno vlogo v energetskega prehodu države. Obe podjetji sta namreč pomemben energetski steber Slovenije, ki predstavljata približno 30 % proizvedene električne energije v državi. Slovenija ohranja lastno rudarstvo in oskrbo z mineralnimi surovinami, vsaj tistimi, ki se uporabljajo v gradbeništvu in za gradbene materiale, ter nekatere energetske surovine, kot sta premog in ogljikovodiki. Kljub temu da rudniki s kovinami trenutno ne obratujejo, pa je aktivno rudarstvo za pridobivanje gradbenih in industrijskih materialov, kot so agregati, gline in dimenzijski kamen. Rudarstvo nekovinskih surovin ima tudi boljše možnosti za obstoj na slovenskem ozemlju, kjer je veliko nahajališč s kremenovim peskom, glino, apnencem, dolomitom in prodom, o čemer priča večje število kamnolomov po Sloveniji. K temu pa se uvršča tudi pridobivanje morske soli in izraba mineralnih in termalnih vrelcev (Slovenec, 2020).

Slika 1.5. Delež števila podjetij po dejavnostih v Sloveniji, 2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPEs (AJPEs, 2024b) (za leto 2023).

Zanimivo je tudi vedeti, koliko podjetij je delovalo v posameznih dejavnostih in državah EU-27. Leta 2022 je bilo v EU-27 30,5 milijona podjetij. Največ podjetij je imela Francija (15 %), sledile so Italija s 14,3 %, Španija 10,7 %, Nemčija 9,8 % in Poljska 8,4 %, če omenimo le članice z relativno večjim deležem. Teh pet članic je imelo skupaj skoraj 50 % podjetij. Najmanjše število podjetij je imel Luksemburg (45.358 podjetij ali 0,1 %). Slovenija se je s 185.633 podjetji (0,6 %) uvrstila med članicami EU-27 na 23. mesto. Članice z manj kot 1-% deležem števila podjetij v EU-27 v letu 2022 so bile, poleg že omenjenih Slovenije in Luksemburga, Hrvaška (0,7 %), Estonija (0,4 %), Latvija (0,4 %), Ciper (0,3 %) in Malta (0,2 %) (Eurostat, b.d.(a)).

Največ podjetij je bilo leta 2022 v EU-27 v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (5,8 milijona ali 19,2 %), medtem ko so v Sloveniji prevladovala strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (39.726 podjetij ali 21,4 % delež v številu vseh podjetij v Sloveniji v sektorju in industrije, gradbeništva in storitev). Na drugem mestu po deležu števila podjetij so bile v EU-27 strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (16,5 %). V Sloveniji pa so bile na drugem mestu trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (13,9 %). Na tretjem mestu po številu podjetij pa je bilo gradbeništvo, katerega delež je bil precej izenačen (EU-27: 12,8 %; Slovenija: 12,2 %) (slika 1.6).

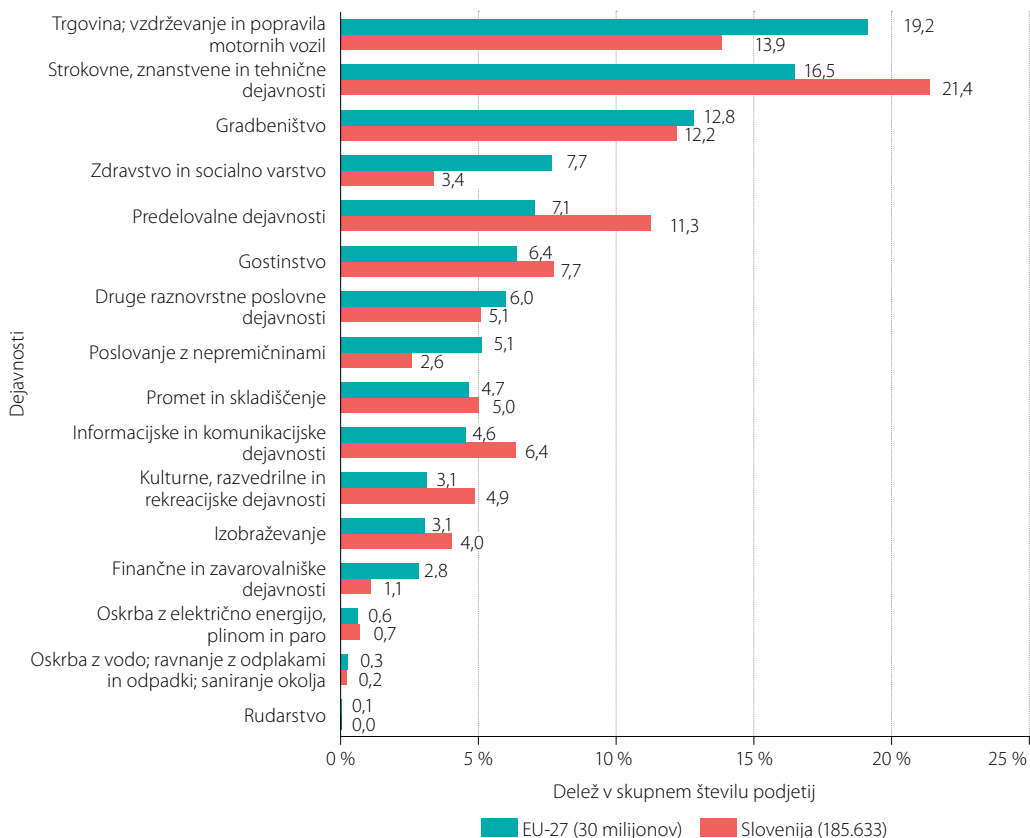
Dejavnost trgovine, vzdrževanja in popravil motornih vozil je bila ključna za večje države članice EU z velikim številom prebivalcev in visoko stopnjo avtomobilizacije. EU je tudi globalno gospodarsko vozlišče z močnim sektorjem trgovine, ki vključuje mednarodno in notranjo distribucijo izdelkov, v kateri so že tradicionalno prisotna mikro in mala podjetja. Prav tako pa je dejavnost trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil pogosto lažje dostopna za podjetnike v vseh državah članicah, kar potrjuje veliko število registriranih podjetij v tej dejavnosti. Čeprav je bila dejavnost trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil pomembna tudi v Sloveniji, je zaradi velikosti trga in konkurence večjih, predvsem trgovskih, podjetij v njej delovalo manjše število podjetij (Eurostat, 2024a). Majhnost in osredotočenost na nišne dejavnosti v Sloveniji z omejenim domačim trgom je tako bila razlog za razvoj bolj specializiranih storitev, ki sodijo v strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti in tako predstavljajo največje število podjetij v teh dejavnostih v Sloveniji. Za Slovenijo je tudi značilno, da ima relativno velik delež prebivalcev z višjo izobrazbo, kar prav tako spodbuja razvoj strokovnih dejavnosti, kot so IT, inženiring, arhitektura in svetovalne storitve (Eurostat, 2024b).

Množičnost podjetij v gradbeništvu, ki se je po številu podjetij v EU-27 in tudi v Sloveniji uvrstilo na tretje mesto, nakazuje, da gradbeništvo neposredno vpliva na vse poslovne in človeške dejavnosti, zato je bistven del evropskega gospodarstva. Ne samo, da gradi nove stanovanjske, industrijske in poslovne stavbe, v katerih lahko Evropejci delajo in živijo, ampak gradi tudi infrastrukturo ter vzdržuje in popravlja starejše strukture in stavbe (Statista, b.d.).

V rudarstvu je delovalo najmanj podjetij (EU-27: 0,1 %; Slovenija: 0,05 %). Manjše število podjetij v rudarstvu pa tudi v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja pa je posledica dejstva, da so te dejavnosti pogosto bolj specializirane in regulirane (Riffat & Husnain, 2022; Legwaila, Lange & Cripps, 2015).

Precejšnje odstopanje števila podjetij je bilo v predelovalnih dejavnostih. V Sloveniji so bile po številu podjetij na četrtem mestu (11,3 %), medtem ko so bile v EU-27 na petem mestu (7,1 %).

Slika 1.6. Analiza števil podjetij v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(a)) (za leto 2022).

V dejavnosti z največ podjetji v EU-27, to je v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil, je imela največji delež Italija (1 milijon podjetij ali 17,7 %), z 12,4 % sta sledili Francija (726.000 podjetij) in Španija (722.000 podjetij). Na četrtem mestu je bila Nemčija s 537.000 podjetji ali 9,2 %, na petem pa Poljska (528.000 podjetij ali 9 %). V teh članicah je v letu 2022 delovalo 60,7 % vseh podjetij te dejavnosti (Eurostat, b.d.(a)).

V strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih, v katerih je bilo v Sloveniji leta 2022 največ aktivnih podjetij, je v EU-27 delovalo pet milijonov podjetij, od katerih je imela Italija spet največji delež (17,4 %). V Franciji je v tej dejavnosti poslovalo 13,3 % podjetij, v Nemčiji 9,3 % in po 8,8 % na Nizozemskem in v Španiji. V teh petih članicah EU-27 je tako delovalo skoraj 60 % podjetij te dejavnosti (Eurostat, b.d.(a)).

Če pogledamo še, katere članice EU-27 so imele največ podjetij v preostalih dejavnostih, je bila to v največ primerih Francija, katere delež podjetij je bil največji v kar devetih dejavnostih (od 16): v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in saniranju okolja (14,9 %); gradbeništvu (14,4 %); informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (14,2 %); finančnih in zavarovalniških dejavnostih (17,4 %); poslovanju z nepremičninami (17,9 %); drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (15,9 %); izobraževanju (21,5 %); zdravstvu in socialnem varstvu (23,9 %) ter v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih (17,6 %). Italija je imela največji delež podjetij v predelovalnih dejavnostih

(16,7 %) in gostinstvu (16,8 %). Nemčija je imela največ podjetij v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (35,4 %), kar je bil največji delež posamezne članice v določeni dejavnosti. Poljska je imela največ podjetij v rudarstvu (14,3 %), Španija pa v prometu in skladiščenju (15,6 %) (Eurostat, b.d.(a)).

Boljšo vsebinsko sliko o stanju v slovenskem gospodarstvu kot število podjetij nam pokaže ustvarjeni prihodek, zato smo ga predstavili v nadaljevanju.

1.2.2 Ustvarjeni prihodek

Prihodek poslovanja slovenskega gospodarstva je v letu 2023 znašal 150,5 milijarde evrov, kar je bilo le 0,3 % več v primerjavi z letom 2022. Silovite rasti iz leta 2022, ko se je prihodek povečal za 22 %, ni bilo več. V sedmih od 19 dejavnosti se je prihodek poslovanja v letu 2023 glede na leto 2022 zmanjšal. Med temi dejavnostmi so bile tudi tri, ki so ustvarile skupaj skoraj 70 % prihodka poslovanja (*slika 1.7*). Prva od treh je bila trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil. Ta dejavnost je prispevala k ustvarjenemu prihodku največji delež (31,5 %), vendar se je njen prihodek v letu 2023 zmanjšal za 2,6 % ali 1,3 milijarde evrov. Povečal pa se je neto poslovni izid (neto dobiček) trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (za 4,8 % ali 61 milijonov evrov je bil neto dobiček večji kot leta 2022). Toda ustvarjeni neto dobiček te dejavnosti je predstavljal le 2,9 % ustvarjenega prihodka poslovanja, kar je bila druga najnižja povprečna donosnost leta 2023 v Sloveniji, po dejavnostih še nižja (2,4 %) je bila v oskrbi z vodo, ravnanju z odpadki, saniranju okolja (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024).

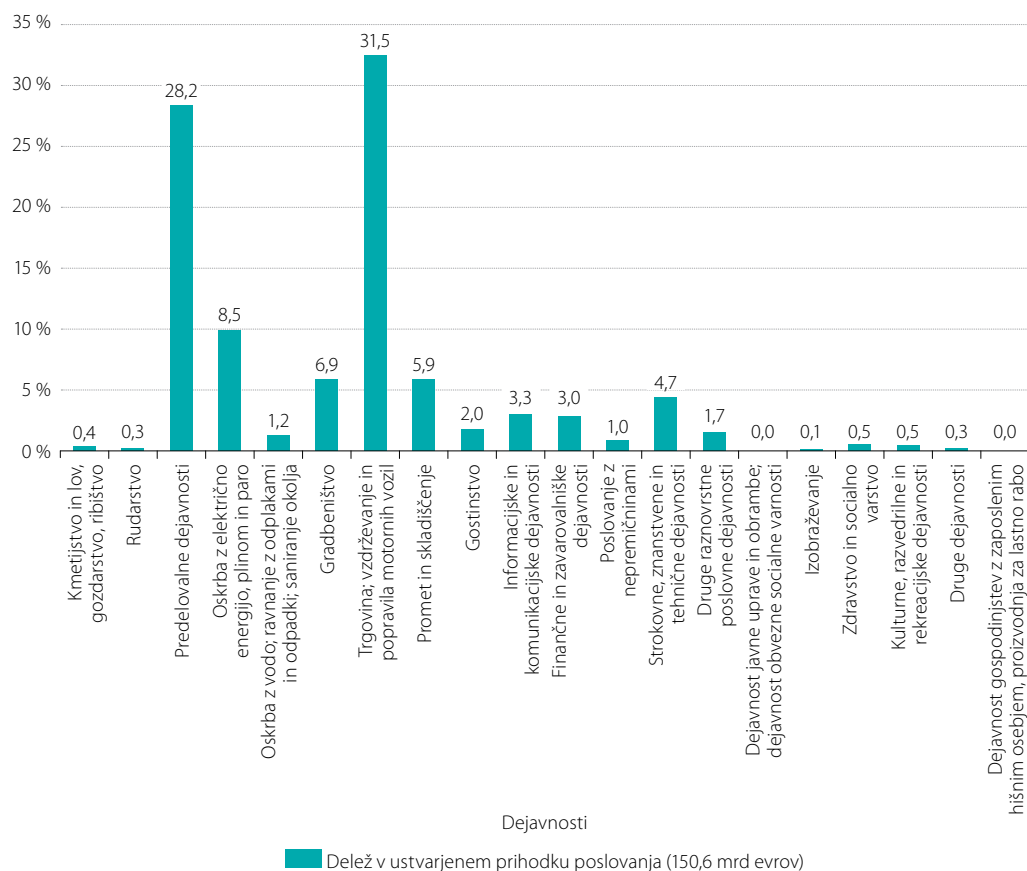
Po deležu prihodka so bile na drugem mestu predelovalne dejavnosti (28,2 %), v katerih je bil padec prihodka 0,2 % (85 milijonov evrov). Neto poslovni izid predelovalnih dejavnosti se je zmanjšal še bolj, in sicer za 12,6 % (–221 milijonov evrov). Največji padec prihodka poslovanja je imela dejavnost oskrbe z električno energijo, plinom in paro (–14 % ali –2,075 milijarde evrov), ki je prispevala tretji največji delež k ustvarjenemu prihodku poslovanja (8,5 %). Ruska invazija na Ukrajino je leta 2022 povzročila hude skoke cen energije po vsej EU. V letu 2023 so se zaradi obsežnih intervencijskih ukrepov v državah članicah cene postopoma zniževale in stabilizirale. Trgi so bili posledično bolj regulirani kot pred krizo. V Sloveniji smo imeli cenovne omejitve tako na maloprodajnem trgu kot tudi na trgu sistemskih storitev, ki so bile podaljšane v leto 2024. Vse to je vplivalo na raven konkurenčnosti energetskih trgov (Agencija za energijo, b.d.). Oskrba z električno energijo, plinom in paro je imela leto prej najvišjo rast prihodka poslovanja (41 %) in tudi najvišjo rast stroškov blaga, materiala in storitev (55 %), ki je presegala rast prihodka (Širec, Bradač Hojnik, & Močnik, 2024). Zmanjšanje prihodka v tej dejavnosti je tudi posledica zmanjšanja njenega izvoza za eno tretjino, kar kaže na manjše potrebe tujih trgov po slovenskih energentih, predvsem zaradi boljše samooskrbe drugih držav in nižjih cen na mednarodnem trgu, zato so se slovenski energetiki v večji meri osredotočili na domači trg (Agencija za energijo, b.d.).

Poleg že omenjenih treh dejavnosti se je prihodek poslovanja zmanjšal tudi v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti (–7,2 % ali 795.000 evrov). Ta sicer velika stopnja za dejavnost v skupnem slovenskem prihodku poslovanja ni predstavljala veliko, saj je ta dejavnost prispevala k skupnemu prihodku 0,01-% delež. Padec prihodka poslovanja je bil še v kmetijstvu in lovu, gozdarstvu, ribištvu (–5,2 %) ter v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja (–1,6 %) (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024).

V nekaterih dejavnostih pa se je prihodek poslovanja povečal. Najbolj se je povečal v rudarstvu (za 27,7 %; leto prej se je povečal za 14 %). Rudarstvo je leto 2022 zaključilo z izgubo v višini 1,6 milijona evrov, medtem ko je v letu 2023 ustvarilo 14 milijonov evrov neto poslovnega izida, kar je predstavljalo 3,2 % ustvarjenega prihodka poslovanja. Po rasti prihodka poslovanja je sledilo gradbeništvo (za 18,5 %), nato poslovanje z nepremičninami (za 16,3 %) in druge raznovrstne

poslovne dejavnosti (za 16,1 %). Za 14 % se je prihodek poslovanja povečal v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih. V gostinstvu ter v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih se je povečal za 12 %, v izobraževanju ter zdravstvu in socialnem varstvu pa za 11 %. Rast v gostinstvu, ki je prispevalo četrti največji delež k ustvarjenemu slovenskemu prihodku (6,9 %), je predstavljala 317 milijonov evrov dodatnega ustvarjenega prihodka poslovanja (slika 1.7), a je bila v primerjavi s predhodnim letom, ko je znašala kar 31 %, precej manjša (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024).

Slika 1.7. Deleži prihodka poslovanja dejavnosti v skupnem prihodku poslovanja v Sloveniji, 2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPEŠ (AJPEŠ, 2024b) (za leto 2023).

Rast prihodka poslovanja je bila v letu 2023 večja kot v preteklem letu poleg že omenjenega rudarstva še v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (za 2,1 o. t.), zdravstvu in socialnem varstvu (za 9,2 o. t.) in v poslovanju z nepremičninami (za 6,2 o. t.) (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024). K visoki rasti dodane vrednosti v rudarstvu je prispevalo predvsem znižanje poslovnih odhodkov v dejavnosti – zmanjšali so se stroški energije zaradi znižanja cen energentov v letu 2023 (po rekordno visokih ravneh v letu 2022), pa tudi rast industrijske proizvodnje (Rozman, 2024). K dobrim poslovnim rezultatom v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih je prispevalo povečano povpraševanje po informacijskih in komunikacijskih rešitvah in storitvah, ki so bile potrebne za digitalno transformacijo številnih slovenskih podjetij. Večja je bila tudi uporaba spletnih storitev oziroma prehod na digitalne platforme, e-trgovino in oddaljeno delo, kar je pospešila pandemija COVID-19 (UMAR, 2023). Vlada in

zasebni sektor sta v letu 2023 tudi povečala naložbe v izboljšanje digitalne infrastrukture, vključno s širjenjem širokopasovnih omrežij in uvedbo novih tehnologij, kot je 5G (Telekom Slovenije, b.d.). Slovenska informacijsko-komunikacijska podjetja so okrepila svojo prisotnost na mednarodnih trgih, kar je prispevalo k povečanju prihodkov in dobičkonosnosti sektorja (Zupan, 2024). Povečano povpraševanje po informacijsko-komunikacijskih storitvah je vplivalo tudi na povečanje števila informacijsko-komunikacijskih podjetij. Po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije se je v letu 2023 povečalo njihovo število (Zupan, 2024).

Na spodbudne poslovne rezultate v zdravstvu in socialnem varstvu je vplivalo povečano povpraševanje po tovrstnih storitvah, ki je posledica staranja prebivalstva in večje osveščenosti o pomenu zdravlja. Uvajanje novih tehnologij in digitalizacija sta povečala učinkovitost in produktivnost dejavnosti, rast števila zasebnih in javnih ponudnikov storitev pa je povečala konkurenčnost in razpoložljivost storitev (Ministrstvo za zdravje, 2023).

Na ugodne poslovne rezultate v dejavnosti poslovanja z nepremičninami pa je vplivalo visoko povpraševanje po stanovanjskih in poslovnih nepremičninah (Geodetska uprava Republike Slovenije, 2024). Rast investicij v gradbeništvu je namreč spodbudila investicije v nepremičnine kot varno naložbo, k čemur so pozitivno prispevali svoj delež tudi gospodarska rast in stabilne obrestne mere (I.H., 2024).

Izvozni prihodki slovenskega gospodarstva so v letu 2023 znašali 60,5 milijard evrov in so bili za 6,7 % manjši kot leta 2022. Predstavljali so 40 % ustvarjenega prihodka poslovanja, kar je bil prav tako manjši delež kot leta 2022 (43 %). Največ izvoznih prihodkov, skoraj polovico, so ustvarile predelovalne dejavnosti (*slika 8*), a so bili za 0,2 % manjši kot leta 2022, ker je bil za okrog 60 milijonov evrov manjši izvoz v primerjavi z letom 2022 (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024). Slovenija ima dolgo tradicijo predelovalne industrije, zlasti v avtomobilski, kovinsko-predelovalni, farmacevtski in elektronski industriji. Te panoge so močno izvozno usmerjene zaradi omejenega domačega trga. Slovenija je dobro vključena v mednarodne dobavne verige, zlasti kot dobavitelj komponent in izdelkov za večje evropske industrije, predvsem v Nemčiji, ki je največji trgovinski partner Slovenije. Predelovalna industrija temelji na visoki tehnološki usposobljenosti in kakovosti, kar omogoča uspešno konkuriranje na mednarodnih trgih, saj imajo slovenska podjetja relativno nižje stroške dela in privlačno strateško lokacijo v Evropi za proizvodnjo izdelkov za izvoz (Nenadič, 2024).

Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil so prispevale drugi največji delež (20,3 %) k izvoznim prihodkom, ki pa je bil za več kot polovico manjši v primerjavi z deležem, ki so ga k izvoznim prihodkom prispevale predelovalne dejavnosti. Zmanjšali so se tudi izvozni prihodki trgovine, in sicer za 10,4 % v primerjavi z letom 2022. Podjetja za trgovanje z motornimi vozili in veleprodajna podjetja so že tretje leto zapored beležila rast dodane vrednosti, produktivnosti in dobička. V Sloveniji se je po nihanjih v času pandemije nadaljevala koncentracija prodajaln pretežno s hrano, pri čemer so nespecializirane trgovine, kot so hipermarketi in diskonti, leta 2023 doživeli padec dobička za skoraj petino. Specializirane trgovine z motornimi gorivi, ki so leta 2022 doživele znaten upad dobička, so v letu 2023 izkazale dobro poslovanje in v obravnavanem obdobju dosegle najvišji neto dobiček (Babnik, 2024).

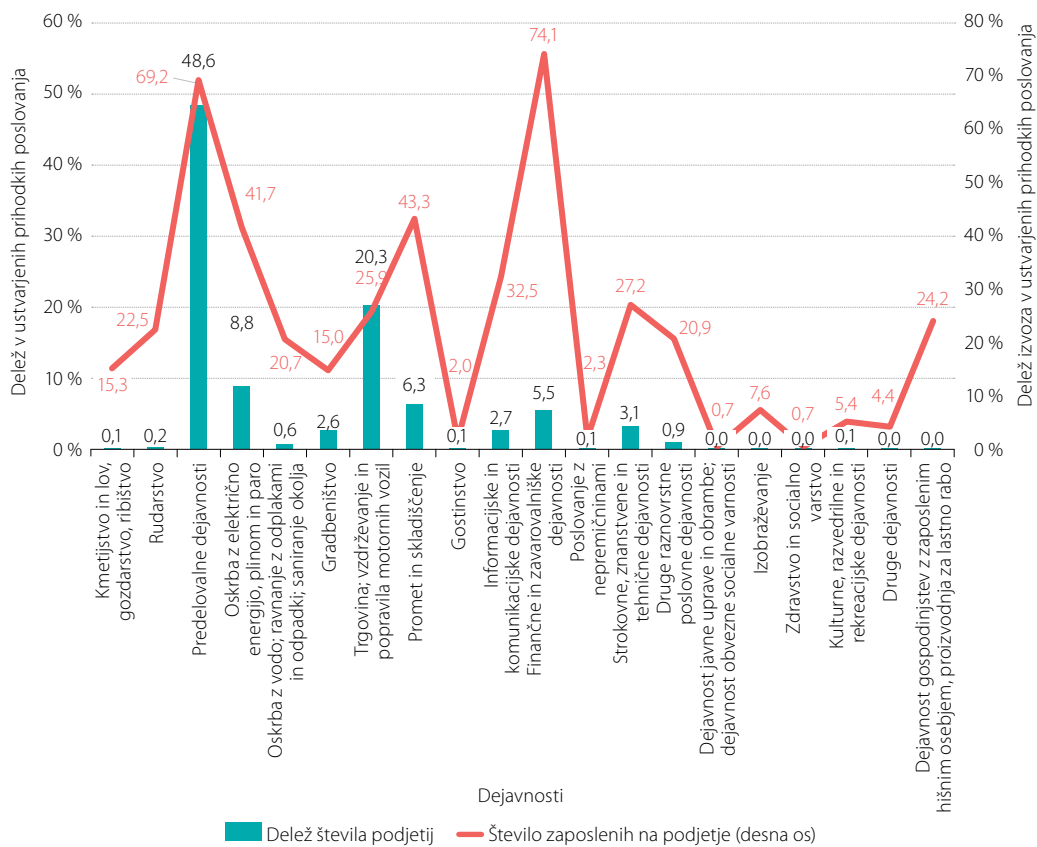
Tretji največji delež izvoznih prihodkov je ustvarila oskrba z električno energijo, plinom in paro, v kateri se je izvoz zmanjšal za 39,4 % v primerjavi s predhodnim letom. Za ohranjanje ravnovesja elektroenergetskega sistema je ključna izmenjava električne energije s sosednjimi državami prek mednarodnih čezmejnih povezav. Slovenija je bila v letu 2023 neto izvoznica električne energije v Italijo, medtem ko je bila na preostalih treh mejah neto uvoznica. Če upoštevamo skupne količine izmenjane električne energije na mejah s sosednjimi državami in celotno proizvodnjo električne

energije v NEK, je bila Slovenija v letu 2023 neto izvoznica električne energije. Delež proizvedene električne energije v hidroelektrarnah in drugih elektrarnah na obnovljive vire se iz leta v leto spreminja glede na hidrološke in druge razmere ter obseg vlaganj v izgradnjo proizvodnih enot za izrabo obnovljivih virov. V letu 2023 je delež obnovljivih virov, predvsem zaradi zelo dobrih hidroloških razmer, znašal 40,3 % vse proizvedene in v elektroenergetski sistem prevzete električne energije v Sloveniji, kar je bilo 9,4 o. t. več kot leto prej. Elektrarne na fosilna goriva so k skupni proizvodnji prispevale 22,1 %, kar je bilo 3,4 o. t. manj kot v letu 2022, medtem ko je NEK prispevala 37,6 % vse proizvedene električne energije, kar vključuje tudi 50 % delež, ki na podlagi meddržavnega sporazuma pripada Hrvaški (Agencija za energijo, b.d.).

16,4 % padec izvoznih prihodkov je bil tudi v kmetijstvu in lovu, gozdarstvu, ribištvu, katerega prispevek k izvoznim prihodkom v letu 2023 je bil zgolj 0,1 %. V strukturi ustvarjenega prihodka poslovanja je bil delež tega prihodka, ki je bil ustvarjen s prodajo na tujem trgu, največji v finančnih in zavarovalniških dejavnostih (74,1 %). NLB Skupina je največja bančno-finančna skupina v Sloveniji, katere jedro dejavnosti je v jugovzhodni Evropi. Banke v NLB Skupini pokrivajo trge s približno 17,4 milijona prebivalcev. Poleg NLB d. d., javne delniške družbe in ene ključnih bank v Sloveniji, NLB Skupino sestavlja več hčerinskih bank v jugovzhodni Evropi: (NLB Group, b.d.). Presežna likvidnost v slovenskih bankah in dvig obrestnih mer je pozitivno vplival na poslovne rezultate finančnih dejavnosti v letu 2023 (Banka Slovenije, 2024). Kljub hudim naravnim nesrečam v letu 2023 in ukinitvi dopolnilnega zdravstvenega zavarovanja, je stanje na kapitalskih trgih močno pozitivno vplivalo na dobiček zavarovalnic, pozavarovalnic in pokojninskih družb. Boljši so bili tudi rezultati v segmentu življenjskih zavarovanj in pokojninskih družb. Slovenski finančni in zavarovalniški trg je bil tudi v letu 2023 močno koncentriran, saj so štiri največje zavarovalnice (to so Zavarovalnica Triglav, Zavarovalnica Sava, Generali in Vzajemna) obvladovale 80,9 % zavarovalniškega trga (Agencija za zavarovalni nadzor, b.d.). Po združitvi NKB in SKB banke, ki sta takoj zatem v letu 2024 prešli v lastništvo OTP banke, na slovenskem bančnem trgu delujejo le tri pomembnejše banke: OTP in NLB, od katerih ima vsaka približno 30 % tržni delež, in Intesa Sanpaolo s 7- % tržnim deležem (Mihajlovič, 2024). Neto dobiček se je leta 2023 v finančnih in zavarovalniških dejavnostih povečal za 9,1 % v primerjavi z letom 2022, predstavljal pa je 9,3 % (418 milijonov evrov) ustvarjenega prihodka poslovanja, kar je bila dosežena tretja najvišja donosnost med SKD dejavnostmi v Sloveniji (AJPEŠ, 2024b).

Finančne in zavarovalniške dejavnosti pogosto vključujejo transakcijske storitve, ki so manj odvisne od lokalnih trgov. Finančne institucije ponujajo investicijske storitve, kot so upravljanje premoženja in naložbe na mednarodnih trgih. Banke zagotavljajo mednarodne transakcijske storitve, kot so nakazila, devizni tečajji in tuji bančni računi za poslovne stranke. Zagotavljajo tudi posojila in finančno podporo za različne namene, vključno s financiranjem podjetij, projektov in nepremičnin. Slovenski sektor finančne tehnologije lahko pritegne mednarodne stranke, ki iščejo napredne finančne rešitve, kot so digitalna plačila in tehnologije veriženja blokov. Zavarovalnice ponujajo različne oblike mednarodnih zavarovanj, vključno z življenjskim, premoženjskim in zdravstvenim zavarovanjem (Računovodja.com, b.d.).

Drugi največji delež izvoza v strukturi ustvarjenega prihodka poslovanja so imele predelovalne dejavnosti (69,2 %), promet in skladiščenje (43,3 %) ter oskrba z električno energijo, plinom in paro (41,7 %). V preostalih dejavnostih so predstavljali izvozni prihodki v ustvarjenem prihodku poslovanja od 0,01 % (v izobraževanju) do 32,5 % (v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih) (slika 1.8).

Slika 1.8. Delež izvoznih prihodkov v prihodku poslovanja dejavnosti ter v skupnem izvozu v Sloveniji, 2023


Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023).

Ker smo želeli ugotoviti višino ustvarjenega prihodka poslovanja na osebo po dejavnostih, ki je pokazatelj delovne produktivnosti, smo pripravili *sliko 9*. Leta 2022 je bilo v EU-27 v industriji, gradbeništvu in storitvah ustvarjenih 38.183 milijard evrov prihodka. Največ je k prihodku prispevala Nemčija, in sicer 10.084 milijard evrov ali 26 %. Francija je ustvarila 14 % in Italija 11 %. Skupno so te tri članice ustvarile več kot polovico vsega prihodka.

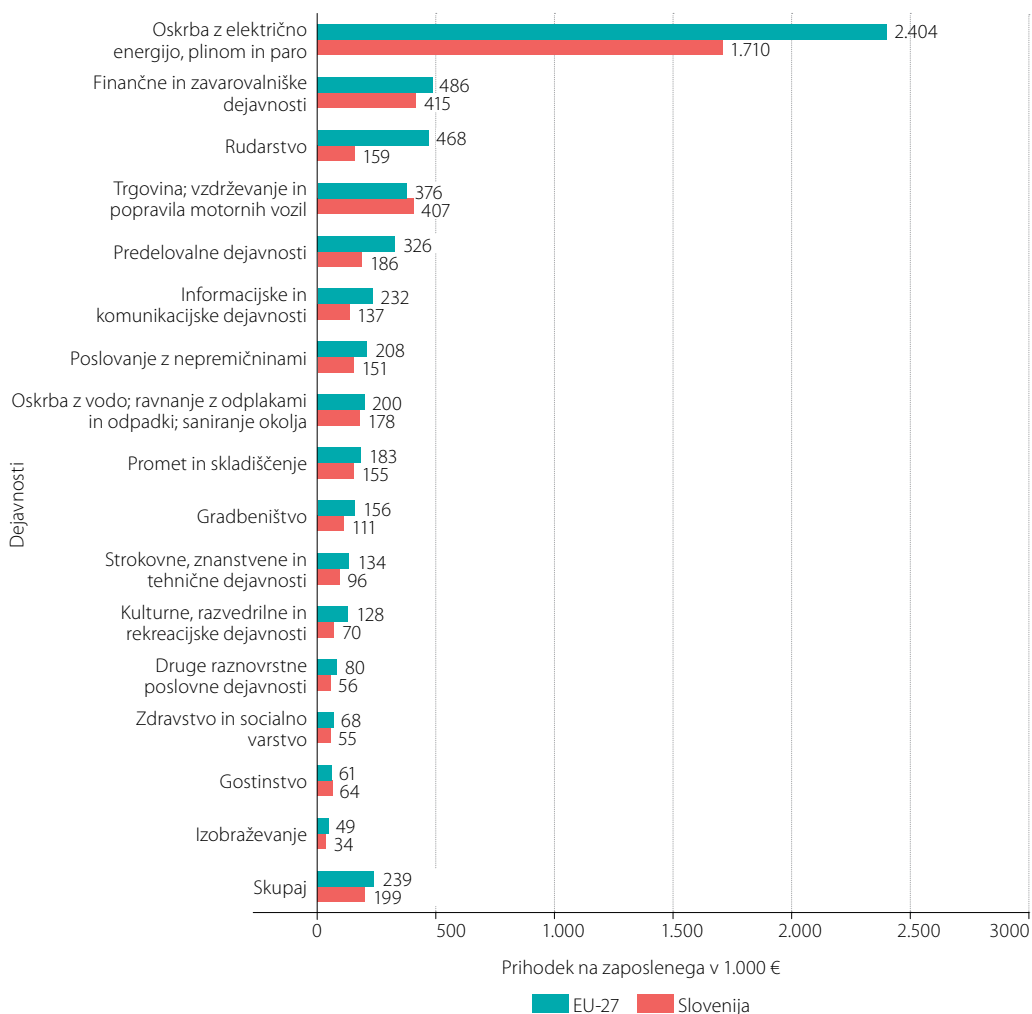
Povprečni prihodek na osebo je znašal v EU-27 239.000 evrov, v Sloveniji pa 199.000 evrov, kar je bilo za skoraj 17 % manj. Nadpovprečni prihodek na osebo je bil v EU-27 dosežen v štirih dejavnostih: predelovalne dejavnosti; trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; rudarstvo ter finančne in zavarovalniške dejavnosti, medtem ko v Sloveniji samo v dveh dejavnostih: trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil ter v finančnih in zavarovalniških dejavnostih.

Najvišji prihodek poslovanja na zaposleno osebo je bil dosežen v oskrbi z električno energijo, plinom in paro z 2,4 milijona evrov v EU-27 in 1,7 milijona evrov v Sloveniji, kjer je bil torej manjši za 29 %. Ta dejavnost ima najvišje prihodke na osebo zaradi visokih infrastrukturnih stroškov in potreb po visokotehnološki opremljenosti v tej dejavnosti. Dejavnosti z visoko tehnološko kompleksnostjo, kot so oskrba z električno energijo, plinom in paro ter informacijske in komunikacijske dejavnosti, pogosto zahtevajo specializirano znanje in imajo posledično višji prihodek poslovanja na zaposlenega.

Sledile so finančne in zavarovalniške dejavnosti, kar lahko pripisujemo kompleksnosti finančnih storitev in potrebi po visoko usposobljenem kadru. Tudi v tej dejavnosti so bili prihodki na osebo v Sloveniji manjši kot v EU-27 (za 15 %). Tretja dejavnost je bilo v EU-27 rudarstvo, v Sloveniji pa trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, kjer je bil prihodek poslovanja na osebo za 8 % višji kot v EU-27 (slika 1.9). V tej dejavnosti in samo še v gostinstvu je bil ustvarjeni prihodek na osebo v Sloveniji višji kot v EU-27.

Najmanjši prihodek poslovanja na zaposleno osebo je bil dosežen v izobraževanju. Sledili so gostinstvo, zdravstvo in socialno varstvo, druge raznovrstne poslovne dejavnosti; kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti ter strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti. Razlogi za nižje prihodke v teh dejavnostih so lahko povezani z večjim deležem storitvenih dejavnosti, ki imajo nižje kapitalske naložbe in višje število zaposlenih ter ustvarjajo manjšo dodano vrednost v primerjavi s tehnološko bolj kompleksnimi dejavnostmi. Vendar pa na ustvarjene prihodke pomembno vplivata tudi povpraševanje in ponudba – dejavnosti, kjer je povpraševanje večje od ponudbe, imajo lahko višje prihodke na zaposlenega zaradi možnosti postavljanja višjih cen.

Slika 1.9. Prihodek na zaposleno osebo v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(a)) (za leto 2022).

Nemčija je ustvarila največji delež prihodka v kar trinajstih dejavnostih (od 16). Največja deleža nemškega prihodka sta bila ustvarjena v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (42 %) ter zdravstvu in socialnem varstvu (41 %). Nemški največji delež v ustvarjenem prihodku je v preostalih dejavnostih znašal od 19 % v gradbeništvu do 29 % v predelovalnih dejavnostih. Večji delež prihodka od nemškega je ustvarila Nizozemska v rudarstvu (Nizozemska: 38 %; Nemčija: 15 %), Francija v gostinstvu (Francija: 18 %; Nemčija: 17 %) in Španija v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih (Španija: 18 %; Nemčija: 17 %). Irski delež ustvarjenega prihodka je bil drugi največji, in sicer v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (18 %). Italija je dosegla drugi največji delež v prihodku v predelovalnih dejavnostih (13 %) in oskrbi z električno energijo, plinom in paro (16 %). Nizozemska si je drugo mesto po ustvarjenem prihodku delila s Francijo v zdravstvu in socialnem varstvu (13 %) (Eurostat, b.d.(a)).

Nemčija, ki je ustvarila največji delež skupnega prihodka v EU-27 (26 %) in tudi v številnih dejavnostih, je v svojem domačem gospodarstvu ustvarila največji delež prihodka v predelovalnih dejavnostih (28,2 %), sledila je trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (25 %), nato pa oskrba z električno energijo, plinom in paro (13,8 %). V teh treh dejavnostih je tako Nemčija ustvarila skoraj 70 % vsega svojega prihodka v letu 2022. Francija z drugim največjim deležem, 14 % v skupnem prihodku EU-27, je ustvarila na svojem domačem trgu več kot polovico vseh prihodkov v dveh dejavnostih, in sicer kar 30,6 % v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil ter 22 % v predelovalnih dejavnostih. Tudi Nizozemska je v teh dveh dejavnostih ustvarila kar 56 % svojih prihodkov (trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil: 36,7 %; predelovalne dejavnosti: 19,2 %). Tudi v Sloveniji sta največ k prihodku prispevali ti dve dejavnosti (trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil: 32,5 %; predelovalne dejavnosti: 26,9 %) (Eurostat, b.d.(a)).

V vseh državah članicah sta bili omenjeni dejavnosti na prvih dveh mestih po ustvarjenem prihodku članice. Dejavnost trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil je bila na prvem mestu v vseh članicah, razen kot že omenjeno v Nemčiji, katere delež prihodka v trgovini je znašal 25 % in je bil za 3,2 o. t. manjši od ustvarjenega deleža prihodka v predelovalnih dejavnostih. V Italiji je bil razkorak še manjši: v predelovalnih dejavnostih je bilo ustvarjenega 28,7 % prihodka, v trgovini pa 27,9 %. Na Irskem so največji delež k ustvarjenemu prihodku prav tako prispevale predelovalne dejavnosti (31,6 %), vendar so bile na drugem mestu s 23,8-% deležem informacijske in komunikacijske dejavnosti, medtem ko je trgovina zasedla tretje mesto (16,7 %) (Eurostat, b.d.(a)).

Na tretjem mestu po prihodku je bila v trinajstih članicah (od 27) dejavnost oskrbe z električno energijo, plinom in paro, katere delež v ustvarjenem prihodku članice je znašal od 5,9 % na Portugalskem do 14,9 % na Danskem. V Sloveniji je bilo leta 2022 v tej dejavnosti ustvarjenih 9,6 % prihodka (15 milijard evrov) slovenskega skupnega prihodka v industriji, gradbeništvu in storitvah. Članice, v katerih ni bila oskrba z električno energijo, plinom in paro na tretjem mestu, pa so bile naslednje: tretji največji delež prihodka je bil ustvarjen v finančnih in zavarovalniških dejavnostih na Cipru (13,6 %), v Belgiji (10,2 %) in Franciji (9,8 %). Gradbeništvo je prispevalo tretji največji delež prihodka na Švedskem (8,5 %), Finskem (8,3 %), v Estoniji (8 %), Romuniji (7,1 %) in na Poljskem (6,7 %). Po ustvarjenem prihodku je bila na tretjem mestu dejavnost prometa in skladiščenja v Litvi (11,6 %), na Malti (11 %) in v Latviji (8 %). Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti pa so prispevale tretji največji delež prihodka v Luksemburgu (19,4 %) in na Nizozemskem (6 %) (Eurostat, b.d.(a)).

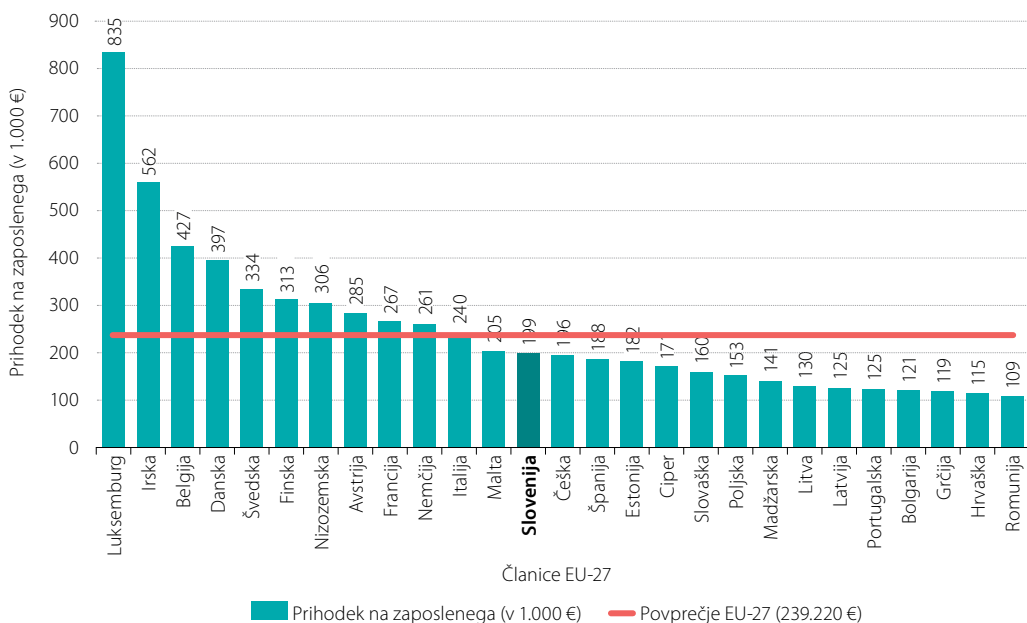
V Luksemburgu je bil ustvarjen najvišji prihodek na osebo (835.000 evrov), kar je bilo 3,5-krat več od evropskega povprečja in skoraj 8-krat toliko, kot je znašal prihodek na osebo v Romuniji, kjer je bila ta vrednost najmanjša (109.000 evrov). V Sloveniji je, kot že omenjeno, prihodek na osebo znašal 199.000 evrov, kar je bilo za 17 % manj od evropskega povprečja in 76 % manj od najvišjega prihodka na osebo v Luksemburgu. Članice, v katerih je bil dosežen nadpovprečni prihodek na osebo, so bile:

Italija (0,3 % več od povprečja), Nemčija (9 % več), Francija (11,5 % več), Avstrija (19 % več), Nizozemska (28 % več), Finska (31 % več), Švedska (40 % več), Danska (66 % več), Belgija (78 % več), Irska (135 % več) in Luksemburg (249 % več) (Eurostat, b.d.(a)).

Najvišji prihodek na osebo je znašal 8,5 milijona evrov v oskrbi z električno energijo, plinom in paro na Danskem. Sledil je prihodek na osebo v višini 8,2 milijona evrov v rudarstvu na Nizozemskem. Ta prihodek je bil kar za 7-krat višji od drugega najvišjega prihodka na osebo v rudarstvu na Danskem (1,1 milijona evrov). V oskrbi z električno energijo, plinom in paro je najvišji prihodek na osebo presegal drugouvrščenega za 52 % (Luksemburg: 5,6 milijona evrov). Najmanjši prihodek na osebo je bil ustvarjen v izobraževanju. Znašal je 10.000 evrov, dosežen pa je bil v Grčiji (Eurostat, b.d.(a)).

Analiza prihodka poslovanja na zaposleno osebo v treh dejavnostih, katerih ustvarjeni prihodek je v EU-27 v letu 2022 skupaj predstavljal 64 %, je pokazala naslednje. V trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil, ki so ustvarile skoraj 30 % vseh prihodkov, je bila produktivnost najvišja v Luksemburgu (2 milijona evrov), najmanjša pa v Grčiji (178.000 evrov). V Sloveniji je znašala 407.000 evrov in je bila nad povprečjem EU-27 (376.000 evrov). Slovenija se je po produktivnosti v tej dejavnosti uvrstila na 12. mesto med 27. članicami. V predelovalnih dejavnosti, ki so ustvarile več kot eno četrtino vseh prihodkov v EU-27, je bila najproduktivnejša Irska (1,5 milijona evrov na osebo), najmanj pa Bolgarija (100.000 evrov), katere produktivnost je predstavljala le 6 % irske produktivnosti. Slovenska produktivnost v predelovalnih dejavnostih je dosegla 12 % irske (186.000 evrov). V oskrbi z električno energijo, plinom in paro, ki je bila na tretjem mestu po ustvarjenem prihodu, je bila Danska najbolj produktivna (8,5 milijona evrov), najmanj pa Romunija (466.000 evrov ali 5 % irske vrednosti). Slovenija je ustvarila v tej dejavnosti 1,7 milijona evrov prihodkov na osebo ali 20 % irske vrednosti (Eurostat, b.d.(a)).

Slika 1.10. Prihodek na zaposleno osebo v industriji, gradbeništvu in storitvah po članicah v EU-27, 2022



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(a)) (za leto 2022).

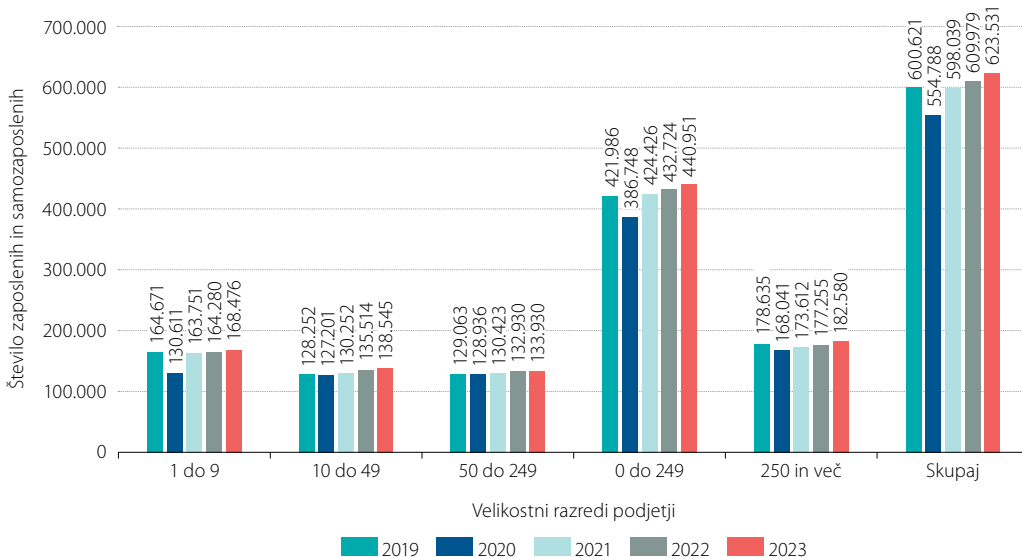
11 držav članic EU je dosegalo nadpovprečni prihodek na osebo, medtem ko 16 držav članic, med katerimi je bila tudi Slovenija, doseglo podpovprečnega. Med državami z najnižjimi vrednostmi prihodka na zaposlenega, ki je bil manjši od polovice evropskega povprečja, so bile Romunija, Hrvaška in Grčija (slika 1.10).

Ker na produktivnost dela, izraženo s prihodkom na zaposleno osebo, vpliva več dejavnikov, vključno z gospodarsko strukturo, nivojem tehnološke razvitosti, s stopnjo zaposlenosti, davčno politiko, s socialnimi pogoji in drugimi dejavniki, smo prikazali na sliki 1.10 tudi prihodek na zaposlenega po državah članicah EU-27.

1.3 Število zaposlenih oseb

Leta 2023 so gospodarske družbe in samostojni podjetniki zaposlovali 588.321 ljudi. Skupaj s 35.210 samozaposlenimi je delo opravljalo 623.531 ljudi, kar je bilo 2,2 % več v primerjavi z letom 2022 (slika 1.11). Največ ljudi so zaposlovala velika podjetja (29,3 %). Mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi so zaposlovala 27 %, mala podjetja 22,2 % in srednje velika podjetja 21,5 % ljudi. MSP skupaj so tako zaposlovala 70,7 % ljudi. Število zaposlenih se je v letu 2023 glede na leto 2022 najbolj povečalo v velikih podjetjih (za 3 %). V mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi ljudmi za 2,6 %, v malih podjetjih za 2,2 % ter za 0,8 % v srednje velikih podjetjih.

Slika 1.11. Pregled števila zaposlenih in samozaposlenih po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2019–2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023); (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024) (za leta 2019–2022).

Število zaposlenih se je zmanjšalo glede na predhodno leto samo v letu 2020, ko je bila pandemija COVID-19 (za –7,6 %), in to v prav vseh velikostnih razredih podjetij. Najbolj drastično zmanjšanje so doživela mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi (za več kot 34.000 ljudi ali za –20,7 %). V srednje velikih podjetjih je bil padec zaposlenosti najmanjši (–0,1 %), sledila so mala podjetja (–0,8 %) in velika podjetja (–5,9 %). Rast zaposlenosti pa je bila v letu 2023 glede na leto 2020 spet največja

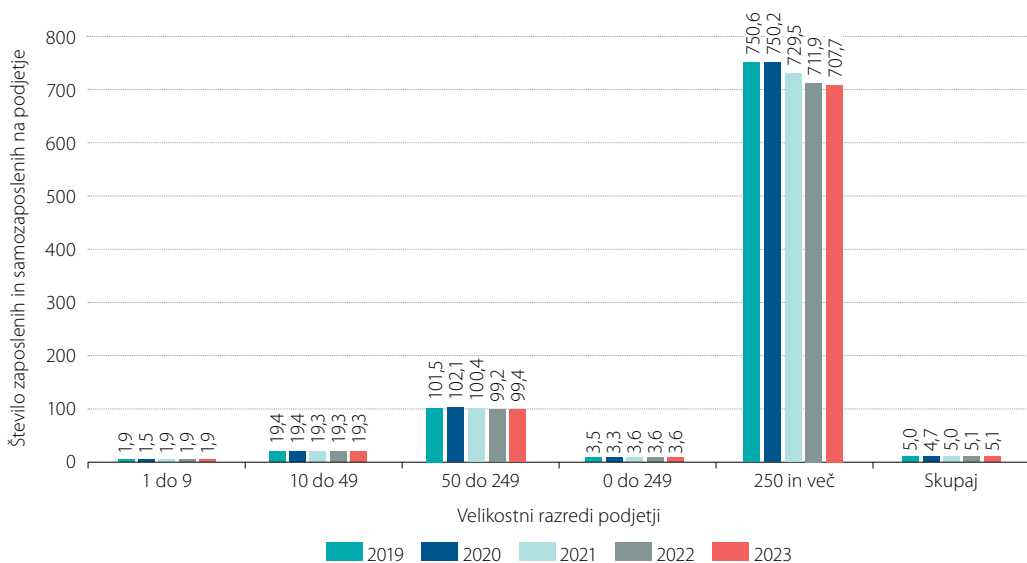
prav v mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi (število zaposlenih in samozaposlenih se je v štirih letih povečalo za 29 %). V malih in velikih podjetjih se je zaposlenost v letu 2023 glede na leto 2020 povečala za 9 % in za 4 % v srednje velikih podjetjih (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024).

MSP so predstavljala pomemben temelj gospodarstva za zaposlovanje, kar kaže na pozitivno gospodarsko dinamiko v opazovanem obdobju. Delež zaposlenih v MSP je znašal 70 % v letih 2019 in 2020 in se v naslednjih treh letih povečal za 1 o. t. (na 71 %).

1.3.1 Povprečno število zaposlenih na podjetje

V povprečju je slovensko podjetje v letu 2023 zaposlovalo 5,1 ljudi (zaposlenih in samozaposlenih), kar je enako, kot je bilo leta 2022. Veliko podjetje je v povprečju zaposlovalo 707,7 ljudi, srednje veliko podjetje 99,4 ljudi, malo podjetje 19,3 ljudi in mikro podjetje z 1 do 9 zaposlenimi 1,9 ljudi. V primerjavi z letom 2022 se je povprečna velikost podjetja zmanjšala samo v velikih podjetjih (2022: 711,9 ljudi; 2023: 707,7 ljudi) (slika 1.12). Leta 2020 je bila povprečna velikost malih in srednje velikih podjetij večja kot leta 2023. Zaključimo lahko, da je kljub rasti zaposlenosti povprečna velikost podjetij ostala relativno stabilna.

Slika 1.12. Pregled povprečne velikosti podjetja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2019–2023



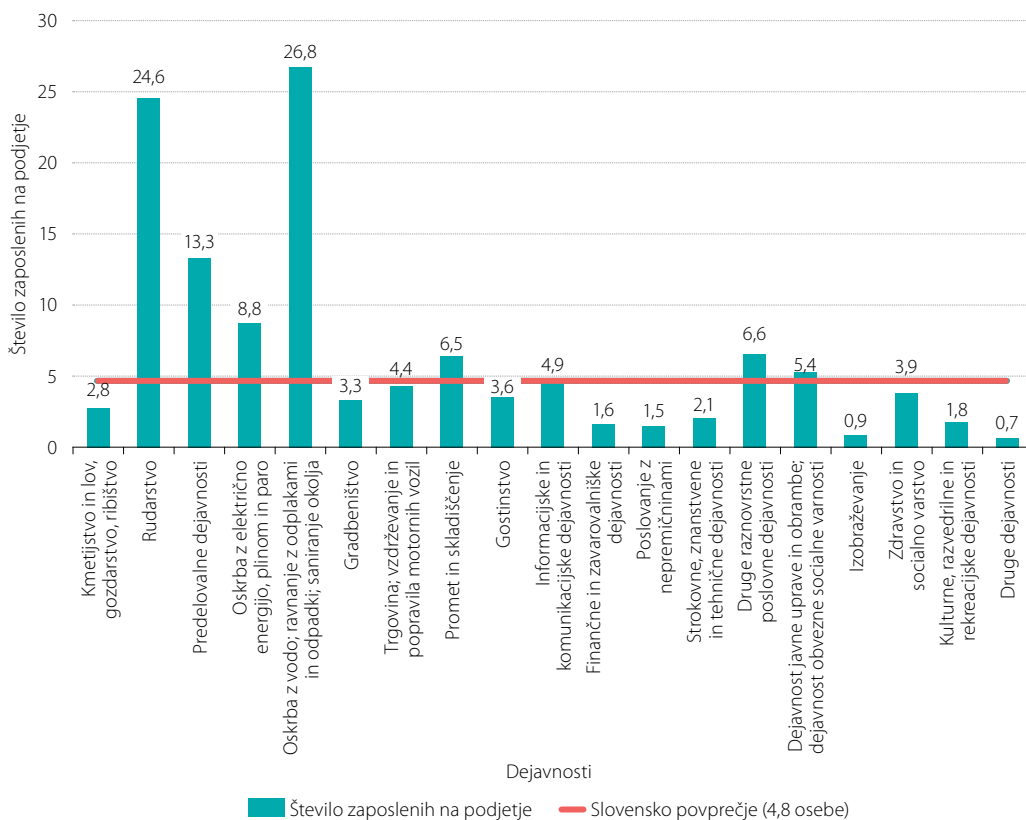
Vir: IPMMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2022); (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024) (za leta 2019–2022).

Na *sliki 1.13* so prikazane povprečne velikosti podjetja od leta 2019 do leta 2023. Brez upoštevanja samozaposlenih ljudi je povprečno podjetje zaposlovalo 4,8 ljudi, kar je bilo enako kot leta 2022. V povprečju je bilo podjetje največje v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja. Zaposlovalo je 26,8 ljudi. Sledilo je rudarsko podjetje (24,6 ljudi) in povprečno podjetje v predelovalnih dejavnostih (13,3 ljudi).

Dejavnosti, v katerih je povprečna velikost podjetja presegala slovensko povprečje, so še bile oskrba z električno energijo, plinom in paro, druge raznovrstne poslovne dejavnosti, promet in skladiščenje, dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti ter informacijske in

komunikacijske dejavnosti. Najmanj ljudi so zaposlovalе druge dejavnosti (0,7 ljudi) in izobraževanje (0,9 ljudi) (slika 1.13). V druge dejavnosti spada popravilo računalnikov in izdelkov za široko rabo (popravila elektronskih naprav, popravila gospodinjstev in hišnih aparatov in opreme, popravila obutve in usnjene galanterije, popravila pohištva, popravila ur in nakita), druge storitvene dejavnosti (dejavnost pralnic in kemičnih čistilnic, frizerska, kozmetična in pedikerska dejavnost, pogrebna dejavnost, dejavnosti za nego telesa) (SURs, 2010). To so dejavnosti, v katere je za podjetnike vstop lažji, saj ni zahtevan visok začetni in zagonski kapital. Prav tako je povpraševanje po teh storitvah omejeno in lokalno opredeljeno. Marsikateri podjetnik pa z opravljanjem tovrstne podjetniške dejavnosti rešuje tudi svoj zaposlitveni problem.

Slika 1.13. Povprečna velikost podjetja po dejavnostih v Sloveniji, 2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPEs (AJPEs, 2024b) (za leto 2023).

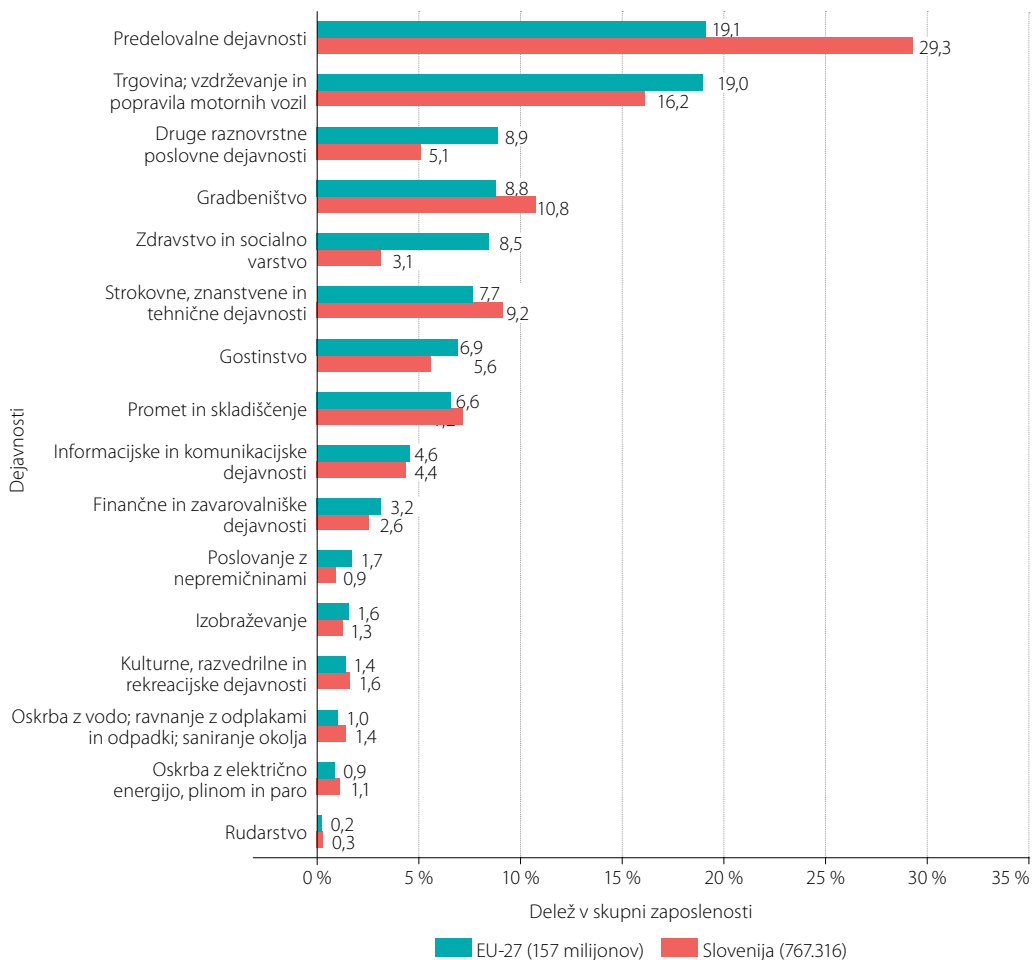
1.3.2 Deleži zaposlenih

V EU-27 je bilo v sektorju industrije, gradbeništva in storitev leta 2022 zaposlenih 157 milijonov ljudi.

Na sliki 1.14 lahko vidimo, da je bila v EU-27 zaposlena po skoraj ena petina (19 %) ljudi v predelovalnih dejavnostih ter v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil, medtem ko je bil v Sloveniji delež zaposlenih v predelovalnih dejavnostih občutno višji (29,3 %) kot v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (16,2 %). V EU-27 je bil tudi drugi največji delež ljudi (po 9 %) zaposlen v

drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih in v gradbeništvu. Gradbeništvo je v Sloveniji zaposlovalo tretji največji delež ljudi (10,8 %) (slika 14). Slovenija je v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih zaposlovala 5,1 % ljudi, kar je bila le dobra polovica v primerjavi z deležem zaposlenih v tej dejavnosti v EU-27. Še večji razkorak je bil v zdravstvu in socialnem varstvu, kjer je v EU-27 delalo 8,5 % ljudi (tretji največji delež zaposlenih), v Sloveniji pa 3,1 %. Precej večji delež ljudi je bil v EU-27 zaposlen v poslovanju z nepremičninami (1,7 %), saj je bil v Sloveniji za skoraj polovico manjši (0,9 %). Po zaposlenosti sta bila deleža skoraj izenačena samo v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (slika 1.14).

Slika 1.14. Deleži zaposlenosti v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(a)) (za leto 2022).

Največ ljudi je zaposlovala Nemčija (24,3 %). Druga je bila Francija, a je bil njen delež za skoraj polovico manjši (12,8 %). Tik za Francijo je bila po zaposlenosti Italija (11,3 %). Te tri države članice so tako skupaj zaposlovale skoraj polovico vseh zaposlenih v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 v letu 2022. V vseh dejavnostih, razen dveh, je imela Nemčija največ zaposlenih. Samo v rudarstvu je bil delež zaposlenih na Poljskem večji (38,4 %; Nemčija: 10,5 %) in v izobraževanju, kjer je Španija zaposlovala

največ ljudi (21,5 %; Nemčija: 18,6 %) (Eurostat, b.d.(a)). V *tabeli 1.7* v *poglavju 2* so navedeni deleži zaposlenih po vseh državah članicah in dejavnostih v sektorju industrije, gradbeništva in storitev v letu 2022. V *tabeli 1.7* lahko vidimo, da sta bila v večini držav članic EU-27 deleža zaposlenih v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil ter v predelovalnih dejavnostih največja. Deloma je od tega odstopala Belgija, ki je imela drugi največji delež zaposlenih v zdravstvu in socialnem varstvu (15 %). Prav tako Grčija, ki je drugi največji delež ljudi zaposlovala v gostinstvu (21,1 %). Na Cipru je prav tako gostinstvo zaposlovalo drugi največji delež ljudi (14,4 %). Na Cipru so tudi gradbeništvo ter strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti zaposlovali več ljudi kot predelovalne dejavnosti. Izjema je bil tudi Luksemburg, ki je imel po zaposlenosti na drugem mestu gradbeništvo (13,8 %), ter Malta, katere drugi največji delež ljudi je delal v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (11,4 %). Na Nizozemskem je zdravstvo in socialno varstvo zaposlovalo prav tolikšen delež ljudi kot trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (19 %). Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil niso bili po zaposlenosti z največjim deležem le v Estoniji, na Hrvaškem, v Italiji, na Madžarskem, Poljskem, v Romuniji, Sloveniji, na Slovaškem in Finskem (*tabela 1.7*). Največji razkorak v deležu zaposlenih v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil in v predelovalnih dejavnostih je imela Slovenija, saj je bil delež zaposlenih v predelovalnih dejavnostih večji za 13,1 odstotne točke.

Najmanj ljudi je bilo zaposlenih v rudarstvu, oskrbi z električno energijo, plinom in paro ter v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja (*slika 1.14*).

V EU-27 je v sektorju industrije, gradbeništva in storitev leta 2022 povprečna velikost podjetja štela 5 ljudi. Največ ljudi je zaposlovalo povprečno nemško podjetje (12 ljudi). Sledili so Luksemburg (9 ljudi), Danska (7 ljudi), Avstrija, Bolgarija in Hrvaška (6 ljudi), Irska, Latvija, Romunija in Švedska (5 ljudi). V največ državah članicah je povprečno podjetje zaposlovalo 4 ljudi (Belgija, Ciper, Estonija, Finska, Francija, Grčija, Italija, Litva, Malta, Nizozemska, Poljska, Slovenija in Španija). Najmanjšo povprečna velikost podjetja so imele Češka, Madžarska, Portugalska in Slovaška (3 ljudi) (Eurostat, b.d.(b)).

Zaposlovanje v različnih državah pogosto odraža strukturo njihovih gospodarstev. V Nemčiji največ ljudi zaposluje predelovalna industrija, ki vključuje proizvodnjo avtomobilov, strojev, kemikalij in elektronske opreme. Močan fokus na izvoz in industrijsko proizvodnjo je značilnost nemškega gospodarstva. Poleg tega so pomembne dejavnosti tudi trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, zdravstvo in socialno varstvo, izobraževanje ter finančne in zavarovalniške dejavnosti. Luksemburg je znan kot finančno središče, ki ima največjo zaposlenost v finančnih in zavarovalniških dejavnostih. Druge ključne dejavnosti so informacijske in komunikacijske dejavnosti, pravno svetovanje, prevoz in skladiščenje ter javna uprava, ki je pomembna zaradi prisotnosti številnih evropskih institucij. Na Danskem prevladujejo zaposlitve v zdravstvu in socialnem varstvu. Pomemben delež zaposluje tudi prehrabna industrija, saj je Danska znana po proizvodnji mlečnih izdelkov in mesa. Poleg tega ima močno razvite zelene tehnologije in obnovljive vire energije, kjer je prav tako veliko zaposlenih (Eurostat, b.d.(a)).

Majhnost podjetij na Češkem, Madžarskem in Slovaškem odraža kombinacijo lokalne gospodarske strukture, zgodovinskih in kulturnih dejavnikov ter specifičnih regulativnih okvirjev. Ta značilnost kaže na prevlado mikro podjetij v teh državah, kar ima lahko koristi zaradi prožnosti, vendar hkrati pomeni omejeno zmogljivost za širitev in inovacije v širšem evropskem kontekstu. V teh državah je velik del gospodarstva sestavljen iz mikro in malih podjetij, ki pogosto vključujejo družinska podjetja, samozaposlene in majhne lokalne dejavnosti. Ta podjetja se pogosto osredotočajo na lokalni trg ali delujejo v specializiranih nišah, kjer ni potrebe po večjem številu zaposlenih. Na Češkem, Madžarskem in Slovaškem so številne večje gospodarske dejavnosti (npr. avtomobilska proizvodnja ali težka industrija) pod nadzorom velikih tujih korporacij, ki zaposlujejo večino delavcev, medtem ko so lokalna podjetja majhna in pogosto dopolnjujejo dejavnosti velikih korporacij. Mnoga manjša podjetja v teh

državah se soočajo z omejenim dostopom do financiranja, tehnologije, globalnih trgov, trga dela, kar omejuje njihovo rast, zato podjetja ostajajo majhna. V teh državah je tudi dolga tradicija manjših, lokalno usmerjenih podjetij, zlasti v storitvah, trgovini in obrtništvu. Poleg tega se je po tranziciji iz planskega v tržno gospodarstvo pojavilo veliko število mikro podjetij kot oblika samozaposlitve, ki pogosto ostajajo majhna (Crowe, 2024; International Monetary Fund, 2015; Ivanova, 2017).

Struktura gospodarstva se skozi čas spreminja, kar je neizpodbitno dejstvo. Na gospodarstvo in zaposlovanje močno vplivajo politike posameznih držav, vlaganje v infrastrukturo, izobraževalni sistem, raziskave in razvoj. Prav tako se razlike v zaposlovanju med dejavnostmi v državah članicah EU-27 odražajo skozi različne ravni njihovega gospodarskega razvoja, geografski položaj ter dostop do surovin in trgovinskih poti itd.

1.4 Dodana vrednost

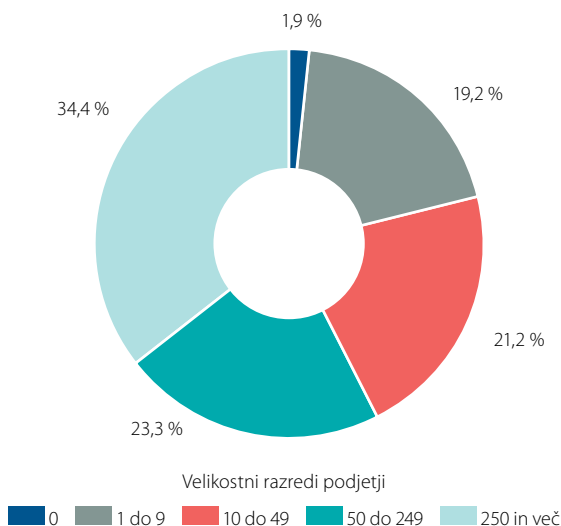
1.4.1 Struktura ustvarjene dodane vrednosti

V Sloveniji je bilo leta 2023 ustvarjenih 37,6 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je bilo 11 % več kot leta 2022. Dodana vrednost se je najbolj povečala v srednje velikih podjetjih (za 18,5 %). Podpovprečno rast dodane vrednosti so imela velika podjetja, saj se jim je dodana vrednost povečala za 7,6 % glede na leto 2022, in mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi (9,3 %).

Največji delež dodane vrednosti so ustvarila velika podjetja (34,4 %). Srednje velika podjetja so ustvarila 23,3 %, mala podjetja pa 21,2 % dodane vrednosti (*slika 1.15*).

Delež dodane vrednosti srednje velikih podjetij se je zmanjšal v letu 2022 v primerjavi z letom 2021 za 1 o. t. To lahko kaže na izzive, s katerimi se soočajo srednje velika podjetja, ki so lahko posledica različnih dejavnikov, kot so manj stabilne in manj ugodne razmere na trgu, nezadostna ali neustrezna podporna zakonodaja in politike, tehnološki napredek ali globalne razmere. Skupni delež dodane vrednosti za MSP je ostal relativno stabilen in predstavlja kontinuiteto v ustvarjanju vrednosti v gospodarstvu.

Slika 1.15. Deleži ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2023



Vir: IPMMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023).

Dodana vrednost je predstavljala eno četrtno vrednosti ustvarjenega prihodka poslovanja. Ta delež je bil za 2,4 o. t. večji kot predhodno leto. V primerjavi z letom 2022 se je povprečna donosnost ustvarjenega prihodka poslovanja povečala na ravni Slovenije in v vseh velikostnih razredih podjetij. Prihodek poslovanja se je leta 2023 glede na leto 2022 na ravni Slovenije kot celote namreč povečal za 0,3 %, medtem ko se je dodana vrednost povečala za 11 %. Najvišji delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja so dosegla velika podjetja (26,7 %). Nad slovenskim povprečjem je bil tudi delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi (26,5 %). V malih podjetjih je ta delež znašal 23,8 %, v srednje velikih podjetjih 23,2 %. Najnižji delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja je bil v gospodarskih družbah z nič zaposlenimi (19,5 %) (tabela 1.3).

Tabela 1.3. Dodana vrednost in prihodek poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2023

	Velikostni razredi podjetij						SKUPAJ
	0	1 do 9	10 do 49	50 do 249	MSP	250 in več	
Dodana vrednost v milijardah evrov	0,706	7,205	7,978	8,750	24,639	12,924	37,563
Prihodek poslovanja v milijardah evrov	3,622	27,183	33,528	37,736	102,070	48,481	150,551
Delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja	19,5 %	26,5 %	23,8 %	23,2 %	24,1 %	26,7 %	25,0 %

Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023).

Višji delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja velikih podjetij pričakovano kaže na to, da imajo boljši dostop do kapitala in znatno vlagajo v tehnologijo, raziskave in razvoj ter izboljšanje procesov, s čimer povečujejo produktivnost in ustvarjajo visoko vrednost izdelkov ali storitev. Pogosto velika podjetja izkoristijo prednosti ekonomije obsega, sodelujejo v inovacijskih projektih in imajo dostop do vrhunskih strokovnjakov, kar jim omogoča razvoj naprednih rešitev z višjo dodano vrednostjo. Velika podjetja poslujejo na širšem trgu, vključno z mednarodnimi trgi, kar povečuje njihov obseg poslovanja in jim omogoča ustvarjanje večje vrednosti z dostopom do globalnih virov in potrošnikov. Zaradi večjega obsega resursov in strokovnega znanja lahko optimizirajo svoje poslovne procese in dosegajo večjo učinkovitost, kar pozitivno vpliva na njihovo dodano vrednost. Velika podjetja pogosto gradijo močne blagovne znamke, ki jim omogočajo višjo ceno na trgu in s tem povečanje dodane vrednosti njihovih izdelkov ali storitev. Vsi ti dejavniki prispevajo k ustvarjanju konkurenčne prednosti in omogočajo večjo dodano vrednost (Giglio et al., 2023; Kirsner, 2018). Kot lahko vidimo, pa so tudi mikro podjetja dosegla skoraj enak delež dodane vrednosti v svojem ustvarjenem prihodku poslovanja, kar je lahko posledica tega, da imajo mikro podjetja praviloma nižje splošne stroške, saj ne potrebujejo obsežne administracije, velikih poslovnih prostorov ali kompleksnih struktur. Manjša podjetja so lahko tudi bolj agilna in prilagodljiva, kar jim omogoča hitrejšje odzivanje na spremembe v povpraševanju ali na trgu, kar omogoča ustvarjanje višje dodane vrednosti. Mikro podjetja pogosto razvijejo osebni odnos s strankami in zagotavljajo visoko raven kakovosti storitev ali izdelkov. Takšna podjetja delujejo v nišah, kjer lahko z inovativnostjo in prilagojenostjo potrebam strank dosežejo visoko ceno za svoje storitve ali izdelke in posledično višje dodane vrednosti. Veliko mikro podjetij deluje v sektorjih z visoko dodano vrednostjo, kot so informacijske tehnologije, kreativne industrije, svetovalne storitve in druge dejavnosti znanja. V teh panogah fizična obsežnost poslovanja ni ključna za ustvarjanje dodane vrednosti. Mikro podjetja pogosto sodelujejo kot podizvajalci v industrijah z visoko dodano vrednostjo. Njihov prispevek k specifičnim delom procesa je lahko zelo pomemben, kar poveča njihov delež dodane vrednosti v prihodku. Medtem ko večja podjetja pogosto konkurirajo z nizkimi cenami zaradi ekonomije obsega, mikro podjetja običajno stavijo na unikatne prednosti, kot so

inovativni pristopi in ustvarjalnost ali posebna znanja, osebni stiki in kakovost, kar povečuje dodano vrednost brez znatnega povečevanja prihodkov. Mikro podjetja vse pogosteje uporabljajo digitalne tehnologije, ki omogočajo večjo produktivnost z manj vloženega dela ali stroškov. To prispeva k povečanju dodane vrednosti (Sen, et al., 2023, str. 1053–1070).

Podpora mikro podjetjem se kaže tudi v različnih iniciativah za spodbujanje lokalnega podjetništva in promocijo domačih izdelkov. V času pandemije se je dodatno izpostavila pomembnost lokalnih podjetij za oskrbo prebivalstva in odpornost gospodarstva na krize (Cvjetović, 2021).

Skupni delež ustvarjene dodane vrednosti MSP se z leti povečuje in je visok (65,6 %), kar kaže, da so MSP pomemben del gospodarstva. Za ustvarjanje dodane vrednosti v Sloveniji je tako pomembna prisotnost raznolikih gospodarskih subjektov.

Leta 2023 so največ dodane vrednosti, eno tretjino ali 12,3 milijarde evrov, ustvarile predelovalne dejavnosti. S skoraj pol manjšim deležem je sledila trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (17,3 % ali 6,5 milijarde evrov). Z razliko 0,1 o. t. sta k dodani vrednosti prispevala tretji največji delež promet in skladiščenje (8,6 % ali 3,247 milijarde evrov) in gradbeništvo (8,5 % ali 3,177 milijarde evrov). Najmanjši delež dodane vrednosti je ustvarila dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti (0,02 % ali 6,4 milijona evrov) (slika 1.16).

Svojo dodano vrednost so predelovalne dejavnosti, ki so ustvarile največ dodane vrednosti v letu 2023, povečale za 4,5 %, kar je bila podpovprečna rast, saj se je, kot smo že omenili, dodana vrednost na ravni Slovenije povečala za 11 %.

V oskrbi z električno energijo, plinom in paro so dodano vrednost leta 2023 podvojili, čeprav se je prihodek poslovanja v tej dejavnosti v letu 2023 glede na leto 2022 zmanjšal za 14 %. Padec prihodkov je bil predvsem posledica nižje porabe energije, na kar je vplivala izjemno topla zima, kot tudi padec industrijske proizvodnje v Evropi. V letu 2023 smo tudi bili priča visokemu padcu svetovnih cen fosilnih goriv in posledično cen električne energije. Padec cen fosilnih goriv pa je predstavljal nižje stroške vhodnih surovin za dejavnost, kar je posledično prispevalo k rasti dodane vrednosti, ki se je v dejavnosti povečala za več kot 100 %, kar je bila najvišja rast med vsemi dejavnostmi v Sloveniji. K nižjim stroškom poslovanja je pomembno prispevalo tudi vreme, saj je nadpovprečna vodnatost rek vodila k visoki rasti proizvodnje električne energije v hidroelektrarnah (Močnik, 2024), pa tudi premik k obnovljivim virom energije v sončnih elektrarnah, kar je zmanjšalo odvisnost od fosilnih goriv in izboljšalo učinkovitost dejavnosti (Portal Energetika, 2024). Višjo dodano vrednost je bilo mogoče ustvariti tudi z boljšim izkoriščanjem nihanj na trgu. Na primer, prodaja manjše količine po višji ceni bi lahko izboljšala dodano vrednost na enoto prodaje. Nenazadnje pa na izračun dodane vrednosti vplivajo obračunske metode, vključno z načini amortizacije in drugih ekonomskih dejavnikov, ki niso neposredno povezani s prihodki (Križanič, Mencinger & Oplotnik, 2019).

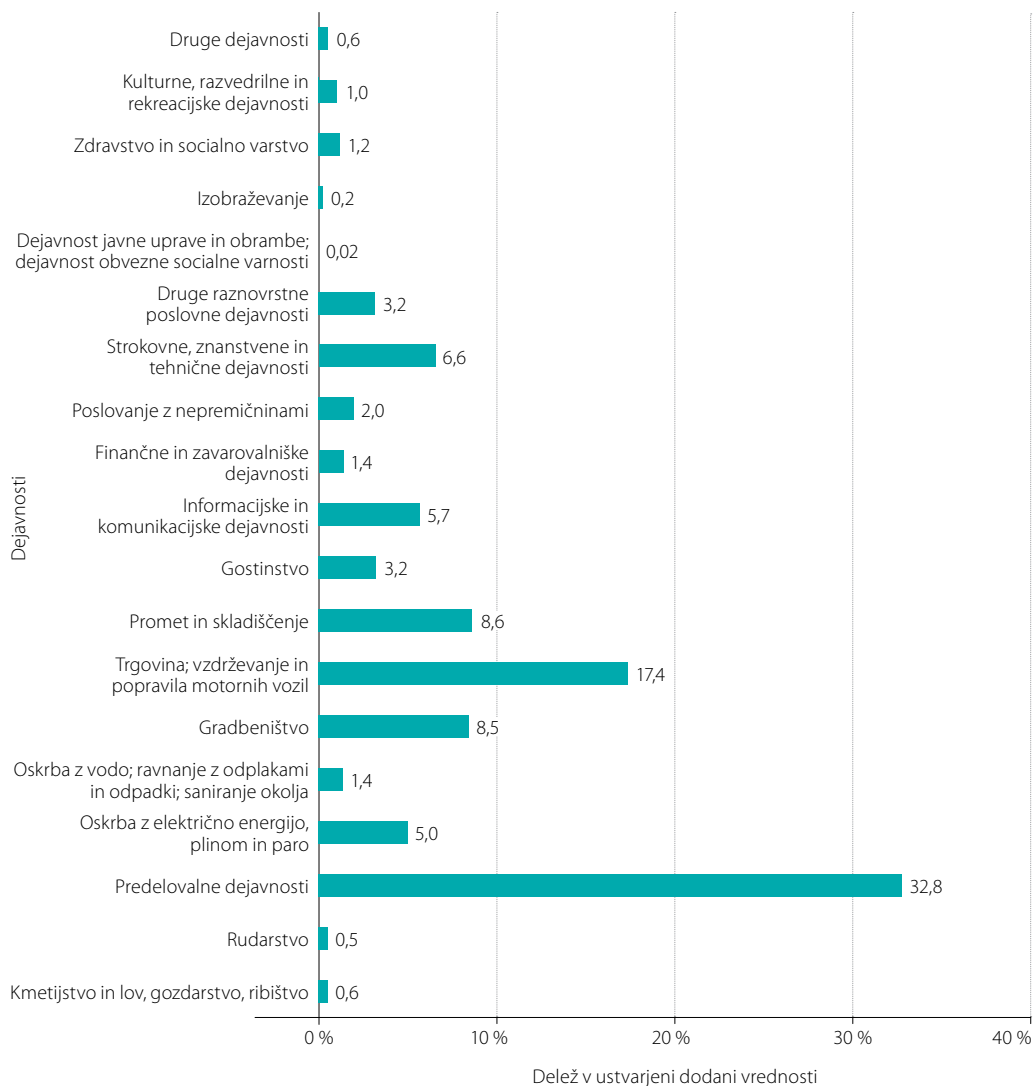
Nadpovprečno rast dodane vrednosti so imele tudi finančne in zavarovalniške dejavnosti, v katerih se je dodana vrednost leta 2023 povečala za 86,8 % v primerjavi z letom 2022. Tretjo najvišjo rast dodane vrednosti so imeli v rudarstvu (43,2 %). V gradbeništvo se je dodana vrednost povečala za 20,6 %.

Nekoliko višjo rast dodane vrednosti od slovenskega povprečja so imeli v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (14,9 %), drugih dejavnostih (14,4 %), poslovanju z nepremičninami (13,9 %), gostinstvu (13,1 %), drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (12,5 %), zdravstvu in socialnem varstvu (12,3 %), izobraževanju (11,8 %) in v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih (11,3 %).

Poleg že omenjenih predelovalnih dejavnosti so imeli podpovprečno rast dodane vrednosti oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja (8,5 %), strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (7,4 %), promet in skladiščenje (7,2 %), dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost

obvezne socialne varnosti (6,6 %) ter trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (3,6 %) (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024).

Slika 1.16. Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJ PES (AJ PES, 2024b) (za leto 2023).

Od ustvarjenih 37,6 milijarde evrov dodane vrednosti v Sloveniji v letu 2023 je kar 41,5 % (15,6 milijarde evrov) bilo ustvarjene v osrednjeslovenski regiji. Druga regija po ustvarjeni dodani vrednosti je bila savinjska (12,2 %), tretja pa podravska (11,1 %) regija. Sledile so gorenjska (8,2 %), jugovzhodna Slovenija (6,9 %), goriška (4,8 %), obalno-kraška (4,2 %), posavska (3,6 %), pomurska (2,6 %), koroška (2,1 %), primorsko-notranjska (1,4 %) in na zadnjem mestu zasavska regija z najmanjšo ustvarjeno dodano vrednostjo (1,3 %). Delež ustvarjene dodane vrednosti v letu 2023 se je glede na leto 2022 povečal v posavski regiji (za 0,7 o. t.; z 2,9 % v letu 2022 na 3,6 % v letu 2023) in še v treh regijah:

osrednjeslovenski (za 0,5 o. t.), goriški (za 0,4 o. t.) in v obalno-kraški (0,03 o. t.) regiji. V posavski regiji se je dodana vrednost v letu 2023 povečala najbolj (za skoraj 40 %). Leta 2022 je dodana vrednost posavske regije znašala 972 milijonov evrov, leta 2023 pa 1,3 milijarde evrov. Ključno rast dodane vrednosti v posavski regiji so beležila podjetja v predelovalnih dejavnostih, sledila pa so podjetja v oskrbi z električno energijo, plinom in paro ter v finančnih in zavarovalniških dejavnostih. Posavska regija je znana po energetski infrastrukturi, vključno z Nuklearno elektrarno Krško (Posavski obzornik, 2024). V osmih regijah pa se je delež regije v ustvarjeni dodani vrednosti nekoliko zmanjšal. Najbolj (za 0,6 o. t.) se je zmanjšal v gorenjski regiji (z 8,8 % leta 2022 na 8,2 % leta 2023) (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024).

Rast dodane vrednosti, ki je presegala povprečno rast dodane vrednosti v Sloveniji kot celoti (11,1 %), je imela samo še goriška regija (20,9 %), medtem ko je bila rast dodane vrednosti v preostalih regijah podpovprečna (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024). Goriška regija je lahko izkoristila svojo geografsko lego in gospodarske posebnosti in vlagala v turizem, izvozno naravnane sektorje in inovacije. Goriška regija je znana po vinogradništvu (Goriška brda) in turistični ponudbi. Leta 2023 je lahko prišlo do povečanja povpraševanja po visokokakovostnih vinih in turističnih storitvah, zlasti zaradi ponovnega zagona mednarodnega turizma po pandemiji. Goriška regija se nahaja ob meji z Italijo, kar omogoča tesno čezmejno sodelovanje (okrepljeno trgovanje, sodelovanje na področju inovacij in povečan obisk italijanskih turistov) (Posoški razvojni center, 2022).

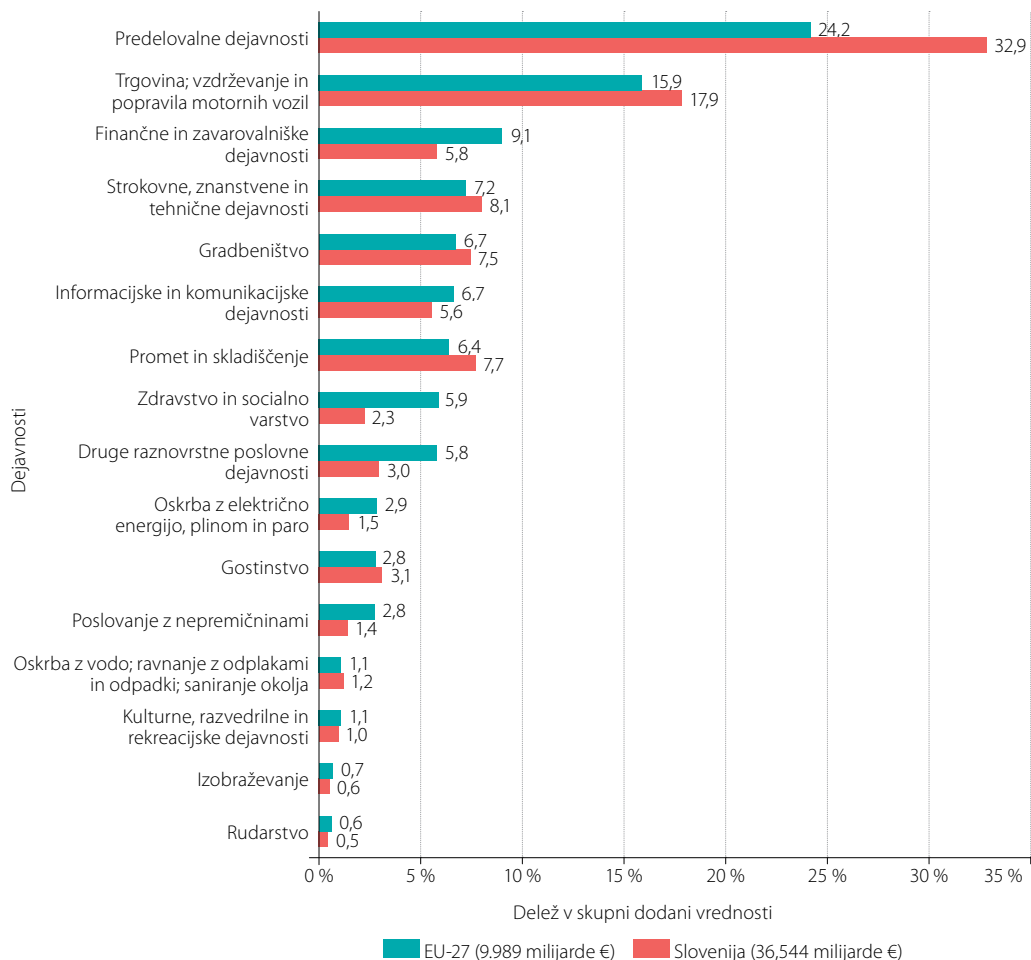
V EU-27 je bilo v sektorju industrije, gradbeništva in storitev v letu 2022 ustvarjenih 9.989 milijard evrov dodane vrednosti. K temu je Slovenija prispevala 36,5 milijarde evrov ali 0,4 %. V EU-27, ki je v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil zaposlovala največ ljudi (19 %), je bilo v tej dejavnosti ustvarjenih 15,9 % dodane vrednosti, medtem ko je Slovenija v tej dejavnosti z manjšim deležem ljudi (16,2 %) ustvarila 17,9-% delež dodane vrednosti. V predelovalnih dejavnostih je bila v EU-27 ustvarjena skoraj ena četrtnina, v Sloveniji pa ena tretjina dodane vrednosti (*slika 1.17*) (Eurostat, b.d.(a)).

Izmed držav članic EU-27 je največji delež dodane vrednosti ustvarila Nemčija (2.854 milijard evrov ali 28,6 %). Sledili sta Francija (14,3 %) in Italija (10,9 %), če omenimo le države članice z več kot 10-% deležem v ustvarjeni dodani vrednosti. Te tri države članice so tako skupaj ustvarile več kot polovico ustvarjene dodane vrednosti v sektorju industrije, gradbeništva in storitev v EU-27 v letu 2022. V vseh dejavnostih, razen v rudarstvu, je Nemčija ustvarila največji delež dodane vrednosti. V rudarstvu je prispevala največji delež Nizozemska (37,2 %; Nemčija: 8,4 %). Nizozemska je pomembna regionalna proizvajalka nafte in zemeljskega plina za evropski trg. Groningen na Nizozemskem je eno od desetih največjih plinskih polj na svetu (AZO Mining, 2012) in Nizozemska velja za največjo proizvajalko zemeljskega plina v Evropski uniji. Država je tudi pomemben center za pretovarjanje mineralnih izdelkov v Evropi. Nizozemska velja tudi za glavno proizvajalko soli in dušika, poleg tega proizvaja mineralne proizvode ter nekovinske in kovinske minerale. Rudarske dejavnosti na Nizozemskem so osredotočene predvsem na pridobivanje peska in gramoz, šote in apnenca.

Pogledali smo še, katere dejavnosti so prevladovale v ustvarjeni dodani vrednosti. K nemški dodani vrednosti so največ prispevale predelovalne dejavnosti (773 milijard evrov ali 27,1 %). 15,6 % (445 milijard evrov) je prispevala trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil. Na tretjem mestu je bilo zdravstvo in socialno varstvo (9,2 % ali 261 milijard evrov). Te tri dejavnosti so skupaj ustvarile več kot polovico nemške dodane vrednosti. Tudi v Franciji so največji delež dodane vrednosti ustvarile predelovalne dejavnosti (19,3 %), sledila je trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (16,4 % in na tretjem mestu finančne in zavarovalniške dejavnosti (10,6 %). Omenjene dejavnosti so skupaj ustvarile 46 % francoske dodane vrednosti. V Italiji so bile na prvem mestu po ustvarjeni dodani vrednosti predelovalne dejavnosti (28,1 %), nato trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil

(16,2 %) in na tretjem mestu finančne in zavarovalniške dejavnosti (9,3 %), ki so skupaj ustvarile 54 % italijanske ustvarjene dodane vrednosti v letu 2022. V Sloveniji je bil delež ustvarjene dodane vrednosti največji v predelovalnih dejavnostih (32,9 %). Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil so sledila s 17,9 % ter strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti z 8,1 %. Te tri dejavnosti so prispevale skoraj 60 % k celotni slovenski ustvarjeni dodani vrednosti (Eurostat, b.d.(a)).

Slika 1.17. Deleži dodane vrednosti v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(a)).

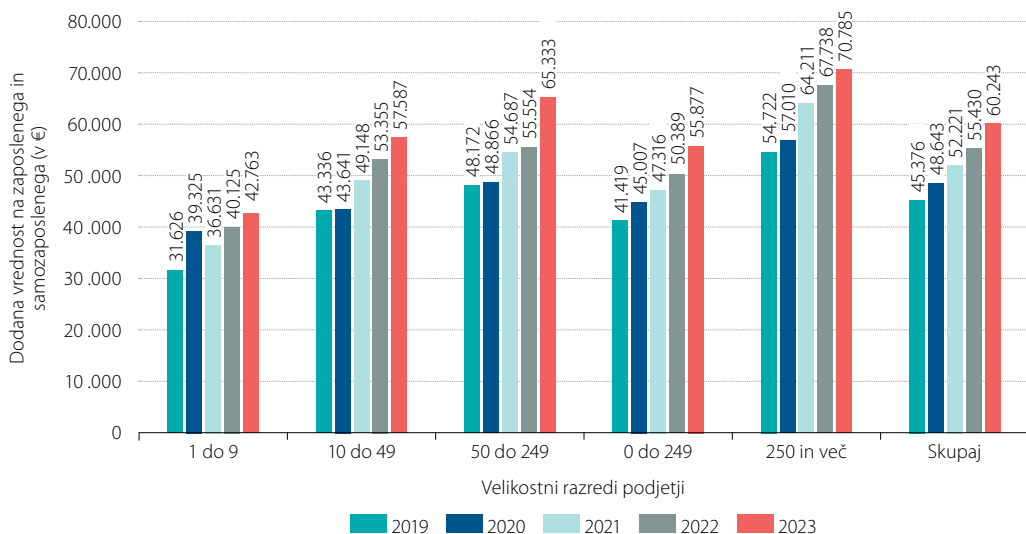
Najmanj dodane vrednosti je bilo ustvarjene v rudarstvu, izobraževanju, kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih ter v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in saniranju okolja.

1.4.2 Dodana vrednost na zaposlenega

Dodana vrednost na osebo je v vsem opazovanem obdobju (2019–2023) rasla, z izjemo mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi v letu 2021, ko je bila manjša v primerjavi z letom 2020 (*slika 1.18*). Velika podjetja so dosegla najvišjo dodano vrednost na osebo v vseh opazovanih letih. To je lahko bila

posledica močne globalne prisotnosti, večjih naložb v tehnologijo ter učinkovitejšega upravljanja proizvodnih in poslovnih procesov tega velikostnega razreda podjetij.

Slika 1.18. Pregled dodane vrednosti na zaposleno osebo po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2019–2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023); (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024) (za leta 2019–2022).

Dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih je presegala slovensko povprečje za 18 % (slika 1.19). Nadpovprečno dodano vrednost na osebo, ki je slovensko povprečje presegala za 8 %, so imela samo še srednje velika podjetja.

Najnižjo dodano vrednost na osebo so dosegala mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi. Od slovenske povprečne dodane vrednosti na osebo (60.243 evrov) je bila nižja za 29 %. Produktivnost, izražena z dodano vrednostjo na osebo, je bila podpovprečna tudi v malih podjetjih, saj je za slovenskim povprečjem zaostajala za 4 %.

Dodana vrednost na osebo se je v letu 2023 glede na leto 2022 povečala v vseh velikostnih razredih podjetij. Slovenska povprečna dodana vrednost na osebo se je povečala za 8,7 %. Višjo rast od te so imela samo srednje velika podjetja (17,6 %). Ta velikostni razred podjetij je tudi edini, ki je v letu 2023 uspel izboljšati svojo relativno dodano vrednost na osebo v opazovanih petih letih (slika 1.19). Za najmanj se je dodana vrednost na osebo v letu 2023 glede na leto 2022 povečala v velikih podjetjih (za 4,5 %) (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024).

V MSP, ki jih lahko štejemo za ključno gonilno silo gospodarstva, kot smo lahko videli pri analizi števila podjetij, zaposlenosti in prihodkov, je delovna produktivnost zaostajala za slovenskim povprečjem za 7 %, kar je manjše zaostajanje, kot je bilo leta 2021 ali 2022 (slika 1.19).

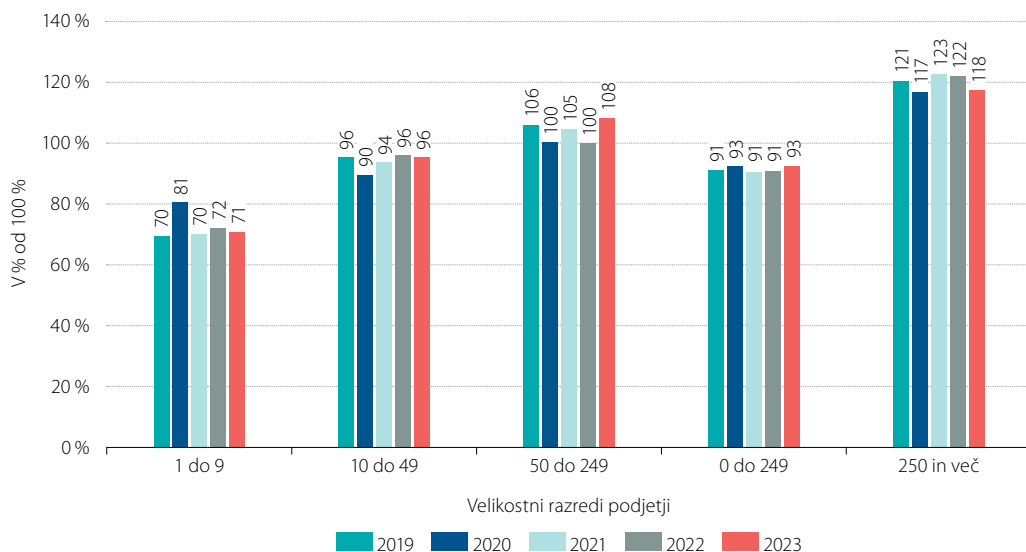
Za povečanje produktivnosti, merjene z dodano vrednostjo na zaposlenega, je v MSP v Sloveniji potreben celosten pristop, ki temelji na sodelovanju med vladnimi organi, podjetji in drugimi ključnimi akterji. Ključni korak k izboljšanju produktivnosti predstavlja vlaganje v izobraževanje

in usposabljanje zaposlenih, saj lahko to okrepi njihove kompetence in strokovno znanje, kar se neposredno odraža v njihovi večji učinkovitosti. Vendar pa ni dovolj zgolj osredotočanje na zaposlene; tudi podjetniki morajo pridobiti ustrezno znanje o pomenu produktivnosti in učinkovitem vodenju, saj to lahko spodbuja spremembe v poslovnih praksah ter povečuje ozaveščenost o nujnosti dviga dodane vrednosti na zaposlenega. Poleg tega ima pomembno vlogo mreženje med podjetji, ki omogoča izmenjavo znanja, dostop do novih trgov in širjenje najboljših praks. Vključitev socialnih partnerjev, kot so sindikati in organizacije delodajalcev, v oblikovanje politik in strategij za povečanje produktivnosti pa lahko zagotovi bolj usklajen pristop in krepi podporo celotni iniciativi (Rothman & Chawla, 2024).

Vlada bi lahko podprla podjetja z uvedbo finančnih spodbud, subvencij ali davčnih olajšav za pospeševanje inovacij. Dostop do ugodnih finančnih sredstev za MSP spodbuja vlaganja v sodobno tehnologijo, izobraževanje zaposlenih ter razvoj novih izdelkov in tehnoloških rešitev, kar povečuje dodano vrednost na zaposlenega. Posebno učinkovit ukrep bi bila širitev davčnih olajšav za naložbe v tehnološko opremo, izboljšanje kompetenc zaposlenih in druge ukrepe, ki podjetja motivirajo k vlaganjem ter prispevajo k večji produktivnosti (Denner, Püschel & Röglinger, 2018). Poleg tega bi digitalizacija poslovnih procesov povečala operativno učinkovitost MSP in omogočila učinkovitejšo uporabo digitalnih orodij za izboljšanje poslovnih rezultatov. Krepitev sodelovanja med podjetji in raziskovalnimi ustanovami bi omogočila izmenjavo znanja in tehnologij, kar bi spodbudilo inovacije ter podprlo razvojne projekte v gospodarstvu.

Ukrepi bi morali biti zasnovani tako, da se prilagajajo specifičnim potrebam podjetij glede na njihovo velikost in dejavnost, hkrati pa podpirajo trajnostno rast ter povečujejo konkurenčnost slovenskega gospodarstva. Za uspešno izvajanje teh pobud je nepogrešljivo sodelovanje med javnim sektorjem, poslovno skupnostjo in drugimi ključnimi deležniki (Torfing, Sørensen & Røiseland, 2019).

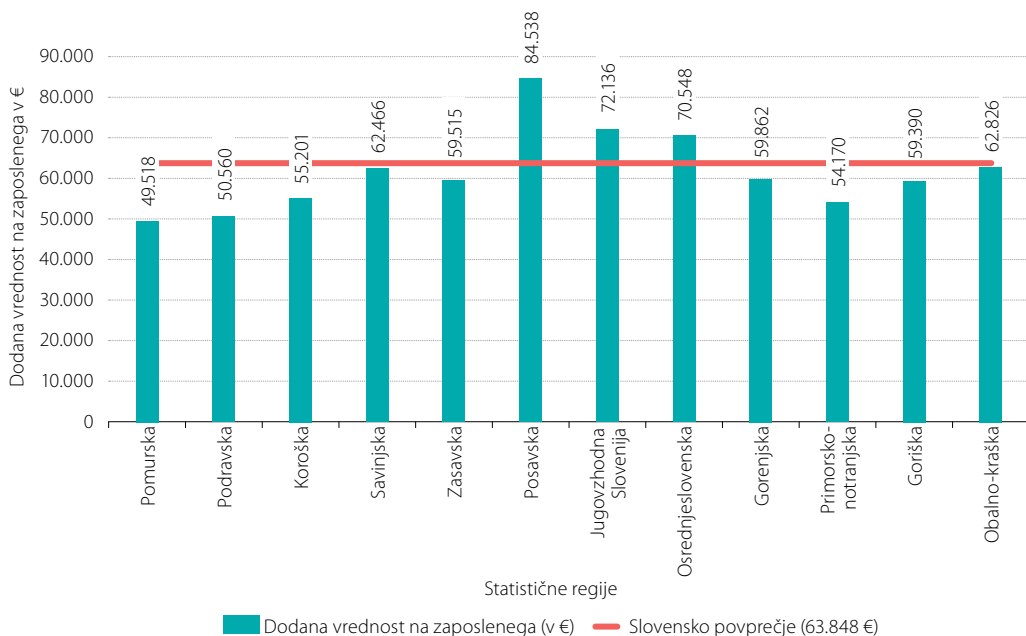
Slika 1.19. Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2019–2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPEs (AJPEs, 2024b) (za leto 2023); (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024) (podatki za leta 2019–2022).

Na *sliki 1.20* smo predstavili dodano vrednost na zaposlenega po slovenskih regijah v letu 2023.

Slika 1.20. Dodana vrednost na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023).

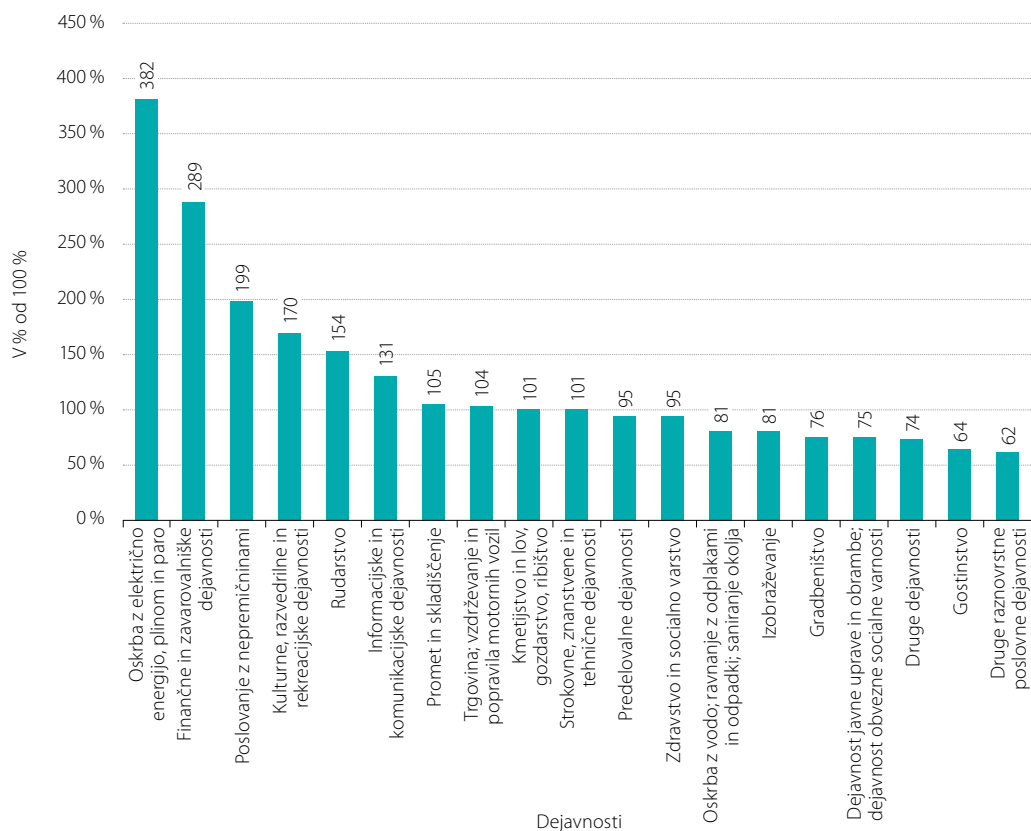
Dodana vrednost na zaposlenega (brez samozaposlenih) je v Sloveniji kot celoti leta 2023 znašala 63.848 evrov in se je povečala za 8,8 % glede na leto 2022. Najvišjo dodano vrednost na zaposlenega je dosegla posavska regija (84.538 evrov), kar je bilo 35,2 % več kot leta 2022. To je bila najvišja rast dodane vrednosti na zaposlenega. Jugovzhodna Slovenija je leta 2023 imela drugo najvišjo dodano vrednost na zaposlenega (72.136 evrov), vendar je bila njena rast podpovprečna (5,2 %). Tretja po produktivnosti je bila osrednjeslovenska regija (70.548 evrov), katere rast je bila enaka slovenskemu povprečju. Samo te tri regije so imele višjo dodano vrednost na zaposlenega, kot je znašala povprečna dodana vrednost na zaposlenega (*slika 1.20*).

Najnižjo produktivnost je leta 2023 dosegla pomurska regija (49.518 evrov). Za slovenskim povprečjem je zaostajala za 22 %, za posavsko regijo z najvišjo produktivnostjo pa za 41 %. Vendar pa je bila rast dodane vrednosti na zaposlenega v pomurski regiji tretja najvišja (10 %) in večja od slovenske povprečne rasti dodane vrednosti na zaposlenega. Dodana vrednost na zaposlenega pomurske regije je leta 2022 znašala 45.036 evrov. Pomursko regijo pestijo razvojni problemi, saj je v primerjavi z drugimi regijami v vseh kazalnikih pod slovenskim povprečjem. Odročna lega neugodno vpliva na gospodarski položaj regije in življenjske pogoje prebivalcev. Zaostanek regije za najbolj razvitimi regijami se povečuje in je po kazalcih razvitosti, ogroženosti in razvojnih možnosti, izraženih z indeksom razvojne ogroženosti, umeščena na zadnje mesto med dvanajstimi slovenskimi regijami. Še posebej se to odraža na narodnostno mešanem območju ob madžarski meji. Posebna pozornost je namenjena tudi območjem, kjer živijo pripadniki romske skupnosti, ki predstavljajo slab odstotek prebivalstva (Razvojna agencija Sinergija, b.d.). Tudi zaostanek podravske regije z dodano vrednostjo na zaposlenega na predzadnjem mestu (50.560 evrov) je bil precejšen. Za slovenskim povprečjem

je zaostajala za 20 %, za posavsko regijo pa za 40 %. Podravska regija je imela v letu 2020 največ hektarjev kmetijskih zemljišč v uporabi in tudi največ kmetijskih gospodarstev. Povprečna stopnja registrirane brezposelnosti je bila v letu 2023 med najvišjimi (Zavod RS za zaposlovanje, b.d.). Med delovno aktivnimi prebivalci s stalnim prebivališčem v tej regiji jih je skoraj petina odhajala na delo drugam, od tega kar polovica v osrednjeslovensko regijo (SURs, 2022).

Sliko produktivnosti slovenskega gospodarstva smo dopolnili še s podatki o relativni dodani vrednosti na zaposlenega po dejavnostih. Relativna dodana vrednost na zaposlenega v dejavnosti je podana kot odstotek dosežene slovenske povprečne dodane vrednosti na zaposlenega (*slika 1.21*).

Slika 1.21. Relativna dodana vrednost na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2023



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023).

Na *sliki 1.21* lahko vidimo, da je bila v letu 2023 najvišja dodana vrednost na zaposlenega ustvarjena v oskrbi z električno energijo, plinom in paro. Povprečno slovensko dodano vrednost na zaposlenega je presegala za 282 %. Finančne in zavarovalniške dejavnosti so sledile na drugem mestu s 189 % višjo dodano vrednostjo na zaposlenega v primerjavi s slovenskim povprečjem. V kar devetih dejavnostih je bila dodana vrednost na zaposlenega manjša od slovenskega povprečja.

V oskrbi z električno energijo, plinom in paro se je relativna dodana vrednost na zaposlenega leta 2023 v primerjavi z letom 2022 povečala za najbolj, in sicer za 169 o. t. (v letu 2022 je dodana vrednost na zaposlenega v tej dejavnosti znašala 213 %). Druga najvišja rast relativne dodane vrednosti na

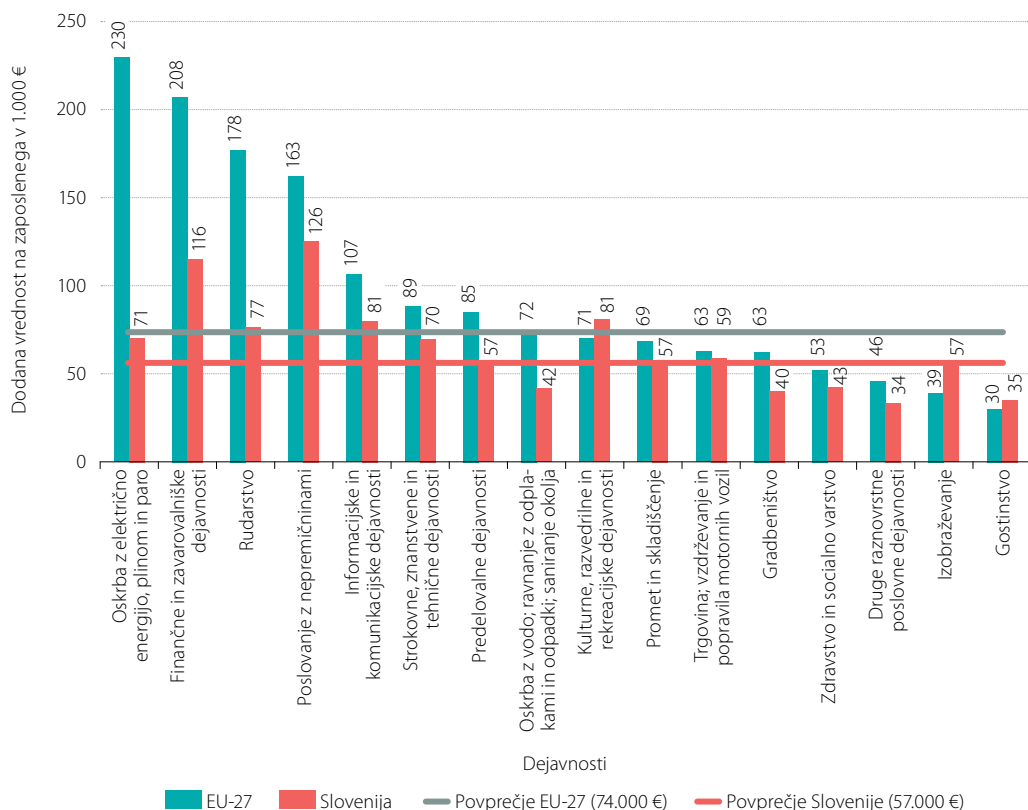
zaposlenega je bila v finančnih in zavarovalniških dejavnostih (121 o. t.) (leta 2022 je relativna dodana vrednost na zaposlenega znašala 167 %, leta 2023 pa 289 %). Dejavnost poslovanja z nepremičninami je leta 2023 dosegla tretjo najvišjo relativno dodano vrednost na zaposlenega, ki se je povečala za 3 o. t. (s 196 % leta 2022 na 199 % leta 2023) (slika 21) (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024).

Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti so imele četrto najvišjo relativno dodano vrednost na zaposlenega, ki je slovensko povprečje presejala za 70 %. Dodana vrednost na zaposlenega te dejavnosti pa se je v letu 2023 zmanjšala za 9 o. t. glede na leto 2022, kar je bila dejavnost z največjim zmanjšanjem relativne dodane vrednosti na zaposlenega (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024).

Predelovalne dejavnosti, ki so ustvarile eno tretjino dodane vrednosti slovenskega gospodarstva v letu 2023, pa so poslovale s podpovprečno dodano vrednostjo na zaposlenega, ki je bila za 5 % nižja od slovenskega povprečja. Še bolj zaskrbljujoče pa je to, da se je relativna dodana vrednost na zaposlenega v letu 2023 glede na leto 2022 zmanjšala za 5 o. t. Še leta 2022 je bila ustvarjena dodana vrednost na zaposlenega v predelovalnih dejavnostih na ravni slovenskega povprečja (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024).

Najnižja dodana vrednost na zaposlenega je bila v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih, saj je predstavljala zgolj 62 % povprečne slovenske dodane vrednosti na zaposlenega. Na predzadnjem mestu je bilo gostinstvo, kjer je povprečni delavec ustvaril le za 2 o. t. višjo dodano vrednost v primerjavi z dejavnostjo na zadnjem mestu.

Slika 1.22. Dodana vrednost na zaposleno osebo v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(a)) (za leto 2022).

Za primerjavo med EU-27 in Slovenijo smo v nadaljevanju podali še dodano vrednost na zaposlenega (*slika 1.22*). Povprečno zaposleni delavec v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 je leta 2022 ustvaril 74.000 evrov dodane vrednosti, v Sloveniji pa 57.000 evrov, kar je predstavljalo 76,5 % evropskega povprečja.

Najvišja dodana vrednost na osebo je bila v EU-27 dosežena v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (230.000 evrov). V Sloveniji je bila najvišja dodana vrednost na osebo ustvarjena v poslovanju z nepremičninami (126.000 evrov). Druga najproduktivnejša dejavnost so bile finančne in zavarovalniške dejavnosti (EU-27: 208.000 evrov; Slovenija: 116.000 evrov). Na tretjem mestu je bilo v EU-27 rudarstvo (178.000 evrov), v Sloveniji pa so si tretje mesto po dodani vrednosti na osebo delile informacijske in komunikacijske dejavnosti ter kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti (81.000 evrov). Najmanj produktivno je bilo v EU-27 izobraževanje (30.000 evrov), v Sloveniji pa druge raznovrstne poslovne dejavnosti (34.000 evrov). V treh dejavnostih je bila dodana vrednost na osebo višja v Sloveniji kot v EU-27, in sicer v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih (EU-27: 71.000 evrov; Slovenija: 81.000 evrov), v izobraževanju (EU-27: 39.000 evrov, Slovenija: 57.000 evrov) in v gostinstvu (EU-27: 34.000 evrov, Slovenija: 35.000 evrov) (*slika 1.22*).

V EU-27 kot celoti je povprečno zaposleni delavec v gostinstvu leta 2022 ustvaril najmanjšo dodano vrednost, ki je za evropskim povprečjem zaostajala za 70 %. Glavnina podjetij in delovne sile v gostinstvu je delovala v nastanitvenih in gostinskih storitvah s hrano in pijačami, ki vključuje tradicionalne restavracije, restavracije s hitro prehrano ali restavracije s hrano na dom, kavarne, mobilne tovarnjake s hrano, gostinske storitve ter bare, kavarne in mobilne prodajalce pijač. Nastanitve zajemajo hotele, mladinska prenočišča, gorska zavetišča, kampe, parkirišča za počitniška vozila in prikolice ter študentske domove in železniške spalne vagoni (Eurostat, b.d.(a)). V gostinstvu je zaradi sezonske narave dela težje ustvarjati stabilne prihodke in dobičke. Prihodek gostinstva je namreč odvisen od turizma in turističnih sezon. V gostinstvu so tudi precejšnji stroški blaga, materiala in storitev. V dejavnosti je tudi prisotna potreba po večjem številu zaposlenih in večjih stroških za vzdrževanje opreme, kar se posledično odraža na produktivnosti gostinstva. Ker se za pripravo hrane in izvajanje storitev v gostinstvu pogosto zahteva ročno delo, so tudi omejene možnosti za povečanje učinkovitosti in produktivnosti s pomočjo standardizacije in avtomatizacije. V primerjavi z nekaterimi drugimi dejavnostmi, kot so informacijske in komunikacijske dejavnosti ali strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, gostinstvo pogosto ne zahteva visoke stopnje specializacije in tehničnega znanja (analiza podatkov, računalniški programski jeziki, finančno upravljanje, vodenje knjigovodstva, grafično oblikovanje, pisanje ipd.), kar prav tako vpliva na višino ustvarjene dodane vrednosti v dejavnosti gostinstva (UNESCO International Centre for Technical and Vocational Education and Training, b.d.).

Nizka dodana vrednost na zaposleno osebo v izobraževanju je posledica več dejavnikov, povezanih z naravo same dejavnosti, njenim financiranjem in strukturnimi značilnostmi. Izobraževanje je v veliki meri javno financirano in ne deluje z istimi cilji dobička kot industrijski ali zasebni storitveni sektor. Dodano vrednost v izobraževanju je težje neposredno povezati z merljivimi prihodki, saj ne temelji na prodaji blaga ali storitev na trgu. Pri dejavnostih, ki se pretežno izvajajo v javnem sektorju (kamor spada izobraževanje), dodano vrednost pogosto merijo preko stroškov (plače, materialni stroški ipd.), ne pa preko neposrednega ustvarjenega dohodka, kar znižuje zaznano dodano vrednost. Izobraževanje je izrazito delovno intenzivna dejavnost, kjer plače učiteljev, profesorjev in ostalega osebja predstavljajo velik delež celotnih stroškov. Ker so plače v javnem sektorju pogosto regulirane in omejene, se to odraža v nižji dodani vrednosti na zaposlenega. Izobraževanje v EU-27 je v večini držav v glavnem financirano iz javnih sredstev. To pomeni, da je glavni vir prihodka državni proračun, kar vodi v omejenost sredstev in posledično nižje plače v primerjavi z bolj tržno orientiranimi dejavnostmi. Izobraževanje ima pomembno vlogo za družbeni razvoj in dolgoročni gospodarski

napredek, kar presega trenutne ekonomske kazalnike. Njegova dodana vrednost se bolj izraža v izboljšanju družbenega kapitala, znanja in inovativnosti, kar pa se ne odraža neposredno v merljivih finančnih rezultatih. Nizka dodana vrednost na zaposlenega v izobraževanju je skratka rezultat specifične narave te dejavnosti, ki je osredotočena na javno dobro, dolgotrajne družbene učinke in regulirano financiranje (Education GPS, 2024).

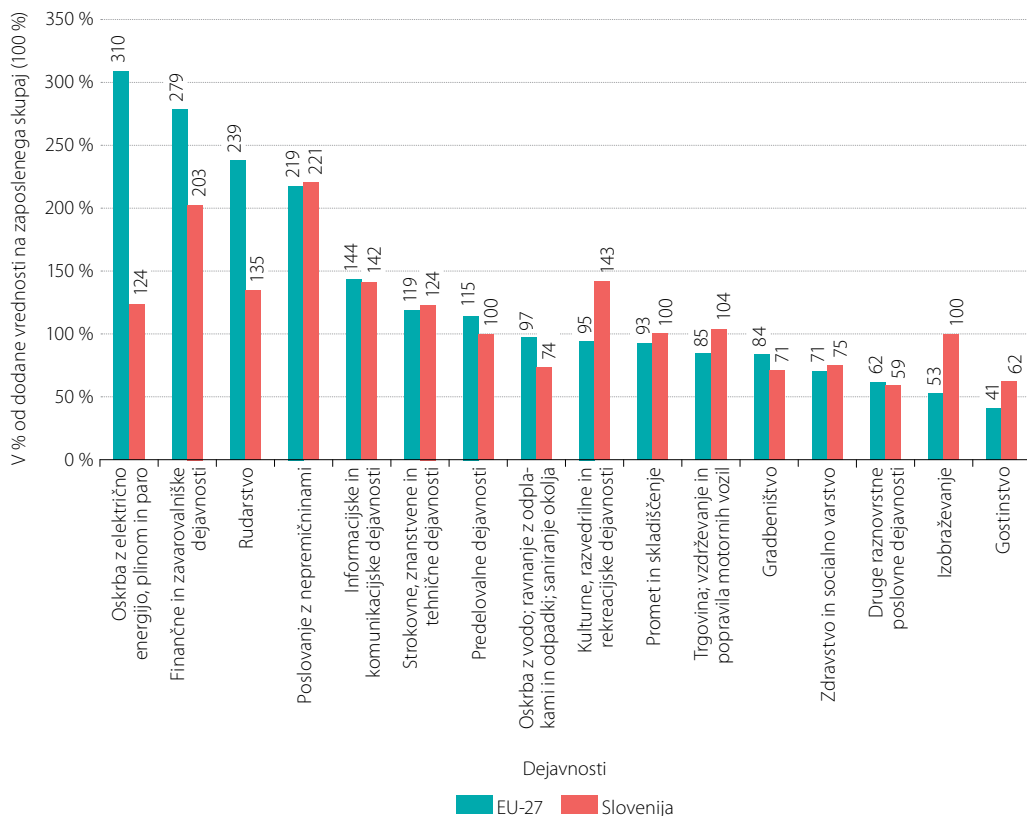
Dodana vrednost na osebo za celotni sektor industrije, gradbeništva in storitev je bila najvišja na Irskem (205.000 evrov), kar je bilo za 175 % več od evropskega povprečja. Najvišja dodana vrednost na osebo je bila dosežena v rudarstvu na Nizozemskem (3,1 milijona evrov) (Eurostat, b.d.(a)). Če omenimo za EU-27 dejavnosti, ki so v nekaterih državah članicah drastično presegle evropsko povprečje dodane vrednosti na osebo, so bile le-te naslednje. V predelovalnih dejavnostih je bila najproduktivnejša Irska (689.000 evrov), saj je dodana vrednost na osebo evropsko povprečje v tej dejavnosti (85.000 evrov) presegala za 7-krat. Španija je bila najproduktivnejša v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (874.000 evrov ali 3-kratno preseganje evropskega povprečja v tej dejavnosti (230.000 evrov). Veliko preseganje evropskega povprečja v prevozu in skladiščenju (69.000 evrov) je dosegala Danska (317.000 evrov ali 4,6-kratnik povprečja). Več kot 5-kratno povprečno produktivnost v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (107.000 evrov) pa je dosegala Irska (575.000 evrov) (Eurostat, b.d.(a)).

Najvišjo produktivnost v Sloveniji je imela dejavnost poslovanja z nepremičninami. Ta dejavnost je bila v EU-27 na četrtem mestu po višini ustvarjene dodane vrednosti na osebo. Razlogi za to se lahko pripišejo več dejavnikom, ki so povezani s kapitalno intenzivnostjo dejavnosti, visokimi vrednostmi nepremičnin in relativno majhnim številom zaposlenih. Poslovanje z nepremičninami je izrazito kapitalsko intenzivno, saj vključuje visoko vrednost nepremičnin kot osnovnega sredstva. V tej dejavnosti so zaposleni pogosto posredniki, upravniki nepremičnin ali strokovnjaki, katerih delo ustvari visoko dodano vrednost na osebo, ker temelji na obvladovanju visoko vrednih sredstev. V tej dejavnosti je število zaposlenih pogosto razmeroma nizko glede na ustvarjeno dodano vrednost, kar dviguje povprečje dodane vrednosti na zaposlenega. Storitve nepremičninskih dejavnosti so zelo raznolike: nepremičninski posredniki oddajajo (najemajo) ali prodajajo na podlagi provizije; trgovci kupujejo in prodajajo nepremičnine; cenilci, upravljalci objektov in nepremičnin opravljajo strokovne storitve; lastniki pa oddajajo nepremičnine. Večina teh dejavnosti je povezana s sekundarnim trgovom, ki se nanaša na obstoječe nepremičnine, čeprav so nekatere, kot so razvijalci nepremičnin za lastno delovanje, dejavne na primarnem trgu in so zato tesno povezane z gradbenim sektorjem. Nepremičninske dejavnosti imajo zelo različne strukture stroškov in tokove prihodkov. Zato je treba biti pri njihovem primerjanju previden, zlasti kadar poskušamo izmeriti velikost posamezne vrste dejavnosti ali njihovo uporabo kapitala ali delovne sile. Zlasti kadar so podjetja lastniki blaga, ki ga dajejo v najem ali zakup, lahko njihovi finančni stroški in stroški amortizacije predstavljajo glavni element njihovih skupnih stroškov, vendar se ti ne upoštevajo pri izračunu dodane vrednosti ali na njej temelječih kazalnikov produktivnosti (Eurostat, 2024c). Ne glede na raznolikost dejavnosti pa drži, da je slovenski nepremičninski trg relativno majhen, vendar z visokimi cenami nepremičnin, zlasti v urbanih območjih (npr. Ljubljana). Visoke cene nepremičnin pomenijo višje prihodke za podjetja, ki upravljajo ali posredujejo pri nepremičninskih transakcijah. Slovenija je v zadnjem desetletju doživela izrazit porast cen nepremičnin. V Sloveniji je ta dejavnost tudi bolj lokalno usmerjena kot v nekaterih večjih državah EU, kjer je konkurenca močnejša kot v Sloveniji in manj osredotočena na večja urbana središča, kar vpliva na višino ustvarjenih prihodkov. V večjih državah EU ima poslovanje z nepremičninami večjo raznolikost poslovnih modelov, ki vključujejo tudi dejavnosti z nižjo dodano vrednostjo (npr. obsežno upravljanje stanovanj za nizke najemnine ali manj donosne podeželske nepremičnine). Na višino dodane vrednosti v tej dejavnosti po državah članicah EU-27 pa zagotovo vplivajo tudi davčne in regulativne razmere (Accace, 2023; Jurisprudential, b.d.).

Relativne dodane vrednosti na zaposlenega v letu 2022 za EU-27 in Slovenijo, ki ponazarjajo razmerje med dodano vrednostjo na zaposlenega v dejavnosti glede na evropsko oziroma slovensko povprečje, so prikazane na *sliki 1.23*. V EU-27 in Sloveniji je bilo sedem dejavnosti, katerih dodana vrednost na osebo je presegala povprečje, in devet takšnih, ki povprečja ni dosegala.

V EU-27 so bile predelovalne dejavnosti nekoliko nad evropskim povprečjem, v Sloveniji pa na slovenskem povprečju. Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti so v EU-27 zaostajale za evropskim povprečjem za 5 %, v Sloveniji pa so bile precej nad slovenskim povprečjem (za 43 %). Produktivnost v prometu in skladiščenju v EU-27 ni dosegala evropskega povprečja, medtem ko je bila produktivnost v tej dejavnosti v Sloveniji enaka slovenski povprečni produktivnosti. Dodana vrednost na osebo v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil je v Sloveniji presegala slovensko povprečje za 4 %, v EU-27 pa je bila nižja od evropskega povprečja za 15 %. Izobraževanje je dosegalo slovensko povprečje v Sloveniji, v EU-27 pa je bila dodana vrednost na osebo v izobraževanju za 47 % nižja od evropske povprečne produktivnosti (*slika 1.23*).

Slika 1.23. Relativna dodana vrednost na zaposleno osebo v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022



Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(a)) (za leto 2022).

2 Sklepna spoznanja in ugotovitve

V letu 2023 je slovensko gospodarstvo, kljub turbulentnim razmeram, doseglo pomembne premike. Skupaj 71.638 gospodarskih družb in 50.282 samostojnih podjetnikov je zaposlovalo več kot 623.000 ljudi, vključno s 35.210 samozaposlenimi, kar je 2,2 % več kot leto prej.

Prihodki poslovanja so znašali 150,6 milijarde evrov, kar predstavlja skromno 0,3-odstotno rast glede na leto 2022. Vendar pa je ključni kazalnik uspešnosti, dodana vrednost, narasel kar za 11,1 % in dosegel 37,6 milijarde evrov. Ta razkorak kaže na izboljšano učinkovitost in večjo produktivnost slovenskega gospodarstva. Stroški blaga, materiala in storitev so se znižali za 3,2 %, kar je prispevalo k optimizaciji poslovanja.

Poslovni izid je prav tako zabeležil dvomestno rast – neto dobiček je narasel za 10,6 % na 7,2 milijarde evrov. Čeprav so se izvozni prihodki zmanjšali za 6,7 % in so znašali 60,5 milijarde evrov, kar predstavlja 40,2 % skupnega prihodka poslovanja, je rast dodane vrednosti signal, da se slovensko gospodarstvo uspešno prilagaja zahtevam domačega in tujega trga.

Ti podatki nakazujejo premik k bolj trajnostnemu modelu poslovanja z večjo dodano vrednostjo, kar je obetaven signal za prihodnost. K povečanju dodane vrednosti je lahko pripomogla preusmeritev dejavnosti k bolj tehnološko zahtevnim in dragocenim storitvam in zniževanje vhodnih stroškov za surovine, energijo ali storitve. Dodana vrednost se je lahko povečala tudi, če so podjetja prejela subvencije, izkoristila davčne olajšave ali druge vire financiranja, ki niso bili vključeni v prihodke. Povečana produktivnost zaradi tehnoloških izboljšav, optimizacije procesov ali reorganizacije je lahko privedla do večje ustvarjene vrednosti. Višjo dodano vrednost je bilo mogoče doseči tudi z boljšo izrabo tržnih nihanj, na primer z večjo ceno ob manjšem obsegu prodaje. Na izračun dodane vrednosti pa nenazadnje vplivajo tudi obračunske metode, kot so načini amortizacije, in drugi ekonomski dejavniki, ki niso neposredno povezani s prihodki. Podatki za leto 2023 kažejo na stabilno rast ključnih gospodarskih kazalnikov, predvsem na področju zaposlovanja in dodane vrednosti, kar nakazuje izboljšanje produktivnosti in učinkovitejše poslovanje podjetij.

Analiza po velikostnih razredih podjetij za leto 2023 razkriva, da so precejšnje razlike med posameznimi kategorijami, pri čemer so gospodarske družbe brez zaposlenih ljudi dosegle najvišjo rast dodane vrednosti in izvoza, medtem ko so velika podjetja kljub padcu prihodkov poslovanja ohranila relativno stabilno rast dodane vrednosti. Izvoz ostaja ključna komponenta prihodkov velikih podjetij, medtem ko je bil delež izvoza v mikro podjetjih znatno manjši (*tabela 1.4*). Višji delež dodane vrednosti v prihodku velikih podjetij kaže na boljši dostop do kapitala, vlaganja v tehnologijo, raziskave in razvoj ter izboljšanje procesov, kar povečuje produktivnost in ustvarja visoko vrednost izdelkov ali storitev. Ta podjetja izkoriščajo ekonomijo obsega, sodelujejo v inovacijah in imajo dostop do strokovnjakov, kar omogoča razvoj naprednih rešitev. Poslovanje na mednarodnih trgih povečuje obseg in dostop do globalnih virov, kar optimizira njihove procese in povečuje učinkovitost. Velika podjetja pogosto gradijo močne blagovne znamke, kar jim omogoča višjo ceno in večjo dodano vrednost.

Po drugi strani pa so tudi mikro, mala in srednje velika podjetja (MSP) dosegla skoraj enako velik delež dodane vrednosti v svojem ustvarjenem prihodku poslovanja. Manjša podjetja so namreč v primerjavi z velikimi bolj agilna, prilagodljiva in pogosto razvijejo osebni odnos s strankami ter nudijo visoko kakovost storitev ali izdelkov. Delujejo v nišah, kjer lahko z inovativnostjo in prilagodljivostjo ustvarijo visoke cene in dodano vrednost. MSP delujejo v sektorjih z visoko dodano vrednostjo, kot so IT, kreativne industrije in svetovanje, kjer fizična velikost ni ključna za ustvarjanje vrednosti. Pogosto sodelujejo kot podizvajalci, kar povečuje njihov prispevek k specifičnim nalogam in dodano vrednost. Poleg tega MSP izkoriščajo digitalne tehnologije, ki povečujejo produktivnost in dodano vrednost brez večjih stroškov.

Tabela 1.4. Velikostni razredi podjetij v Sloveniji v letu 2023

	Indeks rasti števila zaposlenih (2023/2022)	Indeks rasti dodane vrednosti (2023/2022)	Indeks rasti prihodka poslovanja (2023/2022)	Indeks rasti izvoza (2023/2022)	Delež izvoza v prihodku poslovanja v posameznem velikostnem razredu podjetij (2023) (%)
0 zaposlenih		118,2	118,2	116,3	35,0
1–9 zaposlenih	102,3	109,3	100,9	92,1	24,8
10–49 zaposlenih	102,2	110,3	101,4	100,2	38,6
50–249 zaposlenih	100,8	118,5	100,7	90,5	38,3
0–249 zaposlenih	101,8	113,0	101,5	94,9	34,7
250 ali več zaposlenih	103,0	107,6	97,7	91,2	51,8
Skupaj	102,2	111,1	100,3	93,3	40,2

Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023); (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024) (za leto 2022).

Analiza po statističnih regijah za leto 2023 razkriva regionalne razlike v zaposlovanju, prihodkih, dodani vrednosti in izvozu. Medtem ko so nekatere regije, kot sta goriška in posavska, dosegle nadpovprečne rezultate pri rasti dodane vrednosti, so druge, kot sta zasavska in gorenjska, beležile upad zaposlenosti. Največji delež izvoznih prihodkov je ustvarila jugovzhodna Slovenija, kar kaže na močno izvozno usmerjenost regije, medtem ko je posavska regija, kljub znatni rasti dodane vrednosti, imela največji upad izvoza. Ti rezultati poudarjajo raznolikost gospodarske uspešnosti med regijami in različne vire gospodarske rasti, kar nakazuje potrebo po regijsko prilagojenih strategijah za spodbujanje razvoja (tabela 1.5).

Tabela 1.5. Slovenske statistične regije v letu 2023

Regije	Indeks rasti števila zaposlenih (2023/2022)	Indeks rasti dodane vrednosti (2023/2022)	Indeks rasti prihodka poslovanja (2023/2022)	Indeks rasti izvoza (2023/2022)	Delež izvoza v prihodku poslovanja v posamezni statistični regiji (2023) (%)
Pomurska	100,0	109,9	99,6	103,9	35,6
Podravska	100,3	107,7	99,5	97,2	41,5
Koroška	100,2	105,8	102,1	94,4	47,4
Savinjska	102,1	110,6	105,8	101,6	41,1
Zasavska	97,9	107,0	103,1	96,7	36,3
Posavska	101,9	137,8	83,8	69,0	49,0
Jugovzhodna Slovenija	100,7	105,9	103,4	102,2	57,9
Osrednjeslovenska	103,5	112,5	100,2	89,9	35,9
Gorenjska	99,0	103,5	98,6	96,4	43,1
Primorsko-notranjska	100,7	104,2	95,9	90,6	45,5
Goriška	108,8	120,9	111,4	116,0	41,4
Obalno-kraška	103,5	111,8	96,9	93,3	45,0
Skupaj	102,2	111,1	100,3	93,3	40,2

Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023); (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024) (za leto 2022).

Analiza po dejavnostih za leto 2023 je pokazala izrazite razlike v gospodarskih rezultatih med posameznimi dejavnostmi. Kljub upadu zaposlenosti v nekaterih dejavnostih, kot so dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti, finančne in zavarovalniške dejavnosti

ter kmetijstvo in lov; gozdarstvo, ribištvo, so vse dejavnosti beležile rast dodane vrednosti. Najbolj opazno povečanje dodane vrednosti je bilo v oskrbi z električno energijo, plinom in paro, kjer se je ta podvojila, kar je izjemno glede na občuten upad prihodka poslovanja in izvoznih prihodkov v tej dejavnosti. Rudarstvo ter finančne in zavarovalniške dejavnosti so prav tako izstopale z visokimi stopnjami rasti dodane vrednosti. Izvoz je igral ključno vlogo v finančnih in zavarovalniških dejavnostih, kjer je dosegel največji delež prihodkov poslovanja. Ti podatki kažejo na raznolike trende in prilagoditvene sposobnosti posameznih dejavnosti ter poudarjajo pomen specifičnih dejavnikov po dejavnostih pri oblikovanju gospodarskih politik (tabela 1.6).

Tabela 1.6. Dejavnosti v Sloveniji v letu 2023

	Indeks rasti števila zaposlenih (2023/2022)	Indeks rasti dodane vrednosti (2023/2022)	Indeks rasti prihodka poslovanja (2023/2022)	Indeks rasti izvoza (2023/2022)	Delež izvoza v prihodku poslovanja v dejavnosti (2023) (%)
Kmetijstvo in lov; gozdarstvo, ribištvo	99,6	100,4	94,8	83,6	15,3
Rudarstvo	100,9	143,2	127,7	103,5	22,5
Predelovalne dejavnosti	101,3	104,5	99,8	99,8	69,2
Oskrba z električno energijo, plinom in paro	102,9	200,8	86,0	60,6	41,7
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja	101,8	108,5	98,4	90,0	20,7
Gradbeništvo	103,6	120,6	118,5	115,6	15,0
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil	101,0	103,6	97,4	89,6	25,9
Promet in skladiščenje	101,6	107,2	99,5	97,3	43,3
Gostinstvo	103,3	113,1	112,0	107,1	2,0
Informacijske in komunikacijske dejavnosti	108,9	114,9	112,6	115,1	32,5
Finančne in zavarovalniške dejavnosti	99,6	186,8	104,1	103,0	74,1
Poslovanje z nepremičninami	103,1	113,9	116,3	122,5	2,3
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti	102,7	107,4	105,4	105,1	27,2
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti	100,9	112,5	116,1	133,2	20,9
Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti	93,6	106,6	92,8	45,2	0,7
Izobraževanje	104,1	111,8	111,1	110,0	7,6
Zdravstvo in socialno varstvo	104,8	112,3	110,6	103,8	0,7
Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti	107,6	111,3	113,8	120,0	5,4
Druge dejavnosti	103,2	114,4	109,3	112,7	4,4
Skupaj	102,2	111,1	100,3	93,3	40,2

Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPEŠ (AJPEŠ, 2024b) (za leto 2023); (Širec, Bradač Hojnik & Močnik, 2024) (za leto 2022).

Dodamo še lahko, da so za slovensko gospodarstvo najpomembnejše predelovalne dejavnosti ter trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil. Ti dve dejavnosti sta v letu 2023 prispevali 60 % ustvarjenega prihodka poslovanja in polovico dodane vrednosti ter zaposlovali skoraj eno tretjino vseh zaposlenih. Prav tako sta skupaj ustvarili 70 % celotnih izvoznih prihodkov, kar kaže na njuno pomembno gospodarsko vlogo v Sloveniji. Predelovalne dejavnosti so kljub manjšemu padcu prihodkov poslovanja in izvoza (oboje $-0,2\%$) dosegle boljše rezultate v rasti dodane

vrednosti (4,5 %) in zaposlenosti (1,3 %), kar kaže na njihov še nekoliko večji strateški pomen za slovensko gospodarstvo v primerjavi s trgovino; vzdrževanjem in popravili motornih vozil, ki so s sicer višjim deležem zaposlenih in prihodkov poslovanja prav tako pomemben steber domače potrošnje, vendar so se soočale z izzivi pri ustvarjanju izvoznih prihodkov (–10,4 %). Kombinacija teh dveh dejavnosti je bila ključna za stabilnost in rast gospodarstva. Njuna uspešnost je neposredno vplivala na gospodarsko aktivnost, zlasti prek zaposlovanja, izvoza in ustvarjanja prihodkov. Slovensko gospodarstvo v letu 2023 kaže na stabilno osnovo, a tudi na raznolike izzive. Medtem ko so predelovalne dejavnosti ohranile svojo močno izvozno vlogo in izboljšale dodano vrednost, se je trgovina soočila z nekaj večjim upadom izvoza in prihodkov (–2,6 %).

Primerjava med državami članicami EU-27 in Slovenijo je pokazala, da je bila skoraj ena četrtnina vseh oseb, ki so delale v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 v letu 2022, zaposlena v Nemčiji, najmanj ljudi pa je zaposlovala Malta (0,1 %). V posameznih dejavnostih je bil največji delež zaposlenih prav tako v Nemčiji, razen v rudarstvu, v katerem je bila prva Poljska (38,4 %) in izobraževanju s Španijo na čelu (21,5 %). Slovenski delež zaposlenih po dejavnostih se je gibal od najmanj 0,2 % (v zdravstvu in socialnem varstvu) do največ 0,7 % (v predelovalnih dejavnostih in v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki; saniranju okolja) (tabela 1.7).

Nemčija je leta 2022 ustvarila 28,6 % dodane vrednosti v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27. Deleži Nemčije v dodani vrednosti so bili večji od deležev zaposlenosti v vseh dejavnostih, razen v poslovanju z nepremičninami, strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih ter v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih. Za razliko pa je Poljska v rudarstvu, kjer je imela največji delež zaposlenih, ustvarila le 17,7 % dodane vrednosti. Manjši delež v dodani vrednosti kot v zaposlenosti so imele praktično vse manj razvite države članice EU-27. Tudi slovenski delež v ustvarjeni dodani vrednosti EU-27 (0,4 %) je bil manjši od deleža v zaposlenosti (0,5 %). V vseh dejavnostih je bil slovenski delež v dodani vrednosti manjši od deleža v zaposlenosti, razen v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil ter v gostinstvu, kjer sta bila deleža enaka. In prav to sta bili dejavnosti, v katerih je Slovenija dosegala višjo ustvarjeno dodano vrednost na osebo v primerjavi s povprečjem v EU-27. V Sloveniji je bila trgovinska dejavnost nadpovprečno produktivna, medtem ko v EU-27 podpovprečno produktivna (slika 1.22). Delež Slovenije v oskrbi z električno energijo, plinom in paro je bil v ustvarjeni dodani vrednosti (0,2 %) zgolj ena tretjina deleža v zaposlenosti (0,6 %). Slovenija je ustvarila 0,3 % dodane vrednosti rudarstva EU-27, medtem ko je bil slovenski delež v zaposlenosti v rudarstvu 0,6 % (tabela 1.8).

Višji deleži dodane vrednosti v primerjavi z deleži zaposlenosti, ki jih dosegajo bolj razvite države članice EU-27, so rezultat večje učinkovitosti in produktivnosti njihovih gospodarstev. Manjše število zaposlenih ustvari višjo dodano vrednost, kar omogoča uporaba naprednejših tehnologij, avtomatizacija ter osredotočenost na visokotehnološko proizvodnjo. Države, kot je Nemčija, s specializacijo v industrijskih in visokotehnoloških rešitvah ter vpetostjo v globalne vrednostne verige ustvarjajo visoke marže in znatno dodano vrednost na enoto proizvoda.

Slovenija se mora na svoji nadaljnji poti truditi, da poveča gospodarsko učinkovitost z optimizacijo procesov in zniževanjem stroškov poslovanja, kar bi izboljšalo konkurenčnost podjetij. Potrebne so naložbe v znanje in veščine zaposlenih, saj prinašajo boljše usposobljeno delovno silo, kar neposredno vpliva na produktivnost in kakovost dela. Z nadaljnjim usmerjanjem naporov slovenske gospodarske politike v spodbujanje inovacij in razvoj novih tehnologij se omogoča proizvodnja visokotehnoloških izdelkov in storitev z visoko dodano vrednostjo. Povezovanje z globalnimi trgi pa slovenskim podjetjem omogoča večjo vključitev v mednarodne vrednostne verige. Za doseg teh ciljev so ključne naložbene spodbude za inovacije, dvig kakovosti proizvodnje, izobraževanje kadrov in izboljšanje tehnoloških procesov. S tem bi slovensko gospodarstvo postalo bolj konkurenčno in usmerjeno v trajnostno rast.

Tabela 1.7. Deleži zaposlenosti v industriji, gradbeništvu in storitvah po članicah EU-27, 2021

	v %	EU-27 skupaj	Belgija	Bolgarija	Češka	Danska	Nemčija	Estonija	Irski	Grčija
Članica skupaj		100	2,4	1,4	2,7	1,4	24,3	0,3	1,4	2,1
Rudarstvo		100	0,6	5,1	5,1	1,1	10,5	0,6	0,9	1,5
Predelovalne dejavnosti		100	1,7	1,7	4,3	1,1	26,8	0,4	0,9	1,3
Oskrba z električno energijo, plinom in paro		100	1,6	2,4	3,0	1,1	29,4	0,4	0,9	2,2
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja		100	1,7	1,9	3,5	0,8	19,4	0,2	0,7	1,0
Gradbeništvo		100	2,5	1,1	3,0	1,5	20,1	0,4	1,4	1,2
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil		100	2,1	1,7	2,5	1,6	21,6	0,3	1,4	2,7
Promet in skladiščenje		100	2,2	1,5	2,8	1,4	22,1	0,4	1,0	1,7
Gostinstvo		100	1,6	1,2	1,7	1,4	19,3	0,2	2,1	6,5
Informacijske in komunikacijske dejavnosti		100	2,3	1,9	2,4	1,9	22,7	0,5	2,1	1,5
Finančne in zavarovalniške dejavnosti		100	2,4	1,3	1,9	1,9	22,1	0,3	2,6	1,4
Poslovanje z nepremičninami		100	2,8	1,6	3,0	2,4	24,1	0,7	1,4	1,0
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti		100	3,2	1,0	2,6	1,6	21,7	0,4	1,7	2,3
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti		100	3,5	0,8	1,9	1,2	23,0	0,3	1,3	1,2
Izobraževanje		100	0,9	0,6	1,3	0,7	18,6	0,2	2,7	6,1
Zdravstvo in socialno varstvo		100	4,3	0,5	1,1	0,8	42,0	0,1	1,4	1,3
Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti		100	2,5	1,2	1,7	2,2	20,8	0,4	2,0	3,0

Opomba: Ker je podatek zaposlenosti v rudarstvu na Švedskem in Malti zaupne narave, je v deležu zaposlenih na Švedskem (2,1 %) zajet tudi delež zaposlenih v rudarstvu na Malti. Prav tako je v deležu zaposlenih v oskrbi z električno energijo, plinom in paro na Švedskem (2,3 %) zajet delež zaposlenih v tej dejavnosti za Malto.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(b)).

Tabela 1.8. Deleži dodane vrednosti v industriji, gradbeništvu in storitvah po članicah EU-27, 2021

	v %	EU-27 skupaj	Belgija	Bolgarija	Češka	Danska	Nemčija	Estonija	Irski	Grčija
Članica skupaj		100	3,9	0,5	1,5	2,3	28,6	0,2	4,2	0,9
Rudarstvo		100	0,5	1,5	2,4	4,5	8,4	0,2	1,1	0,2
Predelovalne dejavnosti		100	3,0	0,4	2,1	1,7	32,0	0,2	7,3	0,7
Oskrba z električno energijo, plinom in paro		100	3,1	1,4	4,3	3,9	30,7	0,3	0,6	1,5
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja		100	3,6	0,4	1,9	2,0	29,8	0,2	1,5	0,5
Gradbeništvo		100	3,5	0,4	1,5	2,0	25,2	0,3	1,8	0,5
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil		100	3,8	0,6	1,6	2,0	28,0	0,2	2,0	1,1
Promet in skladiščenje		100	3,2	0,4	1,5	7,0	24,5	0,2	1,0	1,0
Gostinstvo		100	2,3	0,5	1,0	1,4	20,0	0,2	2,4	2,7
Informacijske in komunikacijske dejavnosti		100	3,1	0,9	1,7	1,9	22,8	0,3	12,3	0,8
Finančne in zavarovalniške dejavnosti		100	7,3	0,6	-0,3	1,8	24,5	0,2	3,7	1,3
Poslovanje z nepremičninami		100	3,4	0,3	1,9	3,0	29,9	0,4	0,8	0,6
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti		100	4,5	0,4	1,3	2,4	27,1	0,2	3,7	0,9
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti		100	4,4	0,3	1,0	1,5	28,7	0,2	4,9	0,6
Izobraževanje		100	1,3	0,2	0,9	1,1	27,6	0,1	3,2	1,3
Zdravstvo in socialno varstvo		100	5,1	0,2	0,8	1,0	44,2	0,1	1,3	0,5
Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti		100	2,5	0,4	1,8	2,2	24,4	0,2	2,8	1,3

Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(b)).

	Španija	Francija	Hrvaška	Italija	Ciper	Latvija	Litva	Luksemburg	Madžarska	Malta	Nizozemska	Avstrija	Pojlska	Portugalska	Romunija	Slovenija	Slovaška	Finska	Švedska
	9,7	12,8	0,8	11,3	0,2	0,4	0,8	0,2	2,1	0,1	5,4	2,3	7,2	2,7	2,9	0,5	1,1	1,1	2,3
	5,0	3,9	0,5	4,4	0,2	0,9	0,7	0,1	0,9	0,0	2,1	1,8	38,4	2,6	7,1	0,6	1,3	1,8	2,1
	7,1	10,7	0,9	12,8	0,1	0,4	0,8	0,1	2,6	0,1	2,5	2,4	9,7	2,5	3,7	0,7	1,6	1,1	1,9
	3,2	16,6	1,1	7,0	0,2	0,7	0,9	0,1	2,8	0,0	2,5	2,6	10,3	1,2	4,6	0,6	1,3	1,0	2,3
	11,5	13,6	2,0	14,0	0,1	0,4	0,8	0,1	2,7	0,1	2,0	1,5	9,8	2,4	5,4	0,7	1,2	0,8	1,4
	9,4	14,8	1,0	11,4	0,3	0,5	1,0	0,4	2,4	0,1	4,0	2,6	8,4	2,9	3,6	0,6	1,4	1,3	2,7
	10,5	12,6	0,8	11,5	0,3	0,5	0,8	0,2	2,1	0,1	5,4	2,4	8,1	2,8	3,3	0,4	1,1	1,0	2,1
	9,1	14,4	0,7	11,3	0,2	0,6	1,7	0,2	2,0	0,2	4,3	2,1	8,8	1,9	4,1	0,5	1,1	1,2	2,4
	14,8	12,7	1,1	14,3	0,5	0,3	0,5	0,2	1,4	0,2	4,7	2,9	3,0	3,7	1,8	0,4	0,6	0,7	2,0
	8,6	14,5	0,9	9,0	0,3	0,6	0,8	0,3	2,3	0,2	5,2	2,0	7,4	2,3	3,7	0,5	1,2	1,6	3,3
	9,2	16,9	0,8	10,7	0,5	0,3	0,4	1,0	1,8	0,2	5,9	2,5	7,1	1,9	2,0	0,4	0,9	1,0	2,5
	10,1	11,8	0,5	10,9	0,1	1,1	1,4	0,2	2,8	0,2	3,0	2,4	7,4	3,5	2,1	0,3	1,3	1,0	2,8
	9,4	12,5	0,8	12,2	0,3	0,4	0,7	0,4	2,7	0,2	6,6	2,4	6,6	2,7	2,2	0,6	1,4	1,2	2,5
	11,5	15,9	0,5	10,9	0,1	0,3	0,5	0,3	1,9	0,2	7,4	1,9	4,1	4,0	2,3	0,3	0,9	1,4	2,3
	21,5	11,9	0,5	5,4	0,5	0,5	0,9	0,1	2,0	0,2	5,3	2,0	6,9	4,4	1,5	0,4	0,6	0,5	3,9
	6,6	9,3	0,2	7,7	0,1	0,2	0,3	0,2	0,6	0,1	11,9	2,0	3,3	1,6	0,7	0,2	0,4	1,0	1,8
	16,5	10,4	0,7	9,0	0,3	0,5	0,8	0,1	2,2	0,6	7,9	2,8	2,9	3,4	2,9	0,6	0,9	1,2	2,7

	Španija	Francija	Hrvaška	Italija	Ciper	Latvija	Litva	Luksemburg	Madžarska	Malta	Nizozemska	Avstrija	Pojlska	Portugalska	Romunija	Slovenija	Slovaška	Finska	Švedska
	7,7	14,3	0,4	10,9	0,2	0,2	0,4	0,5	1,0	0,1	6,8	2,8	3,8	1,4	1,3	0,4	0,6	1,3	3,7
	3,5	2,8	0,1	5,0	0,1	0,3	0,2	0,1	0,8	0,0	37,2	2,2	17,7	0,9	3,2	0,3	0,2	1,8	4,9
	6,0	11,4	0,3	12,7	0,1	0,2	0,4	0,1	1,3	0,0	4,2	3,0	4,6	1,2	1,3	0,5	0,8	1,5	3,1
	11,7	5,7	0,2	10,8	0,1	0,4	0,5	0,2	1,0	0,0	5,2	3,5	7,2	1,4	2,0	0,2	0,1	2,0	1,9
	9,6	12,7	0,7	16,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,8	0,1	3,9	2,4	5,1	1,6	1,6	0,4	0,6	1,3	2,2
	7,8	17,4	0,4	12,4	0,2	0,2	0,4	0,6	1,1	0,1	6,3	3,6	3,9	1,4	1,7	0,4	0,5	1,8	4,4
	8,5	14,7	0,4	11,1	0,2	0,3	0,5	0,4	1,0	0,1	7,3	3,1	4,7	1,5	1,7	0,4	0,6	1,1	3,1
	7,9	18,2	0,4	10,7	0,1	0,3	0,9	0,6	0,8	0,2	6,8	2,7	3,9	1,4	1,3	0,4	0,6	1,2	2,8
	14,6	17,8	0,9	13,8	0,5	0,1	0,3	0,4	0,8	0,2	5,2	4,2	2,2	3,0	1,0	0,4	0,3	0,9	3,0
	6,8	15,9	0,4	8,1	0,4	0,3	0,4	0,5	0,9	0,2	6,4	2,0	3,4	1,5	1,6	0,3	0,6	1,7	4,4
	7,8	16,7	0,3	11,2	0,3	0,1	0,2	2,0	0,6	0,2	5,1	2,5	1,9	1,6	1,3	0,2	0,4	1,2	7,3
	6,9	15,5	0,2	7,7	0,1	0,3	0,5	0,5	1,1	0,2	6,9	4,2	3,7	1,5	1,1	0,2	0,6	1,4	7,3
	7,8	15,5	0,3	10,8	0,2	0,2	0,3	0,8	1,0	0,2	9,0	2,4	2,8	1,3	0,9	0,4	0,5	1,3	3,8
	8,2	16,3	0,2	9,8	0,1	0,1	0,3	0,4	0,8	0,1	10,2	2,5	2,3	1,6	0,9	0,2	0,4	1,2	2,8
	19,7	14,1	0,2	5,5	0,6	0,2	0,4	0,1	0,5	0,2	7,6	1,8	2,5	2,3	0,5	0,3	0,3	0,7	6,9
	4,8	12,6	0,1	6,4	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,0	13,3	2,3	1,6	0,8	0,4	0,1	0,3	1,0	2,0
	16,0	12,7	0,5	10,4	0,2	0,3	0,3	0,1	2,0	1,4	6,6	2,2	2,1	1,8	1,1	0,3	2,1	1,6	2,9

Priloga

Zbirni podatki ob zaključku poglavja

V naslednji tabeli so predstavljeni podatki o podjetjih, zaposlenih in dodani vrednosti v Sloveniji leta 2023 (AJPES, 2024b).

Tabela 1.9. Ključni pokazatelji po vseh dejavnostih v Sloveniji, 2023

	Podjetja		Zaposleni		Dodana vrednost		Dodana vrednost na zaposleno osebo	
	Število	%	Število	%	V milijonih evrov	%	V evrih	Relativna (od skupaj = 100)
SKUPAJ	121.920	100,0	588.320	100,0	37.563	100,0	63.848	100
A ¹	1.162	1,0	3.219	0,5	207	0,6	64.404	101
B	83	0,1	2.044	0,3	201	0,5	98.434	154
C	15.239	12,5	203.113	34,5	12.332	32,8	60.717	95
D	877	0,7	7.708	1,3	1.881	5,0	244.065	382
E	369	0,3	9.907	1,7	513	1,4	51.808	81
F	19.644	16,1	65.495	11,1	3.177	8,5	48.506	76
G	22.498	18,5	98.557	16,8	6.548	17,4	66.435	104
H	7.433	6,1	48.264	8,2	3.247	8,6	67.275	105
I	8.303	6,8	29.699	5,0	1.220	3,2	41.086	64
J	5.276	4,3	25.593	4,4	2.146	5,7	83.858	131
K	1.756	1,4	2.889	0,5	533	1,4	184.466	289
L	3.928	3,2	5.858	1,0	745	2,0	127.262	199
M	18.468	15,1	38.391	6,5	2.471	6,6	64.363	101
N	4.585	3,8	30.123	5,1	1.187	3,2	39.414	62
O	25	0,0	134	0,0	6	0,0	48.150	75
P	2.040	1,7	1.791	0,3	93	0,2	51.679	81
Q	1.945	1,6	7.536	1,3	456	1,2	60.522	95
R	1.984	1,6	3.592	0,6	390	1,0	108.665	170
S	6.303	5,2	4.407	0,7	208	0,6	47.116	74
T	2	0,0	0	0,0	0	0,0		0

Opomba: ¹A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo; B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; F: Gradbeništvo; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; H: Promet in skladiščenje; I: Gostinstvo; J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti; L: Poslovanje z nepremičninami; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; O: Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti; P: Izobraževanje; Q: Zdravstvo in socialno varstvo; R: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti; S: Druge dejavnosti; T: Dejavnost gospodinjstev z zaposlenim hišnim osebjem, proizvodnja za lastno rabo

Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih AJPES (AJPES, 2024b) (za leto 2023)

V naslednjih dveh tabelah so predstavljeni podatki o podjetjih, zaposlenih in dodani vrednosti v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 v letu 2022.

Tabela 1.10. Ključni pokazatelji v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022

	Število podjetij		Število oseb, ki delajo		Prihodek poslovanja		Dodana vrednost	
	(v 1.000)		(v 1.000)		(v milijonih evrov)		(v milijonih evrov)	
	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija
SKUPAJ	30.490	185,6	156.947	767,3	38.299.909	155.663	9.988.962	36.544
B ¹	17	0,1	371	2,3	173.566	369	64.082	175
C	2.152	20,9	30.008	224,8	9.785.619	41.799	2.419.775	12.022
D	188	1,3	1.380	8,7	3.316.829	14.939	285.399	546
E	81	0,4	1.585	10,9	316.505	1.940	111.655	451
F	3.911	22,7	13.814	82,6	2.152.735	9.158	673.461	2.731
G	5.844	25,8	29.780	123,9	11.188.284	50.397	1.591.148	6.531
H	1.420	9,4	10.369	55,2	1.893.090	8.527	642.710	2.828
I	1.956	14,4	10.889	42,9	663.557	2.760	280.662	1.148
J	1.392	11,8	7.170	33,7	1.662.803	4.631	667.094	2.037
K	867	2,1	4.951	19,7	2.406.926	8.162	904.107	2.134
L	1.562	4,8	2.675	7,0	557.610	1.066	275.095	526
M	5.036	39,7	12.013	70,2	1.608.447	6.757	724.145	2.944
N	1.828	9,5	13.987	39,2	1.122.439	2.197	580.789	1.084
P	938	7,5	2.453	9,7	119.394	331	69.025	202
Q	2.343	6,3	13.309	24,0	910.579	1.328	590.449	825
R	954	9,0	2.193	12,4	280.658	866	109.364	361

Opomba: ¹B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; F: Gradbeništvu; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; H: Promet in skladiščenje; I: Gostinstvo; J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti; L: Poslovanje z nepremičninami; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; P: Izobraževanje; Q: Zdravstvo in socialno varstvo; R: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti

Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(a)) (za leto 2022).

Tabela 1.11. Relativni pomen dejavnosti v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022

	Delež števila oseb, ki delajo (v %)		Delež dodane vrednosti (v %)		Dodana vrednost na zaposleno osebo v 1.000 evrov		Relativna dodana vrednost na zaposleno osebo (od skupaj = 100)	
	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija
Skupaj EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0	74,3	56,8	100,0	100,0
B ¹	0,2	0,3	0,6	0,5	177,5	76,8	238,8	135,1
C	19,1	29,3	24,2	32,9	85,4	56,7	115,0	99,8
D	0,9	1,1	2,9	1,5	230,2	70,6	309,7	124,2
E	1,0	1,4	1,1	1,2	72,5	42,0	97,5	73,9
F	8,8	10,8	6,7	7,5	62,7	40,4	84,3	71,1
G	19,0	16,2	15,9	17,9	63,1	59,2	85,0	104,2
H	6,6	7,2	6,4	7,7	68,9	57,1	92,7	100,5
I	6,9	5,6	2,8	3,1	30,4	35,3	41,0	62,2
J	4,6	4,4	6,7	5,6	106,8	80,5	143,7	141,7
K	3,2	2,6	9,1	5,8	207,7	115,5	279,4	203,2
L	1,7	0,9	2,8	1,4	162,6	125,9	218,7	221,4
M	7,7	9,2	7,2	8,1	88,7	70,2	119,3	123,6
N	8,9	5,1	5,8	3,0	46,1	33,8	62,0	59,4
P	1,6	1,3	0,7	0,6	39,4	56,8	53,0	99,8
Q	8,5	3,1	5,9	2,3	52,5	42,6	70,7	75,0
R	1,4	1,6	1,1	1,0	70,5	81,2	94,9	142,8

Opomba: ¹B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; F: Gradbeništvo; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; H: Promet in skladiščenje; I: Gostinstvo; J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti; L: Poslovanje z nepremičninami; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; P: Izobraževanje; Q: Zdravstvo in socialno varstvo; R: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti

Vir: IPMMP – EPF UM, 2024. Po podatkih Eurostat (Eurostat, b.d.(a)) (za leto 2022).

Literatura

1. Accace. (2023). *Overview of real estate transactions in Europe*. Pridobljeno 3. december 2024 iz <https://accace.com/real-estate-transactions-overview-europe/>
2. Agencija za energijo. (b.d.). *Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2023*. Pridobljeno 29. november 2024 iz https://www.agen-rs.si/documents/10926/38704/Poročilo_o_stanju_v-energetiki_v_Sloveniji_za-letu-2023_Agencija_za-energijo.pdf/d90eab12-a4c0-45d7-9a54-9e0d25ef2c4c
3. Agencija za zavarovalni nadzor. (b.d.). *Poročilo Agencije za zavarovalni nadzor za leto 2023*. Pridobljeno 29. november 2024 iz <https://www.a-zn.si/wp-content/uploads/AZN-Letno-porocilo-2023.pdf>
4. AJPES. (2023). *Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov posameznikov v Republiki Sloveniji v letu 2023*. Pridobljeno 12. november 2024 iz https://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_SP_2023.pdf
5. AJPES. (2024a). *Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov posameznikov v Republiki Sloveniji v letu 2023*. Ljubljana. Pridobljeno 12. november 2024 iz https://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_SP_2023.pdf
6. AJPES. (2024b). Posredovani elektronski podatki za slovenske gospodarske družbe in samostojne podjetnike za leto 2023.
7. Armstrong, C. E. (2013). Competence or flexibility? Survival and growth implications of competitive strategy preferences among small US business. *Journal of Strategy and Management*, VI(4), 377-398.
8. AZO Mining. (2012). *Netherlands: mining, minerals and fuel resources*. Pridobljeno 2. december 2024 iz <https://www.azomining.com/Article.aspx?ArticleID=124>
9. Babnik, E. (2024). *Poslovanje trgovskih podjetij v letu 2023*. Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije. Pridobljeno 29. november 2024 iz <https://www.ozs.si/novice/poslovanje-trgovskih-podjetij-v-letu-2023-66c70b7bc61179fb8011262b>
10. Banka Slovenije. (2024). *Letno poročilo 2023*. Pridobljeno 29. november 2024 iz <https://bankaslovenije.blob.core.windows.net/publication-files/letno-porocilo-2023.pdf>
11. Crowe. (2024). *Doing business in Czech Republic*. Pridobljeno 2. december 2024 iz https://www.crowe.com/cz/news/doing-business-in-czech-republic?gad_source=1&gclid=CjwKCAiA0rW6BhAcEiwAQH28lqW7l_3OI6oecWxqftfqVyw9iNrsJc4sqoQ8EOM0wuWeSTtuFrknRoC7MEQAvD_BwE
12. Cvjetović, S. (2021). *Slovenska majhna in srednja podjetja postopoma le z več (postkoronskega) optimizma*. S. Novice. Pridobljeno 10. december 2024 iz <https://siol.net/novice/digisvet/slovenska-majhna-in-srednja-podjetja-postopoma-le-z-vec-postkoronskega-optimizma-552033>
13. Denner, M.-S., Püschel, L. C. & Röglinger, M. (2018). How to exploit the digitalization potential of business processes. *Business & Information Systems Engineering*, 60, 331-349.
14. Deutsche Bundesbank. (2022). *The current economic situation in Germany*. Pridobljeno 28. november 2024 iz <https://www.bundesbank.de/resource/blob/885502/6d964b6c18d610b26472a3eb03a1b068/mL/2022-02-ueberblick-data.pdf>
15. Education GPS. (2024). *OECD*. Pridobljeno 3. december 2024 iz <http://gpseducation.oecd.org/>
16. Edwards, M. (2010). *Small change: why business won't save the world*. San Francisco, California: Barrett-Koehler Publishers.
17. Eurostat. (2024a). *Businesses in distributive trade sector*. *Statistics Explained*. Pridobljeno 3. december 2024 iz https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Businesses_in_distributive_trade_sector&oldid=630108
18. Eurostat. (2024b). *Businesses in the professional, scientific and technical activities sector*. *Statistics Explained*. Pridobljeno 3. december 2024 iz https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Businesses_in_the_professional_scientific_and_technical_activities_sector

19. Eurostat. (2024c). Businesses in the real estate activities sector. *Statistics Explained*. Pridobljeno 3. december 2024 iz https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Businesses_in_the_real_estate_activities_sector
20. Eurostat. (b.d.(a)). *Structural business statistics*. Pridobljeno 13. november 2024 iz https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/explore/all/all_themes?lang=en&display=list&sort=category
21. Eurostat. (b.d.(b)). *Population on 1 January*. Pridobljeno 13. november 2024 iz https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/demo_pjan/default/table?lang=en&category=demo.demo_pop
22. Eurostat-OECD. (2014). *Wholesale and retail trade services*. Eurostat-OECD methodological guide for developing producer price indices for services (2nd ed.). doi:<https://doi.org/10.1787/9789264220676-9-en>
23. Filipi, E., Banno, M. & Trento, S. (2023). Automation technologies and their impact on employment: a review, synthesis and future research agenda. *Technological Forecasting and Social Change*, 191, 122448.
24. Geodetska uprava Republike Slovenije. (2024). *Poročilo o slovenskem nepremičninskem trgu za leto 2023*. Pridobljeno 23. december 2024 iz https://www.e-prostor.gov.si/fileadmin/Podrocja/Trg_vrednosti_nep/Trg_nepremicnin/Porocila_o_trgu_nepremicnin/2023/Letno_porocilo_za_leto_2023.pdf
25. Giglio, C., Corvello, V., Coniglio, I. M., Kraus, S., & Gast, J. (2023). Cooperation between large companies and start-ups: an overview of the current state of research. *European Management Journal*, 43(1), 142-153.
26. Green Leigh, N., & Blakely, E. J. (2013). *Planning local economic development (5th ed.)*. Los Angeles: Sage.
27. I.H. (2024). *V gradbeništvu najvišja rast prihodkov*. S.nepremičnine. Pridobljeno 23. december 2024 iz <https://nepremicnine.si/ol.net/novice/v-gradbenistvu-najvisja-rast-prihodkov-202>
28. International Monetary Fund. (2015). *Internationalization of small and medium sized enterprises in Hungary: determinants and the link to growth*. Pridobljeno 2. december 2024 iz <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/002/2015/093/article-A002-en.xml>
29. Ioannides, A., & Mavroudeas, S. (2021). Work Intensity and Value Formation: Comments on Hernández and Deytha. *Science & Society*, 85(1), 120-127.
30. Ivanová, E. (2017). Barriers to the development of SMEs in the Slovak Republic. *Oeconomia Copernicana*, 8(2), 255-272.
31. Jurisprudential. (b.d.). *Real estate transactions in Europe*. Pridobljeno 3. december 2024 iz <https://www.jurisprudential.eu/en/operaczii-s-nedvizhimostyu-v-evrope/>
32. Kanbur, R., Patel, E., & Stiglitz, J. (2018). Sustainable development goals and measurement of economic and social progress. *For good measure: Advancing research on well-being metrics beyond GDP*, 33.
33. Kirsner, S. (2018). The biggest obstacles to innovation in large companies. *Harvard Business Review*, 30. Pridobljeno 2. december 2024 iz <https://hbr.org/2018/07/the-biggest-obstacles-to-innovation-in-large-companies>
34. Krajnc, A., & Šuštar, Č. (2021). *Popis kmetijskih gospodarstev, Slovenija, 2020. Prvi podatki iz Popisa kmetijskih gospodarstev, Slovenija 2020*. Republika Slovenija, Statistični urad. Pridobljeno 27. november 2024 iz <https://www.stat.si/StatWeb/news/Index/9459>
35. Križanič, F., Mencinger, J., & Oplotnik, Z. (2019). How Distortion on the Electric Power Market Can Lead to Stagflation. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 9(1), 26-30.
36. Legwaila, I. A., Lange, E., & Cripps, J. (2015). Quarry reclamation in England: a review of techniques. *Jasmr*, 4(2), 55-79.
37. Mandl, C., Berger, E. S., & Kuckertz, A. (2016). Do you plead guilty? Exploring entrepreneurs' sensemaking-behavior link after business failure. *Journal of Business Venturing Insights*, 5, 9-13.
38. Manning, S., & Vavilov, S. (2023). Global development agenda meets local opportunities: The rise of development-focused entrepreneurship support. *Research Policy*, 52(7), 104795.
39. Mazzucato, M. (2000). *Firm size, innovation, and market structure: The evolution of industry concentration and instability*. Edward Elgar Publishing.

40. Mihajlovič, S. (2024). *Adijo, NKBM, adijo, SKB. Kaj komitentom prinaša nova OTP banka?* Aktivno državljanstvo. Pridobljeno 9. december 2024 iz <https://siol.net/novice/posel-danes/adijo-nkbm-adijo-skb-kaj-komitentom-prinasa-nova-otp-banka-641354>
41. Ministrstvo za zdravje. (2023). *Pregled stanja na področju zdravstva v Sloveniji*. Pridobljeno 23. december 2024 iz <https://www.gov.si/assets/ministrstva/MZ/DOKUMENTI/NOVICE/Zdravstveni-sistem-v-Sloveniji-januar-2023-povzetek.pdf>
42. Močnik, D. (2024). *Energetika: po izrazito slabem letu 2022 izjemna rast poslovnega izida v 2023*. GZS. Pridobljeno 23. december 2024 iz <https://glasgospodarstva.gzs.si/energetika-po-izrazito-slabem-letu-2022-izjemna-rast-poslovnega-izida-v-2023/>
43. Močnik, D., Crnogaj, K., Bradač Hojnik, B., & Širec, K. (2021). *Slovenska podjetja in značilnosti poslovnega prestrukturiranja*. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
44. Moretti, E. (2012). *The new geography of jobs*. Houghton Mifflin Harcourt.
45. Nenadič, T. (2024). *Analiza poslovanja predelovalnih družb v letu 2023. (Kratke analize)*. UMAR. Pridobljeno 28. november 2024 iz https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/kratke_analize/2024_8_Nenadic/Analiza_poslovanja_predelovalnih_druzub_v_letu_2023_01.pdf
46. NLB Group. (b.d.). *O NLB Skupini*. Pridobljeno 9. december 2024 iz <https://www.nlbgroup.com/si-sl/o-nlb-skupini>
47. OECD. (2023a). *Portugal economic snapshot. Latest economic survey of Portugal (June 2023)*. Pridobljeno 28. november 2024 iz <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/economic-surveys/portugal-economic-snapshot.html>
48. OECD. (2023b). *Czech Republic economic snapshot. Economic survey of the Czech Republic (March 2023)*. Pridobljeno 28. november 2024 iz <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/economic-surveys/czechia-economic-snapshot.html>
49. OECD. (2023c). *Netherlands economic snapshot. Latest economic survey of the Netherlands - 29 June 2023*. Pridobljeno 28. november 2024 iz <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/economic-surveys/netherlands-economic-snapshot.html>
50. OECD. (2024a). *Romania economic snapshot. Latest economic survey of Romania (March 2024). Latest economic survey of Romania (March 2024)*. Pridobljeno 28. november 2024 iz <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/economic-surveys/romania-economic-snapshot.html>
51. OECD. (2024b). *OECD Economic Surveys: Austria 2024*. Pridobljeno 6. december 2024 iz https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-surveys-austria-2024_60ea1561-en.html
52. OECD. (2024c). *Denmark economic snapshot. Economic survey of Denmark (January 2024)*. Pridobljeno 28. november 2024 iz <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/economic-surveys/denmark-economic-snapshot.html>
53. Portal Energetika. (2024). *Poročilo o stanju na področju energetike v Sloveniji v letu 2023*. Pridobljeno 10. december 2024 iz <https://www.energetika-portal.si/nc/novica/n/porocilo-o-stanju-na-podroczju-energetike-v-sloveniji-v-letu-2023/>
54. Posavski obzornik. (2024). *Posavje v letu 2023: manj prometa, a rekorden dobiček*. Pridobljeno 2. december 2024 iz <https://www.posavskiobzornik.si/gospodarstvo/%E2%80%8Bposavje-v-letu-2023-manj-prometa-a-rekorden-dobicek-103660>
55. Posoški razvojni center. (2022). *Regionalni razvojni program Severne Primorske (Goriške) razvojne regije 2021- 2027*. Pridobljeno 2. december 2024 iz https://www.gov.si/assets/ministrstva/MKRR/DRR/RRP-2021_2027/RRP-Goriske-razvojne-regije.pdf
56. Računovodja.com. (b.d.). *Področje K - Finančne in zavarovalniške dejavnosti*. Pridobljeno 29. november 2024 iz <https://www.racunovodja.com/DDV/Dejavnost/FINANcNE-IN-ZAVAROVALNISKE-DEJAVNOSTI>
57. Ravbar, M. (2000). *Prostor in gospodarski razvoj. Alokacija gospodarskih dejavnosti ter njene fizične, ekonomske in socialne posledice*. Ljubljana, Slovenija: Inštitut za geografijo. Pridobljeno 28. november 2024 iz https://gjam.zrc-sazu.si/sites/default/files/gjam-elaborati/RN_226_DG_0001_001-122.pdf

58. Razvojna agencija Sinergija. (b.d.). *Pomurska regija*. Pridobljeno 2. december 2024 iz <https://ra-sinergija.si/regionalni-razvoj/pomurska-regija/>
59. Rebernik, M., Močnik, D., & Bradač Hojnik, B. (2015). *Slovenska podjetja in okoljski vidiki poslovanja*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
60. Rebernik, M., Širec, K., & Močnik, D. (2014). *Stanje slovenskega podjetništva in izzivi izobraževanja za podjetnost*. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
61. Riffat, R., & Husnain, T. (2022). *Fundamentals of wastewater treatment and engineering*. Crc Press.
62. Rothman, A., & Chawla, S. (2024). Why investing in digital upskilling is important for employee experience transformation. *Training*. Pridobljeno 3. december 2024 iz <https://trainingmag.com/why-investing-in-digital-upskilling-is-important-for-employee-experience-transformation/>
63. Rozman, K. (2024). *Vrednost industrijske proizvodnje v mesečni in letni primerjavi višja*. Pridobljeno 23. december 2024 iz <https://www.stat.si/StatWeb/news/Index/12917>
64. Sen, S., Savitskie, K., Mahto, R. V., Kumar, S., & Khanin, D. (2023). Strategic flexibility in small firms. *Journal of Strategic Marketing*, 31(5), 1053-1070.
65. SiStat (b.d.a). *Izbrani podatki po statističnih regijah, Slovenija, letno*. Pridobljeno 27. november 2024 iz <https://pxweb.stat.si/SiStatData/pxweb/sl/Data/-/2640005S.px>
66. SiStat. (b.d.b). *Izbrani podatki po statističnih regijah, Slovenija, letno*. Pridobljeno 14. november 2023 iz <https://pxweb.stat.si/SiStatData/pxweb/sl/Data/-/2640005S.px>
67. Slovenec. (2020). *Rudarstvo v Sloveniji zamira*. Pridobljeno 28. november 2024 iz <https://www.slovenec.org/2020/07/23/rudarstvo/>
68. Statista. (b.d.). *Construction industry in Europe - statistics & facts*. Pridobljeno 9. december 2024 iz <https://www.statista.com/topics/5137/construction-industry-in-europe/#topicOverview>
69. SURS. (2010). *Standardna klasifikacija dejavnosti 2008*. Pridobljeno 29. november 2024 iz <https://www.stat.si/doc/pub/skd.pdf>
70. SURS. (2022). *Podravska statistična regija*. Pridobljeno 2. december 2024 iz <https://www.stat.si/statweb/News/Index/10658>
71. Širec, M., Bradač Hojnik, B., & Močnik, D. (2024). *Podjetniška demografija in značilnosti podjetništva mladih*. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
72. Telekom Slovenije. (b.d.). *Prvo omrežje*. Pridobljeno 23. december 2024 iz <https://www.telekom.si/o-podjetju/predstavitev/prvo-omrezje>
73. Thakur, S. (2011). *Fundamental economic structure and structural change in regional economies: a methodological approach*. Pridobljeno 28. november 2024 iz https://www.researchgate.net/profile/Sudhir-Thakur-2/publication/227627026_Fundamental_economic_structure_and_structural_change_in_regional_economies_a_methodological_approach/links/54f141b50cf2f9e34efdc0ed/Fundamental-economic-structure-and-structural-ch
74. Torfing, J., Sørensen, E., & Røiseland, A. (2019). Transforming the public sector into an arena for co-creation: Barriers, drivers, benefits, and ways forward. *Administration & society*, 51(5), 795-825.
75. UMAR. (2023). *Poročilo o razvoju 2023*. Pridobljeno 23. december 2024 iz https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/razvoj_slovenije/2023/slovenski/POR2023-splet.pdf
76. UNESCO International Centre for Technical and Vocational Education and Training. (b.d.). *TVETipedia glossary - specialised skills*. Pridobljeno 14. november 2023 iz <https://unevoc.unesco.org/home/TVETipedia+Glossary/lang=en/show=term/term=Specialised+skills>
77. Zavod RS za zaposlovanje. (b.d.). *Registrirana brezposelnost po statističnih regijah*. Pridobljeno 2. december 2024 iz <https://www.ess.gov.si/partnerji/trg-dela/trg-dela-v-stevilkah/registrirana-brezposelnost/#>
78. Zupan, G. (2024). *Čisti prihodek v sektorju IKT višji za 8 %, presegel 6 milijard EUR*. SURS. Pridobljeno 23. december 2024 iz <https://www.stat.si/statweb/News/Index/10901>

2

POTENCIAL TEHNOLOŠKO INTENZIVNIH IN NA ZNANJU TEMELJEČIH PODJETIJ V RAZLIČNIH FAZAH RAZVOJA

Ključne ugotovitve

Tehnološko intenzivna podjetja imajo ključno vlogo pri spodbujanju inovacij, ustvarjanju novih delovnih mest in krepitvi konkurenčnosti gospodarstva. Njihov pomen narašča, saj omogočajo prehod v gospodarstvo, temelječe na znanju in na naprednih tehnologijah.

Struktura slovenskega proizvodnega sektorja kaže, da prevladujejo nizekotehnološka (45 %) in srednje nizekotehnološka podjetja (44 %), kar potrjuje pomembno vlogo tradicionalnih in zmerno zahtevnih dejavnosti v gospodarstvu. Kljub temu razmeroma visok delež srednje nizekotehnoloških podjetij kaže na določeno stopnjo specializacije in prilagojenosti zahtevnejšim industrijskim procesom.

Delež srednje visokotehnoloških podjetij (10 %) je v Sloveniji nižji kot v tehnološko naprednejših državah EU, vendar njihova prisotnost nakazuje razvoj v smeri zahtevnejših industrijskih panog. Visokotehnološki sektor ostaja relativno majhen (2 %), podobno kot v večini držav regije.

Kljub izzivom slovenska podjetja izkazujejo močne kompetence v nišnih segmentih, kot so napredni materiali, robotika in programske rešitve, kar odpira priložnosti za nadaljnjo rast in internacionalizacijo.

Slovenija ima v primerjavi s povprečjem EU višji delež zaposlenih v visokotehnoloških proizvodnih dejavnostih (1,7 %, EU 1,1 %). V storitvenem sektorju je delež zaposlenih v na znanju temelječih storitvah (37,2 %, EU 41,3 %) nižji od povprečja EU, kar kaže na manj razvejano strukturo naprednih storitev in močno osredotočenost na industrijo.

Pomanjkanje visoko usposobljenih kadrov, zlasti na področjih STEM (znanost, tehnologija, inženirstvo, matematika), predstavlja eno največjih ovir za rast visokotehnoloških podjetij v Sloveniji. Spodbujanje razvoja kompetenc in privabljanje specializiranih strokovnjakov iz tujine bi pripomoglo k večji konkurenčnosti slovenskih tehnološko intenzivnih podjetij.

Med anketiranimi (pretežno startup) podjetji se jih polovica ocenjuje kot visoko-tehnoloških, kar pomeni močno prisotnost naprednih tehnologij in raziskovalno-razvojne usmerjenosti. Polovica anketiranih podjetij tudi deluje po agilnem ali vitkem organizacijskem modelu, kar omogoča večjo prilagodljivost in hitrejšo odločanje v dinamičnih sektorjih.

40 % anketiranih podjetij vlaga več kot 20 % svojih prihodkov v raziskave in razvoj, kar kaže na visoko inovacijsko usmerjenost tehnoloških podjetij, medtem ko 19 % podjetij ne spremlja svojih R&R izdatkov.

Kar 59 % anketiranih podjetij ustvarja večino prihodkov na domačem trgu, medtem ko 42 % prodaja v EU in 20 % na globalnem trgu, kar kaže na postopno internacionalizacijo slovenskih podjetij.

45 % anketiranih podjetij ima več kot 90 % visoko izobraženih zaposlenih, kar poudarja pomen specializiranega znanja v tehnološko usmerjenih podjetjih, medtem ko so najbolj iskane kompetence prodaja na globalnih trgih (57 %) ter digitalna znanja (40 %).

95 % podjetij se financira iz lastnih sredstev ali družinske podpore, medtem ko dostop do tveganega kapitala (7 %) in množičnega financiranja (3 %) ostaja zelo omejen.

Kar 63 % anketiranih podjetij navaja, da je digitalizacija bistvena za vse njihove poslovne procese. To pomeni, da ta podjetja v celoti temeljijo na digitalnih orodjih in procesih, ki jim omogočajo večjo učinkovitost, avtomatizacijo in boljšo konkurenčnost na trgu. Hkrati pa 17 % podjetij digitalizacijo uporablja zgolj za posamezne poslovne funkcije, kot so marketing, prodaja in logistika, kar pomeni, da digitalna preobrazba še ni v celoti zajela vseh segmentov poslovanja. Pospešiti je treba digitalizacijo in spodbujati razvoj trajnostnih poslovnih modelov, ki bodo omogočili dolgoročno rast.

Le 13 % anketiranih podjetij ocenjuje podporno okolje kot zelo dobro, medtem ko jih 42 % meni, da je prisotno, a neustrezno usmerjeno, kar nakazuje na potrebo po izboljšanju specializirane podpore za startup podjetja.

Največji vpliv na prihodnje poslovanje podjetij bodo imeli digitalizacija in avtomatizacija (60 %), umetna inteligenca (57 %) ter internacionalizacija (46 %), kar poudarja tehnološki in globalni razvojni fokus podjetij.

Krepitev sodelovanja med deležniki, vključno z raziskovalnimi institucijami, univerzami in podjetji, je ključnega pomena za uspešen razvoj inovacij. Nujna je tudi racionalizacija administrativnih postopkov in izboljšanje dostopnosti podpornih ukrepov, da se zmanjša birokratska obremenitev podjetij.

1 Uvod

Globalni pomen tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih podjetij

V globalnem gospodarstvu 21. stoletja imajo tehnološko intenzivna in na znanju temelječa podjetja osrednjo vlogo pri ustvarjanju gospodarske rasti in prebojih na področju inovacij. Ta podjetja, ki običajno izkazujejo nadpovprečno vlaganje v raziskave in razvoj (R&R), veljajo za *gonilo inovacijskih procesov* v sodobni ekonomiji. Preko razvojnih dejavnosti in uporabe naprednih tehnologij ustvarjajo inovativne proizvode in storitve, s čimer ne le povečujejo lastno konkurenčnost, temveč naslavljajo tudi širše družbene izzive, kot so zdravje, okoljska trajnost in varnost. Posledično njihov vpliv občutno presega njihov neposredni prispevek h gospodarstvu in čeprav predstavljajo sorazmerno majhen delež vseh podjetij, ustvarijo znaten delež dodane vrednosti in zaposlujejo visok delež visoko usposobljenega kadra, zlasti na področjih STEM (znanost, tehnologija, inženirstvo in matematika). Svetovni podatki kažejo, da so ti na znanju temelječi sektorji v letu 2019 prispevali kar 11 % svetovnega bruto domačega proizvoda, kar ponazarja njihov izjemen makroekonomski pomen. Vse to kaže, da prehod v bolj znanstveno in tehnološko podprto gospodarstvo postaja globalni imperativ za države, ki želijo okrepiti svojo vlogo v mednarodnih vrednostnih verigah in zagotoviti dolgoročen trajnostni razvoj.

Vpliv na inovacije, konkurenčnost in ekonomski razvoj

Tehnološko intenzivna podjetja so ključni generatorji inovacij, saj s svojimi naložbami v R&R in človeški kapital ustvarjajo nove tehnologije, patente in izboljšave procesov. Inovacije, ki nastajajo v teh podjetjih, se pogosto prenašajo skozi vrednostne verige in spodbudno delujejo na širše gospodarstvo – preko dobaviteljev, partnerstev z raziskovalnimi institucijami in nastanka novih startup podjetij kot spin-off efektov. S tem bistveno prispevajo h krepitvi konkurenčnosti na mednarodnih trgih; države in regije z večjim deležem na znanju temelječih podjetij običajno dosegajo višjo produktivnost in izvozno uspešnost. Takšna podjetja namreč praviloma ponujajo visoko dodano vrednost na zaposlenega in izdelke oziroma storitve, ki so težje posnemljivi, kar jim daje konkurenčno prednost na globalnem trgu. Posledično je tudi njihov vpliv na ekonomski razvoj in blaginjo prebivalstva zelo pomemben – ustvarjajo kakovostna delovna mesta, spodbujajo rast plač ter krepijo domačo industrijsko bazo s prehodom v panoge z višjo tehnološko zahtevnostjo. V mnogih državah so se v zadnjih desetletjih oblikovale strategije pametne specializacije in razvojne politike, ki posebej poudarjajo vlogo tovrstnih podjetij pri prestrukturiranju gospodarstva v bolj inovativno in odporno smer. Nenazadnje tehnološko napredna podjetja s svojimi rešitvami prispevajo tudi k naslovitvi družbenih izzivov (npr. na področju zdravstva, energije, mobilnosti), kar pomeni, da je njihov pomen sistemski – poganjajo inovacijske cikle, ki vodijo k splošnemu napredku.

Slovenski kontekst in inovacijski ekosistem

Tudi v Sloveniji postajajo tehnološko intenzivna in na znanju temelječa podjetja vse bolj prepoznana kot ključni dejavnik nadaljnega gospodarskega razvoja. Čeprav ima Slovenija dolgo tradicijo industrijske proizvodnje in inženirskih znanj, se njen gospodarski model postopoma premika od vloge t. i. *podaljšane delavnice* za tuje korporacije k lastnemu inovacijskemu gospodarstvu. Nacionalne

razvojne strategije – od *Strategije pametne specializacije* do *Industrijske strategije 2021–2030* – poudarjajo prehod v gospodarstvo, ki temelji na znanju, kreativnosti in naprednih tehnologijah. Vlada si prizadeva ustvariti pogoje za industrijo, zasnovano na znanju in inovativnosti, da bi s tem zagotovila nova, boljša delovna mesta in uresničila vizijo razvoja zelene, ustvarjalne in pametne industrije.

V slovenskih inovacijskih ekosistemih se ti naporji že odražajo: vzpostavljeni so tehnološki parki (npr. Tehnološki park Ljubljana), podjetniški inkubatorji in raziskovalna središča, ki povezujejo podjetja z univerzami in inštituti. Sodelovanje med znanstveno-raziskovalno sfero in gospodarstvom spodbuja nastanek startup in spin-off podjetij, ki utelešajo komercializacijo domačega znanja. Kljub temu pa slovenski inovacijski ekosistem še ni povsem izkoristil svojega potenciala. Izzivi, kot so omejen dostop do kapitalskih virov za rastoče tehnološke projekte, pomanjkanje kritične mase visokotehnoloških podjetij na globalni ravni ter relativno majhen domači trg, zavirajo hitrejši preboj. Nekateri kazalniki kažejo, da Slovenija za povprečjem EU zaostaja pri izvozu visokotehnoloških izdelkov in na znanju temelječih storitev, kar nakazuje potrebo po nadaljnji internacionalizaciji in povezovanju v globalne verige vrednosti. Po drugi strani pa država dosegata zavidljive rezultate na nekaterih področjih (npr. visoka ekonomska kompleksnost izvoza in močna inženirska tradicija), kar pomeni priložnost za pospešeno rast na tem temelju. Za krepitev inovacijskega ekosistema so pomembni ukrepi, kot so povezovanje zasebnega sektorja z univerzami in raziskovalnimi inštitucijami, ciljno usmerjene spodbude (glede na prednostna področja razvoja) ter učinkovito koriščenje razpoložljivih evropskih sredstev za inovacije. Vzpostavitev tovrstnega plodnega okolja – pogosto imenovanega nacionalni inovacijski sistem – omogoča, da nove ideje lažje preidejo od koncepta do trga, ob podpori ustreznih finančnih, mentorskih in infrastrukturnih mehanizmov. S celovitim pristopom, ki vključuje podjetja vseh velikosti, vladne institucije, raziskovalni sektor in podporno okolje, lahko Slovenija bolje unovči svoj intelektualni kapital in pospeši prehod v družbo znanja.

Izzivi in priložnosti za slovenska podjetja

Slovenska tehnološko intenzivna podjetja se soočajo s specifičnimi izzivi, ki izhajajo tako iz značilnosti lokalnega okolja kot iz dinamičnih globalnih trendov. Eden glavnih izzivov je relativna majhnost gospodarstva, ki omejuje obseg domačega trga in s tem terja hitro usmeritev podjetij na mednarodne trge za doseganje rasti. Z omejenimi viri se spopada tudi finančno okolje za inovacije; tveganega kapitala in investorjev, pripravljenih vložiti v visokotehnološke projekte v zgodnjih fazah, je manj kot v večjih inovacijskih središčih po svetu. Poleg tega je povezovanje raziskav in industrije še vedno nezadostno – podjetja pogosto težko komercializirajo rezultate vrhunskih raziskav domačih institucij, bodisi zaradi administrativnih ovir bodisi zaradi pomanjkanja izkušenj v upravljanju inovacij. Kadri in znanje predstavljajo hkrati prednost in izziv: Slovenija premore visoko izobraženo delovno silo, vendar pa obstaja tudi konkurenčen boj za talente na mednarodni ravni ter tveganje bega možganov, če domače okolje ne nudi dovolj spodbudnih priložnosti.

Kljub izzivom pa se ponujajo številne priložnosti. Globalna gospodarska preobrazba in evropske politike dajejo poudarek digitalni in zeleni tranziciji, kar ustvarja povpraševanje po inovativnih rešitvah na teh področjih – tu lahko slovenska podjetja izkoristijo svojo prilagodljivost in nišno specializacijo. Sodelovanje v evropskih raziskovalno-razvojnih programih (npr. *Obzorje Evropa*) in pobudah (npr. projekti pomembnega skupnega evropskega interesa – IPCEI) omogoča dostop do financiranja, znanja in partnerstev, ki lahko pospešijo rast domačih tehnoloških podjetij. Prav tako slovenska podjetja vse bolj prepoznajo vrednost povezovanja v grozde in strateška partnerstva, ki povečujejo njihovo inovacijsko zmožnost in tržno moč. Z nadaljnjim razvojem podpornega okolja – od davčnih spodbud za R&R do bolj prožnega regulativnega okolja – ima Slovenija priložnost utrditi

status okolja, kjer lahko inovativna podjetja nastajajo, rastejo in ostajajo. Uspešne zgodbe hitro rastočih podjetij (scaleupov) v zadnjih letih dokazujejo, da je možno tudi iz Slovenije graditi globalno konkurenčne poslovne modele, če so izkoriščene priložnosti in presežene strukturne ovire.

Vpliv megatrendov na inovativna podjetja

Na obzorju razvoja tehnološko intenzivnih podjetij se izrisujejo megatrendi, ki bodo oblikovali njihove prihodnje strategije, priložnosti in tveganja. Digitalizacija poslovanja in industrije se nadaljuje z nezmanjšano hitrostjo – uvajanje digitalnih tehnologij v vse vidike delovanja podjetij (od proizvodnje in logistike do marketinga in prodaje) je postalo nujno za ohranjanje konkurenčnosti. Umetna inteligenca (UI) prinaša kvalitativni preskok v zmožnostih obdelave podatkov, avtomatizacije odločitev in personalizacije produktov/storitev, kar lahko dramatično poveča inovacijski potencial podjetij, ki UI uspešno integrirajo. Skupaj z UI se krepi tudi avtomatizacija širšega spektra procesov – od robotike v proizvodnji do avtomatiziranih storitev –, kar obljublja višjo produktivnost, a hkrati terja prilagajanje delovne sile in razvoj novih veščin.

Vzporedno z digitalno revolucijo poteka globalni premik proti zelenim tehnologijam in krožnemu gospodarstvu. Pod pritiskom podnebnih sprememb in okoljskih izzivov si mednarodna skupnost prizadeva za razogljichenje industrije in bolj trajnostno rabo virov. To pomeni, da bodo konkurenčna podjetja prihodnosti morala vgrajevati trajnostne prakse – od energetske učinkovitosti in uporabe obnovljivih virov do načel krožnega gospodarjenja, kjer se odpadki preoblikujejo v nove vire. Slovenija pri tem ni izjema; strateški dokumenti poudarjajo prehod v zeleno in nizkoogljično gospodarstvo ter krožno rabo virov kot eno osrednjih usmeritev. Ta prehod prinaša podjetjem priložnosti za inovacije na novih področjih (npr. razvoj čiste energije, novih materialov, reciklažnih tehnologij), hkrati pa tudi zahtevo po prilagajanju obstoječih poslovnih modelov.

Pomembno je poudariti, da so našeti megatrendi medsebojno prepleteni in se pogosto krepijo. Digitalne tehnologije in UI lahko na primer pomagajo optimizirati energetske porabe in logistične verige, kar podpira cilje krožnega gospodarstva in trajnosti. Po drugi strani pa zeleni imperativi spodbujajo dodatne inovacije, ki koristijo digitalnim rešitvam (npr. pametna omrežja, platforme za delitev storitev itd.). Za slovenska tehnološko intenzivna podjetja to pomeni, da morajo biti proaktivna in pripravljena na večdimenzionalno transformacijo: uspeh bo odvisen od sposobnosti vključevanja najnovejših tehnologij, prilagajanja globalnim trendom ter istočasnega izkoriščanja priložnosti, ki jih ti trendi prinašajo. Po ocenah strokovnjakov bodo države in podjetja, ki pravočasno in učinkovito investirajo v digitalizacijo in zelene tehnologije, v boljši poziciji, saj omenjena megatrenda zahtevata obsežne prilagoditve in sistematične naložbe v inovacije. V tem kontekstu megatrendi ne predstavljajo le tehnoloških sprememb, temveč del širših družbeno-ekonomskih preobrazb, ki znanje in inovacije postavljajo v ospredje prihodnjega razvoja.

Zaradi navedenih dejavnikov so tehnološko intenzivna in na znanju temelječa podjetja hrbtenica sodobnega gospodarskega razvoja. Njihova vloga v globalnem in slovenskem kontekstu se kaže skozi spodbujanje inovacij, krepitev konkurenčnosti ter generiranje trajnostne gospodarske rasti. Razumevanje pomena teh podjetij ter pogojev, v katerih delujejo – od inovacijskega ekosistema do megatrendov digitalizacije in trajnosti –, je ključno za oblikovanje učinkovitih politik in strategij. V tem poglavju raziskave *Slovenski podjetniški observatorij 2024* bomo podrobneje analizirali značilnosti, dosežke in perspektive tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih podjetij v Sloveniji. Cilj je podati celovit pregled stanja, trendov in perspektiv teh dejavnosti v primerjavi z drugimi ter prispevati k oblikovanju politik in ukrepov za nadaljnjo podporo razvoju inovacijskega ekosistema v Sloveniji.

2 Struktura, razvoj in globalni trendi tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih podjetij

Tehnološko intenzivna in na znanju temelječa podjetja predstavljajo ključen dejavnik gospodarskega razvoja in inovacij v sodobnem globalnem okolju. Njihov vpliv se odraža v visokih stopnjah inovativnosti, konkurenčnosti ter v sposobnosti ustvarjanja novih poslovnih modelov in disruptivnih tehnologij. V tem poglavju bomo analizirali strukturo in razvrstitev teh podjetij glede na tehnološko intenzivnost in znanje, pri čemer bomo obravnavali ključne kategorije, kot so visokotehnološka podjetja, na znanju temelječe storitve, startupi in scaleupi ter njihovo medsebojno povezanost. Nadalje bomo predstavili večplastni pristop k analizi inovacijskega ekosistema, pri čemer bomo izpostavili ključne visokotehnološke panoge ter oblikovali matrični model za razvrščanje podjetij z vidika njihove vloge v ekosistemu. Teoretični del poglavja bo osvetlil ključne koncepte rasti in razvoja tehnološko intenzivnih podjetij, kot so vloga inovacij, endogena rast ter pomen podjetniških ekosistemov. Zaključni del bo osredotočen na globalne trende v tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih dejavnostih, pri čemer bomo analizirali ključne premike in priložnosti, ki jih prinašajo sodobne tehnološke in družbene spremembe.

2.1 Opredelitev in razvrstitev podjetij z vidika tehnološke intenzivnosti in znanja

Pri analizi inovacijskega potenciala in mednarodne konkurenčnosti gospodarstva je ključno razumeti raznolikost podjetij z vidika njihove tehnološke intenzivnosti. Ta se v literaturi in praksi običajno meri glede na delež izdatkov za raziskave in razvoj (R&R) v celotnih prihodkih, stopnjo tehnološke kompleksnosti izdelkov ali storitev, kadrovsko strukturo (delež visoko izobražene delovne sile), sposobnost hitrega uvajanja inovacij ter uporabo naprednih tehnologij (Martínez-Noya & García-Canal, 2021). Poleg tega je pomembno upoštevati tudi na znanju temelječa podjetja in širok spekter storitev z visoko intenzivnostjo znanja, ki prav tako pomembno prispevajo k inovacijskemu potencialu in dinamičnosti gospodarstva.

Razvrstitev podjetij glede na njihovo tehnološko intenzivnost omogoča ciljno analizo gospodarskih struktur, inovacijskih strategij ter potreb po podpornih mehanizmih. Visokotehnološka podjetja praviloma ustvarjajo prebojne inovacije in so pogosto globalno usmerjena, srednjetechnološka podjetja skrbijo za postopno izboljševanje obstoječih tehnologij in procesov, medtem ko se nizkotechnološka podjetja osredotočajo na optimizacijo proizvodnje in stroškovno učinkovitost (Sergei et al., 2023; Woodfield et al., 2023). Na znanju temelječa storitvena podjetja (angl. *Knowledge-Intensive Business Services*) dopolnjujejo in povezujejo te različne skupine, saj razvijajo in ponujajo napredne storitve, ki pospešujejo inovacijske procese v celotnem gospodarstvu.

Eurostat pri analizah tehnološke intenzivnosti in inovacij uporablja več dopolnjujočih se pristopov (slika 2.1) (Eurostat, 2022):

1. *sektorski pristop*: razvrščanje proizvodnih dejavnosti glede na razmerje med izdatki za R&R in dodano vrednostjo ter upoštevanje deleža visokokvalificiranih kadrov v storitvah;
2. *produktni pristop*: razvrščanje izdelkov glede na intenzivnost R&R, kar omogoča spremljanje konkurenčnosti držav v trgovini z visokotehnološkimi izdelki;
3. *patentni pristop*: uporaba patentnih statistik kot kazalnika inovacijske aktivnosti in tehnološke naprednosti.

Slika 2.1. Pristopi k razvrstitvi podjetij z vidika tehnološke intenzivnosti in znanja



Vir: Eurostat, 2022.

Kombinacija teh pristopov ter podatkovnih virov (npr. ankete o inovacijah, R&R statistike, podatki o zaposlenih in njihovem znanju, izobraženosti) omogoča podroben vpogled v inovacijsko okolje ter podpira oblikovanje učinkovitih politik za spodbujanje inovacij in gospodarske rasti.

2.1.1 Osnovne kategorije proučevanih podjetij z vidika tehnologije

Najpogosteje uporabljena mednarodna klasifikacija, ki temelji na priporočilih Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj (OECD) ter Eurostata, razvršča proizvodna podjetja v naslednje kategorije:

1. *visokotehnološka podjetja*: vlagajo več kot 4 % svojih prihodkov v R&R (npr. farmacija, biotehnologija, IKT, letalska industrija). Zanje je značilno hitro uvajanje prebojnih inovacij, visoka stopnja tveganja ter intenzivno mednarodno sodelovanje (OECD, 2021; EFPIA, 2021);
2. *srednje (visoko- in nizko-)tehnološka podjetja*: vlagajo med 1 % in 4 % svojih prihodkov v R&R. Mednje sodijo sektorji, kot so avtomobilska, kemična in strojna industrija. Inovacije so tu pogosto postopne in temeljijo na izboljševanju obstoječih izdelkov ter procesov (OECD, 2021);
3. *nizkotehnološka podjetja*: vlagajo manj kot 1 % svojih prihodkov v R&R. Najdemo jih v tradicionalnih industrijah (tekstil, prehrabna in pohištvena industrija), kjer so inovacije večinoma usmerjene v optimizacijo proizvodnje in zniževanje stroškov (Wang & Lestari, 2013).

Klasifikacije, ki podjetja opredeljujejo kot visoko-, srednje- in nizkotehnološka, so bile prvotno razvite za proizvodne dejavnosti. OECD in Eurostat pri razvrščanju sektorjev glede na tehnološko intenzivnost primarno izhajata iz značilnosti proizvodnih industrij – denimo deleža izdatkov za R&R glede na dodano vrednost, kompleksnost uporabljenih tehnologij, intenzivnost inovacij ter deleža visoko kvalificiranih kadrov. Na tej osnovi se proizvodne panoge razvrščajo v (Eurostat, 2024a):

- *visokotehnološke panoge* (npr. farmacevtska industrija, elektronska in letalska industrija, IKT industrija);
- *srednjetehnološke panoge* (npr. avtomobilska, strojna, kemična industrija);
- *nizkotehnološke panoge* (npr. tekstilna, prehrabna in pohištvena industrija).

Te skupine so torej prvenstveno vezane na proizvodne dejavnosti. Glavni cilj takšne razvrstitve je primerjava industrij med seboj po tehnološkem potencialu in inovacijski dinamiki, ki izvira iz proizvodnih procesov in produktnega razvoja.

2.1.2 Na znanju temelječa podjetja in storitve

Poleg proizvodnih podjetij igrajo pomembno vlogo na znanju temelječa podjetja in storitve, ki se odlikujejo po visokem deležu visoko izobraženih kadrov ter intenzivni uporabi intelektualnega

kapitala (Kong et al., 2021; Sareen & Pandey, 2022). Ta podjetja (npr. inženirske, tehnološko-svetovalne, IKT storitve) spodbujajo difuzijo znanja, izboljšujejo inovacijsko učinkovitost ter omogočajo podjetjem v nizko- in srednje tehnoloških sektorjih, da lažje dostopajo do naprednih rešitev in s tem krepijo svojo konkurenčnost. Zato se pri storitvenih dejavnostih zgoj delitev na visoko-, srednje- in nizekotehnološke panoge ne uporablja neposredno. Za storitve je OECD z Eurostatom razvil drug pristop, ki loči predvsem na podlagi intenzivnosti znanja in izobraženosti kadrov. Tako pri storitvah govorimo o (Eurostat, 2024b):

- *na znanju temelječih storitvah* (angl. *Knowledge-Intensive Services – KIS*),
- *na manj znanja temelječih storitvah* (angl. *Less Knowledge-Intensive Services – LKIS*).

Pri na znanju temelječih storitvah (KIS) gre za panoge, ki temeljijo na visoki ravni strokovnih znanj, naprednih tehnologijah in inovacijskih procesih, a te storitvene panoge niso razvrščene z istimi kriteriji (visokotehnološko, srednje tehnološko ipd.) kot proizvodnja. Namesto tega se za storitve uporabljajo kazalniki, kot so delež terciarno izobraženih zaposlenih, delež izdatkov za R&R v storitvenem sektorju, stopnja digitalizacije, kompleksnost ponujenih storitev in inovacijska aktivnost.

2.1.3 Vloga startupov in scaleupov

V zadnjih letih so v inovacijskih ekosistemih vse bolj prepoznani tudi startupi in scaleupi, ki pogosto delujejo kot gonilo hitrih tehnoloških in poslovnih prebojev. Startup podjetja so navadno mlada in agilna ter lahko vstopajo v katerikoli segment tehnološke intenzivnosti (Sreenivasan & Suresh, 2024; Eliakis et al., 2020), pri čemer pogosto hitro premikajo meje med nizko-, srednje- in visokotehnološkimi sektorji. Čeprav v začetni fazi pogosto delujejo v nišah ali uvedejo le manjše izboljšave, se s pridobivanjem finančnih sredstev, znanja in kadrov lahko hitro prelevijo v visokotehnološke akterje ali pomembne igralce v na znanju temelječih storitvah.

Scaleupi, ki so startupi v fazi pospešene rasti, pogosto krepijo svojo tehnološko intenzivnost in inovacijske zmožnosti ter se širijo na mednarodne trge. Tako startupi kot scaleupi zaradi svoje prilagodljivosti, hitrega odzivanja na tržne signale in sposobnosti izkoriščanja najnovejših znanstvenih spoznanj igrajo pomembno vlogo pri uvajanju novih tehnologij in poslovnih modelov v vse ravni tehnološke intenzivnosti gospodarstva (Teixeira et al., 2021). Številne nacionalne in evropske politike že prepoznavajo ta potencial ter razvijajo posebne instrumente za podporo startupom in scaleupom, s čimer dopolnjujejo klasične razvrstitve in mehanizme podpore, osredotočene zgoj na tehnološko intenzivnost.

2.1.4 Medsebojna odvisnost in povezovanje različnih tipov podjetij

Razumevanje medsebojnih povezav med podjetji z različno tehnološko intenzivnostjo ter na znanju temelječimi podjetji, startupi in scaleupi je ključno za celovito sliko inovacijskega okolja in učinkovito oblikovanje razvojnih politik (Garcia-Tapiál & Cardenete, 2023; Audretsch et al., 2020). Čeprav se visoko-, srednje- in nizekotehnološka podjetja razlikujejo po stopnji vlaganj v R&R, inovacijski dinamiki ter tipih izdelkov ali storitev, ta raznolikost ustvarja priložnosti za sinergije in medsebojno dopolnjevanje.

Na znanju temelječe storitve niso razvrščene po enaki lestvici (visoko-, srednje-, nizekotehnološko), temveč predstavljajo posebno kategorijo storitev z visoko vsebnostjo znanja. Te storitve delujejo kot horizontalna podpora plast, ki lahko povezuje različne proizvodne in tudi nekatere storitvene panoge. Na znanju temelječa podjetja (KIS) (npr. svetovalna podjetja na področju tehnologije in inovacij, inženirske družbe, IKT storitvena podjetja, raziskovalno-razvojni inženiring, izobraževanje

in trening, specializirano trženjsko svetovanje) lahko nudijo podporo tako visokotehnološkim proizvodnim podjetjem kot tudi srednje- ali nizkotehnološkim, saj jim pomagajo pri uvajanju novih tehnologij, izboljšavah procesov in izdelkov, pri prenosu znanj iz raziskovalnih institucij v prakso ter pri digitalni transformaciji (Carrillo-Carrillo & Alcalde-Heras, 2020; Lee & Kwon, 2023; Freund et al., 2020).

Torej, čeprav se visoko-, srednje- in nizkotehnološke dejavnosti nanašajo primarno na proizvodne dejavnosti, lahko storitveni sektor, zlasti na znanju temelječe storitve, razumemo kot pomembnega akterja, ki podpira, nadgrajuje in povezuje podjetja različnih tehnoloških ravni. KIS podjetja s svojim znanjem in storitvami posredno vplivajo na hitrejšo difuzijo naprednih tehnologij, inovacijskih procesov in poslovnih modelov tudi v proizvodne panoge, tako visoko- kot srednje- in nizkotehnološke. Podobno veljajo startupi in scaleupi za nosilce agilnosti in prebojnih idej, na znanju temelječa podjetja (KIS) pa prispevajo specializirane storitve, ki pomagajo pri prenosu znanja in tehnologij med različnimi gospodarskimi sektorji.

V nadaljevanju predstavljamo ključne mehanizme, prek katerih se znanje, inovacije in tehnologije prenašajo med podjetji različnih tehnoloških ravni ter kako to vpliva na širši gospodarski ekosistem. Pojasnjujemo, kako visokotehnološka podjetja prispevajo k difuziji inovacij v srednje- in nizkotehnološke sektorje, kako izmenjava najboljših praks izboljšuje inovacijske procese, kakšno vlogo pri tem igrajo startupi in scaleupi, kako globalne verige vrednosti povezujejo podjetja različnih tehnoloških intenzivnosti ter kako medsebojno sodelovanje ustvarja dinamičen inovacijski ekosistem.

Prenos znanja in tehnologij

Visokotehnološka podjetja pogosto ustvarjajo vrhunsko znanje in tehnologije, ki služijo kot izhodišče za inovacije v srednje- in nizkotehnoloških sektorjih. Na primer, nova računalniška rešitev ali material, razvit v visokotehnološkem podjetju, se lahko prilagodi potrebam proizvajalcev v tradicionalni industriji, kar izboljša njihove procese, kakovost izdelkov in konkurenčnost. Na znanju temelječa podjetja, npr. svetovalne in inženirske družbe, pri tem delujejo kot mostovi, saj razvijajo prilagojene storitve, treninge, orodja in rešitve, ki manj tehnološko intenzivnim podjetjem olajšajo integracijo novih tehnologij.

Izmenjava najboljših praks in upravljanje inovacijskih procesov

Srednje- in nizkotehnološka podjetja lahko v sodelovanju z visokotehnološkimi partnerji pridobijo dostop do najboljših praks na področju upravljanja inovacij, projektnega vodenja, kakovosti ter standardov, ki so v visokotehnoloških sektorjih pogosto strožji. S tem se spodbuja difuzija inovacijskih zmogljivosti in metodologij po celotnem gospodarstvu, kar povečuje učinkovito izrabo R&R sredstev ter izboljšuje splošno inovacijsko kulturo.

Vloga startupov in scaleupov kot katalizatorjev sprememb

Startup podjetja, ki so pogosto prožna, hitra pri sprejemanju odločitev in neobremenjena s togimi procesi, lahko prepoznajo neizkoriščene tržne niše, uvajajo disruptivne tehnologije ali razvijajo nove poslovne modele v že obstoječih panogah. Scaleupi, ki so v fazi hitre rasti, lahko te rešitve razširijo na večje trge ter s tem povečajo vpliv inovacij na širši del gospodarstva. Tako lahko startup v visokotehnološkem sektorju, ki je razvil nov algoritmični pristop k obdelavi podatkov, sčasoma prilagodi svojo rešitev tudi za srednje- ali nizkotehnološke industrije (npr. logistiko, proizvodnjo hrane ali pohištva), kjer digitalizacija procesov postaja nujna za konkurenčnost.

Mednarodne povezave in globalne verige vrednosti

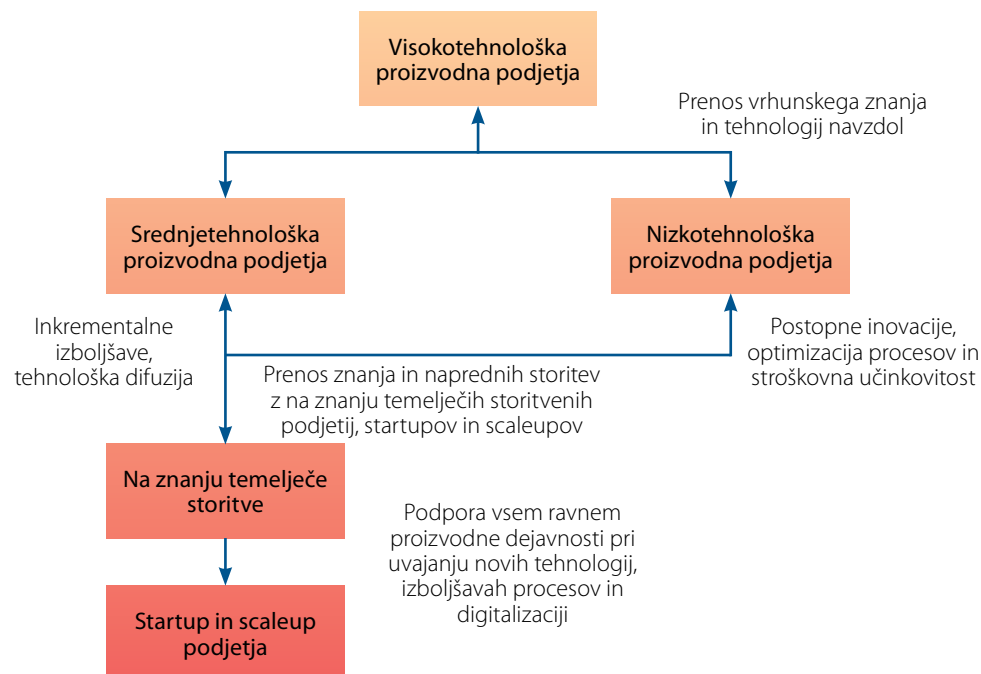
Visoko-, srednje- in nizekotehnoška podjetja se pogosto združujejo v globalne verige vrednosti, kjer vsako podjetje prispeva svoj specifični nabor kompetenc in znanj. Visokotehnoška podjetja lahko nudijo vrhunske komponente ali programsko opremo, srednjetechnološka podjetja poskrbijo za zanesljivo sestavljanje in sistemsko integracijo, medtem ko nizekotehnoška podjetja prispevajo k obsežni proizvodnji in standardizaciji. Na znanju temelječa podjetja nudijo podporne storitve, kot so usposabljanje osebja, tehnološko svetovanje in inženirske rešitve. Tudi startupi in scaleupi delujejo v teh globalnih omrežjih – na primer, novo podjetje lahko nudi specifično programsko orodje ali analitično rešitev, ki optimizira določene faze v proizvodnem ciklu.

Ustvarjanje dinamičnega inovacijskega ekosistema

Končna vrednost medsebojnega povezovanja različnih vrst podjetij je dinamičen inovacijski ekosistem, v katerem so meje med visoko-, srednje- in nizekotehnoškimi sektorji vse bolj prepustne. Znanje, izkušnje in tehnologije se pretočno gibljejo od enega akterja k drugemu, kar pospešuje uvajanje inovacij v različne panoge. To pomeni, da se lahko vpeljava umetne inteligence, razvita sprva za specializiran visokotehnoški sektor, hitro razširi v logistiko, turizem ali celo tradicionalno proizvodnjo, če obstajajo na znanju temelječe storitve in startupi, ki to omogočajo.

Vsi ti različni tipi podjetij se medsebojno dopolnjujejo, kar omogoča celovito, trajnostno in konkurenčno inovacijsko okolje (slika 2.2). Razumevanje njihovih medsebojnih povezav je ključno za snovanje učinkovitih razvojnih strategij in politik, saj nam omogoča, da podpiramo ne le posamezne skupine podjetij, temveč celotni inovacijski sistem, v katerem se generirajo in izkoriščajo ideje, znanje in tehnologije.

Slika 2.2. Povezave med vključenimi kategorijami podjetij



Vir: lasten.

Razvrstitve visoko-, srednje- in nizkotehnoških podjetij primarno izhajajo iz proizvodnega sektorja, a na inovacijsko okolje močno vplivajo tudi druge skupine akterjev – na znanju temelječe storitve, ki pomagajo pri difuziji tehnologij in znanja, ter startupi in scaleupi, ki v ekosistem vnašajo prožnost, nove ideje in hitro rastoče inovacije. Vsi ti akterji so medsebojno odvisni, saj izmenjava znanja, praks in tehnologij spodbuja trajnostno gospodarsko rast, konkurenčnost in tehnološki napredek.

2.2 Večplastni pristop k analizi inovacijskega ekosistema

2.2.1 Ključne visokotehnoške panoge

V poglavju 2.1 smo predstavili osnovno razvrstitev podjetij glede na tehnološko intenzivnost in vlogo na znanju temelječih storitev (KIS) ter poudarili pomen startupov in scaleupov pri pospeševanju inovacij. Zdaj se osredotočamo na različno tehnološko intenzivne panoge ter širimo razumevanje s tem, da predstavimo ključna področja, ki v sodobnem gospodarstvu izkazujejo intenzivna vlaganja v raziskave in razvoj, ustvarjajo prebojne inovacije ter dvigujejo konkurenčnost na globalnih trgih. Z vidika vključevanja panog v posamezne skupine se med seboj razlikujejo, glede na to, katere značilnosti podjetij opazujemo in upoštevamo pri kategorizacijah (npr. Lee et al., 2016), spremembe pa nastajajo tudi v času, saj se značilnosti posameznih panog s časom spreminjajo (Workforce Information Council High-Tech Study Group, 2015) in lahko le-te prehajajo med posameznimi kategorijami tehnološke razvitosti. Visokotehnoške industrije so običajno razdeljene na devet sklopov, ki se med seboj razlikujejo po tehnološkem fokusu, vlaganjih v raziskave in razvoj ter konkurenčni dinamiki. Mednje so najpogosteje uvrščene: (1) informacijsko-komunikacijske tehnologije (IKT), (2) farmacevtska industrija, (3) biotehnologija, (4) medicinska tehnologija, (5) letalska in vesoljska industrija, (6) napredna proizvodnja, (7) proizvodnja elektronskih in optičnih izdelkov, (8) telekomunikacije in (9) zelene (okoljske) tehnologije. Čeprav se ti sektorji v statistikah pogosto obravnavajo ločeno, se v praksi njihovi raziskovalni izzivi, inovacijski procesi in vrednostne verige močno prepletajo. Nekatere panoge se naravno združujejo v širše tematske skupine, kjer meje med panogami niso več ostro določene.

Namesto ozko definiranih sektorjev načrtovalci politik, podjetja in raziskovalne institucije lažje naslavljajo širše tematske skupine (digitalne, biofarmaceutske, vesoljsko-proizvodne, zelene rešitve), ki se bolj ujemajo z realnimi verigami vrednosti in inovacijskimi partnerstvi. Podjetja in raziskovalne skupine, ki se prej niso prepoznala kot "sorodna" (npr. farmacevtska in digitalna), se ob upoštevanju tematskih povezav lahko zavedajo velikega potenciala za sodelovanje (npr. analiza velikih podatkov za klinična testiranja, razvojna orodja za personalizirano zdravstvo ipd.) (Van Tulder et al., 2016; Awan et al., 2022).

Digitalne tehnologije

Pojem digitalnih tehnologij povezuje predvsem IKT in telekomunikacije, a dejansko posega v vsa visokotehnoška in tudi srednje- ali nizkotehnoška področja. Čeprav IKT in telekomunikacije v osnovi tvorita dve ločeni panogi, ju danes pogosto obravnavamo skupaj, saj razvoj interneta, mobilnih in satelitskih omrežij ter digitalnih rešitev (veliki podatki, umetna inteligenca, kibernetna varnost, internet stvari) globalno preoblikuje tako proizvodne kot storitvene sektorje (Sergei et al., 2023).

Bio- in medicinske znanosti

Na tem področju se združujejo farmacevtska industrija, biotehnologija in medicinska tehnologija. Razvoj novih terapij, diagnostičnih metod in personaliziranega zdravljenja zahteva stalno sodelovanje na področjih genetike, celične biologije, materialne znanosti in inženirstva (Wei et al., 2022; Kasoju et al., 2023). Mnogo podjetij, ki so sprva delovala le v farmacevtskem sektorju, je danes tesno vpetih v biotehnoške raziskave ali razvoj medicinskih pripomočkov, zato meje med panogami postajajo vedno bolj zabrisane.

Napredna proizvodnja in vesoljske tehnologije

Letalska in vesoljska industrija je sinonim za visokotehnološko dejavnost, toda sodobni aeronavtični in vesoljski programi so v veliki meri povezani z napredno proizvodnjo, ki vključuje robotiko, avtomatizacijo, 3D tiskanje in uporabo naprednih materialov (Bănică et al., 2024). Tudi druge industrije (na primer avtomobilska) vse pogosteje prevzemajo aeronavtične metode proizvodnje in kompozitne materiale, kar krepi preplet med "klasičnimi" panogami in visokotehnološkimi zaveznitvi (npr. napredna tovarniška robotika se uporablja v letalstvu in avtomobilski industriji).

Zelene (okoljske) tehnologije

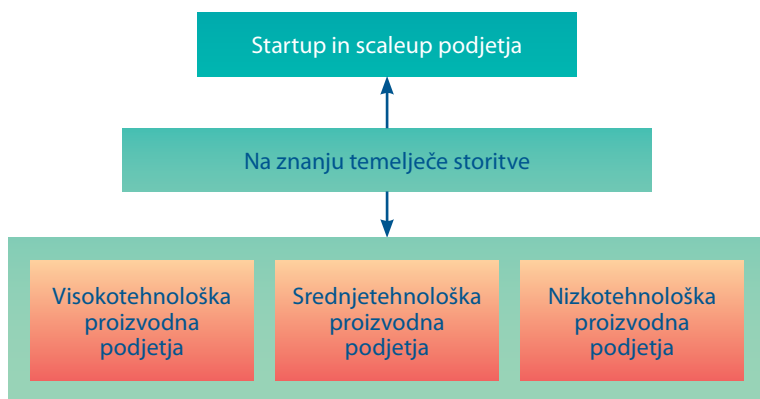
Največjo horizontalno vlogo igrata trajnost in okoljska odgovornost, saj se zelene tehnologije povezujejo prav z vsemi panogami (Javaid et al., 2022; Asad et al., 2023). Področja, kot so energetska učinkovitost, razvoj obnovljivih virov energije, zmanjševanje emisij in trajnostne surovine, postajajo integralni del inovacijskih strategij tako v farmaciji (zelena kemija), biotehnologiji (biorazgradljivi izdelki), napredni proizvodnji (varčna raba materialov) kot tudi v digitalnih tehnologijah (upravljanje pametnih omrežij).

Z razumevanjem prekrivanja različnih visokotehnoloških panog v širše tematske sklope pridobimo vpogled, kako inovacije nastajajo na stičišču več sektorjev. Prihodnost teh industrij bo še bolj prežeta z razdrobljenimi, a vse bolj povezljivimi področji, kjer skupne raziskave in skupni projekti postajajo pravilo. Na ta način navidezno ločeni sektorji delujejo v enem, medsebojno prepletenem inovacijskem ekosistemu, ki spodbuja sodelovanje med podjetji, prenos znanja iz raziskovalnih organizacij in implementacijo trajnostno naravnanih poslovnih modelov. To prinaša korist vsem deležnikom: podjetjem (več tržnih priložnosti), državi (gospodarska rast in višja konkurenčnost) in družbi (inovacije, ki rešujejo okoljske, zdravstvene in družbene izzive).

2.2.2 Skupni večplastni ekosistem obravnavanih kategorij podjetij

K podjetjem v visokotehnoloških panogah smo dodali in izpostavili vlogo in pomen na znanju temelječih storitev (KIS) in obravnavali pomen startupov in scaleupov kot generatorjev disruptivnih inovacij in hitre rasti. Da bi te tri vidike – tehnološko razvrstitev, podporo s storitvami znanja in fazo razvoja podjetja – bolje razumeli, so predstavljeni z večplastno shemo, ki jih prikaže v skupnem inovacijskem ekosistemu (slika 2.3).

Slika 2.3. Shema večplastnega ekosistema proučevanih skupin podjetij



Vir: lasten.

Spodnja raven: razvrstitev proizvodnih podjetij glede na tehnološko intenzivnost

Spodnjo raven predstavljajo tri (ali štiri) kategorije proizvodnih podjetij: visoko-, srednje- in nizkotehnološka. V osnovi uporabljamo delitev na (Eurostat, 2022):

- *visokotehnološka podjetja*, ki vlagajo več kot 4 % svojih prihodkov v R&R in razvijajo prebojne rešitve (npr. farmacija, IKT, vesoljska industrija);
- *srednjetehnološka podjetja*, kjer delež vlaganj v R&R znaša od 1 % do 4 %. Sem sodijo mnoge industrije (npr. avtomobilska, kemična, strojna), ki se pogosto posvečajo inkrementalnim izboljšavam obstoječih izdelkov in procesov;
- *nizkotehnološka podjetja*, ki so praviloma prisotna v tradicionalnih panogah (tekstilstvo, prehranska industrija ipd.) in vlagajo manj kot 1 % prihodkov v R&R, pri čemer se osredotočajo predvsem na optimizacijo in stroškovno učinkovitost.

Na tej prvi ravni tvorijo omenjeni trije (oziroma štirje, če ločimo še srednje visoke in srednje nizke) razredi jedro proizvodnega gospodarstva. Vsak razred ima specifičen inovacijski pristop, od hitrih prebojnih inovacij do postopnega dvigovanja konkurenčnosti.

Srednja raven: na znanju temelječe storitve (KIS)

Srednja raven je namenjena prenosu tehnologij, svetovanj in specializiranih znanj, ki jih lahko uporabljajo vsa proizvodna podjetja, ne glede na tehnološko stopnjo. Deluje nad proizvodno ravno in predstavlja horizontalno plast na znanju temelječih storitev (KIS), ki povezuje in podpira podjetja vseh ravni tehnološke intenzivnosti. KIS zajema in prenaša znanje ter inovacijsko podporo med vsemi ravni (Eurostat, 2022):

- IKT storitve, razvoj programskih rešitev, obdelava velikih podatkov, kibernetika, varnost,
- inženirske, svetovalne in raziskovalno-razvojne storitve,
- podporo pri kadrih, izobraževanju, inovacijskem managementu,
- trženjsko, poslovno, finančno in drugo strokovno svetovanje.

Ker KIS s svojim intelektualnim kapitalom in visoko specializiranim znanjem spodbujajo prenos inovacij, tehnologij in najboljših praks med podjetji, ta raven deluje kot katalizator. Pomaga tako nizkotehnološkim podjetjem pri digitalizaciji in modernizaciji kot tudi srednjetehnološkim in visokotehnološkim podjetjem pri razreševanju razvojnih izzivov in krepitevi konkurenčnosti.

Zgornja raven: startup in scaleup podjetja

Zgornja raven predstavlja tiste mlade, agilne akterje (startup in scaleup podjetja), ki lahko spadajo v katerikoli raven, a imajo vedno možnost presegati meje tradicionalne klasifikacije in vnašati disruptivne spremembe, nove poslovne modele in hitro rastoče inovacije. Zato je za dokončno razumevanje inovacijskega okolja pomembno upoštevati tudi startupe in scaleupe, ki se lahko pojavijo v katerikoli fazi ali sektorju:

- *visokotehnološki startupi* se usmerjajo v prebojne rešitve (npr. umetna inteligenca, biotehnologija), zato so pogosto zelo R&R intenzivni ter potrebujejo specializirane storitve (KIS) in finančno podporo;
- *srednje- ali nizkotehnološki startupi* lahko vpeljujejo inovativne poslovne modele, prodajo ali distribucijo, kar za tradicionalne panoge pomeni vnašanje svežih idej;
- *scaleupi* so startupi v fazi hitre rasti, ki potrebujejo strukturirano podporo za širitev kadrovske in kapitalske zmogljivosti ter internacionalizacijo. KIS jim nudijo strokovna orodja, od HR podpornih

rešitev do naprednih analitičnih ali razvojnih pristopov, medtem ko se lahko sami povezujejo z različnimi podjetji po celotni lestvici (npr. ponujajo novo platformo za optimizacijo proizvodnje nizekotehnološkega segmenta ali sodelujejo pri razvoju prebojnih produktov z visokotehnološkimi podjetji).

V takšni večplastni zasnovi so jasno razvidne tako vertikalne razlike med vrstami proizvodnih podjetij (visoko- ↔ nizkotehnološko) kot tudi horizontalni vpliv KIS, ki so nujni za difuzijo inovacij in krepitev konkurenčnosti. Dodaten dinamični element so startupi in scaleupi, ki s svojo agilnostjo in prebojnimi idejami učinkovito povezujejo različne akterje. Visokotehnološka podjetja prinašajo vrhunske tehnološke dosežke, ki se lahko prek KIS, startupov ali scaleupov razširijo v srednje- ali nizkotehnološke panoge. Srednje- in nizkotehnološka podjetja z inovacijami ohranjajo stabilnost in izboljšujejo produktivnost tradicionalnih sektorjev, vpeljava storitev KIS in startupov pa jim odpira možnosti za hiter prehod v višje tehnološke razrede. Na znanju temelječe storitve povezujejo vse vrste podjetij in jim pomagajo pri projektih R&R, upravljanju inovacij in digitalni preobrazbi. Startup in scaleup podjetja prispevajo k dinamičnosti ekosistema, saj omogočajo hitro uvajanje novih poslovnih modelov, tehnologij in povezav med tradicionalnimi in naprednimi sektorji.

2.2.3 Matrični pristop k razvrščanju podjetij

Spoznali smo, da je gospodarstvo mogoče analizirati z več vidikov. Prvič, z vidika tehnološke intenzivnosti, kjer so podjetja lahko visoko-, srednje- ali nizkotehnološka oziroma na znanju temelječa storitvena podjetja (KIS). Drugič, glede na fazo razvoja podjetja, kjer jih delimo na startup, scaleup in uveljavljena (zrela) podjetja. Ko želimo hkrati analizirati oba vidika, se pojavi vprašanje, kako prikazati preplet med *tehnološko intenzivnostjo* in *fazo razvoja*. Tovrsten pregled ponuja matrični pristop, v katerem vsako polje (celica v tabeli) ustreza kombinaciji enega in drugega kriterija. Vsak omenjen zorni kot predstavlja eno os matrike, kjer so stolpci tehnološka intenzivnost (*nizekotehnološko*, *srednjetehnološko*, *visokotehnološko*, *KIS*) in vrstice faze razvoja (*startup*, *scaleup*, *uveljavljeno*). Vsako polje znotraj matrike opiše tipičen "profil" podjetja (*tabela 2.1*). Matrika predstavlja unikatno klasifikacijsko shemo, nekakšen hibridni model klasifikacije podjetij po tehnološki intenzivnosti in fazi razvoja. Lahko se uporablja kot osnovno orodje za razvrščanje podjetij in analizo rasti in razvoja ter inovacij, a ne kot klasična strateška matrika za odločanje.

Tabela 2.1. Matrika razvrstitve podjetij glede na tehnološko intenzivnost in fazo razvoja

		Tehnološka intenzivnost			
		Nizko-tehnološko podjetje	Srednje-tehnološko podjetje	Visoko-tehnološko podjetje	Na znanju temelječe storitveno podjetje (KIS)
Faza razvoja podjetja	Startup	A	B	C	D
	Scaleup	E	F	G	H
	Uveljavljeno	I	J	K	L

Vir: lasten.

Značilnosti podjetij, prikazanih v matriki, so naslednje:

- *celica A (nizekotehnološki startupi)*: uvajajo nove poslovne modele v tradicionalnih panogah. Osredotočajo se na organizacijske inovacije in digitalizacijo. Soočajo se s pomanjkanjem kapitala in kadra, potrebujejo subvencije, mentorstvo in podporo pri trženju;

- *celica B (srednjetehtnološki startupi)*: delujejo v panogah s srednjo tehnološko intenzivnostjo, razvijajo nove izdelke z zmernimi vlaganji v R&R. Ključni izzivi so prototipiranje in testiranje, potrebujejo tehnološke subvencije, mentorstvo in dostop do industrijskih mrež;
- *celica C (visokotehtnološki startupi)*: temeljijo na vrhunskih tehnologijah (npr. biotehtnologija, UI) z visokimi R&R vlaganji. Potrebujejo tvegan kapital, povezave z univerzami, infrastrukturo za testiranje in globalno mreženje;
- *celica D (KIS startupi)*: delujejo v znanju temelječih storitvah (IT, fintech), potrebujejo specializiran kader in hitro prilagajanje trgu. Ključne spodbude vključujejo podporo za digitalno podjetništvo, pravno svetovanje in vavčerje za razvoj storitev;
- *celica E (nizkotehtnološki scaleupi)*: širijo poslovanje v tradicionalnih panogah z inovacijami v izdelkih in procesih. Potrebujejo financiranje za širitev, digitalizacijo, povezovanje v grozde in podporo za vstop na tuje trge;
- *celica F (srednjetehtnološki scaleupi)*: rast temelji na izboljšavah izdelkov in širitvi trga. Potrebujejo spodbude za optimizacijo proizvodnje, pridobivanje certifikatov in razvoj naprednejših rešitev;
- *celica G (visokotehtnološki scaleupi)*: pospešeno rastejo v vrhunskih tehnologijah z nadaljnjimi vlaganji v R&R. Ključne potrebe so financiranje razvoja, zaščita intelektualne lastnine, povezovanje z globalnimi industrijami;
- *celica H (KIS scaleupi)*: hitro rastoča storitvena podjetja z močno digitalizacijo. Potrebujejo podporo za razvoj talentov, financiranje platform in globalno širitev;
- *celica I (nizkotehtnološka uveljavljena podjetja)*: stabilno poslujejo v tradicionalnih panogah, potrebujejo modernizacijo, digitalno transformacijo in pomoč pri trajnostnem razvoju;
- *celica J (srednjetehtnološka uveljavljena podjetja)*: širijo proizvodne zmogljivosti in izboljšujejo procese. Potrebujejo financiranje za avtomatizacijo, razvoj inovacij in strateška partnerstva;
- *celica K (visokotehtnološka uveljavljena podjetja)*: vzdržujejo vodilno vlogo v tehnoloških inovacijah. Ključne potrebe so vlaganja v R&R, globalna širitev in privabljanje vrhunskih kadrov;
- *celica L (KIS uveljavljena podjetja)*: uveljavljena znanstveno-storitvena podjetja, ki se osredotočajo na digitalne rešitve in globalno rast. Potrebujejo strateška partnerstva, inovacije in davčne spodbude za R&R.

Vsa podjetja lahko sčasoma spreminjajo svojo pozicijo v matriki, npr. s prebojnim razvojem se podjetje iz srednjetehtnološkega dvigne v visokotehtnološko ali pa se iz startupa razvije v scaleup ter nato v uveljavljeno podjetje, zato so pomembni prilagojena podpora in ukrepi za vsak tip podjetja posebej.

2.3 Teoretične osnove rasti in razvoja tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih podjetij: inovacije, endogena rast in ekosistemski pristop

2.3.1 Vloga inovacij pri rasti visokotehtnoloških podjetij

V visokotehtnoloških sektorjih in na znanju temelječih storitvah, kjer je raziskovalno-razvojna intenzivnost najvišja, inovacije predstavljajo najbolj ključen dejavnik rasti in konkurenčnosti.

Schumpeter (Langroodi, 2021) je med prvimi izpostavil, da so inovacije gonilo preoblikovanja tržnih struktur in dolgoročne gospodarske rasti. V visokotehtnoloških sektorjih – ki smo jih v poglavju 2.2

opredelili bodisi v tradicionalnem smislu (ločene panoge) bodisi v tematskih sklopih (npr. digitalne, biofarmacevtske, napredna proizvodnja in zelene tehnologije) – je moč Schumpeterjeve “ustvarjalne destrukcije” še izrazitejša. Podjetja, ki uspešno uvajajo prebojne rešitve (npr. Tesla v avtomobilski industriji, Netflix v medijski industriji), ne uvajajo samo nove tehnologije, ampak tudi rušijo dotedanje poslovne modele in spreminjajo tržne voditelje.

V visokotehnološkem okolju inovacije niso zgolj strateška usmeritev, temveč stalna potreba in nujen pogoj za obstanek v njem. Hitro zastarevanje tehnologije zahteva nenehno izboljševanje, tako produktov kot procesov, hkrati pa podjetja pogosto iščejo disruptivne priložnosti za radikalne spremembe trga (Christensen, 1997).

Inovacijska dinamika v visokotehnoloških panogah praviloma spodbuja nastajanje novih delovnih mest, a tudi opuščanje starih. Prestrukturiranje trga vodi v dvig produktivnosti in gospodarske rasti, a pogosto tudi v “uničenje” manj konkurenčnih modelov (Aghion & Howitt, 2009), kar pomeni, da ima širše ekonomske posledice.

2.3.2 Endogena rast kot temelj razvoja v visokotehnoloških podjetjih

Teorija endogene rasti, ki jo je razvil Romer (1990), poudarja notranji izvor tehnološkega napredka v gospodarstvu. V okviru te teorije so inovacije rezultat namenskih dejavnosti, ki vključujejo vlaganja v znanje, raziskave in razvoj ter povezovanje različnih akterjev (podjetij, raziskovalnih ustanov, javnih institucij).

Visokotehnološka podjetja in KIS, zlasti v panogah, opisanih v poglavju 2.2, so ključni akterji, ki generirajo tehnološki napredek s stalnim vlaganjem v znanje ter R&R. Pri tem sodelujejo tako veliki igralci (npr. farmacevtski koncerni, letalska industrija ipd.) kot tudi startupi, ki prav prek inovacij v specifičnih nišah vstopajo in spreminjajo ustaljene tržne odnose (npr. disruptivni poslovni modeli v nizkotehnoloških ali srednjetechnoloških sektorjih).

Eden izmed ključnih momentov endogene rasti je, da se tehnološka znanja pogosto prenašajo (angl. *spillovers*) med podjetji ter sektorji ter tako dosegajo pozitivne zunanje učinke (Karlssoon & Gråsjö, 2021; Du & Vanino, 2021). Tako novosti v digitalnih tehnologijah vplivajo na napredek v kmetijstvu, mobilnosti ali zdravstveni oskrbi; biotehnološka dognanja posredno izboljšajo proizvodne procese v farmaciji, prehranski industriji, celo v segmentih zelene kemije in recikliranja.

Za razliko od omejenosti naravnih virov je znanje teoretično neomejeno in se z vsako novo inovacijo še stopnjuje (Jones & Romer, 2010). Visokotehnološka podjetja so tako gonilo endogene rasti, saj nenehno razvijajo nove patente, izdelke, metode in storitve, ki se širijo po celotnem inovacijskem ekosistemu.

2.3.3 Podjetniški ekosistemi kot katalizator rasti

Koncept podjetniških ekosistemov poudarja, da celovita in uspešna rast visokotehnoloških podjetij (in posredno vseh drugih) zahteva urejeno podporno okolje z več vidikov (Isenberg, 2010; Spigel, 2017):

- *politike in vladna podpora* morajo zagotavljati ustrezen regulativni okvir, davčne olajšave, finančne spodbude (npr. tvegani kapital, subvencije, inovacijski vavčerji) ter programe, ki podpirajo internacionalizacijo in sodelovanje z raziskovalnimi organizacijami;
- *dostop do financiranja* predstavljajo predvsem specializirani viri financiranja (npr. tvegani kapital, poslovni angeli, javni razpisi EU ...) in so za visokotehnološka podjetja še posebej pomembni, ker so razvojni cikli pogosto dolgi in tvegani;

- *človeški kapital*, ki ga visoko intenzivna R&R podjetja potrebujejo, predstavljajo strokovnjaki s področja STEM, poslovni analitiki, digitalni specialisti in multidisciplinarne ekipe. Povezava z univerzami, inkubatorji in raziskovalnimi centri je tukaj ključna (Feldman & Lowe, 2018);
- *kultura in socialni kapital* predstavljata odprtost do novosti, pripravljenost na tveganje, sodelovalni duh – to so kulturni dejavniki, ki omogočajo, da se inovacijske ideje prosto pretakajo med akterji, vključno s startupi in bolj uveljavljenimi podjetji (Stam, 2015);
- *infrastrukturo* sestavljajo fizični prostori (tehnološki parki, fab-labi, skupne raziskovalne enote), digitalna infrastruktura (hitro omrežje, računalniški viri), logistična podpora in so temelj učinkovitega delovanja visokotehnoloških podjetij, še posebej v panogah, ki zahtevajo specializirane raziskovalne naprave (npr. v biofarmaciji, letalstvu);
- *povezave in mreže*, ki jih ima uspešno inovacijsko okolje vzpostavljene preko sodelovanja med podjetji, raziskovalnimi ustanovami, strokovnimi združenji in drugimi deležniki (Garnsey & Heffernan, 2005). S tem se tudi srednje- ali nizkotehnološka podjetja lažje dvigajo na višjo inovacijsko raven, saj preko mrež dostopajo do KIS in drugih virov znanja.

2.3.4 Inovacijski trojček in njegove aplikacije

Model inovacijskega trojčka (angl. *Triple Helix*) (Etzkowitz & Leydesdorff, 2000) podrobneje razčlenjuje vlogo treh glavnih akterjev – industrije, vlade in akademskega sveta (npr. univerze, raziskovalni inštituti). Gre za specifičen, bolj formaliziran pogled na podjetniške ekosisteme, kjer je poudarek na konsistentnem in aktivnem sodelovanju. Akademski svet izvaja temeljne in aplikativne raziskave, ki ustvarjajo novo znanje in usposablja specializirane kadre. Industrija komercializira raziskave, razvija nove izdelke, storitve in postopke, ki imajo tržni potencial. Vlada pa nudi regulatorni okvir, financiranje (razpisi, subvencije, instrumenti tveganega kapitala) in strateško usmerja razvojne prioritete (npr. nacionalne strategije, pametna specializacija).

V visokotehnoloških podjetjih in KIS, ki lahko izhajajo iz vseh panog (poglavje 2.2) in z različnih tehnoloških ravni (poglavje 2.1), je ta trojna sinergija pogosto kritična za preboj na globalne trge.

2.4 Globalni trendi v tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih dejavnostih

V preteklih poglavjih smo opredelili, kako se različne panoge med seboj povezujejo, in analizirali teoretične okvire rasti ter razvojna okolja (podjetniški ekosistemi, inovacijski trojček). Vsem tem dejavnikom so skupne globalne usmeritve, ki vedno močneje vplivajo na oblikovanje strategij v podjetjih različnih tehnoloških ravni.

Tako visokotehnološka kot srednje- in nizkotehnološka podjetja ter na znanju temelječe storitve (KIS) se odzivajo na globalne megatrende – mednje spadajo digitalizacija, umetna inteligenca, avtomatizacija, zeleni (okoljski) prehod, krožno gospodarstvo in drugi, ki jih predstavljamo v nadaljevanju. Te usmeritve ne prinašajo le izzivov za podjetja, temveč ustvarjajo tudi nove priložnosti za disruptivne inovacije in transformacijo obstoječih poslovnih modelov, pri čemer imajo ključno vlogo startup in scaleup podjetja.

Digitalizacija: od horizontalne rešitve do novega načina poslovanja

Digitalizacija postaja temeljni gradnik za konkurenčnost v vseh tehnoloških ravneh, ne le v tradicionalno visoko R&R intenzivnih panogah (Knudsen et al., 2021). Podjetja, ki se uspešno

digitalizirajo, optimizirajo svoje procese, vzpostavljajo nove digitalne storitve in pospešujejo globalno rast. Pri tem se lahko srednje- in nizkotehnološka podjetja hitro dvignejo na višjo tehnološko raven z implementacijo interneta stvari, analitike velikih podatkov ali računalništva v oblaku. Na znanju temelječe storitve (KIS) ponujajo kritično podporo (svetovanje, implementacijo digitalnih orodij, kibernetsko varnost ipd.). Startup in scaleup podjetja pogosto izkoriščajo vrzeli v digitalizaciji sektorjev, ki so sicer manj tehnološko napredni, a s tem ustvarjajo radikalne spremembe (npr. e-trgovina, digitalno upravljanje dobavnih verig) (Capatina et al., 2024; Crnogaj & Rus, 2023).

Pri digitalizaciji se kaže izjemen pomen izmenjave podatkov in interoperabilnosti, kar zahteva tudi sodelovanje z vladnimi in akademskimi inštitucijami (npr. pri vzpostavljanju skupnih digitalnih platform, podatkovnih standardov ali nacionalnih strategij digitalnega preboja).

Umetna inteligenca: prečna disruptivna sila

Umetna inteligenca (UI) postaja gonilna sila disruptivnih sprememb in se pojavlja v skoraj vseh panogah, ki smo jih predstavili v poglavju 2.2 (od digitalnih tehnologij do biofarmacije, napredne proizvodnje in zelenega prehoda), kot prečna tehnologija in orodje, ki ne pozna meja med dejavnostmi ter omogoča optimizacijo procesov, razvoj inovativnih poslovnih modelov in povečanje konkurenčnosti ne glede na specifično panogo ali industrijsko vertikalno (Shiohira, 2021; Govindan, 2022; Javaid et al., 2022). UI lahko samodejno analizira in razlaga ogromne količine podatkov (npr. klinične podatke v farmaciji, procese v pametnih tovarnah ali napovedne modele v zelenem energetske omrežju). Ob tem lahko podpira avtomatizacijo procesov in celo inovira poslovne modele (personalizirane storitve, izboljšano odločanje v realnem času). S tem spodbuja nastajanje povsem novih rešitev v startupih in scaleupih, ki združujejo UI z robotiko, naprednimi materiali ali kognitivnimi sistemi.

Pri tem je posebno pomemben razvoj regulative in etičnih smernic (European Commission, 2020), saj razširjena uporaba UI odpira vprašanja zasebnosti podatkov, vpliva na trg dela ter potrebo po specializiranem kadru in sodelovanju z raziskovalnimi institucijami (model inovacijskega trojčka).

Avtomatizacija: od rutinskih opravil do celostnega upravljanja proizvodnje

Avtomatizacija je s pomočjo UI in digitalizacije dobila nove razsežnosti, saj presega le fizično robotizacijo proizvodnih linij (Johnson et al., 2022). Danes govorimo o t.i. digitalnih dvojčkih, ki omogočajo popolno simulacijo in optimizacijo procesov v realnem času, o algoritmih za avtomatizacijo procesov, ki nadomeščajo rutinske kognitivne naloge v administraciji, financah in logistiki, in o avtonomnih sistemih, kjer se združujejo senzorika, UI in robotika za izboljšanje varnosti, prilagodljivosti in učinkovitosti (Taylor et al., 2021).

V tem kontekstu lahko avtomatizacija ključno prispeva k rasti podjetij tudi v srednje- in nizkotehnoloških panogah, saj znižuje stroške in dviguje kakovost. KIS podjetja nudijo rešitve za prehod na avtomatizirane postopke, medtem ko so startup in scaleup akterji pogosto tisti, ki prinašajo inovativne rešitve za delne ali popolne avtomatizacije procesov, tudi v bolj tradicionalnih sektorjih.

Zelene (okoljske) tehnologije: preboj v trajnostni poslovni model

Kot smo omenili v poglavju 2.2, so zelene tehnologije vse bolj horizontalni dejavnik, ki je pomemben ne le za tipično visokotehnološke panoge (npr. razvoj baterij ali obnovljivih virov energije), temveč za vse gospodarske dejavnosti. Naraščajoče okoljske zahteve in podnebne spremembe vplivajo na krepitev vlaganj v energetske učinkovitost, krožne modele, recikliranje in zmanjševanje ogljičnega

odtisa (Cantzler et al., 2020). Pojavljajo se nove poslovne priložnosti za podjetja, ki ponujajo e-rešitve (pametna omrežja, daljinsko upravljanje, analiza emisij), napredne materiale (biorazgradljivi polimeri) in rešitve za zajem ogljika. Ob tem predstavlja sodelovanje v mednarodnih iniciativah (npr. Zeleni dogovor EU, različne sheme financiranja za trajnostne projekte) priložnost tako za uveljavljena podjetja kot za startupe v t.i. zeleni niši.

Visokotehnološki in srednjetechnološki sektorji se pogosto usmerjajo v razvoj "čistih tehnologij", kar postaja pomembna konkurenčna prednost tudi na globalnem trgu (Feng et al., 2020).

Krožno gospodarstvo: sprememba od "vzemi-izdelaj-odvrzi" k "ponovno uporabi in recikliraj"

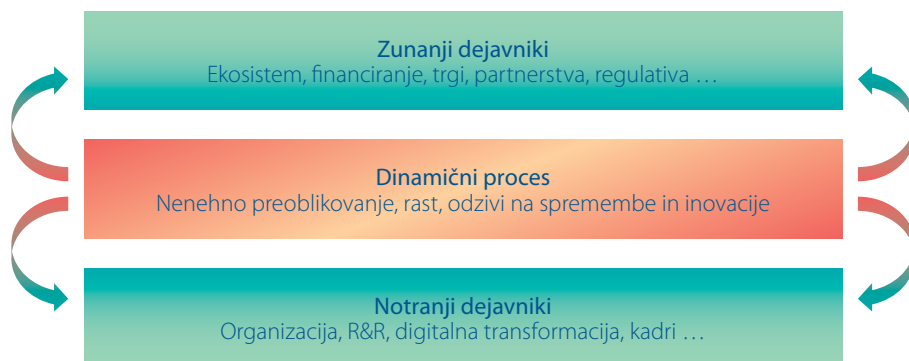
Krožno gospodarstvo poudarja ciklično rabo virov in materialov ter je tako prelomen model glede na klasični linearni pristop (Abu-Bakar & Charnley, 2024). Tudi to ni več omejeno le na visokotehnološka podjetja, temveč se kot koncept vse bolj uveljavlja v celotnem proizvodno-storitvenem ekosistemu. Na primer, v panogah, kot so elektronika, IKT, optika, letalstvo, je odzivnost na recikliranje komponent elektronskih odpadkov ključna za trajnost. Napredne proizvodne tehnike in rešitve interneta stvari lahko spremljajo stanje izdelka in obveščajo o optimalnem vzdrževanju, popravilu ali ponovni uporabi, s čemer se podaljšuje življenjska doba izdelkov. Novi poslovni modeli (npr. storitve namesto lastništva, izmenjava in popravilnice) se vse pogosteje razvijajo tudi med startupi (Acquier et al., 2019), kar lahko radikalno preuredi vrednostne verige in inovacijske procese v različnih sektorjih.

3 Poslovni modeli in ključni dejavniki uspeha visokotehnoških in na znanju temelječih podjetij

V dosedanjih poglavjih smo videli, kako se visokotehnoška podjetja, na znanju temelječa podjetja ter startupi in scaleupi soočajo z vrsto izzivov ter priložnosti: od obsežnih vlaganj v R&R, kritičnega pomena kadrov in inovacijske kulture do globalnih trendov digitalizacije, "zelenih" usmeritev in zahtevnih regulatornih pogojev. Vse to narekuje, da podjetja hkrati obvladujejo notranje elemente poslovanja – kako se organizirati, inovirati in voditi ljudi – ter zunanje elemente poslovanja – kako se umeščati na globalne trge, najti financiranje, uskladiti z regulatornimi in partnerskimi zahtevami. Poleg tega vselej poteka dinamični proces, saj se podjetje lahko razvije iz majhnega startupa v globalno korporacijo, preoblikuje svoj poslovni model, vzpostavi nove mreže partnerstev in integrira prebojna dognanja.

Za lažje razumevanje tega prepleta uporabljamo hibridni kanvas (*slika 2.4*), ki smo ga izpeljali iz klasičnega kanvas poslovnega modela in ga prilagodili za tehnološko intenzivna in KIS podjetja in vključuje izbrane elemente – notranje in zunanje – ter dinamičen proces, ki nakazuje na rast in razvoj podjetij in je v klasičnem kanvasu pogosto spregledan, ti dve skupini elementov pa predstavljata dve osrednji osi proučevanja.

Slika 2.4. Shema hibridnega kanvasa



Vir: lasten.

Notranje elemente poslovanja ima podjetje pod neposrednim nadzorom (organizacijska struktura, inovacije in R&R, kadri, intelektualna lastnina, digitalna transformacija ...). Pri njihovem preučevanju (podpoglavja 3.1, 3.2, 3.5, 3.6, 3.7) se bomo osredotočili na tiste procese, ki jih podjetje samo organizira: od izgradnje agilne strukture in poslovnih modelov, R&R in digitalizacije do razvoja talentov in zaščite intelektualne lastnine.

Zunanji elementi se nanašajo na vplive in priložnosti iz ekosistema, regulative, globalnih trgov, financ in partnerskih odnosov. V tem okviru bomo obravnavali okolje (podpoglavja 3.3, 3.4, 3.8, 3.9), ki ga podjetje ne more v celoti nadzorovati, a se mora učinkovito povezati z njim: kako pridobi kapital, vstopi na globalne trge, zgradi mrežo partnerstev in upošteva (ali izkoristi) regulatorno okolje. V tem hibridnem kanvasu je devet ključnih vidikov poslovanja razdeljenih, kot prikazuje *tabela 2.2*.

Tabela 2.2. Notranji in zunanji elementi poslovnih modelov

Notranji elementi	Zunanji elementi
Organizacijska struktura in prilagodljivost poslovnih modelov	Financiranje in dostop do kapitala
Inovacije ter raziskave in razvoj	Globalni trgi in internacionalizacija
Digitalna transformacija in tehnološke platforme	Partnerstva in sodelovanja v ekosistemu
Kadri, kompetence in razvoj talentov	Pogoji poslovanja v okolju in regulativno okolje
Upravljanje in zaščita intelektualne lastnine	

Vir: lasten.

Dinamični proces (horizontalna os na *sliki 2.4*) označuje nenehno prehajanje podjetja skozi razvojne faze, prilagajanje tržnim in tehnološkim spremembam ter sodelovanje s partnerji. Vključuje tudi stalne iteracije – kako spremembe v zunanjem okolju sprožijo reorganizacijo notranjih procesov in obratno. Dinamičen proces teče med obema skupinama elementov v hibridnem kanvas poslovnem modelu.

Vsak od devetih elementov se prepleta z dinamičnim vidikom; nič ni statično, saj podjetja v startup fazi potrebujejo drugačno raven financiranja in drugačno organizacijsko strukturo kot v fazi scaleup ali kot globalno uveljavljeno podjetje. Prav tako se lahko v kriznem obdobju (npr. sprememba tehnologije ali pomembna sprememba zakonodaje) podjetje vrne v prejšnjo fazo in na novo vzpostavi notranje procese ali partnerstva.

Hibridni kanvas in njegovo strukturo notranjih in zunanjih elementov v dinamičnem procesu predstavljamo v nadaljevanju. Prikazujemo, kako se podjetje skozi čas giblje med notranjimi spremembami (R&R, organizacija, digitalizacija, kadri) in zunanjimi prilagoditvami (iskanje kapitala, prodiranje na tuje trge, spoštovanje predpisov, oblikovanje partnerstev).

3.1 Organizacijska struktura in prilagodljivost poslovnih modelov

Tehnološko intenzivna in na znanju temelječa podjetja delujejo v izredno dinamičnem okolju, kjer se tehnologija in tržni pogoji spreminjajo skoraj čez noč. Da bi se uspešno odzvala, pogosto opustijo klasične hierarhične strukture ter uvajajo vitke, agilne oblike organizacije, ki omogočajo hitrejše odločanje in večjo avtonomijo projektnih skupin (Perkin, 2023; Humble et al., 2014). Pomembna je spodbuda ustvarjalne kulture, ki poudarja eksperimentiranje in pripravljenost na (kontrolirana) tveganja. Takšne strukture so ključne tam, kjer je potreben hiter prehod od razvoja prototipa k validaciji na trgu, na primer pri razvoju programske opreme ali medicinskih naprav.

Organizacija oddelkov za raziskave, razvoj in inovacije

V visokotehnoloških podjetjih imajo oddelki za raziskave in razvoj pogosto ločeno finančno in odločevalsko avtonomijo, kar jim omogoča hitrejše eksperimentiranje in soustvarjanje rešitev z univerzami, raziskovalnimi inštituti ali startupi. V nekaterih primerih podjetja ustanovijo lastne inkubatorje ali pospeševalnike, prek katerih pospešujejo "spin-off" projekte in s tem krepijo inovacijski ekosistem. To je še posebej izrazito pri t. i. odprtih inovacijah (Enkel et al., 2020), ki temeljijo na souporabi idej in tehnologij z zunanjimi partnerji.

Prilagodljivost poslovnega modela

Klasični poslovni modeli, kjer podjetje izdelek proda kupcu, se v visoko konkurenčnem tehnološkem svetu dopolnjujejo z različnimi pristopi (Veile et al., 2022). Platformski modeli združujejo ponudnike, končne uporabnike in razvijalce storitev, ki sobivajo na eni platformi (npr. v oblaku), medtem ko naročniški pristop podjetjem zagotavlja neprekinjen dotok prihodkov v obliki mesečnih ali letnih naročin. Takšna prilagodljivost je ključna, saj lahko nenadne spremembe v tehnoloških standardih ali preboji konkurentov hitro zamajajo tradicionalne vire prihodkov.

Uporaba agilnih metod in vitke kulture

Agilni načini vodenja projektov (npr. Scrum, Kanban) podjetjem omogočajo hitro prototipiranje in stalno preverjanje odziva uporabnikov, saj se razvoj izvaja v kratkih iteracijah oziroma "sprintih" (Malakar, 2021). Vitki pristop spodbuja stalno izboljševanje, testiranje konceptov ter tesno sodelovanje med člani interdisciplinarnih ekip, kjer se lahko vsak problem hitro razreši in pravočasno prilagodi zahtevam trga. Za uspeh je ključno, da so člani ekip odprti za spremembe, ki nastajajo v vseh fazah razvoja.

Mreže in partnerstva

Ker nobeno podjetje ne more samostojno obvladovati vseh faz inoviranja, so strateška partnerstva z drugimi podjetji, raziskovalci in startupi vedno pogostejša (Gupta et al., 2021; Ching & Caetano, 2021). Sodelovanje z različnimi nivoji tehnološke intenzivnosti prinaša nove ideje in možnosti za nadgradnjo ali izboljšavo obstoječih rešitev, hkrati pa omogoča, da se hitreje preverijo in uresničijo potencialno disruptivne zamisli. Takšna omrežja znatno pospešujejo prilagodljivost poslovnih modelov in dolgoročno konkurenčnost podjetij.

3.2 Inovacije ter raziskave in razvoj

Tehnološko intenzivna podjetja, od visokotehnoloških do srednje- in nizkotehnoloških, ter na znanju temelječa podjetja (KIS) so ves čas pod pritiskom, da razvijajo disruptivne ali vsaj inkrementalne inovacije ter stabilno vlagajo v R&R. Najbolj tehnološko napredna podjetja (npr. farmacija, biotehnologija, IKT, vesoljsko-letalska industrija) pogosto za R&R namenjajo velik delež prihodkov (Lester, 2018), pri čemer lahko z visoko tveganimi, a prebojnimi inovacijami temeljito preoblikujejo trge (Schumpetrova "ustvarjalna destrukcija") in odpravljajo tradicionalne voditelje.

Disruptivne inovacije (Christensen, 1997) odpirajo nove trge ali ustvarjajo povsem nove izdelke, kar prinaša visoke dobičke, a tudi zahtevno razvojno obdobje. V praksi se kažejo v farmaciji, pri električnih vozilih, UI rešitvah ali v veriženju blokov. Na srednji stopnji tehnološke intenzivnosti (kemična, strojna, avtomobilska industrija) so pogostejše inkrementalne inovacije, ki z nenehnimi izboljšavami procesov in kakovosti izdelkov ohranjajo konkurenčnost ter omogočajo prehod na višje tehnološke ravni. Ob tem se v nizkotehnoloških panogah s pomočjo digitalnih rešitev, avtomatizacije ali partnerstev z naprednejšimi akterji (startup, scaleup, KIS) odpirajo nove priložnosti za razvoj inovacij z višjo dodano vrednostjo. Pomembno vlogo imajo tudi sistemske inovacije in inovacije poslovnih modelov, kot so naročniški modeli in platforme, saj spreminjajo načine ustvarjanja in zajemanja vrednosti (poglavje 3.1).

R&R je v najbolj tehnološko intenzivnih podjetjih strateško jedro, ne le podporna dejavnost (OECD, 2021). Z odprtim inovacijskim modelom (Enkel et al., 2020) ta podjetja soustvarjajo nove rešitve skupaj z univerzami, startupi in drugimi zunanjimi partnerji, kar pospešuje pretok znanja v širšem ekosistemu. V nekaterih panogah (npr. farmacija, napredna proizvodnja) je ključen dostop do

specializirane infrastrukture, ki jo podjetja včasih razvijajo v lastnih inkubatorjih ali s sodelovanjem v tehnoloških parkih in raziskovalnih inštitutih.

Čeprav obstaja pozitivna korelacija med višino vlaganj v R&R in konkurenčnostjo, uspeh ni samoumeven (Huang et al., 2011). Pomembni so jasna usmeritev naložb, strateško upravljanje portfelja projektov in primerna časovna razporeditev sredstev. Številne inovacijske ideje izvirajo tudi iz zunanjih sodelovanj, kjer mlada zagonska podjetja (startup, scaleup) prispevajo sveže pristope in hitro testiranje konceptov. Skupaj z znanjem, ki ga ponujajo KIS, to podjetjem omogoča pravočasno odzivanje na spremembe, večjo inovativnost in oblikovanje novih tržnih standardov. Takšno okolje zahteva kulturo nenehnega učenja, učinkovit sistem zaščite intelektualne lastnine (poglavje 3.7) ter vzdržne vire financiranja (poglavje 3.3).

3.3 Financiranje in dostop do kapitala

Tehnološko intenzivna in na znanju temelječa podjetja se pri razvoju inovacij pogosto soočajo z visokimi stroški R&R, daljšimi časovnicami do prvega tržnega preboja in večjo negotovostjo končnega izida (Moro-Visconti, 2025). Zaradi tega klasični bančni krediti pogosto niso ustrezni ali so predragi, zato podjetja potrebujejo posebne finančne instrumente, prilagojene naravi visokotehnoloških projektov.

Tvegani kapital (angl. *venture capital*) je ključen za zgodnje faze razvoja, ko je raven tveganja visoka, a so hkrati prisotni velik potencial rasti in potrebe po mentorstvu ter strateškem povezovanju (Gompers, 2022). Podobno vlogo opravljajo poslovni angeli (angl. *business angels*), ki vstopajo še prej ter prinašajo dragoceno strokovno znanje in izkušnje, pogosto pridobljene z lastnim podjetniškim delovanjem (Pedchenko et al., 2018). Pomemben vir sredstev predstavljajo tudi javni viri in subvencije, ki lahko financirajo razvojne projekte z visokim tveganjem, še posebej kadar so usklajeni s strateškimi prioritetami (npr. digitalizacija, zelene tehnologije) (Cai et al., 2024). Poleg tega se vzpostavljajo vedno nove, alternativne oblike financiranja, kot je množično financiranje, ki podjetju pomaga preveriti tržno zanimanje, ali pa na tehnologiji veriženja blokov temelječi pristopi (ICO) v okoljih, kjer obstaja potreba po posebnih digitalnih rešitvah.

V različnih fazah rasti se spreminja tudi tipična struktura financiranja. Na začetku (angl. *proof of concept, prototype*) prevladujejo manjši javni razpisi in poslovni angeli, v fazi širitve (scaleup) se vključujejo večji skladi tveganega kapitala, uveljavljena podjetja pa pogosto pridobivajo sredstva prek korporativnega tveganega kapitala ali z bančnimi krediti in izdajo obveznic, če je poslovni model že stabilen (Quas et al., 2022). Posebno prakso imajo panoge, kot so farmacija, biotehnologija ali vesoljska industrija, ki pogosto prejmejo razvojna sredstva partnerjev ob doseganju določenih razvojnih (regulatornih) mejnikov (Cauchon et al., 2019).

Ker številna podjetja hitro presegajo domače okvire, pomemben del financiranja prihaja iz mednarodnega okolja. Veliki evropski in globalni skladi tveganega kapitala lahko zagotovijo visoko raven investicij, prav tako evropski razpisi (npr. Horizon Europe, EIC) spodbujajo čezmejna partnerstva, v katerih se podjetja prepletajo z inovacijskimi ekosistemi v tujini. Povezava z mednarodnimi poslovnimi pospeševalniki (npr. Techstars, Y Combinator) podjetjem omogoča hiter preboj na globalni trg in večje možnosti financiranja.

Pri financiranju je ključno usklajevanje z dolgoročno strategijo. Ustanovitelji in prvi delničarji morajo vnaprej definirati, v kolikšni meri želijo ohraniti lastništvo, zlasti če se načrtuje prva ponudba delnic javnosti ali prodaja večjemu korporativnemu partnerju (Oranburg, 2020). V močno reguliranih panogah (farmacija, letalstvo, medicinska oprema) je treba upoštevati tudi čas in stroške izpolnjevanja regulatornih zahtev, kar lahko vpliva na izbiro financiranja in strategijo zaščite intelektualne lastnine.

Nacionalni in evropski programi (npr. Slovenski podjetniški sklad, SID banka) ter regionalne razvojne pobude so namenjeni premagovanju vrzeli, kjer klasični finančni viri ne zadostujejo. Predvsem v kapitalno intenzivnih sektorjih, kot sta biotehnologija in vesoljska tehnologija, se iščejo dodatni mehanizmi za podporo podjetjem v visokotveganih fazah razvoja. Takšno prepletanje javnih in zasebnih virov, v kombinaciji z možnostmi internacionalizacije, je bistveno za uspešno pot podjetij od zagonske faze do globalno konkurenčnih poslovnih modelov.

3.4 Globalni trgi in internacionalizacija

Tehnološko intenzivna in na znanju temelječa podjetja vse pogosteje ciljajo na mednarodno okolje, saj večina njihovih inovativnih izdelkov ali storitev naslavlja specifične niše, za katere je domači trg pogosto premajhen (Paul & Rosado-Serrano, 2019). Takšna širitev jim hkrati omogoča dostop do specializiranega znanja, raziskovalnih infrastruktur ter talentov v tujini, kar krepi njihovo inovacijsko zmogljivost (poglavje 3.2).

Internationalizacija prinaša tudi vrsto izzivov, saj se je treba prilagoditi različnim kulturnim in regulatornim okvirom (Huang & Kumarasinghe, 2024), zlasti na področjih, kot sta farmacija ali biotehnologija, kjer se postopki odobritev med državami lahko bistveno razlikujejo. Vstop na globalni trg pogosto zahteva visok začetni vložek, zato podjetja intenzivno iščejo vire financiranja ali partnerstva v tujini (poglavje 3.3). Konkurenčni pritisk je praviloma večji, saj se na globalni ravni srečajo tako z velikimi korporacijami kot z inovativnimi startupi in scaleupi, kar zahteva neprekinjene naložbe v R&R in agilno odzivanje na tržne spremembe.

Pri uveljavljanju v tujini se mnoga podjetja najprej povežejo z lokalnimi distributerji ali vključijo v verige vrednosti večjih korporacij ter tako zmanjšajo tveganja in stroške. V panogah, ki zahtevajo neposreden stik s kupci ali posebno znanje, se podjetja odločajo za ustanovitev lastnih pisarn, razvojnih centrov ali proizvodnih obratov v tujini (Kotabe & Kothari, 2016). Velik pospešek lahko prinesejo tudi mednarodni programi (npr. Horizon Europe), kjer se poleg financiranja odpirajo priložnosti za sodelovanje v raziskovalnih konzorcijih in razširitev poslovnih mrež. V tem procesu imajo pomembno vlogo na znanju temelječe storitve (KIS), ki podjetjem svetujejo pri lokalizaciji, pravnih vprašanjih ter zagotavljajo strokovno podporo pri vzpostavljanju partnerstev in reševanju administrativnih izzivov.

Številni sodobni poslovni modeli (npr. naročniške storitve, licenčni dogovori) so globalno zasnovani že od samega začetka, saj razširjajo bazo kupcev in hitreje dosegajo ekonomijo obsega (Tallman et al., 2018). Startup in scaleup podjetja z disruptivnimi inovacijami pogosto uporabijo digitalna orodja ali vključevanje v tuje pospeševalnike, kar jim omogoča hiter preboj na tuje trge. Za mnoge tehnološko intenzivne akterje je prav uspešna internacionalizacija ključna za doseganje dolgoročne konkurenčnosti, saj globalna prisotnost zagotavlja večje finančne in inovacijske vire ter jih varuje pred nihaji na posameznih lokalnih trgih.

3.5 Digitalna transformacija in tehnološke platforme

Digitalna transformacija zajema celovito preobrazbo poslovnih procesov, kulture in odnosov do strank (Baiyere et al., 2020). Tehnološko intenzivnim podjetjem omogoča nove načine sodelovanja v raziskavah in razvoju (npr. z vpeljavo UI ali analitike velikih podatkov), spreminja način upravljanja in odločanja (nadzorne plošče, napredna poslovna analitika) ter spodbuja večjo odgovornost do kupcev in partnerjev. Uvajanje spletnih kanalov, e-trgovine in digitalnih marketinških orodij podjetjem hkrati olajša globalno uveljavljanje in hitrejše prilagajanje tržnim spremembam (Vial, 2021).

Tehnološke platforme in učinki na poslovne modele

Digitalna transformacija je tesno prepletena z razvojem tehnoloških platform, ki podjetjem omogočajo uporabo računalniške infrastrukture brez visokih začetnih stroškov. S tem se pospeši inovacijski cikel, saj je testiranje novih idej lažje in hitrejše (Burchardt & Maisch, 2019). Globalne e-trgovinske platforme (npr. Amazon, Alibaba) so še posebej pomembne za startupe in scaleupe, ki želijo z omejenimi viri doseči širši krog kupcev. Platformski in naročniški poslovni modeli pa podjetjem odpirajo nove, trajnejše vire prihodkov, ki temeljijo na stalnih nadgradnjah in oblaci infrastrukturi.

Ključni izzivi in vloga startupov, scaleupov ter KIS

Digitalna transformacija zahteva izkušene strokovnjake za UI, velike podatke, internet stvari ali veriženje blokov, kar pomeni, da je privabljanje in usposabljanje kadrov (pogl. 3.6) ključno. Vse pogostejša povezava z mlajšimi, inovativnimi podjetji (startup, scaleup) pomaga uveljavljenim akterjem pri pospeševanju lastne digitalizacije, hkrati pa startupi pridobijo dostop do trga in financ. Na znanju temelječe storitve (KIS) se v tem procesu uveljavijo kot pomemben partner, saj zagotavljajo specializirano svetovanje, kibernetško varnost, podporo pri vzpostavljanju digitalnih platform in odprtih inovacij. Podjetja, ki se usmerjajo v digitalno preobrazbo, morajo hkrati skrbeti za kibernetško varnost in skladnost z regulatornimi zahtevami (npr. GDPR) (Judijanto et al., 2023), pri čemer so interoperabilnost, kulturološke spremembe in podatkovno podprto odločanje ključni dejavniki dolgoročnega uspeha.

Digitalna transformacija kot kontinuiran proces

Digitalna transformacija v tehnološko intenzivnih panogah ni enkratna aktivnost, temveč neprekinjen proces nadgrajevanja in uvajanja novih tehnologij, poslovnih modelov ter načinov dela (Nissen, 2018; Zhen & Ding, 2024). Od učinkovitih partnerstev, vlaganj v digitalne kompetence in agilnega pristopa je odvisno, ali bodo podjetja ostala konkurenčna v hitro spreminjajočem se globalnem okolju. Sposobnost nenehnega prilagajanja, povezovanja s startupi in KIS ter uporabe ustreznih platformskih modelov je zato temeljni pogoj za dolgotrajno rast in preboj na mednarodnih trgih.

3.6 Kadri, kompetence in razvoj talentov

V tehnološko intenzivnih podjetjih je uspeh v veliki meri odvisen od ljudi, ki izvajajo strategije inovacij, vlaganje v R&D, digitalno transformacijo ter preboj na globalne trge (Yu et al., 2024; Wysokińska, 2021). Visoka usposobljenost in motiviranost zaposlenih prinašata konkurenčno prednost; strokovnjaki s področja STEM, oblikovanja in marketinga soustvarjajo prebojne ali inkrementalne inovacije, obenem pa prispevajo k organizacijski agilnosti ter sodelujejo pri pripravi strategij za vstop na tuje trge.

Struktura kompetenc in razvoj talentov

Tradicionalni poudarek na znanjih STEM se vedno bolj prepleta z mehкими veščinami, kot so kreativnost, komunikacija in vodenje (Karimi & Pina, 2021; Al Hamad et al., 2024). Podjetja zato spodbujajo multidisciplinarnе ekipe, v katerih se na primer združita biolog in programer, ali strojni inženir in strokovnjak za uporabniško izkušnjo. Za uspešno reševanje kompleksnih izzivov so ključni tudi ustvarjalno razmišljanje, hitro učenje iz poskusov ter učinkovito sodelovanje med različnimi oddelki, zunanji partnerji in raziskovalnimi ustanovami. Številna podjetja vzpostavijo partnerske povezave z univerzami in inštituti, s čimer si zagotovijo dostop do obetavnih talentov, organizirajo mentorski sistem in nudijo možnosti stalnega usposabljanja (npr. interno akademijo ali sodelovanje s KIS).

Zadrževanje kadrov in globalni lov na talente

Ker so vrhunski strokovnjaki (npr. za umetno inteligenco, kvantno računalništvo, bioinženirstvo) na svetovnem trgu zelo iskani, se podjetja pogosto odločajo za konkurenčne finančne pakete, delniške opcije in organizacijsko kulturo, ki spodbuja inovativnost ter avtonomnost pri delu. Nekatere panoge, kot sta farmacija ali robotika, posebno pozornost namenjajo "lovu na talente" v tujini, pri čemer so ključne dobre povezave s specializiranimi agencijami, pospeševalniki in mednarodnimi mrežami (Savanevičienė & Vilčiauskaitė, 2017; Sánchez-Bayón, & Aznar, 2020). Na regionalni ravni pa se za razvoj teh ekosistemov kaže potreba po krepitvi izobraževalnih programov, inovacijskih stičišč in ustrezne infrastrukture, da bi manjšim ali manj razvitim območjem omogočili ohranitev in privabljanje kakovostnih kadrov.

Vloga kadrov in kompetenc se v tehnološko intenzivnih podjetjih izkazuje kot temeljni dejavnik uspeha. Pridobivanje talentov, njihovo stalno strokovno usposabljanje ter ustvarjanje privlačnega delovnega okolja so nujni, da podjetja lahko sledijo hitremu tempu tehnoloških sprememb. Hkrati je za dolgotrajno rast pomembno strateško upravljanje znanja, ki presega okvire posameznega oddelka in spodbuja medsebojno sodelovanje vseh deležnikov – od visoko specializiranih strokovnjakov do mednarodnih partnerjev in izobraževalnih institucij.

3.7 Upravljanje in zaščita intelektualne lastnine

V tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih okoljih predstavlja intelektualna lastnina (IL) ključen temelj dolgoročne konkurenčnosti ter uspešnega modela globalne rasti. Patenti, uporabni modeli, modeli, blagovne znamke, avtorske pravice ter poslovne skrivnosti in "know how" varujejo vložek v raziskave in razvoj, krepijo prepoznavnost ter zaupanje na trgu, obenem pa privabljajo vlagatelje (npr. tvegani kapital in poslovne angele). Ker mnogi inovativni izdelki ali storitve nastajajo v mednarodnem prostoru, je za podjetja nujno preiščeno ščititi ali prijavljati pravice v različnih jurisdikcijah, kar poleg pravnih postopkov zahteva tudi strateško vodenje in sodelovanje z lokalnimi strokovnjaki (Devarhubli, 2022).

Izbira ustrezne oblike zaščite je tesno povezana z naravo inovacije. Patenti so najpogostejši v panogah, kjer so tehnološki preboji pogosti (farmacija, elektronika), a zahtevajo skrbno pripravo in razkritje izumov, kar konkurenci omogoča vpogled v rešitve. Blagovne znamke so nepogrešljive za prepoznavnost na globalnih trgih, kjer zaupanje kupcev temelji tudi na uveljavljenem imenu. V digitalnih panogah igrajo avtorske pravice ključno vlogo pri zaščiti programske opreme, oblikovalskih rešitev ali podatkovnih zbirk. Hkrati se veliko podjetij naslanja na skrbno varovanje poslovnih skrivnosti (npr. notranji algoritmi, know-how), saj jim ustrezni dogovori o zaupnosti (NDA) in varnostni protokoli omogočajo, da ohranijo konkurenčno prednost brez razkrivanja detajlov.

Učinkovito upravljanje intelektualne lastnine zahteva strateški pristop, ki združuje pravno varstvo in poslovne cilje. Mnoga podjetja si povečujejo prihodke prek licenciranja, ko lastno tehnologijo ponudijo v uporabo drugim, ali pa patentne in druge pravice uporabijo kot "adut" pri dogovorih o partnerstvih in sorazvoju. Obenem je zaradi visoke tehnološke konkurenčnosti večje tveganje za kršitve in spore (patentni spori, ponarejanje blagovnih znamk), zato je ključna kombinacija notranjih postopkov spremljanja ter pripravljenih pravnih strategij za primer zlorab (De Leon et al., 2017).

Pomen intelektualne lastnine je tesno povezan z vprašanji financiranja (širok patentni portfelj povečuje vrednost podjetja), upravljanja kadrov (zaposleni morajo poznati pravila ravnanja z občutljivimi informacijami) ter digitalne transformacije (povečana raba storitev v oblaku in UI odpira

nova vprašanja glede varstva podatkov in pravic uporabe). Ker znanje vse bolj postaja "neizčrpni vir" vrednosti, ostaja celovito upravljanje in zaščita intelektualne lastnine eno od osrednjih orodij za ohranjanje in krepitev konkurenčne prednosti v dinamičnih panogah (Kovshova et al., 2023).

3.8 Partnerstva in sodelovanja v ekosistemu

Tehnološko intenzivna podjetja lažje uresničujejo inovacijske cilje, pridobivajo sredstva in dostopajo do svetovnih trgov, če aktivno sodelujejo z drugimi akterji v inovacijskem okolju. Strateška partnerstva s KIS, startupi, scaleupi, raziskovalnimi inštituti ter investitorji lahko pospešijo prenos znanja, odpirajo priložnosti za skupne R&R projekte in licenčne dogovore (povezano s pogl. 3.7 o intelektualni lastnini), hkrati pa podpirajo filozofijo odprtih inovacij (Enkel et al., 2020), kjer podjetja iščejo zunanje ideje in jih medsebojno izmenjujejo.

Vrste partnerstev v tehnološko intenzivnih okoljih

V praksi se največ podjetij povezuje z univerzami in raziskovalnimi inštituti, da pridobijo dostop do najnovejših raziskav in specialističnega kadra (O'Dwyer et al., 2023). Uveljavljena podjetja pogosto vzpostavljajo tudi vezi s startupi in scaleupi, ki prinašajo sveže, agilne inovacijske pristope (npr. v okviru pilotnih projektov ali korporativnih skladov tveganega kapitala) (Ghezzi et al., 2022). Druge oblike partnerstev so horizontalna (med podjetji iste ravni za skupni razvoj), vertikalna (med dobaviteljem in odjemalcem) in medsektorska (preplet dveh panog). KIS v tem kontekstu nudijo specializirane storitve in svetovanje, ki podjetjem omogočajo hitro dostopanje do specifičnih znanj brez potrebe po notranjem zaposlovanju.

Ključni motivi za partnerstva ter izzivi in tveganja

Ključni motivi za partnerstva so delitev stroškov in tveganj, hitrejša pot od ideje do trga, hiter dostop do novih tehnologij ter lažji vstop na tuje trge. Pogosti so licenčni dogovori ali izmenjava patentov, s čimer se podjetja izognejo podvajanju naporov. Izzivi pa vključujejo usklajevanje različnih kultur in strategij; lahko se pojavijo nesoglasja glede ciljev ali delitve intelektualne lastnine, zlasti pri sodelovanju z zunanjimi partnerji (Killing, 2017). Startup, ki je zelo hiter in prilagodljiv, se težko vklopi v počasne procese velike korporacije. Zato so potrebni jasni pravni okviri (NDA, pogodbe o delitvi IP) in odprta komunikacija.

Spodbude v podjetniških ekosistemih

Podjetniški ekosistemi partnerstva tudi spodbujajo: subvencije, vavčerji in davčne olajšave za skupne projekte olajšajo povezovanje. Tehnološki parki, raziskovalni centri in dogodki (hackathoni, konference) zagotavljajo infrastrukturo in priložnosti za mreženje (Kleine et al., 2022). Bustinza et al. (2019) ugotavljajo, da povezovanje zmanjšuje tveganja, pospešuje razvoj tehnologij in izboljšuje pripravljenost na tržne spremembe.

Sodelovanje z univerzami, startupi, KIS in med panogami prispeva k vitalnemu inovacijskemu ekosistemu, kjer podjetja lažje dosegajo globalno konkurenčno prednost in spodbujajo nadaljnje prebojne rešitve. Partnerstva torej niso obrobna dejavnost, ampak ključni del strategije visokotehnoloških podjetij – inovacije so čedalje bolj rezultat sodelovalnih mrež kot pa izoliranih naporov.

3.9 Pogoji v okolju in regulativno okolje

Tehnološko intenzivna in na znanju temelječa podjetja delujejo v prostoru, kjer regulative, standardi kakovosti in certificiranja (npr. CE v EU, FDA v ZDA) ključno vplivajo na hitrost uvajanja inovacij, stroške R&R in možnosti izvoza (Visintin & Pittino, 2016). Javna podpora (subvencije, davčne olajšave, državni skladi tveganega kapitala) pogosto določa, koliko virov lahko podjetja namenijo razvoju in kako hitro se odzovejo na tržne priložnosti. Stabilna zakonodaja in zanesljiv sodni sistem pa povečujeta pripravljenost vlagateljev, saj zmanjšujeta regulativna tveganja – investitorji so raje prisotni v državah, kjer je poslovno okolje predvidljivo.

Infrastrukturni pogoji za konkurenčnost

Za podjetja, ki razvijajo napredne tehnologije, je ključna razpoložljiva digitalna infrastruktura (npr. hitri internet, 5G, rešitve v oblaku), brez katere je izvajanje projektov s področja umetne inteligence, interneta stvari ali velikih podatkov oteženo (Ardolino et al., 2018). Prav tako razvita raziskovalna infrastruktura (laboratoriji za biotehnologijo, nanotehnologijo ipd.) in transportne povezave (za izvoz visoko občutljivih izdelkov ali hitro sodelovanje s partnerji) prispevajo k privlačnosti nekega okolja za visokotehnološka podjetja. Države, ki vlagajo v to infrastrukturo, ustvarjajo pogoje, da se podjetja tam raje ustanavljajo ali širijo.

Nacionalne, evropske in mednarodne strategije

Na strateški ravni države izvajajo politike *pametne specializacije*: usmerjajo javna sredstva v panoge z visokimi pričakovanimi učinki (Stryabkova et al., 2021; Varga et al., 2020). To podjetjem olajša pridobivanje subvencij in olajšav za prebojne projekte v teh fokusnih panogah. V EU so ključni programi Horizon Europe in EIC (Evropski inovacijski svet), ki financirajo tvegane, a obetavne R&R projekte. Tudi mednarodno morajo podjetja poznati carinske in standardizacijske dogovore (ISO standardi) ter zahteve regulativnih organov (npr. EASA za letalstvo, EMA za zdravila v EU).

Podpora startupom in scaleupom

Za startup in scaleup podjetja so pomembne podporne strukture: inkubatorji, pospeševalniki, industrijski grozdi. Ti nudijo začetni kapital, mreženje in skupno infrastrukturo (npr. coworking prostori, opremljene prostore) (Capatina et al, 2024). Močna regionalna inovacijska središča (tehnološki parki) ustvarjajo ekosistem, v katerem startupi hitreje najdejo partnerje, testirajo produkte in pridejo do investorjev.

Ključni izzivi in trendi

Ključni izzivi in trendi v regulativnem okolju vključujejo: poenostavitev administrativnih postopkov (da podjetja ne izgubljajo časa z birokracijo), privabljanje visoko usposobljenih kadrov (denimo z lažjimi delovnimi dovoljenji za tujce) ter zagotavljanje stabilnega, dolgoročnega okvira politik, ki zmanjšuje negotovosti vlagateljev (Oliinyk et al., 2021). Globalni zeleni trend vodi v mehanizme za spodbujanje okolju prijaznih tehnologij (davčne olajšave za zmanjšanje emisij, subvencije za zelene rešitve) hkrati pa strožjo regulativo (prepovedi škodljivih snovi, zahteve po reciklaži). To ustvarja priložnosti za podjetja, ki so pripravljena na hiter prehod v bolj trajnostno proizvodnjo, saj se lahko izogonej sankcijam in celo pridobijo konkurenčno prednost.

Izboljšana infrastruktura, ciljno usmerjene strategije in pametna politika podpor so trije stebri, ki omogočajo hitrejši razvoj prebojnih tehnologij in globalni uspeh podjetij. Z uravnoteženo regulacijo, ki upošteva tudi trajnost in družbeno dobro, države ustvarijo okolje, v katerem se tehnološko

intenzivna podjetja lahko razvijajo, ohranjajo konkurenčnost in z inovacijami oblikujejo prihodnost gospodarstva.

Vsi predstavljeni elementi hibridnega kanvasa torej kažejo, da uspeh tehnološko intenzivnih in KIS podjetij ni rezultat le odlične tehnologije ali prebojnega izdelka, temveč prepleta več dejavnikov. Prilagodljiva organizacijska struktura (poglavje 3.1), usmerjenost v nenehne inovacije in raziskave (3.2), dostop do ustreznih virov financiranja (3.3), sposobnost delovanja na globalnih trgih (3.4) ter učinkovita digitalna transformacija (3.5) podjetjem omogočajo hitrejši odziv na spremembe in hiter vstop na nove trge.

Pri tem imajo osrednjo vlogo ljudje (3.6) – od pridobivanja in razvoja ustreznih kompetenc do ohranjanja ključnih talentov. Trajno konkurenčnost in zaupanje vlagateljev krepija premišljeno upravljanje intelektualne lastnine (3.7) ter aktivno vključevanje v inovacijske ekosisteme, kjer so sodelovanja in partnerstva (3.8) s KIS, startupi, raziskovalnimi ustanovami in velikimi korporacijami najkrajša pot do uspešnega prenosa in nadgradnje znanja. Vse to se odvija v kontekstu institucionalnega in regulativnega okolja (3.9), ki lahko z ustreznimi spodbudami, razvitimi infrastrukturnimi in raziskovalnimi zmogljivostmi ter stabilno zakonodajo močno olajša ali pa oteži hitro rast in globalno uveljavitev podjetij.

Skupni imenovalec je zavedanje, da sta tehnološki razvoj in rast podjetij odvisna od dobro usklajenega sistema – podpore okolja, proaktivne naravnosti k novim rešitvam in organizacijske kulture, ki spodbuja učenje, odprte inovacije in povezovanje. Ta celostni pristop, ki združuje strateško upravljanje znanja, kadrov, financ in močne ekosistemske povezave, omogoča podjetjem ne le prilagajanje spremembam, temveč tudi soustvarjanje sprememb ter ohranjanje konkurenčne prednosti v globalnem okolju.

4 Pregled strateške podpore na ravni EU in Slovenije

4.1 Strateški pristopi k spodbujanju inovacij in konkurenčnosti na evropski in slovenski ravni

V tem poglavju predstavljamo ključne ukrepe, s katerimi Evropa – in z njo Slovenija – izboljšujeta položaj na področju inovacij in konkurenčnosti. Kljub visoki ravni znanja, talentov in tehnologij evropski inovacijski potencial ostaja delno neizkoriščen, zlasti pri globalni razširitvi inovacij in ambicijah za vodilno vlogo na svetovnem odru. Tako Evropa kot Slovenija se soočata z izzivom, da številne invencije ne prerastejo v globalno uspešna podjetja.

Po poročilu o prihodnosti evropske konkurenčnosti (European Commission, 2024a) v zadnjih 50 letih nobeno podjetje v EU ni doseglo tržne vrednosti nad 100 milijard evrov, medtem ko so v ZDA nastala podjetja vredna prek 1 *bilijona* evrov. To kaže na razkorak v rasti podjetij med EU in ZDA. Posebej za tehnološka podjetja je opazno, da večino globalnih investicij pridobijo ameriška in kitajska – npr. kar 61 % vseh globalnih investicij v UI startupe gre v ZDA in 17 % na Kitajsko, evropska podjetja pa prejmejo le 6 %. Podobno pri kvantnem računalništvu: EU podjetja dobijo le 5 % zasebnih investicij, ameriška pa 50 % (European Commission, 2024b). To omejuje razvoj *deep tech* sektorjev v Evropi.

Evropa se tega razkoraka zaveda in v zadnjih letih krepi ukrepe za podporo inovativnim podjetjem. Visokotehnološka podjetja so prepoznana kot ključna za gospodarski in tehnološki napredek – ustvarjajo delovna mesta z visoko dodano vrednostjo in potencial za preboj v globalni konkurenci. Ključ je izboljšati globalno diseminacijo evropskih inovacij in povečati ambicije podjetij, da postanejo vodilni globalni igralci.

Slovenija je v inovacijskih verigah napredovala (nadgrajuje svojo funkcionalno in tehnološko specializacijo v globalnih verigah vrednosti). Vendar mora preseči osredotočenost na proizvodnjo in okrepiti funkcije z višjo dodano vrednostjo (logistika, prodaja, razvoj izdelkov). Prehod na podatkovno vodena podjetja, ki se osredotočajo na ustvarjanje vrednosti za kupca, zahteva celosten pristop – združevanje tehnološkega, digitalnega, trajnostnega in trženjskega vidika. Napredek v UI, čisti energiji in digitalni infrastrukturi naj bi evropskim in slovenskim podjetjem omogočil ne le dohajanje, temveč prevzemanje vodilne vloge v teh panogah. Boljše povezovanje raziskovalnih in gospodarskih deležnikov ter ciljno usmerjena vlaganja (npr. v centre odličnosti, grozde) lahko ta razvoj pospešijo.

Kljub nekaterim pozitivnim premikom pa Slovenija še vedno zaostaja za vodilnimi inovatorji v EU v smislu odličnosti in konkurenčnosti. Sodelovanje med znanstvenimi in inovacijskimi deležniki v Sloveniji je nadpovprečno, a pogosto kratkoročno ter posledica šibkega inovacijskega ekosistema. R&R sistem je bolj odprt in se razvija hitreje od povprečja EU, vendar je razkorak do vodilnih (npr. skandinavskih držav) še vedno velik. Poseben izziv je zaostajanje startup ekosistema in zakonodaje za najboljšimi praksami – mnogi slovenski startupi zaradi tega selijo sedeže v tujino (npr. v ZDA, Združeno kraljestvo ali bolj startupom prijazne EU države). Analiza Evropske komisije (European Commission, 2023) kaže, da bi Slovenija ob trenutnem napredku potrebovala več kot 30 let, da doseže vodilne inovatorje v EU, kar je ocenjeno kot nesprejemljivo.

Vzpostavlanje trajnostnega vlaganja in ugodnega političnega okolja bi lahko sprožilo nov val inovacij, pospešilo rast in ponudilo rešitve za globalne izzive. Posebne priložnosti so v hitro rastoči mednarodni izmenjavi storitev, ki temeljijo na znanju – te lahko močno prispevajo k prehodu na pametne in zelene rešitve ter h krepitvi konkurenčnosti evropskega in slovenskega gospodarstva.

4.2 Izzivi preseganja razvojnih vrzeli

Kakovosten podjetniški inovacijski ekosistem je temeljni pogoj za globalno konkurenčnost Slovenije in Evrope. Evropa mora zmanjšati inovacijsko vrzel z ZDA in Kitajsko, saj ta omejuje njen globalni vpliv. Slovenija pa mora z lastnimi ukrepi in učinkovito uporabo evropskih programov doseči večjo integracijo v evropski inovacijski prostor.

Ključno vlogo pri razvoju ekosistema imajo tako uveljavljena kot mlada startup podjetja, katerih inovacije so bistvene za napredek na strateških področjih: energetika, upravljanje vodnih virov, zdravstvene tehnologije, rešitve za starajočo se populacijo idr. Ta področja predstavljajo priložnosti za trajnostni razvoj in rast – so tudi v središču EU strategij (npr. Evropski zeleni načrt za energetiko in okolje, pobude za digitalno zdravje itd.).

Za spodbujanje razvoja startupov in širitev ekosistema morata Evropa in Slovenija ustvariti bolj spodbudno podjetniško okolje. Pomemben izziv je razdrobljenost evropskega ekosistema – kljub nekaterim premikom k harmonizaciji regulative in gradnji enotnega trga se startupi še vedno soočajo z ovirami pri čezmejnem poslovanju. Vsaka država ima svoje predpise glede zaposlovanja, davkov, investicij, kar pomeni dodatno breme za startup, ki želi delovati po celi EU. Pozitiven korak k reševanju tega so pravni peskovniki (angl. *legal sandboxes*) – to so nadzorovana regulativna okolja, kjer lahko podjetja testirajo inovativne rešitve brez takojšnje polne skladnosti z vsemi predpisi. Tak pristop so uporabile nekatere države (Velika Britanija npr. za fintech), EU pa jih spodbuja v novih sektorjih (UI, veriženje blokov). Pravni peskovnik podjetju omogoči, da skupaj z regulatorjem sproti ugotavlja, katera pravila je treba prilagoditi, da inovacija pride na trg.

Poleg regulative je ključno tudi reševanje pomanjkanja talentov, zlasti v STEM in čistih tehnologijah. Privabljanje in zadrževanje vrhunskih strokovnjakov ter preprečevanje bega možganov sta kritična za močan startup ekosistem v Evropi in Sloveniji. To zahteva olajšanje priseljevanja strokovnjakov iz tujine (hitri vizumi), ustvarjanje odličnih raziskovalnih in delovnih pogojev doma ter mednarodno promocijo Slovenije kot tehnološke destinacije.

Za Slovenijo je pomembna Slovenska startup strategija (MGTŠ, 2024), ki naj bi inovativnim podjetjem zagotovila trajno podporo z urejenim in startupom prijaznim okoljem. Pri tem bo vlogo odigrala tudi ESNA (European Startup Nations Alliance) – iniciativa EU za pomoč vladam pri uvedbi boljših zakonodajnih praks za startupe. ESNA (2024) izdaja priporočila in usposablja oblikovalce politik za vzpostavitev startup prijaznega okolja (enostavno ustanavljanje podjetij, davčne olajšave za investicije, delniške opcije za zaposlene itd.). Cilj slovenske startup strategije je preoblikovati gospodarstvo iz zanesljivega dobavitelja v inovativnega in trajnostno naravnane razvijalca. Slovenija želi s strateškim načrtom povečati konkurenčnost in produktivnost, da bi postala novo evropsko središče za razvoj naprednih in trajnostnih tehnologij.

Trenutno razdrobljena raziskovalno-inovacijska krajina ovira startupe pri dostopu do virov, financ in tržnih priložnosti. Harmonizacija teh elementov (povezati R&R, gospodarstvo in investicije) bi spodbudila razvoj visokotehnoloških podjetij in povečala njihov globalni doseg. Ključna sta naslovitev vrzeli v razvoju in krepitev sodelovanja med raziskovalno sfero in gospodarstvom – to je pot do trajnostne rasti, konkurenčnosti in boljšega ekosistema tako v Sloveniji kot Evropi. Prav ta vizija – bolj integriran pristop, ugodno regulativno okolje, vlaganje v nove generacije talentov in tehnologij – je jedro aktualnih politik, ki jih obravnavamo v nadaljevanju. Evropska komisija (2024b) poudarja pet ključnih strateških priporočil, ki lahko prispevajo k reševanju izzivov, s katerimi se soočajo evropska visokotehnološka podjetja in startupi (*slika 2.5*). Ta priporočila naslavljajo vrzel v inovacijah, pomanjkanje investicij, regulativne ovire, izkoriščanje potenciala javnih naročil za inovacije ter krepitev sodelovanja in zadrževanja talentov v Evropi. Njihovo uresničevanje je nujno za ohranitev globalne konkurenčnosti evropskega gospodarstva.

Slika 2.5. Pet strateških priporočil za evropska visokotehnološka podjetja in startupe



Vir: European Commission, 2024b.

Izvajanje teh strateških ukrepov bo omogočilo hitrejši razvoj evropskega inovacijskega ekosistema, večjo podporo startupom in izboljšanje njihovega dostopa do virov financiranja. Poleg tega bodo poenoteni regulativni okviri in spodbude za čezmejno sodelovanje ter zadrževanje talentov prispevali k trajnostni rasti in globalnemu vplivu evropskih podjetij. S tem bo Evropa lahko uresničila svoj potencial kot vodilna sila v razvoju naprednih tehnologij.

4.3 Ključne politike in ukrepi za boljši podjetniški ekosistem

Kot smo že navedli, je podjetniški ekosistemi pravi katalizator rasti, saj urejeno podporno okolje ponuja pogoje za uspešen razvoj in rast novih ter uveljavljenih visokotehnoloških podjetij (in posredno vseh drugih). V nadaljevanju podajamo podrobni pregled ključnih politik, predpisov, strategij, ukrepov in programov podpornega okolja na nivoju EU in Slovenije, ki želijo pozitivno vplivati na nastajanje in razvoj visokotehnoloških podjetij.

4.3.1 Politike in vladna podpora za izboljšave poslovnega okolja in krepitev enotnega trga

Velikokrat se regulativa povezuje z omejitvami ali ovirami, ki lahko v dinamičnem poslovnem svetu, kjer je hitrost ključnega pomena, delujejo kot ovira. Vendar pa so nekateri evropski regulativni ukrepi ustvarili pomembne pozitivne učinke. Splošna uredba o varstvu podatkov (GDPR) je na primer postavila svetovne standarde za zaščito zasebnosti in obdelavo podatkov. GDPR omogoča podjetjem,

da poslujejo z večjim zaupanjem in transparentnostjo, kar predstavlja konkurenčno prednost, ki v številnih drugih delih sveta še ni dosežena. Podobno so bili uvedeni številni drugi ukrepi in uredbe, namenjeni zagotavljanju varnejšega poslovnega okolja, spodbujanju novih podjetniških priložnosti in ustvarjanju enakih pogojev za vse deležnike.

Evropska unija z usmerjenimi in sistematičnimi ukrepi izboljšuje poslovno okolje ter krepi delovanje enotnega trga, pri čemer države članice, vključno s Slovenijo, prenašajo te ukrepe v svoje pravne okvire. Poleg tega Slovenija razvija in izvaja tudi lastne strategije in ukrepe, ki naslavljajo specifične nacionalne izzive in priložnosti.

V nadaljevanju so pregledno predstavljene ključne politike, strategije in ukrepi na ravni Evropske unije in Slovenije. Ti so razdeljeni po vsebinskih sklopih, ki zajemajo podporo startupom, digitalno transformacijo, podatkovno ekonomijo, trajnostni razvoj, dostop do financiranja, umetno inteligenco ter nacionalne in horizontalne strategije. Vsak sklop vključuje ukrepe, ki pomembno prispevajo k spodbujanju inovacij, ustvarjanju konkurenčnih trgov ter odpiranju novih poslovnih priložnosti za podjetja, tako na lokalni kot globalni ravni. Vsebinski sklopi so naslednji:

- podpora startupom in inovacijam,
- digitalna transformacija,
- podatkovna ekonomija,
- trajnostni razvoj in krožno gospodarstvo,
- dostop do financiranja in konkurenčnost,
- umetna inteligenca in digitalna ekonomija,
- Slovenska startup strategija,
- horizontalne strategije in dolgoročni cilji.

Tabela 2.3 zajema pregled politik, strategij in ukrepov, ki krepijo podporo startupom, inovacijam in tehnološkemu razvoju.

Tabela 2.3. Politike, strategije in ukrepi za podporo startupom in inovacijam

Št.	Politike/Strategije/Ukrepi	Ključni poudarki	Področje
1	Komisarsko mesto za startupe, raziskave in inovacije	Spodbujanje inovacij, naložb in raziskav ter ustvarjanje pogojev za razvoj talentov	Startup podjetja, inovacije
2	Nova industrijska strategija	Prenova industrijske strategije za obdobje 2024–2029 z osredotočenjem na konkurenčnost in dekarbonizacijo	Industrijska politika
3	Nova evropska inovacijska agenda (NEIA)	Krepitev inovacij, predvsem na področju deep-tech tehnologij, z izboljšanjem dostopa do financiranja	Inovacijski ekosistemi
4	Evropska uredba za inovacije	Racionalizacija predpisov, izboljšanje dostopa do kapitala in uporaba regulativnih peskovnikov	Regulativa, inovacije
5	28. režim	Vzpostavitev enotnega pravnega okvira za podjetja, ki omogoča čezmejno širitev in pravno jasnost	Startup podjetja, zakonodaja
6	Program Startup Europe	Podpora evropskemu startup ekosistemu z izboljšanjem povezovanja, financiranja in širjenja startupov	Startup ekosistem

Vir: Jordão & Rossi, 2024.

Drugi sklop politik, strategij in ukrepov, prikazan v *tabeli 2.4*, se nanaša na razvoj digitalnih storitev, pravičnosti na digitalnih trgih in izboljšanja digitalne infrastrukture.

Tabela 2.4. Politike, strategije in ukrepi na področju digitalne transformacije

Št.	Politike/Strategije/Ukrepi	Ključni poudarki	Področje
7	Uredba o digitalnem omrežju (DNA)	Razvoj digitalne infrastrukture za podporo transformativnim tehnologijam, kot sta UI in splet 4.0	Digitalna infrastruktura
8	Uredba o digitalnih trgih (DMA)	Vzpostavitev pravičnih pogojev na digitalnem trgu in zmanjšanje prevlade velikih tehnoloških podjetij	Digitalna ekonomija
9	Uredba o digitalnih storitvah (DSA)	Zagotavljanje varnosti uporabnikov ter preprečevanje nezakonitih dejavnosti in širjenja dezinformacij	Digitalna varnost
10	Uredba o evropski digitalni identiteti (EDI)	Varna in enotna digitalna identiteta za državljane in podjetja na ravni EU	Digitalna varnost
11	Enotna digitalna vstopna točka	Olajšanje dostopa do informacij, postopkov in storitev na enotnem digitalnem trgu EU	Digitalna uprava

Vir: Jordão & Rossi, 2024.

Tabela 2.5 zajema pregled politik, strategij in ukrepov, ki spodbujajo uporabo podatkov v gospodarstvu in raziskovalno sodelovanje.

Tabela 2.5. Politike, strategije in ukrepi na področju podatkovne ekonomije

Št.	Politike/Strategije/Ukrepi	Ključni poudarki	Področje
12	Uredba o podatkih	Odpiranje dostopa do podatkov za MSP in spodbujanje uporabe umetne inteligence	Podatkovna ekonomija
13	Evropski raziskovalni prostor – Peta svoboda	Spodbujanje prostega pretoka raziskav, podatkov in inovacij v EU	Raziskave, inovacije

Vir: Jordão & Rossi, 2024.

Četrty sklop vključuje politike, strategije in ukrepe za podporo trajnostnemu razvoju in krožnemu gospodarstvu, prikazane v tabeli 2.6.

Tabela 2.6. Politike, strategije in ukrepi na področju trajnostnega razvoja in zelenih tehnologij

Št.	Politike/Strategije/Ukrepi	66Ključni poudarki	Področje
14	Evropski zeleni dogovor in NZIA	Krepitev vodilne vloge EU pri razvoju čistih tehnologij in doseganje ničelnih emisij do leta 2050	Trajnostni razvoj
15	Uredba o naprednih materialih	Podpora razvoju trajnostnih materialov in njihovi uporabi v industriji	Napredni materiali
16	Uredba o kritičnih surovinah	Trajnostna oskrba z bistvenimi surovinami za digitalno in zeleno transformacijo	Surovine

Vir: Jordão & Rossi, 2024.

Peti sklop obravnava ukrepe za izboljšanje dostopa do financiranja in podporo konkurenčnosti evropskih podjetij (tabela 2.7).

Tabela 2.7. Politike, strategije in ukrepi na področju financiranja in konkurenčnosti

Št.	Politike/Strategije/Ukrepi	Ključni poudarki	Področje
17	Krepitev kapitalskega trga, ki vlaga v inovacije	Olajšanje čezmejnih naložb in izboljšanje dostopa do kapitala za startupe	Kapitalski trg
18	Osvežitev regulatornega okvira za financiranje startupov	Poenostavitev pravil za izboljšanje dostopa startupov do kapitala	Startup financiranje
19	Nov pristop k politiki konkurenčnosti	Spodbujanje inovacij, mednarodnega sodelovanja in odpornosti podjetij	Konkurenčnost
20	Politika intelektualne lastnine	Usklajevanje pravil EU za spodbujanje inovacij, zaščito patentov in spodbujanje gospodarske rasti	Intelektualna lastnina

Vir: Jordão & Rossi, 2024.

Tabela 2.8 prikazuje politike in strategije za razvoj in regulacijo umetne inteligence ter digitalnega gospodarstva.

Tabela 2.8. Politike, strategije in ukrepi na področju umetne inteligence in digitalne ekonomije

Št.	Politike/Strategije/Ukrepi	Ključni poudarki	Področje
21	Uredba o razvoju umetne inteligence	Spodbujanje etične, varne in transparentne uporabe umetne inteligence	Umetna inteligenca
22	Digitalni evro	Vzpostavitev varne in brezplačne digitalne valute v evroobmočju	Digitalne valute
23	Uredba o čipih	Krepitev evropske industrije polprevodnikov in zagotavljanje oskrbe s čipi	Polprevodniki

Vir: Jordão & Rossi, 2024.

V sedmem sklopu je predstavljena Slovenska startup strategija (tabela 2.9.), ki opredeljuje pet ključnih strateških področij za doseg zastavljenih ciljev (MGTŠ, 2024). Ti vključujejo:

1. odlično podporno okolje za startup in scaleup podjetja, ki omogoča učinkovito podporo in pogoje za rast inovativnih podjetij;
2. vitko družbo, novo pravno-organizacijsko obliko, prilagojeno potrebam startup podjetij. Ta združuje odprtost delniške družbe z enostavnim vstopom in izstopom delničarjev ter ohranja preprostost družbe z omejeno odgovornostjo;
3. startup vizo, ki poenostavlja in pospešuje postopke za privabljanje globalnih visokotehnoloških talentov z uporabo digitalnih rešitev;
4. razvoj trga tveganega kapitala z javnimi spodbudami za povečanje zasebnih vlaganj in vključitev pokojninskih družb v financiranje tveganega kapitala;
5. mednarodno primerljivo rešitev za delniške opcije, ki vključuje uveljavitev zakonodaje o opcijskem nagrajevanju in tudi udeležbi delavcev pri dobičku.

Z implementacijo teh strateških pobud bi lahko Slovenija do leta 2030 dosegla 70-odstotno stopnjo uresničevanja standardov, kar bi predstavljalo pomemben kakovostni preskok in utrdilo njen položaj med vodilnimi startup ekosistemi v Evropi.

Tabela 2.9. Nacionalna startup strategija

Št.	Politike/Strategije/Ukrepi	Ključni poudarki	Področje
24	Slovenska startup strategija	Pet strateških sklopov za razvoj slovenskega startup ekosistema	Nacionalna strategija

Vir: MGTŠ, 2024.

Zadnji sklop vsebuje dolgoročne strateške cilje EU za enotni trg in digitalno transformacijo (tabela 2.10.).

Tabela 2.10. Horizontalne strategije in cilji

Št.	Politike/Strategije/Ukrepi	Ključni poudarki	Področje
25	Strategija Digitalno desetletje do leta 2030	Cilji za digitalne veščine, povezljivost in konkurenčno digitalno gospodarstvo	Digitalizacija
26	Horizontalna strategija enotnega trga	Poenostavitev pravil in zmanjšanje čezmejnih ovir za poslovanje znotraj EU	Enotni trg

Vir: Jordão & Rossi, 2024.

Predstavljeni ukrepi, politike in strategije na ravni Evropske unije in Slovenije kažejo, kako pomembno je sistematično in celostno naslavljanje izzivov v poslovnem okolju. Z usmerjenimi regulativnimi spremembami, spodbujanjem inovacij, izboljšanjem dostopa do financiranja ter krepitvijo digitalnih in trajnostnih preobrazb EU ustvarja temelje za konkurenčno in vključujoče gospodarstvo. Hkrati slovenska nacionalna prizadevanja, kot je Slovenska startup strategija, poudarjajo pomembnost lokalnega odziva na specifične potrebe startup ekosistema in trajnostnega razvoja. Skupni učinek teh ukrepov ni le izboljšanje poslovnih priložnosti, temveč tudi utrjevanje enotnega trga kot gonila inovacij, konkurenčnosti in trajnostne rasti. Pravilna implementacija in usklajevanje teh politik bosta ključna za nadaljnji razvoj in doseganje dolgoročnih ciljev na evropski in nacionalni ravni.

4.3.2 Krepitev fizične in digitalne infrastrukture podpornega okolja

Podporni sistemi, kot so tehnološki parki in razvojni centri, igrajo ključno vlogo pri zagotavljanju dostopa do infrastrukture, mentorstva in drugih ključnih virov, ki so potrebni za razvoj visokotehnoloških inovacij. V nadaljevanju so izpostavljeni ključni ukrepi in strategije, namenjeni krepitvi infrastrukture, pomembne za inovacije in napredek visokotehnoloških podjetij.

Strategija evropske raziskovalne infrastrukture

Raziskovalna infrastruktura je ključnega pomena za podporo inovacijam, saj vključuje dostop do znanstvene opreme, podatkovnih sistemov in drugih zmogljivosti. Evropska strategija si prizadeva zmanjšati razdrobljenost na tem področju, izboljšati koordinacijo ter spodbuditi sodelovanje pri velikih projektih. Prav tako spodbuja razvoj nove panevropske infrastrukture, tesnejše sodelovanje z industrijo in lažji dostop do smernic za učinkovito uporabo raziskovalnih virov.

Varna in trajnostna infrastruktura

Strategija Digitalno desetletje do leta 2030 daje velik poudarek razvoju 5G omrežja, ultra hitrega interneta ter energetske učinkovitih podatkovnih centrov in storitev v oblaku. Ti elementi so ključni za trajnostno in varno digitalno transformacijo (Jordão & Rossi, 2024).

Superračunalniki

EU ima edinstveno priložnost za zmanjšanje stroškov uvajanja umetne inteligence (UI) s širitvijo zmogljivosti visoko zmogljivih računalnikov (HPC). Slovenija je že vključena v mrežo evropskih superračunalnikov, ki trenutno večinoma podpirajo znanstvene raziskave. Evropska komisija postopoma omogoča dostop do teh zmogljivosti startupom, MSP ter širši skupnosti razvijalcev UI. Priporočila poudarjajo potrebo po občutni nadgradnji zmogljivosti HPC, da bi še bolj podprli razvoj in usposabljanje naprednih algoritmov UI.

Krepitev digitalne infrastrukture

Strategija Digitalno desetletje do leta 2030 predvideva, da bo do leta 2030 vseh 100 % ključnih javnih storitev, vključno z e-zdravstvom in digitalno identiteto, dostopnih prek spleta. Prav tako naj bi 75 % podjetij uporabljalo računalništvo v oblaku, velike podatke in umetno inteligenco, kar bo pospešilo digitalno preobrazbo gospodarstva (Jordão & Rossi, 2024).

Z izvedbo teh strateških ukrepov bo mogoče zgraditi robustno fizično in digitalno infrastrukturo, ki bo podjetjem omogočala boljše pogoje za rast, inovacije in konkurenčnost na globalnem trgu.

4.3.3 Podporno okolje za krepitev dostopa do virov financiranja za inoviranje

Inovativna podjetja se soočajo z dvema ključnima izzivoma: preživetjem v "dolini smrti", ki zajema tiste faze tehnološke pripravljenosti, ko so projekti še vedno v razvojni fazi, močno tvegani in težko pridobivajo zasebne investicije, ter fazo hitre globalne rasti, ki zahteva visoka vlaganja za širitev trga in razvoj infrastrukture. Pomanjkanje ustreznega financiranja v teh ključnih fazah pogosto vodi do prevzemov evropskih startupov s strani globalnih korporacij, kar zmanjšuje evropsko konkurenčnost in omejuje lokalni razvoj inovacij.

Da bi naslavljale te izzive, so EU in Slovenija razvile različne programe in mehanizme, katerih cilj je podpirati projekte z največjim potencialom in spodbujati dodatne zasebne naložbe. Ti programi omogočajo celovito podporo inovacijam, od začetnih raziskav do globalne širitve, hkrati pa naslavljajo specifične potrebe inovacijskega ekosistema.

Evropski programi financiranja

V nadaljevanju je predstavljenih deset evropskih programov financiranja (Jordão & Rossi, 2024).

Horizon Europe

Horizon Europe je vodilna evropska pobuda za financiranje raziskav in inovacij, s proračunom 95,5 milijarde evrov za obdobje 2021–2027. Cilji programa vključujejo obravnavo globalnih izzivov, krepitev konkurenčnosti Evrope in podporo trajnostnemu razvoju. Program podpira tako temeljne raziskave kot inovacijske projekte, ki naslavljajo družbene izzive, kot so podnebne spremembe, digitalizacija in zdravstvo. Horizon Europe je zasnovan za podporo celotnega raziskovalnega in inovacijskega cikla, od raziskav do komercializacije.

Kohezijska politika in ERDF

Kohezijska politika je osrednja strategija EU za zmanjševanje gospodarskih in socialnih razlik med regijami. Evropski sklad za regionalni razvoj (ERDF) ima za obdobje 2021–2027 na voljo 226 milijard evrov, namenjenih manj razvitim regijam. Cilj politike je podpora trajnostnemu razvoju ter krepitev

infrastrukture in inovacij v regijah, ki zaostajajo za povprečjem EU. ERDF posebno pozornost namenja projektom, ki spodbujajo tehnološki razvoj in ustvarjanje novih delovnih mest.

JEDI (Joint European Disruptive Initiative)

JEDI je ambiciozna pobuda, namenjena razvoju prebojnih tehnologij in reševanju družbenih izzivov, kot so okolje, zdravje in digitalizacija. Letni proračun, ki znaša od 50 do 100 milijonov evrov, omogoča financiranje ambicioznih projektov z visokim tveganjem in potencialom za preoblikovanje celotnih industrij (angl. *moonshot*). Program JEDI temelji na interdisciplinarnem sodelovanju in spodbujanju raziskav, ki presegajo obstoječe meje znanosti. Cilj je utrditi Evropo kot globalnega voditelja na področju inovacij in tehnologij.

InvestEU

InvestEU je program, ki spodbuja naložbe v Evropi z uporabo garancij za olajšanje dostopa do virov financiranja. Program podpira projekte na področjih trajnostne infrastrukture, inovacij, raziskav in digitalne transformacije. InvestEU povečuje finančno zmogljivost Evropske investicijske banke in drugih partnerjev, da bi spodbudil zasebne in javne naložbe. Ključni cilj programa je zagotoviti večjo dostopnost financiranja za inovativne projekte z visokim tveganjem in dolgoročnim potencialom.

Evropski investicijski sklad (EIF)

EIF igra ključno vlogo pri financiranju evropskih startupov, MSP in inovativnih podjetij s pomočjo tveganega kapitala. Sklad neposredno vlaga v sklade tveganega kapitala, ki nato financirajo inovativna podjetja. To omogoča razvoj novih tehnologij, globalno širitev in konkurenčnost evropskih podjetij. EIF je katalizator za privabljanje zasebnih naložb v inovacije in pomaga zapolniti vrzel na trgu tveganega kapitala v Evropi.

Evropski inštitut za inovacije in tehnologijo (EIT)

EIT spodbuja inovacije po vsej Evropi z integracijo izobraževanja, raziskav in poslovanja v tako imenovanem "trikotniku znanja". Preko skupnosti znanja in inovacij (KICs) povezuje vodilna podjetja, univerze in raziskovalne centre, ki se osredotočajo na globalne izzive, kot so trajnostna energija in digitalizacija. EIT ponuja finančno podporo, mentorstvo in mreženje ter s tem omogoča rast startupov in scaleupov. Poseben poudarek je na spodbujanju trajnostnih rešitev in prebojev na področju obnovljivih virov energije.

Evropski inovacijski svet (EIC)

EIC je pobuda za podporo prebojnim inovacijam in širitvi startupov z visokim potencialom. S proračunom 10,1 milijarde evrov za obdobje 2021–2027 program ponuja nepovratna sredstva in lastniško financiranje za raziskave, komercializacijo in širitev inovacij. S svojimi tremi glavnimi programi (Pathfinder, Transition in Accelerator) omogoča podporo projektom od začetne raziskovalne faze do globalne širitve. EIC Fund zagotavlja dodatna sredstva za hitro rastoča podjetja z visokim tveganjem.

NATO Innovation Fund

NATO Innovation Fund je sklad tveganega kapitala, ki podpira razvoj naprednih tehnologij z dvojnimi namenom – vojaško in civilno uporabo. S proračunom ene milijarde evrov sklad financira projekte, ki prispevajo k varnosti in tehnološkemu napredku držav članic NATO. Poseben poudarek je na tehnologijah, kot so umetna inteligenca, kvantno računalništvo in napredni materiali.

STEP (Strategic Technologies for Europe Platform)

STEP je pobuda, ki združuje vire iz obstoječih programov EU, kot so Horizon Europe, InvestEU in Inovacijski sklad, za spodbujanje strateških tehnologij. Cilj platforme je zmanjšanje strateške odvisnosti EU in okrepitev konkurenčnosti na globalnem trgu. STEP vključuje industrijska podjetja, raziskovalne institucije in vlade ter usklajuje njihove projekte v okviru evropskih strateških ciljev.

Evropski sklad za konkurenčnost

Predlagani sklad bo podpiral naložbe v ključne tehnologije, kot so umetna inteligenca, čiste tehnologije, vesolje in biotehnologija. Namenjen je privabljanju zasebnega financiranja in poenostavitvi postopkov za pomembne projekte skupnega interesa. Sklad bo okrepil razvoj strateških sektorjev in spodbujal trajnostne inovacije, ki prispevajo k dolgoročni konkurenčnosti EU.

Slovenski podporni programi

Slovensko podporno okolje za inovacije je zasnovano na kombinaciji nacionalnih politik, financiranja in storitev, ki so usmerjene v podporo visokotehnoškimi podjetjem. Ključni stebri teh politik temeljijo na Strategiji pametne specializacije Slovenije, ki opredeljuje prednostna tehnološka področja, kot so informacijsko-komunikacijske tehnologije, biotehnologija in zelene tehnologije. Slovenija prek svojih nacionalnih institucij, kot sta Slovenski podjetniški sklad (SPS) in SID banka, zagotavlja podporo mladim podjetjem v zgodnjih fazah razvoja, medtem ko organizacija SPIRIT Slovenija spodbuja internacionalizacijo podjetij. Ključni cilj teh programov je povečati konkurenčnost slovenskih podjetij na globalnem trgu ter okrepiti vlaganja v raziskave, razvoj in inovacije.

Slovenski podjetniški sklad (SPS)

SPS zagotavlja nepovratna sredstva, posojila in druge oblike podpore za slovenska startup podjetja. Program P2, ki je namenjen spodbujanju rasti inovativnih startupov, nudi finančno pomoč za začetne razvojne faze, vključuje pa tudi podporne storitve, kot so mentorstvo, mreženje in usposabljanje. Sodelovanje s tehnološkimi parki in inkubatorji prispeva k ustvarjanju spodbudnega okolja za rast mladih podjetij. Poleg tega SPS omogoča povezovanje slovenskih startupov s potencialnimi investitorji in mednarodnimi partnerji.

SID banka

SID banka podpira financiranje raziskav in razvoja ter zagotavlja dolgoročna posojila za projekte z visoko dodano vrednostjo. Poseben poudarek daje financiranju visokotehnoških podjetij in projektov, ki prispevajo k trajnostnemu razvoju. SID banka tudi sodeluje z mednarodnimi finančnimi institucijami, da zagotovi dostop do dodatnih virov financiranja za slovenska podjetja. Poleg tega spodbuja vlaganja v infrastrukturo in inovacije z dolgoročnimi finančnimi instrumenti.

SPIRIT Slovenija

SPIRIT Slovenija je osrednja organizacija za podporo internacionalizaciji slovenskih podjetij. Njeni programi vključujejo pomoč pri vstopu na tuje trge, povezovanje z mednarodnimi mrežami in podporo pri iskanju tujih partnerjev. SPIRIT Slovenija organizira poslovne delegacije, sejemске nastope in delavnice za usposabljanje podjetnikov. S svojimi storitvami podjetjem pomaga pri premagovanju izzivov na mednarodnem trgu ter spodbuja večjo prisotnost slovenskih inovacij v tujini.

Agencija ARIS

Agencija ARIS se osredotoča na spodbujanje raziskav in razvoja ter sodelovanje med akademskim svetom, industrijo in vlado. Njeni ključni ukrepi vključujejo sofinanciranje raziskovalno-razvojnih projektov, podporo interdisciplinarnim inovacijam in spodbujanje zaposlovanja raziskovalcev v podjetjih. ARIS igra ključno vlogo pri izvajanju Strategije pametne specializacije in pri povezovanju Slovenije z evropskimi raziskovalnimi programi, kot sta Horizon Europe in EIC. Agencija si prizadeva tudi za vzpostavitev slovenskega ekosistema umetne inteligence in krepitev inovacij v sektorjih z visoko dodano vrednostjo.

Za nadaljnji razvoj slovenskega inovacijskega ekosistema je ključno, da država okrepi vlaganja v raziskave in razvoj, saj so trenutna vlaganja še vedno pod povprečjem Evropske unije. To velja tako za javna kot zasebna sredstva, še posebej v visokotehnoloških sektorjih, kjer so razvojni cikli dolgi, tveganja visoka, a potencialne koristi izjemno obetavne. Hkrati je nujno, da se naložbe v R&R osredotočijo na inovacije, ki imajo jasne možnosti za komercializacijo, ne pa le na invencije. Komercializacija razvite tehnologije, bodisi znotraj obstoječih podjetij bodisi prek novih startupov, je ključna za dolgoročni gospodarski napredek in globalno konkurenčnost Slovenije.

Preoblikovana agencija ARIS igra ključno vlogo pri naslavljanju teh izzivov. Z razpisi za mlade raziskovalce spodbuja povezovanje akademske sfere in podjetij ter krepi zasebne investicije v raziskave. Programi, kot so Eureka in EUROSTARS, omogočajo sofinanciranje mednarodnih raziskovalno-razvojnih projektov, ki hitro prinašajo nove izdelke, storitve in procese na trg. Poleg tega ARIS s pospeševalnikom (angl. *SME Instrument*) spodbuja sodelovanje slovenskih podjetij v mednarodnih projektih in financira ključne raziskovalne aktivnosti. Demonstracijski projekti, podprti z razpisi RRI in Demo pilotov, prispevajo k razvoju praktičnih inovacij, medtem ko Kompetenčni center za umetno inteligenco gradi temelje za interdisciplinarne projekte, ki Slovenijo umeščajo v ospredje globalnih tehnoloških trendov.

Čeprav Slovenija uspešno izkorišča evropske programe, kot so Horizon Europe, EIC in Digital Europe Programme, obstajajo še številne možnosti za optimizacijo dostopa do teh sredstev in učinkovitejšo povezavo domačih politik s temi priložnostmi. Za povečanje uspešnosti mora država izboljšati koordinacijo med različnimi deležniki inovacijskega ekosistema, hkrati pa okrepiti podporo za internacionalizacijo in vključevanje v globalne mreže. Prav tako je potrebno odpraviti birokratske ovire in poenostaviti postopke za črpanje sredstev, da bodo podjetja, raziskovalne institucije in startupi imeli boljši dostop do virov financiranja. Le s strateškimi in povezanimi prizadevanji lahko Slovenija izkoristi svoj potencial in postane vodilna sila v razvoju inovacij ter prebojnih tehnologij v Evropi.

4.3.4 Podporno okolje za razvoj človeškega kapitala in razpoložljivosti delovne sile

Razvoj človeškega kapitala je ključen za podporo visokotehnološkim podjetjem, ki se soočajo s pomanjkanjem strokovnjakov s področij STEM (znanost, tehnologija, inženirstvo in matematika), poslovnih analitikov in digitalnih specialistov (European Commission, 2024b). Pomanjkanje ustrezno usposobljenih kadrov otežuje razvoj inovacij, zato je nujno vzpostaviti sistematične ukrepe za premoščanje teh vrzeli. Tako EU kot Slovenija uvajata vrsto ukrepov in strategij, namenjenih krepitevi veščin, zagotavljanju kakovostnih delovnih mest ter širjenju bazena talentov, ki jih strnjeno prikazuje tabela 2.11.

Tabela 2.11. Ključni ukrepi in programi za razvoj pričakovane cilje in predvidene učinke človeškega kapitala

Ukrep	Ključne aktivnosti	Pričakovani učinki
Strateški načrt za STEM	Sodelovanje med univerzami in industrijo, večje število STEM diplomantov	Povečanje števila kvalificiranih kadrov za visokotehnoške sektorje
Akcijski načrt za delovna mesta	Vlaganje v aktivne politike trga dela, izboljšanje delovnih pogojev	Krepitev socialne enakosti, bolj kakovostna delovna mesta
Širitev bazena talentov	Zakonite migracije za kvalificirane delavce	Zapolnitev vrzeli v veččinah in zagotavljanje specifičnih kadrov
Olajšanje delovne mobilnosti	Evropski organ za delo, zmanjšanje administrativnih ovir	Bolj dinamičen trg dela, lažje zaposlovanje na ravni EU

Vir: European Commission, 2024b.

Strateški načrt za izobraževanje v STEM

Slovenija in EU se soočata s pomanjkanjem talentov na področjih STEM (znanost, tehnologija, inženirstvo in matematika), kar predstavlja ključno oviro za rast visokotehnoških sektorjev. Slovenija mora okrepiti sodelovanje med univerzami, izobraževalnimi institucijami in industrijo, da bi prilagodili programe usposabljanja potrebam gospodarstva. Evropska komisija opozarja, da EU proizvede le približno 850 diplomantov STEM na milijon prebivalcev, v primerjavi z več kot 1.100 v ZDA. Povečanje števila strokovnjakov na teh področjih je nujno za konkurenčnost evropskega gospodarstva in dolgoročno krepitev inovacijskega potenciala.

Akcijski načrt za kakovostna delovna mesta

Ustvarjanje kakovostnih delovnih mest z ustreznimi plačami, varnimi pogoji in dostopom do usposabljanj je ključno za spodbujanje družbene enakosti in gospodarske rasti. Evropska komisija s svojim akcijskim načrtom naslavlja izzive trga dela, pri čemer si prizadeva izboljšati pogoje za delavce in samozaposlene. Ta pristop spodbuja vključevanje ranljivih skupin, povečuje socialno pravičnost ter zagotavlja, da gospodarski napredek ne poteka na račun kakovosti delovnih pogojev.

Širitev bazena talentov

Zaradi pomanjkanja usposobljenih strokovnjakov na ključnih področjih se EU vse bolj obrača k zakonitim migracijam kot rešitvi za zapolnjevanje vrzeli v specifičnih veččinah. S spodbujanjem zaposlovanja kvalificiranih delavcev iz tretjih držav Evropska komisija olajšuje dostop delodajalcev do nujno potrebnega človeškega kapitala. Ta strategija ni le odgovor na trenutne potrebe, ampak tudi dolgoročna rešitev za povečanje konkurenčnosti evropskega gospodarstva.

Olajšanje delovne mobilnosti

Mobilnost delovne sile je ključnega pomena za učinkovito delovanje enotnega evropskega trga. Evropski organ za delo si prizadeva zmanjšati administrativne ovire ter izboljšati izvajanje predpisov, kar omogoča delavcem lažje prehajanje med državami članicami. Takšne pobude krepijo fleksibilnost trga dela, izboljšujejo razporeditev človeških virov in zagotavljajo, da podjetja lažje dostopajo do potrebne delovne sile.

Krepitev digitalnih veščin

V digitalni dobi je pismenost na področju informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT) ključnega pomena za vključevanje posameznikov v sodobno gospodarstvo. Strategija Digitalno desetletje

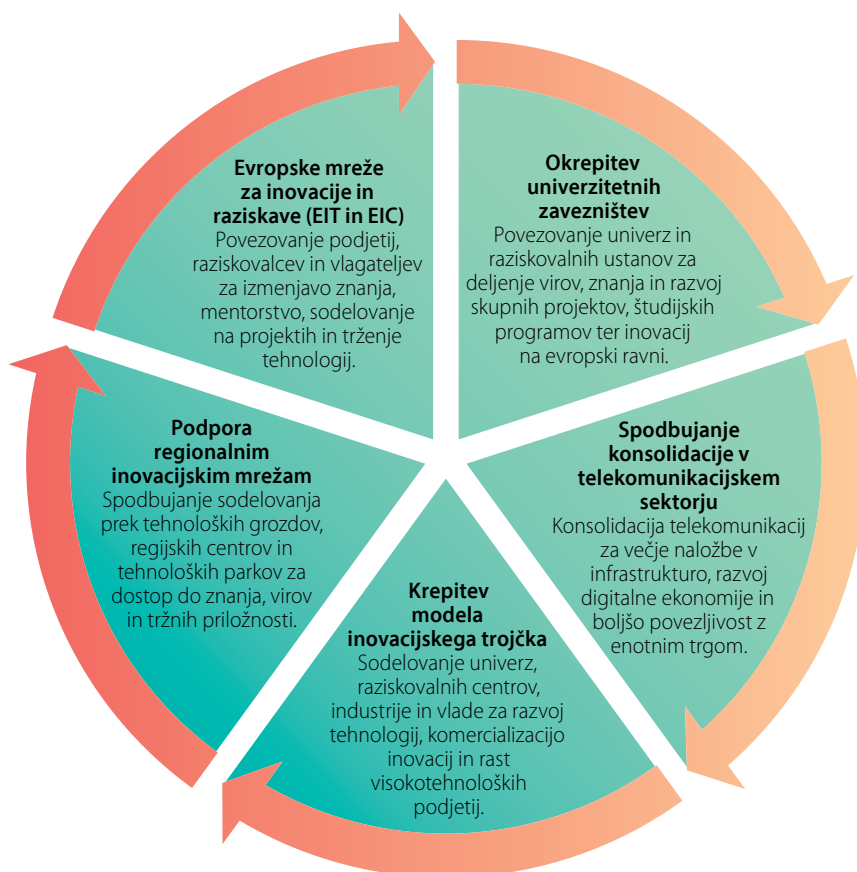
do leta 2030 načrtuje, da bo 80 % prebivalstva pridobilo osnovne digitalne veščine, kar je nujen korak za zmanjšanje digitalnega razkoraka. Poleg tega je cilj doseči 20 milijonov strokovnjakov za IKT, pri čemer bo poudarek tudi na zagotavljanju enakopravne zastopanosti žensk. Takšni ukrepi bodo omogočili trajnostno digitalno preobrazbo, ki bo vključevala vse skupine prebivalstva in povečala konkurenčnost evropskega gospodarstva.

Skupno ti ukrepi ne naslavlajo zgolj trenutnih potreb trga dela, temveč predstavljajo dolgoročno strategijo za krepitev evropske inovacijske zmožnosti, konkurenčnosti in družbene enakosti. S celostnim pristopom, ki vključuje izobraževanje, izboljšanje pogojev dela, migracijsko politiko, mobilnost in digitalizacijo, se ustvarjajo temelji za prihodnjo odpornost evropskega gospodarstva v globalnem okolju.

4.3.5 Podporni ukrepi za krepitev partnerskih povezav in mrež za ustvarjanje sinergij

Uspešno inovacijsko okolje temelji na vzpostavljanju in krepitvi partnerskih povezav, ki vključujejo podjetja, raziskovalne ustanove, strokovna združenja ter druge deležnike podjetniškega ekosistema. Povezovanje omogoča izmenjavo znanja, virov in najboljših praks ter prispeva k ustvarjanju sinergij, ki spodbujajo razvoj inovacij in konkurenčnost. *Slika 2.6* prikazuje ključne ukrepe, ki krepijo te povezave.

Slika 2.6. Ključni ukrepi za krepitev inovacijskega ekosistema v Evropi



Krepitev partnerskih povezav in mrež je ključnega pomena za pospeševanje inovacij, prebojnih tehnologij in trajnostnega razvoja. Učinkovito povezovanje deležnikov spodbuja sinergijske učinke, ki presegajo posamezne projekte, omogočajo hitrejši prenos znanja in povečujejo konkurenčnost gospodarstva. Sloveniji to omogoča boljšo integracijo v evropske in globalne mreže, krepitev nacionalnega inovacijskega ekosistema ter razvoj visokotehnoloških rešitev, ki temeljijo na interdisciplinarnem sodelovanju, inovativnosti in digitalni transformaciji.

4.4 Vizija za nadgradnjo podpornih programov za prebojne inovacije

Evropa in Slovenija se zavedata nujnosti izboljšanja pogojev za razvoj prebojnih inovacij, ki so ključne za ohranjanje konkurenčnosti v globalnem gospodarstvu. Kljub obstoječim programom na področju raziskav in inovacij je še vedno prisotno več ključnih pomanjkljivosti, ki omejujejo doseganje strateških ciljev. Za uspešno preobrazbo evropskega in slovenskega inovacijskega ekosistema so potrebne celovite reforme in nadgradnje obstoječih podpornih ukrepov.

Ena ključnih prioritet je reforma evropskih raziskovalnih programov, vključno z naslednjim Okvirnim programom EU za raziskave in inovacije. Poročilo Prihodnost evropske konkurenčnosti priporoča zmanjšanje razpršenosti ciljev programa, saj bi se moral osredotočiti na manjše število ključnih prioritet, ki imajo največji potencial za ustvarjanje prebojnih inovacij. Prav tako je ključno povečati delež sredstev za podporo projektom z visokim tveganjem, ki lahko dosežejo pomembne tehnološke preboje. Predlagana preobrazba Evropskega sveta za inovacije (EIC) v agencijo tipa ARPA bi omogočila bolj osredotočeno podporo disruptivnim projektom z dolgoročnimi učinki (European Commission, 2024b).

Poleg reform na evropski ravni je pomembno tudi izboljšanje slovenskih programov za raziskave in inovacije. Ti bi morali biti bolj tesno povezani z evropskimi sredstvi in strategijami. Slovenija potrebuje osredotočeno vizijo za podporo visokotehnološkim podjetjem, ki vključuje področja, prikazana na *sliki 2.7*.

Za uspešno realizacijo teh ukrepov je ključnega pomena, da Evropa in Slovenija izboljšata sinergije med raziskavami, razvojem in komercializacijo. Vzpostavitev enotnega evropskega sistema za podporo inovacijam, kot je predlagana *Unija za raziskave in inovacije* (European Commission, 2024b), bi omogočila bolj usklajeno in učinkovito upravljanje sredstev ter strateško usmerjanje raziskovalnih projektov. Slovenija pa mora vzporedno okrepiti svoj nacionalni inovacijski sistem z jasnimi prioritetami, boljšim povezovanjem med akademskim svetom in industrijo ter večjim poudarkom na globalni konkurenčnosti. Le s kombinacijo teh ukrepov je mogoče oblikovati robusten podporni ekosistem za prebojne inovacije, ki bo zagotavljal dolgoročno rast in konkurenčnost.

Slika 2.7. Področja za podporo visokotehnološkim in na znanju temelječim podjetjem v Sloveniji

<p>Povečanje vlaganj v raziskave in razvoj (R&R)</p>	<p>Kljub napredku so slovenske naložbe v R&R še vedno pod povprečjem EU. Povečanje javnih in zasebnih sredstev za raziskave, še posebej v visokotehnoloških sektorjih, ki zahtevajo dolge razvojne cikle in visoko raven tveganja, je nujno. Ti projekti morajo biti usmerjeni v inovacije z možnostjo komercializacije, saj brez njihove uporabe v gospodarstvu ni mogoče doseči dolgoročnega učinka.</p>
<p>Krepitev temeljnim raziskavam in privabljanje raziskovalnih talentov</p>	<p>Predlagana je večja podpora Evropskemu raziskovalnemu svetu (ERC) z dvojnimi povečanjem sredstev ter uvedba programov, kot je "ERC za institucije", ki bi podpirali akademske raziskave in zaposlovanje vrhunskih raziskovalcev. Slovenija mora izboljšati privlačnost za talente prek boljših pogojev za raziskovalce in programov za integracijo mladih raziskovalcev v podjetja.</p>
<p>Spodbujanje pravične uporabe intelektualne lastnine</p>	<p>Sprejetje enotnega evropskega patenta, ki bi zmanjšal stroške zaščite inovacij, ter bolj transparentni postopki za delitev avtorskih pravic na univerzah bi lahko izboljšali komercializacijo raziskav.</p>
<p>Razvoj in internacionalizacija podjetij</p>	<p>Krepitev sodelovanja slovenskih podjetij z evropskimi programi, kot sta Horizon Europe in EIC, ter aktivnejše vključevanje v mednarodne raziskovalne projekte je ključnega pomena. Slovenija bi morala izboljšati podporo internacionalizaciji prek programov SPIRIT Slovenija, ki bi spodbujali sodelovanje slovenskih podjetij z globalnimi inovacijskimi mrežami, olajšali dostop do mednarodnega tveganega kapitala ter okrepili promocijo slovenskih inovacij na globalnih trgih.</p>
<p>Razvoj financiranja za inovativna podjetja</p>	<p>Na evropski ravni bi bilo treba povečati proračun Evropskega investicijskega sklada (EIF) in izboljšati njegovo usklajevanje z EIC. Na nacionalni ravni pa bi morala Slovenija spodbuditi sodelovanje Slovenskega podjetniškega sklada in SID banke pri financiranju startupov ter visokotehnoloških podjetij v njihovih začetnih fazah.</p>

5 Primerjava izbranih kazalnikov med podjetji z različno stopnjo tehnološke intenzivnosti in na znanju temelječimi storitvami v Sloveniji in EU

5.1 Metodologija proučevanja podjetij z različno stopnjo tehnološke intenzivnosti

Tehnološko intenzivnost podjetij lahko proučujemo z različnih zornih kotov – od vrste proizvodov, ki jih podjetja razvijajo, do obsega vlaganj v raziskave in razvoj (R&R) ter patentnih prijav. Mednarodne organizacije, kot sta Eurostat in OECD, so oblikovale različne metodološke okvirje za razvrščanje gospodarskih dejavnosti glede na tehnološko intenzivnost ter stopnjo znanja, ki ga podjetja in sektorji zahtevajo. S tem pristopom lahko primerjamo strukturo gospodarstva, stopnjo inovativnosti in razvojne trende v različnih državah ali regijah.

Statistika visokotehnoloških industrij in na znanju temelječih storitev (KIS) zajema podatke o gospodarstvu (npr. dodana vrednost, število podjetij, prihodki), zaposlenosti in inovacijskih aktivnostih (npr. obseg R&R, patenti). Temeljno vodilo pri razvrščanju je *tehnološka intenzivnost*, ki se pogosto opredeljuje prek razmerja med izdatki za raziskave in razvoj ter dodano vrednostjo (v proizvodnji) ali prek specializiranih klasifikacij (v storitvah).

OECD (1997) je določil osnovo za klasifikacijo tehnološke intenzivnosti, ki jo med drugim uporablja tudi Eurostat. Osnovne kategorije, ki jih pri tem ločujemo, so:

- visoka tehnologija (angl. *high-technology*),
- srednje visoka tehnologija (angl. *medium high-technology*),
- srednje nizka tehnologija (angl. *medium low-technology*),
- nizka tehnologija (angl. *low-technology*).

V storitvenem sektorju pa je poudarek na razvrstitvi dejavnosti glede na intenzivnost znanja in rabe naprednih tehnologij (KIS – angl. *Knowledge-Intensive Services* in LKIS – angl. *Less Knowledge-Intensive Services*).

V praksi se pri razvrščanju panog po stopnji tehnologije uporabljajo trije mednarodno uveljavljeni pristopi: sektorski, proizvodni in patentni.

1. Sektorski pristop

Sektorski pristop (Eurostat) izhaja iz *razmerja med izdatki za R&R in dodano vrednostjo* v določenih panogah ter se zanaša na razvrstitev industrije po klasifikaciji NACE Rev. 2 (oziroma ISIC). V proizvodnih dejavnostih se tako razlikuje med visoko-, srednje visoko-, srednje nizko- in nizkotehnološko intenzivnostjo. Za storitve se uporablja razdelitev na znanju intenzivne storitve (KIS) in manj znanju intenzivne storitve (LKIS).

Razvrstitev proizvodnih dejavnosti v EU

Eurostat je za potrebe spremljanja statistike visokih tehnologij pripravil podrobnejše sezname dejavnosti na trimestni ravni NACE Rev. 2, ki jih prikazuje *tabela 2.12*.

Tabela 2.12. Razvrstitev proizvodnih dejavnosti v EU po tehnološki intenzivnosti

Visokotehnološke dejavnosti	Proizvodnja osnovnih farmacevtskih izdelkov in farmacevtskih preparatov (21) Proizvodnja računalniških, elektronskih in optičnih izdelkov (26) Proizvodnja letalskih in vesoljskih plovil ter pripadajočih strojev (30.3)
Srednje visokotehnološke dejavnosti	Proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov (20) Proizvodnja orožja in streliva (25.4) Proizvodnja električne opreme (27) Proizvodnja strojev in naprav, d. n. (28) Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic (29) Proizvodnja drugih prevoznih sredstev (30), razen gradnje ladij in čolnov (30.1) in razen proizvodnje letal in vesoljskih plovil ter pripadajočih strojev (30.3) Proizvodnja medicinskih in zobozdravstvenih instrumentov in pripomočkov (32.5)
Srednje nizkotehnološke dejavnosti	Razmnoževanje posnetih nosilcev zapisa (18.2) Proizvodnja koka in rafiniranih naftnih derivatov (19) Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas (22) Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov (23) Proizvodnja kovin (24) Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav (25), razen proizvodnje orožja in streliva (25.4) Proizvodnja ladij in čolnov (30.1) Popravila in montaža strojev in opreme (33)
Nizkotehnološke dejavnosti	Proizvodnja živil (10) Proizvodnja pijač (11) Proizvodnja tobačnih izdelkov (12) Proizvodnja tekstilij (13) Proizvodnja oblačil (14) Proizvodnja usnja in podobnih izdelkov (15) Proizvodnja lesa ter izdelkov iz lesa in plute, razen pohištva; proizvodnja izdelkov iz slame in protja (16) Proizvodnja papirja in izdelkov iz papirja (17) Tiskanje in razmnoževanje posnetih nosilcev zapisa (18), razen razmnoževanja posnetih nosilcev zapisa (18.2) Proizvodnja pohištva (31) Druge raznovrstne predelovalne dejavnosti (32), razen proizvodnje medicinskih in zobozdravstvenih instrumentov in pripomočkov (32.5)

Vir: Eurostat, 2024a.

Razvrstitev storitev po intenzivnosti znanja (KIS)

V storitvenih dejavnostih se uporabljata oznaki *visokotehnoške storitve* in *tržne storitve, ki temeljijo na znanju*, poleg ostalih (npr. finančne storitve, založništvo, izobraževanje, zdravstvo ipd.). Tudi tu je glavni kriterij razmerje med rabo znanja in dodane vrednosti ter kompleksnostjo dejavnosti (npr. razvijanje programske opreme, znanstveno raziskovanje in razvoj, IT svetovanje), razvrstitev Eurostata pa prikazuje *tabela 2.13*.

Tabela 2.13. Razvrstitev storitev po stopnji intenzivnosti znanja

Visokotehnoške storitve, ki temeljijo na znanju	Proizvodnja filmov, videoposnetkov in televizijskih programov, snemanje zvoka in izdajanje glasbe (59) Programiranje in radiodifuzija (60) Telekomunikacije (61) Računalniško programiranje, svetovanje in sorodne dejavnosti (62) Informacijske dejavnosti (63) Znanstveno raziskovanje in razvoj (72)
Tržne storitve, ki temeljijo na znanju (razen finančnega posredništva in visokotehnoških storitev)	Vodni promet (50) Zračni promet (51) Pravne in računovodske dejavnosti (69) Dejavnost glavnih pisarn; svetovanje pri upravljanju (70) Arhitekturne in inženirske dejavnosti; tehnično preizkušanje in analiziranje (71) Oglaševanje in raziskovanje trga (73) Druge strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (74) Zaposlitvene dejavnosti (78) Varnostne in preiskovalne dejavnosti (80)
Finančne storitve, ki temeljijo na znanju	Finančne storitve, razen zavarovalništva in pokojninskega zavarovanja (64) Zavarovanje, pozavarovanje in pokojninsko zavarovanje, razen obveznega socialnega zavarovanja (65) Pomožne finančne in zavarovalniške dejavnosti (66)
Druge storitve, ki zahtevajo veliko znanja	Založniške dejavnosti (58) Veterinarske dejavnosti (75) Javna uprava in obramba; obvezna socialna varnost (84) Izobraževanje (85) Zdravstvene dejavnosti (86) Oskrba na domu (87) Socialno varstvo brez nastanitve (88) Ustvarjalne, umetniške in razvedrilne dejavnosti (90) Knjižnice, arhivi, muzeji in druge kulturne dejavnosti (91) Igre na srečo in stave (92) Športne dejavnosti ter dejavnosti za razvedrilo in rekreacijo (93)

Vir: Eurostat, 2024b.

2. Proizvodni (produktni) pristop

Proizvodni ali produktni pristop se osredotoča na *tehnološko intenzivnost končnega izdelka*, pri čemer se identificirajo t. i. visokotehnološki izdelki. Ti so običajno opredeljeni prek razmerja med R&R izdatki in prodajo za določeno skupino SITC (Standardna mednarodna trgovinska klasifikacija) izdelkov. Ta metodologija je pogosto uporabljena pri analizi mednarodne trgovine z visokotehnološkimi izdelki.

3. Patentni pristop

Patentni pristop se osredotoča na *število in strukturo patentnih prijav* v posamezni državi ali sektorju. V ospredju so tehnična področja, ki veljajo za visokotehnološka (npr. letalstvo, komunikacijska tehnologija, biotehnologija, polprevodniki itd.). Razvrstitev temelji na Mednarodni patentni klasifikaciji (IPC). Poudarek je predvsem na tem, kolikšen delež patentov spada v visokotehnološke kategorije (npr. laserska tehnologija, mikroorganizmi in genski inženiring) in kako to odraža inovacijsko moč gospodarstva.

Kot visokotehnološke skupine IPC so opredeljena naslednja tehnična področja (Eurostat, 2024a):

- letalstvo,
- komunikacijska tehnologija,
- računalniška in avtomatizirana poslovna oprema,
- laserji,
- mikroorganizmi in genski inženiring,
- polprevodniki.

Vse tri metodologije (sektorska, proizvodna, patentna) so komplementarne in omogočajo večdimenzijski vpogled v to, *kako tehnološko intenzivne* so posamezne panoge in podjetja. Najpogosteje se v statističnih analizah uporablja sektorski pristop (NACE Rev. 2 razvrstitev), ker je enostavnejši za pregled, hkrati pa ga je Eurostat mednarodno uskladil. Patentni in proizvodni pristop se pogosto uporabljata kot dodatna vira informacij – za potrditev dejanskega inovacijskega potenciala ter umeščanje podjetij v svetovne vrednostne verige visokotehnoloških izdelkov.

5.2 Analiza podjetij z različno stopnjo tehnološke intenzivnosti in znanja v EU

V nadaljevanju podajamo pregled ključnih statističnih kazalnikov, povezanih z različno tehnološko intenzivnimi podjetji in na znanju temelječimi storitvami v EU, pri čemer se osredotočamo na razvrstitev dejavnosti glede na njihovo tehnološko intenzivnost (glej poglavje 5.1 o metodologiji). Analiziramo podatke, ki so dostopni za omenjene skupine podjetij:

- struktura in število podjetij,
- delež izdatkov za raziskave in razvoj,
- zaposlovanje in regijske razlike,
- prihodki in dodana vrednost.

Vsak sklop analizira položaj Slovenije v primerjavi z izbranimi državami ter povprečjem EU.

5.2.1 Delež izdatkov za R&R v proizvodnih dejavnostih

Tabela 2.14 prikazuje, kako so skupni izdatki za R&R v različnih državah EU porazdeljeni med proizvodne dejavnosti (različnih tehnoloških ravni) ter storitveni sektor (angl. *services of the business economy*). Ključno je razumeti, da so tukajšnji odstotki deleži v celotni "pogači" nacionalnih izdatkov za R&R, ne pa odstotki prihodkov, ki jih posamezna dejavnost vложи v raziskave in razvoj (tako imenovana R&R intenzivnost).

Tabela 2.14. Delež izdatkov za R&R glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti in storitve v državah EU, 2019–2023

	Proizvodne dejavnosti	Visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje nizkotehnološke proizvodne dejavnosti	Nizkotehnološke proizvodne dejavnosti	Storitvene dejavnosti v poslovnem sektorju
Belgija	43,82	31,84	10,74	5,19	3,32	53,01
Bolgarija	25,3	6,45	10,77	5,86	3,96	72,56
Češka	50,26	7,48	34,55	7,43	1,42	47,67
Danska	56,24	30,92	18,77	0,66	5,89	42,8
Nemčija	82,68	20,87	56,21	4,52	1,08	16,53
Estonija	35,47	12,11	:	2,31	3,07	58,96
Irska	38,9	22,71	13,9	1,3	10,53	60,41
Grčija	34,17	8,79	7,14	13,97	4,27	60,06
Španija	44,23	15,17	19,89	4,92	4,25	49,95
Francija	60,81	27,38	25,43	5,12	2,66	34,15
Hrvaška	43,39	35,95	31,63	3,95	4,25	54,28
Italija	69,43	20,27	34,43	7,07	7,66	26,26
Čiper	27,89	n.p.	n.p.	n.p.	1,11	70,73
Latvija	44,93	31,5	15,4	1,74	7,35	48,71
Litva	33,13	13,6	12,5	2,12	4,77	61,35
Luksemburg	66,46	7,27	7,92	48,93	2,34	33,54
Madžarska	57,11	17,93	26,35	3,99	2,32	39,59
Malta	32,93	8,99	18,43	3,2	2,32	66,29
Nizozemska	n.p.	12,35	n.p.	n.p.	n.p.	37,24
Avstrija	71,93	21,28	38,45	9,8	2,4	26,5
Poljska	39,55	6,62	16,86	10,24	5,11	57,14
Portugalska	35,52	7,94	9,04	9,32	9,62	56,91
Romunija	40,65	4,08	34,12	1,98	0,47	55,54
Slovenija	73,06	38,27	29,6	6,99	3,46	24,88
Slovaška	51,32	1,54	33,21	13,62	1,36	47,01
Finska	57,06	27,64	20,18	4,9	4,8	36,79
Švedska	50,75	28	31,98	2,42	1,71	28,21
<i>EU povprečje</i>	<i>48,7</i>	<i>20,68</i>	<i>35,91</i>	<i>5,2</i>	<i>2,78</i>	<i>32,47</i>

*Podatki so za najkasnejše dostopno leto med 2019 in 2023, zato lahko seštevki odstopajo od 100 %.

n.p.: ni podatka

Vir: Eurostat, 2024c.

V teoriji pogosto zasledimo, da visokotehnološka podjetja vlagajo v povprečju 4 % ali več prihodkov v R&R, srednjetechnološka 2–4 % in nizkotechnološka manj kot 2 %, kar meri R&R intenzivnost oziroma delež prihodkov ali dodane vrednosti, namenjene za raziskave in razvoj. *Tabela 2.12* pa prikazuje, kako se v vsaki državi razporeja celotna masa državno-gospodarskih R&R sredstev med tehnološkimi ravnmi proizvodnje in storitvenim sektorjem. Razlika med obema merjenjema je v tem, da odstotki (4 %, 2–4 %, do 2 %) odražajo R&R intenzivnost vlaganj glede na prihodke podjetij, medtem ko podatki iz tabele prikazujejo porazdelitev sredstev za raziskave in razvoj na ravni celotnega gospodarstva.

Povprečje EU kaže, da proizvodne dejavnosti skupaj prejmejo 48,7 % vseh sredstev za R&R, od tega večinski delež odpade na srednje visokotechnološke dejavnosti (35,9 %) in nato visokotechnološke dejavnosti (20,7 %). Za storitveni sektor je namenjenih 32,5 % R&R sredstev, kar pomeni, da ima tudi ta pomembno vlogo v inovacijski strukturi EU. Med državami članicami so razlike velike, saj v nekaterih državah močna industrijska osnova narekuje višje deleže proizvodnje, v drugih pa se zaradi prevladujočih IT, finančno-poslovnih in drugih razvojno usmerjenih storitev več sredstev seli v storitveni sektor.

Slovenija ima kar 73,06 % celotnih R&R sredstev usmerjenih v proizvodnjo, kar je precej nad evropskim povprečjem. Znotraj proizvodnje največ prispevata visokotechnološka (38,3 %) in srednje visokotechnološka raven (29,6 %). Ta visoka koncentracija R&R sredstev v tehnološko zahtevnejših segmentih proizvodnje kaže na pomembnost in konkurenčnost slovenske industrije pri izvajanju raziskav in razvoja. Po drugi strani je delež storitev v gospodarstvu (24,9 %) nižji od povprečja EU (32,5 %), kar pomeni, da se pri nas storitveni sektor glede na R&R odhodke nekoliko manj izrazito razvija ali pa se storitve pogosto povezujejo z razvojnimi projekti v industrijskih podjetjih.

Nemčija skoraj 83 % vseh svojih R&R sredstev usmerja v proizvodnjo. To je izjemno visok delež, kar odseva njeno močno avtomobilsko, strojno, elektronsko in druge oblike industrije, kjer predvsem srednje visokotechnološka proizvodnja (56,2 %) zavzema največji del. Zato pa v Nemčiji storitve prejmejo le 16,5 % celotnih R&R sredstev, kar je precej nižje od evropskega povprečja.

Belgija predstavlja drugačen primer, saj je le 43,8 % R&R sredstev namenjenih proizvodnji, medtem ko je 53 % vseh R&R sredstev namenjenih storitvam v poslovnem sektorju. Razlog najdemo v močni raziskovalno intenzivni farmacevtski, biotehnoški in finančno-storitveni panogi, ki v belgijskem gospodarskem okolju pogosto šteje za storitveno dejavnost v širšem smislu. Znotraj proizvodnje pa visokotehnoški del (31,8 %) predstavlja večino, kar sovpada s prisotnostjo farmacevtskih velikanov in drugih visoko inovativnih podjetij.

V Luksemburgu je delež R&R sredstev v proizvodnji (66,5 %) na videz visok, vendar ga skoraj v celoti tvori srednje nizkotechnološka dejavnost (48,9 %). Luksemburg je sicer mednarodno finančno središče, a so lahko določene dejavnosti, ki jih sama statistika uvršča v proizvodnjo, v tej državi do te mere specifične, da v R&R porabijo veliko sredstev. Tudi to priča o tem, da zgolj pogled na deleže ne pove vsega o naravi gospodarstva.

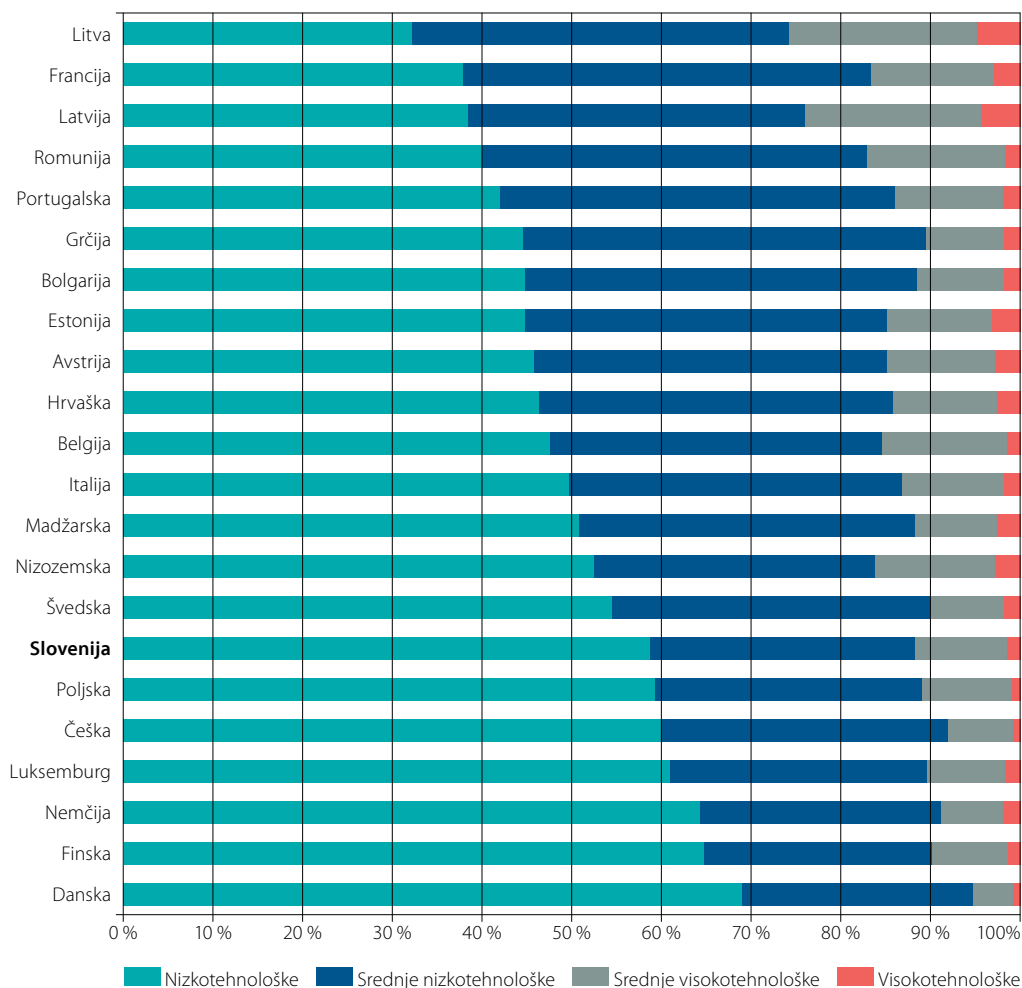
Danska in Irska sta med tistimi državami, kjer se delitev med proizvodnjo in storitvami odmika od strogega klasičnega razumevanja industrije. Danska s 56,2 % R&R sredstev v proizvodnji (več kot polovico zasedajo visokotechnološke dejavnosti – 30,9 %) kaže močan poudarek na biotehnologiji, farmaciji in zeleni tehnologiji, a ima tudi zelo visoke deleže storitvenih R&R dejavnosti (42,8 %). Irska, kjer pogosto slišimo o močnih farmacevtskih in IT podjetjih, ima 38,9 % R&R sredstev v proizvodnji, kar 22,7 % v visokotehnoškem segmentu in 60,4 % v storitvah. To govori o prepletu industrijskih panog in naprednih storitev, kjer so razvojne kapacitete pogosto v mešanih, delno proizvodnih, delno storitvenih dejavnostih.

Države, kot sta npr. Bolgarija (25,3 %) in Romunija (40,6 %), imata v tabeli razmeroma nizek delež R&R sredstev v proizvodnji v primerjavi z ostalimi. V obeh primerih močno izstopa storitveni del gospodarstva; v Bolgariji s kar 72,6 %, v Romuniji s 55,5 %. Podatki verjetno odražajo dejstvo, da so v teh državah dejavnosti z visoko dodano vrednostjo pogosto povezane z zunanjim izvajanjem razvojnih procesov (outsourcing) v IT sektorju ter drugih storitvah, proizvodni segment pa še vedno ne dosega primerljive ravni R&R vlaganj kot v bolj industrializiranih članicah.

5.2.2 Struktura in število podjetij v proizvodnih dejavnostih

Analiza števila podjetij kaže, da v EU na splošno prevladujejo nizkotehnološke in srednje nizkotehnološke panoge, čeprav ustvarjajo razmeroma nižjo dodano vrednost na zaposlenega (slika 2.8). Visokotehnološke pa predstavljajo majhen odstotek, a so ključne za inovacijsko rast.

Slika 2.8. Deleži podjetij glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU, 2020



Vir: Eurostat, 2024c.

Podatki o razporeditvi podjetij v proizvodnih dejavnostih glede na njihovo tehnološko intenzivnost razkrivajo, da je v skoraj vseh državah EU največji delež podjetij še vedno uvrščen v nizkotehnološke ali srednje nizkotehnološke panoge (slika 2.8). To pomeni, da večina podjetij deluje v tradicionalnih, pogosto manj kapitalsko in razvojno zahtevnih proizvodnih panogah, kot so na primer prehranska industrija, tekstil in oblačila, lesna, osnovna kovinska ali podobna industrija z zmerno ali nizko stopnjo zahtevnosti.

Med državami, kjer *nizkotehnološka proizvodnja* krepko prevladuje, izstopajo predvsem Litva (69 %), Francija (65 %) ter Latvija (64 %). Pri njih več kot tri petine vseh proizvodnih podjetij sodi med manj tehnološko zahtevne panoge. Malenkost nižji, a še vedno večinski delež, imajo Romunija (61 %), Portugalska (60 %), Grčija in Bolgarija (obe 59 %) ter Estonija (54 %). Tudi v Avstriji, na Hrvaškem, v Belgiji in Italiji se delež nizkotehnoloških podjetij giblje od 50 % do okoli 52 %, kar razkriva, da tudi v državah z močnim industrijskim zaledjem pomemben del podjetij ostaja v panogah z nižjo tehnološko intenzivnostjo.

Na splošno velja, da *srednje nizkotehnološka podjetja* skupaj z nizkotehnološkimi predstavljajo vsaj 70 % ali več vseh proizvodnih podjetij v skoraj vsaki državi. Še posebej visoke deleže obeh kategorij skupaj najdemo v Litvi, Franciji, Latviji in Romuniji, kjer so tradicionalne panoge izrazito prisotne. Tudi v gospodarsko razvitih državah, kot sta Italija in Belgija, se delež srednje nizkotehnoloških podjetij dvigne nad 35 %, medtem ko drugod (denimo na Madžarskem, Nizozemskem, Švedskem) dosega celo 39–40 %.

Ob primerjavi *srednje visoko- in visokotehnoloških podjetij* opazimo, da so deleži teh v večini držav izrazito nižji. Nemčija z 20 % podjetij, ki sodijo v srednje visokotehnološko kategorijo, in 4 % v visokotehnološki kategoriji, precej izstopa nad evropskim povprečjem. Danska z 21 % srednje visoko- in 5 % visokotehnoloških podjetij kaže podobno sliko, le da ima še vedno tretjinski delež (32 %) nizkotehnoloških podjetij. Države, kot sta Finska (14 % srednje visokotehnoloških in 3 % visokotehnoloških) ali Luksemburg (15 % in 2 %), kažejo, da se pri njih povečuje osredotočenost na kompleksnejše, inovativnejše procese, a hkrati tudi tam prevladujejo manj zahtevne oblike proizvodnje (skupno več kot 80 % nizkotehnoloških in srednje nizkotehnoloških podjetij).

Slovenija, ki se s 45 % nizkotehnoloških in 44 % srednje nizkotehnoloških podjetij uvršča v sredino evropskih držav, potrjuje, da je v njenem proizvodnem sektorju še vedno precejšen delež tradicionalnih ali zmerno zahtevnih dejavnosti. Vendar je razmeroma visok delež srednje nizkotehnoloških podjetij (44 %) lahko tudi pokazatelj, da so nekatera od njih specializirana in usposobljena za bolj zahtevne industrijske procese, denimo na področjih kovinske, gumarske ali osnovne kemične proizvodnje. Delež srednje visokotehnoloških podjetij (10 %) je sicer nižji kot v Nemčiji, Danski ali Avstriji, a še vedno nakazuje prisotnost podjetij, ki delujejo v zahtevnejših segmentih (npr. naprednejša strojna ali elektronska industrija). Visokotehnološki segment pa, podobno kot v večini držav regije, pri nas ostaja pri 2 %.

Pri primerjavi s sosednjimi državami vidimo, da je v Avstriji delež nizkotehnoloških podjetij nekoliko višji (52 %), a obenem z 13 % podjetij v srednje visoki in 3 % v visoki tehnologiji izstopa glede na bolj razpršeno, tehnološko naprednejšo industrijsko strukturo. Na Hrvaškem znaša delež nizkotehnoloških podjetij 51 %, sledijo srednje nizkotehnološka s 38 %, srednje visoko- (9 %) in visokotehnološka (3 %). Madžarska ima 46 % nizkotehnoloških, 39 % srednje nizkotehnoloških, 12 % srednje visoko- in 3 % visokotehnoloških podjetij, kar pomeni nekoliko večji poudarek na zahtevnejšem segmentu kot v Sloveniji. Italija, ki je pomembna partnerica in sosedja, izkazuje 48 % nizkotehnoloških, 37 % srednje nizkotehnoloških, 14 % srednje visokotehnoloških in 2 % visokotehnoloških podjetij, kar zlasti pri zadnji kategoriji sledi podobnemu odstotku kot pri Sloveniji, a se pomembno razlikuje v višjem deležu srednje visoke tehnologije.

Dodatno v *tabeli 2.15* prikazujemo število podjetij v vsaki stopnji tehnološke intenzivnosti proizvodnih dejavnosti.

Tabela 2.15. Število podjetij glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU, 2020

	Proizvodne dejavnosti	Visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje nizkotehnološke proizvodne dejavnosti	Nizkotehnološke proizvodne dejavnosti
Italija	360.929	5.459	50.174	133.583	171.713
Poljska	239.093	4.314	20.829	107.263	106.687
Nemčija	220.608	9.798	43.187	82.777	84.846
Francija	217.379	2.923	18.594	55.080	140.782
Češka	179.163	3.419	21.568	79.004	75.172
Španija	168.924	2.700	17.982	n.p.	n.p.
Slovaška	80.858	n.p.	5.840	43.457	n.p.
Nizozemska	76.346	2.171	9.113	30.078	34.984
Portugalska	66.469	531	4.821	21.307	39.810
Romunija	56.505	949	4.913	16.215	34.428
Grčija	56.040	539	5.623	16.676	33.202
Madžarska	54.908	1.438	6.351	21.668	25.451
Švedska	47.108	1.474	5.537	18.991	21.106
Belgija	39.630	715	4.494	14.732	19.689
Bolgarija	29.872	441	3.059	8.849	17.523
Avstrija	25.727	724	3.442	8.063	13.498
Hrvaška	22.158	583	2.013	8.314	11.248
Litva	21.561	170	975	5.531	14.885
Slovenija	20.090	379	1.938	8.778	8.995
Finska	19.885	592	2.714	9.046	7.533
Irska	16.894	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Danska	15.499	753	3.246	6.502	4.998
Latvija	11.001	213	764	2.944	7.080
Estonija	7.981	149	650	2.836	4.346
Ciper	5.018	n.p.	n.p.	1.857	n.p.
Malta	2.186	n.p.	123	859	n.p.
Luksemburg	760	13	117	326	304

Vir: Eurostat, 2024c.

Opazna je splošna evropska značilnost, da daleč največ proizvodnih podjetij sodi v nizkotehnološke ali srednje nizkotehnološke dejavnosti. Čeprav se v zadnjih letih veliko govori o industriji 4.0, naprednih proizvodnih procesih in digitalizaciji, to ne spremeni dejstva, da v večini držav nižja ali zmerna tehnološka zahtevnost pokriva pretežni del proizvodnega okolja. Kljub temu so prav srednje visoko- in visokotehnološka podjetja pogosto gonilo inovacij, višjih dodanih vrednosti in izvoznih uspehov, saj se v njih običajno koncentrirajo najbolj specializirana znanja in razvojne dejavnosti.

Analiza ponazarja, kako razpršen je evropski proizvodni sektor in kakšno mesto pri tem zasedajo države srednje in vzhodne Evrope, tudi Slovenija, kjer izrazito prevladujejo nizkotehnološke in srednje

nizkotehnoške dejavnosti. Zato je ob naraščajočih zahtevah na področju digitalne preobrazbe in konkurenčnosti ključno, da se dolgoročno povečuje delež podjetij z višjo tehnologijo, saj ravno ta predstavljajo jedro tehnološkega in gospodarskega napredka.

5.2.3 Zaposlovanje v posameznih skupinah dejavnosti

Odstotek zaposlenih v štirih stopnjah tehnološke intenzivnosti proizvodnih dejavnosti in v na znanju ter na manj znanja temelječih storitvah glede na vse zaposlene v posameznih državah EU prikazuje tabela 2.16.

Tabela 2.16. Odstotek zaposlenih v različnih tehnološko intenzivnih proizvodnih dejavnostih in na znanju temelječih storitvah, kot delež vseh zaposlenih, 2023

	Visokotehno- ške proizvodne dejavnosti	Srednje viso- kotehno- ške proizvodne dejavnosti	Srednje niz- kotehno- ške proizvodne dejavnosti	Nizkotehno- ške proizvodne dejavnosti	Na znanju temelječe storitve	Na manj znanja temelječe storitve
Belgija	1,2	3,0	3,4	3,9	50,1	29,4
Bolgarija	0,9	3,7	4,8	9,0	32,3	32,4
Češka	1,4	9,3	8,3	6,4	36,3	25,1
Danska	2,0	3,3	2,6	3,4	49,8	28,7
Nemčija	1,5	8,0	4,4	4,4	43,3	29,0
Estonija	1,2	2,9	5,2	8,0	39,7	30,3
Irska	3,4	0,8	1,5	5,1	48,6	29,0
Grčija	0,8	0,8	2,5	5,8	37,9	34,6
Španija	0,7	3,3	3,2	4,9	38,1	38,4
Francija	0,9	2,9	3,3	3,9	47,5	30,1
Hrvaška	0,8	2,6	5,7	7,7	37,2	30,2
Italija	1,0	5,2	5,6	6,6	35,6	34,2
Ciper	0,6	0,3	2,0	3,4	43,1	38,4
Latvija	0,5	1,4	3,1	7,6	38,3	31,8
Litva	0,6	2,1	3,8	9,5	38,5	30,5
Luksemburg	n.p.	n.p.	1,5	1,2	58,1	28,0
Madžarska	2,3	6,6	5,4	6,5	36,3	28,2
Malta	1,9	0,9	2,6	4,7	49,5	31,5
Nizozemska	0,6	2,3	2,3	3,1	53,0	29,4
Avstrija	1,4	5,1	5,4	4,8	40,6	30,6
Poljska	0,7	4,6	5,8	7,6	35,4	27,0
Portugalska	0,7	3,0	4,3	8,4	38,7	33,4
Romunija	0,8	6,2	4,1	8,5	24,4	30,5
Slovenija	1,7	6,9	7,6	6,4	37,2	26,4
Slovaška	1,0	9,2	6,3	5,6	36,3	26,4
Finska	1,2	3,8	4,0	4,0	46,6	27,8
Švedska	0,9	3,8	2,5	2,6	57,1	23,7
EU povprečje	1,1	4,8	4,3	5,3	41,3	30,7

Vir: Eurostat, 2024d.

Na ravni EU je povprečje v visokotehnološki proizvodnji 1,1 %, v srednje visokotehnološki 4,8 %, v srednje nizkotehnološki 4,3 % ter v nizkotehnološki 5,3 %. Skupaj torej približno 15,5 % vseh zaposlenih dela v proizvodnji, pri čemer prevladujeta srednje visoka in srednje nizka raven tehnologije. Po drugi strani vidimo, da na znanju temelječe storitve (KIS) zaposlujejo 41,3 % vseh zaposlenih, na manj znanja temelječe storitve pa 30,7 %. To pomeni, da v celotni EU več kot 70 % oseb dela v storitvenih dejavnostih, pri čemer sta dobri dve petini zaposleni v storitvah, ki veljajo za na znanju temelječe (npr. finančne, IT, znanstvene, upravne, izobraževalne, zdravstvene ipd.).

V proizvodnem delu gospodarstva izstopajo predvsem države z močnim srednje visokotehnološkim segmentom. Posebej visok delež dosega denimo Češka (9,3 %), ki ima tradicionalno močno industrijo v avtomobilski, strojni in sorodnih panogah. Prav tako je ta delež izrazito visok na Slovaškem (9,2 %), kar je prav tako povezano z velikim vložkom v avtomobilski sektor. Nemčija z 8,0 % srednje visoke tehnologije potrjuje pomembno vlogo svoje industrijske osnove, pri čemer ima sorazmerno visok delež zaposlenih tudi v visoki tehnologiji (1,5 %), kar ji omogoča trdno pozicijo na svetovnih trgih.

Irska izstopa v najvišjem deležu zaposlenih v visokotehnološki proizvodnji. V ozadju so predvsem farmacevtske in biotehnološke multinacionalke ter napredne oblike elektronske industrije. Ta država ima ob tem razmeroma majhen delež zaposlenih v srednje visokotehnološki proizvodnji (0,8 %), kar nakazuje specializacijo v peščici visoko dodanih dejavnosti.

Čeprav je skupen delež proizvodnje v številnih državah primerljiv (okrog 15–20 % zaposlenih), so razlike v *porazdelitvi* med visoko, srednje visoko, srednje nizko in nizko tehnološko panogo lahko zelo velike. Italija (1,0 % visokotehnološke, 5,2 % srednje visoko-, 5,6 % srednje nizko- in 6,6 % nizkotehnološke proizvodnje) na primer potrjuje svojo zgodovinsko industrijsko podlago s poudarkom na srednje visoki in srednje nizki tehnologiji (skupaj več kot 10 %), kar vključuje avtomobilsko, strojno in številne manj visoke, a še vedno tradicionalno močne industrije (tekstil, oblačila, predelava hrane itd.).

V na znanju temelječih storitvah so vodilne države Luksemburg (58,1 %), Švedska (57,1 %), Nizozemska (53,0 %) in Belgija (50,1 %). Razlogi se kažejo v močnih finančnih, IT, znanstvenih ter drugih specializiranih dejavnostih, ki v teh državah zaposlujejo izjemno velik delež delovne sile. Danska (49,8 %) in Irska (48,6 %) se prav tako približujeta 50 %, kar sovpada z razvojem naprednih storitev, povezanih z znanostjo, tehnologijo, farmacijo, digitalnimi platformami in drugim znanjem z visoko dodano vrednostjo.

Medtem ko imajo nekatere države izjemno visok delež zaposlenih v na znanju temelječih storitvah, v drugih še vedno prednjačijo na manj znanja temelječe storitve. Grčija (34,6 % z na manj znanja temelječih storitev) in Ciper (38,4 %) imata velik del zaposlenih v storitvenem sektorju, ki ni nujno usmerjen v visoke tehnologije ali veliko znanja, ampak vključuje turizem, gostinstvo, trgovino in podobne panoge.

Slovenija ima glede na povprečje EU višji delež zaposlenih v visokotehnoloških proizvodnih dejavnostih (1,7 %, EU 1,1 %). Tudi ostale proizvodne dejavnosti v Sloveniji dosegajo višje deleže, kot je povprečje EU – srednje visokotehnološke 6,9 % (EU 4,8 %), srednje nizkotehnološke proizvodne dejavnosti 7,6 % (EU 4,3 %) in nizkotehnološke proizvodne dejavnosti 6,4 % (EU 5,3 %). Na področju storitev pa je v Sloveniji 37,2 % zaposlenih v na znanju temelječih storitvah (EU 41,3 %), medtem ko smo v na manj znanja temelječih storitvah s 26,4 % pod povprečjem EU (30,7 %). To pomeni, da je delež storitev pri nas sicer visok, a je delež zaposlenih v primerjavi z nekaterimi državami (npr. Belgijo, Dansko, Nizozemsko) v na znanju temelječih storitvah v Sloveniji manjši, predvsem zaradi močne industrijske osnove in manj razvejane strukture naprednih storitev.

V vzhodnoevropskih državah, kot sta Bolgarija in Romunija, je delež zaposlenih v nizkotehnoloških proizvodnih dejavnosti in v na manj znanja temelječih storitvah precej višji, na znanju temelječe storitve pa ostajajo nižje od povprečja EU. To ustreza splošnim značilnostim držav, ki se še vedno industrijsko in storitveno prestrukturirajo, pri čemer se razvitejši segment storitev počasi povečuje, a zaenkrat ne dosega ravni najrazvitejših članic.

Proizvodnja v večini držav še vedno predstavlja pomemben del trga dela, a se države EU med seboj precej razlikujejo po tem, koliko so vpete v višjo ali srednjo raven tehnologije. Po drugi strani večji del prebivalstva že deluje v storitvenem sektorju, kjer pa se kaže razkorak med državami z visoko razvitemi, na znanju temelječimi storitvami (bančništvo, IT, inovacijske storitve ipd.), in tistimi, ki imajo glavnino storitev v bolj osnovnih storitvenih panogah. Za razumevanje konkurenčnosti in razvojnega potenciala posamezne države je zato ključno prav razmerje med naprednimi, visokotehnološkimi segmenti in tistimi, ki delujejo na nižji dodani vrednosti. Slovenija se v tem pogledu še vedno precej opira na razmeroma široko industrijsko osnovo in krepi deleže zaposlovanja v srednje- in visokotehnoloških segmentih proizvodnje, a v na znanju temelječih storitvah zaostaja za vodilnimi državami v EU.

5.2.4 Prihodki v proizvodnih dejavnostih

Finančni kazalniki, kot so prihodki in ustvarjena dodana vrednost, ponujajo celovit vpogled v ekonomsko moč posameznih tehnoloških segmentov (visoko-, srednje visoko-, srednje nizko- in nizkotehnoloških panog). V nasprotju s kazalniki, ki merijo zgolj število podjetij ali delež zaposlenih, so prihodki in dodana vrednost pogosto še bolj neposredno povezani s stopnjo konkurenčnosti, uspeha na trgih in stabilnostjo poslovanja. *Tabela 2.17* prikazuje prihodke v posameznih stopnjah tehnološke intenzivnosti proizvodnih dejavnosti.

V celotni proizvodnji najbolj izstopa Nemčija z 2.206.952 milijoni evrov prometa, kar daleč presega vrednosti v drugih članicah. Glavni delež prihodkov ustvari srednje visokotehnološka proizvodnja, kar omogočajo avtomobilski, strojni in sorodni sektorji. Italija z 872.918 milijoni evrov, Francija z 938.507 milijoni in Španija s 497.126 milijoni evrov predstavljajo naslednje največje industrijske sile. Pri tem ima Francija precej enakomerno razpršen promet med vsemi stopnjami tehnološke intenzivnosti, Italija pa ima tradicijo močne srednje- in nizkotehnološke proizvodnje.

Poljska s 353.821 milijoni evrov odraža svojo močno industrijsko bazo, čeprav je njen visokotehnološki segment še v razvoju, a kaže uravnoteženo razmerje med srednje- in nizkotehnološkimi dejavnostmi. Manjše države, kot sta Slovenija (29.971 milijonov evrov) in Estonija (13.327 milijonov evrov), imajo pričakovano nižje absolutne vrednosti, a pri obeh opazimo razmeroma dobro porazdelitev po celotni lestvici tehnološke zahtevnosti. V Sloveniji je promet razmeroma dobro razporejen po vseh kategorijah, pri čemer izstopajo srednje visokotehnološke (11.735 mio EUR) in srednje nizkotehnološke dejavnosti (8.597 mio EUR).

Tabela 2.17. Prihodki glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU v milijonih EUR, 2020

	Proizvodne dejavnosti	Visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje nizkotehnološke proizvodne dejavnosti	Nizkotehnološke proizvodne dejavnosti
Avstrija	206.597	14.567	74.633	57.777	59.621
Belgija	245.417	40.692	60.962	77.493	66.271
Bolgarija	33.394	1.336	7.918	12.843	11.298
Hrvaška	20.405	1.216	n.p.	7.513	n.p.
Ciper	3.915	n.p.	n.p.	1.206	n.p.
Češka	174.206	15.874	83.389	44.541	30.402
Danska	125.746	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Estonija	13.327	875	2.291	3.756	6.405
Finska	128.940	21.423	33.036	37.389	37.092
France	938.507	146.504	267.150	244.318	280.534
Nemčija	2.206.952	210.868	1.106.089	506.606	383.389
Grčija	53.799	3.417	5.801	23.743	20.839
Madžarska	112.530	18.423	46.303	27.582	20.222
Irski	286.848	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Italija	872.918	56.386	273.184	259.092	284.257
Latvija	9.675	734	1.289	1.967	5.685
Litva	22.155	791	4.851	6.517	9.997
Luksemburg	12.329	n.p.	1.954	n.p.	2.488
Malta	n.p.	699	364	703	1.019
Nizozemska	349.895	n.p.	n.p.	103.756	102.201
Poljska	353.821	16.708	94.638	118.623	123.852
Portugalska	86.439	4.349	19.935	25.300	36.855
Romunija	94.040	4.106	33.514	30.115	26.306
Slovaška	74.785	n.p.	39.883	20.305	n.p.
Slovenija	29.971	3.483	11.735	8.597	6.156
Španija	497.126	29.570	148.339	n.p.	n.p.
Švedska	214.757	18.031	n.p.	50.497	53.356

Vir: Eurostat, 2024e.

Zaradi različno velikih gospodarstev je bolj poveden pregled povprečnih prihodkov na podjetje v posameznih stopnjah tehnološke intenzivnosti proizvodnih dejavnosti (tabela 2.18).

Tabela 2.18. Povprečni prihodki na podjetje glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU v milijonih EUR, 2020

	Proizvodne dejavnosti	Visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje nizkotehnološke proizvodne dejavnosti	Nizkotehnološke proizvodne dejavnosti
Avstrija	8,03	20,12	21,68	7,17	4,42
Belgija	6,19	56,91	13,57	5,26	3,37
Bolgarija	1,12	3,03	2,59	1,45	0,64
Hrvaška	0,92	2,09	n.p.	0,90	n.p.
Ciper	0,78	n.p.	n.p.	0,65	n.p.
Češka	0,97	4,64	3,87	0,56	0,40
Danska	8,11	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Estonija	1,67	5,87	3,52	1,32	1,47
Finska	6,48	36,19	12,17	4,13	4,92
France	4,32	50,12	14,37	4,44	1,99
Nemčija	10,00	21,52	25,61	6,12	4,52
Grčija	0,96	6,34	1,03	1,42	0,63
Madžarska	2,05	12,81	7,29	1,27	0,79
Irska	16,98	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Italija	2,42	10,33	5,44	1,94	1,66
Latvija	0,88	3,45	1,69	0,67	0,80
Litva	1,03	4,65	4,97	1,18	0,67
Luksemburg	16,22	n.p.	16,70	n.p.	8,18
Malta	n.p.	n.p.	2,96	0,82	n.p.
Nizozemska	4,58	n.p.	n.p.	3,45	2,92
Poljska	1,48	3,87	4,54	1,11	1,16
Portugalska	1,30	8,19	4,14	1,19	0,93
Romunija	1,66	4,33	6,82	1,86	0,76
Slovaška	0,92	n.p.	6,83	0,47	n.p.
Slovenija	1,49	9,19	6,06	0,98	0,68
Španija	2,94	10,95	8,25	n.p.	n.p.
Švedska	4,56	12,23	n.p.	2,66	2,53

Vir: Eurostat, 2024e.

Tabela 2.18 prikazuje kapitalno intenzivnost povprečnega podjetja v določeni tehnološki skupini. Nemčija dosega 10 milijonov evrov prometa na podjetje v celotni proizvodnji, Avstrija 8,03, Belgija 6,19 in Francija 4,32 milijona. Irska ima celo 16,98 milijona evrov, vendar zaradi manjkajočih podatkov ni znano, kako se ta povprečje porazdeli po tehnoloških kategorijah.

V visokotehnoloških dejavnostih izstopajo Belgija (56,91 milijona evrov na podjetje), Francija (50,12), Finska (36,19), Nemčija (21,52) in Avstrija (20,12). V teh državah en ali več močnih farmacevtskih, biotehnoloških ali drugih naprednih industrijskih akterjev občutno dvigne povprečje. Po drugi strani

v srednje visokotehnoloških dejavnostih na primer Nemčija dosega še višje vrednosti (25,61 milijona evrov na podjetje), saj sem spadata recimo avtomobilska in strojna industrija, ki sta zelo obsežni in donosni v tej državi.

V Sloveniji znaša povprečni promet v celotni proizvodnji 1,49 milijona evrov na podjetje, v srednje visokotehnoloških dejavnostih 6,06, v visokotehnoloških pa 9,19 milijona evrov na podjetje. To je nad ravnijo nekaterih srednjeevropskih držav, denimo Poljske in Češke, a hkrati daleč za rezultati Belgije ali Nemčije. Kljub temu podatki potrjujejo, da v Sloveniji zahtevnejši tehnološki segmenti praviloma ustvarijo neprimerno višje prihodke na podjetje kot nizkotehnološki.

V nizkotehnoloških in srednje nizkotehnoloških dejavnostih v večini držav prevladuje večje število manjših podjetij z nižjim prometom. Ker so te dejavnosti pogosto manj kapitalsko intenzivne in usmerjene k osnovni predelavi, ostajajo povprečni prihodki na podjetje razmeroma skromni. Srednje visoko- in srednje nizkotehnološke dejavnosti so v evropskih industrijskih središčih pogosto motor najvišjega skupnega prometa in visokega prometa na podjetje. Marsikje v njih celo presegajo visokotehnološki segment, predvsem zaradi obsežnih avtomobilskih, strojnih in sorodnih industrij, ki po mednarodnih klasifikacijah sodijo v srednje visoko tehnologijo.

Visokotehnološke dejavnosti se ponašajo z najvišjim potencialom za obseg prihodkov na podjetje, a je število takih podjetij praviloma omejeno. V državah, kjer so prisotne globalno konkurenčne farmacevtske, aeronavtične ali specializirane elektronske družbe, se povprečni prihodek bistveno dvigne nad povprečje držav. V okoljih, kjer manjkajo tovrstni velikani, ostaja visokotehnološka dejavnost razdrobljena in na podjetje ne dosega tako visokih prihodkov, kot bi se morda sklepalo zgolj iz njene tehnološke zahtevnosti.

Iz analize lahko ugotovimo, da zgolj množica nizkotehnoloških podjetij ne more zagotoviti visokih prihodkov, saj so ta podjetja manjša in delujejo v panogah z intenzivno cenovno konkurenco. Zlasti srednje visoka tehnologija v državah, kot so Nemčija, Avstrija ali Češka, ustvari pomemben del industrijske moči, saj se v njej združujejo relativno visok obseg prometa in pogosto velika podjetja. Visoka tehnologija pa dosega izjemno visok promet na podjetje, a njen prispevek je v vsaki državi odvisen od tega, ali so tam zasidrana velika, inovativna in v svetovnem merilu konkurenčna podjetja. V Sloveniji srednje visoka in visoka tehnologija ustvarjata bistveno višji promet na podjetje kot nižji segmenti, kar pomeni, da so v prvih podjetja praviloma večja ali produktivnejša. To sovпада z ugotovitvijo, da je treba strateško vlagati prav v ta dva tehnološka segmenta, če želimo dvigniti splošno konkurenčnost, izvozno usmerjenost in dodano vrednost slovenskega gospodarstva.

5.2.5 Dodana vrednost v proizvodnih dejavnostih

Podatki o *dodani vrednosti* v proizvodnji (angl. *value added at factor cost*) kažejo, koliko milijonov evrov ustvarijo podjetja v posamezni državi v proizvodnji, pri čemer je ta ponovno razdeljena na štiri glavne kategorije (*tabela 2.19*).

Tabela 2.19. Dodana vrednost glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU v milijonih EUR, 2018–2019

	Proizvodne dejavnosti	Visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje nizkotehnološke proizvodne dejavnosti	Nizkotehnološke proizvodne dejavnosti
Belgija	61.141,8	16.107,4	15.400,9	14.741,9	14.891,6
Bolgarija	8.139,0	504,5	2.294,9	2.364,9	2.974,8
Češka	41.152,1	3.026,0	16.946,4	12.893,8	8.285,9
Danska	39.719,4	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Nemčija	610.032,0	72.618,2	297.351,5	140.172,8	99.889,5
Estonija	3.454,9	199,0	604,4	1.093,3	1.631,0
Irska	123.348,2	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Grčija	10.366,4	940,6	1.372,4	3.283,4	4.770,1
Španija	114.370,7	10.189,4	32.701,0	n.p.	n.p.
Francija	225.529,8	38.824,6	73.370,3	n.p.	64.527,5
Hrvaška	6.569,0	520,9	n.p.	2.477,7	n.p.
Italija	224.696,5	21.386,9	71.847,8	65.338,9	66.122,9
Ciper	1.306,1	n.p.	n.p.	443,4	n.p.
Latvija	2.910,0	268,6	373,5	662,6	1.605,4
Litva	5.977,5	305,4	1.507,6	1.296,8	2.867,6
Luksemburg	2.885,4	n.p.	614,7	n.p.	742,0
Madžarska	25.468,1	3.857,0	9.595,8	7.285,3	4.730,1
Malta	978,4	164,9	154,3	277,2	342,6
Nizozemska	76.907,2	n.p.	n.p.	20.641,3	21.433,5
Avstrija	58.600,6	5.119,6	20.183,3	17.644,6	15.653,2
Poljska	85.858,8	4.068,3	22.788,4	30.304,8	28.697,4
Portugalska	21.464,6	1.144,7	4.098,7	6.718,2	9.502,9
Romunija	21.528,2	1.413,2	6.928,3	7.649,8	6.422,5
Slovenija	9.281,6	1.396,1	2.787,0	3.169,4	1.808,4
Slovaška	13.700,4	n.p.	5.815,8	4.830,4	n.p.
Finska	28.678,8	4.183,2	8.507,3	8.254,4	7.733,8
Švedska	56.804,6	7.169,1	n.p.	14.002,5	13.708,8

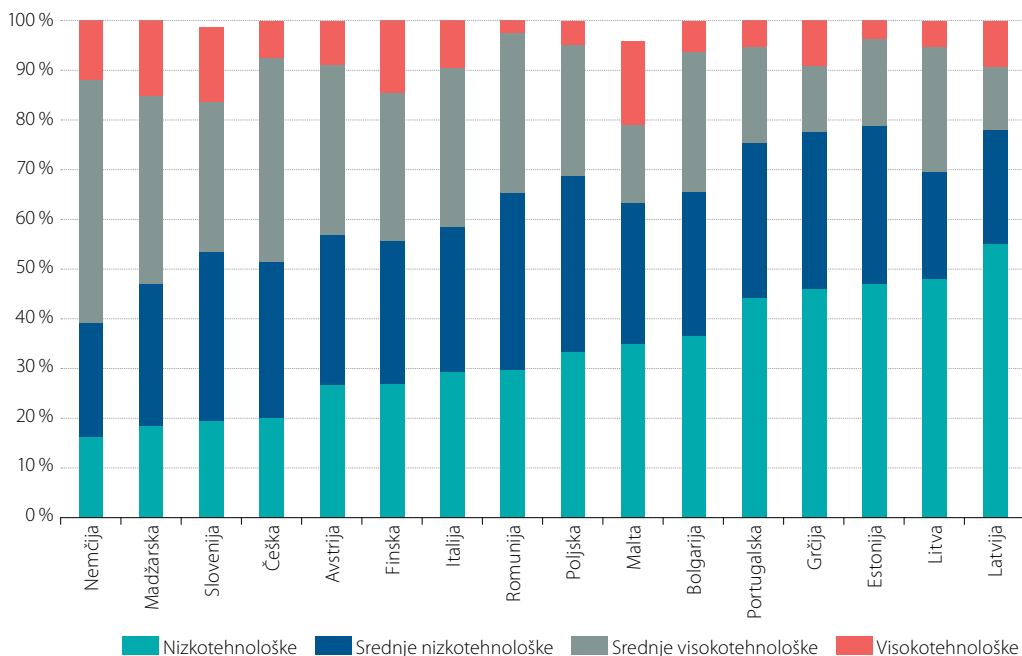
Vir: Eurostat, 2024e.

Z absolutnega vidika (*tabela 2.19*) izstopajo največja gospodarstva, saj denimo Nemčija z več kot 610 milijardami evrov dodane vrednosti daleč presega druge države. Sledijo ji Italija (224,7 milijarde), Francija (225,5 milijarde) in Španija (114,4 milijarde). V teh državah je predelovalna industrija tradicionalno močna in sega čez širok spekter tehnologij, od nizko- do visoko-tehnoloških panog.

Manjše države, kot sta denimo Malta (978,4 milijona) ali Luksemburg (2.885,4 milijona), imajo seveda temu primerno nižjo absolutno vrednost.

Slika 2.9 pa prikazuje, kolikšen delež vsaka od teh kategorij predstavlja znotraj *celotne* dodane vrednosti v proizvodnji v posamezni državi. Za nekatere države podatki niso popolni ali pa manjkajo celotne razčlenitve, zato so ponekod neujemajoči se seštevki.

Slika 2.9. Deleži posameznih tehnološko intenzivnih proizvodnih dejavnosti znotraj proizvodnih dejavnosti, 2019



Vir: Eurostat, 2024e.

V večini držav EU se izriše klasičen vzorec, da skupaj *nizkotehnoške* in *srednje nizkotehnoške* panoge zavzemajo od tretjine pa do več kot polovice vse dodane vrednosti v proizvodnji. Na Poljskem na primer je 33,4 % dodane vrednosti v nizkotehnoški proizvodnji in 35,3 % v srednje nizkotehnoški, kar skupaj pomeni skoraj 70 %. Na Portugalskem je celo 44,3 % nizkotehnoških in 31,3 % srednje nizkotehnoških panog, kar priča o razmeroma visoki odvisnosti od tradicionalnih industrij (živilska, tekstilna, usnjarska, oblačilna, manj zahtevna kovinska predelava itd.).

Na drugi strani imajo nekatere države pomemben delež v *srednje visoko-* in *visokotehnoških* proizvodnih dejavnostih. Nemčija je primer države, kjer kar 49 % dodane vrednosti (skoraj polovica) izvira iz srednje visokotehnoške proizvodnje, še dodatnih 12 % pa iz visokotehnoške. Skupaj torej ta dva najvišja segmenta presegata 60 % celotne nemške dodane vrednosti v proizvodnji, kar ustreza njenemu slovesu napredne industrijske velesile (močna avtomobilska, strojna, elektronska in farmacevtska industrija). Češka z 41,2 % srednje visokotehnoške in 7,4 % visoke tehnologije prav tako izstopa, kar delno odraža močno avtomobilsko in strojno jedro, ki se je v zadnjih desetletjih razmahnilo ob privabljanju tujih investicij in sorazmerno nižjih stroških dela.

Madžarska (38 % srednje visoko- in 15 % visokotehnološke proizvodnje) prav tako kaže sorazmerno visok delež zahtevnejših industrij, čeprav je skupna vrednost (25,5 milijarde evrov) manjša kot v večjih gospodarstvih. V njenem primeru gre za kombinacijo avtomobilskih tovarn, elektronske industrije in vse številnejših farmacevtskih podjetij. Nasprotno pa ima Latvija 55 % nizkotehnoloških in 23 % srednje nizkotehnoloških panog, torej skoraj 80 % v manj zahtevnih industrijah, kar ponazarja močno tradicijo lesne, živilske in osnovne kovinske industrije, medtem ko so visokotehnološke dejavnosti še v manjšini.

Slovenija (skupno 9,28 milijarde evrov ustvarjene dodane vrednosti v proizvodnji) ima glede na deleže 19,5 % v nizkotehnološki proizvodnji, 34,1 % v srednje nizko-, 30 % v srednje visoko- in 15 % v visokotehnološki. Ta razporeditev kaže, da Slovenija bistveno ne zaostaja za srednje visokimi tehnološkimi standardi v regiji in ima kar soliden delež (45 % skupaj) v najzahtevnejših segmentih srednje visoke in visoke tehnologije. Zlasti 15 % v visoki tehnologiji je delež dodane vrednosti, ki je povezan z okrepljeno farmacevtsko, medicinsko, elektronsko in specifično strojno industrijo. Ob analizi sosednjih držav opazimo, da ima Italija 9,5 % dodane vrednosti v visokotehnološki industriji in nekoliko več srednje visoki (32 %), Avstrija pa 8,7 % v visoki in 34,4 % v srednje visoki tehnologiji. Obema je skupna močna, a razmeroma uravnotežena razporeditev po vseh skupinah tehnoloških intenzivnosti.

Države s povečanim deležem srednje visoko- in visokotehnoloških dejavnosti imajo pogosto višjo dodano vrednost na zaposlenega, močnejši izvoz in višjo inovativnost. Nemčija, Češka in Madžarska so primeri držav, kjer se precej vlaganj in gospodarske rasti veže na razvojno industrijo. Tudi v Sloveniji, Avstriji in Italiji opažamo relativno močan srednje visok segment, ki oblikuje jedro industrijske osnove. V državah z večjim deležem nizke in srednje nizke tehnologije se pogosto pozna, da proizvodnja temelji na bolj tradicionalnih sektorjih, kar na eni strani zadošča za stabilna delovna mesta, a hkrati je izpostavljena cenovni konkurenci in nižjim dodanim vrednostim.

Pregled dodane vrednosti v proizvodnji kaže, kako pomembno je, da države vzdržujejo (ali nadgrajujejo) svoj industrijski potencial tudi v najzahtevnejših segmentih, saj te panoge poleg visoke dodane vrednosti običajno prinašajo razvojne centre, prispevajo k izvozni konkurenčnosti in se pogosteje povezujejo z na znanju temelječimi storitvami. Kot prikazujejo podatki, je evropski prostor zelo raznolik: medtem ko je Nemčija vodilna v srednje visoki in visoki tehnologiji, se številne države (npr. Bolgarija, Latvija, Litva, Romunija) še vedno opirajo predvsem na klasične, manj zahtevne proizvodne dejavnosti. Slovenska struktura z razmerjem med nizko/srednje nizko ter srednje visoko/visoko tehnologijo nakazuje potencial, ki pa ga je za nadaljnjo krepitev konkurenčnosti treba še naprej razvijati v smeri inovativnejših in višje vrednotenih proizvodov.

V *tabeli 2.20* je prikazana povprečna dodana vrednost na podjetje v posamezni državi, in sicer za celotno proizvodnjo ter ločeno po ravneh tehnološke intenzivnosti. S tem lahko še bolje razumemo, kako se med državami in znotraj posamezne države razlikuje produktivnost (oziroma "teža") vsakega podjetja glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti.

Tabela 2.20. Dodana vrednost na podjetje glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU v milijonih EUR, 2020

	Proizvodne dejavnosti	Visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje visokotehnološke proizvodne dejavnosti	Srednje nizkotehnološke proizvodne dejavnosti	Nizkotehnološke proizvodne dejavnosti
Avstrija	2,28	7,07	5,86	2,19	1,16
Belgija	1,54	22,53	3,43	1,00	0,76
Bolgarija	0,27	1,14	0,75	0,27	0,17
Hrvaška	0,30	0,89	n.p.	0,30	n.p.
Čiper	0,26	n.p.	n.p.	0,24	n.p.
Češka	0,23	0,89	0,79	0,16	0,11
Danska	2,56	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Estonija	0,43	1,34	0,93	0,39	0,38
Finska	1,44	7,07	3,13	0,91	1,03
Francija	1,04	13,28	3,95	n.p.	0,46
Nemčija	2,77	7,41	6,89	1,69	1,18
Grčija	0,18	1,75	0,24	0,20	0,14
Madžarska	0,46	2,68	1,51	0,34	0,19
Irska	7,30	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Italija	0,62	3,92	1,43	0,49	0,39
Latvija	0,26	1,26	0,49	0,23	0,23
Litva	0,28	1,80	1,55	0,23	0,19
Luksemburg	3,80	n.p.	5,25	n.p.	2,44
Malta	0,45	n.p.	1,25	0,32	n.p.
Nizozemska	1,01	n.p.	n.p.	0,69	0,61
Poljska	0,36	0,94	1,09	0,28	0,27
Portugalska	0,32	2,16	0,85	0,32	0,24
Romunija	0,38	1,49	1,41	0,47	0,19
Slovaška	0,17	n.p.	1,00	0,11	n.p.
Slovenija	0,46	3,68	1,44	0,36	0,20
Španija	0,68	3,77	1,82	n.p.	n.p.
Švedska	1,21	4,86	n.p.	0,74	0,65

Vir: 2024e.

V skupni proizvodnji izstopa Irska s kar 7,30 milijona evrov dodane vrednosti na podjetje, kar najverjetneje odraža prisotnost velikih multinacionalk v farmacevtski, kemični ali IT industriji. Tudi Luksemburg (3,80) in Nemčija (2,77) se uvrščata visoko, kar sovпада z njuno znano industrijsko in inovacijsko močjo. Na drugi strani ima recimo Slovaška zgolj 0,17 milijona evrov na podjetje, kar priča o veliki prisotnosti manjših proizvodnih obratov z relativno nižjo dodano vrednostjo na podjetje (čeprav ima močan avtomobilski sektor, ki je razmeroma koncentriran v nekaj večjih podjetjih).

Visokotehnološke dejavnosti praviloma prinašajo največjo dodano vrednost na podjetje. Najbolj izstopa Belgija z 22,53 milijona evrov, kar je lahko posledica nekaj izjemno velikih in kapitalsko močnih podjetij (zlasti farmacevtskih, biotehnoloških in kemičnih). Nemčija (7,41) in Avstrija (7,07) potrjujeta svoj status vodilnih, tehnološko zahtevnejših industrijskih baz v Evropi. Slovenija s 3,68 milijona evrov v visoki tehnologiji presega nekatere druge srednjeevropske države (npr. Madžarska

2,68, Češka 0,89, Poljska 0,94), kar ponazarja moč in koncentracijo slovenskih podjetij v zahtevnejših panogah (farmacija, specializirana elektronika ipd.). V nasprotju s tem imajo druge države, kot je Grčija (1,75), precej nižjo dodano vrednost, kar odraža pomanjkanje velikih ali zelo produktivnih podjetij v visokotehnološkem segmentu.

V srednje visoki tehnologiji ponovno izstopajo Nemčija s 6,89 milijona evrov na podjetje, Avstrija s 5,86, Belgija s 3,43, Finska s 3,13 in Slovenija z 1,44 milijona evrov, kar je sicer občutno manj kot pri Nemčiji ali Avstriji, a višje od na primer Poljske (1,09) ali Madžarske (1,51). Opazimo, da imajo tehnološko naprednejše države pogosto nadpovprečen rezultat, saj so v tej kategoriji tipično avtomobilska, strojna in kemično/farmaceutvska industrija z visoko specializacijo.

Srednje nizka tehnologija in nizka tehnologija praviloma dosejata nižjo dodano vrednost na podjetje, saj gre pogosto za tradicionalne panoge (živilska, tekstilna, osnovna kovinska, lesna itd.), kjer so podjetja večinoma manjša in delujejo v bolj cenovno konkurenčnem okolju. Kljub temu ima denimo Nemčija celo v nizkotehnološkem segmentu 1,18 milijona EUR na podjetje, kar je precej nad večino vzhodnoevropskih držav in kaže, da tudi v manj tehnološko intenzivnih panogah delujejo dokaj kapitalsko intenzivna ali sodobna nemška podjetja. Belgija (0,76) in Avstrija (1,16) sta prav tako nadpovprečni v primerjavi z državami, kot sta Bolgarija (0,17) ali Litva (0,19). V Sloveniji je nizkotehnološka proizvodnja pri 0,20, kar je primerljivo z Madžarsko in Romunijo, vendar npr. dvakrat višje kot na Češkem (0,11), ki ima izjemno veliko število manjših obratov v tej skupini.

Iz primerjave je očitno, da se visokotehnološki segment povsod ponaša z najvišjo ustvarjeno dodano vrednostjo na podjetje. V državah z velikim številom takšnih podjetij ali pa z vsaj nekaj *velikimi* in zelo specializiranimi podjetji (npr. v farmacevtskem, aeronavtičnem, specializiranem strojništvu) se povprečja lahko dvignejo drastično (kot je primer pri Belgiji). Tudi pri srednje visoki tehnologiji so razlike ogromne, saj se ponekod (Nemčija, Avstrija, Belgija, Finska) ustvarjena dodana vrednost približuje ali presega več milijonov evrov na podjetje, v drugih okoljih pa ostaja pod mejo enega milijona.

V nizkotehnološki in srednje nizkotehnološki panogi večina držav beleži nižjo dodano vrednost na podjetje, čeprav so ponekod (Nemčija, Avstrija, Belgija) ti rezultati še vedno relativno visoki, kar kaže na modernizacijo in optimizacijo tudi v tradicionalnih industrijah. V preostalem delu Evrope, še posebej v srednji in vzhodni Evropi, se veliko podjetij v teh sektorjih uvršča med manjše obrate, kar niža splošno povprečje dodane vrednosti.

Za Slovenijo so podatki zlasti zanimivi v visoki tehnologiji (3,68 mio EUR) in srednje visoki (1,44 mio EUR). V obeh primerih precej presegamo večino držav novejših članic EU, a smo vseeno občutno nižje od vodilnih. To pomeni, da je naš vrhunski industrijski segment majhen, a razmeroma zmogljiv. V nizkotehnoloških in srednje nizkotehnoloških panogah (0,20 in 0,36 mio EUR) pa se gibljemo na ravni bližnji Madžarski ali Romuniji, kar kaže na še dokaj "tradicionalno" strukturo pri velikem številu podjetij.

Potruje se, da visok in srednje visok tehnološki segment že z manjšim deležem podjetij ustvari nesorazmerno večjo dodano vrednost in s tem pozitivno vpliva na konkurenčnost gospodarstva. Države, ki želijo dvigniti svojo produktivnost in izvozno moč, se zato usmerjajo v krepitev ravno teh zahtevnejših dejavnosti, kar pa se kot uspešno izkaže le, če hkrati obstaja ekosistem znanja, inovacij in ustreznih razvojnih politik.

6 Analiza visokotehnoških startup podjetij v Sloveniji

6.1 Metodologija raziskave

V okviru primarne raziskave smo izvedli empirično analizo podjetniškega okolja s poudarkom na startup podjetjih, v vzorcu pa so bila tudi podjetja v drugih razvojnih fazah. Cilj raziskave je bil pridobiti vpogled v značilnosti, izzive in razvojne usmeritve podjetij različnih razvojnih stopenj, pri čemer smo se osredotočili na tehnološko intenzivnost, inovacijske aktivnosti, digitalizacijo, internacionalizacijo ter vire financiranja.

Raziskava je bila izvedena s pomočjo spletnega anketnega vprašalnika, ki je bil pripravljen in distribuiran preko platforme 1KA. Vprašalnik je bil zasnovan tako, da omogoča analizo podjetij glede njihove faze razvoja (startup, scaleup ali uveljavljeno podjetje), dejavnosti, ključnih tehnologij in strategij rasti. Vprašanja so bila oblikovana na podlagi aktualnih teoretičnih spoznanj in praktičnih izzivov, s katerimi se soočajo podjetja v dinamičnem poslovnem okolju.

V anketi so sodelovala tako zagonska podjetja kot tudi uveljavljena podjetja, ki so se sama identificirala glede na svojo stopnjo razvoja. S tem smo omogočili analizo razlik v poslovnih modelih, inovacijskih procesih in uporabi digitalnih tehnologij med podjetji različnih velikosti in izkušenj. Poseben poudarek smo namenili tudi vprašanjem o podpornih ekosistemih, ki vključujejo sodelovanje z raziskovalnimi institucijami, pridobivanje finančnih virov ter strategije rasti na mednarodnih trgih.

V raziskavo je bilo vključenih skupno 853 enot, kar predstavlja celotno anketirano populacijo. Od tega jih je 225 kliknilo na anketo (26 %), medtem ko je celoten vprašalnik izpolnilo 114 oseb (13 %). Anketni vprašalnik je bil strukturiran tako, da je zajel širok spekter informacij o podjetjih in njihovem poslovnem okolju. Vseboval je naslednje ključne sklope vprašanj:

- *demografski podatki podjetja* (leto ustanovitve, število zaposlenih, panoga),
- *stopnja tehnološke intenzivnosti* njihove dejavnosti,
- *prihodki in viri prihodkov* (lastni produkti, storitve, licenciranje, naročnine ...),
- *dejavnosti R&D in inoviranja* (delež R&D zaposlenih, sodelovanje z raziskovalci, število novih produktov),
- *zaščita intelektualne lastnine* (patenti, blagovne znamke, poslovne skrivnosti),
- *ciljni trgi in strategija vstopa na trge* (Slovenija, EU, globalno; načini vstopa),
- *značilnosti zaposlenih, kompetence in znanja* (izobrazbena struktura, ključne kompetence, težave pri zaposlovanju),
- *organizacijska kultura* (agilnost, odprte inovacije, vitkost),
- *sodelovanje z zunanjimi partnerji* (druga podjetja, univerze, KIS),
- *viri financiranja in njihova dostopnost* (lastna sredstva, družina, subvencije, posojila, tvegani kapital, množično financiranje),
- *ocena podpornega okolja* (mentorska pomoč, ukrepi agencij, ustreznost programov),
- *razvojni trendi in prioritete v prihodnjih letih* (npr. načrt digitalizacije, UI, internacionalizacija, novi produkti).

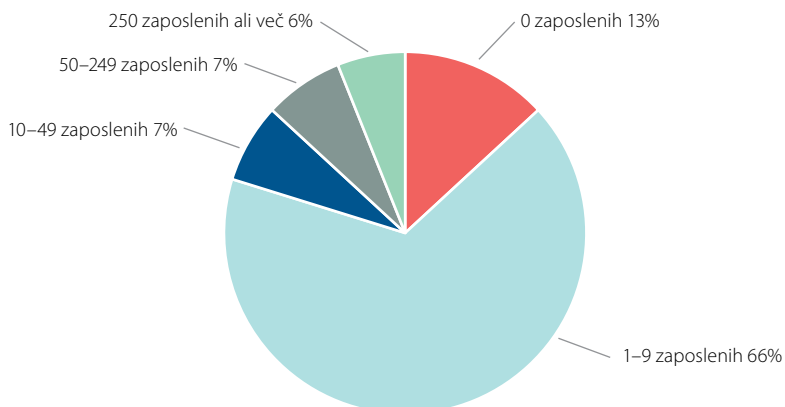
Zbrani podatki nam omogočajo celovito analizo trendov in izzivov, s katerimi se soočajo podjetja v Sloveniji. Rezultati so predstavljeni v nadaljevanju tega poglavja, kjer podrobneje analiziramo ključne ugotovitve in njihov pomen za razvoj podjetniškega ekosistema.

6.2 Rezultati anketnega vprašalnika

6.2.1 Demografija anketiranih podjetij

Strukturo anketiranih podjetij glede na število zaposlenih prikazuje *slika 2.10*. Med anketiranimi podjetji močno prevladujejo (66 %) mikro podjetja (1–9 zaposlenih). 13 % anketiranih podjetij trenutno nima zaposlenih, le 7 % anketiranih podjetij je bilo malih podjetij. Enak delež (7 %) podjetij je srednje velikih. Med anketiranimi podjetji pa je bilo 6 % velikih podjetij.

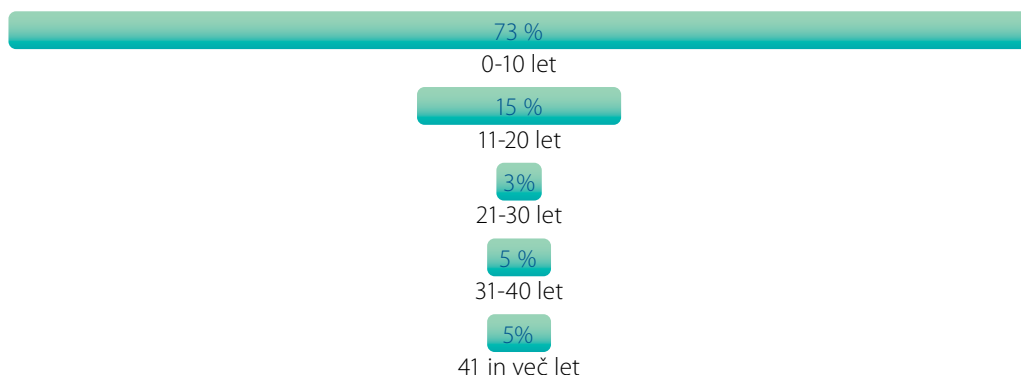
Slika 2.10. Velikost anketiranih podjetij po številu zaposlenih



Vir: lasten.

Slika 2.11 prikazuje starost podjetij, izraženo v številu let od njihove ustanovitve. Največji delež anketiranih podjetij (80 %) je starih manj kot 10 let, 16 % pa jih je starih med 11 in 20 let. Delež podjetij, ki so stara 21–30 let, je precej nižji (3 %), kar pomeni, da je manj podjetij, ki so preživela več desetletij poslovanja. Še manj je podjetij, ki delujejo že 31–40 let (5 %) ali več kot 40 let (1–2 %).

Slika 2.11. Starost podjetja kot število let od ustanovitve podjetja



Vir: lasten.

Dejavnosti, v katerih delujejo anketirana podjetja, prikazuje *slika 2.12*. Rezultati kažejo, da so podjetja najbolj zastopana v tehnološko intenzivnih sektorjih, medtem ko je zastopanost v tradicionalnih panogah nekoliko nižja.

Slika 2.12. Glavne dejavnosti podjetij

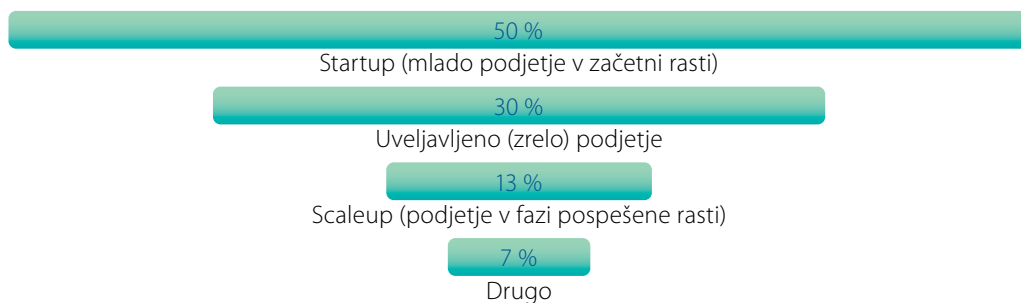


Vir: lasten.

Anketirana podjetja večinoma delujejo v tehnološko naprednih in inovativnih sektorjih, pri čemer prevladujejo digitalne tehnologije, visokotehnološka proizvodnja in storitve, temelječe na znanju. Tradicionalne industrije, kot so proizvodnja, trgovina in logistika, so v manjšini, kar potrjuje premik podjetniškega ekosistema proti bolj na znanju temelječim in digitalnim dejavnostim.

Slika 2.13 prikazuje, v kateri fazi razvoja se trenutno nahajajo anketirana podjetja. Rezultati kažejo, da največji delež podjetij še vedno spada v kategorijo startupov, kar kaže na dinamično in hitro razvijajoče se podjetniško okolje.

Slika 2.13. Trenutna razvojna faza podjetij



Vir: lasten.

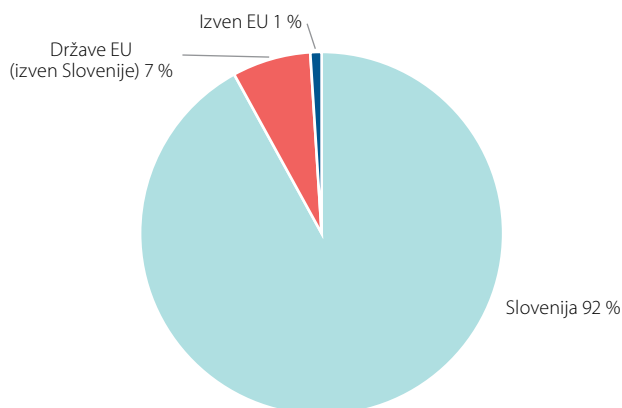
Polovica anketiranih podjetij se opredeljuje kot startup, kar pomeni, da so ta podjetja še v začetni fazi rasti, pogosto z inovativnimi poslovnimi modeli in v iskanju trajnostne tržne pozicije. Startup podjetja se običajno soočajo z izzivi, kot so pridobivanje prvih strank, iskanje investorjev in testiranje poslovnega modela, pri čemer imajo ključno vlogo tudi podpirne institucije, kot so inkubatorji in pospeševalniki. 30 % podjetij se identificira kot uveljavljenih (zrelih) podjetij, kar pomeni, da je skoraj tretjina podjetij že prešla začetno fazo razvoja in vzpostavila stabilne tokove prihodkov ter jasno tržno pozicijo. Ta podjetja imajo verjetno že ustaljene poslovne procese, razširjeno bazo strank in se osredotočajo na optimizacijo ter širitev poslovanja.

Le 13 % anketiranih podjetij se nahaja v fazi scaleup, kar pomeni, da so ta podjetja prešla v obdobje pospešene rasti. Scaleup podjetja običajno beležijo hitro širitev na trgu, povečujejo število zaposlenih ter iščejo dodatne investicije za rast in razvoj poslovnega modela.

Kategorijo *drugo* (7 %) sestavljajo različni odgovori, ki niso zajeti v osnovnih kategorijah. Med njimi so samostojni inovatorji, startupi v ustanavljanju, podjetja, ki se ukvarjajo s podporo drugim podjetjem, podjetja v postopku prodaje ali ukinitve ter lifestyle podjetja, ki se nameravajo razviti v scaleup.

Velika večina anketiranih podjetij (92 %) ima sedež v Sloveniji, medtem ko je delež podjetij s sedežem v tujini (v državah EU 7 % in izven EU 1%) zelo nizek (*slika 2.14*).

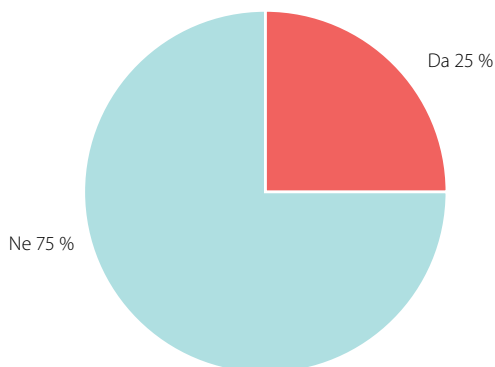
Slika 2.14. Glavni sedež anketiranih podjetij



Vir: lasten.

Podrobnejši vpogled v mednarodno delovanje podjetij podajajo rezultati na *sliki 2.15*, ki prikazujejo predstavništva ali podružnice anketiranih podjetij v tujini. Tri četrtine anketiranih podjetij nima podružnic ali predstavništev v tujini, kar kaže, da je internacionalizacija poslovanja za večino podjetij omejena predvsem na izvoz ali sodelovanje s tujimi partnerji, ne pa tudi na vzpostavljanje fizične prisotnosti v drugih državah.

Slika 2.15. Podružnice ali predstavništva v drugih državah



Vir: lasten.

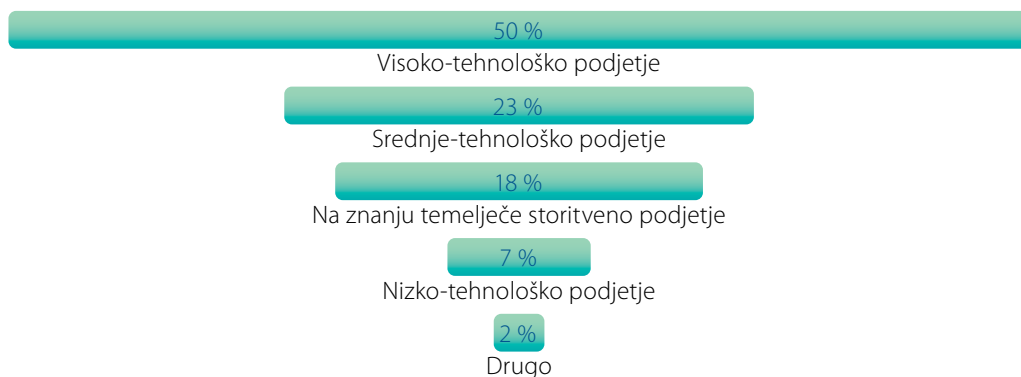
Večina anketiranih podjetij je še vedno močno osredotočena na slovenski trg, pri čemer se relativno malo podjetij odloči za odpiranje podružnic ali predstavništev v tujini. To nakazuje, da internacionalizacija slovenskih podjetij pogosto poteka prek drugih oblik širitve, kot so spletna prodaja, izvoz in partnerstva, namesto prek neposrednih investicij v tuje trge. V prihodnosti bi lahko več podjetij sledilo temu trendu, če bi imela ustrezno podporo in vire za širitev poslovanja izven domačega trga.

6.2.2 Stopnja tehnološke intenzivnosti

Anketirana podjetja smo vprašali tudi o samooceni stopnje tehnološke intenzivnosti svoje primarne dejavnosti (*slika 2.16*). Polovica anketiranih podjetij se ocenjuje kot visokotehnološka, kar pomeni, da uporabljajo napredne tehnologije, ki temeljijo na intenzivnem raziskovalno-razvojnem delu, in pogosto uvajajo inovacije.

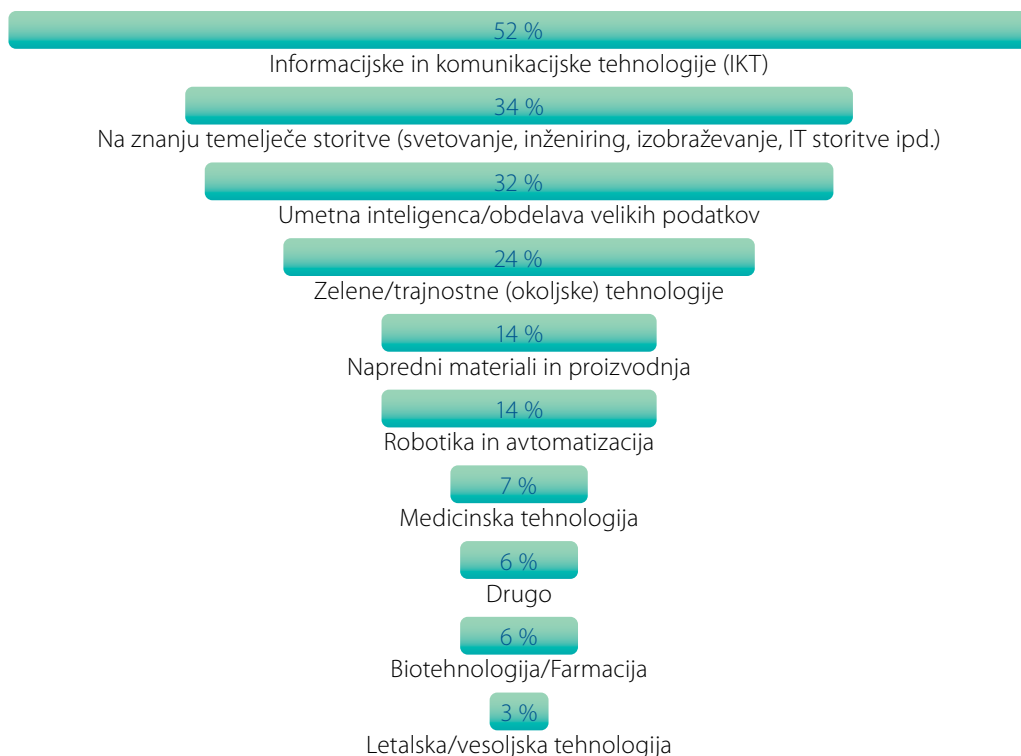
Skoraj četrtina (23 %) podjetij se identificira kot srednjetehtnoloških, kar pomeni, da uporabljajo zmerno kompleksne tehnologije in imajo manj intenzivne raziskovalno-razvojne aktivnosti v primerjavi z visokotehnološkimi podjetji. Kljub temu ta podjetja pogosto inovirajo in uvajajo tehnološke izboljšave. 18 % podjetij spada v kategorijo na znanju temelječih storitvenih podjetij, kar kaže na pomembno vlogo storitvenega sektorja, ki je pogosto povezan z IT storitvami, svetovanjem in razvojem digitalnih rešitev. Ta podjetja izkoriščajo znanje in specializirane storitve kot svojo konkurenčno prednost.

Le 7 % podjetij se opredeljuje kot nizkotehnoloških, kar pomeni, da se njihova dejavnost osredotoča na manj tehnološko zahtevne procese. Ta segment vključuje podjetja iz tradicionalnih industrij, ki niso izrazito usmerjena v raziskave in razvoj.

Slika 2.16. Stopnja tehnološke intenzivnosti anketiranih podjetij

Vir: lasten.

Ključne tehnologije ali področja, ki najbolj opredeljujejo jedro poslovanja anketiranih podjetij, prikazuje *slika 2.17*. Možnih je bilo več odgovorov, saj podjetja pogosto delujejo na več tehnoloških področjih hkrati in združujejo različne pristope v svojem poslovnem modelu.

Slika 2.17. Ključne tehnologije ali področja, ki predstavljajo jedro poslovanja

Vir: lasten.

Največji delež podjetij (52 %) deluje v segmentu informacijskih in komunikacijskih tehnologij (IKT), kar pomeni relativno visoko stopnjo digitalizacije in tehnološke naravnosti anketiranih podjetij. Poleg IKT je pomemben tudi segment na znanju temelječih storitev, kot so svetovanje, inženiring, izobraževanje in IT storitve, kjer deluje 34 % anketiranih podjetij. To kaže na visoko dodano vrednost, ki jo ustvarjajo storitvena podjetja s specializiranimi znanji in veščinami. Velik delež teh podjetij deluje kot podpora drugim tehnološko usmerjenim podjetjem, kar kaže na močno medsebojno povezanost teh sektorjev.

Umetna inteligenca (UI) in obdelava velikih podatkov predstavljata ključno tehnologijo za 32 % podjetij. To potrjuje trend vse večje uporabe naprednih analitičnih pristopov, avtomatizacije in strojnega učenja v poslovnih procesih. UI in veliki podatki omogočajo izboljšanje učinkovitosti, optimizacijo odločanja ter razvoj inovativnih produktov in storitev, kar podjetjem zagotavlja konkurenčno prednost.

Zelene in trajnostne tehnologije so pomembno področje za 24 % podjetij, kar nakazuje na vse večje zavedanje o potrebi po trajnostnem razvoju in ekoloških inovacijah. Podjetja, ki delujejo na tem področju, prispevajo k zmanjšanju negativnih okoljskih vplivov in razvoju bolj trajnostnih poslovnih modelov. Ta trend se odraža tudi v vse večji regulativni podpori in usmeritvah, ki spodbujajo trajnostne inovacije.

Robotika in avtomatizacija ter napredni materiali in proizvodnja so prisotni pri 14 % podjetij, kar kaže na pomembnost tehnološkega napredka v proizvodnih procesih in industrijski avtomatizaciji. Čeprav je ta delež nižji kot pri IKT in UI, nakazuje na specifične industrijske segmente, kjer je digitalizacija proizvodnje ključna za izboljšanje učinkovitosti in konkurenčnosti.

Med nižje zastopanimi tehnologijami so medicinska tehnologija (7 %), biotehnologija in farmacija (6 %) ter letalska in vesoljska tehnologija (3 %). Ti sektorji zahtevajo visoko specializirana znanja in imajo višje vstopne ovire, kar pojasnjuje njihovo manjšo prisotnost med anketiranimi podjetji. Kljub temu predstavljajo strateško pomembne panoge, ki imajo dolgoročen vpliv na inovacijski ekosistem.

Pod kategorijo *drugo* so anketiranci navedli specifična področja, kot so informacijska varnost, finančna industrija, polprevodniške tehnologije, fintech storitve, kreativni pristopi k reševanju problemov, lesarstvo, umetnost in magnetizem. Ti odgovori kažejo na raznolikost podjetniških dejavnosti, ki ne spadajo v tradicionalne tehnološke klasifikacije, vendar so prav tako pomembne za razvoj inovativnih rešitev.

Rezultati kažejo, da je digitalizacija najpomembnejši element sodobnega podjetništva, saj več kot polovica anketiranih podjetij deluje v sektorju IKT ali umetne inteligence. Hkrati pa opazamo vse večji poudarek na trajnostnih in inovativnih tehnoloških rešitvah, ki imajo potencial za dolgoročno rast. Pester nabor različnih tehnologij in interdisciplinarni pristop podjetij nakazujeta na dinamičnost in prilagodljivost slovenskega podjetniškega okolja.

6.2.3 Prihodki in njihovi viri

Večina anketiranih podjetij ustvari relativno nizke prihodke (*slika 2.18*), kar je skladno z ugotovitvami o prevladi mikro in novih (startup) podjetij v anketiranem vzorcu.

Slika 2.18. Lanskoletna višina prihodkov podjetij

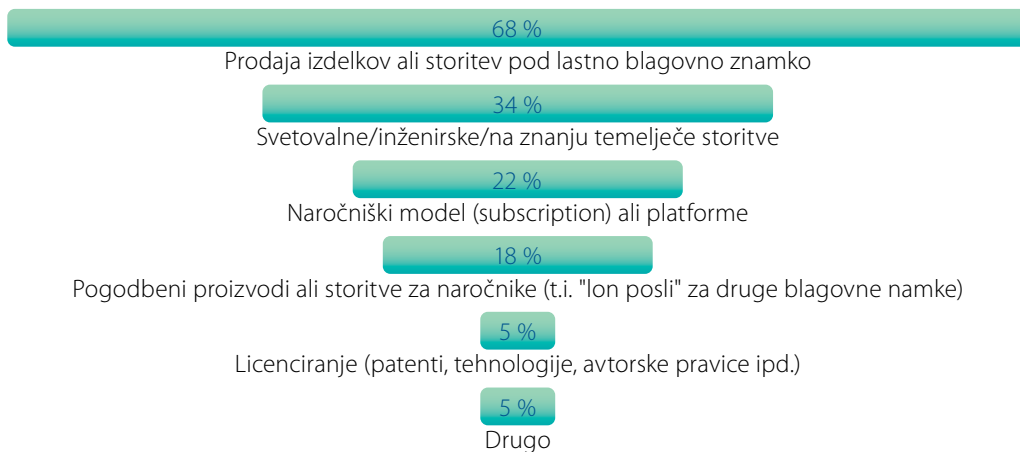


Vir: lasten.

Največji delež podjetij (47 %) je poročal, da znašajo njihovi letni prihodki manj kot 100.000 EUR, kar kaže, da gre pri teh podjetjih večinoma za mikro podjetja, startupe ali samostojne podjetnike. Ta podjetja so pogosto v zgodnji fazi razvoja ali delujejo v nižnih panogah, kjer so prihodki razmeroma nizki. Možno je tudi, da mnoga izmed teh podjetij delujejo projektno ali na podlagi individualnih storitev, kar omejuje njihovo rast prihodkov. 16 % anketiranih podjetij je doseglo več kot 1 milijon EUR prihodkov, kar pomeni, da je manjšina podjetij uspela preiti v fazo stabilne rasti in širšega tržnega delovanja. To so najverjetneje podjetja, ki so že vzpostavila močne prodajne kanale, delujejo v industrijah z višjo dodano vrednostjo ali uspešno izvažajo na tuje trge. 13 % anketiranih podjetij je imelo prihodke med 100.000 EUR in 249.000 EUR, 12 % podjetij pa je imelo letne prihodke v razponu 250.000 EUR – 700.000 EUR. Le 4 % podjetij je ustvarilo prihodke med 700.000 EUR in enim milijonom EUR. Rezultati kažejo, da je večina anketiranih podjetij majhnih ali mikro podjetij z relativno nizkimi prihodki. Le manjši delež podjetij dosega višje prihodke, kar pomeni, da je rast za številne še vedno izziv. To potrjuje potrebo po dostopu do financiranja, podpornih mehanizmov in strategij za širitev na nove trge, ki bi tem podjetjem omogočili hitrejši razvoj in prehod v višje prihodkovne segmente.

Slika 2.19 prikazuje glavne vire prihodkov anketiranih podjetij, pri čemer je vsako podjetje lahko izbralo vse, ki se nanašajo na njih, kar omogoča vpogled v raznolikost poslovnih modelov in strategij monetizacije.

Slika 2.19. Glavni viri prihodkov anketiranih podjetij



Vir: lasten.

Najpogostejši vir prihodkov je prodaja izdelkov ali storitev pod lastno blagovno znamko, ki jo je izbralo kar 68 % podjetij. To kaže, da večina anketiranih podjetij temelji na neposredni prodaji lastnih produktov ali storitev, kar nakazuje na potrebo po močni blagovni znamki in konkurenčni ponudbi. Ta rezultat je pričakovan, saj je neposredna prodaja lastnih izdelkov in storitev temeljni poslovni model številnih podjetij, še posebej v tehnoloških in inovativnih sektorjih.

Na drugem mestu so svetovalne, inženirske in druge na znanju temelječe storitve, ki jih navaja dobra tretjina podjetij. To kaže na močan vpliv storitvenega sektorja, kjer podjetja prodajajo svoje strokovno znanje in ekspertizo. Ta segment vključuje podjetja, ki ponujajo poslovno svetovanje, inženirske rešitve, IT storitve in druge storitve, ki temeljijo na specifičnih kompetencah.

Model naročnin ali platform (angl. *subscription model*) predstavlja glavni vir prihodkov za 22 % podjetij. Ta model postaja vse bolj priljubljen v digitalnem gospodarstvu, kjer podjetja ponujajo storitve na podlagi rednih naročnin, kot so programska oprema kot storitev (SaaS), digitalne platforme in vsebinske naročnine. Tak način poslovanja omogoča stabilen in ponavljajoč se prihodek, kar podjetjem olajšuje dolgoročno načrtovanje in širitev.

Pogodbeni proizvodi ali storitve za naročnike, znani tudi kot "lon posli" za druge blagovne znamke, predstavljajo vir prihodkov za 18 % podjetij. To pomeni, da nekatera podjetja delujejo kot proizvajalci ali ponudniki storitev za druge podjetja, kar jim omogoča optimizacijo proizvodnih kapacitet brez lastne močne blagovne znamke. Ta model je pogosto prisoten v proizvodnih panogah, kjer podjetja izdelujejo komponente ali celotne izdelke za druge tržne igralce.

Licenciranje patentov, tehnologij in avtorskih pravic je primarni vir prihodkov le za 5 % podjetij. Ta rezultat kaže, da se relativno malo podjetij zanaša na model monetizacije intelektualne lastnine, kar je lahko posledica kompleksnosti in dolgotrajnega postopka zaščite inovacij ter trženja licenc.

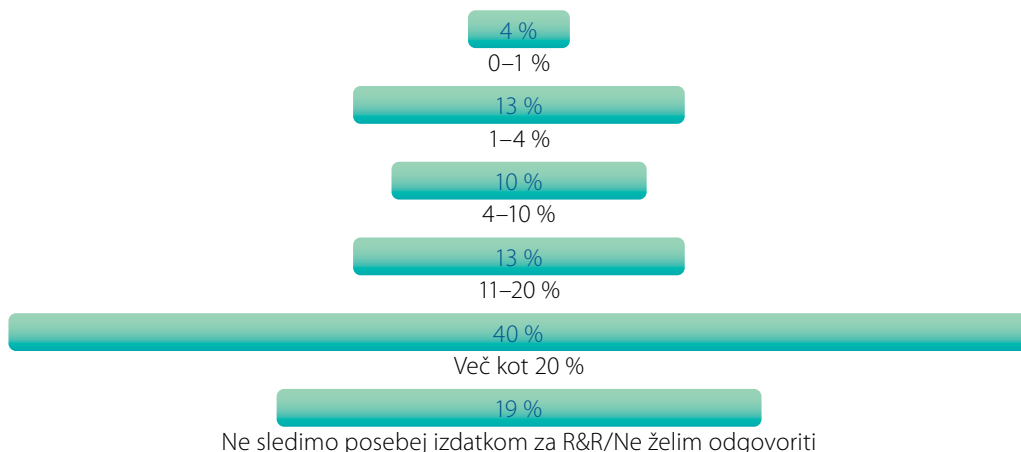
Kategorijo *drugo* je prav tako izbralo 5 % podjetij, kar pomeni, da obstajajo specifični viri prihodkov, ki niso zajeti v ponujenih kategorijah. To lahko vključuje kombinacijo različnih poslovnih modelov ali posebne načine ustvarjanja prihodkov, ki so značilni za posamezne panoge.

Večina podjetij torej temelji na neposredni prodaji izdelkov in storitev, vendar se povečuje tudi pomen naročniških modelov in na znanju temelječih storitev. Poleg tega so nekatere panoge močno usmerjene v pogodbeno proizvodnjo in outsourcing model, medtem ko licenciranje intelektualne lastnine ostaja manj pomemben vir prihodkov. To odraža trenutno dinamiko podjetniškega ekosistema, kjer podjetja iščejo stabilne in prilagodljive načine monetizacije svojih produktov in storitev.

6.2.4 Značilnosti raziskav in razvoja ter inoviranja

Anketirana podjetja, ki so startupi, bi morala relativno visok delež svojih virov nameniti R&R in inoviranju. *Slika 2.20* prikazuje, kolikšen delež svojih letnih prihodkov podjetja namenjajo za R&R. Največ podjetij (40 %) v ta namen vложи več kot 20 % svojih prihodkov. To pomeni, da je v vzorcu močno zastopan segment podjetij, ki raziskave in razvoj postavlja v središče svojega poslovanja. Takšen delež R&R izdatkov je značilen predvsem za tehnološka in inovativna podjetja, ki morajo nenehno vlagati v razvoj novih produktov in storitev, da ohranijo konkurenčnost na trgu.

Slika 2.20. Delež letnih prihodkov za raziskave in razvoj



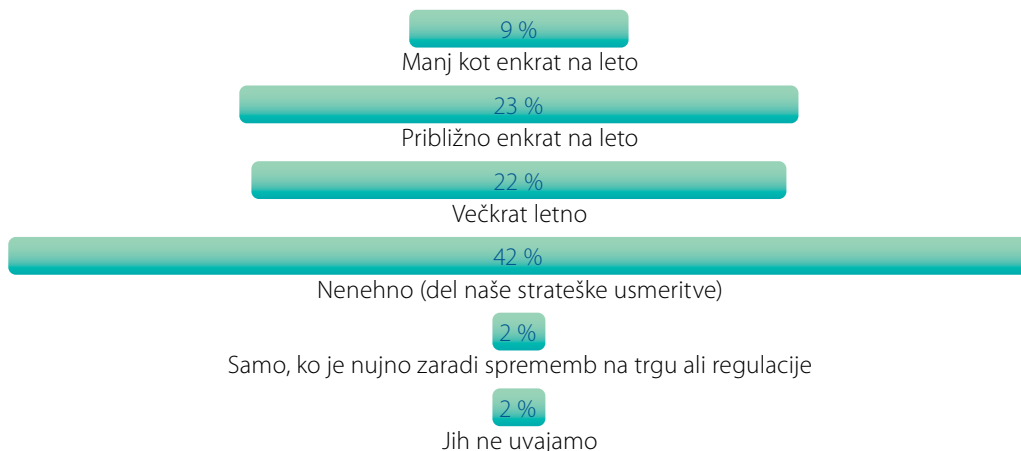
Vir: lasten.

Skoraj petina oz. 19 % podjetij ne spremlja posebej izdatkov za R&R ali pa se o tem ne želi izreči. To lahko pomeni, da R&R v teh podjetjih poteka neformalno, kot del širših poslovnih aktivnosti, ali pa da podjetja nimajo jasne strategije za sledenje in poročanje o tovrstnih izdatkih. V nekaterih primerih pa gre lahko tudi za podjetja, ki niso izrazito razvojno usmerjena.

Podjetja, ki namenijo od 1 % do 4 % prihodkov za R&R, predstavljajo 13 % vzorca, prav tako kot podjetja, ki vlagajo med 11 % in 20 %. To kaže, da obstaja precejšnja variabilnost pri vlaganjih v inovacije, pri čemer nekatera podjetja vlagajo zmerno, druga pa zelo intenzivno. Delež podjetij, ki za R&R namenjajo med 4 % in 10 % svojih prihodkov, je nekoliko nižji (10 %), kar pomeni, da v tem razponu ni velike koncentracije podjetij. Najmanjši delež podjetij (4 %) poroča, da namenja za R&R manj kot 1 % svojih prihodkov, kar kaže, da obstaja tudi segment podjetij, ki raziskavam in razvoju ne dajejo večjega pomena.

Ob izdatkih za R&R in inovacije je pomembna tudi frekvenca razvijanja ali uvajanja novih izdelkov, storitev ali izboljšav, bodisi inkrementalnih bodisi prebojnih inovacij, kar prikazuje *slika 2.21*. Rezultati kažejo, da je inovacijska dejavnost pri večini podjetij stalna in usmerjena v nenehno izboljševanje njihove ponudbe.

Slika 2.21. Pogostost razvoja ali uvajanja novih izdelkov/storitev ali izboljšav



Vir: lasten.

Največ anketiranih podjetij (42 %) inovacije uvaja nenehno, saj so del njihove strateške usmeritve. To pomeni, da je v teh podjetjih inoviranje ključni del poslovnega modela in konkurenčne prednosti. Podjetja v tej skupini se najverjetneje ukvarjajo z razvojem produktov v hitro spreminjajočih se panogah, kjer je potreba po stalnem napredku nujna za dolgoročni uspeh.

Slaba četrtina anketiranih podjetij navaja, da nove izdelke ali storitve razvijajo približno enkrat na leto. To kaže na bolj načrtovan in sistematičen pristop k inovacijam, kjer podjetja vsako leto uvajajo izboljšave ali nove ponudbe. Podobno visok delež (22 %) podjetij inovacije uvaja večkrat letno, kar kaže na proaktivno inovacijsko naravnost in sposobnost hitrega prilagajanja spremembam na trgu.

Manjši delež anketiranih podjetij (9 %) pa nove izdelke ali storitve uvaja manj kot enkrat letno. To lahko pomeni, da so ta podjetja usmerjena v stabilno in dolgoročno poslovanje, kjer se večje spremembe dogajajo redkeje in so bolj premišljene. Še manjši delež podjetij (2 %) uvaja inovacije le takrat, ko je to nujno zaradi sprememb na trgu ali regulacije, kar kaže na reaktiven pristop do inovacij, kjer podjetja sledijo zunanjim pritiskom, namesto da bi sama proaktivno spodbujala razvoj. Enak delež anketiranih podjetij inovacij sploh ne uvaja. To je lahko posledica specifične panoge, kjer inovacije niso ključne, ali pa podjetja ne vidijo potrebe po večjih spremembah v svojem poslovanju. Vendar pa lahko pomanjkanje inovacij dolgoročno vpliva na njihovo konkurenčnost in sposobnost prilagajanja spremembam v poslovnem okolju.

Hitrost razvoja inovacij je eden pomembnejših dejavnikov konkurenčne prednosti podjetij, ki je za anketirana podjetja prikazana na *sliki 2.22*, zanimal pa nas je časovni okvir od začetka razvoja novega izdelka/storitve do vstopa na trg. Rezultati kažejo, da je razvojni cikel pri večini podjetij relativno hiter, saj se največ podjetij uvršča v obdobje med šestimi meseci in dvema letoma.

Slika 2.22. Časovni okvir razvoja novega izdelka/storitve

Vir: lasten.

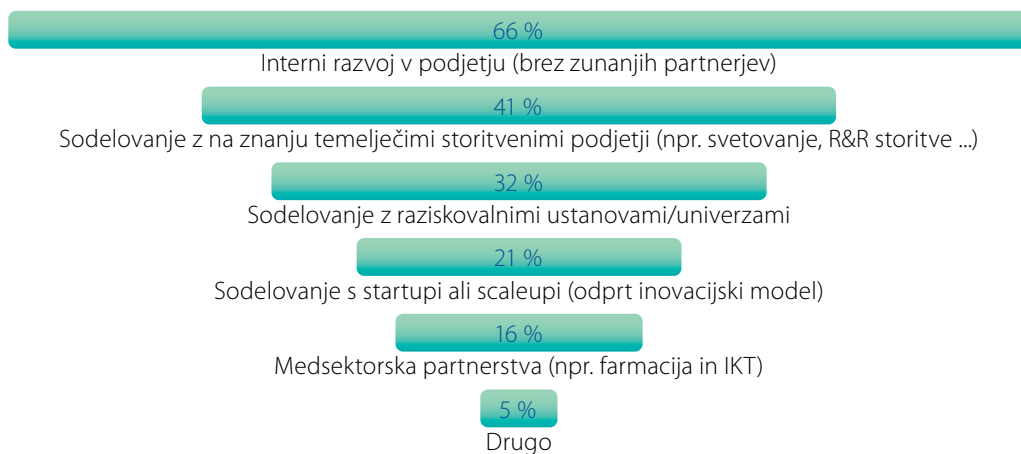
Slaba tretjina anketiranih podjetij potrebuje za razvoj novega izdelka ali storitve med 6 in 12 mesecev. To kaže na optimalno ravnovesje med časom za raziskave, testiranje in prilagajanje trgu. Podobno velik delež (28 %) podjetij poroča, da razvojni cikel traja od 1 do 2 leti, kar pomeni, da gre pri teh podjetjih verjetno za bolj kompleksne produkte ali storitve, ki zahtevajo daljše testiranje in regulativne postopke, ali za pomanjkanje resursov, ki podaljšujejo čas razvoja.

Pri 17 % podjetij razvoj traja manj kot šest mesecev, kar kaže na agilna podjetja, ki so sposobna hitro lansirati nove izdelke in storitve. Ta podjetja imajo najverjetneje učinkovite procese razvoja, delujejo v panogah, kjer so inovacije bolj iterativne, ali pa se osredotočajo na izboljšave obstoječih produktov namesto na popolnoma nove rešitve. Enak delež podjetij (17 %) poroča, da časovni okvir razvoja ni določen in je odvisen od posameznega projekta. Ta fleksibilnost je značilna za podjetja, ki razvijajo produkte po meri naročnikov ali delujejo v sektorjih, kjer se razvojne faze močno razlikujejo glede na specifične zahteve.

Le 7 % podjetij potrebuje za razvoj več kot tri leta, kar nakazuje na panoge, kjer so razvojni procesi dolgotrajni in zapleteni, na primer farmacija, letalska industrija ali določeni segmenti visoke tehnologije. Dolgi razvojni cikli so običajno posledica visokih regulatornih zahtev, obsežnega testiranja ali potreb po velikih investicijah.

Rezultati kažejo, da večina podjetij deluje v hitrem razvojno-inovacijskem okolju, kjer je čas do vstopa na trg ključni dejavnik konkurenčnosti. Kratki razvojni cikli omogočajo podjetjem, da hitreje testirajo tržne priložnosti in se prilagajajo potrebam kupcev, medtem ko daljši razvojni procesi običajno vključujejo večja tveganja, a tudi potencialno višjo dodano vrednost produktov.

Slika 2.23 prikazuje, katere oblike sodelovanja pri inovacijah in razvoju so podjetjem najpomembnejše, ali jih razvijajo sama, brez zunanjih partnerjev. Možnih je bilo več odgovorov, saj podjetja pogosto kombinirajo več pristopov k inovacijskemu procesu.

Slika 2.23. Sodelovanje podjetij z zunanjimi partnerji pri inovacijah in razvoju

Vir: lasten.

Največji delež anketiranih podjetij (66 %) navaja, da inovacije razvijajo interno, brez zunanjih partnerjev. To kaže na močno osredotočenost na lastne raziskovalne in razvojne zmogljivosti ter zaupanje v notranje vire znanja. Takšen pristop omogoča podjetjem popoln nadzor nad inovacijskim procesom, hkrati pa zahteva znatne interne kapacitete in resurse ter investicije v razvoj.

Sodelovanje z na znanju temelječimi storitvenimi podjetji, kot so svetovalne in raziskovalno-razvojne storitve, je pomembno za 41 % podjetij. To pomeni, da številna podjetja prepoznajo dodano vrednost zunanjih strokovnjakov, ki jim pomagajo pri optimizaciji in razvoju novih produktov ali tehnologij. Takšna oblika sodelovanja je posebej koristna za podjetja, ki nimajo lastnih obsežnih razvojnih oddelkov, vendar vseeno želijo vključiti napredne raziskovalne metode ali poslovne strategije.

Približno tretjina podjetij sodeluje z raziskovalnimi ustanovami in univerzami, kar kaže na prepoznavanje pomena akademskega znanja pri inovacijskem procesu. Takšno sodelovanje omogoča dostop do najsodobnejših znanstvenih dognanj in tehnoloških rešitev, hkrati pa lahko vključuje izzive, kot so dolg razvojni čas in različna pričakovanja partnerjev.

Odprti inovacijski model, ki vključuje sodelovanje s startuji ali scaleupi, je ključen za 21 % podjetij. Ta pristop je značilen za podjetja, ki želijo izkoristiti agilnost in inovativnost manjših podjetij ter z njimi soustvarjati nove rešitve. Startuji pogosto prinašajo disruptivne ideje in svež pogled na obstoječe tržne izzive, kar je lahko pomemben vir konkurenčne prednosti.

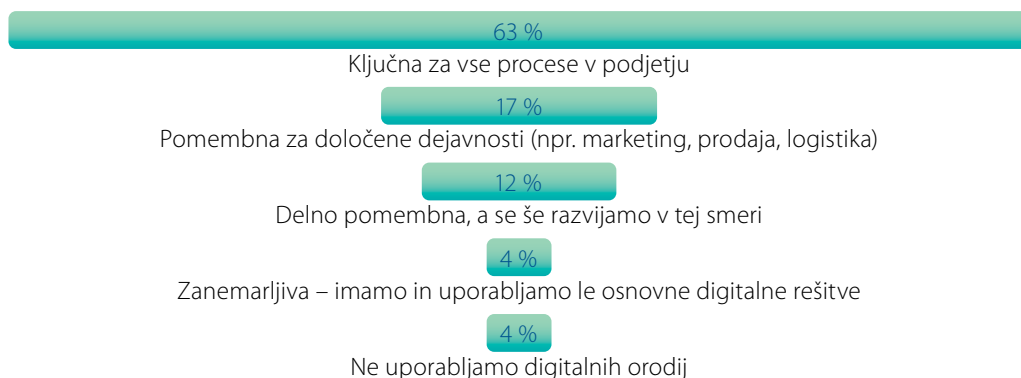
Medsektorska partnerstva, kot so sodelovanja med farmacevtsko industrijo in IKT podjetji, so pomembna za 16 % anketiranih podjetij. To kaže, da se določena podjetja zavedajo potenciala sinergij med različnimi industrijami, ki omogočajo nastanek inovativnih rešitev na presečišču različnih tehnologij.

V kategoriji *drugo* so anketiranci navedli specifične oblike sodelovanja, ki vključujejo dobavitelje materialov in strojev, sodelovanje s proizvodnimi podjetji z različnimi tehnologijami obdelave materialov ter lastno iznajdbo. Eden izmed odgovorov tudi nakazuje željo po večji implementaciji določenih inovacijskih pristopov, kot sta TRIZ (teorija inventivnega reševanja problemov) in DFSS (angl. *Design for Six Sigma*), čeprav podjetje tega še ne udejanja v celoti.

Pomen digitalizacije za poslovanje

Slika 2.24 prikazuje, kako pomembna je digitalizacija za poslovanje anketiranih podjetij. Rezultati jasno kažejo, da je digitalizacija ključni dejavnik v večini podjetij, saj kar 63 % podjetij navaja, da je digitalizacija bistvena za vse njihove poslovne procese. To pomeni, da ta podjetja v celoti temeljijo na digitalnih orodjih in procesih, ki jim omogočajo večjo učinkovitost, avtomatizacijo in boljšo konkurenčnost na trgu.

Slika 2.24. Pomembnost digitalizacije za poslovanje podjetij



Vir: lasten.

17 % podjetij digitalizacijo ocenjuje kot pomembno, vendar le za določene dejavnosti, kot so marketing, prodaja ali logistika. To kaže, da v nekaterih podjetjih digitalna transformacija še ni zajela vseh segmentov poslovanja, ampak se osredotoča na specifične funkcije, kjer digitalna orodja prinašajo največjo dodano vrednost. Ta podjetja se verjetno nahajajo v fazi postopnega uvajanja digitalnih rešitev in še niso v celoti prešla v digitalno poslovanje.

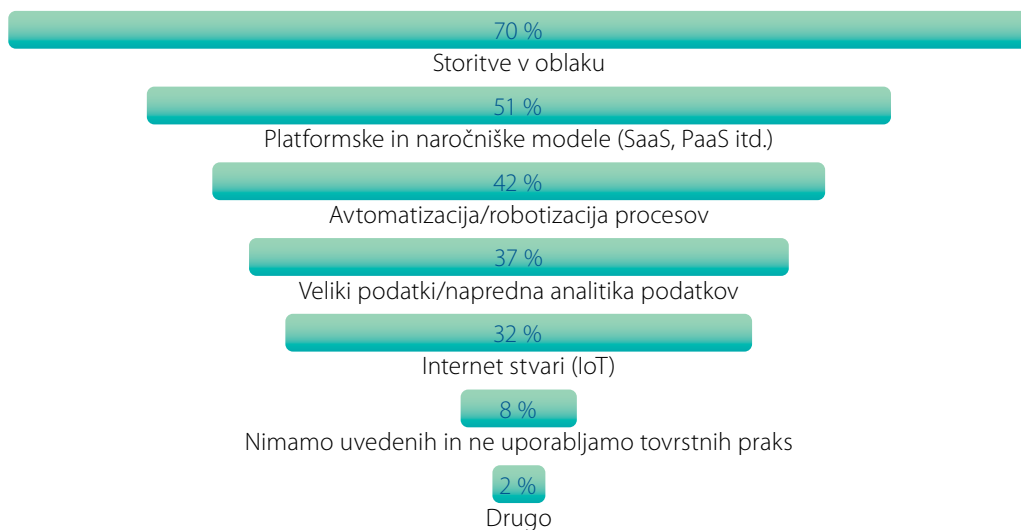
Skupno 12 % podjetij pravi, da je digitalizacija za njih le delno pomembna in da se še razvijajo v tej smeri. To pomeni, da ta podjetja prepoznajo njen pomen, vendar še niso v fazi aktivnega uvajanja ali pa imajo omejene zmogljivosti za digitalno transformacijo.

Na drugi strani spektra 4 % podjetij navaja, da je digitalizacija za njih zanemarljiva in da uporabljajo le osnovne digitalne rešitve. Prav tako 4 % podjetij pravi, da sploh ne uporabljajo digitalnih orodij. To pomeni, da je za določen segment podjetij digitalizacija še vedno drugotnega pomena ali pa je njihov poslovni model tak, da digitalna orodja niso nujno potrebna.

Rezultati kažejo, da je digitalizacija za večino podjetij nepogrešljiva in da je v številnih panogah postala standard za učinkovito delovanje. Hkrati pa obstaja manjši delež podjetij, ki še niso v celoti sprejela digitalne preobrazbe ali pa jo uvajajo postopoma. Ta podjetja se bodo v prihodnosti verjetno soočala s povečanim pritiskom na digitalizacijo, saj sodobni tržni trendi in konkurenca narekujejo vedno večjo uporabo digitalnih tehnologij za optimizacijo poslovanja in izboljšanje konkurenčnosti.

Izbrane digitalne ali avtomatizirane prakse, ki jih podjetja že uporabljajo, so prikazane na *sliki 2.25*. Možnih je bilo več odgovorov, saj podjetja pogosto kombinirajo različne digitalne rešitve za optimizacijo poslovanja in izboljšanje učinkovitosti.

Slika 2.25. Uporaba digitalnih ali avtomatiziranih praks v podjetjih



Vir: lasten.

Najpogosteje uporabljena digitalna praksa so storitve v oblaku (angl. *cloud computing*), ki jih uporablja kar 70 % podjetij. To kaže, da večina podjetij prepoznava prednosti shranjevanja in procesiranja podatkov v oblaku, kar jim omogoča večjo fleksibilnost, dostopnost podatkov ter zmanjšanje stroškov infrastrukture. Uporaba storitev v oblaku postaja standard v sodobnem poslovanju, saj podjetjem omogoča boljše upravljanje podatkov in skalabilnost njihovih rešitev.

Platformski in naročniški modeli (SaaS, PaaS itd.) so prav tako zelo razširjeni, saj jih uporablja 51 % podjetij. Ta podatek odraža prehod podjetij na naročniške modele programske opreme, ki omogočajo enostavnejši dostop do digitalnih rešitev brez potrebe po lastni infrastrukturi. Platformski modeli so še posebej priljubljeni v visokotehnoloških podjetjih, kjer omogočajo večjo prilagodljivost in enostavnejše posodabljanje storitev.

Avtomatizacija in robotizacija procesov je prisotna v 42 % podjetij, kar kaže, da se številna podjetja že poslužujejo tehnologij za optimizacijo delovnih procesov. Ta trend je še posebej pomemben v proizvodnih sektorjih in logistiki, kjer avtomatizacija prinaša povečano učinkovitost in zmanjšanje stroškov dela. Kljub temu pa delež še ni tako visok kot pri oblačnih storitvah, kar pomeni, da številna podjetja še niso v celoti implementirala avtomatiziranih rešitev.

Veliki podatki in napredna analitika podatkov se uporablja v 37 % podjetij, kar kaže na naraščajoče zanimanje za podatkovno vodene odločitve. Analiza velikih podatkov omogoča boljše razumevanje tržnih trendov, izboljšano upravljanje s strankami in optimizacijo poslovnih strategij. Ta delež bo verjetno še naraščal, saj podjetja vedno bolj prepoznavajo pomen podatkov za konkurenčno prednost.

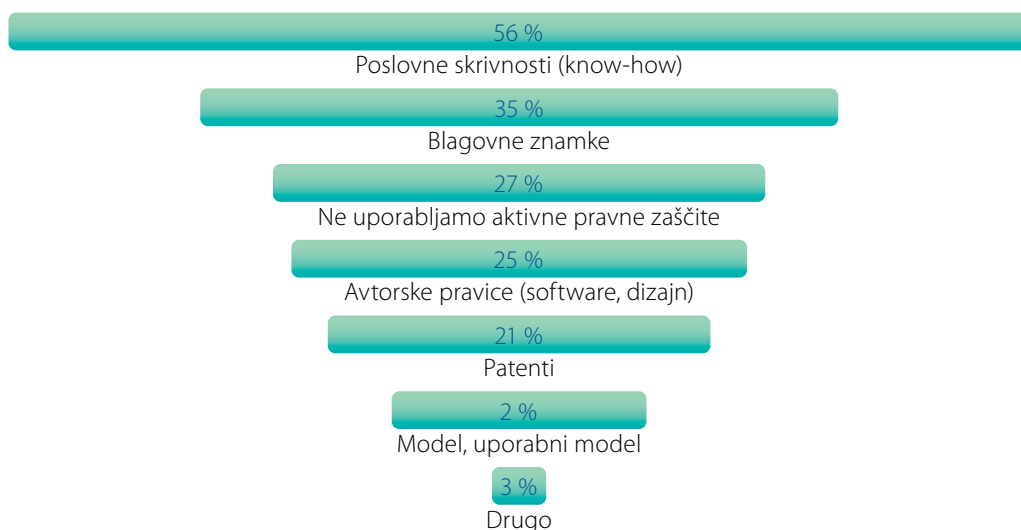
Internet stvari (IoT) uporablja 32 % podjetij, kar pomeni, da tretjina podjetij že vključuje povezane naprave in senzorje v svoje poslovne procese. Tehnologije interneta stvari se pogosto uporabljajo v proizvodnji, logistiki in pametnih sistemih, kjer omogočajo boljše sledenje in nadzor nad operacijami. Delež uporabnikov kaže, da je ta tehnologija v fazi širjenja, vendar še ni postala standardna praksa v vseh panogah.

Zanimiv podatek je, da 8 % podjetij navaja, da ne uporablja nobene od navedenih digitalnih ali avtomatiziranih praks. To pomeni, da obstaja segment podjetij, ki digitalizaciji še niso posvetila večje pozornosti ali pa ne vidijo potrebe po uvajanju naprednih tehnoloških rešitev. Kljub temu se bo ta delež verjetno zmanjševal, saj digitalizacija postaja ključen dejavnik konkurenčnosti v skoraj vseh panogah.

6.2.5 Zaščita intelektualne lastnine

Pri zaščiti intelektualne lastnine sta v podjetjih prisotna dva ključna pristopa. Prvi je formalna zaščita intelektualne lastnine, drugi pa varovanje poslovnih skrivnosti brez formalne zaščite. *Slika 2.26* prikazuje, kako anketirana podjetja zaščitijo svoje ključne inovacije in znanja. Možnih je bilo več odgovorov, saj podjetja pogosto uporabljajo različne metode zaščite, odvisno od vrste intelektualne lastnine, dejavnosti in vrste inovacij, ki jih razvijajo.

Slika 2.26. Vrste zaščite intelektualne lastnine v podjetjih



Vir: lasten.

Najpogostejšo obliko predstavljajo poslovne skrivnosti (angl. *know-how*), ki jo uporablja 56 % podjetij. To kaže, da več kot polovica podjetij raje ohranja svoje inovacije znotraj organizacije in jih varuje s poslovno strategijo ter notranjimi pravili, kot so pogodbe o zaupnosti (NDA) ali omejen dostop do ključnih informacij. Ta metoda je še posebej primerna za podjetja, kjer se inovacije ne da enostavno kopirati ali kjer je razkritje patenta lahko bolj tvegano kot skrito znanje.

Blagovne znamke uporablja 35 % podjetij, kar pomeni, da podjetja prepoznavajo vrednost zaščite svoje identitete na trgu. Močno zaščiten blagovna znamka lahko podjetju zagotavlja konkurenčno prednost, saj kupcem omogoča razlikovanje njihovih izdelkov ali storitev od konkurence. To je še posebej pomembno v panogah, kjer je diferenciacija ključna, na primer v potrošniškem sektorju ali kreativnih industrijah.

Presenetljivo visok delež podjetij (27 %) navaja, da ne uporablja aktivne pravne zaščite za svoje inovacije. To lahko pomeni, da se zanašajo na hitrost razvoja, poslovne odnose ali specifične tržne prednosti, ki jih konkurenca težko posnema. Možno je tudi, da podjetja ne vidijo dodane vrednosti v formalni zaščiti ali pa se izogibajo stroškom in birokraciji, povezani s pridobivanjem pravne zaščite.

Avtorske pravice, ki se uporabljajo za zaščito programske opreme, dizajna in kreativnih del, uporablja 25 % podjetij. To nakazuje, da četrtnina podjetij deluje v sektorjih, kjer so zaščitene intelektualne stvaritve, kot so programska oprema, grafični dizajn in umetniška dela, ključnega pomena.

Patente, ki veljajo za eno najbolj strogo reguliranih oblik zaščite inovacij, uporablja 21 % podjetij. To kaže, da je le petina podjetij pripravljena vlagati v dolgotrajne in pogosto drage postopke pridobivanja patentov. Patenti so posebej koristni v sektorjih, kjer je inovacija enostavno kopirana in kjer pravna zaščita omogoča dolgoročno ekskluzivnost na trgu, kot sta farmacija in inženirstvo.

Modeli (za zaščito oblike) in uporabni modeli (za zaščito tehničnih izboljšav in funkcionalnih rešitev) so manj pogosti in jih uporablja le 14 % podjetij.

Pomen upravljanja intelektualne lastnine v startup podjetjih, ki so pogosto visokotehnološka, inovativna podjetja, bi moral biti visok za njihov dolgoročni uspeh. Rezultati na *sliki 2.27* kažejo, da se večina podjetij zaveda njegove pomembnosti, vendar se pristopi k upravljanju razlikujejo glede na strateške prioritete in tržne potrebe posameznih podjetij.

Slika 2.27. Pomen upravljanja intelektualne lastnine za dolgoročni uspeh podjetja



Vir: lasten.

Slaba polovica anketiranih podjetij (46 %) meni, da je upravljanje intelektualne lastnine pomembno, vendar trenutno ni v ospredju njihovega poslovanja. Podjetja torej prepoznavajo vrednost zaščite inovacij in znanja, vendar se trenutno osredotočajo na druge vidike poslovnega razvoja, kot so rast, prodaja ali širitev na nove trge. To bi lahko kazalo tudi na to, da mnoga podjetja intelektualno lastnino vidijo kot dolgoročno naložbo, ki postane ključna šele v poznejših fazah razvoja.

Zelo pomembno oziroma ključno za konkurenčnost ga ocenjuje 43 % podjetij. Ta podjetja intelektualno lastnino vidijo kot enega izmed svojih ključnih strateških virov, ki jim omogoča zaščito inovacij, diferenciacijo na trgu in dolgoročno vzdrževanje konkurenčne prednosti. Takšen pogled je pogost v tehnološko intenzivnih panogah, kjer lahko pravna zaščita intelektualne lastnine pomeni pomembno oviro za konkurente.

Na drugi strani 6 % podjetij meni, da intelektualna lastnina nima bistvenega vpliva na njihov posel. To kaže, da v nekaterih panogah ali poslovnih modelih pravna zaščita znanja in inovacij ni

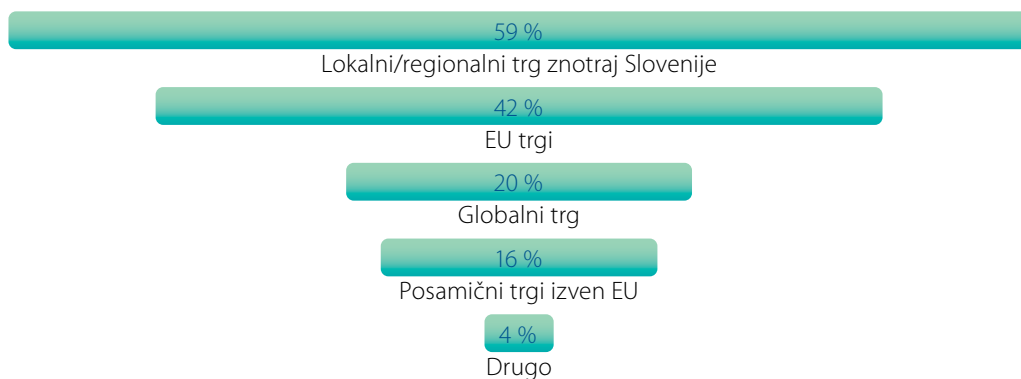
ključnega pomena, bodisi zaradi hitrega tržnega cikla, nizke možnosti kopiranja ali pa specifične narave poslovanja, kjer konkurenčna prednost temelji na drugih dejavnikih, kot so storitve, odnos s strankami ali operativna učinkovitost.

Dodatnih 5 % podjetij pravi, da ne ve, ali pa nima jasnega stališča glede tega vprašanja. To lahko kaže na pomanjkanje znanja o pomenu intelektualne lastnine ali na dejstvo, da v podjetju temu vprašanju doslej niso namenili posebne pozornosti.

6.2.6 Prodajni trgi in strategije vstopa na trge

Slika 2.28 prikazuje, na katerih trgih anketirana podjetja trenutno ustvarjajo največji delež svojih prihodkov. Večina podjetij je osredotočenih na domači trg, medtem ko se del podjetij že aktivno širi na evropske in globalne trge.

Slika 2.28. Prodajni trgi podjetij



Vir: lasten.

Največji delež podjetij (59 %) ustvarja večino svojih prihodkov na lokalnem ali regionalnem trgu znotraj Slovenije. To pomeni, da se številna podjetja še vedno zanašajo na domače povpraševanje, kar je lahko posledica več dejavnikov, kot so omejeni viri za internacionalizacijo, specifične potrebe slovenskega trga ali prepoznavnost na lokalni ravni. Manjša podjetja in podjetja v zgodnjih fazah razvoja se pogosto osredotočajo na domači trg, preden razširijo svoje poslovanje v tujino.

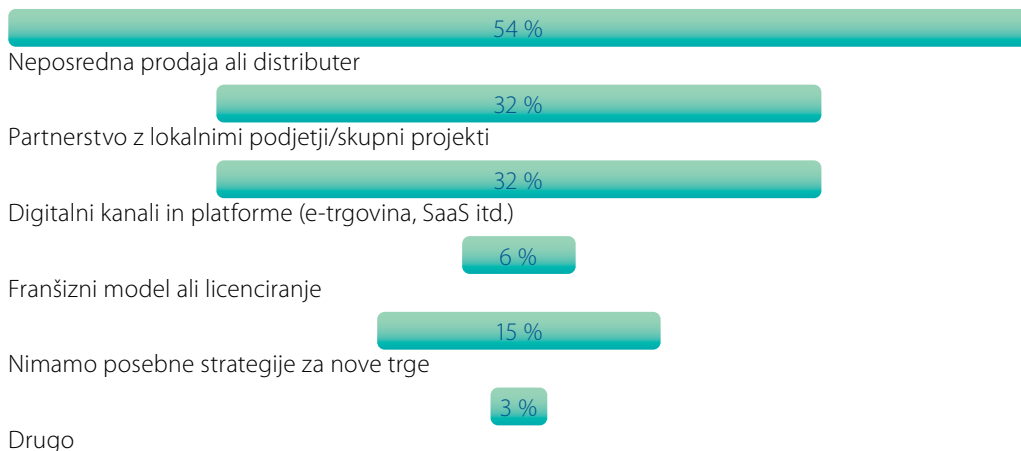
Drug pomemben trg so trgi EU, kjer večino prihodkov ustvarja 42 % podjetij. Ta podatek kaže, da se precejšen delež podjetij že širi na evropski trg, kar je logičen korak zaradi enotnega evropskega gospodarskega prostora, regulativnih uskladitev in lažjega dostopa do trgov EU. Evropski trg ponuja večje priložnosti za rast, še posebej za podjetja, ki imajo konkurenčne proizvode ali storitve in se lahko hitro prilagodijo različnim evropskim potrošniškim navadam.

Petina anketiranih podjetij ustvarja največji delež prihodkov na globalnem trgu, kar pomeni, da je med anketiranimi manjša skupina podjetij, ki se uspešno vključujejo v svetovne gospodarske tokove. Mednarodno poslovanje prinaša dodatne izzive, kot so kulturne razlike, carinske omejitve, regulativne zahteve in potreba po večjih investicijah, vendar ponuja tudi višji potencial rasti. Ta delež kaže, da globalna ekspanzija zahteva močno strateško usmeritev in ustrezne kapacitete.

Posamični trgi izven EU predstavljajo glavni vir prihodkov za 16 % podjetij. To pomeni, da so določena podjetja našla tržne priložnosti zunaj Evrope, kar je lahko posledica specifične nišne ponudbe ali boljše konkurenčne pozicije v nekaterih državah.

Za uspešen vstop na izbrani tuji ali celo globalni trg se zahteva skrbno načrtovanje in razvoj celovite strategije. *Slika 2.29* prikazuje, kakšne strategije vstopa na nove trge uporabljajo anketirana podjetja. Možnih je bilo več odgovorov, ker podjetja pogosto kombinirajo različne pristope za širitev svojega poslovanja.

Slika 2.29. Strategija vstopa na nove trge



Vir: lasten.

Najpogostejša strategija vstopa na nove trge je neposredna prodaja ali distribucija, ki jo uporablja 54 % podjetij. To pomeni, da več kot polovica podjetij vstopa na nove trge s prodajo lastnih izdelkov ali storitev prek lastnih prodajnih kanalov ali z distribucijo prek lokalnih partnerjev, ki je ena najosnovnejših strategij. Ta metoda omogoča neposreden nadzor nad prodajo in odnosi s kupci, vendar zahteva večje investicije v prodajne strukture in marketinške aktivnosti.

Partnerstva z lokalnimi podjetji ali skupni projekti so pomembna strategija za 32 % podjetij. Ta model omogoča podjetjem lažji dostop do lokalnega trga, saj izkoriščajo že vzpostavljene mreže in znanje lokalnih partnerjev. Takšen pristop zmanjšuje tveganje pri širitvi, hkrati pa omogoča hitrejšo prilagoditev specifičnim tržnim zahtevam.

Enak delež podjetij (32 %) uporablja digitalne kanale in platforme, kot so e-trgovina in SaaS (programska oprema kot storitev). To pomeni, da se mnoga podjetja usmerjajo v spletno prodajo in digitalne poslovne modele, ki omogočajo širitev brez potrebe po fizični prisotnosti na novih trgih. Digitalizacija je še posebej pomembna za tehnološka in storitvena podjetja, ki lahko prek spletnih platform hitro dosežejo globalno občinstvo.

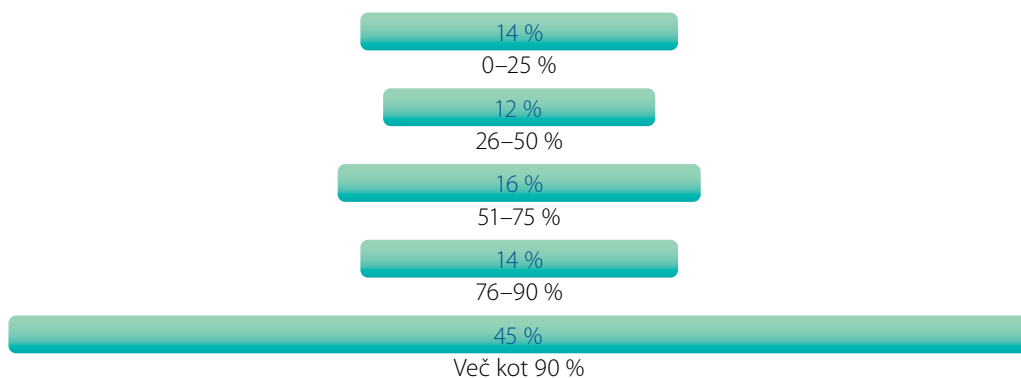
Po drugi strani pa 15 % podjetij v raziskavi strategije vstopa na nove trge nima jasno definirane. To pomeni, da se ta podjetja širijo na priložnostni način ali pa še niso razvila jasnega načrta za internacionalizacijo. Pomanjkanje strategije lahko predstavlja tveganje, saj neusklajen pristop pogosto vodi do težav pri dolgoročnem poslovanju na novih trgih.

Franšizni model ali licenciranje uporablja le 6 % podjetij, kar kaže, da je ta strategija v vzorcu manj pogosta. Franšizni modeli in licenciranje omogočajo širitev s pomočjo lokalnih partnerjev, ki prevzamejo operativno odgovornost, vendar zahtevajo jasna pravila in standardizacijo poslovnega modela.

6.2.7 Značilnosti zaposlenih, kompetence in znanja

V inovativnih, visokotehnoloških in globalno usmerjenih podjetjih predstavljajo zaposleni s svojim specializiranim, poglobljenim znanjem eno ključnih konkurenčnih prednosti. Zato smo med anketiranimi podjetji proučevali, kakšno izobrazbo imajo njihovi zaposleni. Na *sliki 2.30* je prikazan delež zaposlenih v anketiranih podjetjih z visoko izobrazbo (VI/2. ali VII. stopnja in višje). Rezultati kažejo, da ima večina podjetij visoko izobraženo delovno silo, kar je pričakovano predvsem v sektorjih, kjer so znanje, inovacije in tehnologija ključni dejavniki konkurenčnosti.

Slika 2.30. Delež zaposlenih z visoko izobrazbo



Vir: lasten.

Največji delež podjetij (45 %) poroča, da več kot 90 % njihovih zaposlenih spada v kategorijo visoko izobraženih kadrov. To kaže, da so številna podjetja močno usmerjena v dejavnosti, ki zahtevajo visoko specializirana znanja, kot so IT, inženirstvo, farmacija, raziskave in razvoj ter svetovalne storitve. Podjetja s tako visoko izobraženo delovno silo imajo običajno višjo dodano vrednost in temeljijo na inovacijah ter razvoju novih tehnologij.

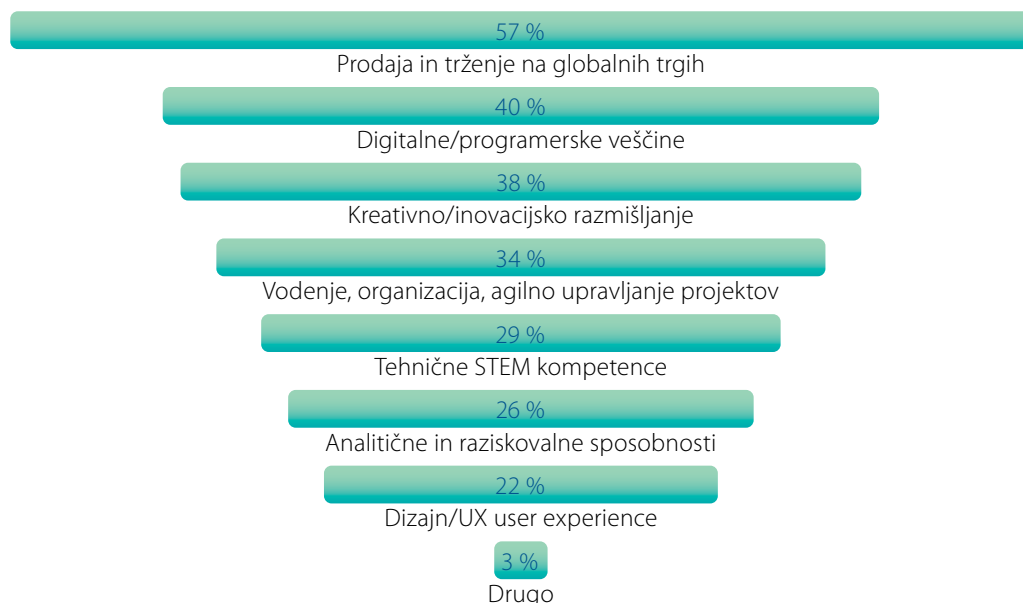
Delež podjetij, kjer visoko izobraženi zaposleni predstavljajo 51–75 % kadrov, znaša 16 %. Ta podjetja imajo še vedno močno zastopan segment visoko usposobljenih zaposlenih, vendar so verjetno prisotne tudi operativne vloge, ki ne zahtevajo visokošolske izobrazbe. Možno je, da gre za podjetja v proizvodnih dejavnostih ali storitvenih sektorjih, kjer je del procesov avtomatiziran ali temelji na nižje kvalificiranih nalogah.

Podjetja, kjer visoko izobraženi zaposleni predstavljajo 0–25 % ali 76–90 % delovne sile, imajo enak delež (14 %). Pri podjetjih z nizkim deležem visoko izobraženih zaposlenih gre verjetno za panoge, kjer formalna visokošolska izobrazba ni nujna za uspešno opravljanje dela, na primer v določenih segmentih trgovine, gostinstva ali ročnih storitev. Po drugi strani pa podjetja z deležem visoko izobraženih med 76–90 % kažejo na močno prisotnost strokovnjakov in specialistov, vendar z nekaj večjo raznolikostjo zaposlenih kot pri podjetjih, kjer je delež nad 90 %.

Najnižji delež podjetij (12 %) ima med 26–50 % visoko izobraženih zaposlenih, kar kaže, da so v tej skupini podjetja, kjer se strokovno znanje prepleta z operativnimi procesi, ki zahtevajo srednje izobražen kader. Takšna struktura je značilna za nekatere proizvodne ali storitvene dejavnosti, kjer je za uspešno poslovanje pomembna kombinacija visoko usposobljenih strokovnjakov in praktičnih izvajalcev.

Katere kompetence zaposlenih v podjetjih najbolj potrebujejo in so ključne, prikazuje *slika 2.31*. Možnih je bilo več odgovorov, saj podjetja pogosto iščejo kombinacijo različnih znanj in spretnosti, ki jim omogočajo konkurenčnost in rast.

Slika 2.31. Ključne kompetence v podjetjih



Vir: lasten.

Najbolj iskana kompetenca je prodaja in trženje na globalnih trgih, ki jo je izbralo kar 57 % podjetij. To kaže, da se številna podjetja zavedajo pomena mednarodne širitve in iščejo kadre, ki imajo izkušnje s prodajo na tujih trgih, razumejo globalne potrošniške trende in znajo razvijati učinkovite trženjske strategije. To še posebej velja za podjetja, ki se želijo širiti izven Slovenije in si prizadevajo pridobiti nove stranke na konkurenčnih svetovnih trgih.

Sledijo digitalna in programska znanja, ki jih potrebuje 40 % podjetij. Digitalizacija postaja ključni dejavnik uspeha, zato podjetja vedno bolj iščejo razvijalce programske opreme, podatkovne analitike in druge strokovnjake s tehnološkim znanjem. To potrjuje trend naraščajočega povpraševanja po IT strokovnjakih, ki so ključni za digitalno transformacijo podjetij.

Na tretjem mestu so kreativno in inovacijsko razmišljanje, ki ju potrebuje 38 % podjetij. To kaže, da podjetja ne iščejo le tehničnih ali trženjskih znanj, ampak cenijo tudi sposobnost ustvarjalnega reševanja problemov in generiranja novih idej. Kreativnost je ključna pri razvoju novih produktov in storitev ter pri iskanju inovativnih rešitev za kompleksne poslovne izzive.

Vodstvene, organizacijske in agilne projektne kompetence so ključne za 34 % podjetij. To pomeni, da podjetja iščejo zaposlene, ki so sposobni učinkovito voditi ekipe, optimizirati delovne procese in uporabljati sodobne metode projektnega vodenja, kot je agilni pristop. Ta kompetenca je še posebej pomembna v dinamičnih delovnih okoljih, kjer je potrebna hitra prilagodljivost in učinkovito upravljanje s časom in resursi.

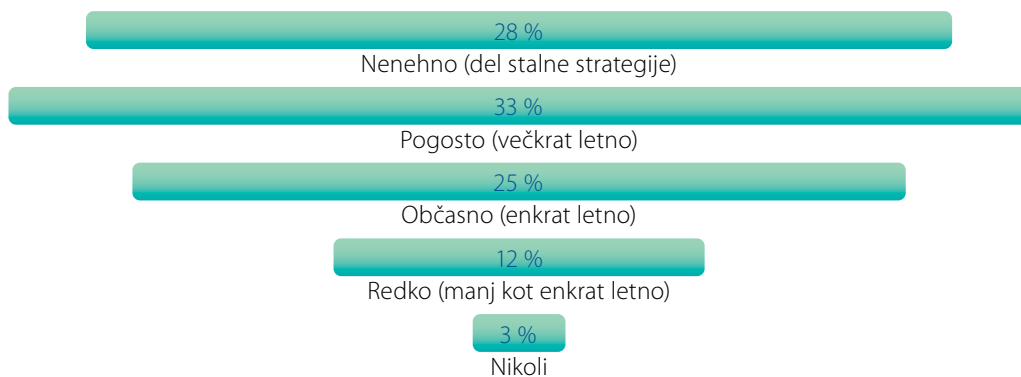
Tehnične STEM kompetence (znanja s področja naravoslovja, tehnologije, inženirstva in matematike) so iskane v 29 % podjetij. To kaže na potrebo po inženirjih, raziskovalcih in strokovnjakih za tehnične rešitve, ki so nepogrešljivi v visokotehnoških panogah, industrijski avtomatizaciji in razvojnih oddelkih podjetij.

Analitične in raziskovalne sposobnosti so ključne za 26 % podjetij, kar kaže na to, da številna podjetja prepoznavajo pomen podatkovno vodenega odločanja. Ta kompetenca je še posebej pomembna za podjetja, ki temeljijo na analizi podatkov, raziskavah trga in razvoju strategij, ki temeljijo na empiričnih ugotovitvah.

Najmanjši, a še vedno pomemben delež podjetij (22 %) išče strokovnjake s področja dizajna in uporabniške izkušnje (UX/UI). Ta kompetenca je ključna za razvoj uporabniku prijaznih digitalnih rešitev, spletnih platform, mobilnih aplikacij in programske opreme, kjer je dobra uporabniška izkušnja ključnega pomena za uspeh.

Zaradi hitro se spreminjajočih razmer v okolju podjetij in posledično po potrebah po novih znanjih in sposobnostih morajo podjetja nenehno vlagati v razvoj svojih zaposlenih, kar prikazuje *slika 2.32*. Rezultati kažejo, da večina podjetij temu področju posveča veliko pozornosti, pri čemer so pristopi k usposabljanju različni – nekatera podjetja ga izvajajo kontinuirano, druga občasno ali po potrebi.

Slika 2.32. Pogostost vlagan v usposabljanje in razvoj kompetenc zaposlenih



Vir: lasten.

Največji delež podjetij (33 %) poroča, da v razvoj kompetenc zaposlenih vlagajo pogosto, večkrat letno. Ta podjetja so zavezana k stalnemu izboljševanju znanja svojih zaposlenih, kar jim omogoča hitrejšo prilagoditev tržnim spremembam in novim tehnologijam. Takšna podjetja najverjetneje delujejo v hitro razvijajočih se sektorjih, kot so informacijske tehnologije, inovacije in storitve z visoko dodano vrednostjo.

Dodatnih 28 % podjetij pravi, da je usposabljanje del njihove stalne strategije, kar pomeni, da sistematično vlagajo v razvoj kompetenc in imajo verjetno vpeljene dolgoročne programe

izobraževanja. Takšen pristop je značilen za podjetja, ki prepoznavajo pomen znanja kot konkurenčne prednosti in želijo zagotoviti stalno rast ter profesionalni razvoj zaposlenih.

Skupno 25 % podjetij usposabljanja izvaja občasno, približno enkrat letno. Ta podjetja še vedno prepoznavajo pomen izobraževanja, vendar ga izvajajo v bolj strukturirani obliki, morda v okviru letnih izobraževalnih načrtov ali kot del večjih organizacijskih sprememb.

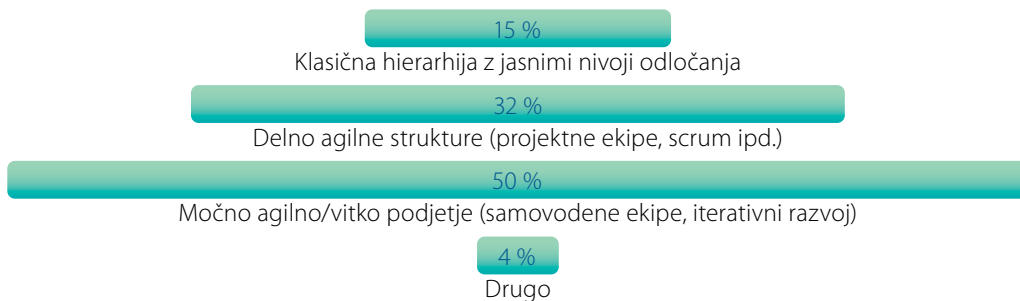
Pri 12 % podjetij so investicije v usposabljanje redke (manj kot enkrat letno) in razvoj kompetenc ni njihova prioriteta ali pa se usposabljanja izvajajo zgolj ob specifičnih potrebah. To bi lahko nakazovalo, da ta podjetja morda delujejo v panogah, kjer stalno učenje ni ključno, ali pa imajo omejena sredstva za tovrstne aktivnosti.

Le 3 % podjetij pravi, da nikoli ne vlagajo v usposabljanje zaposlenih, kar pomeni, da se pri teh organizacijah kompetence razvijajo bodisi skozi prakso in delovne izkušnje bodisi da zaposleni sami skrbijo za svoj razvoj. Torej obstaja majhen segment podjetij, kjer je formalno izobraževanje manj pomembno ali pa je njihova narava dela takšna, da ne zahteva rednega usposabljanja.

6.2.8 Organizacijska kultura

Odrpna, fleksibilna podjetniška kultura je tista, ki spodbuja inoviranje, rast in razvoj podjetij. *Slika 2.33* prikazuje, katera organizacijska kultura in način vodenja najboljše opisuje podjetja v raziskavi. Rezultati kažejo, da se večina podjetij odmika od tradicionalnih hierarhičnih struktur in daje prednost agilnim ali vitkim organizacijskim modelom, ki omogočajo večjo prilagodljivost in hitrejša odločanja.

Slika 2.33. Organizacijska kultura in način vodenja podjetij



Vir: lasten.

Polovica anketiranih podjetij se identificira kot močno agilna ali vitka organizacija. V teh podjetjih prevladujejo fleksibilne strukture, ki omogočajo hitro prilagajanje tržnim spremembam, manj formaliziranih procesov ter večjo avtonomijo zaposlenih. Agilnost je še posebej pomembna v hitro spreminjajočih se panogah, kot so visokotehnološka podjetja, startupi in inovativne organizacije, kjer je ključnega pomena sposobnost hitrega odzivanja na nove izzive.

Poleg tega ena tretjina (32 %) podjetij uporablja delno agilne strukture, kot so projektno vodenje in hibridni modeli organizacije. Ta podjetja kombinirajo elemente klasične hierarhije z bolj dinamičnimi oblikami dela, kar jim omogoča določeno stabilnost, hkrati pa tudi prilagodljivost. Takšen pristop je pogosto prisoten v podjetjih, ki želijo ohraniti osnovne strukture, vendar hkrati uvajajo večjo fleksibilnost pri inovacijskih projektih in sodelovanju med oddelki.

Le 15 % podjetij še vedno deluje v klasični hierarhični strukturi s strogimi nivoji odločanja. To pomeni, da so ta podjetja organizirana po tradicionalnem modelu, kjer so jasne linije avtoritete in odločanje poteka od zgoraj navzdol. Ta struktura je pogosta v večjih korporacijah ali bolj reguliranih panogah, kjer so stabilnost, predvidljivost in formalni postopki ključni za delovanje.

6.2.9 Sodelovanje z zunanjimi partnerji

Intenzivnost sodelovanja z drugimi podjetji in organizacijami povečuje odprtost, inovativnost in dinamičnost podjetja. Pogostost sodelovanja anketiranih podjetij z zunanjimi partnerji, kot so raziskovalne institucije, druga podjetja, startupi in na znanju temelječe storitve, pri razvoju ali trženju prikazuje *slika 2.34*. Sodelovanje z zunanjimi partnerji je razmeroma pogosto, vendar ni pri vseh podjetjih del stalne strategije.

Slika 2.34. Pogostost sodelovanja z zunanjimi partnerji pri razvoju ali trženju



Vir: lasten.

Slaba tretjina anketiranih podjetij (29 %) navaja, da občasno sodelujejo z zunanjimi partnerji, običajno enkrat do trikrat letno. Ta podjetja sicer prepoznavajo vrednost zunanjega sodelovanja, vendar ga uporabljajo predvsem v specifičnih projektih, kjer vidijo konkretne priložnosti ali potrebe. Ta pristop je značilen za podjetja, ki imajo notranje razvojne zmogljivosti, a se po potrebi povezujejo s strokovnjaki ali partnerji za specifične naloge.

Pogostejše sodelovanje, večkrat letno, izvaja 22 % podjetij. Ta podjetja redno vključujejo zunanje partnerje v svoje razvojne ali trženjske procese, kar nakazuje na odprt inovacijski model, kjer je sodelovanje z drugimi akterji ključno za uspeh. Takšna podjetja pogosto delujejo v tehnoloških sektorjih ali v dinamičnih industrijah, kjer je potrebno stalno prilagajanje in nadgrajevanje obstoječih rešitev.

Manjši delež podjetij (18 %) trdi, da je sodelovanje z zunanjimi partnerji del njihove stalne strategije, kar pomeni, da so odprta inovacija in zunanja partnerstva vgrajeni v njihov poslovni model. To kaže, da ta podjetja sistematično gradijo mrežo sodelovanj, kar jim omogoča dostop do novih znanj, raziskav in tehnologij.

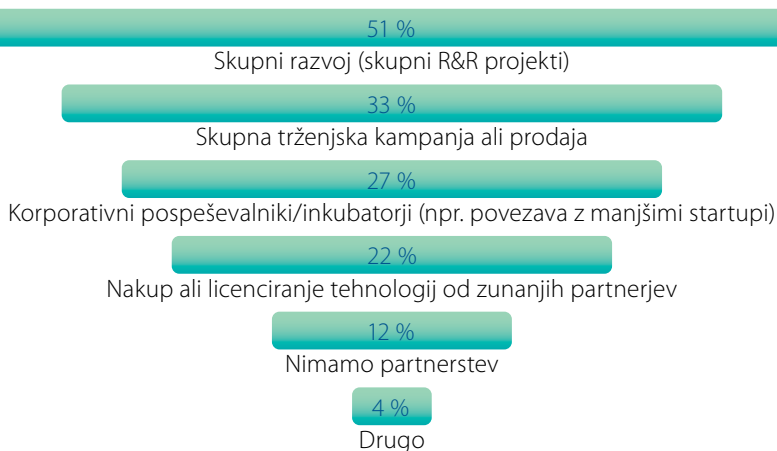
Na drugi strani spektra 19 % podjetij sodeluje le redko, manj kot enkrat letno. Ta podjetja se morda osredotočajo na notranje razvojne procese ali pa ne vidijo neposredne dodane vrednosti v

sodelovanju z zunanjimi akterji. Možno je tudi, da delujejo v panogah, kjer so razvoj in inovacije bolj usmerjeni v interno znanje in postopke.

Presenetljivo visok delež, kar 12 % anketiranih podjetij, nikoli ne sodeluje z zunanjimi partnerji, kar pomeni, da v celoti zaupajo lastnim resursom ali da sodelovanje z drugimi ne vidijo kot nujno za njihovo konkurenčnost.

Tista podjetja, ki sodelujejo z zunanjimi partnerji, so odgovorila tudi na vprašanje o tem, kakšne oblike partnerstev pretežno uporabljajo pri sodelovanju z zunanjimi partnerji (slika 2.35). Sodelovanje na področju razvoja in raziskav je najpogostejša oblika partnerstva, vendar obstajajo tudi druge oblike sodelovanja, kot so skupne trženjske kampanje in strateška povezovanja s startupi.

Slika 2.35. Oblike partnerstev anketiranih podjetij



Vir: lasten.

Največji delež podjetij (51 %) uporablja skupni razvoj prek raziskovalno-razvojnih (R&R) projektov. To pomeni, da več kot polovica podjetij prepoznava vrednost sodelovanja pri inovacijah in razvoju novih produktov ali storitev. Takšna partnerstva so še posebej pomembna v visokotehnoloških panogah in na znanju temelječih storitvah, kjer sodelovanje z univerzami, raziskovalnimi inštituti ali drugimi podjetji prinaša konkurenčne prednosti in omogoča lažji dostop do novih tehnologij.

Skupne trženjske kampanje ali prodaja so pomembne za tretjino podjetij. V tej obliki partnerstva podjetja pogosto sodelujejo pri trženju in distribuciji, kar jim omogoča širši doseg in večjo prepoznavnost na trgu. Skupni trženjski pristopi so lahko še posebej učinkoviti pri internacionalizaciji, saj podjetja z združenimi močmi lažje vstopajo na nove trge.

Korporativni pospeševalniki in inkubatorji, ki omogočajo povezovanje z manjšimi startupi, so oblika sodelovanja, ki jo uporablja 27 % podjetij. To kaže na trend, kjer uveljavljena podjetja iščejo inovacije in sveže ideje pri startupih, pri čemer jim nudijo mentorstvo, financiranje ali infrastrukturno podporo. Takšna partnerstva so koristna za obe strani – startupi dobijo dostop do trga in virov, večja podjetja pa inovativne rešitve, ki jih morda sami ne bi razvili tako hitro.

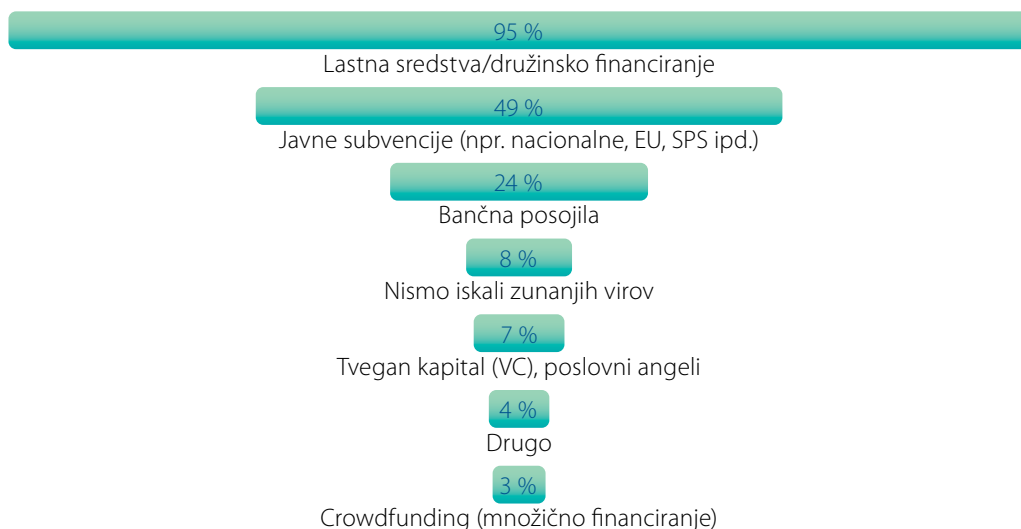
Nakup ali licenciranje tehnologij od zunanjih partnerjev je prisotno pri 22 % podjetij. Nekatera podjetja raje pridobijo že razvite rešitve, namesto da bi jih razvijala sama. Ta pristop je značilen za podjetja, ki želijo hitro implementirati nove tehnologije in zmanjšati razvojna tveganja.

12 % podjetij navaja, da nima stalnih partnerstev, kar pomeni, da sodelovanja s zunanjimi akterji uporabljajo le izjemoma ali pa se raje zanašajo na notranje vire inovacij in trženja.

6.2.10 Viri financiranja in njihova dostopnost

Dostop do ustreznih finančnih virov je za startupe, pa tudi druga podjetja predvsem v fazi rasti ključnega pomena. Viri financiranja, ki so jih podjetja že uporabila ali jih trenutno uporabljajo, so na *sliki 2.36*. Možnih je bilo več odgovorov, ker podjetja pogosto kombinirajo različne vire financiranja glede na svoje potrebe in razvojno fazo.

Slika 2.36. Viri financiranja anketiranih podjetij



Vir: lasten.

Daleč najpogostejši vir financiranja so lastna sredstva ali družinsko financiranje, ki ga uporablja kar 95 % podjetij. To kaže, da večina podjetnikov najprej vложи lastna sredstva ali se zanaša na pomoč družine in prijateljev, preden poišče zunanje vire kapitala. Takšen način financiranja je značilen za zgodnje faze razvoja podjetij, kjer je pridobivanje zunanjih investicij težje, hkrati pa omogoča večji nadzor nad poslovanjem brez zunanjega vpliva investitorjev ali kreditodajalcev.

Drugi najpogostejši vir so javne subvencije, ki jih je koristilo 49 % podjetij. To vključuje nacionalne in evropske razpise, kot so sredstva Slovenskega podjetniškega sklada (SPS) ali financiranje iz evropskih skladov. Ta rezultat kaže, da skoraj polovica podjetij vidi javne subvencije kot pomemben vir financiranja, ki jim omogoča razvoj in rast brez potrebe po vračanju sredstev ali prodaji deleža v podjetju. Subvencije so še posebej pomembne za inovativna in visokotehnološka podjetja, ki potrebujejo finančno podporo za raziskave in razvoj.

Bančna posojila uporablja 24 % podjetij, kar kaže, da se manj kot četrtnina podjetij odloči za klasično dolžniško financiranje. To je lahko posledica zahtevnih pogojev za odobritev kreditov, zavarovanj ali višjih stroškov financiranja v primerjavi z alternativnimi viri. Bančna posojila so običajno bolj priljubljena pri podjetjih, ki imajo stabilne prihodke in potrebujejo financiranje za širitev poslovanja, startupi na začetku poslovanja pa tovrstno financiranje tudi težje pridobijo.

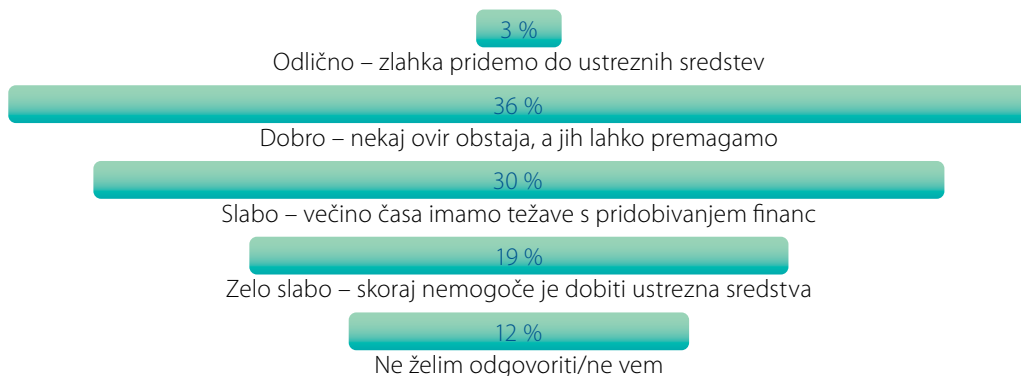
Ob tem 8 % podjetij sploh ni iskalo zunanjih virov financiranja, kar pomeni, da so bila podjetja v celoti samozadostna ali pa niso imela večjih investicijskih potreb. To nakazuje na manjšo potrebo po financiranju bodisi zaradi stabilnega poslovnega modela bodisi zaradi počasnejše rasti podjetja.

Tvegan kapital in poslovni angeli so vir financiranja za le 7 % podjetij. To kaže, da je dostop do tveganega kapitala v Sloveniji še vedno omejen ali pa ga podjetja ne vidijo kot primerno možnost. Investitorji tveganega kapitala običajno iščejo hitro rastoča podjetja z velikim tržnim potencialom, kar pomeni, da številna podjetja ne ustrezajo njihovim kriterijem ali pa se ne želijo odpovedati lastniškemu deležu.

Le 3 % podjetij je uporabilo množično financiranje, kar pomeni, da ta oblika financiranja še ni močno razvita. Čeprav je množično financiranje lahko dober način za testiranje trga in zbiranje sredstev za specifične projekte, ga večina podjetij očitno ne prepoznava kot ključen vir financiranja.

Dostopnost financiranja za startupe je težja kot za ustaljena ali velika podjetja. Na *sliki 2.37* so ocene anketiranih podjetij o dostopnosti financiranja. Večina jih ocenjuje dostopnost financiranja kot srednje zahtevno – nekatere ovire obstajajo, vendar so premagljive. Hkrati pa pomemben delež podjetij poroča o težavah ali celo o skoraj nemogočem dostopu do sredstev, kar kaže na potrebo po boljših finančnih instrumentih, prilagoditvi postopkov financiranja in večji podpori za podjetja, ki iščejo kapital.

Slika 2.37. Ocena dostopnost financiranja za podjetja



Vir: lasten.

Največji delež podjetij (36 %) ocenjuje, da je dostop do financiranja dober – nekaj ovir obstaja, a jih lahko premagajo. To pomeni, da številna podjetja sicer naletijo na določene izzive pri iskanju sredstev, vendar jih uspešno rešujejo bodisi s kombinacijo različnih virov financiranja bodisi z ustrezno pripravo na prijave za posojila, subvencije ali investicije. Ta podjetja imajo verjetno že vzpostavljene finančne strategije, ki jim omogočajo prilagajanje različnim virom kapitala.

Vendar pa se 30 % podjetij sooča s težavami pri pridobivanju financiranja, kar pomeni, da je za njih dostop do kapitala pogosto otežen. To kaže na izzive pri pridobivanju bančnih posojil, investicij tveganega kapitala ali subvencij. Možno je, da ta podjetja delujejo v panogah, kjer je financiranje težje dostopno, ali pa se soočajo z omejitvami, kot so zahteve po zavarovanju posojil, dolgotrajni postopki pridobivanja sredstev ali pomanjkanje investorjev, ki bi prepoznali njihov potencial.

Dodatnih 19 % podjetij ocenjuje dostopnost financiranja kot zelo slabo – skoraj nemogoče je pridobiti ustrezna sredstva. To pomeni, da se skoraj petina podjetij sooča s kritičnimi težavami pri iskanju kapitala. Ta podjetja so verjetno v zgodnjih fazah razvoja ali v nišnih panogah, kjer tradicionalni finančni viri niso na voljo, hkrati pa morda ne ustrezajo kriterijem za alternativne vire, kot so tvegan kapital, posojila ali javne subvencije.

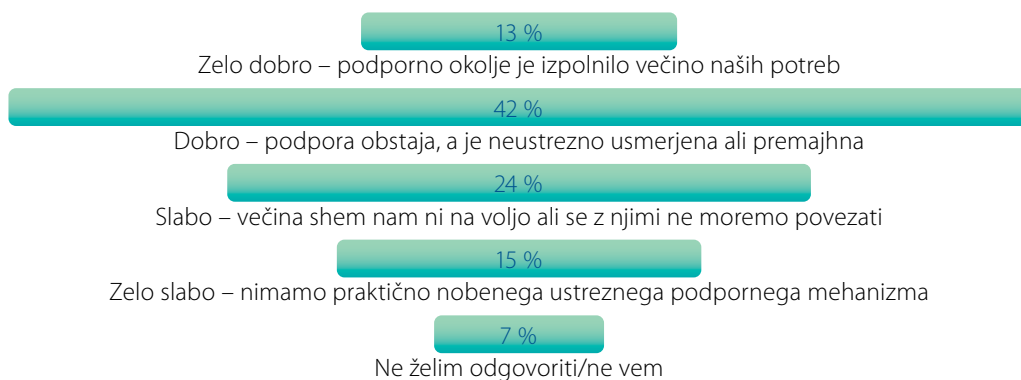
12 % podjetij ni želelo odgovoriti ali pa niso imeli jasnega stališča, kar kaže na to, da nekateri še niso aktivno iskali financiranja ali pa se s to temo še niso resneje ukvarjali.

Le 3 % podjetij ocenjuje dostop do financiranja kot odličen, kar pomeni, da imajo ta podjetja jasno strategijo in možnost hitrega pridobivanja kapitala, bodisi prek investorjev, državnih mehanizmov ali lastnih močnih finančnih virov.

6.2.11 Ocena podpornega okolja

Večina anketiranih podjetij je startupov, ki so na začetku podjetniške poti. Zanje so storitve podjetniškega ekosistema ključnega pomena, saj jim nudi različne vrste podpore v najtežjih, začetnih fazah razvoja. *Slika 2.38* prikazuje, kako podjetja ocenjujejo podporo institucionalnega okolja, kot so subvencije, zakonodaja in inkubatorji. Večina podjetij sicer zaznava prisotnost podpornih mehanizmov, vendar mnogi menijo, da so ti neučinkoviti, neustrezno usmerjeni ali nedostopni.

Slika 2.38. Ocena podpore institucionalnega okolja



Vir: lasten.

Največji delež podjetij (42 %) ocenjuje podporno okolje kot dobro, vendar neustrezno usmerjeno ali premajhno. To pomeni, da podjetja prepoznajo obstoj podpornih shem, vendar menijo, da niso prilagojene njihovim potrebam, bodisi zaradi preveč zapletenih postopkov, omejenega financiranja ali pomanjkanja specifičnih programov, ki bi bili primerni za njihovo panogo.

24 % podjetij ocenjuje podporo kot slabo, saj jim večina razpoložljivih shem ni na voljo ali pa se z njimi ne morejo povezati. To kaže na strukturne ovire v dostopu do podpornih programov – bodisi zaradi preveč restriktivnih pogojev, pomanjkanja informacij ali neustrezne zasnove programov, ki ne ustrezajo dejanskim potrebam podjetij.

15 % podjetij meni, da je podpora zelo slaba, saj v njihovem primeru praktično ni nobenega ustreznega podpornega mehanizma. To pomeni, da določen segment podjetij nima dostopa do pomembnih virov podpore ali pa v njihovem sektorju institucionalni mehanizmi preprosto ne obstajajo. To lahko še posebej velja za specifične nišne panoge, visokotehnoške startupe ali podjetja, ki se ne ujemajo z obstoječimi politikami financiranja in razvoja.

Le 13 % podjetij ocenjuje podporno okolje kot zelo dobro, kar pomeni, da je le manjšina podjetij zadovoljna s tem, kako institucionalni akterji podpirajo njihovo rast in razvoj. To nakazuje, da nekatera podjetja uspešno izkoriščajo razpoložljive programe, ki jim dejansko pomagajo pri doseganju poslovnih ciljev, vendar so takšni primeri prej izjema kot pravilo.

Izziv ostaja v nadaljnji specializaciji podpornega okolja za startup podjetja, predvsem za visokotehnoška in kompleksnejša podjetja, ki imajo specifične potrebe, kot so strokovno znanje pri ocenjevanju trga, vrednotenju podjetja in industrijske lastnine, pripravi predstavitev za investitorje in pospeševalnike ter vzpostavljanju kakovostnih povezav z investitorji. Tovrstna podjetja bistveno odstopajo od povprečja in zahtevajo več kompetenc ter znanja, kot ga trenutno ponuja podporno okolje.

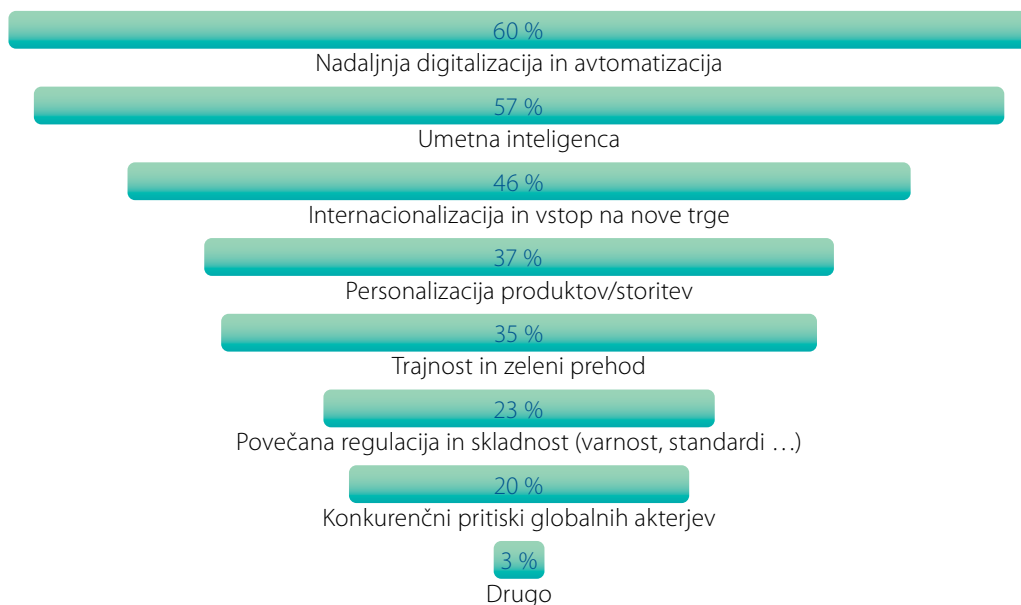
Poleg tega podporna okolja med seboj ne sodelujejo dovolj sinergično, saj nimajo usklajenih kazalnikov uspešnosti (npr. skupna podpora deep tech startupov s strani TTO in univerzitetnih inkubatorjev). Ker meje med posameznimi podporami niso jasno določene, bi morali biti programi zasnovani na način, da se med seboj prepletajo in so sinhronizirani že na konceptualni ravni in pri oblikovanju kazalnikov, ne zgolj pri izvedbi aktivnosti.

Kar 7 % anketiranih podjetij ni želelo odgovoriti ali nima jasnega mnenja, kar lahko pomeni, da še niso aktivno iskali institucionalne podpore ali pa nimajo dovolj izkušenj za podajo ocene.

6.2.12 Razvojni trendi in prioritete v prihodnjih letih

Usmerjenost v prihodnost, sledenje spremembam in trendom v dinamičnem okolju predstavljajo pomembnejše elemente uspeha. Ključni trendi, ki bodo po mnenju podjetij v naslednjih 3–5 letih najbolj vplivali na njihovo poslovanje, so prikazani na *sliki 2.39*. Podjetja največji pomen pripisujejo tehnološkim inovacijam, medtem ko so regulatorni in konkurenčni pritiski manj izpostavljeni.

Slika 2.39. Vplivni trendi na poslovanje podjetij v prihodnosti



Vir: lasten.

Največ podjetij (60 %) pričakuje, da bo nadaljnja digitalizacija in avtomatizacija imela največji vpliv na njihovo poslovanje. To kaže, da so podjetja vse bolj osredotočena na uvajanje digitalnih rešitev, optimizacijo procesov ter uporabo avtomatizacije za povečanje učinkovitosti in zmanjšanje stroškov. Digitalna preobrazba ostaja ključni dejavnik konkurenčnosti v številnih panogah, kar pomeni, da bodo podjetja morala vlagati v sodobne tehnologije in izboljševati svoje digitalne kompetence.

Takoj za tem s 57 % sledi umetna inteligenca, kar kaže na prepoznavanje pomena naprednih analitičnih sistemov, avtomatizacije odločanja in razvoja pametnih produktov. UI bo verjetno imela velik vpliv na številna področja poslovanja, od optimizacije delovnih procesov do personalizacije uporabniških izkušenj. Podjetja, ki bodo znala učinkovito vključiti UI v svoje delovanje, bodo imela večjo konkurenčno prednost.

Internacionalizacija in vstop na nove trge sta pomembna za 46 % podjetij. To pomeni, da skoraj polovica anketiranih podjetij pričakuje, da bo širitev poslovanja izven domačega trga ključna za njihovo rast. Globalizacija prinaša številne priložnosti, vendar tudi izzive, kot so kulturne razlike, regulativne zahteve in logistični izzivi, na katere se bodo morala podjetja pripraviti.

Personalizacija produktov in storitev bo po mnenju 37 % podjetij igrala ključno vlogo v prihodnosti. To kaže na rastoč trend prilagajanja ponudbe specifičnim potrebam potrošnikov, kar zahteva večjo uporabo podatkovne analitike, digitalnih platform in prilagodljivih proizvodnih procesov.

Trajnostni vidiki niso zanemarljivi, saj 35 % podjetij vidi trajnost in zeleni prehod kot pomemben dejavnik prihodnjega poslovanja. To pomeni, da se podjetja vse bolj zavedajo pomena okoljskih in družbenih vidikov ter pritiskov potrošnikov in regulatorjev k bolj trajnostnemu delovanju.

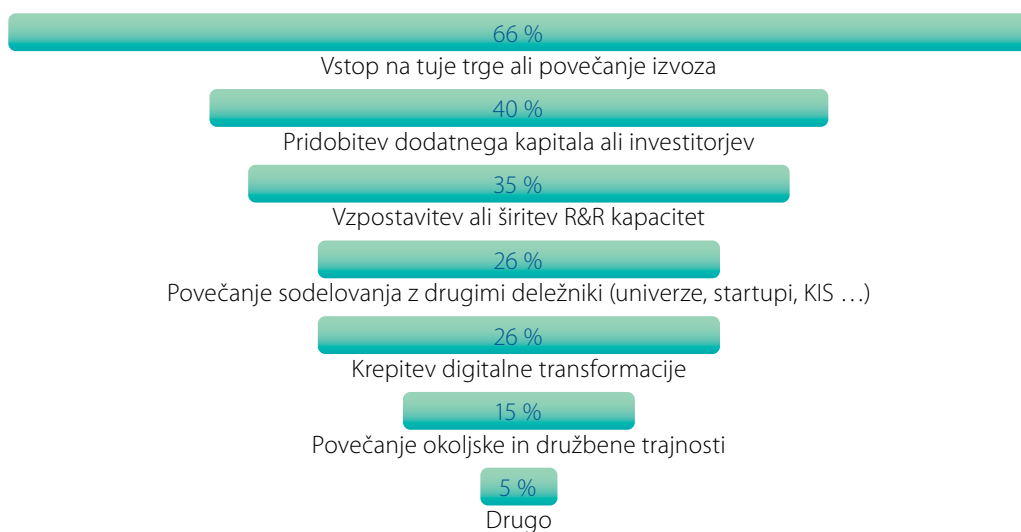
Povečana regulacija in skladnost s standardi je ključni izziv za 23 % podjetij. Strožja zakonodaja na področjih varnosti, varstva podatkov, okoljske politike in finančne regulative bo vplivala na način delovanja številnih podjetij, še posebej v sektorjih, kjer so zahteve za skladnost stroge in kompleksne.

Konkurenčni pritiski globalnih akterjev so pomembni za 20 % podjetij, kar kaže na to, da nekatera podjetja čutijo močno konkurenco s strani velikih mednarodnih korporacij in digitalnih platform. Vse bolj globalizirani trgi pomenijo, da se bodo manjša in srednje velika podjetja morala prilagoditi, bodisi z diferenciranjem svojih izdelkov in storitev bodisi s povečanjem učinkovitosti poslovanja.

Tehnološki napredek, digitalizacija in umetna inteligenca bodo v prihodnjih letih igrali ključno vlogo pri preoblikovanju poslovnih modelov. Hkrati pa številna podjetja prepoznavajo pomen internacionalizacije, personalizacije in trajnostnega razvoja. Regulativni in konkurenčni pritiski ostajajo pomembni, a niso tako izpostavljeni kot tehnološki in tržni trendi, kar kaže, da podjetja večji pomen pripisujejo inovacijam kot prilagajanju zunanjim omejitvam.

Poznavanje trendov na trgu, ne le internih značilnosti poslovnega modela, vpliva na postavljanje ciljev in prioritet podjetja. Rezultati na *sliki 2.40* kažejo, da so podjetja osredotočena predvsem na rast in širitev poslovanja, pri čemer so najpomembnejši cilji povezani z internacionalizacijo, pridobivanjem kapitala in razvojem inovacijskih kapacitet.

Slika 2.40. Ključni cilji in prioritete za prihodnjih nekaj let



Vir: lasten.

Kot ključno prioriteto izpostavlja vstop na tuje trge ali povečanje izvoza kar 66 % anketiranih podjetij. To kaže, da večina podjetij vidi internacionalizacijo kot nujen korak za svojo rast in konkurenčnost. Širitev na mednarodne trge ponuja večje prodajne priložnosti, hkrati pa prinaša izzive, kot so regulativne zahteve, prilagajanje različnim trgom in vzpostavljanje učinkovite distribucijske mreže.

Druga najpomembnejša prioriteta, ki jo je izbralo 40 % podjetij, je pridobitev dodatnega kapitala ali investorjev. To kaže, da številna podjetja potrebujejo dodatna finančna sredstva za uresničitev

svojih razvojnih načrtov, bodisi prek bančnih posojil, tveganega kapitala ali javnih subvencij. Dostop do financiranja ostaja eden ključnih dejavnikov, ki določajo hitrost rasti podjetij.

Vzpostavitev ali širitev raziskovalno-razvojnih (R&R) kapacitet je pomembna za 35 % podjetij. To pomeni, da več kot tretjina podjetij načrtuje vlaganja v inovacije, razvoj novih produktov in izboljšanje obstoječih tehnologij. Krepitev raziskovalnih zmogljivosti je ključnega pomena za dolgoročno konkurenčnost, še posebej v tehnološko intenzivnih panogah.

Krepitev digitalne transformacije je cilj 26 % podjetij, kar kaže, da se številna podjetja še vedno nahajajo v procesu digitalizacije in optimizacije poslovnih procesov z uporabo naprednih tehnologij. Digitalna preobrazba ostaja eden izmed ključnih dejavnikov rasti, saj podjetjem omogoča večjo učinkovitost, avtomatizacijo in boljšo povezljivost s strankami ter partnerji.

Enak delež podjetij (26 %) kot prioriteto vidi povečanje sodelovanja z drugimi deležniki, kot so univerze, startupi in ključne inovacijske strukture (KIS). To kaže na naraščajočo pomembnost odprtih inovacij in povezovanja s strokovnjaki, raziskovalnimi institucijami ter inovativnimi ekosistemi.

Povečanje okoljske in družbene trajnosti je cilj za 15 % podjetij. Čeprav ta delež ni med najvišjimi, kaže, da vse več podjetij prepoznava pomen trajnostnih poslovnih modelov in prilagajanja okoljskim ter družbenim zahtevam. To bo v prihodnosti verjetno še pomembnejše zaradi regulativnih pritiskov in spreminjajočih se pričakovanih potrošnikov.

7 Sklepne ugotovitve in priporočila

7.1 Ključne ugotovitve in ocena stanja

Struktura gospodarstva in tehnološka intenzivnost

Slovensko gospodarstvo ima močno industrijsko osnovo z nadpovprečno visokim deležem srednje visokotehnoloških in visokotehnoloških proizvodnih dejavnosti glede na povprečje EU. To pomeni, da pomemben del naše industrije spada med tehnološko zahtevnejše (avtomobilski deli, farmacija, elektronika). Vendar je število podjetij v teh segmentih relativno nizko, zaposlovanje pa nižje kot v državah z močno industrializacijo (Nemčija, Češka). Večina podjetij (številčno) in delovnih mest ostaja v srednje nizkotehnoloških in nizkotehnoloških panogah, čeprav ustvarijo ti segmenti manj dodane vrednosti na zaposlenega.

Izdatki za raziskave in razvoj (R&R)

Slovenija namenja visok delež R&R sredstev proizvodnim dejavnostim – kar 73,06 % vseh R&R izdatkov poslovnega sektorja gre v proizvodnjo. Največji delež znotraj tega odpade na srednje visoko- in visokotehnološko proizvodnjo, kar kaže na inovacijsko intenzivne industrije. To je nad evropskim povprečjem. Vendar povprečna dodana vrednost in prihodki na podjetje v teh segmentih ostajajo nižji kot v najbolj razvitih državah. Skratka, slovenska podjetja veliko vlagajo v R&R, a moramo še izboljšati pretvorbo teh vlaganj v vrhunske tržne rezultate.

Vloga na znanju temelječih storitev (KIS)

KIS so pri nas ključne za prenos tehnologij in inovacij v vse panoge, a delež zaposlenih in dodane vrednosti v znanju intenzivnih storitvah zaostaja za vodilnimi državami EU. To kaže, da naše gospodarstvo še ni dovolj diverzificirano v smeri storitev z visoko dodano vrednostjo (IKT storitve, strokovno svetovanje, R&R storitve). Krepitev KIS je pomembna, ker horizontalno podpira industrijo – trenutno tu vidimo priložnost za rast (več IKT podjetij, več ponudnikov specializiranih znanj).

Poslovni modeli in notranja organizacija

Podjetja v visokotehnološkem in KIS sektorju se zavedajo, da delujejo v hitro spreminjajočem se okolju. Mnogi uvajajo prilagodljive poslovne modele (npr. prehod s prodaje izdelka na naročnine, platforme), vitke in agilne organizacijske strukture ter odprti inovacijski pristop. Tradicionalne hierarhične strukture se umikajo vitkim timom, da bi podjetja lahko hitreje odločala in inovirala. Posebej startupi in mlada podjetja so tu v prednosti, medtem ko se morajo večja uveljavljena podjetja še prilagajati (a mnoga to že počno, npr. z internimi inkubatorji, agilnimi metodami razvoja).

Ključni interni dejavniki uspeha podjetij:

- *Inovacije in R&R* so strateško jedro visokotehnoloških podjetij; a uspeh R&R ni samoumeven, zahteva fokus, pravo kadrovske sestavo in pogosto sodelovanje navzven. Podjetja, ki učinkovito uporabljajo odprte inovacije (sodelovanje s startupi, univerzami) in upravljajo svoj portfelj razvojnih projektov, dosegajo boljše rezultate.
- *Kadri in kompetence*: kakovost kadrov se izkazuje kot *najkritičnejši dejavnik*. Podjetja z dostopom do vrhunskih strokovnjakov (domačih ali tujih) so konkurenčnejša. Slovenija tu zaostaja – pomanjkanje digitalnih in STEM kompetenc ter *beg možganov* mlajših talentov v tujino zmanjšujeta konkurenčnost naših podjetij.

- *Digitalna transformacija*: podjetja, ki uspešno digitalizirajo poslovanje, lažje povečajo produktivnost in se povežejo s kupci globalno. Pri nas jo mnogi vidijo kot ključno (63 % startupov pravi, da je digitalizacija ključna za njihovo poslovanje). A hkrati je povprečna raven digitalizacije v slovenskih podjetjih (zlasti srednjih in manjših) še pod vodilnimi v EU – to je treba izboljšati, da ne ostanemo za globalnimi tekmeci.

Ključni zunanji dejavniki uspeha:

- *Dostop do finančnih sredstev*: to ostaja ena največjih ovir. V zgodnjih fazah se podjetja zanašajo na lastna sredstva in subvencije, *tvegani kapital* pa je v SLO omejen (le 7 % startupov ga je uspelo pridobiti). EU skladi (EIC itd.) so priložnost, a konkurenca je huda. Boljši dostop do financ (skladi tveganega kapitala, poslovni angeli, množično financiranje) je ključen za hitrejšo rast podjetij.
- *Globalni trgi*: Slovenija je majhna – uspeh visokotehnoloških podjetij je močno pogojen z internacionalizacijo. Trenutno 59 % startupov ustvari večino prihodkov doma, kar ni trajnostno za visoko rast. Ni dovolj, da so naši produkti dobri; biti morajo globalno dosegljivi. Potrebna je pomoč pri vstopu na tuje trge (mentorski programi za izvoznike, platforme v tujini).
- *Regulativno okolje*: podjetja potrebujejo stabilno in spodbudno regulativo. Pri nas je nekaj premikov (npr. zakon o spodbujanju investicij, predlog startup vizuma), a podjetja še vedno poročajo o birokratskih bremenih in togostih (težave pri delniških opcijah, dolgi postopki za dovoljenja v novih panogah, npr. fintech). Država mora nujno odpraviti administrativne ovire, ki *upočasnjujejo inovacije* (to vključuje tudi hiter odziv regulatorjev na nove modele – npr. pravni peskovniki za fintech, UI).
- *Podporni ekosistem*: Slovenija ima mrežo inkubatorjev, tehnoloških parkov, Slovenski podjetniški sklad itd. – a anketiranci jih ne ocenjujejo kot najbolj učinkovite (samo 13 % startupov je z njim zelo zadovoljnih). Tu je prostor za izboljšanje: boljše mentorstvo, boljše povezovanje z industrijo, večja dostopnost programov tudi za scaleupe, ne le začetnike.

Na splošno ugotavljamo, da slovenski inovacijski sistem vsebuje vse potrebne elemente (izobražene ljudi, dobra raziskovalna izhodišča, nekaj kapitalskih instrumentov, podporne institucije), vendar so povezave med njimi šibkejše in počasnejše kot v najuspešnejših okoljih. Posledično preveč potenciala ostaja neizkoriščenega: ideje ne prerastejo v globalne posle, raziskave ne pridejo v zadostni meri v industrijo, startupi ne zrastejo v scaleupe.

Z agresivnejšimi reformami in podporami (glej priporočila 7.3) bi Slovenija lahko pospešila ta cikel. Ker že zdaj kaže nadpovprečne kompetence v nekaterih nišah (napredni materiali, robotika, nišne programske rešitve), ima priložnost to preliti v vodilno vlogo vsaj regionalno, če ne širše.

7.2. Izzivi in priložnosti

Razvoj tehnološko intenzivnih podjetij in inovacijskega ekosistema prinaša tako izzive kot priložnosti za slovensko in širšo evropsko gospodarstvo. Kljub visoki stopnji vlaganj v raziskave in razvoj ter rastoči startup in scaleup sceni, se podjetja soočajo z omejitvami pri financiranju, pomanjkanjem kadrov in dostopa do globalnih trgov. Hkrati pa digitalna transformacija, zeleni prehod in specializacija v visokotehnoloških panogah odpirajo nove priložnosti za rast in konkurenčnost. V nadaljevanju so predstavljeni ključni izzivi in priložnosti, ki bodo oblikovali prihodnji razvoj podjetniškega in inovacijskega okolja.

7.2.1 Izzivi

- *Dostop do financiranja in investicij:* tehnološka podjetja potrebujejo kapital za rast, a pri nas se soočajo z velikimi razlikami v dostopnosti. Le peščica podjetij uspe pritegniti tvegani kapital (7 %), medtem ko velika večina temelji na lastnih sredstvih. Tradicionalni finančni viri (banke) ne ustrezajo dolgim in tveganim ciklom razvoja v visoko tehnologijo (banke zahtevajo zavarovanja, ki jih startupi nimajo). Evropska deep tech podjetja dobijo bistveno manj investicij kot ameriška in kitajska. Ta investicijska vrzel otežuje skaliranje inovativnih podjetij in povzroča, da EU zaostaja pri razvoju ključnih tehnologij (UI, kvantno računalništvo). Rešitev zahteva razvoj lokalnega in regionalnega trga tveganega kapitala ter lažji dostop do evropskih finančnih instrumentov.
- *Pomanjkanje kadrov in digitalnih kompetenc:* vrhunski strokovnjaki v UI, IT, bio-inženiringu so globalno iskani. Slovenska podjetja imajo težave pri privabljanju in zadržanju takih talentov. Digitalne kompetence širše delovne sile so premalo razvite (le ~40 % podjetij ocenjuje digitalne veščine zaposlenih kot prednost). To terja izboljšanje izobraževalnih programov in *uvoz talentov*. Trenutno je beg možganov problem – če ne izboljšamo razmer, bodo mladi strokovnjaki odhajali, podjetja pa ne bodo imela s kom rasti.
- *Internacionalizacija in regulativne ovire:* omejen dostop do globalnih trgov je izrazit problem, predvsem za visokotehnološka podjetja, ki se srečujejo s kompleksnimi regulacijami (razlike med državami v predpisih za farmacijo, UI itd.). Večina naših startupov še nima tuje podružnice; 59 % ustvarja prihodke le v Sloveniji. Ovire vključujejo tudi razdrobljenost EU trga – startup, ki uspe v Sloveniji, se pri širitvi v EU sooča s 26 vsajdelno različnimi okolji. Nizka internacionalizacija slovenskega startup ekosistema pomeni izgubljene priložnosti rasti.
- *Inovacijski ekosistem in konkurenčnost:* globalno tekmujejo naša podjetja z velikani – korporacijami in hitro rastočimi startupi iz okolij kot Silicijeva dolina, ki imajo dostop do neprimerljivo več virov. Slovenija ima razmeroma malo podjetij v najvišjih segmentih tehnološke intenzivnosti, kar omejuje njeno konkurenčnost. Kljub visokim izdatkom za R&R nimamo sorazmernega števila scaleupov; to kaže na neučinkovit prenos raziskav v rast podjetij. Hkrati je gospodarstvo še močno odvisno od tradicionalnih panog (avtomobilska, osnovne proizvodnje) – kar pomeni izpostavljenost cenovni konkurenci in manjši odpornosti na motnje.
- *Fragmentiran evropski ekosistem:* startupi v EU še vedno težko pridobivajo sredstva in poslujejo čezmejno zaradi različnih nacionalnih ureditev. Pomanjkanje *enotnega startup trga* znižuje hitrost rasti evropskih inovativnih podjetij. EU podjetja potrebujejo večjo pravno fleksibilnost (enotni patenti, poenoteni davčni režimi za opcije ipd.). Počasno uvajanje t.i. pravnih peskovnikov in sodobne zakonodaje v EU nasproti ZDA/Kitajski je ovira – tam lahko podjetje testira npr. novo fintech storitev lažje kot v EU, kjer morda takega okvira še ni.

Glavni izzivi so financiranje, talenti, globalizacija, učinkovitost ekosistema in prilagoditev regulativ. Ti so medsebojno povezani – pomanjkanje investicij vodi v odhod talentov, pomanjkanje talentov omejuje inovacije, kar oteži vstop na globalne trge, to pa zmanjša konkurenčnost. Zato potrebujemo celosten pristop k reševanju.

7.2.2 Priložnosti

Kljub izzivom je pred Slovenijo in Evropo tudi več pomembnih priložnosti:

- *Povezovanje med tehnološkimi segmenti in digitalizacija:* na znanju temelječe storitve (KIS) imajo priložnost bistveno dvigniti konkurenčnost tudi tradicionalnih industrij s prenosom znanja s področij digitalizacije in inovacijskega menedžmenta. Če okrepimo sodelovanje med visoko-

srednje- in nizekotehnološkimi podjetji, lahko inovacije *prežamejo* celotno gospodarstvo. Že zdaj vidimo, da startupi in digitalna podjetja preoblikujejo klasične panoge (industrija 4.0 v proizvodnji, proptech v nepremičninah itd.) – to lahko pospešimo z aktivnim povezovanjem (grozdi, platforme). Digitalne rešitve (npr. internet stvari, veliki podatki) omogočajo posodobitev tudi nizekotehnoloških procesov, kar je priložnost, da celotno gospodarstvo dvigne produktivnost.

- *Startupi in scaleupi kot transformatorji tradicionalnih sektorjev*: mladi podjetniki z agilnimi, tehnološko naprednimi poslovnimi modeli lahko vnašajo svežino v zrele panoge. Primer: Agrotech startup uvaja UI analitiko v kmetijstvo, s čimer dviguje produktivnost sicer nizekotehnološkega sektorja. Razvoj digitalnih in zelenih tehnologij omogoča podjetjem vseh ravni, da se vključijo v globalne verige vrednosti in dosežejo trajnostno rast. To pomeni, da npr. tudi majhen proizvajalec lahko s pomočjo platforme prodaja globalno ali vstopi v specializirane dobavne verige. Slovenija ima priložnost biti poligon za pilotne integracije – majhnost je lahko prednost pri testiranju celovitih digitalnih transformacij panog.
- *Podpora inovacijam in financiranje (priložnosti)*: EU in vlada ponujata vedno več instrumentov: npr. program Horizon Europe, EIC Accelerator in digitalni inkubatorji dajejo dostop do financiranja in partnerstev, ki jih lokalno ni. Slovenska podjetja bi morala agresivneje izkoristiti te vire. Prav tako se pojavljajo novi domači skladi (npr. z EIF sodelovanjem) – treba jih je okrepiti. Monetizacija podatkov in uporaba platform omogoča podjetjem nove vire prihodkov, kar je priložnost za tiste, ki se digitalno transformirajo. Država lahko z davčnimi olajšavami za R&D in javnim sofinanciranjem scaleupov (npr. preko SID banke ali sklada za rast) pospeši prehod startupov v globalna podjetja. Slovenija lahko tudi ciljno krepí specializacijo v nekaterih srednje visokotehnoloških in visokotehnoloških sektorjih, kjer ima tradicijo (farmacija, avtomobilska elektronika, medicinske naprave, IT) – to lahko okrepi konkurenčnost celotnega gospodarstva.
- *Privabljanje talentov in rast scaleupov*: če olajšamo mednarodno sodelovanje in privabljanje visokokvalificiranih kadrov iz tujine, lahko omilimo težave s pomanjkanjem STEM profilov in obrnemo beg možganov. Denimo, s programom Startup Visa, angleškimi študijskimi programi in promocijo Slovenije kot kakovostne destinacije za življenje lahko pritegnemo nekaj digitalnih nomadov in strokovnjakov. Hkrati je nujno povečati vlaganja v razvoj domačega kadra – npr. več mest na IT študijih, programi prekvalifikacij v digitalna področja. Za scaleupe: izboljšani mehanizmi financiranja (večji skladi tveganega kapitala, povezovanje s tujimi skladi, mezaninski kapital) lahko povečajo delež startupov, ki preidejo v fazo hitre rasti. To bi dvignilo delež scaleupov na višjo raven, kar pomeni več srednjih podjetij, ki so glavni zaposlovalci in inovatorji.
- *Internacionalizacija in podporni mehanizmi*: obstaja možnost močnejše podpreti podjetja pri vstopu na globalne trge. Npr. specializirani programi GoGlobal (mentorski program za izvoz), financiranje udeležb na sejmi, pomoč pri certificiranju za tuje trge. Krepitev digitalnih kompetenc zaposlenih (ne le v IT podjetjih, ampak tudi v izvoznem marketingu itd.) bi povečala konkurenčnost na dolgi rok. Prav tako je priložnost izboljšati podpirne storitve inkubatorjev in pospeševalnikov – bolj fleksibilni in prilagojeni programi bi lahko povečali uspešnost startupov. S specializacijo v nišnih sektorjih (kar že deloma počnemo s pametno specializacijo) in hitrejšo integracijo v globalne mreže (npr. preko partnerstev z mednarodnimi pospeševalniki) lahko Slovenija utrdi svoj položaj v evropskem inovacijskem ekosistemu. Že zdaj imamo nekaj nišnih podjetij v svetovnem merilu, lahko pa nastanejo nova.

Priložnosti torej ležijo v povezovanju in preobrazbi – povezati nova in uveljavljena podjetja v gospodarstvu, vpeljati digitalne in zelene vidike poslovanja, izkoristiti razpoložljiva sredstva bolj pametno, privabiti ljudi in znanje z mednarodne ravni ter podpreti hitrorastoča podjetja. Slovenija

ima (glede na svojo velikost) solidne izhodiščne pogoje – dokaj dobro izobraženo populacijo, nekaj globalno uspešnih podjetij, članstvo v EU, geografsko lego – in jih mora z odločnimi ukrepi pretvoriti v konkretne rezultate.

7.3 Priporočila podpornemu okolju

Za izboljšanje konkurenčnosti in inovacijskega ekosistema Slovenije je potrebna kombinacija ukrepov, ki naslavljajo financiranje, človeški kapital, digitalno in trajnostno transformacijo ter povezovanje raziskav in gospodarstva. Priporočila so razdeljena na ključne sklope, skladno z ugotovljenimi izzivi in priložnostmi.

1. Povečanje dostopnosti financiranja in podpora hitro rastočim podjetjem:

- *Razvoj finančnih instrumentov:* uvesti je treba ciljno usmerjene mehanizme financiranja za podjetja na vseh tehnoloških ravneh. Za srednje- in nizkotehnološka podjetja, ki želijo digitalizirati ali implementirati nove poslovne modele, naj se oblikujejo ugodni posojilni skladi in garancije. Za visokotehnološka in KIS podjetja pa je potrebno povečati vlaganja tveganega kapitala in nepovratna sredstva za R&R. Na primer vzpostaviti javno-zasebne sklade tveganega kapitala (kjer država kot sofinancer privabi zasebni kapital) in davčne olajšave za investicije v startupe (spodbuditi poslovne angele doma).
- *Podpora scaleupom:* posebno pozornost nameniti podjetjem v fazi rasti. To pomeni dodatne spodbude za scaleupe (npr. davčne olajšave za reinvestiranje dobička v rast, sofinanciranje nastopov na tujih trgih). Evropski inovacijski svet (EIC) naj se izkoristi kot osrednji mehanizem financiranja prebojnih tehnologij – podjetja je treba aktivno usmerjati in podpirati pri prijavih. Razviti tudi specializirane investicijske sklade za deep tech v sodelovanju z EU, saj so to področja z velikimi kapitalnimi potrebami.
- *Enostavnejše in hitrejšje subvencije:* poenostaviti birokracijo za pridobitev in predvsem izplačilo subvencij in vavčerjev. Startupom pomeni veliko, če dobijo sredstva v nekaj mesecih in ne po enem letu. Uvesti hitrejšje postopke za obetavna deep tech podjetja pri javnih razpisih.

2. Razvoj človeškega kapitala in krepitev kompetenc:

- *Izobraževanje in treningi:* povečati vlaganja v izobraževanje s poudarkom na STEM, digitalnih veščinah in podjetništvu. To vključuje posodobitev učnih načrtov (več interdisciplinarnosti, programiranja, podatkovne pismenosti v šolah), spodbujanje deklet za STEM. Spodbujati sodelovanje podjetij in univerz pri razvoju učnih vsebin – npr. ustanovitev svetov za kompetence po panogah, kjer industrija sugerira, katere veščine potrebuje, ob upoštevanju trendov, in univerze to vgradijo v svoje programe.
- *Privabljanje tujih strokovnjakov:* olajšati vizumske postopke in birokracijo za zaposlovanje tujcev (npr. startup visa, ki v nekaterih državah omogoča hitro delovno dovoljenje visokokvalificiranim kadrom). Poleg tega promovirati Slovenijo kot destinacijo za digitalne nomade in strokovnjake (naša prednost je kakovost življenja).
- *Nagrajevanje in zadržanje:* uvesti boljše pravne okvire za delniške opcije za zaposlene, da startupi lahko konkurenčno nagradijo talente (trenutno so obdavčene neugodnejše kot plača, treba je omogočiti odlog davka do unovčenja ipd.). Podpirati programe mentorstva, ki krepijo vezanost zaposlenih (mentorski programi znotraj podjetij v sodelovanju z upokojenimi eksperti itd.).

- *Vseživljenjsko učenje*: spodbujati podjetja k dodatnemu usposabljanju zaposlenih preko sofinanciranj (vavčerji za trening uporabe UI, digitalnega marketinga itd.). Cilj je dvigniti digitalno pismenost tudi v tradicionalnih sektorjih, saj bo to omogočilo lažjo integracijo novih tehnologij.

3. Pospešitev digitalne in trajnostne transformacije:

- *Digitalna preobrazba podjetij*: nuditi vavčerje za digitalizacijo (za najem strokovnjakov, nakup programske opreme) in širiti mrežo digitalnih inovacijskih središč (DIH), kjer lahko MSP dobijo nasvete in preizkusijo tehnologije (npr. robotiko, navidezno resničnost). Ključne tehnologije, kot so umetna inteligenca, internet stvari, kibernetska varnost, morajo biti dostopne tudi manjšim podjetjem – to se lahko doseže z ustanovitvijo kompetenčnih centrov, ki ponudijo storitve vsem (npr. HPC superračunalnik za UI naloge kot storitev za MSP).
- *Kibernetska varnost in podatkovna politika*: pomagati podjetjem pri zagotavljanju varnosti in skladnosti – npr. brezplačna svetovanja glede GDPR in kibernetske varnosti prek javnih agencij ali vavčerjev. Varno okolje bo dvignilo zaupanje v digitalizacijo.
- *Trajnost in zelene inovacije*: uvesti davčne olajšave in subvencije za zelene projekte (npr. razvoj materialov z manjšo emisijo, prehod na krožne modele). To bo spodbujalo podjetja, da zelene tehnologije ne vidijo kot breme, ampak kot priložnost za inovacije. Spodbujati souporabo in recikliranje tudi preko startup inovacij (npr. podpirati platforme za izmenjavo surovin med podjetji – angl. *industrial symbiosis*). Slovenija lahko postane testna država za krožne modele v določeni industriji (npr. lesna veriga – zaprt krog od lesa do produkta in reciklaže).

4. Krepitev podjetniškega ekosistema in povezav med deležniki:

- *Izboljšanje podpornih storitev*: inkubatorje in pospeševalnike opremiti z boljšimi programi in kadri. Uvesti standarde odličnosti (certifikacija inkubatorjev), tako da bo vsak startup deležen primerljive kakovosti mentorstva. Vključiti več mednarodnih mentorjev (lahko preko e-mentorstva), da startupi dobijo globalno perspektivo.
- *Povezovanje raziskovanja in gospodarstva*: nadgraditi programe, kot so MR+ (po MERMEC) ali SRIP, ki povezujejo podjetja in raziskovalce, da se rezultati raziskav hitreje komercializirajo. Lahko se uvede inovacijski vavčer za podjetja, ki najamejo raziskovalni inštitut za rešitev problema – to spodbuja povpraševanje po znanju. Okrepiti inštitute za prenos tehnologij (TTO) na univerzah, da aktivneje ponujajo patente startupom.
- *Mreže in skupnosti*: podpirati dogodke (hackathoni, konference, sejemske nastope) in grozde, kjer se srečujejo različni akterji (IT + kmetijstvo, zdravstvo + UI itd.). To generira nove ideje in partnerstva. Lahko se sistematično financira programe za izzive (angl. *challenge programmes*), kjer velika podjetja definirajo izzive in startupi tekmujejo z rešitvami, država/ESIF pa sofinancira pilotne projekte, s čimer se rešuje probleme in daje priložnost startupom za referenco.
- *Regulirane inovacije*: uvesti t.i. pravne peskovnike v perspektivnih sektorjih (fintech, tehnologije za zdravstvene storitve, mobilnost). V sodelovanju z nadzornimi organi (BS, AKOS, Agencija za zdravila ...) omogočiti startupom, da v omejenem obsegu testirajo inovacije brez polnega regulativnega bremena. To bo privabilo inovativna podjetja, ki bi sicer šla v države z bolj odprto regulativo.
- *Mednarodna integracija*: povečati udeležbo slovenskih akterjev v ESNA in podobnih evropskih iniciativah, da prenašamo najboljše prakse (npr. Estonija ima e-rezidentstvo, Irska ugodne davčne spodbude za R&R). Hkrati graditi močne regionalne povezave – npr. z Avstrijo, Italijo, Madžarsko lahko ustvarimo čezmejne startup programe (Alps-Adriatic tech region).

5. Izboljšanje poslovnega okolja in zakonodaje:

- *Administrativne poenostavitve*: digitalizirati in pohitriti postopke ustanavljanja podjetij, pridobivanja dovoljenj in poročanja. Vzpostaviti načelo "najprej pomisli na male" – vse nove regulative naj ocenijo učinek na startup/MSP in naj bodo zanje prilagojene.
- *Prilagoditev davčne ureditve*: razmisliti o davčnih počitnicah za nova inovativna podjetja v prvih X letih do določene ravni dobička, da lahko reinvestirajo (nekaj takih shem je v Združenem kraljestvu, Singapurju). Olajšati obdavčitev reinvestiranega dobička v R&R (npr. 0 % DDPO na del dobička, ki gre v R&R sklad).
- *Zakonodaja po meri startupov*: pospešiti sprejem Slovenske startup strategije in spremljajoče zakonodaje. To naj vključuje jasne definicije startupov za ugodnosti, ureditev delniških opcij, morda poseben pravni status podjetij v peskovniku (da se lažje soočajo z regulativo). Skandinavske države imajo npr. AB mikropodjetja z manj zahtevami – tudi v Sloveniji bi jih lahko imeli.
- *Stabilnost in kontinuiteta*: politike in spodbude morajo biti trajne in strateške, ne le projektno financirane za 2 leti. Podjetja potrebujejo zaupanje, da bo podpora tu tudi čez 5 ali 10 let, sicer planirajo selitev. Zato naj se novi instrumenti (npr. javno-zasebni sklad tveganega kapitala) oblikujejo z dolgoročnim planom in konsenzom med političnimi akterji.

Za izboljšanje podpornega okolja in pospešitev razvoja inovativnih podjetij je ključno oblikovanje ciljnih ukrepov, ki bodo omogočili boljše financiranje, spodbujali inovacije, podprli digitalno in trajnostno preobrazbo ter krepili povezave med gospodarstvom, raziskovalnimi institucijami in startup ekosistemom. Predlog ukrepov je prikazan v *tabeli 2.21* po posameznih področjih in vsebinskih sklopih. Dodane so še ciljne skupine za vsak predlagan ukrep in možni pozitivni učinki.

Tabela 2.21. Predlog ukrepov za podporo razvoju tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih podjetij

Področje	Predlagani ukrepi	Ciljne skupine	Ocenjeni učinek
Ukrepi za financiranje in dostop do kapitala			
Dostop do tveganega kapitala	Razvoj skladov tveganega kapitala za tehnološka podjetja, spodbujanje investicij poslovnih angelov	Startupi, scaleupi, visokotehnološka podjetja	Večja dostopnost financiranja, hitrejša rast podjetij
Subvencije za digitalizacijo	Spodbude za podjetja v nizko- in srednjetehtnoloških panogah za uvajanje digitalnih rešitev	Srednje- in nizkotehtnološka podjetja	Pospešena digitalna preobrazba in večja produktivnost
Hibridni finančni instrumenti	Kombinacija javnih subvencij in zasebnega kapitala za financiranje inovacij	Visokotehtnološka podjetja, na znanju temelječe storitve	Večja vlaganja v raziskave in razvoj
Ukrepi za spodbujanje inovacij in povezovanje podjetij			
Inovacijsko sodelovanje	Vzpostavitev inkubatorjev in pospeševalnikov, ki povezujejo podjetja različnih tehnoloških ravni ter KIS sektor	Startupi, scaleupi, visokotehtnološka podjetja, na znanju temelječe storitve	Hitrejši prenos tehnologij in razvoj inovacij
Razvoj inovacijskih centrov	Vzpostavitev regionalnih inovacijskih centrov in povezovanje raziskovalcev s podjetji	Visokotehtnološka in srednjetehtnološka podjetja	Krepitev prenosa znanja iz akademske sfere v industrijo
Ukrepi za razvoj človeškega kapitala in usposabljanje			
STEM izobraževanje	Povečanje STEM štipendij, razvoj podjetniških in digitalnih kompetenc	Študenti, mladi podjetniki	Večja dostopnost kvalificiranega kadra

Področje	Predlagani ukrepi	Ciljne skupine	Ocenjeni učinek
Programi prekvalifikacije	Specializirani programi usposabljanja za digitalizacijo in inovacijsko upravljanje	Srednje- in nizkotehnološka podjetja, na manj znanju temelječe storitve	Večja prilagodljivost trga dela in večja konkurenčnost podjetij
Mobilnost talentov	Spodbujanje privabljanja tujih strokovnjakov in raziskovalcev v Sloveniji	Visokotehnološka podjetja, raziskovalni sektor	Večja dostopnost strokovnjakov in inovativnih kompetenc
Ukrepi za krepitev internacionalizacije			
Podpora pri vstopu na globalne trge	Subvencije za vstop na tuje trge, mentorstvo pri globalnem širjenju	Startup podjetja, scaleupi	Večja prisotnost slovenskih podjetij v tujini
Povezovanje s tujimi investitorji	Programi za povezovanje startupov in scaleupov s tujimi investitorji in podjetniškimi ekosistemi	Startupi, scaleupi, visokotehnološka podjetja	Lažji dostop do financiranja in hitrejša globalna rast
Ukrepi za digitalno in trajnostno transformacijo			
Razvoj digitalne infrastrukture	Spodbujanje uvajanja umetne inteligence, veriženja blokov in podatkovne ekonomije	Na znanju temelječe storitve, visokotehnološka podjetja	Večja produktivnost in konkurenčnost
Podpora trajnostnim inovacijam	Razvoj državnih in evropskih programov za podporo podjetjem pri prehodu na trajnostne poslovne modele	Vsa podjetja, predvsem na manj znanju temelječe storitve in industrijska podjetja	Večja trajnostna rast in skladnost z okoljskimi politikami
Ukrepi za krepitev podpornega ekosistema			
Razvoj inkubatorjev in fleksibilnih pospeševalnikov	Podpora startupom skozi mentorstvo, financiranje in poslovni razvoj	Startupi, scaleupi	Večja uspešnost in preživetje startup podjetij
Izboljšanje regulativnega okolja	Poenostavitev postopkov za registracijo podjetij in zaščito intelektualne lastnine	Vsa podjetja, predvsem visokotehnološka in startupi	Hitrejša rast in inovativnost podjetij

Slovenija ima vse možnosti, da iz zanesljivega dobavitelja postane inovativni razvijalec, kot ambiciozno navaja Slovenska startup strategija. Za to pa moramo zavzeto uresničiti zgornja priporočila. Usklajeni ukrepi na ravni financ, kadrov, tehnologije in regulative bodo ustvarili sinergijski učinek: več globalno uspešnih podjetij, višjo dodano vrednost in boljšo odpornost gospodarstva. Pravilno usmerjena ter odločno izpeljana politika lahko v nekaj letih pripelje do opaznih rezultatov – več startupov se bo odločilo ostati v Sloveniji, več tujih investitorjev bo prišlo (ker bodo videli prijazno okolje), tradicionalna podjetja bodo dvignila inovacijski nivo z lokalnimi partnerji, talenti se bodo raje vračali kot odhajali. To je vizija, ki jo dokument zasleduje in ki je dosegljiva, če bo inovacijski ekosistem postal resnično *povezan, celovit in prožen*.

Z implementacijo teh strateških pobud bi Slovenija do leta 2030 lahko dosegla znatno izboljšanje – po nekaterih ocenah celo 70-odstotno uresničenje standardov vodilnih ekosistemov –, kar bi predstavljalo kvalitativni preskok in utrdilo njen položaj med vodilnimi startup ekosistemi v Evropi. Pravilna izvedba in medsebojna uskladitev ukrepov bosta ključni za nadaljnji razvoj in doseganje dolgoročnih ciljev na nacionalni in evropski ravni.

Tehnološko intenzivna in na znanju temelječa podjetja so motor prihodnjega razvoja. Slovenija ima potencial, da ta motor navije – z gorivom premišljene podpore, oljem sodelovanja in pogumnim pritiskom na pedal inovacij.

Literatura

1. Abu-Bakar, H., & Charnley, F. (2024). Developing a strategic methodology for circular economy roadmapping: A theoretical framework. *Sustainability*, *16*(15), 6682.
2. Acquier, A., Carbone, V., & Massé, D. (2019). How to create value (s) in the sharing economy: Business models, scalability, and sustainability. *Technology innovation management review*, *9*(2).
3. Aghion, P., & Howitt, P. (2009). *The Economics of Growth*. MIT Press.
4. Al Hamad, N. M., Adewusi, O. E., Unachukwu, C. C., Osawaru, B., & Chisom, O. N. (2024). A review on the innovative approaches to STEM education. *International Journal of Science and Research Archive*, *11*(1), 244–252.
5. Ardolino, M., Rapaccini, M., Saccani, N., Gaiardelli, P., Crespi, G., & Ruggeri, C. (2018). The role of digital technologies for the service transformation of industrial companies. *International journal of production research*, *56*(6), 2116–2132.
6. Asad, M., Majali, T. E., Aledeinat, M., Abdelkarim Almajali, D., & Akhorshaideh, A. H. O. (2023). Green entrepreneurial orientation for enhancing SMEs financial and environmental performance: Synergetic moderation of green technology dynamism and knowledge transfer and integration. *Cogent Business & Management*, *10*(3), 2278842.
7. Audretsch, D. B., Belitski, M., Caiazza, R., & Lehmann, E. E. (2020). Knowledge management and entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, *16*(2), 373–385.
8. Awan, U., Sroufe, R., & Bozan, K. (2022). Designing value chains for industry 4.0 and a circular economy: A review of the literature. *Sustainability*, *14*(12), 7084.
9. Baiyere, A., Salmela, H., & Tapanainen, T. (2020). Digital transformation and the new logics of business process management. *European journal of information systems*, *29*(3), 238–259.
10. Bănică, C. F., Sover, A., & Anghel, D. C. (2024). Printing the Future Layer by Layer: A Comprehensive Exploration of Additive Manufacturing in the Era of Industry 4.0. *Applied Sciences*, *14*(21), 9919.
11. Burchardt, C., & Maisch, B. (2019). Digitalization needs a cultural change—examples of applying Agility and Open Innovation to drive the digital transformation. *Procedia Cirp*, *84*, 112–117.
12. Bustinza, O. F., Gomes, E., Vendrell-Herrero, F., & Baines, T. (2019). Product–service innovation and performance: the role of collaborative partnerships and R&D intensity. *R&D Management*, *49*(1), 33–45.
13. Cai, H. H., Khan, N. U., Tang, S., Siddiqui, M., Xia, M., & Qu, H. (2024). Developing environmental sustainability policy—how financing and subsidies are influencing green innovation in mineral extraction industries in China. *Journal of Environmental Management*, *368*, 122218.
14. Cantzler, J., Creutzig, F., Ayargarnchanakul, E., Javaid, A., Wong, L., & Haas, W. (2020). Saving resources and the climate? A systematic review of the circular economy and its mitigation potential. *Environmental Research Letters*, *15*(12), 123001.
15. Capatina, A., Bleoju, G., & Kalisz, D. (2024). Falling in love with strategic foresight, not only with technology: European deep-tech startups' roadmap to success. *Journal of Innovation & Knowledge*, *9*(3), 100515.
16. Carrillo-Carrillo, F., & Alcalde-Heras, H. (2020). The role of technology-based knowledge-intensive business services in the innovation performance of manufacturing firms in Mexico. *International Journal of Knowledge-Based Development*, *11*(4), 357–381.
17. Cauchon, N. S., Oghamian, S., Hassanpour, S., & Abernathy, M. (2019). Innovation in chemistry, manufacturing, and controls—a regulatory perspective from industry. *Journal of Pharmaceutical Sciences*, *108*(7), 2207–2237.
18. Ching, H. Y., & Caetano, R. M. (2021). Dynamics of corporate startup collaboration: an exploratory study. *Journal of Management Research*, *13*(2), 22.

19. Christensen, C. M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business Review Press.
20. Crnogaj, K., & Rus, M. (2023). From Start to Scale: Navigating Innovation, Entrepreneurial Ecosystem, and Strategic Evolution. *Administrative Sciences*, 13(12), 254.
21. De Leon, I., Donoso, J. F., & de León, I. (2017). *Innovation, startups and intellectual property management*. Springer.
22. Devarhubli, G. (Ed.). (2022). *Patents, trademarks, and copyrights: Protecting creative assets*. Inkbound Publishers.
23. Du, J., & Vanino, E. (2021). Agglomeration externalities of fast-growth firms. *Regional Studies*, 55(2), 167–181.
24. EFPIA (2021). *The Pharmaceutical Industry in Figures: Key Data 2021*. European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations.
25. Eliakis, S., Kotsopoulos, D., Karagiannaki, A., & Pramadari, K. (2020). Survival and growth in innovative technology entrepreneurship: a mixed-methods investigation. *Administrative Sciences*, 10(3), 39.
26. Emami Langroodi, F. (2021). Schumpeter's Theory of Economic Development: a study of the creative destruction and entrepreneurship effects on the economic growth. *Journal of Insurance and Financial Management*, 4(3).
27. Enkel, E., Bogers, M., & Chesbrough, H. (2020). Exploring open innovation in the digital age: A maturity model and future research directions. *R&D Management*, 50(1).
28. ESNA. (2024). *Navigating startup policies: Insights from ESNA's advisory board*. ESNA - Europe Startup Nations Alliance. <https://www.esnalliance.eu/en/reports>
29. Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: From National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2), 109–123.
30. European Commission (2020). *Digital Europe Programme*. European Commission. Dostopno: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/activities/digital-programme>
31. European Commission. (2021). *Updating the industrial strategy: Building a stronger single market*. Publications Office of the European Union. Dostopno: https://commission.europa.eu/system/files/2021-05/communication-industrial-strategy-update-2020_en.pdf
32. European Commission. (2023). A green Deal Industrial Plan for the Net- Zero Age COM (2023) 62 final. Bruselj: Evropska komisija. Dostopno: https://commission.europa.eu/document/41514677-9598-4d89-a572-abe21cb037f4_en
33. European Commission. (2024a). *New European innovation agenda on the move*. Publications Office of the European Union. Dostopno: <https://apre.it/wp-content/uploads/2024/03/new-european-innovation-agenda-on-the-move-KI0224223ENN.pdf>
34. European Commission. (2024b). *The future of European competitiveness—A competitiveness strategy for Europe*. Dostopno: https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en
35. Eurostat. (2022). *Statistics Explained: High-tech*. Dostopno: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:High-tech>
36. Eurostat. (2024a). *Statistics Explained: High-tech classification of manufacturing industries*. Dostopno: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:High-tech_classification_of_manufacturing_industries
37. Eurostat. (2024b). *Statistics Explained: Knowledge-intensive services (KIS)*. Dostopno: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Knowledge-intensive_services_\(KIS\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Knowledge-intensive_services_(KIS))
38. Eurostat. (2024c). *Business enterprise R&D expenditure in high-tech sectors - NACE Rev. 2*. Dostopno: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/product/page/HTEC_STI_EXP2

39. Eurostat. (2024d). *Employment in technology and knowledge-intensive sectors by NUTS 2 region and sex*. Dostopno: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/htec_emp_reg2__custom_15059836/default/table?lang=en
40. Eurostat. (2024e). *Economic data in high-tech sectors by NACE Rev.2 activity*. Dostopno: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/htec_eco_sbs2/default/table?lang=en&category=scitech.htec.htec_eco.htec_eco_bs
41. Feldman, M. P., & Lowe, N. (2018). Silicon Valley: Global Model or Unique Anomaly? *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 1(1), 45–65.
42. Feng, B., Sun, K., Chen, M., & Gao, T. (2020). The impact of core technological capabilities of high-tech industry on sustainable competitive advantage. *Sustainability*, 12(7), 2980.
43. Freund, D., Lee, R., Tüselmann, H., & Cao, Q. (2020). International high-tech SMEs innovative foreign knowledge inflows: effects of host country weak network ties and absorptive capacity. *Multinational business review*, 28(3), 333–354.
44. Garcia-Tapia, J., & Cardenete, M. A. (2023). Start-Up or Scale-Up? An Approach through Economic Impact. *Journal of Management for Global Sustainability*, 8(1), 10.
45. Garnsey, E., & Heffernan, P. (2005). High-Technology Clustering through Spin-Out and Attraction: The Cambridge Case. *Regional Studies*, 39(8), 1127–1144.
46. Ghezzi, A., Cavallo, A., Sanasi, S., & Rangone, A. (2022). Opening up to startup collaborations: open business models and value co-creation in SMEs. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 32(7), 40–61.
47. Gompers, P. A. (2022). Optimal investment, monitoring, and the staging of venture capital. In *Venture capital* (pp. 285–313). Routledge.
48. Govindan, K. (2022). How artificial intelligence drives sustainable frugal innovation: A multitheoretical perspective. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 71, 638–655.
49. Gupta, V., Rubalcaba, L., Fernandez-Crehuet, J. M., & Pereira, L. F. (2021). Innovation through startup collaboration: Build a relationship with your peer startups. *IEEE Engineering Management Review*, 49(3), 126–135.
50. Huang, K. F., & Yu, C. M. J. (2011). The effect of competitive and non-competitive R&D collaboration on firm innovation. *The Journal of Technology Transfer*, 36(4), 383–403.
51. Huang, Q., & Kumarasinghe, P. J. (2024). Unleashing global opportunities: Exploring the digitalization journey of small and medium-sized enterprises in China and Sri Lanka's thriving E-commerce landscapes. *Heliyon*, 10(17).
52. Humble, J., Molesky, J., & O'Reilly, B. (2014). *Lean enterprise: How high performance organizations innovate at scale*. O'Reilly Media, Inc.
53. Instituto Nacional de Estadística. (n.d.). *High technology indicators: General methodology*. Dostopno: https://www.ine.es/en/daco/daco43/notaiat_en.pdf
54. Isenberg, D. (2010). How to Start an Entrepreneurial Revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 40–50.
55. Javaid, M., Haleem, A., Singh, R. P., Suman, R., & Gonzalez, E. S. (2022). Understanding the adoption of Industry 4.0 technologies in improving environmental sustainability. *Sustainable Operations and Computers*, 3, 203–217.
56. Johnson, P. C., Laurell, C., Ots, M., & Sandström, C. (2022). Digital innovation and the effects of artificial intelligence on firms' research and development—Automation or augmentation, exploration or exploitation?. *Technological Forecasting and Social Change*, 179, 121636.
57. Jones, C. I., & Romer, P. M. (2010). The new Kaldor facts: ideas, institutions, population, and human capital. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(1), 224–245.

58. Jordão, A., & Rossi, P. C. (2024). *EU startup ecosystem: Driving change past, present and future*. ESNA - Europe Startup Nations Alliance. Dostopno: <https://backoffice.esnalliance.eu/multimedia/esna/esna-compendium-1.pdf>
59. Judijanto, L., Hindarto, D., & Wahjono, S. I. (2023). Edge of enterprise architecture in addressing cyber security threats and business risks. *International Journal Software Engineering and Computer Science (IJSECS)*, 3(3), 386–396.
60. Karimi, H., & Pina, A. (2021). Strategically addressing the soft skills gap among STEM undergraduates. *Journal of Research in STEM Education*, 7(1), 21–46.
61. Karlsson, C., & Gråsjö, U. (2021). Knowledge flows, knowledge externalities, and regional economic development. In *Handbook of regional science* (929–956). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.
62. Kasoju, N., Remya, N. S., Sasi, R., Sujesh, S., Soman, B., Kesavadas, C., ... & Behari, S. (2023). Digital health: trends, opportunities and challenges in medical devices, pharma and bio-technology. *CSI Transactions on ICT*, 11(1), 11–30.
63. Killing, J. P. (2017). How to make a global joint venture work. In *International Business* (pp. 321–328). Routledge.
64. Kleine, M., Heite, J., & Huber, L. R. (2022). Subsidized R&D collaboration: The causal effect of innovation vouchers on innovation outcomes. *Research Policy*, 51(6), 104515.
65. Knudsen, E. S., Lien, L. B., Timmermans, B., Belik, I., & Pandey, S. (2021). Stability in turbulent times? The effect of digitalization on the sustainability of competitive advantage. *Journal of Business Research*, 128, 360–369.
66. Kong, Q., Li, R., Peng, D., & Wong, Z. (2021). High-technology development zones and innovation in knowledge-intensive service firms: Evidence from Chinese A-share listed firms. *International Review of Financial Analysis*, 78, 101883.
67. Kotabe, M., & Kothari, T. (2016). Emerging market multinational companies' evolutionary paths to building a competitive advantage from emerging markets to developed countries. *Journal of World Business*, 51(5), 729–743.
68. Kovshova, T., Trifonov, P., & Ramirez-Asis, E. (2023). Improving the efficiency of intellectualisation processes in enterprise management systems. *Systems*, 11(6), 266.
69. Langroodi, F. E. (2021). Schumpeter's Theory of Economic Development: a study of the creative destruction and entrepreneurship effects on the economic growth. *Journal of Insurance and Financial Management*, 4(3), 65–81.
70. Lee, H., Kim, N., Kwak, K., Kim, W., Soh, H., & Park, K. (2016). Diffusion patterns in convergence among high-technology industries: A co-occurrence-based analysis of newspaper article data. *Sustainability*, 8(10), 1029.
71. Lee, J., & Kwon, H. B. (2023). Synergistic effect of R&D and exports on performance in US manufacturing industries: high-tech vs low-tech. *Journal of Modelling in Management*, 18(2), 343–371.
72. Lester, M. (2018). The creation and disruption of innovation? Key developments in innovation as concept, theory, research and practice. *Innovation in the Asia Pacific: From manufacturing to the knowledge economy*, 271–328.
73. Letta, E. (2021). *Much more than a market: Report by Enrico Letta*. Jacques Delors Institute. Dostopno: <https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf>
74. Malakar, S. (2021). *Agile Methodologies In-Depth: Delivering Proven Agile, SCRUM and Kanban Practices for High-Quality Business Demands (English Edition)*. BPB Publications.
75. Martínez-Noya, A., & García-Canal, E. (2021). Innovation performance feedback and technological alliance portfolio diversity: The moderating role of firms' R&D intensity. *Research Policy*, 50(9), 104321.
76. MGTŠ. (2024). Slovenska Startup Strategija: izhodišča. Dostopno: https://www.startup.si/Data/Documents/Slovenska_startup_strategija.pdf

77. Moro-Visconti, R. (2025). From Incremental Know-How to Patent-Driven Startups. In *Startup Valuation: From Strategic Business Planning to Digital Networking* (pp. 173–239). Cham: Springer Nature Switzerland.
78. Nissen, V. (2018). Digital transformation of the consulting industry—introduction and overview. *Digital Transformation of the Consulting Industry: Extending the Traditional Delivery Model*, 1–58.
79. O'Dwyer, M., Filieri, R., & O'Malley, L. (2023). Establishing successful university–industry collaborations: barriers and enablers deconstructed. *The Journal of Technology Transfer*, 48(3), 900–931.
80. OECD (2021). *OECD Science, Technology and Innovation Outlook 2021: Times of Crisis and Opportunity*. OECD Publishing.
81. Oliinyk, O., Bilan, Y., Mishchuk, H., Akimov, O., & Vasa, L. (2021). The impact of migration of highly skilled workers on the country's competitiveness and economic growth. *Montenegrin Journal of Economics*.
82. Oranburg, S. C. (2020). Start-up financing. In *Start-Up Creation* (pp. 59–79). Woodhead Publishing.
83. Paul, J., & Rosado-Serrano, A. (2019). Gradual internationalization vs born-global/international new venture models: A review and research agenda. *International marketing review*, 36(6), 830–858.
84. Pedchenko, N., Strilec, V., Kolisnyk, G. M., Dykha, M. V., & Frolov, S. (2018). Business angels as an alternative to financial support at the early stages of small businesses' life cycle.
85. Perkin, N. (2023). *Agile transformation: structures, processes and mindsets for the digital age*. Kogan Page Publishers.
86. Quas, A., Mason, C., Compañó, R., Testa, G., & Gavigan, J. P. (2022). The scale-up finance gap in the EU: Causes, consequences, and policy solutions. *European Management Journal*, 40(5), 645–652.
87. Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), 71–102.
88. Sánchez-Bayón, A., & Aznar, E. T. (2020). Business and labour culture changes in digital paradigm: rise and fall of human resources and the emergence of talent development. *Cogito: Multidisciplinary Res. J.*, 12, 225.
89. Sareen, A., & Pandey, S. (2022). Organizational innovation in knowledge intensive business services: The role of networks, culture and resources for innovation. *FII Business Review*, 11(1), 107–118.
90. Savanevičienė, A., & Vilčiauskaitė, B. (2017). Practical application of exclusive and inclusive talent management strategy in companies. *Business, Management and Economics Engineering*, 15(2), 242–260.
91. Sergei, T., Arkady, T., Natalya, L., Pathak, R. D., Samson, D., Husain, Z., & Sushil, S. (2023). Digital transformation enablers in high-tech and low-tech companies: A comparative analysis. *Australian Journal of Management*, 48(4), 801–843.
92. Shiohira, K. (2021). Understanding the Impact of Artificial Intelligence on Skills Development. Education 2030. *UNESCO-UNEVOC International Centre for Technical and Vocational Education and Training*. Dostopno: https://unevoc.unesco.org/pub/understanding_the_impact_of_ai_on_skills_development.pdf
93. Spigel, B. (2017). The Relational Organization of Entrepreneurial Ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49–72.
94. Sreenivasan, A., & Suresh, M. (2024). Agile readiness for sustainable operations in start-ups. *International Journal of Innovation Science*, 16(1), 166–192.
95. Stryabkova, E. A., Vladyka, M. V., Lyshchikova, J. V., Rzaev, A. Y., & Kochergin, M. A. (2021). Smart specialization as a comprehensive territorial and sectoral approach to determining regional development priorities. *Journal of Environmental Management & Tourism*, 12(5), 1353–1370.
96. Tallman, S., Luo, Y., & Buckley, P. J. (2018). Business models in global competition. *Global Strategy Journal*, 8(4), 517–535.
97. Taylor, S. J., Johansson, B., Jeon, S., Lee, L. H., Lendermann, P., & Shao, G. (2021, December). Using simulation and digital twins to innovate: are we getting smarter?. In *2021 Winter Simulation Conference (WSC)* (pp. 1–13). IEEE.

98. Teixeira, E. G., Moura, G. L. D., Lopes, L. F. D., Marconatto, D. A. B., & Fischmann, A. A. (2021). The influence of dynamic capabilities on startup growth. *RAUSP Management Journal*, 56, 88–108.
99. Van Tulder, R., Seitanidi, M. M., Crane, A., & Brammer, S. (2016). Enhancing the impact of cross-sector partnerships: Four impact loops for channeling partnership studies. *Journal of Business Ethics*, 135, 1–17.
100. Varga, A., Szabó, N., & Sebestyén, T. (2020). Economic impact modelling of smart specialization policy: Which industries should prioritization target?. *Papers in Regional Science*, 99(5), 1367–1389.
101. Veile, J. W., Schmidt, M. C., & Voigt, K. I. (2022). Toward a new era of cooperation: How industrial digital platforms transform business models in Industry 4.0. *Journal of Business Research*, 143, 387–405.
102. Vial, G. (2021). Understanding digital transformation: A review and a research agenda. *Managing digital transformation*, 13–66.
103. Visintin, F., & Pittino, D. (Eds.). (2016). *Fast growing firms in a slow growth economy: institutional conditions for innovation*. Edward Elgar Publishing.
104. Wang, K. J., & Lestari, Y. D. (2013). Firm competencies on market entry success: Evidence from a high-tech industry in an emerging market. *Journal of Business Research*, 66(12), 2530–2538.
105. Wei, X., Luo, J., Pu, A., Liu, Q., Zhang, L., Wu, S., ... & Wan, X. (2022). From biotechnology to bioeconomy: A review of development dynamics and pathways. *Sustainability*, 14(16), 10413.
106. Woodfield, P. J., Ooi, Y. M., & Husted, K. (2023). Commercialisation patterns of scientific knowledge in traditional low-and medium-tech industries. *Technological Forecasting and Social Change*, 189, 122349.
107. Workforce Information Council High-Tech Study Group. (2015). *High-tech industries in the U.S. economy*. Dostopno: <https://labor.idaho.gov/publications/High-Tech%20Industries%20In%20the%20U.S.%20Economy.pdf>
108. Wysokińska, Z. (2021). A review of the impact of the digital transformation on the global and European economy. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*, 24(3), 75–92.
109. Yu, Y., Ren, F., Ju, Y., Zhang, J., & Liu, X. (2024). Exploring the role of digital transformation and breakthrough innovation in enhanced performance of energy enterprises: fresh evidence for achieving sustainable development goals. *Sustainability*, 16(2), 650.
110. Zhen, M., & Ding, W. (2024). Empowering employees for digital transformation in manufacturing enterprises: A case study. *South African Journal of Business Management*, 55(1), 4207.

Kazalo slik in tabel

Slike in tabele k poglavju Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v letu 2023 ter primerjava Slovenije in EU-27 v letu 2022

Slika 1.1.	Število podjetij na 1.000 prebivalcev po statističnih regijah v Sloveniji, 2023	16
Slika 1.2.	Število podjetij na 1.000 prebivalcev v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022	17
Slika 1.3.	Delež števila podjetij in njihova povprečna velikost po regijah v Sloveniji, 2023	19
Slika 1.4.	Pregled števila podjetij po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2019–2023	21
Slika 1.5.	Delež števila podjetij po dejavnostih v Sloveniji, 2023	22
Slika 1.6.	Analiza števila podjetij v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022	24
Slika 1.7.	Deleži prihodka poslovanja dejavnosti v skupnem prihodku poslovanja v Sloveniji, 2023	26
Slika 1.8.	Deleži izvoznih prihodkov v prihodku poslovanja dejavnosti ter v skupnem izvozu v Sloveniji, 2023	29
Slika 1.9.	Prihodek na zaposleno osebo v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022	30
Slika 1.10.	Prihodek na zaposleno osebo v industriji, gradbeništvu in storitvah po članicah v EU-27, 2022	32
Slika 1.11.	Pregled števila zaposlenih in samozaposlenih po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2019–2023	33
Slika 1.12.	Pregled povprečne velikosti podjetja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2019–2023	34
Slika 1.13.	Povprečna velikost podjetja po dejavnostih v Sloveniji, 2023	35
Slika 1.14.	Deleži zaposlenosti v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022	36
Slika 1.15.	Deleži ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2023	38
Slika 1.16.	Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2023	41
Slika 1.17.	Deleži dodane vrednosti v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022	43
Slika 1.18.	Pregled dodane vrednosti na zaposleno osebo po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2019–2023	44
Slika 1.19.	Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2019–2023	45
Slika 1.20.	Dodana vrednost na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2023	46
Slika 1.21.	Relativna dodana vrednost na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2023	47
Slika 1.22.	Dodana vrednost na zaposleno osebo v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022	48
Slika 1.23.	Relativna dodana vrednost na zaposleno osebo v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022	51
Tabela 1.1.	Podjetja, zajeta v analizo, v primerjavi s podatki Poslovnega registra Slovenije, 2023	12
Tabela 1.2.	Ključni podatki po velikosti podjetja v Sloveniji, 2022 in 2023	13
Tabela 1.3.	Dodana vrednost in prihodek poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2023	39
Tabela 1.4.	Velikostni razredi podjetij v Sloveniji v letu 2023	53
Tabela 1.5.	Slovenske statistične regije v letu 2023	53
Tabela 1.6.	Dejavnosti v Sloveniji v letu 2023	54
Tabela 1.8.	Deleži dodane vrednosti v industriji, gradbeništvu in storitvah po članicah EU-27, 2021	56
Tabela 1.7.	Deleži zaposlenosti v industriji, gradbeništvu in storitvah po članicah EU-27, 2021	57
Tabela 1.9.	Ključni pokazatelji po vseh dejavnostih v Sloveniji, 2023	58
Tabela 1.10.	Ključni pokazatelji v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022	59
Tabela 1.11.	Relativni pomen dejavnosti v industriji, gradbeništvu in storitvah v EU-27 in Sloveniji, 2022	60

Slike in tabele k poglavju

Potencial tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih podjetij v različnih fazah razvoja

Slika 2.1.	Pristopi k razvrstitvi podjetij z vidika tehnološke intenzivnosti in znanja	71
Slika 2.2.	Povezave med vključenimi kategorijami podjetij	74
Slika 2.3.	Shema večplastnega ekosistema proučevanih skupin podjetij	76
Slika 2.4.	Shema hibridnega kanvasa	84
Slika 2.5.	Pet strateških priporočil za evropska visokotehnološka podjetja in startupe	96
Slika 2.6.	Ključni ukrepi za krepitev inovacijskega ekosistema v Evropi	106
Slika 2.7.	Področja za podporo visokotehnološkim in na znanju temelječim podjetjem v Sloveniji	108
Slika 2.8.	Deleži podjetij glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU, 2020	115
Slika 2.9.	Deleži posameznih tehnološko intenzivnih proizvodnih dejavnosti znotraj proizvodnih dejavnosti, 2019	125
Slika 2.10.	Velikost anketiranih podjetij po številu zaposlenih	130
Slika 2.11.	Starost podjetja kot število let od ustanovitve podjetja	130
Slika 2.12.	Glavne dejavnosti podjetij	131
Slika 2.13.	Trenutna razvojna faza podjetij	132
Slika 2.14.	Glavni sedež anketiranih podjetij	132
Slika 2.15.	Podružnice ali predstavništva v drugih državah	133
Slika 2.16.	Stopnja tehnološke intenzivnosti anketiranih podjetij	134
Slika 2.17.	Ključne tehnologije ali področja, ki predstavljajo jedro poslovanja	134
Slika 2.18.	Lanskoletna višina prihodkov podjetij	136
Slika 2.19.	Glavni viri prihodkov anketiranih podjetij	137
Slika 2.20.	Delež letnih prihodkov za raziskave in razvoj	138
Slika 2.21.	Pogostost razvoja ali uvajanja novih izdelkov/storitev ali izboljšav	139
Slika 2.22.	Časovni okvir razvoja novega izdelka/storitve	140
Slika 2.23.	Sodelovanje podjetij z zunanjimi partnerji pri inovacijah in razvoju	141
Slika 2.24.	Pomembnost digitalizacije za poslovanje podjetij	142
Slika 2.25.	Uporaba digitalnih ali avtomatiziranih praks v podjetjih	143
Slika 2.26.	Vrste zaščite intelektualne lastnine v podjetjih	144
Slika 2.27.	Pomen upravljanja intelektualne lastnine za dolgoročni uspeh podjetja	145
Slika 2.28.	Prodajni trgi podjetij	146
Slika 2.29.	Strategija vstopa na nove trge	147
Slika 2.30.	Delež zaposlenih z visoko izobrazbo	148
Slika 2.31.	Ključne kompetence v podjetjih	149
Slika 2.32.	Pogostost vlaganj v usposabljanje in razvoj kompetenc zaposlenih	150
Slika 2.33.	Organizacijska kultura in način vodenja podjetij	151
Slika 2.34.	Pogostost sodelovanja z zunanjimi partnerji pri razvoju ali trženju	152
Slika 2.35.	Oblike partnerstev anketiranih podjetij	153
Slika 2.36.	Viri financiranja anketiranih podjetij	154
Slika 2.37.	Ocena dostopnosti financiranja za podjetja	155
Slika 2.38.	Ocena podpore institucionalnega okolja	156
Slika 2.39.	Vplivni trendi na poslovanje podjetij v prihodnosti	158
Slika 2.40.	Ključni cilji in prioritete za prihodnjih nekaj let	159

Tabela 2.1. Matrika razvrstitve podjetij glede na tehnološko intenzivnost in fazo razvoja	78
Tabela 2.2. Notranji in zunanji elementi poslovnih modelov	85
Tabela 2.3. Politike, strategije in ukrepi za podporo startupom in inovacijam	97
Tabela 2.4. Politike, strategije in ukrepi na področju digitalne transformacije	98
Tabela 2.5. Politike, strategije in ukrepi na področju podatkovne ekonomije	98
Tabela 2.6. Politike, strategije in ukrepi na področju trajnostnega razvoja in zelenih tehnologij	98
Tabela 2.7. Politike, strategije in ukrepi na področju financiranja in konkurenčnosti	99
Tabela 2.8. Politike, strategije in ukrepi na področju umetne inteligence in digitalne ekonomije	99
Tabela 2.9. Nacionalna startup strategija	100
Tabela 2.10. Horizontalne strategije in cilji	100
Tabela 2.11. Ključni ukrepi in programi za razvoj pričakovane cilje in predvidene učinke človeškega kapitala	105
Tabela 2.12. Razvrstitev proizvodnih dejavnosti v EU po tehnološki intenzivnosti	110
Tabela 2.13. Razvrstitev storitev po stopnji intenzivnosti znanja	111
Tabela 2.14. Delež izdatkov za R&R glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti in storitve v državah EU, 2019–2023 ..	113
Tabela 2.15. Število podjetij glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU, 2020	117
Tabela 2.16. Odstotek zaposlenih v različnih tehnološko intenzivnih proizvodnih dejavnostih in na znanju temelječih storitvah, kot delež vseh zaposlenih, 2023	118
Tabela 2.17. Prihodki glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU v milijonih EUR, 2020	121
Tabela 2.18. Povprečni prihodki na podjetje glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU v milijonih EUR, 2020	122
Tabela 2.19. Dodana vrednost glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU v milijonih EUR, 2018–2019	124
Tabela 2.20. Dodana vrednost na podjetje glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti v proizvodnih dejavnostih v državah EU v milijonih EUR, 2020	127
Tabela 2.21. Predlog ukrepov za podporo razvoju tehnološko intenzivnih in na znanju temelječih podjetij	167

Avtorji



Barbara Bradač Hojnik

Dr. Barbara Bradač Hojnik je redna profesorica za podjetništvo na Ekonomsko-poslovni fakulteti UM, kjer kot članica Katedre za podjetništvo in ekonomiko poslovanja sodeluje v pedagoškem procesu na vseh stopnjah študijskih programov podjetništva. Kot članica raziskovalne skupine Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij na EPF sodeluje v domačih in mednarodnih raziskovalnih projektih. Je vodja projekta Slovenski podjetniški observatorij ter članica raziskovalne skupine Globalni podjetniški monitor Slovenija in raziskovalnega programa Podjetništvo za inovativno družbo. Kot ekspertka je sodelovala v projektih za Evropsko komisijo SME Performance Review za Slovenijo ter Statistics through Eastern partnership. Njena glavna raziskovalna področja so startup, trajnostno, digitalno, korporacijsko in mednarodno podjetništvo. Je avtorica ali soavtorica več znanstvenih člankov, znanstvenih monografij, poglavij v znanstvenih monografijah in prispevkov na mednarodnih znanstvenih konferencah. Je članica Strateškega sveta za gospodarstvo na MGTŠ, na EPF je predstojnica magistrske študijske usmeritve Podjetništvo in inoviranje in članica fakultetne komisije za znanstveno-raziskovalne zadeve.



Matej Rus

Mag. Matej Rus je visokošolski predavatelj za podjetništvo. Svoje moči usmerja v pedagoško in raziskovalno kariero, ki jo je začel leta 1996 na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru, ter v svetovalno dejavnost v podjetniški praksi, kjer svetuje podjetnikov pri gradnji startup podjetij ter uveljavljenim podjetjem pri spodbujanju inovacijske dejavnosti. Leta 2001 je soustanovil Tovarno podjetij, ki je eden ključnih elementov podpornega okolja za podjetništvo Univerze v Mariboru. Kot direktor Tovarne podjetij uresničuje začrtano vizijo danes zelo uspešnega delujočega podjetniškega inkubatorja Univerze v Mariboru. Tovarna podjetij pa ni samo univerzitetni inkubator temveč tudi nosilec nacionalne platforme Start:up Slovenija in organizator mednarodne podjetniške konference PODIM. Je tudi vodja podpornega okolja INNOVUM v okviru vzpostavljenega konzorcija Univerze v Mariboru, član upravnega odbora ESNA - The European Startup Nations Alliance in ambasador Startup Europe v Sloveniji.



Dijana Močnik

Dr. Dijana Močnik je redna profesorica na Fakulteti za elektrotehniko, računalništvo in informatiko (FERI) Univerze v Mariboru, kjer poučuje predmete s področja ekonomije, managementa in podjetništva. Doktorirala je leta 1998 na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Pred začetkom akademske kariere leta 1993 je bila 8 let zaposlena v gospodarstvu. Na Ekonomsko-poslovni fakulteti je bila zaposlena osem let. Od leta 2001 je zaposlena na FERI, raziskovalno pa sodeluje z Inštitutom za podjetništvo in management malih podjetij na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Sodelovala je na številnih domačih in tujih strokovnih in znanstvenih konferencah in je avtorica več znanstvenih in strokovnih člankov ter soavtorica več knjig in poglavij znanstvenih monografij s področja ekonomike podjetja, podjetništva, teorije transakcijskih stroškov in drugih podjetniških teorij.

Podjetniška demografija in dinamika podjetij različnih tehnoloških ravni, znanja in razvojnih faz

Slovenski podjetniški observatorij 2024

Urednica zbirke: Barbara Bradač Hojnik

Slovenski podjetniški observatorij 2024 obsega celovito analizo podjetniške demografije ter dinamike podjetij različnih tehnoloških ravni, znanja in razvojnih faz. V prvem delu raziskave smo proučili ključne demografske značilnosti slovenskih podjetij, vključno z njihovim številom, velikostjo, prihodki, stroški dela in dodano vrednostjo, razčlenjeno po dejavnostih, regijah in velikostnih razredih. Drugi del raziskave se osredotoča na podjetja z različno stopnjo tehnološke intenzivnosti in na znanju temelječe storitve, s poudarkom na primerjavi Slovenije z EU. Posebej smo analizirali podjetja v različnih fazah življenjskega cikla, da bi prepoznali njihove konkurenčne prednosti, razvojne izzive ter priložnosti za nadaljnjo rast in inovacije. Na podlagi ugotovitev smo podali strateške usmeritve za izboljšanje podpornega okolja, spodbujanje inovacij, digitalne preobrazbe in internacionalizacije slovenskih podjetij, kar je ključno za dolgoročno konkurenčnost gospodarstva.

Ključne besede: gospodarske družbe; samostojni podjetniki; kazalniki finančne uspešnosti; visokotehnološka podjetja; na znanju temelječa podjetja; značilnosti; priložnosti in ovire; strategije in politike; empirična analiza

Naslov urednice zbirke: Barbara Bradač Hojnik

Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, Slovenija
barbara.bradac@um.si



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSTVO,
TURIZEM IN ŠPORT



javna agencija za znanstvenoraziskovalno
in inovacijsko dejavnost Republike Slovenije



Univerza v Mariboru

Ekonomsko-poslovna fakulteta

