

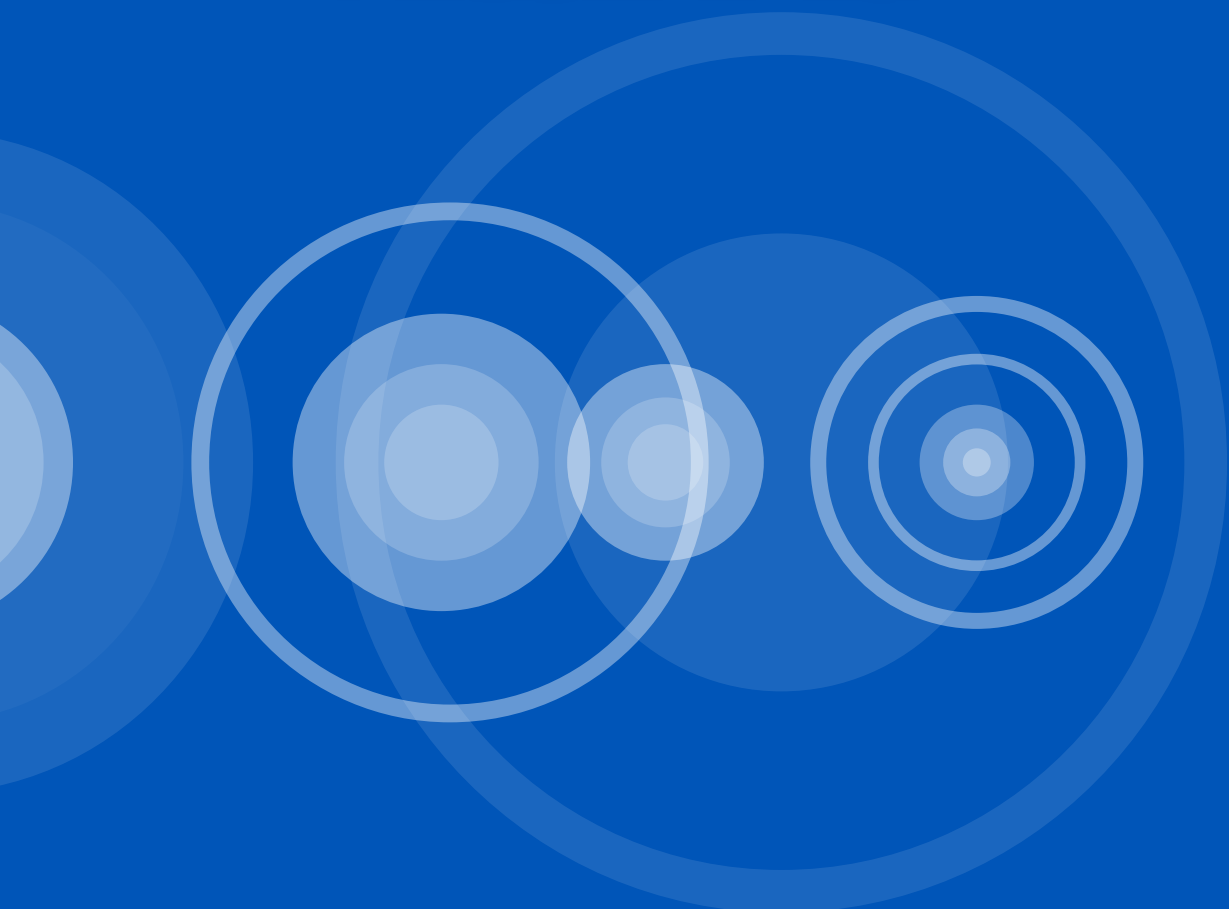


Urednika: Miroslav Rebernik, Karin Širec

Dijana Močnik
Matej Rus

SLOVENSKA PODJETJA IN ZNAČILNOSTI START-UP EKOSISTEMA

Slovenski podjetniški observatorij 2015





Univerza v Mariboru

Ekonomsko-poslovna fakulteta



Miroslav Rebernik, Karin Širec
Urednika

Dijana Močnik
Matej Rus

Slovenska podjetja in značilnosti start-up ekosistema

Slovenski podjetniški observatorij 2015

Maribor, februar 2016

Naslov monografije: Slovenska podjetja in značilnosti start-up ekosistema:
Slovenski podjetniški observatorij 2015

Avtorja: prof. dr. Dijana Močnik
mag. Matej Rus

Urednika: prof. dr. Miroslav Rebernik
prof. dr. Karin Širec

Vrsta: Znanstvena monografija

Strokovna recenzenta: prof. dr. Mitja Ruzzier
doc. dr. Barbara Bradač Hojnik

Lektor: Grega Rihtar

Izdala in založila: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta

Leto izdaje: 2016

Oblikovanje: Nebia, d.o.o.

Tisk: Tiskarna Koštomaj, Elizabeta Koštomaj s.p.

Naklada: 200 izvodov

ISSN 1854-8040

ISBN 978-961-6802-38-3

Izšlo v knjižni zbirki »Slovenski podjetniški observatorij«.

© Copyright Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, 2016.

Kopiranje in razmnoževanje brez pisnega dovoljenja Ekonomsko-poslovne fakultete je prepovedano!

Slovenski podjetniški observatorij financirajo Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma - SPIRIT, Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo RS in Javna agencija za raziskovalno dejavnost RS.

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Univerzitetna knjižnica Maribor

334.7:005.336.1(497.4)"2015"

MOČNIK, Dijana

Slovenska podjetja in značilnosti start-up ekosistema : slovenski podjetniški observatorij 2015 / Dijana Močnik, Matej Rus ; Miroslav Rebernik, Karin Širec, urednika. - Maribor : Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2016. - (Slovenski podjetniški observatorij, ISSN 1854-8040 ; 2015)

ISBN 978-961-6802-38-3

1. Rus, Matej, 1973-
COBISS.SI-ID 85752833

Vsebina

Predgovor	7
Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v primerjavi z evropskim . . .	15
1 Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v letu 2014	17
1.1 Uvod	17
1.2 Število podjetij in njihova povprečna velikost	19
1.3 Število zaposlenih oseb	23
1.4 Dodana vrednost	27
1.4.1 Struktura ustvarjene dodane vrednosti	27
1.4.2 Dodana vrednost na podjetje	32
1.4.3 Dodana vrednost na zaposlenega	33
1.5 Stroški dela	43
1.6 Kazalniki finančne uspešnosti	48
2 Podjetniška statistika EU-28 in Slovenije v letu 2012	57
2.1 Uvod	57
2.2 Definicije in vir analiziranih podatkov	57
2.3 MSP v nefinančnem gospodarskem sektorju v EU-28 in Sloveniji	58
2.3.1 Ključni pokazatelji	59
2.3.2 Število podjetij, zaposlenost in dodana vrednost po dejavnostih	62
2.3.3 Dodana vrednost na zaposlenega	65
2.4 Zaključek	68
Literatura in viri	71
Analiza značilnosti start-up podjetij ter start-up ekosistema v Sloveniji	73
1 Vsa nova podjetja niso tudi start-up podjetja	75
2 Modeli in orodja za spremljanje in vrednotenje start-up podjetniških ekosistemov	78
3 Ključne statistike o nastanku, prenehanju in preživetju novih podjetij v Sloveniji in EU-28 ..	79
4 Predstavitev značilnosti start-up podjetij ter start-up ekosistema v Sloveniji	83
4.1 Predstavitev postopka zbiranja primarnih podatkov in oblikovanja vzorca start-up podjetij	83
4.2 Ključne značilnosti analiziranega vzorca start-up podjetij	85

4.3 Ključne značilnosti soustanoviteljev start-up podjetja	88
4.4 Stopnja in področja inovativnosti analiziranih start-up podjetij	91
4.5 Internacionalizacija poslovanja analiziranih start-up podjetij	93
4.6 Analiza poslovanja analiziranih start-up podjetij in njihovi načrti za rast	94
4.7 Analiza virov financiranja in drugih virov potrebnih za razvoj start-up podjetij	98
4.8 Analiza okvirnih pogojev v slovenskem start-up ekosistemu za poslovanje in razvoj start-upov	101
5 Zaključek	106
Literatura in viri	109
Avtorja	112

Slike in tabele k poglavju Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v primerjavi z evropskim

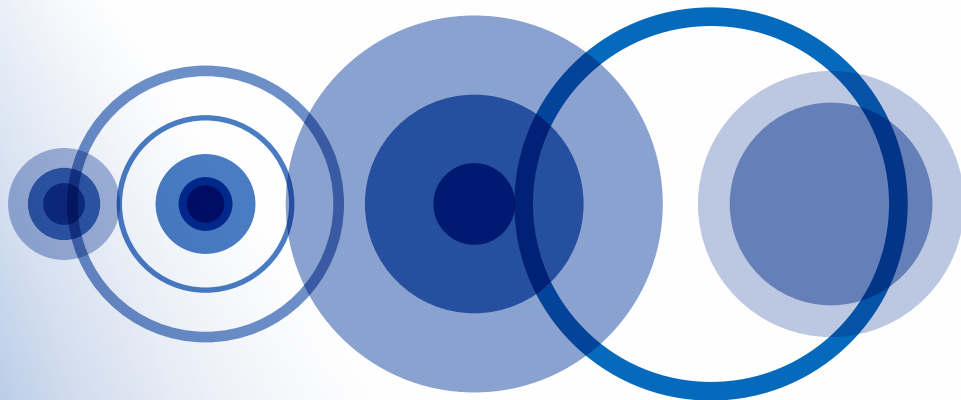
Slika 1: Število podjetij na 1000 prebivalcev po statističnih regijah v Sloveniji, 2014	20
Slika 2: Delež števila podjetij in njihova povprečna velikost po regijah v Sloveniji, 2014	20
Slika 3: Pregled števila podjetij po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014	21
Slika 4: Delež števila podjetij po dejavnostih v Sloveniji, 2014	22
Slika 5: Pregled števila zaposlenih in samozaposlenih po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014	24
Slika 6: Pregled povprečne velikosti podjetja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014	25
Slika 7: Povprečna velikost podjetja po dejavnosti v Sloveniji, 2014	26
Slika 8: Delež števila podjetij in povprečna velikost podjetja po gospodarskih sektorjih v Sloveniji, 2014	27
Slika 9: Delež ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014	29
Slika 10: Pregled deleža dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014	30
Slika 11: Deleži dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po dejavnostih v Sloveniji, 2014	31
Slika 12: Pregled dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014	34
Slika 13: Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014	34
Slika 14: Dodana vrednost na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2014	36
Slika 15: Relativna dodana vrednost na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2014	36

Slika 16:	Delež dodane vrednosti in dodana vrednost na zaposlenega po gospodarskih sektorjih v Sloveniji, 2014	42
Slika 17:	Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega po gospodarskih sektorjih v Sloveniji, 2010–2014	43
Slika 18:	Delež stroškov dela v dodani vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2014	45
Slika 19:	Pregled deleža stroškov dela v dodani vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014	45
Slika 20:	Pregled povprečnih stroškov dela na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014	46
Slika 21:	Povprečni stroški dela na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2014	47
Slika 22:	Pregled ustvarjenega neto poslovnega izida na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014	49
Slika 23:	Pregled ustvarjenega neto poslovnega izida na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2013–2014	50
Slika 24:	Pregled ustvarjenega neto poslovnega izida na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2013–2014	51
Slika 25:	Relativni pomen velikostnega razreda podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28, 2012	60
Slika 26:	Relativni pomen velikostnega razreda podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva v Sloveniji, 2012	61
Slika 27:	Panožna analiza podjetniške populacije v EU-28 in Sloveniji, 2012	62
Slika 28:	Panožna analiza zaposlenosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012	63
Slika 29:	Panožna analiza dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012	64
Slika 30:	Dodana vrednost na zaposleno osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 in Slovenije po velikostnih razredih podjetij, 2012	65
Slika 31:	Panožna analiza dodane vrednosti na osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012	66
Slika 32:	Relativna dodana vrednost na osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 in Slovenije po velikostnih razredih, 2012	67
Slika 33:	Panožna relativna dodana vrednost na osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012	68
Tabela 1:	Deleži zajetih podjetij, zaposlenih in čistih prihodkov od prodaje, 2014	17
Tabela 2:	Ključni podatki po velikosti podjetja v Sloveniji, 2014	18
Tabela 3:	Dodana vrednost in prihodki poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014	29
Tabela 4:	Sprememba deleža dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po dejavnostih v Sloveniji, 2010–2014	32
Tabela 5:	Sprememba ustvarjene dodane vrednosti na podjetje po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014	33
Tabela 6:	Sprememba ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2010–2014	35
Tabela 7:	Pregled dodane vrednosti po gospodarskih sektorjih v Sloveniji, 2010–2014	41
Tabela 8:	Finančni kazalniki za velikostne razrede podjetij v Sloveniji, 2014	52
Tabela 9:	Finančni kazalniki za regije v Sloveniji, 2014	54
Tabela 10:	Finančni kazalniki za dejavnosti v Sloveniji, 2014	55
Tabela 11:	Finančni kazalniki za gospodarske sektorje v Sloveniji, 2014	56
Tabela 12:	Ključni pokazatelji po velikostnih razredih v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012	59
Tabela 13:	Relativni pomen velikostnih razredov podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012	59

Slike in tabele k poglavju

Analiza značilnosti start-up podjetij ter start-up ekosistema v Sloveniji

Slika 1:	Število zaposlenih v podjetjih ustanovljenih leta 2007 in še aktivnih v letu 2012	77
Slika 2:	Stopnja natalitete in mortalitete podjetij po državah EU v letu 2012	80
Slika 3:	Število ustanovljenih podjetij v Sloveniji in njihovo preživetje po dveh letih od ustanovitve	81
Slika 4:	Vloga, ki jo anketiranci opravljajo v start-up podjetju	84
Slika 5:	Starostna struktura start-up podjetij vključenih v analiziran vzorec	85
Slika 6:	Razvojna faza, v kateri so produkti (izdelki oziroma storitve) analiziranih start-up podjetij	86
Slika 7:	Trenutne razvojne prioritete analiziranih start-up podjetij	87
Slika 8:	Struktura dejavnosti analiziranih start-up podjetij	88
Slika 9:	Število soustanoviteljev v analiziranih start-up podjetjih	88
Slika 10:	Delež moških in žensk sodelujočih v raziskavi in njihove vloge v start-up podjetju	89
Slika 11:	Pestrost sestave podjetniških ekip start-upov	90
Slika 12:	Status predhodnega start-up podjetja, ki so ga pred tem že soustanovili anketirani podjetniki (N=46)	90
Slika 13:	Vizija prihodnjega razvoja start-upa in vloge soustanoviteljev pri tem	91
Slika 14:	Stopnja inovativnosti produkta (izdelka ali storitve) analiziranih start-up podjetij	92
Slika 15:	Stopnja inovativnosti po posameznih vidikih poslovanja start-upa	92
Slika 16:	Načrtovan povprečen delež izvoza in prodaji analiziranih start-upov v prihodnjih treh letih	93
Slika 17:	Delež analiziranih start-up podjetij s podružnico oziroma zastopnikom v tujini	93
Slika 18:	Povprečen čas start-upov od začetka razvoja ideje do rednih oziroma stabilnih prihodkov	94
Slika 19:	Tipi trga, na katerem delujejo start-up podjetja	95
Slika 20:	Načrtovani prihodki analiziranih start-up podjetij v letu 2015	95
Slika 21:	Povprečna načrtovana letna stopnja rasti prihodkov v prihodnjih treh letih	96
Slika 22:	Število oseb brez soustanoviteljev, ki za ekvivalent polnega delovnega časa delajo v start-upih	97
Slika 23:	Število soustanoviteljev, ki so polno zaposleni v start-upu	97
Slika 24:	Načrtovana rast števila sodelavcev oziroma zaposlenih v prihodnjih treh letih	98
Slika 25:	Vrste virov financiranja, ki jih načrtujejo start-upi angažirati za nadaljnjo rast podjetja	99
Slika 26:	Vrste nedenarnih virov, ki jih potrebujejo start-upi za nadaljnji razvoj	100
Slika 27:	Ocena trenutne tržne vrednosti analiziranih start-upov	100
Slika 28:	Ocena povečanja vrednosti start-up podjetja v prihodnjih dveh letih	101
Slika 29:	Ocena vladnih politik za razvoj start-up ekosistema in ocena slovenske politike v luči start-upov	102
Slika 30:	Ocena prispevka slovenskih univerz in šolskega sistema k podjetniški aktivaciji talentov	102
Slika 31:	Ocena vpetosti slovenskih uveljavljenih podjetij v start-up ekosistem	103
Slika 32:	Kje v start-up ekosistemu so start-upi dejansko pridobili pomoč in podporo pri razvoju start-upa?	104
Slika 33:	Kakšne podpore v start-up ekosistemu bi si želeli start-upi v prihodnje?	105
Tabela 1:	Ključne značilnosti tradicionalnih MSP in inovacijsko gnanih podjetij	75
Tabela 2:	Gibanje števila aktivnih podjetij v državah Evropske unije po letih (v dejavnostih NACE od dejavnosti B do dejavnosti N, brez holdinških podjetij K 64.2)	82



Predgovor

Slovenski podjetniški observatorij, ki ga sodelavci Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru izdajamo že vse od leta 2000, tudi tokrat v prvem delu obravnava slovensko podjetniško demografijo, tema drugega dela pa je v letošnji izdaji namenjena poglobljenemu prikazu stanja na področju slovenskega start-up ekosistema. Obe temi smo analitično obdelali. Prvo smo temeljili na analizi podatkov Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES), Eurostata in SURS-a, medtem ko smo pri drugi izvedli primarno raziskavo slovenskih start-upov. Obravnavani temi ponujata celovit vpogled v dogajanja v slovenskem podjetništvu in omogočata oblikovalcem podjetniške politike kakovostno podatkovno podlago za sprejemanje ustreznih ukrepov za razvoj kakovostnega, mednarodno konkurenčnega podjetništva.

V prvem delu proučevanja značilnosti slovenskega podjetništva analiziramo slovenske gospodarske družbe in samostojne podjetnike, ki so se leta 2014 ukvarjali s podjetniškimi aktivnostmi in so bili razvrščeni v vse SKD dejavnosti. Z upoštevanjem gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov smo v analizo zajeli v povprečju 70 % vseh poslovnih subjektov, 57 % vseh zaposlenih in 87 % ustvarjenih čistih prihodkov od prodaje v slovenskem gospodarstvu v letu 2014. Leta 2014 je bilo v Sloveniji aktivnih 131.090 podjetij, od tega 63.590 gospodarskih družb in 67.500 samostojnih podjetnikov. Od navedenih podjetij jih je bilo 26.332 z 0 zaposlenimi, 98.226 mikro podjetij (z 1 do 9 zaposlenimi), 5.249 malih podjetij (z 10 do 49 zaposlenimi), 1.076 srednje velikih podjetij (s 50 do 249 zaposlenimi) in 207 velikih podjetij (z 250 in več zaposlenimi). Tako je bilo leta 2014 v Sloveniji vseh mikro podjetij (z 0 do 9 zaposlenimi) 124.558, kar predstavlja 95 % vseh v analizo zajetih podjetij. Če k mikro podjetjem prištejemo še mala in srednje velika podjetja (10 do 249 zaposlenih), je bilo v letu 2014 v Sloveniji 130.883 mikro, malih in srednje velikih podjetij (MSP) skupaj, kar predstavlja kar 99,8 % vseh v analizo zajetih podjetij. Slovenska podjetja so skupaj s samozaposlenimi zaposlovala 526.112 ljudi.

Leto 2014 so slovenska podjetja zaključila z 1,25 milijarde evrov neto poslovnega izida, kar pomeni, da je vsak zaposleni (vključno s samozaposlenimi) v letu 2014 ustvaril v povprečju za 2.383 evrov neto poslovnega izida. Najvišji je znesek v velikih podjetjih, in sicer 4.467 evrov na zaposlenega, najnižji pa v mikro podjetjih, kjer znaša 2.677 evrov na zaposlenega. Povprečni neto poslovni izid na zaposlenega in samozaposlenega v MSP je znašal 1.540 evrov.

Glede regijske zastopanosti je opaziti precejšnje razlike v številu obravnavanih gospodarskih subjektov. Največ podjetij, več kot tretjina (35 % ali 45.840), je bilo v osrednjeslovenski, najmanj (1,3 % ali 1759) pa v zasavski regiji. V zasavski regiji, v kateri je bilo najmanjše absolutno število podjetij, je bilo najmanjše tudi njihovo število na 1000 prebivalcev (30), kar kaže na manjšo podjetniško aktivnost v tej regiji. Po številu podjetij na 1000 prebivalcev sta bili na prvem in drugem mestu ter daleč nad slovenskim povprečjem (63,5) osrednjeslovenska regija s 85,8 podjetja in obalno-kraška regija s 83,3 podjetja. Vse druge regije, razen goriške (64,7), niso dosegale slovenskega povprečja. V podjetniško najbolj aktivni osrednjeslovenski regiji se je v petletnem obdobju (2010–2014) tudi najbolj povečalo število podjetij na 1000 prebivalcev (z 81,5 leta 2010 na 85,8 leta 2014). Takoj za njo pa sledi savinjska regija (z 52,5 leta 2010 na 56,7 leta 2014). V podjetniško najmanj aktivni zasavski regiji pa se je število podjetij na 1000 prebivalcev najbolj zmanjšalo (z 39,1 leta 2010 na 30,5 leta 2014).

V petletnem obdobju 2010–2014 se je skupno število podjetij v povprečju povečevalo po 0,6-odstotni letni stopnji, kar je predvsem posledica povečevanja mikro gospodarskih družb z 0 zaposlenimi, saj je njihovo število raslo po 5,8-odstotni povprečni letni stopnji. V to kategorijo podjetij sodijo gospodarske družbe, katerih ustanovitelji oziroma družbeniki ali delničarji niso obvezno tudi zaposleni v teh podjetjih. Lahko pa so zaposleni za poln delovni čas in torej obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovani drugje (kjer so zaposleni ali zavarovani na osnovi drugih podlag). V opazovanem obdobju se je število takšnih podjetij zelo povečalo, morda tudi zato, ker so nekatere osebe brez zaposlitve na takšen način lahko začele ustvarjati dohodek, ne da bi se bile dolžne tudi zaposliti v teh podjetjih. V vseh drugih velikostnih razredih se je število podjetij zmanjševalo. Večanje deleža mikro podjetij, ki ne zaposlujejo, razvojno ni spodbudno, saj je vprašljiv njihov razvojni potencial. Ta podjetja so imela leta 2014 kar 7 milijard evrov dolgov (ali 14 % vseh dolgov), k ustvarjeni dodani vrednosti pa so prispevala le 1,5 %. Še bolj problematično je dejstvo, da se je z leti zmanjševal delež velikih podjetij, ki imajo večji gospodarski potencial, saj so bolj produktivna, imajo večjo tržno moč, so večji zaposlovalci, povprašujejo po izdelkih ali storitvah manjših podjetij, imajo večje možnosti za internacionalizacijo ipd.

Stopnja delovne aktivnosti se je v letu 2014, prvič po 2008, povišala. Potem ko se je pred krizo postopoma poviševala in bila višja od povprečja EU, se je ob padcu gospodarske aktivnosti v letu 2009 znižala in v nadaljnjih letih padla pod evropsko povprečje. Ob okrevanju gospodarske aktivnosti in izboljšanju razmer na trgu dela se je v letu 2014 nekoliko povišala, a še vedno ostaja precej nižja kot leta 2008. Decembra 2014 je bilo v Sloveniji 119.458 registriranih brezposelnih oseb, od tega 59.956 moških in 59.502 žensk. Stopnja registrirane brezposelnosti je tako znašala 13 %, oktobra 2015 je bila stopnja registrirane brezposelnosti še nižja (11,7 %), a še vedno precej več kot leta 2008, ko je znašala 7 %. Zaskrbljuje, da je največ brezposelnih oseb v starostnem razredu med 15 do 29 let in da je največ brezposelnih oseb, 26.141, zajemala skupina brezposelnih z najdaljšo dobo brezposelnosti (36 mesecev in več).

Največji delež dodane vrednosti so v letu 2014 ustvarila velika podjetja, in sicer 7,242 milijarde evrov (35,7 %), kar je več kot leta 2013, ko je dodana vrednost znašala 6,980 milijarde evrov, medtem ko so 64,3-odstotni delež (13,024 milijarde evrov) ustvarila MSP. Ta podjetja so bila tudi večinski izvozniki (58 % ali 15,1 milijarde evrov). Vendar je treba dodati, da statistični podatki kažejo, da je blagovna menjava Slovenije skoncentrirana v majhnem številu najbolj prodornih izvoznikov. Na primer, leta 2014 je dvajset največjih izvoznikov ustvarilo približno tretjino vrednosti celotnega izvoza, sto največjih izvoznikov pa skoraj 60 % vrednosti celotnega izvoza.

Dodana vrednost se je leta 2014 povečala za 5 % v primerjavi z letom 2013, najbolj v dejavnosti N (druge raznovrstne poslovne dejavnosti), in sicer za 25 %, a je imela ta dejavnost le 3-odstotni delež v celotni ustvarjeni dodani vrednosti leta 2014. Največji delež (35 %) dodane vrednosti pa

je ustvarila dejavnost C (predelovalne dejavnosti), ki je dodano vrednost povečala za 7 % (s 6,65 milijarde evrov leta 2013 na 7,1 milijarde evrov leta 2014). Povečala se je tudi povprečna dodana vrednost na zaposlenega v slovenskih podjetjih, in sicer s 34.181 evrov v letu 2010 na 38.521 evrov v letu 2014, kar pomeni 2,4-odstotno povprečno letno rast. Treba pa je upoštevati, da se je v tem obdobju zmanjšalo število zaposlenih in samozaposlenih za 1,4 %. V letu 2014 so bila nadpovprečno produktivna velika podjetja, saj je povprečna produktivnost dela znašala 47.762 evrov (ali 24 % več od slovenskega povprečja – 38.521 evrov), pričakovano najmanj produktivna pa so bila mikro podjetja s 25.490 evri na zaposlenega.

Opravili smo tudi finančno analizo po velikostnih razredih podjetij, slovenskih statističnih regijah in dejavnostih. Če pogledamo ustvarjeni dobiček po regijah, lahko ugotovimo, da so v letu 2014 poslovale z dobičkom vse regije, medtem ko je leta 2013 polovica regij leto zaključila z izgubo. Največ dobička je v letu 2014 ustvarila jugovzhodna Slovenija (276 milijonov evrov ali več kot petino vsega dobička). Njen dobiček je bil večji za 28 % v primerjavi z letom 2013. Druga po velikosti ustvarjenega dobička je bila leta 2014 podravska regija z 240 milijoni evrov ali 19-odstotnim deležem, ki je še leta 2013 poslovala z izgubo. Sicer pa so največ dobička leta 2014 ustvarila podjetja v dejavnosti C (predelovalne dejavnosti), in sicer kar 75 % ali 935 milijonov evrov, na drugem mestu po ustvarjenem dobičku je bila dejavnost G (trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil), ki pa je ustvarila precej manjši dobiček (337 milijonov evrov ali 27 %).

V nasprotju z veliko težo, ki so jo imela mikro podjetja nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2012 v EU-28 po zaposlenosti in dodani vrednosti, pa so beležila najnižjo raven po produktivnosti, ki je izražena z dodano vrednostjo na osebo znašala 33.300 evrov, kar je 44 % manj, kot je znašala najvišja dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih tega sektorja (59.600 evrov). Tudi v Sloveniji so bila v letu 2012 najmanj produktivna mikro podjetja nefinančnega sektorja gospodarstva. Ustvarila so 18.500 evrov dodane vrednosti na osebo, kar je 54 % manj od najvišje dodane vrednosti na osebo v velikih podjetjih tega sektorja (40.100 evrov). Povprečna slovenska produktivnost zaposlene osebe v mikro podjetju nefinančnega sektorja je tako zaostajala za evropsko kar za 44 %.

V povprečju je leta 2012 zaposlena oseba v velikem podjetju nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 ustvarila 59.608 evrov dodane vrednosti, kar je 49 % več v primerjavi s produktivnostjo zaposlene osebe v velikem slovenskem podjetju nefinančnega sektorja gospodarstva (40.095 evrov). Dodana vrednost na osebo v velikem podjetju v Sloveniji je presegala slovensko povprečje v nefinančnem sektorju gospodarstva (29.800 evrov) za več kot tretjino (34 %), medtem ko v EU-28 za 29 %.

Podpovprečno produktivna so bila v Sloveniji le mikro podjetja, kjer je zaposlena oseba dosegala le 62 % slovenske povprečne dodane vrednosti na osebo. V mikro podjetju v EU-28 je bilo zaostajanje za evropskim povprečjem prav tako največje, vendar so evropska mikro podjetja dosegala 72 % evropske povprečne dodane vrednosti na osebo. V letu 2012 pa so bila vsa MSP nefinančnega sektorja gospodarstva podpovprečno produktivna tako v EU-28 (86 % evropskega povprečja) kot tudi v Sloveniji (87 % slovenskega povprečja).

V drugem delu raziskave smo analizirali slovenske start-upe, ki jih opredeljujemo kot nova inovacijsko gnana podjetja, ki razvijajo nove izdelke oziroma storitve s potencialom za trženje in rast na globalnih trgih. Pri tem smo se osredotočili tudi na start-up ekosistem, ki lahko prispeva k uspešnemu razvoju in rasti podjetja, ali pa ju zavira. Po podatkih OECD lahko inovativnim podjetjem pripišemo več kot polovico rasti produktivnosti v razvitem svetu, zato je še kako pomembno, kakšno politiko posamezna država vodi do start-up podjetij, ki so pomembno gonilo razvoja novih podjetniških idej, inovacij in tehnologij v gospodarstvu, saj privabljajo kreativne posameznike in povečujejo stopnjo

angažiranja podjetniškega talenta ter prispevajo h komercializaciji novih znanj in tehnologij. Seveda pa vsa novonastala podjetja nimajo tako ambicioznih ciljev in potenciala, vezanega na ustvarjanje novih delovnih mest in dodane vrednosti ter tudi ne nastanejo in se ne razvijajo na enak način.

Svetovne raziskave kažejo, da številna nova podjetja ne preživijo in ne rastejo, kar velja tudi za Slovenijo. Tako leta 2012 aktivna podjetja, ki so bila ustanovljena v letu 2007, v veliki večini niso imela zaposlenih (69,4-odstotni delež podjetij), nadalje jih je 28,6 % imelo med 1 do 4 zaposlene osebe, 1,5 % jih je zaposlovalo med 5 do 9 in le 0,5 % podjetij je zaposlovalo več kot 10 oseb. Med podjetja, ki niso imela zaposlenih, se pričakovano uvrščajo predvsem samostojni podjetniki. Podobno, kot velja za potencial doseganja večjega števila delovnih mest, velja tudi za potencial doseganja visoke dodane vrednosti in drugih kakovostnih kazalnikov, ki nakazujejo na kakovost podjetniške aktivnosti in temeljijo na inovativnosti podjetja in njegovem doseganju konkurenčnih prednosti. V okviru raziskave smo se osredotočili samo na inovativna nova podjetja s potencialom za rast na globalnih trgih.

Podatki Eurostat za leto 2012 kažejo, da je bilo v tem letu v EU-28 ustanovljenih 2,4 milijona novih podjetij, ki so v istem letu prispevala 3,5 milijona novih delovnih mest (dokončni podatki Eurostat). Po drugi strani pa je istega leta prenehalo poslovati 2,2 milijona podjetij, ki so s seboj pokopala tudi 3,6 milijona delovnih mest (začasni podatki Eurostat). Pri tem je bilo po podatkih Eurostat v Sloveniji v letu 2012 ustanovljenih 12.920 in v letu 2013 17.831 novih podjetij. V letu 2012 je bilo v EU-28 aktivnih 83 % podjetij, ki so bila ustanovljena eno leto pred tem, torej leta 2011. Med posameznimi državami EU pa je bila najvišja stopnja enoletnega preživetja podjetij zabeležena na Švedskem – 95,3 %, najnižja pa v Litvi s 65,6 %. V Sloveniji je bila leta 2010 stopnja dvoletnega preživetja 78 % za podjetja ustanovljena leta 2008, podobno tudi v letih 2009, 2010 in 2011, petletna stopnja preživetja pa 56 %.

V okviru raziskave slovenskih start-up podjetij in slovenskega start-up ekosistema smo s pomočjo spletnega anketnega vprašalnika pridobili 196 v celoti izpolnjenih in uporabnih vprašalnikov start-upov, izmed katerih smo v nadaljnjo analizo vključili 156 start-upov, ki ustrezajo postavljenim kriterijem za inovacijsko gnana podjetja. Povprečna starost teh start-up podjetij v analiziranem vzorcu je znašala 2,1 leta. Start-up podjetja so v pretežni meri, ne pa izključno, povezana z visokimi tehnologijami, zato ne preseneča, da kar 22,4 % analiziranih start-upov deluje na področju industrijske tehnologije in računalniške strojne opreme. Sledi razvoj programske opreme s 14,1 %, programske opreme po modelu storitev (Saas) 9,0 % in 8,3 % zelenih tehnologij. Iz podatkov izhaja, da bistveno več kot polovica vseh start-upov deluje na področjih povezanih oziroma utemeljenih na IKT. Pomemben delež s 5,1 % predstavljajo start-up podjetja delujoča na področjih bio-, nano- ali medicinskih tehnologij, ki se uvrščajo med zahtevnejša in perspektivnejša gospodarska področja dejavnosti.

Največ, in sicer 42,3 % start-upov, je imelo dva soustanovitelja, 21,2 % jih je imelo tri in 15,4 % več kot štiri soustanovitelje, 21,2 % analiziranih start-up podjetij pa je imelo le enega soustanovitelja. V raziskavi je sodelovalo 86,5 % moških in 13,5 % žensk, katerih povprečna starost je znašala 34,7 leta. 62,2 % anketiranih moških in 10,3 % anketiranih žensk (torej skupaj 72,5 %) je v start-up podjetju v vlogi soustanovitelja in hkrati glavnega direktorja(-ice) podjetja (CEO). Med analiziranimi start-upi jih je 37,2 % izkazovalo vsaj enega soustanovitelja z znanstvenim akademskim nazivom (znanstveni magisterij oziroma doktorat znanosti), 26,3 % start-upov vsaj eno žensko med soustanovitelji in 10,3 % start-upov je imelo vsaj enega tujega državljana med soustanovitelji. Kar 29,5 % anketirancev je že imelo predhodne soustanoviteljske izkušnje v start-upih. 35,9 % anketiranim se zdi zelo verjetno, da bodo soustanovitelji ostali trajno v podjetju, medtem ko jih 18,6 % zelo verjetno načrtuje prodajo in izstop iz podjetja v obdobju 10 let od ustanovitve. 56,1 % vprašanih verjame, da bo njihovo podjetje zagotovo preživelo in le 2,6 % jih kot zelo verjeten scenarij opredeljuje zapiranje podjetja.

Kar 80,1 % start-upov meni, da njihov produkt (izdelek ali storitev) predstavlja inovacijo na globalni ravni, medtem ko jih je 9 % mnenja, da ima njihova inovacija produkta le lokalni značaj. Največ start-upov vidi svojo inovativnost v inovaciji produkta (30,3 %), sledita inovacija procesa (20 %) in inovacija poslovnega modela trženja (18,7 %). Start-up podjetja so praviloma usmerjena v globalno rast, kar potrjujejo tudi rezultati raziskave vezane na načrtovan delež prodaje na tujih trgih v prihodnjih treh letih. Več kot polovica vprašanih start-upov (50,6 %) namreč meni, da bodo v prihodnjih treh letih dosegli med 70 in 100-odstotni delež prodaje v tujini. 16 % start-upov meni, da bo odstotek prodaje v tujino v prihodnjih treh letih znašal med 50 % in 70 %. Največji delež start-upov (38,5 %) še ne dosega stabilnih prihodkov. 10,3 % start-upov je za to potrebovalo več kot dve leti, 19,2 % med enim in dvema letoma, 17,9 % pa jih je stabilne prihodke doseglo že po nekaj mesecih poslovanja. 13,5 % jih je stabilne prihodke doseglo takoj ob pravno-formalni ustanovitvi podjetja, kar pomeni, da so produkt očitno uspešno razvili že pred ustanovitvijo podjetja.

Ugotovitve raziskave glede virov financiranja ne odstopajo bistveno od že dosedanjih spoznanj številnih študij, ki so proučevale značilnosti financiranja start-up podjetij. Start-upi so v največjem deležu (62,2 %) kot vir financiranja navedli lastne vire soustanoviteljev, družine, prijateljev in drugih povezanih oseb. Kot naslednji najpogosteje angažirani vir navajajo zadržane dobičke start-upov (52,6 %), nadalje formalne in neformalne investitorje, kot so poslovni angeli in skladi tveganega kapitala (46,8 %) in strateške partnerje (45,5 %). Pri financiranju start-upov pa ne gre spregledati vloge države predvsem v povezavi s Slovenskim podjetniškim skladom, saj je bilo kar 40,4 % start-upov deležnih zagonske spodbude P2 oziroma druge oblike nepovratnih sredstev države. Prav tako pa je 25 % start-upov prejelo tudi povratne finančne produkte Slovenskega podjetniškega sklada (SK50, SK75 oziroma SK200). A ne gre samo za denar, največji delež start-upov kot potreben nedenarni vir omenja poslovne povezave in mreže (76,9 % delež start-upov), nadalje človeški kapital v obliki kakovostnih sodelavcev (76,3 % delež start-upov) in specialistično znanje (33,3 % delež start-upov).

Pomemben deležnik vsakega start-up ekosistema je država, ki naj bi s svojimi vladnimi politikami zagotavljala ugodno poslovno okolje za nastajanje in delovanje podjetij, v tem primeru start-up podjetij. Zato smo povprašali start-upe o njihovi oceni, kako dobro po njihovem mnenju predstavniki slovenske politike poznajo problematiko nastajanja in izgradnje start-up podjetij. Le 2,5 % start-upov je mnenja, da predstavniki politike zelo dobro oziroma dobro poznajo problematiko start-upov, kar je zelo zaskrbljujoče mnenje. 35,9 % vprašanih meni, da je poznavanje start-up problematike s strani politikov slabo, celo 36,5 % pa jih meni, da je zelo slabo. Nekoliko boljšo oceno start-upov je za svojo podporo start-up ekosistemu dobila slovenska vlada, ki jo 4,5 % start-upov ocenjuje kot zelo dobro in 14,7 % kot dobro. Le 15,4 % start-upov ocenjuje podporo vlade start-up ekosistemu kot zelo slabo. Start-up podjetniki so zelo kritični tudi do slovenskih univerz, kako spodbujajo podjetniško razmišljanje in aktivacijo talentov, saj te aktivnosti univerz kot zelo dobro oziroma dobro ocenjuje le 14,2 % anketiranih start-up podjetnikov. Kar 51 % start-upov meni, da univerze te podperne aktivnosti izvajajo slabo oziroma zelo slabo. Očitno je to področje še ena v celoti neizkoriščena priložnost Slovenije. Še bolj kritični so do šolskega sistema v celoti. Si je pa nekoliko boljšo oceno zaslužilo sodelovanje z uveljavljenimi podjetji, saj 32,3 % start-upov to sodelovanje ocenjuje kot zelo dobro oziroma dobro, medtem ko kot slabo oziroma zelo slabo to sodelovanje ocenjuje 29 % anketiranih start-upov.

Iz analize izhaja, da je podpora start-upom v slovenskem start-up ekosistemu zelo pestra, saj v njem deluje veliko zasebnih in javnih deležnikov. Praktično vsi start-upi (96,8 %) so si najprej pomagali sami oziroma v krogu družine, prijateljev in drugih povezanih oseb. Kot drugo najpogostejšo pomoč zasledimo zagonsko spodbudo P2 Slovenskega podjetniškega sklada, ki jo finančno zagotavlja Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (48,1 % start-upov). Na tretjem mestu start-upi

omenjajo mentorsko pomoč drugih start-upovcev oziroma podjetnikov (23,1 %). Sledijo produkti semenskega kapitala SK Slovenskega podjetniškega sklada (19,9 %), različna start-up tekmovanja in nagrade (14,7 %), konference (na primer PODIM Challenge, COINVEST ...), tehnološki parki (12,8 %), banke (9,0 %), slovenski poslovni angeli (9,0 %), start-up šola Hekovnik (8,3 %), EU sredstva (7,7 %), univerzitetni inkubatorji (7,7 %) in tuji pospeševalniki (7,1 %). Navajali pa so tudi podporo SPIRIT-a, nagrado programa Podjetno v svet podjetništva, občinske razpise, socialni inkubator, investicijo partnerskega podjetja, mentorstvo različnih profesorjev itd.

Da bi lahko konstruktivno prispevali k nadaljnjemu razvoju in izboljšanju slovenskega start-up ekosistema, smo start-upom zastavili vprašanje glede oblik podpore, ki bi jo pričakovali v prihodnje. Največ start-upov (80,1-odstotni delež start-upov) vidi priložnost v dodatnih davčnih olajšavah in oprostitev v start-up ekosistemu. Na drugem mestu (78,2-odstotni delež start-upov) so poenostavitve in zmanjšanje birokracije ter zakonodajne regulative. Zelo visoko, na tretjem mestu, najdemo predloga za okrepitev pozitivnega odnosa do podjetništva (72,4-odstotni delež start-upov).

OECD (2015) ugotavlja, da so v Sloveniji potrebne celovite strukturne reforme za povečanje konkurenčnosti, usmerjene zlasti v zmanjševanje vrzeli v produktivnosti v primerjavi z drugimi državami OECD. Potrebne so za izboljšanje obetov dolgoročne rasti Slovenije in za podporo ustvarjanju delovnih mest. Skupni regulatorni okvir v Sloveniji je med najbolj restriktivnimi v OECD, kar v veliki meri izhaja iz velike vpletenosti države v gospodarstvo. Obstaja tudi možnost za zmanjšanje zapletenosti regulatornih postopkov in administrativnih bremen za nova podjetja. Za reševanje teh vprašanj so bile izvedene številne reforme poslovnega okolja. Med letoma 2008 in 2013 je vlada uvedla poenostavljene predpise o ustanavljanju novih podjetij, zmanjšala administrativna bremena za nova podjetja in samostojne podjetnike ter vzpostavila enotne kontaktne točke za pridobivanje ustreznih informacij in za podporo postopkom pridobivanja dovoljenj.

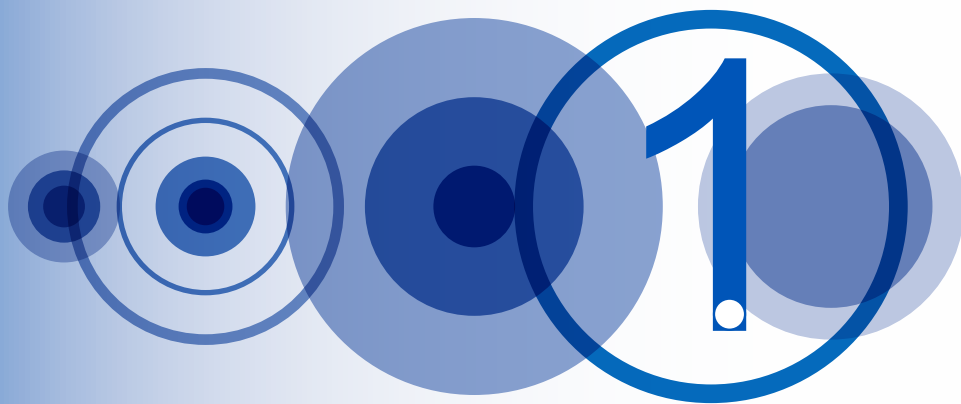
Zato zaskrbljuje večanje deleža mikro podjetij, ki ne zaposlujejo, ne rastejo, se ne razvijajo in tudi nimajo takšnih ciljev. Še zlasti, ker se je z leti hkrati zmanjševal delež velikih podjetij, torej predvsem podjetij, ki bi lahko predstavljala motor gospodarske aktivnosti in dinamični potencial gospodarstva in družbe. Slovenska velika podjetja so v primerjavi z velikimi evropskimi podjetji bistveno manjša in zato tudi manj perspektivna v smislu produktivnosti, tržne moči, zaposlovanja, povpraševanja po izdelkih in/ali storitvah manjših podjetij, internacionalizacije ipd. Zato je nujno, da gredo prizadevanja slovenske ekonomske in podjetniške politike predvsem v smeri razvijanja dinamičnega podjetništva, ki bo sposobno izveliči Slovenijo iz krize, kar omogoča nadaljnjo (tako notranjo kot tudi zunanjo) rast podjetij in njihovo uspešno poslovanje. Bolj kot zgolj številčna rast (neperspektivnih) podjetij – ustanavljanje novih podjetij brez razvojne (dinamične) komponente, je zato smiselno spodbujati nastajanje inovativnih novih podjetij, ki imajo potencial prispevati k zdravi rasti in razvoju družbe, ter podpirati rast in razvoj obstoječih perspektivnih podjetij, ki se že lahko izkažejo z doseženimi poslovnimi rezultati. Zato pa je treba izboljšati splošno poslovno okolje ter zagotoviti, da bo podjetniški ekosistem čimbolj olajšal nastajanje, poslovanje in rast inovativnih podjetij.

Slovenska centralna in regionalna politika bi morala nadgraditi obstoječe dobre prakse in dodati nove učinkovite instrumente na področjih, kjer so zaznane vrzeli, da bi z njimi podprli uspešno poslovanje obstoječih in novih perspektivnih podjetij (npr. omogočili dostop MSP do posojil in svetovnih trgov) ter tako prispevali h gospodarski rasti in okrepanju podpovprečnih regij glede na različne obravnavane kriterije. Država, regije in lokalne oblasti morajo aktivno pomagati in sodelovati tudi pri pripravi in izvajanju najkakovostnejših projektov in strategij, katerih realizacijo lahko prevzemajo perspektivna podjetja. Ključni akterji regionalne politike lahko na tem področju predvsem prispevajo s svojo aktivno vlogo pri informiranju o razpoložljivih instrumentih in pravilih ter izmenjevanju najboljših zamisli za spodbujanje regionalnega podjetništva in posledično regionalne gospodarske rasti.

S preišljeno razvojno podjetniško politiko bodo lahko velika podjetja postala še močnejša, mala in srednja hitrorastoča podjetja pa bodo lahko dosegala stabilnejšo rast (po zaposlenosti, prihodku, dodani vrednosti ...) in postala bolj konkurenčna evropskim in drugim svetovnim podjetjem. Zato se nadejamo, da bodo oblikovalci vladnih politik in drugi deležniki podjetniškega ekosistema s pridom uporabili izsledke pričujoče raziskave in soprispevali k nadaljnjemu izboljšanju slovenske podjetniške stvarnosti, ki po prikazanih izsledkih na področju start upov že dosega odmevne rezultate. Seveda ne smemo pozabiti, da slednji predstavljajo zgolj majhen, čeprav razvojno zelo pomemben del celotne podjetniške populacije, zato naj bodo ukrepi podpore in pomoči ciljno usmerjeni tudi k drugim izpostavljenim perspektivnim skupinam podjetij.

Miroslav Rebernik

Karin Širec



Prof. dr. Dijana Močnik

Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v primerjavi z evropskim

Povzetek V prispevku smo najprej analizirali vse gospodarske družbe in samostojne podjetnike v Sloveniji za leto 2014, nato pa smo za leto 2012 primerjali ključne podatke za podjetja EU-28 in Slovenije v nefinančnem sektorju gospodarstva (to so dejavnosti industrije, trgovine in storitev). V Sloveniji je bilo leta 2014 63.590 gospodarskih družb (skoraj 4 % več kot leto prej) in 67.500 samostojnih podjetnikov (3 % manj kot leto prej), to je skupaj 131.090 podjetij, ki so zaposlovala več kot 526.000 ljudi. Več kot četrtnina podjetij v nefinančnem sektorju EU-28 je bila leta 2012 aktivna v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil. Ta dejavnost je tudi zagotavljala delo največ ljudem, skoraj četrtini vseh zaposlenih. Tudi v Sloveniji je bilo v tej dejavnosti največ, in to več kot petina, podjetij. Največji zaposlovalci s tretjino vseh zaposlenih v nefinančnem sektorju gospodarstva Slovenije leta 2012 pa so bile predelovalne dejavnosti. V EU-28 so največ, in sicer več kot četrtno dodane vrednosti ali 1.620 milijard evrov (33 milijard evrov manj kot leto prej) ustvarila podjetja predelovalnih dejavnosti. Tudi v Sloveniji so predelovalne dejavnosti ustvarile največji, to je 36-odstotni, delež dodane vrednosti (6 milijard evrov, kar je enako kot leto prej). Predelovalne dejavnosti so ustvarile tudi največji delež izvoza, in sicer skoraj 60 %, saj so ustvarile za 15 milijard evrov prihodkov od prodaje nerezidentom (od skupnih 26 milijard evrov).

Povprečna dodana vrednost na zaposleno osebo v EU-28 je znašala 46.200 evrov, medtem ko je bila v Sloveniji za več kot tretjino manjša. Znašala je 29.800 evrov in je bila za 6,5 % manjša kot leto prej. Najmanj produktivna so bila v letu 2012 nefinančna mikro podjetja, kjer je v povprečju vsaka zaposlena oseba ustvarila 33.333 evrov (55 evrov manj kot leto prej) v EU-28 oziroma 18.516 evrov (977 evrov manj kot leto prej) v Sloveniji. Zaostajanje povprečne produktivnosti zaposlene osebe v mikro podjetju nefinančnega sektorja je bilo v Sloveniji glede na EU-28 še večje kot v povprečnem podjetju (44 %).

In this paper, we first analysed all companies and entrepreneurs in Slovenia in 2014; then, for 2012, we compared the critical data for companies from the EU-28 and Slovenia in the non-financial business sector (activities of industry, trade and services). In Slovenia in 2014, 63,590 companies (almost 4% more than in the previous year) and 67,500 entrepreneurs (3% less than the previous year) – totalling 131,090 enterprises – employed more than 526,000 people. More than one quarter of enterprises in the non-financial business sector in the EU-28 in 2012 operated in distributive trades (motor trades, wholesale trade and retail trade). This activity also employed the most people (i.e., one quarter). Similarly, in Slovenia, distributive trades had the most enterprises (i.e., more than one fifth) whereas manufacturing employed the most people (i.e., one third). In the EU-28, the biggest share (more than one quarter) of added value, or 1.620 billion euros (33 billion euros less than in the previous year), created enterprises in manufacturing. Similarly, in Slovenia, manufacturing created the biggest share (36%) of added value (6 billion euros, which is the same as the year before). Manufacturing created the biggest share of exports – almost 60% (or 15 billion euros) of all Slovenian exports in 2014, which amounted to 26 billion euros. The average added value per employed person in the EU-28 in 2012 was 46,200 euros (14% more than the previous year), compared to 29,800 euros in Slovenia, which is more than one third less and is 6.5% lower than the previous year. In the EU-28, the least productive businesses were micro enterprises, in which the average person generated 33,333 euros (55 euros less than the previous year), compared to 18,516 euros (977 euros less than the previous year) in Slovenia. Thus, the average productivity per person employed in a micro non-financial enterprise in Slovenia lagged behind the European rate by 44%.

Abstract

1 Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v letu 2014

1.1 Uvod

V prvem delu proučevanja značilnosti slovenskega podjetništva analiziramo slovenske gospodarske družbe (to so družbe z omejeno odgovornostjo, družbe z neomejeno odgovornostjo, delniške in komanditne delniške družbe in komanditne družbe) in samostojne podjetnike, ki so se leta 2014 ukvarjali s podjetniškimi aktivnostmi in so bili razvrščeni v vse SKD dejavnosti.¹ Z upoštevanjem gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov smo v analizo zajeli v povprečju 70 % vseh poslovnih subjektov, 57 % vseh zaposlenih in 87 % ustvarjenih čistih prihodkov od prodaje v slovenskem gospodarstvu v letu 2014. Poslovne subjekte sestavljajo poleg gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov še državni organi in lokalne skupnosti, zavodi, društva in zveze društev, zadruge, druge oblike podjetij in druge fizične osebe. Po dejavnostih se v analizo zajeti delež razlikujejo, kar prikazuje *tabela 1*.

Tabela 1: Deleži zajetih podjetij, zaposlenih in čistih prihodkov od prodaje, 2014

	SKD dejavnosti ¹ (deleži v %)																			
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	Skupaj
1 ²	41	88	84	65	86	90	95	91	72	76	98	100	77	74	2	48	44	21	31	70
2 ³	58	96	89	83	90	68	76	81	62	67	16	68	53	81	0,5	2	8	19	29	57
3 ⁴	74	98	99	99	98	92	94	97	93	94	18	88	85	99	4	5	12	55	61	87

Opomba: ¹ opis SKD dejavnosti je podan v sprotni opombi; ² delež števila podjetij; ³ delež števila zaposlenih; ⁴ delež čistih prihodkov od prodaje.

Podatke smo dobili od Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) in jih analizirali po velikostnih razredih podjetij, slovenskih statističnih regijah in dejavnostih. Velikostni razredi 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 so *velika podjetja*. Kadar prikazujemo podatke za mikro, mala in srednje velika podjetja skupaj, jih združujemo in označujemo s kratico MSP ali velikostnim razredom od 0 do 249 zaposlenih. Čeprav se pri razvrščanju podjetij v različne velikostne razrede pogosto uporabljata tudi vrednost ustvarjenih prihodkov in vrednost premoženja, smo v našem primeru upoštevali kot kriterij velikosti podjetja samo število zaposlenih. Ta kriterij je namreč uporabljen tudi v referenčnih evropskih raziskavah o podjetništvu. Celotni razred z 0 zaposlenimi

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.

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.

med samostojnimi podjetniki smo priključili v velikostni razred z 1 do 9 zaposlenimi. Prav tako so v velikostnem razredu od 1 do 9 ljudi med zaposlene osebe prišteti tudi samozaposleni samostojni podjetniki. Analizo slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2014 smo naredili za število podjetij, število zaposlenih, prihodke poslovanja, dodano vrednost, stroške dela in čisti poslovni izid. Nekatere podatke smo predstavili za petletno obdobje od leta 2010 do leta 2014. Za leto 2014 smo opravili tudi analizo finančne uspešnosti slovenskih podjetij.

Preden predstavimo podjetja po posameznih sklopih, v uvodu podajamo nekaj pomembnejših podatkov po velikostnih razredih podjetij (tabela 2).

Tabela 2: Ključni podatki po velikosti podjetja v Sloveniji, 2014

Ključni podatki za slovenske gospodarske družbe in samostojne podjetnike vseh SKD dejavnosti za leto 2014	Velikostni razredi podjetij						SKUPAJ
	MSP					Velika	
	Mikro		Mala	Srednja	MSP skupaj		
	0	1 do 9	10 do 49	50 do 249		250 in več	
Število podjetij	26.332	98.226	5.249	1.076	130.883	207	131.090
Delež števila podjetij v populaciji vseh podjetij (v %)	20,1	74,9	4,0	0,8	99,8	0,2	100,0
Število zaposlenih		112.027	101.229	109.648	322.903	151.634	474.537
Število zaposlenih in samozaposlenih		163.602	101.229	109.648	374.478	151.634	526.112
Delež zaposlenih velikostnega razreda v vseh zaposlenih (v %)		23,6	21,3	23,1	68,0	32,0	100,0
Delež zaposlenih in samozaposlenih velikostnega razreda v vseh zaposlenih (v %)		31,1	19,2	20,8	71,2	28,8	100,0
Povprečno število zaposlenih na podjetje		1,1	19,3	101,9	2,5	732,5	3,6
Povprečno število zaposlenih in samozaposlenih na podjetje		1,7	19,3	101,9	2,9	732,5	4,0
Povprečni prihodki poslovanja na podjetje (v 1000 evrih)	76	161	3.350	19.428	430	127.604	631
Povprečni čisti prihodki od prodaje nerezidentom na podjetje (v 1000 evrih)	26	31	827	6.525	115	53.189	199
Povprečna dodana vrednost na zaposlenega in samozaposlenega (v evrih)		25.490	40.214	40.902	34.779	47.762	38.521
Povprečni neto poslovni izid na zaposlenega in samozaposlenega (v evrih)		2.677	4.015	3.555	1.540	4.467	2.383
Povprečna neto donosnost kapitala (v %)	-42,0	6,6	5,8	4,7	2,4	4,2	3,2
Povprečna neto donosnost sredstev (v %)	-7,5	2,6	2,4	2,2	1,0	2,0	1,3
Povprečna neto donosnost prihodkov poslovanja (v %)	-33,0	2,8	2,3	1,9	1,0	2,6	1,5
Povprečni delež kapitala v financiranju (v %)	17,9	40,2	42,0	47,2	39,5	47,4	42,4
Povprečna dobičkovnost [(DV-stroški dela)/DV]* (v %)	94,1	49,0	40,4	39,1	43,9	45,0	44,3
Povprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti (v %)	5,9	51,0	59,6	60,9	56,1	55,0	55,7

Opomba: * DV = dodana vrednost

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leto 2014).

Iz *tabele 2* lahko vidimo, da je bilo leta 2014 v Sloveniji 131.090 podjetij, od tega 26.332 gospodarskih družb z 0 zaposlenimi, 98.226 mikro podjetij (z 1 do 9 zaposlenimi), 5.249 malih podjetij (z 10 do 49 zaposlenimi), 1.076 srednje velikih podjetij (s 50 do 249 zaposlenimi) in 207 velikih podjetij (z 250

in več zaposlenimi).² Tako je bilo leta 2014 v Sloveniji vseh mikro podjetij (z 0 do 9 zaposlenimi) 124.558, kar predstavlja 95 % vseh podjetij. Če k mikro podjetjem prištejemo še mala in srednje velika podjetja (0 do 249 zaposlenih), je bilo v letu 2014 v Sloveniji 130.883 mikro, malih in srednje velikih podjetij (MSP) skupaj, kar predstavlja kar 99,8 % vseh podjetij. Slovenska podjetja so skupaj s samozaposlenimi zaposlovala 526.112 ljudi. Leto 2014 so zaključila z 1,25 milijarde evrov neto poslovnega izida, kar pomeni, da je vsak zaposleni (vključno s samozaposlenimi) v letu 2014 ustvaril v povprečju za 2.383 evrov neto poslovnega izida. Najvišji je znesek v velikih podjetjih, in sicer 4.467 evrov, najnižji pa v mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi, kjer znaša 2.677 evrov. Povprečni neto poslovni izid na zaposlenega in samozaposlenega v MSP je znašal 1.540 evrov (tabela 2).

Neto poslovni izid povprečnega slovenskega podjetja je predstavljal 3,16-odstotni donos na investirani kapital. Donosnost je bila najvišja v mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi (6,56 %), s 5,83-odstotno neto donosnostjo kapitala sledijo mala podjetja, s 4,66-odstotno srednje velika in s 4,22-odstotno velika podjetja. Neto donosnost kapitala povprečnega MSP je bila 2,44-odstotna. Negativna pa je bila neto donosnost kapitala v gospodarskih družbah z 0 zaposlenimi (-42 %). Povprečno podjetje je imelo v strukturi virov financiranja le 42,4 % kapitala, kar pomeni, da so dolgovi predstavljali 57,6 % vrednosti vseh sredstev. V letu 2014 so bile dolgoročne in kratkoročne obveznosti nekoliko manjše v primerjavi s predhodnim letom. Znašale so skoraj 50 milijard evrov, od tega so imele večino gospodarske družbe (48,46 milijarde evrov, leta 2013 je njihov dolg znašal 52,16 milijarde evrov), samostojni podjetniki pa 1,46 milijarde evrov (1,56 milijarde evrov leta 2013).

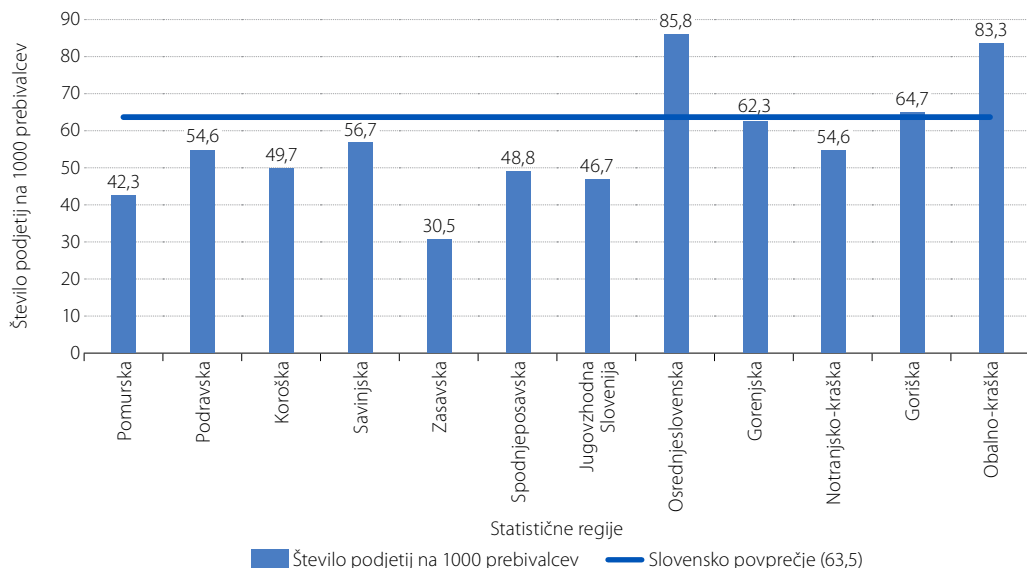
Prispevek nadaljujemo po posameznih sklopih: v poglavju 1.2 analiziramo število podjetij in njihovo povprečno velikost, v poglavju 1.3 število zaposlenih oseb, v poglavju 1.4 dodano vrednost, v poglavju 1.5 stroške dela in v poglavju 1.6 finančno uspešnost slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2014. V poglavju 1.7 podajamo zaključek prvega poglavja.

1.2 Število podjetij in njihova povprečna velikost

Leta 2014 je bilo v Sloveniji aktivnih 131.090 podjetij, od tega 63.590 gospodarskih družb in 67.500 samostojnih podjetnikov. V zasavski regiji, v kateri je bilo najmanjše absolutno število podjetij (1.759), je bilo najmanjše tudi njihovo število na 1000 prebivalcev (30), kar kaže na manjšo podjetniško aktivnost v tej regiji (slika 1). Po številu podjetij na 1000 prebivalcev sta bili na prvem in drugem mestu ter daleč nad slovenskim povprečjem (63,5) osrednjeslovenska regija s 85,8 podjetja in obalno-kraška regija s 83,3 podjetja. Vse druge regije, razen goriške (64,7), niso dosegale slovenskega povprečja. V podjetniško najbolj aktivni osrednjeslovenski regiji se je v petletnem obdobju (2010–2014) tudi najbolj povečalo število podjetij na 1000 prebivalcev (z 81,5 leta 2010 na 85,8 leta 2014). Takoj za njo pa sledi savinjska regija (z 52,5 leta 2010 na 56,7 leta 2014). V podjetniško najmanj aktivni zasavski regiji pa se je število podjetij na 1000 prebivalcev najbolj zmanjšalo (z 39,1 leta 2010 na 30,5 leta 2014). Preostalih pet regij, v katerih se je povprečno število podjetij na 1000 prebivalcev v obdobju od leta 2010 do 2014 povečalo, so bile naslednje: pomurska (z 41,1 leta 2010 na 42,3 leta 2014), jugovzhodna Slovenija (s 45,6 leta 2010 na 46,7 leta 2014), gorenjska (s 60,4 leta 2010 na 62,3 leta 2014), notranjsko-kraška (z 52,7 leta 2010 na 54,6 leta 2014) in obalno-kraška (z 82 leta 2010 na 83,3 leta 2014). Število podjetij na 1000 prebivalcev se je v petletnem obdobju zmanjšalo v že omenjeni zasavski regiji in še naslednjih štirih regijah: podravski (s 54,9 leta 2010 na 54,6 leta 2014), koroški (z 49,9 leta 2010 na 49,7 leta 2014), spodnjeposavski (z 51,5 leta 2010 na 48,8 leta 2014) in goriški (s 66,8 leta 2010 na 64,7 leta 2014) (Rebernik et al., 2015).

² V razredu z 0 zaposlenimi so samo gospodarske družbe, medtem ko so v drugih velikostnih razredih podjetij gospodarske družbe in samostojni podjetniki skupaj. Kot že zapisano, smo namreč samostojne podjetnike z 0 zaposlenimi priključili velikostnemu razredu z 1–9 zaposlenimi. Takšnih samostojnih podjetnikov je bilo leta 2014 51.575.

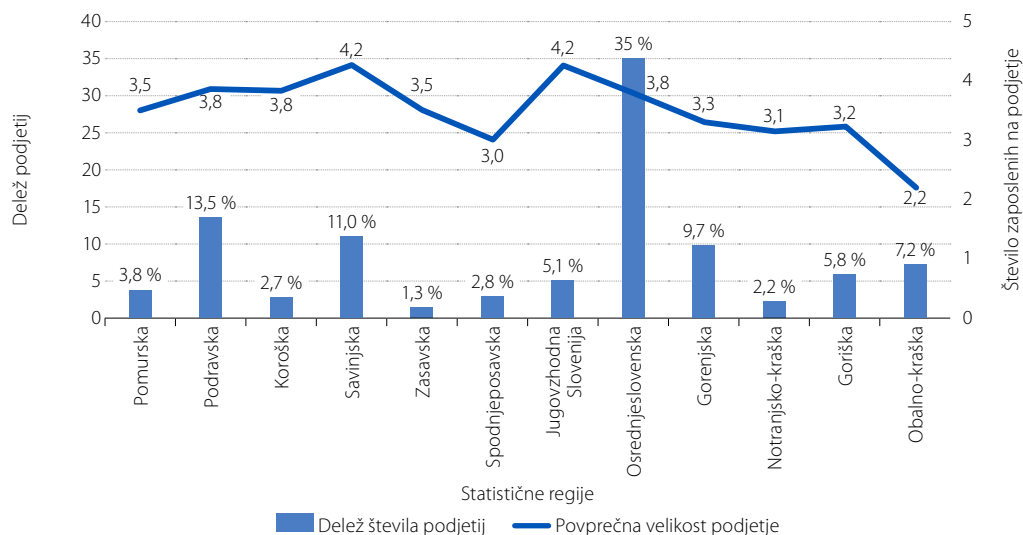
Slika 1: Število podjetij na 1000 prebivalcev po statističnih regijah v Sloveniji, 2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Vir podatkov o številu prebivalcev leta 2014: SI-Stat podatkovni portal.

Na *sliki 2* je za leto 2014 prikazan delež števila podjetij po regijah v povezavi s kazalnikom povprečnega števila zaposlenih v podjetju, ki je eden izmed pokazateljev povprečne velikosti podjetja. Največ podjetij, več kot tretjina (35 % ali 45.840), je bilo v osrednjeslovenski, najmanj (1,3 % ali 1.759) pa v zasavski regiji. Največjo povprečno velikost podjetja sta izkazovali savinjska in jugovzhodna regija (4,2). Najmanjšo velikost podjetja, in sicer 2,2 zaposlena, je imela obalno-kraška regija. Povprečna velikost slovenskega podjetja brez števila samozaposlenih je znašala 3,6 ljudi, skupaj s samozaposlenimi pa 4 ljudi.

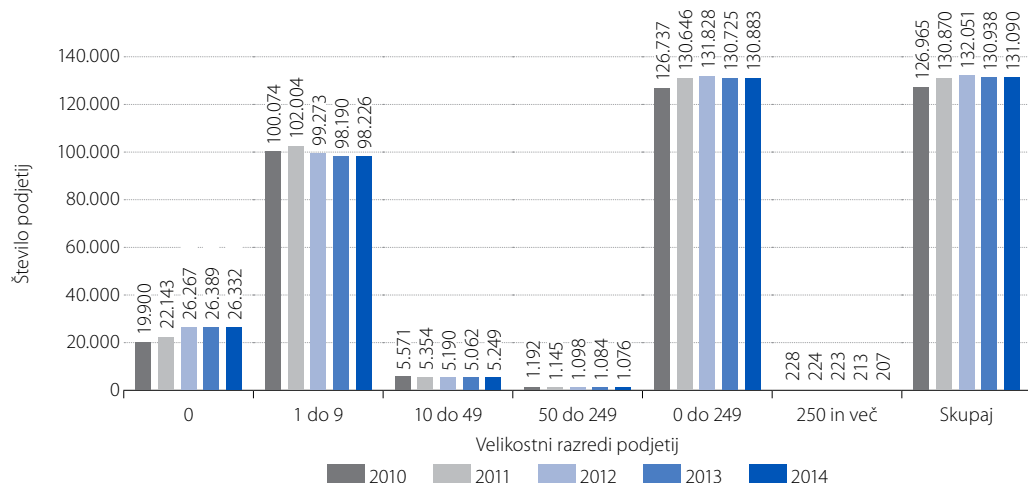
Slika 2: Delež števila podjetij in njihova povprečna velikost po regijah v Sloveniji, 2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (za leto 2014).

Analiza števila podjetij kaže, da se je v 5-letnem obdobju 2010–2014 skupno število podjetij v povprečju povečevalo po 0,6-odstotni letni stopnji, kar je predvsem posledica povečevanja mikro gospodarskih družb z 0 zaposlenimi po 5,8-odstotni povprečni letni stopnji. V to kategorijo podjetij sodijo gospodarske družbe, katerih ustanovitelji oziroma družbeniki ali delničarji niso obvezno tudi zaposleni v teh podjetjih. Lahko pa so zaposleni za polni delovni čas in torej obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovani drugje (kjer so zaposleni ali zavarovani na osnovi drugih podlag). V opazovanem obdobju se je število takšnih podjetij zelo povečalo morda tudi zato, ker so nekatere osebe brez zaposlitve na takšen način lahko začele ustvarjati dohodek, ne da bi se bile dolžne tudi zaposliti v teh podjetjih. V vseh drugih velikostnih razredih se je število podjetij zmanjševalo: v mikro podjetjih (1–9 zaposlenih) po 0,4-odstotni letni stopnji, v malih podjetjih po 2-odstotni letni stopnji in v velikih podjetjih po 1,9-odstotni letni stopnji (slika 3), kar je zagotovo tudi posledica težjih pogojev za poslovanje podjetij v času gospodarske krize. Skupno število MSP se je zaradi rasti gospodarskih družb z 0 zaposlenimi kljub vsemu v opazovanem obdobju povečevalo po 0,6-odstotni letni stopnji (Rebernik et al., 2015).

Slika 3: Pregled števila podjetij po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014



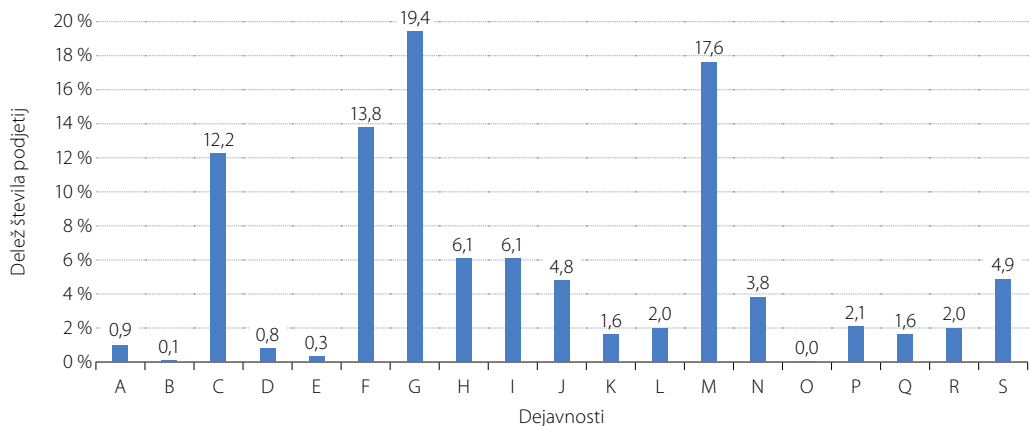
Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leta 2010–2014).

V povprečju je bila skoraj petina (19,4%) vseh podjetij v dejavnosti G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, 17,6 % podjetij je bilo v dejavnosti M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, s 13,8 % je sledila dejavnost F: Gradbeništvo in z 12,2 % dejavnost C: Predelovalne dejavnosti, v vseh drugih dejavnostih pa je bilo po številu razporejenih skoraj 37 % vseh podjetij (slika 4).

Delež mikro podjetij v celotni populaciji podjetij se je z leti povečeval, vendar se je, kot smo lahko videli, povečevalo le število tistih podjetij, ki ne zaposlujejo. UMAR takšna podjetja imenuje 'neobičajna' podjetja. Pravi, da so to podjetja, ki ne predstavljajo potencialno zdravega jedra gospodarstva, ki bi Slovenijo lahko potegnili iz krize (UMAR, 2014). Na primer, ta podjetja so imela leta 2014 7 milijard evrov ali 14 % vseh dolgov, ustvarila so zgolj 3 % prihodkov z izvozom, k ustvarjeni dodani vrednosti pa so prispevala le 1,5 %, kar podrobneje analiziramo v nadaljevanju (točka 1.4). Hkrati pa se je z leti zmanjševal delež velikih podjetij, kar je problematično tudi zato, ker imajo velika podjetja večji gospodarski potencial (so bolj produktivna, imajo večjo tržno moč, so večji zaposlovalci, povprašujejo po izdelkih ali storitvah manjših podjetij, imajo večje možnosti za

internacionalizacijo ipd.). Primerjava med EU-28 in Slovenijo za nefinančni sektor gospodarstva je pokazala, da je bilo v EU-28 v strukturi podjetij več predelovalnih (tudi industrijskih) podjetij kot v Sloveniji. Na primer, v dejavnosti C: Predelovalne dejavnosti, v katero sodijo predelovalna oziroma industrijska podjetja, je leta 2012 delovalo več kot 14 % podjetij, medtem ko v Sloveniji 9 %. Še bolj kot število podjetij pa je zgovoren podatek o večjem potencialu predelovalnih dejavnosti v EU-28, kjer so predelovalna podjetja ustvarila 7.080 milijard evrov prihodkov, od česar so ustvarila velika predelovalna podjetja 62 %. Slovenska predelovalna podjetja so ustvarila 24 milijard evrov prihodkov poslovanja, od tega velika podjetja 50 %. Če bi razliko 12-odstotnih točk izrazili v vrednosti ustvarjenih prihodkov v predelovalnih dejavnostih, bi to znašalo 2,9 milijarde evrov.

Slika 4: Delež števila podjetij po dejavnostih v Sloveniji, 2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leto 2014).

Po številu podjetij so tako zasedale največji delež storitvene dejavnosti (SKD G do S) (72 %), 14 % gradbeništvo (SKD F), 14 % industrija (SKD B do E) in manj kot odstotek kmetijstvo (SKD A) (ti deleži so prikazani v naslednjem poglavju na *sliki 8*).

Da bi si ustvarili boljše predstavo o posameznih velikostnih razredih podjetij, smo izračunali ustvarjene prihodke poslovanja na podjetje (glej *tabelo 2*). V povprečju je slovensko podjetje leta 2014 ustvarilo 631.000 evrov prihodkov poslovanja³. Povprečno veliko podjetje je ustvarilo 128 milijonov evrov prihodkov poslovanja, povprečno srednje veliko podjetje je ustvarilo nekaj več kot 19 milijonov evrov, malo podjetje pa nekaj več kot 3 milijone evrov prihodkov poslovanja. Povprečno mikro podjetje z 0 do 9 zaposlenimi je ustvarilo 143.000 evrov poslovnih prihodkov. Znotraj mikro podjetij je povprečna mikro gospodarska družba z 0 zaposlenimi ustvarila 76.000 evrov in povprečno podjetje z 1 do 9 zaposlenimi 161.000 evrov prihodkov poslovanja. Povprečno MSP je ustvarilo 430.000 evrov prihodkov poslovanja (*tabela 2*).

Prihodki poslovanja so se v letu 2014 povečali za slabe 3 % (z 80 milijard evrov leta 2013 na skoraj 83 milijard evrov leta 2014) (Rebernik et al., 2015). Najbolj so se povečali prihodki na podjetje v mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi (za 6 %), nato v velikih podjetjih (za 5 %), v malih podjetjih pa za 2 %. V mikro gospodarskih družbah z 0 zaposlenimi pa so se prihodki zmanjšali za 8 %. V letu

³ Prihodki poslovanja za gospodarske družbe: Čisti prihodki iz prodaje (T110) + usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve (T123) + drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki) (T124 + T125). Prihodki poslovanja za samostojne podjetnike: Čisti prihodki iz prodaje (T050) + usredstveni lastni proizvodi (T056) + drugi poslovni prihodki (T057).

2014 se je nadaljevalo povečevanje prihodkov od prodaje na tujem trgu, kar je spodbudno, saj so se ti prihodki močno zmanjšali v preteklih letih. Največji delež prihodkov (skoraj 28 milijard evrov ali 34 %) je prispevala dejavnost G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, v kateri so se prihodki v letu 2014 glede na leto 2013 povečali za 3 %. Drugi največji delež prihodkov (skoraj 25 milijard evrov ali 30 %) je prispevala dejavnost C: Predelovalne dejavnosti, v kateri so se prihodki v enem letu povečali za 4 %. Najbolj, in sicer za 18 %, so se povečali prihodki v dejavnosti N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti, vendar je predstavljala ta dejavnost z 1,4 milijarde evrov prihodkov manj kot 2 % v skupnih prihodkih. Najbolj je prihodke poslovanja v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 povečala notranjsko–kraška regija (za 11 %), vendar so predstavljali prihodki te regije v skupnih prihodkih 1,59 %. Največji delež prihodkov je bil ustvarjen v osrednjeslovenski regiji (45 %), v kateri so se prihodki v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 povečali za 2 %. Po deležu ustvarjenih prihodkov zasedata tretje mesto s po 10 % podravska in savinjska regija, s tem da so se prihodki v podravske regiji v enem letu povečali za 3 %, v savinjski regiji pa za 1 % (Rebernik et al., 2015).

1.3 Število zaposlenih oseb

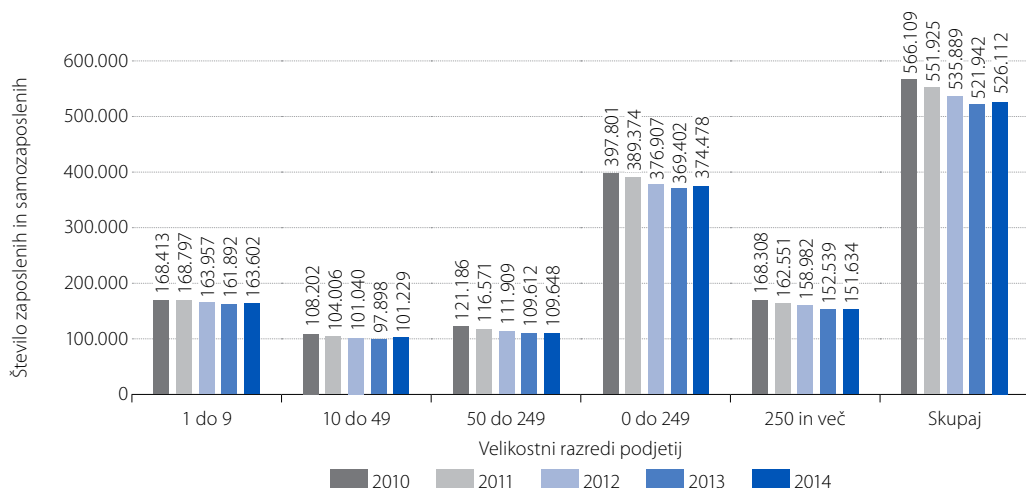
Vsa slovenska podjetja so v letu 2014 zaposlovala 526.112 ljudi (vključno z 51.575 samozaposlenimi samostojnimi podjetniki). Mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenih oseb so zaposlovala 163.602 ljudi (ali 31 % vseh zaposlenih), mala podjetja 101.229 ljudi (ali 19 % vseh zaposlenih), srednje velika podjetja 109.648 ljudi (ali 21 % vseh zaposlenih) in 29 % ali 151.634 ljudi velika podjetja. MSP so tako zaposlovala 71 % ljudi ali 374.478 oseb. Na *sliki 5* lahko vidimo, da se je število zaposlenih in samozaposlenih v obdobju 2010–2014 zmanjševalo, in sicer po 1,4-odstotni povprečni letni stopnji. Število zaposlenih oseb se je zmanjševalo v vseh velikostnih razredih, najbolj v velikih podjetjih, in sicer po 2,1 %, v srednje velikih podjetjih po 2 %, v malih podjetjih po 1,3 % in v mikro podjetjih po 0,6 % povprečni letni stopnji. V MSP skupaj se je število zaposlenih in samozaposlenih zmanjševalo po 1,2-odstotni povprečni letni stopnji.

Stopnja delovne aktivnosti se je v letu 2014, prvič po 2008, povišala. Potem ko se je pred krizo postopoma poviševala in bila višja od povprečja EU, se je ob padcu gospodarske aktivnosti v letu 2009 znižala in v nadaljnjih letih padla pod evropsko povprečje. Ob okrevanju gospodarske aktivnosti in izboljšanju razmer na trgu dela se je v letu 2014 nekoliko povišala, a ostaja precej nižja kot leta 2008 (UMAR, 2015). Decembra 2014 je bilo v Sloveniji 119.458 registriranih brezposelnih oseb, od tega 59.956 moških in 59.502 žensk. Stopnja registrirane brezposelnosti je tako znašala 13 %, kar je precej več kot leta 2008, ko je znašala 7 %. Oktobra 2015 je stopnja registrirane brezposelnosti nekoliko nižja, saj znaša 11,7 % (ZRSR, 2015). Največ brezposelnih oseb (30.151) je bilo starih od 15 do 29 let (ZRSZ, 2015). Stopnja brezposelnosti se je v letu 2014 najbolj znižala med nizko izobraženimi in mladimi. Med prvimi je bilo močno povišanje stopnje brezposelnosti (v obdobju 2008–2013) zlasti posledica padca aktivnosti v predelovalnih dejavnostih in gradbeništvu, ki zaposlujejo predvsem nizko izobraženo delovno silo. V letu 2014 se je stopnja precej znižala predvsem zaradi povečanega zaposlovanja prek agencij za posredovanje delovne sile. Padec gospodarske dejavnosti je znižal zaposlitvene možnosti zlasti za mlade, saj so med njimi zelo razširjene začasne oblike zaposlitve, ki jih podjetja med krizo niso podaljševala, zmanjšal se je tudi obseg študentskega dela. V obdobju 2008–2013 se je njihova stopnja brezposelnosti podvojila in dosegla 21,6 % v letu 2013, v letu 2014 pa se je precej znižala (na 19 %) (UMAR, 2015). Po oceni UMAR je medletno znižanje stopnje brezposelnosti mladih za 5,1-odstotne točke v drugem četrtletju 2014 predvsem posledica demografskih dejavnikov, saj se je v tem obdobju zmanjšalo število aktivnih in neaktivnih mladih (UMAR, 2015).

Najbolj zaskrbljujoče je, da je največ brezposelnih oseb, 26.141, zajemala skupina brezposelnih z najdaljšo dobo brezposelnosti (36 mesecev in več) (ZRSZ, 2015). Stopnja dolgotrajne brezposelnosti (to je brezposelnost, ki traja več kot eno leto) se je med krizo najbolj povišala med moškimi in mladimi. Stopnja dolgotrajne brezposelnosti je bila pred krizo nižja med moškimi kakor med ženskami, vendar se je na začetku krize med moškimi bolj povišala zaradi priliva iz predelovalnih dejavnosti in gradbeništva, pri katerih se je dejavnost močno zmanjšala. Stopnja dolgotrajne brezposelnosti se je med krizo najbolj povišala med mladimi, saj se je početerila in je v drugem četrtletju 2014 znašala 8,3 % (UMAR, 2015).

Naraščanje stopnje dolgotrajne brezposelnosti se je v letu 2014 umirilo, vendar je bila trikrat višja kot leta 2009. Dlje časa trajajoča nizka gospodarska aktivnost je povzročila, da se je stopnja dolgotrajne brezposelnosti od najnižje ravni v letu 2009 v Sloveniji med krizo močno povišala (UMAR, 2015).

Slika 5: Pregled števila zaposlenih in samozaposlenih po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014

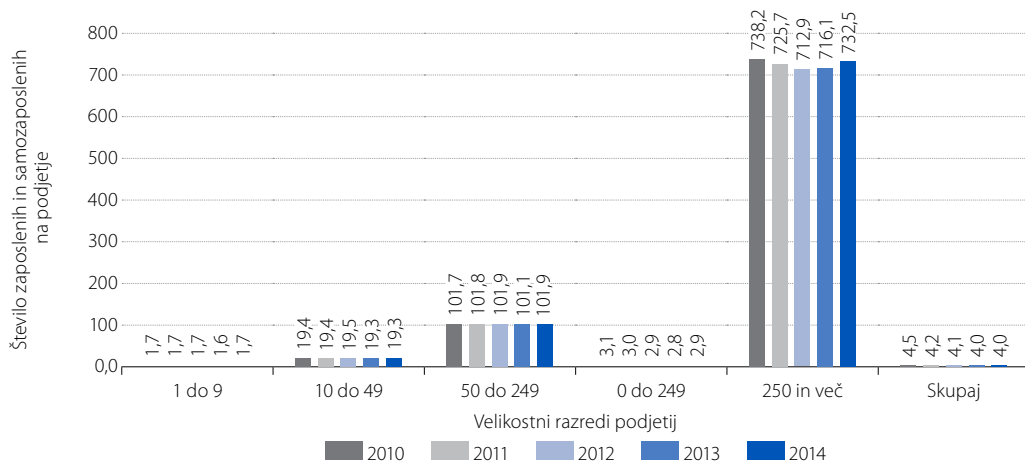


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEs (za leta 2010–2014).

Izračunali smo povprečno število zaposlenih in samozaposlenih na podjetje, ki je znašalo za Slovenijo kot celoto v letu 2014 štiri ljudi. Na *sliki 6* lahko vidimo, da se je v opazovanem obdobju povprečna velikost slovenskega podjetja zmanjševala. V primerjavi s preteklim letom je ostala enaka. Sicer pa se je v letu 2014 povprečno število zaposlenih in samozaposlenih na podjetje v primerjavi z letom 2010 za malenkost povečalo le v srednje velikih podjetjih (Rebernik et al., 2015).

Število zaposlenih (brez samozaposlenih) se je v letu 2014 povečalo za 1 % v primerjavi z letom 2013 (s 468.271 zaposlenih v letu 2013 na 474.537 zaposlenih v letu 2014). Najbolj (za 29 %) se je število zaposlenih povečalo v dejavnosti N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (z 20.662 ljudi leta 2013 na 26.674 ljudi leta 2014). Vendar je imela ta dejavnost manjši delež v skupni zaposlenosti, ki je leta 2014 znašal skoraj 6 %. A ne glede na to, je treba povedati, da se je zaposlenost v enem letu povečala za 2-odstotni točki (s 4 % v letu 2013). Največji delež zaposlenih je v letu 2014 imela dejavnost C: Predelovalne dejavnosti (36 %), a je ostal enak v primerjavi s predhodnim letom. Drugi največji delež zaposlenih je imela dejavnost G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (18 %), kar je enako kot leto prej (Rebernik et al., 2015).

Slika 6: Pregled povprečne velikosti podjetja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014



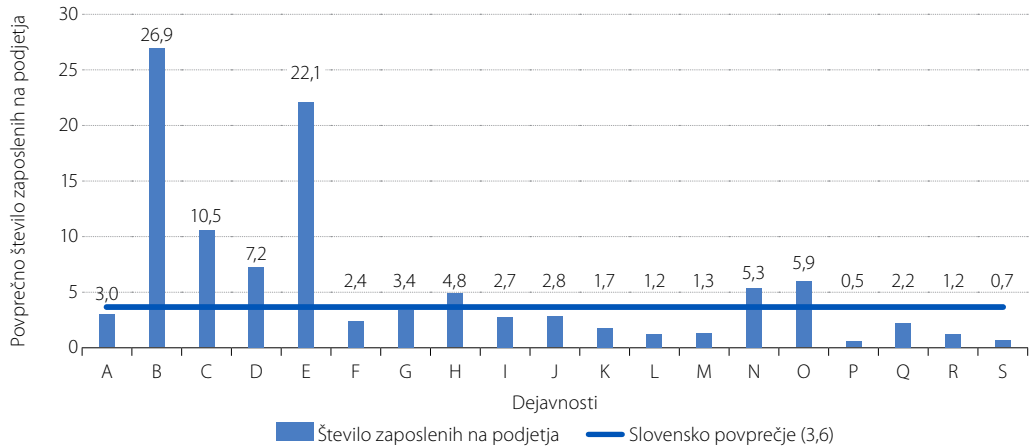
Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (za leta 2010–2014).

Po številu zaposlenih (brez samozaposlenih) na podjetje so bila največja podjetja, ki so precej presejala slovensko povprečje (4), v naslednjih dejavnostih: B: Rudarstvo 26,9 ljudi na podjetje (to je nekoliko več v primerjavi z letom 2013, ko je vrednost znašala 25,5), E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja 22,1 ljudi na podjetje, C: Predelovalne dejavnosti 10,5 ljudi na podjetje, D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro 7,2 ljudi na podjetje in O: Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti 5,9 ljudi na podjetje in (slika 7). V dejavnosti O se je povprečna velikost najbolj zmanjšala, in sicer z 8 ljudi v letu 2012 in 6,9 ljudi v letu 2013. Najmanjša podjetja po povprečnem številu zaposlenih so bila podjetja v izobraževanju (SKD P) – 0,5, in drugih dejavnostih (SKD S) – 0,7 ljudi na podjetje (tolikšna je bila povprečna velikost tudi v predhodnem letu). Nekoliko se je zmanjšala povprečna velikost podjetja v dejavnosti A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo (s 3,2 leta 2013 na 3 v letu 2014). Povprečna velikost podjetja se je povečala v dejavnosti D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro (s 7,1 ljudi v letu 2013 na 7,2 v letu 2014), v dejavnosti H: Promet in skladiščenje (s 4,6 v letu 2013 na 4,8 leta 2014), v dejavnosti K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti (z 1,5 leta 2013 na 1,7 leta 2014) in v dejavnosti Q: Zdravstvo in socialno varstvo (z 2 oseb v letu 2013 na 2,2 osebe v letu 2014)⁴. Najbolj, za eno osebo, se je povečala povprečna velikost podjetja v dejavnosti N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (s 4,3 leta 2013 na 5,3 v letu 2014).⁵ Poleg rasti zaposlenosti so nominalno rasli tudi prihodki v tržnih storitvah (Rebernik et al., 2015). Na primer, rast prihodka prometnih storitev je bila povezana s krepitvijo proizvodnje predelovalnih dejavnosti. Naraščal je tudi izvoz teh storitev, v zadnjem času predvsem v cestnem transportu. Prihodek se je povečal tudi v računalniškem programiranju in svetovanju ter pravno-računovodskih storitvah in podjetniškem svetovanju (UMAR, 2015).

⁴ Število zaposlenih se je v tej dejavnosti povečalo za 6 % (s 4470 leta 2013 na 4728 ljudi leta 2014), vendar je večja povprečna velikost tudi posledica zmanjšanja števila podjetij v tej dejavnosti za 4 % (z 2188 podjetij v letu 2013 na 2110 podjetij v letu 2014).

⁵ V tej dejavnosti se je dejansko povečalo število podjetij (s 4814 leta 2013 na 4997 leta 2014) in tudi število zaposlenih oseb (z 20.662 leta 2013 na 26.674 leta 2014).

Slika 7: Povprečna velikost podjetja po dejavnosti v Sloveniji, 2014



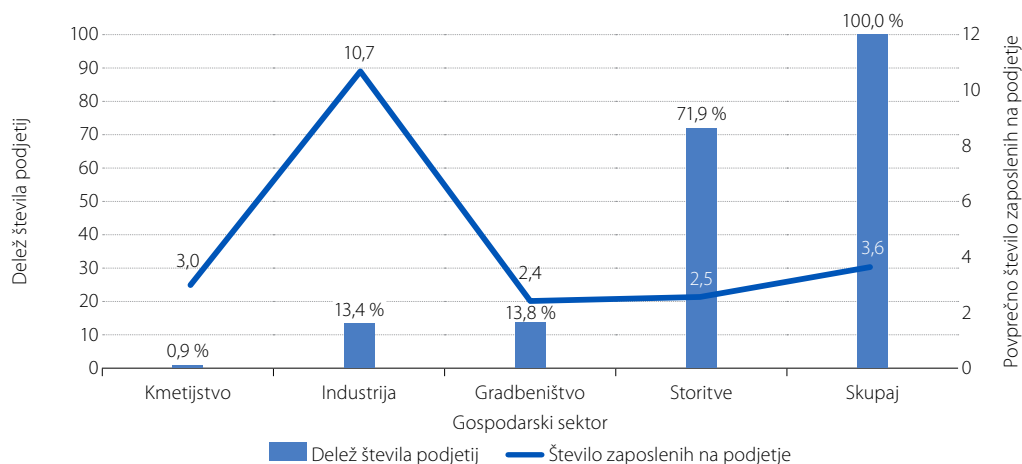
Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (za leto 2014).

Analiza zaposlenosti v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 in Sloveniji leta 2012 je pokazala, da se je povprečna velikost podjetja, izražena s številom ljudi na podjetje, zmanjšala v primerjavi s predhodnim letom in da je bilo povprečno evropsko podjetje za četrtno večje od slovenskega, saj je zaposlovalo 6 ljudi (6,1 ljudi leta 2011), slovensko pa 4,8 ljudi (5 ljudi leta 2011). Zanimivo je, da je povprečna velikost podjetja po velikostnih razredih podjetij zelo podobna, v mikro (EU-28: 1,9 ljudi na podjetja; Slovenija: 1,7 ljudi), malih (EU-28: 20 ljudi; Slovenija: 19 ljudi) in srednje velikih (EU-28: 102,7 ljudi; Slovenija: 102,4 ljudi) podjetjih. Še leto prej (2011) je bilo povprečno slovensko srednje veliko podjetje za spoznanje celo večje od evropskega. Precejšnje odstopanje pa se pojavlja pri velikih podjetjih, za katera pa smo že ugotovili, da imajo pomembno vlogo za gospodarstvo. Povprečno veliko evropsko podjetje nefinančnega sektorja gospodarstva je zaposlovalo 1.011 ljudi (leta 2011 pa 1.008 ljudi), medtem ko je slovensko veliko podjetje zaposlovalo 706 ljudi (leta 2011 pa 720 ljudi), kar pomeni, da je evropsko povprečno veliko podjetje zaposlovalo 43 % več ljudi kot slovensko veliko podjetje. Povprečno veliko predelovalno podjetje se je v letu 2012 v primerjavi z letom 2011 povečalo tako v EU-28 kot Sloveniji. Vendar se je povprečna velikost povečala za precej bolj v EU-28, kjer je povprečno veliko predelovalno podjetje zaposlovalo 820 (leta 2011 pa 762 ljudi), slovensko pa 700 ljudi (leta 2011 pa 695 ljudi) (Rebernik et al., 2015).

Manjša velikost velikih podjetij se lahko samo delno pojasni z velikostjo nacionalnega gospodarstva. Ocenjujemo, da večji del razlogov temelji v manjši inovativni moči in s tem manjši sposobnosti za rast, del razlogov pa seveda lahko pripišemo tudi celotnemu gospodarskemu okolju, ki na številnih področjih zaradi svoje neurejenosti ne zagotavlja dovolj dobrih pogojev za rast (bančni sistem, davčne obremenitve, tog trg dela ipd.) (Rebernik et al., 2015a; Tominc et al., 2015).

Če pogledamo še povprečno velikost podjetja v Sloveniji za leto 2014 po glavnih sektorjih gospodarstva, je ta naslednja. Leta 2014 je bila povprečna velikost kmetijskega (SKD A) podjetja 3 ljudi (kar je manj od 3,2 ljudi v letu 2013), industrijskega (SKD B, C, D in E) 10,7 ljudi (kar je prav tako manj od 10,8 ljudi v letu 2013), gradbenega (SKD F) 2,4 ljudi in storitvenega (SKD G do S) podjetja 2,5 ljudi. V primerjavi z letom 2013 je ostala povprečna velikost v gradbeništvu in v storitvenem sektorju nespremenjena. *Slika 8* prikazuje delež podjetij in povprečno velikost podjetja po glavnih sektorjih gospodarstva (Rebernik et al., 2015).

Slika 8: Delež števila podjetij in povprečna velikost podjetja po gospodarskih sektorjih v Sloveniji, 2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leto 2014).

Analiza predelovalnih dejavnosti gospodarstva (SKD C) v EU-28 in Sloveniji je pokazala, da je bilo v Sloveniji po številu več mikro podjetij (EU-28: 82 %; Slovenija: 88 %), vendar manj malih (EU-28: 8,5 %; Slovenija 5 %) in velikih podjetij (EU-28: 0,8 %; Slovenija: 0,6 %) kot v EU-28. Srednje velikih podjetij je bilo v obeh primerih 3 %. To je dodatna potrditev naše predpostavke o tem, da je za povprečje EU-28 mogoče predpostavljati, da predelovalne dejavnosti zaradi relativno večjih podjetij nudijo boljše poslovne možnosti drugim obstoječim in novim manjšim podjetjem. Velika podjetja v predelovalnih dejavnostih (SKD C) EU-28 so v letu 2012 zaposlovala 41 % zaposlenih oseb v tej dejavnosti, a so ustvarila 56 % celotne dodane vrednosti v tej dejavnosti (to je 902 milijardi evrov – kar 6 milijard evrov manj kot leta 2011), medtem ko so velika predelovalna slovenska podjetja pri skoraj enakem deležu zaposlenosti kot evropska (40 %) ustvarila 51 % (3 milijarde evrov) dodane vrednosti v tej dejavnosti. Več o dodani vrednosti podajamo v nadaljevanju (Rebernik et al., 2015).

1.4 Dodana vrednost

Bistvo podjetniške dejavnosti je ustvarjanje dodane vrednosti. V letu 2014 je bilo v slovenskem gospodarstvu po tekočih cenah ustvarjene 20,27 milijarde evrov (leta 2013 pa 19,25 milijarde evrov) dodane vrednosti⁶ (Rebernik et al., 2015).

1.4.1 Struktura ustvarjene dodane vrednosti

Največji delež dodane vrednosti (35,7 %, kar je manj, kot je bilo leta 2013 – 36,3 %) so v letu 2014 ustvarila velika podjetja (7,242 milijarde evrov, kar je več kot leta 2013, ko je dodana vrednost znašala 6,980 milijarde evrov), medtem ko so 64,3-odstotni delež (13,024 milijarde evrov, leta 2013 pa 12,270 milijarde evrov) ustvarila MSP (leta 2013 je bil njihov delež nekoliko manjši – 63,7 %) (tabela 3). V tem letu so velika podjetja ustvarila še večji delež izvoza. Od 26 milijard evrov prihodkov, ki so bili ustvarjeni z izvozom, so 11 milijard evrov ali 42 % ustvarila velika podjetja, medtem ko MSP 58 %

⁶ Dodana vrednost za gospodarske družbe: Prihodki poslovanja – Stroški blaga, materiala in storitev (T128) + Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje (T121 – T122). Dodana vrednost za samostojne podjetnike: Prihodki poslovanja – Stroški blaga, materiala in storitev (T060) + Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje (T054 – T055).

(15,1 milijarde evrov). Posamezno veliko podjetje je od povprečno ustvarjenih čistih prihodkov od prodaje, ki so znašali 128 milijonov evrov, ustvarilo 53 milijonov evrov čistih prihodkov od prodaje nerezidentom (torej z izvozom).

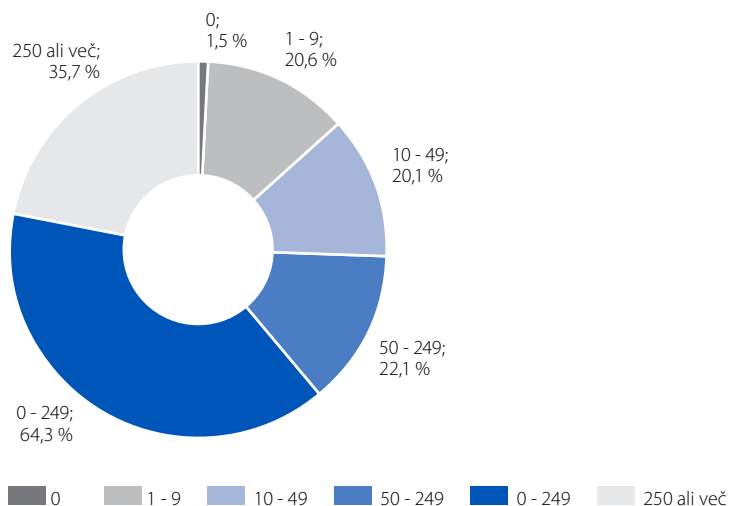
Porazdelitev dodane vrednosti po posameznih velikostnih razredih podjetij je bila naslednja: gospodarske družbe z 0 zaposlenimi so ustvarile 298 milijonov (leta 2013 pa več, in sicer 320 milijonov evrov) dodane vrednosti (kar znaša 1,5 % celotne ustvarjene dodane vrednosti slovenskega gospodarstva). Mikro, mala in srednje velika podjetja so ustvarila po okrog 4 milijarde evrov dodane vrednosti. Če pogledamo natančneje, podjetja z 1 do 9 zaposlenimi so ustvarila malo več kot petino (20,6 %) ali 4,170 milijarde evrov (leta 2013 pa 3,868 milijarde evrov) dodane vrednosti. Neznatno manj (20,1 %, leta 2013 pa 19,2 %) oziroma 4,071 milijarde evrov (leta 2013 pa 3,699 milijarde evrov) dodane vrednosti so ustvarila mala podjetja, medtem ko so srednje velika podjetja ustvarila 4,485 milijarde evrov (leta 2013 pa 4,383 milijarde evrov ali 22,1 %) (Rebernik et al., 2015).

Drugi največji delež izvoza, to je 27 % ali 7 milijard evrov, so ustvarila srednje velika podjetja. V povprečju je imelo slovensko podjetje 24,5-odstotni delež (leta 2013 pa nekoliko manjšega, in sicer 23,9-odstotnega) dodane vrednosti v prihodkih poslovanja, kar je glede na leto prej porast za 0,6-odstotne točke oz. porast za dve odstotni točki v dveh letih (s 23,5 % leta 2012) (tabela 3 in slika 9). Povprečno slovensko podjetje je v letu 2014 ustvarilo 620.000 evrov čistih prihodkov od prodaje, od tega 200.000 evrov ali skoraj tretjino od izvoza (Rebernik et al., 2015).

Vendar je treba dodati, da statistični podatki kažejo, da je blagovna menjava Slovenije skoncentrirana v majhnem številu največjih izvoznikov. Na primer, leta 2014 je dvajset največjih izvoznikov ustvarilo približno tretjino vrednosti celotnega izvoza, sto največjih izvoznikov pa skoraj 60 % vrednosti celotnega izvoza. Večino blagovne menjave na izvozni strani (91 % vrednosti celotnega izvoza) je ustvarilo tisoč največjih izvoznikov (to je bilo manj kot 5 % vseh izvoznikov). Med slovenskimi izvozniki je bil v letu 2014 številčno največji delež tistih (63,3 % vseh izvoznikov), katerih delež izvoza v njihovem prihodku od prodaje je znašal manj kot 25 %. Ta podjetja so ustvarila 9 % celotne vrednosti slovenskega izvoza. Več kot polovico (54 %) vrednosti celotnega izvoza Slovenije so ustvarila podjetja, katerih delež izvoza v prihodku od prodaje je bil vrednostno najmanj 75-odstoten. Številčni delež teh izvoznikov od celotnega števila slovenskih izvoznikov, ki so v letu 2013 izvažali, pa je bil majhen (8,1 % vseh izvoznikov) (SURS, 2015, 2015a).

Večanje deleža dodane vrednosti v prihodkih kakor tudi izvoza je dobro, saj se tako večja tržni delež podjetij in novoustvarjena vrednost, ki jo podjetja lahko namenjajo za dobičke, plače in investicije. Na primer, podjetja so v letu 2014 investirala v opredmetena osnovna sredstva 3,6 milijarde evrov ali 4 % več kot v letu 2013 (SURS, 2015f). Največjo rast investicij so v primerjavi z letom 2013 izkazovala podjetja v dejavnosti L: Poslovanje z nepremičninami, in sicer so ta podjetja v letu 2013 investirala 46 milijonov evrov, v letu 2014 pa 75 milijonov evrov ali 64 % več. Drugo najvišjo rast investicij so izkazovala podjetja v dejavnosti G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, ki so v letu 2014 namenila za investicije 480 milijonov evrov ali 32 % več kot v letu 2013. Sledila je dejavnost H: Promet in skladiščenje, v kateri so podjetja v letu 2014 investirala 503 milijone evrov ali 19 % več kot v prejšnjem letu. V dejavnosti E: Oskrba z električno energijo, plinom in paro so v primerjavi s prejšnjim letom investicije upadle za 26 % (SURS, 2015f).

Slika 9: Delež ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJ PES (za leto 2014).

Ne glede na spodbudni trend rasti deleža dodane vrednosti v prihodkih poslovanja, pa je bil delež v letu 2014 še vedno manjši, kot je bil leta 2010, ko je znašal 24,9 % (slika 10) (Rebernik et al., 2015).

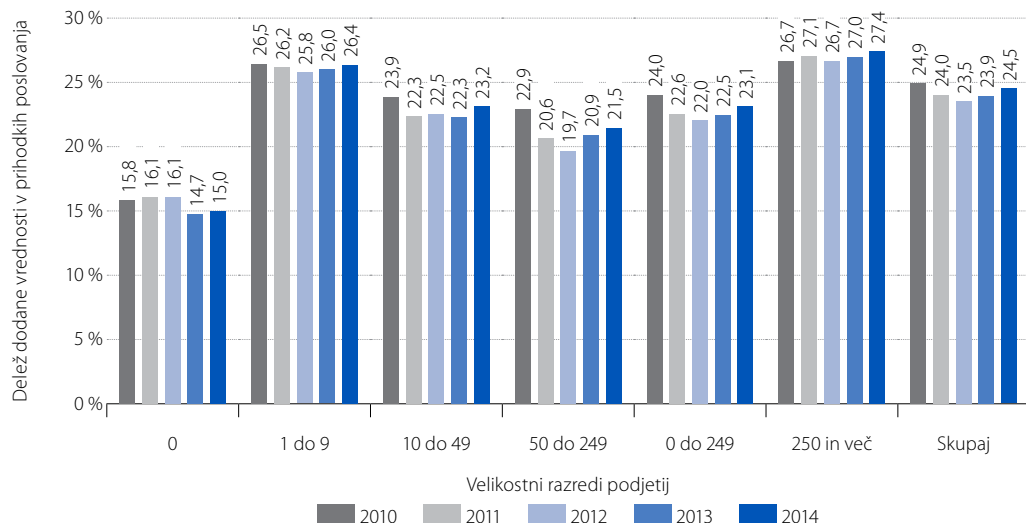
Tabela 3: Dodana vrednost in prihodki poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014

	Velikostni razredi podjetij						SKUPAJ
	0	1 do 9	10 do 49	50 do 249	MSP	250 in več	
Dodana vrednost v milijardah evrov	0,298	4,170	4,071	4,485	13,024	7,242	20,266
Prihodki poslovanja v milijardah evrov	1,993	15,811	17,584	20,905	56,293	26,414	82,707
Delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja (v %)	15,0	26,4	23,2	21,5	23,1	27,4	24,5

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJ PES (za leto 2014).

Če primerjamo deleže dodane vrednosti v prihodkih poslovanja v nefinančnem sektorju za EU-28 in Slovenijo v letu 2012, ugotavljamo, da je bil delež v Sloveniji večji za mikro in mala podjetja ter velika podjetja, manjši pa za srednje velika podjetja. Mikro in mala podjetja v EU-28 so imela 26-odstotni delež dodane vrednosti, medtem ko slovenska mikro in mala podjetja kar 42-odstotnega. V velikih podjetjih je bil delež v Sloveniji 25-odstoten, medtem ko je bil v EU-28 23-odstoten. Srednje velika podjetja v Sloveniji pa so imela ta delež manjši kot srednje velika podjetja v EU-28 (EU-28: 21 %; Slovenija: 18 %). To nakazuje neustreznosti podjetniške strukture v Sloveniji. V EU-28 v letu 2012 so velika podjetja ustvarila 42 % dodane vrednosti, medtem ko v Sloveniji 37 % vrednosti.

Slika 10: Pregled deleža dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014

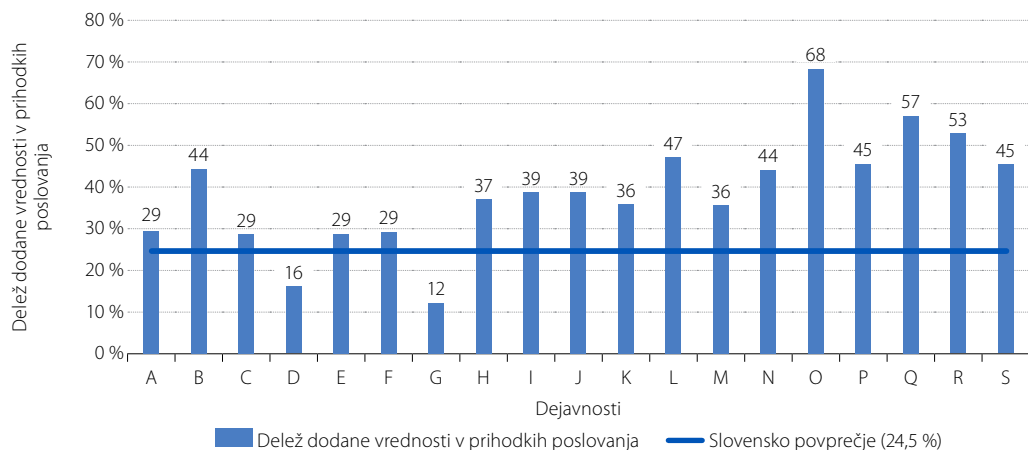


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (za leta 2010–2014).

Dodana vrednost se je leta 2014 povečala za 5 % v primerjavi z letom 2013, kar je za 2-odstotni točki več, kot je znašala rast prihodka iz poslovanja. Najbolj se je povečala dodana vrednost v dejavnosti N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (za 25 %; s 490 milijonov evrov leta 2013 na 614 milijonov evrov leta 2014), a je ta dejavnost predstavljala le 3 % celotne ustvarjene dodane vrednosti leta 2014. Največji delež (35 %) dodane vrednosti je ustvarila dejavnost C: Predelovalne dejavnosti. Dodano vrednost je v enem letu povečala za 7 % (s 6,65 milijarde evrov leta 2013 na 7,1 milijarde evrov leta 2014). Drugi največji delež dodane vrednosti (17 %), ki pa je bil za več kot pol manjši, je ustvarila dejavnost G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil. V tej dejavnosti se je dodana vrednost povečala za 3 % (s 3,29 milijarde evrov leta 2013 na 3,39 milijarde evrov leta 2014) (Rebernik et al., 2015).

Pomembne razlike v deležu dodane vrednosti v prihodkih poslovanja podjetij so se pojavljale po dejavnostih, kar prikazuje *slika 11*.

Slika 11: Deleži dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po dejavnostih v Sloveniji, 2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEs (za leto 2014).

Pa pogledimo najprej dejavnosti, v katerih je bil delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja nad slovenskim povprečjem, ki je znašalo v letu 2014 24,5 %. Relativno največjo dodano vrednost v prihodkih poslovanja v letu 2014 so ustvarili v dejavnostih O: Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti (68 %, kar je za 1-odstotno točko več glede na leto 2013), Q: Zdravstvo in socialno varstvo (57 %, kar je za 3-odstotne točke več glede na leto 2013), R: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti (dodana vrednost znaša 53 % prihodkov poslovanja, kar je za 1-odstotno točko več glede na leto 2013), L: Poslovanje z nepremičninami (47 %, ali 1-odstotno točko manj kot leto prej). V dejavnosti P: Izobraževanje je ta delež znašal 45 %, kar je tudi 1-odstotno točko manj kot leta 2013. Prav tako je predstavljala dodana vrednost v prihodkih poslovanja v dejavnosti S: Druge dejavnosti 45 % (v primerjavi z letom 2013 se je delež povečal za 2-odstotni točki). V dejavnosti B: Rudarstvo je delež znašal 44 %. V tej dejavnosti se je delež povečal za 3-odstotne točke v primerjavi z letom 2013, kar je dobro, saj se je v tej dejavnosti v letu 2013 v primerjavi z letom 2012 delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja najbolj zmanjšal, in sicer za 6-odstotnih točk (s 47 % v letu 2012), kar pomeni, da je bil delež v letu 2014 še vedno manjši kot leta 2012. 39-odstoten je bil delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja v dejavnostih I: Gostinstvo in J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti, kar je enako kot leto prej. 37-odstoten je bil delež v dejavnostih H: Promet in skladiščenje, kar je za 1-odstotno točko več kot leto prej. V dejavnosti K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti je bil 36-odstoten in se je zmanjšal za 1-odstotno točko glede na leto 2013. 29-odstotni delež so imele dejavnosti A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo (za 1-odstotno točko manj kot leta 2013; leta 2012 je bil ta delež še 32-odstoten), C: Predelovalne dejavnosti, E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja in F: Gradbeništvo (kar je v vseh treh dejavnostih za 1-odstotno točko več kot leta 2013). Podpovprečni delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja sta ustvarili le dejavnosti D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro (16 % – enako kot leta 2013 in 3-odstotne točke več kot leta 2012), in G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (12 % – enako kot leta 2013) (Rebernik et al., 2015).

Zaradi boljše preglednosti podajamo v tabeli 4 dejavnosti tako, da so najprej navedene tiste, ki se jim je povečal delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja v letu 2014 v primerjavi z letom 2010, nato pa sledijo dejavnosti, v katerih se je delež zmanjšal (Rebernik et al., 2015).

Tabela 4: Sprememba deleža dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po dejavnostih v Sloveniji, 2010–2014

Področje dejavnosti	Delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja, 2010 (v %)	Delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja, 2014 (v %)	5-letna sprememba 2014–2010 (v odstotnih točkah)
P Izobraževanje	38	45	7
S Druge dejavnosti	39	45	6
F Gradbeništvo	24	29	5
L Poslovanje z nepremičninami	42	47	5
N Druge raznovrstne poslovne dejavnosti	41	44	3
C Predelovalne dejavnosti	27	29	2
Q Zdravstvo in socialno varstvo	55	57	2
M Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti	35	36	1
J Informacijske in komunikacijske dejavnosti	38	39	1
O Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti	68	68	1
G Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil	13	12	-1
A Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo	30	29	-1
K Finančne in zavarovalniške dejavnosti	37	36	-1
E Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki; saniranje okolja	31	29	-2
I Gostinstvo	42	39	-3
H Promet in skladiščenje	40	37	-3
R Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti	56	53	-3
D Oskrba z električno energijo, plinom in paro	20	16	-4
B Rudarstvo	49	44	-5
Skupaj RS:	24	25	0

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leta 2010–2014).

1.4.2 Dodana vrednost na podjetje

Povprečna dodana vrednost na podjetje je znašala v letu 2014 154.600 evrov (leta 2013 pa 147.016 evrov), kar je slabih 1,5 % več kot pred petimi leti, ko je znašala 152.404 evre. To je posledica rasti števila gospodarskih družb z 0 zaposlenimi v petih letih (z 19.900 v letu 2010 na 26.332 v letu 2014), ki pa ni vplivala na sorazmerno povečanje ustvarjene dodane vrednosti teh podjetij.⁷ Dejansko ugotavljamo, da se je leta 2014 število vseh gospodarskih družb v primerjavi z letom 2010 povečalo za 14 % (s 55.734 v letu 2010 na 63.590 leta 2014), medtem ko se je dodana vrednost, ki so jo ustvarile, povečala za samo 5 % (s 17,5 milijarde evrov leta 2010 na 18,4 milijarde evrov leta 2014), kar rezultira v zmanjšanju povprečne produktivnosti. Tako je bila dodana vrednost, ki jo je ustvarila povprečna gospodarska družba v letu 2014, ko je znašala 289.642 evrov, manjša kot leta 2010, ko je bila 314.307 evrov. Tudi za samostojne podjetnike ugotavljamo, da se je povprečna dodana vrednost na podjetje

⁷ Število gospodarskih družb z 0 zaposlenimi se je v letu 2014 v primerjavi z letom 2010 povečalo za 32 %, dodana vrednost, ki so jo ustvarile te družbe v letu 2014 glede na leto 2010, pa se je povečala za samo 23 %. Če dodano vrednost preračunamo na gospodarsko družbo z 0 zaposlenimi, ugotovimo, da je bila ta v letu 2010 višja (12.227 evrov) kot v letu 2014 (11.324 evrov) (leta 2013 je znašala 12.130 evrov).

v letu 2014 glede na leto 2010 zmanjšala,⁸ kar pomeni, da novoustanovljena podjetja niso prispevala k višji dodani vrednosti in tudi niso zaposlovala (Rebernik et al., 2015).

Najbolj se je povečala povprečna dodana vrednost v srednje velikem podjetju, in sicer za 5 % (s 3.851.602 evra v letu 2012 na 4.043.322 evrov leta 2013). Za 4 % se je leta 2013 povečala povprečna dodana vrednost velikega podjetja (z 31.519.441 evrov leta 2012 na 32.768.493 evrov leta 2013). Za 2 % se je tudi povečala povprečna dodana vrednost mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi (z 38.598 evrov v letu 2012 na 39.397 evrov leta 2013). Skoraj nespremenjena je ostala povprečna dodana vrednost malega podjetja (732.743 evrov leta 2012 oziroma 730.697 evrov leta 2013). Najbolj se je zmanjšala povprečna dodana vrednost gospodarske družbe z 0 zaposlenimi ljudmi, in sicer za 12 % (s 13.748 evrov leta 2012 na 12.130 evrov leta 2013). V teh družbah je povprečna dodana vrednost leta 2010 znašala 12.227 evrov, kar pomeni, da je v letu 2013 skoraj tolikšna, kot je bila pred štirimi leti. V MSP se je ta vrednost v letu 2013 glede na leto 2012 povečala z 92.733 evrov na 93.863 evrov (za 1 %) (Rebernik et al., 2015).

Spremembe ustvarjene dodane vrednosti na podjetje po velikostnih razredih podjetij navajamo v tabeli 5. Najprej smo navedli velikostne razrede, v katerih se je dodana vrednost v letu 2014 povečala glede na leto 2010, tem pa sledijo velikostni razredi podjetij, za katere se je ta vrednost zmanjšala.

Tabela 5: Sprememba ustvarjene dodane vrednosti na podjetje po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014

Velikostni razred podjetij	Dodana vrednost na podjetje, 2010 (v evrih)	Dodana vrednost na podjetje, 2014 (v evrih)	Sprememba 2014/2010 (v %)
Srednje veliko podjetje (50 do 249 zaposlenih)	3.605.112	4.168.043	16
Malo podjetje (10 do 49 zaposlenih)	685.963	775.547	13
Veliko podjetje (250 in več zaposlenih)	31.036.406	34.987.404	13
Mikro podjetje (1 do 9 zaposlenih)	39.087	42.456	9
MSP (0 do 249 zaposlenih)	96.844	99.509	3
Mikro (0 zaposlenih)	12.227	11.324	-7
Skupaj (slovensko povprečno podjetje)	152.404	154.600	1

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (podatki za leto 2014).

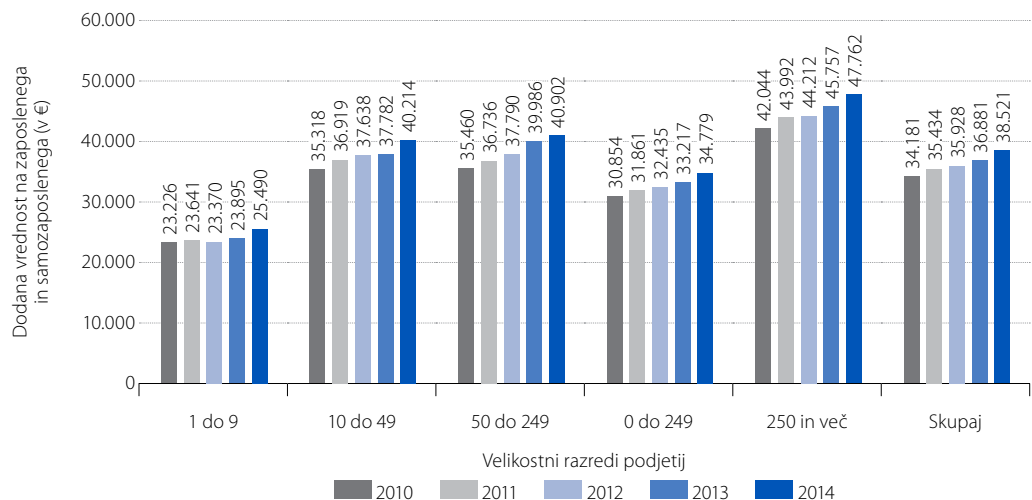
1.4.3 Dodana vrednost na zaposlenega

Povprečna dodana vrednost na zaposlenega v slovenskih podjetjih (pokazatelj produktivnosti dela) se je v opazovanem petletnem obdobju povečevala (slika 12). V letu 2010 je znašala 34.181 evrov, leta 2014 pa 38.521 evrov, kar je 2,4-odstotna povprečna letna rast. Treba pa je upoštevati, da se je v tem obdobju zmanjšalo število zaposlenih in samozaposlenih za 1,4 %. V letu 2014 so bila nadpovprečno produktivna velika podjetja, saj je povprečna produktivnost dela znašala 47.762 evrov (ali 24 % več od slovenskega povprečja – 38.521 evrov) (Rebernik et al., 2015). MSP skupaj so bila s 34.779 evri na osebo podpovprečno produktivna (10-odstotno zaostajanje za povprečjem oziroma 27-odstotno zaostajanje za najbolj produktivnimi velikimi podjetji). Najbolj produktivna med MSP so bila leta 2014 srednje velika podjetja z nadpovprečnimi 40.902 evroma (6-odstotno preseganje slovenskega

⁸ Število samostojnih podjetnikov se je v letu 2014 v primerjavi z letom 2010 zmanjšalo za 5 %. Dodana vrednost, ki so jo ustvarili samostojni podjetniki, se je v primerljivem obdobju sicer povečala za slab odstotek (0,86 %), a ne sorazmerno z rastjo števila samostojnih podjetnikov. Povprečna dodana vrednost na samostojnega podjetnika je bila zato v letu 2014, ko je znašala 27.380 evrov, za 6 % višja kot leta 2010 (25.724 evrov) (Rebernik et al., 2015).

povprečja). Mala podjetja so bila takoj za njimi s 40.214 evri (4-odstotno preseganje povprečja) dodane vrednosti na osebo. Najmanj produktivna so bila mikro podjetja (1 do 9 zaposlenih) s 25.490 evri na zaposlenega (vključno s samozaposlenimi) (34-odstotno zaostajanje za povprečjem) (tabela 2 in sliki 12 in 13).

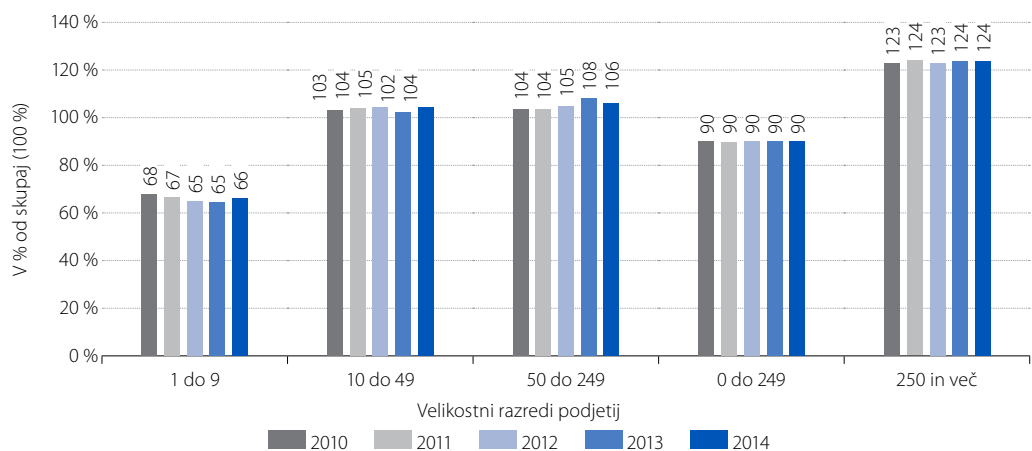
Slika 12: Pregled dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (za leta 2010–2014).

Na sliki 13 so prikazane relativne dodane vrednosti na osebo.

Slika 13: Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (za leta 2010–2014).

Med slovenskimi regijami so bila po kriteriju povprečne dodane vrednosti na zaposlenega (brez samozaposlenih) najuspešnejša podjetja iz jugovzhodne Slovenije (53.059 evrov, kar je 20-odstotno

nominalno povečanje te vrednosti v primerjavi z letom 2010, ko je vrednost znašala 44.171 evrov), ki so v povprečju ustvarila za 24 % večjo dodano vrednost na zaposlenega od slovenskega povprečja (42.708 evrov) (Rebernik et al., 2015).

Spremembe ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji za leti 2010 in 2014 prikazujemo v *tabeli 6*. Regije smo navedli po padajočem porastu dodane vrednosti na zaposlenega v letu 2014 glede na leto 2010. Najbolj, za 28 %, se je povečala dodana vrednost na zaposlenega v notranjsko–kraški regiji, za najmanj, 9 %, pa se je ta vrednost povečala v osrednjeslovenski regiji (Rebernik et al., 2015).

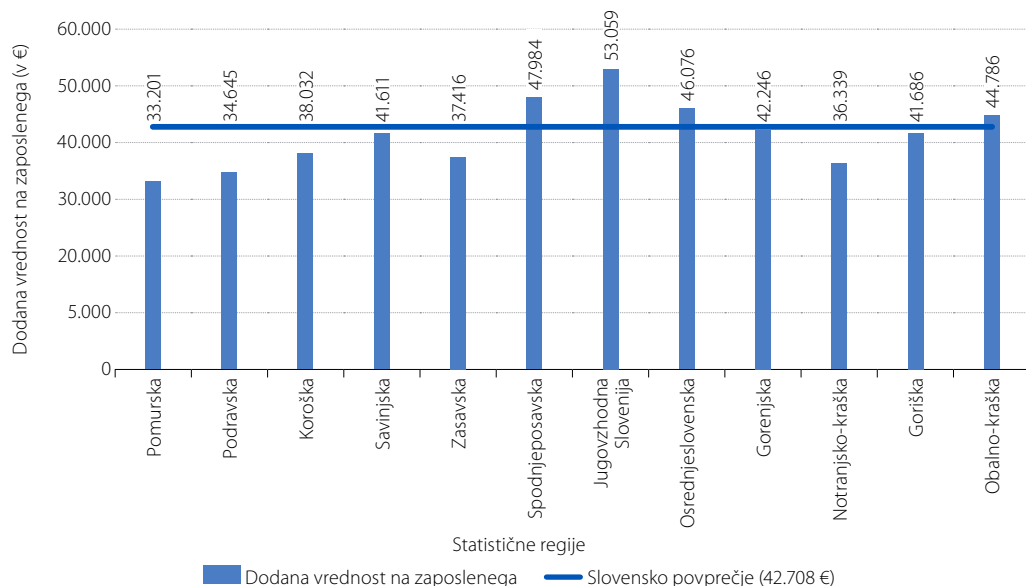
Tabela 6: Sprememba ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2010–2014

Regija	DV na zaposlenega 2010 (v evrih)	DV na zaposlenega 2014 (v evrih)	5-letna sprememba 2014/2010 (v %)
Notranjsko-kraška	28.362	36.339	28
Spodnjeposavska	38.564	47.984	24
Gorenjska	34.416	42.246	23
Pomurska	27.229	33.201	22
Jugovzhodna Slovenija	44.171	53.059	20
Koroška	33.250	38.032	14
Obalno-kraška	39.276	44.786	14
Podravska	30.397	34.645	14
Zasavska	33.073	37.416	13
Savinjska	37.181	41.611	12
Goriška	37.880	41.686	10
Osrednjeslovenska	42.415	46.076	9
Skupaj	37.721	42.708	13

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (za leto 2014).

Nadpovprečno produktivna so bila tudi podjetja iz spodnjeposavske (47.984 evrov), osrednjeslovenske (46.076 evrov) in obalno-kraške regije (44.786 evrov). Vse druge regije so bile v letu 2014 podpovprečno produktivne. Najnižjo produktivnost je izkazovala pomurska regija v višini 33.201 evro (kar pa je za 12 % več v primerjavi z letom 2013, ko je ta vrednost znašala 29.603 evre in je bila še za slab odstotek manjša kot leta 2012), ko predstavlja le 77 % slovenskega povprečja in se je glede na leto 2013 izboljšalo za 5-odstotnih točk - z 72 % slovenskega povprečja. Ustvarjena dodana vrednost na zaposlenega v pomurski regiji je tako zaostajala za najproduktivnejšo regijo (jugovzhodno Slovenijo) za 37 %. Razlika v povprečni dodani vrednosti na zaposlenega med regijo z najvišjo in regijo z najnižjo dodano vrednostjo je v letu 2014 znašala 19.859 evrov, kar je še večje zaostajanje, kot je bilo v preteklih letih (na primer, zaostajanje je predstavljal leta 2013 19.024 evrov, leta 2012 pa 16.535 evrov). Druge regije so dosegle naslednje vrednosti: gorenjska (42.246 evrov; leta 2010 pa 34.416 evrov), goriška (41.686 evrov; leta 2010: 37.880 evrov), savinjska (41.611 evrov; leta 2010: 37.181 evrov), koroška (38.032 evrov oziroma leta 2010 33.250 evrov), zasavska (37.416 evrov oziroma leta 2010 33.073 evrov), notranjsko-kraška regija (36.339 evrov, leta 2010 pa 28.362 evrov). Notranjsko-kraška regija je v petih letih najbolj povečala svojo produktivnost, in sicer za dobrih 28 %, kar smo že omenili. Leta 2014 je zasedla predzadnje mesto po produktivnosti zaposlenega podravska regija (34.644 evrov oziroma leta 2010 30.397 evrov na zaposlenega) (*slika 14*) (Rebernik et al., 2014; Rebernik et al., 2015).

Slika 14: Dodana vrednost na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2014

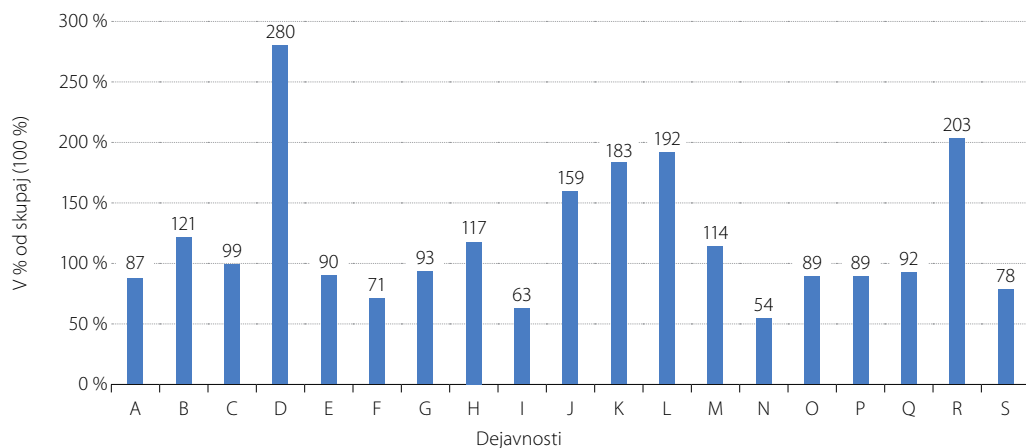


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (za leto 2014).

Sliko produktivnosti slovenskega gospodarstva dopolnjujemo s podatkom o povprečni in relativni dodani vrednosti na zaposlenega po dejavnostih. Relativna dodana vrednost na zaposlenega v dejavnosti je podana kot odstotek dosežene povprečne dodane vrednosti na zaposlenega vseh velikostnih razredov v posamezni dejavnosti glede na slovensko povprečje.

Relativne dodane vrednosti na zaposlenega po dejavnostih za leto 2014 so prikazane na *sliki 15*.

Slika 15: Relativna dodana vrednost na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (za leto 2014).

V letu 2014 so bili relativno najproduktivnejši zaposleni v dejavnosti D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro, saj so ustvarili za 119.515 evrov dodane vrednosti na zaposlenega ali za 180 % več od

slovenskega povprečja (42.708 evrov). Vendar je bila dosežena vrednost manjša v primerjavi z letom 2013, ko je znašala 124.977 evrov in presegala slovensko povprečje za 204 %. To je dejavnost, ki je bila druga po vrsti (za predelovalnimi dejavnostmi) z največjim deležem izvoza v ustvarjenih čistih prihodkih od prodaje (39 %). V letu 2014 se je dodana vrednost znižala zlasti zaradi velikega upada v proizvodnji termoelektrarn in pri trgovanju z električno energijo, medtem ko se je v dejavnostih distribucije električne energije, oskrbe s paro in vročo vodo ter prenosa električne energije zmerno povečala. K nižji dodani vrednosti v dejavnosti proizvodnje termoelektrarn je prevladujoče prispevala zasičenost trga z električno energijo, malo nižja poraba elektrike, nižje cene elektrike na debelo v Evropi in močna konkurenca med ponudniki na domačem trgu. Kljub velikemu povečanju proizvodnje hidroelektrarn se dodana vrednost ni povečala (Kmet Zupančič et al., 2015)

Na drugem mestu po produktivnosti so bili zaposleni v dejavnosti R: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti, v kateri je bila produktivnost višja za 103 % (86.635 evrov) od slovenskega povprečja, a se zadnja leta ta vrednost zmanjšuje. V primerjavi z letom 2013 se je zmanjšala za 4 % (leta 2013 je znašala 90.590 evrov; leta 2012 pa je bila ta vrednost 93.006 evrov). Razlog za to je zmanjšanje obsega poslovanja. Npr. v Sloveniji je v letu 2014 delovalo 48 kinematografov, sedem manj kot v letu 2013. V letu 2014 so imeli skupaj 106 dvoran in v tem letu si je v njih ogledalo filmske predstave blizu 1,9 milijona obiskovalcev ali skoraj 400.000 manj kot v letu 2013 (približno 15 % manj). V obdobju od leta 2004 si je filmske predstave ogledalo največ gledalcev, in sicer približno 3 milijone. V letu 2014 jih je bilo približno za tretjino manj (SURs, 2015c). V letu 2014 je bilo v Sloveniji izdanih več naslovov tiskanih knjig in brošur kot v prejšnjem letu, vendar je bila knjižna produkcija v letu 2014 za skoraj petino manjša od tiste v letu 2008, a se je upadanje, značilno za zadnja leta, le ustavilo (SURs, 2015d).

Na tretjem mestu je bila dejavnost L: Poslovanje z nepremičninami z 92 % preseganjem slovenskega povprečja (81.885 evrov, kar je za malenkost manj kot leta 2013 – 81.899 evrov). Dodana vrednost se je nekoliko povečala v letu 2014 glede na predhodno leto na račun povečanja obsega poslovanja v podjetjih, ki trgujejo z lastnimi nepremičninami. Vendar predstavlja ta dejavnost znotraj dejavnosti L (poleg poslovanja z nepremičninami za plačilo ali po pogodbi ter oddajanja in obratovanja lastnih ali najetih nepremičnin, v katerih se dodana vrednost ni povečala) manjši delež ustvarjene dodane vrednosti (Kmet Zupančič et al., 2015). Nadpovprečno produktivni so bili zaposleni v dejavnosti J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti. Ustvarili so 67.935 evrov na osebo ali 59-odstotno preseganje slovenskega povprečja (leta 2013 je bilo preseganje v tej dejavnosti 63-odstotno, 67.199 evrov; leta 2012 pa 67-odstotno). Preseganje se z leti zmanjšuje, saj se dodana vrednost zmanjšuje v oddelkih dejavnosti, ki prispevajo največ dodane vrednosti v dejavnosti J, to so telekomunikacijske dejavnosti, računalniško programiranje in svetovanje (Kmet Zupančič et al., 2015).

Nadpovprečno produktivni so bili tudi zaposleni v dejavnosti B: Rudarstvo, v kateri se je preseganje glede na preteklo leto najbolj povečalo (51.684 evrov ali 21-odstotno preseganje slovenskega povprečja; leta 2013 je bilo preseganje 12-odstotno, 46.098 evrov; vendar je bila v tej dejavnosti ta vrednost še vedno nižja kot leta 2010, ko je znašala 52.615 evrov). Dodana vrednost se je po štiriletnem zniževanju zaradi ugodnih gibanj v neenergetskem delu dejavnosti (pridobivanje kamna, pridobivanje gramoza, peska, glin, pridobivanje soli) znova malo povečala, kar je povezano tudi s pozitivnim obratom gospodarske aktivnosti v gradbeni dejavnosti. V energetskem delu rudarstva, to je v dejavnosti premogovništva, poteka že dlje časa krčenje dejavnosti. Po letu 2013 je Premogovnik Velenje ostal edini slovenski rudnik, ki še aktivno pridobiva premog za prodajo, medtem ko je Rudnik Trbovlje–Hrastnik v postopku zapiranja (Kmet Zupančič et al., 2015).

Nadpovprečno produktivni so bili tudi zaposleni v dejavnosti H: Promet in skladiščenje (50.128 evrov ali 17-odstotno preseganje slovenskega povprečja; leta 2013 je bilo preseganje 15-odstotno, 47.377 evrov). Največji delež dodane vrednosti je bil ustvarjen v dejavnosti cestnega tovornega prometa.

Precejšnji delež dodane vrednosti je bil ustvarjen tudi v spremljajočih storitvenih dejavnostih v kopenskem prometu (Kmet Zupančič et al., 2015). Nadpovprečno produktivni so bili še zaposleni v dejavnosti M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (48.521 evrov ali 14-odstotno preseganje slovenskega povprečja, kar je za 3-odstotne točke več kot leta 2013, ko je bilo preseganje 11-odstotno, 45.460 evrov). Med oddelki dejavnosti M se je obseg dodane vrednosti opazno zmanjšal družbam, ki se ukvarjajo s podjetniškim in poslovnim svetovanjem, in prispevajo pomemben delež k dodani vrednosti v dejavnosti M. Tem družbam so se poslovni prihodki zmanjšali, hkrati pa so precej povečale druge poslovne prihodke ter stroške blaga, materiala in storitev. Dodana vrednost se je poleg tega zmanjšala še družbam, ki se ukvarjajo z oglaševanjem in raziskovanjem trga ter z drugimi strokovnimi in tehničnimi dejavnostmi, vendar prispevajo manjše deleže k dodani vrednosti v dejavnosti M (Kmet Zupančič et al., 2015).

Če povzamemo, leta 2014 so ostale nadpovprečno produktivne iste dejavnosti, kot so bile v letu 2013.

Pa poglejmo, katere dejavnosti so bile podpovprečne. Kot že leta 2013 so tudi v letu 2014 najmanjšo produktivnost dela dosegli v dejavnosti N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti, saj je znašala 23.001 evro, kar je manj kot leta 2013, ko je ta vrednost znašala 23.711 evrov (46 % pod slovenskim povprečjem, kar je za 4-odstotne točke slabše kot leto prej, 42 % pod slovenskim povprečjem; leta 2012 je bilo zaostajanje 40-odstotno, 23.893 evrov). Vendar je zmanjšanje dodane vrednosti na osebo posledica nekoliko hitrejši rasti števila zaposlenih (29 % v enem letu) kot dodane vrednosti (25 % v enem letu). Nadpovprečno so dodano vrednost povečale edino družbe, ki se ukvarjajo z zaposlovalnimi dejavnostmi. Delodajalci se namreč zaradi teženj po večji fleksibilnosti v negotovih gospodarskih razmerah v večji meri kot pred začetkom krize odločajo za najem delavcev preko sklenjenih delovnih pogodb z zaposlovalnimi agencijami, kar je pogojeno s spremembami na trgu dela (Kmet Zupančič et al., 2015).

Druga najslabša produktivnost je bila dosežena v dejavnosti I: Gostinstvo, v kateri je zaposleni v povprečju ustvaril 26.730 evrov ali 63 % slovenskega povprečja, kar je za eno odstotno točko manjše zaostajanje kot leta 2013, ko je bilo 64 %. Dodana vrednost in število zaposlenih v tej dejavnosti sta se namreč v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 povečali. Dodana vrednost se je povečala za 3 %, število zaposlenih pa za 1 %. Boljše kot pred letom so poslovale družbe, ki se ukvarjajo s strežbo jedi in pijač. Vendar pa se je zmanjšala dodana vrednost in število zaposlenih v družbah, ki se ukvarjajo z gostinskimi nastanitvenimi dejavnostmi (Kmet Zupančič et al., 2015).

Podpovprečno produktivna dejavnost, v kateri se zaostajanje za slovenskim povprečjem ni spremenilo, je bila dejavnost G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (39.671 evrov ali 93 % slovenskega povprečja), in to kljub povečanju dodane vrednosti za 3 % (kar je za 2-odstotni točki manj od povprečne skupne rasti dodane vrednosti) in ob skoraj nespremenjenem številu zaposlenih. Dodana vrednost se je namreč drugo leto zapored najbolj povečala v najmanjšem oddelku te dejavnosti -- v družbah trgovine z motornimi vozili in njihovimi popravili. Drugo leto zapored se je povečala tudi v družbah oddelka trgovine na drobno, razen z motornimi vozili, ki zaposlujejo največji delež zaposlenih v dejavnosti G. Dodana vrednost leta 2014 pa se je po petih letih padanja povečala tudi v družbah, ki se ukvarjajo s posredništvom in trgovino na debelo, razen z motornimi vozili (Kmet Zupančič et al., 2015).

Nespremenjena je ostala produktivnost v dejavnosti P: Izobraževanje (37.977 evrov ali 89 % slovenskega povprečja). Dodana vrednost se je povečala za 4 %, zaposlenost pa za 0,5 %. Toda ta dejavnost je predstavljala najmanjši, le 0,28 % delež v slovenski skupni ustvarjeni dodani vrednosti in le 0,31 % delež v skupnem številu zaposlenih. Obseg dela se namreč bistveno ne spreminja, kar ponazarjajo nekateri podatki. Npr. v šolskem letu 2014/15 je izvajalo predšolsko vzgojo 979 vrtcev in njihovih enot ali 19 vrtcev več kot v prejšnjem šolskem letu. Večina vrtcev, 93 %, je javnih, 65

vrtecev ali 7 % vseh vrtcev pa je zasebnih. Število vseh študentov višješolskega in visokošolskega izobraževanja je vsako študijsko leto nižje. V študijskem letu 2014/15 se je vpisalo 83.700 študentov ali 7.000 manj kot v študijskem letu 2013/14 in več kot 31.000 manj kot pred petimi leti (v šolskem letu 2009/10). Precej je upadlo zlasti število študentov višjega strokovnega izobraževanja (leta 2015 je bilo vpisanih 11.485). Tudi na visokošolske strokovne in univerzitetne programe za pridobitev prve visokošolske diplome je vpisanih precej manj študentov (52.376 študentov) kot pred petimi leti (nad 84.000). Nasprotno pa se število študentov visokošolskih podiplomskih študijskih programov zvišuje, predvsem študentov magistrskega študija (2. bolonjska stopnja). V študijskem letu 2014/15 se jih je vpisalo skoraj 20.000 (to je več kot četrtina vseh visokošolskih študentov). Delež izrednih študentov med vsemi študenti je vsako študijsko leto manjši. V študijskem letu 2014/15 je med študenti višjega strokovnega izobraževanja 60 % rednih študentov. Pred desetimi leti (v študijskem letu 2004/05) jih je bilo 32 %. Med visokošolskimi dodiplomskimi študenti so redni študenti močno prevladovali že pred desetimi leti (bilo jih je 72 %), v šolskem letu 2014/15 pa redno študira 85 % vseh dodiplomskih študentov. Delež rednih študentov najizraziteje narašča med študenti visokošolskega podiplomskega študija. Še pred petimi leti (v letu 2009/2010) je bilo redno vpisanih 20 % študentov podiplomskega študija, v letu 2014/15 jih redno študira 82 %. Razlog za to je najbrž hitro rastoče število študentov magistrskega študija 2. bolonjske stopnje, saj tam redni študenti močno prevladujejo (SURS, 2015e).

V letu 2014 se je glede na leto 2013 relativna produktivnost najbolj izboljšala, in sicer za 5-odstotnih točk, v dejavnosti A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo (37.320 evrov ali 87 % slovenskega povprečja, leta 2013 pa 82 %). Dodana vrednost se je povečala za 14 %, število zaposlenih pa za 3 %. Dodana vrednost se je zvišala v družbah iz kmetijske proizvodnje in iz gozdarstva, v družbah iz ribištva in gojenja vodnih organizmov pa se je znižala, a je ostala na višji ravni kot v letih prej (Kmet Zupančič et al., 2015). Vendar je bil delež ustvarjene dodane vrednosti dejavnosti A v ustvarjeni celotni dodani vrednosti majhen, čeprav nekoliko boljši kot pred enim letom (0,67 % leta 2014 in 0,62 % leta 2013). Tudi v zaposlenosti je predstavljala dejavnost A manj kot odstotek (0,77 % leta 2014 in 0,75 % leta 2013) (Rebernik et al., 2015).

Za 3 -odstotne točke se je izboljšala relativna produktivnost v dejavnostih C: Predelovalne dejavnosti (42.103 evre ali 99 % slovenskega povprečja; leta 2013 pa 96 %). Ta dejavnost je ustvarila največji delež dodane vrednosti, in sicer 35 % (7,1 milijarde evrov), kar je za 7 % več kot leta 2013. Hkrati pa se je število zaposlenih za malenkost zmanjšalo (za 0,3 %). Produktivnost dela v predelovalnih družbah se je leta 2014 znova izboljšala. V vseh panogah te dejavnosti je bila rast močnejša kot leto prej. V povprečju se je bolj povečala v družbah nizko (z izjemo tekstilnih) in predvsem srednje nizko tehnološko zahtevnih panog.⁹ Po zmanjševanju v preteklih letih je število zaposlenih v predelovalnih družbah ostalo skoraj nespremenjeno, nadalje se je zmanjšalo le v družbah nizko tehnološko zahtevnih panog ter tako prispevalo k izboljšanju produktivnosti v teh družbah. Od začetka krize se je število zaposlenih najbolj zmanjšalo v tekstilnih družbah. Zato se je v tekstilnih družbah najbolj izboljšala produktivnost. V usnjarskih družbah pa je bilo ob povečanju števila zaposlenih izboljšanje produktivnosti najmanjše. V družbah srednje nizko tehnološko zahtevnih panog se je po skromni rasti v predhodnih dveh letih število zaposlenih nekoliko povečalo, prav tako tudi dodana vrednost. Precej se je povečala tudi produktivnost v družbah proizvodnje drugih nekovinskih mineralnih

⁹ Na osnovi Eurostat klasifikacije ločimo 3 oz. 4 skupine panog po tehnološki zahtevnosti. Srednje visoko in visoko tehnološko zahtevne (tehnološko zahtevnejše) panoge so: kemična in farmacevtska industrija, proizvodnja IKT-opreme in električnih naprav, proizvodnja drugih strojev in naprav, proizvodnja vozil in plovil. Visoko tehnološko zahtevni panogi sta farmacevtska industrija in proizvodnja IKT-opreme. Srednje nizko tehnološko zahtevne panoge so: proizvodnja koka in naftnih derivatov, proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas, proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov, kovinska industrija, popravila in montaža strojev in naprav. Nizko tehnološko zahtevne panoge so: prehranska industrija, tekstilna industrija, usnjarska industrija, lesna industrija, papirna industrija in tiskarstvo, pohištvena industrija in druge raznovrstne predelovalne dejavnosti (Kmet Zupančič et al., 2015).

izdelkov, kjer se je število zaposlenih ob rasti dodane vrednosti nadalje zmanjšalo. Dodana vrednost na zaposlenega se je nadalje povečala tudi v družbah tehnološko zahtevnejših panog. Po skromni rasti v preteklih letih najbolj v družbah iz proizvodnje drugih strojev in naprav, ki so znova po letu 2011 ustvarile večjo dodano vrednost in nadalje zmanjšale število zaposlenih. Družbe nizko tehnološko zahtevnih panog so znova ustvarile večjo dodano vrednost (z izjemo tekstilnih), vendar se je njihov delež v celotni dejavnosti v povprečju še zmanjšal. Poleg tekstilnih so k temu prispevale tudi prehranske družbe. Delež družb tehnološko zahtevnejših panog v dodani vrednosti se je zmanjšal. Po precejšnjem zmanjšanju v 2013 pa se je povečal delež družb iz proizvodnje vozil in plovil, ki so v letu 2014 tudi edine prispevale k povečanju deleža tehnološko zahtevnejših panog v zaposlenosti (Kmet Zupančič et al., 2015).

Za 3-odstotne točke se je izboljšala relativna produktivnost v dejavnosti E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja (38.349 evrov ali 90 % slovenskega povprečja; leto prej 87 %; leta 2010 je ta dejavnost dosegala 96 % slovenskega povprečja). Dodana vrednost, ki je predstavljala 1,6 % v skupni ustvarjeni dodani vrednosti, se je povečala za 2 %, medtem ko se je zaposlenost zmanjšala za skoraj 5 %. Najbolj se je dodana vrednost povečala v družbah iz saniranja okolja, ki k skupni dodani vrednosti v dejavnosti ne prispevajo veliko, in tudi v družbah iz oskrbe z vodo, ki pa imajo v skupni dodani vrednosti pomembnejši delež (Kmet Zupančič et al., 2015).

Za eno odstotno točko se je produktivnost izboljšala v dejavnosti S: Druge dejavnosti (33.503 evre ali 71 % slovenskega povprečja), kar je posledica 6 % rasti dodane vrednosti ob nespremenjenem številu zaposlenih in skoraj 2 % povečanju števila podjetij v tej dejavnosti. Ta dejavnost je ustvarila le 0,7 % skupne ustvarjene vrednosti, in sicer v dejavnostih članskih organizacij, popravilu računalnikov in komunikacijskih naprav ter drugih storitvenih dejavnostih (pralnice, kemične čistilnice, frizerska, kozmetična in pedikerska dejavnost, pogrebne storitve ter nega telesa).

V letu 2014 se je za eno odstotno točko izboljšala produktivnost tudi v dejavnosti F: Gradbeništvo (30.330 evrov ali 71-odstotno doseganje slovenskega povprečja). Dodana vrednost se je povečala za 7 %, zaposlenost pa za 0,5 %. Po zniževanju v preteklih letih so se prihodki in dodana vrednost družb v gradbeništvu leta 2014 povečali. Ob višji aktivnosti pa se je poslabšal poslovni rezultat, ki je bil posledica visokega prevrednotenja zalog v zgolj dveh družbah¹⁰, brez teh dveh prevrednotenj bi prišlo do znižanja neto čiste izgube celotne dejavnosti, povečal bi se tudi dobiček iz poslovanja. Povečanje prihodkov v letu 2014 je povezano z okrepljenimi investicijami države, kar je vidno tudi v različni dinamiki rasti prihodkov po različnih oddelkih gradbeništva. Po podatkih SURS se je vrednost opravljenih del v inženirskih objektih povečala za 32,5 %, v gradnji stavb pa nadalje znižala za 9 %. Prihodki so se tako močno povečali v oddelku gradnja inženirskih objektov in se okrepili tudi v oddelku specializirana gradbena dela, kjer podjetja pogosto nastopajo kot podizvajalci podjetij v drugih dveh oddelkih. Rast produktivnosti je bila povezana z ugodnim povpraševanjem in manj neugodnimi razmerami v bančnem sistemu (Kmet Zupančič et al., 2015).

Dejavnosti, ki nista dosegli slovenskega povprečja in v katerih se je v letu 2014 glede na leto 2013 produktivnost še dodatno zmanjšala, sta bili: Q: Zdravstvo in socialno varstvo (39.342 evrov ali 92 % slovenskega povprečja) in O: Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti (38.070 evrov ali 89 % slovenskega povprečja; še leta 2010 je bilo doseganje 98-odstotno). Zdravstvo in socialno varstvo je dodano vrednost povečalo za 8 %, vendar tudi za skoraj 6 % število zaposlenih, hkrati pa se je zmanjšalo število podjetij za skoraj 4 %. Tako je bila dodana vrednost na

¹⁰ Prevrednotenje zalog v družbah v gradbeništvu je v letu 2014 znašalo 204 milijone evrov, kar je največ v zadnjih sedmih letih, odkar razpolagamo s primerljivimi podatki. V eni družbi so zaloge prevrednotili v višini 116 milijonov evrov, v drugi pa za 49 milijonov evrov (Kmet Zupančič et al., 2015).

zaposlenega za 2,5 % višja kot leto prej. Ta dejavnost je predstavljala v skupni dodani vrednosti 1 % in še manj kot odstotek v zaposlenosti slovenskega gospodarstva. Dejavnost O je svojo dodano vrednost povečala za 3 % in za skoraj prav toliko tudi zaposlenost (kar je le 6 ljudi, saj je bilo v tej dejavnosti v letu 2014 zaposlenih 249 ljudi, leta 2013 pa 243). Ta dejavnost ima, na primer, v skupni dodani vrednosti in zaposlenosti le 0,05-odstotni delež. Lahko pa rečemo, da ima dejavnost kot celota (vključno z vsemi poslovnimi subjekti, ne le gospodarske družbe in samostojni podjetniki) obetavno prihodnost, če jo ocenjujemo na primer po opravljenih investicijah, ki so bile v letu 2014 največje prav v tej dejavnosti (Rebernik et al., 2014; Rebernik et al., 2015). Po podatkih SURS so namreč poslovni subjekti z najmanj 20 zaposlenimi v letu 2014 ustvarili za skoraj 5 milijard evrov investicij v nova in rabljena osnovna sredstva, kar je za 8 % več kot v letu pred tem, od česar je največji delež te vrednosti ustvarila dejavnost javna uprava, obramba in obvezna socialna varnost, 28 % ali 1,4 milijarde evrov (SURS, 2015f).

Analizo ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega smo naredili tudi za glavne sektorje gospodarstva v obdobju 2010–2014, kar je prikazano v *tabeli 7* (Rebernik et al., 2014; Rebernik et al., 2015).

Tabela 7: Pregled dodane vrednosti po gospodarskih sektorjih v Sloveniji, 2010–2014

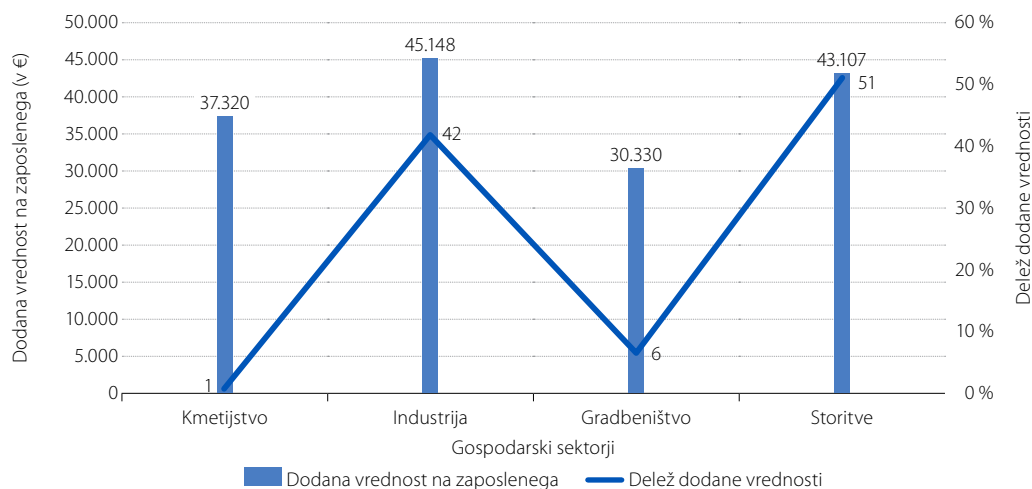
Gospodarski sektor	Leto	Dodana vrednost v milijardah evrov	Delež dodane vrednosti	Število zaposlenih	Dodana vrednost na zaposlenega v evrih	Relativna dodana vrednost na zaposlenega v % od skupaj
Kmetijstvo	2010	0,136	0,7	4.397	30.924	82
	2011	0,123	0,6	3.755	32.790	83
	2012	0,127	0,7	3.654	34.842	87
	2013	0,119	0,6	3.533	33.807	82
	2014	0,136	0,7	3.642	37.320	87
Industrija	2010	7,542	39,0	196.255	38.431	102
	2011	7,840	40,1	195.218	40.163	102
	2012	7,839	40,7	193.014	40.615	101
	2013	8,048	41,8	188.644	42.663	104
	2014	8,472	41,8	187.641	45.148	106
Gradbeništvo	2010	1,577	8,1	59.827	26.352	70
	2011	1,386	7,1	50.972	27.197	69
	2012	1,278	6,6	45.196	28.269	70
	2013	1,227	6,4	42.929	28.581	70
	2014	1,309	6,5	43.158	30.330	71
Storitve	2010	10,095	52,2	252.502	39.981	106
	2011	10,207	52,2	247.165	41.296	105
	2012	10,009	52,0	238.416	41.982	105
	2013	9,855	51,2	233.165	42.268	103
	2014	10,350	51,1	240.098	43.107	101
Skupaj	2010	19,35	100,0	512.981	37.721	100
	2011	19,557	100,0	497.110	39.341	100
	2012	19,254	100,0	480.281	40.088	100
	2013	19,250	100,0	468.271	41.109	100
	2014	20,266	100,0	474.537	42.708	100

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leta 2010–2014).

V tabeli 7 vidimo, da se je relativna produktivnost v petletnem obdobju najbolj, in to za 5-odstotnih točk, izboljšala v kmetijstvu, kjer je povprečna ustvarjena dodana vrednost v letu 2014 znašala 37.320 evrov na zaposlenega. To sicer predstavlja še vedno za 13 % manjšo vrednost od slovenskega povprečja (42.708 evrov). Zelo spodbudno je, da se je relativna produktivnost povečala v predelovalnih dejavnostih, in sicer za 4-odstotne točke glede na leto 2013 (45.148 evrov, kar je za 17 % več, kot je bilo leta 2010, 38.431 evrov). V gradbeništvu se je relativna produktivnost v letu 2014 povečala za 1-odstotno točko v opazovanem obdobju. Dobra novica je, da je bil prihodek podjetij v dejavnosti gradbeništva v letu 2014 za 6 % višji kot v letu 2013 in prvič po letu 2008 je ta dejavnost izkazovala rast. Storitveni sektor je v povprečju presegal povprečno slovensko produktivnost v letu 2014 za 1 %, a se je preseganje v letu 2014 v primerjavi z letom 2010 zmanjšalo za 5-odstotnih točk (Rebernik et al., 2014; Rebernik et al., 2015).

Na sliki 16 so prikazani deleži ustvarjene dodane vrednosti in dodana vrednost na zaposlenega za glavne gospodarske sektorje v letu 2014.

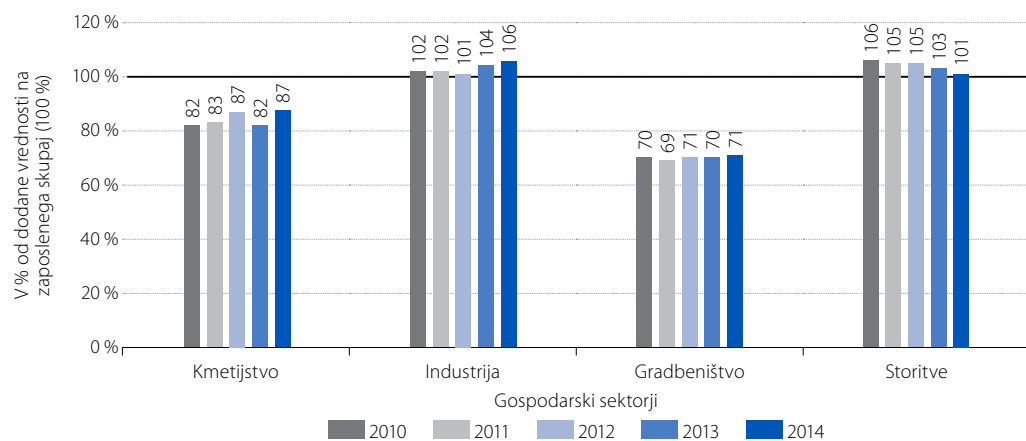
Slika 16: Delež dodane vrednosti in dodana vrednost na zaposlenega po gospodarskih sektorjih v Sloveniji, 2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJ PES (za leto 2014).

Slika 17 pa prikazuje relativno dodano vrednost na zaposlenega po gospodarskih sektorjih v Sloveniji za obdobje 2010–2014.

Slika 17: Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega po gospodarskih sektorjih v Sloveniji, 2010–2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEs (za leta 2010–2014).

Ustvarjena dodana vrednost v povprečnem evropskem velikem predelovalnem podjetju je leta 2012 znašala 60 milijonov evrov (leta 2011 pa 57 milijonov evrov), v slovenskem pa le 28 milijonov evrov (toliko tudi v letu 2011). Ko smo preračunali ustvarjeno dodano vrednost na zaposlenega v velikem predelovalnem podjetju, je ta za EU-28 znašala 73.333 evrov, za Slovenijo pa 40.308 evrov, kar kaže na precej manjši potencial predelovalnih velikih podjetij v Sloveniji v primerjavi z EU-28 (Rebernik et al., 2015).

1.5 Stroški dela

Stroški dela gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2014 so znašali 11 milijard evrov, kar predstavlja 56-odstotni povprečni delež v dodani vrednosti in je za 1-odstotno točko manj v primerjavi z letom 2013. Stroški dela so bili leta 2014 za 399 milijonov evrov večji kot leta 2013. V petletnem obdobju (2010–2014) so se stroški dela nominalno povečali za 776 milijonov evrov (Rebernik et al., 2015).

V strukturi stroškov dela so leta 2014 stroški plač predstavljali v povprečju 73 %, stroški pokojninskih zavarovanj 7 %, stroški drugih socialnih zavarovanj 6 % in drugi stroški dela 14 %. Ti deleži so bili leta 2013 enaki. Po velikostnih razredih podjetij so bili ti deleži skoraj enaki, razen za gospodarske družbe z 0 zaposlenimi, kjer je leta 2014 predstavljal delež stroškov plač v stroških dela 58 % (7-odstotnih točk več kot leta 2013), delež stroškov pokojninskih zavarovanj 6 %, delež stroškov drugih socialnih zavarovanj 5 % in delež drugih stroškov dela 31 % (7-odstotnih točk manj kot leta 2013). Stroški pokojninskih zavarovanj so bili v velikih podjetjih za skoraj en odstotek višji (8 %) (Rebernik et al., 2015).

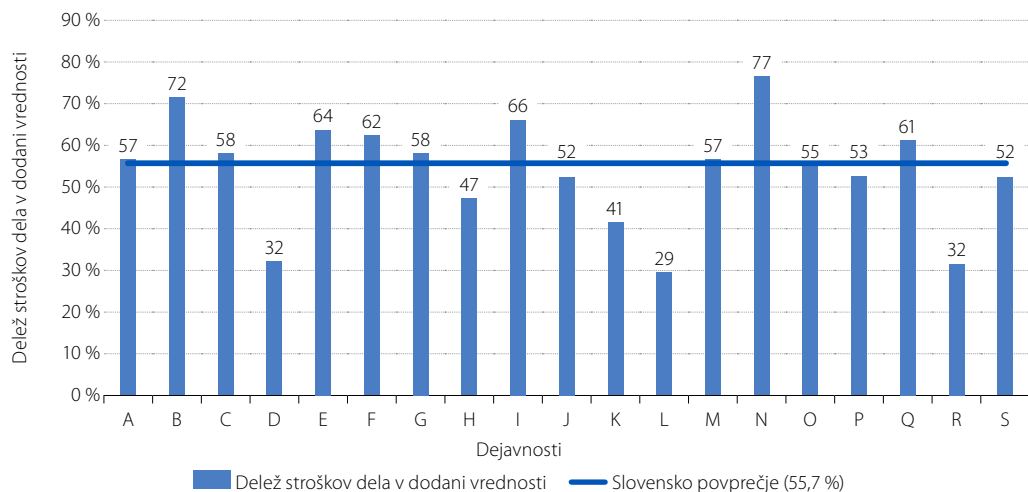
Največji nadpovprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti so dosegale dejavnosti: N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (77 %, kar je 4-odstotne točke več kot leta 2013 in 3-odstotne točke več kot leta 2010, ko je ta delež znašal 74 %). V tej dejavnosti se je število zaposlenih povečalo za 29 %, stroški dela pa za 31 %. Nadpovprečen je bil tudi strošek dela v dejavnosti B: Rudarstvo (72 %, kar je 3-odstotne točke manj kot leta 2013 oziroma 9-odstotnih točk več kot leta 2010, ko je delež znašal 63 %), v kateri se je zaposlenost zmanjšala za 2,9 %, medtem ko so se stroški dela povečali za

3,5 %. Nadpovprečen je bil tudi strošek dela v dodani vrednosti v dejavnosti I: Gostinstvo (66 % ali enako kot leta 2013 oziroma 4-odstotne točke manj kot leta 2010, ko je delež znašal 70 %), v kateri se je število zaposlenih povečalo za 1,3 %, stroški dela pa za 2,5 %. Nadpovprečni stroški dela so bili tudi v dejavnosti E: Oskrba z vodo; ravnanje z odplakami in odpadki; saniranje okolja (64 % ali 3-odstotne točke manj kot leta 2013, ko je ta delež znašal 67 %, ter še vedno enako kot leta 2010). V tej dejavnosti se je v enem letu (od 2013 na 2014) zmanjšalo število zaposlenih za 4,8 %, stroški dela pa za 2,7 % (Rebernik et al., 2014; Rebernik et al., 2015).

Nadpovprečni stroški dela v dodani vrednosti so bili še v naslednjih dejavnostih: F: Gradbeništvo (62 % ali 3-odstotne točke manj kot leta 2013, ko je delež znašal 65 %, kar pa je 6-odstotnih točk manj glede na leto 2010, ko je bil delež 68-odstoten; zaposlenost se je povečala za pol odstotka, stroški dela pa za 2,5 %), Q: Zdravstvo in socialno varstvo (61 % ali 1-odstotna točka manj kot leta 2013, ko je bil delež 62-odstoten; zaposlenost se je povečala za 5,8 %, stroški dela pa za 7,9 %). Nadpovprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti sta izkazovali tudi dejavnost C: Predelovalne dejavnosti (58 % ali 2-odstotni točki manj kot leta 2013; zaposlenost se je zmanjšala za 0,3 %, stroški dela pa povečali za 3,5 %) in G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (prav tako 58 % ali za 1-odstotno točko manj kot leta 2013, ko je bil delež 59-odstoten; tudi leta 2010 je bil delež 58-odstoten; zaposlenost se je zmanjšala za 0,3 %, stroški dela pa so se povečali za 1,6 %). Sledijo še dejavnosti A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo (s 57 % ali 4-odstotnimi točkami manj kot leta 2013; zaposlenost se je povečala za 3,1 %, stroški dela pa za 5,7 %), s prav tolikšnim deležem stroškov dela v dodani vrednosti je bila dejavnost M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (v kateri se je zaposlenost zmanjšala za 2,2 %, stroški dela pa so se povečali za pol odstotka). Dejavnost O: Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti je dosegala slovensko povprečje (55 %, kar je 3-odstotne točke manj, kot je bilo leta 2013 in tudi leta 2010 – 58 %; zaposlenost se je povečala za 2,7 %, stroški dela pa so se zmanjšali za 1,4 %) (Rebernik et al., 2014; Rebernik et al., 2015).

Pod slovenskim povprečjem stroškov dela v dodani vrednosti so bile dejavnosti L: Poslovanje z nepremičninami (29 % ali enako kot leta 2013 in tudi leta 2010; zaposlenost je bila večja za 1,8 %, stroški dela pa za 2,1 %), D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro (32 %, kar je za 2-odstotni točki manj kot leta 2013 oziroma 2010; zaposlenost je bila manjša za 0,6 %, stroški dela pa večji za 0,2 %), R: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti (32 % ali 2-odstotni točki manj kot leta 2013, ko je bil delež 30-odstoten, in 6-odstotnih točk manj kot leta 2010 – 38 %; zaposlenost je bila večja za 0,1 %, stroški dela pa za 0,3 %), K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti (41 % ali za 2-odstotni točki manj kot leta 2013, ko je bil delež 39-odstoten, in enako kot leta 2010; zaposlenost se je v enem letu povečala za 13 %, stroški dela pa za 14 %), H: Promet in skladiščenje (47 %, kar je 2-odstotni točki manj kot leta 2013 in za 6-odstotnih točk manj kot leta 2010, ko je bil delež 53 %; zaposlenost se je povečala za 2,1 %, stroški dela pa za 4,7 %), J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti (52 % ali enako kot leta 2013, a še vedno za 1-odstotno točko manj kot leta 2010, ko je delež znašal 53 %; zaposlenost se je povečala za 0,2 %, stroški dela pa za 1,9 %), P: Izobraževanje (53 % oziroma 1-odstotna točka manj kot leta 2013, ko je bil delež 54-odstoten, kar je 7-odstotnih točk manj kot leta 2010, ko je bil delež 60-odstoten; zaposlenost je bila večja za 0,5 %, stroški dela pa za 0,7 %) in S: Druge dejavnosti (52 % ali 3-odstotne točke manj kot leta 2013 in 7-odstotnih točk manj kot leta 2010, ko je bil delež 59-odstoten; zaposlenost je bila večja za 0,1 %, stroški dela pa za 1,4 %) (*slika 18*) (Rebernik et al., 2014; Rebernik et al., 2015).

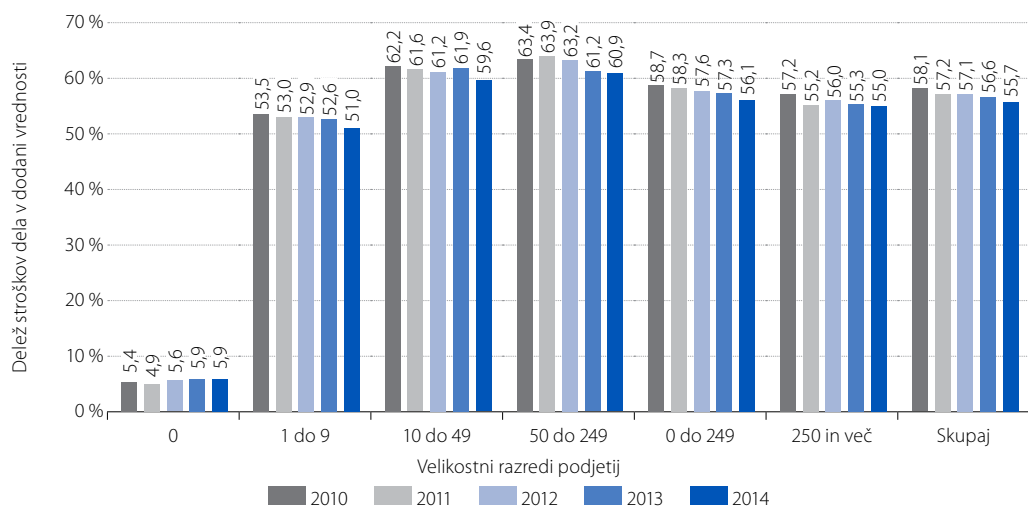
Slika 18: Delež stroškov dela v dodani vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leto 2014).

Deleži stroškov dela v dodani vrednosti po velikostnih razredih podjetij v obdobju 2010–2014 so prikazani na *sliki 19*. Leta 2014 je bil delež najnižji pri gospodarskih družbah z 0 zaposlenimi, kjer je znašal 5,9 %, sledila so mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi, kjer je delež znašal 51 % in je bil pod povprečjem (55,7 %). Podpovprečen je bil delež stroškov dela v dodani vrednosti tudi v velikih podjetjih (55 %). V preostalih velikostnih razredih je bil delež stroškov dela nad slovenskim povprečjem, in sicer v malih podjetjih 59,6-odstoten, v srednje velikih podjetjih pa 60,9-odstoten. V MSP skupaj je bil delež stroškov dela v ustvarjeni dodani vrednosti le malo nad slovenskim povprečjem in je znašal 56,1 % (*slika 19*).

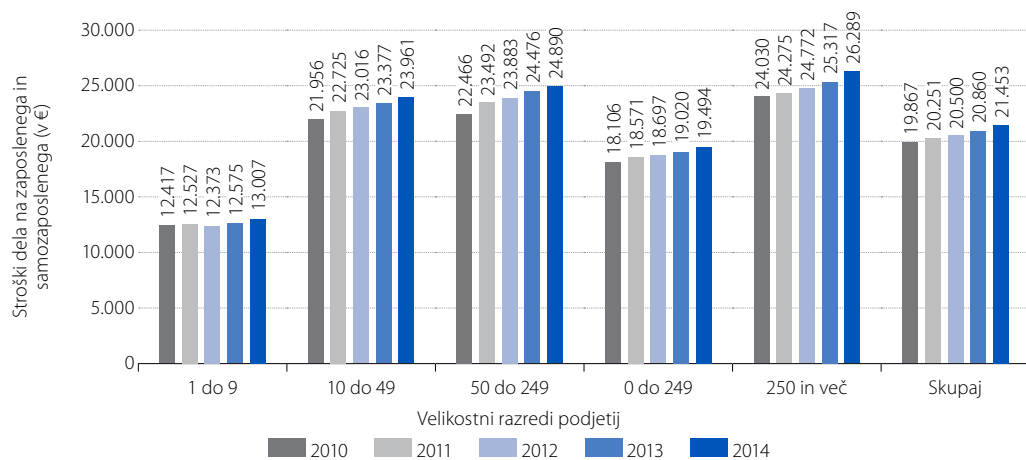
Slika 19: Pregled deleža stroškov dela v dodani vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leta 2010–2014).

Stroški dela na zaposlenega (ko smo k številu zaposlenih oseb prišteli tudi samostojne podjetnike posameznike ali samozaposlene osebe, ki se sicer uradno ne imenujejo zaposleni) v letu 2014 so v povprečju znašali 21.453 evrov, medtem ko so brez upoštevanja samozaposlenih oseb znašali 23.784 evrov. Najvišji so bili v velikih podjetjih, kjer so znašali 26.289 evrov, najnižji pa so bili povprečni stroški dela v mikro podjetjih (13.007 evrov). Povprečni stroški dela v tem velikostnem razredu so bili nizki tudi zato, ker smo v ta velikostni razred podjetij k zaposlenim prišteli samostojne podjetnike (lastnike ali samozaposlene). Brez njih bi stroški dela na zaposlenega znašali 18.996 evrov. Povprečni stroški dela na zaposlenega, ki so presegali slovensko povprečje, so bili v srednje velikih (24.890 evrov) in malih podjetjih (23.961 evrov). V MSP so bili ti stroški podpovprečni in so znašali 19.494 evrov (slika 20). Vidimo lahko, da so se v 5-letnem obdobju stroški dela na osebo rahlo večali v vseh opazovanih velikostnih razredih podjetij.

Slika 20: Pregled povprečnih stroškov dela na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014

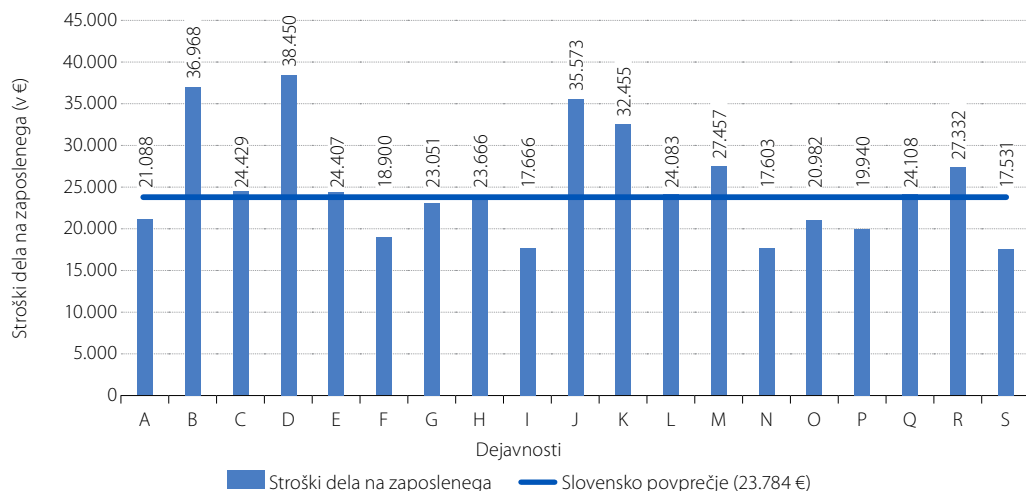


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leta 2010–2014).

Najvišji stroški dela na zaposlenega so bili v dejavnosti D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro. Znašali so 38.450 evrov in so za 62 % presegali slovensko povprečje (23.784 evrov), kar je za 2-odstotni točki več, kot je bilo leta 2013, in 4-odstotne točke več glede na leto 2010. V vseh opazovanih letih so bili stroški dela na zaposlenega najvišji v tej dejavnosti. Najnižji stroški dela na zaposlenega so bili v dejavnostih S: Druge dejavnosti (17.531 evrov), N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (17.603 evre) in I: Gostinstvo (17.666 evrov), v katerih so bili povprečni stroški dela za 26 % nižji, kot so znašali povprečni stroški dela v slovenskem gospodarstvu v letu 2014. Drugo mesto zaseda dejavnost B: Rudarstvo (36.968 evrov ali 55 % več od slovenskega povprečja), tik za njo sledi dejavnost J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti (35.573 evrov), zatem dejavnost K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti (32.455 evrov) (Rebernik et al., 2015).

Nad povprečjem so bili stroški dela na zaposlenega še v naslednjih dejavnostih: M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (27.457 evrov), R: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti (27.279 evrov), L: Poslovanje z nepremičninami (27.332 evrov), C: Predelovalne dejavnosti (24.429 evrov), E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja (24.407 evrov) in Q: Zdravstvo in socialno varstvo (24.108 evrov). Preostale dejavnosti so dosegale stroške dela na zaposlenega, ki so bili manjši od slovenskega povprečja (slika 21).

Slika 21: Povprečni stroški dela na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (za leto 2014).

Povprečna mesečna neto plača v letu 2014 je znašala 1.005,64 evra. To je nominalno za 0,9 %, realno pa za 0,7 % več, kot je znašala povprečna mesečna neto plača za leto 2013. Povprečna mesečna bruto plača v letu 2014 je znašala 1.540,50 evra; v primerjavi s povprečno mesečno bruto plačo v prejšnjem letu se je zvišala, nominalno za 1,1 %, realno pa za 0,9 %. Povprečna mesečna neto plača je bila v letu 2014 v javnem in zasebnem sektorju višja kot v letu 2013. Povprečna mesečna neto plača v letu 2014 je znašala v javnem sektorju 1.142,34 evra (od tega v sektorju država 1.128,43 evra), v zasebnem sektorju pa 932,62 evra. V javnem sektorju se je povprečna mesečna neto plača v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 zvišala za 0,9 % (od tega v sektorju država za 0,6 %), v zasebnem sektorju pa za 1 % (SURs, 2014).

Povprečna mesečna neto plača v letu 2014 je bila najvišja v osrednjeslovenski statistični regiji; znašala je 1.088,13 evra. Blizu slovenskemu povprečju so bile neto plače v jugovzhodni Sloveniji in v gorenjski regiji; v prvi je znašala v povprečju 1.019,01 evra, v drugi pa 1.001,38 evra. Najnižjo povprečno mesečno neto plačo v letu 2014 so tako kot prejšnje leto imeli v notranjsko-kraški regiji, in sicer je znašala 907,05 evra. Povprečna mesečna neto plača v letu 2014 se je sicer v primerjavi s prejšnjim letom v vseh regijah zvišala, razen v zasavski regiji; tam se je neznatno znižala (za 0,3 %) (SURs, 2014).

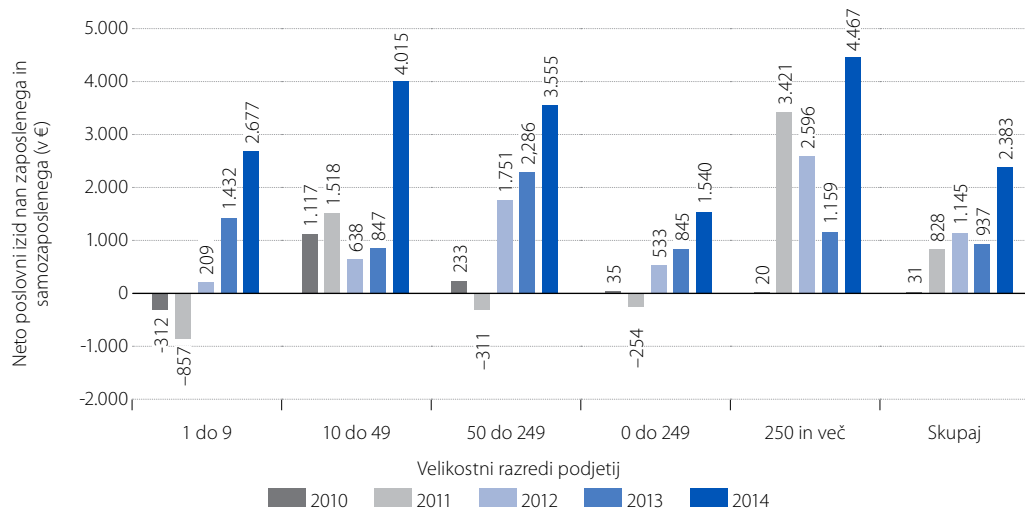
Po podatkih Eurostata za leto 2014 so bili povprečni stroški dela za dejansko opravljeno delovno uro za vsa področja dejavnosti (razen za dejavnost A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo in O: Dejavnost javne uprave in obrambe, dejavnost obvezne socialne varnosti) in v poslovnih subjektih z več kot 9 zaposlenimi osebami najvišji na Danskem (40,3 evra), v Belgiji (39 evrov), na Švedskem (37,4 evra) in v Luksemburgu (35,9 evra). Povprečni stroški dela za dejansko opravljeno delovno uro za leto 2014 so bili najnižji v Bolgariji (3,8 evra) in v Romuniji (4,6 evra). V Sloveniji so stroški dela za dejansko opravljeno delovno uro v omenjenih področjih dejavnosti in poslovnih subjektih znašali za navedeno leto 15,6 evra; kar nas uvršča med Ciper (15,8 evra) in Grčijo (14,6 evra) (SURs, 2014a).

1.6 Kazalniki finančne uspešnosti

Opravili smo tudi finančno analizo po velikostnih razredih podjetij, slovenskih statističnih regijah in dejavnostih. Celotni neto poslovni izid (dobiček) leta 2014 je znašal 1,254 milijarde evrov in je bil skoraj trikrat tolikšen kot leta 2013 (489 milijonov evrov). Negativni neto poslovni izid (izgubo) so izkazale v letu 2014 le gospodarske družbe z 0 zaposlenimi, in sicer v višini 658 milijonov evrov, kar je več kot polovica ustvarjenega neto poslovnega izida. Izgubo so te družbe v letu 2014 skoraj potrojile v primerjavi z letom 2013. Leta 2013 so prav tako samo te družbe izkazovale izgubo, ki je znašala 253 milijonov evrov (in je predstavljala 52 % vrednosti ustvarjenega dobička v letu 2013). Največ dobička so leta 2014 ustvarila velika podjetja (54 % ali 677 milijonov evrov, kar je bilo skoraj 4-krat več kot leta 2013), sledila so mikro podjetja s 35 % (438 milijonov evrov, kar je bilo skoraj 2-krat toliko kot leta 2013), mala podjetja z 32 % (406 milijonov evrov, kar je bilo skoraj 5-krat več kot leta 2013) in srednje velika podjetja z 31 % (390 milijonov evrov ali 1,6-krat toliko kot leta 2013). Leta 2013 so največ dobička ustvarila srednje velika podjetja (51 % ali 251 milijonov evrov), sledila so mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi (47 % ali 232 milijonov evrov), nato velika podjetja (36 % ali 177 milijonov evrov) in mala podjetja (17 % ali 83 milijonov evrov) (Rebernik et al., 2015).

V nadaljevanju smo izračunali povprečni neto poslovni izid na zaposlenega (vključno s samozaposlenimi) za obdobje 2010–2014. Na *sliki 22* lahko vidimo, da je povprečni neto poslovni izid leta 2014 znašal 2.383 evrov, kar je največ v opazovanem petletnem obdobju. Najvišji povprečni neto poslovni izid v letu 2014 je bil ustvarjen v velikih podjetjih in je znašal 4.467 evrov, kar je skoraj dvakrat toliko, kot je bilo slovensko povprečje tega leta. Leta 2013 je bil dosežen največji neto poslovni izid na zaposlenega v srednje velikih podjetjih, in sicer v višini 2.286 evrov. Nadpovprečen neto poslovni izid na zaposlenega in samozaposlenega je bil dosežen tudi v malih podjetjih (4.015 evrov), v mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi (2.677 evrov) in srednje velikih podjetjih (3.555 evrov). Za MSP skupaj je bil neto poslovni izid na zaposlenega in samozaposlenega pod slovenskim povprečjem (1.540 evrov, kar pa je v primerjavi z letom 2013, ko je znašal 845 evrov, precej več). Spodbudno je, da je slovensko gospodarstvo že tretje leto zapored poslovalo s pozitivnim povprečnim poslovnim izidom v vseh velikostnih razredih podjetij (seveda brez razreda z 0 zaposlenimi) (*slika 22*). Kot lahko vidimo na *sliki 22*, so leta 2011 izkazovali negativen povprečni neto poslovni izid v mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi (–857 evrov) in srednje velikih podjetjih (–311 evrov). Negativna je bila ta vrednost tudi v povprečnem MSP (–254 evrov). Leta 2010 pa so poslovala z negativnim neto poslovnim izidom na zaposlenega in samozaposlenega mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi (–312 evrov) (Rebernik et al., 2014; Rebernik et al., 2015).

Slika 22: Pregled ustvarjenega neto poslovnega izida na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2010–2014

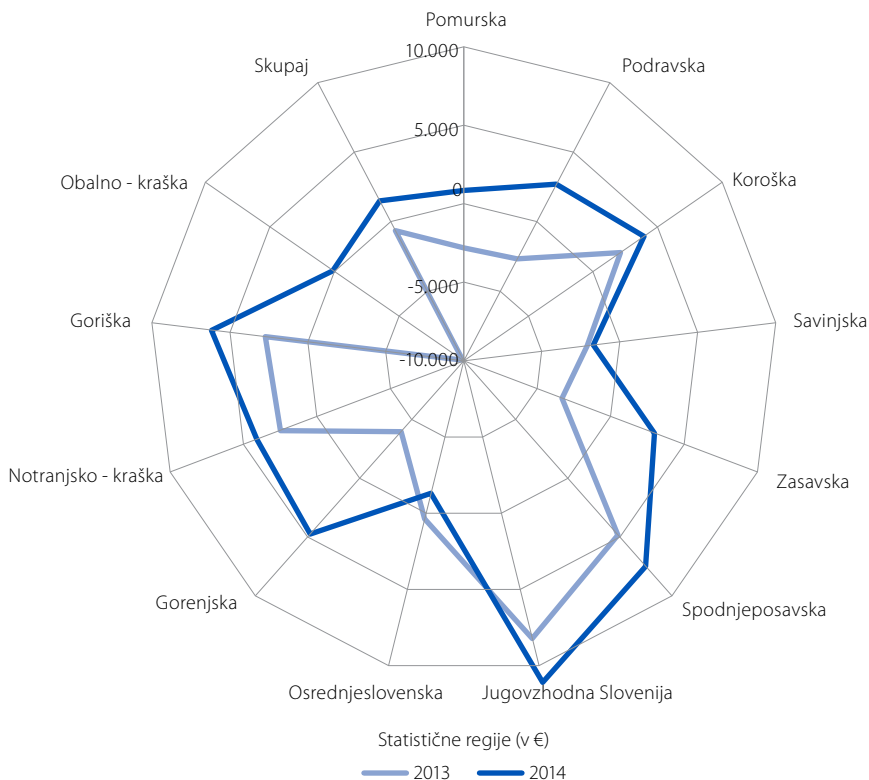


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leta 2010–2014).

Če pogledamo ustvarjeni dobiček po regijah, lahko ugotovimo, da so v letu 2014 poslovale z dobičkom vse regije, medtem ko je bilo leta 2013 polovico regij, ki so leto zaključile z izgubo. Izgubo so imele: obalno-kraška (121 milijonov evrov), gorenjska (61 milijonov evrov), podravska (34 milijonov evrov), pomurska (11 milijonov evrov), zasavska (6 milijonov evrov) in savinjska regija (4 milijone evrov). Največ dobička je v letu 2014 ustvarila jugovzhodna Slovenija (276 milijonov evrov ali več kot petino vsega dobička). Njen dobiček je bil večji za 28 % v primerjavi z letom 2013. Druga po velikosti ustvarjenega dobička je bila leta 2014 podravska regija z 240 milijoni evrov ali 19-odstotnim deležem. Ta regija je leta 2013 poslovala z izgubo v višini 34 milijonov evrov. Tretja regija po dobičku je bila leta 2014 gorenjska regija s 17-odstotnim deležem (211 milijonov evrov). Tudi ta regija je leta 2013 poslovala z izgubo 61 milijonov evrov. Dvomestni, 12-odstotni, delež v ustvarjenem dobičku je leta 2014 imela še goriška regija (151 milijonov evrov). Ta regija je povečala svoj dobiček za 77 % glede na leto 2013 (Rebernik et al., 2015).

Ustvarjeni povprečni neto poslovni izid v obdobju 2013–2014 po regijah prikazuje *slika 23*. Leta 2014 je vsak zaposleni (brez samozaposlenih) v slovenskem gospodarstvu ustvaril 2.642 evrov, kar je več, kot je bilo leta 2013, ko je ta vrednost znašala 1.044 evrov. Največji neto poslovni izid v letu 2014 je v povprečju ustvaril zaposleni delavec v jugovzhodni Sloveniji (9.812 evrov, kar je 28 % več kot leta 2013, ko je znašal 7.645 evrov). Celotno opazovano obdobje je po neto poslovnem izidu na zaposlenega na prvem mestu jugovzhodna Slovenija, ki ji je sledila spodnjeposavska regija s 7.101 evrom. Leta 2014 je bila po neto poslovnem izidu na zaposlenega na tretjem mestu goriška regija (6.135 evrov, kar je občutno več, 73 %, kot je bilo leto prej, ko je vrednost znašala 3.546 evrov). Nadpovprečne po ustvarjenem neto poslovnem izidu na zaposlenega so bile še notranjsko-kraška s 4.567 evri, koroška s 4.460 evri, zasavska s 3.744 evri in podravska regija s 3.538 evri (*slika 23*). Podpovprečne regije pa so bile: pomurska (2.135 evrov), obalno-kraška (1.596 evrov), osrednjeslovenska (508 evrov) in savinjska regija (228 evrov) (Rebernik et al., 2015).

Slika 23: Pregled ustvarjenega neto poslovnega izida na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2013–2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leti 2013–2014).

Ugotavljali smo tudi neto poslovni izid po dejavnostih. Največ dobička so leta 2014 ustvarila podjetja v dejavnosti C: Predelovalne dejavnosti (75 % ali 935 milijonov evrov). Dobiček se je v enem letu povečal 2,5-krat. Tudi leta 2013 so predelovalne dejavnosti ustvarile največji delež dobička (76 % ali 374 milijonov evrov). Na drugem mestu po ustvarjenem dobičku je bila dejavnost G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, ki pa je ustvarila precej manjši dobiček (337 milijonov evrov ali 27 %). Zaradi precejšnjega povečanja obsega poslovanja v letu 2014, o čemer smo pisali že prej, je ta dejavnost povečala svoj dobiček v primerjavi z letom 2013 za 42-krat (z 8 milijonov evrov). Tretja po dobičku v letu 2014 je bila dejavnost M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (21 % ali 257 milijonov evrov), ki je dobiček glede na leto prej povečala za 1,6-krat (s 162 milijonov evrov). Na četrtem mestu po dobičku je bila z 20-odstotnim deležem dejavnost H: Promet in skladiščenje (248 milijonov evrov ali 13 % več kot leta 2013). Dvomestni delež dobička so ustvarila še podjetja v dejavnosti D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro, in sicer 12 % (145 milijonov evrov). Toda tej dejavnosti se je dobiček v primerjavi z letom 2013 zmanjšal za 12 % (s 166 milijonov evrov) (Rebernik et al., 2015). Razlogi za to so podani v točki 1.4.3.

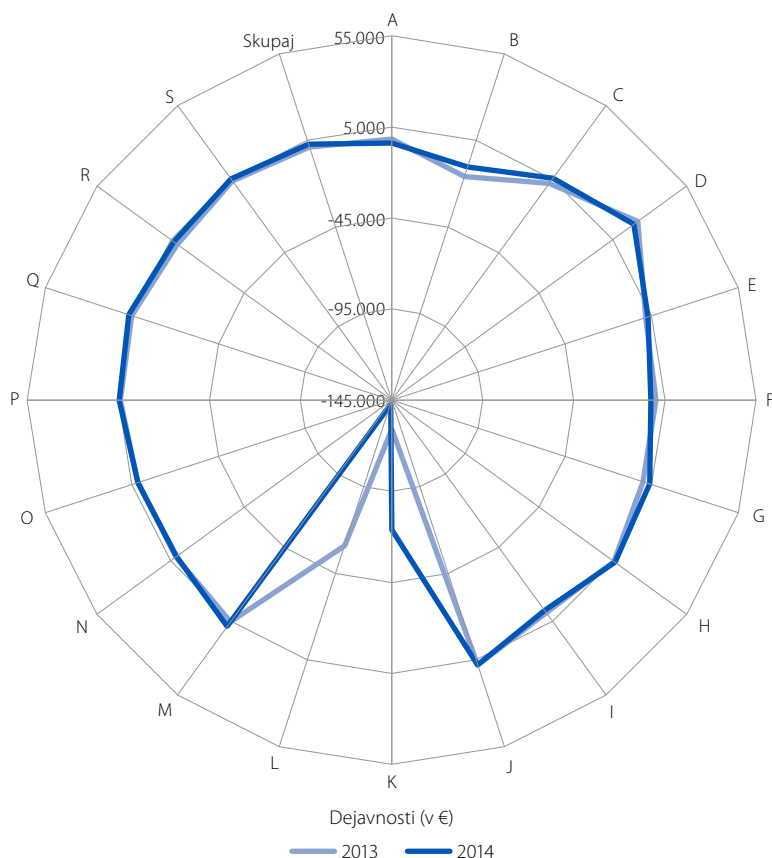
Od 19 dejavnosti je poslovalo z izgubo šest dejavnosti. Največjo izgubo so pridelala podjetja v dejavnosti L: Poslovanje z nepremičninami (453 milijonov evrov ali 36 %; izguba je bil v primerjavi z letom 2013, ko je znašala 190 milijonov evrov, več kot 2-krat večja). Poslovni rezultat nepremičninskih družb se poslabšuje že od leta 2009, ko se je začelo zmanjševanje števila transakcij, pozneje pa tudi padanje prodajnih cen na slovenskem nepremičninskem trgu. V letu 2014 se je nadalje poslabšalo tako osnovno kot finančno poslovanje. Neto izgubo so povečale družbe, ki poslujejo z

nepremičninami za plačilo ali po pogodbi in družbe, ki se ukvarjajo z oddajanjem in obratovanjem lastnih ali najetih nepremičnin. Družbe, ki trgujejo z lastnimi nepremičninami, pa so poslovno leto 2014 sicer zaključile s skoraj za polovico nižjo neto izgubo, ki pa je bila še vedno relativno visoka (Kmet Zupančič et al., 2015).

Z drugo in tretjo največjo izgubo je leto 2014 zaključila dejavnost K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti (270 milijonov evrov ali 22 %; izguba je bil v primerjavi z letom 2013, ko je znašala 418 milijonov evrov, manjša za 35 %) in dejavnost F: Gradbeništvo (122 milijonov evrov ali 10 % vrednosti ustvarjenega dobička; izguba je bila glede na leto 2013, ko je znašala 5 milijonov evrov, večja za 24-krat). Manjšo izgubo pa so izkazale naslednje dejavnosti: I: Gostinstvo (47 milijonov evrov ali 4 % vrednosti dobička, kar je skoraj 4-krat večja izguba kot leta 2013, ko je znašala 13 milijonov evrov), B: Rudarstvo (26 milijonov evrov ali 2 %; izguba se je v primerjavi z letom 2013 zmanjšala za 37 % – 40 milijonov evrov) in A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo (14 milijonov evrov ali 1 % vrednosti dobička; izguba se je povečala za več kot 2-krat – 6 milijonov je bila leta 2013) (Rebernik et al., 2015).

Izračunali smo tudi neto poslovni izid na zaposlenega po dejavnostih, kar prikazuje *slika 24*. Najboljši rezultat, izražen z neto poslovnim izidom na zaposlenega, je bil ustvarjen v dejavnosti D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro, kjer je leta 2013 znašal 21.923 evrov in je bil v primerjavi z letom 2012, ko je znašal 22.201 evro, nekoliko manjši (*slika 24*) (Rebernik et al., 2015).

Slika 24: Pregled ustvarjenega neto poslovnega izida na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2013–2014



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPES (za leti 2013–2014).

V petletnem obdobju je bila ustvarjena največja izguba na zaposlenega v dejavnosti K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti. Leta 2010 je znašala 114.000 evrov na zaposlenega, v letu 2013 pa skoraj 130.000 evrov. To je odraz težav z učinkovitostjo finančnega sektorja, zlasti bank v pretežni državni lasti, v veliki meri povezanih z neustrezno alokacijo finančnih sredstev v preteklosti. Drugi najslabši rezultat v letu 2013 v višini 61.117 evrov izgube na zaposlenega je izkazala dejavnost L: Poslovanje z nepremičninami, kar je slaba polovica povprečne izgube na zaposlenega v finančnih in zavarovalniških dejavnostih, a se je v štiriletnem obdobju povečala za skoraj desetkrat. Celotno obdobje je poslovala z negativnim neto poslovnim izidom še dejavnost I: Gostinstvo, ki pa ji je uspelo izgubo zmanjšati (z -3.747 evrov leta 2012 na -620 evrov v letu 2013). Izgubo je leta 2013 v primerjavi z letom 2012 najbolj povečala dejavnost B: Rudarstvo (z -4.296 evrov na -15.847 evrov) (Rebernik et al., 2014; Rebernik et al., 2015).

Positivni neto poslovni izid na zaposlenega v letu 2012 je spremenila v negativnega v letu 2013 dejavnost A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo (s 461 evrov na -1.769 evrov). Negativni neto poslovni izid na zaposlenega v letu 2012 pa so spremenile v pozitivnega naslednje dejavnosti: R: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti (z -9.565 evrov na 498 evrov), O: Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti (z -1.149 evrov na 1.350 evrov) in F: Gradbeništvo (z -730 evrov na 122 evrov) (Rebernik et al., 2014; Rebernik et al., 2015).

Izračunali smo še tri kazalnike donosnosti: neto donosnost sredstev, prihodkov in kapitala; dva kazalnika zadolženosti: kapital v financiranju in stopnja zadolženosti; kazalnik plačilne sposobnosti: kratkoročni koeficient in kazalnik produktivnosti, izražen s prihodki poslovanja na zaposlenega.¹¹ V tabeli 8 so prikazani omenjeni kazalniki po velikostnih razredih podjetij.

Tabela 8: Finančni kazalniki za velikostne razrede podjetij v Sloveniji, 2014

Velikostni razredi podjetij	Neto donosnost sredstev (v %)	Neto donosnost prihodkov poslovanja (v %)	Neto donosnost kapitala (v %)	Kapital v financiranju	Stopnja zadolženosti	Kratkoročni koeficient	Prihodki poslovanja na zaposlenega v 1.000 evrov
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
0	-7,5	-33,0	-42,0	0,18	1,13	0,96	
1–9	2,6	2,8	6,6	0,40	0,94	1,27	141,14
10–49	2,4	2,3	5,8	0,42	0,84	1,28	173,70
50–249	2,2	1,9	4,7	0,47	0,72	1,44	190,65
0–249	1,0	1,0	2,4	0,40	0,88	1,27	174,33
250 ali več	2,0	2,6	4,2	0,47	0,59	1,12	174,20
Skupaj	1,3	1,5	3,2	0,42	0,76	1,23	174,29

Opomba: (1) Neto poslovni izid/Sredstva × 100; (2) Neto poslovni izid/Prihodki poslovanja × 100; (3) Neto poslovni izid/Kapital × 100; (4) Kapital/Sredstva; (5) (Dolgoročne obveznosti + Kratkoročne obveznosti)/(Dolgoročna sredstva + Zaloge); (6) Kratkoročna sredstva/Kratkoročne obveznosti; (7) Prihodki poslovanja/Število zaposlenih.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEs (za leto 2014).

Kot smo že omenili, je znašal v letu 2014 ustvarjeni neto poslovni izid 1,25 milijarde evrov, kar je predstavljalo 1,3 % vrednosti sredstev, ki so znašala dobrih 93 milijard evrov (leta 2013 pa slabih 97 milijard evrov). Neto poslovni izid leta 2014 je bil za 156 % večji kot leta 2013, ko je znašal 489 milijonov evrov in je predstavljal 0,5 % vrednosti sredstev. Leta 2014 je bila za 4 % tudi manjša vrednost sredstev

¹¹ Za kazalnike od 1 do 3 je zaželeno, da je njihova vrednost čim večja. Optimalna vrednost kazalnika 4 je 0,5 ali več. Zaželeno je čim manjša vrednost kazalnika 5 in čim večja vrednost kazalnikov 6 in 7.

v primerjavi z letom 2013 (leta 2012 so sredstva znašala 101 milijardo evrov). Največjo donosnost sredstev so ustvarila mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi (2,6 %, leta 2013 pa 1,4 %), sledila so mala podjetja z 2,4 %, srednje velika podjetja z 2,2 % in velika podjetja z 2 % (tabela 8). Vsa MSP so ustvarila 1-odstotni donos na vložena sredstva. Stolpec (2) tabele 8 prikazuje ustvarjeni neto poslovni izid v odstotkih glede na ustvarjene poslovne prihodke, stolpec (3) pa odstotni delež neto poslovnega izida v vrednosti kapitala¹² (Rebernik et al., 2015).

Povprečna neto donosnost prihodkov poslovanja je bila 1,5-odstotna (leta 2013 pa 0,7-odstotna), medtem ko je bila neto donosnost kapitala 3,2-odstotna (leta 2013 pa 1,5-odstotna). Najslabšo kapitalsko strukturo (18 %) v virih financiranja so imele v letu 2014 mikro družbe (kjer je bila tudi v letu 2013 ta vrednost najslabša, vendar višja za 4-odstotne točke, 22 %), najboljšo (47 %) pa so imela velika podjetja in srednje velika podjetja, katerih kapitalska struktura kljub temu ni bila skladna z zlatim bilančnim pravilom, po katerem bi bila optimalna vsaj 50- ali več odstotna kapitalska struktura (Rebernik et al., 2015).

Povprečno podjetje je imelo v svoji kapitalski strukturi 42 % (leta 2013 pa 41 %) kapitala, kar pomeni, da so dolgovi predstavljali 58 % vrednosti vseh sredstev podjetja. Stolpec (5) prikazuje delež dolgoročnih in kratkoročnih obveznosti v vrednosti dolgoročnih sredstev in zalog. Vidimo, da so leta 2014 predstavljale dolgoročne in kratkoročne obveznosti 76 % (leta 2013 pa 78 %) vseh dolgoročnih sredstev in zalog. V mikro družbah je bila zadolženost 113 % (kar je še več kot leta 2013, ko je bila zadolženost 104 %). Naslednja najbolj zadolžena podjetja so bila mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi (94 %, leta 2013 pa 96 %). V malih podjetjih je bila zadolženost 84-odstotna (leta 2013 je bila 92 %). Najmanj zadolžena so bila velika podjetja (59 %, leta 2013 pa 61 %) (Rebernik et al., 2015).

Kratkoročni koeficient, s katerim ugotavljamo plačilno sposobnost, kaže, da je bila vrednost kratkoročnih sredstev v vseh velikostnih razredih podjetij, razen v gospodarskih družbah z 0 zaposlenimi, večja od kratkoročnih obveznosti. Tako kot leta 2013 so tudi leta 2014 imela najboljši kratkoročni koeficient srednje velika podjetja, saj je vrednost kratkoročnih sredstev za 44 % presegala vrednost kratkoročnih obveznosti. Po vrednosti kratkoročnega koeficienta so bila na drugem mestu mala podjetja z 28-odstotnim preseganjem kratkoročnih sredstev nad kratkoročnimi obveznostmi. Sledila so mikro podjetja (1,27) in velika podjetja (1,12). V mikro gospodarskih družbah je bilo kratkoročnih sredstev za 4 % manj kot kratkoročnih obveznosti (0,96). Potrebno pa je dodati, da bi bilo zaželeno, da bi bila vrednost kratkoročnega koeficienta vsaj 2, kar bi pomenilo, da vrednost kratkoročnih sredstev presega vrednost kratkoročnih obveznosti za vsaj 100 %¹³ (Rebernik et al., 2015).

V stolpcu (7) tabele 8 smo izračunali produktivnost dela, ki smo jo izrazili s prihodki poslovanja na zaposlenega. V letu 2014 je povprečni delavec slovenskega gospodarstva ustvaril za 174.000 evrov (leta 2013 je bila ta vrednost 172.000 evrov) prihodkov poslovanja. Najbolj nadpovprečno produktiven je bil zaposleni delavec v srednje velikem podjetju, kjer je ustvaril 191.000 evrov prihodkov poslovanja (enako tudi leta 2013). Nadpovprečna je bila tudi produktivnost v MSP (174.000 evrov, kar je nekoliko več kot leta 2013, ko je znašala 173.000 evrov) (tabela 8) (Rebernik et al., 2015).

V tabeli 9 so predstavljeni finančni kazalniki po statističnih regijah. Neto donosnost je bila, tako kot leta 2013, največja in se je celo nekoliko izboljšala tudi leta 2014 v jugovzhodni Sloveniji: ustvarjeni neto poslovni izid je predstavljal 5,7 %, leta 2013 pa 4,4 % sredstev), 5,6 % prihodkov poslovanja (4,6 % v letu 2013) in 10 % kapitala (8,1 % v letu 2013). Jugovzhodna Slovenija je bila v letu 2014 tudi regija z največjim deležem izvoza v ustvarjenih čistih prihodkih od prodaje. Ustvarila je za 2,8

¹² Kapital predstavlja lastno vrednost sredstev ali vrednost sredstev, ki ni obremenjena z dolgovi.

¹³ Pri vsaj 100-odstotnem preseganju vrednosti kratkoročnih sredstev nad vrednostjo kratkoročnih obveznosti naj bi bilo zagotovljeno redno in pravočasno poravnavanje obveznosti podjetja in s tem stabilno poslovanje.

milijarde evrov prihodkov ali 58 % ustvarjenih čistih prihodkov od prodaje, ki so znašali 4,81 milijarde evrov. Najbolj zdravo kapitalsko strukturo, 66 % (64 % v letu 2012), so imela v povprečju podjetja spodnjeposavske regije (ta regija je bila po tem kazalniku najboljša tudi leta 2013, ko je kazalnik znašal 65 %). Tudi stopnja zadolženosti je bila najnižja v spodnjeposavski regiji (40 %), kar je še manj, kot je bilo leta 2013, ko je bila ta regija tudi najmanj zadolžena (43 %). Ta regija je imela v letu 2014 tudi najvišjo vrednost kratkoročnega koeficienta (1,7, v letu 2013 pa je bil 1,5) in je bila najproduktivnejša, saj je zaposleni v tej regiji v povprečju ustvaril 258.000 evrov prihodkov poslovanja (leta 2013 pa 253.000 evrov). Spodnjeposavska regija je ustvarila drugi največji delež, 53 %, prihodkov z izvozom, ki je znašal 1,5 milijarde evrov (čisti prihodki od prodaje pa 2,84 milijarde evrov). Po večini opazovanih kazalnikov sta bili najslabši savinjska in obalno-kraška regija (tabela 9) (Rebernik et al., 2015).

Tabela 9: Finančni kazalniki za regije v Sloveniji, 2014

Statistične regije	Neto donosnost sredstev (v %)	Neto donosnost prihodkov poslovanja (v %)	Neto donosnost kapitala (v %)	Kapital v financiranju	Stopnja zadolženosti	Kratkoročni koeficient	Prihodki poslovanja na zaposlenega v 1.000 evrov
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Pomurska	1,7	1,5	4,2	0,41	0,76	1,14	140,75
Podravska	3,2	2,8	6,9	0,46	0,74	1,27	127,16
Koroška	4,1	3,3	9,6	0,43	0,82	1,32	135,16
Savinjska	0,1	0,2	0,2	0,40	0,69	0,96	141,64
Zasavska	3,6	3,5	8,3	0,43	0,75	1,34	107,64
Spodnjeposavska	2,8	2,8	4,3	0,66	0,40	1,66	258,05
Jugovzhodna Slovenija	5,7	5,6	10,0	0,56	0,56	1,40	174,97
Osrednjeslovenska	0,2	0,2	0,5	0,39	0,83	1,23	217,14
Gorenjska	3,5	3,4	7,9	0,44	0,76	1,34	146,01
Notranjsko-kraška	3,9	3,1	9,0	0,43	0,79	1,27	145,88
Goriška	3,9	4,3	7,9	0,50	0,69	1,34	142,93
Obalno-kraška	0,7	0,8	1,8	0,38	0,87	1,20	201,27
Skupaj	1,3	1,5	3,2	0,42	0,76	1,23	174,29

Opomba: (1) Neto poslovni izid/Sredstva \times 100; (2) Neto poslovni izid/Prihodki poslovanja \times 100; (3) Neto poslovni izid/Kapital \times 100; (4) Kapital/Sredstva; (5) (Dolgoročne obveznosti + Kratkoročne obveznosti)/(Dolgoročna sredstva + Zaloge); (6) Kratkoročna sredstva/Kratkoročne obveznosti; (7) Prihodki poslovanja/Število zaposlenih.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEs (za leto 2014).

V tabeli 10 predstavljamo kazalnike donosnosti sredstev, donosnosti prihodkov in donosnosti kapitala. Pozitivna neto donosnost sredstev je bila najvišja (6,5 %) v dejavnosti Q: Zdravstvo in socialno varstvo. S 5,5 % je sledila dejavnost P: Izobraževanje. Najnižja še pozitivna je bila neto donosnost v dejavnosti R: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti (1,3 %). Dejavnost G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil je precej izboljšala svojo donosnost sredstev. Leta 2013 je namreč znašala 0,05 %, medtem ko je leta 2014 znašala 2,1 %.

Najmanj donosna je bila dejavnost L: Poslovanje z nepremičninami, saj je zabeležila izgubo v višini 10 % vrednosti sredstev, s katerimi je v letu 2014 razpolagala ta dejavnost. Leta 2013 je izguba predstavljala 4,4 % vrednosti sredstev. Izkazana izguba je predstavljala kar 82 % ustvarjenih prihodkov poslovanja v tej dejavnosti (leta 2013 je to bilo 35,5 %). Negativno donosnost sredstev so izkazala tudi podjetja v dejavnosti B: Rudarstvo, s tem da so izgubo glede na leto 2013 nekoliko zmanjšala (leta 2014 je namreč predstavljala 5,6 % sredstev, leta 2013 pa 8,1 %). Negativno so poslovale še dejavnosti:

K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti, kjer je predstavljala izguba v letu 2014 skoraj 4 % vrednosti sredstev (kar je za 1-odstotno točko manj kot leto prej), F: gradbeništvo (-2,6 %, kar je več kot leta 2013, ko je vrednost kazalnika znašala -0,1 %), A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo (-2,1, leta 2013 -1 %), I: Gostinstvo (-1,9 %, leta 2013 pa -0,5 %). 57,8 % prihodkov poslovanja (leta 2012 je bilo še nekoliko slabše, saj je izguba predstavljala 62,4 % prihodkov poslovanja) in 19,7 % kapitala (Rebernik et al., 2015).

Kapitalska struktura je bila v letu 2014 najnižja (19 %) prav tako v dejavnosti L: Poslovanje z nepremičninami, ki se je v primerjavi s predhodnim letom poslabšala za 5-odstotnih točk). V tej dejavnosti se je v enem letu vrednost kapitala zmanjšala za skoraj petino, vrednost sredstev pa povečala za 2 %. Najvišjo kapitalsko strukturo (62 %) je imela dejavnost D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro, v kateri so ostali vrednost kapitala, sredstev in kapitalska struktura enaki kot leta 2013 (Rebernik et al., 2015).

Tabela 10: Finančni kazalniki za dejavnosti v Sloveniji, 2014

Dejavnosti	Neto donosnost sredstev (v %)	Neto donosnost prihodkov poslovanja (v %)	Neto donosnost kapitala (v %)	Kapital v financiranju	Stopnja zadolženosti	Kratkoročni koeficient	Prihodki poslovanja na zaposlenega v 1.000 evrov
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
A	-2,1	-2,9	-5,0	0,42	0,69	0,99	127,19
B	-5,6	-8,8	-18,8	0,30	0,75	0,73	116,76
C	4,1	3,8	8,8	0,47	0,70	1,35	147,32
D	1,7	2,6	2,8	0,62	0,40	1,29	745,02
E	2,1	2,2	4,0	0,54	0,53	1,41	133,68
F	-2,6	-2,7	-9,2	0,28	1,24	1,18	104,19
G	2,1	1,2	5,1	0,40	0,91	1,32	327,31
H	2,3	4,8	5,0	0,47	0,59	1,23	135,48
I	-1,9	-3,1	-5,2	0,37	0,71	0,63	69,14
J	3,5	4,5	7,8	0,45	0,73	1,46	175,66
K	-3,8	-33,7	-13,7	0,28	0,99	0,89	218,96
L	-10,4	-82,0	-53,5	0,19	0,97	1,03	174,01
M	3,4	6,3	7,7	0,44	0,83	1,24	136,35
N	2,7	2,0	9,1	0,30	1,12	1,03	52,26
O	4,0	2,8	23,4	0,17	2,73	2,52	55,83
P	5,5	5,6	11,2	0,49	0,75	1,26	83,50
Q	6,5	9,8	14,8	0,44	0,69	1,14	69,01
R	1,3	1,7	3,3	0,39	0,73	0,88	164,25
S	8,3	7,1	18,9	0,44	0,89	1,09	73,96
Skupaj	1,3	1,5	3,2	0,42	0,76	1,23	174,29

Opomba: (1) Neto poslovni izid/Sredstva × 100; (2) Neto poslovni izid/Prihodki poslovanja × 100; (3) Neto poslovni izid/Kapital × 100; (4) Kapital/Sredstva; (5) (Dolgoročne obveznosti + Kratkoročne obveznosti)/(Dolgoročna sredstva + Zaloge); (6) Kratkoročna sredstva/Kratkoročne obveznosti; (7) Prihodki poslovanja/Število zaposlenih.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leto 2014).

Najvišjo stopnjo zadolženosti so izkazala podjetja v dejavnosti O: Dejavnost javne uprave in obrambe (273 %, kar je še več kot leta 2013, ko je bila zadolženost v tej dejavnosti 222-odstotna), v kateri pa je bil najvišji kratkoročni koeficient (2,52). Najnižje ustvarjene prihodke poslovanja na zaposlenega so ustvarili zaposleni v dejavnosti N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (okrog 52.000 evrov ali

le 30 % povprečne produktivnosti). Najproduktivnejši je bil leta 2014 v povprečju zaposleni delavec v dejavnosti D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro. Ustvaril je 745.000 evrov (leta 2013 pa več, in sicer 797.000 evrov) prihodkov poslovanja, kar je presegalo povprečno produktivnost (174.000 evrov) za več kot štirikrat (*tabela 10*). Sicer pa dodajmo še, da se je razdolževanje podjetij nadaljevalo tudi v letu 2014. Razmerje med celotnim dolgom in sredstvi se je v letu 2014 še znižalo, od vrha v letu 2008. Ob visoki finančni izpostavljenosti podjetij do bank in hkrati neugodnih razmerah v bančnem sistemu so se močno znižale predvsem finančne obveznosti do bank. Razdolževanje do bank je postalo intenzivno zlasti po letu 2011, vrh pa je s procesom sanacije bank doseglo v letu 2014. V tem letu se je najbolj znižal obseg kratkoročnih finančnih obveznosti do bank (Kmet Zupančič et al., 2015).

V *tabeli 11* prikazujemo finančne kazalnike za glavne sektorje gospodarstva. Vidimo lahko, da so bila leta 2014 v povprečju najdonosnejša podjetja v industriji, saj so ustvarila neto poslovni izid, ki je predstavljal 3,3 % (leta 2013 pa 1,5 %) vrednosti sredstev, 3,4 % (leta 2013 pa 1,6 %) vrednosti prihodkov poslovanja oziroma 6,5 % (leta 2013 pa 3,1 %) vrednosti kapitala. V industriji je bila tudi najvišja kapitalska struktura (51 %, leta 2013 pa 49 %) in najvišja vrednost kratkoročnega koeficienta (1,33, leta 2013 je znašal 1,25). Industrijska podjetja so bila tudi najmanj zadolžena (61 %, leta 2013 pa 63 %). Najproduktivnejši je bil delavec v storitvenem sektorju gospodarstva. Leta 2014 je ustvaril 191.000 evrov prihodkov poslovanja, medtem ko je leta 2013 ustvaril 190.000 evrov (*tabela 11*) (Rebernik et al., 2015).

Tabela 11: Finančni kazalniki za gospodarske sektorje v Sloveniji, 2014

Gospodarski sektorji	Neto donosnost sredstev (v %)	Neto donosnost prihodkov poslovanja (v %)	Neto donosnost kapitala (v %)	Kapital v financiranju	Stopnja zadolženosti	Kratkoročni koeficient	Prihodki poslovanja na zaposlenega v 1.000 evrov
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Kmetijstvo	-2,1	-2,9	-5,0	0,42	0,69	0,99	127,19
Industrija	3,3	3,4	6,5	0,51	0,61	1,33	170,18
Gradbeništvo	2,1	-2,7	-9,2	0,28	1,24	1,18	104,19
Storitve	0,6	0,7	1,4	0,39	0,82	1,18	190,82
Skupaj	1,3	1,5	3,2	0,42	0,76	1,23	174,29

Opomba: (1) Neto poslovni izid/Sredstva \times 100; (2) Neto poslovni izid/Prihodki poslovanja \times 100; (3) Neto poslovni izid/Kapital \times 100; (4) Kapital/Sredstva; (5) (Dolgoročne obveznosti + Kratkoročne obveznosti)/(Dolgoročna sredstva + Zaloge); (6) Kratkoročna sredstva/Kratkoročne obveznosti; (7) Prihodki poslovanja/Število zaposlenih.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih AJPEŠ (za leto 2014).

V naslednjem poglavju bomo naredili še primerjavo med slovenskimi in evropskimi podjetji nefinančnega sektorja gospodarstva. V času, ko delamo to analizo, so zadnji razpoložljivi podatki Eurostata za leto 2012, zato bomo vse primerjave delali na osnovi teh podatkov.

2 Podjetniška statistika EU-28 in Slovenije v letu 2012

2.1 Uvod

Drugo poglavje je namenjeno pregledu strukturne podjetniške statistike (Structural Business Statistics) za EU-28¹⁴ in Slovenijo. Ker ni novejših harmoniziranih podatkov, smo uporabili zadnje razpoložljive podatke, to je za leto 2012. Analizo smo naredili po velikostnih razredih podjetij na področju nefinančnega gospodarskega sektorja. Mala in srednje velika podjetja (MSP) so pomembni akterji, ki prispevajo k razvoju skupnosti in zagotavljajo delovna mesta. Podatke smo črpali iz Eurostatove strukturne statistike podjetij (Structural Business Statistics, SBS), za katero 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. Podatke za primerjavo smo črpali iz Eurostatove *Structural Business Statistics* za leto 2012, ki je dostopna na <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/structural-business-statistics/data/database>.

Analizo smo naredili na osnovi agregiranih podatkov za industrijo (SKD B do E), gradbeništvo (SKD F) in storitve (SKD G do N in S95, brez K). Podatki za agregat EU so bili pridobljeni za 28 članic za leto 2012. Primerjali smo število podjetij in oseb, ki delajo, ter ustvarjeno dodano vrednost po velikostnih razredih podjetij in dejavnostih. V poglavju 2.2 navajamo definicije pojmov, v poglavju 2.3 pa podajamo analizo omenjenih kategorij podatkov. Zaključek drugega poglavja zajema poglavje 2.4.¹⁵

2.2 Definicije in vir analiziranih podatkov

SBS podatki so na voljo za omejen nabor standardnih spremenljivk, in sicer za število podjetij, zaposlene oziroma osebe, ki delajo, in dodano vrednost, večinoma navzdol do 3-mestne ravni standardne klasifikacije dejavnosti (SKD) in različne velikostne razrede podjetij na podlagi števila oseb, ki delajo v podjetju. Velikostni razredi podjetij so razdeljeni v: mikro podjetja, ki zaposlujejo manj kot 10 oseb; mala podjetja z 10 do 49 oseb; srednje velika podjetja, ki zaposlujejo od 50 do 249 oseb in velika podjetja z 250 ali več osebami. Mikro, mala in srednje velika podjetja (MSP) so tista, ki zaposlujejo od 0 do 249 ljudi.

V nadaljevanju podajamo kratke definicije analiziranih in primerjanih spremenljivk: število podjetij, število zaposlenih, prihodke iz poslovanja in dodano vrednost, ki smo jih povzeli po predstavljenih metodoloških pojasnilih (SURs).

Število podjetij

Enote opazovanja so podjetja, registrirana za opravljanje pretežno tržne dejavnosti, ki so bila aktivna vsaj del opazovanega obdobja na enem izmed področij dejavnosti od B: Rudarstvo do N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti in S95: Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo

¹⁴ Evropsko osemindvajseterico (EU-28) sestavljajo naslednje države: Avstrija, Belgija, Bolgarija, Ciper, Češka, Danska, Estonija, Finska, Francija, Grčija, Hrvaška, Irska, Italija, Latvija, Litva, Luksemburg, Madžarska, Malta, Nemčija, Nizozemska, Poljska, Portugalska, Romunija, Slovenija, Slovaška, Španija, Švedska in Združeno kraljestvo.

¹⁵ Podatki za Slovenijo v tem poglavju niso neposredno primerljivi s podatki iz poglavja 1, kjer smo analizirali vse SKD dejavnosti (ne le nefinančni sektor gospodarstva) ter samo gospodarske družbe in samostojne podjetnike za njihove registrirane dejavnosti v Poslovnem registru Slovenije (PRS), ki ga vodi Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPEs).

(brez K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti). Poslovanje podjetij, ki po Standardni klasifikaciji institucionalnih sektorjev (SKIS) sodijo v sektor Država (SKIS 13) in v sektor Neprofitni izvajalci storitev gospodinjstvom (SKIS 15), ni zajeto v raziskovanju. V raziskovanju opazujemo statistično dejavnost, ki je kot glavna določena v Statističnem poslovnem registru za statistični namen in se v posameznih primerih razlikuje od registrirane dejavnosti. Statistična dejavnost se določa pri pomembnejših enotah, in sicer tistih, pri katerih je iz obstoječih statističnih podatkov razvidno, da bi bila njihova razvrstitev po teh podatkih drugačna od razvrstitve te enote glede na registrirano dejavnost.

Strukturna statistika podjetij opazuje glavno dejavnost podjetij, torej dejavnost, ki sodi v eno izmed zgoraj naštetih področij dejavnosti po SKD 2008: 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, L: Poslovanje z nepremičninami, M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti in S95: Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo. Poslovanje podjetij, ki več kot polovico prihodkov od prodaje dosežejo s tržno dejavnostjo, je zajeto v celoti.

Število zaposlenih oseb (s samozaposlenimi)

Osebe, ki delajo, so vse zaposlene in samozaposlene osebe skupaj. Med osebe, ki delajo, niso zajeti pomagajoči družinski člani in osebe, ki delajo na podlagi podjemnih pogodb (pogodb o delu) ali avtorskih pogodb, in kmetje.

Zaposlene osebe so osebe, ki delajo pri delodajalcu (pri pravnih osebah, samostojnih podjetnikih ali drugih registriranih fizičnih osebah) in prejemajo plačo ter so na podlagi pogodbe o zaposlitvi obvezno socialno zavarovane. Pogodba o zaposlitvi je lahko sklenjena za nedoločen ali določen čas, ne glede na to, ali gre za zaposlitev s polnim delovnim časom ali z delovnim časom, krajšim od polnega. Med zaposlene osebe štejejo tudi pripravniki in osebe, udeležene pri javnih delih, ter družbeniki zasebnih družb in zavodov, ki so poslovodne osebe (če niso obvezno zavarovani na drugi podlagi). Med zaposlene osebe se ne štejejo študenti in dijaki, ki občasno delajo za delodajalca in prejemajo plačilo.

Dodana vrednost

Dodana vrednost je izražena v stroških dejavnikov. Bruto prihodek iz poslovnih dejavnosti je popravljen za subvencije za poslovanje in posredne davke. Dodana vrednost se v stroških dejavnikov računa "bruto", ker se popravki vrednosti (kot je na primer amortizacija) ne odštejejo.

2.3 MSP v nefinančnem gospodarskem sektorju v EU-28 in Sloveniji

Leta 2012 je v nefinančnem sektorju gospodarstva 28 članic EU, za katere so bili na voljo podatki, delovalo okrog 22,347 milijona aktivnih podjetij (leta 2011 jih je bilo 22,098 milijona) s 133,767 milijona zaposlenih oseb oziroma oseb, ki delajo (leta 2011 jih je bilo 134,529 milijona). V enem letu se je torej število podjetij povečalo za 249.000, število zaposlenih oseb pa zmanjšalo za 762.000. Ta podjetja so v letu 2012 ustvarila 6.185 milijard evrov dodane vrednosti, kar je za 7 milijard evrov manj kot leta 2011.

2.3.1 Ključni pokazatelji

Več kot 9 od 10 (92,7 %) podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 leta 2012 je bilo mikro podjetij, ki zaposlujejo manj kot 10 ljudi. Bistveno manjša pa sta bila v tem velikostnem razredu podjetij deleža v zaposlenosti in ustvarjeni dodani vrednosti. Relativni delež k zaposlenosti je namreč znašal 29,2 %, še manjši pa je bil delež v ustvarjeni dodani vrednosti, ki je znašal 21 %. V Sloveniji je bil delež mikro podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2012 še večji (94,2 %). Tudi delež zaposlenosti v slovenskih mikro podjetjih v tem sektorju gospodarstva je bil večji kot v EU-28 (33,7 %). V Sloveniji so leta 2012 mikro podjetja zaposlovala največ ljudi nefinančnega sektorja gospodarstva. Delež mikro podjetij v ustvarjeni dodani vrednosti pa je bil v Sloveniji skoraj enak kot v EU-28 (20,9 %). V EU-28 so imela mikro podjetja drugi največji delež zaposlenosti in dodane vrednosti med štirimi velikostnimi razredi, kar prikazujeta *tabeli 12* in *13*.

Tabela 12: Ključni pokazatelji po velikostnih razredih v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012

	Število podjetij (v 1000)		Število oseb, ki delajo (v 1000)		Dodana vrednost (v milijon evrov)		Dodana vrednost na osebo (v 1000 evrov)	
	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija
Vsa podjetja	22.347	119,6	133.767	574	6.184.825	17.140	46,2	29,8
Vsa MSP	22.303	119,4	89.690	416	3.557.448	10.767	39,7	25,9
Mikro	20.718	112,7	39.000	194	1.300.000	3585	33,3	18,5
Mala	1.362	5,6	27.723	107	1.128.705	3398,4	40,7	31,8
Srednja	224	1,1	22.967	115	1.128.743	3783,5	49,1	32,9
Velika	44	0,2	44.078	159	2.627.377	6373,1	59,6	40,1

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih EUROSTAT (za leto 2012).

V Sloveniji so velika podjetja zasedala drugi največji delež po zaposlenosti (27,7 %), vendar prvega po dodani vrednosti (37,2 %). Med MSP so v Sloveniji imela največji delež v dodani vrednosti (22,1 %) srednje velika podjetja. V nasprotju z veliko težo, ki so jo imela mikro podjetja v EU-28 po zaposlenosti in dodani vrednosti, pa so beležila najnižjo raven po produktivnosti, ki je izražena z dodano vrednostjo na osebo in je znašala 33.300 evrov, kar je skoraj 30 % manj, kot je znašala povprečna dodana vrednost na osebo v EU-28 (46.200 evrov), oziroma 44 % manj, kot je znašala najvišja dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih (59.600 evrov). Tudi v Sloveniji so bila najmanj produktivna mikro podjetja, ki so ustvarila 18.500 evrov dodane vrednosti na osebo, kar je 38 % manj od slovenskega povprečja (29.800 evrov) oziroma 54 % manj od najvišje dodane vrednosti na osebo v velikih podjetjih (40.100 evrov) (*tabeli 12* in *13*).

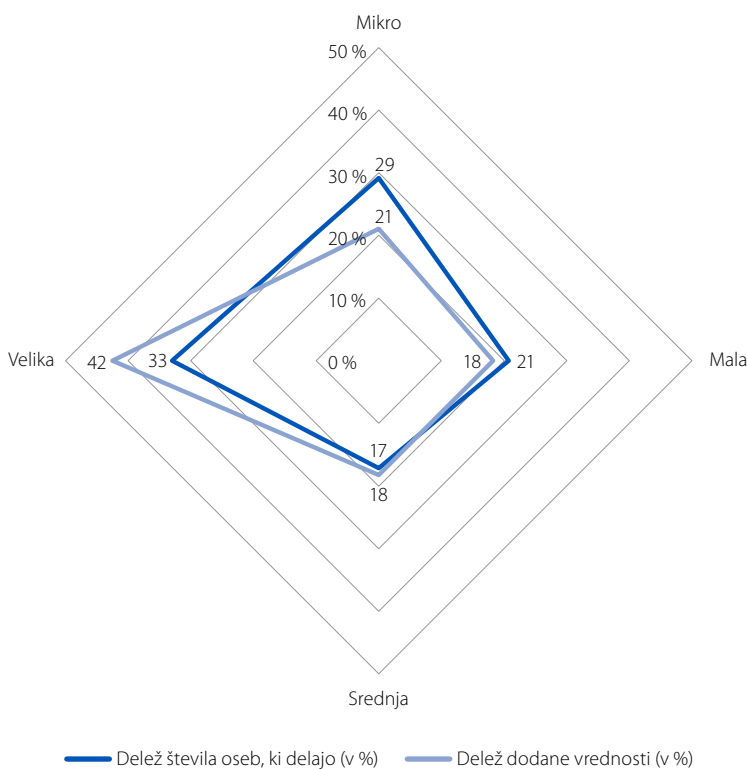
Tabela 13: Relativni pomen velikostnih razredov podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012

	Delež števila oseb, ki delajo (v %)		Delež dodane vrednosti (v %)		Dodana vrednost na osebo v 1000 evrov		Relativna DV na osebo (od skupaj = 100)	
	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija
Mikro	29,2	33,7	21,0	20,9	33,3	18,5	72,1	62,1
Mala	20,7	18,6	18,2	19,8	40,7	31,8	88,1	106,5
Srednja	17,2	20,0	18,3	22,1	49,1	32,9	106,3	110,3
Velika	33,0	27,7	42,5	37,2	59,6	40,1	128,9	134,4

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih EUROSTAT (za leto 2012).

Nasprotno pa je bilo leta 2012 v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 44.000 velikih podjetij (ki zaposlujejo 250 ali več oseb) (0,2 % vseh podjetij). V Sloveniji je bilo leta 2012 v nefinančnem sektorju gospodarstva 225 velikih podjetij (0,2 % vseh). Velika podjetja so v EU-28 ustvarila 2.627 milijard evrov dodane vrednosti, kar je predstavljalo 42,5 % celotne dodane vrednosti nefinančnega sektorja (6.185 milijard evrov). V Sloveniji so velika podjetja nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2012 ustvarila za 6,4 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je predstavljalo 37,2 % celotne dodane vrednosti nefinančnega gospodarstva (17,1 milijarde evrov). Ugotavljamo, da so bila velika podjetja v Sloveniji manj uspešna, saj so kljub enakemu deležu po številu podjetij ustvarila za več kot 5-odstotnih točk manj dodane vrednosti. Dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih EU-28 je znašala 59.600 evrov, kar je več, kot je znašala produktivnost v mikro (manj kot 10 oseb), malih (od 10 do 49 oseb) in srednje velikih (od 50 do 249 oseb) podjetjih. Dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih je bila za 19.900 evrov večja od dodane vrednosti na osebo v MSP (39.700 evrov) (slika 25).

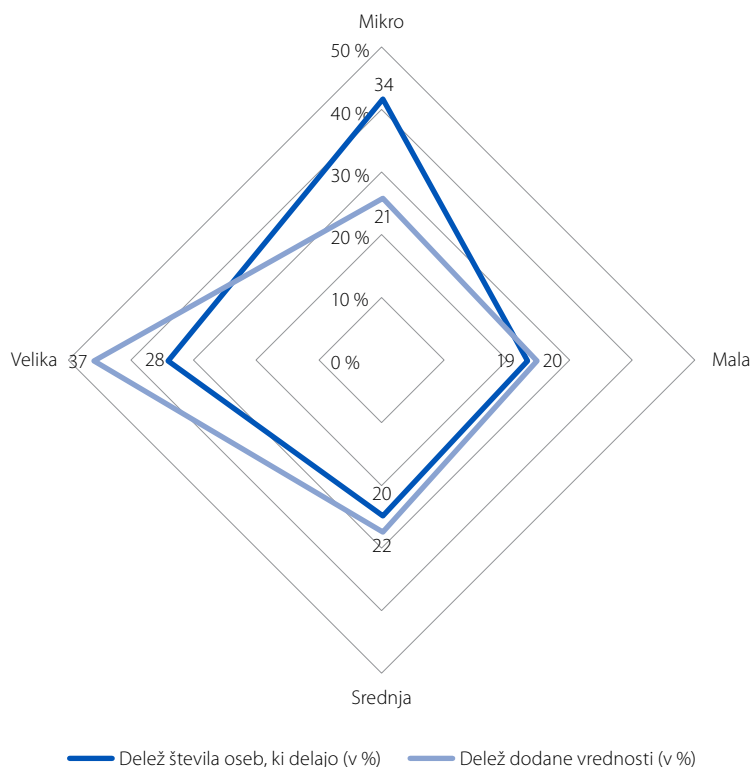
Slika 25: Relativni pomen velikostnega razreda podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28, 2012



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih EUROSTAT (za leto 2012).

Tudi v Sloveniji je bila najvišja dodana vrednost na osebo ustvarjena v velikih podjetjih (40.100 evrov) in je za 21.600 evrov presegala najnižjo dodano vrednost na osebo, ki je bila tudi v Sloveniji dosežena v mikro podjetjih (18.500 evrov). Povprečna dodana vrednost na zaposleno osebo v velikem podjetju je bila za 14.200 evrov višja od dodane vrednosti na osebo v MSP (25.900 evrov) (slika 26).

Slika 26: Relativni pomen velikostnega razreda podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva v Sloveniji, 2012



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih EUROSTAT (za leto 2012).

Delež mikro podjetij v strukturi vseh podjetij je bil v letu 2012 v EU-28 manjši (92,7 %) kot v Sloveniji (94,2 %), kar lahko kaže tudi na to, da je bilo v Sloveniji precej podjetij ustanovljenih tudi zaradi subvencij, ki so spodbujale ljudi k ustanavljanju podjetij, čeprav so na takšen način le kratkoročno reševali svoj položaj. V veliko primerih očitno ni šlo za ustanovitve zaradi podjetniških priložnosti. V prejšnjem poglavju smo lahko videli, da se je med mikro podjetji v Sloveniji povečalo v obdobju od leta 2010 do leta 2014 le število gospodarskih družb z 0 zaposlenimi, kar dodatno potrjujejo tudi finančni podatki. V prejšnjem poglavju smo videli, da se je ustvarjena dodana vrednost mikro gospodarskih družb z 0 zaposlenimi povečala za manj, kot se je povečalo število mikro družb z 0 zaposlenimi. Videli smo lahko, da se je dodana vrednost na podjetje celo zmanjšala. Ko primerjamo ustvarjeno dodano vrednost na mikro podjetje, ki zaposluje od 0 do 9 zaposlenih, v EU-28 in Sloveniji v letu 2012, pa ugotovimo, da je evropsko mikro podjetje ustvarilo skoraj dvakratno dodano vrednost povprečnega mikro podjetja v Sloveniji (dodana vrednost na mikro podjetje v EU-28: 62.700 evrov; v Sloveniji: 31.800 evrov). Mikro, mala in srednje velika podjetja so v nekaterih (tako imenovanih podpornih) dejavnostih dejansko zelo odvisna od velikih podjetij, saj opravljajo posle za ta podjetja oziroma so njihovi podizvajalci (pogodbeni partnerji). Prav v dejavnostih H: Promet in skladiščenje, J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti in M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, ki jih lahko imenujemo podporne dejavnosti za velika podjetja, je bil delež števila podjetij leta 2012 v Sloveniji večji kot v EU-28, kar pomeni, da se je več podjetij borilo za posel. V dejavnosti J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti je bil ta delež v EU-28 4-odstoten, v Sloveniji skoraj 6-odstoten, v dejavnosti M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti v EU-28 17-odstoten, v

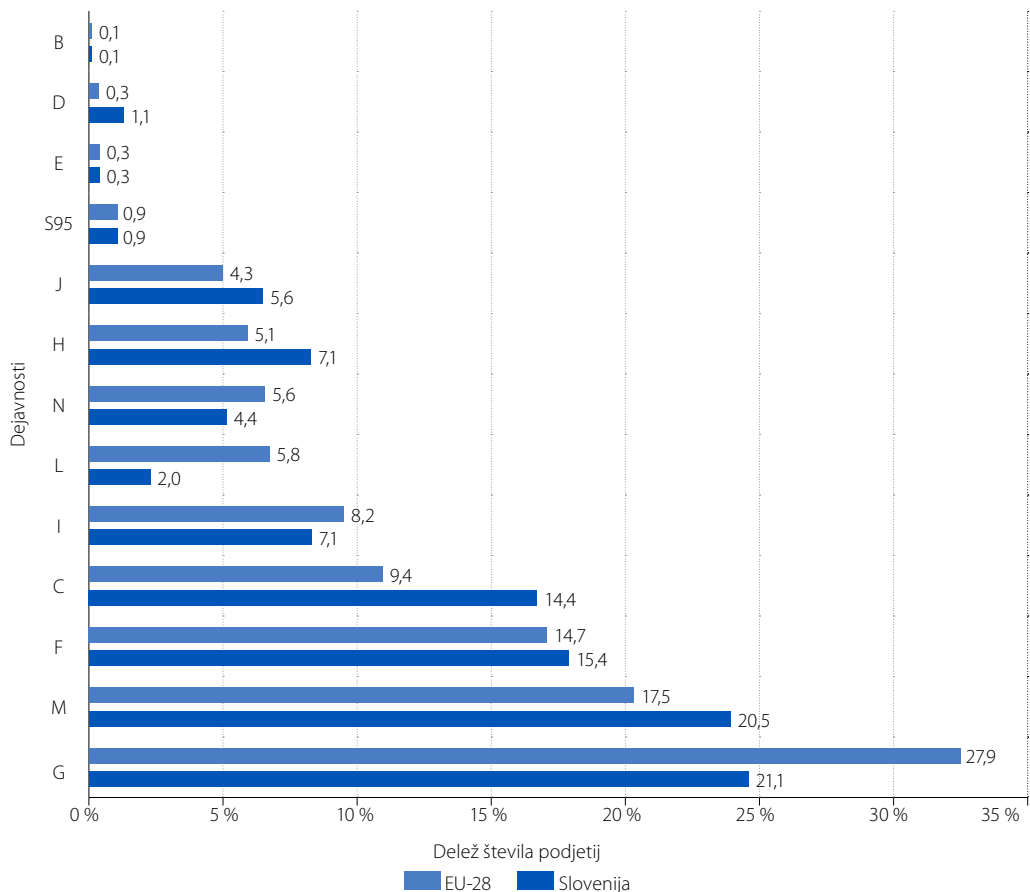
Sloveniji več kot 20-odstoten, v dejavnosti H: Promet in skladiščenje v EU-28 5-odstoten, v Sloveniji pa 7-odstoten (slika 27).

2.3.2 Število podjetij, zaposlenost in dodana vrednost po dejavnostih

Skoraj 28 % podjetij v nefinančnem sektorju EU-28 je bilo leta 2012 aktivnih v dejavnosti G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil. V EU-28 je ta dejavnost tudi zagotavljala delo največ zaposlenim, skoraj četrtini (24,6 %) vseh zaposlenih. Tudi v Sloveniji je bilo v tej dejavnosti največ, in to več kot petina (21,1 %) podjetij, ki so zaposlovala petino ljudi.

Slika 27 prikazuje deleže števila podjetij po dejavnostih, ki so zajete v nefinančnem sektorju gospodarstva.

Slika 27: Panožna analiza podjetniške populacije v EU-28 in Sloveniji, 2012 (1)



Opomba: (1) Rangirano po deležu v EU-28

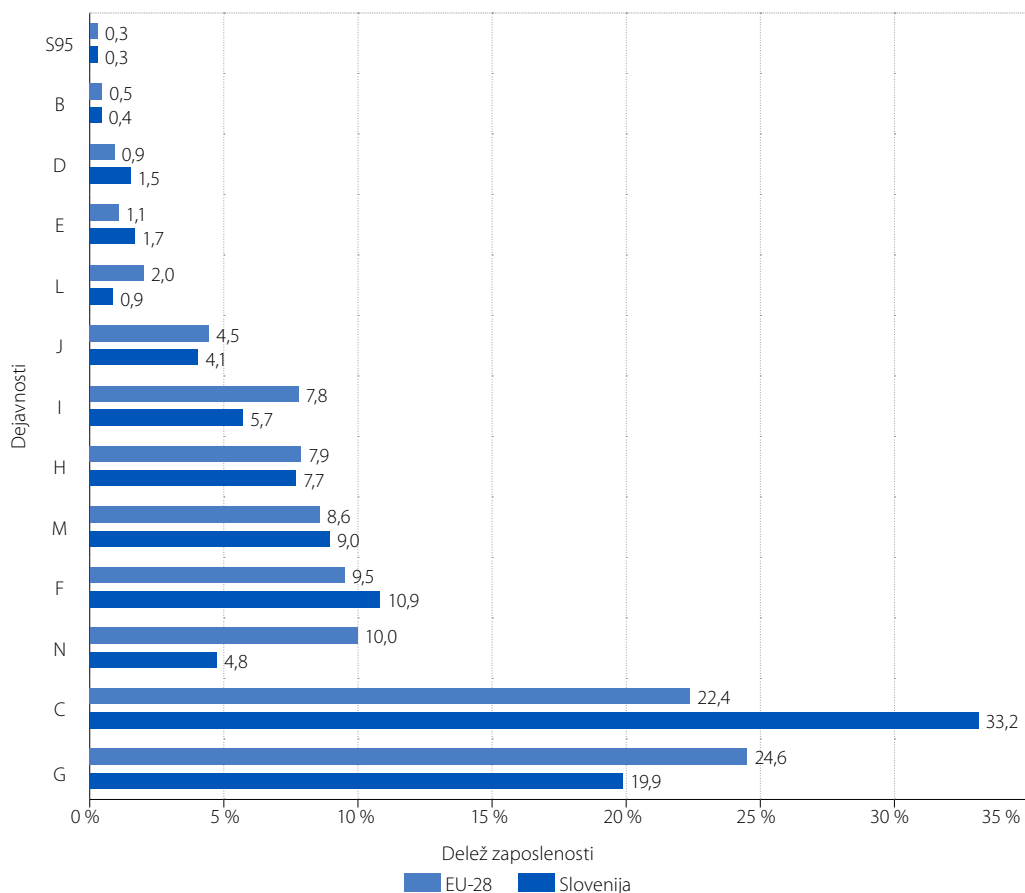
Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih EUROSTAT (za leto 2012).

Največji zaposlovalec s tretjino vseh zaposlenih v nefinančnem sektorju gospodarstva Slovenije pa so bile leta 2012 predelovalne dejavnosti (SKD C) % industrija v ožjem pomenu. Predelovalne dejavnosti so bile drugi največji zaposlovalec (22,4 %) v EU-28, v Sloveniji pa s petino vseh zaposlenih

dejavnost G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, kar smo že omenili. V EU-28 je bila le še ena dejavnost z dvomestnim deležem zaposlenosti, to je N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (10 %). V Sloveniji je dosegla dvomestni delež zaposlenosti le še dejavnost F: gradbeništvo (10,8 %) (slika 27).

Slika 28 prikazuje deleže zaposlenosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji v letu 2012.

Slika 28: Panožna analiza zaposlenosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012 (1)



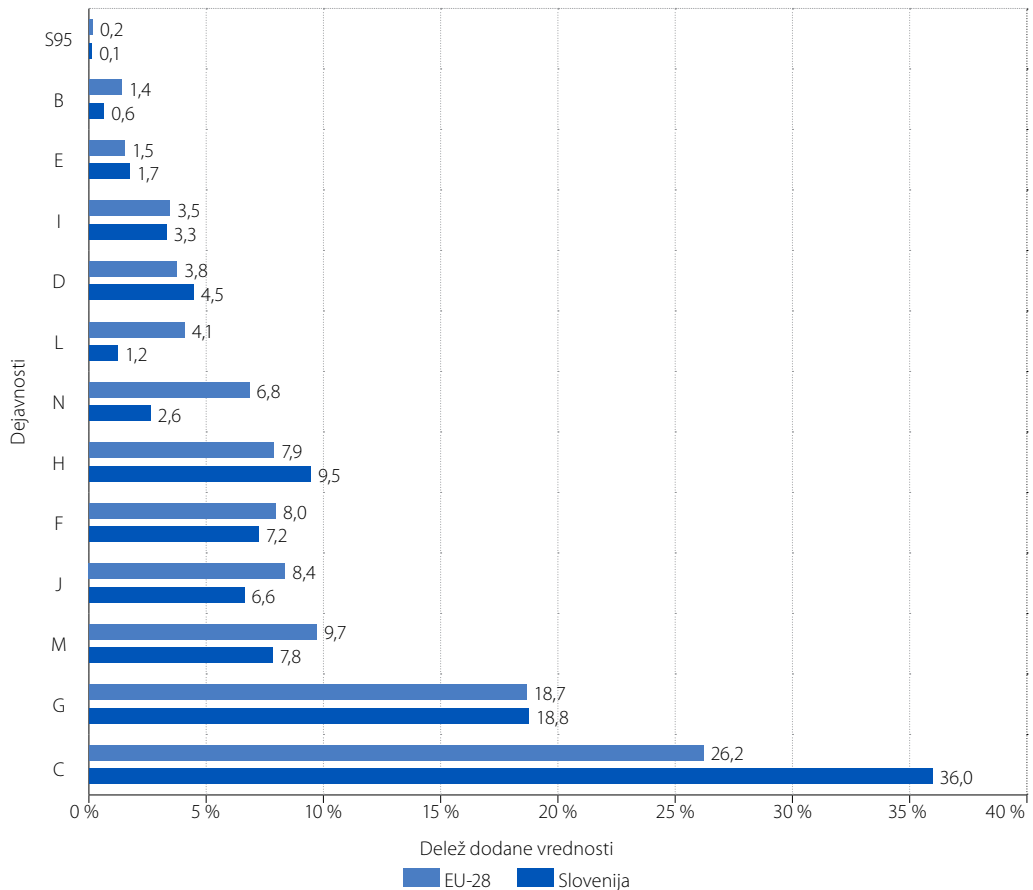
Opomba: (1) Rangirano po deležu v EU-28

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih EUROSTAT (za leto 2012).

V EU-28 so največ, in sicer več kot četrtino (26,2 %) dodane vrednosti ali 1620 milijard evrov, ustvarila podjetja iz dejavnosti C: Predelovalne dejavnosti. Druga dejavnost po obsegu dodane vrednosti je bila s skoraj petino ustvarjene dodane vrednosti dejavnost G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, v kateri je bilo ustvarjene za 1.153 milijard evrov dodane vrednosti. Tudi v Sloveniji so predelovalne dejavnosti ustvarile največjo dodano vrednost, in sicer 6 milijard evrov (36 %). Kot v EU-28 je bila na drugem mestu dejavnost G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, ki je leta 2012 ustvarila skoraj petino (19 %) dodane vrednosti ali 3,2 milijarde evrov.

Slika 29 prikazuje deleže ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 in Sloveniji v letu 2012.

Slika 29: Panožna analiza dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012 (1)



Opomba: (1) Rangirano po deležu v EU-28

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih EUROSTAT (za leto 2012).

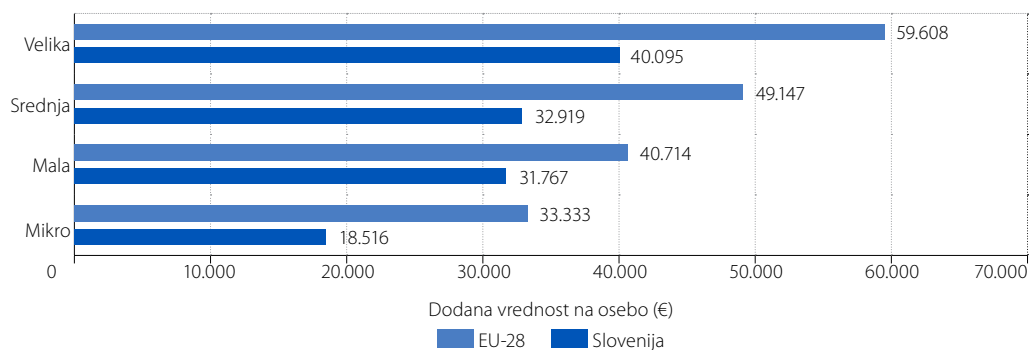
Podjetja iz dejavnosti J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti, so v povprečju EU-28 ustvarila 8,4 %, medtem ko slovenska za skoraj dve odstotni točki manj ali 6,6 % od ustvarjene dodane vrednosti v Sloveniji, kar pomeni, da bi lahko ob upoštevanju deleža dodane vrednosti v tej dejavnosti v EU-28 dejavnost J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti, v Sloveniji hipotetično ustvarila za okrog 20 milijonov evrov višjo dodano vrednost. Ta dejavnost je namreč ustvarila 1,1 milijarde evrov dodane vrednosti. Tudi v dejavnosti M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti je podobno. V EU-28 je ta dejavnost ustvarila 9,7 %, medtem ko v Sloveniji manj kot 7,8 % dodane vrednosti. Razlika 1,9-odstotne točke pa pomeni, da bi slovenska podjetja v tej dejavnosti lahko ustvarila za okrog 25 milijonov evrov višjo dodano vrednost. Ta dejavnost je namreč ustvarila za 1,34 milijarde evrov dodane vrednosti, višja dodana vrednost pa pomeni večjo spodbudo za podjetja, tako obstoječa kot tudi novonastala, saj predstavlja podjetnikom boljše podjetniške priložnosti. V dejavnosti N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti, je bila razlika v deležu ustvarjene dodane vrednosti še večja. V EU-28 je dejavnost N prispevala k skupni dodani vrednosti skoraj 7 %, medtem ko je ta dejavnost v

Sloveniji ustvarila manj kot 3 % celotne dodane vrednosti, kar pomeni, da predstavlja potencialno večja dodana vrednost 19 milijonov evrov (razlika 4,2-odstotni točki pri 450 milijonih evrov ustvarjene dodane vrednosti v tej dejavnosti v Sloveniji v letu 2012). Višja ustvarjena dodana vrednost v teh dejavnostih bi lahko zagotavljala več delovnih mest.

2.3.3 Dodana vrednost na zaposlenega

V povprečju je zaposlena oseba v velikem podjetju nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 ustvarila 59.608 evrov dodane vrednosti, kar je 49 % več v primerjavi s produktivnostjo zaposlene osebe v velikem slovenskem podjetju nefinančnega sektorja gospodarstva (40.095 evrov) (slika 30). Po produktivnosti so bila na drugem mestu tako v EU-28 kot Sloveniji srednje velika podjetja, v katerih je dodana vrednost na zaposlenega znašala 49.147 evrov v EU-28 in 32.919 evrov v Sloveniji. V Sloveniji je bila v tem velikostnem razredu podjetij dodana vrednost na osebo manjša za tretjino. Tretja po produktivnosti so bila mala podjetja. Povprečna dodana vrednost na osebo v EU-28 je znašala 40.714 evrov, medtem ko je v Sloveniji znašala 31.767 evrov. V Sloveniji je tako bila manjša za več kot petino. Najmanj produktivna so bila v letu 2012 nefinančna mikro podjetja, kjer je v povprečju vsaka zaposlena oseba ustvarila 33.333 evrov v EU-28 oziroma 18.516 evrov v Sloveniji. Povprečna slovenska produktivnost zaposlene osebe v mikro podjetju nefinančnega sektorja je tako zaostajala za evropsko za 44 % (slika 30).

Slika 30: Dodana vrednost na zaposleno osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 in Slovenije po velikostnih razredih podjetij, 2012

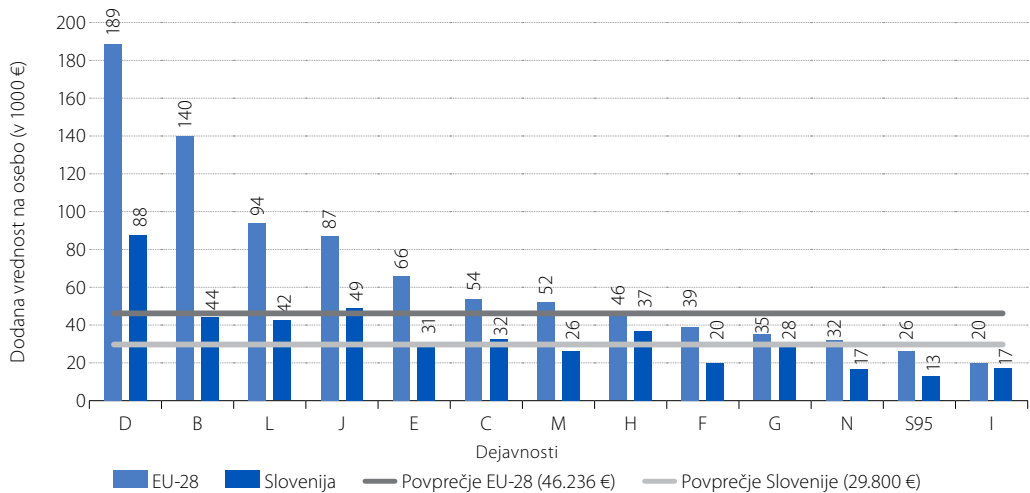


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih EUROSTAT (za leto 2012).

Poglejmo še, kako produktivni so bili zaposleni po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 oziroma Sloveniji v letu 2012.

Najvišjo dodano vrednost na zaposlenega je v letu 2012 tako v EU-28 kot Sloveniji ustvarila dejavnost D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro. V EU-28 je zaposlena oseba v tej dejavnosti ustvarila 189.000 evrov dodane vrednosti, v Sloveniji pa 88.000 evrov. Drugo najvišjo dodano vrednost na osebo so v EU-28 ustvarili v dejavnosti B: Rudarstvo, in sicer 140.000 evrov. V Sloveniji je bila na drugem mestu po ustvarjeni dodani vrednosti na osebo dejavnost J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti (49.000 evrov), tik za njo pa je bilo rudarstvo (44.000 evrov). Tretjo najvišjo povprečno dodano vrednost v EU-28 je ustvarila zaposlena oseba iz dejavnosti L: Poslovanje z nepremičninami (94.000 evrov). Ta dejavnost je bila v Sloveniji na četrtem mestu z 42.000 evri dodane vrednosti na osebo (slika 31).

Slika 31: Panožna analiza dodane vrednosti na osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012 (1)

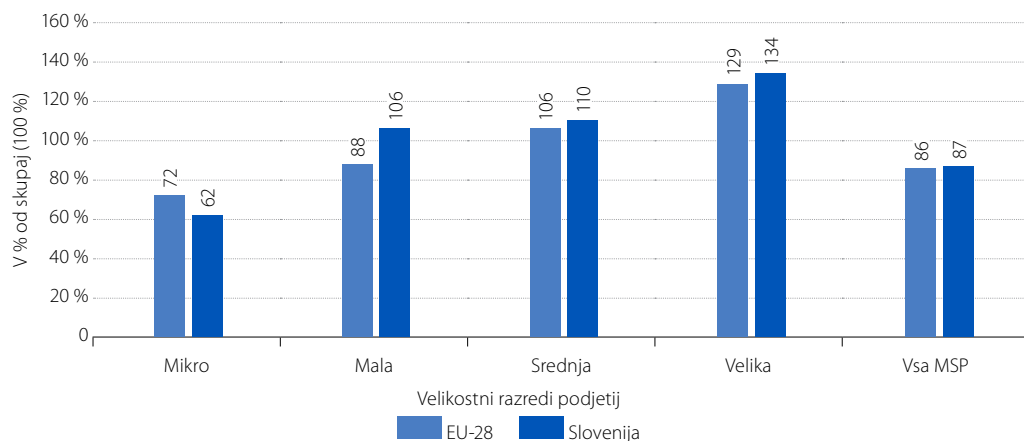


Opomba: (1) Rangirano po vrednosti EU-28

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih EUROSTAT (za leto 2012).

Zanimivo je še pogledati relativno dodano vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij, kar prikazujemo na *sliki 32*. Kot lahko vidimo, produktivnost zaposlene osebe v velikem podjetju najbolj presega povprečno produktivnost tako v EU-28 kot tudi v Sloveniji, s tem, da je preseganje še večje v Sloveniji. Dodana vrednost na osebo v velikem podjetju v Sloveniji (40.095 evrov) presega slovensko povprečje v nefinančnem sektorju gospodarstva (29.836 evrov) za več kot tretjino (34 %), medtem ko v EU-28 za 29 %. Nadpovprečno je bila produktivna zaposlena oseba v srednje velikem podjetju v EU-28 in tudi v Sloveniji. Dodana vrednost na osebo v srednje velikem podjetju v Sloveniji je presegala slovensko povprečje za 10 %, v EU-28 pa za 6 %. Nadpovprečno produktivnost je v letu 2012 dosegala le še zaposlena oseba v majhnem podjetju v Sloveniji, kjer je bilo preseganje 6,5-odstotno. Podpovprečno produktivna so bila torej v Sloveniji le mikro podjetja, kjer je zaposlena oseba dosegala le 62 % slovenske povprečne dodane vrednosti na osebo. V mikro podjetju v EU-28 je bilo zaostajanje za evropskim povprečjem prav tako največje, vendar so evropska mikro podjetja dosegala 72 % evropske povprečne dodane vrednosti na osebo. Na *sliki 32* torej lahko vidimo, da so bila v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 podpovprečno produktivna mikro in mala podjetja. V letu 2012 pa so bila vsa MSP nefinančnega sektorja gospodarstva podpovprečno produktivna tako v EU-28 (86 % evropskega povprečja) kot tudi v Sloveniji (87 % slovenskega povprečja).

Slika 32: Relativna dodana vrednost na osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 in Slovenije po velikostnih razredih, 2012



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015. Po podatkih EUROSTAT (za leto 2012).

Kakšna je relativna produktivnost po dejavnostih nefinančnega sektorja, pa prikazuje *slika 33*. Povprečna produktivnost zaposlene osebe v dejavnosti D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro, je v EU-28 presegala evropsko povprečno dodano vrednost na osebo v nefinančnem sektorju leta 2012 za več kot trikrat. Tudi v Sloveniji je bilo največje preseganje v tej dejavnosti (za skoraj dvakrat), vendar precej manjše kot v EU-28. Precejšnje je bilo preseganje v EU-28 tudi v dejavnosti B: Rudarstvo, v kateri je bila dodana vrednost na osebo trikrat tolikšna, kot je znašalo evropsko povprečje. V Sloveniji je bilo drugo največje preseganje v dejavnosti J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti, kjer je bilo preseganje dodane vrednosti na osebo v primerjavi s slovenskim povprečjem 64-odstotno. V EU-28 so bile še nadpovprečno produktivne naslednje dejavnosti: L: Poslovanje z nepremičninami (203 % evropskega povprečja), J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti (188 % evropskega povprečja), E: Oskrba z vodo; ravnanje z odplakami in odpadki; saniranje okolja (143 % evropskega povprečja), C: Predelovalne dejavnosti (117 % evropskega povprečja) in M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (112 % evropskega povprečja).

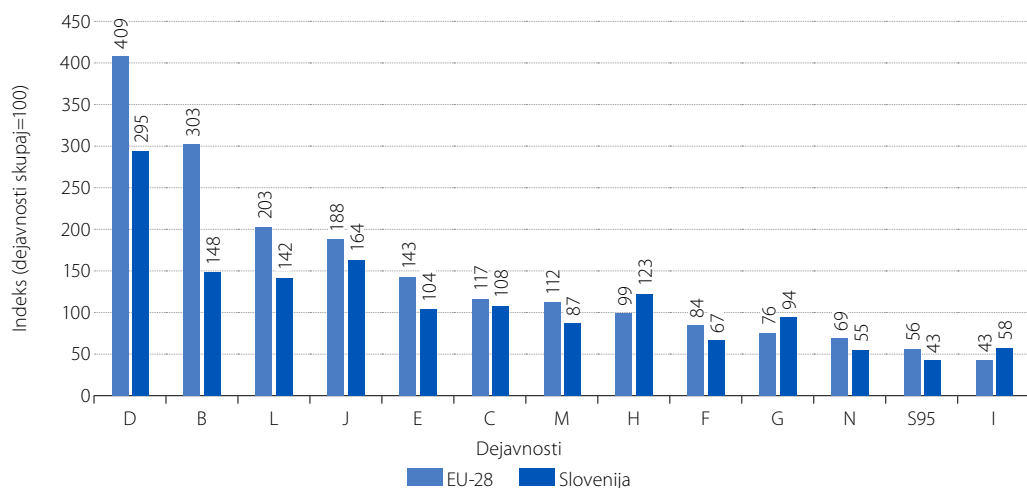
V Sloveniji so dosegale nadpovprečno dodano vrednost na osebo še naslednje dejavnosti: B: Rudarstvo (148 %), L: Poslovanje z nepremičninami (142 %), H: Promet in skladiščenje (123 % slovenskega povprečja), C: Predelovalne dejavnosti (108 % slovenskega povprečja) in E: Oskrba z vodo; ravnanje z odplakami in odpadki; saniranje okolja (104 % slovenskega povprečja).

Podpovprečno produktivne v EU-28 so bile naslednje dejavnosti: dejavnost H: Promet in skladiščenje (99 % evropskega povprečja), F: gradbeništvo (84 %), G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (75 %), N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (69 %), S95: Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (56 %) in I: Gostinstvo (43 %).

V Sloveniji je bila dosežena podpovprečna produktivnost v dejavnostih: G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (94 %), M: Strokovne znanstvene in tehnične dejavnosti (87 %), F: gradbeništvo (67 %), I: Gostinstvo (57 %), N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (55 %) in S95: Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (43 %). Vidimo torej, da je bila dejavnost H: Promet in skladiščenje, v Sloveniji nadpovprečna, medtem ko je bila v EU-28 podpovprečna. Ravno obratno pa je pri dejavnosti M: Strokovne znanstvene in tehnične dejavnosti, ki je bila nadpovprečna v EU-28, v Sloveniji pa podpovprečna. Od podpovprečnih dejavnosti v EU-28 in v Sloveniji so beležile

večje zaostajanje v Sloveniji naslednje dejavnosti: F: gradbeništvo (EU-28: 84 %, Slovenija: 67 %), N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (EU-28: 69 %, Slovenija: 55 %) in S95: Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (EU-28: 56 %, Slovenija: 43 %). Od podpovprečnih dejavnosti v EU-28 in v Sloveniji pa sta beležili manjše zaostajanje v Sloveniji dejavnosti G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (EU-28: 76 %, Slovenija: 94 %) in I: Gostinstvo (EU-28: 43 %, Slovenija: 58 %) (slika 33).

Slika 33: Panožna relativna dodana vrednost na osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2012 (1)



Opomba: (1) Rangirano po vrednosti EU-28

Vir: IPMMP – EPF UM, 2015 Po podatkih EUROSTAT (za leto 2012).

2.4 Zaključek

V EU-28 je bilo v nefinančnem sektorju gospodarstva leta 2012 skoraj 22,4 milijona podjetij, ki so nudila delo skoraj 134 milijonom ljudi. V EU-28 je bilo več kot 9 od 10 (93 %) podjetij mikro podjetij, ki zaposlujejo manj kot 10 ljudi. Bistveno manjša pa sta bila v tem velikostnem razredu podjetij deleža v zaposlenosti in ustvarjeni dodani vrednosti. Relativni delež k zaposlenosti je namreč znašal 29 %, še manjši pa je bil delež v ustvarjeni dodani vrednosti, ki je znašal 21 %. V Sloveniji je bil delež mikro podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2012 še večji (94 %). Tudi delež zaposlenosti v slovenskih mikro podjetjih v tem sektorju gospodarstva je bil večji v primerjavi z EU-28 (34 %), enak kot v EU-28 pa je bil delež mikro podjetij v ustvarjeni dodani vrednosti (21 %).

Več kot četrtina (28 %) podjetij v nefinančnem sektorju EU-28 leta 2012 je bilo aktivnih v dejavnosti G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil. Ta dejavnost je tudi zagotavljala delo največ zaposlenim, in sicer eni četrtini (25 %) vseh zaposlenih. Tudi v Sloveniji je bilo v tej dejavnosti največ, in to več kot petina (21 %) podjetij, a precej manj kot v EU-28. Največji zaposlovalec s tretjino vseh zaposlenih v nefinančnem sektorju gospodarstva Slovenije leta 2012 pa so bile predelovalne dejavnosti – industrija v ožjem pomenu.

V EU-28 so največ, in sicer več kot četrtino (26 %) dodane vrednosti ali 1.620 milijard evrov ustvarila podjetja predelovalnih dejavnosti. Tudi v Sloveniji so predelovalne dejavnosti ustvarile največjo dodano vrednost, in sicer 6 milijard evrov (36 %).

Najbolj produktivna so bila tako v EU-28 kot tudi v Sloveniji velika podjetja. V povprečju je zaposlena oseba v velikem podjetju nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 ustvarila 59.608 evrov dodane vrednosti, kar je 49 % več v primerjavi s produktivnostjo zaposlene osebe v velikem slovenskem podjetju nefinančnega sektorja gospodarstva (40.095 evrov). Dejavnost D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro, je bila v letu 2012 po ustvarjeni dodani vrednosti na osebo tako v EU-28 kot tudi v Sloveniji na prvem mestu. V EU-28 je zaposlena oseba v tej dejavnosti ustvarila 189.000 evrov dodane vrednosti, v Sloveniji pa 88.000 evrov. Povprečna produktivnost zaposlene osebe v dejavnosti D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro, je v EU-28 presegala evropsko povprečno dodano vrednost na osebo v nefinančnem sektorju leta 2012 za več kot trikrat. Tudi v Sloveniji je bilo največje preseganje v tej dejavnosti (za skoraj dvakrat), vendar precej manjše kot v EU-28. Produktivnost zaposlene osebe v velikem podjetju je najbolj presegala povprečno produktivnost tako v EU-28 kot tudi v Sloveniji, s tem, da je preseganje še večje v Sloveniji.

Dodana vrednost na osebo v velikem podjetju v Sloveniji (40.100 evrov) je presegala slovensko povprečje v nefinančnem sektorju gospodarstva (29.800 evrov) za več kot tretjino (34 %), medtem ko v EU-28 za 29 %. Podpovprečno produktivna so bila v Sloveniji le mikro podjetja, kjer je zaposlena oseba dosegala le 62 % slovenske povprečne dodane vrednosti na osebo. V mikro podjetju v EU-28 je bilo zaostajanje za evropskim povprečjem prav tako največje, vendar so evropska mikro podjetja dosegala 72 % evropske povprečne dodane vrednosti na osebo. V letu 2012 pa so bila vsa MSP nefinančnega sektorja gospodarstva podpovprečno produktivna tako v EU-28 (86 % evropskega povprečja) kot tudi v Sloveniji (87 % slovenskega povprečja).

Če bi dosežke Slovenije na področju podjetništva primerjali z ugotovitvami glede napredka Slovenije, kot ga meri Small Business Act – SBA (Akt za mala podjetja) (European Commission, 2015), lahko navedemo nekaj naslednjih ugotovitev. Slovenija je glede svojih dosežkov v glavnem blizu povprečja EU. Kljub vsemu pa zaostaja za večino držav članic EU, saj je glede na večino posameznih kazalnikov uvrščena med deset najmanj podjetniških držav EU. Na primer, stopnja lastništva ustanovljenih podjetij, s katero je prikazan delež prebivalstva, ki ima v lasti in upravlja delujoče podjetje, je s 5,8 % leta 2012 upadla na 4,8 % leta 2014. Med osebami, ki še niso vključene v nobeno podjetniško dejavnost, se je prav tako zmanjšala želja po ustanovitvi podjetja v naslednjih treh letih, in sicer s 13,2 % leta 2012 na 11,4 % leta 2014. Enak trend je viden pri podjetniški dejavnosti, temelječi na priložnostih (namesto na tem, da ni bilo mogoče najti drugih možnosti za delo), ki se je s 53 % leta 2013 zmanjšala na manj kot 45 % leta 2014. Za podjetniško dejavnost na temelju določenih priložnosti in želje po neodvisnosti oziroma po povečanju dohodkov se je tako odločil najmanjši delež Slovencev v zadnjem desetletju, medtem ko se jih je večina lotila podjetništva le zaradi pomanjkanja drugih možnosti za delo. Delež oseb, ki se strinjajo s trditvijo, da uspešni podjetniki v Sloveniji uživajo velik ugled, se je z 68 % leta 2013 povečal na 72 % leta 2014. To sovпада z medijsko pozornostjo, namenjeno podjetništvu, saj je od leta 2011 v medijih ljudem predstavljenih vse več uspešnih novih podjetniških zgodb.

Slovenija je v zadnjih letih sprejela nekaj ukrepov namenjenih podjetniški vzgoji in spodbujanju podjetništva. Na primer, vlada je leta 2014 sprejela strateški dokument „Jamstvo za mlade“, katerega namen je podpirati mlade podjetnike do 24. leta starosti. Čeprav se vzpostavlja živahna skupnost zagonskih podjetij, pa Slovenija še ne ponuja okolja, ki bi bilo naklonjeno podjetnikom na splošno (European Commission, 2015).

Uspešnost Slovenije na področju omogočanja dostopa do financiranja je pod povprečjem EU in predstavlja tretji najnižji skupni rezultat v EU. To področje je v slovenskem SBA profilu najšibkejše. Leta 2014 je skoraj 40 % anketirancev opozorilo na poslabšanje dostopa do javne finančne podpore, vključno z jamstvi. To je osem odstotnih točk več kot leta 2013 in skoraj dvakrat več od povprečja EU.

Slovenija je glede pripravljenosti bank do zagotavljanja posojil MSP med zadnjimi štirimi državami EU. Vendar pa se je trend vse slabših pogojev, opazen med letoma 2009 in 2013, leta 2014 prekinil % delež anketirancev, ki so poročali o poslabšanju pripravljenosti bank do posojanja denarja, se je namreč glede na predhodno leto nekoliko zmanjšal. Kljub temu pa utegnejo MSP ta majhen znak morebitnega izboljšanja dostopa do bančnih posojil občutiti šele čez nekaj časa, saj so bile leta 2014 približno 26 % MSP zavržene posojilne vloge ali pa so jim bila ponujena posojila po nesprejemljivih pogojih. V celotni EU je imelo podobne izkušnje manj kot 17 % MSP (European Commission, 2015).

Slovenija tudi na področju znanj in spretnosti ter inovacij dosegla rezultate, ki so v skupnem skladni s povprečjem EU. Ukrepi, ki jih je vlada v zadnjih letih uvedla za podpiranje inovacij, obsegajo nepovratna sredstva, inovacijske vavčerje in davčne spodbude za raziskave in razvoj ter podporo za ustvarjanje grozdov in inovacijskih središč. Glavni upravičenci do teh ukrepov so bile visokotehnološke dejavnosti, ker pa je njihovo število omejeno, je bil omejen tudi njihov učinek (European Commission, 2015).

Ukrepi v podporo internacionalizaciji so se od leta 2008 usmerjali predvsem v udeležbo slovenskih MSP na trgovinskih sejmi, razstavah in poslovnih misijah. Javna agencija SPIRIT Slovenija je tudi v letu 2014 izvajala ukrepe namenjene odpiranju mednarodnih trgov za slovenska MSP (European Commission, 2015).

OECD (2015) ugotavlja, da so v Sloveniji potrebne celovite strukturne reforme za povečanje konkurenčnosti, usmerjene zlasti v zmanjševanje vrzeli v produktivnosti v primerjavi z drugimi državami OECD. Potrebne so za izboljšanje obetov dolgoročne rasti Slovenije in za podporo ustvarjanju delovnih mest. Skupni regulatorni okvir v Sloveniji je med najbolj restriktivnimi v OECD, kar v veliki meri izhaja iz velike vpletenosti države v gospodarstvo. Obstaja tudi možnost za zmanjšanje zapletenosti regulatornih postopkov in administrativnih bremen za nova podjetja. Za reševanje teh vprašanj so bile izvedene številne reforme poslovnega okolja. Med letoma 2008 in 2013 je vlada uvedla poenostavljene predpise o ustanavljanju novih podjetij, zmanjšala administrativna bremena za nova podjetja in samostojne podjetnike ter vzpostavila enotne kontaktne točke za pridobivanje ustreznih informacij in za podporo postopkom pridobivanja dovoljenj (OECD, 2015).

Zaključek naše analize lahko sklenemo z ugotovitvijo o neustrezni strukturi slovenskih podjetij in neenakomernem regionalnem razvoju ter podamo nekaj predlogov za njuno izboljšanje.

Neustrezna struktura podjetij: v celotni populaciji podjetij se je z leti predvsem povečeval delež mikro podjetij, ki ne zaposlujejo, ne rastejo, se ne razvijajo in tudi nimajo takšnih ciljev. Ta podjetja so imela v Sloveniji leta 2014 14 % vseh dolgov, ustvarila so zgolj 3 % prihodkov z izvozom, k ustvarjeni dodani vrednosti pa so prispevala le 1,5 %, in so bila edini velikostni razred podjetij, ki so v letu 2014 poslovala z izgubo. Ugotovili smo tudi, da se je z leti hkrati zmanjševal delež velikih podjetij, torej predvsem podjetij, ki bi naj predstavljala motor gospodarske aktivnosti in dinamični potencial gospodarstva in družbe. Ugotovili smo tudi, da so slovenska velika podjetja v primerjavi z velikimi evropskimi podjetji bistveno manjša in zato tudi manj perspektivna v smislu produktivnosti, tržne moči, zaposlovanja, povpraševanja po izdelkih in/ali storitvah manjših podjetij, internacionalizacije ipd.

Na osnovi ugotovitev predlagamo, da gredo prizadevanja slovenske ekonomske in podjetniške politike predvsem v smeri razvijanja dinamičnega podjetništva, ki bo sposobno potegniti Slovenijo iz krize, ker omogoča nadaljnjo (tako notranjo kot zunanjo) rast podjetij in njihovo uspešno poslovanje. Bolj kot zgolj številčna rast (neperspektivnih) podjetij – ustanavljanje novih podjetij brez razvojne (dinamične) komponente, je zato smiselno spodbujati nastajanje inovativnih novih podjetij, ki imajo potencial prispevati k zdravi rasti in razvoju družbe, ter podpirati rast in razvoj obstoječih perspektivnih podjetij, ki se že lahko izkažejo z doseženimi poslovnimi rezultati.

Neenakomerni razvoj slovenskih statističnih regij: več kot tretjina podjetij (35 %) v Sloveniji je leta 2014 delovala v osrednjeslovenski regiji. Druga regija po številu podjetij, podravska regija, je imela več kot polovico manj podjetij (13,5 %). Po številu podjetij na 1000 prebivalcev sta bili na prvem in drugem mestu ter daleč nad slovenskim povprečjem (63,5) osrednjeslovenska regija s 85,8 podjetja in obalno-kraška regija s 83,3 podjetja. Vse druge regije, razen goriške (64,7), niso dosegle slovenskega povprečja. V podjetniško najbolj aktivni osrednjeslovenski regiji se je v petletnem obdobju (2010–2014) tudi najbolj povečalo število podjetij na 1000 prebivalcev (z 81,5 leta 2010 na 85,8 leta 2014). V zasavski regiji, v kateri je bilo najmanjše absolutno število podjetij (1759), je bilo najmanjše tudi njihovo število na 1000 prebivalcev (30), kar kaže na manjšo podjetniško aktivnost v tej regiji. V podjetniško najmanj aktivni zasavski regiji se je v opazovanem obdobju število podjetij na 1000 prebivalcev tudi najbolj zmanjšalo (z 39,1 leta 2010 na 30,5 leta 2014).

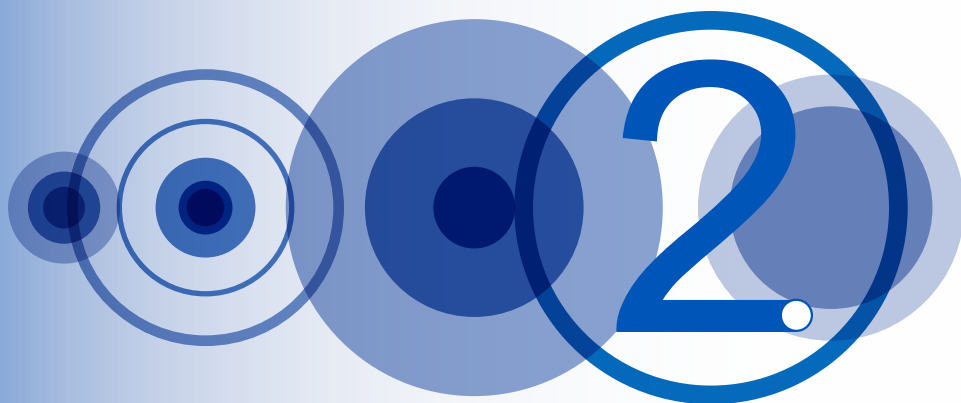
Med slovenskimi regijami so bila po kriteriju povprečne dodane vrednosti na zaposlenega najuspešnejša podjetja iz jugovzhodne Slovenije (53.059 evrov, kar je 20-odstotno nominalno povečanje te vrednosti v primerjavi z letom 2010), ki so v povprečju ustvarila za 24 % večjo dodano vrednost na zaposlenega od slovenskega povprečja (42.708 evrov). Nadpovprečno produktivna so bila tudi podjetja iz spodnjeposavske (47.984 evrov), osrednjeslovenske (46.076 evrov) in obalno-kraške regije (44.786 evrov). Vse druge regije so bile v letu 2014 podpovprečno produktivne. Najnižjo produktivnost je izkazovala pomurska regija v višini 33.201 evro (kar pa je za 12 % več v primerjavi z letom 2013, ko je ta vrednost znašala 29.603 evre in je bila še za slab odstotek manjša kot leta 2012), kar predstavlja le 77 % slovenskega povprečja. Ustvarjena dodana vrednost na zaposlenega v pomurski regiji je tako zaostajala za najproduktivnejšo regijo (jugovzhodno Slovenijo) za 37 %. Razlika v povprečni dodani vrednosti na zaposlenega med regijo z najvišjo in regijo z najnižjo dodano vrednostjo je v letu 2014 znašala 19.859 evrov, kar je še večje zaostajanje, kot je bilo v preteklih letih (na primer, zaostajanje je predstavljalo leta 2013 19.024 evrov, leta 2012 pa 16.535 evrov).

Na osnovi ugotovitev predlagamo, da slovenska centralna in regionalna politika pripravi učinkovite instrumente, ki bodo omogočali uspešno poslovanje obstoječih in novih perspektivnih podjetij (npr. omogočili dostop MSP do posojil in svetovnih trgov) ter tako prispevali h gospodarski rasti in okrevanju podpovprečnih regij glede na različne omenjene kriterije. Država, regije in lokalne oblasti morajo aktivno pomagati in sodelovati tudi pri pripravi in izvajanju najkakovostnejših projektov in strategij, katerih realizacijo lahko prevzemajo perspektivna podjetja. Ključni akterji regionalne politike lahko na tem področju predvsem prispevajo s svojo aktivno vlogo pri informiranju o razpoložljivih instrumentih in pravilih ter izmenjevanju najboljših zamisli za spodbujanje regionalnega podjetništva in posledično regionalne gospodarske rasti. S premišljeno razvojno podjetniško politiko bodo velika podjetja postala še močnejša, perspektivna manjša podjetja pa sčasoma večja (po zaposlenosti, prihodku, dodani vrednosti ...) in konkurenčnejša evropskim in drugim svetovnim podjetjem.

Literatura in viri

1. AJPES (Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve). Posredovani elektronski podatki za slovenske gospodarske družbe in samostojne podjetnike v letu 2014.
2. European Commission (2015). *Pregled napredka pri izvajanju pobude SBA 2015, Slovenija*. Dostopno na: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/8946/attachments/1/translations/sl/renditions/pdf>
3. Eurostat Structural Business Statistics (SBS). Dostopno na: <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/structural-business-statistics/data/database>

4. Kmet Zupančič, R., Koprivnikar Šušteršič, M., Kovač, M., Kušar, J., Nenadič, T., Povšnar, J., Vidrih, A. (2015). Dejavnosti slovenskega gospodarstva v luči poslovanja gospodarskih družb v letu 2014. *Delovni zvezek 2/2015*, let. XXIV. Dostopno na: http://www.umar.gov.si/avtorski_prispevki/
5. OECD (2015). Slovenija, Učinki strukturnih reform na gospodarsko rast. *Zbirka »Boljše politike«*, maj, OECD Publishing, Paris.
6. Rebernik, M., Širec, K., Močnik, D. (2014). *Stanje slovenskega podjetništva in izzivi izobraževanja za podjetnost: slovenski podjetniški observatorij 2013*. Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, 2014. Dostopno na: http://www.epfp.uni-mb.si/scripts/download.php?file=/data/upload/EPF_SPO2014_za_na_spletno_stran.pdf
7. Rebernik, M., Močnik, D., Bradač Hojnik, B. (2015). *Slovenska podjetja in okoljski vidiki poslovanja: slovenski podjetniški observatorij 2014*. Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor. Dostopno na: [http://www.epfp.uni-mb.si/scripts/download.php?file=/data/upload/SPO_2014_monografija\(1\).pdf](http://www.epfp.uni-mb.si/scripts/download.php?file=/data/upload/SPO_2014_monografija(1).pdf)
8. Rebernik, M., Tominc, P., Crnogaj, K., Širec, K., Bradač Hojnik, B., Rus, M. (2015a). *Pomanjkanje vitalnosti slovenskega podjetništva: GEM Slovenija 2014*. Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor. Dostopno na: http://www.gemslovenia.org/scripts/download.php?file=/data/upload/GEM_2015popr.pdf
9. SURS (Statistični urad Republike Slovenije) (2015). *Večino blagovne menjave Slovenije je ustvarilo tisoč največjih izvoznikov in uvoznikov*. Dostopno na: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5226&idp=4&headerbar=3>
10. SURS (2015a). *Slovenska globalizacija v statističnih kazalnikih*. Dostopno na: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5620&idp=4&headerbar=3>
11. SURS (2015b). *Vrednost investicij v 2014 najvišja v zadnjih petih letih*. Dostopno na: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5658&idp=16&headerbar=14>
12. SURS (2015c). *V letu 2014 si je v 48 kinematografih ogledalo filmske predstave okoli 1,9 milijona obiskovalcev*. Dostopno na: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5239&idp=12&headerbar=10>
13. SURS (2015d). *V 2014 je v Sloveniji izšlo 5.331 naslovov tiskanih knjig in brošur, od tega 1.434 leposlovnih*. Dostopno na: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5335&idp=12&headerbar=10>
14. SURS (2015e). *Število študentov v Sloveniji precej upadlo, a še vedno študira skoraj polovica mladih (19–24 let)*. Dostopno na: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5185&idp=9&headerbar=7>
15. SURS (2015f). *Investicije v osnovna sredstva, Slovenija, 2014*. Dostopno na: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5658>
16. SURS (2014). *Povprečna mesečna neto plača za december 2014 je znašala 1.021,37 EUR*. Dostopno na: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=4988&idp=15&headerbar=13>
17. SURS (2014a). *Povprečna mesečna bruto plača za oktober 2014 je bila višja za 1,6 % od povprečne bruto plače preteklega meseca*. Dostopno na: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5650&idp=15&headerbar=13>



Mag. Matej Rus

Analiza značilnosti start-up podjetij ter start-up ekosistema v Sloveniji

Povzetek Globalizacija podjetništva, ki jo je močno pospešila tehnološka revolucija na čelu z digitalno revolucijo, je v ospredje postavila pomen t. i. start-up podjetij. Ko govorimo o start-up podjetjih, imamo v mislih nova inovacijsko gnana podjetja, ki razvijajo nove izdelke oziroma storitve s potencialom za trženje in rast na globalnih trgih. Tega pa seveda ne morejo uspešno početi v "vakuumu", temveč v okolju, kjer so dobro razviti odnosi med podjetji, dobavitelji, odjemalci, financerji in drugimi deležniki t. i. start-up ekosistema, ki lahko prispevajo k uspešnemu razvoju in rasti podjetja. Start-up podjetja se namreč za svoj uspešen razvoj povezujejo z različnimi zasebnimi in javnimi deležniki start-up ekosistema, ki jim lahko pomagajo pri razvoju produkta, financiranju zagona in rasti podjetja, razvoju trga oziroma zagotavljajo druge potrebne resurse oziroma pogoje za razvoj podjetja. Prav tako gredo start-up podjetja skozi različne faze razvoja, kjer se srečujejo z različnimi vrstami izzivov, ki terjajo različne oblike podpore in sodelovanja s strani drugih deležnikov start-up ekosistema. Da bi bolje spoznali slovenska start-up podjetja in start-up ekosistem ter ključne izzive za izboljšave, smo v okviru prispevka s pomočjo primarnih podatkov v raziskavo vključenih 156 start-up podjetij s povprečno starostjo 2,1 leta analizirali značilnosti slovenskih start-up podjetij in start-up ekosistema. V raziskavo start-up podjetij in start-up ekosistema smo torej zajeli le tista nova podjetja, ki so izpolnjevala subjektivne kriterije povezane z inovativnostjo, potencialom in ambicioznostjo podjetnikov. Sicer je bilo

po podatkih SURS v Sloveniji v letu 2012 ustanovljenih 12.920 in v letu 2013 17.831 novih podjetij, pri čemer se podatki o novih podjetjih nanašajo tako na tradicionalna kot tudi inovacijsko gnana podjetja. V prispevku podajamo analizo ključnih elementov slovenskega start-up ekosistema po mnenju start-up podjetnikov, ki so ključni koristniki storitev in povezav v start-up ekosistemu in tisti, ki so ključni "output" sistema, ki zagotavlja kakovostna delovna mesta, ustvarja dodatno vrednost in posledično prispevajo k dvigu blaginje v družbi, pri čemer smo zaradi zagotavljanja kar najboljše možnosti mednarodnih primerjav uporabili v svetu že preizkušene in uveljavljene raziskovalne modele za analizo start-up podjetij in start-up podjetniških ekosistemov.

The globalization of entrepreneurship, strongly accelerated by the tech revolution headed by the digital revolution, brought start-up companies to the forefront. When we speak of start-up companies, we mean new innovation-driven companies that develop new products or services with the potential for marketing and growth in the global markets. However, they cannot do this successfully in a vacuum; rather, they must be in an environment with well-developed relationships among companies, suppliers, customers, financial backers and other stakeholders of the start-up ecosystem, all of whom can contribute to the successful development and growth of the company. For their development, start-up companies connect with various private and public stakeholders of the start-up ecosystem that can help them develop the product, finance the launch and growth of the company, develop the market, and ensure all other necessary resources or conditions for company development. Start-up companies also go through different development stages, where they face different kinds of challenges requiring different forms of support and collaboration from other stakeholders of the start-up ecosystem. In order to learn more about Slovenian start-up companies, the start-up ecosystem and the key challenges for improvements, we analysed the characteristics of Slovenian start-up companies and the start-up ecosystem. We employed primary data from 156 start-up companies, whose average age was 2.1 years, included in the research study. The only new companies included in our research on start-up companies and the start-up ecosystem were those that fulfilled the subjective criteria connected with innovativeness, potential and ambition of entrepreneurs; the data on new companies refers to both traditional and innovation-driven companies. According to the Statistical Office of Slovenia, 12,920 new companies were founded in Slovenia in 2012 and 17,831 in 2013. In the article, we analyse the key elements of the Slovenian start-up system according to start-up entrepreneurs, who are the key beneficiaries of the services, and connections in the start-up ecosystem, who are the key output of the system, ensuring quality jobs, creating added value and consequently contributing to improving prosperity in the society. In order to ensure the best possible opportunities for international comparison, we used globally tested and established research models for the analysis of start-up companies and start-up entrepreneurship ecosystems.

Abstract

1 Vsa nova podjetja niso tudi start-up podjetja

Globalizacija podjetništva, ki jo je močno pospešila tehnološka revolucija na čelu z digitalno revolucijo, je v ospredje postavila pomen start-up podjetij, ki so v središču nove gospodarske revolucije, najmočnejše in največje do sedaj. Revolucije, ki nas pelje iz postindustrijske dobe v družbo znanja.

Nove tehnologije omogočajo podjetjem, da razvijajo nove inovativne izdelke ali storitve, nove inovativne poslovne modele, procese in načine organizacije dela, ki na učinkovitejši način zadovoljujejo obstoječe potrebe uporabnikov in obenem soustvarjajo tudi povsem nove potrebe. Ključno gonilo gospodarskega napredka torej predstavljajo inovacije, ki jim lahko po podatkih OECD (Calvino et al., 2015) pripišemo več kot polovico rasti produktivnosti v razvitem svetu.

Pomembno vlogo pri inoviranju igrajo nova inovacijsko gnana podjetja oziroma tako imenovana start-up podjetja, ki so pomembno gonilo razvoja novih podjetniških idej, inovacij in tehnologij v gospodarstvu. Privabljajo kreativne posameznike in povečujejo stopnjo angažiranja podjetniškega talenta ter prispevajo h komercializaciji novih znanj in tehnologij. Tako je določenim start-up podjetjem uspelo celo zrasti v velika globalna podjetja, ki so dodobra spremenila celotne panoge in močno vplivala na ekonomski in družbeni razvoj. Med mlajše tovrstne globalne podvige zagotovo sodijo Facebook, Google, eBay, Amazon, Skype, ki so spremenili načine, kako navezujemo in negujemo družbene stike, kako iščemo podatke in pridobivamo znanje, kako nakupujemo in komuniciramo. V malo starejšo generacijo tovrstnih podjetij pa sodijo Microsoft, Apple in Intel. Vsa podjetja so ustanovile ekipe podjetnih in talentiranih posameznikov z ogromno tehnološkega in poslovnega znanja ter podjetniških veščin.

V uvodnem delu prispevka želimo pokazati, da vsa novonastala podjetja nimajo tako ambicioznih ciljev in potenciala, vezanega na ustvarjanje novih delovnih mest in dodane vrednosti ter tudi ne nastanejo in se ne razvijajo na enak način.

Aulet in Murray (2013) sta v sodelovanju z organizacijo Kauffman Foundation iz ZDA leta 2013 izdala delovni zvezek z naslovom *"A Tale of Two Entrepreneurs: Understanding Differences in the Types of Entrepreneurship in the Economy"*. V njem sta na dveh praktičnih primerih novih podjetij nazorno prikazala razliko med značilnostmi podjetja z nizkim potencialom za rast in dodano vrednost ter podjetja z visokim tovrstnim potencialom. Pri tem sta podjetja z nizkim potencialom opredelila kot t. i. tradicionalna mala in srednja podjetja ter podjetja z visokim potencialom kot t. i. inovacijsko gnana podjetja. V tabeli 1 podajamo pregled ključnih razlikovalnih značilnosti med tradicionalnimi MSP in inovacijsko gnanimi podjetji.

Tabela 1: Ključne značilnosti tradicionalnih MSP in inovacijsko gnanih podjetij

Tradicionalna MSP	Inovacijsko gnana podjetja
Se osredotočajo na lokalni oziroma regionalni trg.	Praviloma se osredotočajo na globalne trge.
Inovacije niso nujne za zagon in rast podjetja, prav tako ni zahtevana posebna konkurenčna prednost.	Podjetje gradi konkurenčno prednost na določeni obliki inovacije (tehnologija, proces, organizacija, poslovni model)
Nemobilna delovna mesta – gre za delo, ki se opravlja nujno lokalno, kot na primer v restavracijah, čistilnih servisih in drugih storitvenih dejavnostih.	Mobilna delovna mesta – gre za delo, ki ga ni nujno izvajati lokalno, kot na primer proizvodnja izdelkov, programiranje aplikacije ...
V večini primerov družinsko podjetje oziroma podjetje z zelo malo zunanjega kapitala.	Praviloma podjetja z bolj razpršeno lastniško strukturo in širokim spektrom angažiranega zunanjega kapitala.
Podjetje praviloma raste po linearnih stopnjah. Vsaka investicija denarja v podjetje praviloma rezultira v zelo hitrih učinkih v obliki povečanja prihodkov, denarnega toka, delovnih mest ...	Podjetje ob zagonu praviloma izgublja denar za razvoj produkta in poslovnega modela, vendar lahko ob uspešni potrditvi na trgu hitro in pospešeno zraste. Vsaka investicija denarja v podjetje praviloma ne rezultira hitro v učinkih, kot so na primer povečanje prihodkov, denarnega toka, delovnih mest ...

Številne študije, predvsem globalne v okviru OECD in Kauffman foundation, kakor tudi številne na ravni posameznih držav, so pokazale, da so nova podjetja gonilna sila generiranja delovnih mest (Calvino et al., 2015). Tako so na primer Criscuolo et al. (2014) v okviru OECD raziskovali dinamiko rasti delovnih mest v 17 državah OECD in Braziliji, s katero so potrdili ključno vlogo novoustanovljenih malih podjetij pri generiranju delovnih mest in ne malih podjetij kot celote. Podobno so v svoji raziskavi za ZDA ugotavljali Haltiwanger et al. (2013).

Potencialni prispevek novoustanovljenih podjetij k ustvarjanju delovnih mest je odvisen od štirih različnih dejavnikov, in sicer:

- stopnje natalitete podjetij oziroma števila novih podjetij,
- povprečne velikosti novih podjetij ob ustanovitvi,
- stopnje preživetja novih podjetij in
- povprečne stopnje rasti preživelih novih podjetij, ki uspešno potrdijo vrednost svojih produktov na trgu.

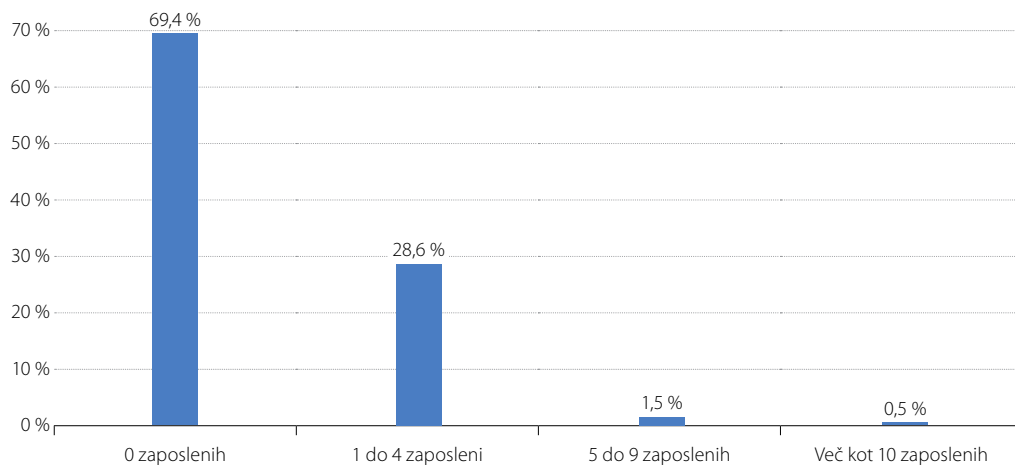
Čeprav je prispevek novih podjetij k ustvarjanju delovnih mest povsem evidenten in izjemno pomemben v vseh analiziranih državah, so med državami velike razlike med relativnimi prispevki posameznih dejavnikov k ustvarjanju delovnih mest.

Kot ugotavljajo Criscuolo et al. (2014), imajo določene države (na primer Nova Zelandija in Turčija) zelo visoke stopnje nastajanja novih podjetij, ampak se na drugi strani srečujejo z nizkimi povprečnimi stopnjami rasti preživelih novih podjetij, ali pa imajo visoko stopnjo nastajanja novih podjetij, in na drugi strani zelo nizke stopnje preživetja oziroma obratno, nizke stopnje natalitete in visoke stopnje rasti preživelih novih podjetij (na primer Belgija), ko so ta že uspešno prestala prvi preizkus vrednosti na trgu.

Kar se tiče podatkov o stopnji preživetja novih podjetij, Criscuolo et al. (2014) ugotavljajo, da znaša povprečna stopnja preživetja novih podjetij v analiziranih državah v povprečju 60 % po treh letih od ustanovitve, 50 % po petih letih od ustanovitve in 40 % po sedmih letih od ustanovitve. Tveganje za prenehanje novega podjetja je daleč največje v starosti dveh let, potem pa se verjetnost propada podjetja z vsakim letom staranja linearno znižuje. Nadalje je analiza rasti števila zaposlenih v novih podjetjih pokazala, da velika večina preživelih podjetij sploh ne raste. To pa pravzaprav sploh ni bilo novo spoznanje, saj so že številne predhodne empirične raziskave ugotovljale, da večina novih podjetij ostane malih in da rast podjetja pri veliki večini podjetnikov sploh ni cilj, kar jih uvršča med neambiciozne podjetnike, ki jih Schoar (2010) uvršča v kategorijo t. i. "subsistence entrepreneurship" (preživetveno podjetništvo). Po drugi strani pa omenjena raziskava ugotavlja, da obstaja zelo majhen delež zelo ambicioznih podjetnikov ustanoviteljev novih inovacijsko gnanih podjetij (okrog 3 % povprečni delež v vseh državah vključenih v raziskavo), ki so jih v raziskavi razvrstili v kategorijo t. i. "transformational entrepreneurship" (transformacijsko podjetništvo), ki dejansko zaposluje in dosegata rast. Ta podjetja ustvarjajo nadpovprečno velik delež delovnih mest med vsemi mikro novimi podjetji, in sicer od 21 % na Nizozemskem do 52 % na Švedskem. S temi podatki raziskav se še dodatno potrjuje naša predhodna teza, da si ta ciljna skupina inovativnih podjetij zasluži posebne pozornosti oblikovalcev vladnih razvojnih politik.

Tudi podatki za Slovenijo (SURs, 2014) kažejo, da le redkim novim podjetjem uspe zrasti in ustvariti večje število delovnih mest. Tako so leta 2012 aktivna podjetja, ki so bila ustanovljena v letu 2007, v veliki večini izkazovala 0 zaposlenih (69,4 % delež podjetij), nadalje jih je 28,6 % imelo med 1 do 4 zaposlene osebe, 1,5 % jih je zaposlovalo med 5 do 9 in le 0,5 % podjetij je izkazovalo več kot 10 zaposlenih oseb (*slika 1*). Med podjetja, ki niso imela zaposlenih, se uvrščajo predvsem samostojni podjetniki.

Slika 1: Število zaposlenih v podjetjih ustanovljenih leta 2007 in še aktivnih v letu 2012



Vir: SURS, STATOPIS, Statistični pregled Slovenije, 2014.

Podobno, kot velja za potencial doseganja večjega števila delovnih mest, velja tudi za potencial doseganja visoke dodane vrednosti in drugih kakovostnih kazalnikov, ki nakazujejo na kakovost podjetniške aktivnosti in temeljijo na inovativnosti podjetja in njegovem doseganju konkurenčnih prednosti.

Sicer lahko oba tipa podjetij na trgu ponujata kakovostne in zaželeno izdelke oziroma storitve ter ustvarjata delovna mesta, vendar je razlika v tem, da tradicionalna MSP za uspeh ne potrebujejo nujno inovativnega produkta, procesa ali poslovnega modela. Po drugi strani pa je uspeh inovacijsko gnanih podjetij elementarno odvisen od uspešnosti izgradnje konkurenčne prednosti na osnovi inoviranja enega ali več elementov poslovanja. Iz tega razloga inovacijsko gnana podjetja zelo pogosto ustanovi večje število posameznikov z različnimi veščinami in znanji ter tudi višjo formalno stopnjo izobrazbe, kot to velja za tradicionalna MSP. Prav tako pa inovacijsko gnana podjetja praviloma nagovarjajo globalne trge ter lahko potencialno ustvarijo več sto ali celo tisoč visoko kakovostnih in dobro plačanih delovnih mest.

Takšna nova inovativna podjetja so v strokovni literaturi označena kot start-up podjetja, čeprav terminologija v strokovni literaturi ni povsem jasna in usklajena. Beseda start-up namreč v angleškem jeziku pomeni novo podjetje oziroma nov posel, kjer se nova podjetja ne ločijo glede na podjetniške ambicije ustanoviteljev, stopnjo inovativnosti in potenciala za rast.

V okviru naše raziskave se bomo osredotočili le na inovativna nova podjetja s potencialom za rast na globalnih trgih. Označili jih bomo z izrazom start-up podjetja, kot se je to uveljavilo v podjetniškem svetu v zadnjih dveh desetletjih. Izraz start-up, kot ga definirata Blank in Dorf (2012), se sicer ne nanaša samo na nova inovativna podjetja, ampak na vse nove inovativne podjeme, ne glede na organizacijsko obliko, kjer ekipe v negotovih okoliščinah iščejo ponovljiv in skalabilen (= razširljiv) poslovni model za trženje izdelkov oziroma storitev, ki bo omogočal rast in razvoj podjetja na globalnih trgih in s tem doseganje ekonomije obsega. Ko podjetje na trgu uspešno potrdi poslovni model, lahko preide v fazo intenzivne globalne rasti in se preoblikuje v uveljavljeno podjetje. V večini primerov start-up podjetja torej razvijajo globalno zanimive izdelke ali storitve, zato so tudi intenzivno usmerjena v rast preko internacionalizacije svojega poslovanja.

Nerazlikovanje med novimi podjetji z nizkim in visokim potencialom za rast, ki se razlikujejo po inovativnosti, ambicijah, ciljnih trgih in drugih značilnostih, je nedopustno, saj vodi v nedopustno posploševanje podjetništva in zamegljuje dejstvo, da obstajajo velike vsebinske razlike in razlike v njihovem potencialu za ustvarjanje novih delovnih mest in ustvarjanje dodane vrednosti.

Razlikovanje obeh tipov podjetništva in razumevanje razlik je še posebej ključnega pomena v luči razvojnih vladnih politik, ki želijo spodbuditi dolgoročno trajnostno naravnano gospodarsko rast in razvoj ter posledično družbeno blaginjo. Oba tipa podjetij se namreč močno razlikujeta in izkazujeta različne potrebe za uspešen razvoj svoje dejavnosti, zato je napačno, če to dejstvo prezremo in vse skupaj zapakiramo v izraz "podjetništvo", kot da gre za povsem enake ekonomske aktivnosti. Oba tipa podjetij se namreč soočata z različnimi izzivi na področju angažiranja kadrov, preskrbe finančnih virov, modelov rasti, obvladovanja tveganj in drugih področjih poslovanja, ki jih morajo zelo dobro poznati vsi deležniki, ki bi jih želeli pri njihovem poslovanju kakorkoli podpreti oziroma sodelovati z njimi in ki tvorijo t. i. podjetniški ekosistem.

2 Modeli in orodja za spremljanje in vrednotenje start-up podjetniških ekosistemov

Start-up oziroma nova inovacijsko gnana podjetja potrebujejo za uspešen razvoj primerno razvit start-up podjetniški ekosistem. Start-up podjetja se namreč za svoj uspešen razvoj povezujejo z različnimi zasebnimi in javnimi deležniki start-up ekosistema, ki jim lahko pomagajo pri razvoju produkta, financiranju zagona in rasti podjetja, razvoju trga oziroma zagotavljajo druge potrebne resurse oziroma pogoje za razvoj podjetja.

Kot navajata Mason in Brown (2014), se oblikovalci vladnih politik vse bolj zavedajo potrebe po bolj sistemskem pristopu pri podpori inovativnemu podjetništvu z velikim potencialom za rast. To v praksi pomeni odmik od zelo specifičnih v podjetja usmerjenih intervencij k bolj holističnim aktivnostim, ki so usmerjene v razvoj povezav med različnimi deležniki start-up ekosistema, njihovem usklajevanju prednostnih nalog in sodelovanju pri oblikovanju celovitih produktov s ciljem doseganja sinergij.

Pomembna smer razvoja v zadnjih letih je tako osredotočanje na start-up podjetniške ekosisteme (Napier in Hansen, 2011; Malecki, 2011; Feld, 2012; Isenberg, 2010). Kot navajata Mason in Brown (2014), je izraz ekosistem v kontekstu podjetništva prvi opredelil James Moore v vplivnem članku objavljenem v Harvard Business Review v devetdesetih letih prejšnjega stoletja. Njegova ključna teza je bila, da se podjetja ne morejo razvijati v "vakuumu" in poudaril pomen ustrezno razvitih odnosov med podjetji, dobavitelji, odjemalci in financerji za uspešen razvoj in rast podjetij (Moore, 1993). Tako je Rosted (2012) v svojem prispevku dokazoval, da se lahko start-up podjetja v okviru dinamičnih start-up ekosistemov bistveno bolje razvijajo in rastejo ter ustvarjajo nova delovna mesta, kot je to mogoče doseči na drugih lokacijah.

Mason in Brown (2014, 5) sta start-up podjetniški ekosistem definirala kot *"splet med seboj povezanih podjetnikov (tako potencialnih kot obstoječih), podjetniških podpornih organizacij (kot na primer skladov tveganega kapitala, poslovnih angelov, bank, podjetniških pospeševalnikov, univerzitetnih in podjetniških inkubatorjev ter tehnoloških parkov ...), javnih institucij (kot na primer univerz, javnih raziskovalnih organizacij, javnih agencij in javnih skladov) in podjetniških procesov (kot na primer stopnja nastajanja novih podjetij, število hitro rastočih inovativnih podjetij, število serijskih podjetnikov, stopnja podjetniških ambicij...), ki se formalno in neformalno povezujejo s ciljem soustvarjanja učinkovitega start-up podjetniškega ekosistema"*.

V literaturi lahko zasledimo številne modele in orodja za spremljanje in vrednotenje razvoja start-up podjetniških ekosistemov. Tako so na primer različne ugledne svetovne organizacije, kot na primer OECD, Svetovna banka, Svetovni gospodarski forum, pristopile k razvoju tovrstnih orodij. Prav tako so podobne modele za vrednotenje start-up ekosistemov razvili uspešni skladi tveganega kapitala, ugledne svetovalne hiše in univerze. Študija Aspen Network of Development Entrepreneurs (2013) je analizirala devet takšnih pristopov za spremljanje in vrednotenje razvoja start-up podjetniških ekosistemov, in sicer:

1. Babson College – Babson Entrepreneurship Ecosystem Project
2. Council on Competitiveness – Asset Mapping Roadmap
3. George Mason University – Global Entrepreneurship and Development Index
4. Hwang, V.H. – Innovation Rainforest Blueprint
5. Koltai and Company – Six + Six
6. GSM Association – Information and Communication Technology Entrepreneurship
7. OECD – Entrepreneurship Measurement Framework
8. World Bank – Doing Business
9. World Economic Forum – Entrepreneurship Ecosystem

Da bi v okviru raziskave zagotovili kar najboljšo možnost mednarodne primerjave rezultatov, smo uporabili že preizkušene in uveljavljene raziskovalne modele za analizo start-up podjetij in start-up podjetniških ekosistemov. Zato smo se zgledovali po raziskavi nemških start-up podjetij in start-up ekosistema t. i. DSM – "Deutscher Start-up Monitor" (DSM, 2015), ki je na pobudo Nemcev v zadnjem letu prerasla v vseevropsko raziskavo European Start-up Monitor – ESM (www.europeanstartupmonitor.com). Na ta način bomo namreč ustvarili možnost za primerjavo podatkov s podatki drugih evropskih držav.

Nemški raziskovalci so v okviru DSM (2015) za analizo start-up podjetij in start-up ekosistema uporabili enega izmed najbolj uveljavljenih modelov za proučevanje in analiziranje podjetniških ekosistemov, ki ga je razvil Daniel Isenberg z Babson College (Isenberg, 2010, 2011, Xavier et al., 2013), in sicer v okviru programa BEEP "Babson Entrepreneurship Ecosystem Project". Ker se program BEEP pri svojem proučevanju osredotoča predvsem na zunanje dejavnike podjetniškega ekosistema, kot na primer značilnosti trga, vladnih politik, kulturnega okolja, podporne infrastrukture, človeškega kapitala in finančnih virov, smo ga dopolnili z notranjimi dejavniki, kjer imamo v mislih predvsem značilnosti start-up podjetij in ekip.

Preden se lotimo analize slovenskih start-up podjetij in start-up ekosistema na osnovi primarnih podatkov pridobljenih v okviru raziskave, si pogledjmo nekaj ključnih javno dostopnih statističnih podatkov Eurostata in Statističnega urada Republike Slovenije, ki se nanašajo na nastanek, prenehanje in preživetje podjetij.

3 Ključne statistike o nastanku, prenehanju in preživetju novih podjetij v Sloveniji in EU-28

Statistične podatke o podjetniškem dogajanju na ravni Evropske unije redno spremlja in analizira Eurostat. Iz njegovih baz (Eurostat, 2014) smo si pridobili podatke o številu rojstev in smrti podjetij, njihovem preživetju ter skupnem številu aktivnih podjetij. V okviru podatkov o podjetniški demografiji so pri Eurostat zbrani podatki za dejavnosti po NACE klasifikaciji od dejavnosti B do dejavnosti N, pri čemer so izključena holdinška podjetja v skupini z oznako dejavnosti K 64.2.

Podatki Eurostat za leto 2012 kažejo, da je bilo v tem letu v EU-28 ustanovljenih 2,4 milijona novih podjetij, ki so v istem letu prispevala 3,5 milijona novih delovnih mest (dokončni podatki Eurostat). Po drugi strani pa je istega leta umrlo 2,2 milijona podjetij, ki so s seboj pokopala tudi 3,6 milijona delovnih mest (začasni podatki Eurostat). Pri tem je bilo po podatkih Eurostat v Sloveniji v letu 2012 ustanovljenih 12.920 in v letu 2013 17.831 novih podjetij.

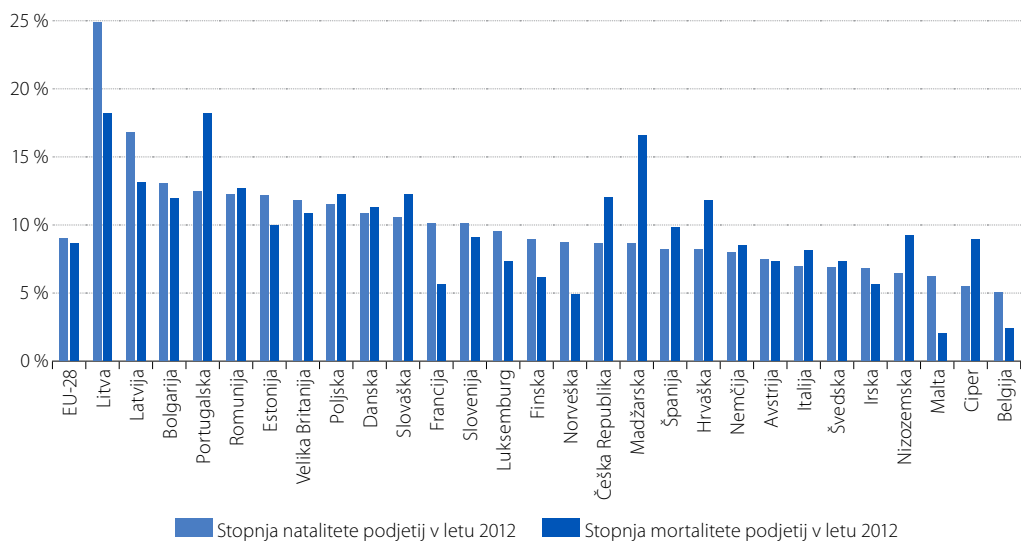
Pri tem je treba opozoriti, da se podatki o podjetjih nanašajo na podjetja obeh tipov, torej tako na tradicionalna kot tudi na inovacijsko gnana podjetja. Statistika torej ne ločuje obeh tipov podjetij, saj za to ne obstajajo jasni kvantitativni kriteriji, česar tudi sicer ni mogoče zagotoviti. Razlikovanje obeh tipov podjetij je namreč utemeljeno na subjektivnih kriterijih povezanih z inovativnostjo, potencialom, ambicioznostjo podjetnikov. Pri oceni velikosti populacije start-up podjetij si lahko do določene mere pomagamo le s statističnimi ocenami o deležu inovacijsko gnanih podjetij v celotni populaciji podjetij. Če sledimo ugotovitvam Schoar (2010), da delež zelo ambicioznih podjetnikov ustanoviteljev novih inovacijsko gnanih podjetij znaša povprečno okrog 3 % v vseh državah vključenih v raziskavo, lahko zelo grobo ocenimo, da v EU-28 vsako leto nastane okrog 72.000 in v Sloveniji okrog 400 inovacijsko gnanih oziroma start-up podjetij.

Stopnja natalitete podjetij merjena kot delež novoustanovljenih podjetij v celotni populaciji podjetij je za Slovenijo leta 2012 znašal 10,1 odstotka in 9,0 odstotka za države EU-28, medtem ko je s poslovanjem v Sloveniji prenehalo 9,1 odstotka in v EU-28 8,6 odstotka celotne populacije podjetij. Na ravni Slovenije in tudi držav EU-28 je bilo torej v letu 2012 ustanovljenih več podjetij, kot jih je prenehalo s poslovanjem, kar pa ni veljalo za vse posamezne države Evropske unije (slika 2).

Največji relativni prirast števila podjetij so tako v letu 2012 beležile Litva, Francija, Malta, Norveška in Latvija. Največja negativna razlika med nataliteto in mortaliteto podjetij, kar je povzročilo upad skupnega števila aktivnih podjetij (tabela 2), pa so zabeležile Madžarska, Portugalska, Hrvaška, Ciper in Češka Republika.

Nepreživetje podjetja je lahko posledica dejanskih propadov podjetij, kar kaže na zahtevno poslovno okolje oziroma je lahko tudi posledica prostovoljne likvidacije oziroma združitve podjetja.

Slika 2: Stopnja natalitete in mortalitete podjetij po državah EU v letu 2012



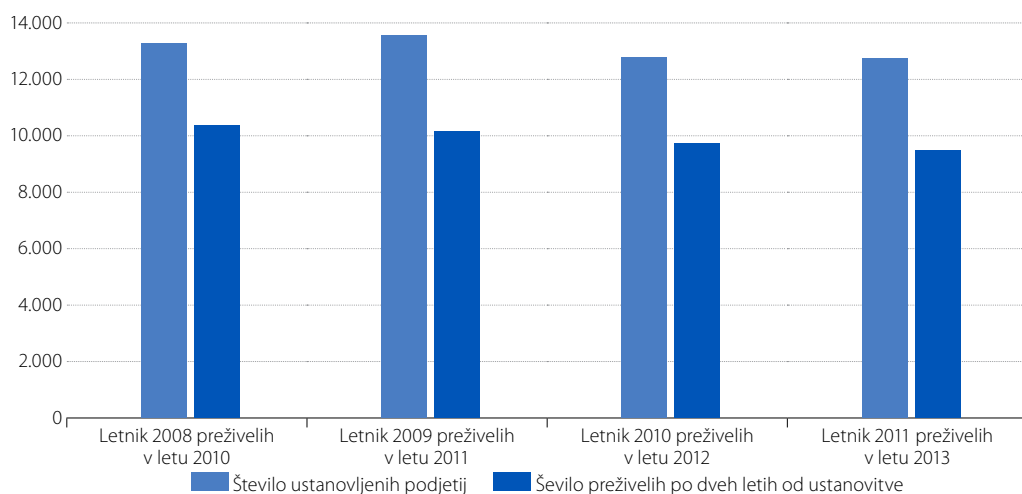
Vir: Eurostat, 2014.

Eurostat že nekaj let izračunava tudi delež preživetja novoustanovljenih podjetij, ki kaže na sposobnost podjetij, da preživijo na trgu. Tako je bilo v letu 2012 v EU-28 aktivnih 83 odstotkov podjetij, ki so bila ustanovljena eno leto pred tem, torej leta 2011. Med posameznimi državami EU pa je bila najvišja stopnja enoletnega preživetja podjetij zabeležena na Švedskem – 95,3 %. Višja od 90 % pa je bila tudi v Veliki Britaniji, na Nizozemskem, v Belgiji in na Cipru. Najnižja stopnja preživetja je bila zabeležena v Litvi s 65,6 %, prav tako pa je stopnja preživetja novih podjetij zelo nizka na Danskem, Madžarskem in Portugalskem. Delež preživelih podjetij pa se potem zmanjšuje leto za letom od ustanovitve podjetja. Tako je v EU-28 do leta 2012 preživelo le 45 % ustanovljenih pred petimi leti, torej leta 2007. To pomeni, da je v EU po enem letu od ustanovitve s poslovanjem prenehalo 17 % in po petih letih od ustanovitve 55 % podjetij.

Za Slovenijo so pri Eurostatu na voljo podatki o dvoletnem preživetju podjetij, kar prikazuje *slika 3*. Tako je od 13.277 podjetij ustanovljenih v letu 2008 v letu 2010 poslovalo še 10.373 podjetij, kar pomeni, da jih je dejansko prvi dve leti poslovanja preživelo dobrih 78 %. Podobno stopnjo preživetja v prvih dveh letih poslovanja beležimo tudi za podjetja ustanovljena v letih 2009, 2010 in 2011.

Po podatkih SURS pa je bila v Sloveniji stopnja preživetja podjetij po petih letih od nastanka 53 % (merjeno za podjetja ustanovljena v letu 2007 in še aktivna v letu 2012). Leto prej ustanovljena podjetja so beležila 56 % stopnjo preživetja do leta 2011.

Slika 3: Število ustanovljenih podjetij v Sloveniji in njihovo preživetje po dveh letih od ustanovitve



Vir: Eurostat, 2014.

Kar se tiče celotne aktivne populacije podjetij, podatki za Evropsko unijo (EU-28) za leto 2012 kažejo, da je poslovalo okrog 25,6 milijona podjetij (Eurostat navaja, da je izračun narejen na osnovi posredovanih podatkov za 26 članic EU, medtem ko so podatki za Finsko in Grčijo dodani na osnovi ocenjene vrednosti), ki so skupaj zaposlovala 141 milijonov oseb. Največja populacija podjetij je bila v Italiji (okrog 4 milijone podjetij), ki so ji sledile Francija, Španija, Nemčija in Velika Britanija. V vseh državah je prevladoval delež podjetij v storitvenih dejavnostih. V Sloveniji je leta 2012 po podatkih Eurostat v dejavnostih NACE od dejavnosti B do dejavnosti N, pri čemer so izključena holdinška podjetja v skupini z oznako dejavnosti K 64.2., poslovalo 128.088 podjetij, ki so skupaj zaposlovala 601.627 oseb. Število podjetij se je od leta 2008 (113.313 podjetij) vsako leto povečevalo, kar je razvidno iz *tabele 2*.

Tabela 2: Gibanje števila aktivnih podjetij v državah Evropske unije po letih (v dejavnostih NACE od dejavnosti B do dejavnosti N, brez holdinških podjetij K 64.2)

Država	Leto					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Italija	4.054.307	3.998.096	3.985.434	3.970.747	3.953.714	3.904.219
Francija	2.670.242	2.816.853	2.947.623	2.977.599	3.039.203	3.184.427
Španija	3.286.851	3.194.175	3.102.016	3.056.440	3.012.443	2.951.815
Nemčija	2.972.219	2.937.202	2.958.720	2.985.718	2.997.832	2.972.456
Velika Britanija	2.157.830	2.109.620	2.013.225	2.027.600	2.054.940	2.126.775
Poljska	1.834.960	1.910.364	1.957.113	1.983.731	1.989.879	2.015.249
Nizozemska	758.648	808.679	787.170	921.689	996.384	1.051.281
Češka Republika	840.464	933.760	969.801	989.952	987.609	968.621
Portugalska	961.727	924.532	876.907	847.483	808.221	790.184
Švedska	636.225	651.917	667.421	715.879	736.112	719.505
Romunija	512.753	498.127	450.168	609.827	647.325	689.985
Belgija	521.634	526.013	534.783	545.083	560.222	577.149
Madžarska	575.382	559.414	563.368	557.889	524.749	473.767
Avstrija	408.116	417.918	426.815	430.296	432.234	432.745
Slovaška	345.987	362.928	374.114	421.909	404.369	398.895
Bolgarija	271.272	327.647	323.872	319.937	323.745	327.503
Finska	280.588	283.204	286.432	291.080	291.410	285.923
Norveška	272.075	271.208	268.949	274.776	279.037	288.392
Danska		210.245	212.593	218.082	218.078	216.262
Irska	203.083	199.241	195.431	189.055	185.530	
Litva	140.572	121.404	120.830	131.986	150.855	158.190
Hrvaška					147.798	145.800
Slovenija	113.313	119.653	123.467	125.413	128.088	134.601
Latvija	77.299	79.742	82.650	87.973	93.664	97.023
Estonija	74.612	72.734	70.302	72.178	76.002	
Ciper	59.099	57.378	51.464	51.014	51.127	49.361
Malta			33.039	32.824	31.427	30.494
Luksemburg	25.898	26.686	27.611	28.516	29.122	30.223
EU-28					25.642.461	
EU-27				25.159.092		

Vir: Eurostat, 2014.

V nadaljevanju predstavljamo in analiziramo slovenska start-up podjetja in start-up ekosistem s pomočjo primarnih podatkov, ki smo jih pridobili v okviru lastne raziskave med slovenskimi start-up podjetji.

4 Predstavitev značilnosti start-up podjetij ter start-up ekosistema v Sloveniji

4.1 Predstavitev postopka zbiranja primarnih podatkov in oblikovanja vzorca start-up podjetij

V okviru raziskave slovenskih start-up podjetij in slovenskega start-up ekosistema smo s pomočjo spletnega anketnega vprašalnika, ki je vseboval 46 vprašanj in je za izpolnjevanje zahteval v povprečju nekaj več kot deset minut časa, zbirali primarne podatke s strani slovenskih start-up oziroma novih inovacijsko gnanih podjetij s potencialom za globalno rast.

V vzorec raziskave smo zajeli že pravno-formalno ustanovljena mlada inovativna podjetja v t. i. start-up fazi, ko še iščejo ponovljiv in skalabilen poslovni model za trženje izdelkov oziroma storitev, ki bo omogočal rast in razvoj podjetja na globalnih trgih oziroma so nedavno tega na trgu že uspešno potrdila poslovni model in prešla iz start-up faze v fazo rasti in se že počasi preoblikujejo v uveljavljena podjetja.

V nagovoru direktorjem oziroma ustanoviteljem start-up podjetij za sodelovanje v anketi smo poudarili, da iščemo že ustanovljena slovenska start-up podjetja, ki niso starejša od šestih let, so inovativna in imajo potencial hitre globalne rasti. V želji, da bi v raziskavi sodelovalo čim več start-up podjetij, smo informacijo o raziskavi do start-upov razširili s pomočjo Inicijative Start:up Slovenija, in sicer preko njene adreme ter preko njenih partnerjev. Inicijativa je informacijo razširila s pomočjo univerzitetnih in podjetniških inkubatorjev ter tehnoloških parkov, podjetniških pospeševalnikov, Slovenskega podjetniškega sklada in drugih deležnikov start-up ekosistema, kakor tudi preko njihovih družbenih omrežij in spletnih strani. Prav tako so nam informacijo o raziskavi v obliki elektronske novice s povezavo na spletni anketni vprašalnik pomagali razširiti praktično vsi ključni slovenski mediji.

Sodelovanje v raziskavi ni bilo anonimno, kar pomeni, da raziskovalci natančno vemo, katera podjetja so sodelovala v raziskavi. To nam je omogočilo, da smo vsa sodelujoča podjetja preverili v Poslovnem registru Slovenije. Vsem sodelujočim start-upom pa smo zagotovili, da bomo skrbno varovali njihove podatke in da v raziskavi njihove identitete ne bomo razkrili in povezovali z vsebino njihovih odgovorov.

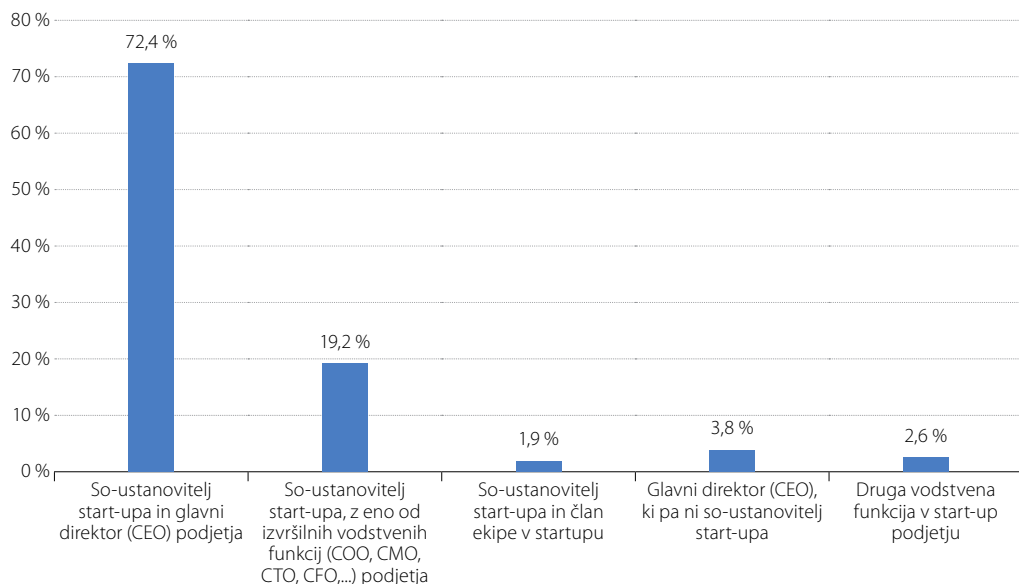
V obdobju od 24. 11. do 15. 12. 2015 je spletno raziskavo v celoti izpolnilo 196 anketirancev.

V prvem koraku smo iz nadaljnje obdelave izločili vse anketirance, ki niso izpolnjevali prvih dveh kriterijev, in sicer:

- start-up podjetje je že pravno-formalno ustanovljeno in vpisano v Poslovni register Slovenije ter ni starejše od 6 let (ustanovljeno v obdobju od vključno leta 2010 do vključno leta 2015) in
- anketo je izpolnil soustanovitelj ali/in direktor oziroma vodstveni sodelavec podjetja.

Prvi pogoj smo preverili z vpogledom in preverjanjem podjetja v Poslovnem registru Slovenije. Drugi kriterij smo preverjali s pomočjo kontrolnega vprašanja, kjer so se anketiranci opredelili do vloge, ki najbolje odraža njihov položaj v start-upu. *Slika 4* prikazuje vloge, ki jih anketiranci opravljajo v start-up podjetju, pri čemer je 72,4 % anketirancev bilo soustanoviteljev in glavnih direktorjev podjetja.

Slika 4: Vloga, ki jo anketiranci opravljajo v start-up podjetju



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

V drugem koraku smo iz nadaljnje obdelave izločili vse anketirance, ki niso izpolnjevali vsaj enega izmed naslednjih dveh kriterijev, in sicer:

- start-up podjetje in njegova konkurenčna prednost temelji na določeni obliki inovacije (tehnologija, proces, organizacija, poslovni model trženja) in
- start-up podjetje izkazuje visok potencial za globalno rast in/ali visoko rast števila sodelavcev oziroma zaposlenih.

Pogoj, ali podjetje in njegova konkurenčna prednost temelji na določeni obliki inovacije (tehnologija, proces, organizacija, poslovni model trženja), smo preverili s pomočjo kontrolnega vprašanja, kjer so anketiranci ocenili veljavnost trditev vezanih na inovativnost izdelka ali storitve, inovativnost procesa in organizacije dela ter poslovnega modela trženja. Kot neinovativna smo šteli tista anketirana podjetja, ki pri nobenem od navedenih elementov niso zaznali vsaj določene stopnje inovativnosti.

Pogoj, ali podjetje izkazuje potencial za globalno rast, smo preverili s pomočjo dveh kontrolnih vprašanj, in sicer prvega, kjer so se anketiranci opredelili do načrtovane povprečne letne stopnje rasti prihodkov v prihodnjih treh letih, in drugega, kjer so se anketiranci opredelili do načrtovane rasti števila sodelavcev oziroma zaposlenih. Kot podjetja z nizkim potencialom za globalno rast smo opredelili tista, ki načrtujejo manj kot 10-odstotno povprečno rast prihodkov v prvih treh letih, kot podjetja z nizkim potencialom za rast števila sodelavcev oziroma zaposlenih pa tista start-up podjetja, ki načrtujejo le minimalno rast števila sodelavcev oziroma zaposlenih.

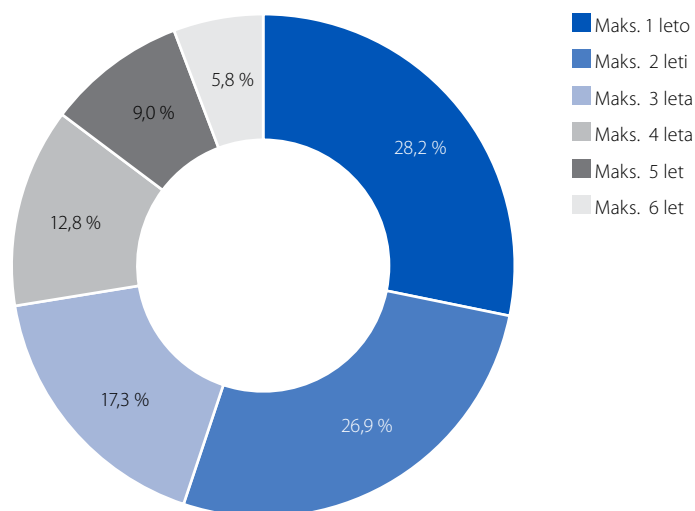
Na osnovi postavljenih raziskovalnih kriterijev smo s seznama 196 anketirancev, ki so v celoti izpolnili spletno raziskavo, izločili 40 anketirancev in tako dobili *končni vzorec 156 start-up podjetij*, ki smo jih vključili v analizo rezultatov raziskave.

4.2 Ključne značilnosti analiziranega vzorca start-up podjetij

V analiziranem vzorcu 156 start-up podjetij je bilo zajetih, 44 start-up podjetij ustanovljenih v letu 2015, 42 v letu 2014, 27 v letu 2013, 20 v letu 2012, 14 v letu 2011 in 9 v letu 2010. Slika 5 prikazuje deleže posameznih starostnih skupin start-up podjetij vključenih v analiziran vzorec. Ugotovimo lahko, da je bila več kot polovica anketiranih start-up podjetij (55,1 %) mlajša od dveh let, pri čemer jih je bilo 28,2 % mlajših od enega leta in 26,9 % mlajših od dveh let. Sledila so podjetja mlajša od treh let s 17,3 %, mlajša od štirih let z 12,8 %, mlajša od petih let z 9,0 % in mlajša od šest let s 5,8 % podjetij v vzorcu.

Povprečna starost 156 start-up podjetij v analiziranem vzorcu je znašala 2,1 leta.

Slika 5: Starostna struktura start-up podjetij vključenih v analiziran vzorec



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Start-up podjetja v raziskovalnem vzorcu (156) delujejo po celotni Sloveniji. Največ start-up podjetij prihaja iz Ljubljane (59), Maribora (27), Celja (10), Nove Gorice (7), Kranja (6), Novega mesta (5), Murske Sobote (5) in Kopra (5).

Po dve start-up podjetji prihajata iz Brežic (2), Velenja (2), Slovenske Bistrice (2), Radelj ob Dravi (2), Ljutomera (2), Sežane (2).

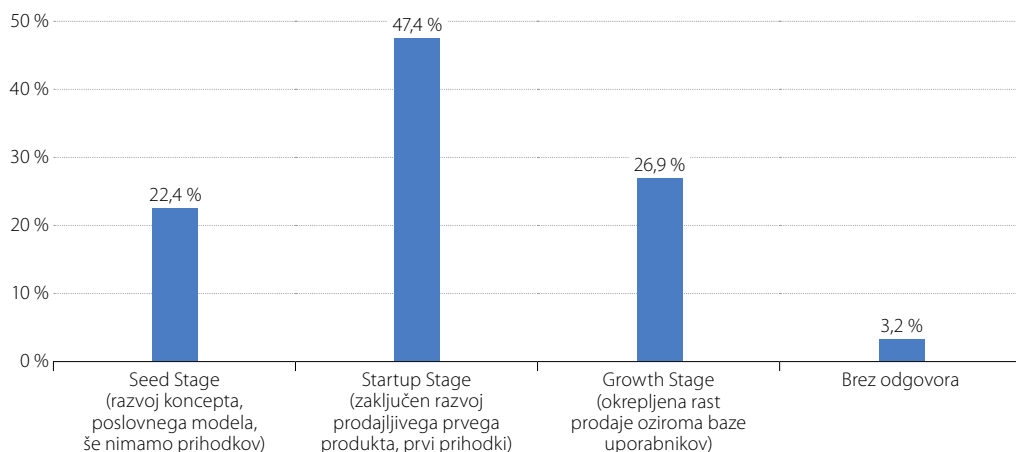
Po en start-up pa iz Lendave (1), Litije (1), Podkorena (1), Medvod (1), Domžal (1), Dvora (1), Grosupljega (1), Hrastnika (1), Jesenic (1), Kamnika (1), Kidričevega (1), Postojne (1), Radencev (1), Šempetra pri Gorici (1), Sevnice (1), Slovenj Gradca (1), Sorice (1), Vipave (1), Železnikov (1) in Dolenjskih Toplic (1).

Start-up podjetja v svojem razvoju prehajajo skozi različne faze, ki jih morajo uspešno zaključiti, če želijo napredovati v naslednjo fazo. Razvoj inovativnega produkta, poslovnega modela oziroma druge vrste inovacije in njena uveljavitev na trgu je namreč zelo zahteven in tvegan proces, v katerem mora podjetniška ekipa neprestano na trgu validirati svoje hipoteze in iskati prave rešitve. Veliko podjetniških ekip v fazi razvoja start-upa dejansko tudi ne najde pravih odgovorov na izzive in zato raje opusti nadaljevanje razvoja podjetniške ideje, kar posledično lahko tudi pomeni prenehanje poslovanja start-up podjetja. Fazni pristop in sprtno potrjevanje hipotez pa po drugi strani tudi

varuje podjetniško ekipo in investitorje pred prevelikimi izgubami, tako časa kot denarja. Po drugi strani pa se v vsaki fazi razvoja podjetja srečujejo z različnimi vrstami izzivov, ki terjajo različne oblike podpore in sodelovanja s strani drugih deležnikov start-up ekosistema.

Slika 6 prikazuje, da je bilo v analiziranem vzorcu start-up podjetij 22,4 % start-upov v t. i. semenski fazi ("Seed Stage"), kjer se ukvarjajo z izzivi razvoja in testiranja koncepta produkta ter razvoja in testiranja poslovnega modela na trgu, pri čemer še ne ustvarjajo prihodkov. Naslednja faza, torej t. i. start-up faza ("Startup Stage") je bila najštevilnejša, saj je v njej kar 47,4 % v raziskavi sodelujočih start-upov, ki že imajo zaključen razvoj prodajljivega prvega produkta ter praviloma že ustvarjajo prve prihodke. V t. i. fazi rasti ("Growth Stage") je bilo 26,9 % start-upov, ki se v tej fazi dejansko že preoblikujejo v uveljavljena podjetja in zapuščajo status start-up podjetja, saj so na trgu uspešno validirali tržni potencial produkta in poslovnega modela. V tej fazi so torej že zreli za okrepljeno investiranje v tržni nastop in hitro rast prodaje oziroma baze uporabnikov. 3,2 % start-upov se ni opredelilo do faze razvoja, v kateri se trenutno nahajajo.

Slika 6: Razvojna faza, v kateri so produkti (izdelki oziroma storitve) analiziranih start-up podjetij

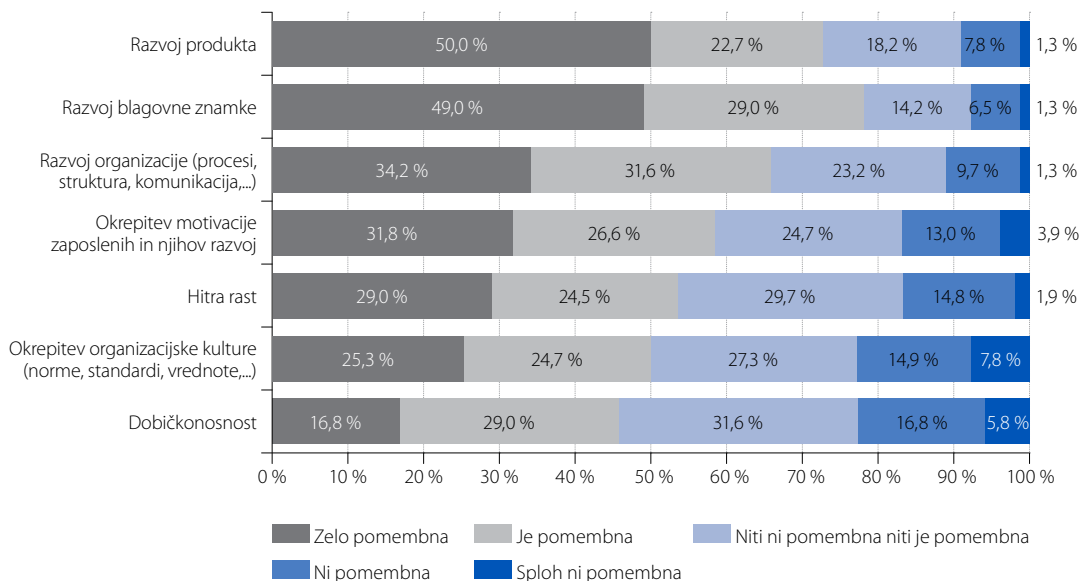


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Različne faze razvoja start-up podjetja oziroma njegovega razvoja na splošno, terjajo od podjetnika osredotočenje na določene ključne aktivnosti (slika 7). Tako je kar 50,0 % podjetnikov odgovorilo, da je za njih trenutno zelo pomemben razvoj produkta, na drugo mesto po pomembnosti so uvrstili razvoj blagovne znamke (49,0 % vprašanih dojema razvoj blagovne znamke kot zelo pomemben v trenutni fazi razvoja start-upa), na tretjem mestu je bil za zelo pomembno opredeljen razvoj organizacije (34,2 %), ki so mu na četrtem mestu sledile aktivnosti za okrepitev motivacije zaposlenih (31,8 % start-upov jih dojema kot zelo pomembne). Zaradi relativno manjšega deleža podjetij, ki so v fazi rasti, je povsem razumljivo, da so aktivnosti povezane s hitro rastjo v vzorcu anketiranih podjetij šele na petem mestu (29,0 % start-upov jih dojema kot zelo pomembne).

V zgodnjih fazah razvoja novega podjetja so cilji podjetja primarno povezani z validiranjem poslovne ideje na trgu (torej z učenjem) in še niso usmerjeni v doseganje gospodarskih učinkov v smislu doseganja visoke dodane vrednosti in dobičkonosnosti poslovanja. Seveda pa je potencialno doseganje visoke dodane vrednosti in dobičkonosnosti start-up podjetja v prihodnje, kot posledice oziroma kompenzacije za odličnost produktov in poslovnega modela, temeljni cilj vsakega start-upa.

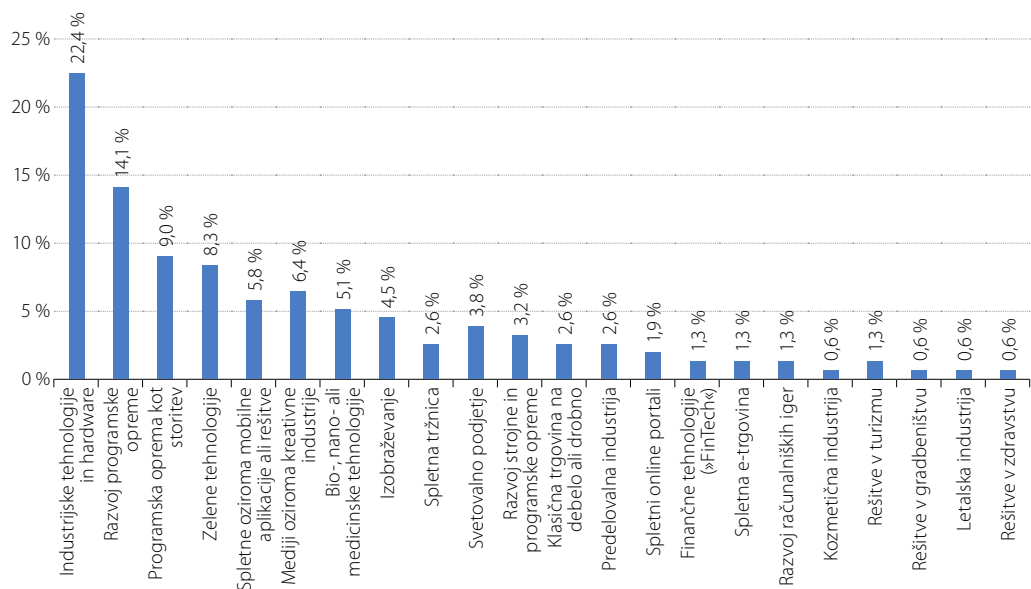
Slika 7: Trenutne razvojne prioritete analiziranih start-up podjetij



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Start-up podjetja so v pretežni meri, ne pa izključno, povezana z visokimi tehnologijami, zato ne preseneča, da kar 22,4 % analiziranih start-upov deluje na področju industrijske tehnologije in strojne opreme oziroma hardwarea. Sledi razvoj programske opreme s 14,1 %, programske opreme po modelu storitev (Saas) 9,0 % in 8,3 % zelenih tehnologij. Iz podatkov izhaja, da bistveno več kot polovica vseh start-upov deluje na področjih povezanih oziroma utemeljenih na IKT. Pomemben delež s 5,1 % predstavljajo start-up podjetja delujoča na področjih bio-, nano- ali medicinskih tehnologij, ki se uvrščajo med zahtevnejša in perspektivnejša gospodarska področja dejavnosti. Slika 8 prikazuje celovito strukturo dejavnosti v analizo vključenih podjetij.

Slika 8: Struktura dejavnosti analiziranih start-up podjetij

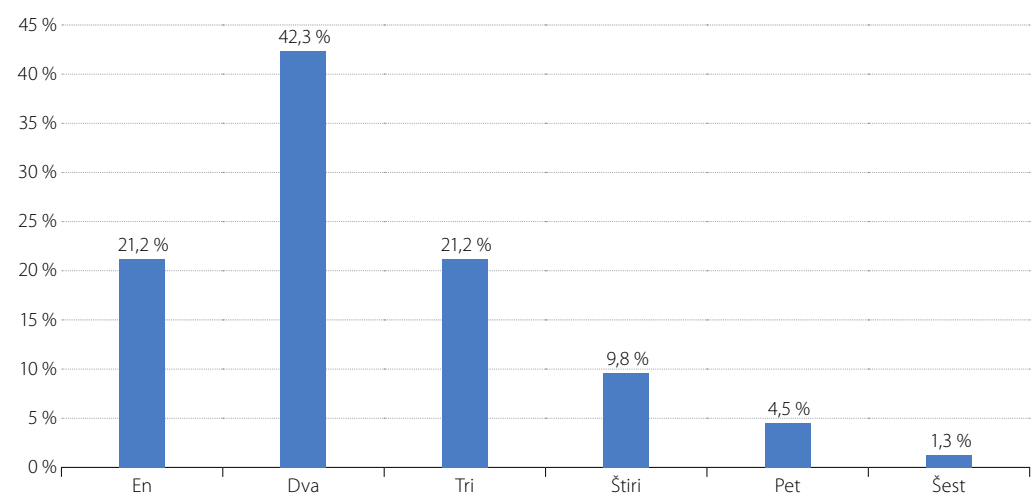


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

4.3 Ključne značilnosti soustanoviteljev start-up podjetja

Zaradi zahtevnosti razvoja start-up podjetja, ki zahteva večplastna znanja in izkušnje ter tudi ustrezne druge proizvodne vire, so nova start-up podjetja velikokrat soustanovljena s strani različnih posameznikov, ki lahko soprispevajo k uspešnemu razvoju start-up podjetja. Največ, in sicer 42,3 % start-upov, je imelo dva soustanovitelja, 21,2 % jih je imelo tri in 15,6 % štiri ali več soustanoviteljev. 21,2 % analiziranih start-up podjetij je imelo le enega soustanovitelja (slika 9).

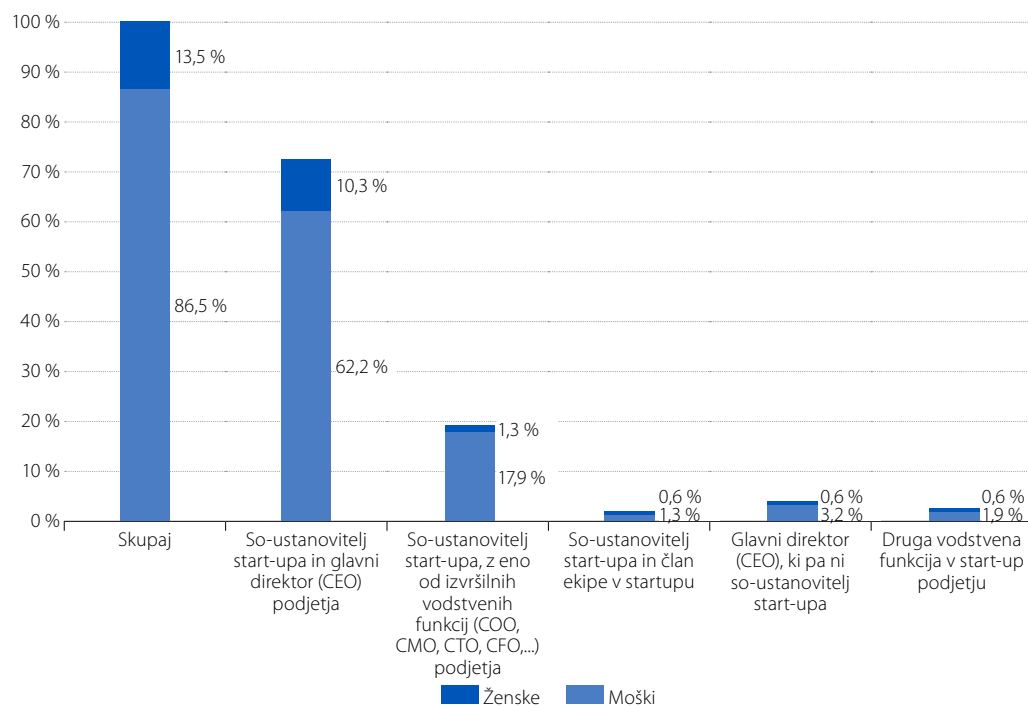
Slika 9: Število soustanoviteljev v analiziranih start-up podjetjih



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

V raziskavi je sodelovalo 86,5 % moških in 13,5 % žensk, katerih povprečna starost je znašala 34,7 leta. 62,2 % anketiranih moških in 10,3 % anketiranih žensk (torej skupaj 72,5 %) je v start-up podjetju v vlogi soustanovitelja in hkrati glavnega direktorja(-ice) podjetja (CEO). 19,2 % anketirancev je v vlogi soustanovitelja in hkrati izvršnega direktorja podjetja, 1,9 % jih je v vlogi soustanoviteljev brez vodstvene vloge v podjetju (v podjetju torej opravljajo ne-vodstvene naloge). 3,8 % anketirancev je glavnih direktorjev (CEO), ki pa hkrati niso tudi soustanovitelji podjetja. 2,5 % anketirancev pa v podjetju opravlja druge vodstvene naloge (slika 10).

Slika 10: Delež moških in žensk sodelujočih v raziskavi in njihove vloge v start-up podjetju

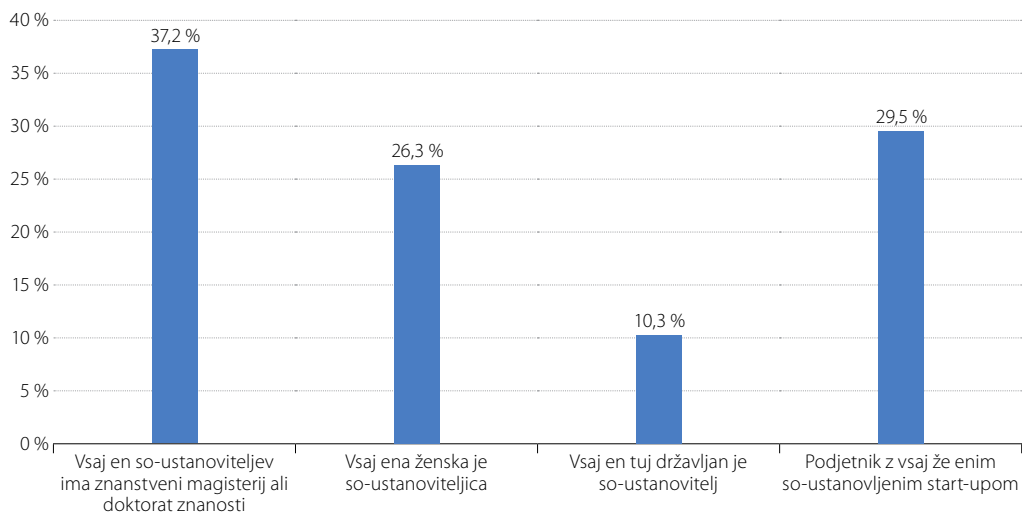


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Inovacijsko gnana oziroma start-up podjetja zahtevajo kakovosten kader, ki ima najrazličnejša znanja in izkušnje ter tudi druge sposobnosti. Zato je ključnega pomena, da je jedrna ekipa start-upa, ki jo v prvih fazah razvoja podjetja praviloma tvorijo soustanovitelji podjetja, zgrajena iz posameznikov s čim bolj pestro bazo znanj, izkušenj, sposobnosti in drugih proizvodnih virov pomembnih za razvoj start-up podjetja.

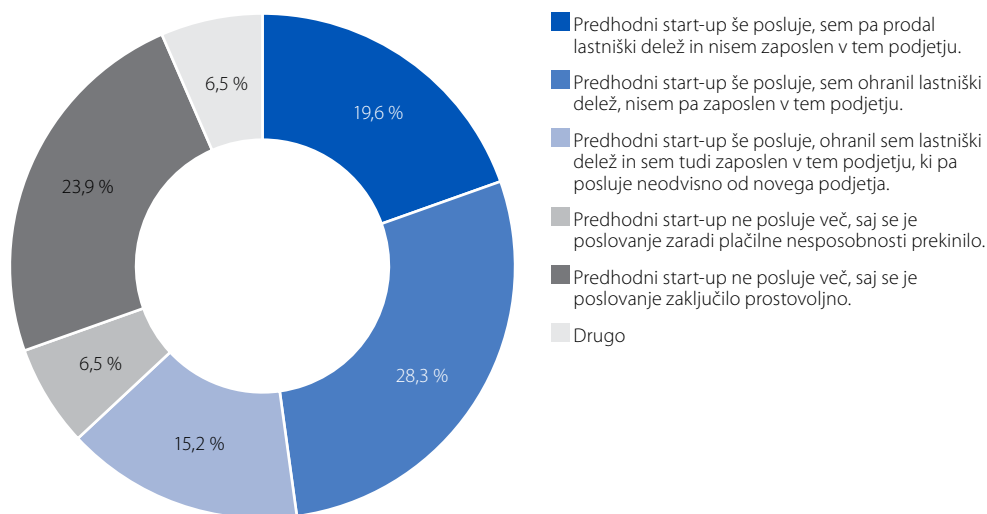
Med analiziranimi start-upi (slika 11) jih je 37,2 % izkazovalo vsaj enega soustanovitelja z znanstvenim akademskim nazivom (znanstveni magisterij oziroma doktorat znanosti), 26,3 % start-upov vsaj eno žensko med soustanovitelji in 10,3 % start-upov je imelo vsaj enega tujega državljanca med soustanovitelji. Kar 29,5 % anketirancev je že imelo predhodne so-ustanoviteljske izkušnje v start-upih. Slika 12 prikazuje status predhodnega start-upa in trenutno vlogo anketiranca v njem.

Slika 11: Pestrost sestave podjetniških ekip start-upov



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Slika 12: Status predhodnega start-up podjetja, ki so ga pred tem že soustanovili anketirani podjetniki (N=46)

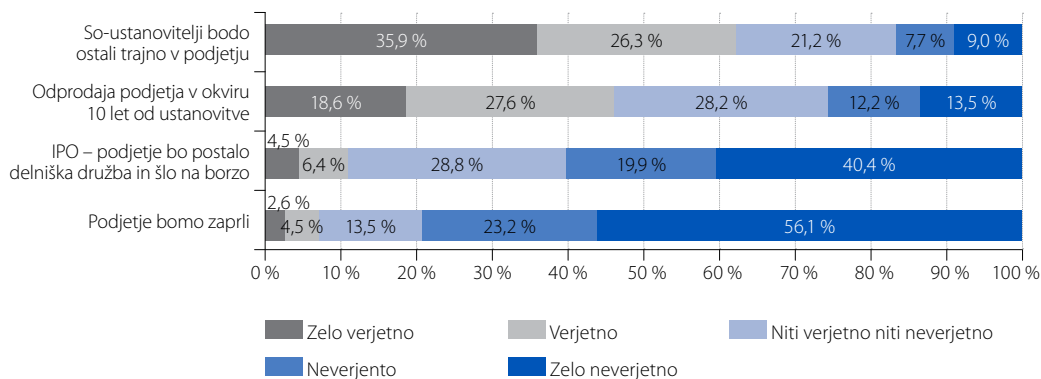


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Start-up podjetja smo v raziskavi povprašali tudi o prihodnji viziji razvoja podjetja in vlogi soustanoviteljev v njem (slika 13). 35,9 % anketiranim se zdi zelo verjetno, da bodo soustanovitelji ostali trajno v podjetju, medtem ko jih 18,6 % zelo verjetno načrtuje odprodajo in izstop iz podjetja v okviru 10 let od ustanovitve. IPO oziroma odhod na borzo jih zelo verjetno pričakuje le 4,5 % vprašanih, kar nas ne preseneča, če vemo, da v Sloveniji še praktično nobenemu start-upu ni uspel preboj na borzo.

56,1 % vprašanih verjame, da bo njihovo podjetje zagotovo preživel. 2,6 % jih kot zelo verjeten scenarij opredeljuje zapiranje podjetja.

Slika 13: Vizija prihodnjega razvoja start-upa in vloge soustanoviteljev pri tem



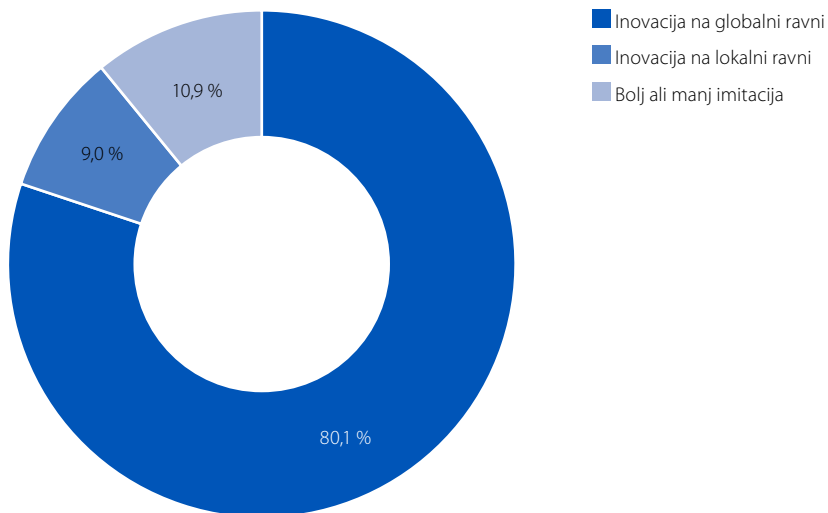
Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

4.4 Stopnja in področja inovativnosti analiziranih start-up podjetij

Konkurenčnost inovacijsko gnanih podjetij je utemeljena na konkurenčni prednosti, ki jo tvorijo inovacije produkta (izdelka ali storitve) oziroma drugih elementov posla (poslovni model, proces, organizacija dela).

Zato ne presenečajo odgovori, da kar 80,1 % start-upov meni, da njihov produkt (izdelek ali storitev) predstavlja inovacijo na globalni ravni, medtem ko jih 9,0 % meni, da ima njihova inovacija produkta le lokalni značaj. 10,9 % vprašanih meni, da je njihov produkt (izdelek ali storitev) bolj ali manj imitacija. So pa ta podjetja izkazala inovativnost pri drugih elementih posla (poslovni model, proces, organizacija dela), zato smo jih vključili v vzorec analiziranih start-up podjetij.

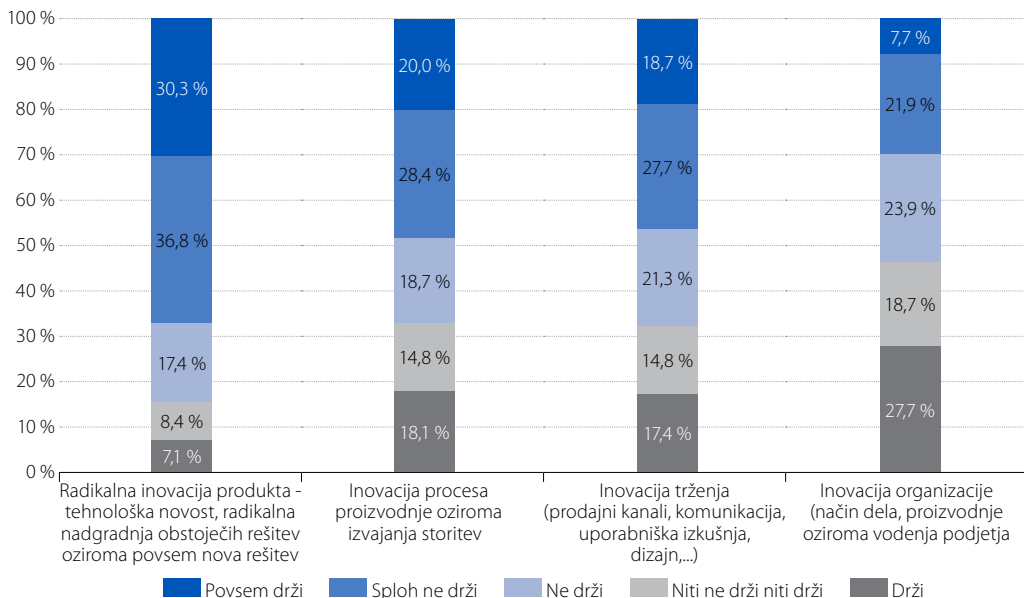
Slika 14: Stopnja inovativnosti produkta (izdelka ali storitve) analiziranih start-up podjetij



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Slika 15 prikazuje ocenjeno stopnjo inovativnosti analiziranih start-up podjetij po vseh vidikih poslovanja start-upa. Največ start-upov vidi svojo inovativnost v inovaciji produkta (30,3 % start-upov z odgovorom povsem drži in 36,8 % drži), sledi inovacija procesa (20,0 % start-upov z odgovorom povsem drži in 28,4 % drži), nadalje sledi inovacija poslovnega modela trženja (18,7 % start-upov z odgovorom povsem drži in 27,7 % drži) in nenazadnje še inovacija organizacije (7,7 % start-upov z odgovorom povsem drži in 21,9 % drži).

Slika 15: Stopnja inovativnosti po posameznih vidikih poslovanja start-upa



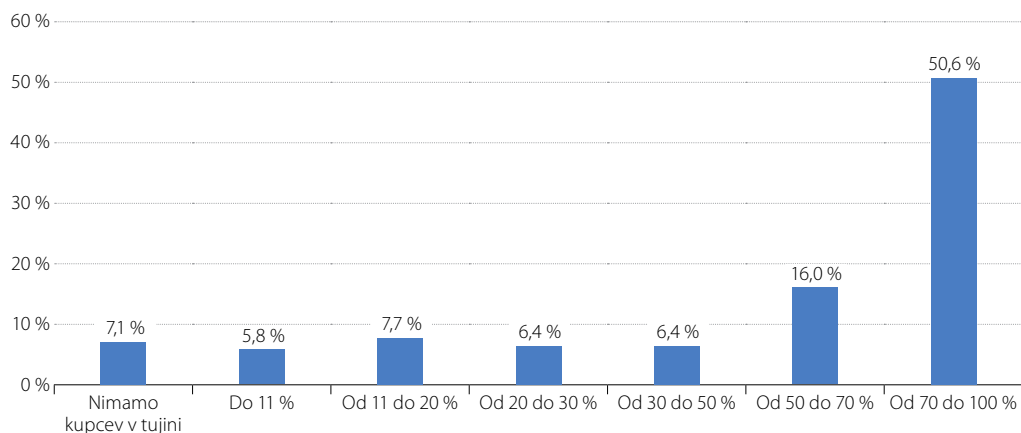
Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

4.5 Internacionalizacija poslovanja analiziranih start-up podjetij

Start-up podjetja so praviloma usmerjena v globalno rast, kar potrjujejo tudi rezultati raziskave vezane na načrtovan delež prodaje na tujih trgih v prihodnjih treh letih (slika 16).

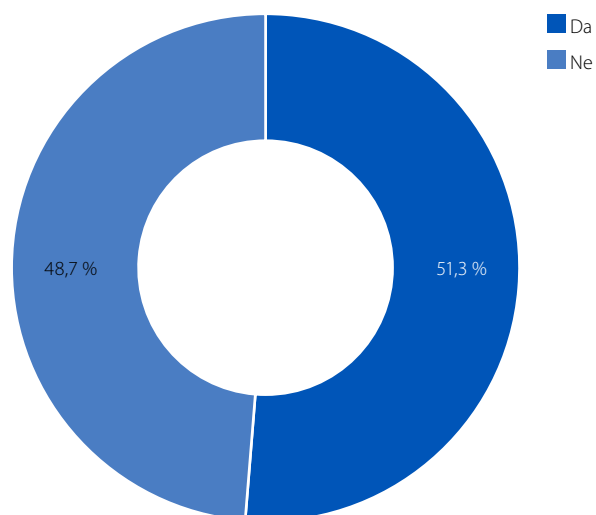
Več kot polovica vprašanih start-upov (50,6 %) namreč meni, da bodo v prihodnjih treh letih dosegli med 70 in 100 % delež prodaje v tujini. 16 % start-upov meni, da bo odstotek prodaje v tujino v prihodnjih treh letih znašal med 50 in 70 %. Le majhen delež start-upov (7,1 %) se še ne vidi v prodoru na tuje trge. Kar 51,3 % analiziranih start-upov že ima v tujini tudi podružnico oziroma zastopnika (slika 17).

Slika 16: Načrtovan povprečen delež izvoza v prodaji analiziranih start-upov v prihodnjih treh letih



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Slika 17: Delež analiziranih start-up podjetij s podružnico oziroma zastopnikom v tujini



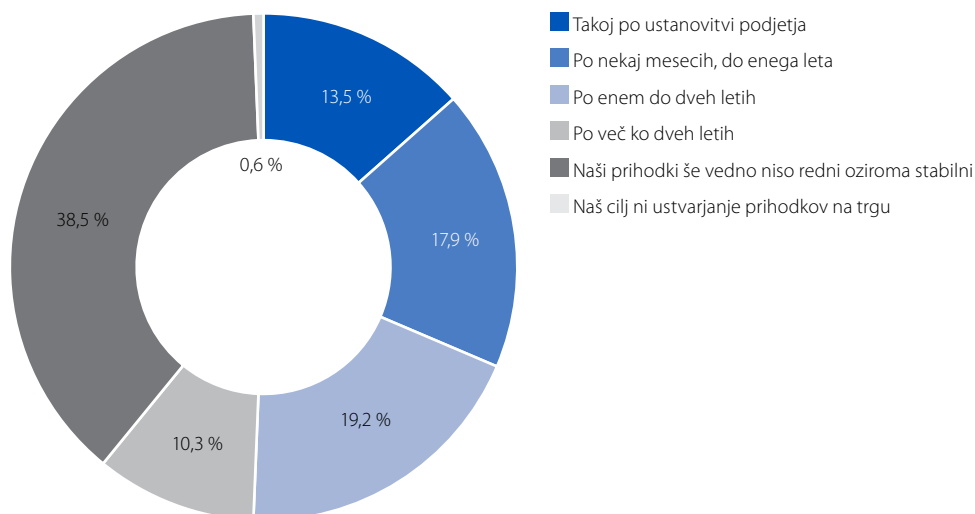
Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

4.6 Analiza poslovanja analiziranih start-up podjetij in njihovi načrti za rast

Kot smo že uvodoma zapisali, je za inovacijsko gnana start-up podjetja značilno, da ob zagonu praviloma izgubljajo denar, in sicer za namene razvoja produkta in razvoja učinkovitega poslovnega modela, vendar lahko ob uspešni potrditvi na trgu hitro in pospešeno zrastejo. Prav tako vsaka investicija denarja v podjetje praviloma ne rezultira hitro v učinkih, kot so na primer povečanje prihodkov, denarnega toka, delovnih mest ...

Zato smo analizirane start-upe povprašali za oceno potrebnega povprečnega časa od začetka razvoja ideje pa do doseganja rednih oziroma stabilnih prihodkov. Največji delež start-upov (38,5 %) še ne dosega stabilnih prihodkov. 10,3 % start-upov je za to potrebovalo več kot dve leti, 19,2 % med enim in dvema letoma, 17,9 % pa jih je stabilne prihodke doseglo že po nekaj mesecih poslovanja. 13,5 % jih je stabilne prihodke doseglo takoj ob pravno-formalni ustanovitvi podjetja, kar pomeni, da so produkt očitno uspešno razvili že pred samo ustanovitvijo podjetja (*slika 18*).

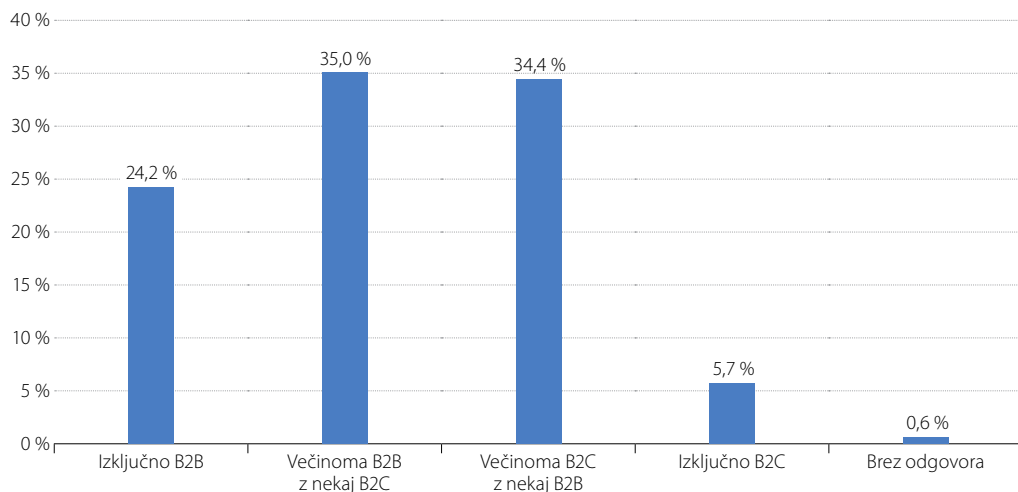
Slika 18: Povprečen čas start-upov od začetka razvoja ideje do rednih oziroma stabilnih prihodkov



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Analizirana start-up podjetja delujejo predvsem na medorganizacijskem trgu (B2B), saj jih izključno na tem trgu deluje 24,2 % (*slika 19*). Po drugi strani, jih izključno na trgu končnih potrošnikov (B2C) deluje le 5,7 %. Večina start-upov je prisotna na obeh trgih, pri čemer jih 35,0 % deluje bolj na B2B in 34,4 % bolj na B2C trgu.

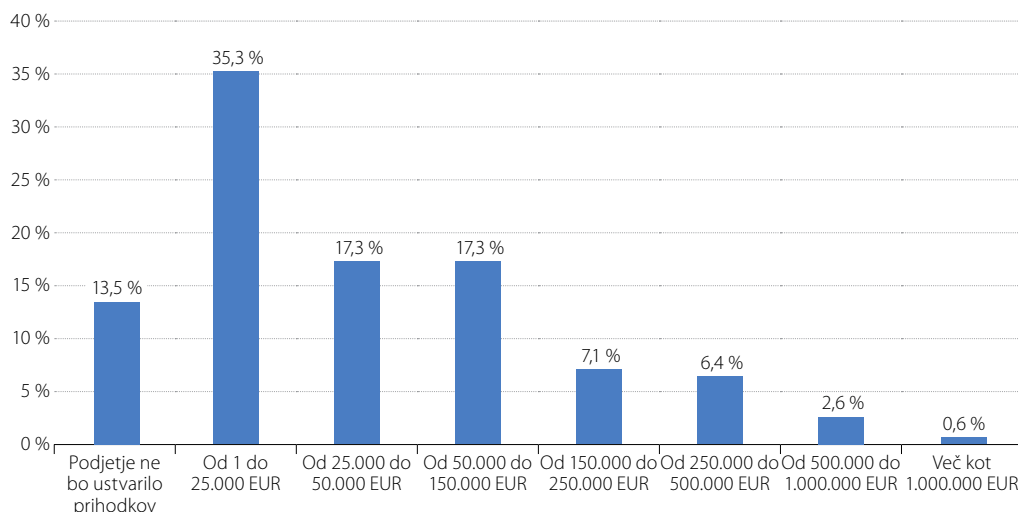
Slika 19: Tipi trga, na katerem delujejo start-up podjetja



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Največji delež analiziranih start-upov (35,3 %) za leto 2015 načrtuje prihodke v višini do 25.000 EUR. 13,5 % start-upov v 2015 še ne bo uspelo ustvariti prihodkov. *Slika 20* prikazuje načrtovane prihodke za vsa anketirana podjetja. Med anketiranimi start-upi so tudi takšna z že več kot 500.000 EUR načrtovanih prihodkov za leto 2015 (3,2 %).

Slika 20: Načrtovani prihodki analiziranih start-up podjetij v letu 2015

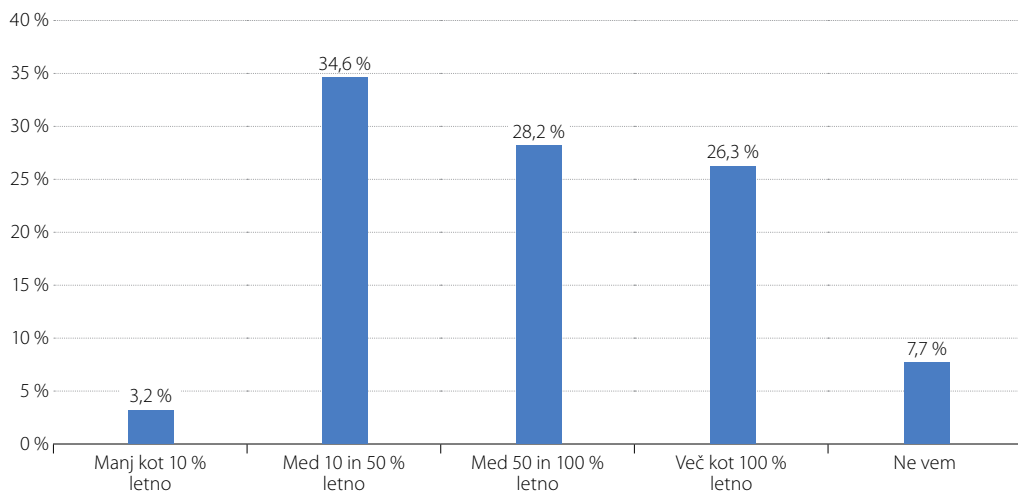


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Še pomembnejši podatek od trenutnih prihodkov pa je njihova načrtovana rast, saj start-up podjetja po potrditvi produkta s strani trga praviloma beležijo hitro rast.

Med analiziranimi podjetji je le 3,2 % takšnih start-upov, ki v prihodnjih treh letih načrtujejo manj kot 10 % povprečno rast prihodkov (*slika 21*). Največji delež start-upov (34,6 %) načrtuje povprečno rast prihodkov v prihodnjih treh letih v višini med 10 in 50 %, medtem ko jih 28,2 % načrtuje rast med 50 in 100 %. Kar 26,3 % start-upov načrtuje več kot 100 % povprečno rast prihodkov v prihodnjih treh letih.

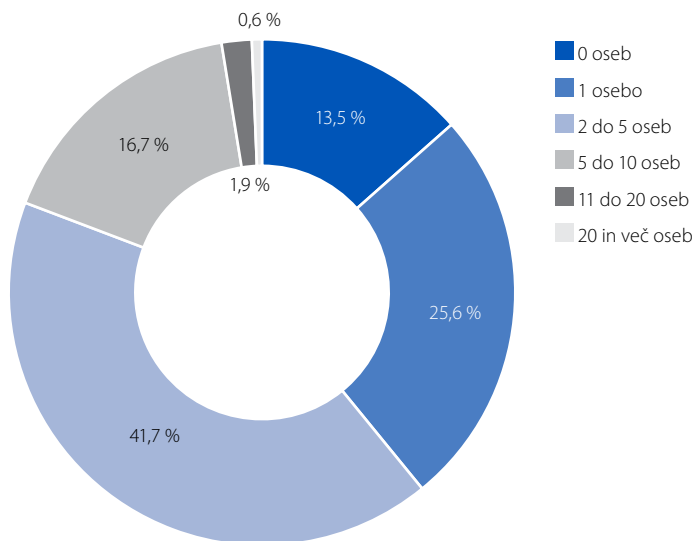
Slika 21: Povprečna načrtovana letna stopnja rasti prihodkov v prihodnjih treh letih



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Hitra rast start-up podjetij pa zahteva tudi številne in kakovostne nove kadre. Že v danem trenutku raziskave analizirana start-up podjetja zaposlujejo kar nekaj ljudi zunaj kroga soustanoviteljev, kar kaže *slika 22*. Največ podjetij oziroma 41,7 % vprašanih zaposluje 2 do 5 oseb. Ena osebo zaposluje 25,6 % podjetij, 5 do 10 oseb pa 16,7 %. Nekaj start-upov je že preseglo mejo mikro podjetja, saj jih 1,9 % zaposluje že med 11 in 20 osebami in 0,6 % že več kot 20 oseb. V vzorcu je 13,5 % podjetij, ki še nimajo dodatno zaposlenih oseb zunaj kroga soustanoviteljev.

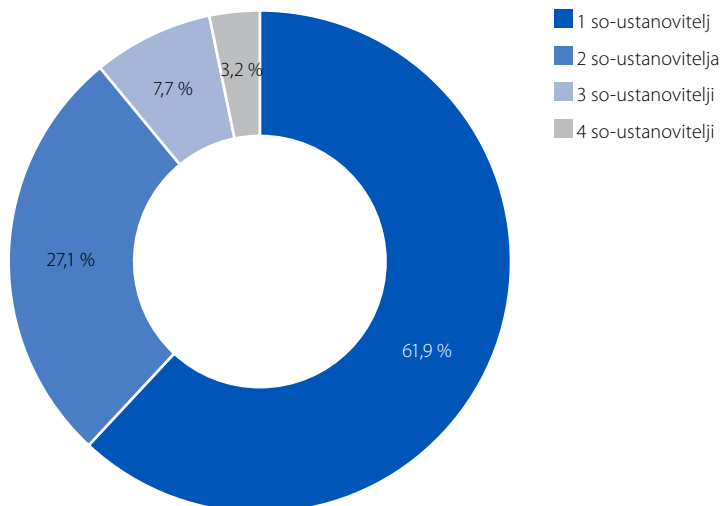
Slika 22: Število oseb brez soustanoviteljev, ki za ekvivalent polnega delovnega časa delajo v start-upih



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Če analiziramo stanje zaposlovanja soustanoviteljev, lahko ugotovimo, da je v 61,9 % start-upov zaposlen le en soustanovitelj, v 27,1 % start-upov pa dva (slika 23). Nekaj start-upov (10,9 %) zaposluje tudi tri in več soustanoviteljev.

Slika 23: Število soustanoviteljev, ki so polno zaposleni v start-upu

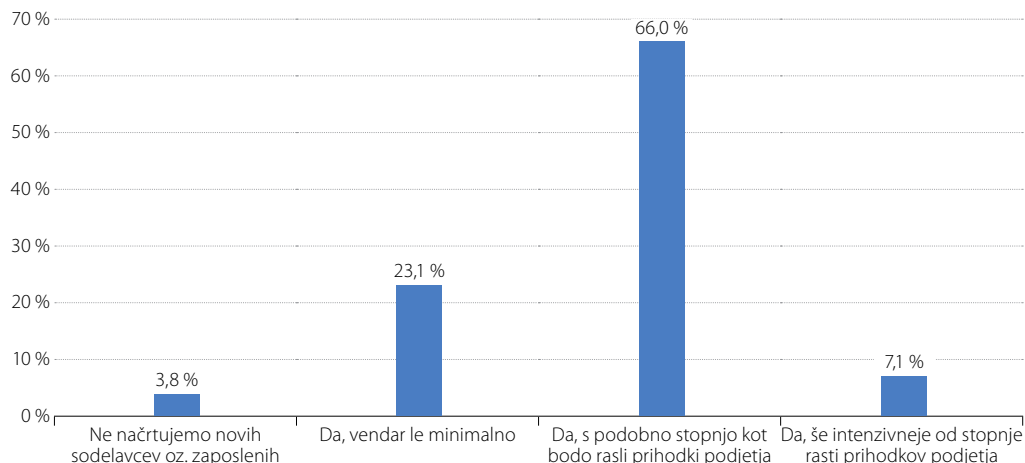


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Za razvoj gospodarskega okolja in družbeno blaginjo so ključnega pomena nova kakovostna delovna mesta, ki jih lahko pomagajo soustvarjati inovacijsko gnana in v globalno rast usmerjena start-up podjetja.

Slika 24 prikazuje načrte analiziranih start-up podjetij glede načrtovanega dodatnega zaposlovanja v prihodnjih treh letih. 66,0 % start-upov ocenjuje, da bo stopnja zaposlovanja sledila stopnjam rasti prihodkov, 7,1 % pa je mnenja, da bo rast zaposlovanja celo še hitrejša od prej predstavljene načrtovane rasti prihodkov.

Slika 24: Načrtovana rast števila sodelavcev oziroma zaposlenih v prihodnjih treh letih

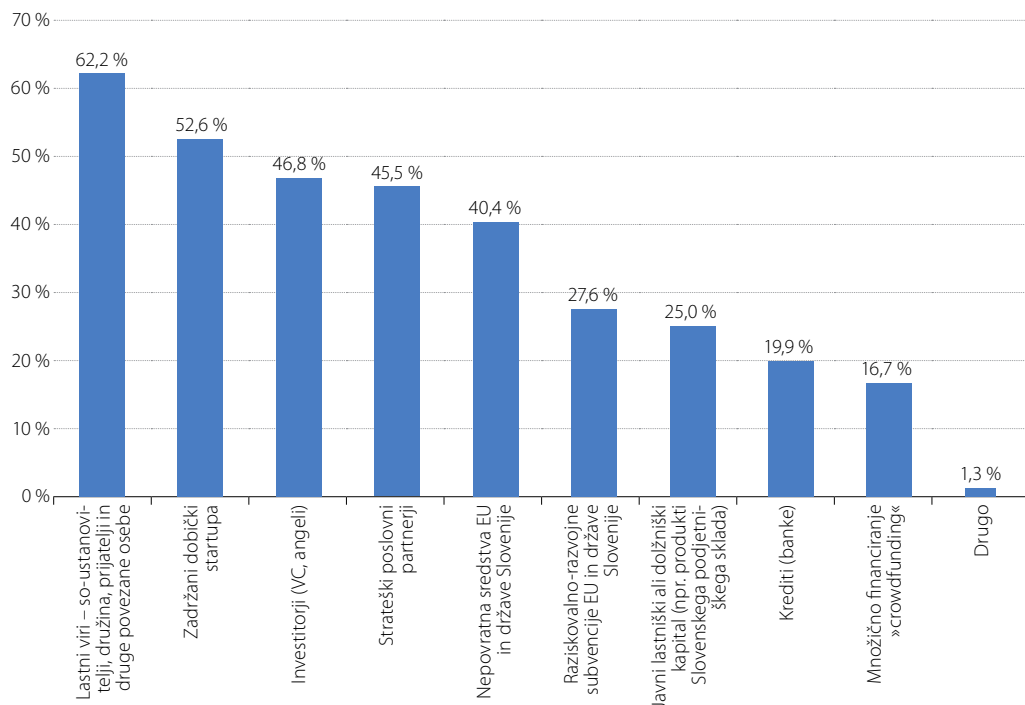


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

4.7 Analiza virov financiranja in drugih virov potrebnih za razvoj start-up podjetij

Realizacija ambicioznih načrtov start-up podjetij, tako za potrebe razvoja kot financiranja rasti podjetja, za seboj potegne potrebo po relativno visokih finančnih sredstvih. Ugotovitve naše raziskave glede virov financiranja ne odstopajo bistveno od že dosedanjih spoznanj številnih študij, ki so proučevale značilnosti financiranja start-up podjetij (slika 25). Start-upi so v največjem deležu (62,2 %) kot vir financiranja navedli lastne vire soustanoviteljev, družine, prijateljev in drugih povezanih oseb. Kot naslednji najpogostejše angažirani vir navajajo zadržane dobičke start-upov (52,6 %), nadalje formalne in neformalne investitorje, kot so poslovni angeli in skladi tveganega kapitala (46,8 %) in strateški partnerji s 45,5 %. Pri financiranju start-upov pa ne gre spregledati vloge države predvsem preko Slovenskega podjetniškega sklada, saj je bilo kar 40,4 % start-upov deležnih zagonske spodbude P2 oziroma druge oblike nepovratnih sredstev države. Prav tako pa je 25,0 % start-upov prejelo tudi povratne finančne produkte Slovenskega podjetniškega sklada (SK50, SK75 oziroma SK200).

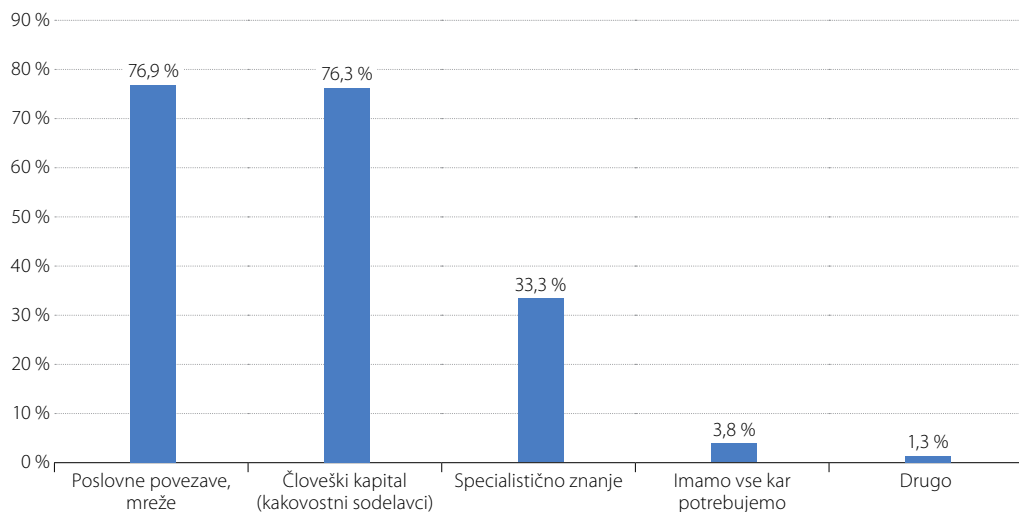
Slika 25: Vrste virov financiranja, ki jih načrtujejo start-upi angažirati za nadaljnjo rast podjetja



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Realizacija ambicioznih načrtov start-up podjetij pa ni povezana samo s potrebnimi dodatnimi finančnimi viri, temveč tudi nedenarnimi viri. Kot prikazuje *slika 26*, je največji delež start-upov kot potreben nedenarni vir omenil poslovne povezave in mreže (76,9 % delež start-upov), nadalje človeški kapital v obliki kakovostnih sodelavcev (76,3 % delež start-upov) in specialistično znanje (33,3 % delež start-upov). 3,8 % vprašanih start-up podjetnikov meni, da imajo vse nedenarne vire, ki jih potrebujejo za uspešen nadaljnji razvoj podjetja.

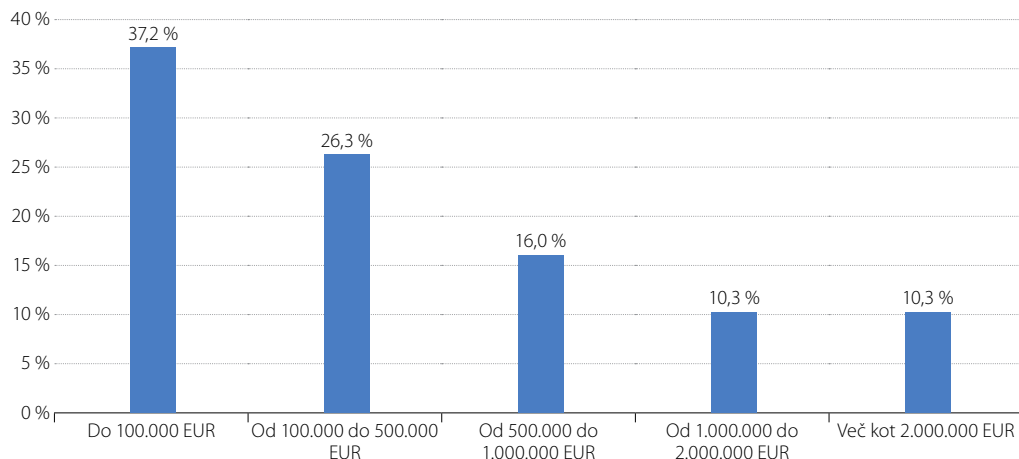
Slika 26: Vrste nedenarnih virov, ki jih potrebujejo start-upi za nadaljnji razvoj



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

S trenutno ocenjeno tržno vrednostjo start-up podjetja do 100.000 EUR se je strinjalo 37,2 % start-upov, 26,3 % jih meni, da je trenutna tržna vrednost podjetja med 100.000 in 500.000 EUR, medtem ko jih 16,0 % meni, da je le-ta med 500.000 in 1.000.000 EUR. 10,3 % podjetnikov meni, da je tržna vrednost med 1.000.000 in 2.000.000 EUR, enak delež (10,3 %) pa celo, da znaša vrednost več kot 2.000.000 EUR (slika 27).

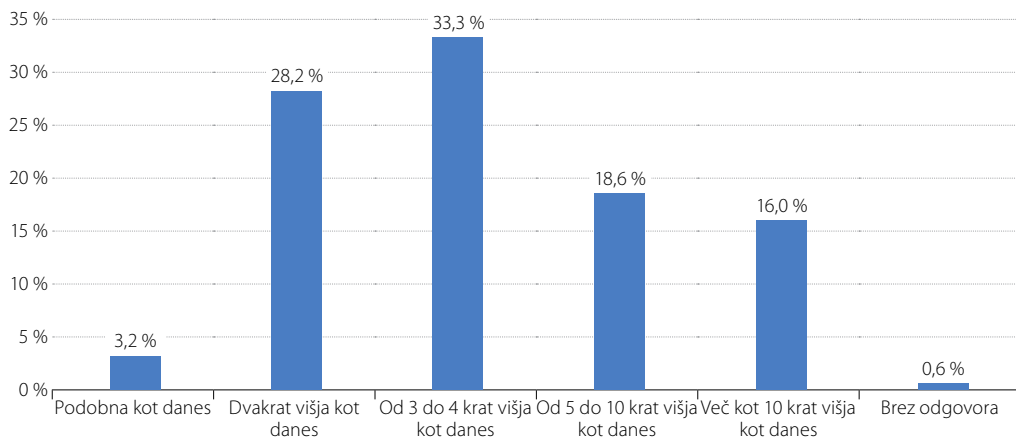
Slika 27: Ocena trenutne tržne vrednosti analiziranih start-upov



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Na sliki 28 so prikazana pričakovanja podjetnikov glede povečanja vrednosti njihovega start-up podjetja v prihodnjih dveh letih. 28,2 % start-up podjetnikov pričakuje povečanje na dvakratno vrednost, 33,3 % jih pričakuje tri- do štirikratno povečanje vrednosti, 18,6 % jih pričakuje pet- do desetkratno povečanje vrednosti. 16,0 % pa celo več kot desetkratno povečanje vrednosti v prihodnjih dveh letih.

Slika 28: Ocena povečanja vrednosti start-up podjetja v prihodnjih dveh letih



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

4.8 Analiza okvirnih pogojev v slovenskem start-up ekosistemu za poslovanje in razvoj start-upov

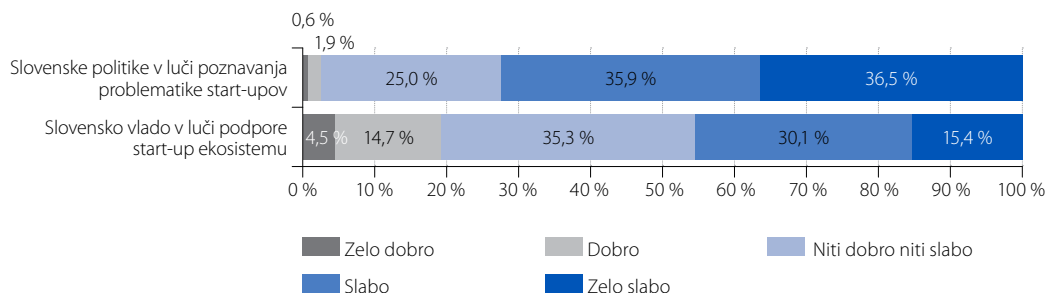
Značilnosti posameznih start-up podjetniških ekosistemov določajo značilnosti posameznih gradnikov ekosistema in povezav med njimi, ki vplivajo na aktivnosti ustanavljanja in razvoja start-up podjetij v proučevanem ciljnem okolju. V nadaljevanju podajamo analizo ključnih elementov slovenskega start-up ekosistema po mnenju start-up podjetnikov, ki so ključni koristniki storitev in povezav v start-up ekosistemu in tisti, ki so ključni "output" sistema, ki zagotavlja kakovostna delovna mesta, ustvarja dodatno vrednost in posledično prispeva k dvigu blaginje v družbi.

Pomemben deležnik vsakega start-up ekosistema je država, ki naj bi s svojimi vladnimi politikami zagotavljala ugodno poslovno okolje za nastajanje in delovanje podjetij, v tem primeru start-up podjetij. Ker so za velike in pomembne spremembe v družbi potrebne vizionarske odločitve in podpora politike, je ključno, da politiki poznajo predmet obravnave.

Zato smo start-upe povprašali o njihovi oceni, kako dobro po njihovem mnenju predstavniki slovenske politike poznajo problematiko nastajanja in izgradnje start-up podjetij. Le 2,5 % start-upov je mnenja, da predstavniki politike zelo dobro oziroma dobro poznajo problematiko start-upov, kar je zelo zaskrbljujoče mnenje. 35,9 % vprašanih meni, da je poznavanje start-up problematike s strani politikov slabo, celo 36,5 % pa jih meni, da je zelo slabo.

Malo boljše oceno start-upov je za svojo podporo start-up ekosistemu dobila slovenska vlada, ki jo 4,5 % start-upov ocenjuje kot zelo dobro in 14,7 % kot dobro. Le 15,4 % start-upov ocenjuje podporo vlade start-up ekosistemu kot zelo slabo (slika 29).

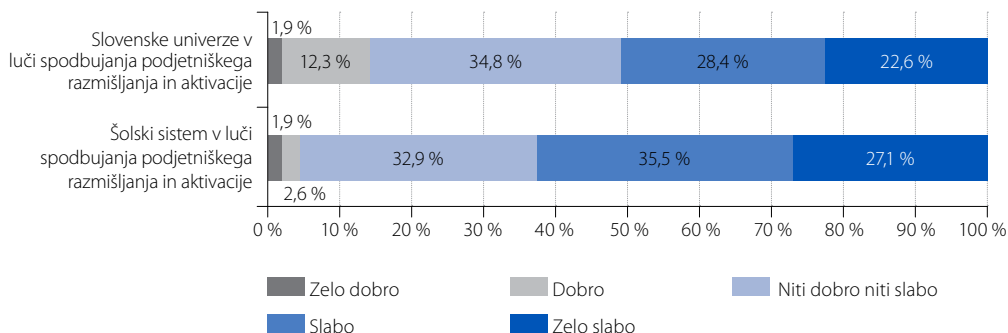
Slika 29: Ocena vladnih politik za razvoj start-up ekosistema in ocena slovenske politike v luči start-upov



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Pomemben deležnik za razvoj inovacijsko gnanih start-upov so univerze in druge javne in zasebne raziskovalno razvojne institucije. Start-up podjetniki so zelo kritični do slovenskih univerz v luči spodbujanja podjetniškega razmišljanja in aktivacije talentov (slika 30), saj te aktivnosti univerz kot zelo dobro oziroma dobro ocenjuje le 14,2 % anketiranih start-up podjetnikov. Kar 51,0 % start-upov meni, da univerze te podporne aktivnosti izvajajo slabo oziroma zelo slabo. Očitno je to področje še ena v celoti neizkoriščena priložnost Slovenije. Še bolj kritični so do šolskega sistema v celoti.

Slika 30: Ocena prispevka slovenskih univerz in šolskega sistema k podjetniški aktivaciji talentov

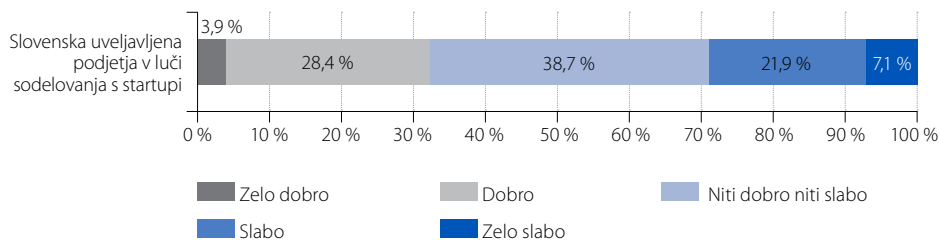


Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

Ne samo univerze, ampak tudi že uveljavljena podjetja so pomemben deležnik start-up ekosistema, saj lahko s start-upi sodelujejo v zelo različnih vlogah, in sicer kot razvojni partnerji, odjemalci, dobavitelji, investitorji oziroma v drugih oblikah poslovnih odnosov.

Start-upi sodelovanje z uveljavljenimi podjetji ocenjujejo malo bolje, kot so ocenili sodelovanje z univerzami. 32,3 % start-upov to sodelovanje ocenjuje kot zelo dobro oziroma dobro, medtem ko kot slabo oziroma zelo slabo to sodelovanje ocenjuje 29,0 % anketiranih start-upov (slika 31).

Slika 31: Ocena vpetosti slovenskih uveljavljenih podjetij v start-up ekosistem



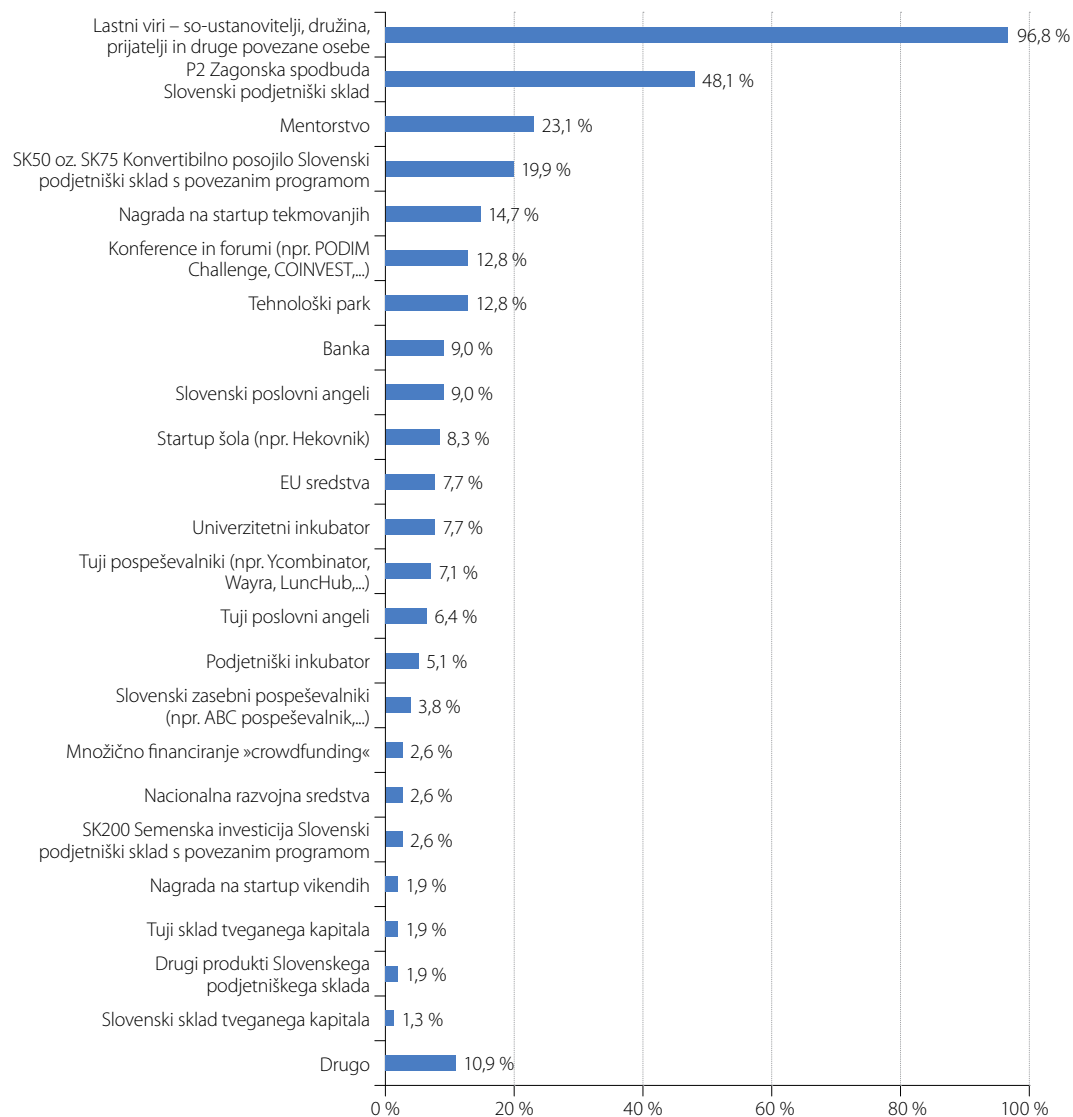
Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

V nadaljevanju prikazujemo, kje v slovenskem start-up ekosistemu so start-upi dejansko pridobili pomoč in podporo pri razvoju podjetja. Iz analize izhaja, da je podpora start-upom v slovenskem start-up ekosistemu zelo pestra, saj v njem deluje veliko zasebnih in javnih deležnikov.

Praktično vsi start-upi so si najprej pomagali sami oziroma v krogu družine, prijateljev in drugih povezanih oseb (96,8 % start-upov). Kot drugo najpogostejšo pomoč zasledimo zagonsko spodbudo P2 Slovenskega podjetniškega sklada, ki jo finančno zagotavlja Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (48,1 % start-upov). Na tretjem mestu start-upi omenjajo mentorsko pomoč drugih start-upovcev oziroma podjetnikov (23,1 %). Sledijo produkti semenskega kapitala SK Slovenskega podjetniškega sklada (19,9 %), različna start-up tekmovanja in nagrade (14,7 %), konference (na primer PODIM Challenge, COINVEST ...), tehnološki parki (12,8 %), banke (9,0 %), slovenski poslovni angeli (9,0 %), start-up šola Hekovnik (8,3 %), EU sredstva (7,7 %), univerzitetni inkubatorji (7,7 %) in tuji pospeševalniki (7,1 %). Vse druge oblike podpore in deleži odgovorov start-up podjetij so prikazani na *sliki 32*.

Poleg na *sliki 32* omenjenih oblik podpore so podjetniki navajali še naslednje oblike podpore, in sicer podporo SPIRIT-a, nagrado programa Podjetno v svet podjetništva, občinske razpise, socialni inkubator, investicija partnerskega podjetja, mentorstvo različnih profesorjev itd.

Slika 32: Kje v start-up ekosistemu so start-upi dejansko pridobili pomoč in podporo pri razvoju start-upa?



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

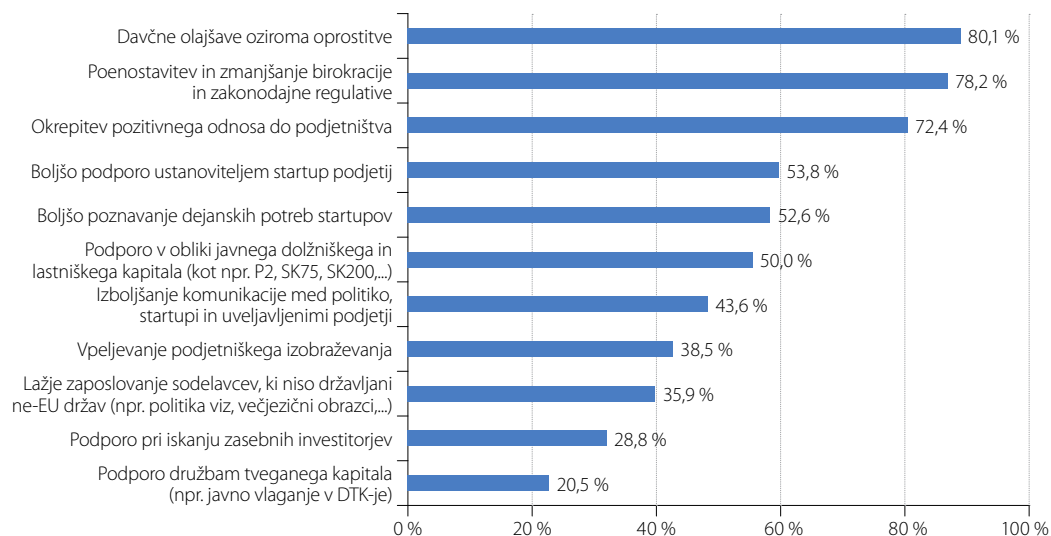
Da bi lahko konstruktivno prispevali k nadaljnjemu razvoju in nadaljnjemu izboljšanju slovenskega start-up ekosistema, smo start-upom zastavili vprašanje glede oblik podpore, ki bi jo pričakovali v prihodnje. Največ start-upov (80,1 % delež start-upov) vidi priložnost v dodatnih davčnih olajšavah in oprostitev v start-up ekosistemu. Na drugem mestu (78,2 % delež start-upov) so poenostavitve in zmanjšanje birokracije ter zakonodajne regulative. Zelo visoko, na tretjem mestu, najdemo predloga za okrepitev pozitivnega odnosa do podjetništva (72,4 % delež start-upov). Drugi predlogi za oblike podpore in deleži podpore predlogom s strani start-upov so razvidni s *slike 33*.

Dodatno so podjetniki pripisali še dodatne predloge, in sicer:

- Davčne olajšave za pravne in fizične osebe za vlaganja v start-up podjetje. Če gre za sovlaganja pri produktih SK75/SK200, je možnost zlorab majhna, ker so firme prepoznane kot legitimni start-upi.

- Izboljšati zaposlitveno zakonodajo (narediti bolj fleksibilno).
- Organizacija brezplačne ali ugodne pravne pomoči start-upom (priprava pogodb ob dokapitalizacijah ...).
- Povezovanje s tujimi acceleratorji in VC-ji.
- Spremembe davčne zakonodaje tako za pravne kot fizične osebe.
- Znižanje prispevkov na plače v zasebnem sektorju.
- Podpora start-upom pri črpanju EU sredstev.
- Medijska podpora medijev v lasti države.
- Manj birokracije pri že uveljavljenih programih.
- Okrepljen boj proti korupciji, okrepitev inšpekcijskih organov, boljši nadzor nad paradržavnimi podjetji in odprava klientelizma.

Slika 33: Kakšne podpore v start-up ekosistemu bi si želeli start-upi v prihodnje?



Vir: IPMMP – EPF UM, 2015.

5 Zaključek

V analizi raziskave start-up podjetij in start-up ekosistema je sodelovalo 156 start-up podjetij, pri čemer je povprečna starost podjetij v analiziranem vzorcu znašala 2,1 leta. Na ta način smo pridobili kakovostni vzorec start-up podjetij iz celotne Slovenije, ki kar najbolj ustrezajo opredeljenemu tipu inovacijsko gnanih podjetij s potencialom za globalno rast. Ob tem se seveda povsem zavedamo in znova opozarjamo, da ločnica med tradicionalnimi in inovacijsko gnanimi podjetji ni objektivno kvantitativno določljiva in je stvar subjektivne kakovostne presoje. Pomanjkanje objektivnih kriterijev za določitev ciljne skupine raziskave prav tako otežuje določitev velikosti populacije in potrebne velikosti in sestave proučevanega vzorca za doseganje ustrezne znanstvene reprezentativnosti raziskave. Smo pa prepričani, da smo se s kakovostnim pristopom za izvedbo raziskave njeni reprezentativnosti kar najbolj približali.

Takšen celovit kvalitativen in hkrati subjektiven pristop k definiranju in analizi start-up podjetij je edinstven v slovenskem prostoru in hkrati usklajen s pristopom Evropskega start-up monitorja ESM (www.europeanstartupmonitor.com), ki smo mu sledili s ciljem zagotavljanja kar najboljše mednarodne primerjave rezultatov. V tem se naša študija razlikuje od drugih študij s področja nastajanja in izgradnje novih podjetij, ki ne ločujejo različnih tipov podjetniških aktivnosti. V prispevku smo na eni strani predstavili podatke o celotni populaciji novoustanovljenih podjetjih (zajema tako tradicionalna kot tudi inovacijsko gnana nova podjetja), ki jih zajema in prikazuje SURS. Tako je bilo po podatkih SURS v Sloveniji v letu 2012 ustanovljenih 12.920 in v letu 2013 17.831 novih podjetij. Po drugi strani pa smo podali tudi oceno velikosti populacije inovacijsko gnanih novih podjetij oziroma start-up podjetij v Sloveniji, pri čemer smo si pomagali s statističnimi ocenami o deležu inovacijsko gnanih podjetij v celotni populaciji podjetij in prišli do grobe ocene, da v Sloveniji vsako leto nastane okrog 400 inovacijsko gnanih oziroma start-up podjetij. Največ start-up podjetij iz analiziranega vzorca 156 podjetij prihaja iz Ljubljane (59), Maribora (27), Celja (10), Nove Gorice (7), Kranja (6), Novega mesta (5), Murske Sobote (5) in Kopra (5). S pomočjo spletnega anketnega vprašalnika, ki je vseboval 46 vprašanj, smo zbirali primarne podatke s strani slovenskih start-up podjetij in analizo odgovorov predstavili v prispevku. Na vprašanja so odgovarjali soustanovitelji oziroma vodstveni sodelavci start-up podjetij, pri čemer je na vprašanja odgovarjalo 86,5 % moških in 13,5 % žensk, katerih povprečna starost je znašala 34,7 leta. Glede na ciljno skupino analize ne preseneča, da velika večina start-up podjetij v vzorcu meni, da njihov produkt (izdelek ali storitev) predstavlja inovacijo na globalni ravni, da jih več kot polovica meni, da bodo v prihodnjih treh letih dosegli več kot 70 % delež prodaje v tujini in da načrtujejo zelo ambiciozno rast prihodkov in zaposlenih ter posledično vrednosti njihovega start-up podjetja.

Temeljno sporočilo prispevka je, da se start-up podjetja ne morejo razvijati v "vakuumu", ampak potrebujejo primerno razvit start-up podjetniški ekosistem. Start-up podjetja se namreč za svoj uspešen razvoj povezujejo z različnimi zasebnimi in javnimi deležniki start-up ekosistema, ki jim lahko pomagajo pri razvoju produkta, financiranju zagona in rasti podjetja, razvoju trga oziroma zagotavljajo druge potrebne resurse oziroma pogoje za razvoj podjetja. Pri tem je potrebno upoštevati, da razvoj start-up podjetij poteka preko več tipičnih faz razvoja, ki postavljajo pred start-up podjetja različne vrste izzivov. V zgodnjih fazah razvoja novega podjetja so cilji podjetja primarno povezani z validiranjem poslovne ideje na trgu (torej z učenjem) in še niso usmerjena v doseganje gospodarskih učinkov v smislu doseganja visoke dodane vrednosti in dobičkonosnosti poslovanja. Zato ne presenečajo ugotovitve raziskave, da se analizirana start-up podjetja predvsem fokusirajo na izzive povezane z razvojem produkta, blagovne znamke, organizacij in z aktivnostmi za okrepitev motivacije zaposlenih. Navedena spoznanja so pomembna z vidika vseh zasebnih in javnih deležnikov ekosistema, ki želijo podpirati start-upe, še posebej v luči postavljanja meril za

spremljanje uspešnosti razvoja start-up podjetij. V zgodnjih fazah ne moremo govoriti o visokih prihodkih, dobičkonosnosti oziroma dodani vrednosti, ki pa so seveda dolgoročen cilj vsakega start-up podjetja. Žal pa veliko podjetniških ekip v fazi razvoja start-upa ne uspe najti pravih odgovorov na izzive in zato raje opustijo nadaljevanje razvoja podjetniške ideje.

Analizirana start-up podjetja so v pretežni meri, ne pa izključno, povezana z visokimi tehnologijami, saj jih daleč največ deluje na področju industrijske tehnologije in strojne opreme oziroma hardwarea, sledi razvoj programske opreme in zelenih tehnologij. Pomemben delež predstavljajo tudi start-up podjetja delujoča na področjih bio-, nano- ali medicinskih tehnologij, ki se uvrščajo med zahtevnejša in perspektivnejša gospodarska področja dejavnosti. Uspešen razvoj tovrstnih inovacijsko gnanih podjetij zahteva večplastna znanja in izkušnje ter tudi ustrezne druge proizvodne vire. Zato so nova start-up podjetja velikokrat soustanovljena s strani večjega števila posameznikov, ki lahko soprispevajo k uspešnemu razvoju start-up podjetja, prav tako pa potrebujejo dodaten kader s čim bolj pestro bazo znanj, izkušenj, sposobnosti in drugih proizvodnih virov pomembnih za razvoj start-up podjetja. Več kot tretjina start-upov je izkazovala vsaj enega soustanovitelja z znanstvenim akademskim nazivom, več kot četrtnina start-upov vsaj eno žensko med soustanovitelji in več kot desetina vsaj enega tujega državljana med soustanovitelji. Skoraj tretjina anketirancev pa je že imela predhodne soustanoviteljske izkušnje v start-upih. Start-upom lahko država in drugi deležniki ekosistema močno olajšajo te izzive, če bi sprejeli konkretne ukrepe za krepitev sodelovanja med univerzitetnim in gospodarskim okoljem (kot na primer ukrepe za podjetništvu bolj prijazno univerzo, ki omogoča vrhunskim raziskovalcem, da se preizkusijo v podjetništvu in se ob morebitnem neuspehu reintegrirajo v raziskovalno okolje, podobno, kot je to zagotovljeno poslancem, nadalje ukrepe za lažji prehod študentov v gospodarstvo in ne njihovo "kaznovanje" z izgubo določenih pravic iz študentskega statusa), posebne ukrepe za podporo ustanoviteljem podjetij ženskega spola (pomoč pri varstvu otrok in drugih izzivih, ki ovirajo ženske pri vstopu v podjetništvo), ukrepe za lažje zaposlovanje tujcev, ki niso državljani EU (politika vizumov).

Nadalje je realizacija ambicioznih načrtov start-up podjetij povezana z relativno visoko potrebo po visokih finančnih sredstvih, pri čemer večina start-upov koristi lastne vire soustanoviteljev, družine, prijateljev in drugih povezanih oseb ter že ustvarjene dobičke podjetja. Pomembno vlogo pri financiranju pa igrajo tudi poslovni angeli, skladi tveganega kapitala in strateški partnerji. Pri financiranju start-upov pa ne gre spregledati pomembne vloge države predvsem preko Slovenskega podjetniškega sklada. Poleg denarnih pa so za razvoj start-upov pomembni tudi nedenarnimi viri, kot so poslovne povezave in mreže, človeški kapital in specialistična znanja. Start-upom lahko država in drugi deležniki ekosistema pomagajo s spodbujanjem zasebnih vlaganj v tvegane naložbe start-upov (na primer z davčnimi olajšavami, vlaganjem javnih sredstev v sklade tveganega kapitala, nadaljnjim izvajanjem programa ponudbe semenskega kapitala Slovenskega podjetniškega sklada skupaj s celovito programsko podporo, ki zajema tudi pomoč pri povezovanju z domačimi in tujimi zasebnimi investitorji).

Kakovost posameznega start-up podjetniškega ekosistema je določena s kakovostjo posameznih gradnikov ekosistema in kakovostjo povezav med njimi, ki vplivajo na aktivnosti ustanavljanja in razvoja start-up podjetij v proučevanem ciljnem okolju. Iz raziskave izhaja, da je podpora start-upom v slovenskem start-up ekosistemu zelo pestra, saj v njem deluje veliko zasebnih in javnih deležnikov. Poleg pomoči družine, prijateljev in drugih povezanih oseb so start-upovci najpogosteje izpostavili še podporo s strani Slovenskega podjetniškega sklada, start-up mentorjev, različnih start-up tekmovanj in nagrad, konferenc (na primer PODIM Challenge, COINVEST ...), tehnoloških parkov, univerzitetnih inkubatorjev, Hekovnikove start-up šole, bank, slovenskih poslovnih angelov, EU sredstev in podjetniških pospeševalnikov.

V analizi rezultatov in v priporočilih za izboljšave podpore start-up podjetjem je bila večkrat omenjena država, kot pomemben deležnik vsakega start-up ekosistema, ki naj bi s svojimi vladnimi politikami med drugim zagotavljala tudi ugodno poslovno okolje za nastajanje in razvoj start-up podjetij. Ker so za velike in pomembne spremembe v družbi potrebne vizionarske odločitve in podpora politike, je ključno, da politiki poznajo predmet obravnave, o čemer pa slovenski start-up podjetniki močno dvomijo. Imajo pa start-upi bistveno boljše mnenje o delovanju in ukrepih vlade, njenih ministrstev in agencij oziroma skladov, kar ne preseneča preveč, če vemo, da je država v zadnjih letih močno okrepila programe za podporo start-upom. Podjetniki kot zelo pozitiven izpostavlja ukrep programa zagonskih spodbud P2 in semenskega kapitala SK Slovenskega podjetniškega sklada z vključeno vsebinsko podporo, nadalje podporo družbam tveganega kapitala in druge ukrepe države. Po drugi strani pa grajajo rešitve države na področju davčnih olajšav za tvegane naložbe, vizumske politike, visokih davčnih obremenitev plač visoko izobraženega kadra, nizko učinkovitost oziroma motiviranost javnega sektorja za sodelovanje s start-up podjetji, kjer je izpostavljen predvsem šolski sistem na čelu z univerzami itd. Analiza namreč razkriva zelo kritično mnenje start-upov do slovenskih univerz v luči spodbujanja podjetniškega razmišljanja in aktivacije talentov. Očitno je to področje še ena v celoti neizkoriščena priložnost Slovenije. Še bolj kritični so do šolskega sistema v celoti.

Raziskava kaže na bolj pozitiven odnos start-upov do že uveljavljenih podjetij, saj lahko s start-upi sodelujejo v zelo različnih vlogah, in sicer kot razvojni partnerji, odjemalci, dobavitelji, investitorji oziroma v drugih oblikah poslovnih odnosov.

Za konec še enkrat izpostavljam ključna priporočila za izboljšave start-up ekosistema, ki izhajajo iz raziskave, in sicer:

- uvedba dodatnih davčnih olajšav in oprostitev v start-up ekosistemu, s poudarkom na davčnih olajšavah za pravne in fizične osebe za vlaganja v start-up podjetja,
- poenostavitve in zmanjšanje birokracije ter zakonodajne regulative povezane z delovanjem in razvojem start-up podjetij s posebnim poudarkom vključno z manj birokracije pri že uveljavljenih programih za start-up podjetja,
- izboljšanje zaposlitvene zakonodaje v smeri večje fleksibilnosti in lažje zaposlovanje sodelavcev, ki niso državljani EU držav,
- sprejem ukrepov za okrepitev pozitivnega odnosa do podjetništva,
- boljše poznavanje dejanskih potreb start-up podjetij s strani države (predvsem politikov) in drugih deležnikov start-up ekosistema,
- nadaljevanje podpore v obliki dolžniškega in lastniškega financiranja Slovenskega podjetniškega sklada z vključeno vsebinsko podporo ter nadaljnja podpora države družbam tveganega kapitala,
- nadaljnji razvoj subjektov podpornega podjetniškega okolja,
- izboljšanje komunikacije med politiko, start-upi in uveljavljenimi podjetji,
- vpeljevanje podjetniškega izobraževanja v šolski sistem in zagotavljanje podjetništvu prijazne univerze in javnih raziskovalnih organizacij,
- zagotavljanje dodatne podpore pri povezovanju z zasebnimi investitorji (poslovni angeli, pospeševalniki, VC-ji, strateški partnerji ...) in
- na splošno boljša podpora ustanoviteljem start-up podjetij v družbi.

Upamo in verjamemo, da bodo lahko oblikovalci vladnih politik in drugi deležniki start-up ekosistema koristno uporabili izsledke raziskave in soprispevali k nadaljnjemu izboljšanju slovenskega start-up ekosistema, ki že v tem trenutku daje zavidljive rezultate. Na slovenska start-up podjetja in podjetnike smo lahko zagotovo zelo ponosni, saj se s svojimi inovativnimi produkti vedno bolj uspešno prebijajo na globalne trge in krepijo ugled in gospodarsko moč naše države Slovenije. Raziskava podaja dober vpogled v številne aspekte poslovanja start-up podjetij, kot ključnih deležnikov start-up ekosistema.

Kakovostno razumevanje vseh vrst izzivov, s katerimi se soočajo start-up podjetja, je ključnega pomena za oblikovanje in nudenje različnih oblik podpore in sodelovanja s strani drugih deležnikov start-up ekosistema, ki morajo biti zelo holistične in ne toliko zelo specifične in samo v podjetja usmerjene intervencije. Usmerjene morajo biti bolj v razvoj povezav med različnimi deležniki start-up ekosistema, njihovem usklajevanju prednostnih nalog in sodelovanju pri oblikovanju celovitih produktov s ciljem doseganja sinergij.

Literatura in viri

1. Aspen Network of Development Entrepreneurs (2013). *Entrepreneurial Ecosystem Diagnostic Toolkit*. Dostopno na: http://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/pubs/FINAL%20Ecosystem%20Toolkit%20Draft_print%20version.pdf
2. Aulet, B., Murray, F. (2013). *A Tale of two Entrepreneurs: Understanding Differences in the Types of Entrepreneurship in the Economy*. Kansas City: Ewing Marion Kauffman Foundation. Dostopno na: http://real.mit.edu/documents/AuletMurray_KauffmanPaper_a-tale-of-two-entrepreneurs.pdf
3. Blank, S. G., Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. Pescadero, Calif: K & S Ranch, Inc.
4. Calvino, F., Criscuolo C., Menon C. (2015). *Cross-country evidence on start-up dynamics*. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, OECD Publishing, Paris. Dostopno na: <http://dx.doi.org/10.1787/5jrxtkb9mxtb-en>
6. Chisholm, D, Grey, S., Ritchie, I., Levie, J., Harris, J., Reeves, C. (2014). *Increasing Innovation-driven Entrepreneurship in Scotland through Collective Impact*. Inverness. Dostopno na: http://www.lincscot.co.uk/media/47237/reap_scotland_report_2014.pdf
7. Criscuolo, C., Gal, P. N., Menon C. (2014). *The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. OECD Publishing.
8. Eurostat (2014). *Business demography statistics, Data from December 2014*. Planned update: March 2016. Dostopno na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Business_demography_statistics in <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tin00170&plugin=1>
9. Feld, B. (2012). *Startup Communities: building an entrepreneurial ecosystem in your city*. Hoboken: NJ, Wiley.
10. Haltiwanger, J., Jarmin, R., Miranda, J. (2012). *Where Have All the Young Firms Gone?*. Kauffman Foundation. Dostopno na: http://www.census.gov/ces/pdf/BDS_StatBrief6_Young_Firms.pdf
11. Isenberg, D.J. (2010). *How to start an Entrepreneurial Revolution Harvard Business Review*. Juni 2010. Dostopno na: <http://utrechtce.nl/wp-content/uploads/2015/08/Entrepreneurial-Revolution-Isenberg-2010.pdf>
12. Isenberg, D.J. (2011). *The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship*. Dostopno na: http://www.wheda.com/uploadedFiles/Website/About_Wheda/Babson%20Entrepreneurship%20Ecosystem%20Project.pdf
13. Karlsson, C., Johansson, B., Stough, R. (2013). *Entrepreneurial Knowledge, Technology and the Transformation of Regions*. Dostopna na: https://books.google.si/books?id=m2XaO4wpuS4C&pg=PA31&lpg=PA31&dq=gedi+index+interpretation&source=bl&ots=IC0sfiKkS_&sig=SB7HVyXJ

76l9NDTNuly_DKghfYc&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwjNvZDY6tbJAhWC_iwKHxqTCqUQ6AEIUD
AJ#v=onepage&q&f=false

14. Malecki, E J. (2011). Connecting local entrepreneurial ecosystems to global innovation networks: open innovation, double networks and knowledge integration. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*. 14: 36–59.
15. Mason, C., Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship*. OECD LEED programme. Dostopno na: <http://www.oecd.org/cfe/leed/Entrepreneurial-ecosystems.pdf>
16. Moore, J. (1993). Predators and Prey: A New Ecology of Competition. *Harvard Business Review*.
17. Dostopno na: <http://blogs.law.harvard.edu/jim/files/2010/04/Predators-and-Prey.pdf>
18. Napier, G., Hansen, C. (2011). *Ecosystems for Young Scaleable Firms*. FORA Group. Dostopno na:
19. http://www.kauffman.org/~media/kauffman_org/z_archive/resource/2012/5/irpr_2012_napier.pdf
20. Ripsas, S., Troeger, S. (2014). *Deutscher Startup Monitor 2014*. KPMG in Deutschland, Berlin. Dostopno na: <https://www.kpmg.com/DE/de/Documents/deutscher-startup-monitor-2014-compressed.pdf>
21. Ripsas S., Tröger, S., (2015). *Deutscher Startup Monitor 2015*. KPMG in Deutschland. Dostopno na: http://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-15/studie_dsm_2015.pdf
22. Rosted, J. (2012). Understanding Business Ecosystems, FORA Group.
23. Schoar, A. (2010). The divide between subsistence and transformational entrepreneurship. *Innovation Policy and the Economy*, 10: 57-81. University of Chicago Press.
24. Skala, A., Kruczkowska, E., Olczak, M.A., (2015). *Polish Startups Report 2015. Startup Poland*. Dostopno na: <http://startuppoland.org/wp-content/uploads/2015/10/Startup-Poland-raport-ENG-01.pdf>
25. Warwick, K. (2013). *Beyond Industrial Policy: emerging issues and new trends*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. OECD Publishing. Dostopno na: <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en>
26. Xavier, S. R., Kelly, D., Kew, J., Herrington, M., Vorderwuelbecke, A. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor 2012 – Global Report*, Global Entrepreneurship Research Association (GERA), Kuala Lumpur.

Avtorja



Dijana Močnik

Dr. Dijana Močnik je redna profesorica na Fakulteti za elektrotehniko, računalništvo in informatiko (FERI) Univerze v Mariboru, kjer poučuje predmete: Ekonomija, Ekonomija in management, Ekonomija medijev, Podjetništvo, Konkurenčnost in uspešno poslovanje in Management in trženje storitev. Doktorirala je leta 1998 na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Pred začetkom akademske kariere leta 1993 je bila 8 let zaposlena v gospodarstvu, najprej eno leto v proizvodnem podjetju na področju raziskave trga in analize poslovanja, zatem 6 let v razvojno-raziskovalnem podjetju, kjer je delala na različnih raziskovalno-razvojnih projektih, ter bila eno leto ocenjevalka podjetij v revizijskem podjetju. Na Ekonomsko-poslovni fakulteti je bila zaposlena 8 let, najprej kot asistentka, nato kot višja predavateljica in docentka. Od leta 2001 je zaposlena na FERI. Napisala je pet učbenikov: *Poslovno odločanje – študijsko gradivo* (odločanje s pomočjo regresijske analize), *Management malih podjetij*, *Ekonomija medijev*, *Strateški management* in *Management in trženje storitev*.



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. Leta 2001 je soustanovil univerzitetni inkubator Tovarna podjetmov (www.tovarnapodjemov.org), ki je eden ključnih elementov podpornega okolja za podjetništvo in mehanizem za prenos novosti z raziskovalnih inštitutov. Kot direktor Tovarne podjetmov in socialni podjetnik uresničuje načrtano vizijo danes zelo uspešno delujočega podjetniškega inkubatorja Univerze v Mariboru. Tovarna podjetmov pa ni samo univerzitetni inkubator temveč tudi pobudnik nacionalne Iniciative Start:up Slovenija, ki jo vodi skupaj s strateško povezanim partnerjem Tehnološkim parkom Ljubljana ter številnimi drugimi partnerji. V zadnjih letih, kot član jedrne ekipe, uspešno sokreira čezmejno iniciativo Start:up Alpe-Adria, ki ustvarja enoten čezmejni startup ekosistem in ga želi narediti prepoznavnega v svetovnem merilu. Uspešne podjetniške, raziskovalne in svetovalne izkušnje prenaša v pedagoško delo in tako prispeva k dvigu uporabne vrednosti med študijem pridobljenih znanj. Med drugim je tudi organizacijski vodja mednarodne konference Podim (www.podim.org), ekspert evropskega Startup Monitor Tracker ter nosilni avtor priročnika in orodja za poslovno načrtovanje (www.poslovninacr.org).



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO

Inštitut za podjetništvo
in management
malih podjetij



SPIRIT
SLOVENIJA

I FEEL
SLOVENIA

Javna agencija Republike Slovenije za
spodbujanje podjetništva, inovativnosti,
razvoja, investicij in turizma



JAVNA AGENCIJA ZA RAZISKOVALNO DEJAVNOST
REPUBLIKE SLOVENIJE



9 17896161802383