

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

ZAKLJUČNA PROJEKTNA NALOGA

IZTOK JURKOVIČ

KOPER, 2016

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

Zaključna projektna naloga

ANALIZA PROCESA SAMOZAPOSLITVE
V OBALNO-KRAŠKI REGIJI

Iztok Jurkovič

Koper, 2016

Mentor: doc. dr., Tina Bratkovič Kregar

POVZETEK

V zaključni projektni nalogi je predstavljen proces samozaposlitve v obalno-kraški regiji. V teoretičnem delu naloge so opredeljeni ključni pojmi s področja podjetništva in samozaposlovanja. Poseben poudarek je na motivih in težavah pri prehodu v samozaposlitev. V empiričnem delu naloge smo s pomočjo intervjujev s samozaposlenimi osebami v obalno-kraški regiji analizirali, kateri motivi za vstop v podjetništvo so najpogostejši in kako se posamezniki prilagajajo težavam pri prehodu v samozaposlitev.

Ključne besede: podjetništvo, samozaposlitev, obalno-kraška regija, motivi, težave.

SUMMARY

The final project work presents process of self-employment in coast-karst region in Slovenia. Our paper describes motives and difficulties about self-employment. On the basis of personal interviews we analysed which motives are most common and how self-employees adjust to difficulties in process of self-employment. Using the professional literature and information collected we have summarized findings.

Key words: self-employment, coast-karst region, motives, difficulties, process.

UDK: 331.102.12(497.472)(043.2)

ZAHVALA

Ob tej priložnosti se zahvaljujem doc. dr. Tini Bratkovič Kregar za napotke in pomoč pri izdelavi zaključne projektne naloge.

Zahvaljujem se vsem podjetnikom, s katerimi sem opravil intervju.

Zahvaljujem se tudi vsem predavateljem Fakultete za management za znanje.

Največja zahvala pa gre moji družini, ki so mi omogočili študij, vame verjeli ter me spodbujali.

VSEBINA

1 Uvod	1
1.1 Teoretična izhodišča in opis problema	1
1.2 Nameni in cilji projektne naloge	2
1.3 Metode za doseganje ciljev	2
1.4 Predpostavke in omejitve pri obravnavanem problemu	3
2 Samozaposlovanje in podjetništvo	4
2.1 Opredelitev in pomen podjetništva	4
2.2 Opredelitev samozaposlovanja	5
2.3 Oblike samozaposlovanja	7
2.3.1 Samostojni podjetnik	9
2.3.2 Družba z omejeno odgovornostjo	12
2.3.3 Primerjava med s. p. in d. o. o.	16
2.4 Ukrepi za spodbujanje samozaposlitve v Sloveniji	18
3 Motivi in težave pri prehodu v samozaposlitev	20
3.1 Motivi za samozaposlitev	20
3.1.1 Motivi privlačnosti	21
3.1.2 Motivi potiska	22
3.2 Težave pri prehodu v samozaposlitev	22
3.3 Tveganja, povezana s samozaposlitvijo	24
3.4 Analiza SPIN – odločitev za samozaposlitev	25
4 Analiza procesa samozaposlitve v obalno-kraški regiji	26
4.1 Metodologija	26
4.1.1 Metode zbiranja in analize podatkov	26
4.1.2 Opis vzorca	26
4.2 Analiza rezultatov	27
4.2.1 Analiza motivov za samozaposlitev	28
4.2.2 Analiza težav pri prehodu v samozaposlitev	29
4.3. Povzetek ugotovitev	32
5 Sklep	34
Literatura	20

PREGLEDNICE

Preglednica 1: Razlike med s.p. in d.o.o. – pravno formalni vidik po Setnikarju (2015)	17
Preglednica 2: analiza spin za samozaposlitev	25
Preglednica 3: analiza spin intervjuvanca 1	30
Preglednica 4: analiza spin intervjuvanke 2.....	31
Preglednica 5: analiza SPIN intervjuvanke 3.....	32

KRAJŠAVE

AJPES – agencija Republike Slovenije za javno pravne evidence in storitve

D.d. – delniška družba

D.n.o. – družba z neomejeno odgovornostjo

D.o.o. – družba z omejeno odgovornostjo

DURS – davčna uprava Republike Slovenije

K.d. – komanditna družba

PRS – poslovni register Slovenije

SKD – standardna klasifikacija dejavnosti

So. p. – socialno podjetje

S.p. – samostojni podjetnik

ZGD – zakon o gospodarskih družbah

ZRSZ – zavod RS za zaposlovanje

ZSReg – zakon o sodnem registru

ZVZD – Zakon o varnosti pri delu

Z.z. – zakon o zavodih

ZZZS – zavod za zdravstveno zavarovanje

1 UVOD

V zaključni projektni nalogi je analiziran proces samozaposlitve v obalno-kraški regiji. Raziskali smo motive za vstop v podjetništvo in težave, s katerimi se posamezniki srečujejo pri prehodu v samozaposlitev. Na podlagi zbranih informacij smo analizirali, kateri motivi so najpogostejši in kako se samozaposleni prilagajajo težavam oziroma izzivom pri samozaposlitvi.

1.1 Teoretična izhodišča in opis problema

Osebo, ki se odloči za prehod iz zaposlitve v samozaposlitev, vodi nek motiv. Splošno poznamo dve vrsti motivov: motivi vleke (angl. pull) in motivi potiska (angl. push). Pri motivu potiska se za podjetništvo odločimo iz nuje, pri motivu vleke pa nas nekaj v podjetništvo pritegne. Statistika prikazuje, da so običajno vlečni motivi dolgoročno učinkovitejši kot motivi potiska. Rezultati dosedanjih raziskav dokazujejo, da je v podjetništvu pomembna sama odločitev posameznika, da bo uspel v podjetništvu ter da imajo osebe, ki se podajo v podjetništvo zato, ker jih je nekaj v to pritegnilo, znanje z višjo dodano vrednostjo (Kos 2007).

V zaključni projektni nalogi želimo raziskati motive oseb, ki so se odločile za samozaposlitev in jih kasneje razvrstijo v motive vleke in potiska. Motiv predstavlja namreč temeljni razlog, zakaj so se ljudje podali v samozaposlitev. Preden se podamo v samozaposlitev, je zaželeno narediti tudi analizo SWOT ali SPIN, s katero lahko ugotovimo, kakšne prednosti in slabosti nam prinaša samozaposlitev ter s kakšnimi priložnostmi in nevarnostmi se bomo srečali. Kiyosaki in Lechter (2006, 16) pravita, da je prehod od zaposlenega do podjetnika veliko več kot le menjava službe. Samozaposlitev pomeni nenehno učenje ter prilagajanje spremembam na trgu.

Samozaposlitev in zaposlitev se razlikujeta. Kiyosaki in Lechter (2006, 45) pravita, da si zaposleni poiščejo službo takrat, ko je podjetje že ustanovljeno, medtem ko se delo podjetnika oz. samozaposlenega začne, preden se podjetje ustanovi. Preden se podamo v samozaposlitev, je treba imeti urejene poslovne prostore, računovodstvo itd. Kiyosaki in Lechter (2006, 46) navajata, da spretnosti, ki jih potrebuje zaposleni, niso enake kot pri podjetniku. Zato želimo v projektni nalogi proučiti težave, s katerimi se srečujejo osebe pri prehodu v samozaposlitev.

Kiyosaki in Lechter (2006,11) sta v njuni raziskavi odgovorila na vprašanje, ali lahko vsak posameznik postane podjetnik: »Lahko. Vendar, za začetek je potrebno spremeniti način razmišljanja. Vse se namreč začne z željo po svobodi, ki je večja od želje po varnosti.«

Samozaposlitev ponuja svobodo pri odločitvah, vendar ne prinaša rednih dohodkov, potrebna je iznajdljivost ter prilagajanje tržnim spremembam. Kralj (2003, 77) definira samostojnega podjetnika kot fizično osebo, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost. Za svoje obveznosti je odgovoren s svojim lastnim premoženjem in premoženjem podjetja. Podjetniki se nenehno srečujejo z zunanjimi vplivi, kot je konkurenca, slabše gospodarske razmere itd. ter se nanje ustrezno odzivajo. S pomočjo analize SPIN želimo v nalogi prikazati prednosti, slabosti, priložnosti ter nevarnosti pri samozaposlovanju. Menimo, da mora posameznik pred vstopom v podjetništvo temeljito preučiti, kaj zanj pomeni samozaposlitev ter spoznati dejavnike, ki vplivajo na to odločitev.

1.2 Nameni in cilji projektne naloge

Namen projektne naloge je proučiti literaturo s področja podjetništva, natančneje samozaposlovanja in s pomočjo empirične raziskave ugotoviti, kateri so najpogostejši motivi posameznikov za vstop v podjetništvo. Dodatno želimo izdelati analizo SPIN, da ugotovimo, katere so poglobitve prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti samozaposlitve. Izpostaviti želimo tudi najpogostejše težave, s katerimi se soočajo posamezniki pri prehodu iz zaposlitve v samozaposlitev.

Cilj je na osnovi pregleda literature in empirične raziskave analizirati, kateri so najpogostejši motivi za vstop v podjetništvo, izdelati analizo SPIN, ki bo pomagala posameznikom pri odločitvi o samozaposlitvi ter predstaviti motive, ki so vodili podjetnike iz obalno-kraške regije v samozaposlitev ter s katerimi težavami so se srečevali pri samem prehodu v samozaposlitev.

1.3 Metode za doseganje ciljev

Naloga je sestavljena iz teoretičnega in empiričnega dela. Teoretični del naloge zajema pregled strokovne literature in drugih virov s področja podjetništva, zlasti samozaposlovanja.

V empiričnem delu naloge smo podatke zbrali s pomočjo polstrukturiranih intervjujev, ki smo jih opravili s tremi podjetniki iz obalno-kraške regije. S pomočjo intervjujev smo želeli ugotoviti, kateri motivi so spodbudili posameznike za vstop v podjetništvo, kako so analizirali priložnosti in nevarnosti samozaposlitve ter identificirati težave, s katerimi so se srečevali pri prehodu v samozaposlitev. Rezultate smo primerjali z ugotovitvami, ki izhajajo iz dosedanjih raziskav.

1.4 Predpostavke in omejitve pri obravnavanem problemu

Pri raziskavi v tej projektni nalogi smo izhajali iz naslednjih predpostavk:

- Motivi vleke so pogostejši kot motivi potiska.
- Prehod v samozaposlitev je povezan z določenimi prednostmi, slabostmi, priložnostmi in nevarnostmi, zato je zaželeno pred samozaposlitvijo izdelati analizo SPIN karijerne odločitve.
- Prehod v samozaposlitev je povezan z določenimi ovirami in težavami.
- Intervjuvanci bodo odgovarjali vestno in zbrano.

Med glavne omejitve uvrščamo sledeče:

- Osredotočili smo se le na obalno-kraško regijo.
- Vzorec je omejen na tri samozaposlene osebe.

2 SAMOZAPOSLOVANJE IN PODJETNIŠTVO

V nadaljevanju sledi predstavitev opredelitve in pomena podjetništva, opredelitev samozaposlovanja, oblike samozaposlitve. V nadaljevanju bomo podrobneje predstavili samostojnega podjetnika, družbo z omejeno odgovornostjo in naredili tudi primerjavo med njima. Predstavili pa bomo tudi ukrepe za spodbujanje samozaposlitve v Sloveniji.

2.1 Opredelitev in pomen podjetništva

V literaturi je možno zaslediti kar nekaj različnih opredelitev podjetništva, ki se večinoma dopolnjujejo. V nadaljevanju predstavljam nekaj opredelitev.

Glas in Pšeničny (2000, 1) opredeljujeta podjetništvo na naslednji način: »Podjetništvo je jedro dinamike, ki daje sodobnemu gospodarstvu proces hitrih tehnoloških sprememb.«

Citiram (Brush 1985 po Antončič, Hisrich, Petrin in Vahčič 2002, 30): »Podjetništvo je proces, ki mu podjetniki namenjajo svoj čas in prizadevanja, prevzemajo pripadajoča finančna, psihična in družbena tveganja za ustvarjanje nečesa novega, vrednega in prejmejo pripadajoče nagrade v obliki denarja, osebnega zadovoljstva in neodvisnosti.«

Citiram Antončič, Hisrich, Petrin in Vahčič (2002, 29): »Podjetništvo je dinamičen proces ustvarjanja bogastva, ki se povečuje. Bogastvo ustvarjajo posamezniki, ki prevzemajo velika tveganja glede lastniškega kapitala, časa in obveznosti, glede kariere, ali dajo vrednost izdelku oz. storitvi.«

Glas in Pšeničny (2001, 1) pravita, da je podjetništvo bistvo sistema svobodnega trga ter, da nova podjetja dajejo tržnemu gospodarstvu vitalnost, ki je ni dosegel noben drug sistem. Avtorja menita, da se je zaradi podjetništva zgodilo veliko hitrih tehnoloških sprememb, veliko jih je nastalo znotraj novih podjetniških zamisli, kot so osebni računalniki, programska oprema, prenosni telefoni itd.

Podjetništvo ima pomen tako za posameznika kot za gospodarstvo. Možina idr. (2002, 98) pravijo, da so bili podjetniki nosilci sprememb ter da je bila njihova vloga pomembna v obdobjih velikih iznajdb, inovacij, odkrivanja in osvajanja trga. Podjetništvo odpira nova delovna mesta za posameznike, odjemalcem oz. potrošnikom nudi nove storitve in proizvode. Za gospodarstvo pa je tudi ključnega pomena, ker s svojimi prihodki izboljšuje bruto domač proizvod države. Poleg tega je podjetništvo botrovalo mnogim spremembam s proizvodi, kot so npr. prenosni telefoni in internet, s katerimi je začela tudi doba globalizacije oz. t. i. sploščenja sveta, v katerem ne poznamo več geografskih mej.

Antončič idr. (2000, 38) nam v naslednjih stavkih opredeljuje, kdaj je postalo podjetništvo pomembno v Sloveniji:

S prehodom na tržno gospodarstvo je postalo podjetništvo pomemben dejavnik gospodarskega razvoja in rasti v Sloveniji. Z odpiranjem trga konkurenci stara gospodarska struktura, za katero je bilo značilno majhno število velikih podjetij, usmerjenih na notranji trg ter predimenzioniranost industrijskega sektorja, ni mogla obstati.

V primerjavi z mednarodno konkurenco so imela slovenska podjetja previsoke stroške, bila so nefleksibilna, kakovost pa ni ustrezala zahtevam trga. Gospodarstvo ni proizvajalo vrste proizvodov in storitev, za katere je bilo povpraševanje, in bi jih bilo možno proizvesti v manjših podjetjih. Zaradi konkurenčnega pritiska so začela propadati velika podjetja, zmanjšala se je zaposlenost podjetij. Začelo se je opuščanje vrste proizvodenj, preusmeritev na zunanje trge. Nastajati pa so začela majhna podjetja, ki so izkoriščala poslovne priložnosti novih razmer, Antončič idr. (2000, 39).

Antončič idr. (2000,39) nam v naslednjih stavkih opišejo, kaj se je dogajalo v prvih letih prehoda na nov ekonomski sistem:

V prvih letih prehoda na nov ekonomski sistem je prišlo do izgube okoli 250.000 delovnih mest v srednjih in velikih podjetjih, hitra rast majhnih podjetij pa ni mogla nadomestiti te izgube. Od leta 1993 naprej je hitra rast malih podjetij ustavila rast brezposelnosti zaradi zaposlovanja presežka zaposlenih v velikih in srednjih podjetjih. V tistem času je rast dodane vrednosti izvirala izključno iz sektorja malih in srednjih podjetij ter podjetij, ki so iz malih preraščala v srednja in velika. Mala podjetja z do 50 zaposlenimi so bila najpomembnejši vir ustvarjanja novih delovnih mest. Brez nastanka tega sektorja bi imela Slovenija v odprtem gospodarstvu visoko brezposelnost.

2.2 Opredelitev samozaposlovanja

»Samozaposlovanje lahko opredelimo kot družbeno priznano in varovano obliko dela in proizvodnje, ki je vključena v sistem formalne ekonomije. V nasprotju z zaposlitvijo, kjer se delavci zaposlujejo pri določenih delodajalcih oz. lastnikih proizvodjalnih sredstev, poteka samozaposlenost na sredstvih za proizvodnjo, ki so v individualni lasti vseh, ki sodelujejo v proizvodnji« (Svetlik 1985, 173–174).

Samozaposlitev je tudi opredeljena v Zakonu o varnosti in zdravju pri delu. Oseba, ki opravlja pridobitno ali drugo poklicno dejavnost kot edini ali glavni poklic, pa ne zaposluje drugih delavcev in v delovni proces ne vključuje drugih oseb (v nadaljnjem besedilu: samozaposlena

oseba), je v skladu s tem zakonom in drugimi predpisi o varnosti in zdravju pri delu odgovorna za svojo varnost in zdravje ter za varnost in zdravje drugih oseb, na katere vplivajo njena dejanja ali opustitve. Kot samozaposlena oseba se šteje tudi oseba, ki je v skladu s predpisi o pokojninskem in invalidskem zavarovanju zavarovana kot kmet in zaposluje delavce in v delovni proces ne vključuje drugih oseb, razen družinskih članov na kmetijah, v skladu s predpisi o kmetijstvu (Zakon o varnosti pri delu, ZVZD-1. Uradni list RS, št. 43/2011).

Samozaposlitev pomeni samoiniciativno iskanje zaposlitve oziroma dela, avtonomno ustvarjanje pogojev za delo samoorganizacijo dela ter samoizobraževanje za delo in razvijanje delovnih sposobnosti (Svetlik 1985, 176–177).

Pri samozaposlitvi imamo več svobode pri odločitvah kot pri zaposlitvi. Prav tako imamo pri samozaposlitvi več odgovornosti kot pri zaposlitvi. Delo si moramo sami organizirati in odgovorni postanemo za plačilo prispevkov in davkov. Poglavitna razlika med zaposlitvijo in samozaposlitvijo je v tem, da imamo pri samozaposlitvi več svobode in manj varnosti, pri zaposlitvi pa manjšo mero svobode ter večjo varnost (Kiyosaki in Lechter 2006, 15).

2.3 Oblike samozaposlovanja

V Sloveniji poznamo več vrst samozaposlovanja (Borštnik, 2011):

- samostojni podjetnik – s. p.,
- družba z omejeno odgovornostjo – d. o. o.,
- družba z neomejeno odgovornostjo – d. n. o.,
- komanditna družba – k. d.,
- socialno podjetje – so. p.,
- delniška družba – d. d.,
- fundacija – ustanova,
- zavod.

V naši projektni nalogi bomo podrobneje preučili dve vrsti samozaposlitve, in sicer samostojnega podjetnika ter družbo z omejeno odgovornostjo, ker sta ti dve pravno-organizacijski obliki najbolj pogosti ter tudi analizirani v naši projektni nalogi. Ostale pravno-organizacijske oblike bomo le na kratko opisali.

Družba z neomejeno odgovornostjo (d. n. o.) je osebna družba dveh ali več oseb, ki so odgovorne za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem. Družbo z omejeno odgovornostjo morata ustanoviti vsaj dve domači ali tuji fizični oz. pravni osebi, kateri se odločita skupaj opravljati določeno gospodarsko dejavnost. Prednost te družbe je, da ima večjo kreditno sposobnost kot samostojni podjetnik, osnovni vložek družbenika pa je lahko vplačan tudi v storitvah. Prednost je tudi, da ni vnaprej predpisanega minimalnega osnovnega kapitala družbe. Slabosti so odgovornost družbenikov z vsem svojim premoženjem, medsebojna odvisnost ter močna vezanost na družbo. Ta oblika gospodarske družbe je bolj tvegana pravno-organizacijska oblika kot kapitalske družbe, npr. d. o. o. ali d. d. (Mercina, 2011).

Komanditna družba (k. d.) je družba dveh ali več družbenikov, pri kateri je najmanj en družbenik odgovoren z vsem svojim premoženjem (komplementar), najmanj en družbenik pa za obveznosti družbe ni odgovoren (komanditist) (135. člen ZGD-1 po Mercina, 2011).

K. d. morata ustanoviti vsaj dve domači ali tuji fizični oz. pravni osebi, kateri se odločita skupaj opravljati gospodarsko dejavnost. Prednosti komanditne družbe so v tem, da ni predpisanega minimalnega vložka kapitala, osnovni vložek komanditista pa je lahko vplačan v storitvah. Prednost je tudi v možnosti oblikovanja družbe, pri kateri komanditisti prispevajo samo kapital, komplementarji pa samo delo. Slabosti pa so, da komanditist odgovarja z vsem svojim premoženjem, obstaja pa tudi potencialno nasprotje interesov med posameznimi vrstami družbenikov. Slabost je tudi v tem, da je ta pravno-organizacijska oblika bolj tvegana od kapitalskih družb (Mercina, 2011).

Socialno podjetje (so. p.) trajno opravlja dejavnost socialnega podjetništva ter drugih dejavnosti pri posebnih pogojih zaposlovanja. To pa je proizvodnja, prodaja proizvodov ter opravljanje storitev na trgu, pri katerih dobiček ni osnovni cilj. Socialno podjetje se razlikuje od drugih družb zaradi tega, ker njen osnovni cilj ni ustvarjanje dobička, temveč zaposlovanje dolgotrajno brezposelnih oseb. Te osebe naj bi v okviru socialnega podjetništva ustvarjale prihodke ter poskrbele za lastno preživetje. Prednosti take družbe so posebne olajšave, spodbude izvajanja dejavnosti socialnega podjetništva ter zaposlovanje določenega tipa delavcev. Prednost je tudi v prosti izbiri osnovne statusne oblike podjetja, ki pa lahko prinaša omejenost odgovornosti družbenikov. Prednost naj bi bila tudi spodbuda socialne kohezije in družbene pomoči. Slabosti družbe so omejenost delitve dobička oz. presežka dohodkov ter relativno omejen krog dejavnosti (Orehek, 2011).

Delniška družba (d. d.) ima osnovni kapital porazdeljen na delnice. Je kapitalska družba, ki je samostojni nosilec pravic in obveznosti v pravnem prometu. Družbeniki ne odgovarjajo s vsem svojim premoženjem, temveč zanje odgovarja družba s svojim lastnim premoženjem do višine svojega premoženja. Ustanovi jo lahko ena ali več fizičnih in pravnih oseb, ki pri ustanovitvi sprejmejo statut. Delničarji niso lastniki družbe, vendar pa iz naslova vplačanega deleža uresničujejo svoje članske in premoženjske pravice. Prednosti te družbe so, da družbeniki ne odgovarjajo za obveznosti družbe s svojim premoženjem, delujejo na borzi ter imajo možnosti sklepanja poslov med družbo in njenimi družbeniki. Med slabosti sodita zahteven postopek ustanovitve in dolžnost vplačila osnovnega kapitala. Poleg tega so tudi visoki stroški poslovanja ter visoko davčno obremenjeno izplačilo dobička (Orehek, 2011).

Fundacija je ustanovljena za namene dobroteljnosti športa, kulture, znanosti, zdravstva, otroškega, invalidskega in socialnega varstva, varstva okolja, varstva naravnih vrednot in kulturne dediščine, za verske namene itd. (Mercina, 2011). Fundacija ima lahko ustanovitveni kapital porazdeljen na nepremičnine, premičnine, denar ter ostala premoženjska upravičenja. Velikost ustanovitvenega kapitala ni omejena, vendar pa mora biti primerna za izvajanje namena ustanove (Mercina, 2011).

Fundacijo upravlja uprava, lahko so prisotni tudi drugi organi, če to določa ustanovitveni akt. Upravo sestavljajo najmanj trije člani. Člani ne smejo biti osebe, ki niso polnoletne ali osebe, ki so poslovno nesposobne, prav tako ne smejo biti člani zaposleni v ustanovi ali opravljati nadzor nad ustanovo. Prednosti fundacije je, da ustanovitveno premoženje ni zakonsko omejeno, člani uprave imajo pravico do povrnitve potnih stroškov, dnevnic in nagrad, ki jih določa uprava ob upoštevanju meril, ki so določena v aktu o ustanovitvi. Poleg tega pa člani uprave izvolijo predsednika uprave. Fundacija ima tudi možnost uvrstitve na seznam za namenitev dela dohodnine kar pomeni, da se lahko del dohodnine nameni za financiranje splošnokoristnih namenov ter za financiranje političnih strank in reprezentativnih sindikatov. Slabosti pa so precejšen nadzor s strani pristojnega ministrstva, poslovne knjige mora voditi ustanova sama. Poleg tega mora poročilo o finančnem poslovanju revidirati pooblaščen revizor (Mercina, 2011).

Zavod je pravna oseba javnega ali zasebnega prava, ki opravlja nepridobitno dejavnost. Minimalni ustanovitveni kapital ni opredeljen oz. predpisan. Zavod je lahko ustanovljen, ko so zagotovljena sredstva za ustanovitev in za pričetek dela zavoda, poleg tega morajo biti izpolnjeni tudi drugi zakonsko določeni pogoji (7. člen ZZ po Mercina 2011).

Zavod je organizacija, ki opravlja dejavnosti vzgoje in izobraževanja, znanosti, kulture, športa, zdravstva, otroškega varstva, socialnega varstva, invalidskega zdravstva, socialnega zavarovanja itd. Cilj zavoda ni ustvarjanje dobička in se zaradi tega razlikuje od večine drugih pravno-organizacijskih oblik. Prednosti take družbe so v tem, da letnih poročil ne potrebno objavljati javno, minimalnega ustanovitveni kapital ni opredeljen, ustanovitelji ne odgovarjajo za obveznosti zavoda (to je potrebno izrecno opredeliti v aktu o ustanoviti), dobiček pri opravljanju nepridobitne organizacije ni predmet obdavčitve. Med slabosti štejemo omejeno število dejavnosti, zaradi katerih se zavod lahko ustanovi, izkazati je potrebno nepridobiten namen ustanovitve, poleg tega pa tudi ni mogoče ustanoviti ali uveljavljati spremembe zavoda brezplačno prek e-VEM, temveč je to potrebno storiti pri notarju (Mercina, 2011).

2.3.1 Samostojni podjetnik

Samostojni podjetnik posameznik je fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost v okviru organiziranega podjetja (6. odstavek 3. člena ZGD-1 po Cepec idr. 2010, 71).

Podjetnik je lahko samo fizična oseba. Da pa lahko fizična oseba pridobi status podjetnika, mora opravljati pridobitno dejavnost. To pomeni, da oseba, ki dejavnost opravlja za svoje potrebe, ne more pridobiti status podjetnika (Cepec idr. 2010, 71).

Podjetnik je gospodarski subjekt. Pridobitnost je glavni razlog poslovanja podjetnika, glede tega je izenačen z gospodarsko družbo kot gospodarskim subjektom (Cepec idr. 2010, 71).

Pri opravljanju dejavnosti je podjetnik samostojen, to pa je pomembna značilnost za vsakega, ki na trgu nastopa kot gospodarski subjekt (Cepec idr. 2010, 71).

Fizična oseba lahko postane samostojni podjetnik (s. p.) z vpisom v Poslovni register Slovenije (PRS), ki se vodi pri Agenciji Republike Slovenije za javno pravne evidence in storitve (AJPES). Pred tem pa se je registracija opravljala na izpostavah Davčne uprave Republike Slovenije (DURS). Registracija samostojnega podjetnika je brezplačna in ni povezana z nobenimi upravnimi stroški. Registracijo je mogoče opraviti tudi v nekaj minutah na vsaki točki VEM ali preko portala e-VEM (Cepec idr. 2010, 74–75). Možna je tudi registracija preko območne obrtne zbornice.

Pri postopku ustanovitve navedemo firmo, sedež ter dejavnost podjetnika. Firma je oznaka, s katero podjetje nastopa v pravnem prometu. Firma podjetnika mora vsebovati ime in priimek podjetnika ter skrajšano oznako (s. p.). Prav tako mora imeti označbo dejavnosti in še morebitne druge dodatne sestavine (Cepec idr. 2010, 77).

V firmi ne smejo obstajati sestavine, ki bi lahko spravljale v zmoto glede obsega in vrste poslovanja, povzročiti zamenjavo z drugo firmo ali razlikovalnim znakom druge osebe, ki pa bi lahko kršile pravice drugih oseb (Cepec idr. 2010, 77).

Cepec idr. (2010, 77) pravijo, da firma ne sme vsebovati besed ali znakov, ki:

- nasprotujejo zakonu ali morali,
- vsebujejo znane blagovne ali storitvene znamke drugega upravičenca ali
- vsebujejo ali posnemajo uradne znake.

Sedež podjetnika je kraj, ki se na podlagi volje ustanovitelja gospodarskega subjekta določi kot kraj opravljanja pridobitne dejavnosti (Cepec idr. 2010, 78).

Za sedež podjetnika se šteje kraj, ki je kot sedež vpisan v register (29. člen ZGD-1 po Cepec idr. 2010, 78).

Sedež podjetnika se razlikuje od poslovnega naslova. Poslovni naslov je ulica, poštna številka ter pošta, ki mora biti vpisana v sodni register (ZSReg 4. člen po Cepec idr. 2010, 78).

Za določanje sedeža ni treba izpolnjevati nobenih pogojev, ustanovitelj nima obveznosti dokazovanja pravilnosti opredelitve sedeža. Registrski organ ne zavrne vpisa zaradi »neprimernosti« izbranega sedeža podjetnika. Registrski organ vpis registracije zavrne le, če sedež sploh ni določen. Prav tako pa je potrebno prijaviti v register vsako spremembo sedeža (Cepec idr. 2010, 78).

Dejavnost podjetnika določa ZGD-1. Vsi gospodarski subjekti smejo opravljati kot dejavnost vse posle, razen tistih, katerih po zakonu ne smejo opravljati. Prav tako lahko opravljajo le dejavnosti, ki so vpisane v register (Cepec idr. 2010, 78).

Pri vpisu podjetnika v poslovni register se vpisujejo podatki o registriranih dejavnostih in glavni dejavnosti po Standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD), ta pa je v skladu z Uredbo o standardni klasifikaciji dejavnosti (Uradni list RS, št. 69/2007 po Cepec idr. 2010, 78).

Glavna dejavnost je tista, ki jo bo bodoči podjetnik pretežno opravljal, oziroma tista, s katero namerava ustvarjati pretežni del svojih prihodkov (Cepec idr. 2010, 78).

Z vpisom v Poslovni register Slovenije (PRS) lahko podjetnik začne opravljati dejavnost. Publiciteta je ena izmed značilnosti dejavnosti, s katero tretjim osebam omogočimo seznanitev dejavnosti določenega pravnega subjekta (Cepec idr. 2010, 78–79).

Implicitna ureditev je v našem pravu mogoč sklep, pri katerem zakon predvideva neveljavnost pravnih poslov, vendar pod določenimi pogoji. Če pogoji niso izpolnjeni, je pravni posel veljaven, vendar pa obstaja možnost uporabe drugih sankcij (Cepec idr. 2010, 79).

ZGD-1 v petem odstavku 6. člena afirmativno predvideva, da pravni posli veljajo tudi, če so sklenjeni zunaj registrirane dejavnosti, razen če je tretja oseba vedela ali pa bi morala vedeti za prekoračitev. Dejstvo vpisane dejavnosti v registru še ne pomeni, da bi tretja oseba vedela ali bi morala vedeti za prekoračitev. V tem primeru zakonodajalec izrecno odstopa od predpostavke, da so podatki v registru znani vsem (Cepec idr. 2010, 79).

Pozitivno pravo določa, da je pravni posel, sklenjen zunaj registrirane dejavnosti, ničen samo v primeru vednosti tretje osebe (Plavšak v Kocbek et. al., 2006, 152 po Cepec idr. 2010, 79).

Po prejemu popolne ter pravilne prijave za vpis na AJPES se podjetniku dodeli 10-mestno matično številko, podjetniku in njegovim delom določi glavno dejavnost po SKD ter šifro Standardne klasifikacije institucionalnega sektorja ter vpiše podjetnika v register (Uradni list RS, št. 121/2006 po Cepec 2010, 79).

AJPES pa po opravljenem vpisu izda podjetniku sklep o vpisu v register v skladu z določbami zakona, ki ureja register, in mu ga vroči na način, določen v prijavi vpisa (Cepec idr. 2010, 79).

Ko podjetnik pridobi sklep o vpisu v poslovni register, mora najkasneje v osmih dneh vpisati dejavnost v davčni register, podati prijavo na Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS) ter se tudi identificirati za davek na dodano vrednost (DDV). Če pa bo opravljal podjetnik dejavnost kot obrtnik, se mora pred pričetkom opravljanja dejavnosti vpisati v obrtni register (Cepec idr. 2010, 80).

Pristojnemu organu pa je potrebno zagotoviti tudi naslednje podatke (Cepec idr. 2010, 80):

- Dan v mesecu za izplačilo plač.
- Podatke osebe, ki vodi poslovne knjige, če jih podjetnik ne vodi sam: davčna številka, firma ali osebno ime, sedež in naslov.
- Podatke o poslovnih in drugih prostorih, ki se uporabljajo za opravljanje dejavnosti: lokacija, zemljišče (ime katastrske občine, parcelna številka za vse parcele), stavba (ulica in hišna številka).
- Številke deviznih računov v tujini: številka deviznega računa, ime banke, država.
- Podatke o povezanih osebah: davčna številka.

Davčno osnovo od dohodka iz dejavnosti se ugotavlja na dva načina. Lahko se ugotavlja z upoštevanjem dejanskih prihodkov in odhodkov (davčni obračun) ali pa z upoštevanjem normiranih odhodkov. Pri davčnem obračunu so potrebni podatki predvidenih prihodkov ter odhodkov, prav tako je potreben datum začetka poslovanja. Pri upoštevanju normiranih

odhodkov pa se pri določanju davčne osnove določi leto, v katerem se bo ugotavljala davčna osnova z upoštevanjem normiranih odhodkov (Cepec idr. 2010, 80, 81).

Glavne prednosti samostojnega podjetnika so, da ne potrebujemo denarnega vložka v obliki začetnega kapitala. S svojim denarjem samostojni podjetnik prosto razpolaga, ustanovitev je hitra ter enostavna. Prednost pa je tudi ta, da so nižji administracijski stroški (Mercina, 2011).

Slabosti pa so, da podjetnik odgovarja z vsem svojim premoženjem, ob višjih dobičkih je davčna obremenitev visoka. V primerjavi z ostalimi pravno organizacijskimi oblikami je samostojni podjetnik manj kredibilen oz. ima manjšo kreditno sposobnost v pravnem prometu (Mercina, 2011).

2.3.2 Družba z omejeno odgovornostjo

Družbe z omejeno odgovornostjo včasih ni bilo možno ustanoviti z enim družbenikom. Cepec idr. (2010, 17) pravijo, da je enoosebni d. o. o. razmeroma nov pravni institut, ker je bil enoosebni d. o. o. kot posebna pravno organizacijska oblika uveden šele leta 1993 po sprejetju Zakona o gospodarskih družbah (ZGD). Družba z omejeno odgovornostjo je pravna oseba, ki je samostojni nosilec pravic in obveznosti v pravnem prometu, pri čemer za prevzete obveznosti jamči le do višine lastnega premoženja (Mercina, 2011).

D. o. o. lahko ustanovi ena ali več domačih ali tujih pravnih oz. fizičnih oseb (Mercina, 2011).

Za odprtje d. o. o.-ja, bodisi enoosebnega ali z več družbeniki, je potreben minimalni osnovni vložek v višini 7.500 EUR. Vsak osnovni vložek mora znašati 50 EUR (prvi odstavek 475. člena ZGD-1 po Cepec 2010, 40).

Za vsakih dopoljenih 50 EUR osnovnega vložka dobi družbenik en glas (506. člen ZGD-1 po Cepec idr. 2010, 40). Poleg tega pa lahko družbenik prispeva ob ustanovitvi le en osnovni vložek (prvi odstavek 471. člena ZGD-1 po Cepec idr. 2010, 40).

Temeljna funkcija osnovnega kapitala je, da pri začetku poslovanja družbe predstavlja minimalno jamstvo upnikom, da bodo njihove terjatve poravnane. To daje upnikom zagotovilo, da bo lahko obveznosti družba poravnala (Cepec 2010, 40).

ZGD-1 v 473. členu določa, da lahko d. o. o. ustanovi ena ali več fizičnih ali pravnih oseb, ki postanejo z ustanovitvijo družbe družbeniki, pri čemer družbeniki za obveznosti družbe ne odgovarjajo z vsem svojim premoženjem. Pravno-organizacijska oblika d. o. o. tako zagotovi ločitev premoženja fizične osebe od premoženja družbe kot pravne osebe. Tako je zagotovljena samostojnost premoženja pravnega subjekta od družbenika kot fizične osebe. (Cepec idr. 2010, 19). To pomeni, da v primeru terjatev obveznosti, lahko upnik terja le pravni subjekt ne pa osebno premoženje fizične osebe.

D. o. o. samostojno odgovarja za obveznosti in samostojno nastopa v pravnem prometu ter ni skupek interesov posameznika oz. so interesi družbe drugačni od interesov družbenika (Cepec idr. 2010, 19).

Enoosebni d. o. o. se razlikuje od d. o. o.-ja glede ustanovitvenega akta, vplačila osnovnega kapitala, veljavnosti pravnih poslov in samostojnega odločanja enega družbenika brez skupščine (Cepec 2010, 21).

Potencialna nevarnost enoosebnega d. o. o.-ja je lahko v ločenosti premoženja od fizične osebe. To pa zaradi tega, ker je lahko to razlog za nastanek negativnih posledic, da tako edini družbenik izkoristi pravno osebnost d. o. o.-ja za doseganje lastnih ciljev, ki so drugačni od tistih, zaradi katerih je bil d. o. o. ustanovljen, in izogibanje tistega, kar bi lahko bilo za družbenika negativno v razmerju do tretjih oseb (Cepec 2010, 20).

Družbo lahko ustanovi en sam ustanovitelj. Deleži dveh ali več družbenikov se lahko združijo v rokah enega družbenika. To se zgodi lahko na podlagi prenosa deleža, izstopa ali izključitve enega ali več družbenikov. Najbolj pogost način pa je statusno preoblikovanje podjetnika posameznika v enoosebno d. o. o. (Cepec 2010, 22).

Določbe ZGD-1 in Zakona o sodnem registru omogočajo, da se za enostavne eno-osebne d. o. o.-je akt o ustanovitvi sestavi na obrazcu VEM, to pomeni, da akta o ustanovitvi za tovrstne družbe ni treba notarsko overiti ter da zadostuje overitev na vstopni točki VEM. D. o. o. z več družbeniki pa je še vedno potrebno ustanoviti v obliki notarskega zapisa (Cepec 2010, 22).

Pred vložitvijo predloga za vpis ustanovitve enoosebne d. o. o. mora ustanovitelj imeti izpolnjene naslednje predpostavke (Cepec idr. 2010, 23):

- Sprejeti je potrebno odločitev, da se zaradi dodatnih dogovorov ali drugih razlogov akt o ustanovitvi sklene v obliki notarskega zapisa, saj se na podlagi dispozitivnih določb ZGD-1 lahko z aktom o ustanovitvi posamezna vprašanja uredijo tudi drugače ali dodatno.
- Potrebno je določiti firmo, dejavnost, sedež in poslovni naslov d. o. o., pri čemer lahko ustanovitelj preizkusi, ali taka firma že obstaja.
- Sprejeti je potrebno akt o ustanovitvi. Izpolnjen mora biti na obrazcu v pisni ali elektronski ali pa sklenjen pri notarju.
- Sklenjena mora biti pogodba o vodenju transakcijskega računa (TRR) s poslovno banko ali hranilnico, ki ima dovoljenje Banke Slovenije oz. odprt začasni depozitni (transakcijski račun) za vplačilo osnovnega kapitala.
- Vplačan mora biti osnovni kapital družbe.
- Zagotovljena mora biti varščina v primeru, da družbenik ni v celoti vplačal denarnih zneskov.
- V primeru zagotovitve stvarnih vložkov morajo biti le-ti izročeni pred prijavo za vpis v sodni register. V takem primeru mora biti akt o ustanovitvi sprejet v notarskem zapisu.

- Sestavljeno mora biti poročilo o stvarnih vložkih, če pa vrednost le-teh presega 100.000 EUR, je potrebna še cenitev revizorja (ni potreben v primeru, ko so stvarni vložki že vrednoteni ali se jih ocenjuje po knjigovodskih vrednosti).
- Sprejeti je potrebno odločitev o vodenju elektronske ali pisne knjige sklepov.
- Odločiti se moramo o imenovanju poslovodstva oz. zastopnikov.

Pri d. o. o. mora firma vključevati naslednje tri obvezne sestavine (Cepec idr. 2010, 25):

- Sestavino, ki družbo individualizira: fantazijska poimenovanja, kratice, fantazijska imena (ki nimajo hkrati narave označbe družbenikov družbe) in skovanke iz besed živega oziroma mrtvega jezika, ki v običajni jezikovni rabi nimajo posebnega pomena.
- Oznako predmeta oziroma označbo, ki napotuje na dejavnost poslovanja: vključevati mora samo bistveno oz. kratko označbo, ki je povzetek najpomembnejšega področja poslovanja družbe na primer poslovanje z nepremičninami, gostinstvo, informacijska tehnologija.
- Oznaka pravno-organizacijske oblike se pri družbi z omejeno odgovornostjo navede kot kratica »d. o. o.«.

Pred določitvijo imena družbe je potrebno ugotoviti, ali pri sodišču, ki vodi sodni register, ni pod enako ali podobno firmo vpisana že druga družba, ki opravlja enako ali podobno dejavnost (Cepec idr. 2010, 25–26).

Za sedež družbe se šteje kraj, ki je kot sedež vpisan v register (29. člen ZGD-1 po Cepec idr. 2010, 27). Določil glede sedeža družbe ne bomo posebej opisovali, ker so enaka kot pri samostojnemu podjetniku, ki so opisana v prejšnjem poglavju.

Družba lahko začne opravljati dejavnost, ko je vpisana v register (šesti odstavek 6. člena ZGD-1 po Cepec idr. 2010, 28).

Z novo ureditvijo Zakona o sodnem registru (ZSReg) dejavnosti družbe ni potrebno več vpisovati v sodni register in se vpisuje samo v poslovni register (4. člen ZSReg) (Uradni list RS, št. 33/2007 po Cepec idr. 2010, 28).

S sprejetjem novele ZSReg-B se je odpravila obveznost objave vpisov v Uradnem listu, ki se nadomešča z objavo vpisov na javnih spletnih straneh AJPEŠ-a. To je zmanjšalo stroške objav in omogočilo, da je vpis objavljen hkrati s tem, ko je opravljen. Novela tudi določa, da se v Poslovni register Slovenije (PRS), poleg glavne dejavnosti, vpisuje tudi druge dejavnosti pod pogojem, da so določene v aktu o ustanovitvi subjekta ter da jih subjekt dejansko tudi opravlja in da pomeni pomemben del poslovanja (Cepec idr. 2010, 28).

Subjekti lahko opravljajo eno ali več dejavnosti, ti pa se vpisujejo oz. opredelijo z navedbo šifre ter podrazreda standardne klasifikacije dejavnosti v skladu z Uredbo o standardni klasifikaciji dejavnosti (Uradni list RS, št. 69/2007, 17/2008 po Cepec idr. 2010, 29).

Ob ustanovitvi se vpiše samo ena dejavnost, ki se določi kot glavna dejavnost. Izjemoma se lahko vneseta dve ali več, vendar največ pet statističnih dejavnosti. Druge dejavnosti, ki jih družba opravlja v manjšem delu, se ne vpisujejo v PRS. Dejavnost, ki jo družba na trgu izvaja, pa mora biti opredeljena v aktu o ustanovitvi (Cepec idr. 2010, 29).

Opredelitev dejavnosti v aktu o ustanovitvi ni pomembna le zaradi stroškovnega vidika temveč zato, ker zakon določa, da lahko družba opravlja le tiste gospodarske posle v okviru dejavnosti, ki so določene v ustanovitvenem aktu družbe (tretji odstavek 6. člena ZGD-1 po Cepec idr. 2010, 30).

Naše pravo ni sprejelo teorije *ultra vires*, po kateri lahko družba opravlja samo tisto dejavnost, ki je vpisana register. Prav tako pravna in poslovna sposobnost družbe nista vezani oz. omejeni z dejavnostjo družbe. To pomeni, da veljavnost pravnih poslov, ki jih družba sklene s tretjimi, pri čemer pa prekorači dejavnost, ki je določena v ustanovitvenem aktu, zakon izrecno določa veljavnost sklenjenih pravnih poslov. Dodan pa je pogoj, da tretja oseba ni vedela ali morala vedeti, da gre pri sklenitvi za prekoračitev dejavnosti (Cepec idr. 2010, 30).

Cepec idr. (2010, 30) v naslednjih stavkih opredelijo, katere posle lahko opravljajo gospodarske družbe:

Družbe lahko opravljajo vse posle, razen tistih, katere se po zakonu ne smejo opravljati kot gospodarski posli. Z zakonom je tudi določeno, da lahko posamezne gospodarske posle opravljajo le družbe, določene z zakonom, nekatere vrste družb ali druge organizacije (npr. banke, zavarovalnice).

Akt o ustanovitvi je enostranska izjava volje ustanovitelja (Cepec 2010, 31).

ZGD-1 ne določa obveznih sestavin akta o ustanovitvi, zato se uporabljajo določbe zakona (prvi odstavek 474. člena ZGD-1), ki določajo obvezne sestavine družbene pogodbe. Te pa se sklepajo pri ustanovitvi d. o. o. z več družbeniki (Cepec idr. 2010, 31).

Cepec idr. (2010, 31) nam v naslednjih stavkih opredelijo, kaj mora družbena pogodba vsebovati:

Družbena pogodba mora vsebovati: navedbo imena in priimka ter prebivališča ali firme in sedeža vsakega družbenika; firmo, sedež in dejavnost družbe; navedbo zneska osnovnega kapitala in vsakega osnovnega vložka posebej, navedbo družbenika za vsak osnovni vložek in njegov poslovni delež; čas delovanja družbe, če je ustanovljena za določen čas; morebitne obveznosti, ki jih imajo družbeniki do družbe poleg vplačila osnovnega vložka in morebitne obveznosti družbe do družbenikov. Če se osnovni kapital ali njegov del izroči kot stvarni vložek, se morajo v pogodbi ali prilogi, ki je sestavni del pogodbe, navesti predmet vsakega stvarnega vložka posebej, znesek

osnovnega vložka, za katerega se daje stvarni vložek, in družbenik, ki je stvarni vložek prispeval (Cepec idr. 2010, 31).

V nasprotju z aktom o ustanovitvi, za katerega zakon določa, da notarski zapis ni potreben, se družbena pogodba sklene na posebnem obrazcu, v fizični ali elektronski obliki ali lahko pa tudi v obliki notarskega zapisa (Cepec idr. 2010, 31).

Cepec idr. (2010, 31) obrazložijo, da je akt o ustanovitvi enostranska izjava volje ustanovitelja, vendar pa če bi v družbo z enim družbenikom vstopili novi družbeniki, je potrebno skleniti medsebojno pogodbo, ki se bo razlikovala od akta o ustanovitvi glede osnovnega kapitala vložkov in deležev.

Torej posebnost enoosebnega d. o. o.-ja je v tem, da družbenik sprejme akt o ustanovitvi družbe (523. člen ZGD-1 po Cepec idr. 2010, 32):

- sam v pisni obliki,
- bodisi na posebnem obrazcu, v pisni ali v elektronski obliki (Uradni list RS, št. 21/2007, 98/2007 po Cepec idr. 2010, 32),
- bodisi v obliki notarskega zapisa.

Prednosti družbe z omejeno odgovornostjo so, da družbeniki ne odgovarjajo za obveznosti družbe, možno je tudi sklepanje poslov med družbo in njenimi družbeniki. Prednosti so tudi večja kreditna sposobnost, večje zaupanje na trgu ter hitra in enostavna ustanovitev (Mercina, 2011).

Med slabosti družbe z omejeno odgovornostjo štejemo vplačilo začetnega kapitala, višje stroške poslovanja ter visoko davčno obremenjeno izplačilo dobička (Mercina, 2011).

2.3.3 Primerjava med s. p. in d. o. o.

S. p. je po pravno-organizacijski obliki fizična oseba, ki opravlja dejavnost. D. o. o. pa je po pravno-organizacijski obliki gospodarska družba oz. pravna oseba. Samostojnemu podjetniku ni potrebno vplačati ustanovitvenega kapitala, medtem ko je pri ustanovitvi d. o. o. potrebno vplačati minimalno 7.500 EUR ustanovitvenega kapitala. Samostojni podjetnik odgovarja za svoje obveznosti z vsem svojim premoženjem, medtem ko ima d. o. o. ločeno premoženje med pravno osebo in njenimi družbeniki. Oblika s. p. ima progresivno obdavčitev, ki ni primerna za večje dobičke, medtem ko ima d. o. o. enotno davčno stopnjo za pravne osebe, ki pa je primerna za večje dobičke. Pri s. p.-ju lahko izbiramo med enostavnim, dvostavnim knjigovodstvom in knjigovodstvom po normiranih odhodkih. Pri d. o. o.-ju gre za dvostavno knjigovodstvo. Pri s. p.-ju je dobiček plača, s katero lahko samostojni podjetnik prosto

razpolaga, medtem ko so pri d. o. o.-ju denarna sredstva na računu od podjetja, zato se dobiček obdavči pri dohodnini. Nadalje, pri s. p.-ju je dobiček plača, zato se ta ne šteje kot strošek, v stroške grejo le prispevki. Pri d. o. o.-ju pa se plače uvrščajo med stroške. Družba z omejeno odgovornostjo ima večjo kredibilnost in je značilna za večja podjetja, medtem ko s. p. nima velike kredibilnosti (Borštnik, 2009).

Setnikar (2015) opredeljuje in razlikuje s. p. od d. o. o. po pravno formalnem vidiku na naslednji način (preglednica 1).

Preglednica 1: Razlike med s.p. in d.o.o. – pravno formalni vidik po Setnikarju (2015)

	S. p.	d. o. o.
Pravno-formalna oblika	Fizična oseba, ki opravlja dejavnost.	Pravna oseba, ki opravlja dejavnost.
Ustanovitveni kapital	Ni ustanovitvenega kapitala.	7.500.000,00 EUR.
Poslovanje	S. p. lahko svobodno razpolaga s prisluženim denarjem.	Prisluženi denar ni njegov, ampak pripada d. o. o.
Obdavčitev dobička	Progresivna obdavčitev glede na višino dobička po dohodninski lestvici (ob izpolnjevanju določenih pogojev se dobiček lahko obdavči ob upoštevanju normiranih odhodkov po fiksni stopnji 20 %).	17% fiksna davčna stopnja. Izplačilo dobička na račun družbenika – fizične osebe je obdavčeno s 25 %.
Odgovornost	Podjetnik odgovarja z vsem svojim premoženjem.	D. o. o. odgovarja z vsem svojim premoženjem. Družbenik v osnovi ne odgovarja za obveznosti družbe.

	S.p.	d.o.o.
Plača	Plača podjetnika je dobiček poslovanja. Dvigi denarja med letom niso odhodek za s. p., razen prispevkov.	Plača družbenika, ki je zaposlen v d. o. o., je odhodek za d. o. o.
Prispevki	Posameznik je vključen v obvezno zavarovanje kot samozaposlen. Osnova za odmero prispevkov je dobiček s. p. Če je posameznik že vključen v obvezno zavarovanje na drugi podlagi, plačuje zgolj pavšalne prispevke (t.i. popoldanski s. p.).	Če je družbenik zaposlen v d. o. o., je vključen v obvezno zavarovanje na podlagi pogodbe o zaposlitvi. Osnova za odmero prispevkov je plača. Družbenik – poslovodja, ki v družbi ni zaposlen, je vključen v zavarovanje kot družbenik. Osnova za odmero prispevkov so vsi prejemki, prejeti za opravljanje poslovodne funkcije in dela. Višina prispevkov ni odvisna od višine dobička d. o. o.
Računovodstvo	Enostavno/dvostavno knjigovodstvo ali normirani odhodki.	Dvostavno knjigovodstvo oz. računovodstvo.

Vir: povzeto po Setnikarju (2015).

2.4 Ukrepi za spodbujanje samozaposlitve v Sloveniji

V okviru spodbujanja podjetništva je Zavod RS za zaposlovanje (ZRSZ) ponujal nepovratno subvencijo za samozaposlitev v višini 5.000 EUR, do katere so bile upravičene brezposelne

osebe, ki so se odločile za eno od oblik samozaposlitve (s. p., d. o. o., kulturni delavci itd.). Ta ukrep je bil aktiven od leta 2011 do 2014 (Borštnik, 2013).

Prvi pogoj za pridobitev subvencije, katero se črpa iz evropskih sredstev, je vpis v evidenco brezposelnih. Znesek je omejen in posledično tudi omejeno število dodeljenih subvencij. Poleg tega je obvezna udeležba na brezplačni delavnici za kandidate za samozaposlitev. Po opravljeni delavnici, ki traja pet dni dobimo potrdilo, ki ga odnesemo svojemu svetovalcu na Zavod za zaposlovanje (Borštnik, 2013).

Po opravljeni delavnici se lahko poslovni subjekt ustanovi že naslednji dan in najkasneje v 40-ih dneh po zaključku delavnice. V roku 30-ih dni se Zavod odloči glede prosilčeve vloge. V primeru, da je odobrena se na podlagi podpisane pogodbe zavodu izda zahtevki za izplačilo sredstev v višini 5.000 EUR, vendar pa to še ne pomeni takojšnjega nakazila denarja. Čakalna doba nakazila traja od enega do treh mesecev. Po nakazilu se ta denar lahko porabi za vse, kar je v povezavi z poslovanjem podjetja (Borštnik, 2013).

Borštnik (2013) priporoča, da se sredstva porabi v večji meri za plačevanje obveznih prispevkov za pokojninsko in zdravstveno zavarovanje.

Naša samozaposlitev, če želimo celotni znesek obdržati, mora trajati vsaj dve leti. V nasprotnem primeru smo dolžni vrniti sorazmerni del subvencije (Borštnik, 2013).

Veliko podjetnikov vidi subvencijo kot priložnost, da se podajo v podjetniške vode. Mnogokrat pridobljena sredstva niso ekonomično in racionalno porabljena. To je zlasti nevarno, kadar se kot podjetnik odločamo za posel osebne prodaje ali posredništva, kjer je začetek zelo obetaven, saj lahko svoje produkte sprva tržimo svojemu krogu prijateljev in znancev, ni pa nobenega zagotovila, ali bomo uspešni tudi takrat, ko izčrpamo svoj bazen strank. Subvencija ima točno določen namen, in sicer država pričakuje, da bodo ta sredstva posamezniku omogočila, da pride do redne (samo)zaposlitve. S tem se prejemnik subvencije zaveže, da bom redno plačeval vsakomesečne prispevke za polni delovni čas, in sicer dve leti. S tem lahko marsikdo, ki se poda v podjetništvo, nepremišljeno zaide v težave, saj mora v primeru neuspeha oz. zaprtja podjetja povrniti zajeten dolg do države. Nekatere osebe pa, ko stroški postanejo večji kot zaslužek, ne želijo zaprti podjetja oz. prenehati z delovanjem, ker bi morali vrniti subvencijo. Tako imajo nekateri odprto podjetje, s katerim so si ustvarili še večje izgubo zaradi neustreznega razporejanja denarja, poleg tega pa niso upravičeni do denarne pomoči, saj imajo odprto podjetje (Goljar, 2011).

3 MOTIVI IN TEŽAVE PRI PREHODU V SAMOZAPOSLITEV

V tem poglavju bomo predstavili motivi za samozaposlitev, ki jih bomo razdelili na podpoglavji motivi privlačnosti in motivi potiska. V nadaljevanju sledi predstavitev težav pri prehodu v samozaposlitev, tveganja povezana s samozaposlitvijo in analizo spin – odločitev za samozaposlitev.

3.1 Motivi za samozaposlitev

V psihologiji motivacije ločimo med t. i. primarnimi in sekundarnimi motivi (Encyclopaedia Britannica, 2007 po Kobal Grum in Musek 2009, 22).

Kobal Grum, Musek (2009, 22) nam v naslednjih stavkih opredelijo primarne motive:

Primarni motivi so vrojeni in značilni tako za človeka kot živali, ločimo med potrebami in psihološkimi motivi. Potrebe so npr. žeja, lakota, spolnost, potreba po spanju, izogibanje bolečini, agresivnost, strah itd. Psihološki motivi pa so značilni zgolj za človeka. Med najznačilnejše sodi npr. motiv združevanja, saj je poudarjen zlasti t. i. čredni nagon. Človek z izrazitim motivom po združevanju teži k skupinskemu sodelovanju, vključevanju v kolektivne športe, ne prenese npr. osamljenosti. Med primarnimi psihološkimi motivi so tudi zaščita, raziskovanje, uveljavljanje, ugajanje, borbenost itd. Primarni motivi se povezujejo z vzorci vedenja, ki so zelo verjetno že vrojeni.

Nadalje nam (Encyclopaedia Britannica, 2007 po Kobal Grum, Musek 2009, 23) opredelijo tudi sekundarne motive:

Sekundarni motivi so naučeni in se razlikujejo od živali do živali ter od človeka do človeka. Ko govorimo o motivaciji človeka, so pogosto imenovani socialni motivi, ker so pridobljeni z izkušnjami oz. vzgojo. Med temi motivi, ki so jih posebej preučevali pri ljudeh, so temeljnega pomena zlasti storilnost, moč, prosocialni motivi, motivi konformnosti in številni specifični motivi.

Motivi za samozaposlitev so različni. Zagotovo nas za takšno dejanje nekaj motivira. Vzroki motivacije so lahko notranji ali zunanji. Med notranje vzroke spadajo fiziološki procesi, potrebe, goni, cilji, vrednote, zamisli itd. Med zunanje štejemo dražljaje, pobude, pritiske situacije, kulturno in socialno okolje. Torej notranji motivi so tisti motivi, ki so v naši zavesti v nas samih. Zunanje pa sprejemamo v okolju (Kobal Grum in Musek 2009, 11).

Motivi so odvisni od socialnega okolja in so posledica superega. Poznamo motive, ki so univerzalni in jih srečujemo pri vseh ljudeh, in regionalne motive, katere srečujemo le v določenem okolju, ter individualne motive, ki jih srečamo zgolj pri posameznikih. V naši

nalogi nas zanimajo individualni motivi, in sicer tisti, povezani z samozaposlitvijo (Kos, 2007).

Poznamo pa tudi motive potiska in privlačnosti, katere bomo tudi bolj podrobno opisali v naslednjih poglavjih. Kobal Grum, Musek (2009, 21) pravita, da v resničnem življenju težko ločimo med potisno in privlačnostno motivacijo. Nadalje povesta, da je v realnosti večina motivacijskih situacij sestavljena iz kombinacije potisnih pogojev in pogojev privlačnosti. Naše vedenje je torej navadno preplet notranjih sil in zunanjih privlačnosti (Kobal Grum, Musek 2009, 21).

3.1.1 Motivi privlačnosti

Privlačnosti motivi ali privlačnostna motivacija pomeni zunanje cilje, ki usmerjajo vedenje posameznika (Kobal Grum, Musek 2009, 21).

Pri motivu privlačnosti nas v podjetništvo nekaj pritegne. Statistično prikazano so motivi privlačnosti dolgoročno učinkovitejši od motiva potiska. V podjetništvu je pomembna sama odločitev posameznika, da bo uspel v podjetništvu. Običajno je za motivom privlačnosti (angl. pull) tudi znanje z večjo dodano vrednostjo, ker ga podjetništvo privlači, ne sili (Kos, 2007).

Najpogostejši motivi privlačnosti so (Kos, 2007):

- Rojeni podjetniki (angl. Born entrepreneurs) – že od mladih let razmišljamo o tem, da se ne bomo zaposlili, ampak bomo ustvarjali nova delovna mesta. Ne glede na ceno to slej kot prej uresničimo.
- Priložnost – naenkrat zaznamo priložnost z velikim potencialom in se odločimo, da bomo to priložnost enostavno izkoristili.
- Osebni dosežki – na podjetniško pot nas žene zaradi osebnih dosežkov, da se dokažemo sebi in drugim.
- Omejitve v službi – v službi pogosto predlagamo dobre ideje, ki pa jih nadrejeni ne razumejo in jih zato ne moremo ali ne smemo integrirati v poslovanje. Tako odpremo svoje podjetje z enako dejavnostjo, a boljšimi idejami.
- Samoaktualizacija – podjetništvo nam omogoča, da počnemo tiste stvari, ki nas veselijo, kadar se mi to odločimo in na način, ki nam ustreza. Tako lahko hitreje pridemo do uresničitve samega sebe.
- Denar in finančna neodvisnost – dejstvo je, da z gradnjo podjetja gradimo tudi intelektualno lastnino, ki nam lahko prinaša visoke finančne nagrade, posledično pa to intelektualno lastnino lahko tudi prodamo.
- Uresničitev lastne ideje – eden izmed najpogostejših motivov privlačnosti je tudi ta, da pridemo do dobre ideje in jo želimo realizirati.

3.1.2 Motivi potiska

Motivi potiska (angl. push) se nanašajo na notranje spremembe, ki vplivajo na specifična motivacijska stanja (Encyclopaedia Britannica, 2007 po Kobal Grum, Musek 2009, 21).

Te potrebe potiskajo osebo v določeno ravnanje. Potisna motivacija je tista, ki lačnega človeka sili k potešitvi lakote (Kobal Grum, Musek 2009, 21).

Potisni motivi posameznika pripeljejo do tega, da se poda na podjetniško pot oz. se v podjetništvo podamo iz nuje (Kos, 2007).

Med najpogostejšimi motivi potiska najdemo (Kos, 2007):

- Brezposelnost – oseba je dolgo časa brezposelna in tako se odloči, da se preizkusi na podjetniški poti, če ji mogoče uspe.
- Nenadna izguba službe – nepričakovano posameznik izgubi službo in se zato odloči, da se dokaže v svetu podjetništva.
- Nezadovoljstvo v sedanji službi – posameznik v sedanji službi ni zadovoljen, ne najde pa nobene boljše ponudbe, zato se poda v svet podjetništva.

Kos (2007) v naslednjih stavkih pove o podjetništvu kot izkušnji in o statistiki propada podjetij:

Ne glede na motiv je podjetništvo pozitivna izkušnja. V začetku tukaj nikakor niso smiselne nepremišljene ali hitre odločitve. Statistika namreč ni v prid, ker kaže, da devet od desetih podjetij v petih letih propade. Zaradi tega pa je ključnega pomena, da napišemo dober poslovni načrt ter eliminiramo najpogostejše razloge, zaradi katerih podjetja propadajo.

Med potisne motive sodijo nagoni, instinkti, potrebe in druga gibala vedenja. Motive potiska bi lahko primerjali z delovanjem vzmeti: nagoni in potrebe nam dajejo energijo in zagon, nas dobesedno potiskajo k ciljem (Kobal Grum, Musek 2009, 21).

3.2 Težave pri prehodu v samozaposlitev

Janez Škrabec, direktor podjetja Riko, pravi, da je največja napaka in težava novih podjetnikov oz. samozaposlenih ta, da pričakujejo uspeh že jutri ter da v zamisel in njeno izvedbo niso pripravljene vložiti veliko vztrajnosti. Poleg tega meni, da bi morale biti podjetniške zgodbe iskrene, da bi lahko tako bralci spoznali, da je podjetništvo polno ovir, neuspehov, trdega dela, neprespanih noči. Poleg tega pravi tudi, da vsi poznamo triumfe Billa

Gatesa ali Stevena Jobsa, ne vemo pa koliko porazov se skriva za samo enim njunim uspehom (Kaj uspešni podjetniki svetujejo novopečenim podjetnikom, 2013). Albert Erman, podjetnik leta 2012 po izboru revije Podjetnik, pravi novim podjetnikom, da če v življenju obstaja cilj in temu redno sledimo, ga bomo tudi dosegli. O podjetništvu pove, da priložnosti vedno obstajajo, vendar pa jih je potrebno zaznati in izkoristiti, poleg tega se je potrebno izogniti nevarnostim. Nadalje pravi, da če delujemo dolgoročno in kakovostno, se pokažejo tudi rezultati. Učimo se vse življenje, ob težavah ne smemo obupati. O krizah pa pove, da so spremljevalci poslovnega sveta ter da je ob krizah več priložnosti, kot jih navadno zaznamo (Kaj uspešni podjetniki svetujejo novopečenim podjetnikom, 2013).

Katja Šegedin Zevnik, direktorica podjetja Data, pravi, da nekateri podjetniki stopajo v podjetniške vode premalo pripravljeni ter s premalo volje, strasti in želje po zmagi in uspehu. Pravi tudi, da je preveč podjetnikov, ki gredo v podjetništvo bolj zaradi preživetja kot uspeha. Podjetnik mora biti vizionar, ki je s svojimi idejami tri korake pred drugimi in zaznati priložnost, katere na trgu sploh še ni (Kaj uspešni podjetniki svetujejo novopečenim podjetnikom, 2013).

Blaž Kos pravi, da so napake začetnikov v tem, da so jim njihove ideje tako všeč, da niso pripravljeni ideje prilagoditi. Kos meni, da je najbolj pomembno najti rešitev za problem ter da so stranke za to rešitev pripravljene plačati. Napake začetnih podjetnikov vidi tudi v tem, da jih veliko prehitro obupa zaradi začetnega optimizma, ko pa ugotovijo, da bo potrebno vložiti veliko truda, izgubijo motivacijo. Kot naslednjo pogosto napako vidi neprofesionalno, garažno vodenje podjetja, kjer ni ustrezne tranzicije do profesionalno vodene organizacije. V propad podjetja, pa meni, da lahko vodi tudi neosredotočenost na prodajo in ustrezno upravljanje financ – denarnega toka (Moje finance, 2013).

Od zgoraj napisanega vidimo, da so težave pri prehodu v samozaposlitev neučakanost za doseg uspeha, bolje je namreč, če smo potrpežljivi in vztrajni. Slaba zaznava in izkoriščanje priložnosti ter neizogibanje nevarnostim nas lahko privede, da izgubimo stik s konkurenco oziroma da ji nismo dorasli, kar pa lahko vodi tudi v propad podjetja. Delovati moramo dolgoročno. Ob težavah ne smemo obupati, temveč poskušati najti priložnost. Težava je lahko tudi, da se v podjetništvo podamo nepripravljeni, brez prave volje, želje ter strasti po zmagah in uspehu. Zato je pomembno, da se za podjetništvo ustrezno pripravimo ter da imamo voljo ter željo po uspehu. Pomembno je, da zaznamo priložnosti, katerih na trgu sploh še ni. Do težave lahko pride tudi, če smo neprilagodljivi, če hitro odnehamo oziroma obupamo. Za uspeh je torej potrebno biti prilagodljiv in ne odnehati ob prvi težavi, potrebno je vztrajati. Poslovanje je potrebno spremljati ter ga voditi pravilno, če ne lahko hitro zaidemo v težave (Kaj uspešni podjetniki svetujejo novopečenim podjetnikom, 2013).

Kiyosaki in Lechter (2006, 32) pravita, da je pomembno, da kot podjetnik spremeniti način razmišljanja. To je pomembno, ker se tako lahko izognemo marsikateri težavi pri prehodu v samozaposlitev. Spremembo podajata takole (Kiyosaki 2006, 32):

- želja po varnosti se spremeni v željo po svobodi,
- želja po stalnem dohodku se spremeni v željo po bogastvu,
- cenjenje odvisnosti se spremeni v cenjenje neodvisnosti,
- želimo si postavljati svoja pravila, ne pa poslušati pravil nekoga drugega,
- želimo dajati ukaze, ne pa sprejemati ukazov drugih,
- pripravljani smo sprejeti popolno odgovornost, ne se izgovarjati: »To ni moje delo.«,
- želimo si ustvariti svojo politiko podjetja, ne pa se prilagajati politiki podjetja nekoga drugega,
- želimo si nekaj spremeniti v svetu, ne pa se pritoževati nad problemi tega sveta,
- želimo si vedeti, kako priti do problema in ga spremeniti v poslovno priložnost,
- odločili smo se postati podjetnik, ne zaposleni.

3.3 Tveganja, povezana s samozaposlitvijo

Poznamo več tveganj v zvezi s samozaposlitvijo. Tveganja se razlikujejo tudi od oblike samozaposlitve. Razlike med gospodarskimi družbami glede na začetne zahteve po ustanovitvenem kapitalu in odgovornostjo ustanoviteljev smo v predhodnih poglavjih naloge že pojasnili.

Kiyosaki in Lechter (2006, 11) pravita, da ko uradno postanemo podjetnik, ostanemo brez zagotovila rednega dohodka, brez bolniške ali plačanega dopusta. To je tveganje, ker potrebujemo dohodek za preživetje ter zdravje, da sploh opravljamo določeno delo. Dopust pa tudi potrebujemo, da se sprostimo.

Delo v lastnem podjetju prinaša pozitivne strani, kot so npr. več svobode pri izbiri odločitev, prilagodljiv delovni čas, uresničevanje svojih idej in projektov. Po drugi strani nam prinaša večje tveganje, negotovost ter manjšo socialno varnost. Za zagon podjetja so potrebna finančna sredstva, katera pa ni enostavno pridobiti. Konkurenca na trgu je velika, problem lahko predstavljajo tudi neplačila naših strank ali pa naša neplačila dobaviteljem. Tveganje je tudi, da v primeru negativnega poslovanja in dolgov odgovarjamo z vsemi sredstvi, ki jih v podjetje vložimo, npr. pravna oblika organizacije d. o. o. V primeru oblike s. p. pa odgovarjamo z vsem svojim premoženjem. Podjetnik je poleg plačevanja tekočih stroškov (kot so računovodstvo, stroški poslovnega prostora itd.) vsak mesec dolžan sebi in svojim zaposlenim zagotoviti dohodek ter plačevati prispevke za zdravstveno, pokojninsko in druga zavarovanja (Samozaposlitev, podjetništvo, 2015).

3.4 Analiza SPIN – odločitev za samozaposlitev

Za boljše vodenje mora vsako podjetje vedeti, kje se nahaja na posameznem področju v primerjavi s konkurenco. Zato je potrebna metoda oziroma model, ki omogoča analizo njenih prednosti, slabosti in pa nevarnosti ter priložnosti, ki se ponujajo v okolju. Klasična metoda, ki se uporablja v ta namen, je t. i. analiza SPIN (angl. SWOT), katere začetnice pomenijo slabosti, prednosti, izzive in nevarnosti (Biloslavo 2008, 72).

Ta metoda vključuje poleg ocene notranjih prednosti in slabosti še ocene zunanjih izzivov in nevarnosti. Ob nastanku je bila mišljena kot orodje za oceno usklajenosti med strategijo organizacije in njenim okoljem (Haberberg in Rieple 2001, 94 po Biloslavo 2008, 73).

V naši nalogi predpostavljamo, da je analizo SPIN zaželeno izdelati tudi pred samim vstopom v samozaposlitev oziroma pred odprtjem lastnega podjetja. Potrebno je oceniti prednosti, slabosti, izzive in nevarnosti, ki nam jih prinaša samozaposlitev. Analiza SPIN za samozaposlitev z vidika posameznika je prikazana v Tabeli 1: analiza SPIN za samozaposlitev.

Preglednica 2: analiza spin za samozaposlitev

PREDNOSTI	SLABOSTI
Možnost samouresničevanja, razvijanje talenta, veselje do dela, neodvisnost, fleksibilni delovni čas, lažje usklajevaje zasebnega in poklicnega življenja, socialni kapital (mreža kontaktov), izbiranje sodelavcev.	Številne negotovosti, neredni mesečni dohodki, začetna investicija, administrativne ovire, družbeni pritiski, vsakodnevni stres, pomanjkanje prostega časa, prepletanje dela in družine, fiksni in variabilni stroški poslovanja.
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
Veliki zaslužki, prepoznavnost, uresničitev svoje ideje, razvoj izuma, delo v tujini, pridobivanje sredstev s pomočjo razpisov.	Neuspeh na trgu, izguba dohodkov, prepiri v družini, nezmožnost usklajevanja družinskih in poslovnih obveznosti, težave v družinskih odnosih, težave, povezane z delovanjem podjetja: okrepitev konkurence, izguba večjega kupca ali poslovnega partnerja, gospodarska recesija, upad kupne moči, plačilna nedisciplina kupcev.

4 ANALIZA PROCESA SAMOZAPOSLITVE V OBALNO-KRAŠKI REGIJI

V empiričnem delu zaključne projektne naloge smo želeli analizirati proces samozaposlovanja v obalno-kraški regiji. V okviru tega so nas zlasti zanimali motivi, ki so vodili izbrane posameznike v samozaposlitev, ter težave, s katerimi so se soočali pri prehodu v samozaposlitev.

4.1 Metodologija

Za potrebe empiričnega dela zaključne projektne naloge smo izvedli tri polstrukturirane intervjuje s samozaposlenimi osebami iz obalno-kraške regije.

4.1.1 Metode zbiranja in analize podatkov

Primarne podatke smo zbirali s pomočjo polstrukturiranih intervjujev. V ta namen je bil oblikovan vprašalnik. Vprašalnik je zajemal osem glavnih vprašanj ter več podvprašanj, kar je skupaj znašalo 12 vprašanj, ki so pokrivala štiri vsebinske sklope. Prvi del zajema vprašanja glede dejavnosti podjetja, časa ustanovitve podjetja ter pravno-organizacijske oblike podjetja. Drugi del vprašalnika zajema vprašanja glede motivov, ki so vodili intervjuvance v odprtje svojega podjetja. Tretji del zajema predvsem vprašanja glede prednostih, slabostih, izzivih ter nevarnostih podjetništva pred in po vstopu v podjetništvo. Zadnji del vprašalnika pa zajema vprašanja glede težav pri vstopu v podjetništvo ter reševanja le-teh. Vsa vprašanja so odprtega tipa, kar pomeni, da so intervjuvanci prosto odgovarjali na vprašanja.

Z intervjuvanci smo opravili individualne intervjuje na njihovem domu. Intervjuji so v povprečju trajali od 20 minut do 35 minut. Po zaključenih intervjujih so bili narejeni prepisi, ki so služili za nadaljnjo analizo in interpretacijo podatkov.

4.1.2 Opis vzorca

Intervjuje smo opravili s tremi samozaposlenimi osebami iz obalno-kraške regije, ker je to naše področje analize. Dve samozaposleni osebi prihajata iz kraške regije, ena pa iz obalne regije. V nadaljevanju je podana kratka predstavitev posameznih intervjuvancev, ki smo jih z namenom zagotavljanja anonimnosti kodirali na sledeči način: intervjuvanec 1, intervjuvanka 2 in intervjuvanka 3.

Intervjuvanec 1 predstavlja samozaposlenega moškega iz obalne regije. Starost intervjuvanca je 37 let. V podjetništvo je vstopil pred 11 leti. V podjetju ima tri zaposlene. Ukvarja se z gradbeno mehanizacijo in avtoprevozništvom. Pravna organizacijska oblika podjetja je s. p. O ključni prednosti samozaposlitve je povedal naslednje: »Ključna prednost podjetništva je fleksibilnost ter da si sam organiziraš delo.« Kot podjetniku mu je najbolj všeč veselje do dejavnosti, katero opravlja, in delo s strankami.

Intervjuvanka 2 predstavlja samozaposleno žensko iz kraške regije. Starost intervjuvanke je 39 let. V podjetništvo je vstopila pred tremi leti. V podjetju deluje sama in nima drugih zaposlenih. Ukvarja se s cvetličarstvom, urejanjem vrtov in aranžiranjem daril. Pravna organizacijska oblika podjetja je s. p. O ključni prednosti podjetništva je povedala naslednje: »Kot ključno prednost podjetništva bi izpostavila, da te delo, katerega opravljaš, veseli. Sama to delo zelo rada opravljam.« Kot podjetnici ji je najbolj všeč samostojnost ter fleksibilnost.

Intervjuvanka 3 predstavlja samozaposleno žensko iz kraške regije. Starost intervjuvanke je 42 let. V podjetništvo je vstopila pred osmimi leti. V podjetju ima štiri zaposlene. Njena glavna dejavnost je nega telesa. Podjetje pa je registrirano tudi za opravljanje naslednjih dejavnosti:

- nespecializirano posredništvo pri prodaji raznovrstnih izdelkov,
- nudenje celovitih pisarniških storitev,
- zbiranje terjatev in ocenjevanje kreditne sposobnosti,
- kozmetična in pedikerska dejavnost.

Pravno organizacijska oblika podjetja je s. p. O ključni prednosti podjetništva je povedala naslednje: »Ključna prednost podjetništva je zame predvsem samostojnost in neodvisnost.« Kot podjetnici ji je všeč, ker si lahko sama razporeja delovni čas. O podjetništvu je še povedala naslednje: »Veliko je tveganja in trdega dela, ki pa je več ali manj poplačano predvsem z osebnim zadovoljstvom. Delovni čas podjetnika nima fiksnega delovnega časa in je predvsem način življenja.«

4.2 Analiza rezultatov

V okviru analize rezultatov bomo opisali analizo motivov za samozaposlitev, analizo težav pri prehodu v samozaposlitev in analizo prednosti slabosti, priložnosti ter nevarnosti za posamezne intervjuvance. Pri analizi motivov za samozaposlitev bomo opisali, kateri motivi so vodili intervjuvance v odprtje svojega podjetja. Pri analizi težav prehoda v samozaposlitev bomo podrobneje opisali težave, s katerimi so se srečevali intervjuvanci pri zagonu podjetja. Na zadnje bomo za vsakega intervjuvanca prikazali analizo prednosti, slabosti, priložnosti in

nevarnosti samozaposlitve, ki so jih ob vstopu v podjetništvo zaznali izbrani podjetniki intervjuvanci.

4.2.1 Analiza motivov za samozaposlitev

Na podlagi opravljenih intervjujev z izbranimi osebami iz obalno-kraške regije smo ugotovili, da se je intervjuvanec 1 podal v podjetništvo iz motiva vleke, saj je povedal naslednje: »Za odprtje podjetja me je vodilo veselje do te dejavnosti.« Tukaj gre za motiv vleke. O predhodni zaposlitvi pove naslednje: »Preden sem se podal v odprtje svojega podjetja, sem delal pri svojem očetu, ki je imel prav tako odprto svoje podjetje, opravljal je isto dejavnost. kot jo sedaj jaz.« Iz slednjega izhaja, da se je intervjuvanec 1 s podjetništvom srečal že v družinskem okolju.

Intervjuvanka 2 se je v podjetništvo podala pretežno iz motivov vleke, vendar je k odločitvi o samozaposlitvi deloma botroval tudi motiv potiska, saj je sogovornica povedala naslednje: »K odprtju podjetja me je vodilo več motivov. Želela sem si samostojne poti, da bi si sama razporejala čas ter se maksimalno posvetila strankam, želela sem si dodatnega izziva, poleg tega pa sem takrat ostala brez službe.« O predhodni zaposlitvi je povedala naslednje: »Preden sem odprla svoje podjetje, sem bila zaposlena v podjetju, ki se je ukvarjalo s cvetličarstvom, in to smer sem tudi študirala, prav tako to počnem sedaj v svojem podjetju.« Pri tej osebi smo ugotovili, da gre za prepletenost motivov. V podjetništvo in ustanovitev lastnega podjetja so jo namreč vodili različni motivi, od tega je bila večina motivov vleke in le en motiv potiska (t.j. izguba službe).

Intervjuvanka 3 se je v podjetništvo podala iz motivov vleke, in sicer nam je povedala naslednje: »Motiv za ustanovitev podjetja je bil predvsem samostojna, neodvisna pot. Izhajam iz podjetniške družine, zato je bilo podjetništvo del mene že večji del mojega življenja.« Na podlagi slednjega ocenjujemo, da ima družinska podjetniška tradicija pomembno vlogo pri odločitvi posameznika za samozaposlitev, in sicer predstavlja pozitivno spodbudo za vstop v podjetništvo. O prejšnjih zaposlitvah nam je povedala naslednje: »Prvo sem bila zaposlena v podjetju svojega očeta. Takrat je imel pekarno, kasneje pa sem se zaposlila v vojski, kot zaposlitev mi je bila vojska všeč, ker sem se tam naučila discipline in tudi skrbeti za svoje telo.« Podobno kot intervjuvanec 1 ima tudi intervjuvanka 3 družinsko podjetniško tradicijo.

Iz zgoraj predstavljenih ugotovitev izhaja, da so bili pri naših sogovornikih motivi vleke pogostejši kot motivi potiska pri odločitvi za samozaposlitev. Vse tri intervjuvance so v podjetništvo namreč vodili pretežno motivi vleke (kot npr. želja po neodvisnosti, samostojnosti, veselje do dejavnosti, osebni izziv, družinska podjetniška tradicija ipd.). Le eden od navedenih motiv spada med motive potiska, in sicer je to izguba službe.

4.2.2 Analiza težav pri prehodu v samozaposlitev

V okviru četrtega sklopa vprašalnika smo intervjuvance vprašali po težavah, s katerimi so se soočali pri prehodu v samozaposlitev. Intervjuvanec 1 je o težavah pri prehodu v samozaposlitev povedal naslednje: »Največja težava je bila pri zbiranju sredstev za nabavo osnovnih sredstev za delo.« Nadalje je tudi opisal, kako je reševal težave, in sicer je povedal sledeče: »Težave sem reševal z najemom kreditov preko banke.« Na podlagi prejetih odgovorov intervjuvanca 1 ugotavljamo, da je imel sogovornik največ težav pri pridobivanju finančnih sredstev.

Intervjuvanka 2 je o težavah, s katerimi se je soočala pri prehodu v samozaposlitev, povedala naslednje: »Težava je bila predvsem v začetnem kapitalu.« Nadalje je povedala naslednje: »Menim, da naše gospodarstvo preveč obremeni začetnega podjetnika s prispevki ter davki, ki so razmeroma visoki.« Iz napisanega ugotavljamo, da je imela tudi intervjuvanka največ težav pri pridobivanju finančnih sredstev. Poleg tega je kot težavo izpostavila tudi mesečne obremenitve povezane s plačevanjem prispevkov ter davkov. Glede reševanja težav je povedala naslednje: »Težave sem reševala preko Zavoda za zaposlovanje v Ljubljani, v veliko pomoč pa mi je bila tudi računovodja. Preko zavoda v Ljubljani sem pridobila subvencijo za samozaposlitev za obdobje dveh let, potem ko je komisija ocenila idejo za podjetništvo in poslovni načrt. Bila sem tudi zadnja generacija, katera je pridobila subvencijo za samozaposlitev.« V nadaljevanju je podala še naslednje mnenje: »Menim, da bi bilo boljše za razvoj podjetij, da bi subvencija trajala pet let, s tem, da po prvih dveh letih ponovno ocenijo ali izpolnjuješ poslovni načrt.« Sogovornica je tudi izpostavila, kje vidi težave v gospodarstvu, in sicer je povedala naslednje: »Kot težavo v gospodarstvu vidim, da ni svetovalcev za podjetništvo v smislu manjših managerjev, do katerih bi lahko prišel po pomoč ali z vprašanji v zvezi s podjetništvom, zakoni.« Ugotovili smo, da se je intervjuvanka 2 srečevala z težavo zbiranja začetnega kapitala oziroma potrebnih finančnih sredstev za zagon podjetja, kar ji je predstavljalo glavno težavo. Sedaj, ko je že podjetnica, pa vidi glavno težavo v razmeroma visokih mesečnih obremenitvah, povezanih s plačevanjem prispevkov ter davkov.

Intervjuvanka 3 je o težavah pri prehodu v samozaposlitev povedala naslednje: »Največ težav se pojavi predvsem pri pridobivanju finančnih sredstev za vzpostavitev podjetja.« Iz tega ugotavljamo, da je imela tudi intervjuvanka 3 tako kot tudi ostala dva sogovornika največ težav pri pridobivanju finančnih sredstev. Nadalje je povedala: »Podjetje kot je moje, je zahtevalo visoka finančna sredstva za investicije v opremo prostora in kozmetične aparate.« Glede pridobitve finančnih sredstev za zagon podjetja nam je zaupala naslednje: »Novoustanovljena podjetja bankam predstavljajo veliko tveganje, zato banke takih podjetij ne financirajo. Finančna sredstva sem si pridobila predvsem iz zasebnih virov oz. lastnih sredstev.« Nadalje je povedala: »Z drugimi težavami se nisem srečevala, saj izhajam iz podjetniške družine in je bilo podjetništvo moj način življenja tudi že pred samo ustanovitvijo

lastnega podjetja.« Glede svoje izobrazbe pa je pove naslednje: »Kot diplomirana ekonomistka podjetništva sem imela dovolj teoretičnega znanja iz širšega področja delovanja podjetja.« Intervjuvanka 3 je izpostavila pomen podpore družine pri reševanju težav, saj je povedala, da so ji bili v pomoč starši in partner, ki je prav tako podjetnik in lastnik podjetja.

Na podlagi analize odgovorov smo ugotovili, da so se vse tri osebe pri prehodu v samozaposlitev soočale s problemom pridobitve finančnih sredstev oziroma začetnim kapitalom za zagon podjetja. Slednje tudi sicer spada med najpogostejše težave oz. izzive pri ustanavljanju podjetij.

Čeprav so se intervjuvanci soočali z enakimi problemi, pa so k reševanju navedenih težav pristopili na tri različne načine. Intervjuvanec 1 je reševal težave, povezane s pridobivanjem finančnih sredstev, z najemom posojila pri banki. Intervjuvanka 2 je reševale težave pridobitve začetnega kapitala s pomočjo Zavoda za zaposlovanje v Ljubljani, in sicer je prejela subvencijo za samozaposlitev v okviru programa ukrepov aktivne politike zaposlovanja. Intervjuvanka številka 3 pa si je finančna sredstva pridobila predvsem iz zasebnih virov oziroma lastnih sredstev.

4.2.3 Analiza prednosti, slabosti, priložnosti, nevarnosti

Poleg motivov, ki so posameznike vodili v samozaposlitev, in težav, s katerimi so se soočali na tej poti, smo želeli izvedeti, katere prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti pripisujejo izbrani posamezniki samozaposlitvi. Intervjuvanec 1 je o prednostih podjetništva povedal naslednje: »Prednosti podjetništva so predvsem, da lahko sam razpolagaš s časom, nudenje zaposlitve brezposelnim.« Nadalje je govoril o slabostih podjetništva, in sicer je povedal naslednje: »Kot slabost se kaže predvsem takojšna poravnava obveznosti do države, medtem ko so roki plačila koncesionarjev v roku 90-ih dneh.« Kot temeljno priložnost je izpostavil naslednje: »Priložnost samostojne podjetniške poti se kaže v tem, da si sam iščeš posel ter ga tudi izvajaš.« Glede nevarnosti je povedal naslednje: »Nevarnosti samostojne podjetniške poti so konkurenca in neplačniki. V mojem poslu pa je tudi nevarnost povzročitve škode, ki lahko presega zaslužek posla.« Analiza SPIN intervjuvanca 1 je prikazana v Tabeli 2.

Preglednica 3: analiza spin intervjuvanca 1

PREDNOSTI	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> - fleksibilnost delovnega časa - omogočanje zaposlitve drugim - opravljanje celotne storitve od prve do zadnje faze (npr. obnovitev tržnice) 	<ul style="list-style-type: none"> - prilagajanje različnim potrebam kupcev - takojšna poravnava obveznosti do države

PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> - samostojnost pri iskanju in izvajanju posla - razvoj mestnih jeter na obali (Koper, Izola, Piran) in posledična potreba po prilagojeni mehanizaciji, predvsem manjših prevoznih tovornih vozil ter delovnih strojev zaradi ozkih ulic 	<ul style="list-style-type: none"> - konkurenca - neplačniki

Intervjuvanka 2 je o prednostih podjetništva povedala naslednje: »Prednosti so te, da si lahko sam razporejaš čas, si fleksibilen in s tem lahko narediš več stvari, poleg tega pa se s tem lahko posvetiš kupcem ter posledično omogočiš večjo pripadnost le-tem.« Med glavne slabosti je izpostavila naslednje: »Slabosti so zame oddaljenost od večjega mesta, ker sem na podeželju, najemnine pa so previsoke za najem poslovnega prostora v večjem mestu.« Nadalje nam je intervjuvanka tudi povedala, kje je videla priložnosti podjetništva, in sicer: »Priložnosti sem videla predvsem, ker rada opravljam to delo, imam sposobnosti in tudi študirala sem to smer, katero sedaj opravljam kot podjetnik.« Med nevarnosti je uvrstila sledeče: »Kot nevarnost bi najbolj izpostavila konkurenco v obliki hipermarketov, ker so tam cene določenih stvari, npr. cvetic cenejše. Nevarnost pa je tudi majhna kupna moč na podeželju.«

Preglednica 4: analiza spin intervjuvanke 2

PREDNOSTI	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> - fleksibilnost delovnega časa - samostojno razporejanje s časom - prilagajanje kupcem in njihovim potrebam 	<ul style="list-style-type: none"> - oddaljenost od večjega mesta (podjetje je na podeželju) - visoke najemnine za najem poslovnih prostorov v večjih mestih - manjše število odjemalcev
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> - ustrezna izobrazba - veselje do opravljanja te dejavnosti 	<ul style="list-style-type: none"> - konkurenca v obliki hipermarketov - manjša kupna moč na podeželju

Intervjuvanka 3 pri samozaposlitvi najbolj ceni samostojnost, in sicer nam je zaupala naslednje: »Ključna prednost podjetništva je zame predvsem samostojnost in neodvisnost. Kot

podjetnik si lahko sam razporejaš delovni čas.« Nadalje nam je glede podjetništva povedala naslednje: »Veliko je tveganja in trdega dela, ki pa je več ali manj poplačan predvsem z osebnim zadovoljstvom.« Intervjuvanka 3 se strinja, da je podjetništvo način življenja: »Delovni čas podjetnika nima fiksnega delovnega časa in je predvsem način življenja.«

Preglednica 5: analiza SPIN intervjuvanke 3

PREDNOSTI	SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> - samostojnost in fleksibilnost - samostojno razporejanje delovnega časa - bolj osebni odnos in popolna predanost stranki - dobro poznavanje trga - ponujanje celostne storitve in pomoč pri osebni rasti - izkušnje - fleksibilnost 	<ul style="list-style-type: none"> - trdo delo - številna tveganja - majhen tržni delež - zahteve po finančnih sredstvih za nove investicije
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> - zaznana tržna priložnost: odsotnost ponudnika, ki bi se osredotočal najprej na notranjo zadovoljstvo stranke in gradnji njene samopodobe - možnost celotne spremembe človeka, osredotočenost na notranjost in ne le zunanost - povečanja dobička - povečanje tržnega deleža 	<ul style="list-style-type: none"> - pojav nove konkurence - splošna gospodarska recesija - prevelike investicije in nezmožnost pokrivanja le-teh - upad kupne moči

4.3. Povzetek ugotovitev

S pomočjo polstrukturiranih intervjujev smo analizirali prehod v samozaposlitev treh izbranih posameznikov iz obalno-kraške regije. Vse tri osebe imajo pridobitno dejavnost registrirano kot samostojni podjetnik. Dejavnosti intervjuvancev so zelo različne, in sicer od avtoprevoznništva, cvetličarstva do nege telesa.

Na podlagi analize odgovorov smo ugotovili, so pri izbranih posameznikih motivi vleke pogostejši kot motivi potiska. Intervjuvanci so v okviru individualnih intervjujev izpostavili skupno osem različnih motiv za samozaposlitev in vstop v podjetništvo, od tega je bilo sedem motivov vleke (veselje do dejavnosti, želja po dodatnem izzivu, fleksibilnost, želja po samostojni poti, maksimalno posvečanje kupcem, družinska tradicija, neodvisna pot) ter en motiv potiska (izguba službe).

Dodatno smo ugotovili, da so vse tri osebe pri prehodu v samozaposlitev izdelale analizo SPIN, s katero so identificirale prednosti, slabosti, priložnosti ter nevarnosti samozaposlitve in novega posla.

Pri ugotavljanju težav, s katerimi so se izbrani podjetniki soočali pri prehodu v samozaposlitev, smo ugotovili, da so vse tri osebe imele največje težave pri pridobivanju finančnih sredstev. Kljub temu da so se intervjuvanci srečevali z enakimi težavami, so le-te reševali na različne načine. Intervjuvanec 1 je težave s pridobivanjem potrebnih finančnih sredstev rešil z najemom kredita pri poslovni banki. Intervjuvanka 2 je težave s pridobivanjem finančnih sredstev rešila s pridobitvijo subvencije preko Zavoda za zaposlovanje v Ljubljani. Intervjuvanka 3 je težave s pridobivanjem finančnih sredstev rešila z vložkom lastnih sredstev. Ko smo primerjali analize SPIN intervjuvancev, smo ugotovili, da so intervjuvane samozaposlene osebe podobnega mnenja glede ključne prednosti podjetništva. Vse tri osebe so namreč mnenja, da je ključna prednost podjetništva v fleksibilnosti delovnega časa oziroma da si čas lahko razporejajo sami. Kot ključno prednost pa tudi navajajo veselje do opravljanja dejavnosti, samostojnost ter neodvisnost. Glede slabosti se mnenja izbranih podjetnikov nekoliko razlikujejo. Intervjuvanec 1 je kot ključno slabost navedel takojšno poravnavo obveznosti do države, medtem ko so roki plačila koncesionarjev v 90-ih dneh. Intervjuvanka 2 vidi največjo slabost v oddaljenosti od večjega mesta, ki posledično pomeni manj odjemalcev, najemnine za najem poslovnega prostora v večjem mestu pa so previsoke. Intervjuvanka 3 pa je med največje slabosti samozaposlitve in novega posla navedla majhno prepoznavnost na začetku samostojne podjetniške poti in majhen tržni delež. Najverjetneje so razlike v prepoznanih slabostih samozaposlitve rezultat opravljanja različnih gospodarskih dejavnosti in lokacij podjetij. Vsi trije podjetniki vidijo ključno priložnost v fleksibilnem načinu življenja in samostojnem razporejanju časa. Kot skupno nevarnost so navedli konkurenco. Intervjuvancu 1 predstavljajo največjo nevarnost konkurenca in neplačniki. Intervjuvanka 2 je poleg konkurence navedla tudi majhno kupno moč na podeželju, medtem ko je intervjuvanka 3 izpostavila tudi potrebe po novih investicijah in nezmožnost pokrivanja le-teh.

5 SKLEP

Na podlagi preučene literature in opravljene analize o motivih posameznikov za samozaposlitev smo ugotovili, da so motivi vleke pogostejši kot motivi potiska. Intervjuvane osebe so od skupno osmih motivov za vstop v podjetništvo navedle kar sedem motivov vleke in le en motiv potiska. Na podlagi preučene literature lahko sklepamo, da so osebe, ki se podajo v podjetništvo zaradi motivov vleke uspešnejši.

S pomočjo analize SPIN lahko spoznamo, kakšne prednosti in slabosti nam prinaša samozaposlitev in tudi ugotovimo, s katerimi nevarnostmi in priložnostmi se bomo srečevali na poti podjetništva, zato menimo, da je zelo pomembno za posameznike, ki se podajajo v podjetništvo, da izdelajo lastno analizo SPIN samozaposlitve. S pomočjo intervjujev smo ugotovili, da so vse tri intervjuvane osebe pred vstopom v podjetništvo izdelale analizo SPIN, s katero so preučile prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti podjetništva in njihovega posla. Brez temeljite analize prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti samozaposlitve lahko spregledamo določene pomembne točke, ki so ključne pri samozaposlitvi in predstavljajo temeljno razliko med samozaposlitvijo in zaposlitvijo. Na podlagi odgovorov intervjuvancev smo spoznali, da je temeljna prednost in priložnost samozaposlitve fleksibilnost delovnega časa in samostojno razporejanje časa. Po drugi strani pa so slabosti povezane s plačilom davkov in prispevkov državi, lokacijo podjetja in visokimi najemninami poslovnih prostorov v večjih mestih. Poleg tega sodita med slabosti samozaposlitve tudi začetna neprepoznavnost in visoki finančni vložki za zagon podjetja. Po mnenju intervjuvancev predstavljajo največjo nevarnost v podjetništvu konkurenca in neplačniki.

Preko proučene literature smo ugotovili, da je največ težav pri prehodu v samozaposlitev povezanih s pridobivanjem finančnih sredstev, kar smo tudi potrdili z intervjuji opravljenimi z izbranimi samozaposlenimi osebami. Intervjuvanci so finančna sredstva pridobivali na različne načine. Ena od možnosti je financiranje zagona podjetja z lastnimi sredstvi (lastni prihranki, pomoč družine). Druga možnost predstavlja najem posojila pri poslovni banki, čeprav so banke manj naklonjene financiranju mladih podjetnikov in poslov, ki predstavljajo večje tveganje. Tretjo možnost pridobivanja finančnih sredstev za lažji zagon podjetja pa predstavljajo različne subvencije, ki jih posamezniki lahko pridobijo v okviru programov za spodbujanje samozaposlitve in podjetništva v državi.

Menimo, da je bolje, če posameznike v podjetništvo vodijo motivi vleke, saj gre v teh primerih za neko pozitivno spodbudo oz. zaznano poslovno priložnost. Pri motivu potiska pa se posamezniki v podjetništvo podajo iz nuje. Kot je povedala ena izmed intervjuvanih oseb, je podjetništvo življenjski stil in nima fiksnega delovnega časa. Za nekatere je lahko to obremenjujoče, za druge pa zanimiva, samostojna pot ustvarjanja in načina življenja.

Steve Jobs, eden najuspešnejših vizionarjev sodobnega časa, je o delu povedal naslednje:

Poiščite tisto, kar imate radi, kar vam je všeč in to držite, tako za delo kot za vaše najdražje, vaše ljubimce. Vaše delo bo izpolnjevalo velik del vašega življenja in edini način, da ste resnično zadovoljni je, da počnete tisto, kar je za vas enkratno delo – dobro delo. In edini način, da opravljate dobro delo je, da ljubite tisto, kar počnete. (Steve Jobs: Ostanite lačni, ostanite norčavi, 2008)

LITERATURA

- Antončič, Boštjan, Hisrich, Robert D., Petrin, Tea, Vahčič, Aleš. 2002. *Podjetništvo*. Cerknica: Knjižnica Jožeta Udoviča.
- Borštnik, Borut. 2009. *S. p. ali d. o. o.* [Http://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/s.p.-ali-d.o.o.](http://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/s.p.-ali-d.o.o.) (25. 8. 2015).
- Borštnik, Borut 2013. *Subvencija za samozaposlitev*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/subvencija-za-samozaposlitev-case-study](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/subvencija-za-samozaposlitev-case-study). (25. 8. 2015).
- Borštnik, Borut. 2011. *Katero obliko podjetja izbrati*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati-](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati-). (9. 7. 2015).
- Biloslavo, Robert. 2008. *Strateški management in management spreminjanja*. Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management.
- Cepec, Jaka, Ivanc, Tjaša, Kežmah, Urša in Rasković, Matevž. 2010. *Pot v podjetništvo*, s. p. ali d. o. o. Cerknica: Knjižnica Jožeta Udoviča.
- Goljar, Mitja. 2011. *Subvencija za samozaposlitev-na kaj mora biti bodoči podjetnik pozoren*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/subvencija-za-samozaposlitev-2013-na-kaj-mora-bit-bodoci-podjetnik-pozoren](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/pridobivanje-sredstev/subvencija-za-samozaposlitev-2013-na-kaj-mora-bit-bodoci-podjetnik-pozoren). (3. 9. 2015).
- Glas, Miroslav, Pšeničny, Viljem. 2000. *Podjetništvo – izziv za 21. Stoletje*. Cerknica: Knjižnica Jožeta Udoviča.
- Interna gradiva intervjuvanke 3
- Mercina, Jure. 2011a. *Družba z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.)*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/druzba-z-neomejeno-odgovornostjo-d.n.o.](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/druzba-z-neomejeno-odgovornostjo-d.n.o.) (9. 7. 2015).
- Mercina, Jure. 2011b. *Komanditna družba (k. d.)*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/komanditna-druzba-k.d.1](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/komanditna-druzba-k.d.1) (9. 7. 2015).

- Mercina, Jure. 2011c. *Fundacija – ustanova*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/fundacija-ustanova](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/fundacija-ustanova). (3. 8. 2015).
- Mercina, Jure. 2011d. *Zavod*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/zavod](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/zavod). (3. 8. 2015).
- Mercina, Jure. 2011e. *Samostojni podjetnik (s. p.)*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/samostojni-podjetnik-s. p.](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/samostojni-podjetnik-s.p) (19. 8. 2015).
- Mercina, Jure. 2011f. *Družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.)*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/druzba-z-omejeno-odgovornostjo-d.o.o](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/druzba-z-omejeno-odgovornostjo-d.o.o). (3. 8. 2015).
- Kiyosaki, Robert T. in Lechter, Sharon 2006. *Preden pustite službo : 10 lekcij iz resničnega sveta, ki bi jih moral poznati vsak podjetnik : naučite se, kako ustvariti večmilijonski posel*. Cerknica: Knjižnica Jožeta Udoviča.
- Kobal Grum, Darja, Musek, Janek. 2009. *Perspektive motivacije*. Cerknica: Knjižnica Jožeta Udoviča.
- Kos, Blaž. 2007a. *Motivacija*. [Http://www.blazkos.com/motivacija.php](http://www.blazkos.com/motivacija.php). (3. 9. 2015).
- Kos, Blaž. 2007b. *Najpogostejši razlogi, zakaj se ljudje podajo v podjetništvo*. <http://www.blazkos.com/najpogostejsi-razlogi-zakaj-se-ljudje-podajo-v-podjetnistvo.php> (4. 6. 2015).
- Kralj, Janko. 2003. *Management. Temelji managementa, odločanje in ostale naloge managerjev*: Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management.
- Možina, Stane, Rudi Rozman, Miroslav Glas, Tavčar, Mitja, Pučko, Danijel, Kralj, Janko, Ivanko, Štefan, Lipičnik, Bogdan, Gričar, Jože, Tekavčič, Metka, Dimovski, Kovač, Bogomir, Vlado. 2002. *Management nova znanja za uspeh*. Cerknica: Knjižnica Jožeta Udoviča.
- Moje finance. 2013. *Kaj uspešni podjetniki svetujejo novopečenim podjetnikom*. [Http://www.startaj.si/8700911/Kaj-uspe%C5%A1ni-podjetniki-svetujejo-novo-pe%C4%8Denim-podjetnikom](http://www.startaj.si/8700911/Kaj-uspe%C5%A1ni-podjetniki-svetujejo-novo-pe%C4%8Denim-podjetnikom). (9. 9. 2015).

Orehek, Nina. 2011a. *Socialno podjetje (so. p.)*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/socialno-podjetje-sp.p](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/socialno-podjetje-sp.p). (9. 7. 2015).

Orehek, Nina. 2011b. *Delniška družba (d. d.)*. [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/delniska-druzba-d.d](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/ustanovitev-podjetja/katero-obliko-podjetja-izbrati/delniska-druzba-d.d). (9. 7. 2015).

Prožna mladina. *Samozaposlitev, podjetništvo*. [Http://www.proznamladina.si/samozaposlitev-ustanovitev-podjetja-2](http://www.proznamladina.si/samozaposlitev-ustanovitev-podjetja-2). (14. 9. 2015).

Setnikar, Nejc. 2015. *Primerjava: s. p. in d. o. o.* [Http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/racunovodstvo/davcna-primerjava-s-p-in-d-o-o](http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/racunovodstvo/davcna-primerjava-s-p-in-d-o-o). (9. 9. 2015).

Steve Jobs. 2008. *Ostanite lačni, ostanite norčavi*. [Http://www.zbudise.net/blog/2008/02/steve-jobs-ostanite-lacni-ostanite-norcavi/](http://www.zbudise.net/blog/2008/02/steve-jobs-ostanite-lacni-ostanite-norcavi/) (26. 2. 2016).

Zrimšek, Boštjan. 2011. *Za uspeh je ključna tudi sreča*. Cerknica: Knjižnica Jožeta Udoviča.

Zakon o varnosti in zdravja pri delu (ZVZD-1) *Uradni list RS*, št. 56/99, 64/01 in 43/11 – ZVZD1.

PRILOGE

Priloga 1 Zapis intervjuja z intervjuvancem 1

Priloga 2 Zapis intervjuja z intervjuvanko 2

Priloga 3 Zapis intervjuja z intervjuvanko 3

Intervju z intervjuvancem 1

1. S katero dejavnostjo se ukvarjate? Kdaj ste ustanovili podjetje?

Ukvarjamo se z gradbeno mehanizacijo in avtoprevozništvom. Podjetje pa je bilo ustanovljeno leta 1995.

2. Kakšna je pravno-organizacijska oblika vašega podjetja?

Pravno-organizacijska oblika našega podjetja je s. p.

3. Kakšni motivi so vas vodili k odprtju svojega podjetja?

Motiv je bil veselje do te dejavnosti.

4. Ali ste pred vstopom v podjetništvo analizirali prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti te odločitve? Kako ste to izvedli?

Da. Prednosti so izkušnje, fleksibilnost, kakovost opravljenega dela, bližina, opravljanje celotne storitve od začetne faze do končne (npr. obnovitev tržnice). Priložnosti so bile v tem, da se je na obali izvajalo več projektov gradbene dejavnosti, za kar je bila potrebna težka mehanizacija, katero pa imamo v našem podjetju. Razvoj mestnih jeder na obali Koper, Izola, Piran so pokazala potrebo po ustrezni mehanizaciji predvsem manjših prevoznih sredstev zaradi ozkih ulic za izvajanje del in odvoza materiala.

Slabost je bila v tem, da ni bilo možno izvajati dela z velikimi delovnimi stroji (kopači) in velikimi tovornimi vozili, kar je bila posledica nabave manjših delovnih strojev in manjših tovornih vozil za izvajanje del, hkrati pa je bila to tudi priložnost za izvajanje del, ker ostali izvajalci niso imeli manjših delovnih strojev ter tovornih vozil.

Nevarnost se je kazala v tem, da bi v mestnih jedrih zaradi prostorske stiske, ozkih ulic in zaščitenih objektov spomeniškega varstva lahko prišlo do poškodb, sanacija le-teh pa bi lahko presejala stroške obveznosti iz pogodbe. Nevarnost so bili konkurenca ter neplačniki.

5. Kje ste videli prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti samostojne podjetniške poti?

Prednosti so predvsem bile v tem, da lahko sam razpolagaš s časom, nudenje zaposlitev brezposelnim. Kot slabost se je kazala takojšna poravnava obveznosti do države, medtem ko so bili roki plačila koncesionarjev v roku 90-ih dneh. Priložnosti samostojne podjetniške poti se kaže v tem, da si sam iščeš posel ter ga tudi izvajaš. Nevarnosti samostojne podjetniške so

konkurenca ter neplačniki. Nevarnost je lahko tudi povzročitev škode, ki lahko presega zaslužek posla.

6. S kakšnimi težavami ste se soočali pri prehodu v samozaposlitev?

Največja težava je bila pri zbiranju sredstev za nabavo osnovnih sredstev za delo. Olajšav oz. subvencij s strani države za manjše podjetnike ni bilo.

7. Kako ste reševali težave povezane z vstopom v podjetništvo? Kdo vam je pri tem pomagal?

Najem kreditov. Banke. Pomagala nam je pa tudi Obrtna zbornica Koper, pri kakšnih vprašanjih.

8. Kaj bi danes izpostavili kot ključno prednost podjetništva? Kaj vam je kot podjetniku/podjetnici najbolj všeč?

Ključna prednost podjetništva je fleksibilnost ter da si sam organiziraš delo. Delo s strankami ter veselje do tega dela. Želel pa bi si, da bi bila v ureditvi države dosledna denarna disciplina.

Intervju z intervjuvanko 2

1. S katero dejavnostjo se ukvarjate? Kdaj ste ustanovili podjetje?

Ukvarjam se z cvetličarstvom, urejanjem vrtov ter aranžiranjem raznih daril. Podjetje sem ustanovila 19. 11. 2013.

2. Kakšna je pravno-organizacijska oblika vašega podjetja?

Pravno-organizacijska oblika podjetja je s. p.

3. Kakšni motivi so vas vodili k odprtju svojega podjetja?

K odprtju podjetja me je vodilo več motivov. Želela sem si samostojne poti, da bi si sama razporejala čas ter se maksimalno posvetila strankam, želela sem si dodatnega izziva, poleg tega pa sem tudi takrat ostala brez službe.

4. Ali ste pred vstopom v podjetništvo analizirali prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti te odločitve? Kako ste to izvedli?

Definitivno je potrebno pred vstopom v podjetništvo narediti analizo. Jaz sem to storila preko poslovnega načrta, ki je vključeval tudi analizo SPIN, pri tem pa mi je pomagala računovodkinja.

Prednosti so te, da si sam razporejaš čas, si fleksibilen ter s tem lahko narediš več stvari, poleg tega se s tem lahko posvetiš kupcem ter posledično omogočiš večjo pripadnost le-tem.

Slabosti so zame oddaljenost od večjega mesta, ker sem na podeželju, najemnine pa so previsoke za najem poslovnega prostora v večjem mestu.

Priložnosti sem videla predvsem, ker rada opravljam to delo, imam sposobnost ter tudi študirala sem to smer, katero sedaj opravljam kot podjetnik.

Kot nevarnost bi najbolj izpostavila konkurenco v obliki hipermarketov, ker so tam cene določenih stvari npr. cvetlic cenejše. Nevarnost pa je tudi majhna kupna moč na podeželju.

5. Kje ste videli prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti samostojne podjetniške poti?

Odgovorila bi isto kot na prejšnje vprašanje.

6. S kakšnimi težavami ste se soočali pri prehodu v samozaposlitev?

Težava je bila predvsem v začetnem kapitalu. Naše gospodarstvo menim, da preveč obremeni začetnega podjetnika s prispevki ter davkom, ki so razmeroma visoki.

7. Kako ste reševali težave povezane z vstopom v podjetništvo? Kdo vam je pri tem pomagal?

Težave sem reševala s pomočjo Zavoda v Ljubljani, v veliko pomoč mi je bila tudi računovodja. Preko Zavoda v Ljubljani sem pridobila subvencijo za samozaposlitev za dve leti, potem ko je komisija ocenila idejo za podjetništvo ter sam poslovni načrt. Takrat sem bila zadnja generacija, ki je pridobila subvencijo za samozaposlitev. Menim pa, da bi bilo boljše za razvoj podjetij, da bi bila subvencija za pet let, s tem da ti po prvih dveh letih ponovno ocenijo tvoj poslovni načrt in pregledajo, ali ga izpolnjuješ. Poleg tega vidim težavo v gospodarstvu, ker ni svetovalcev za podjetništvo v smislu manjših managerjev, do katerih bi lahko prišel po pomoč ali postavil vprašanja v zvezi s podjetništvom, zakonov itd.

8. Kaj bi danes izpostavili kot ključno prednost podjetništva? Kaj vam je kot podjetniku/podjetnici najbolj všeč?

Ključna prednost je, da te delo katerega opravljaš, veseli. Jaz sama to delo zelo rada opravljam. Kot podjetnici mi je najbolj všeč samostojnost ter fleksibilnost.

Intervju z intervjuvanko 3

1. S katero dejavnostjo se ukvarjate? Kdaj ste ustanovili podjetje?

Glavna dejavnost podjetja je dej. za nego telesa – 96.040.

Poleg glavne dejavnosti je podjetje registrirano še za opravljanje : nespec. posr. pri prod. raznovrstnih izd., trg na debelo z drugimi napravami in opremo, druge trgovine na deb. v nespec. prodaj., nudenje celovitih pisarniških storitev, zbiranje terjatev in ocenj. kredit. sposobnosti, kozmetična in pedikerska dejavnost.

2. Kakšna je pravno-organizacijska oblika vašega podjetja?

Pravno organizacijska dejavnost podjetja je samostojni podjetnik.

3. Kakšni motivi so vas vodili k odprtju svojega podjetja?

Motiv za ustanovitev podjetja je bil predvsem samostojna, neodvisna pot. Izhajam iz podjetniške družine, zato je bilo podjetništvo del mene že večji del mojega življenja.

4. Ali ste pred vstopom v podjetništvo analizirali prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti te odločitve? Kako ste to izvedli?

Pred začetkom svoje samostojne, podjetniške poti sem v sklopu izdelave poslovnega načrta izdelala tudi analizo trga in SWAT analizo, v kateri sem obdelala ključne prednosti, slabosti, priložnosti, nevarnosti moje podjetniške poti.

5. Kje ste videli prednosti in slabosti ter priložnosti in nevarnosti samostojne podjetniške poti?

V prilogi: Interna gradiva intervjuvanke 3, iz katerih so razvidni vsi rezultati analize trga in SWOT analize.

6. S kakšnimi težavami ste soočali pri prehodu v samozaposlitev?

Pri prehodu v samozaposlitev se pojavi največ težav predvsem pri pridobivanju finančnih sredstev za vzpostavitev podjetja. Podjetje, kot je moje, je zahtevalo visoka finančna sredstva za investicije v opremo prostora in kozmetične aparate. Zaradi novoustanovljenega podjetja bankam tako podjetje predstavlja veliko tveganje, zato banke taka podjetja ne financirajo. Finančna sredstva sem si pridobila predvsem iz zasebnih virov oz. lastnih sredstev.

7. Kako ste reševali težave, povezane z vstopom v podjetništvo? Kdo vam je pri tem pomagal?

Pri vstopu v podjetništvo se nisem srečala s kakšnimi večjimi težavami, saj, kot sem napisala na začetku, izhajam iz podjetniške družine in je bilo podjetništvo moj način življenja tudi že pred samoustanovitvijo lastnega podjetja. Kot dipl. ekonomistka podjetništva sem imela tudi dovolj teoretičnega znanja iz širšega področja delovanja podjetja. V pomoč so mi bili tudi starši in predvsem partner, ki je prav tako podjetnik in lastnik podjetja.

8. Kaj bi danes izpostavili kot ključno prednost podjetništva? Kaj vam je kot podjetniku/podjetnici najbolj všeč?

Ključna prednost podjetništva zame je predvsem samostojnost in neodvisnost. Kot podjetnik si lahko sam razporejaš delovni čas. Veliko je tveganja in trdega dela, ki pa je več ali manj poplačano predvsem z osebnim zadovoljstvom. Delovni čas podjetnika nima fiksnega delovnega časa in je predvsem način življenja.