

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

MAGISTRSKA NALOGA

VLADIMIR KOMLJENOVIC

KOPER, 2021

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

Magistrska naloga

ANALIZA USPEŠNOSTI PROGRAMOV
SPODBUJANJA PODJETNIŠTVA V IZBRANI
OBČINI

Vladimir Komljenović

Koper, 2021

Mentorica: izr. prof. dr. Tina Bratkovič Kregar

POVZETEK

Namen magistrske naloge je preveriti uspešnost programa *Pokolpje*, ki je bil sprejet z namenom spodbujanja razvoja konkurenčnosti in zmanjševanja stopnje brezposelnosti v občinah, ki jih obsega omenjeno območje. V prvem delu smo s študijem strokovne literature opisali pojem podjetništva, njegov razvoj v Republiki Sloveniji in njegov pomen za državno gospodarstvo. V drugem delu smo opravili anketo med podjetji, ki so oddala prijavo na enega od razpisov za dodelitev nepovratnih sredstev v okviru programa *Pokolpje*. Z analizo podatkov, pridobljenih z anketo, smo dokazali, da je bil program sicer koristen za gospodarstvo v občini Kočevje, ta učinek pa bi z nekoliko večjim posluhom za lokalne razmere in z manjšimi birokratskimi ovirami za prijavitelje vseeno lahko bil veliko večji. Kot dober primer smo predstavili razpis Občine Kočevje, ki vsako leto iz proračuna dodeljuje nepovratne finančne spodbude za pomoč pri razvoju gospodarstva. Čeprav v veliko manjšem obsegu sredstev, ima ta razpis izjemno ugoden vpliv na splošno podjetniško miselnost v občini. Na osnovi naših ugotovitev smo oblikovali tudi napotila za morebitne prihodnje razpise.

Ključne besede: podjetništvo, podjetnik, gospodarstvo, naložbe, sofinanciranje, infrastruktura, gospodarska rast, program Pokolpje.

SUMMARY

The purpose of the Master's thesis is to check the successfulness of the programme *Pokolpje*, which was adopted to encourage the development of competitiveness and reduce the level of unemployment in municipalities on the given territory. In the first part, we studied expert literature to describe the concept of entrepreneurship, its development in the Republic of Slovenia and its importance for the national economy. In the second part, we conducted a survey among companies, which submitted an offer to one of the tenders for grants within the programme *Pokolpje*. With the analysis of data, obtained with the survey, we proved that the programme was useful for the economy in the municipality Kočevje, but this effect could be greater with greater attention to local conditions and smaller administrative obstacles for the applicants. As a good example, we presented the tender of the Municipality Kočevje, which annually provides grants to aid economic development. Although in a much smaller extent of means, this tender has an extremely favourable impact on the general entrepreneurial mindset. Based on our findings, we also prepared guidelines for possible future tenders.

Key words: entrepreneurship, entrepreneur, economy, investments, co-funding, infrastructure, economic growth, programme Pokolpje.

UDK: 658 (497.434) (043.2)

VSEBINA

1	Uvod.....	1
1.1	Opredeleitev problema in teoretična izhodišča.....	1
1.2	Namen in cilji raziskave.....	2
1.3	Predstavitev raziskovalnih metod	3
1.4	Predpostavke in omejitve raziskave	3
2	Podjetništvo.....	5
2.1	Opredeleitev podjetništva	5
2.2	Razvoj opredelitve podjetništva.....	6
2.3	Pomen podjetništva	7
2.4	Opredeleitev malih in srednje velikih podjetij.....	9
2.5	Podjetniški življenjski cikel	13
2.6	Zgodovina podjetništva v Sloveniji	14
3	Pomen podjetništva	18
3.1	Podjetništvo, gospodarska rast in družbene spremembe.....	18
3.2	Vloga vlade pri razvoju podjetništva	19
3.3	Podjetnik in njegovo znanje	19
3.4	Podjetniška priložnost in resursi	22
3.5	Pomen podjetništva za gospodarstvo Slovenije	23
4	Pospeševalno okolje za podjetništvo	27
4.1	Vpliv mikro in makrookolja na podjetništvo.....	27
4.2	Podjetniški ekosistem.....	31
4.3	Podporno okolje za podjetništvo v Sloveniji.....	32
4.4	Stanje na področju podjetništva v Kočevju.....	34
4.4.1	Podjetniški inkubator Kočevje.....	35
4.4.2	Razvojni center Kočevje Ribnica	36
4.4.3	Ukrepi občine Kočevje za pomoč pri razvoju podjetništva.....	36
5	Analiza programa Pokolpje na področju občine Kočevje	40
5.1	Metoda zbiranja in analiziranja podatkov	41
5.2	Opis in struktura vzorca	42
5.3	Analiza in interpretacija rezultatov	43
5.3.1	Analiza sekundarnih virov	43
5.3.2	Analiza rezultatov ankete	48
5.3.3	Analiza in interpretacija intervjujev	53
5.4	Povzetek ugotovitev in priporočila	58
6	Sklep.....	63
	Literatura.....	65
	Priloge.....	69

SLIKE

Slika 1: Mikrookolje.....	27
Slika 2: Makrookolje.....	29
Slika 3: Vloga države pri spodbujanju podjetništva.....	30
Slika 4: Število gospodarskih družb v občini Kočevje	40
Slika 5: Število zaposlenih v gospodarskih družbah v občini Kočevje.....	41
Slika 6: Pokolpje – rezultati razpisov.....	45
Slika 7: Odstotek odobrenih vlog po javnih razpisih – Kočevje.....	46
Slika 8: Odstotek podpisanih pogodb po javnih razpisih – Kočevje.....	47
Slika 9: Odstotek ustvarjenih delovnih mest po javnih razpisih – Kočevje.....	47
Slika 10: Velikost anketiranih podjetij.....	48
Slika 11: Starost anketiranih podjetij	48
Slika 12: Prijave na posamezne sklope razpisa.....	49

PREGLEDNICE

Preglednica 1: Profil velikosti podjetij v Sloveniji.....	11
Preglednica 2: Stopnja registrirane brezposelnosti v občini Kočevje.....	34
Preglednica 3: Dodeljena sredstva po letih – vsi ukrepi skupaj.....	36
Preglednica 4: Rezultati javnih razpisov iz programa Pokolpje na področju občine Kočevje	43
Preglednica 5: Analiza primernosti pogojev razpisa	49
Preglednica 6: Analiza ovir, povezanih s prijavo in izvajanjem programa Pokolpje	51
Preglednica 7: Analiza zadovoljstva s programom Pokolpje	52

KRAJŠAVE

JR	javni razpis
JSMG	Javni sklad za razvoj malega gospodarstva
LPC	Lokalni pospeševalni center
MDDSZ	Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti
MGRT	Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo
MSP	mala in srednja podjetja
PCMG	Pospeševalni center za malo gospodarstvo
RPC	Regionalni pospeševalni center
SPIM	Slovenska podjetniško – inovativna mreža
ZGD	Zakon o gospodarskih družbah

1 UVOD

Kakor ugotavlja Lautar (2002) je bilo na področju občine Kočevje že v 80. letih prejšnjega stoletja moč čutiti močan upad gospodarskih dejavnosti, ki pa se je z osamosvojitvijo Slovenije še stopnjeval in s postopnim umiranjem velikih lokalnih podjetij pripeljal do izjemno visoke stopnje brezposelnosti. Izguba nekdanjih trgov in neustrezno upravljanje managementa sta povzročila postopno selitev velikega dela kadrov v Ljubljano in v ostala, relativno manj oddaljena mesta. Poleg tega se je bila velika večina zaposlenih v kovinskopredelovalni in tekstilni industriji prisiljena prekvalificirati in s tem prilagoditi obstoječim potrebam na trgu dela. Tako stanje je z manjšim, skoraj neopaznim napredkom v gospodarstvu trajalo dobrih 20 let in ves ta čas smo beležili vedno nova zapiranja nekoč uspešnih in renomiranih podjetij. Kljub naporom celotne lokalne skupnosti je področje gospodarsko močno stagniralo, stopnja brezposelnosti pa je bila med najvišjimi v državi. Zaradi navedenega je bilo sprejetje programa *Pokolpje* izjemno težko pričakovana in dobrodošla pomoč s strani države, ki naj bi pomenila pomembno spodbudo pri zagonu lokalnega gospodarstva in pri obratu negativnih gospodarskih kazalnikov navzgor. V magistrski nalogi na začetku obravnavamo teoretična izhodišča razvoja podjetništva, v nadaljevanju pa analiziramo učinke programov za spodbujanje razvoja podjetništva v občini Kočevje (Občina Kočevje b. l.b) in zadovoljstvo prejemnikov nepovratnih sredstev v okviru programa *Pokolpje*. Z opravljeno anketo med prejemniki teh sredstev smo pridobili želene podatke in jih analizirali, dodatno pa smo opravili tudi intervjuje s predstavniki razvojnih institucij, ki so bili vključeni v izvajanje programa, in s prejemniki sredstev. Na osnovi pridobljenih podatkov podajamo povzetek celotne raziskave in predloge za izvajalce programa.

1.1 Opredelitev problema in teoretična izhodišča

Vlada Republike Slovenije je leta 2011 sprejela *Zakon o spodbujanju skladnega regionalnega razvoja* (Uradni list RS, št. 20/11, 57/12 in 46/14), ki je bil osnova za pripravo *Programa spodbujanja konkurenčnosti in ukrepov razvojne podpore Pokolpju v obdobju 2011–2016* (Uradni list RS, št. 20/11, 57/12 in 46/16). S tem programom, namenjenemu občinam, ki beležijo vsaj 17 % nezaposlenost (Kočevje, Osilnica, Kostel, Loški potok, Črnomelj, Metlika in Semič), je Vlada Republike Slovenije dodelila finančna sredstva, s katerimi naj bi odpravili razvojne zaostanke za drugimi deli države. S programom so se sicer pričeli postopno krepiti podjetniška iniciativa in naložbe, a po mnenju mnogih se program ne izvaja skladno z začetimi zavezami in je z vsakokratnimi spremembami še težje dostopen za mala in srednja podjetja (v nadaljevanju MSP), ki so na tem področju izjemno pomembni in stabilni nosilci gospodarstva.

Rebernik idr. (2016) podjetništvo vidijo zelo široko in ne samo kot ustanovitve podjetja. Sem prištevajo vse od ustvarjanja novega podjetja, posla in samozaposlitev, prav tako pa tudi širitev že obstoječega posla, tima ali nadgradnje že uveljavljenega, obstoječega podjetja. Podjetnikov

namen je ustvariti neko novo dodano vrednost, zato mora biti sposoben poiskati in najti vire, da bi uresničil svoje ideje, s katerimi bo reševal težave in potrebe na trgu.

Lesjak (2012) ugotavlja, da je uspešnost države vse bolj odvisna od podjetij, ki uspešno poslujejo in so prodrli tudi na svetovni trg. Inovativna, konkurenčna in start-up podjetja na globalni ravni zaradi globalnih konkurenčnih pritiskov vse bolj iščejo poslovne povezave, vlagatelje, poslovne priložnosti in trge tako v svoji državi kot zunaj nje. Novih globalnih podjetij so deležna podjetja, ki z mednarodnim notranjim podjetništvom iščejo poslovne povezave in priložnosti na svetovnih trgih in si s tem omogočajo globalni preboj in rast. S takšnimi izzivi se srečujejo podjetniki v Sloveniji, saj gre za obvladovanje gonilnih sil globalizacije in ustvarjanje poslovnih vezi z globalnimi deležniki.

Ruzzier idr. (2008) menijo, da imajo MSP težave pri delovanju zaradi preveč pogostih preprek, ki za njih nastajajo v okviru regulatornega in administrativnega okolja v državi, ki jih pogosto bremeni tudi finančno. Naloga držav je, da se odzovejo z zmanjšanjem teh ovir, z reformiranjem svojega davčnega sistema, pa tudi s promoviranjem za razvoj podjetništva in pomočjo pri dostopu do drugih trgov ter informacij.

Na spletni strani Republika Slovenija e-Uprava (e-Uprava b. l.) so predstavljene različne oblike finančne in nefinančne pomoči, ki jih podjetjem nudi Republika Slovenija, večina sredstev pa je namenjena spodbudam za vlaganje v rast in razvoj podjetij. To pomoč izvajajo resorna ministrstva, javne agencije in skladi ter druge institucije prek povratnih in nepovratnih oblik finančne podpore.

Tudi podjetništvo se razvija, spreminja in upošteva nekatere splošne, vse bolj pa tudi globalne trende (npr. umetna inteligenca, internet stvari, spletni marketing, blockchain itd.).

1.2 Namen in cilji raziskave

Namen naloge je predstaviti, na kakšen način država in lokalna skupnost v praksi prispevata pri obstoju in razvoju podjetništva v občini Kočevje. Cilj naloge je analizirati učinke programa *Pokolpje* na izbranem področju. Pomemben del naloge bo tudi analiza o zadovoljstvu podjetij z ukrepi, ki jih izvajata tako država kot lokalna skupnost.

Cilji naloge so naslednji:

- opredeliti podjetništvo, njegov pomen in predstaviti razvoj podjetništva skozi čas,
- prikazati vpliv mikro- in makrookolja na podjetništvo,
- predstaviti pospeševalno okolje za podjetništvo v Sloveniji,
- analizirati učinke ukrepov za spodbujanje razvoja podjetništva v občini Kočevje,
- analizirati zadovoljstvo prejemnikov nepovratnih sredstev na razpisu *Pokolpje* z ukrepi za spodbujanje podjetništva.

Naša temeljna trditev je, da program *Pokolpje* ne sledi v pravi meri ciljem in namenu, za katere je bil sprejet.

Z nalogo želimo ugotoviti mnenja in poglede vprašanih glede naslednjih raziskovalnih vprašanj:

- Raziskovalno vprašanje 1: V kolikšni meri je Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (v nadaljevanju MGRT) upoštevalo predloge občin in razvojnih agencij pri oblikovanju programa *Pokolpje*?
- Raziskovalno vprašanje 2: Katere so bile pglavitne ovire za prijavitelje na razpise programa *Pokolpje*?
- Raziskovalno vprašanje 3: Kakšni so učinki programa *Pokolpje* na razvoj podjetništva v občini Kočevje?

1.3 Predstavitev raziskovalnih metod

Pri izdelavi magistrske naloge smo v teoretičnem delu uporabili deskriptivno metodo za proučitev domače in tuje literature s področja podjetništva ter njegovega pomena, vplivov makro- in mikrookolja na podjetništvo in pospeševalnega okolja za podjetništvo v Sloveniji. V empiričnem delu naloge smo analizirali ukrepe za spodbujanje podjetništva v občini Kočevje (Občina Kočevje 2002). V okviru tega smo analizirali *Program spodbujanja konkurenčnosti in ukrepov razvojne podpore Pokolpju v obdobju 2011–2016, spremenjeni program Pokolpje 2011–2020* in letna poročila v obdobju 2013–2018 (Pokolpje, poslovna priložnost b. l.) ter *Pravilnik o dodeljevanju finančnih sredstev iz občinskega proračuna za pospeševanje razvoja gospodarstva v občini Kočevje* (Občina Kočevje 2002), ki je osnova za vsakoletno izvedbo javnega Razpisa za dodelitev nepovratnih finančnih spodbud za pospeševanje razvoja gospodarstva v občini Kočevje. Izvedli smo anketo med podjetji, ki so bili prejemniki nepovratnih sredstev na razpisu *Pokolpje*, glede učinkovitosti ukrepov programa in morebitnih ovir pri prijavljanju na razpise programa. Z analizo anket in celotnega programa, vključno z vsemi spremembami, smo prikazali, kakšen je bil dejanski učinek na področju, ki mu je bil namenjen, in kako se je izvajal do leta 2018. Analizi smo dodali tudi intervjuje s prejemniki nepovratnih sredstev in predstavniki razvojnih agencij, ki so sodelovali pri izvajanju omenjenega programa.

1.4 Predpostavke in omejitve raziskave

Predpostavljamo, da je k bolj dinamičnemu razvoju podjetništva v občini Kočevje ključno pripomogla vzpostavitev primerne podpore okolja. Prvi korak je bil storjen z ustanovitvijo Razvojnega centra Kočevje Ribnica (b. l.), v nadaljevanju pa še s Podjetniškim inkubatorjem Kočevje (Občina Kočevje 2008), kjer so mlada podjetja lahko pod ugodnimi pogoji najela poslovne prostore in dobila pomoč pri razvoju. S tema dvema institucijama so

podjetniki v lokalnem okolju dobili izjemno dragoceno podporo pri ustanavljanju podjetij, izgradnji in širjenju svojih dejavnosti. Do tedaj skromno podjetniško infrastrukturo je občina nadgradila z izgradnjo Industrijske cone LIK, ki sta ji sledili še dve dodatni coni (LIK II in LIK III), v pripravi pa je že dokumentacija za širjenje na dodatne, nove cone (Acer 2018). Tudi finančnih spodbud in podpore so imeli podjetniki do tedaj razmeroma malo. Razvojni instituciji sta vzpostavili brezplačno svetovanje pri pridobitvi povratnih in nepovratnih finančnih sredstev. Sprejet je bil program *Pokolpje*, ki je bil sprejet z velikimi pričakovanji in ambicijami celotnega gospodarstva, občina Kočevje pa je svoj del prispevala z letnimi razpisi za dodelitev nepovratnih sredstev iz svojega proračuna. Za potrebe magistrske naloge smo uporabili letna poročila programa *Pokolpje*, ki pa se nanašajo na celotno področje, ki ga ta zajema, zato smatramo, da ne odražajo realnega stanja po posameznih občinah. Za ugotovitev zadovoljstva podjetij s programom smo izvedli anketo in opravili analizo prejetih odgovorov. Pričakovali smo večjo odzivnost podjetij, vendar jih veliko ni bilo pripravljenih sodelovati. Analizo anketnih vprašalnikov smo dodatno podkrepili z opravljenimi intervjuji med podjetniki in predstavniki razvojnih institucij, ki so, pričakovano, kritično ocenili program *Pokolpje*.

Omejitve raziskave so:

- Nezadostna dostopnost poročil o celotnem izvajanju programa *Pokolpje*. V osnovi je bil program zastavljen precej obsežno in poleg povečanja števila zaposlenih na področju občin, vključenih v program, je določal tudi nepovratna sredstva za vzpostavitev in razširitev potrebne infrastrukture. Najprej je bila podprta izgradnja infrastrukture za pomoč pri razvoju podjetništva (podjetniški inkubatorji, razvojne agencije), pa tudi ostali infrastrukturni projekti, vključno z električnim omrežjem, internetnimi povezavami in cestno infrastrukturo, ki je zahtevala tudi največji del finančnih sredstev, namenjenih programu. Konkretno je program na tem področju spodbujal razvoj *3.a-razvojne osi*, ki pa je bila realizirana zgolj v majhnem obsegu. Posledično smo bili z analizo omejeni le na učinke izvajanja programa, ki so nastali na osnovi sredstev, podeljenih razvojnim agencijam območja, ter skozi javne razpise, namenjene razvoju gospodarstva in zmanjševanju nezaposlenosti.
- Malo število podjetij, primernih za analizo v Kočevju, ki so bili prejemniki nepovratnih sredstev iz programa, in njihova pripravljenost na podajanje informacij ter izkušenj. Na osnovi dejstva, da je turizem na področju kočevske občine slabo razvita panoga, je bila večina nepovratnih sredstev podeljena gospodarskim subjektom, ki sodijo v druge gospodarske panoge. Pogoji za pridobitev nepovratnih sredstev so se iz leta v leto zaostrovali, zato število prijaviteljev ni naraščalo po pričakovanjih, nekatera podjetja pa so zavrnila prejem že odobrenih sredstev zaradi nekaterih preveč ostro zastavljenih pogojev.
- Raziskava učinkov programa *Pokolpje* in drugih oblik podpore za spodbujanje podjetništva je omejena na občino Kočevje ter na obdobje med leti 2011 in 2018.

2 PODJETNIŠTVO

Business Jargons (b. l.) podjetništvo na svoji spletni strani razlaga kot pojem, ki se nanaša na postopek ustvarjanja novega podjetja in prevzemanje kateregakoli od prisotnih tveganj z namenom ustvarjanja dobička. To je proces iskanja naložbenih in proizvodnih priložnosti, razvoja in upravljanja poslovnega podviga, da bi se s tem lahko lotili proizvodne funkcije, uredili vložke (kot so zemljišče, delo, material in kapital), uvedli nove tehnike izdelke in opredelili nove vire za podjetje.

Podjetništvo je na spletni strani Socialni inovatorji prihodnosti (b. l.) predstavljeno kot proces zaznavanja potreb pri ljudeh in družbi na sploh in iz tega prepoznavanja danih priložnosti ter načinov, kako zadovoljiti in uresničiti potrebe. Prav tako trdijo, da ima podjetništvo širše pozitivne učinke za potrošnike, ker jim ponuja njim prilagojene izdelke in storitve ob tem, da jih stalno izpopolnjuje, izboljšuje ob hkratnem nižanju cen. Podjetništvo na družbo v celoti vpliva pozitivno, ker prinaša nova delovna mesta in prispeva h gospodarski rasti.

2.1 Opredelitev podjetništva

Kaj razumemo pod pojmom podjetništvo? Koga imenujemo podjetnik? Kakšne lastnosti ima uspešen podjetnik? Kdaj lahko podjetje označimo za uspešno?

Odgovore na ta vprašanje tudi v današnjem času poskuša dati veliko število avtorjev, kajti vpliv stanja in razvoja podjetništva na gospodarstvo je dokazan. Na spletni strani Entrepreneur Handbook (2020) ga predstavljajo kot pripravljenost nekoga, da začne z novim poslom in svoje poslovne ideje z različnimi tveganji vodi skozi podjetniški svet. Ostaja pa dejstvo, da podjetništvo kakor v preteklosti tudi danes igra pomembno vlogo pri gospodarskem razvoju na celotnem svetovnem trgu.

V Centru za ameriško podjetništvo (Center for American Entrepreneurship b. l.) razumejo podjetništvo kot proces ustanavljanja in razvoja nekega podjetja z namenom, da bi trgu ponudili neke nove ali pa izboljšane izdelke in storitve. Sem prištevajo tudi izboljšano ali boljšo organizacijo proizvodnih sredstev. Ta proces vodijo podjetniki, ki s tem nase prevzemajo veliko finančno in zasebno tveganje, kar štejejo kot eno izmed stopenj v življenjskem ciklu podjetja. Kot ključno razliko med novoustanovljenimi in mladimi podjetji ter drugimi navajajo veliko prizadevanje za bistveno rast podjetja, pa če naj se ta uresniči ali ne. Taka podjetja se na trajnostni stopnji pojavijo na trgu, se velikokrat prodajo vlagateljem, prav tako lahko propadejo in se zaprejo, medtem pa stalno nastajajo nova podjetja, ki prevzemajo njihovo mesto.

2.2 Razvoj opredelitve podjetništva

Kot razlaga Price (2011) je koncept podjetništva v naši sodobni družbi že tisoče let in v zgodovini ekonomskih študij je bil pojem podjetništva večkrat pretirano uporabljen in v nekaterih primerih pa tudi premalo. Na začetku je podjetnik tisti, ki organizira nov posel, ga vodi in prevzame s tem povezano tveganje. Izraz podjetnik je na splošno opredeljen tako, da vključuje lastnike podjetij, inovatorje in direktorje, ki potrebujejo kapital, da začnejo nov projekt, uvajajo nov izdelek ali širijo obetavno poslovno področje. Glavna cilja podjetnika sta dobiček in rast in za njihovo doseganje bo uporabil formalne prakse strateškega upravljanja.

Za boljše razumevanje podjetništva se je potrebno ozreti nazaj na zgodnji razvoj kapitalizma trdi Price (2011). Kapitalizem je odvisen od izkoriščanja zasebnih motivov za čim bolj učinkovito proizvodnjo dobrin in storitev, ki jih želi javnost. Kapitalizem je danes opredeljen kot politični, družbeni in ekonomski sistem. Zanj je značilno zasebno lastništvo lastnine - ne samo zemljišč in zgradb, temveč tudi patentov, znanja in postopkov, ki jih podjetniki uporabljajo za ustvarjanje dobička. Kapitalizem je močno v nasprotju z drugimi ekonomskimi sistemi, kot sta fevdalizem in socializem. V kapitalizmu so podjetniki odgovorni za takšne gospodarske odločitve, kaj naj proizvedejo, koliko proizvedejo in kakšen način proizvodnje sprejmejo.

Na področju Slovenije je v času srednjega veka (od 16. do 18. stoletja) gospodarstvo v veliki meri temeljilo na obrti. Prevladovale so predvsem živilska (mlinarji, mesarji, peki), tekstilna (krojači, usnjarji, tkalci), kovaško-kovinska (kovači, nožarji, kotlarji), gradbena (zidarji, kamnoseki, pečarji), lesna (mizarji, tesarji) in ladjedelska dejavnost. Gre za obdobje cehov, ki so prešli v manufakture (v začetku 17. stoletja), ki so bile večinoma financirane s strani trgovskega kapitala, njihov princip delovanja pa je že temeljil na kapitalistični filozofiji (Ruzzier idr. 2008).

Eno od začetnih teorij o podjetništvu (Njavro in Franičević 1990, 31) je razvil irski poslovnež in finančnik, ki je delal v Franciji, Richard Cantillon (1680–1734). Zaradi vpeljave izraza in natančne ekonomske in analitične opredelitve, ki jo je podal leta 1734, še danes velja za očeta termina podjetnik. V svojem posmrtno objavljenem delu (Cantillon 1982, 20–35) je definiral razliko med ponudbo in povpraševanjem kot možnost za kupovanje po nižji in prodajanje po višji ceni. Podjetniki so po njegovi teoriji prevzemniki tveganj, saj kupujejo inpute po določeni ceni in prodajajo po nedoločeni ceni, kar pomeni, da se pri opravljanju svojih transakcij srečujejo z negotovostjo in prevzemajo tveganje. Od Cantillona dalje se podjetniki v ekonomski teoriji pojavljajo kot tisti, ki prispevajo k družbeni, ekonomski vrednosti.

Cantillon je začel ločevati tudi osebo, ki ima kapital, od osebe, ki ga potrebuje. Tako so v tem obdobju podjetnika začeli razlikovati od ponudnika kapitala, za kar je bila industrializacija po vsem svetu eden od bistvenih razlogov. Kot pomembne prvine podjetništva pa se opredeljujejo tudi novosti in koordinacija (Herbert 1983, 35).

Konec 18. stoletja se z opredelitvijo podjetnika ukvarja tudi Adam Smith (1723–1790), ki ne postavlja ločnice med funkcijo podjetnika kot dokončnega odločevalca in kapitalista, razlikuje pa med kapitalistom, ki je nagrajen z dobičkom, in menedžerjem, ki prejema plačo za delo nadzora in vodenja (Blaug 1997, 225).

Kot navaja Shukla (2010), je bilo v 19. stoletju najpomembnejše iskanje primerne niše. Trgovci ali podjetniki tega stoletja so lahko ustvarili svojo nišo ali posebne trge, na katerih se bi specializirali za ponudbo svojih izdelkov in storitev. Dejansko je šlo za vzpostavitev različnih področij in ustvarjanje lastnega imena na posameznem področju. Ideja o niši je že dolgo in je še vedno aktualna, saj si vse več podjetnikov prizadeva najti svojo nišo v velikem svetu konkurence. Podjetniki so se takrat lažje borili tudi s konkurenco. Danes je na voljo veliko možnosti za iskanje določenih niš, a v središču sta specializacija in predanost določenemu izdelku ali storitvi.

Podjetniki 19. stoletja so, kot navaja Shukla (2010) morda delovali bolj skromno, vendar so bili njihovi cilji postavljeni visoko in široko. To je lekcija, ki bi jo morali povzeti številni podjetniki. Če si majhen in razmišljaš veliko, je to prava pot, saj moraš najprej zrasti, preden lahko sprejmeš večje izzive. Čeprav si majhen, je treba ohraniti tak obseg razmišljanja, ker mora tvoja vizija preseči to, kar trenutno delaš. Podjetniki iz 19. stoletja so imeli veliko prednost, ker so vedno prišli v osebni stik s svojimi strankami. Zaradi tega so jim podrobno razložili uporabo svojih izdelkov in storitev.

V začetku 20. stoletja tudi Carl Menger (1840–1921) podjetniku pripisuje ključno vlogo, saj je po njegovem mnenju podjetnik tisti, ki predvideva prihodnje želje in ocenjuje njihovo pomembnost ter s svojim dejavnim umom vseskozi išče novo znanje, s katerim lahko izboljša svoj položaj (Menger 1871, po Koppl in Minniti 2003, 81–102).

Schumpeter (1951) opredeli podjetnika kot vodilno osebo in glavni mehanizem ekonomskih sprememb. Podjetnika uvede s procesom ustvarjalnega uničenja, ki predstavlja bistvo ekonomskega razvoja. Razvoj, ki zanj pomeni motnjo krožnega toka, pojmuje kot proces, ki označuje nove kombinacije, med katerimi navaja: nov proizvod, novo proizvodno metodo, nov trg, novo surovino, novo organizacijsko obliko. Tisti, ki izvaja nove kombinacije, je podjetnik.

Nobelov nagradenec Theodore William Schultz (1975, 834) definira podjetništvo kot »sposobnost spopadanja z neravnovesjem« ter dokaže, da na človeške sposobnosti zaznavanja in delovanja v primerih neravnovesja vpliva tudi izobrazba.

2.3 Pomen podjetništva

Business Dictionary (2020) na svoji spletni strani podjetništvo razlaga kot pripravljenost in zmogljivost za razvoj, organizacijo in upravljanje poslovne ideje, upoštevajoč vsa s tem povezana tveganja, z namenom ustvarjanja dobička. Najbolj očiten primer navedenega je

ustanavljanje novih podjetij. V ekonomskem smislu lahko podjetništvo v kombinaciji z zemljo, delom, naravnimi viri in kapitalom prinese dobiček. Za podjetniško miselnost in duh sta značilna inovativnost ter pripravljenost na tveganje, kar prispeva bistveni del k sposobnosti neke države, da uspe na stalno spreminjajočem se in vedno bolj konkurenčnem globalnem trgu.

Rebernik in Širec (2017) navajata, da je dinamično podjetništvo izjemno pomembno za nastanek družbene blaginje, če ob tem zagotavlja tudi nova delovna mesta. Ne glede na stopno razvitosti določene družbe to velja za vse, čeprav ima podjetništvo v razvitih in manj razvitih družbah drugačen pomen. V manj razvitih družbah ima pomemben pomen samozaposlitveno podjetništvo, ki ima tudi preživetveni značaj, saj tam ni na voljo dovolj delovni mest za delovno sposobne prebivalce. Nasprotno od tega pa je stanje v naprednih gospodarstvih, kjer je veliko možnosti za zaposlovanje, kajti v takšnih se običajno uveljavlja inovativno podjetništvo, ki ga vodijo izobraženi strokovnjaki z željo po izkoriščanju obetavnih poslovnih priložnosti. Glede na to, iz kakšne družbe izhajajo, lahko sklepamo, da obstajajo različni načini, kako posameznike navdušiti za podjetništvo.

Rebernik in Širec (2017) trdita, da na posameznikovo odločitev o pričetku podjetniške poti vplivajo tako okolje, ki lahko ima izrazito pozitiven ali negativen vpliv, kot tudi njegova presoja o tem, kaj lahko s tem pridobi ali izgubi. Ob tem pa mora računati tudi na dejavnike, na katere nima vpliva.

Ko podjetniki ustanavljajo uspešna podjetja, ustvarijo nova delovna mesta, ki prispevajo k širši blaginji, piše Gartenstein (2019) na spletni strani Smallbusiness.Chron. Za razliko od velikih podjetij, ki pogosto preusmerijo dobiček na centralizirane sedeže v oddaljenih mestih, mala podjetja hranijo lokalni denar blizu svojega doma. Ko uspešna podjetja ustvarjajo delovna mesta, ta prinašajo zaslužek lokalnim delavcem, ki ga nato vlagajo v lokalno ekonomijo.

Takšno reinvestiranje trdi Gartenstein (2019) ustvarja pozitivno povratno zanko: ko uspevajo majhna podjetja, uspevajo tudi njihovi delavci, njihova povečana potrošnja pa nato omogoča, da lahko večje število drugih majhnih podjetij najame in plača dodatne delavce. Za lokalna podjetja je pogosto prioriteta podpora lokalnim iniciativam in raznim organizacijam v okviru šol in športnih klubov. Takšna sponzorstva so dobitna priložnost za vse, kajti zagotavljajo financiranje lokalnim skupinam in hkrati prepoznavnost podjetjem.

Podjetniki razmišljajo zunaj okvira. Ta sposobnost odprtega razmišljanja pomaga preprečiti kulturno homogenost, ki bi se lahko pojavila, če bi vsi delali za ista velika podjetja in si delili iste vrednote. Delovna mesta v velikih korporacijah običajno nagrajujejo delavce, ki delajo veliko ur in ne dvomijo v politiko podjetja. Majhna podjetja uspevajo skozi nenehno učenje, kar zahteva sveže razmišljanje, nove ideje in včasih nenavadne pristope k reševanju problemov (Gartenstein 2019).

Podjetnik, ki je vključen v vsakodnevno poslovanje in prisluhne potrebam ter skrbem delavcev, veliko lažje kot direktor korporacije vzpostavi delovno okolje, ki uravnoteži kakovost življenja s potrebo po opravljenem delu. Zagotovo pa podjetnik razume, da delavci brez kakovostnega življenja dela ne bodo opravili dobro (Gartenstein 2019).

2.4 Opredelitev malih in srednje velikih podjetij

Liberto (2020) MSP na spletnem portalu Investopedia označuje kot podjetja, ki ohranjajo svoje prihodke, sredstva in število zaposlenih pod določenim pragom. Vsaka država ima svojo definicijo, kaj pomeni MSP, za kar morajo biti izpolnjena določena merila, lahko pa se upošteva tudi panoga, v kateri podjetje posluje (v Sloveniji sta merili za velikost podjetja število zaposlenih in prihodek na letni ravni).

MSP ne glede na svojo velikost igrajo pomembno vlogo v vsakem gospodarstvu. Precej lahko presegajo velika podjetja, zaposlujejo veliko število ljudi in so na splošno bolj podjetniško naravnana, kar prispeva k oblikovanju inovacij (Liberto 2020).

V Sloveniji se podjetja na podlagi *Zakona o gospodarskih družbah* (v nadaljevanju ZGD, Uradni list RS, št. 42/06) razvrščajo na mikro, majhna, srednja in velika podjetja (družbe) z uporabo naslednjih meril na bilančni presečni dan letne bilance stanja:

- povprečno število delavcev v poslovnem letu,
- čisti prihodki od prodaje,
- vrednost aktive.

Mikro družba je družba, ki izpolnjuje dve od naslednjih meril (ZGD):

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 10,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 700.000 EUR,
- vrednost aktive ne presega 350.000 EUR

Majhna družba je družba, ki ni mikro družba in ki izpolnjuje dve od naslednjih meril (ZGD):

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.000.000 EUR,
- vrednost aktive ne presega 4.000.000 EUR.

Srednja družba je družba, ki ni mikro ali majhna družba in ki izpolnjuje dve od naslednjih meril (ZGD):

- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 250,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 40.000.000 EUR,
- vrednost aktive ne presega 20.000.000 EUR.

Velika družba je družba, ki ni mikro, majhna ali srednja družba. Med velike družbe sodijo, po zakonu, subjekti javnega interesa, borza vrednostnih papirjev in družbe, ki morajo po 56. členu ZGD pripraviti konsolidirano letno poročilo.

V *Smernicah za opredelitev mikro, malih in srednje velikih podjetij* (Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises, Official Journal L 124, 20/05/2003), ki jih je pripravila Evropska komisija, najdemo opredelitev podjetij za področje Evropske unije (v nadaljevanju EU). Pri opredelitvi mikro, malih in srednje velikih podjetij se upoštevajo naslednja merila (Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises):

- *število zaposlenih*, manjše od 250 ljudi,
- *letni promet*, ki ne presega 50.000.000 EUR, ali letna bilančna vsota ne presega 43.000.000 EUR.

Da se štejejo za mikro, mala in srednje velika podjetja, morajo ta izpolnjevati merilo glede števila zaposlenih, možna pa je tudi izbira, da upoštevajo merila glede višine prometa ali zgornjo mejo bilančne vsote. Z ozirom na zgoraj omenjene smernice so podjetja v EU razdeljena na štiri kategorije, predstavljene v nadaljevanju (Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises)

Mikro podjetja so podjetja, ki izpolnjujejo sledeča pogoja (Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises):

- ki zaposlujejo manj kot 10 ljudi,
- katerih letni promet ali letna bilančna vsota ne presega dveh milijonov EUR.

Mala podjetja so podjetja, ki ustrezajo sledečim merilom (Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises):

- ki zaposlujejo manj kot 50 ljudi,
- katerih letni promet ali letna bilančna vsota ne presega 10 milijonov EUR.

Srednje velika podjetja so podjetja, ki izpolnjujejo sledeča pogoja (Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises):

- ki zaposlujejo manj kot 250 ljudi,
- katerih letni promet ne presega 50 milijonov EUR ali letna bilančna vsota ne presega 43 milijonov EUR.

Kot velika štejejo podjetja, ki niso mikro, mala ali srednje velika podjetja (Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises).

Vizjak (2010) trdi, da v primerjavi z drugimi državami, v Sloveniji delujejo pretežno manjša podjetja. V vseh analiziranih panogah je povprečna velikost velikih podjetij v Sloveniji za več

kot stokrat manjša od največjega podjetja v njihovi panogi. Tudi deseto največje podjetje na svetu je v številnih panogah še za skoraj stokrat večje od naših velikih podjetij. S pomočjo zbirke podatkov za 8.000 največjih podjetij na svetu smo za vsako panogo izračunali srednjo vrednost podjetij v svetovni panogi, ki je še najbolj primerljiva s povprečno velikostjo podjetij v Sloveniji v tej panogi.

Preglednica 1: Profil velikosti podjetij v Sloveniji

Panoga	Povprečna velikost največjih slovenskih podjetij	Srednja vrednost vzorca svetovnih podjetij	Velikost desetega največjega podjetja na svetu	Velikost največjega podjetja na svetu
Naftna in plinska industrija	956	816	77.551	311.565
Farmaceutvska industrija	431	376	28.646	69.186
Industrija izdelkov široke porabe	336	544	25.170	65.306
Trgovina na drobno	989	1.769	40.816	276.190
Bančništvo	221	520	57.137	137.518
Avtomobilska industrija	400	1.361	50.340	178.912
Promet (logistika)	210	802	16.167	51.513
Telekomunikacije	355	1.429	27.891	84.354
Energetika	264	1111	20.627	82.037
Gradbeništvo	196	1.036	13.254	32.086
Zavarovalnice	328	1.969	32.882	93.005
Surovine	130	811	24.193	51.048
Industrija živil in pijač	126	884	14.966	14.966
Druge panoge	180			
Vsota vrednosti	323	641	311.565	137.518
Obseg vzorca	n=80	n=8000		

Vir: Vizjak 2010, 236.

Kot je razvidno iz preglednice 1, so le podjetja iz naftne in plinske industrije ter iz farmacije in zdravstva v Sloveniji večja od srednje vrednosti analiziranih podjetij v svetu. Vsa druga velika podjetja v Sloveniji so za 50 in več odstotkov manjša od srednje vrednosti svetovnih podjetij. Na splošno pa za vseh 59 velikih podjetij v slovenski lasti (74 % od vseh 80 velikih podjetij v Sloveniji) velja, da so v svetovnem merilu le manjši panožni zasledovalci, zato so formule njihovega uspeha omejene na profil lokalnega specialista, regionalnega heroja in mednarodnega zmagovalca (Vizjak 2010, 236).

Cilj tega poglavja je s pomočjo modela opisanih štirih profilov zmagovalcev analizirati formule uspeha podjetij v Sloveniji. Slovenija je v preteklosti dokazala, da se kljub svoji majhnosti uspešno razvija in konkurira z gospodarstvi veliko večjih in razvitejših držav (Vizjak 2010).

Če, kot navaja Vizjak (2010) vzamemo za merilo uspešnosti države nominalni BDP, je bila na primer Slovenija v letu 2008 za 40 % uspešnejša od Madžarske, čeprav ima Madžarska petkrat več prebivalcev kot Slovenija. Poljska, ki je 19-krat večja od Slovenije, je bila 50 % manj uspešna in Ukrajina, ki je 23-krat večja, je bila celo 90 % manj uspešna. Po drugi strani so bile Združene države Amerike (v nadaljevanju ZDA), ki so 150-krat večje od Slovenije, le dvakrat bolj uspešne kot Slovenija (International Monetary Fund 2008).

Posledica majhnosti Slovenije so, po mnenju Vizjaka (2010) tudi razmeroma majhna podjetja. V letu 2009 smo imeli v Sloveniji le 69 industrijskih podjetij, ki so dosegla več kot 100 milijonov evrov prihodkov. Naslednjih 77 podjetij je bilo v velikostnem razredu s 50–100 milijoni evrov prihodkov. V naslednjem velikostnem razredu, s 30–50 milijoni evrov prihodkov, je bilo 121 podjetij in v razredu s 15–30 milijoni evrov prihodkov kar 233 podjetij. Na osnovi podatkov iz podatkovne baze GVIN so analizirali formule uspeha tistih podjetij v Sloveniji, ki so imela v letu 2009 več kot 100 milijonov evrov prihodka. Poleg teh 69 industrijskih podjetij je v Sloveniji še 11 bank in zavarovalnic, ki so imele v letu 2009 več kot 100 milijonov evrov prihodka.

Vzorec 80 največjih podjetij v Sloveniji je, kot trdi Vizjak (2010) dober kazalnik razvoja celotnega slovenskega gospodarstva, saj je vsota prihodkov vzorca skoraj 24 milijard evrov prihodkov in njihova bilančna vsota znaša več kot 30 milijard evrov – oboje je več kot 70 % vsote največjih 200 slovenskih podjetij. Za primerjavo razmerja velikosti nam služi BDP Slovenije v višini 36 milijard EUR za leto 2009, čeprav je to makrogospodarska kategorija in ni neposredno primerljiva z omenjenimi mikrogospodarskimi kazalniki.

Med 80 največjih podjetij v Sloveniji so vključena podjetja iz več kot 14 različnih panog, med katerimi so po obsegu prihodkov največje naftna in plinska industrija, trgovina na drobno, energetika, farmacija in zdravstvo ter avtomobilska industrija s skupaj 59 % prihodkov vzorca (Vizjak 2010).

Prihodnji zmagovalci, po mnenju Vizjaka (2010) ne bodo največja podjetja, temveč vsa tista podjetja, ki bodo za vsako od svojih poslovnih področij razvila profil panožnega globalista, lokalnega specialista, regionalnega heroja ali mednarodnega zmagovalca. Poraženci bodo vsa druga podjetja, ki med koncentriranjem svoje panoge ne bodo izoblikovala jasnega profila enega od štirih navedenih profilov zmagovalcev. Podjetja v Sloveniji se bodo morala v prihodnje še bolj osredotočiti, da bodo ohranila prednosti lokalnega specialista, ali pa bodo morala razviti edinstvene produktne spodobnosti mednarodnega zmagovalca. Za panožnega globalista, ki izrablja prednosti velikosti, so slovenska podjetja premajhna. Kot regionalni

heroji pa lahko hitro postanejo tarča prevzema, razen če jim uspe razviti edinstvene tržne sposobnosti in s tem obraniti regionalne niše.

2.5 Podjetniški življenjski cikel

Podjetniški življenjski cikel, kot navaja Price (b. l.), se odvija v podjetjih vseh velikosti, od zagonov v garaži do podjetniških dejavnosti v globalnih podjetjih. Začne se s podjetnikom, ki zazna priložnost, ustvari podjetje, zbira potrebne vire, izvaja praktični načrt, prevzema tveganja in koristi. Bistvo podjetniškega vodenja je nenehno pod vplivom naslednjih pomembnih vprašanih upravljanj:

- za kaj gre v tem podjetju (izjava o poslanstvu in vrednotah),
- kam naj gre (cilji),
- kako bo prišlo tja (strategija rasti),
- kaj je potrebno, da pridemo tja (ljudje in viri),
- katera struktura je najboljša (organizacijske sposobnosti),
- koliko denarja potrebujemo in kdaj (strategija financiranja),
- kako bomo prepoznali končno destinacijo (vizija uspeha).

Ta ključna vprašanja in dejavnosti upravljanja podjetja se po mnenju Price-a (b. l.) izvajajo v tem, čemur pravimo podjetniški življenjski cikel.

Začne se s podjetnikom, ki zazna priložnost, ustvari organizacijo, ki jo išče, zbira potrebne vire, izvaja praktični načrt, prevzema tveganja in koristi, pravočasno za vse vpletene. Podjetništvo je stalen proces reševanja težav (Price b. l.).

Predstavljamo sedem stopenj v podjetniškem življenjskem ciklu (Price b. l.):

- Stopnja 1: *Prepoznavanje priložnosti*: To obdobje je dobesedno analiza pred začetkom. Pogosto se pojavlja v daljšem časovnem obdobju, od enega meseca do desetih let. Na tej stopnji je pomembno raziskati in razumeti dimenzije priložnosti, koncept in se odločiti, ali je privlačen ali ne. Posamezniki morajo sami pri sebi preveriti, ali so resnično pripravljene na podjetništvo. Velika večina ljudi, vključno z večino izumiteljev, se s te stopnje nikoli ne premakne in ostaja le »razmišljajoča« o podjetništvu.
- Stopnja 2: *Zaznavanje priložnosti*: To je testiranje, odločanje, da ali ne, za podjetnike, ki delajo s krajšim delovnim časom, ker tehtajo primerne ideje in izpostavljajo pomanjkljivosti. Pomembno je vključiti objektivna zunanja stališča, ker lahko različni ljudje proučijo isto priložnost in pridejo do nasprotnih zaključkov.
- Stopnja 3: *Zagotavljanje virov*: Večina podjetnikov zagotavljanje virov vidi kot vključitev v delovanje podjetja ali odpoved delovnega razmerja. Toda ta stopnja se dejansko začne z razvojem poslovnega načrta. Med pregledovanjem priložnosti in raziskavo ter pisanjem poslovnega načrta je velika razlika. Pisanje učinkovitega poslovnega načrta zahteva novo raven razumevanja in intenzivno zavzetost. Postopek bo trajal od 200 do 300 ur, če to delo

- opravimo ob večerih ali vikendih, pa se lahko ta stopnja odvija v obdobju od treh do 12 mesecev. Pogosta napaka podjetnikov je preskakovanje poslovnega načrta.
- Stopnja 4: *Vstop na trg*: Donosnost in uspešnost določata stopnjo vstopa na trg. Podjetnik se zavzema za zelo preprosto organizacijo, sredstva so bila pravilno razporejena po poslovnem načrtu in izvedene so bile prve prodaje. To je tisto, kar opredeljuje uspeh na zelo zgodnjih stopnjah. Če je bil poslovni model donosen, so bili doseženi razumni cilji in podjetje je na pravi poti za doseganje resničnega gospodarskega zdravja, potem lahko podjetnik izbira med prilivom kapitala za rast ali ostane majhen s samofinanciranjem (zagonsko zmanjšanje).
 - Stopnja 5: *Polni zagon in rast*: Na tej stopnji mora podjetnik izbrati posebno strategijo visoke rasti. Ob premisleku o takšnih alternativah se podjetnik pogosto odloči, da ostane majhno podjetje, in nikoli ne preide s te stopnje ali se morda odloči, da bo še naprej deloval kot samostojni podjetnik. Ali pa bi lahko podjetje ostalo majhno zaradi preprostega dejstva, da ne morejo vsi majhni gospodarski subjekti postati velika podjetja. Nimajo možnosti za hitro rast, ker na trgu ni dovolj prostora za rast, njihovih proizvodnih in upravljalnih sistemov ni mogoče razširiti ali pa se ne bodo spreminjali, ker je ta stopnja prevelik izziv vodstvu.
 - Stopnja 6: *Zrelost in širitev*: Zdaj je podjetje tržni vodja na visoki ravni. Rast postane naravni podaljšek poslovanja s pomočjo profesionalnih praks upravljanja. Ta poklicna, vodstvena ekipa izvaja strategijo rasti podjetja s pomočjo globalne širitve, prevzemov in združitve, saj je gotovine veliko in neučinkovitosti so popolnoma odpravljene.
 - Stopnja 7: *Izhod*: Ta stopnja žetve je osredotočena na dosežene vrednosti, ustvarjene na prejšnjih stopnjah, s poslovnim izhodom. Tipični izhodi so začetna javna ponudba ali pa jih pridobi večja korporacija z javno prodajo. Večina literature o podjetništvu se osredotoča na zgodnejše stopnje. Majhna pozornost je namenjena izhodom. Iz izkušenj vemo, da je možnost uspešnega izstopa iz podjetja pomemben dejavnik podjetniškega življenjskega cikla, tako za podjetnika kot za vse vlagatelje, ki na poti nudijo naložbeni kapital.

2.6 Zgodovina podjetništva v Sloveniji

Po mnenju Glasa (1998, 108) je treba zgodovino podjetništva in njegov razvoj v Sloveniji povezati z izjemno pestrim zgodovinskim dogajanjem v preteklih obdobjih države. In če sta bila obstoj in razvoj podjetništva v davni preteklosti povezana z vključenostjo v druge države, pa je bil za zasebni sektor najbolj uničujoč centraliziran sistem planskega gospodarstva po drugi svetovni vojni. Ta je dovoljeval le manjše obrtne delavnice in kmetije v zasebni lasti. To razmišljanje in kolektivistična kultura sta se začela spreminjati šele konec 80. let prejšnjega stoletja, ko se je država po močni in dolgi recesiji z zakonsko regulativo in ukrepi začela približevati tržnemu gospodarstvu.

Po letu 1945 zasebne iniciative v kapitalskem smislu praktično ni bilo več, vendar so se zametki podjetništva kljub temu začeli pojavljati. Nenazadnje je Slovenija imela določeno industrijsko

in obrtno tradicijo, ki je ni bilo mogoče hitro prekiniti. V obdobju liberalizacije in odprtosti za tuje trge po letu 1952 je veliko majhnih delavnic in podjetij zraslo v srednja ali celo velika podjetja. Direktorje tedanjih podjetij (menedžerje) lahko pohvalimo za mnoge podjetniške lastnosti: iskali so nove priložnosti, bili so spretni v pridobivanju finančnih virov – predvsem na lokalni ravni, ustvarjali so prave podjetniške ekipe. Socialistično podjetništvo pa ni omogočalo ene ključnih stvari za pravi razvoj: možnosti kapitalske udeležbe za tiste, ki so predstavljali gonilne sile teh podjetij. Tako so se morali ti ljudje zadovoljiti z nagradami, kot so: samozadovoljstvo, ugleden položaj v družbi in politična moč; materialno pa skozi razne (včasih tudi ne popolnoma legalne) ugodnosti, na primer ugodna posojila za hiše, službeni avtomobili, potovanja v tujino itd. Zaradi naraščajoče priljubljenosti in politične moči je oblast po letu 1965 z dekretom odstavila s položaja mnoge uspešne direktorje. Akcija je bila znana pod imenom »boj proti tehnokratizaciji«. Podjetja so se po letu 1974 začela prestrukturirati v »organizacije združenega dela«, ki so popolnoma zavrle kakršnekoli podjetniške poskuse. Vodilni delavci so prišli pod močan nadzor politike ne eni strani in samoupravnega sistema odločanja na drugi, kar je popolnoma zavrlo fleksibilnost in elan, ki so ga nekateri direktorji – managerji vendarle imeli (Glas 1998, 110).

Pravo prebujenje podjetništva se je bolj kot kadarkoli prej v zgodovini začelo dogajati v 80. letih 20. stoletja, torej še v času socializma. Oblast je dovolila v statusu obrtnika opravljati vedno več dejavnosti, ukinjala je tudi omejitve glede števila zaposlenih in poslovnih prostorov. Recesija, ki je bila proti koncu desetletja vse hujša, je pobrala mnoga velika podjetja, ki se niso mogla rešiti niti s politično podprtimi združitvami z uspešnejšimi. Hkrati so nacionalistična čustva začela razbijati enotno jugoslovansko tržišče (srbska blokada slovenskega blaga) in mnoga slovenska podjetja so se znašla v hudih težavah, mnoga so celo propadla in gospodarstvo se je soočilo z novo, prejšnjih nekaj 10 let neznano kategorijo: brezposelnostjo. Iznajdljivost slovenskih ljudi se je takrat lepo pokazala tudi z velikanskim poskokom sive ekonomije, s katero so si mnogi pač pomagali preživeti. Konec leta 1988 je jugoslovanski parlament sprejel *Zakon o podjetjih* (Uradni list SFRJ, št. 77/88), ki je dovoljeval zasebni kapital v podjetjih. Pravno podlago za razvoj malega podjetništva v Sloveniji pa je dal leta 1991 sprejeti *Zakon o razvoju malega gospodarstva* (Uradni list RS, št. 18/91-I), ki je zagotavljal pomoč pri ustanavljanju, poenostavljene upravne postopke in določena sredstva financiranja in dal osnovo za nastanek sklada za razvoj malega gospodarstva ter pospeševalnega centra za malo gospodarstvo (Glas 1998, 111).

Z mnogimi večjimi podjetji je šlo med tem strmo navzdol. Vsem, ki so prodajali večinoma na nekdanje jugoslovanske trge, je prodaja močno upadla, nekatera podjetja pa so v drugih delih nekdanje Jugoslavije pustila tudi veliko svojega kapitala (nepremičnine, stroje). Podjetja, ki se niso znala hitro preusmeriti na zahtevnejše evropske trge, so hitro propadla. Tudi tisti, ki so se tržno znašli, pa so morali iti skozi procese optimiziranja in zmanjševanja stroškov – tudi na račun odpuščanja presežnih delavcev, zato se je v promocijo in pospeševanje podjetništva kot oblike samozaposlovanja vključil tudi Zavod RS za zaposlovanje (Glas 1998, 111).

Glas (1998, 112) kot vzrok za zapoznelo privatizacijo v Sloveniji navaja predolge strokovne in politične diskusije. Država je ljudem brezplačno razdelila certifikate, kar pomeni, da podjetja niso dobila svežega kapitala. Posledično to gospodarstvu ni prineslo potrebnega zagona. Nasprotno od tega se je v prenekaterih podjetjih lastninska struktura oblikovala skozi večinski delež v podjetju zaposlenih, s tem pa tudi management ni imel odločilnega vpliva na poslovanje, kakršnega je imel v prejšnjem sistemu. V Sloveniji prav tako ni bilo veliko s strani podjetniških ekip izločitev delov podjetij.

Kot pomembni prelomnici, ki sta spremenili odločanje podjetnikov, ki so bili v dvomih, katero pravno obliko naj izberejo pri svojem poslovanju, Pšeničny idr. (2000) navajajo *Zakon o gospodarskih družbah* in *Obrtni zakon* (Uradni list RS, št. 50/94). S tema dvema zakonoma je država povišala ustanovni kapital, prav tako pa so se s predpisi zvišali knjigovodski in računovodski standardi za podjetnike, ukinjena je bila tako imenovana popoldanska obrt. Posledično je sledilo zmanjšanje potrebnega kapitala za ustanovitev podjetja, obrtniki pa so poslovanje nadaljevali kot samostojni podjetniki.

Vključitev slovenskega gospodarstva v notranji trg EU je različno vplivala na regionalni razvoj. Regije, ki so uspeli izkoristiti razvojne potencialne in primerjalne prednosti, beležijo pozitivne učinke liberaliziranih tokov blaga, ljudi in kapitala na velikem trgu. Nasprotno je v regijah, katerih lokalne skupnosti in gospodarstvo se niso uspeli povezati za skupni nastop na trgu oziroma za pridobitev strukturne pomoči, moč zaznati neželene učinke. Naraščanje razlik med posameznimi območji v Sloveniji, neučinkovitosti tedanje regionalne politike in vstopanje Slovenije v EU so narekovali potrebo po reformi regionalne politike v Sloveniji. Enega od najpomembnejših elementov razvoja in napredka regij predstavlja politika spodbujanja podjetništva, ki je pripomogla k skladnejšemu regionalnemu razvoju. Bistvo regionalne politike naj bi bil človeški kapital, zato se zanaša na nove podjetnike ter na MSP kot nosilce regionalne revitalizacije. Njeni glavni instrumenti morajo postati: dobre svetovalne in izobraževalne storitve, razvoj raziskovalno-razvojnih ustanov, prenos rezultatov teh raziskav in šolanje strokovnjakov (Pšeničny idr. 2000, 51–52).

Sodoben razvoj regije bi moral postati prava »miselna revolucija«, ki je prostor ustvarjalnosti in originalnosti pristopa, ki bo prilagojen problemom in potencialom regije.

Trenutno v Sloveniji obstaja delitev regij (funkcionalno-planskih regij, sestavljenih iz občin) na 12 statističnih regij. Ekonomsko je najmočnejša osrednjeslovenska regija, v kateri je bruto dodana vrednost na prebivalca najvišja v Sloveniji. Gostota podjetij je najvišja v kraški regiji – zanj je npr. značilen višji delež samostojnih podjetnikov in mikrodržb v celotni strukturi podjetij. Največji del teh podjetij je aktivnih v sektorjih storitev, industrije in gradbeništva. Po regijah obstajajo občutne razlike v številu podjetij po velikostnih razredih. Za regije z višjo gostoto podjetij je značilna nižja povprečno ustvarjena dodana vrednost (Pšeničny idr. 2000, 51–52).

Slovenija je v letu 2018 izkazovala podobno sliko kot leto poprej, zlasti kar se tiče podpore družbenega okolja podjetništvu. Ljudje v Sloveniji v povprečju zaznavajo visoko stopnjo pozitivne medijske podpore uspešnim podjetnikom in velik delež jih meni, da so uspešni podjetniki v Sloveniji spoštovani – oboje v povprečju v večji meri kot v drugih državah GEM. Hkrati pa jih tudi – podobno kot leto poprej – manj kot v drugih sodelujočih državah GEM meni, da je podjetništvo dobra izbira kariere, kar kaže na zavedanje o težavnosti podjetniškega udejstvovanja. Podjetniške namere, ki so pomembna predhodnica dejanskega kasnejšega podjetniškega udejstvovanja, so bile v Sloveniji v letu 2018 nekoliko večje v primerjavi s povprečjem evropskih držav, vendar manjše od povprečja vseh sodelujočih držav GEM. Tudi zaznavanje poslovnih priložnosti v razvitih gospodarstvih je pomemben predhodnik podjetniške aktivnosti, ki je večinoma usmerjena v izkoriščanje zaznane obetavne poslovne priložnosti (v primerjavi s podjetništvom iz nuje). V Sloveniji se je zaznavanje poslovnih priložnosti po nekaj letih, ko je bilo primerjalno z drugimi razvitimi državami majhno, povečalo in je na primerljivi ravni tako s povprečjem sodelujočih evropskih držav kot tudi vseh sodelujočih držav GEM (Rebernik idr. 2016).

Slovenski podjetniki so že tradicionalno zelo mednarodno usmerjeni, kar kažejo tudi rezultati raziskave. K temu jih sili majhnost slovenskega trga, ki je še posebej omejujoča na zelo nišnih trgih. Določena inovacijsko gnana slovenska podjetja tako na slovenskem trgu sploh ne ustvarjajo omembe vrednega obsega poslovanja, ampak so skoraj v celoti usmerjena na mednarodne trge. Svojo dejavnost ohranjajo v Sloveniji, ker so tukaj doma ustanovitelji, ker je za domače okolje pomemben vir talentiranih posameznikov in zanesljivih sodelavcev, tukaj pa so razvili tudi kritično maso raziskovalno-razvojnih ter proizvodnih in drugih poslovnih kapacitet. Pomembno je zavedanje, da lahko ta podjetja svoje aktivnosti deloma ali v celoti preselijo tudi v druga poslovna okolja in na ta način zmanjšajo prispevek k ustvarjanju kakovostnih delovnih mest v Sloveniji. Zaradi tega je ključno, da država nadaljuje s procesi izboljšav poslovnega okolja in na ta način podpre tisti mali delež najambicioznejših podjetnikov, da bi ohranili in še krepili dejavnosti podjetja v Sloveniji ter da jim ne bi upadel zagon po rasti in inovativnosti, ki bi bil posledica negativnih vplivov poslovnega okolja (Rebernik idr. 2016).

3 POMEN PODJETNIŠTVA

Na podjetnike in podjetništvo pogosto gledamo, kot da so državna sredstva, ki jih je treba spodbujati, motivirati in sprejemati v največji možni meri. Veliki in uspešni podjetniki lahko v državi spremenijo način življenja in dela. Če so uspešni, lahko njihove inovacije izboljšajo tudi življenjski standard. Poleg ustvarjanja bogastva s podjetniškimi idejami pa ustvarjajo tudi delovna mesta in prispevajo k rastočemu gospodarstvu (Shobhit 2019).

Podjetništvo je zato pomembno iz več razlogov: od spodbujanja družbenih sprememb do spodbujanja inovacij (Shobhit 2019).

3.1 Podjetništvo, gospodarska rast in družbene spremembe

Kakor trdi Shobhit (2019), novi izdelki in storitve, ki jih ustvarijo podjetniki, lahko prinesejo kaskadni učinek, kadar spodbudijo povezana podjetja ali sektorje, ki morajo podpreti novo podjetje, in pospešijo gospodarski razvoj.

Na primer (Shobhit 2019): nekaj podjetij za informacijsko tehnologijo je v 90. letih prejšnjega stoletja v Indiji vzpostavljalo industrijo IT. Panoga se je hitro razširila in od tega so imeli koristi številni drugi sektorji. Podjetja v povezanih panogah, kot so klicni centri, podjetja za vzdrževanje omrežij in ponudniki stojne opreme, so cvetela.

Zavodi za izobraževanje in usposabljanje so ustvarili novi razred IT-delavcev, ki so jim ponudili boljša, dobro plačana delovna mesta. Organizacije za razvoj infrastrukture in celo nepremičninske družbe so izkoristile to rast, ko so se delavci selili v mesta, kjer se je pojavilo povečanje zaposlitev (Shobhit 2019).

Shobhit (2019) trdi, da podjetniške ideje pomagajo ustvariti novo bogastvo. Obstoječa podjetja so brez pravega razvoja lahko še naprej omejena na obstoječe trge in tako dosežejo zgornjo mejo svojega možnega dohodka. Novi in izboljšani izdelki, storitve in tehnologija podjetnikov omogočajo razvoj novih trgov in ustvarjanje novega bogastva.

Ob vsem tem povečana zaposlenost in večji zaslužek po mnenju Shobhit (2019) prispevata k boljšemu državnemu proračunu v obliki višjih davčnih prihodkov in večje državne porabe. Čeprav zaradi razvoja morda postane nekaj delovne sile odveč, lahko vlada blaži ta pojav tako, da presežno bogastvo preusmeri v prekvalifikacijo delavcev.

Podjetniki s ponudbo unikatnih dobrin in storitev odstopajo od tradicionalnih načinov poslovanja in zmanjšujejo odvisnost od zastarelih sistemov in tehnologij. To ima za posledico izboljšano kakovost življenja, boljše moralo in večjo gospodarsko svobodo (Shobhit 2019).

Sodoben primer tega so pametni telefoni in aplikacije, razlaga Shobhit (2019), ki so revolucionarno spremenili delo in igranje po vsem svetu. Pametni telefoni danes niso namenjeni

izključno bogatim državam ali ljudem. Ker se rast trga pametnih telefonov nadaljuje, lahko tehnološko podjetništvo močno in dolgotrajno vpliva na svet. Poleg tega globalizacija tehnologije pomeni, da imajo podjetniki v manj razvitih državah dostop do enakih orodij kot njihovi partnerji v bogatejših državah. Prednost so lahko tudi nižji življenjski stroški, tako da lahko mladi podjetnik iz nerazvite države konkurira večmilijonskemu obstoječemu izdelku ali ideji iz razvite države.

Kot trdi Shobhit (2019), podjetniki redno spodbujajo tudi ideje drugih podobno mislečih posameznikov. Prav tako vlagajo v projekte skupnosti in finančno podpirajo lokalne dobrodelne organizacije. To omogoča nadaljnji razvoj tudi zunaj lastnih podjetniških idej.

Nekateri znani podjetniki, kot je Bill Gates, meni Shobhit (2019), so svoj denar porabili za financiranje dobrih namenov, od izobraževanja do javnega zdravstva. Kvalitete, zaradi katerih je nekdo podjetnik, so enake lastnostim, ki podjetnikom pomagajo motivirati in financirati tudi druge.

3.2 Vloga vlade pri razvoju podjetništva

Državna ureditev ima ključno vlogo pri razvoju podjetništva. Zakonsko neurejeno podjetništvo lahko privede do neželenih socialnih posledic, vključno z nepoštenimi tržnimi praksami, razširjeno korupcijo in kriminalnimi dejavnostmi (Shobhit 2019).

Na ravni nacionalnega gospodarstva je zato treba zagotoviti pogoje, ki bodo spodbujali podjetne posameznike k ustanavljanju novih podjetij in hkrati zagotavljali možnosti za njihovo preživetje, rast in razvoj, da bi se v gospodarstvu zagotovila ustrezna kombinacija dinamičnosti in stabilnosti (Rebernik idr. 2018).

Shobhit (2019) trdi, da je razmerje med podjetništvom in gospodarskim razvojem pomembno za razumevanje oblikovalcev politike in lastnikov podjetij. Razumevanje tega razmerja koristi obojim in tako zmanjšuje pomanjkljivosti podjetništva ter omogoča uravnotežen pristop k njegovemu spodbujanju, kar lahko povzroči pozitiven gospodarski in družbeni učinek.

3.3 Podjetnik in njegovo znanje

Hayes (2020) označuje podjetnika kot posameznika, ki ustvari novo podjetje, nosi večino tveganj in je za to največkrat tudi nagraden. Za podjetnika običajno velja, da je inovator, vir novih idej, izdelkov in storitev ter procesov. Podjetniki igrajo ključno vlogo v vseh gospodarstvih, pri čemer uporabljajo svoje spretnosti in ideje, s katerimi predvidijo novo nastale potrebe in na trg lansirajo nove ideje.

Podjetniki se pri izgradnji svojih podjetij običajno soočajo s številnimi ovirami. Med temi, ki jih mnogi navajajo, so: premagovanje birokratskih ovir, zaposlitev talentov (delavcev) in financiranje (Hayes 2020).

Z ozirom na tveganje, ki je povezano z ustvarjanjem novega podjetja, je pridobivanje kapitala še posebej zahtevno. Zaradi tega mnogi podjetniki uporabljajo osnovne metode financiranja, kot so: uporaba lastnega kapitala, uporaba lastnega dela (zmanjšanje stroškov dela), zmanjševanje zalog in ostalo (Hayes 2020).

Če so nekateri podjetniki »osamljeni igralci«, ki se borijo, da bi sami okrepili majhna podjetja, pa drugi sprejmejo partnerje z večjim dostopom do kapitala in drugih potrebnih virov. V takšnih primerih lahko mlada podjetja pridobijo finančna sredstva od: skladov tveganega kapitala, poslovnih angelov, sistemov množičnega financiranja ali prek bolj tradicionalnih virov, kot so bančna posojila (Hayes 2020).

Podjetnik je, kakor trdi Hayes (2020) posameznik, ki ustvari novo podjetje, ki nosi večino tveganj in uživa večino nagrad. Na podjetnika se običajno gleda kot na inovatorja, vir novih idej, blaga, storitev in poslov ali postopkov.

Podjetniki igrajo ključno vlogo v kateremkoli gospodarstvu, pri čemer uporabljajo spretnosti in pobude, potrebne za predvidevanje potreb, in na trg prinesejo dobre nove ideje. Podjetniki, ki se izkažejo za uspešne pri prevzemanju tveganj zagona, so nagrajeni z dobičkom, slavo in priložnostmi za nadaljnjo rast. Tisti, ki ne uspejo, utrpijo izgube in postanejo manj zaželeni na trgu (Hayes 2020).

Kakor razlaga Hayes (2020), je podjetništvo eden od virov, ki ga ekonomisti uvrščajo med sestavine proizvodnje, ostali trije pa so zemljišča/naravni viri, delovna sila in kapital. Podjetnik združuje prve tri od teh za izdelavo blaga ali opravljanje storitev. Običajno ustvarijo poslovni načrt, najamejo delovno silo, pridobijo sredstva in financirajo ter zagotovijo vodstvo in upravljanje podjetja.

Podjetniki se pogosto soočajo s številnimi ovirami pri gradnji svojih podjetij. Tri, ki jih mnogi navajajo za najbolj zahtevne, so (Hayes 2020):

- premagovanje birokracije,
- najem talentov,
- pridobitev financiranja.

Glede na tveganje novega podviga je pridobivanje kapitalskih sredstev še posebej zahtevno, zato se mnogi podjetniki ukvarjajo z zagonskim postopkom: financiranje podjetja z metodami, kot so uporaba lastnega denarja, zagotavljanje kapitala za zmanjšanje stroškov dela, zmanjšanje zalog in terjatve po faktoringu (Inštitut dr. Antona Korošca 2019).

Na portalu Slovenec (Inštitut dr. Antona Korošca 2019) podjetnika opredeljujejo kot koordinatorja v kapitalističnem gospodarskem sistemu, ki vire preusmerja k novim potencialnim dobičkom. Podjetnik kapital ustvarja s premikanjem različnih virov in s tem spodbuja ustvarjanje kapitala.

Na trgu, ki je poln negotovosti, je podjetnik tisti, ki lahko dejansko pomaga razjasniti negotovost, ko sam presoja ali prevzema tveganje. Podjetniki si prizadevajo za učinkovito odkrivanje in dosledno razkrivajo znanje, če je kapitalizem dinamičen sistem dobička in izgube. Ustanovljena podjetja se soočajo s povečano konkurenco in izzivi podjetnikov, kar jih pogosto spodbudi tudi k raziskovalnim in razvojnim prizadevanjem (Inštitut dr. Antona Korošca 2019).

Negovanje podjetništva lahko pozitivno vpliva na gospodarstvo in družbo na več načinov. Za začetek podjetniki ustvarjajo novo poslovanje. Podjetnik si izmisli novo blago in storitev, kar omogoči zaposlitev in pogosto ustvari močan učinek na trgu (Inštitut dr. Antona Korošca 2019).

Ker obstaja veliko tveganje za neuspeh, ko gre za podjetništvo in rast uspešnega podjetja, Tarver (2019) našteva zelo posebne spretnosti, ki jih podjetnik potrebuje za uspeh.

Kakor trdi Tarver (2019) mora vsak podjetnik biti učinkovit v komuniciranju. Naj bo samostojni podjetnik ali vodi veliko, uspešno podjetje, mora razumeti in znati učinkovito komunicirati z vsemi deležniki in potencialnimi deležniki, ki se tičejo podjetja. Za podjetnika je nujno, da zna komunicirati z zaposlenimi, vlagatelji, kupci, s sebi podobnimi in z mentorji. Če podjetnik ne zna zagovarjati vrednosti svojega podjetja, je malo verjetno, da bo podjetje uspešno.

Obvladovati mora tudi vse oblike komunikacije, vključno z osebnimi in skupinskimi pogovori, pisno komunikacijo in elektronsko komunikacijo (Tarver 2019).

Po trditvi Tarverja (2019) gre osnovna spretnost prodaje z roko v roki s komunikacijo, ki je potrebna za uspeh. Kot podjetnik mora biti oseba sposobna prodaje česarkoli. Podjetnik mora znati prodati svojo poslovno idejo potencialnim vlagateljem, izdelek ali storitev kupcem in sebe zaposlenim. Če podjetnik zna učinkovito komunicirati, je boljše opremljen za prodajo svojih idej in fizičnih izdelkov. Povsem običajno je, da so podjetniki prvi prodajalci v svojih podjetjih. Te prodajne spretnosti so potrebne za dokazovanje vrednosti vsem zainteresiranim stranem znotraj in zunaj podjetja.

Pot do uspešnega podjetja je preprejena z vzponi in padci. Obstajajo vrhunci uspehov in obupni neuspehi. Uspešen podjetnik se mora znati osredotočiti na način, da lahko ostane na svoji poti, tudi ko postane težje. Eno od glavnih tveganj, s katerimi se podjetnik spopada, je zagotovo tveganje čustvene nestabilnosti. To lastnost lahko povzamemo tudi kot razmišljanje z možnim koncem v mislih. Ne glede na to, skozi kakšne težave se podjetnik prebija, ima, če je uspešen, stalno osredotočenost, ki je potrebna, da doseže svoj končni cilj (Tarver 2019).

Sposobnost učenja je po mnenju Tarverja (2019) ena od najpomembnejših veščin v življenju, še posebej pa v podjetništvu. Če nekdo gradi podjetje, je za dosego uspeha potrebna sposobnost učenja.

Vzponi in padci, ki jih doživi podjetnik, so neizogibni, zato ta potrebuje visoko sposobnost učenja in željo po učenju. Če se človek lahko uči iz vsake situacije, tudi iz neuspeha, ima potrebno znanje, da postane uspešen podjetnik. Neuspeh lahko pomaga širiti človekovo znanje in razumevanje posla (Tarver 2019).

Če za uspešnega podjetnika po definiciji velja, da je zgradil uspešno podjetje, je znanje poslovne strategije pravzaprav peta najpomembnejša veščina, ki jo podjetnik potrebuje. Pogosto pa podjetniki uspeh v svojih podjetjih dosegajo z lastno močjo volje (Tarver 2019).

Tarver (2019) trdi, da se z uporabo učinkovitih komunikacijskih in prodajnih veščin, globokega osredotočanja in dobre sposobnosti učenja podjetnik lahko medtem dejansko nauči poslovne strategije. Pri strukturiranju in rasti podjetja pa je pomembno, da ti temeljita na trdnem poslovnem občutku in naštetih spretnostih. Uspešen podjetnik mora imeti trdno strategijo, kako svoje podjetje popeljati od dobrega do odličnega.

3.4 Podjetniška priložnost in resursi

Podjetnik in vlagatelj Rampton (2014) razlaga, da je realizacija neprimerne poslovne priložnosti lahko zelo draga in odvrča od naslednjih, resnica pa je, da se to dogaja ves čas. Zelo težko je najti dobre poslovne priložnosti in vsak uspešen direktor vam bo povedal, da bo trajalo nekaj časa, da to spoznate.

Po mnenju Ramptona (2014) iskanje dobrih poslovnih priložnosti ne bo pomenilo ničesar, če jih ne boste znali prepoznati. Za prepoznavanje dobrih priložnosti je potrebna nadarjenost ne glede na to, ali iščete nekaj, česar se boste lotili, ali pa ste že dosegli uspeh in ga želite ponovno. Resnično je treba vedeti, kaj iskati, kakšna vprašanja si zastaviti, in biti sposoben predvideti prihodnost. Vedeti morate, kakšno vrsto priložnosti iščete, ob tem, da imate postavljenih tudi nekaj ciljev. To je ključnega pomena in pomagalo vam bo določiti, kateri so dejavniki dobre poslovne priložnosti.

Obstaja pa nekaj splošnih pogojev, ki bi jih morale izpolnjevati dobre poslovne priložnosti (ne glede na vrsto) (Rampton 2014):

- Izdelek ali storitev bo zadostila potrebam: To je lahko težko dosegljiva lastnost, ki je nujna pri iskanju novih priložnosti, vendar je verjetno ena od najpomembnejših. Kadarkoli ocenite priložnost, se vprašajte, ali resnično obstaja potreba po vašem izdelku ali storitvi. A izdelek ali storitev rešuje težavo potrošnikov? Če se potreba z nekim obstoječim izdelkom že zadovoljuje, morate ugotoviti, ali lahko podjetje, ki ga ustanavljate, to izboljša.

- Podjetniška ideja bo delovala na vaši lokaciji: Če ideja lahko izpolnjuje veliko potrebo na trgu, to ne bo pomenilo veliko, če ta potreba ni specifična za vašo lokacijo ali če podjetje ne bo delovalo na vaši lokaciji. Potrebujete povpraševanje in to je zelo odvisno od lokacije. Razmisliti morate tudi o lokalnem gospodarskem okolju.
- Imate sredstva (resurse), ki so potrebna za uspeh podjetja: Čeprav je res, da lahko začnete zbirati vire šele, ko ustanovite podjetje, morate o tem vseeno razmišljati na začetku. Ali imate vse, kar je potrebno za tovrstno podjetje? Si boste lahko privoščili vire, potrebne za uspeh podjetja?
- Izdelek ali storitev lahko zagotovite po pravi ceni, glede na povpraševanje: Upoštevati morate povpraševanje in postaviti primerno ceno. Vprašajte se, ali lahko izdelek ali storitev zagotovite po ceni, ki jo trg prenese. Ali bo vaša cena pritegnila stranke, medtem ko vam še vedno prinaša dobiček? Na to vprašanje je težko odgovoriti, a je eno ključnih.
- Čas je z ozirom na trg in vaše vire primeren: Ko ocenjujete poslovno priložnost, je primeren trenutek najbolj pomemben. To zajema vse točke na tem seznamu – vaš osebni čas, čas na trgu in čas za vašo trenutno lokacijo. Vse se mora uskladiti, da bo podjetniška ideja resnično uspela. Če trenutek ni primeren, je bolje, da to idejo izvedete pozneje. Nadaljujte z opazovanjem trga in raziskovanjem, tako da boste pripravljeni na realizacijo, ko bo trenutek primeren.

3.5 Pomen podjetništva za gospodarstvo Slovenije

Slovenija je samostojna država šele od leta 1991 in šele od tedaj jo lahko obravnavamo kot samostojen gospodarski in politični sistem. Razvoj podjetništva pa se je na tem območju pričel že veliko prej. Težava ni bila v tem, da je Slovenija v svoji zgodovini delovala v sestavi različnih držav, ampak najbolj v tem, da je bil sredi prejšnjega stoletja uveden centralno planski sistem z raznimi ukrepi, ki so predstavljali ovire za razvoj podjetništva. Te ovire so se začele zmanjševati šele prosti koncu 20. stoletja, ko se je slovensko gospodarstvo začelo premikati proti tržnemu gospodarstvu (Ruzzier idr. 2008, 28–29).

S prehodom na tržno gospodarstvo ja podjetništvo postalo pomemben dejavnik gospodarskega razvoja in rasti v Sloveniji. Trg je postal odprt za konkurenco in na star način organizirano gospodarstvo, v katerem je prevladovalo malo velikih podjetij, ki so bila usmerjena na notranji trg, ni moglo obstati. Ta podjetja so imela v primerjavi z mednarodno konkurenco previsoke stroške. Zaradi svoje velikosti so bila preokorna in premalo fleksibilna, pa tudi kakovost izdelkov ni bila ustrezna za zahteve trga. Proizvodnja ni bila usklajena s povpraševanjem. Vse to je privedlo do razpadanja velikih podjetij in do zmanjševanja zaposlenosti v teh podjetjih, opuščanja vrste proizvodnje in preusmerjanja na zunanje trge. Na drugi strani pa so množično nastajala majhna nova podjetja, ki so bila sposobna izkoristiti poslovne priložnosti v novih razmerah (Ruzzier idr. 2008, 28–29).

Veliko ljudi pa je bilo prisiljenih na novo samostojno podjetniško pot zgolj zato, ker so izgubili zaposlitev. K podjetništvu nagnjeni ljudje so začeli ustanavljati svoja podjetja, da bi uresničili poslovne zamisli, ki jih v prejšnjem sistemu niso mogli. V prvih letih prehoda na nov ekonomski sistem se je namreč zelo zmanjšalo število zaposlenih v velikih in srednjih podjetjih. Izgube okoli 250.000 delovnih mest v srednjih in velikih podjetjih pa niti hitro nastajajoča nova majhna podjetja niso mogla takoj nadomestiti. Leta 1993 se je rast brezposelnosti vendarle zaustavila (Ruzzier idr. 2008, 28–29).

Brez nastanka sektorja malih podjetij, predvsem tistih z do 50 zaposlenimi, bi Slovenija ob odprtem gospodarstvu, ki je prisililo velika podjetja, da so racionalizirala zaposlitev, imela danes zelo visoko brezposelnost. To se je zgodilo v mnogih gospodarstvih nekdanje Sovjetske zveze, kot sta Moldavija in Gruzija. Tam je stopnja brezposelnosti petdeset in več odstotna predvsem zato, ker se sektor malih podjetij ni razvil (Ruzzier idr. 2008, 28–29).

Mala podjetja so pripomogla tudi k povečanju učinkovitosti in poslovni utrditvi velikih podjetij. Ker so skrbela za področje drobnih poslovnih storitev, je bilo večjim podjetjem omogočeno osredotočenje na ključno proizvodnjo in s tem na znižanje stroškov in povečanje kakovosti. Na ta način so se lahko uveljavila na svetovnem trgu. Leta 1999 se je prvič zgodilo, da so skupni dobički podjetij presegli skupne izgube podjetij. Kasneje so ta podjetja rasla in preraščala v srednja in velika. V nadaljevanju bo treba razvoj podjetništva usmeriti predvsem v ustvarjanje in razvoj proizvodenj z visoko dodano vrednostjo. Dosedanji razvoj podjetništva je bil predvsem usmerjen v proizvodne in storitvene dejavnosti, ki smo jih v prejšnji gospodarski strukturi pogrešali. Šlo je predvsem za delovanje na domačem trgu. Vse to je zadoščalo za 4 % rast gospodarstva. Če pa želimo v prihodnje doseči višje stopnje rasti, denimo 6–7 % rast, bo treba prepoznati in izkoristiti globalne tržne niše z visoko dodano vrednostjo (Ruzzier idr. 2008, 28–29).

Vedno večjo vlogo bo igralo tudi prevzemanje obstoječih podjetij s strani obstoječega managementa ali pa s strani zunanjih managerjev. Sposobni in podjetniško usmerjeni managerji se lahko v takih primerih odločijo za spremenjeno strateško usmerjenost podjetja in na ta način prispevajo k prenovi obstoječih podjetij ter pospešijo razvoj novih proizvodov in postopkov ter organizacijskih prijemov (Ruzzier idr. 2008, 28–29).

Za to višjo stopnjo v razvoju podjetništva, na kateri želimo predvsem hitro rastoča podjetja z visoko dodano vrednostjo, se zahteva več kot povprečno znanje, in sicer tako na managerskem kot na tehničnem področju, ugodnejše okolje za razvoj podjetništva in učinkovito infrastrukturo (Ruzzier idr. 2008, 28–29).

Kot smo videli v prejšnjem poglavju, je bila v Sloveniji za razliko od ostalih vzhodnoevropskih držav v času po 2. svetovni vojni obrt v zasebnem sektorju gospodarstva in v gospodarski strukturi vseskozi navzoča. Odnos države in javnosti do zasebnega malega gospodarstva je bil bolj pozitiven navkljub pomanjkanju ustreznih razvojnih spodbud za hitrejši razvoj podjetništva. Lahko rečemo, da sta kljub usmeritvam prejšnjega sistema in negativnemu prizvoku, ki so ga bili deležni tedanji podjetniki (obrniki v samostojnih in skupnih obratovalnicah), podjetništvo in s tem podjetniški duh v Sloveniji obstajala in se uspešno razvijala (Pšeničny idr. 2000, 34–39).

Podjetništvo ima mnogo obrazov in je različno privlačna karierna izbira za posameznike v različnih življenjskih in družbeno-socialnih okoliščinah. V zgodnji podjetniški aktivnosti v večini gospodarstev prevladuje starostna skupina posameznikov, starih od 25 do 34 let ali od 35 do 44 let. V teh dveh starostnih skupinah so si posamezniki najverjetneje že pridobili zelena izobrazbo in nekaj delovnih izkušenj, kar jim predstavlja dobro osnovo za prepoznavanje potencialno obetavnih podjetniških priložnosti. Hkrati je to starostno obdobje še vedno toliko zgodnje v življenju posameznika, da v primeru neuspeha pušča obilo alternativnih načinov ustvarjanja dohodka (Rebernik idr. 2016).

Zaskrbljujoče je upadanje deleža najmlajše starostne skupine v Sloveniji, torej skupine od 18 do 24 let, ki se dogaja že tretje leto zapovrstjo (s 17,5 % v letu 2016 na zgolj 5,18 % v letu 2018) in katere delež je zdrsil daleč pod povprečje vseh treh proučevanih skupin držav. Ti dve starostni skupini (od 25 do 34 let in od 18 do 24 let) izkazujeta tudi največje odstopanje v primerjavi z drugimi državami ali skupinami držav. Ali Slovenija izgublja potencial najmlajših ali pa je zabeležen padec preprosto posledica alternativnih zaposlitvenih možnosti, ki so bile na voljo mladim zaradi predhodne konjunktore in visoke gospodarske rasti, iz podatkov ni razvidno (Rebernik idr. 2016).

Podjetniška aktivnost mladih je ena izmed alternativ za njihov vstop na trg dela. Participacija mlajših na trgu dela se je v zadnjih letih povečala, na kar poleg večje gospodarske aktivnosti vplivajo tudi demografska gibanja in ukrepi. Od leta 2013 se delovna aktivnost mladih povečuje. Slovenija odstopa tudi po deležu ustaljenih mladih podjetnikov. Prikaz petletnega gibanja podjetniške aktivnosti mladih skozi tri stopnje življenjskega cikla (nastajajoči, novi in ustaljeni podjetniki) nakazuje zelo veliko zmanjševanje deleža nastajajočih podjetnikov. Z vidika prihodnje podjetniške aktivnosti je ta trend zaskrbljujoč, saj gre za prvo stopnjo v podjetniškem procesu, ki bo imela najmočnejši vpliv na celotno podjetniško aktivnost v prihodnjih letih. Ta padec se že zrcali tudi v podatkih za leto 2018, ko v skupini ustaljenih podjetnikov nismo identificirali nikogar iz najmlajše starostne skupine (od 18 do 24 let) (Rebernik idr. 2016).

Motivacija za podjetništvo nakazuje, v kolikšni meri se posamezniki lotevajo podjetniških izzivov zaradi zaznane priložnosti ali zaradi nuje, ker nimajo druge alternativne možnosti. Podatki so v primerjavi s preteklimi leti za Slovenijo precej manj ugodni. Če se je povprečni

delež podjetništva iz nuje v Evropi zmanjšal s 24,1 % na 19,8 %, smo v Sloveniji v letu 2018 zabeležili porast te podjetniške aktivnosti, ki je praviloma manj inovativna in manj usmerjena v rast in zaposlovanje, s 24,2 % na kar 32,8 %. Več podjetništva iz nuje izkazujeta le še Rusija (51,1 %) in Bolgarija (34,8 %), najmanj nastajajočih in novih podjetnic zaradi nuje pa sta imela Švedska (1,3 %) in Luksemburg (4,2 %) (Rebernik idr. 2016).

Vsako gospodarstvo je tudi del globalnega gospodarstva, zato je pomembno, da poskušamo razumeti, kako lahko internacionalizacija poslovanja prispeva k rasti podjetij in posledično celotnega gospodarstva. Pri tem se morajo podjetniki proaktivno soočiti z odkrivanjem in izkoriščanjem priložnosti v povezavi s tujimi trgi, kar je povezano s številnimi tveganji, istočasno pa tudi s potencialno rastjo podjetja. S stopnjo internacionalizacije zgodnje podjetniške aktivnosti, ki je tesno povezana z rastjo in konkurenčnostjo podjetij, merimo podjetniške navdihe nastajajočih in novih podjetnikov po izvozu izdelkov ali storitev. Ocena zajema tako neposredni izvoz kakor tudi morebitno internetno prodajo v tujini ter nakupe tujcev v proučevani državi. Analiza za Slovenijo kaže, da je leta 2018 delež nastajajočih in novih podjetij, ki menijo, da je več kot 25 % kupcev njihovih izdelkov ali storitev iz tujine, znašal 29 % (42 % v letu 2017), kar je malo več kot v posameznih skupinah. Najvišje stopnje internacionalizacije (več kot 25 % kupcev v tujini) med nastajajočimi in novimi podjetniki v evropskih državah so bile izmerjene v Luksemburgu (47 %), Avstriji (43 %) in na Hrvaškem (40 %), najnižje stopnje internacionalizacije pa v Rusiji (2 %), na Poljskem (3 %) in v Bolgariji (7 %) (Rebernik idr. 2016).

Slovenski podjetniki so že tradicionalno zelo mednarodno usmerjeni, kar kažejo tudi rezultati raziskave. K temu jih sili majhnost slovenskega trga, ki je še posebej omejujoča na zelo nišnih trgih. Določena inovacijsko gnana slovenska podjetja tako na slovenskem trgu sploh ne ustvarjajo omembe vrednega obsega poslovanja, ampak so skoraj v celoti usmerjena na mednarodne trge. Svojo dejavnost ohranjajo v Sloveniji, ker so tukaj doma ustanovitelji, ker je domače okolje pomemben vir talentiranih posameznikov in zanesljivih sodelavcev in ker so lahko razvili kritično maso raziskovalno-razvojnih, proizvodnih in drugih poslovnih kapacitet. Pomembno je zavedanje, da lahko ta podjetja svoje aktivnosti deloma ali v celoti preselijo tudi v druga poslovna okolja, s čimer bi Slovenija izgubila njihov prispevek k ustvarjanju kakovostnih delovnih mest v Sloveniji. Zaradi tega je ključno, da država nadaljuje s procesi izboljšav poslovnega okolja in na ta način podpre najambicioznejša podjetja, da jim zaradi negativnih vplivov poslovnega okolja ne bi upadel zagon za rast in inovativnost (Rebernik idr. 2016).

4 POSPEŠEVALNO OKOLJE ZA PODJETNIŠTVO

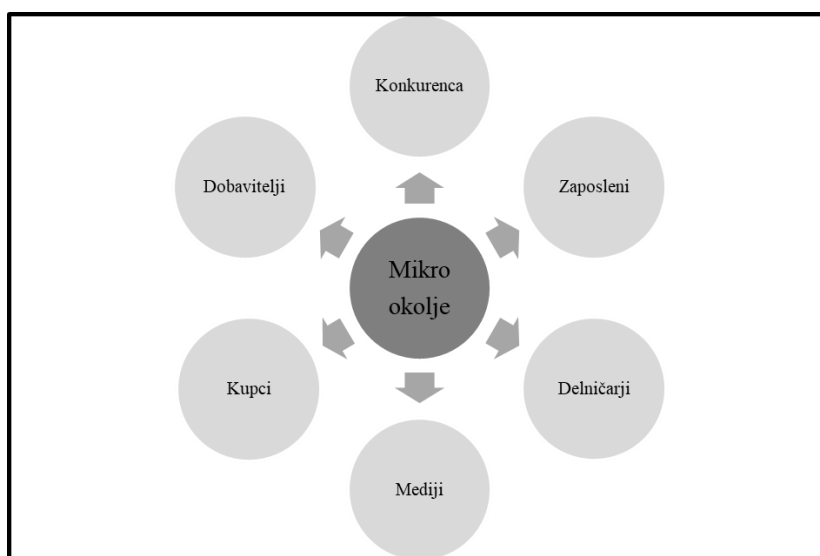
Na poslovanje vsakega podjetja vpliva nešteto dejavnikov, trdijo na spletni strani Mageplaza (2020). Z drugimi besedami, organizacija kot taka nikoli ne more obstajati in deluje »v vakuumu«. Je del večje družbe, imenovane poslovno okolje. Na splošno lahko to okolje razdelimo v dve kategoriji. Prva je mikrookolje. Ta kategorija vpliva na funkcionalnost posameznega podjetja. Naslednja kategorija je makrookolje, ki vpliva na delovanje vseh obstoječih poslovnih subjektov.

Surbhi (2020) razlaga, da medtem ko mikrookolje neposredno vpliva na poslovne dejavnosti, je makrookolje splošno okolje, ki vpliva na vse poslovne skupine na splošno. Pomembno je poznati poslovno okolje, da bi razumeli vpliv njegovega delovanja na podjetja.

V Mageplaza (2020) trdijo, da sta obe kategoriji dejansko različni, vendar sta obe bistveni za razumevanje, če želijo podjetniki resnično videti svoje podjetje v njegovem celotnem kontekstu. Podjetniki morajo biti dobro seznanjeni s poslovnim okoljem, da mu lahko sledijo in razumejo, kako različni dejavniki vplivajo na njihovo podjetje.

4.1 Vpliv mikro in makrookolja na podjetništvo

Farooq (2016) navaja, da mikrookolje tvorijo posamezniki in dejavniki, ki lahko neposredno vplivajo na poslovanje podjetja ter njegovo sposobnost, da služi strankam. Med dejavnike mikrookolja spadajo: dobavitelji storitev/izdelkov, podjetje samo, posredniki za trženje, potrošniki in konkurenti v istem poslu. Spremembe v mikrookolju lahko večino časa nadzoruje podjetje samo, vendar pa obstajajo nekateri mikrookoljski dejavniki, ki jih podjetje ne more nadzorovati.



Slika 1: Mikrookolje

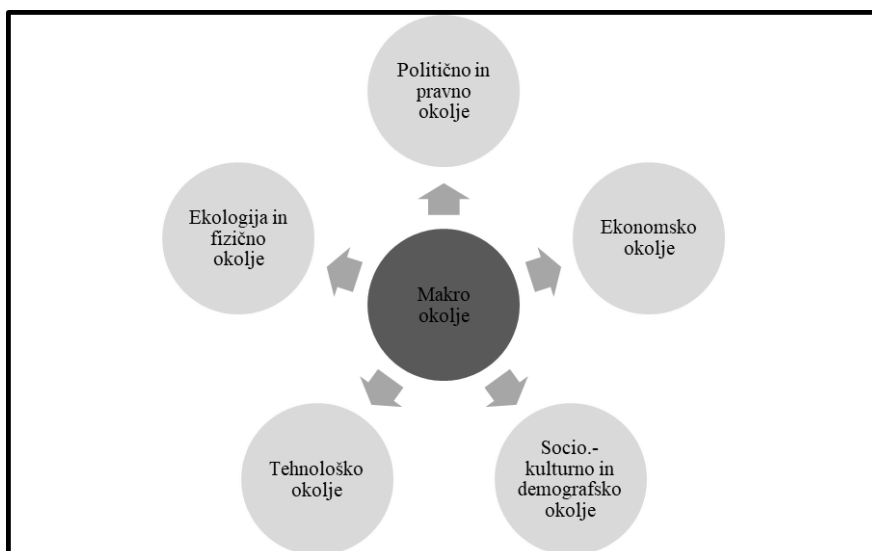
Vir: Surbhi 2020.

Mikrookolje vključuje (Mageplaza 2020):

- Kupce: Vrsta kupcev, ki jih določeno podjetje (izdelki, storitve) privlači, in razlogi za nakup izdelka bodo močno vplivali na način ustvarjanja trženjskih kampanj. Stranke podjetja so lahko zasebni kupci in podjetja (lokalna in mednarodna).
- Dobavitelje: Če je dobavitelj določenega izdelka največji ali celo edini, bo zagotovo imel velik vpliv na uspešnost podjetja.
- Prodajalce: Če se podjetje odloči za prodajo izdelka prek tretjega prodajalca ali posrednikov, kot so veletrgovci in prodajalci, bo uspeh trženja zelo odvisen od njih. Če ima določen prodajalec na drobno močan ugled, bo to prenesel tudi na njegov izdelek.
- Konkurenco: Logično je, da je vsako podjetje, ki prodaja enak ali podoben izdelek, konkurenca na trgu. Njihova prodaja in obstoječe trženjske strategije so torej izjemno pomembne. Podjetja si morajo odgovoriti na različna vprašanja, na primer, kako izdelek konkurence in njegova cena vplivata na njihovega in kako lahko to izkoristijo, da bi dobili prednost pred njimi.
- Širšo javnost: Vsaki poslovni organizaciji je v največjem interesu, da ugoti širši javnosti. Vsak korak, ki ga naredi, je treba pogledati tudi z vidika javnosti. Izjemno pomembno je vedeti, kako določena dejanja vplivajo na druge, saj je njihovo mnenje lahko tisto, kar podjetje pripelje k uspehu ali ga odmakne stran od njega.
- Mikro okolje je skupek vseh vplivov, ki so blizu podjetja, trdi Surbhi (2020). Ti vplivi so zelo značilni samo za posamezno podjetje. Vplivajo lahko na uspešnost in vsakodnevno poslovanje podjetja, vendar le kratkoročno.

Kaj je makrookolje?

Makrookolje je stanje, ki obstaja v celotnem gospodarstvu in ne samo v določenem sektorju ali regiji. Makrookolje na splošno vključuje trende v bruto domačem proizvodu (v nadaljevanju BDP), inflaciji, zaposlenosti, porabi ter denarni in fiskalni politiki. Makrookolje je tesno povezano s splošnim poslovnim ciklom in ne z uspešnostjo posameznega poslovnega sektorja (Liberto 2020).



Slika 2: Makrookolje

Vir: Surbhi 2020.

Dejavniki makrookolja so (Mageplaza 2020):

- Ekonomski dejavniki: Sem prištevamo vrsto elementov: BDP, inflacijo, obrestne mere, kupno moč prebivalstva, cenovno politiko, naložbe, kredite, davke, stopnjo zaposlenosti in še mnoge druge. V bistvu lahko samo nacionalno gospodarstvo vpliva na dva bistvena vidika – raven proizvodnje določenega podjetja in postopek odločanja strank.
- Naravno okolje: Vsako podjetje mora upoštevati tudi naravno okolje in njegove vire. Obstajajo takšni, ki jih je možno obnoviti, in viri, ki jih ne moremo obnavljati. Oba dejavnika sta močno povezana s proizvodnjo.
- Politično in pravno okolje: Trg se razvija v skladu s političnim in pravnim okoljem na različnih področjih. To pomeni, da mora biti vsako podjetje na tekočem z načinom delovanja političnih institucij in zakonodaje ter pravnimi okviri, ki določajo delovanje pravnih in fizičnih oseb v državi, da lahko sprejema prave odločitve.
- Kulturno okolje: Nenazadnje je ključno razumeti, da lahko izdelek, ki ga podjetja vpelje na trg, močno vpliva na družbo, kulturno okolje pa vpliva na delovanje človeka in na njegovo prilagajanje okolju. Podjetje mora na primer ukiniti prakse, ki bi lahko škodovale okolju in družbi, ter s tem pokazati, da je družbeno odgovorno.

Ključni poudarki (Mageplaza 2020):

- makrookolje se nanaša na širše stanje gospodarstva v primerjavi s posebnimi trgi,
- na makrookolje lahko vplivajo BDP, fiskalna politika, denarna politika, inflacija, stopnja zaposlenosti in potrošnja potrošnikov,
- stanje makrookolja vpliva na poslovne odločitve o stvareh, kot so poraba, zadolževanje in vlaganje.

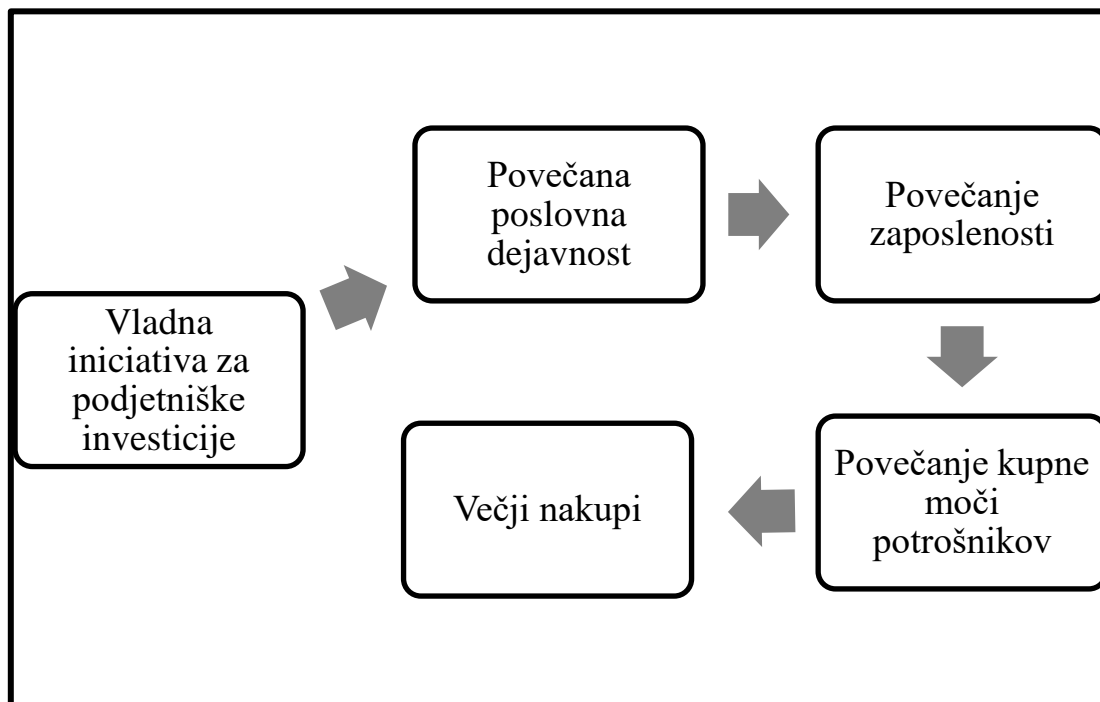
Obseg vpliva makrookolja je odvisen od tega, koliko poslovanja podjetja je odvisnega od zdravja celotnega gospodarstva. Makrookolje močno vpliva na ciklične industrije, medtem ko

so osnovne industrijske panoge manj pod vplivom. Na panoge, ki so močno odvisne od kredita za financiranje nakupov in poslovnih naložb, močno vplivajo spremembe obrestnih mer in globalni finančni trgi (Mageplaza 2020).

Makrookolje lahko neposredno vpliva tudi na sposobnost in pripravljenost potrošnikov za porabo. Nihanja potrošniške potrošnje lahko močno vplivajo na industrijo luksuznega blaga in potrošno blago z velikimi vstopnicami. Odzive potrošnikov na široko makrookolje podjetja in ekonomisti pozorno spremljajo kot merilo zdravja gospodarstva (Mageplaza 2020).

Kot ugotavlja avtorica Kovač (2005, 27), mora država skrbeti za ustrezno pravno, komunalno, podjetniško-inovacijsko, finančno in intelektualno infrastrukturo. Pri tem je pomembno, da s svojim delovanjem sproži proces poslovne dejavnosti, ki potem teče dalje ter se producira in širi z lastno dinamiko, tako da ni treba nenehno dovajati nadaljnje pomoči države.

Glas in Pšeničny (2000, 46) sta to ponazorila s spodnjo sliko.



Slika 3: Vloga države pri spodbujanju podjetništva

Vir: Glas in Pšeničny 2000, 46.

Ključne razlike med mikrookoljem in makrookoljem po Surbhi (2020) so:

- mikrookolje je okolje, ki je v neposrednem stiku s podjetjem. Okolje, ki ni specifično za določeno podjetje, lahko pa vpliva na delovanje vseh poslovnih skupin, je znano kot makrookolje,
- dejavniki mikrookolja vplivajo samo na določeno podjetje, makrookoljski dejavniki pa na vse poslovne subjekte,

- dejavnike mikrookolja lahko nadzoruje podjetje, vendar samo do določene mere, medtem pa makroekonomske spremenljivke niso obvladljive,
- elementi mikrookolja vplivajo na podjetje neposredno in stalno, kar je ravno v nasprotju z makrookoljem.

4.2 Podjetniški ekosistem

Podjetniški ekosistem, razlaga Hayes (2020), je mreža organizacij, ki sodelujejo pri nastanku določenega izdelka ali storitve s pomočjo konkurence in sodelovanja. Namen tega je, da vsak deležnik v ekosistemu deluje in vpliva na druge, kar ustvarja nenehno razvijajoče se odnose, v katerih mora biti vsak člen prilagodljiv, da lahko preživi, kot je to v biološkem ekosistemu.

Hayes (2020) trdi, da poslovni ekosistem pravzaprav sestavlja mreža medsebojno povezanih podjetij, ki dinamično komunicirajo med seboj s konkurenco in s sodelovanjem za rast prodaje in preživetje. Ekosistem vključuje dobavitelje, distributerje, potrošnike, vlado, procese, izdelke in konkurente. Ko ekosistem uspeva, to pomeni, da so udeleženci razvili vzorce vedenja, ki poenostavljajo pretok idej, talentov in kapitala skozi sistem.

Hayes (2020) navaja, da ekosistemi ustvarjajo močne ovire pri vstopu na trg za novo konkurenco, saj morajo potencialni udeleženci ne samo podvojiti ali izboljšati osnovni izdelek, temveč morajo tekmovati tudi s celotnim sistemom neodvisnih pridruženih podjetij in dobaviteljev, ki tvorijo mrežo. Članom poslovnega ekosistema so na voljo mehanizmi za izkoriščanje tehnologije, doseganje odličnosti na področju raziskav in poslovne usposobljenosti ter učinkovito konkurenco drugim podjetjem. Nekateri drugi cilji poslovnega ekosistema vključujejo (Hayes 2020):

- spodbujanje novega sodelovanja za reševanje naraščajočih družbenih in okoljskih izzivov,
- izkoriščanje ustvarjalnosti in inovativnosti za znižanje proizvodnih stroškov ali omogočanje doseganja novih kupcev svojim članom,
- pospeševanje učnega procesa za učinkovito sodelovanje in izmenjavo spoznanj, veščin in strokovnega znanja,
- ustvarjanje novih načinov za reševanje temeljnih človekovih potreb in želja.
- Na spletni strani Entrepreneur scan (b. 1.) je navedeno, da mora za uresničitev rasti in inovacij ekosistem podjetnikov dobro delovati. Tak »podjetniški ekosistem« je interaktivna mreža akterjev, ki vplivajo drug na drugega in na možnosti preživetja ustvarjalca poslovne ideje in njegovega podjetja v regiji ali državi. Poleg tega ustvarjanje vrednosti iz podjetništva vključuje (Entrepreneur scan b. 1.):
- pristojnosti lastnika – upravitelja,
- omrežja,
- formalne podporne organizacije,
- človeški kapital,
- kulturo,

- nova znanja in
- financiranje.
- Izziv je dovoliti, da se vsi ti elementi medsebojno dopolnjujejo tako, da skupaj zagotavljajo večjo vrednost. Ekosistem podjetništva je torej zapleten. Bistvenega pomena niso samo podatki na makroekonomski ravni, temveč tudi na ravni posameznika. Na primer podjetniško vedenje, stopnje ambicioznosti in spretnosti ustanoviteljev podjetja (Entrepreneur scan b. l.).

4.3 Podporno okolje za podjetništvo v Sloveniji

Podjetja morajo imeti sposobnost prilagajanja stalnim spremembam v svetu, če želijo ohraniti ali povečati svojo konkurenčnost. V prvi vrsti je iniciativa na podjetjih samih. Predvsem je to izziv celotnemu managementu in vsem zaposlenim. Pomembno vlogo pri vsem tem pa ima tudi država. Njena vloga na tem področju je pravzaprav dvojna. Zagotoviti mora konkurenčno in stabilno ekonomsko okolje, hkrati pa voditi aktivno politiko usposabljanja podjetij in njihovega spodbujanja k čim hitrejšemu prilagajanju strukturnim spremembam. Država dobesedno oblikuje trge za določene dobrine, v tem primeru znanja, ki v danem trenutku še ne obstajajo. Nikakor ne nadomešča tržnega mehanizma, pač pa z razvojnimi programi ustvarja trg za nova znanja in povpraševanje po teh znanjih. To lahko stori na več načinov. Lahko denimo nudi pomoč v raznih programih usposabljanja, s katerimi povezuje najnovejše tuje znanje z domačim, tako ta spodbuja internacionalizacijo podjetij, povezave podjetji s strateškimi partnerji itd. Država v teh primerih torej pospešuje določene procese, do katerih sploh ne bi prišlo ali pa bi prišlo z zamudo (Ruzzier idr. 2008, 30–31).

Podporo vlade lahko v grobem delimo na »trde« in »mehke« oblike. Med trde oblike štejemo razne vrste finančnih instrumentov, kot so zagotavljanje posojil za nakup zemljišč ali poslovnih prostorov po ugodni ali celo subvencionirani obrestni meri. Med mehke oblike pa štejemo različne podporne storitve, svetovalne programe in možnosti usposabljanja ali izobraževanja. Omenili smo že, da razvoj podjetništva vpliva na zmanjševanje brezposelnosti. Ker se veliko držav EU sooča s tem problemom, predvsem brezposelnostjo mladih in žensk, so v zadnjem času zelo pogosti programi spodbujanja podjetništva, ki so namenjeni prav mladim in ženskam (Ruzzier idr. 2008, 30–31).

MSP se v svojem delovanju vse prepogosto srečujejo z regulacijskim in administrativnim okoljem, zaradi česar imajo težave. Največkrat gre za visoke administrativne stroške, za zapletene birokratske postopke ter celo za prepovedi nekaterih aktivnosti. Države se morajo nato odzvati in zmanjšati ovire za nastanek MSP. Države morajo poskrbeti tudi za promocijo razvoja podjetništva, za vzpodbujanje reform davčnega sistema in boljši dostop do informacij in trgov (Ruzzier idr. 2008, 30–31).

Slovenska MSP se pri svojem delovanju še vedno srečujejo s številnimi ovirami. Res pa je, da država v zadnjem času dokazuje, da se teh ovir zaveda, in jih poskuša odpravljati. Slovenija je sicer v zadnjih letih dosegla pozitivne gospodarske rezultate, vendar obstoječa gospodarska struktura Sloveniji še vedno zagotavlja stabilnega konkurenčnega položaja v pogojih globalne konkurence. V industriji namreč še vedno prevladujejo tradicionalne gospodarske panoge (tekstilna, oblačilna, kovinska in transportna oprema) z nizko dodano vrednostjo. Relativno nizek delež dela in kapitala pa je v dejavnostih z visoko dodano vrednostjo, ki danes veljajo za nosilke gospodarskega razvoja (računalniška in pisarniška oprema, komunikacijska oprema in polprevodniki). Poleg tega so novo nastala podjetja v glavnem precej majhna, večina izmed njih se razvija in raste počasi, delež malih podjetij v tehnološko intenzivnih dejavnostih pa je premajhen. Slovenija mora zato pospešiti proces usmerjenega razvoja. Ključna dejavnika konkurenčnih prednosti v globalni konkurenci sta namreč podjetništvo in širjenje inovacij, ki slonita na izkoriščanju novih tehnologij. Te namreč bistveno povečajo hitrost, s katero se proizvodi in nove storitve pojavljajo na trgu (Ruzzier idr. 2008, 30–31).

Izkušnje uspešnih držav dokazujejo, da je visoka gospodarska rast odvisna predvsem od treh dejavnikov. Prvič, posamezniki morajo biti pripravljeni za tvegano vlaganje v inovativne projekte. Drugič, podjetja morajo biti pripravljena na prestrukturiranje in s tem na zmanjševanje stroškov ter hkrati povečevanje proizvodnje in zaposlitvene fleksibilnosti. Tretjič, omogočen mora biti prenos znanja z univerz in raziskovalnih inštitutov v proizvodnjo ter nastati morajo finančne inštitucije, specializirane za financiranje zelo tveganih naložb (Ruzzier idr. 2008, 30–31).

Na osnovi zgoraj navedenih izkušenj je Ministrstvo za gospodarstvo oblikovalo proaktivno industrijsko politiko, ki s svojimi progami prispeva k pospeševanju gornjih treh dejavnikov gospodarske rasti v Sloveniji. Že s sprejemom Zakona o podjetjih leta 1988 in razpadom večjih slovenskih podjetij po 1990 se je struktura podjetij začela spreminjati v prid MSP. Leta 1991 je bil sprejet Zakon o razvoju malega gospodarstva, ki je omogočal tudi ustanovitev Javnega sklada za razvoj malega gospodarstva (v nadaljevanju JSMG). Njegova osnovna dejavnost je ponudba ugodnih bančnih kreditov. Od leta 1996 do leta 2003 je JSMG podprl skoraj 1.200 projektov, kar je omogočalo odprtje skoraj 4.000 delovnih mest. Predvideni so še novi viri v obliki donacij ali sredstva občinskih skladov za spodbujanje malega gospodarstva. V letu 1992 je bil ustanovljen tudi Pospeševalni center za malo gospodarstvo (v nadaljevanju PCMG). Med drugim koordinira in krepi kakovost storitev pospeševalne mreže za malo gospodarstvo, koordinira strokovno pomoč delovanja sekcij za podporo podjetništvu, zbira podatke in informacije ter jih redno distribuira uporabnikom, podpira programe za podjetništvo in promocijo podjetniške kulture, izvaja vladne programe spodbujanja podjetništva in podobno. Omenimo še regionalne pospeševalne centre (v nadaljevanju RPC) ter lokalne pospeševalne centre (v nadaljevanju LPC), ki podjetnikom zagotavljajo ustrezne informacije in storitve tudi na regionalni in lokalni ravni, slovensko podjetniško-inovativno mrežo (v nadaljevanju SPIM), ki povezuje inovativne podjetnike in Euro info centre (Ljubljana, Maribor, Koper), ki nudijo

informacije in pomoč pri mednarodnem vključevanju slovenskih podjetnikov na trge EU v okviru mednarodnih projektov (Ruzzier idr. 2008, 30–31).

Na pravi razmah podjetništva v začetku 90. let kažejo tudi statistični podatki. Od leta 1990 do leta 1994 se je število gospodarskih subjektov povečalo za 64 %, vendar se taka rast ni nadaljevala. Za to obstajajo številni razlogi, in sicer so se tržne niše na omejenem slovenskem trgu zapolnile, večja podjetja so s prestrukturiranjem ponovno zaživela, značilen je bil premajhen dotok tujega kapitala, velike trgovske družbe so odvzele prostor malim trgovcem in nenazadnje je bila tudi državna politika razvoja MSP pomanjkljiva (Ruzzier idr. 2008, 30–31).

4.4 Stanje na področju podjetništva v Kočevju

Kot je ugotavljala Lautar (2002) je bilo že od 80. let prejšnjega stoletja v občini Kočevje čutiti močan upad gospodarskih dejavnosti, ki pa se je z osamosvojitvijo še povečal in s postopnim umiranjem velikih podjetij pripeljal do izjemno visoke stopnje brezposelnosti. Izguba nekdanjih trgov ter neustrezno upravljanje obstoječih podjetij sta povzročila postopno selitev velikega števila kadrov v Ljubljano in ostala, relativno manj oddaljena mesta. Poleg tega pa je bila velika večina zaposlenih v kovinskopredelovalni in tekstilni industriji prisiljena prekvalificirati se in se s tem prilagoditi obstoječim potrebam na trgu dela. Tako stanje je z manjšim, skoraj neopaznim napredkom v gospodarstvu trajalo dobrih 20 let in ves ta čas smo beležili vedno nova zapiranja nekoč uspešnih in renomiranih podjetij. Kot je razvidno iz javno dostopnih evidenc (AJPES), je bilo v letih vse do 2015 mogoče v Kočevju zabeležiti negativne trende v večini merjenih kategorij (število gospodarskih družb, zaposlovanje, čisti prihodki od prodaje, sredstva, poslovni izid, povprečna plača, neto dodana vrednost na zaposlenega), povezanih s stanjem gospodarstva. Opazna pa je bila tudi splošna apatija večine prebivalstva glede nastalega stanja in možnosti, da bi se trendi obrnili na boljše. To stanje se je odražalo tudi med mladimi, ki so močno povzeli dva v družbi pogosto izrečena stavka: »V Kočevju nič nimamo.« in »V Kočevju se nič ne izplača.«.

Preglednica 2: Stopnja registrirane brezposelnosti v občini Kočevje

Stopnja registrirane brezposelnosti – občina Kočevje	Stopnja (%)
December 2012	21,7
December 2013	23,6
December 2014	23,7
December 2015	23,9
December 2016	20,9
December 2017	18,8
December 2018	15,3

Vir: Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje b. l.

Po podatkih, dostopnih na AJPES (2020), je upadalo tudi število zaposlenih in tak trend je zabeležen v največji meri med letoma 2012 in 2015, pozitiven trend v zaposlovanju pa je zaznati od leta 2016 naprej. V teh letih je s poslovanjem prenehalo tudi nekaj zadnjih, večjih podjetij, ki so v preteklosti zaposlovala med 500 in 1.000 oseb, kar je pomembno vplivalo na splošno gospodarsko klimo in gospodarske kazalnike. Iz podatkov na AJPES je tudi razvidno, da so si najhitreje opomogla majhna in mikropodjetja, ki so zaradi tega izjemno pomemben dejavnik stanja gospodarstva v občini Kočevje. Takšna podjetja so veliko bolj fleksibilna od velikih in proaktivna pri pridobivanju poslov, saj so v veliki večini v zasebni lasti.

Za spremembo stanja v gospodarstvu je bilo treba v občini Kočevje angažirati vse, ki bi lahko kakorkoli prispevali pri izboljšanju stanja, kar je s tem prineslo tudi povezovanje sosednjih občin in nastanek programa *Pokolpje* ((Pokolpje, poslovna priložnost b. l.). To je bil eden od ključnih trenutkov za nastanek bolj konkretnih ukrepov za pomoč pri razvoju gospodarstva. Občina Kočevje je za izvajanje teh ukrepov angažirala svoji dve razvojni agenciji: Podjetniški inkubator Kočevje in Razvojni center Kočevje Ribnica, ki ju bomo predstavili v nadaljevanju. Pomemben ukrep Občine Kočevje pa je tudi vsakoletni razpis nepovratnih sredstev za pomoč pri razvoju gospodarstva, ki ga ta zagotavlja iz lastnega proračuna.

4.4.1 Podjetniški inkubator Kočevje

Podjetniški inkubator Kočevje je delujoča podporna institucija, ki v regiji omogoča ugodnejše pogoje najema prostorov in ponudbo nabora upravnih in intelektualnih storitev za podjetja v inkubatorju. Osnovna dejavnost inkubatorja je pomoč pri delovanju novih podjetij na način, da se zagotovi tako fizična (ustrezni prostori) kot intelektualna infrastruktura. Tako aktivnosti, ki opredeljujejo Strategijo delovanja Podjetniškega inkubatorja Kočevje in naslavljajo zunanje okolje, aplicirajo v notranjem okolju inkubatorja kot način delovanja in upravljanja. S takim načinom delovanja v regiji izgrajujejo potrebno okolje za pripravo projektov, saj so sedanje kapacitete razpršene in ne omogočajo zadostne podpore pri pripravi kakovostnih projektnih predlogov, s katerimi želijo nosilci razvojnih vsebin angažirati nacionalna sredstva ali javna sredstva EU (Podjetniški inkubator Kočevje 2015).

Poslanstvo Podjetniškega inkubatorja Kočevje je v vzpostavitvi osrednje subregionalne podjetniške enote, ki bo v regiji spodbujala razvojne aktivnosti in postaja most med raziskovalno-razvojnimi okoljem, razvojnimi potrebami in resursi v regiji. Poleg tega je poslanstvo inkubatorja še (Podjetniški inkubator Kočevje 2015):

- ustvarjati motivacijo in klimo za razvoj podjetništva,
- nadgradnja znanja v posameznih sredinah,
- promocija samozaposlovanja,
- ustvarjati pozitivno podobo podjetnika,
- nuditi podjetnikom poglobljene informacije,
- ustvarjati nova delovna mesta v regiji,

- pomagati pri preobrazbi regionalnih potencialov.

4.4.2 Razvojni center Kočevje Ribnica

Razvojni center Kočevje Ribnica, d. o. o., družba za razvoj in svetovanje, je neprofitni d. o. o. in v tej obliki deluje od leta 2006, ko sta se združila Razvojni center Pokolpje, družba za razvoj in svetovanje, d. o. o., in Področni center za razvoj gospodarstva, d. o. o. Podjetje je nastalo z namenom pospeševanja gospodarstva na območju občin Kočevje, Kostel, Osilnica, Loški Potok, Sodražica, Ribnica, Velike Lašče in Dobropolje. Glavna dejavnost podjetja je spodbujanje podjetništva in razvoja lokalnega okolja. V podjetju je poleg direktorja zaposlenih še pet visoko izobraženih sodelavcev, in sicer na delovnem mestu podjetniški svetovalec – projektni vodja. S svojimi različnimi profili in znanji predstavljajo dobro osnovo in podporo pri izvajanju nalog (RC Kočevje Ribnica d. o. o. 2019).

4.4.3 Ukrepi občine Kočevje za pomoč pri razvoju podjetništva

Občina Kočevje od leta 2013 vsako leto razpisuje nepovratna finančna sredstva za pospeševanje razvoja gospodarstva na območju občine Kočevje. V letih od 2013 do 2019 je bilo malim, srednje velikim podjetnikom in samostojnim podjetnikom v občini Kočevje dodeljenih 719.514,10 evrov nepovratnih sredstev, kar je prikazano v preglednici 3.

Preglednica 3: Dodeljena sredstva po letih – vsi ukrepi skupaj

Leto	Dodeljena sredstva – vsi ukrepi skupaj
2013	24.000,00 €
2014	57.630,82 €
2015	87.883,27 €
2016	130.000,01 €
2017	160.000,00 €
2018	130.000,00 €
2019	130.000,00 €
Skupaj	719.514,10 €

Vir: Občina Kočevje b. l.a.

Največ sredstev se vsako leto namenja za ukrep »Spodbujanje začetnih investicij in investicij v razširjanje dejavnosti in razvoj«, v letih 2013–2019 je bilo s pomočjo tega ukrepa sofinanciranih skupaj 130 naložb podjetij. Za ta ukrep je občina v zadnjih sedmih letih namenila 494.760,03 evrov sredstev (Občina Kočevje b. l.a).

Naslednji pomemben ukrep je »Spodbujanje odpiranja novih delovnih mest in samozaposlovanja«. Z ukrepom je bilo v letih 2013–2019 skupaj sofinanciranih 57 novih delovnih mest, prejemnikom je bilo dodeljenih skupaj 137.269,78 evrov nepovratnih sredstev (Občina Kočevje b. l.a).

Poleg omenjenih dveh so z javnim razpisom razpisani še naslednji ukrepi (Občina Kočevje b. l.a):

- subvencije obrestnih mer za začetne naložbe in naložbe v razširjanje dejavnosti in razvoj,
- spodbujanje razvoja socialnega podjetništva,
- spodbujanje izobraževanja, usposabljanja in promocije na področju podjetništva,
- subvencioniranje najemnin poslovnih prostorov v zasebni lasti v ožjem mestnem jedru Kočevja.

Občina Kočevje k spodbujanju razvoja gospodarstva in posredno k nastajanju novih delovnih mest v še večji meri prispeva tudi posredno, z zagotavljanjem ugodnih pogojev za nove tuje in domače naložbe (Občina Kočevje b. l.a).

Oprostitev plačila komunalnega prispevka

Eden od ukrepov je oprostitve v celoti ali delna oprostitve plačila komunalnega prispevka za nove naložbe v gradnjo poslovnih objektov na območju občine Kočevje, skladno z *Odlok o programu opremljanja stavbnih zemljišč in merilih za odmero komunalnega prispevka na območju Občine Kočevje* (Uradni list RS, št. 11/2017), ki velja od 11. 3. 2017. Višina oprostitve je odvisna od števila novih delovnih mest, ki nastanejo z naložbo. Zavezanca se na njegovo pisno prošnjo v celoti ali delno oprosti plačila komunalnega prispevka za izgradnjo poslovnih objektov, če bodo v občini Kočevje zaradi izgradnje teh v roku treh let po pridobitvi gradbenega dovoljenja ustvarjena nova delovna mesta, in sicer (Občina Kočevje b. l.a):

- če bo ustvarjenih najmanj 25 novih delovnih mest, se vlagatelja lahko v celoti oprosti plačila komunalnega prispevka;
- če bo ustvarjeno najmanj 10 novih delovnih mest, se vlagatelju lahko oprosti do 90 % zneska plačila komunalnega prispevka;
- če bo ustvarjeno najmanj 5–9 novih delovnih mest, se vlagatelja lahko oprosti do 50 % zneska plačila komunalnega prispevka;
- če bo ustvarjeno najmanj 3–4 novih delovnih mest, se vlagatelja lahko oprosti do 30 % zneska plačila komunalnega prispevka.

Naložbe v poslovno-proizvodne in turistične objekte

Drugi ukrep so naložbe v nove poslovno-proizvodne objekte. V letu 2018 je občina za namen razširitve proizvodnje podjetja Kolektor Sikom, d. o. o., iz Idrije, ki trenutno najema poslovne

prostore na Trati XIV/8 in zaposluje 72 ljudi, dogradila proizvodno halo k obstoječemu objektu v velikosti 618,46 m² uporabnih površin (Občina Kočevje b. l.a).

Naložbe v Mladinski hotel Bearolg in Camp Jezero v mesto privabljajo več turistov, več turistov pa pomeni več prometa za lokalne ponudnike storitev in blaga, posledica česar je potreba po dodatnih zaposlitvah (Občina Kočevje b. l.a).

Nov podjetniški inkubator – začetek projekta v letu 2020

Zaradi pomanjkanja prostora v obstoječem Podjetniškem inkubatorju je Občina Kočevje sprejela odločitev, da pristopi h gradnji dodatnega, novega objekta, ki bo tej razvojni instituciji omogočil napredek in več prostora za razvoj mladih perspektivnih podjetij. Projekt izgradnje tega objekta bo v večjem delu financiralo MGRT, ostanek pa bo prispevala Občina Kočevje iz svojih proračunskih sredstev (Občina Kočevje b. l.a).

Komunalno opremljanje industrijske cone Lik 3

Občina je v letu 2018 komunalno opremila industrijsko cono Lik 3, s čimer je ustvarila ugodne pogoje za bodoče domače in tuje vlagatelje. V družbenem okolju je naložba izboljšala kakovost bivanja prebivalcev občine Kočevje, saj je naložba v občino privabila nova podjetja, obstoječim podjetjem pa je omogočila razširitev njihovih dejavnosti. Na ta način se bodo ustvarila nova delovna mesta in zmanjšala brezposelnost v občini (Občina Kočevje b. l.a).

Vključenost v program javnih del

Občina Kočevje se redno vključuje v program javnih del pri Zavodu RS za zaposlovanje, s čimer kot naročnik in v nekaj primerih tudi izvajalec javnih del omogoča zaposlitev težje zaposljivim skupinam ljudi (Občina Kočevje b. l.a).

Vključenost občine v program Pokolpje

Program spodbujanja regionalne konkurenčnosti omogoča povračilo prispevkov delodajalca in davčne olajšave delodajalcem za zaposlitev brezposelnih, za podjetja s sedežem na območju Pokolpja. Tako si podjetje povrne del stroškov za zaposlitev novih delavcev, ki so bili prijavljeni med brezposelnimi. Povrnjeni so plačani prispevki delodajalca v dejanski višini za obdobje enega leta. Obe spodbudi za zaposlovanje se seštevata, vendar pa skupna prejeta sredstva za spodbujanje zaposlovanja iste osebe ne smejo presegati najvišje dovoljene meje državnih pomoči, to je 50 % stroškov plače zaposlene osebe za posamezno leto. Davčne olajšave delodajalcem za zaposlitev brezposelnih izvaja Finančna uprava RS (v nadaljevanju FURS), povračilo prispevkov delodajalca za zaposlitev brezposelnih pa na Zavodu RS za

zaposlovanje in Javni razpis za spodbujanje začetnih investicij podjetij in ustvarjanja novih delovnih mest (Pokolpje b. l.).

Namen in cilji (Pokolpje b. l.):

- spodbujanje začetnih naložb podjetij na območju izvajanja programa,
- ustvarjanje novih delovnih mest,
- prestrukturiranje gospodarstva na območju v smeri dviga neto dodane vrednosti,
- spodbujanje razvoja novih izdelkov in tehnologij, storitev, tehnoloških in netehnoloških inovacij,
- spodbujanje razvoja turizma,
- popolnjevanje nezasedenega prostora v poslovnih in gospodarskih conah ter v opuščeni gospodarskih objektih, ki niso v funkciji.

Sofinanciranje projektov Regionalne regijske agencije RC Novo mesto (Pokolpje b. l.):

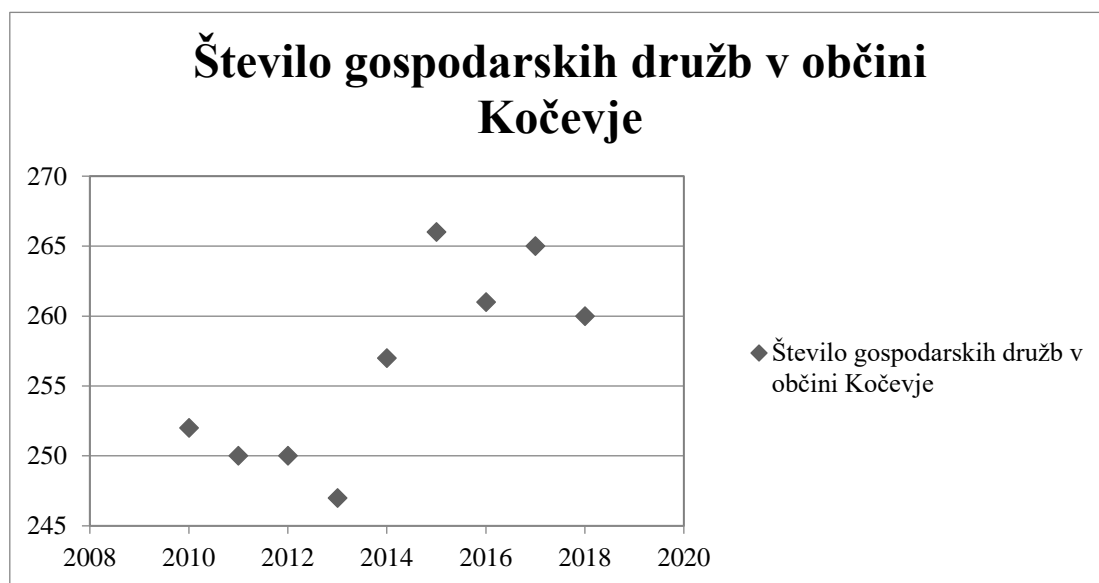
- izvajanje garancijske sheme za Dolenjsko (subvencioniranje obrestnih mer),
- izvajanje štipendijske sheme za Dolenjsko (subvencioniranje štipendij),
- koordinacija regijskih projektov (RC Novo mesto je Regionalna razvojna agencija (v nadaljevanju RRP), zato opravlja nalogo glavnega koordinatorja),
- dogovor za razvoj regije (prav tako naloga RRP),
- dejavnosti spodbujanja regionalnega razvoja (sodelovanje v skupnih regionalnih programih omogoča kandidiranje na državnih in evropskih razpisih, sodelovanje pri regionalnem razvojnem programu (RRP)).

Sofinanciranje delovanja Podjetniškega inkubatorja Kočevje

Podjetniški inkubator Kočevje je kot ena od razvojnih institucij upravičen do delnega sofinanciranja s strani MGRT skozi program *Pokolpje* (Pokolpje b. l.). Namenja se del sredstev za sofinanciranje plač, prispevkov in materialnih stroškov za tekoče delovanje javnega zavoda ter za izvajanje načrtovanih projektov. Osnovna naloga Podjetniškega inkubatorja Kočevje je omogočanje ugodnejših pogojev najema pisarniških in proizvodnih prostorov ter ponudba nabora upravnih in intelektualnih storitev za podjetja v inkubatorju (Občina Kočevje b. l.a).

5 ANALIZA PROGRAMA POKOLPJE NA PODROČJU OBČINE KOČEVJE

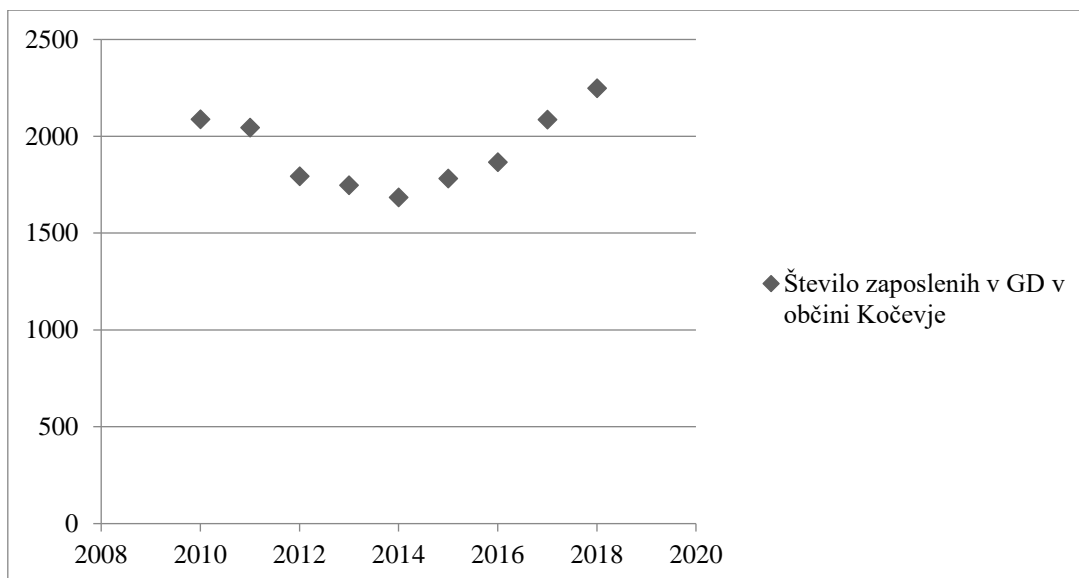
Območje Pokolpja zaznamuje v obdobju gospodarske krize vrsta dogodkov, ki pomembno vplivajo na razvoj. Pokazalo se je, da je gospodarska kriza najbolj prizadela ravno obmejna območja v Sloveniji, ki so bila glede na kazalce gospodarske razvitosti že pred pojavom krize najbolj ranljivi del države. Zaradi stopnjevanja gospodarske krize na teh območjih je Vlada Republike Slovenije s sprejetjem novega Zakona o spodbujanju skladnega regionalnega razvoja sistemsko uredila sprejem in izvajanje ukrepov razvojne podpore problemskim območjem z visoko brezposelnostjo. V Pokolpju je Vlada RS ukrepe razvojne podpore usmerila v razvojno prestrukturiranje in odpravljanje infrastrukturnih ovir. Sprejela je program spodbujanja konkurenčnosti in še šest drugih ukrepov razvojne podpore. Konec leta 2012 je bilo v Pokolpju 4.115 brezposelnih, kar je za 11,5 % več kot decembra 2011 in za 26,1 % več kot decembra 2010. Najvišji stopnji brezposelnosti konec leta 2012 sta imeli največji občini v Pokolpju, in sicer občina Kočevje (21,7 %) in občina Črnomelj (20,6 %). V Pokolpju po podatkih registra AJPES za leto 2011 je v letu 2011 delovalo 698 gospodarskih družb in 1.232 samostojnih podjetnikov (Pokolpje, poslovna priložnost b. l.).



Slika 4: Število gospodarskih družb v občini Kočevje

Vir: Ajpes 2020.

Zgornja slika kaže gibanje števila gospodarskih družb v občini Kočevje med letoma 2010 in 2018. Tudi tukaj je razviden opazen padec števila družb vse do leta 2014, ko je zabeležena rast, ki sta jo povzročila postopna konjunktura v državi in s tem povezani optimizem. Programu *Pokolpje*, ki se je pričel izvajati v letu 2011, in njegovim ukrepom težko pripišemo povečanje števila gospodarskih družb, kajti sredstva so prejela samo že obstoječa podjetja. Posredno so nova podjetja nastajala v podjetniških inkubatorjih, ki so bili prav tako sofinancirani s strani programa, vendar njihovega nastanka ne moremo pripisati zgolj temu.



Slika 5: Število zaposlenih v gospodarskih družbah v občini Kočevje

Vir: Ajpes 2020.

Na sliki 5 vidimo gibanje števila zaposlenih v gospodarskih družbah (v nadaljevanju GD) v občini Kočevje po posameznem letu. Opazna je razmeroma visoka rast števila zaposlenih od leta 2016 naprej, torej skozi obdobje gospodarske rasti, le delno pa jo lahko pripišemo tudi ukrepom iz programa *Pokolpje*. Dejstvo je, da je bilo skozi sedem javnih razpisov na področju občine Kočevje ustvarjenih 140 delovnih mest (*Pokolpje* b. l.).

S prikazom podatkov v tem poglavju smo prispevali k razumevanju učinkov programa *Pokolpje* na razvoj podjetništva v občini Kočevje, kar je vsebina našega prvega raziskovalnega vprašanja. Ugotovili smo, da so učinki programa pozitivni, vendar zagotovo ne v pričakovani meri. To je posledica relativno strogih pogojev za prijavo, pretirano birokratsko zahtevnih postopkov (od prijave pa do zahtevkov za izplačilo zahtevanih dokazil, zavarovanja), togih in zapoznelih odzivov predstavnikov MGRT na pripombe in zahteve za spremembe ali dopolnitve programa. Pomembna ugotovitev je tudi, da bi moral nosilec programa (MGRT) s pomočjo občin in razvojnih institucij pred vsakokratnim razpisom bolje preveriti trenutne gospodarske razmere in trende, da bi s tem ukrepe ustrezneje prilagodil dejanskim potrebam podjetij.

5.1 Metoda zbiranja in analiziranja podatkov

Empirični del naloge smo izdelali s pomočjo proučitve sekundarnih virov in analize primarnih podatkov, pridobljenih s pomočjo spletnega anketnega vprašalnika ter polstrukturiranih intervjujev. Sekundarne podatke smo pridobili iz letnih poročil programa *Pokolpje*, ki so bila izdelana po vsakem zaključenem razpisu s strani razvojnih institucij, ki so bile vključene v izvajanje omenjenega programa.

Z namenom da bi pridobili mnenje lokalnih podjetij o programu *Pokolpje*, smo sestavili spletno anketo in jo posredovali podjetjem, ki so bila prejemniki nepovratnih sredstev skozi različne ukrepe. Anketo (priloga 1) smo izdelali na način, da smo v prvi del ankete vključili vprašanja, ki se nanašajo na sociodemografske podatke podjetij, kot sta velikost in starost njihovega podjetja, ter na kateri sklop razpisanih sredstev in ukrepov so se prijavi. V drugem delu ankete smo s pomočjo petstopenjske Likertove merske lestvice izmerili stopnjo strinjanja anketirancev z našimi trditvami glede programa *Pokolpje* in s tem skušali pridobiti njihovo oceno glede uspešnosti programa. V tretjem delu ankete smo preverjali splošno zadovoljstvo s programom, prav tako na osnovi petstopenjske Likertove lestvice. Zaradi majhnega števila podjetij iz Kočevja, ki so v dosedanjih razpisih prejela nepovratna sredstva iz programa, smo za izpolnitev ankete zaprosili tudi nekaj podjetij iz drugih občin Pokolpja. Dodatno smo izvedli še intervjuje s prejemniki sredstev in s predstavniki razvojnih institucij iz Kočevja, s katerimi smo podkrepili ugotovitve iz ankete in pridobili odgovor na eno od raziskovalnih vprašanj.

5.2 Opis in struktura vzorca

Anketo o zadovoljstvu z izvedenimi razpisi v okviru programa *Pokolpje* smo v obdobju med mesecem oktobrom 2019 in majem 2020 izvedli med 41 podjetji, ki so se uspešno prijavila na katerega izmed razpisanih ukrepov in na ta način pridobila nepovratna sredstva. Na osnovi velikosti smo podjetja razvrstili v tri skupine: mikro, majhno in srednje podjetje. V največji meri so bila v anketi zastopana majhna podjetja (37 %), sledijo pa mikro (34 %) in srednja (29 %) podjetja. Po kriteriju starosti so bila v anketi v največjem delu udeležena podjetja, starejša od 5 let (88 %), le 12 % podjetij pa je bilo mlajših od 5 let (*Pokolpje*, poslovna priložnost b. l.).

Glede na vsebino ukrepov se je kar 75 % podjetij prijavilo na ukrep 1 (*Subvencije za spodbujanje investicij*), sledijo pa prijave na ukrep 3 (*Povračilo plačanih prispevkov delodajalca za socialno varnost*) v 15 % in ukrep 2 (*Davčne olajšave za zaposlovanje in investicije v Pokolpju*) z 10 % (*Pokolpje*, poslovna priložnost b. l.)

Pogoji za prijavo na razpis za dodelitev nepovratnih sredstev so bili jasno navedeni v vsakokratnem pozivu na prijave, ki ga je objavilo MGRT. Poglavitna omejitev za prijavo je bila že v osnovi zahteva, da podjetja, ki so upravičena do sredstev, poslujejo, imajo registriran sedež, podružnico ali poslovno enoto v eni od občin: Osilnica, Semič, Metlika, Kočevje, Črnomelj, Loški potok in Kostel. Če povzamemo: pogoji za prijavo na razpis so bili postavljeni tako, da morajo biti vse naložbe izvedene zgolj v eni od občin iz Pokolpja, ob tem je bil namen omejitev tudi preprečiti velikim in povezanim podjetjem, da bi na ta način pridobila nepovratna sredstva. Skozi objave razpisov pa so bila omejena tudi podjetja, ki so sredstva predhodno pridobila skozi katerega od predhodnih razpisov. Omejitve so bila postavljene tudi panožno glede na to, da določena področja v gospodarstvu sredstva prejemajo prek drugih ministrstev. Omenimo lahko tudi to, da so bili upravičeni prijavitelji le podjetja in samostojni podjetniki, ne pa tudi

samostojni podjetniki, ki opravljajo le dopolnilno dejavnost (Pokolpje, poslovna priložnost b. l.).

Razmeroma majhen vzorec podjetij, vključenih v anketo, je posledica dejstev, da si ta težko ali pa sploh ne želijo vzeti časa za izpolnjevanje kakršnihkoli obrazcev, vključno z anketami. Na to smo opozorili že v dispoziciji magistrske naloge. Kakor smo že omenili, smo anketo poslali tudi podjetjem iz drugih občin na področju Pokolpja, ker smo smatrali, da so imeli zelo primerljive izkušnje s prijavi na razpise iz programa *Pokolpje*.

5.3 Analiza in interpretacija rezultatov

Med letoma 2011 in 2019 je bilo v okviru programa *Pokolpje* (Pokolpje b. l.) objavljenih sedem javnih razpisov za spodbujanje začetnih naložb podjetij in ustvarjanje novih delovnih mest, v teku pa je tudi osmi, zadnji razpis. Program se v celoti zaključuje v letu 2021. Po pregledu letnih poročil programa smo razbrali podatke za občino Kočevje, ker želimo predstaviti, kakšen je bil interes podjetij za prijave na razpise, kako uspešna so bila pri prijavih in koliko delovnih mest je bilo posledično ustvarjenih na osnovi dosedanjih razpisov v primerjavi z ostalimi občinami Pokolpja. V nadaljevanju so posebej prikazani rezultati za analizo sekundarnih virov, analizo spletne ankete in analizo intervjujev.

5.3.1 Analiza sekundarnih virov

Da bi pridobili želene podatke, smo proučili letna poročila programa *Pokolpje* in iz njih povzeli informacije o učinkih izbranega programa na področju občine Kočevje. Podatke o gibanju gospodarskih kazalcev v občini smo povzeli po evidencah AJPES, s spletne strani Zavoda RS za zaposlovanje pa smo povzeli stanje na področju zaposlovanja. Pridobljene podatke prikazujemo in interpretiramo v spodnjih preglednicah in grafikonih.

Preglednica 4: Rezultati javnih razpisov iz programa Pokolpje na področju občine Kočevje

Javni razpis	Število odobrenih vlog	Število podpisanih pogodb	Število ustvarjenih delovnih mest
Pokolpje	44	31	151
Kočevje	11	8	53
Odstotek	25 %	25,81 %	35,1 %
Javni razpis			
Pokolpje	27	21	72
Kočevje	4	4	3
Odstotek	14,81 %	19,05 %	4,17 %

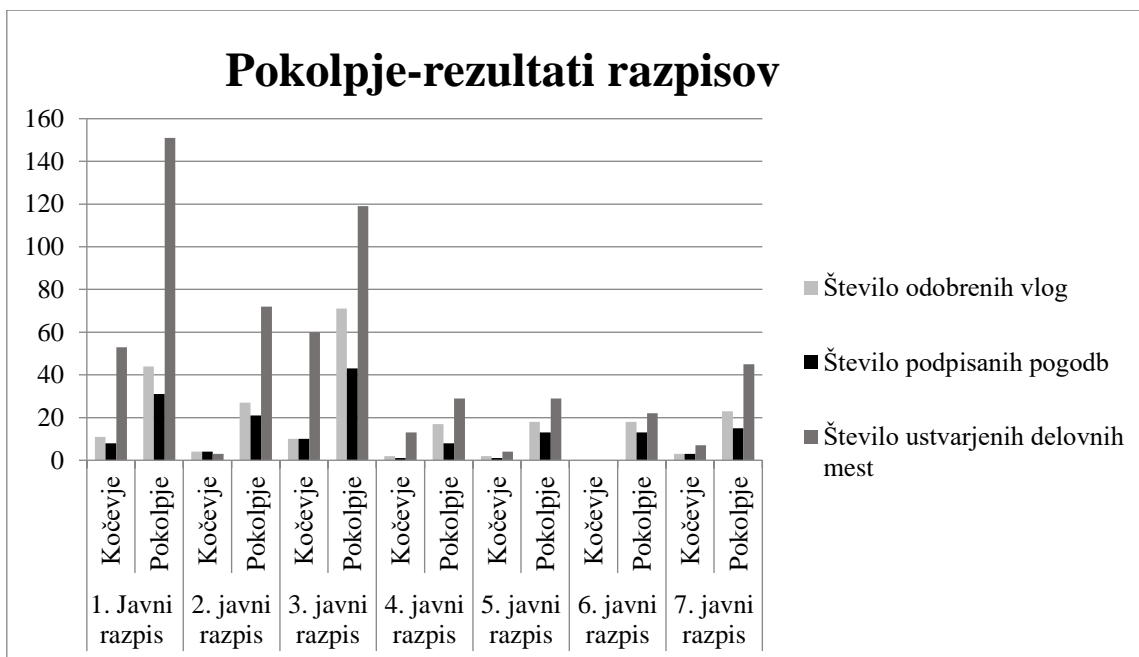
se nadaljuje

Preglednica 4 – nadaljevanje

Javni razpis	Število odobrenih vlog	Število podpisanih pogodb	Število ustvarjenih delovnih mest
Javni razpis			
Pokolpje	71	43	119
Kočevje	10	10	60
Odstotek	14,08 %	23,26 %	50,42 %
Javni razpis			
Pokolpje	17	8	29
Kočevje	2	1	13
Odstotek	11,76 %	12,5 %	44,83 %
Javni razpis			
Pokolpje	18	13	29
Kočevje	2	1	4
Odstotek	11,11 %	7,69 %	13,79 %
Javni razpis			
Pokolpje	18	13	22
Kočevje	0	0	0
Odstotek	0	0	0
Javni razpis			
Pokolpje	23	15	45
Kočevje	3	3	7
Odstotek	13,04 %	20 %	15,56 %

Vir: Pokolpje b. l.

V preglednici 4 so navedeni podatki o številu odobrenih vlog, številu dejansko podpisanih pogodb o črpanju nepovratnih sredstev iz programa *Pokolpje* in številu ustvarjenih delovnih mest za vsak posamezen javni razpis od sedmih. Rezultate za občino Kočevje smo razbrali iz letnih poročil programa in jih primerjali z rezultati za celotno Pokolpje, kar prikazujemo na sliki 6 (Pokolpje b. l.).



Slika 6: Pokolpje – rezultati razpisov

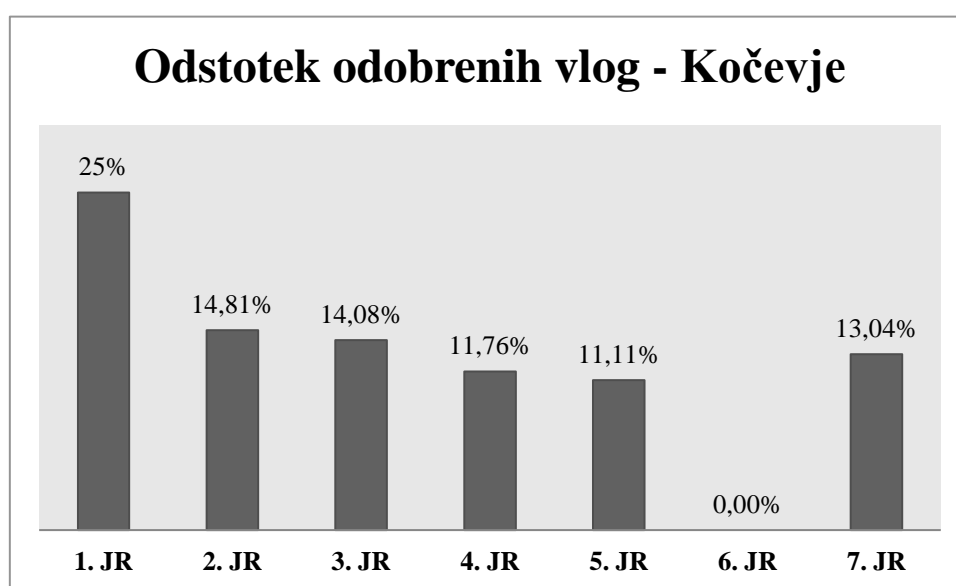
Vir: Pokolpje b. l.

Na osnovi zgornje slike ugotavljamo naslednje:

- 1. javni razpis: skupaj je bilo odobrenih 44 vlog, podpisanih 31 pogodb in na novo ustvarjenih 151 delovnih mest. S področja občine Kočevje je bilo 11 odobrenih vlog (25 % vseh odobrenih vlog), podpisanih osem pogodb (25,8 % vseh podpisanih pogodb) in na osnovi teh ustvarjenih 53 novih delovnih mest (35,1 % vseh ustvarjenih delovnih mest).
- 2. javni razpis: skupaj je bilo odobrenih 27 vlog, podpisanih 21 pogodb in na novo ustvarjenih 72 delovnih mest. S področja občine Kočevje so bile odobrene štiri vloge (14,8 %), podpisane so bile štiri pogodbe (19,05 %) in na osnovi teh ustvarjena tri nova delovna mesta (4,17 %).
- 3. javni razpis: skupaj je bilo odobrenih 71 vlog, podpisanih 43 pogodb in na novo ustvarjenih 119 delovnih mest. S področja občine Kočevje je bilo odobrenih 10 vlog (14,08 %), podpisanih 10 pogodb (23,26 %) in na osnovi teh ustvarjenih 60 novih delovnih mest (50,4 %).
- 4. javni razpis: skupaj je bilo odobrenih 17 vlog, podpisanih 8 pogodb in na novo ustvarjenih 29 delovnih mest. S področja občine Kočevje sta bili odobreni dve pogodbi (11,76 %), podpisana ena pogodba (12,5 %) in na osnovi te ustvarjenih 13 novih delovnih mest (44,83 %).
- 5. javni razpis: skupaj je bilo odobrenih 18 vlog, podpisanih 13 pogodb in na novo ustvarjenih 29 delovnih mest. S področja občine Kočevje sta bili odobreni dve pogodbi (11,11 %), podpisana ena pogodba (7,69 %) in na osnovi te ustvarjena štiri nova delovna mesta (13,79 %).
- 6. javni razpis: skupaj je bilo odobrenih 18 vlog, podpisanih 13 pogodb in na novo ustvarjenih 22 delovnih mest. S področja občine Kočevje ni bilo odobrenih vlog.

- 7. javni razpis: skupaj je bilo odobrenih 23 vlog, podpisanih 15 pogodb in na novo ustvarjenih 45 delovnih mest. S področja občine Kočevje so bile odobrene tri vloge (13,04 %), podpisane tri pogodbe (20 %) in na osnovi teh ustvarjenih sedem novih delovnih mest (15,56 %).

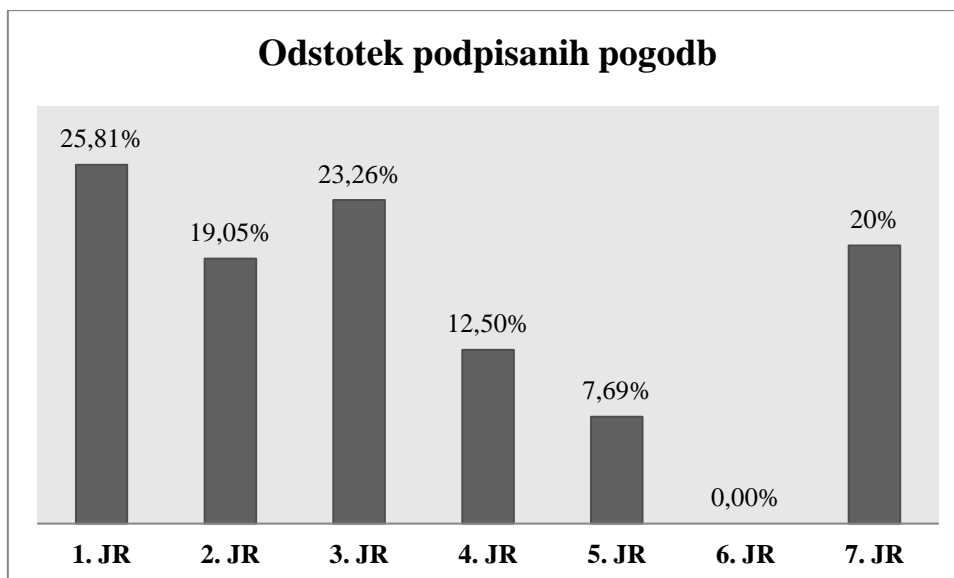
Če primerjamo odstotek odobrenih vlog po javnih razpisih s področja občine Kočevje, kakor je prikazano na sliki 7, ugotavljamo, da je bil ta največji na 1. javnem razpisu, ko je ta znašal 25 % od vseh odobrenih vlog. Povprečje vseh ostalih razpisov pa je le 12,96 %, kar kaže na precejšnje zmanjšanje interesa za prijave, kar pa lahko po našem mnenju pripišemo tudi neustreznemu danim pogojem in oviram programa, ki so jih podjetja v zvezi z razpisom izpostavila v opravljeni anketi.



Slika 7: Odstotek odobrenih vlog po javnih razpisih – Kočevje

Vir: Pokolpje b. l.

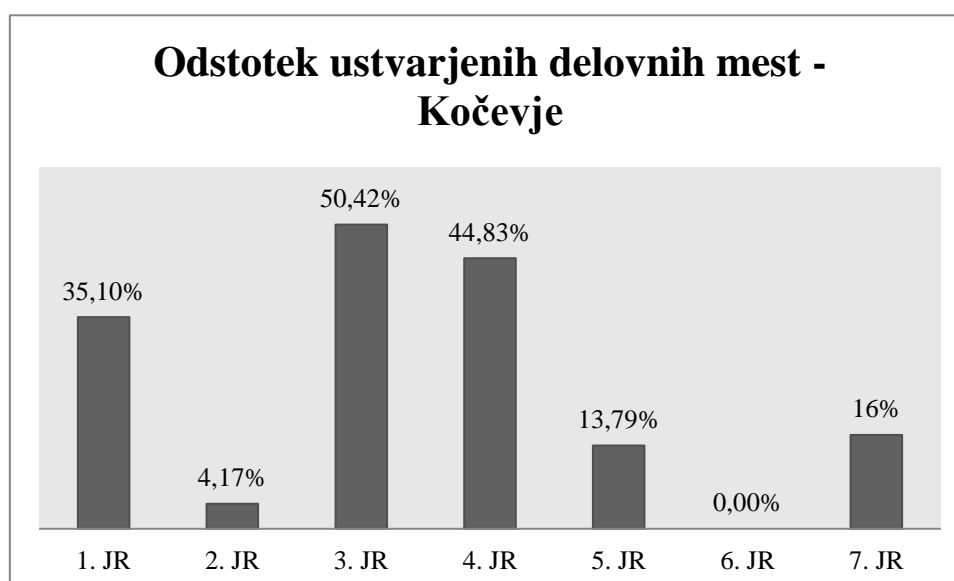
Na sliki 8 je prikazan odstotek podpisanih pogodb po javnih razpisih. Tudi odstotek podpisanih pogodb je bil za prijavitelje s področja občine Kočevje največji na 1. javnem razpisu (v nadaljevanju JR), ko je znašal 25,81 % (8 pogodb od 31 odobrenih s strani MGRT). Omenimo lahko še podobna odstotka med podpisanimi pogodbami na 3. JR (23,26 %) in 7. JR (20 %), na vseh ostalih razpisih pa jih je bilo nekoliko manj, kajti povprečje znaša le 13,08 %. V tem segmentu močno izstopajo podatki za 5. JR, ko sta bili odobreni le dve vlogi in ena podpisana pogodba, na 6. JR pa podjetja s področja Kočevja niso kandidirala.



Slika 8: Odstotek podpisanih pogodb po javnih razpisih – Kočevje

Vir: Pokolpje b. 1.

Število novo ustvarjenih delovnih mest v Pokolpju je bil najbolj pomemben pogoj za prijavitelje in eden od pglavitnih ciljev programa *Pokolpje* (Pokolpje b. 1.). Prijavitelji s področja občine Kočevje so k skupnemu številu novonastalih delovnih mest (slika 9) največ prispevali na 3. JR, ko je odstotek znašal 50,42 %, kar pomeni, da so ustvarili kar 60 od skupno 119 zaposlitev. Razmeroma visok odstotek novih delovnih mest je bil zabeležen tudi na 4. JR (44,83 %), kar pa v praksi pomeni 13 od skupno 29 novo ustvarjenih delovnih mest. Na ostalih javnih razpisih so bili odstotki občutno nižji, omeniti pa je treba, da je bilo opazno število novih zaposlitev na ravni celotnega območja realizirano le na 1. JR (151) in na 3. JR (119). Na ostalih javnih razpisih je bilo število novih delovnih mest nižje od 100.



Slika 9: Odstotek ustvarjenih delovnih mest po javnih razpisih – Kočevje

Vir: Pokolpje b. 1.

5.3.2 Analiza rezultatov ankete

Rezultate analize anketnega vprašalnika predstavljamo opisno in tabelarično. Na osnovi rezultatov smo izdelali tortne diagrame, skozi katere prikažemo velikost in starost podjetij ter na kateri sklop iz razpisa so se prijavila. V tabeli pa smo prikazali podatke na osnovi statistične analize anketnega vprašalnika.



Slika 10: Velikost anketiranih podjetij

Kot je videti iz slike 10, je zastopanost anketiranih podjetij, glede na velikost, razdeljena razmeroma enakomerno, vseeno pa je največji del teh med malimi družbami (37 %), ki jim sledijo mikro-družbe (34 %) in srednje družbe v 29 %. Ta podjetja so tudi v praksi najbolj stabilna in fleksibilna, zato predstavljajo izjemno pomemben segment lokalnega gospodarstva.



Slika 11: Starost anketiranih podjetij

Starost anketiranih podjetij je v največjem delu (88 %) več kot 5 let, medtem ko jih je v starosti 3–5 let le 12 %, kar nam izkazuje, da so bili ukrepi iz programa *Pokolpje* (Pokolpje b. 1.) bolj primerni za starejša podjetja, ki bi zagotovo, v večjem delu, predvidene naložbe izpeljala tudi

brez pomoči sredstev iz programa. S tem lahko tudi potrdimo pomanjkanje ukrepov, namenjenih mladim podjetjem in start-upom (slika 11).



Slika 12: Prijave na posamezne sklope razpisa

Na osnovi analize smo ugotovili, da se je večina (75 %) podjetij prijavila na Ukrep 1 – Program spodbujanja konkurenčnosti Pokolpja v obdobju od 2011 do 2020 (Pokolpje b. l.) (Instrument 1.1 subvencije za spodbujanje investicij), ker so ga očitno smatrali kot najbolj sprejemljivega in njim potrebnega. Predvidevamo, da je večina podjetij želela pridobiti nepovratna sredstva za nakup ali adaptacijo poslovnih prostorov in za nakup osnovnih sredstev. Ostala dva ukrepa; Ukrep 2 – Povračilo plačanih prispevkov delodajalca za socialno varnost (10 %) na osnovi 27. člena zakona in Ukrep 3 – Davčne olajšave za zaposlovanje na osnovi 28. člena zakona (15 %), pa sta bila, kakor sklepamo, prijaviteljem veliko manj zanimiva, ker morda niso izpolnjevali zahtevanih pogojev ali pa so po našem mnenju smatrali, da je postopek prijave preveč zahteven (slika 12).

Preglednica 5: Analiza primernosti pogojev razpisa

Trditve	Odgovori					Veljavni Skupaj	Št. enot	Povprečje	Std. odklon	
	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se strinjam niti se ne strinjam	Strinjam se	Popolnoma se strinjam					
Za nakup nepremičnine je upravičeni strošek zgolj 10 % od vrednosti naložbe neprimeren pogoj.	1 (3 %)	4 (11 %)	6 (16 %)	9 (24 %)	18 (47 %)	38 (100 %)	38	41	4,0	1,2

se nadaljuje

Preglednica 5 – nadaljevanje

Trditve	Odgovori					Veljavni Skupaj	Št. enot	Povprečje	Std. odklon	
	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se strinjam niti se ne strinjam	Strinjam se	Popolnoma se strinjam					
Višina razpisanih sredstev v posameznem razpisu je prenizka.	1 (3 %)	2 (5 %)	10 (26 %)	12 (32 %)	13 (34 %)	38 (100 %)	38	41	3,9	1,0
Odstotek sofinanciranja je prenizek.	2 (5 %)	4 (11 %)	8 (21 %)	10 (26 %)	14 (37 %)	38 (100 %)	38	41	3,8	1,2
Premalo je bilo časa za realizacijo projekta.	3 (8 %)	6 (16 %)	15 (39 %)	6 (16 %)	8 (21 %)	38 (100 %)	38	41	3,3	1,2
Zahteve za zavarovanje, kot resnost prejemnika, so postavljene neprimerno.	2 (5 %)	6 (16 %)	16 (42 %)	5 (13 %)	9 (24 %)	38 (100 %)	38	41	3,3	1,2
Prevelik poudarek je na kazalcu »dodatne zaposlitve«.	1 (3 %)	3 (8 %)	7 (18 %)	15 (39 %)	12 (32 %)	38 (100 %)	38	41	3,9	1,0
Pogoj, da novozaposleni ostanejo v delovnem razmerju vsaj 3 leta, je preveč zahteven.	1 (3 %)	5 (13 %)	4 (11 %)	12 (32 %)	16 (42 %)	38 (100 %)	38	41	4,0	1,2

Največ neodobravanja med podjetji glede pogojev razpisa je sprožilo znižanje odstotka sofinanciranja za nakup nepremičnin na zgolj 10 % od celotne vrednosti projekta. Z našo trditvijo, da je to neprimeren pogoj, se je popolnoma strinjalo kar 47 % vprašanih. Tekom izvajanja programa *Pokolpje* so se gospodarske razmere nekoliko izboljšale, zato je prišlo do precejšnjega povpraševanja po prostih poslovnih kapacitetah. To je podjetja spodbudilo k nakupu in gradnji lastnih nepremičnih, kar pa je bilo skozi razpis za podelitev nepovratnih sredstev praktično nemogoče izvesti, zaradi prej omenjenega, zgolj 10 % deleža sofinanciranja od vrednosti celotnega prijavljenega projekta. Prijavitelji so kritizirali tudi višino razpisanih sredstev, in sicer je 34 % anketirancev je izkazalo najvišjo stopnjo strinjanja z našo trditvijo in prenizek odstotek sofinanciranja (37 % anketirancev). Nekateri so kot razlog navedli, da so projekti, sofinancirani od EU, veliko bolj ugodni in je za izvedbo potrebna precej nižja soudeležba. Poleg tega je MGRT tekom razpisa samoiniciativno znižalo odstotek sofinanciranja s 50 % na 45 %, kar je povzročilo dodatno nezadovoljstvo. Manj moteča je bila za podjetja

navedba, da je bilo premalo časa za realizacijo projektov, kajti 39 % jih je bilo glede tega neopredeljenih. Nekatera podjetja so očitno imela ob prijavi na razpis težave tudi z zahtevo po zavarovanju resnosti prijavitelja, kajti v prvih treh razpisih je bilo edino zavarovanje bianco menica, česar pa vsa podjetja niso mogla zagotoviti. Vseeno pa ugotavljamo, da za velik del anketiranih (42 %) to ni bila težava, zato se do tega pogoja niso kritično opredelili. Kakor smo predvidevali, je bil v razpisu prevelik poudarek na dodatnih zaposlitvah, in sicer se je 39 % anketirancev strinjalo s trditvijo. Zelo visok odstotek anketiranih podjetij (42 %) je kritično ocenil pogoj, da zaposleni ostanejo v delovnem razmerju vsaj 3 leta, ker je bil to tudi eden tistih, ki so v razpisu prinesli največ točk. V negotovih gospodarskih razmerah je to izjemno težko zagotavljati in je marsikatero podjetje tudi odvrnilo od prijave na razpis (preglednica 5).

Preglednica 6: Analiza ovir, povezanih s prijavo in izvajanjem programa Pokolpje

Trditve	Odgovori					Veljavni Skupaj	Št. enot	Povprečje	Std. odklon	
	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se strinjam niti se ne strinjam	Strinjam se	Popolnoma se strinjam					
Pogoji za prijavo na razpis so bili postavljeni preveč selektivno.	1 (3 %)	8 (21 %)	16 (42 %)	9 (24 %)	4 (11 %)	38 (100 %)	38	41	3,2	1,0
Rok za prijavo na razpis je bil prekratek.	1 (3 %)	7 (18 %)	9 (24 %)	15 (39 %)	6 (16 %)	38 (100 %)	38	41	3,5	1,1
Razpis je za prijavitelje birokratsko preveč zahteven.	2 (5 %)	5 (13 %)	5 (13 %)	12 (32 %)	14 (37 %)	38 (100 %)	38	41	3,8	1,2
Odločbo o uspešni kandidaturi je bilo treba čakati predolgo.	1 (3 %)	5 (13 %)	5 (13 %)	14 (37 %)	13 (34 %)	38 (100 %)	38	41	3,9	1,1
Kot prejemniki nepovratnih sredstev smo imeli preveč kontrol.	1 (3 %)	7 (18 %)	10 (26 %)	11 (29 %)	9 (24 %)	38 (100 %)	38	41	3,5	1,1

Razmeroma selektivno postavljeni pogoji za prijavo na razpis so nekatera podjetja odvrnili od ponovne prijave na razpis, da bi sredstva prejela tudi iz drugih ukrepov, vseeno pa na osnovi analize rezultatov ugotavljamo, da je bilo kar 42 % anketirancev neopredeljenih glede trditve. Predpostavljamo, da so se nekateri prijavi večkrat in na različne ukrepe razpisa. S trditvijo, da

je bil rok za prijave na razpis prekratek, se je strinjalo 39 % anketiranih podjetij, popolnoma strinjalo se je 16 % anketiranih podjetij. To lahko razumemo kot željo po daljšem roku. Precejšnja težava sta podjetjem predstavljala izpolnjevanje in priprava zahtevane dokumentacije, ki je dokaj obsežna in v določenih segmentih težko razumljiva. S trditvijo, da je razpis za prijavitelje birokratsko preveč zahteven, se je popolnoma strinjalo 37 % anketirancev. Podjetjem je prijava vzela veliko časa, prav tako so bili primorani poiskati pomoč razvojnih institucij ali svetovalnih podjetij, s čimer so imeli tudi dodatne stroške. S trditvijo, da je bilo treba na odločbo o uspešni kandidaturi čakati predolgo, se je strinjala večina anketiranih podjetij (71 %, strinjam se 37 % in popolnoma se strinjam 34 %). S čakanjem na odločbo so izgubljali čas za izvajanje projektov, kajti brez nje niso imeli zagotovila, da so dejansko prejemniki nepovratnih sredstev. S hitrejšo izdajo odločb bi nosilec programa podjetjem še nekoliko olajšal črpanje sredstev. Tudi nekoliko prepogoste kontrole s strani MGRT so podjetjem bile moteče, s čimer se je strinjala večina anketiranih (53 %, strinjam se 29 % in popolnoma se strinjam 24 %). Anketiranci so kontrole smatrali kot nepotrebne in časovno potratne (preglednica 6).

Preglednica 7: Analiza zadovoljstva s programom Pokolpje

Trditve	Odgovori						Veljavni enot	Št. enot	Povprečje	Std. odklon
	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se strinjam niti se ne strinjam	Strinjam se	Popolnoma se strinjam	Skupaj				
Na razpis Pokolpje bi se prijavi ponovno.	5 (14 %)	1 (3 %)	12 (32 %)	13 (35 %)	6 (16 %)	37 (100%)	37	41	3,4	1,2
Učinki programa Pokolpje na razvoj podjetništva v vaši občini so pozitivni.	2 (5 %)	0 (0 %)	15 (41 %)	16 (43 %)	4 (11 %)	37 (100%)	37	41	3,5	0,9
Program Pokolpje je izboljšal podjetništvo v vaši občini.	1 (3 %)	1 (3 %)	22 (59 %)	9 (24 %)	4 (11 %)	37 (100%)	37	41	3,4	0,8
Zadovoljen sem s programom Pokolpje.	1 (3 %)	3 (8 %)	12 (32 %)	18 (49 %)	3 (8 %)	37 (100%)	37	41	3,5	0,9

Kakor je razvidno iz preglednice 7, bi se na razpis ponovno prijavila večina anketirancev, in sicer 51 % (od tega se je 35 % anketiranih podjetij s trditvijo strinjalo, 16 % pa popolnoma strinjalo). Tretjina anketiranih podjetij je bila glede tega neodločena. Iz tega sklepamo, da se je večina prijavila na razpis z namenom pridobiti nepovratna finančna sredstva, s katerimi bi

izboljšali svoje poslovanje, predvidevamo pa, da se niso dovolj dobro seznanili s pogoji in zahtevami v razpisu. Podobno je bilo tudi razmerje strinjanja anketirancev s trditvijo, da so učinki programa *Pokolpje* na razvoj podjetništva v občini pozitivni, kajti 43 % se jih je s trditvijo strinjalo, 11 % pa popolnoma strinjalo (skupaj 54 %), 41 % anketirancev pa se glede tega ni opredelilo. S tem so povezani tudi rezultati glede trditve, da je program *Pokolpje* izboljšal podjetništvo v njihovi občini, pri kateri se večina anketiranih podjetij ni opredelila (59 % podjetij), približno tretjina anketiranih podjetij pa se je s trditvijo strinjala oz. popolnoma strinjala. Pri trditvi glede splošnega zadovoljstva s programom *Pokolpje* se je večina anketiranih podjetij strinjala, da je s programom zadovoljna (57 %, strinjam se 49 %, popolnoma se strinjam 8 %). Iz tega lahko sklepamo, da so podjetja ob pomoči sredstev, pridobljenih iz programa *Pokolpje* kljub nekaterim prezahtevnim pogojem oz. oviram uspela nekoliko izboljšati ali razširiti svoje poslovanje (preglednica 7).

Na osnovi analize lahko izpostavimo tudi naslednje poglavitne ovire za prijavitelje na razpise programa *Pokolpje* (*Pokolpje* b. l.):

- pogoj, da novozaposleni ostanejo v delovnem razmerju vsaj 3 leta,
- prekratek rok za prijavo na razpis,
- birokratsko preveč zahteven za prijavitelje,
- predolgo čakanje na odločbo o uspešni kandidaturi.

Z zgoraj predstavljenimi ugotovitvami smo podali odgovor na drugo raziskovalno vprašanje, ki se nanaša na poglavitne ovire za prijavitelje na razpise programa *Pokolpje*.

5.3.3 Analiza in interpretacija intervjujev

Zaradi majhnega števila izpolnjenih anketnih vprašalnikov smo naknadno opravili še tri intervjuje s podjetji kot prejemniki sredstev iz programa *Pokolpje* in tri intervjuje s predstavniki razvojnih institucij, ki so dejansko delali na izvajanju programa. S tem smo želeli dodatno prispevati k razumevanju obravnavanega problema in ugotovitvam raziskave dati večjo težo. Polstrukturiran intervju s podjetji smo zastavili na način, da smo najprej ugotavljali njihovo splošno oceno programa, nato delo in pomoč razvojnih institucij, ki so prijaviteljem nudile pomoč in svetovanje, zatem smo jih prosili še za oceno in kratko primerjavo ukrepov za pomoč pri spodbujanju podjetništva, ki jih je izvajala Občina Kočevje. V zadnjem delu smo podjetjem dali možnost za predloge, s katerimi bi po njihovem mnenju izboljšali program *Pokolpje*.

Intervju z razvojnimi institucijami smo zastavili tako, da smo z njim pridobili splošno oceno programa *Pokolpje* z vidika organizacij, ki so bile neposredno vključene v njegovo izvajanje. Vsi, ki so pristali na intervju, so bili od začetka programa prisotni na sejah Območnega razvojnega partnerstva, kjer so sodelovali pri usklajevanjih med nosilcem programa (MGRT) in vključenimi občinami, prav tako so opravljali svetovanja in pomoč prijaviteljem v svojih okoljih. Najprej smo želeli od njih oceno učinka programa v njihovi občini, nato pa tudi mnenje

o nosilcu programa, ker so bili z njim v stalnem stiku. V drugem delu intervjuja smo jih vprašali za mnenje o predlogih, ki so jih med izvajanjem na osnovi izkušenj in učinkov nosilcu podajale posamezne občine. Na koncu smo jim dali tudi možnost, da predstavijo svoje predloge, s katerimi bi lahko po njihovem mnenju povečali učinkovitost programa. Seznam vprašanj je priložen v prilogi 2.

Intervjuje smo opravili prek telefona. Posamezni intervju je trajal v povprečju 15 minut. Zaradi zagotavljanja anonimnosti smo intervjuvance kodirali. Transkripti intervjujev so priloženi v prilogi 3.

Opis vzorca

Prvo podjetje (podjetje 1) je srednje veliko, staro več kot pet let, njihova dejavnost pa je proizvodnja kemičnih izdelkov. Podjetje je prejelo sredstva iz vseh treh ukrepov. Drugo podjetje (podjetje 2), s katerim smo opravili intervju, je mikropodjetje, staro več kot pet let, njihova dejavnost je projektiranje, nepremičninsko posredovanje. Podjetje 2 je prejemnik sredstev iz ukrepa 1. Tretji intervju smo izvedli z majhnim podjetjem, starim več kot pet let, njihova dejavnost je projektiranje in izvajanje inštalacij (podjetje 3). Podjetje 3 je prejemnik sredstev iz ukrepa 1. Telefonsko smo intervjuje izvedli tudi s tremi predstavniki razvojnih agencij Pokolpja, ki so bili poklicno vključeni v izvajanje programa in v neposrednem stiku, tako z izvajalcem programa (MGRT) kot tudi s podjetji. Tudi izbranim agencijam smo zagotovili anonimnost, zato pri njihovem navajanju uporabljamo kode (predstavniki razvojne agencije 1, predstavnik razvojne agencije 2, predstavnik razvojne agencije 3).

Povzetek ugotovitev

Podjetje 1:

- Njihova ocena je, da je program *Pokolpje* pripomogel k izboljšanju stanja gospodarstva v Kočevju, kajti sami so prejeli nepovratna sredstva iz treh ukrepov. S temi sredstvi so izboljšali določene tehnološke postopke, pridobili nov in ekološko bolj sprejemljiv sistem za ogrevanje prostorov in pripravo tehnološke pare, ob tem pa so zaposlili tudi dodatne delavce. Dodatno so izpostavili, da sami s pripravo dokumentacije za prijavo in zahteve niso imeli težav, ker imajo dobro usposobljeno in izkušeno projektno ekipo.
- Z lokalnimi razvojnimi agencijami nimajo veliko izkušenj, zato težko ocenjujejo njihovo delo. Nekajkrat so jih zaprosili za določena pojasnila in usmeritve, ki so jih od tam zaposlenih dobili ažurno in vedno strokovno primerno.
- Glede ukrepov za spodbujanje podjetništva v občini nam niso podali ocene, kajti sami se na te ukrepe ne prijavljajo, smatrajo pa, da so izjemno koristni za zasebna, manjša podjetja. Od ukrepov, ki bi izboljšali program *Pokolpje*, so navedli: »Program je načeloma dober, le zastavljen je bil malce nerodno. Predlagali bi več razpisanih sredstev, širši nabor možnosti

za zavarovanja ob sklenitvi pogodbe, hitrejšo obravnavo vlog in večje upoštevanje sugestij s terena (s strani podjetij).«

Podjetje 2:

- Program ocenjujejo kot dober in so mnenja, da je zagotovo koristil pri spodbujanju podjetništva in k povečanju zaposlovanja v občini Kočevje. Menijo pa, da je prijavna dokumentacija nekoliko zapletena za izpolnjevanje, saj so sami pri tem za pomoč zaprosili lokalno razvojno agencijo. Delo razvojnih agencij so ocenili na naslednji način: »S strani razvojne agencije smo dobili vso pomoč in podporo pri prijavi na razpis. Bili so odzivni in zelo kooperativni, za kar smo jim hvaležni. Tudi v bodoče se bomo za pomoč obrnili na njih.«
- Bolj kot s programom *Pokolpje* so zadovoljni z razpisi za spodbujanje razvoja podjetništva Občine Kočevje. Po njihovem mnenju so veliko bolj enostavni za prijavitelje, čeprav so tudi razpisana sredstva veliko manjša. Nekoliko jih je zmotilo premalo časa za realizacijo projekta, želeli bi si, da bi občina imela na voljo več nepovratnih sredstev za majhne podjetnike. Zadovoljni so tudi s tem, da so se lahko prijavi na dva ukrepa ter prejeli dodatna sredstva. Imeli so tudi kontrolo s strani Občine Kočevje, ki jo ocenjujejo kot zelo korektno.
- Njihov predlog za izboljšanje programa *Pokolpje* je, da bi se poenostavila razpisna dokumentacija in da bi bilo možno ponovno pridobiti več sredstev za zagotavljanje poslovnih prostorov. Menijo, da bi MGRT moralo bolj prisluhniti podjetnikom in razmeram na terenu.

Podjetje 3:

- Program *Pokolpje* ocenjujejo na naslednji način: »Mislimo, da je program *Pokolpje* pri razvoju gospodarstva in podjetništva pomagal bolj malo, saj sami poznamo le nekaj podjetij, ki so prejela nepovratna sredstva. Ta podjetja bi preživela tudi brez tega programa, so si pa tako lahko nabavila nekatero opremo in stroje, ki bi jo brez tega razpisa kupili kasneje.«
- Ob prijavi so za pomoč zaprosili predstavnika lokalne razvojne agencije, ki so mu za vso podporo in pomoč izrekli zahvale. Smatrajo, da bi se brez pomoči razvojnih institucij na razpis prijavilo manj podjetij.
- S programom *Pokolpje* na splošno niso pretirano zadovoljni v primerjavi z razpisi, ki jih pripravlja Občina Kočevje. Kljub nižjim nepovratnim sredstvom pohvalijo potek občinskih razpisov (hiter odziv na prijave, ažurno obravnavo in hitro realizacijo zahtevkov za izplačilo). Imeli so tudi kontrolo, na katero nimajo pripomb.
- Za izboljšanje programa *Pokolpje* priporočajo bolj enostavno prijavno dokumentacijo in sredstva za nakup poslovnih prostorov.

V nadaljevanju povzemamo tudi ugotovitve iz treh intervjujev, ki smo jih telefonsko opravili s predstavniki razvojnih agencij. Intervju smo sestavili drugače kot za podjetja, kajti zanimal nas

je drug vidik programa *Pokolpje*, saj so bili intervjuvanci ves čas neposredno vključeni v izvajanje programa. Na eni strani so skupaj s svojimi občinami sodelovali pri oblikovanju predlogov za dopolnitve in popravke programa, spremljali realizacijo, sodelovali v kontrolah pri podjetjih (v drugih občinah), po drugi strani pa tudi svetovali prijaviteljem.

Predstavniki razvojne agencije 1:

- Uspešnost programa *Pokolpje* ocenjujejo na sledeči način: »Uspešnost Programa ocenjujem bolj z mešanimi občutki. Dejansko je bil program težak 250 M€, od tega pa je bila večina namenjena za infrastrukturne projekte, ki se seveda niso izvedli, tako da je realizacija programa nizka. Na infrastrukturnem delu domača naloga vsekakor ni bila opravljena zlasti na področju razvoja 3 in predvsem 3a-razvojne osi. Ne moremo namreč trditi, da krožišče v centru mesta bistveno pripomore k razvoju gospodarstva regije. Ista zgodba je pri nerealizaciji posodobitve elektroomrežja in izvedbe zaključnih zank na področju Pokolpja. Še vedno namreč obstaja nevarnost padca celotnega omrežja določene subregije. Kar se tiče ukrepov MGRT, je zadeva boljša, vendar pa vseeno ne tako dobra, kot smo si zamišljali. Preveč je bilo birokratskih ovir in premalo so se upoštevali predlogi s terena. Že res, da je bil glavni poudarjen razpis odpiranje novih delovnih mest, vendar to ne more biti ključno. Celo vhodni pogoj je bil vsaj eno novo delovno mesto. Če se postavimo v vlogo s. p., to pomeni 100 % zvišanje stroškov dela, pa smo izpolnili le vhodni pogoj. Prav tako je malce nesmiselno dejstvo, da je stopnja upravičenega stroška za nakup nepremičnine (poslovne hale) le 10 % celotnega projekta. V grobem lahko rečemo, da je bil del MGRT kljub vsemu naštetemu uspešen in je pripomogel k razvoju gospodarstva v občini Kočevje, zlasti JR za velike investicije, in ta del je potrebno izpostaviti kot resnično primer dobre prakse. Kar pa se tiče malih podjetnikov, pa so se ti skoraj raje odločali za druge vrste sofinanciranja.«
- MGRT kot izvajalca razpisa ocenjuje kot dobrega, pogreša pa večji poslušnost za odzive posameznega okolja. Neposlušnost za pripombe podjetij in občin se po njegovem mnenju slabo odraža na podjetjih, kajti upoštevana so bili prepozno. Negativno ocenjuje tudi samovoljno odločanje izvajalca za večje spremembe v razpisih. Pohvali pa MGRT kot edino ministrstvo, ki je izvajalo ukrepe za spodbujanje podjetništva. Kot problematično označuje premalo časa za realizacijo projektov, še posebej enoletnih, in zahtevo iz razpisa, ki prijaviteljem prepoveduje začetek izvajanja projekta pred oddano prijavo.
- Predloge občin za spremembe programa smatra za primerne in dobrodošle, vendar meni, da je bilo za njih potrebno preveč časa in usklajevanja med deležniki. Ob trditvi, da so razvojne agencije na večino težav v programu opozarjale že od začetka izvajanja, se sprašuje, kdo je odgovoren, da so spremembe potekale tako počasi.
- Za izboljšanje programa predlaga: večje upoštevanje razvojnih agencij območja, večjo odzivnost skrbnika programa, večjo usklajenost vseh vključenih ministrstev, zmanjšanje birokratskih ovir, bolj realne termine za realizacijo projektov in izvajanje tudi ostalih delov programa.

Predstavnik razvojne agencije 2:

- Program ocenjuje kot dobrodošlega, vendar meni, da je bilo za prijavitelje preveč ovir (pogojev), je pretirano birokratski in s premalo razumevanja dejanskega stanja na terenu. Ker je bil eden od glavnih ciljev programa povečanje števila zaposlenih, se mu zdi, da je bila to velika prepreka, še posebej za mlada podjetja. Kot najbolj moteče izpostavlja: preveč omejitev za prijavitelje in premalo razpoložljivih sredstev.
- Glede ocene MGRT kot izvajalca programa je mnenja, da bi moral biti veliko bolj fleksibilen pri predlogih za spremembe, z večjim ozirom na hitro spreminjajoče se gospodarske razmere. Hitrejša obravnava in večja kooperativnost bi bili po njegovem mnenju dobrodošli.
- Predloge občin smatra kot realne in potrebne, ker so prišli s strani razvojnih agencij, ki so neposredno delale na programu.
- Predlogi za izboljšanje programa *Pokolpje* so naslednji: več razpoložljivih sredstev, zmanjšanje birokratskih ovir, boljši odziv na aktualno stanje gospodarstva po posameznih področjih, hitrejši odzivi in večja ažurnost izvajalca.

Predstavnik razvojne agencije 3:

- Ukrepe v okviru programa *Pokolpje* ocenjuje kot nedvomno pozitivne in z vplivom na razvoj podjetništva v občini Kočevje. Meni pa, da je težko analizirati zgolj ukrepe iz tega programa, ker je med izvajanjem vplive pustila tudi gospodarska rast.
- Če ukrepe iz programa smatra kot dobro zastavljene, pa ga moti preveliko število pogojev, ki so jih podjetja ob prijavi morala izpolnjevati. Pohvali sodelovanje z MGRT, vendar bi si želel večje upoštevanje podanih predlogov za spremembe ali dopolnitve programa. Kot izvajalca ministrstvo sicer pohvali, ob dejstvu, da je nad vsem pač državna regulativa, ki velikokrat ne dopušča veliko prostora. Višina sredstev se mu z ozirom na zadnje razpise zdi ustrezna, z nekaterimi prilagoditvami programa pa bi bilo sredstev po njegovem mnenju premalo.
- Predloge občin za spremembe programa ocenjuje na naslednji način: »Predlogi, ki so bili podani, predvsem za spremembo instrumenta 1.1 Subvencije za spodbujanje investicij, so bili odraz zaznanih potreb in težav v lokalnem okolju in bi njihova implementacija pomenila uspešnejše črpanje sredstev razpisov. Mi kot institucija smo predloge podpirali in smatrali, da bi jih bilo potrebno upoštevati. Predloge za »izboljšanje« smo na MGRT večkrat posredovali in bili tudi deloma uspešni«.
- Kar se tiče predlogov za izboljšanje programa *Pokolpje* meni, da bi morali biti ukrepi prilagojeni razmeram na terenu in da bi bil program boljši, če bi se dejansko izvajali vsi v programu opredeljeni ukrepi.

Podjetja so tudi v intervjujih pozitivno ocenila program in njegov namen, enako kakor v anketi pa so bila kritična do zahtevnosti priprave prijav na razpis, pogojev, višine razpisanih sredstev in na splošno do prekratkih izvedbenih rokov.

Podobno kot podjetja so program *Pokolpje* in razpise ocenili tudi predstavniki razvojnih institucij, ki so bili dnevno v stiku s podjetji, ki so se prijavila na določene ukrepe. Tudi oni so bili kritični do preveč ostro zastavljenih pogojev za prijavitelje, do premalo razpisanih sredstev, motile so jih birokratske prepreke za prijavitelje, neuskklajenost vseh v program vključenih ministrstev, slabo delovanje medresorske skupine, počasna odzivnost s strani skrbnika programa, nerealni termini za izvedbo projektov, da se dejansko niso izvajali vsi navedeni ukrepi iz programa, najbolj pa so pogrešali večji posluš izvajalca programa za predloge, ki so prihajali s terena.

Z opravljenimi intervjuji smo dobili dodatno potrditev ugotovitev iz ankete, ob tem pa smo predstavili tudi pogled na izvajanje programa s strani razvojnih institucij, ki so bile pomemben vezni člen med izvajalcem programa (MGRT) in podjetji, ki jim je bil ta namenjen. Navedli smo le del motečih dejavnikov iz programa, za katere so predstavniki razvojnih agencij in občin podali predloge, dejstvo pa je, da so bili upoštevani le redki.

Z zgoraj navedenim smo odgovorili na raziskovalno vprašanje, ki se nanaša na stopnjo upoštevanja predlogov občin in razvojnih agencij pri oblikovanju programa *Pokolpje* s strani MGRT.

5.4 Povzetek ugotovitev in priporočila

Občina Kočevje je bila zagotovo v skupini tistih občin, ki jih je upad gospodarskih dejavnosti v Sloveniji najbolj prizadel. Nekdaj stabilno gospodarstvo z močno kovinsko industrijo je utrpelo največjo škodo z razpadom nekdanje skupne države in posledično z izgubo pomembnih, stalnih tržišč. Vsa obstoječa večja podjetja so se spoprijemala z nujno potrebnim prestrukturiranjem, ki pa v večini primerov ni bilo uspešno, čemur so sledili številni stečajji. Le majhen del proizvodnih obratov je prešel v zasebno lastništvo, podjetniki pa so tako poskušali ohraniti rentabilne programe, vključno z delom zaposlenih. Zagotovo lahko kot eno od pomembnih preprek pri prilagoditvi na tržno gospodarstvo omenimo miselnost prebivalstva, ki ni ali pa je težko sprejelo zakonitosti modernega kapitalizma. Ob tem pa je bilo med ljudmi zakoreninjeno tudi mišljenje, da je zasebna podjetniška iniciativa nekaj slabega in je kot takšna že v začetku obsojena na neuspeh. Na splošno je med prebivalstvom krožilo nekaj »starih ljudskih rekov« kot na primer: »V Kočevju se nič ne izplača.« in »Raje obdrži službo, ker če boš šel na svoje, boš zagotovo propadel.«. Posledično se je vse to odrazilo v globoki in dolgotrajni gospodarski krizi ter velikem številu brezposelnih oseb.

Občina Kočevje in svetovalne institucije so skupaj iskale načine, kako izboljšati gospodarsko stanje in na kakšen način zmanjšati število brezposelnih. Čeprav je bilo vloženih veliko naporov v razne motivacijske aktivnosti, večjih pozitivnih premikov na področju gospodarstva ni bilo zaznati. Posledično je Republika Slovenija poleg drugih programov državnih pomoči gospodarsko ogroženim področjem sprejela program *Pokolpje* namenjen področjem z visoko

nezaposlenostjo, kamor je spadala tudi občina Kočevje. Program smo nekoliko podrobneje predstavili že v prejšnjih poglavjih, zato bomo v nadaljevanju povzeli še rezultate ankete, ki smo jo opravili med gospodarskimi družbami kot prejemniki nepovratnih sredstev.

Program *Pokolpje* je bil med podjetniki na celotnem področju vsekakor dobro sprejet in je pomembno vplival na izboljšanje podjetniške miselnosti tudi na splošno med prebivalstvom. In če so bila podjetja do prvega razpisa za dodelitev nepovratnih sredstev nekoliko zadržana, se je interes za prijavo nato iz razpisa v razpis povečeval. Skupaj je bilo sedem javnih razpisov med letoma 2011 in 2019. Ena od največkrat zaznanih težav je bila, da so podjetniki smatrali za zelo zahtevno že samo izpolnjevanje predpisanih obrazcev za prijavo na razpis in pridobivanje vse potrebne dokumentacije ter dokazil. Večina prijaviteljev tega ni bila vajena oziroma še ni imela izkušenj na tem področju, zato so bili primorani poiskati pomoč pri razvojnih institucijah in podjetjih, ki se ukvarjajo s pripravo prijav na razpise. To trditev lahko podkrepimo s citiranjem predstavnika podjetja 2, s katerim smo opravili intervju: »Po mojem mnenju je program dober in je zagotovo prispeval k razvoju podjetništva v občini Kočevje. So pa prijavitni dokumenti nekoliko zakomplicirani za izpolnjevanje. Rabili smo pomoč.« Z manjšimi poenostavitvami prijavnih dokumentov in z zmanjšanjem obsega potrebnih prilog k prijavi bi razpis postal prijaviteljem bolj prijazen. Smiselno bi bilo razdeliti število potrebnih prilog na: tiste, potrebne pri prijavi na razpis, in dokumente, ki jih morajo prijavitelji priložiti ob morebitnem podpisu pogodbe za črpanje sredstev.

Če je bil eden od pglavitnih namenov programa (ki je prinesel tudi največ točk) zmanjšanje števila nezaposlenih, pa je pogoj, da vsi na novo zaposleni ostanejo v delovnem razmerju vsaj 3 leta, prijaviteljem predstavljal pomembno oviro, vredno premisleka že pred dejansko prijavo na razpis. Ob negotovih gospodarskih razmerah so si le redki upali dati zagotovilo, da bodo ne glede na razmere obdržali zaposlene za to dobo. Dejstvo je, da se del podjetij zaradi tega pogoja enostavno ni prijavilo na razpis. Nekoliko manj moteč je bil ta pogoj za podjetja, ki imajo veliko fluktuacijo med zaposlenimi. V podjetju 2 so tako komentirali ta pogoj: »Pogoj, da je novo zaposleni v delovnem razmerju 3 leta, bi lahko bil krajši, kajti v podjetništvu se razmere lahko spremenijo čez noč. Na občinskem razpisu so bili pogoji veliko bolj realno postavljeni.« Smatramo, da bi lahko smiselno združili pogoj, da se obdrži trenutno število zaposlenih in da je treba novo zaposlene imeti za polni delovni čas, vsaj še eno leto, po zaključku projekta.

Do neke mere je razumljivo, da so bili pogoji za prijavo na razpis v okviru programa postavljeni selektivno, da se s tem prepreči morebitne zlorabe. Pri prvih razpisih je bilo jasno postavljeno, kdo vse oziroma v kakšni pravni obliki se lahko prijavitelji pojavljajo na prijavah. Program je selekcioniral prijavitelje tudi po dejavnostih, kar je zmotilo nekatera zainteresirana podjetja. Ena od zahtev programa je bila tudi v osnovi, da imajo vsi prijavitelji sedež podjetja registriran na področju Pokolpja, kar pa je bilo kasneje dopolnjeno z možnostjo registracije poslovne enote ali poslovalnice. Nekateri od za podjetja motečih pogojev so bili tudi nedovoljena kapitalska povezanost, tudi med družinskimi člani, da so vsaj 18 mesecev podjetja vpisana v sodni register

(kar je bila težava predvsem za mlada in »start-up podjetja«), prijava ni bila dovoljena trgovskim in predelovalnim podjetjem, prav tako podjetnikom z dopolnilno dejavnostjo ter podjetjem, ki nimajo nobenega zaposlenega. Večkrat so podjetja imela pripombe tudi na določilo iz razpisa, da za že začete projekte (pred dejansko prijavo) niso upravičeni do nepovratnih sredstev. Tudi po mnenju predstavnika razvojne agencije 3 je bila to ovira za prijavitelje. Citiramo: »Javni razpisi, predvsem tisti enoletni, so bili časovno popolnoma nerealni, saj investorjem niso omogočali normalne prijave. Npr. razpis je bil zunaj marca, zaključek investicije pa 30. 9. Vlagatelj predhodno ni smel imeti podpisanih nobenih zavezujočih pogodb, rok dobave stroja pa je minimalno 6 mesecev. Torej ta podjetnik v nobenem primeru ni uspel izvesti naložbe v predvidenem roku. Škoda, da niso bili vsi JR zunaj že v začetku decembra, potem bi se podjetniki lahko prijavi in bi uspešno kandidirali na razpis. Prav tako bi lahko kandidirali tisti, ki že imajo podpisane pogodbe, pa čeprav to pomeni, da se je naložba že začela. To je le znak, da je podjetnik resnično nameraval izvesti zadevo, in to pomeni resnost kandidature, ne pa, da je že v startu izločen.« Po našem mnenju bi na tem področju morali dovoliti vsaj možnost, da so do sofinanciranja upravičeni tudi že začeti projekti, ki izpolnjujejo vse ostale pogoje. Predstavniki razvojnih institucij so bili kritični do preveč ostro zastavljenih pogojev za prijavitelje, do premalo razpisanih sredstev, motile so jih birokratske prepreke za prijavitelje, neusklajenost vseh v program vključenih ministrstev, slabo delovanje medresorske skupine, počasna odzivnost s strani skrbnika programa, nerealni termini za izvedbo projektov, da se dejansko niso izvajali vsi navedeni ukrepi iz programa, najbolj pa so pogrešali večji posluš izvajalca programa za predloge, ki so prihajali s terena. S tem smo dobili odgovor na naše prvo raziskovalno vprašanje, ki se glasi: »V kolikšni meri je Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo upoštevalo predloge občin in razvojnih agencij pri oblikovanju programa Pokolpje?«, in sicer na osnovi analiziranih podatkov ocenjujemo, da so bili predlogi upoštevani le v majhni meri.

Podjetja, ki so poiskala pomoč zunanjih subjektov pri prijavih, so bila seznanjena z dejstvom, da bodo kot prejemniki nepovratnih sredstev prejeli tudi kontrole s strani MGRT, nekoliko manj pozornosti pa so temu namenila tista, ki so dokumentacijo pripravljala sama. Pogostost kontrol podjetij na terenu se je z vsakim novim razpisom nekoliko stopnjevala, čemur pa so najbrž botrovale nekatere zlorabe in določena napačna ravnanja podjetij pri realizaciji odobrenih projektov. Skozi opravljene intervjuje smo ugotovili, da nekaterih podjetij kontrole niso pretirano zmotile. Citiramo podjetje 3: »Imeli smo tudi kontrolo in ni bilo nobenih težav, ker smo upoštevali vse zahteve razpisa in nasvete razvojne agencije.« Neupravičeno pa so kontrole motile nekatera podjetja, ki zaznanih napak kljub opozorilom niso ustrezno odpravila. V tem delu bi bilo smiselno že v razpisu opredeliti obdobje, v katerem bodo prejemniki dobili kontrolo izvedbe projekta, kar bi jim tudi predstavljalo določen prihranek časa s pripravo zahtevane dokumentacije.

Čas za realizacijo odobrenega projekta je bil postavljen od dneva prijave do izdaje zadnjega zahtevka za povračilo odobrenih sredstev, ob tem, da je projekt v celoti realiziran. V primeru

gradnje poslovnega prostora je ta morala biti popolnoma zaključena, če je bil predmet prijava nakup strojev/opreme, pa so ti morali biti v funkciji. Čas je bil v tem primeru ključna komponenta, kajti prijavitelji, ki so pridobili sredstva za enoletni projekt, so dejansko imeli za realizacijo le nekaj mesecev časa. Temu pritrjujeta podjetje 1: »Tu imamo pripombe glede časa za realizacijo projekta, kajti časovno smo bili zelo omejeni in odvisni od zunanjih izvajalcev in tu je bilo nekaj težav.«, pa tudi podjetje 2: »Časa za realizacijo v programu *Pokolpje* je bilo zelo malo, je šlo precej na tesno.«. Podjetja so imela težave pri pridobivanju dokumentacije za gradnjo in prav tako pri poslovanju z izvajalci del, kajti na tem področju je težko izpolniti dogovorjeno časovno komponento. Še večji problem pa so za določene prijavitelje imeli roki dobave strojev in opreme, ki so bili daljši od časa namenjenega realizaciji projekta. Če je bilo izvajalcem za pripravo prvega razpisa potrebnega nekoliko več časa, pa bi pri vseh naslednjih razpisih te lahko pripravili veliko hitreje, kajti bistvene sestavine se niso spreminjale. S tem bi prijaviteljem lahko ponudili več časa za realizacijo projektov. V razpisih bi morali že na začetku ponuditi možnost izvedbe projekta v dveh letih in odpreti posebni račun za že dodeljena sredstva, ki bi jih lahko prijavitelji črpali tudi po zaključku proračunskega leta, če za to obstaja možnost.

Z trditvijo, da je bil odstotek sofinanciranja skozi razpise v programu *Pokolpje* prenizek, smo imeli v oziru le »Ukrep 1 – Program spodbujanja konkurenčnosti Pokolpja v obdobju 2011 do 2016«, ki je bil za podjetja aktualen v največji meri. Na začetku izvajanja programa so bili odstotki sofinanciranja projektov naslednji: največ 50 % vrednosti celotnega projekta za mala podjetja, največ 40 % vrednosti celotnega projekta za srednja podjetja in največ 30 % vrednosti celotnega projekta za velika podjetja, kasneje pa je MGRT odstotke znižal na: največ 45 % za mala podjetja, največ 35 % za srednja podjetja in največ 25 % za velika podjetja. Najbolj pa je prijavitelje zmotila sprememba odstotka sofinanciranja v primeru nakupa ali gradnje poslovnih nepremičnih. V prvih razpisih so bili odstotki tudi pri nakupu in gradnji nepremičnih enaki zgoraj naštetim, nato pa je izvajalec razpisa ta odstotek znižal na 10 % od vrednosti celotnega projekta. Ta odstotek je bil po mnenju prijaviteljev absolutno prenizek, kajti v času od prvega razpisa se je povpraševanje po poslovnih kapacitetah izjemno povečalo in s tem bi bilo nujno sofinanciranje njihovega nakupa, gradnje ali adaptacije. Višino sofinanciranja so kritično ocenili tako prejemniki sredstev kot tudi predstavniki razvojnih institucij v intervjuju. Predstavniki razvojne institucije 2 je to komentiral tako: »Prav tako je malce nesmiselno dejstvo, da je stopnja upravičenega stroška za nakup nepremičnine (poslovne hale) le 10 % celotnega projekta.« Odstotki sofinanciranja odobrenih projektov bi morali po našem mnenju ostati vsaj na prvotni višini ali pa bi jih še nekoliko povečali, kajti s tem bi dobili nabor bolj kakovostnih projektov. Izvajalec programa pa bi moral vsekakor bolj upoštevati vsakokratne trenutne gospodarske razmere na področju vključenih občin, da bi ukrepe približali dejanskim potrebam podjetij. Dejstvo je, da je v gospodarstvu treba v razvoj dejavnosti vložiti takrat, ko se za to pojavi potreba ali možnost, ne pa zgolj v obdobju, ko se odprejo razpisi za sofinanciranje.

Tudi nekatere ostale ovire, ki jih z anketo nismo preverjali, so prijavitelje precej zmotile. Kot na primer: čeprav razpis določa, da bi lahko z izvajanjem projekta pričeli že z dnem oddane prijave na razpis, si je večina želela prejeti pisno odločbo kot garancijo, da so resnično prejemniki nepovratnih sredstev. Če bi takoj po odobritvi projekta prejeli potrditveni dokument, bi lahko takoj začeli z zagotavljanjem finančnih sredstev in s konkretno izvedbo ali nakupom. Vsak teden ali mesec, ki je potekel od izbora pa do obvestila kandidatom, je šel v njihovo škodo kot dodatno zmanjšanje časa, razpoložljivega za izvedbo projekta. Čeprav je bilo eno od osnovnih vodil programa povečanje števila zaposlenih, so prijavitelji smatrali, da bi morala enako težo imeti tudi ohranitev obstoječih delovnih mest in trenutnega števila zaposlenih. V začetnih dveh razpisih je bilo od prejemnikov sredstev zahtevano zavarovanje projekta v obliki bianco menice. Ta oblika zavarovanja je predstavljala sicer majhen dodaten strošek, podjetjem z registriranim sedežem v tujini pa je bil ta instrument neznan in s tem nedostopen. Težave pa so imela tudi podjetja, registrirana kot delniške družbe, saj bi morala za izdajo menice pridobiti soglasja vseh delničarjev. Kasneje je izvajalec programa razširil možnosti zavarovanja tudi z bančnimi garancijami. Podjetja, zainteresirana za prijavo na razpise, so si želela tudi več časa za pripravo in oddajo prijave, kajti pridobivanje dokumentacije in vseh zahtevanih prilog jim je povzročilo precejšnjo časovno stisko. Višina razpisanih sredstev se je prav tako postopno zmanjševala, kar se je vsakokrat odražalo z manjšim številom prijaviteljev, med katere so se razdelila sredstva. Z zgoraj predstavljenimi ugotovitvami smo dobili odgovor na drugo raziskovalno vprašanje, ki se nanaša na pogloblitve ovire za prijavitelje na razpise programa *Pokolpje*.

Prijaviteljem veliko bolj prijazen razpis za dodelitev nepovratnih je kot vsakoletni ukrep za spodbujanje razvoja gospodarstva uvedla Občina Kočevje. Ob upoštevanju vseh potrebnih zakonskih določil je razpisna dokumentacija enostavna za izpolnjevanje, obravnava vlog poteka veliko hitreje in precej daljši je tudi čas za izvedbo prijavljenega projekta. Ob večjem naboru upravičenih stroškov je v tem razpisu možno pridobiti sredstva tudi za samozaposlitev oziroma za dodatne zaposlitve. Sicer je obseg razpisanih sredstev veliko manjši, vseeno pa je bil med lokalnimi podjetji izjemno dobro sprejet. Četudi je bil dejanski učinek zaradi relativno nizkega obsega sredstev majhen, pa je razpis povzročil izjemno pozitivne odzive podjetij zaradi občutka, da jim občina želi dejansko pomagati.

Z ozirom, da so v obdobju približno 20 let velika podjetja v Kočevju postopno ugašala in da tudi zasebna, lokalna podjetja upadanja gospodarske aktivnosti niso mogla ustaviti, je bil vsak ukrep za spodbujanje ponovne oživitve gospodarstva več kot dobrodošel. Program *Pokolpje* je bil tako odziv države na dolgoletna prizadevanja vseh vključenih občin za zmanjšanje stopnje nezaposlenosti. Vsekakor je pomenil določeno spodbudo obstoječim podjetjem in tistim, ki bi svojo dejavnost na novo vzpostavila tudi na področju Pokolpja. S pomočjo raziskave smo odgovorili tudi na naše tretje raziskovalno vprašanje glede učinkov programa *Pokolpje* na razvoj podjetništva v občini Kočevje, in sicer ugotavljamo, da program zaradi prevelike togosti ni v zadostni meri upravičil svojega obstoja.

6 SKLEP

Kot razlagajo Cepec idr. (2010), je na vseh stopnjah podjetništva treba poiskati in zagotoviti primerne finančne vire, kar pa je tudi ena od odločitev, ki zahteva primerno pozornost. Za podjetnike je na voljo veliko dandanes že znanih virov financiranja, ki pa se dopolnjujejo tudi z novimi oblikami, med katere lahko uvrščamo leasing, forfetiranje, factoring, poslovne aneje in sklade tveganega kapitala. Posebno mesto za spodbujanje podjetniške aktivnosti na ravni države pa imajo tudi nepovratna in povratna sredstva, ki jih dodeljujejo podporne institucije (Spirit, Slovenski podjetniški sklad, SID banka itd.).

V praksi je glede na značilnosti podjetij in institucionalnih okolij ter finančnih sistemov mogoče opaziti raznolike oblike financiranja predvsem MSP, ki jih lahko okvirno razdelimo na: 1. zasebno vlaganje (lastniški ali nelastniško, vključno z zasebnimi prihranki, zastavami osebnega premožena, vložki in prispevki družine ter prijateljev, pa tudi zasebni vlagatelji skladov tveganega kapitala ali poslovni angeli), 2. zunanje (dolžniško) financiranje (na primer limiti, posojila, leasing), 3. t. i. financiranja na osnovi sredstev, kot sta factoring in forfetiranje, 4. javna sredstva v obliki nepovratnih sredstev, subvencioniranih posojil in lastniškega kapitala (na primer tvegani kapital). Med preostalimi oblikami financiranja lahko navedemo še: 5. financiranje socialnih prispevkov in ugodnosti ter različne investicijske olajšave (Cepec idr. 2010, 107–109).

V magistrski nalogi smo opravili analizo uspešnosti programa *Pokolpje*, skozi katerega so podjetja dobila možnost nepovratnega sofinanciranja svojih projektov, poleg tega pa še vrsto ostalih ukrepov, namenjenih spodbujanju in razvoju gospodarstva na področju z visoko stopnjo brezposelnosti. Program je bil brez dvoma izjemno dobrodošel, ker skozi predvidene ukrepe omogoča subvencije za spodbujanje naložb, ugodne razvojne kredite za naložbe, mikrokredite, subvencije za zagon podjetij, pomoč pri privabljanju tujih naložb, povračilo plačanih prispevkov delodajalca za socialno varnost, davčne olajšave za zaposlovanje in davčne olajšava za investiranje. Ob teh ukrepih so bila dodeljena tudi sredstva za vzpostavitev mreže podjetniških inkubatorjev in sredstva za ustvarjanje novih delovnih mest v okviru institucionalne mreže storitev za starostnike. Kljub temu da je bil program *Pokolpje* zastavljen precej širše, kot navajamo, pa je bil realiziran le v delnem obsegu.

Podjetja v Kočevju so program na splošno sprejela z velikim odobravanjem in z upanjem na sredstva, ki bi jim pomagala vsaj pri ohranitvi ali še boljše, pri povečanju obsega poslovanja in boljši konkurenčnosti. Dejstvo, da ima občina še vedno relativno slabo razvito in zastarelo gospodarsko infrastrukturo ter slabe prometne povezave, je lokalna podjetja vedno gnalo v prepričanje, da so od države pozabljeni. Sprejem programa *Pokolpje* in najava razpisa za dodelitev nepovratnih sredstev sta za prenekaterega podjetnika pomenila dober signal s strani države, da to ni res, drugi pa so to sprejeli z manjšo nejevero, kajti vajeni so se bili zanesti predvsem na svoje sposobnosti pri vodenju in financiranju podjetij. Razvojne institucije so zaradi tega imele vsaj s prvimi letnimi razpisi precej dela z napotovanjem podjetij na prijavo za

pridobitev nepovratnih razvojnih sredstev. Kljub temu je bilo prijav na razpisana sredstva vsakokrat veliko več, kot jih je bilo na voljo po posameznih ukrepih.

Če na koncu strnemo, je program *Pokolpje* načeloma dober in je nekoliko prispeval k rasti nekaterih gospodarskih kazalnikov v občini Kočevje in s tem tudi k zmanjšanju nezaposlenosti, kar je bil njegov primarni namen. Vseeno pa je opravljena anketa pričakovano potrdila naša predvidevanja glede poglavitnih ovir za prijavitelje in potrdila dejstvo, da bi bil program lahko veliko bolj prijaviteljem prijazen ter prilagodljiv spreminjajočim se gospodarskim razmeram. MGRT kot izvajalec programa bi ob upoštevanju vseh zakonskih določil z večjim upoštevanjem predlogov občin in razvojnih institucij zagotovil višje odstotke črpanja predvidenih sredstev in s tem boljšo uspešnost programa *Pokolpje*. S pomočjo raziskave smo potrdili našo osnovno tezo, da program zaradi prevelike togosti ni v zadostni meri upravičil svojega obstoja.

Ker imajo posamezne regije v Sloveniji različno razvito infrastrukturo ter specifične pogoje za delovanje in razvoj podjetništva, je pomembno, da ukrepi odražajo potrebe določenega okolja v danem trenutku.

LITERATURA

- Acer. 2018. *Strokovne podlage za širitev in preureditev gospodarske cone LIK v Kočevju*. https://kocevje.si/files/other/news/66/216928Strokovna%20podlaga_za_LIK.pdf (11. 6. 2019).
- Ajpes. 2020. *Poročila*. https://www.ajpes.si/Registri/Poslovni_register/Porocila#b524 (23. 4. 2020).
- Antončič, Boštjan. 2002. *Podjetništvo*. 1. izd. Ljubljana: GV založba.
- Blaug, Mark. 1997. *Economic theory in retrospect*. 5th ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Business Dictionary. 2020. *Entrepreneurship*. <http://www.businessdictionary.com/definition/entrepreneurship.html> (6. 6. 2020).
- Business Jargons. B. 1. *Entrepreneurship*. <https://businessjargons.com/entrepreneurship.html> (6. 6. 2020).
- Cantillon, Richard. 1982. *Opća rasprava o prirodi trgovine*. Zagreb: Centar za kulturno djelatnost.
- Center for American Entrepreneurship. B. 1. *What is entrepreneurship?* <https://startupsusa.org/what-is-entrepreneurship/> (8. 6. 2020).
- Cepec, Jaka, Tjaša Ivanc, Urška Kežmah in Matevž Raškovič. 2010. *Pot v podjetništvo, s. p. ali d. o. o.* Ljubljana: GV založba.
- Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. *Official Journal L 124, 20/05/2003*.
- Entrepreneur Handbook. 2020. *What is entrepreneurship?* <https://entrepreneurhandbook.co.uk/entrepreneurship/> (7. 10. 2020).
- Entrepreneur scan. B. 1. *Entrepreneurial ecosystems and the role of the entrepreneur*. <https://entrepreneurscan.com/blog/entrepreneurial-ecosystems/#entrepreneurial-ecosystem> (16. 7. 2020).
- eUprava. B. 1. *Podpora države pri razvoju podjetja*. <https://e-uprava.gov.si/podrocja/podjetnistvo/poslujem/podpora-drzave-pri-razvoju-podjetja.html> (7. 6. 2020).
- Farooq, Umar. 2016. *Marketing environment definition factors&examples*. <https://www.marketingtutor.net/marketing-environment-definition-factors-and-examples/> (18. 8. 2020).
- Gartenstein, Devra. 2019. *What do entrepreneurs contribute to society?* <https://smallbusiness.chron.com/entrepreneurs-contribute-society-78923.html> (16. 6. 2020).
- Glas, Miroslav in Viljem Pšeničny 2000. *Podjetništvo-izziv za 21. stoletje*. Ljubljana: Gea College.
- Glas, Miroslav. 1998. *Razvoj podjetništva v Sloveniji*. Ljubljana: GEA College.
- Hayes, Adam. 2020. *Entrepreneur*. <https://www.investopedia.com/terms/e/entrepreneur.asp> (17. 6. 2020).
- Herbert, Robert F. 1983. *The history of economic theory and method*. 2nd ed. New York: McGraw Hill-Irwin.

- Inštitut dr. Antona Korošca. 2019. *Podjetnik – vse, kar morate vedeti*. <https://www.slovenec.org/2019/12/30/podjetnik/> (18. 7. 2019).
- International Monetary Fund. 2008. *Making the global economy work for all*. <https://www.imf.org/en/Publications/AREB/Issues/2016/12/31/Annual-Report-of-the-Executive-Board-for-the-Financial-Year-Ended-April-30-2008> (22. 8. 2019).
- Koppl, Roger in Maria Minniti. 2003. *Market processes and entrepreneurial studies*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Kovač, Zdenka. 2005. *Podjetništvo, ustvarjalnost, inovacije: poti do uspešnih podjetij*. Celje: Visoka komercialna šola.
- Lautar, Katja. 2002. *Pospeševanje podjetništva na Kočevskem s poudarkom na podjetniški coni Breg pri Kočevju*. Magistrska naloga, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani.
- Lesjak, Iztok. 2012. *Podjetništvo v Sloveniji*. <http://visio-institut.org/podjetnistvo-v-sloveniji/> (14. 5. 2019).
- Liberto, Daniel. 2020. *Small and mid-size Enterprise (SME)*. <https://www.investopedia.com/terms/s/smallandmidsizeenterprises.asp> (10. 6. 2020).
- Mageplaza. 2020. *Understanding of micro and macro factors that affect your business*. <https://www.mageplaza.com/blog/micro-and-macro-factors-affect-your-business.html> (13. 6. 2020).
- Menger, Carl. 1871. (1981) *Principes of Economics*. New York. New York University Press.
- Njavro, Đuro in Vojmir Franičević. 1990. *Poduzetništvo: teorija, politika, praksa*. Zagreb: Privredni vijesnik.
- Občina Kočevje. 2002. *Pravilnik o dodeljevanju finančnih sredstev iz občinskega proračuna za pospeševanje razvoja malega gospodarstva v občini Kočevje*. <https://www.kocevje.si/act/33352> (12. 6. 2019)
- Občina Kočevje. 2008. *Odlok o ustanovitvi javnega zavoda Podjetniški inkubator Kočevje*. <https://www.kocevje.si/act/34037> (13. 8. 2019).
- Občina Kočevje. B. 1.a. 2. *posebni del: obrazložitev PPP, GPR in PPR*. <https://kocevje.e-obcina.si/files/other/news/66/1828477%20Posebni%20del%20prora%C4%8Duna%20obrazlo%C5%BEitev.pdf> (13. 4. 2020).
- Občina Kočevje. B. 1.b. *Javni razpisi in objave*. <https://www.kocevje.si/objave/58> (24. 9. 2019).
- Obrtni zakon. *Uradni list RS*, št. 50/94.
- Odlok o programu opremljanja stavbnih zemljišč in merilih za odmero komunalnega prispevka na območju Občine Kočevje. *Uradni list RS*, št. 11/2017.
- Odlok o ustanovitvi javnega zavoda Podjetniški inkubator Kočevje. *Uradni list RS*, št. 83/2008-
- Podjetniški inkubator Kočevje. 2015. *Vzpostavitev mreže podjetniških inkubatorjev v JV Sloveniji*. Interno gradivo, Podjetniški inkubator Kočevje.
- Pokolpje, poslovna priložnost. B. 1. *Program Pokolpje*. <https://pokolpje.si/sl/program-in-obmocno-razvojno-partnerstvo/program-pokolpje/> (18. 10. 2019).
- Pokolpje. B. 1. *Letna poročila*. <https://pokolpje.si/sl/program-in-obmocno-razvojno-partnerstvo/letna-porocila/> (23. 10. 2019).

- Pravilnik o dodeljevanju finančnih sredstev iz občinskega proračuna za pospeševanje razvoja malega gospodarstva v občini Kočevje. *Uradni list RS*, št. 110/2002.
- Price, Robert W. 2011. *What is the history of entrepreneurship*. <https://news.gcase.org/2011/02/04/what-is-the-history-of-entrepreneurship/> (20. 8. 2020).
- Price, Robert W. B. 1. *Entrepreneurial life cycle*. <https://robertwprice.com/Entrepreneurial-life-cycle/> (20. 8. 2020).
- Program spodbujanja konkurenčnosti in ukrepi razvojne podpore Pokolpju v obdobju 2011-2016. *Uradni list RS*, št. 20/11, 57/12 in 46/16.
- Pšeničny, Viljem, Jordan Berginc, Marina Letonja, Igor Pavlin in Jaka Vadnjaj. 2000. *Podjetništvo: podjetnik, podjetniška priložnost, podjetniški proces, podjem*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo.
- Rampton, John. 2014. *How to find and recognize good business opportunities*. <https://www.inc.com/john-rampton/how-to-find-and-recognize-good-business-opportunities.html> (13. 6. 2020).
- RC Kočevje Ribnica. B. 1. *Osnovni podatki*. <http://rc-kocevjeribnica.si/o-nas-2/> (9. 8. 2019).
- Rebernik, Miroslav, Polona Tominc, Katja Crnogaj, Karin Širec in Barbara Bradač Hojnik. 2016. *Podjetništvo med priložnostjo in nujo*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Rebernik, Miroslav in Karin Širec. 2017. *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: IUS Software, GV založba.
- Rebernik, Miroslav, Polona Tominc, Karin Širec, Barbara Bradač Hojnik, Matej Rus in Katja Crnogaj. 2018. *Neizkoriščen podjetniški potencial*. http://ipmmp.um.si/wp-content/uploads/2019/06/GEM_2019_web.pdf (22. 8. 2020)
- Ruzzier, Mitja, Boštjan Antončič, Tina Bratkovič in Robert D. Hisrich. 2008. *Podjetništvo*. Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.
- Schultz, Theodore W. 1975. The value of the ability to deal with disequilibria. *Journal of Economic Literature* 13 (3): 827–846.
- Schumpeter, Joseph. 1951. *The theory of economic development: an inquires into profits, capital, credit, interest and the business cycle*. 4th ed. Cambridge: Harvard University Press.
- Shobhit, Seth. 2019. *Why entrepreneurship is important to the economy*. <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/101414/why-entrepreneurs-are-important-economy.asp> (7. 6. 2020).
- Shukla, Amitabh. 2010. *Lessons from engpreneurs of the 19 th century*. <https://www.paggu.com/entrepreneurship/lessons-from-entrepreneurs-of-the-19th-century/> (8. 6. 2019).
- Socialni inovatorji prihodnosti. B. 1. *Podjetnost in podjetništvo*. <http://www.socialni-inovatorji.si/knjiga/socialno-podjetnistvo/21-podjetnost-podjetnistvo> (7. 6. 2020).
- Surbhi, Sharma. 2020. *Difference between micro and macro environment*. <https://keydifferences.com/difference-between-micro-internal-and-macro-external-environment.html> (15. 8. 2020).
- Tarver, Evan. 2019. *5 skills every entrepreneur should have*. <https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/080615/5-skills-every-entrepreneur-needs.asp> (10. 6. 2020).

Vizjak, Andrej. 2010. *Formule uspeha za novo desetletje*. Ljubljana: GV založba.

Zakon o gospodarskih družbah. *Uradni list RS*, št. 42/06.

Zakon o podjetjih. *Uradni list SFRJ*, št. 77/88.

Zakon o razvoju malega gospodarstva. *Uradni list RS*, št. 18/91-I.

Zakon o spodbujanju skladnega regionalnega razvoja. *Uradni list RS*, št. 20/11, 57/12 in 46/14.

Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje. B. 1. *Stopnja registrirane brezposelnosti*. https://www.ess.gov.si/trg_dela/trg_dela_v_stevilkah/stopnja_registrirane_brezposelnosti (13. 6. 2019).

PRILOGE

Priloga 1 Anketa za podjetja

Priloga 2 Intervjuji – seznam vprašanj

Priloga 3 Intervjuji s podjetji in predstavniki razvojnih agencij

Anketa

Pozdravljeni, sem Vladimir Komljenović, študent Fakultete za Management, in pripravljam magistrsko nalogo z naslovom »Analiza uspešnosti programov spodbujanja podjetništva v izbrani občini«. Namen raziskave je ugotoviti, kakšno je zadovoljstvo podjetij, ki so bila prejemniki nepovratnih sredstev skozi program Pokolpje. Vaše sodelovanje je ključno, saj le z vašimi odgovori lahko dobimo vpogled v dejansko izvajanje tega programa. Anketa je anonimna, za izpolnjevanje pa boste potrebovali približno 5 minut. Zbrani podatki bodo obravnavani strogo zaupno in analizirani na splošno, nikakor na ravni odgovorov posameznega podjetja. Podatki bodo uporabljeni izključno za pripravo te magistrske naloge. Za vaše sodelovanje se vam prijazno zahvaljujem.

1. Kako veliko je vaše podjetje?

- Mikro družba – družba, v kateri povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 10 zaposlenih, čisti prihodki od prodaje ne presegajo 700.000 evrov (do sedaj 2.000.000 evrov) ter vrednost aktive ne presega 350.000 evrov (prej 2.000.000 evrov).
- Majhna družba – družba, ki ni mikro družba, število zaposlenih delavcev pa ne presega 50 zaposlenih, čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.000.000 evrov (prej 8.800.000 evrov) in vrednost aktive ne presega 4.000.000 evrov (prej 4.400.000 evrov).
- Srednja družba – ni ne mikro in ne majhna družba, ampak zanjo veljata dva od naslednjih treh kriterijev – povprečno število delavcev ne presega 250, isti prihodki od prodaje ne presegajo 40.000.000 evrov (prej 35.000.000 evrov), vrednost aktive pa ne presega 20.000.000 evrov (prej 17.500.000 evrov).
- Velika družba je tista, ki je ni mogoče uvrstiti ne med mikro, majhne ali srednje družbe, v vsakem primeru pa po ZGD-1 med velike družbe sodijo tudi subjekti javnega interesa, borze vrednostnih papirjev ter družbe, ki morajo pripravljati konsolidirano letno poročilo.

2. Starost podjetja:

- Do 3 leta.
- OD 3 do 5 let.
- Več kot 5 let.

3. Na kateri sklop razpisanih sredstev ste se prijavili?

- Ukrep 1: Instrument 1.1: Subvencije za spodbujanje investicij, Instrument 1.2: Ugodni razvojni krediti za investicije, Instrument 1.3: Subvencije za zagon podjetij, Instrument 1.4: Mikrokrediti, Instrument 1.5: Promocija problemskega območja z visoko stopnjo brezposelnosti, privabljanje tujih in domačih investitorjev ter izvajanje programa.
- Ukrep 2 (povračilo plačanih prispevkov delodajalca za socialno varnost).
- Ukrep 3 (davčne olajšave za zaposlovanje in investiranje v Pokolpju).

4. Trditve – pogoji razpisa

	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se strinjam niti se ne strinjam	Strinjam se	Popol- noma se strinjam
Za nakup nepremičnine je upravičeni strošek zgolj 10 % od vrednosti naložbe neprimeren pogoj.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Višina razpisanih sredstev v posameznem razpisu je prenizka.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Odstotek sofinanciranja je prenizek.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Premalo je bilo časa za realizacijo projekta.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zahteve za zavarovanje, kot resnost prejemnika, so postavljene neprimerno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Prevelik poudarek je na kazalcu »dodatne zaposlitve«.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pogoj, da novozaposleni ostanejo v delovnem razmerju vsaj 3 leta, je preveč zahteven.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

5. Trditve – ovire za prijavitelje

	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se strinjam niti se ne strinjam	Strinjam se	Popolnom a se strinjam
Pogoji za prijavo na razpis so bili postavljeni preveč selektivno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rok za prijavo na razpis je bil prekratek.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se strinjam niti se ne strinjam	Strinjam se	Popolnom a se strinjam
Razpis je za prijavitelje birokratsko preveč zahteven.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Odločbo o uspešni kandidaturi je bilo treba čakati predolgo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kot prejemniki nepovratnih sredstev smo imeli preveč kontrol.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6. Trditve – zadovoljstvo s programom Pokolpje

	Sploh se ne strinjam	Ne strinjam se	Niti se strinjam niti se ne strinjam	Strinjam se	Popolnom a se strinjam
Na razpis Pokolpje bi se prijavili ponovno.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Učinki programa Pokolpje na razvoj podjetništva v vaši občini so pozitivni.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Program Pokolpje je izboljšal podjetništvo v vaši občin.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Zadovoljen sem s programom Pokolpje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

—

Intervju: Seznam vprašanj – podjetja

1. Kako ocenjujete uspešnost programa Pokolpje pri pospeševanju razvoja podjetništva v občini Kočevje?
2. Kako ocenjujete delo razvojnih agencij pri izvajanju programa Pokolpje ?
3. Kako ste bili zadovoljni z ukrepi za spodbujanje podjetništva v vaši občini (razpisni pogoji – pogoji za prijavo, rok za prijavo, zahtevnost razpisa, nadzor nad izvajanjem projektov in kontrole, izvedbeni pogoji, višina razpisanih sredstev, odstotek financiranja, čas za realizacijo projekta, zavarovanje, kazalci)?
4. Kako bi lahko po vašem mnenju povečali uspešnost programa Pokolpje? Prosim, navedite nekaj predlogov.

Intervju: Seznam vprašanj – razvojne agencije

1. Kako ocenjujete uspešnost programa Pokolpje pri pospeševanju razvoja podjetništva v občini Kočevje?
2. Kako ocenjujete Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT) kot izvajalca programa Pokolpje (ustreznost ukrepov, višino razpisanih sredstev, odzivnost, ažurnost, kooperativnost itd.)?
3. Kako ocenjujete predloge občin Pokolpja za spremembe programa (možnost prijave tudi za poslovalnice in poslovne enote, ne zgolj za podjetja, ki imajo v Pokolpju registriran sedež, možnost prijave dve- ali večletnih projektov, ukrepi za start-up podjetja, upoštevanje projektov, začelih že pred prijavo na razpis, povišanje razpisanih sredstev, razširitev instrumentov zavarovanja (ne zgolj menica), povrnitev ukrepa za sofinanciranje gradnje in nakupa poslovnih prostorov, večja usklajenost programa z aktualnimi gospodarskimi razmerami v občinah itd.).
4. Kako bi lahko po vašem mnenju povečali učinkovitost programa Pokolpje? Prosim, navedite nekaj predlogov.

INTERVJU 2 – Podjetje 1

Intervju glede izvajanja ukrepov iz programa Pokolpje s podjetniki – prejemniki nepovratnih sredstev

1. Kako ocenjujete uspešnost programa Pokolpje pri pospeševanju razvoja podjetništva v občini Kočevje?

V našem podjetju smo mnenja, da je program zagotovo pripomogel k razvoju podjetništva v občini Kočevje, kajti kot prejemniki smo sredstva porabili za izboljšanje poslovanja, za povečanje produktivnosti in zaposlili smo lepo število novih delavcev.

Poznate morda tudi izkušnje kakšnega drugega podjetja s programom?

Seveda, z nekaterimi smo tudi izmenjali informacije glede same prijave in oblikovanja zahtevkov. Večina ima dobre izkušnje, nekateri pa tudi nekoliko slabše. So pa vsi mnenja, da je program koristen, a birokratsko preveč zahteven.

Nam lahko predstavite kakšno slabšo izkušnjo?

Nekatera podjetja so želela skozi razpis pridobiti sredstva za nakup ali gradnjo novih poslovnih kapacitet, kar pa je bilo možno v dveh ali treh prvih letnih razpisih. To jih je zelo motilo. Podjetje, registrirano kot delniška družba, je imelo težavo z zagotavljanjem garancije v obliki bianco menice, kar pa je bilo kasneje spremenjeno. Določeni so imeli velike težave pri časovni realizaciji projektov, kajti ta čas je bil nerazumno omejen, kratek.

2. Kako ocenjujete delo razvojnih agencij pri izvajanju programa Pokolpje?

Vso dokumentacijo v zvezi s prijavo na razpis in zahtevke za izplačilo smo pripravili sami, smo pa potrebovali nekaj nasvetov, ki so nam jih predstavniki razvojnih agencij posredovali ažurno in strokovno. Obe agenciji sta dobra podpora podjetnikom.

3. Kako ste bili zadovoljni z ukrepi za spodbujanje podjetništva v vaši občini (razpisni pogoji – pogoji za prijavo, rok za prijavo, zahtevnost razpisa, nadzor nad izvajanjem projektov in kontrole, izvedbeni pogoji, višina razpisanih sredstev, odstotek financiranja, čas za realizacijo projekta, zavarovanje, kazalci)?

Sami smo koristili zgolj sredstva iz programa Pokolpje. Tu imamo pripombe glede časa za realizacijo projekta, kajti časovno smo bili zelo omejeni in odvisni od zunanjih izvajalcev, in tu je bilo nekaj težav.

4. Kako bi lahko po vašem mnenju povečali uspešnost programa Pokolpje? Prosim, navedite nekaj predlogov.

Program je načeloma dober, le zastavljen je bil malce nerodno. Predlagali bi več razpisanih sredstev, širši nabor možnosti za zavarovanja ob sklenitvi pogodbe, hitrejšo obravnavo vlog in večje upoštevanje sugestij z terena (s strani podjetij).

INTERVJU 2 – Podjetje 2

Intervju glede izvajanja ukrepov iz programa Pokolpje s podjetniki – prejemniki nepovratnih sredstev

1. Kako ocenjujete uspešnost programa Pokolpje pri pospeševanju razvoja podjetništva v občini Kočevje?

Po mojem mnenju je program dober in je zagotovo prispeval k razvoju podjetništva v občini Kočevje. So pa prijavitni dokumenti nekoliko zakomplicirani za izpolnjevanje. Rabili smo pomoč.

2. Kako ocenjujete delo razvojnih agencij pri izvajanju programa Pokolpje?

S strani razvojne agencije smo dobili vso pomoč in podporo pri prijavi na razpis. Bili so odzivni in zelo kooperativni, za kar smo jim hvaležni. Tudi v bodoče se bomo za pomoč obrnili na njih.

3. Kako ste bili zadovoljni z ukrepi za spodbujanje podjetništva v vaši občini (razpisni pogoji – pogoji za prijavo, rok za prijavo, zahtevnost razpisa, nadzor nad izvajanjem projektov in kontrole, izvedbeni pogoji, višina razpisanih sredstev, odstotek financiranja, čas za realizacijo projekta, zavarovanje, kazalci)?

Bolj smo zadovoljni z »Razpisom za pospeševanje razvoja gospodarstva v občini Kočevje«, ki je bolj enostaven za izpolnjevanje. Si pa želimo, da bi občina imela na voljo več nepovratnih sredstev za nas podjetnike. Časa za realizacijo v programu Pokolpje je bilo zelo malo, je šlo precej na tesno. Pogoj, da je novo zaposleni v delovnem razmerju 3 leta, bi lahko bil krajši, kajti v podjetništvu se razmere lahko spremenijo čez noč. Na občinskem razpisu so bili pogoji veliko bolj realno postavljeni.

Ste imeli s strani občine Kočevje kot izvajalca razpisa kakšno kontrolo? Ste imeli kakšne težave pri črpanju sredstev?

Kontrolo smo imeli lani jeseni in člani komisije so bili zelo korektni, zato nimamo pripomb. Pri črpanju sredstev ni bilo nobenih težav, ker smo se pri tem poslužili nasvetov razvojne agencije. Tudi sredstva smo s strani občine dobili nakazana zelo hitro. Zelo zadovoljni.

Kaj pa sama višina sredstev na razpisu?

Sredstev bi lahko bilo več, mi je pa všeč, da smo se lahko prijavi na dva ukrepa hkrati in na obeh dobili sredstva. Sredstva smo prejeli za nakup osnovnega sredstva in za novo zaposlitev.

4. Kako bi lahko po vašem mnenju povečali uspešnost programa Pokolpje? Prosim, navedite nekaj predlogov.

Menim, da so pogoji zelo selektivni in tudi sama prijava je precej zahtevna. Dobro bi bilo, če bi ponovno lahko podjetja pridobila nepovratna sredstva za nakup poslovnih prostorov, kajti v naši občini jih že nekaj let primanjkuje. Mislim, da bi morali bolj prisluhniti samim podjetnikom in njihovim potrebam, ki nastanejo na osnovi stanja gospodarstva v določenem trenutku.

INTERVJU 2 – Podjetje 3

Intervju glede izvajanja ukrepov iz programa Pokolpje s podjetniki – prejemniki nepovratnih sredstev

1. Kako ocenjujete uspešnost programa Pokolpje pri pospeševanju razvoja podjetništva v občini Kočevje?

Mislim, da je program Pokolpje pri razvoju gospodarstva in podjetništva pomagal bolj malo, saj sam poznam le nekaj podjetij, ki so prejela nepovratna sredstva. Ta podjetja bi preživela tudi brez tega programa, so si pa tako lahko nabavila nekatero opremo in stroje, ki bi jo brez tega razpisa kupili kasneje.

2. Kako ocenjujete delo razvojnih agencij pri izvajanju programa Pokolpje ?

Svetovalec iz razvojne agencije je našemu podjetju nudil vso pomoč in podporo, zato vse pohvale. Brez naših razvojnih agencij bi se zagotovo na razpis prijavilo veliko manj podjetnikov.

3. Kako ste bili zadovoljni z ukrepi za spodbujanje podjetništva v vaši občini (razpisni pogoji – pogoji za prijavo, rok za prijavo, zahtevnost razpisa, nadzor nad izvajanjem projektov in kontrole, izvedbeni pogoji, višina razpisanih sredstev, odstotek financiranja, čas za realizacijo projekta, zavarovanje, kazalci)?

Kot rečeno, s programom Pokolpje nisem pretirano zadovoljen, lahko pa pohvalim razpis občine Kočevje, na katerem smo prejeli nekaj sredstev. Občina je pripravila dober razpis in čeprav je bilo manj sredstev na razpolago, je potekal brez težav. Hitro smo izvedeli za rezultate in tudi po izvedbi projekta so bila sredstva na naš račun nakazana zelo hitro. Imeli smo tudi kontrolo in ni bilo nobenih težav, ker smo upoštevali vse zahteve razpisa in nasvete razvojne agencije.

4. Kako bi lahko po vašem mnenju povečali uspešnost programa Pokolpje? Prosim, navedite nekaj predlogov.

Za naše zaposlene je bila dokumentacija za prijavo na razpis zelo zahtevna, kar nam je vzelo veliko časa. Če bi bilo to bolj enostavno, bi se podjetja prej odločala za prijavo. V razpisu bi morala biti tudi sredstva za nakup poslovnih prostorov. Vse od samega razpisa pa do nakazila odobrenih sredstev bi moralo potekati hitreje.

INTERVJU 1 – Razvojna institucija 1

Intervju glede izvajanja ukrepov iz programa Pokolpje z organizacijami iz podpornega okolja za podjetništvo (razvojnimi agencijami)

1. Kako ocenjujete uspešnost programa Pokolpje pri pospeševanju razvoja podjetništva v občini Kočevje?

Ukrepi, ki so bili izvedeni v okviru programa Pokolpje, so nedvomno pozitivno vplivali na razvoj podjetništva v občini Kočevje. Težko pa je analizirati in določiti zgolj vpliv programa, saj se je ta izvajal tudi v času gospodarske rasti in je na boljšo sliko gospodarstva vplivalo še mnogo drugih dejavnikov.

2. Kako ocenjujete Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT) kot izvajalca programa Pokolpje (ustreznost ukrepov, višino razpisanih sredstev, odzivnost, ažurnost, kooperativnost itd.)?

V globalu so bili ukrepi programa dobro zastavljeni in ustrezni in MGRT jih je kot take tudi izvajal. Težave pri izvajanju na terenu pa je predstavljalo veliko pogojev, ki so jih podjetja morala izpolnjevati, če so želela sredstva koristiti.

Z zaposlenimi na MGRT smo kot institucija dobro sodelovali, vendar pa bi si želeli, da bi bilo več naših predlogov upoštevanih pri samem izvajanju, predvsem imam v mislih instrument 1.1 Subvencije za spodbujanje investicij.

V splošnem torej MGRT ocenjujem kot dobrega izvajalca programa, vendar moramo pri tem seveda upoštevati, da je MGRT del javnega sektorja, zato se tudi zaposleni srečujejo z mnogimi omejitvami in navodili, na katere nimajo vpliva (zakonsko določeni roki, pravila v zvezi s črpanjem sredstev državnega proračuna itd.).

Glede na zadnje javne razpise Pokolpja bi lahko sklepali, da je glede na potrebe višina razpisanih sredstev ustrezna, vendar sem mnenja, da bi z odpravo nekaterih pogojev za prijavo na razpis ta bila prenizka.

3. Kako ocenjujete predloge občin Pokolpja za spremembe programa (možnost prijave tudi za poslovalnice in poslovne enote, ne zgolj za podjetja, ki imajo v Pokolpju registriran sedež, možnost prijave dve- ali večletnih projektov, ukrepi za start-up podjetja, upoštevanje projektov, začelih že pred prijavo na razpis, povišanje

razpisanih sredstev, razširitev inštrumentov zavarovanja (ne zgolj menica), povrnitev ukrepa za sofinanciranje gradnje in nakupa poslovnih prostorov, večjo usklajenost programa z aktualnimi gospodarskimi razmerami v občinah itd.)?

Predlogi, ki so bili podani, predvsem za spremembo instrumenta 1.1 Subvencije za spodbujanje naložb, so bili odraz zaznanih potreb in težav v lokalnem okolju in bi njihova implementacija pomenila uspešnejše črpanje sredstev razpisov. Mi kot institucija smo predloge podpirali in smatrali, da bi jih bilo potrebno upoštevati. Predloge za »izboljšanje« smo na MGRT večkrat posredovali in so bili tudi deloma uspešni.

4. Kako bi lahko po vašem mnenju povečali učinkovitost programa Pokolpje? Prosim, navedite nekaj predlogov.

Moj predlog gre predvsem v tej smeri, da bi se program oziroma ukrepe v določeni meri prilagodilo potrebam, ki so bile ugotovljene na terenu. Po drugi strani pa bi večjo učinkovitost programa dosegli že z izvajanjem vseh ukrepov, ki so bili v programu opredeljeni.

INTERVJU 1 – Razvojna institucija 2

Intervju glede izvajanja ukrepov iz programa Pokolpje z organizacijami iz podpornega okolja za podjetništvo (razvojnimi agencijami)

1. Kako ocenjujete uspešnost programa Pokolpje pri pospeševanju razvoja podjetništva v občini Kočevje?

Uspešnost programa ocenjujem bolj z mešanimi občutki. Dejansko je bil program težak 250 milijonov €, od tega pa je bila večina namenjena za infrastrukturne projekte, ki se seveda niso izvedli, tako da je realizacija programa nizka. Na infrastrukturnem delu »domača naloga« nikakor ni bila opravljena, zlasti na področju razvoja 3. in predvsem 3.a-razvojne osi. Ne moremo namreč trditi, da krožišče v centru mesta kot eden izvedenih projektov bistveno pripomore k razvoju gospodarstva regije. Ista zgodba je pri nerealizaciji posodobitve elektroomrežja in izvedbe zaključnih zank na področju Pokolpja. Še vedno namreč obstaja nevarnost padca celotnega omrežja določene subregije.

Kar se tiče ukrepov MGRT, je zadeva boljša, vendar pa vseeno ne tako dobra, kot smo si zamišljali. Preveč je bilo birokratskih ovir in premalo so se upoštevali predlogi s terena. Že res, da je bil glavni poudarek razpisa odpiranje novih delovnih mest, vendar to ne more biti ključno. Celo vhodni pogoj je bilo vsaj eno novo delovno mesto. Če se postavimo v vlogo s. p., to pomeni 100 % zvišanje stroškov dela, pa smo izpolnili le vhodni pogoj ... Prav tako je malce nesmiselno dejstvo, da je stopnja upravičenega stroška za nakup nepremičnine (poslovne hale) le 10 % celotnega projekta. V grobem lahko rečemo, da je bil MGRT del kljub vsemu naštetemu uspešen in je pripomogel k razvoju gospodarstva v občini Kočevje, zlasti JR za velike

investicije, in ta del je potrebno izpostaviti kot resnično primer dobre prakse. Kar pa se tiče malih podjetnikov, pa so se ti skoraj raje odločali za druge vrste sofinanciranja.

2. Kako ocenjujete Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT) kot izvajalca programa Pokolpje (ustreznost ukrepov, višino razpisanih sredstev, odzivnost, ažurnost, kooperativnost itd.)?

MGRT kot izvajalec je bil v redu, seveda s pripombami in z izjemo morda premajhne vpetosti v lokalno okolje. Predlogi s terena se dolgo časa niso upoštevali, kar je se je za podjetnike izkazalo kot slabo. Stvari so se izboljšale v zadnjem triletju, ko je MGRT pristopil tudi k sofinanciranju večjih projektov. Delo MGRT ocenjujem kot dobro, zlasti ob dejstvu, da so bili skoraj edini (poleg MDDSD), ki so sploh izvajali predvidene ukrepe pospeševanja gospodarstva. Tu še enkrat opozarjam na infrastrukturne zadeve, ki so ostale nerealizirane.

Mogoče bi izpostavil še eno stvar, ki me je pri samih razpisih zelo motila in meče slabo luč na celoten program. Javni razpisi, predvsem tisti enoletni, so bili časovno popolnoma nerealni, saj investitorjem niso omogočali normalne prijave. Npr. razpis je bil zunaj marca, zaključek investicije pa 30. 9. Predhodno ni investitor smel imeti podpisanih nobenih zavezujočih pogodb, rok dobave stroja pa je minimalno 6 mesecev. Torej, ta podjetnik v nobenem primeru ni uspel izvesti investicije v predvidenem roku. Škoda, da niso bili vsi JR zunaj že v začetku decembra, in potem bi se podjetniki lahko prijavi in bi uspešno kandidirali na sam razpis. Prav tako bi lahko kandidirali tisti, ki že imajo podpisane pogodbe, pa čeprav to pomeni, da se je investicija že začela. To je le znak, da je podjetnik resnično nameraval izvesti zadevo, in to pomeni resnost kandidature, ne pa, da je že v startu izločen.

3. Kako ocenjujete predloge občin Pokolpja za spremembe programa (možnost prijave tudi za poslovalnice in poslovne enote, ne zgolj za podjetja, ki imajo v Pokolpju registriran sedež, možnost prijave dve- ali večletnih projektov, ukrepi za start-up podjetja, upoštevanje projektov začelih že pred prijavo na razpis, povišanje razpisanih sredstev, razširitev inštrumentov zavarovanja (ne zgolj menica), povrnitev ukrepa za sofinanciranje gradnje in nakupa poslovnih prostorov, večjo usklajenost programa z aktualnimi gospodarskimi razmerami v občinah itd.)?

Našteti ukrepi so dobrodošli, vendar je bilo potrebne preveč energije in usklajevanja na več nivojih, da se je dosegel ta rezultat. Razvojne institucije smo na te stvari opozarjale že od samega začetka, vendar so se te zadeve reševale prepočasi. Kdo je odgovoren za to?

4. Kako bi lahko po vašem mnenju povečali učinkovitost programa Pokolpje? Prosim, navedite nekaj predlogov.

- Večje upoštevanje razvojnih institucij Pokolpja.
- Boljša odzivnost skrbnice in MGRT.
- Bolj stabilna politična situacija v RS.

- Usklajenost vseh ministrstev, vezano na to problematiko.
- Boljše in predvsem aktivno delovanje medresorske skupine za Pokolpje.
- Manj birokratizacije.
- Termini JR bi morali biti realni in izvedljivi.
- Izvedba predlaganih ukrepov, vezanih na infrastrukturo.

INTERVJU 1 – Razvojna institucija 3

Intervju glede izvajanja ukrepov iz programa Pokolpje z organizacijami iz podpornega okolja za podjetništvo (razvojnimi agencijami)

1. Kako ocenjujete uspešnost programa Pokolpje pri pospeševanju razvoja podjetništva v občini Kočevje?

Program je bil vsekakor dobrodošel, vendar je na papirju obljubljal več kot nato v realnosti. Po mojem mnenju je bilo v njem preveč omejitev in je bil narejen preveč birokratsko, s premalo razumevanja za realno stanje in dejanske težave podjetij. Poglavitni poudarek programa Pokolpje je bil povečanje števila zaposlenih, a je bil ta, posebej za male podjetnike, razmeroma velika prepreka, ker je bilo potrebno novo zaposlene obdržati v delovnem razmerju 3 leta, v nasprotnem primeru pa bi prišlo do zahteve po vračilu pridobljenih sredstev. Na splošno menim, da je v programu veliko preveč omejitev in na voljo je bilo premalo sredstev, da bi lahko zabeležili dejansko bolj markantne rezultate pri spodbujanju podjetništva v občini Kočevje.

2. Kako ocenjujete Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT) kot izvajalca programa Pokolpje (ustreznost ukrepov, višino razpisanih sredstev, odzivnost, ažurnost, kooperativnost itd.)?

Izvajalec programa bi moral k izvajanju pristopiti veliko bolj fleksibilno in z večjim čutom za približevanje razpisanih ukrepov vsakokratni situaciji na terenu, kajti v obdobju zadnjih nekaj let so se razmere v gospodarstvu spreminjale zelo dinamično. Višina razpisanih sredstev je bila definitivno prenizka. Tudi odzivnost predstavnikov ministrstva je bila slaba. Na prošnje za razne pojasnitve ali pomoč je bilo večkrat potrebno čakati tudi več tednov. Obravnave vlog, prošenj in predlogov so prav tako trajale neznosno dolgo. Ob večji kooperativnosti izvajalca bi se program izvajal mnogo bolje, z višjo realizacijo.

3. Kako ocenjujete predloge občin Pokolpja za spremembe programa (možnost prijave tudi za poslovalnice in poslovne enote, ne zgolj za podjetja, ki imajo v Pokolpju registriran sedež, možnost prijave dve- ali večletnih projektov, ukrepi za start-up podjetja, upoštevanje projektov začelih že pred prijavo na razpis, povišanje razpisanih sredstev, razširitev inštrumentov zavarovanja (ne zgolj menica), povrnitev

ukrepa za sofinanciranje gradnje in nakupa poslovnih prostorov, večjo usklajenost programa z aktualnimi gospodarskimi razmerami v občinah itd.)?

Občine Pokolpja so podajale predloge, ki so bili narejeni po zaznavah s terena, torej s strani razvojnih agencij in podjetij, zato jih ocenjujem kot realne in potrebne.

4. Kako bi lahko po vašem mnenju povečali učinkovitost programa Pokolpje? Prosim, navedite nekaj predlogov.

- Več razpisanih nepovratnih sredstev.
- Zmanjšanje birokratskih ovir za prijavitelje.
- Večja prilagodljivost vsakokratnega letnega razpisa dejanskemu stanju gospodarstva v občinah.
- Hitrejši odziv in ažurnost izvajalca programa.