

Podjetniška politika in podporno okolje za razvoj podjetništva

KATJA CRNOGAJ

Univerza v Mariboru, Slovenija

MIROSLAV REBERNIK

Univerza v Mariboru, Slovenija

Okolje, v katerem živijo in delujejo posamezniki, pomembno vpliva na njihovo odločitve, da ustanovijo podjetje ali razširijo obstoječega. Ker je okolje mogoče oblikovati z ustrezno industrijsko politiko, v prispevku na osnovi tistega dela podatkovne zbirke svetovne raziskave Globalni podjetniški monitor (GEM) za leto 2012, ki je bila oblikovana z anketiranjem nacionalnih izvedencev, analiziramo podjetniško okolje v Sloveniji. Ugotovitve analize smo povezali z možnimi kanali politične intervencije, ki jih predlaga v teoretičnem delu predstavljeni modelni okvir podjetniške politike. Analiza kaže, da v Sloveniji še vedno ni zadovoljivega družbenega konsenza o pomembnosti podjetništva in njegovi vlogi za gospodarsko rast in družbeni razvoj. Rezultati tudi opozarjajo, da je še zlasti pomembno okrepiti intervencijo na ponudbeni strani podjetništva, saj bo potencialni podjetnik izkoristil zaznano priložnost le, če bo imel na voljo ustrezne zmogljivosti, sposobnosti in proizvodne vire.

Ključne besede: podjetništvo; poslovno okolje; modelni okvir podjetniške politike; Globalni podjetniški monitor; podjetniška politika

Uvod

Da so podjetništvo in podjetniki pomembno gonilo gospodarske rasti, zaposlovanja, inovativnosti in produktivnosti že dolgo poudarjajo številni analitiki in ekonomski teoretiki. Ko so to prepoznali tudi oblikovalci nacionalnih industrijskih politik, se je podjetništvo znašlo v središču številnih političnih iniciativ. Institucije in mednarodne organizacije, kot npr. Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj – OECD (1998; 2004), Evropska komisija (Commission of the European Communities 2003) in Svetovna banka (The World Bank 2005), v zadnjih dveh desetletjih intenzivno promovirajo podjetništvo ter izpostavljajo pomembnost njegovega pospeševanja za gospodarstvo in družbo. Konkurenčnost nacionalne ekonomije je mogoče uresničevati v dveh smereh: prvič, da se čim več ustvarjalnih posameznikov vključuje v podjetniške dejavnosti in ustanavlja podjetja,

ter drugič, da se čim več obstoječih podjetij odloča za kakovostno rast in razvoj (Van Der Zwan in dr. 2011; Rebernik in dr. 2013).

Množica empiričnih študij potrjuje pozitivne izide podjetniške dejavnosti, kot so *nova delovna mesta* (Birch 1987; Fritsch in Mueller 2004; van Stel in Storey 2004), *zmanjševanje brezposelnosti* (Evans in Leighton 1990; Foelster 2000; Thurik in dr. 2008) in *povečevanje gospodarske rasti in razvoja* na nacionalni ravni, kar v zadnjih letih zbuja še posebno velik interes med raziskovalci (Reynolds, Hay in Camp 1999; Audretsch in dr. 2002; Carree in dr. 2002; van Stel, Carree in Thurik 2005). Audretsch in Thurik (2001; 2004) pri slednjem pojasnjujeta, da so razvita gospodarstva doživela premik iz modela *managerske ekonomije* v model *podjetniške ekonomije*, v katerem ne prevladuje zgolj znanje, ampak tudi zelo različen, vendar komplementaren dejavnik, ki je bil do takrat spregledan – prisotnost podjetniške iniciative. Najpomembnejša posledica omenjenega premika je naraščajoča vloga podjetništva in malih podjetij kot poganjalcev gospodarske rasti in razvoja.

Za razumevanje vloge podjetništva v procesu gospodarske rasti je potrebna predhodna natančna opredelitev podjetniškega fenomena in ovir proučevanja. Že pred desetletjem sta Wennekera in Thurik (1999), opirajoč se na izsledke njunih predhodnikov z različnih področij, razvila raziskovalni okvir, ki upošteva večdimenzionalen značaj podjetništva in pri njegovi povezavi z gospodarsko rastjo upošteva različne ravni analize – raven posameznika, raven podjetja in institucionalno raven. V delih Wennekera in Thurika (1999) ter pozneje Carree in Thurika (2003) najdemo pregled različne literature, ki je pomenil pomemben prispevek k nadaljnjemu proučevanju podjetništva in gospodarske rasti ter razvoja na nacionalni ravni. Danes vemo, da je poleg podjetniške dejavnosti za gospodarsko rast in razvoj izjemno pomembno tudi podporno okolje v posamezni državi. Številne države si zato prizadevajo čim bolj spodbujati podjetništvo in želijo čim celoviteje spoznati in razumeti njegove spremenljivke, učinke, ovire in rezultate različnih političnih pristopov.

Temeljni namen prispevka je osvetliti vlogo pospeševanja podjetništva in inovativnosti na nacionalni ravni v tistem delu, kjer je ključna vloga zunanjega (podjetniškega) okolja. V raziskavi smo iskali odgovore na temeljno raziskovalno vprašanje, ali je in na kakšen način je mogoče s podpornimi ukrepi na ponudbeni in povpraševalni strani učinkoviteje vplivati na vzpostavljanje in ohranjanje primerne ravni podjetniške dejavnosti v nacionalnem gospodarstvu. Pa tudi, ali je mogoče oceniti, za katero vrsto ukrepov je večja verjetnost, da bodo pripomogli k pospeševanju podjetništva ter s

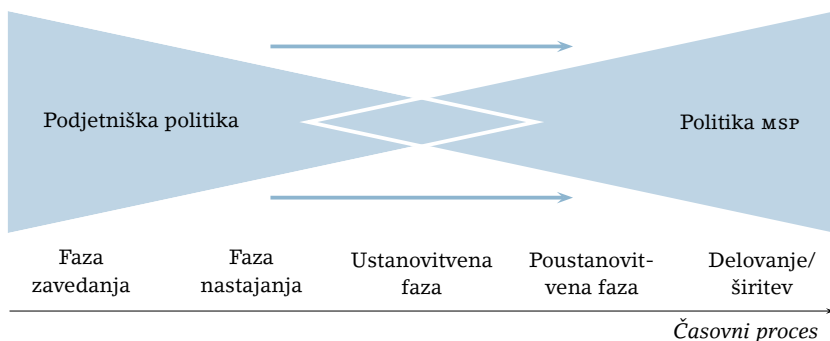
tem k povečevanju konkurenčnosti podjetij in razvoju gospodarstva?

Pri tem se opiramo na tesno prepletenost človeških in razvojnih dejavnikov, ki jo premalo upoštevamo pri oblikovanju gospodarske politike, ki želi pospeševati podjetništvo. Gospodarska politika in politika pospeševanja podjetništva bi morali razumeti, da niso vse podjetniške dejavnosti enake, še manj pa, da so motivi za ukvarjanje s podjetništvom enoznačni. Omogočanje pogojev za ambiciozno inovativno podjetništvo je precej drugačno kot omogočanje pogojev za samozaposlitveno preživetveno podjetništvo. Ni zgolj število podjetnikov in podjetij tisto, ki določa razvoj, ampak so to podjetniki, ki imajo željo in sposobnost razvijati svoje podjetje in zaposlovati. Tako na strani ponudbe podjetniškega talenta kot na strani povpraševanja po njem pa je vselej treba upoštevati konkretne razmere v posamezni državi.

V prispevku bomo zato teoretično opredelili in predstavili vlogo podjetniške politike ter modelni okvir, kot so ga oblikovali Audretsch, Grilo in Thurik (2007). Ta modelni okvir z upoštevanjem razlike med ponudbeno in povpraševalno stranjo podjetništva predvideva ustrezne kanale, prek katerih je mogoče politično intervenirati na eni ali drugi strani. V empirični raziskavi, ki se opira na mnenja nacionalnih strokovnjakov, anketiranih v okviru vsakoletne svetovne raziskave Globalni podjetniški monitor (Rebernik in dr. 2013), bomo najprej analizirali podjetniško okolje v Sloveniji ter ocenili nekatere specifične pogoje nacionalnega gospodarstva. Pri tem se bomo osredotočili na tiste temeljne pogoje, ki pomembno vplivajo na podjetniški sektor. Ta način nam omogoča podrobnejši vpogled v kontekst, v katerem podjetniki začenjajo in razvijajo svojo dejavnost. Naše ugotovitve bomo na koncu povezali s kanali politične intervencije, ki jih predvideva predstavljen modelni okvir podjetništva. Na ta način je mogoče ustvariti podlago oblikovalcem podjetniške politike, ki lahko s svojimi ukrepi stimulatивно ali pa zaviralno vplivajo na podjetniško okolje in s tem na razvoj podjetništva ter inovativnosti. Prispevek bomo sklenili z nekaterimi spoznanji, ki bi jih pri izboljšanju poslovnega okolja v Sloveniji kazalo upoštevati.

Vloga podjetniške politike

Z naraščajočo globalizacijo in ekonomijo, temelječo na znanju, se tradicionalna industrijska politika vse bolj usmerja k sodobni podjetniški politiki. V nasprotju s tradicionalnimi instrumenti politike, ki so bili usmerjeni predvsem v ohranjanje velikih podjetij, se sodobni instrumenti osredotočajo na nastajajoča, nova in mala podjetja ter se izvajajo na vseh vladnih ravneh (Gilbert, Audretsch in McDougall



SLIKA 1 Prekrivanje domen podjetniške politike in politike MSP
(povzeto po Lundström in Stevenson 2005, 55)

2004, 313). Podjetniška politika tako predstavlja povezan in prodoren političen pristop, ki zajema vse vidike družbe in ne zgolj ekonomske politike (Audretsch, Grilo in Thurik 2007) ter se osredotoča na podjetnega posameznika in promocijo podjetništva v vlogi glavnega motorja ekonomskega razvoja (Lundström in Stevenson 2005). Rebernik, Tominc in Pušnik menijo (2007, 113), da politika pospeševanja podjetništva ne more imeti samo ene razsežnosti. Najmanj, kar je treba razlikovati, je njen socialni in ekonomski vidik. Pri prvem gre za široki splet vprašanj, povezanih z zaposlovanjem, pri drugem pa za elemente, ki vplivajo na ekonomski razvoj. Zato je tudi smiselno upoštevati razliko med politiko podpiranja malih in srednje velikih podjetij (angl. *SME's policy*) ter politiko pospeševanja podjetništva (angl. *entrepreneurship policy*), ki se v določenem segmentu tudi prekrivata, kar prikazuje slika 1.

Če so za managersko ekonomijo značilni velika podjetja, ekonomija obsega, kapital in (nizkokvalificirana) delovna sila, so za podjetniško ekonomijo značilna manjša, inovativna podjetja, znanje in nov tip kapitala – podjetniški kapital, ki pomeni zmožnost najti in izkoristiti poslovne priložnosti. Zato bo morala ekonomska politika najti prave ukrepe, ki bodo spodbujali nastajanje in izkoriščanje podjetniškega kapitala, in se od omejevanja preusmeriti k omogočanju, od poudarjanja outputov preusmeriti k razvoju inputov in se z nacionalne ravni podati na regionalno in lokalno raven, kjer nastajajo nova podjetja (Thurik 2008).

Jasno je, da vladna politika močno vpliva na podjetniško dejavnost. Jasno je tudi, da tovrstni vpliv ni nujno pozitiven, saj lahko usmerja podjetnike v dejanja, ki imajo negativne socialno-ekonomske posledice (Minniti 2008, 781). Ekonomsko utemeljitev političnih interven-

cij lahko najdemo predvsem v odpravi tržnih nepravilnosti oziroma nepopolnosti (Audretsch in dr. 2007). Pri tem imajo pomembno vlogo institucije; z njihovo vlogo v družbi se je ukvarjal že North (1990), ki meni, da so institucije (in politika, ki jih oblikuje) odločilnega pomena pri določanju podjetniškega vedenja. Baumol (1990) pa poudarja, da pravila igre, ki veljajo v posamezni družbi, usmerjajo podjetnike v produktivne, špekulativne ali destruktivne podjetniške dejavnosti. Zaradi vpliva politike na oblikovanje podjetniškega vedenja je pomembno natančno poznavanje podjetniške stvarnosti in zakonitosti, ki jo obvladujejo, sicer ekonomska politika ne more biti uspešna.

VZPOSTAVLJEN MODELNI OKVIR PODJETNIŠKE POLITIKE

Teoretična literatura o podjetniški politiki je v zadnjem desetletju doživela velik razmah in na osnovi tega so bili do danes razviti nekateri pomembni okviri podjetniške politike. Ti so še vedno v razvoju, vendar je postal jasen njihov glavni obris, ki se odmika od tradicionalnega pogleda na gospodarski razvoj in se od makro ravni in velikih podjetij usmerja v podjetnega posameznika. Z ustrezno podporo in spodbudo je mogoče dosežati pomembne gospodarske koristi na ravni posameznika, podjetja in družbe. Audretsch, Grilo in Thurik (2007) so na temelju predhodnih del Verheula in dr. (2002) ter Wennekersa, Uhlanderja in Thurika (2002) vzpostavili modelni okvir podjetniške politike, ki pojasnjuje raven podjetništva v posamezni državi z upoštevanjem razkoraka med ponudbeno in povpraševalno stranjo podjetništva. Ponudbena stran podjetništva zajema dejavnike, ki vplivajo na podjetniške zmožnosti in ponudbo podjetniškega talenta, povpraševalna stran pa zajema dejavnike, ki vplivajo na nastajanje poslovnih priložnosti in z njimi na potrebo po angažiranju podjetniških sposobnosti.

S tem ko modelni okvir vključuje dejavnike, ki vplivajo tako na ponudbo kot na povpraševanje po podjetništvu, je omogočen vpogled v vlogo vladne politike z opredelitvijo kanalov intervencije in političnih instrumentov, ki se nanašajo na posamezno stran podjetništva. Navedeni okvir prikazuje, da je na podjetništvo mogoče vplivati na različne načine in da se ukrepi lahko nanašajo na raven posameznika, podjetja ali nacionalnega gospodarstva (slika 2). Tako oblikovan modelni okvir zagotavlja jasnejši pregled oblikovalcem politik, ki imajo namen spodbujati podjetništvo na nacionalni ravni.

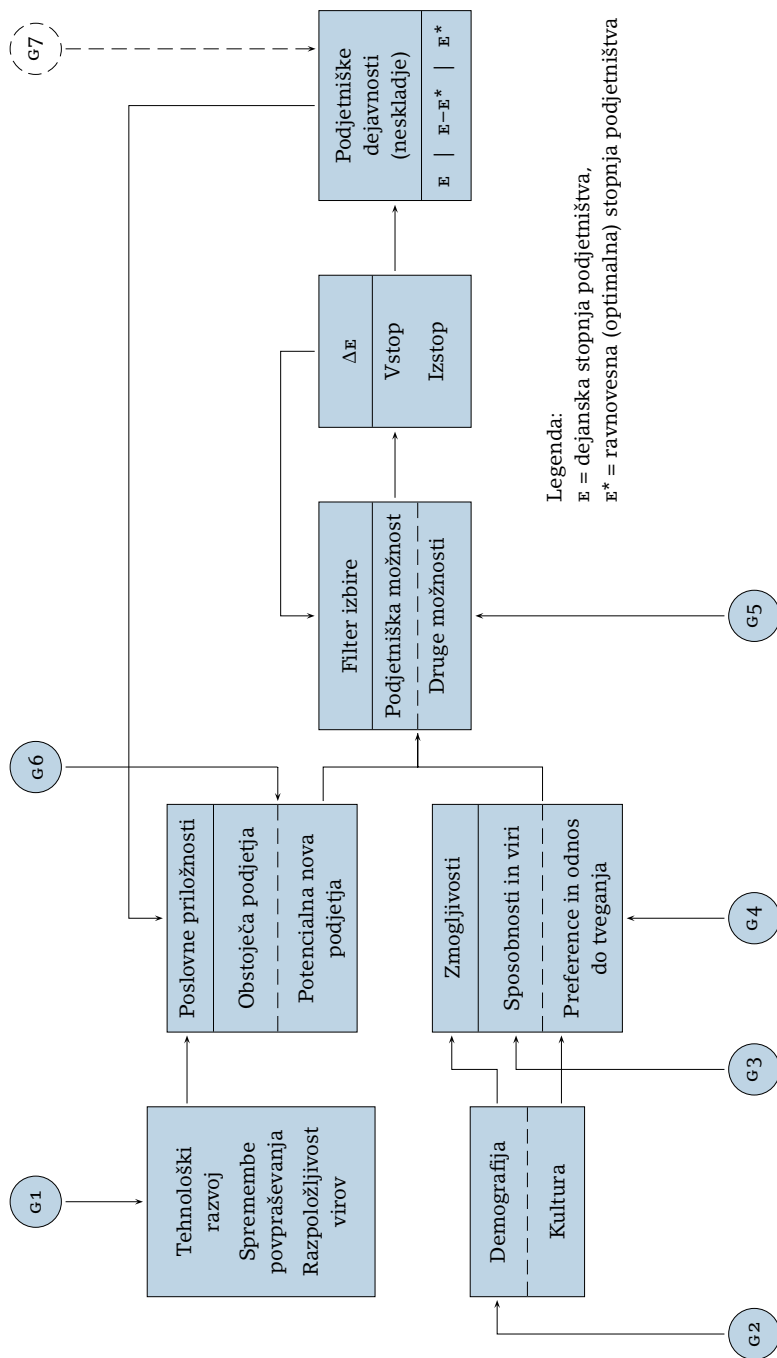
Slika prikazuje, da ima vlada možnost ukrepati na povpraševalni strani tako, da ustvarja okoliščine, v katerih se bo rojevalo čim več poslovnih priložnosti, z njimi pa povpraševanje po podjetniškem ta-

lentu, ki bi te priložnosti znal izkoristiti. Na ponudbeni strani pa morajo vladne politike in ukrepi delovati tako, da bo čim več posameznikov pripravljenih (in usposobljenih) za podjetniško kariero. V preglednici 1 so navedeni možni kanali, po katerih lahko z oblikovanjem primerne podjetniške politike vlada intervenira. Na povpraševalno stran vpliva predvsem prek kanalov G1 in G6, na ponudbeno stran pa prek kanalov G2–G5. Poleg šestih kanalov vladne intervencije avtorja predlagata v razmislek tudi sedmi kanal (G7), ki opredeljuje razumevanje vlade, koliko podjetništva in kakšno podjetništvo je potrebno v družbi. Od razumevanja, kakšna je želena optimalna stopnja podjetništva (E^*) in kolikšno je odstopanje od dejanske stopnje podjetništva (E), je namreč odvisno, v kolikšni meri bo vlada s svojimi politikami vplivala na podjetništvo ter kakšen tip podjetništva bo podpirala.

Osrednjo premiso prikazanega modela torej predstavlja klasična logika delovanja ponudbe in povpraševanja. Na strani povpraševanja najdemo poslovne priložnosti (trg proizvodov), kar se nanaša na ustvarjanje primerne prostora za podjetništvo in dostop do trga, medtem ko stran ponudbe ustvarja s svojimi individualnimi značilnostmi potencialni podjetnik, ki lahko izkoristi zaznane priložnosti, če ima na voljo oziroma poseduje ustrezne zmožnosti, sposobnosti in proizvodne vire (trg dela). K temu prištevamo tudi posameznikove psihološke značilnosti, ki pomembno vplivajo na njegovo motivacijo za vstop v podjetništvo.

UKREPI PODJETNIŠKE POLITIKE

Evropski oblikovalci političnih ukrepov so relativno pozno prepoznali pozitivne učinke podjetništva, saj je bil Zeleni dokument o podjetništvu v Evropi (Commission of the European Communities 2003) prvi dokument Evropske unije, ki je podjetništvo predstavil kot najpomembnejše gonilo gospodarstva. Po njem je glavni izziv Evropske unije identificirati ključne dejavnike za gradnjo ozračja, v katerem lahko uspevajo podjetniške pobude in poslovne dejavnosti (Commission of the European Communities 2003). Evropska unija je potrebe MSP kot ključni dejavnik ustvarjanja blaginje lokalnih in regionalnih skupnosti umestila v središče lizbonske strategije za rast in delovna mesta, zlasti od leta 2005 z uporabo partnerskega pristopa, s katerim je tudi dosegla nekatere oprijemljive rezultate. Z Aktom za mala podjetja (Evropska komisija 2008) je Evropska komisija želela izboljšati splošen odnos politike do podjetništva in na osnovi dosežkov politike Komisije in držav članic ustvariti nov okvir politike, ki bi združeval obstoječe politične instrumente na področju



SLIKA 2 Modelni okvir podjetniške politike (povzeto po Audretsch, Grilo in Thurik 2007, 5)

PREGLEDNICA 1 Kanali intervencije podjetniške politike

| (1) Področje političnega vpliva | Vrsta in namen intervencije |
|--|--|
| G1 Velikost trga (tip, število in dostopnost podjetniških priložnosti) | Politike in ukrepi, ki ustvarjajo prostor za podjetništvo: subvencije v R&D (nove ideje, procesi); dohodkovna politika (večje premoženje, dohodkovne razlike) |
| G2 Agregatna raven - demografija (število potencialnih in bodočih podjetnikov) | Politike in ukrepi na agregatni ravni, ki vplivajo na število potencialnih in bodočih podjetnikov: migracijska politika; regionalni razvoj (urbanizacija; vpliv na sestavo in razpršenost populacije); fiskalne omejitve družin z otroki (vpliv na starostno strukturo populacije in dolgoročno na število potencialnih podjetnikov) |
| G3 Sposobnosti in resursi potencialnih podjetnikov | Dostop do finančnih in informacijskih resursov: politike, usmerjene v trg tvegane kapitala; direktna finančna podpora prek subvencij, kreditov, bančnih garancij; zagotovitev relevantnih poslovnih informacij prek svetovanja, sodelovanja ali izobraževalnega sistema |
| G4 Preference posameznikov (vpliv prek kulture) | Pospeševanje podjetniške kulture: oblikovanje vrednot in stališč z vključevanjem podjetniških elementov v izobraževalni sistem; promocija podjetništva v medijih |
| G5 Proces odločanja (poklicna izbira) | Politike in ukrepi, ki prispevajo ali odvrnejo od odločitve za podjetništvo: davčna politika, vpliv na zasluzek; socialna varnost, vpliv na pripravljenost ljudi za samozaposlitev; administrativne omejitve; zakonodaja na trgu dela (zaposlovanje, odpuščanje); stečajna politika |
| G6 Dostopnost trga | Politike in ukrepi, ki vplivajo na lažjo dostopnost trga: politika konkurence (zmanjševanje vpliva velikih podjetij, zmanjševanje vstopnih ovir, trgovinskih ovir); zaščita intelektualne lastnine; regulatorno okolje (proizvodi, trg dela), ustanovitvena in stečajna zakonodaja |
| G7 Stopnja, do katere je vlada pripravljena posegati v gospodarstvo | Razmerje med dejansko ter optimalno (ciljno) stopnjo podjetništva v državi |

OPOMBE (1) Kanal intervencije. Prirejeno po Audretsch, Grilo in Thurik (2007, 4-10).

podjetništva, temeljil na Evropski listini za mala podjetja in uvajal sodobno politiko do MSP. Opredeljena načela za usmerjanje in izvajanje politik na ravni Evropske unije in držav članic so po teh dokumentih bistvena za ustvarjanje dodane vrednosti na ravni Evropske unije, vzpostavitev enotnih pogojev delovanja za MSP ter izboljšanje

pravnega in upravnega okolja v vsej Evropski uniji (Evropska komisija 2008, 4). Podporo podjetništvu z namenom izkoriščati evropski podjetniški potencial za obnovitev gospodarske rasti predvideva tudi Akcijski načrt za podjetništvo 2020. Načrt zajema tri vsebinska področja: podjetniško izobraževanje, vzpostavitev okolja za razvoj in rast podjetništva ter programe za posamezne skupine prebivalstva (European Commission 2013).

Osrednjo podlago za razvoj podpornega okolja v Sloveniji predstavlja dopolnjen program ukrepov Vlade Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2007–2013. Program ukrepov temelji na štirih osnovnih stebrih, ki so med seboj povezani v celoto: spodbujanje podjetništva in podjetništvu prijaznega okolja; znanje za gospodarstvo; razvoj in inovacije v gospodarstvu; spodbujanje malih in srednje velikih podjetij z lastniškimi in dolžniškimi viri (Vlada Republike Slovenije 2008). V Sloveniji so z namenom spodbujati podjetništvo in konkurenčnost sprejete tudi nekatere druge strategije, kot so Program krepitve regionalnih razvojnih potencialov 2007–2013, Razvojno inovacijska strategija RS 2011–2020, drugi regionalni razvojni programi in ostale strategije, ki posegajo na specifična področja podjetništva. Nekaj strategij do leta 2020 pa je še v pripravi (Vlada Republike Slovenije 2013).

Namen razvojnih politik podjetništva je, da se z ustreznimi in razumnimi finančnimi in nefinančnimi ukrepi sooblikuje okolje, ki bo spodbudno vplivalo na pojav in razvoj podjetniškega potenciala. Politični ukrepi morajo biti ekonomsko upravičeni, to je temeljiti morajo na odpravljanju tržnih nepravilnosti, ki se pojavijo na povpraševalni in/ali ponudbeni strani. Istočasno to tudi pomeni, da morajo politični ukrepi temeljiti na natančnih podatkih in informacijah, ki zagotavljajo dovolj sistemsko in sistematično ukrepanje ter ugotavljanje dejanskih učinkov različnih vladnih intervencij.

Opis podatkov in metodologije raziskave

V raziskavi uporabljamo vzorčne podatke, ki smo jih dobili v okviru raziskave Global Entrepreneurship Monitor (GEM), z anketiranjem nacionalnih izvedencev v letu 2012. GEM je na področju podjetništva, in najverjetneje znotraj celotnega družbenega raziskovanja, zdaleč največji in najbolj kompleksen raziskovalni projekt zadnjega desetletja. Nacionalni izvedenci, ki se anketirajo v sklopu raziskave, so skrbno izbrani posamezniki, za katere na osnovi njihove strokovne dejavnosti, profesionalnosti, znanja in izkušenj sodimo, da lahko prispevajo k razumevanju temeljnih pogojev, ki pomembno vplivajo na podjetniški sektor v Sloveniji. Leta 2012 je v raziskavi tako kot leto

PREGLEDNICA 2 Okvirni pogoji za podjetništvo po metodologiji GEM

| | | |
|--|--|---|
| <i>Finančna podpora.</i> Razpoložljivost različnih finančnih virov (lastniški in dolžniški viri financiranja) za nova in rastoča podjetja, vključno z garancijami in subvencijami. | <i>Vladne politike.</i> Ocena (a) vladne podpore in (b) vladne regulative (npr. davki in drugi predpisi) za nova in rastoča podjetja. | <i>Vladni programi.</i> Izvajanje vladnih programov, ki ustvarjajo pogoje za razvoj podjetništva (spodbuda za nova in rastoča podjetja). |
| <i>Izobraževanje in usposabljanje za podjetništvo.</i> Razširjenost in kakovost izobraževanja in usposabljanja za podjetništvo na vseh ravneh (a) v osnovni in srednji šoli ter (b) po srednji šoli. | <i>Prenos raziskav in razvoja.</i> Obstoje in učinkovitost različnih mehanizmov za prenos raziskovalnih dosežkov in tehnologije v podjetniško prakso. | <i>Poslovna in strokovna infrastruktura.</i> Kakovost in dostopnost poslovne, pravne in strokovne infrastrukture, ki jo potrebujejo nova in rastoča podjetja. |
| <i>Odprtost in konkurenčnost na notranjem trgu.</i> Spreminjanje trga iz leta v leto: (a) dinamičnost ter prost vstop novih podjetij na obstoječe trge, (b) odprtost, bremena. | <i>Fizična infrastruktura.</i> Dostop do razpoložljive fizične infrastrukture, potrebne za poslovanje podjetij (npr. komunikacije, komunala, ceste, zemljišče ali prostor) po ceni, ki ne diskriminira novih, malih ali rastočih podjetij. | <i>Kulturne in družbene norme.</i> Obstoje kulturnih in družbenih norm, ki spodbujajo ali zavirajo podjetniško dejavnost. |

OPOMBE Povzeto po Xavier in dr. (2013).

prej sodelovalo 36 izvedencev iz Slovenije, v vseh državah udeleženkah skupaj pa 2.782 izvedencev.

Vprašalnik za anketiranje nacionalnih izvedencev je standardiziran in vsebuje 52 trditev, ki opisujejo v preglednici 2 predstavljenih devet okvirnih pogojev za podjetništvo. Vsaka skupina okvirnih podjetniških pogojev je pojasnjena s petimi do sedmimi trditvami. Odgovori se merijo na 5–stopenjski Likertovi lestvici, pri čemer ocena 1 pomeni, da je trditev po njihovem mnenju popolnoma napačna, ocena 5 pa, da je trditev popolnoma resnična. Izjave so oblikovane tako, da ocene nad 3 pomenijo pozitivno rangiranje, ocene pod tri pa negativno rangiranje. Koordinacijski tim GEM kodirane podatke ustrezno harmonizira in pripravi skupno datoteko za vse države, ki sodelujejo v raziskavi.

Po opravljeni analizi zanesljivosti in z agregiranjem podatkov, zbranih s standardiziranim vprašalnikom v vseh 69 državah, smo dobili povprečne vrednosti ocen nacionalnih izvedencev po posameznih nacionalnih gospodarstvih. Povprečne ocene nekaterih okvirnih podjetniških pogojev so s faktorsko analizo sestavljene iz dveh

kazalcev, kar pomeni, da je mogoče ocenjevati skupaj 12 skupin teh pogojev. Na ta način harmonizirani podatki omogočajo oceniti kakovost pogojev za nastanek in razvoj podjetij ter s tem razumeti dejavnike, ki posredno ali neposredno oblikujejo razmere za ustanavljanje novih podjetij in njihovo rast v Sloveniji.

Analiza slovenskega podjetniškega okolja

Podjetništvo je vselej tesno vpeto v konkretno družbeno okolje, ki se razlikuje med državami in celo med posameznimi regijami. Dosedanje empirične raziskave dokazujejo močno pozitivno korelacijo med urejenim poslovnim okoljem (institucionalnimi pogoji) in podjetniško dejavnostjo, ki je spodbujena z izkoriščanjem obetavne poslovne priložnosti (Kelley, Bosma in Amoros 2011). Različna »pravila igre« v družbi namreč še posebno vplivajo na podjetnike z visokimi aspiracijami tako na strani ponudbe podjetniškega talenta kot tudi na strani povpraševanja po njem in s tem posledično na rezultate podjetniške dejavnosti.

Da bomo lahko odgovorili na uvodoma zastavljeno raziskovalno vprašanje, bomo najprej na kratko analizirali slovensko podjetniško okolje. Namen tovrstne analize je oceniti okvirne pogoje za podjetništvo v Sloveniji, izpostaviti pglavitne prednosti in slabosti ter na osnovi tega s pomočjo modelnega okvira Audretscha, Grila in Thurika (2007) predlagati možne kanale vladnega interveniranja.

OCENE OKVIRNIH POGOJEV ZA PODJETNIŠTVO V SLOVENIJI

Za Slovenijo, ki glede na kompleksen sistem kazalnikov spada v skupino inovacijskih gospodarstev,¹ je primerjava z drugimi državami te skupine še posebno pomembna, saj so načini, kako inovativne posameznike navdušiti za podjetništvo, pomembno drugačni kot pri drugih tipih podjetništva.

V sklopu raziskave smo identificirali več področij, ki so povezana s podjetniško dejavnostjo. Pri tem ugotavljamo, da Slovenija še vedno zaostaja za povprečjem skupine inovacijskih gospodarstev pri večini podjetniških okvirov – okvirnih pogojih za podjetništvo, kar prikazuje tudi preglednici 3 in 4. Vloga države pa se kaže predvsem pri spodbujanju visoke stopnje inovativnosti, s spodbujanjem javnih in zasebnih naložb v znanost in razvoj, z visoko izobrazbo, razvojem trga kapitala in ustvarjanjem regulativnega sistema, ki podpira nastanek visokotehnoloških podjetij.

V prvi skupini šestih okvirnih pogojev za podjetništvo (preglednica 3) lahko za Slovenijo povsod ugotovimo nižjo povprečno vrednost od povprečja skupine inovacijskih gospodarstev, z izjemo izo-

PREGLEDNICA 3 Povprečne vrednosti okvirnih pogojev za podjetništvo – prva skupina pogojev

| Pogoji | (1) | (2) | (3) |
|---|-------|-------|------|
| Finančni viri | -0,23 | -0,16 | 0,10 |
| Vladne politike – podpora | -0,32 | -0,11 | 0,08 |
| Vladne politike – regulativa | -0,33 | -0,11 | 0,21 |
| Vladni programi | -0,03 | -0,08 | 0,29 |
| Izobraževanje za podjetništvo – osnovna in srednja šola | 0,10 | 0,01 | 0,12 |
| Izobraževanje za podjetništvo – po srednji šoli | -0,19 | 0,04 | 0,03 |

OPOMBE Naslovi stolpcev: (1) Slovenija, (2) učinkovitostna gospodarstva, (3) inovacijska gospodarstva.

PREGLEDNICA 4 Povprečne vrednosti okvirnih pogojev za podjetništvo – druga skupina pogojev

| Pogoji | (1) | (2) | (3) |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|
| Prenos R&D v prakso | -0,01 | -0,10 | 0,34 |
| Poslovna in strokovna infrastruktura | -0,12 | -0,09 | 0,20 |
| Notranji trg – dinamičnost | 0,32 | -0,11 | -0,11 |
| Notranji trg – odprtost, bremena | -0,24 | -0,10 | 0,19 |
| Fizična infrastruktura | 0,16 | -0,04 | 0,40 |
| Kulturne in družbene norme | -0,60 | 0,00 | 0,00 |

OPOMBE Naslovi stolpcev: (1) Slovenija, (2) učinkovitostna gospodarstva, (3) inovacijska gospodarstva.

braževanja za podjetništvo v osnovnih in srednjih šolah, pri čemer se povprečni vrednosti Slovenije in inovacijskih gospodarstev zelo približata. Kljub temu velja izpostaviti, da je podjetniško izobraževanje na osnovni ravni še vedno največkrat najslabše ocenjen okvirni pogoj v učinkovitostnih in inovacijskih gospodarstvih, čeprav številne raziskave opozarjajo, da je naklonjenost izobraževalnega sistema podjetniškemu izobraževanju osnova, s pomočjo katere se oblikujejo ključni elementi za podjetništvo, kar je podlaga ekonomske rasti in razvoja (World Economic Forum 2009).

V naslednji skupini okvirnih pogojev za podjetništvo, prikazanih na preglednici 4, je razvidna vnovič dokaj enakomerna povprečna ocena v skupini inovacijskih in učinkovitostnih gospodarstev, kar pa ne velja tudi za Slovenijo. Slovenija se je leta 2012 uvrstila pod povprečje skupine inovacijskih gospodarstev, a hkrati nad povprečje učinkovitostnih gospodarstev pri dveh okvirnih pogojih za podjetništvo: pri dostopnosti do fizične infrastrukture in pri prenosu raziskovalnih in razvojnih dosežkov v prakso. Glede dinamičnosti na notranjem trgu je povprečna ocena Slovenije daleč nad povprečjem obeh prikazanih skupin gospodarstev, kar pa je pogosta značilnost

PREGLEDNICA 5 Ocene okvirnih pogojev za podjetništvo – primerjava Slovenije s povprečjem skupin držav

| Pogoji | (1) | (2) | (3) |
|---|------|------|------|
| Finančni viri | 2,32 | 2,22 | 2,52 |
| Vladne politike – podpora | 2,31 | 2,22 | 2,62 |
| Vladne politike – regulativa | 2,09 | 2,06 | 2,50 |
| Vladni programi | 2,61 | 2,31 | 2,80 |
| Izobraževanje za podjetništvo – osnovna in srednja šola | 2,13 | 1,96 | 2,09 |
| Izobraževanje za podjetništvo – po srednji šoli | 2,64 | 2,64 | 2,77 |
| Prenos R&D v prakso | 2,36 | 2,24 | 2,54 |
| Poslovna in strokovna infrastruktura | 2,91 | 2,97 | 3,18 |
| Notranji trg – dinamičnost | 3,44 | 3,25 | 2,97 |
| Notranji trg – odprtost, bremena | 2,39 | 2,32 | 2,74 |
| Fizična infrastruktura | 3,83 | 3,53 | 3,94 |
| Kulturne in družbene norme | 2,25 | 2,31 | 2,60 |

OPOMBE Naslovi stolpcev: (1) Slovenija, (2) JV Evropa, (3) Evropska unija. V skupino držav Evropske unije je vključenih 22 držav Evropske unije, skupina držav jugovzhodne Evrope pa zajema Poljsko, Madžarsko, Romunijo, Hrvaško, Bosno in Hercegovino, Makedonijo, Grčijo in Slovenijo.

predvsem v manj razvitih (faktorskih) gospodarstvih. Večje spremembe trga potrošniškega in medpodjetniškega blaga ter storitev namreč pogosto niso ugodne za podjetniški sektor in zahtevajo posebne ukrepe, ki omogočajo hiter odziv in vnaprejšnje prilagajanje okolju.

Primerjalno s povprečjem držav Evropske unije (preglednica 5) je Slovenija po vseh okvirnih pogojih v povprečju ocenjena slabše, z dvema izjemama. Prva je okvirni pogoj, ki opisuje izobraževanje za podjetništvo na osnovni ravni, druga pa je okvirni pogoj dinamičnosti na notranjem trgu, ki je v Sloveniji dosegel povprečno oceno 3,44. V primerjavi s skupino držav jugovzhodne Evrope pa dosega Slovenija višje povprečne ocene pri vseh okvirnih pogojih, razen pri tistem, ki se nanaša na kulturne in družbene norme, kjer je povprečna ocena za Slovenijo (2,25) najnižja med vsemi primerjanimi skupinami in je značilnost slovenskega okolja za podjetništvo že vrsto let zapored ter pri okvirnem pogoju poslovna in strokovna infrastruktura.

VPOGLED V NAJVIŠE IN NAJNIŽE OCENJENE OKVIRNE POGOJE ZA NASTANEK IN RAZVOJ PODJETNIŠTVA V SLOVENIJI

Podjetniške zmogljivosti so tesno povezane z dostopom do fizične infrastrukture, ki je po mnenju slovenskih izvedencev tako kot tudi pretekla leta najboljše ocenjen okvirni podjetniški pogoj med vsemi

dvanajstimi. Izvedenci so leta 2012 znotraj omenjenega okvirnega pogoja najboljše ocenili trditve, da novo in rastoče podjetje potrebuje za dober dostop do komunikacij v Sloveniji približno teden dni ter da za nova in rastoča podjetja ni predrag. Najslabše ocene tega okvirnega pogoja imajo manj razvite države, med evropskimi državami pa so se na repu lestvice znašle Rusija, Bosna in Hercegovina ter Italija.

Ugotavljamo, da slovenski izvedenci poleg fizične infrastrukture najvišje ocenjujejo poslovno in strokovno infrastrukturo, kjer pa so ocene slovenskih izvedencev kljub temu slabše, kot so v povprečju ocene izvedencev iz drugih evropskih držav. Medtem ko številne najnižje ocenjene trditve o poslovnem okolju v Sloveniji po večini niso novost, saj so se nekatere pogosto pojavljale že v preteklih letih (v preglednici 3 so navedene najnižje ocenjene trditve nacionalnih izvedencev v Sloveniji leta 2012). Najslabše je bil v Sloveniji v povprečju ocenjen okvirni pogoj, ki se nanaša na zasnovanost in vodenje vladne politike, in sicer tisti del, ki se nanaša na regulativo za nova in rastoča podjetja, kar lahko med drugim pripišemo tudi domačim političnim in gospodarskim razmeram. Vpogled v posamezne elemente iz tega okvira pokaže, da so bili slovenski izvedenci leta 2012 najbolj kritični do trajanja postopkov za pridobitev potrebnih dovoljenj in koncesij ter davčnih bremen za nova in rastoča podjetja. Po slednjem Slovenija tudi najbolj zaostaja za povprečno vrednostjo med vsemi državami GEM. Med evropskimi državami so enako oceno kot v Sloveniji dodelili nacionalni izvedenci na Madžarskem, višja davčna bremena pa ocenjujejo v Belgiji, Turčiji, na Portugalskem, v Italiji, na Hrvaškem, v Romuniji ter v Bosni in Hercegovini. Poudariti velja, da je ravno davčna politika eno najmočnejših orodij, ki so na voljo pristojnim organom pri ustvarjanju stimulativnih gospodarskih razmer.

V okviru finančne podpore za podjetništvo so izvedenci ocenili, da je Slovenija leta 2012 nekoliko zaostajala za povprečjem drugih evropskih držav GEM glede lastniških in dolžniških virov financiranja za nova in rastoča podjetja ter glede finančnih virov, ki jih zagotavljajo zasebniki in tvegani kapitalisti. Najslabše je bila ocenjena trditev, da je za nova in rastoča podjetja dovolj finančnih virov, pridobljenih s prvo izdajo delnic, nekoliko nad evropskim povprečjem pa izvedenci ocenjujejo predvsem državne subvencije za nova in rastoča podjetja. Izvedenci so leta 2012 prav tako nizko ocenili trditve, da trenutna nacionalna kultura spodbuja podjetniško prevzemanje tveganja, da podpira individualne uspehe, dosežene z lastnimi napor, in da poudarja odgovornost posameznika, da obvladuje lastno življenje. Tako kot v preteklih letih so bili izvedenci kritični do vla-

PREGLEDNICA 6 Najnižje ocenjeni okvirni pogoji za nastanek in razvoj podjetništva v Sloveniji, GEM NES Slovenija 2012

| Oznaka | Deset najnižje ocenjenih trditvev v Sloveniji | Slovenija | | | | | Evropske države GEM (n = 29) |
|--------|---|-----------|------|---------|------|------|------------------------------|
| | | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | |
| | V Sloveniji ... | | | | | | |
| A06 | ... je za nova in rastoča podjetja dovolj finančnih virov, pridobljenih s prvo izdajo delnic. | 1,66 | 1,26 | Grčija | 2,14 | 3,16 | Norveška |
| I03 | ... nacionalna kultura spodbuja podjetniško prevze-manje tveganja. | 1,92 | 1,81 | Grčija | 2,29 | 3,06 | Turčija |
| B04 | ... lahko nova podjetja dobijo večino potrebnih dovoljenj in koncesij v približno tednu dni. | 1,94 | 1,32 | Grčija | 2,35 | 3,33 | Estonija |
| B05 | ... višina davkov NE predstavlja bremena za nova in rastoča podjetja. | 1,94 | 1,61 | BiH | 2,52 | 3,83 | Švica |
| D03 | ... poučevanje v osnovnih in srednjih šolah zagotavlja primerno opozarjanje na podjetništvo in ustanavljanje novih podjetij. | 2,00 | 1,34 | Španija | 1,98 | 2,70 | Norveška |
| G04 | ... nova in rastoča podjetja zmorejo kriti stroške vstopa na trg. | 2,03 | 1,91 | Hrvaška | 2,46 | 3,53 | Nizozemska |
| D02 | ... poučevanje v osnovnih in srednjih šolah zagotavlja primerno poznavanje načel tržnega gospodarstva. | 2,11 | 1,58 | Španija | 2,16 | 3,24 | Nizozemska |
| B07 | ... spopadanje z državno birokracijo in regulativo ter pridobivanje potrebnih dovoljenj za poslovanje za nova in rastoča podjetja ni pretirano težavno. | 2,19 | 1,53 | Italija | 2,45 | 3,78 | Švica |
| I01 | ... nacionalna kultura močno podpira individualne uspehe, ki so bili doseženi z lastnimi napori. | 2,22 | 1,98 | Hrvaška | 2,69 | 3,75 | Švica |
| I05 | ... nacionalna kultura poudarja odgovornost posameznika (in ne skupnosti), da obvladuje lastno življenje. | 2,22 | 2,02 | Hrvaška | 2,80 | 4,00 | Nizozemska |

OPOMBE Naslovi stolpcev: (1) povprečna ocena, (2) najnižja povprečna ocena, (3) država, (4) povprečna ocena, (5) najvišja povprečna ocena, (6) država.

dnih politik in v zadnjih letih pogosto tudi do izobraževanja za podjetništvo v osnovnih in srednjih šolah.

Finančna in gospodarska kriza je še bolj poudarila potrebo po daljnosežnih in celovitih ukrepih politike za pospeševanje in podporo podjetniške dejavnosti. Potencial za večjo podporo podjetništvu ter s tem pogoje za gospodarsko rast in družbeni napredek je šele treba ustvariti, tega pa ni mogoče narediti brez resnih intervencij na področjih, ki primerjalno z drugimi najrazvitejšimi državami najbolj pešajo.

Možni kanali intervencije za odpravo slabosti slovenskega podjetniškega okolja

Več kot polovica slovenskih nacionalnih izvedencev, ki so leta 2012 sodelovali v raziskavi GEM, kot pglavitno slabost za razvoj podjetništva v Sloveniji pripisuje predvsem kulturnim in družbenim normam. Izvedenci pretežno poudarjajo slabšalni odnos javnosti do podjetništva ter netolerantnost do nadpovprečnih in uspešnih. Kot dominantni vrednoti v družbi, ki zavirata podjetniško dejavnost, omenjajo predvsem zavist in nevoščljivost. Po mnenju nacionalnih izvedencev širša družba v Sloveniji še vedno ne razume podjetniške dejavnosti in njene vloge pri razvoju in napredku ter jo pogosto podcenjuje. Na drugi strani pa nacionalni izvedenci pogosto kot slabost v okviru kulturnih in družbenih norm izpostavljajo strah in nepripravljenost posameznikov za prevzemanje tveganja, strah pred neuspehom, ki v slovenski družbi ni sprejemljiv, ter vse pogostejša koruptivna nagnjenja v poslovanju.

Modelni okvir podjetniške politike (slika 2) za pospešitev podjetniške kulture predlaga kanal intervencije G4, ki se nanaša na preference posameznikov (vpliv prek kulture). Avtorji modela (Audretsch, Grilo in Thurik 2007) menijo, da je podjetniško kulturo v največji meri mogoče izboljševati prek podjetniškega izobraževanja in usposabljanja na vseh ravneh formalnega izobraževanja ter tudi po njem. V Sloveniji je ukrepanje še posebno potrebno na ravni osnovnošolskega in srednješolskega izobraževanja, ki, kot kažejo rezultati raziskave, v Sloveniji in tudi na splošno v številnih drugih gospodarstvih najbolj peša. Zato je spodbudno, da je Evropska komisija umestila podjetniško izobraževanje v strategijo Evropske unije kot enega od pomembnih ciljev v prihodnjem desetletju (Evropska komisija 2010). Zraven tega je pomembno tudi večje ozaveščanje mladih in širše javnosti o vlogi podjetništva prek medijev. Gre za vlogo medijske podpore in promocije inovacij ter podjetništva, favoriziranje uspešnih podjetniških zgodb, nagrajevanje in dodeljevanje priznanj uspešnim

podjetnikom ter s tem postopno spreminjanje vrednot in kulture v smeri bolj stimulativnega podjetniškega okolja. Bosma, Wennekens in Amoros (2012) ugotavljajo, da kulturne in družbene norme pomembno vplivajo na to, ali se bo posameznik začel ukvarjati s podjetništvom. Zato bi se v Sloveniji spodbujanje podjetniškega zavedanja in pozitivnega odnosa do podjetništva moralo znajti najvišje na seznamu vladnih prednostnih nalog.

Pomemben zaviralni dejavnik za razvoj podjetništva v Sloveniji je tudi dostop do finančnih sredstev za zagon ter rast podjetja, o čemer je prepričana več kot tretjina izvedencev. Nekateri med njimi ocenjujejo, da je sistem financiranja podjetniških dejavnosti v Sloveniji še vedno premalo razvit, kritični pa so predvsem do nepovratnih sredstev ter kreditne politike bank. Michaelas, Chittenden in Poutziouris (1999) ugotavljajo, da se v času krize relativno krepí kratkoročno dolžniško financiranje za izboljšanje likvidnostnih težav podjetij, po drugi strani pa se zmanjšuje obseg dolgoročnejšega dolžniškega financiranja za financiranje naložb. Podjetja iščejo alternativne načine za priskrbo virov financiranja, žal pa je kriza povzročila tudi upad ponudbe tveganega kapitala. V okviru poslovne in strokovne infrastrukture tretjina izvedencev kot slabost zraven tega največkrat izpostavlja birokratske ovire ter dolge administrativne postopke. Vse to nakazuje na kanal intervencije G3, ki označuje vpliv na sposobnosti in resurse potencialnih podjetnikov. Crnogajeva (2012) ugotavlja, da so za pospeševanje podjetniške dejavnosti ključne predvsem politike, ki se nanašajo na zagotavljanje ustrezne infrastrukture, odpravljjanje administrativnih ovir in urejen finančni sistem. To potrjujejo tudi GEM izvedenci, med katerimi je leta 2012 prevladovalo mnenje, da je treba izboljšati dostop do ugodnih virov financiranja ter odpraviti administrativne omejitve. K temu lahko dodamo tudi nujnost krepitve svetovalnih mrež za podjetnike, saj tudi nekatere druge naše predhodne raziskave kažejo na to, da poznavanje drugih podjetnikov (poslovne povezave, mreže, vzorniki ipd.) pozitivno vpliva na podjetništvo (npr. Širec in Crnogaj 2008).

Glede na to, da se že vrsto let zapored med najslabše ocenjenimi okvirnimi pogoji v Sloveniji pojavljajo vladne politike – regulativa, se mora področje političnega vpliva v veliki meri osredotočati na proces odločanja oziroma poklicne izbire (kanal intervencije G5). Gre za vplivanje na izboljšanje okvira, ki je po mnenju izvedencev ocenjen najslabše in s tem tudi pomembno zavira razvoj podjetniške dejavnosti v Sloveniji. Politika bi se tako morala v večji meri osredotočati na ukrepe, ki lahko pomembno prispevajo ali pa odvrnejo posameznika od odločitve za podjetniški poklic. V prvi vrsti so to, po-

leg administrativnih omejitev, davčna bremena, socialna varnost in zakonodaja na trgu dela. Stimulativni ukrepi morajo biti naravnani v smeri davčnih olajšav, v oblikovanje dolgoročne in jasne politike za spodbujanje podjetništva ter tudi v potrebo po zmanjšanju javne porabe. To nakazuje, kar ugotavljajo že van Stel, Storey in Thurik (2007), da lahko oblikovalci ekonomske politike svoje ukrepe naravnajo v smeri nizke regulative ali v smeri visoke podpore, kar je bolj značilno za države Evropske unije. Gre za upoštevanje dveh tipov gospodarstev – managerskega in podjetniškega (Audretsch in Thurik 2001; Thurik 2008). V t. i. managerskem gospodarstvu ločimo tri temeljne tipe vladnih politik: protimonopolna politika (politika konkurence), regulativa in javno lastništvo; relevantno vprašanje, ki si ga zastavlja politika, pa se glasi: »Kako preprečiti podjetjem, da bi ta zlorabila svojo tržno moč?« Medtem ko se glavna vprašanja v modelu managerskega gospodarstva nanašajo na presežek dobička in zlorabo prevladujočega položaja na trgu, so v modelu podjetniškega gospodarstva v ospredju vprašanja mednarodne konkurenčnosti, rasti in zaposlovanja. Za podjetniško ekonomijo namreč ni osrednjega pomena prepovedovanje in omejevanje tržne moči z regulativo, ampak omogočanje in spodbujanje podjetij oziroma gospodarskega razvoja in uspeha s pomočjo ustreznih politik, značilno vprašanje pa se glasi: »Kako bi lahko vlada ustvarila okolje, ki bo spodbujalo uspeh podjetij?« (Thurik 2008).

Druge slabosti, ki zavirajo nastanek in razvoj podjetništva v Sloveniji se v manjši meri nanašajo tudi na odprtost in konkurenčnost na notranjem trgu, ki ga je po modelu mogoče pospeševati prek politik in ukrepov, ki vplivajo na lažjo dostopnost trga (kanal intervencije G6), v smislu politike konkurenčnosti, zaščite intelektualne lastnine in regulatornega okolja, ter na nekatere druge dejavnike, ki ustvarjajo prostor za podjetništvo (prenos raziskav in razvoja, dohodkovne razlike) ter se nanašajo na ugodno demografijo podjetništva (kanala intervencije G1 in G2).

Izvedenci so podali tudi pogloblitve prednosti, ki so po njihovem mnenju v letu 2012 najbolj pospeševale podjetniško dejavnost v Sloveniji. V okviru poslovne in strokovne infrastrukture so izvedenci prednosti pripisali predvsem preprostim postopkom ustanovitve podjetja ter dejavnostim inkubatorjev in tehnoloških parkov. Velik delež odprtih odgovorov se je nanašal na zmogljivosti za podjetništvo, pri čemer kot prednost izpostavljajo tržne niše in poslovne priložnosti na enotnem trgu, geografsko lego Slovenije ter veliko željo posameznikov po neodvisnosti in novih izzivih. Izvedenci hkrati menijo, da trenutna ekonomska klima na podjetniško dejavnost lahko

deluje stimulatивно, saj trenutna kriza in negotova gospodarska situacija pogosto pospešujeta podjetniško ravnanje posameznikov. Omenjene prednosti se nanašajo na povpraševalno stran podjetništva (kanali intervencije G1 in G6) in s tem na pogoje, v katerih se rojevajo nove poslovne priložnosti. Sklenemo lahko, da tovrstni kanali v Sloveniji delujejo in zato je potrebna posebna previdnost pri sprejemanju morebitnih novih ukrepov, ki bi posegali na ta področja in bi lahko eventualno morebiti tudi poslabšali relativno dobro stanje. Prednost okolja izvedenci prav tako vidijo v kakovostnem izobraževalnem sistemu in finančni podpori, pri čemer izpostavljajo jamstva Slovenskega podjetniškega sklada, poslovne angele in druge podporne sheme na ravni države. V Sloveniji je za podjetništvo ugodna tudi sestava delovne sile, za katero sta po mnenju izvedencev značilni delavnost in zavzetost, ter trenutna visoka stopnja brezposelnosti, ki posameznike sili na samostojno podjetniško pot. Druge prednosti se v manjši meri nanašajo še na nekatere druge okvirne pogoje obravnavane v okviru raziskave GEM.

Sklepna spoznanja

Podjetniški proces je kompleksen pojav, na katerega vpliva veliko dejavnikov ter okoliščin: od naklonjenosti podjetništvu v družbi do nagnjenosti posameznika k podjetništvu, od demografskih značilnosti narodnega gospodarstva do razvitosti gospodarskega sistema in vrsta drugih. Dejavniki različno vplivajo na ponudbo in povpraševanje po podjetništvu, pri čemer je pomembno natančno opredeliti vlogo vladne politike in kanale intervencije ter političnih instrumentov, ki se nanašajo na posamezno stran podjetništva, sicer rezultati intervencije niso in ne morejo biti dovolj sistematični ter učinkoviti.

Sobel, Clark in Dwight (2007) opozarjajo, da se bo več ustvarjalnih posameznikov vključevalo v produktivno podjetništvo v zasebnem sektorju v tistih državah, ki zagotavljajo spoštovanje lastninskih pravic, pošten in uravnotežen pravni sistem, dosledno izvajanje sklenjenih pogodb in učinkovito omejitev države, da bi prek davčnega sistema in regulative premeščala ustvarjeno vrednost. Nasprotno je v državah z nepopolnimi in neustreznimi institucijami verjetneje, da se bodo ustvarjalni posamezniki bolj angažirali v poskusih transferja vrednosti z vključevanjem v tako imenovano politično podjetništvo špekulativne in destruktivne narave.

Iz rezultatov naše raziskave, ki ponujajo odgovor na zastavljeno raziskovalno vprašanje glede potrebnih ukrepov in načinov intervencij, je razvidno, da je treba v Sloveniji podjetništvo spodbujati tako na ponudbeni kot na povpraševalni strani. Pri tem je po mne-

nju slovenskih izvedencev še posebno pomembno okrepi intervencijo na ponudbeni strani, ki se nanaša na perspektivo na trgu dela ter podjetniške zmožnosti. Ponudbeno stran predstavlja potencialni podjetnik s svojimi individualnimi značilnostmi, ki bo izkoristil znano priložnost le, če bo posedoval ustrezne zmogljivosti, sposobnosti in proizvodne vire. Analiza izvedeniških odgovorov, pridobljenih v raziskavi GEM 2012, je pokazala, da je dostop do fizične infrastrukture v Sloveniji v povprečju ocenjen najbolje, najslabše ocene pa so izvedenci v povprečju pripisali okvirnemu pogoju, ki se nanaša na zasnovanost in vodenje vladne politike – regulative za nova in rastoča podjetja. V splošnem je bilo podjetniško okolje leta 2012 v Sloveniji ocenjeno zelo kritično. Potencial za večjo podporo podjetništvu ter s tem pogoje za gospodarsko rast in družbeni napredek je tako treba šele ustvariti, kar pa ni mogoče brez resnih intervencij na področjih, ki primerjalno z drugimi najrazvitejšimi državami najbolj pešajo.

Pregled prednosti in slabosti podjetniškega okolja nas navaja tudi k sklepu, da v Sloveniji še vedno ni zadovoljivega družbenega konsenza o pomembnosti podjetništva in njegovi vlogi za gospodarsko rast in družbeni razvoj. Pozitivno naravnani vladni dokumenti pomenijo malo, če te intence niso materializirane v lokalnem okolju in v vsakodnevnom poslovanju podjetij. Politika pospeševanja podjetništva mora namreč temeljiti na realnih analizah ter zanesljivih primerjavah, ki omogočajo učinkovite ekonomske ukrepe in njihovo nenehno preverjanje. Raziskava nam je tako omogočila nekatera pomembna spoznanja, ki nam pomagajo ustvarjati zanesljivejšo sliko podjetniške stvarnosti, da bi ukrepi ekonomske politike in mehanizmov pospeševanja podjetništva v Sloveniji lahko bili usmerjeni tja, kjer si lahko dolgoročno obetamo največje učinke. Članek ne nazadnje ponuja spoznanje, da je v skladu z modelom podjetniške ekonomije (Audretsch, Grilo in Thurik 2007) treba graditi na spodbujanju podjetij oziroma gospodarskega razvoja s pomočjo ustreznih politik, ki ustvarjajo stimulatívno poslovno okolje, kar ponuja možnosti za nadaljnje, poglobljeno proučevanje tematike.

Področje obravnave tako ostaja široko odprto. Pri tem je z nacionalnega vidika pomembno najprej razumeti dejavnike in ovire za podjetništvo na vseh ravneh proučevanja, kar omogoča nadaljnje ukrepe in analizo učinkovitosti političnih pristopov. Primerjava podjetništva v mednarodnem prostoru pa je otežena iz več razlogov. Crnogajeva (2012) ugotavlja, da se stopnja podjetniške dejavnosti sistematično razlikuje med državami in v času, zato je pomembno zagotoviti potrebno celovitost podjetniškega fenomena in jasno razumeti

vlogo politike za njegovo pospeševanje. Podjetniška politika, ki ni prilagojena razvojni stopnji posamezne države in ne upošteva specifičnih pogojev, v katerih se razvija podjetništvo, negativno vpliva na gospodarsko rast. Monitoring, ki na temelju raziskovalnih dejstev pomaga oblikovati spoznanja, s pomočjo katerih je mogoče pospeševati podjetniško dejavnost in spodbujati razvoj podjetništva (angl. evidence based policy making) in predstavljen modelni okvir, ki poskuša urejeno in smiselno povezati sklope z različnih področij raziskovanja, lahko odpravita del tovrstnih slabosti.

Opombe

1. Gre za tipologijo po Porterju, Sachsju in McArthurju (2002), kjer avtorji razlikujejo med tremi fazami razvoja. Poleg *faktorskih gospodarstev*, tudi *učinkovitostna* (naložbeno usmerjena) gospodarstva, kjer s prehodom iz skupine z nizkim dohodkom v skupino gospodarstev s srednje visokim dohodkom postanejo glavni dejavnik gospodarske rasti naložbe; ter *inovacijska gospodarstva*, kjer v gospodarstvu z visokim dohodkom večina gospodarstev preide iz uvoza tehnologije v gospodarstvo, ki generira nove tehnologije in kjer je gospodarstvo v nekaterih sektorjih visoko inovativno.

Literatura

- Audretsch D. B., in R. Thurik. 2001. »What is New about the New Economy: Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies.« *Industrial and Corporate Change* 10 (1): 267–315.
- Audretsch, D. B., in A. R. Thurik. 2004. »A Model of the Entrepreneurial Economy.« Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 1204, Max Planck Institute for Research into Economic Systems Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Jena.
- Audretsch, D. B., R. Thurik, I. Verheul in S. Wennekers (ur.). 2002. *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*. Dordrecht: Kluwer.
- Audretsch, D. B., I. Grilo in R. Thurik. 2007. »Explaining Entrepreneurship and the Role of Policy: A Framework.« *V Handbook of Research on Entrepreneurship Policy*, ur. D. B. Audretsch, I. Grilo, in A. R. Thurik, 1–17. Cheltenham: Edward Elgar.
- Baumol, W. J. 1990. »Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive.« *Journal of Political Economy* 98:893–921.
- Birch, D. 1987. *Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*. New York: Free Press.
- Bosma, N., S. Wennekers in J. Amoros. 2012. *2011 Extended Report: Entrepreneurs and Entrepreneurial Employees Across the Globe*. London: GERA.
- Carree, M., A. van Stel, R. Thurik in S. Wennekers. 2002. »Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23

- OECD Countries in the Period 1976–1996.« *Small Business Economics* 19 (3): 271–290.
- Carree, M. A., in A. R. Thurik. 2003. »The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth.« V *Handbook of Entrepreneurship Research*, ur. Z. J. Acs in D. B. Audretsch, 437–471. Dordrecht: Kluwer.
- Commission of the European Communities. 2003. »Green Paper: Entrepreneurship in Europe.« COM(2003) 27 final. http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/green_paper/green_paper_final_en.pdf
- Crnogaj, K. 2012. »Vpliv izbranih institucionalnih in individualnih dejavnikov na podjetniško aktivnost in njihova povezava z gospodarskim in družbenim napredkom.« Doktorska disertacija, Univerza v Mariboru, Maribor.
- Evans, D. S., in L. Leighton. 1990. »Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers.« *Small Business Economics* 2 (4): 319–330.
- European Commission. 2013. »Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting the Entrepreneurial Spirit in Europe.« COM(2012) 795 final. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF>
- Evropska komisija. 2008. »Akt za mala podjetja za Evropo.« SEC(2008), COM (2008) 394 konč. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:SL:PDF>
- Evropska komisija. 2010. »Evropa 2020: strategija za pametno, trajnostno in vključujočo rast.« COM(2010) 2020 konč. http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_SL_ACT_part1_v1.pdf
- Foelster, S. 2000. »Do Entrepreneurs Create Jobs?« *Small Business Economics* 14:137–148.
- Fritsch, M., in P. Mueller. 2004. »Effects of New Business Formation on Regional Development over Time: The Case of Germany.« *Regional Studies* 38 (8): 961–975.
- Gilbert, B. A., D. B. Audretsch in P. P. McDougall. 2004. »The Emergence of Entrepreneurship Policy.« *Small Business Economics* 22 (3–4): 313–323.
- Kelley, D., N. Bosma in J. E. Amoros. 2011. *Global Entrepreneurship Monitor: 2010 Global Report*. Babson Park, MA: Babson College.
- Lundström, A., in L. Stevenson. 2005. *Entrepreneurship Policy – Theory and Practices*. ISEN International Studies in Entrepreneurship. New York: Springer.
- Michaelas, N., F. Chittenden in P. Poutziouris. 1999. »Financial Policy and Capital Structure Choice in UK SMES: Empirical Evidence from Company Panel Data.« *Small Business Economics* 12:113–130.
- Minniti, M. 2008. »The Role of Government Policy on Entrepreneurial Activity: Productive, Unproductive, or Destructive?« *Entrepreneurship Theory and Practice* 32 (5): 779–790.

- North, D. C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OECD. 1998. *Fostering Entrepreneurship*. Pariz: OECD.
- OECD. 2004. *Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in a Global Economy: Towards a More Responsible and Inclusive Globalisation*. Pariz: OECD.
- Porter, M. J., J. Sachs in J. McArthur. 2002. »Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development.« V *The Global Competitiveness Report 2001–2002*, ur. M. J. Porter, P. K. Sachs, J. W. Cornelius, J. McArthur in K. Schwab, 16–25. New York: Oxford University Press.
- Rebernik, M., P. Tominc in K. Pušnik. 2007. *Počasne spremembe podjetniške stvarnosti: GEM Slovenija 2006*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Rebernik, M., P. Tominc, K. Crnogaj, K. Širec in B. Bradač Hojnik. 2013. *Nezaznane priložnosti: GEM Slovenija 2012*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- Reynolds, P. D., M. Hay in S. M. Camp. 1999. *Global Entrepreneurship Monitor: 1999 Executive Report*. Babson Park, MA: Babson College.
- Sobel, R. S., J. R. Clark in R. L. Dwight. 2007. »Freedom, Barriers to Entry, Entrepreneurship, and Economic Progress.« *The Review of Austrian Economics* 20 (4): 221–236.
- Širec, K., in K. Crnogaj. 2008. »Mrežno delovanje slovenskih malih in srednje velikih podjetij.« V *Različnost kot podjetniška priložnost: Slovenski podjetniški observatorij 2007/08*, ur. K. Širec in M. Rebernik, 83–100. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
- The World Bank. 2005. *Doing Business: Removing Obstacles to Growth*. Washington, DC: The World Bank.
- Thurik, A. R. 2008. »The ›Managed‹ and the ›Entrepreneurial‹ Economy.« Predstavljeno na World Entrepreneurship Forum, Evian, 13.–15. november.
- Thurik, A. R., M. A. Carree, A. J. van Stel in D. B. Audretsch. 2008. »Does Self-Employment Reduce Unemployment.« *Journal of Business Venturing* 23 (6): 673–686.
- Van Der Zwan, P., I. Verheul, R. Thurik in I. Grilo. 2011. »Entrepreneurial Progress: Climbing the Entrepreneurial Ladder in Europe and the United States.« *Regional Studies* 47 (5): 803–825.
- Van Stel, A., M. Carree in R. Thurik. 2005. »The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth.« *Small Business Economics* 24:311–321.
- Van Stel, A., in D. Storey. 2004. »The Link between Firm Births and Job Creation.« *Regional Studies* 38 (8): 893–909.
- Van Stel, A., D. J. Storey in A. R. Thurik. 2007. »The Effect of Business Regulations on Nascent and Young Business Entrepreneurship.« *Small Business Economics* 28 (2): 171–186.

- Verheul, I., S. Wennekers, D. Audretsch in R. Thurik. 2002. »An Eclectic theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture.« V *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison*, ur. D. B. Audretsch, R. Thurik, I. Verheul in A. R. M. Wennekers, 11–81. Dordrecht: Kluwer.
- World Economic Forum. 2009. *Educating the Next Wave of Entrepreneurs: Unlocking Entrepreneurial Capabilities to Meet the Global Challenges of the 21st Century; A Report of the Global Education Initiative*. Ženeva: World Economic Forum.
- Vlada Republike Slovenije. 2008. »Dopolnjen program ukrepov za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2007–2013.« http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DPK/Microsoft_Word_-_PROGRAM_UKREPOV_junij_2008.pdf
- Vlada Republike Slovenije. 2013. Spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti. http://www.arhiv.svrez.gov.si/si/delovna_podrocja/priprava_strategije_razvoja_slovenije_2013_2020/javna_razprava/spodbujanje_podjetnistva_in_konkurencnosti/
- Wennekers, A. R. M., L. M. Uhlander in R. Thurik. 2002. »Entrepreneurship and its Conditions: A Macro Perspective.« *International Journal of Entrepreneurship Education* 1 (1): 25–64.
- Wennekers, S., in R. Thurik. 1999. »Linking Entrepreneurship to Economic Growth.« *Small Business Economics* 13 (1): 27–55.
- Xavier, S. R., D. Kelley, J. Kew, M. Herrington in A. Vorderwülbecke. 2013. *Global Entrepreneurship Monitor: 2012 Global Report*. Babson Park, MA: Babson College.