

PODJETNIŠKA DEMOGRAFIJA IN ZNAČILNOSTI STARTUP IN SCALEUP PODJETIJ

Slovenski podjetniški observatorij 2022

Avtorji
Matej Rus
Dijana Močnik
Katja Crnogaj





Univerza v Mariboru

Ekonomsko-poslovna fakulteta

Urednica

Barbara Bradač Hojnik

Podjetniška demografija in značilnosti startup in scaleup podjetij

Slovenski podjetniški observatorij 2022

Avtorji

Matej Rus

Dijana Močnik

Katja Crnogaj



April, 2023

Naslov: Podjetniška demografija in značilnosti startup in scaleup podjetij
Podnaslov: Slovenski podjetniški observatorij 2022
Title: Business demographics and characteristics of startup and scaleup companies
Subtitle: Slovenian Entrepreneurship Observatory 2022
Urednica: Barbara Bradač Hojnik (Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta)

Avtorji: Matej Rus, Dijana Močnik, Katja Crnogaj
Knjižna zbirka: Slovenski podjetniški observatorij

ISSN: 1854-8040

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

Jezikovni pregled: Alenka Plos

Grafične priloge: Rus, Močnik, Crnogaj, 2023

Oblikovanje: Nebia, d.o.o.

Grafika na ovitku: iStock.com, 2023

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

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

Izdaja: prva izdaja

Vrsta publikacije: E-knjiga

Dostopno na: <https://press.um.si/index.php/ump/catalog/book/771>

Izid: Maribor, april 2023



© Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba Tekst/Text (c) Rus, Močnik, Crnogaj, 2023
To delo je objavljeno pod licenco Creative Commons Priznanje avtorstva 4.0 Mednarodna.
This work is licensed under the Creative Commons Attribution - 4.0 International License.
<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

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

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

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

CIP - Kataložni zapis o publikaciji

Univerzitetna knjižnica Maribor

334.7(497.4)"2022"(0.034.2)

RUS, Matej, 1973-

Podjetniška demografija in značilnosti startup in scaleup podjetij [Elektronski vir] : Slovenski podjetniški observatorij 2022 / avtorji Matej Rus, Dijana Močnik, Katja Crnogaj ; urednica Barbara Bradač Hojnik. - 1. izd. - E-publikacija. - Maribor : Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba, 2023. - (Knjižna zbirka Slovenski podjetniški observatorij)

Način dostopa (URL): <https://press.um.si/index.php/ump/catalog/book/771>

ISBN 978-961-286-726-3 (brezplačni izvod)

doi: 10.18690/um.epf.2.2023

COBISS.SI-ID 149530883

ISBN: 978-961-286-726-3 (pdf) 978-961-286-727-0 (mehka vezava)

DOI: <https://doi.org/10.18690/um.epf.2.2023>

Cena: Brezplačni izvod.

Odgovorna

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

Citiranje: Rus, D., Močnik, D., Crnogaj, K. (2023). *Podjetniška demografija in značilnosti startup in scaleup*

podjetij: Slovenski podjetniški observatorij 2022. Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba. doi: 10.18690/um.epf.2.2023

Vsebina

Povzetek.....	1
---------------	---

Summary.....	7
--------------	---

Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva in primerjava z evropskim

1 Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v letu 2021 ter primerjava nefinančnega sektorja gospodarstva Slovenije in EU-27 v letu 2020.....	15
1.1 Uvodni pregled stanja.....	15
1.2 Število podjetij in prihodek.....	19
1.2.1 Število podjetij.....	19
1.2.2 Ustvarjeni prihodek.....	26
1.3 Število zaposlenih oseb.....	32
1.3.1 Povprečno število zaposlenih na podjetje.....	35
1.3.2 Deleži zaposlenih.....	39
1.4 Dodana vrednost.....	41
1.4.1 Struktura ustvarjene dodane vrednosti.....	42
1.4.2 Deleži dodane vrednosti v prihodku.....	45
1.4.3 Dodana vrednost na zaposlenega.....	49
1.5 Stroški dela.....	60
2 Število podjetij, zaposlenih in dodana vrednost po velikostnih razredih podjetij Slovenije v primerjavi z EU-27 v letu 2019.....	67
2.1 Uvod.....	67
2.2 Število podjetij, zaposlenih in dodana vrednost po velikostnih razredih podjetij v EU-27 in Sloveniji v letu 2019.....	67
3 Sklepna spoznanja in ugotovitve.....	72
Literatura in viri.....	83
Priloge.....	86
Priloga A. Zbirni podatki ob zaključku prvega poglavja.....	86
Priloga B. Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih in velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva, 2019.....	88

Analiza značilnosti in izzivov slovenskih startup in scaleup podjetij

1	Uvod	91
2	Razlikovanje med startup in scaleup podjetji: teoretični okvir	93
2.1	Konceptualna opredelitev startup in scaleup podjetij	93
2.2	Gospodarski in družbeni pomen startup in scaleup podjetij	97
2.3	Izzivi prehoda iz startup v scaleup fazo: ključni dejavniki prehoda	98
2.4	Vloga startup ekosistema in podpore za startup in scaleup podjetja	99
3	Strateški pomen startup in scaleup podjetij	101
3.1	Strategije uspeha najboljših startup in scaleup podjetij	101
3.2	Vrhunska znanost kot vir prebojnih startup in scaleup podjetij	103
3.3	Evropa se vse bolj prebija v ospredje svetovne tehnološke tekme	105
3.4	Evropska unija in z njo Slovenija se zavedata, da potrebujeta še več startupov in scaleupov	107
4	Mednarodna primerjava ključnih dosežkov startup in scaleup podjetij	108
4.1	Nove generacije evropskih startup in scaleup podjetij vse bolj globalno konkurenčne	108
4.2	Primerjava globalne konkurenčnosti evropskega startup ekosistema	110
4.3	Dostop do virov financiranja v Evropi se vztrajno izboljšuje	113
4.4	Prisotnost tujih investitorjev v evropskem startup ekosistemu	118
4.5	Ključna področja, v katera investirajo evropski investitorji tveganega kapitala	120
4.6	Mednarodne primerjave startup ekosistemov in njihovo rangiranje	122
5	Analiza okvirnih pogojev in storitev podpornega okolja za startup in scaleup podjetja	125
5.1	Pomembna vloga oblikovalcev vladnih politik v startup ekosistemu in ključni ukrepi	125
5.2	Primerjava ravni doseganja startup standardov med državami EU in Slovenijo	131
5.3	Zadržanje talentov kot eden izmed ključnih izzivov evropskih startup ekosistemov	132
	PRIMER DOBRE PRAKSE: Latvija uspešno vpeljala model delniških opcij	134
6	Značilnosti in izzivi slovenskih startup in scaleup podjetij – primarna raziskava	135
6.1	Metodologija in vzorec raziskave	135
6.2	Ustanovitelj/soustanovitelj podjetja	138
6.3	Zaposlovanje	142
6.4	Dejavnost slovenskih startup in scaleup podjetij	143
6.5	Poslovni model analiziranih startup in scaleup podjetij	145
6.6	Rast in razvoj	146
6.7	Izzivi in faktorji uspeha	150
7	Zaključek	155
	Literatura in viri	159
	Avtorji	164
	Kazalo slik in tabel	166

POVZETEK

V 22. ciklu raziskovanja v okviru Slovenskega podjetniškega observatorija, smo na Inštitutu za podjetništvo in management malih podjetij na Ekonomsko poslovni fakulteti Univerze v Mariboru izvedli raziskavo, katere cilj je bil proučiti demografijo slovenskih podjetij in značilnosti startup in scaleup podjetij v Sloveniji. Tradicionalno v prvem delu raziskave Slovenski podjetniški observatorij analiziramo demografske značilnosti slovenskih podjetij. Drugi del pa je vsako leto namenjen drugačni aktualni temi, področju ali izzivom, s katerimi se sooča slovensko gospodarstvo. Letošnja tema je bila analiza startup in scaleup podjetij. Poudarek demografske analize podjetij je bil na profilu slovenskih podjetij glede na njihovo število, velikost, ustvarjen prihodek, stroške dela in dodano vrednost glede na več kriterijev, kot so dejavnost, regija in velikost podjetja. Proučevanje značilnosti startup in scaleup podjetij je podalo aktualen vpogled v stanje in razvoj slovenskega podjetništva v začetnih fazah razvoja skupine najbolj inovativnih podjetij. Namen njihovega spoznavanja je bil omogočiti oblikovanje smernic za prihodnje strategije razvoja, s katerimi bi lahko prispevali k večji konkurenčnosti in rasti slovenskega gospodarstva.

V prvem poglavju smo analizirali značilnosti slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov, ki so v letu 2021 opravljali aktivnosti v vseh panogah SKD. Za primerjavo med nefinančnim sektorjem gospodarstva EU-27 in Slovenijo smo uporabili najnovejše razpoložljive podatke. Na osnovi podatkov AJPES o slovenskih podjetjih za leto 2021 smo jih analizirali glede na velikostne razrede podjetij, statistične regije in dejavnosti. Podatke je predložilo 69.076 gospodarskih družb in 50.054 samostojnih podjetnikov. Število gospodarskih družb se je v primerjavi z letom 2020 povečalo za 1,4 %, medtem ko se je število samostojnih podjetnikov zmanjšalo za 2 %.

Podatke AJPES uporabljamo zato, ker v primerjavi s Poslovnim registrom Slovenije (PRS) AJPES zbira podatke o poslovnih subjektih, ki predložijo letno poročilo, PRS pa tudi tiste, ki so v stečajnem ali likvidacijskem postopku ali pa so prekrškarji. PRS tako vključuje vse poslovne subjekte (ne le gospodarske družbe in samostojne podjetnike) in je v letu 2021 zajemal 73.850 gospodarskih družb in 106.043 samostojnih podjetnikov. Razliko med številom gospodarskih družb, ki so predložile poročilo, in številom gospodarskih družb v PRS predstavljajo družbe v stečajnem ali likvidacijskem postopku ter prekrškarji (4.774). Gospodarske družbe v stečajnem ali likvidacijskem postopku ne predložijo letnega poročila, temveč zaključno poročilo, ki ga izdelajo na dan pred začetkom tega postopka. Razlika pri številu samostojnih podjetnikov (55.989), ki so predložili letno poročilo, in v evidenci PRS nastane predvsem zaradi samostojnih podjetnikov, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov in niso dolžni predložiti letnega poročila.

Demografska analiza podjetij kaže, da je bilo leta 2021 v Sloveniji 119.130 podjetij ali 0,1 % več kot leta 2020. Najbolj se je povečalo število velikih podjetij (za 14 ali 6,3 %). Po številu je bilo največ mikro podjetij z 1–9 zaposlenimi (72,7 %), najmanj pa velikih podjetij (0,2 %). Rezultati kot vsako leto kažejo, da prevladujejo mikro podjetja, ki pa so pogosto manj stabilna in manj uspešna kot večja podjetja. Analiza dejavnosti slovenskih podjetij razkriva, da je skoraj ena petina (19 %) vseh podjetij v Sloveniji v letu 2021 delovala v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil. Drugi največji delež podjetij je bil v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (15,5 %). To so dejavnosti, ki so pogosto povezane z inovacijami in tehnološkim razvojem, zato je pomembno, da se tudi v prihodnje spodbuja rast in razvoj teh dejavnosti, saj lahko prispevajo k dolgoročni konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Na tretjem mestu je bilo gradbeništvo s 15,1 % deležem. Gradbeništvo je sicer v Sloveniji v zadnjem času doživelo nekoliko upada, vendar je še vedno pomemben del gospodarstva. Gradbeništvo je tudi ena od dejavnosti, ki se povezuje z infrastrukturnimi projekti in javnimi naročili, zato je pomembno, da se ustvarjajo ugodni pogoji za razvoj gradbeništva in da se spodbuja konkurenčnost v tej panogi. V Sloveniji so v zadnjih letih vse bolj pomembne tudi druge dejavnosti, kot so informacijske tehnologije, kreativne in kulturne industrije ter turizem. Ti sektorji imajo velik potencial za rast in razvoj, zato bi bilo smiselno, da se jih spodbuja in podpira.

Podatki o ustvarjenem prihodku slovenskega gospodarstva kažejo, da so se le-ti v letu 2021 kljub pandemiji COVID-19 izboljšali in so podjetja skupno dosegla večji prihodek poslovanja kot v letu 2020. Ustvarjeni prihodek poslovanja slovenskega gospodarstva je leta 2021 znašal 123,6 milijarde evrov, kar je bilo 22,5 % več kot leta 2020. Več kot 40 % te vrednosti (52 milijard evrov) so predstavljali čisti prihodki od prodaje na tujem trgu, ki so bili v primerjavi z letom 2020 večji za 28,2 %. Prihodek poslovanja se je v letu 2021 v primerjavi z letom 2020 povečal v vseh dejavnostih, razen v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti. Podatki o rasti prihodkov odražajo, da slovensko gospodarstvo kljub vsem izzivom uspešno posluje in si utira pot naprej. Bistveno je, da se ta rast nadaljuje, k čemur lahko pripomorejo tudi ugodni pogoji poslovanja ter spodbude podpornih inštitucij.

Različne karakteristike regij v Sloveniji se odražajo v različni gospodarski rasti in ustvarjanju prihodkov, ter drugih značilnostih poslovanja podjetij. Analiza regij z vidika prihodkov poslovanja podjetij kaže, da so se ti v letu 2021 glede na leto 2020 najbolj povečali v posavski regiji (za 38,9 %). Največji delež k ustvarjenemu prihodku poslovanja je v letu 2021 prispevala osrednjeslovenska regija (45,7 %), druga je bila savinjska (11,1 %) in na tretjem mestu podravska (9,6 %) regija. Osrednjeslovenska regija je pomembna zaradi svojega strateškega položaja in je hkrati tudi prometno vozlišče za poslovanje znotraj Slovenije in z drugimi državami v regiji. Na drugem mestu po velikosti prihodkov je savinjska regija, ki je pomembna zaradi svojega razvitega industrijskega sektorja in velikih podjetij. Zasavska regija, ki je imela najmanjši delež v ustvarjenem prihodku poslovanja (1 %) v letu 2021, je pretežno industrijska in je bila nekoč pomemben center rudarstva in težke industrije, vendar je bila ta v zadnjih desetletjih skrčena. Prav tako se v zasavski regiji nahaja veliko manjših podjetij, kar prispeva k njihovemu nižjemu deležu v ustvarjenem prihodku poslovanja.

Proučevanje zaposlovanja slovenskih podjetij kaže, da so vsa slovenska podjetja v letu 2021 zaposlovala 598.039 ljudi (vključno s 35.009 samozaposlenimi samostojnimi podjetniki), kar je bilo 43.250 ljudi (ali 7,8 %) več kot leta 2020. Največ ljudi so zaposlovala velika podjetja (30,8 %, kar je bilo 3,3 % več kot leta 2020). Glede na zaposlovanje po regijah je osrednjeslovenska regija zaposlovala največ ljudi (33,9 %), sledita ji podravska (12,3 %) in savinjska regija (10,8 %). To je predvsem posledica dejstva, da so v teh regijah koncentrirana največja in najbolj razvita mesta v Sloveniji, kot so Ljubljana, Maribor in Celje. Hkrati pa to kaže na potrebo po razvoju tudi drugih regij v Sloveniji, ki bi lahko privabile več investicij in delovnih mest, da bi omogočili skladnejši regionalni razvoj.

Dinamika sprememb zaposlenih po posameznih dejavnostih je pokazala, da se je število zaposlenih v letu 2021 glede na leto 2020 zmanjšalo v osmih in povečalo v enajstih od 19 dejavnosti. Največji porast zaposlenih v letu 2021 v primerjavi z letom 2020 je bil v zdravstvu in socialnem varstvu (15,9 %), kar kaže na povečano potrebo po storitvah na tem področju, k čemu je najbrž pripomogla tudi pandemija COVID-19. Hkrati je bil največji upad števila zaposlenih v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti (54,4 %), kar bi lahko bilo povezano s proračunskimi omejitvami zaradi pandemije in zmanjševanjem javnega sektorja.

Ustvarjenih 31 milijard evrov dodane vrednosti v letu 2021 v slovenskem gospodarstvu odraža pozitivno rast (15,7 %) v primerjavi z letom 2020. Poleg tega pa nam podatek, da so velika podjetja ustvarila največjo dodano vrednost, kaže na pomembnost velikih podjetij pri prispevanju k celotni gospodarski rasti države. Podatek o produktivnosti velikih podjetij, ki so ustvarila najvišjo dodano vrednost na zaposlenega, kaže na visoko učinkovitost teh podjetij. V primerjavi s slovenskim povprečjem (52.221 evrov) so njihovi zaposleni ustvarili kar 23 % več dodane vrednosti na zaposlenega in 12,6 % več kot v letu 2020. Ugotovitev opozarja, da imajo velika podjetja boljše procese, tehnologije in druge dejavnike poslovanja, kar jim omogoča, da dosežejo večjo produktivnost. Najmanj produktivni v povprečju pa so zaposleni v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi, ki so ustvarili 30 % manj dodane vrednosti od slovenskega povprečja. Razlogi za to segajo od pomanjkanja finančnih sredstev za investicije v tehnologijo in procese do slabših organizacijskih struktur in slabše kulture produktivnosti. Ugotovitev, da so največ dodane vrednosti ustvarile predelovalne dejavnosti (34 %), pa potrjuje pomembnost te industrije v slovenskem gospodarstvu.

Tudi ustvarjeni neto poslovni izid slovenskega gospodarstva v letu 2021 (6,1 milijarde evrov) se je glede na leto 2020 (3,1 milijarde evrov) izboljšal, saj se je skoraj podvojil. Poleg tega je pomembno omeniti, da so vse dejavnosti, razen rudarstva (22 milijonov evrov izgube), zaključile leto 2021 s pozitivnim neto poslovnim izidom, ki se je precej povečal v primerjavi z letom 2020, kar kaže na širši in stabilnejši gospodarski razvoj. Skupaj z drugimi podatki o gospodarski rasti, produktivnosti in zaposlovanju kaže ta ugotovitev na spodbudne gospodarske razmere v Sloveniji in na potencial za nadaljnjo rast in razvoj gospodarstva.

Ugotovitve prvega dela raziskave Slovenski podjetniški observatorij o demografskih značilnosti slovenskega gospodarstva opozarjajo na potrebo po spodbujanju in podpiranju razvoja malih in srednje velikih podjetij, ki so pomemben del gospodarstva in ustvarjajo veliko delovnih mest. Potrebno je zagotoviti ustrezne pogoje za rast in razvoj teh podjetij ter spodbujati investicije v inoviranje, nove tehnologije in procese, kar bi lahko izboljšalo njihovo produktivnost in prispevalo k skupni rasti slovenskega gospodarstva. Prav zato smo v drugem delu proučevali značilnosti posebne skupine podjetij – startup in scaleup podjetij, ki so inovativna podjetja, s ciljem rasti in razvoja ter doseganja visokih dobičkov. Novo desetletje, v katerega smo dodobra vstopili, je pospešilo prisotnost novih tehnologij v našem življenju. Prebojne tehnološke inovacije se vedno bolj uveljavljajo in postajajo ključni dejavnik pri ustvarjanju novih podjetij. Podjetja, ki se osredotočajo na nove tehnološke rešitve, so konkurenčnejša in se hitreje prilagajajo spreminjajočim se tržnim razmeram.

Startup ekosistemi so v zadnjih letih postali pomemben del gospodarskega razvoja po vsem svetu. Številne študije so pokazale, da lahko živahni startup ekosistemi prinesejo gospodarstvu ogromne ekonomske koristi v smislu inovacij, ustvarjanja novih delovnih mest in rasti produktivnosti. V primerjavi z ZDA je v Evropi, vključno s Slovenijo, zaznati manjše število startup podjetij in v njih tudi nižji delež števila zaposlenih na prebivalca. To kaže, da obstaja skriti potencial za nova delovna mesta v Evropi. Ugotovitve nakazujejo, da se startup ekosistemi v Evropi še vedno razvijajo in ne dosegajo stopnje razvitosti, ki jo imajo v ZDA. Tudi Evropska komisija se zaveda pomena startup podjetij in je sprožila pobudo EU Startup Nations Standard (SNS), ki spodbuja nacionalne vlade, da

vedejo bolj prijazne politike do startup podjetij. Vendar pa se države EU razlikujejo po izpolnjevanju standardov, ki jih določa omenjena pobuda, in Slovenija zaostaja za večino držav EU pri ključnih standardih.

Ključni dejavniki, ki vplivajo na uspeh startupov, so odlična ideja, izkušena ekipa, ustrezno financiranje in podpora ekosistema. V Sloveniji obstaja precej organizacij in programov, ki podpirajo razvoj startupov, vendar je v primerjavi z drugimi državami še veliko možnosti za izboljšanje ekosistema in spodbujanja podjetništva. Slovenija je država, ki ima velik potencial za nadaljnji razvoj startup ekosistema. Vendar pa se zaradi različnih ovir, kot so finančne ovire, pomanjkanje poslovnih mrež in človeškega kapitala, ta potencial ne izkorišča v celoti. Po eni strani so slovenska podjetja usmerjena v razvoj programske opreme, industrijske tehnologije in strojne opreme, kar globalno predstavlja pomemben segment v startup svetu. Po drugi strani pa Slovenija sodi med države z najmanj investiranega tveganega kapitala na prebivalca, kar je ovira za razvoj startup podjetij.

Na osnovi anketiranja slovenskih startup in scaleup podjetij ugotavljamo, da so ta najpogosteje koristila storitve subjektov podpornega okolja (inkubatorjev, tehnoloških parkov ...), nepovratna sredstva države ter na finančne produkte države vezano mentorsko in drugo strokovno podporo. Vse tri skupine storitev so bile ocenjene kot najučinkovitejše. To nakazuje, da so programi podpore in mentorstva zelo pomembni pri spodbujanju razvoja startupov, zlasti na začetku njihovega poslovanja.

Pri oceni dejavnikov, ki se nanašajo na podporno okolje za startup in scaleup podjetja, so bili anketirani sicer precej kritični. Še najbolj so ocenili ukrepe države v luči podpore startup in scaleup podjetjem ter podporo slovenskih uveljavljenih podjetij v luči sodelovanja s startup in scaleup podjetji. V Sloveniji je na voljo kar nekaj različnih podpornih programov za startup in scaleup podjetja, vendar pa so nekateri bolj razviti in učinkoviti kot drugi. Med dobro razvitimi programi podjetniškega ekosistema lahko izpostavimo storitve Slovenskega podjetniškega sklada, ki v kombinaciji finančnih in nefinančnih instrumentov ponuja podporo startup in scaleup podjetjem.

Prav tako se startupi zavedajo pomena nefinančnih virov, kot so poslovne mreže in povezave ter človeški kapital, ki so ključni za uspešen razvoj startup ekosistema v Sloveniji. Največ anketiranih je namreč navedlo, da med nefinančnimi viri v največji meri potrebujejo poslovne mreže in povezave, človeški kapital znotraj podjetja (v smislu obstoječih in novih sodelavcev), pa tudi človeški kapital izven podjetja (eksperte, mentorje ...).

Poleg tega pa je ključno tudi privabljanje in zadržanje talentov. Najbolj kritični so bili anketiranci do šolskega sistema na ravni primarnega in sekundarnega izobraževanja, izpostavili so pomanjkanje pridobivanja kompetenc podjetnosti, spodbujanja podjetniškega razmišljanja in aktivacije. Očitno je, da manjkajo ustrezni ukrepi, ki bi pripomogli k temu, da bi več posameznikov, ki izražajo podjetniške namere, te tudi lahko realiziralo. Ustrezno podjetniško izobraževanje lahko k temu veliko pripomore. Na tem mestu velja poudariti potrebo po boljšem povezovanju med univerzami in gospodarstvom ter sodelovanju med startup in velikimi uveljavljenimi podjetji. To bi lahko prispevalo k boljšemu prenosu raziskav in razvoja ter razvoju novih produktov in storitev. Vendar pa je Slovenija na tem področju še zelo omejeno aktivna, kar pomeni, da je treba ukrepati in spodbujati boljše sodelovanje med akademskim in poslovnim svetom. Komercializacija na znanosti temelječih prebojnih tehnologij ponuja veliko potencialne dodane vrednosti, novih delovnih mest in koristnih rešitev. Je pa potrebno za realizacijo izgraditi ustrezne namenske mehanizme, ki zagotovijo, da znanost ne ostane le na ravni znanosti, ampak se prelije tudi v gospodarsko prakso in dodano vrednost. V Sloveniji smo na tem področju šele na začetku razvojnega ciklusa.

Evropske univerze nudijo relativno visok globalni delež kakovostnih inženirjev, predvsem programerjev in tudi drugih kadrovskih profilov, kot na primer dizajnerjev, podatkovnih ekspertov itd., po katerih je največje povpraševanje v tehnološkem sektorju. Ključni izziv za evropske startupe in scaleupe leži v tem, da so ponudbe večjih bogatih globalnih korporacij finančno bistveno bolj konkurenčne, pri čemer ta podjetja izkazujejo rastoče potrebe po teh kadrih. Ker startup in scaleup podjetja za kadre ne morejo konkurirati zgolj s plačo in ugodnostmi, predstavlja pomembno orodje za motivacijo sodelavcev možnost pridobitve solastniškega deleža v podjetju, s čimer pridobijo potencialno kompenzacijo za prevzeto tveganje, ki ga predstavljajo nova inovativna podjetja.

Na osnovi mednarodnih primerjav startup in scaleup podjetij ter startup ekosistemov in lastne raziskave med slovenskimi startup in scaleup podjetji ugotavljamo, da se v Sloveniji podjetniški ekosistem hitro razvija in ponuja številne priložnosti za podjetja v zgodnji fazi razvoja in rasti. Kljub temu da obstajajo nekatere ovire in slabosti, kot so omejen dostop do financiranja, pomanjkanje ustrezne delovne sile in težave pri pridobivanju pravih talentov, se Slovenija odlično uvršča po hitrosti razvoja startup in scaleup podjetij ter kakovosti življenja. Za uspešno podjetniško pot v Sloveniji so ključni dejavniki kot so dobro razvita podjetniška kultura, široka mreža pospeševalnikov, inkubatorjev in drugih podpornih institucij, izobraževanje za podjetnost, spodbudno okolje, dostopnost do mentorjev in investorjev ter dobro regulativno okolje.

V prihodnosti bi lahko Slovenija izboljšala svoj podjetniški ekosistem z razvijanjem inovativnih načinov financiranja, vzpostavitvijo podpornih programov za podjetja v fazi rasti, povezovanjem med podjetji in akademskimi ustanovami ter spodbujanjem razvoja novih tehnologij.

Različne institucije podpornega okolja so v zadnjih letih vložile veliko truda in sredstev v spodbujanje razvoja startup ekosistema v Sloveniji. Evidentno je, da so se ti ukrepi obrestovali, saj je bilo ustanovljenih veliko startup in scaleup podjetij, ki so prinesla nov zagon in inovacije v gospodarstvo. Čeprav se je število startup podjetij povečalo, Slovenija še vedno zaostaja za razvitimi državami, kot so na primer ZDA, ko gre za investiranje v tvegani kapital na prebivalca.

Vsekakor je ključno, da se Slovenija še naprej osredotoča na spodbujanje razvoja inovativnih podjetij, saj so ta ključna za rast gospodarstva, ustvarjanje novih delovnih mest ter spodbujanje družbene blaginje. Potrebno pa je tudi nenehno izboljševanje in prilagajanje programov podpore, tako da bodo ustrezali potrebam in izzivom, s katerimi se srečujejo startup podjetja, še posebej v času intenzivnega razvoja umetne inteligence in digitalizacije.



SUMMARY

In the 22nd research cycle of the Slovenian Entrepreneurship Observatory, we carried out a study at the Institute for Entrepreneurship and Small Business Management at the University of Maribor's Faculty of Economics and Business. The study aimed to examine the demographics of Slovenian companies, as well as the characteristics of startups and scaleups in Slovenia. The first part of the research traditionally focuses on analyzing the demographic features of Slovenian businesses. Each year, another part of the research is dedicated to exploring a current topic, area, or challenge faced by the Slovenian economy; this year, the focus was on startup and scaleup companies. The demographic analysis of companies centered on the profile of Slovenian businesses based on their number, size, generated revenue, labor costs, and added value across various criteria, such as sector, region, and company size. The examination of startup and scaleup companies' characteristics offered a current perspective on the state and progress of Slovenian entrepreneurship in the early stages of developing the most innovative companies. The goal of this analysis was to facilitate the creation of guidelines for future development strategies, ultimately contributing to the competitiveness and growth of Slovenia's economy.

In the first chapter, we examined the characteristics of Slovenian businesses and sole proprietors operating under the Standard Industrial Classification of All Economic Activities in 2021. We used the most recent available data to compare the non-financial sector of the EU-27 economy with Slovenia. Utilizing data from the Agency of the Republic of Slovenia for Public Legal Records and Related Services (AJPES) on Slovenian businesses for 2021, we analyzed them based on company size classes, statistical regions, and activities. The data covered 69,076 companies and 50,054 sole proprietors. There was a 1.4% increase in the number of companies compared to 2020, while the number of sole proprietors declined by 2%. We opted for AJPES data because, unlike the Business Register of Slovenia (PRS), AJPES gathers information on business entities that submit an annual report, while PRS also includes those undergoing bankruptcy or liquidation proceedings and offenders. PRS encompasses all business entities (not just companies and sole proprietors) and in 2021 covered 73,850 companies and 106,043 sole proprietors. The discrepancy between the number of companies that submitted a report and those in the PRS (4,774) is due to companies in bankruptcy or liquidation proceedings and offenders. Companies in such proceedings do not submit an annual report but rather a final report, prepared the day before the proceedings begin. The difference in the number of sole proprietors (55,989) who submitted an annual report and those recorded in the PRS primarily stems from sole proprietors who are taxed based on established profit, considering standardized expenses, and are not required to submit an annual report.

The demographic analysis of companies in 2021 revealed that there were 119,130 companies in Slovenia, a 0.1% increase from 2020. The most significant growth was in the number of large companies (by 14 or 6.3%). In terms of quantity, micro-enterprises with 1-9 employees were the most prevalent (72.7%), while large enterprises were the least common (0.2%). As seen each year, micro-enterprises predominantly dominate, but they tend to be less stable and successful than larger enterprises. An analysis of Slovenian companies' activities shows that nearly one-fifth (19%) of all businesses in Slovenia operated in trade, motor vehicle maintenance, and repairs in 2021. The second-largest share of companies was in professional, scientific, and technical activities (15.5%), which are often linked to innovation and technological development. Therefore, it is crucial to encourage the growth and development of these activities in the future, as they can contribute to the long-term competitiveness of the Slovenian economy. Construction ranked third with a 15.1% share. Although construction in Slovenia has experienced a slight decline recently, it remains an essential part of the economy. Construction is also connected to infrastructure projects and public procurement, making it vital to create favorable conditions for the development of construction and promote competitiveness in this industry. In recent years, other activities such as information technologies, creative and cultural industries, and tourism have become increasingly important in Slovenia. These sectors hold significant potential for growth and development, so it is sensible to encourage and support them.

Despite the COVID-19 pandemic, data on the generated revenue of the Slovenian economy in 2021 indicates improvement, with companies achieving higher total operating revenue than in 2020. The Slovenian economy generated 123.6 billion € in operating revenue in 2021, a 22.5% increase from 2020. Over 40% of this value (52 billion €) came from net sales revenues in the foreign market, which were 28.2% higher than in 2020. Operating income rose in 2021 compared to 2020 across all activities, with the exception of public administration and defense; compulsory social security activities. The revenue growth data demonstrates that, despite numerous challenges, the Slovenian economy is successfully conducting business and progressing. It is crucial for this growth to continue, which can be further bolstered by favorable business conditions and a supportive environment with incentives.

The varying economic growth and revenue generation in Slovenia's regions, along with other distinct aspects of business operations, reflect their diverse characteristics. An analysis of the regions from a business revenue perspective reveals that, compared to 2020, the Posavska region experienced the highest increase in 2021 (38.9%). The Osrednjeslovenska region contributed the largest share to operating income (45.7%), followed by the Savinjska (11.1%) and Podravska (9.6%) regions. The Osrednjeslovenska region's importance stems from its strategic location and role as a transportation hub for conducting business within Slovenia and other countries in the region. In terms of revenue, the Savinjska region ranks second due to its developed industrial sector and presence of large companies. In 2021, the Zasavska region had the lowest proportion of generated business revenue (1%), primarily attributable to its industrial nature. Although it was once a vital center for mining and heavy industry, this significance has diminished in recent years. The Zasavska region's numerous smaller companies also contribute to its reduced share in business revenue generation.

The analysis of employment in Slovenian companies reveals that in 2021, all businesses employed 598,039 people (including 35,009 self-employed sole proprietors), an increase of 43,250 people (or 7.8%) compared to 2020. Large companies employed the highest number of people (30.8%, a 3.3% increase from 2020). In terms of regional employment, the Osrednjeslovenska region had the most employees (33.9%), followed by the Podravska region (12.3%) and the Savinjska region (10.8%). This is primarily due to the concentration of the largest and most developed cities in Slovenia, such as Ljubljana, Maribor, and Celje, in these regions. Simultaneously, this highlights the necessity for further

development in other Slovenian regions, which could draw more investments and job opportunities to promote balanced regional development.

The dynamics of employee changes by individual activities in 2021, compared to 2020, showed a decrease in eight out of 19 activities and an increase in eleven. The most significant growth in employees in 2021 compared to 2020 occurred in healthcare and social care (15.9%). This increase indicates a heightened demand for services in this area, likely driven by the COVID-19 pandemic. Conversely, the most substantial decline in employee numbers was in public administration and defense, as well as compulsory social security activities (54.4%). This decrease could be attributed to budget constraints caused by the pandemic and the reduction of the public sector.

The discovery that the Slovenian economy generated 31 billion € in added value in 2021 reflects a positive growth of 15.7% compared to 2020. Furthermore, the significant added value created by large companies highlights their importance in contributing to the country's overall economic growth. Data on the productivity of large companies, which generated the highest added value per employee, indicates their high efficiency. These employees created 23% more added value per employee than the Slovenian average (52,221 €) and 12.6% more than in 2020. This finding suggests that large companies possess better processes, technologies, and other business factors, enabling them to achieve greater productivity. In contrast, employees in micro-enterprises with 1-9 employees were the least productive on average, creating 30% less added value than the Slovenian average. Reasons for this disparity may include a lack of financial resources for investments in technology and processes, suboptimal organizational structures, and a weaker productivity culture. The fact that manufacturing activities generated the most added value (34%) emphasize the importance of this industry in the Slovenian economy.

The net profit generated by the Slovenian economy in 2021 (6.1 billion €) also showed significant improvement compared to 2020 (3.1 billion €), as it nearly doubled. Furthermore, it is worth noting that all activities, except for mining (which experienced a 22 million € loss), ended 2021 with a positive net operating result. This result represented a considerable increase compared to 2020, suggesting broader and more stable economic development. Along with other data on economic growth, productivity, and employment, this finding points to promising economic conditions in Slovenia and the potential for continued growth and development of the economy.

The findings from the first part of the Slovenian Business Observatory research – the demographic characteristics of the Slovenian economy – highlight the need to promote and support the growth of small and medium-sized enterprises. These businesses are a crucial part of the economy, creating numerous job opportunities. Ensuring suitable conditions for their growth and development is critical, as is encouraging investments in innovation, new technologies, and processes, which could enhance their productivity and contribute to the overall growth of the Slovenian economy. Consequently, the second part of our research focused on the characteristics of a specific group of businesses – startup and scaleup companies. These innovative businesses aim for growth, development, and high profits. The new decade has accelerated the integration of new technologies into our lives, with breakthrough technological innovations gaining traction and becoming a key factor in creating new businesses. Companies that concentrate on new technological solutions are more competitive and can quickly adapt to changing market conditions.

In recent years, startup ecosystems have become a crucial aspect of global economic development. Numerous studies demonstrate that thriving startup ecosystems can significantly benefit the economy in terms of innovation, job creation, and productivity growth. Compared to the USA, Europe (including Slovenia) has fewer startups and a lower percentage of employees per capita. This

indicates untapped potential for new jobs in Europe. The findings suggest that European startup ecosystems are still developing and have not yet reached the level of maturity found in the US. The European Commission recognizes the importance of startup companies and has launched the EU Startup Nations Standard (SNS) initiative, urging national governments to adopt more startup-friendly policies. However, EU countries vary in their adherence to the standards set by this initiative, with Slovenia lagging behind most EU countries in key standards.

The success of startups hinges on several key factors, including a brilliant idea, a skilled team, sufficient funding, and ecosystem support. While Slovenia boasts numerous organizations and programs dedicated to fostering startup growth, there is still ample room for improvement in the ecosystem and promoting entrepreneurship compared to other countries. Slovenia possesses significant potential for further expansion and enhancement of the startup ecosystem. However, various hurdles, such as financial constraints, limited business networks, and a scarcity of human capital, prevent this potential from being fully realized. Slovenian businesses primarily concentrate on software development, industrial technology, and hardware, all of which are vital segments in the global startup sphere. Nevertheless, Slovenia ranks among the countries with the lowest venture capital investment per capita, posing a challenge for the development of startup companies.

According to a survey conducted among Slovenian startup and scaleup businesses, they frequently derived advantages from the services provided by support environment entities (such as incubators and technology parks), state grants, and mentorship and other professional assistance associated with state financial products. These three categories of services were considered the most effective. This indicates that support and mentoring programs play a crucial role in fostering the growth of startups, particularly during their early stages of business.

In evaluating the factors related to the supportive environment for startup and scaleup companies, respondents expressed some criticism. They gave the highest ratings to state measures supporting startup and scaleup companies and the assistance provided by established Slovenian firms in collaborating with these emerging businesses. While Slovenia offers a variety of support programs for startup and scaleup businesses, some prove more advanced and effective than others. Among the well-developed components of Slovenia's entrepreneurial ecosystem, the Slovenian Enterprise Fund stands out. This organization provides support to startup and scaleup companies through a mix of financial and non-financial instruments, demonstrating its effectiveness in fostering growth.

Startups in Slovenia recognize the significance of non-financial resources, such as business networks, connections, and human capital, which are essential for the successful growth of the country's startup ecosystem. A majority of the respondents indicated that among non-financial resources, they value business networks and connections, in-house human capital (both existing and new colleagues), as well as external human capital (experts, mentors, etc.) the most.

Attracting and retaining talent is crucial for startups' success. Survey respondents were particularly critical of primary and secondary education systems, highlighting the lack of entrepreneurial competencies, promotion of entrepreneurial thinking, and activation. It is evident that there is a shortage of appropriate measures to help individuals with entrepreneurial intentions realize their aspirations. Proper entrepreneurial education can significantly contribute to addressing this issue.

It is essential to emphasize the need for a stronger connection between universities and the economy, as well as collaboration between startups and large, established companies. This could facilitate better transfer of research and development, leading to the creation of new products and services. However, Slovenia's efforts in this area remain limited, indicating the need for actions promoting better cooperation between academia and the business world. Commercializing science-based

breakthrough technologies holds great potential for added value, new job opportunities, and innovative solutions. To achieve this, it is necessary to establish dedicated mechanisms that ensure scientific advancements not only remain within academic circles but also translate into economic practice and added value. In this regard, Slovenia is still in the early stages of the development cycle, with much work to be done.

European universities produce a relatively high global share of skilled engineers, particularly programmers, as well as other in-demand professionals such as designers and data experts, who are highly sought after in the technology sector. The main challenge for European startups and scaleups is competing with the significantly more financially competitive offers from larger, wealthier global corporations, which are increasingly seeking such personnel. Since startup and scaleup companies cannot solely rely on salaries and benefits to attract talent, an important motivating factor for employees is the opportunity to acquire a co-ownership stake in the company. This allows them to potentially offset the risks associated with working for innovative, new businesses by gaining a share in the company's success.

Drawing from international comparisons of startup and scaleup companies, as well as startup ecosystems and our own research on Slovenian startups and scaleups, it is evident that Slovenia's entrepreneurial ecosystem is rapidly evolving and provides numerous opportunities for businesses in their early stages of development and growth. Despite certain challenges and weaknesses, such as limited access to financing, a shortage of skilled labor, and difficulties in acquiring the right talent, Slovenia excels in terms of the development pace of startup and scale-up companies and overall quality of life. The crucial factors for a successful entrepreneurial journey in Slovenia include a well-established entrepreneurial culture, an extensive network of accelerators, incubators, and other support institutions, entrepreneurship education, a stimulating environment, accessibility to mentors and investors, and a favorable regulatory environment.

Moving forward, Slovenia could enhance its entrepreneurial ecosystem by introducing innovative financing methods, creating support programs for companies in the growth phase, fostering connections between businesses and academic institutions, and encouraging the development of new technologies. R&D institutions within the supporting environment have invested considerable effort and resources in promoting the growth of Slovenia's startup ecosystem. This investment has evidently paid off, as numerous startup and scaleup companies have emerged, injecting innovation and momentum into the economy. However, despite the increase in the number of startups, Slovenia still falls behind developed countries like the USA in terms of venture capital investment per capita.

It is crucial for Slovenia to maintain its focus on fostering the development of innovative companies, as they are integral to economic growth, job creation, and the enhancement of social welfare. Additionally, it is vital to continually refine and adapt support programs to address the needs and challenges faced by startups and scaleups, especially in the face of rapid advancements in artificial intelligence and digitization.

TEMELJNE ZNAČILNOSTI SLOVENSKEGA PODJETNIŠTVA IN PRIMERJAVA Z EVROPSKIM

Ključne ugotovitve


Leta 2021 je bilo v Sloveniji 119.130 podjetij ali 0,1 % več kot leta 2020. Najbolj se je povečalo število velikih podjetij (za 14 ali 6,3 %). Po številu je bilo največ mikro podjetij z 1–9 zaposlenimi (72,7 %), najmanj pa velikih podjetij (0,2 %).

V Sloveniji je bila v letu 2021 skoraj ena petina (19 %) vseh podjetij v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil. Drugi največji delež podjetij je bil v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (15,5 %). Na tretjem mestu je bilo gradbeništvo s 15,1 % deležem.

Ustvarjeni prihodek poslovanja slovenskega gospodarstva je leta 2021 znašal 123,6 milijarde evrov, kar je bilo 22,5 % več kot leta 2020. Več kot 40 % te vrednosti (52 milijard evrov) so predstavljali čisti prihodki od prodaje na tujem trgu, ki so bili v primerjavi z letom 2020 večji za 28,2 %. Prihodek poslovanja se je v letu 2021 v primerjavi z letom 2020 povečal v vseh dejavnostih, razen v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti.

Prihodki poslovanja so se v letu 2021 glede na leto 2020 najbolj povečali (za 38,9 %) v posavski regiji. Največji delež k ustvarjenemu prihodku poslovanja je v letu 2021 prispevala osrednjeslovenska regija (45,7 %), druga je bila savinjska (11,1 %) in na tretjem mestu podravska (9,6 %) regija. Najmanjši delež v ustvarjenem prihodku v letu 2021 je imela zasavska regija (1 %).


Vsa slovenska podjetja so v letu 2021 zaposlovala 598.039 ljudi (vključno s 35.009 samozaposlenimi samostojnimi podjetniki), kar je bilo 43.250 ljudi (ali 7,8 %) več kot leta 2020. Največ ljudi so zaposlovala velika podjetja (30,8 %, kar je bilo 3,3 % več kot leta 2020).



Število zaposlenih v letu 2021 glede na leto 2020 se je zmanjšalo v osmih in povečalo v enajstih od 19 dejavnosti. Največji porast števila zaposlenih je bil v zdravstvu in socialnem varstvu (15,9 %), največji upad (54,4 %) pa v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti.

Leta 2021 je bilo v slovenskem gospodarstvu po tekočih cenah ustvarjenih 31 milijard evrov dodane vrednosti (15,7 % več kot leta 2020). Največji delež dodane vrednosti so ustvarila velika podjetja (35,7 %). Največ dodane vrednosti so ustvarile predelovalne dejavnosti (34 %). Velika podjetja so ustvarila najvišjo dodano vrednost na zaposlenega, ki je presegala slovensko povprečje (52.221 evrov) v letu 2021 za 23 % in se je v primerjavi z letom 2020 povečala za 12,6 %. Najmanj produktivna je bila v povprečju zaposlena oseba v mikro podjetju z 1–9 zaposlenimi, ki je ustvarila 36.631 evrov dodane vrednosti ali 30 % manj od slovenskega povprečja.

Ustvarjeni neto poslovni izid slovenskega gospodarstva je leta 2021 znašal 6,1 milijarde evrov (leta 2020 pa 3,1 milijarde evrov), kar pomeni, da se je skoraj podvojil. Leta 2021 so vse dejavnosti, razen rudarstva (22 milijonov evrov izgube), zaključile s pozitivnim neto poslovnim izidom (dobičkom). Tudi vse regije so leto 2021 zaključile s pozitivnim neto poslovnim izidom, ki se je precej povečal v primerjavi z letom 2020.



1 Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v letu 2021 ter primerjava nefinančnega sektorja gospodarstva Slovenije in EU-27 v letu 2020

1.1 Uvodni pregled stanja

V prvem delu tega poglavja smo najprej analizirali značilnosti slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov, ki so se leta 2021 ukvarjali s podjetniškimi aktivnostmi vseh dejavnosti SKD.¹ Po analizi posameznih značilnosti podjetij v Sloveniji za leto 2021 smo podali primerjavo za nefinančni sektor gospodarstva EU-27 in Slovenije v letu 2020, ker so to najnovejši razpoložljivi podatki. Za slovenska podjetja celotnega gospodarstva smo podatke prejeli od Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) in jih analizirali po velikostnih razredih podjetij, slovenskih statističnih regijah in dejavnostih (AJPES, 2022a). Podatke iz svojih letnih poročil za leto 2021 je AJPES-u predložilo 69.076 gospodarskih družb in 50.054 samostojnih podjetnikov. Gospodarskih družb je bilo v letu 2021 za 1,4 % (951) več kot leta 2020, medtem ko se je v primerjavi z letom 2020 število samostojnih podjetnikov zmanjšalo za 2 % (za 780 subjektov). Po podatkih Poslovnega registra Slovenije (PRS) je bilo v letu 2021 ustanovljenih 3.653 gospodarskih družb (10 % več kot leta 2020), s poslovanjem je prenehalo 3.505 (24 % več kot leta 2020), začeta sta bila 902 stečajna postopka gospodarskih družb (9 % manj kot leta 2020) ter 19 poenostavljenih prisilnih poravnav (30 % manj kot v letu 2020) (AJPES, 2022b). Ustanovljenih je bilo 17.967 podjetnikov (17 % več kot leta 2020), s poslovanjem pa je prenehalo 10.967 podjetnikov (24 % manj kot leta 2020). V letu 2021 je bilo uvedenih 75 stečajnih postopkov podjetnikov (17 % manj kot v letu 2020). Začet ni bil noben postopek prisilne poravnave podjetnika, začetih pa je bilo deset postopkov poenostavljene prisilne poravnave (trije več kot leta 2020). Na manjše število predloženih letnih poročil so vplivali samostojni podjetniki, obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov, ki niso dolžni predložiti letnega poročila. V letu 2021 je bilo teh 55.118, v letu 2020 pa 47.284 (AJPES, 2022c).

V Poslovnem registru Slovenije (PRS), ki predstavlja celovito evidenco vseh poslovnih subjektov (ne le gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov), je bilo v letu 2021 zajetih 73.850 gospodarskih družb in 106.043 samostojnih podjetnikov.² Razliko med številom gospodarskih družb, ki so

¹ Gospodarske družbe so kapitalske družbe, osebne družbe, podružnice tujega podjetja, gospodarska interesna združenja in druge organizacijske oblike, ki vodijo poslovne knjige in sestavijo letna poročila, kot velja za gospodarske družbe. Med samostojne podjetnike so zajeti vsi samostojni podjetniki, razen samostojnih podjetnikov, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih stroškov. Takšnih samostojnih podjetnikov (t. i. normirancev) je bilo v letu 2021 55.118, kar je bilo za 7.834 več kot leta 2020 (47.284 normirancev) (AJPES, 2022a; Bradač Hojnik, Huček, Močnik, 2022).

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

² V PRS je bilo sicer v letu 2021 skupaj z gospodarskimi družbami in samostojnimi podjetniki 228.795 vseh poslovnih subjektov. Poleg gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov PRS zajema še naslednje poslovne subjekte: zadrage (475), pravne osebe javnega prava (2.764), nepridobitne organizacije – pravne osebe zasebnega prava (9.027), društva (23.656), druge fizične osebe, ki opravljajo registrirane oziroma s predpisom določene dejavnosti (12.980) (PRS, 2022).

predložile poročilo, in številom gospodarskih družb v PRS predstavljajo gospodarske družbe v stečajnem ali likvidacijskem postopku ter prekrškari (4.774). Gospodarske družbe v stečajnem ali likvidacijskem postopku ne predložijo letnega poročila, temveč zaključno poročilo, ki ga izdelajo na dan pred začetkom tega postopka. Razlika pri številu samostojnih podjetnikov (55.989), ki so predložili letno poročilo, in v evidenci PRS pa nastane predvsem zaradi samostojnih podjetnikov, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov, saj ti niso zavezani k predložitvi letnega poročila AJPES-u (AJPES, 2022c). Preostanek razlike predstavljajo prekrškari (871). V našo analizo je bilo tako vključenih 66 % skupnega števila gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2021 (94 % gospodarskih družb in 47 % samostojnih podjetnikov) iz PRS (tabela 1).

Tabela 1. Podjetja, zajeta v analizo v primerjavi s podatki Poslovnega registra Slovenije, 2021

	Podatkovni vir		Razlika	Delež AJPES glede na PRS (%)
	PRS ^a	AJPES		
Gospodarske družbe	73.850	69.076	4.774	94
Samostojni podjetniki	106.043	50.054	55.989	47
SKUPAJ	179.893	119.130	60.763	66

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021); ^a Poslovni register Slovenije.

Za primerjavo med EU-27³ in Slovenijo smo za nefinančni sektor gospodarstva, ki zajema dejavnosti industrije, trgovine in storitvene dejavnosti, vključno z oddelkom popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo, uporabljali podatke Eurostatove strukturne statistike podjetij (angl. Structural Business Statistics, SBS), za katero zbirajo podatke nacionalni statistični uradi in jih posredujejo Eurostatu. Strukturna statistika podjetij zagotavlja mednarodno primerljive podatke, ob upoštevanju evropskih standardov o strukturni statistiki podjetij in evropskega sistema nacionalnih računov.⁴ Podatke za primerjavo smo črpali iz spletne baze podatkov za leto 2020⁵. Podatki Eurostata se nekoliko razlikujejo od podatkov AJPES-a. Poleg manjkajočih SKD zajemajo namreč tudi podjetja, med katerimi so samostojni podjetniki, ki ne oddajo letnega poročila AJPES-u (normiranci), kakor tudi podjetja, ki so poslovala krajši čas, ali niso oddala letnih poročil. Ker podatki strukturne statistike niso neposredno primerljivi s podatki AJPES-a, smo za primerjavo med Slovenijo in EU-27 uporabljali podatke Eurostatove strukturne statistike za leto 2020, tako da podatki za leto 2021 za Slovenijo niso primerljivi s podatki za nefinančni sektor gospodarstva Slovenije za leto 2020, saj nefinančni sektor gospodarstva ne vključuje številnih gospodarskih dejavnosti, kot so kmetijstvo, gozdarstvo in ribištvo; javna uprava; izobraževanje; zdravstvo in socialno delo; umetnost, zabava in rekreacija. Poleg tega so izključene tudi finančne in zavarovalniške dejavnosti zaradi njihove posebne narave in omejene razpoložljivosti statističnih podatkov na tem področju.

³ Združeno kraljestvo ni več članica EU, saj je iz EU izstopila 31. januarja 2020 ob polnoči (po srednjeevropskem času), ko je začel veljati sporazum o izstopu, in postala je tretja država (EUR-Lex, 2021). Zato se je število članic EU z 28 zmanjšalo na 27 članic.

⁴ Analizo smo naredili na osnovi agregiranih podatkov za industrijo (od rudarstva do oskrbe z vodo; ravnanja z odpadki in odpadki; saniranja okolja, to so SKD B, C, D in E), gradbeništvo (SKD F) in storitve (od trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil do popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo (S95), to so SKD G, H, I, J, L, M, N in S95) (razlaga črk je podana v opombi 1; S95: popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo). Kadar so dejavnosti navedene v zaporedju, je upoštevan abecedni vrstni red klasifikacije SKD.

⁵ Eurostat spletna baza: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>

Velikostni razredi za slovenske podatke za leto 2021 so oblikovani po kriteriju povprečnega števila zaposlenih v podjetju in so naslednji: z 0 (nič) zaposlenimi, z 1 do 9 zaposlenimi, z 10 do 49 zaposlenimi, s 50 do 249 zaposlenimi ter z 250 in več zaposlenimi delavci. Podjetja z manj kot 10 zaposlenimi ljudmi imenujemo *mikro podjetja*, podjetja z 10 do 49 zaposlenimi imenujemo *mala podjetja*, podjetja s 50 do 249 zaposlenimi imenujemo *srednje velika podjetja*, podjetja z 250 ali več zaposlenimi pa so *velika podjetja*. Kadar prikazujemo podatke za mikro, mala in srednje velika podjetja skupaj, smo jih združili in označili s kratico MSP ali velikostnim razredom od 0 do 249 zaposlenih. Kadar smo primerjali podatke po velikostnih razredih za nefinančni sektor gospodarstva v letu 2019 (drugo poglavje), zajemajo mikro podjetja od 0 (nič) do 9 ljudi, preostali velikostni razredi (mala, srednje velika in velika podjetja) pa so enaki, kot je bilo omenjeno zgoraj. Čeprav se pri razvrščanju podjetij v različne velikostne razrede pogosto uporabljata tudi vrednost ustvarjenih prihodkov in vrednost premoženja, smo mi upoštevali kot kriterij velikosti podjetja število zaposlenih. Ta kriterij je namreč uporabljen tudi v referenčnih evropskih raziskavah o podjetništvu. V analizi slovenskih podjetij za leto 2021 smo celotni razred z 0 zaposlenimi med samostojnimi podjetniki priključili v velikostni razred z 1–9 zaposlenimi. V velikostnem razredu od 1–9 ljudi pa so med zaposlene osebe prištetih tudi samozaposleni samostojni podjetniki. Analizo slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2021 smo naredili za število podjetij, število zaposlenih, prihodke poslovanja, dodano vrednost in stroške dela. Nekatere podatke smo predstavili za petletno oziroma desetletno obdobje od leta 2017 oziroma 2011 do leta 2021. Da smo slovensko podjetništvo lahko primerjali z evropskim, smo za omenjene kategorije naredili analizo za nefinančni sektor EU-27 za leto 2020, kar so bili najnovejši razpoložljivi agregirani podatki. Ker je bilo večino primerjav po velikostnih razredih podjetij mogoče narediti za leto 2019, smo ta del analize predstavili v drugem poglavju.

Preden smo predstavili podjetja po posameznih sklopih, smo navedli še nekaj pomembnejših podatkov o podjetjih v Sloveniji v letu 2021 v primerjavi s predhodnim letom po velikostnih razredih podjetij (*tabela 2*).

V *tabeli 2* lahko vidimo, da je bilo leta 2021 v Sloveniji 119.130 podjetij ali 0,1 % (171 podjetij) več kot leta 2020. Povečalo se je število velikih (za 14 podjetij ali 6,3 %), malih (za 201 podjetje ali 3,1 %) in srednjih (za 36 podjetij ali 2,9 %). Število podjetij z 0 zaposlenimi in z 1–9 zaposlenimi je ostalo praktično nespremenjeno. Povečanje števila podjetij, predvsem velikih, je spodbuden podatek, saj se je v predhodnem letu najbolj zmanjšalo prav število velikih podjetij (za 14 ali 5,9 %). Po številu je bilo največ mikro podjetij z 1–9 zaposlenimi (72,8 %), najmanj pa velikih podjetij (0,2 %).

Slovensko gospodarstvo je leta 2021 nudilo delo 563.030 zaposlenim in 35.009 samozaposlenim ljudem. Od tega so največ ljudi (30,8 %) zaposlovala velika podjetja, 69,2 % pa MSP. Znotraj MSP so bili deleži dokaj enakomerno porazdeljeni (23,2 % srednje velika, 23,1 % mala in 22,9 % mikro podjetja z 1–9 zaposlenimi).

Povprečna velikost slovenskega podjetja v letu 2021, izražena s številom zaposlenih in samozaposlenih, je znašala pet ljudi, kar je bilo nekoliko več kot predhodno leto (4,7 osebe). Leta 2021 je bilo ustvarjenega za 124 milijard evrov prihodka poslovanja (skoraj 23 % več v primerjavi s predhodnim letom). To pomeni, da je v povprečju slovensko podjetje ustvarilo 1,04 milijona evrov prihodka poslovanja, kar je bilo 22,3 % več kot leta 2020. Prihodki, ustvarjeni z izvozom, so znašali 52 milijard evrov (28 % več kot leta 2020), ali v povprečju 436.000 evrov na podjetje (28 % več kot leta 2020). Ustvarjena dodana vrednost slovenskega gospodarstva v letu 2021 je znašala 31 milijard evrov (14,8 % več kot leta 2020) ali v povprečju 52.221 evrov na zaposlenega in samozaposlenega (7,3 % več kot leta 2020) (Bradač Hojnik et al., 2022).

Tabela 2. Ključni podatki po velikosti podjetja v Sloveniji, 2020 in 2021

Ključni podatki za slovenske gospodarske družbe in samostojne podjetnike vseh SKD dejavnosti		Velikostni razredi podjetij						SKUPAJ
		MSP					Velika	
		Mikro podjetja		Mala	Srednja	MSP skupaj		
		0	1 do 9	10 do 49	50 do 249		250 in več	
Število podjetij	2021	24.234	86.604	6.755	1.299	118.892	238	119.130
	2020	24.250	86.668	6.554	1.263	118.735	224	118.959
Delež števila podjetij v populaciji vseh podjetij (v %)	2021	20,3	72,7	5,7	1,1	99,8	0,2	100,0
	2020	20,4	72,9	5,5	1,1	99,8	0,2	100,0
Število zaposlenih	2021	0	128.742	130.252	130.423	389.417	173.612	563.030
	2020	0	94.945	127.201	128.936	351.082	168.041	519.122
Število zaposlenih in samozaposlenih	2021	0	163.751	130.252	130.423	424.426	173.612	598.039
	2020	0	130.611	127.201	128.936	386.748	168.041	554.788
Delež zaposlenih velikostnega razreda v vseh zaposlenih (v %)	2021		22,9	23,1	23,2	69,2	30,8	100,0
	2020		18,3	24,5	24,8	67,6	32,4	100,0
Delež zaposlenih in samozaposlenih velikostnega razreda v vseh zaposlenih (v %)	2021		27,4	21,8	21,8	71,0	29,0	100,0
	2020		23,5	22,9	23,2	69,7	30,3	100,0
Povprečno število zaposlenih na podjetje	2021		1,5	19,3	100,4	3,3	729,5	4,7
	2020		1,1	19,4	102,1	3,0	750,2	4,4
Povprečno število zaposlenih in samozaposlenih na podjetje	2021		1,9	19,3	100,4	3,6	729,5	5,0
	2020		1,5	19,4	102,1	3,3	750,2	4,7
Povprečni prihodki poslovanja na podjetje (v 1.000 evrih)	2021	108	293	3.932	22.336	703	168.150	1.037
	2020	92	230	3.269	19.325	573	146.648	848
Povprečni čisti prihodki od prodaje nerezidentom na podjetje (v 1.000 evrih)	2021	36	96	1.370	9.074	254	91.477	436
	2020	35	64	1.067	7.587	193	78.509	341
Povprečna dodana vrednost na zaposlenega in samozaposlenega (v evrih)	2021		36.631	49.148	54.687	47.316	64.211	52.221
	2020		39.325	43.641	48.866	45.007	57.010	48.643
Povprečni neto poslovni izid na zaposlenega in samozaposlenega (v evrih)	2021		9.099	9.420	9.285	9.963	10.974	10.257
	2020		6.731	5.969	4.379	6.149	4.545	5.664
Povprečna neto donosnost kapitala (v %)	2021	7,0	13,6	11,9	9,8	11,1	8,7	10,3
	2020	4,5	9,4	8,2	4,6	6,8	3,8	5,7
Povprečna neto donosnost sredstev (v %)	2021	2,8	6,6	5,9	4,9	5,4	4,6	5,1
	2020	1,8	4,4	4,0	2,5	3,3	2,0	2,9
Povprečna neto donosnost prihodkov poslovanja (v %)	2021	11,5	5,9	4,6	4,2	5,1	4,8	5,0
	2020	7,8	4,4	3,5	2,3	3,5	2,3	3,1
Povprečni delež kapitala v financiranju (v %)	2021	40,2	48,3	49,4	50,4	48,1	52,7	49,7
	2020	39,5	46,5	49,1	53,5	48,5	53,2	50,1
Povprečna dobičkovnost [(DV-stroški dela)/DV]* (v %)	2021	95,9	47,3	39,5	40,3	43,6	48,2	45,3
	2020	94,6	43,1	36,3	37,6	40,2	43,8	41,5
Povprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti (v %)	2021	4,1	52,7	60,5	59,7	56,4	51,8	54,7
	2020	5,4	56,9	63,7	62,4	59,8	56,2	58,5

Opomba: * DV = dodana vrednost

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPEŠ, 2022a (za leto 2021).

Gospodarske družbe in samostojni podjetniki so leta 2021 ustvarili 6,1 milijarde evrov neto poslovnega izida (97 % več kot leta 2020) ali povprečno 10.257 evrov na zaposlenega in samozaposlenega (81 % več kot leta 2020). Neto poslovni izid je bil pozitiven, tako kot v letu 2020, v vseh velikostnih razredih podjetij. Največji delež neto poslovnega izida (31 %) so ustvarila velika podjetja. MSP skupaj so ustvarila 69 % neto poslovnega izida. Ustvarjeni neto poslovni izid slovenskega gospodarstva je predstavljal 10,3 % donos (leta 2020 pa 5,7 %) na vrednost investiranega kapitala (60 milijard evrov, 55 milijard evrov leta 2020), kar je za 4,6 odstotne točke (o. t.) večji donos kot leta 2020. Delež kapitala je v povprečju predstavljal 49,7 % vrednosti sredstev slovenskega gospodarstva, ki so znašala 120 milijard evrov (ta delež je znašal 50,1 % v letu 2020), medtem ko so dolgoročne (22,7 milijarde evrov) in kratkoročne (32,6 milijarde evrov) obveznosti predstavljale 46 % vrednosti sredstev (leta 2020 pa 45,5 %), kar je pomenilo nekoliko večjo zadolženost v letu 2021, ki je še sprejemljiva splošna raven zadolženosti slovenskega gospodarstva. Vendar pa je bila zadolženost več kot 50 % v gospodarskih družbah z 0 zaposlenimi (58 %). V mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi je znašala zadolženost 49,4 %, v malih podjetjih (46,5 %) in v srednje velikih podjetjih 44,5 %. Najmanj zadolžena so bila velika podjetja (41,6 %). Stroški dela slovenskega gospodarstva (17,1 milijarde evrov) so v letu 2021 predstavljali 54,7 % dodane vrednosti (skoraj 4 o. t. manj kot leta 2020) (Bradač Hojnik et al., 2022).

Zadolženost podjetij, ki je med gospodarsko-finančno krizo dosegla zgodovinsko najvišje vrednosti, se je po sanaciji bančnega sistema in gospodarstva več kot prepolovila ter tudi po izbruhu epidemije dosegala ravni, nižje od povprečja v Evropski monetarni uniji. Solidni poslovni rezultati in sheme pomoči ob epidemiji so omogočali, da so podjetja za financiranje proizvodnje in naložb pretežno uporabljala lastne vire sredstev (Bratuž Ferk et al., 2022b). V letu 2020 se ob obsežnih vladnih ukrepih za ohranjanje likvidnosti podjetij finančno stanje podjetniškega sektorja v povprečju ni poslabšalo in je ostalo na ugodnih ravneh, ki so bile dosežene pred izbruhom epidemije (Bratuž Ferk et al., 2022b).

V nadaljevanju smo prikazali rezultate analize temeljnih značilnosti slovenskih podjetij: v poglavju 1.2 smo analizirali število podjetij in njihovo povprečno velikost, v poglavju 1.3 število zaposlenih oseb, v poglavju 1.4 dodano vrednost, v poglavju 1.5 stroške dela. Vsak sklop smo najprej začeli z analizo slovenskih podjetij celotnega gospodarstva (vse SKD dejavnosti) v letu 2021, zatem pa primerjali podatke med EU-27 in Slovenijo za leto 2020 za nefinančni sektor gospodarstva.⁶ V prilogi A smo zbirno prikazali analizirane podatke v prej omenjenih ločenih poglavjih. V poglavju 2 z dodatkom v prilogi B smo še dodali analizo števila podjetij, zaposlenih in ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij primerjalno med EU-27 in Slovenijo za nefinančni sektor gospodarstva, in sicer za leto 2019, ker so bili to zadnji razpoložljivi agregirani podatki. V poglavju 3 smo podali sklepna spoznanja in ugotovitve.

1.2 Število podjetij in prihodek

1.2.1 Število podjetij

V letu 2021 je bilo v Sloveniji 119.130 podjetij, kar je bilo 9 % manj v primerjavi z letom 2012 (132.051 podjetij). Večinoma je razlog za manjše število podjetij v AJPEŠ-ovi bazi podatkov ta, da so nekateri samostojni podjetniki prestopili med podjetnike, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov, ki niso dolžni predložiti svojih letnih poročil AJPEŠ-u. V letu 2021 je bilo namreč 7.000 več novoustanovljenih samostojnih podjetnikov, kot jih je prenehalo s

⁶ V evropsko sedemindvajseterico (EU-27) so zajete naslednje članice: Avstrija, Belgija, Bolgarija, Ciper, Češka, Danska, Estonija, Finska, Francija, Grčija, Hrvaška, Irska, Italija, Latvija, Litva, Luksemburg, Madžarska, Malta, Nemčija, Nizozemska, Poljska, Portugalska, Romunija, Slovaška, Slovenija, Španija in Švedska.

poslovanjem, in 148 več novoustanovljenih gospodarskih družb, kot jih je prenehalo s poslovanjem. To je bilo skupaj 7.148 novih gospodarskih subjektov (AJPES, 2022b, 2022c).

Število podjetij v letu 2021 se je glede na leto 2012 povečalo samo v zasavski regiji (za 279 %), a le za 497 podjetij. Zasavska regija ima namreč najmanjši delež števila podjetij. Ta se je z 1,3 % v letu 2012 povečal na 1,9 % v letu 2021. Število podjetij se je najbolj zmanjšalo (za 21,7 %) v goriški regiji (z 8.040 podjetij v letu 2012 na 6.299 podjetij v letu 2021). Po površini je goriška statistična regija približno enako velika kot osrednjeslovenska, po številu prebivalcev pa je skoraj petkrat manjša. 1. 1. 2022 je predstavljalo prebivalstvo te regije 5,6 % prebivalstva celotne Slovenije in se je v 10-letnem obdobju zmanjšalo za 0,8 % (Bradač Hojnik et al., 2022). Je ena naših redkeje poseljenih regij. V 2020 je v njej živelo 6 % prebivalcev Slovenije. Je ena naših redkeje poseljenih regij: v 2020 je na enem kvadratnem kilometru njene površine prebivalo povprečno 51 prebivalcev. Po povprečni starosti prebivalcev (v 2020: 45,1 leta) se je ta regija med vsemi dvanajstimi regijami uvrstila na drugo mesto, za pomursko (45,8 leta). To pomeni, da je bila starostna sestava prebivalstva te regije manj ugodna. Delež prebivalcev, starih 65 ali več let, je bil tukaj najvišji, 23,2-odstoten. Tudi indeks staranja je tu dosegel eno najvišjih vrednosti: 156 (to pomeni, da je bilo med prebivalci te regije na vsakih 100 otrok, tj. oseb, mlajših od 15 let, povprečno 156 oseb, starih najmanj 65 let (SURS, 2021a)). V vseh regijah se je število podjetij na 1.000 prebivalcev v letu 2021 glede na leto 2012 zmanjšalo, za najmanj (za 0,5) v zasavski regiji (s 40,5 v letu 2012 na 40 v letu 2021), kar je posledica tega, da se je v tej regiji v 10-letnem obdobju število prebivalcev povečalo za 29,5 %, število podjetij pa za 27,9 %.⁷ Najmanjši delež prebivalcev 1. 1. 2022 je imela primorsko-notranjska regija, saj je v njej živelo 2,5 % prebivalcev Slovenije (SiStat, 2022).

Ker na vrednost kazalnika podjetniške aktivnosti vpliva tudi število prebivalcev, smo analizirali še te vrednosti. V Sloveniji se je prebivalstvo v obdobju od leta 2012 do leta 2021 povečalo za 51.984 ljudi (ali za 2,5 %) (z 2.050.496 leta 2012 na 2.107.180 ljudi leta 2021 – 1.057.695 moških in 1.049.485 žensk) (SiStat, 2022).

Število prebivalcev se je v obdobju od 1. januarja 2012 do 1. januarja 2022 zmanjšalo v štirih regijah, najbolj (za 4 %) v pomurski regiji. V pomurski statistični regiji je v 2020 živelo 5,5 % prebivalcev Slovenije. Ta regija je izstopala po najnižjem naravnem prirastu (–7,6 na 1.000 prebivalcev) in po najmanjšem deležu tujih državljanov med prebivalci (2,3 %). Starostna sestava prebivalstva je bila v tej regiji najmanj ugodna, saj je bil delež mladih prebivalcev (0–14 let) tukaj najnižji (13,2 %). Povprečna starost prebivalcev je bila tukaj na ravni regij najvišja, 45,6 leta, in povprečno 3,6 leta višja kot v osrednjeslovenski regiji, kjer je bila najnižja. Pričakovano trajanje življenja ob rojstvu je bilo za dečke in deklice, rojene v 2020 v tej regiji, glede na preostale regije najnižje (dečki lahko pričakujejo, da bodo živeli 75,5 leta, deklice pa 81,4 leta). Število razvez zakonskih zvez na 1.000 prebivalcev je bilo tukaj v letu 2020 višje kot v večini drugih regij (1 na 1.000 prebivalcev). Izobrazbena sestava tukajšnjega prebivalstva je bila manj ugodna. Skoraj tretjina prebivalcev je imela namreč dokončano le največ osnovnošolsko izobrazbo (SURS, 2021b). V koroški regiji se je število prebivalcev zmanjšalo za 2,5 %, v goriški regiji za 0,8 % in v savinjski regiji za 0,6 %. V preostalih regijah se je število prebivalcev povečalo. Najbolj v zasavski regiji (za 29,5 %), kar smo že omenili. Povečalo se je še v posavski (za 8,1 %), obalno-kraški (za 6,5 %), osrednjeslovenski in gorenjski (za 3,5 %), jugovzhodni Sloveniji (za 2,5 %), primorsko-notranjski (za 1,8 %) in podravski (za 1,4 %) regiji (Bradač Hojnik et al., 2022).⁸

⁷ 15. januarja 2015 se je zasavska regiji priključila občina Litija, ki je prešla iz osrednjeslovenske regije, zaradi česar je bila zasavska regija v letu 2010 za 221 km² manjša (SURS, 2017).

⁸ 1. januarja 2015 se je posavska regija povečala za 83 km², ker sta vanjo iz savinjske regije prešli občini Radeče in Bistrica ob Sotli, kar pomeni da se je savinjska regija zmanjšala za 83 km² (SURS, 2017).

Zelo raznoliko je bilo tudi število podjetij v posamezni regiji. Kot lahko vidimo na *sliki 1*, je bilo najmanj podjetij na 1.000 prebivalcev v pomurski (36,5), največ pa v osrednjeslovenski (75,7) regiji. Število podjetij na 1.000 prebivalcev za Slovenijo kot celoto se je zmanjšalo s 64 v letu 2012 na 56,5 v letu 2021 (Bradač Hojnik et al., 2022).

Slika 1. Število podjetij na 1.000 prebivalcev po statističnih regijah v Sloveniji, 2021



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Vir podatkov o številu prebivalcev 1. 1. 2022. Po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije, SURS a; AJPES, 2022a; Bradač Hojnik et al., 2022.

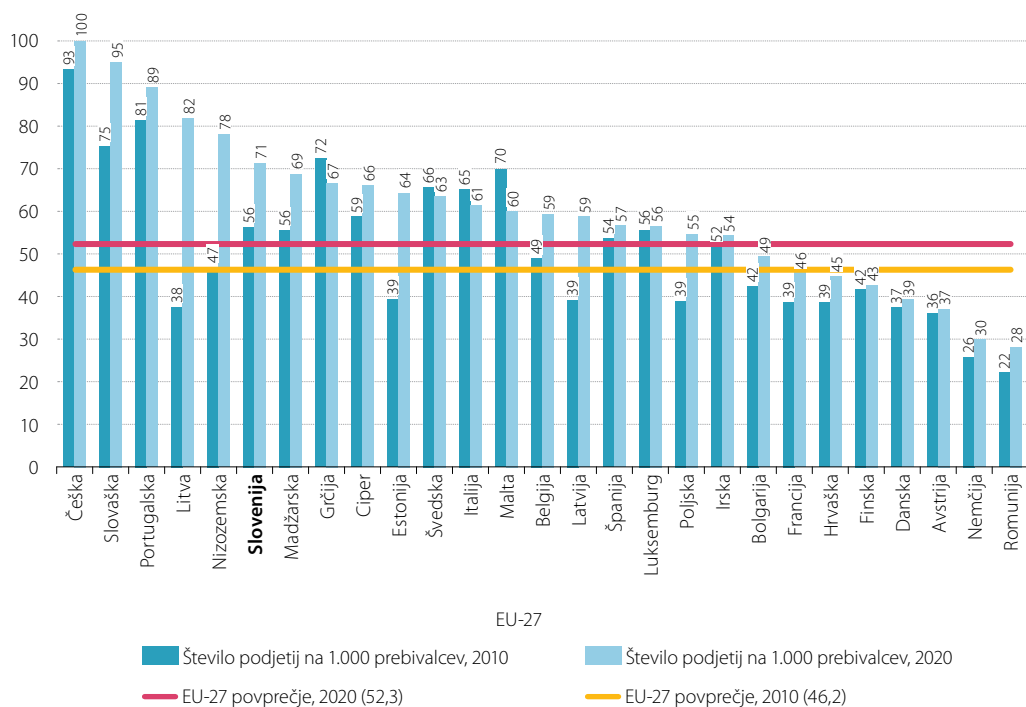
Podatek o podjetniški aktivnosti smo analizirali še za nefinančni sektor gospodarstva EU-27 (*slika 2*).

V EU-27 je bilo leta 2020 23,4 milijona podjetij, kar je bilo 5,6 % manj podjetij v primerjavi z letom 2010 (24,8 milijona). Češka je imela v letu 2020 največ podjetij na 1.000 prebivalcev, Romunija pa najmanj (28) (*slika 2*). Največje povečanje števila podjetij je bilo v Litvi, kjer se je število podjetij na 1.000 prebivalcev podvojilo. Število podjetij na 1.000 prebivalcev se je v letu 2020 glede na leto 2010 zmanjšalo samo na Švedskem, v Italiji in na Malti. Na Švedskem je bilo podjetij v letu 2020 sicer več kot leta 2010, a se je njihovo število povečalo za 6,5 %, število prebivalstva pa za 10,2 %. Na Malti je bilo podobno, s tem da se je število prebivalcev povečalo še bolj (za 24,4 %), število podjetij pa za 7 %. V Italiji pa se je število podjetij res zmanjšalo, in sicer za skoraj 6 %, medtem ko je ostalo število prebivalcev v opazovanem obdobju nespremenjeno.

Slovenija je bila leta 2020 po številu podjetij na 1.000 prebivalcev med članicami na šestem mestu (71 podjetij na 1.000 prebivalcev). Na *sliki 2* lahko vidimo, da so bile leta 2020 po številu podjetij na 1.000 prebivalcev pod EU-povprečjem Bolgarija, Hrvaška, Finska, Danska, Avstrija, Nemčija in Romunija. Članice, ki niso dosegale EU-povprečja v letu 2010, so pa ga presegle v letu 2020, so bile Litva, Estonija, Belgija, Latvija in Poljska. Manjši od EU-povprečja je bil ta kazalnik v obeh opazovanih letih v Bolgariji, Franciji, na Hrvaškem, Finskem, Danskem, v Avstriji, Nemčiji in Romuniji (Eurostat b; Bradač

Hojnik et al., 2022). To pomeni, da so bila podjetja v teh članicah v povprečju večja po svoji velikosti, izraženi s številom zaposlenih oseb. Eurostatovi podatki so pokazali, da so v letu 2020 v omenjenih članicah, razen v Franciji, podjetja v povprečju zaposlovala več ljudi, kot je bilo EU-povprečje (5,6 ljudi na podjetje). Največje odstopanje od povprečja je bilo v Nemčiji, kjer je v povprečnem podjetju delalo 11,8 ljudi. Povprečno nemško podjetje je zaposlovalo več ljudi od EU- povprečja v vseh dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva (Eurostat, 2022b).

Slika 2. Število podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva na 1.000 prebivalcev v EU-27, 2010 in 2020



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Vir podatkov Eurostat, 2022a, 2022b; Bradač Hojnik et al., 2022.

Češka z največ podjetji na 1.000 prebivalcev pa je imela drugo najmanjšo povprečno velikost podjetja, takoj za Slovaško. Povprečno češko podjetje je zaposlovalo 3,5 ljudi. V vseh dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva, razen v rudarstvu, je bilo v povprečnem podjetju zaposlenih manj ljudi, kot je znašalo EU-povprečje (Eurostat, 2022b).

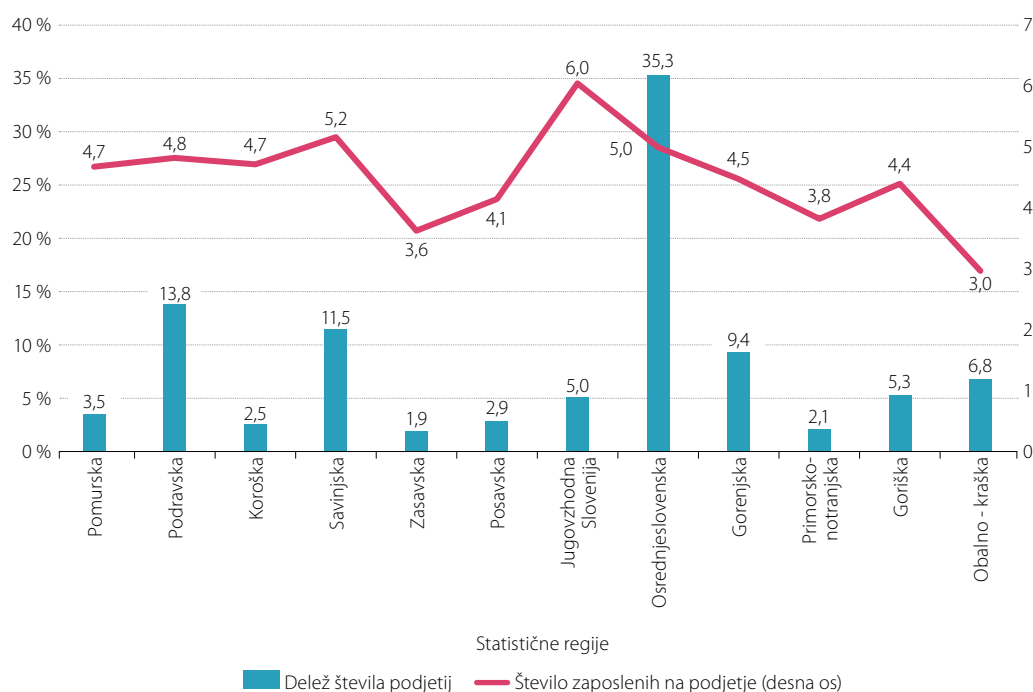
Na *sliki 3* je za Slovenijo za leto 2021 prikazan delež števila podjetij po regijah v povezavi s kazalnikom povprečnega števila zaposlenih v podjetju, ki je eden izmed pokazateljev povprečne velikosti podjetja. Največ podjetij, več kot ena tretjina (35,3 % ali 42.005), je bilo v osrednjeslovenski, najmanj pa v zasavski (1,9 % ali 2.278) regiji (AJPES, 2022a).

Zasavska statistična regija je po površini naša najmanjša regija. Od jugovzhodne Slovenije, po površini največje, je manjša več kot petkrat. V letu 2020 so v tej regiji živeli 3 % prebivalcev Slovenije. Bila je tretja najgosteje naseljena regija (na kvadratnem kilometru je živelo povprečno 118 prebivalcev). Delež tujih državljanov med prebivalci je bil v primerjavi z drugimi regijami eden nižjih (5,7 %). Izobrazbena sestava prebivalstva je bila manj ugodna. 20 % prebivalcev je imelo namreč višje- ali visokošolsko izobrazbo, kar je 4,8 odstotne točke manj od slovenskega povprečja. Odstotek delovno

aktivnih, ki so odhajali na delo v drugo regijo, je bil v tej regiji najvišji (53,1 %), velika večina teh oseb je delala v osrednjeslovenski statistični regiji (SURS, 2021c).

Največjo povprečno velikost podjetja je izkazovala jugovzhodna Slovenija (6 oseb na podjetje, kar je bilo nekoliko manj kot leta 2020). Najmanjšo velikost podjetja, in sicer 3 osebe, je imela obalno-kraška regija. Ta velikost se je povečala z 2,9 v letu 2020 in se postopno povečuje. Povprečna velikost slovenskega podjetja (brez vključenega števila samozaposlenih) je znašala 4,7 osebe (več kot leta 2020 – 4,6 osebe). Povprečno slovensko podjetje se povečuje, saj je leta 2015 zaposlovalo le 3,8 osebe. Ko smo k zaposlenim ljudem prišteli tudi samozaposlene, pa je bilo v povprečnem podjetju zaposlenih 5,02 osebe (kar je več, kot je bilo v letu 2020 – 4,7 ljudi, tudi ta vrednost se postopoma povečuje, še leta 2015 je znašala 4,2 osebe) (AJ PES, 2022a; Brađač Hojnik et al., 2022).

Slika 3. Delež števila podjetij in njihova povprečna velikost po regijah v Sloveniji, 2021



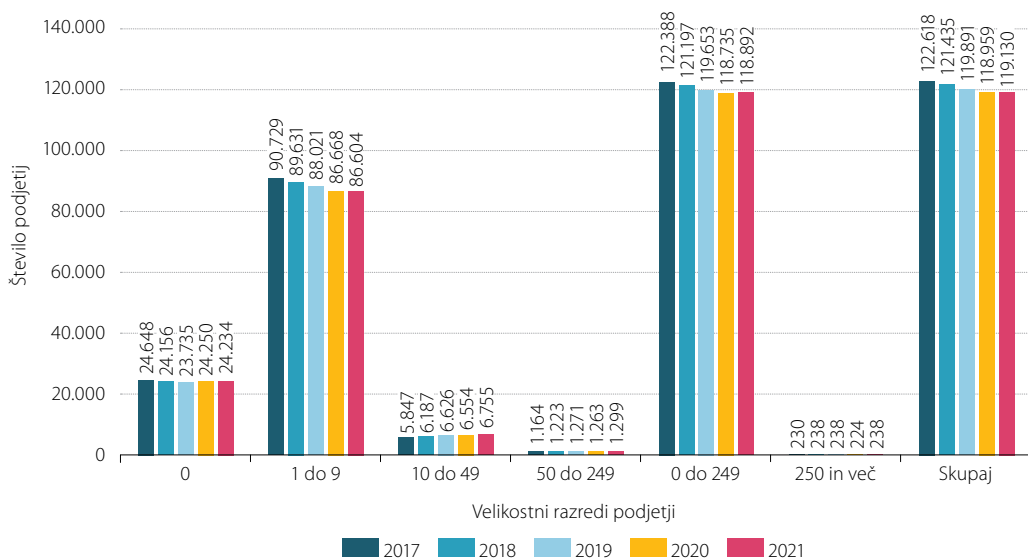
Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJ PES, 2022a (za leto 2021).

V EU-27 je bilo v povprečnem podjetju nefinančnega sektorja gospodarstva zaposlenih 5,5 osebe. Največ ljudi je zaposlovalo povprečno nemško podjetje (11,8 osebe), najmanj pa slovaško (3,1 osebe). Po povprečni velikosti podjetja se je Slovenija med članicami EU-27 uvrstila na 20. mesto (4,4 osebe). V EU-27 je bilo največje povprečno podjetje po številu zaposlenih v rudarstvu (22,3 osebe), najmanjše (1,8 osebe) pa v dveh dejavnostih: v poslovanju z nepremičninami in v popravilih osebnih računalnikov in izdelkov za široko rabo (Eurostat, 2022b). Članica, ki je v rudarstvu zaposlovala skoraj trikrat toliko ljudi, kot je znašalo EU-povprečje v rudarstvu, je bila Bolgarija (65,3 osebe). Povprečno poljsko rudarsko podjetje je za 1,65-krat presegalo povprečno EU-rudarsko podjetje (59,2 osebe). Na tretjem mestu je sledila Češka z 1,35-kratnim preseganjem povprečnega rudarskega podjetja v EU-27 (52,3 osebe). V vseh treh omenjenih članicah je bila prav v rudarstvu povprečna velikost podjetja največja v primerjavi s preostalimi 12 dejavnostmi nefinančnega sektorja gospodarstva (Eurostat, 2022b).

Povprečno slovensko rudarsko podjetje je leta 2020 zaposlovalo 26 ljudi, s čimer se je Slovenija v tej dejavnosti uvrstila na peto mesto, takoj za Luksemburgom na četrtem mestu. V Sloveniji je bilo v letu 2020 več kot v rudarstvu zaposlenih ljudi v povprečnem podjetju le še v dejavnosti oskrbe z vodo; ravnanju z odplakami in odpadki; saniranju okolja (26,9 osebe) (Eurostat, 2022b).

V Sloveniji je bilo v celotnem gospodarstvu (brez normirancev) v letu 2021 119.130 podjetij, kar je bilo 171 ali 0,1 % podjetij več kot predhodno leto. Število podjetij se je v desetih letih (v primerjavi z letom 2012) zmanjšalo za 9,8 % (-12.921 podjetij). Toda zmanjšalo se je samo število mikro podjetij z 1–9 zaposlenimi (za 12.669 ali 12,8 %) in gospodarskih družb z 0 zaposlenimi osebami (za 2.033 ali 7,7 %). Najbolj se je povečalo število malih podjetij, in sicer za 1.565 podjetij (ali 30,2 %). Za 201 ali 18,3 % se je v desetletnem obdobju povečalo tudi število srednje velikih podjetij. Za skoraj 7 % ali 15 se je povečalo tudi število velikih podjetij (z 223 podjetij v letu 2012 na 238 podjetij v letu 2021) (Bradač Hojnik et al., 2022). Na *sliki 4* je podan pregled števila podjetij v petletnem obdobju od leta 2017 do 2021.

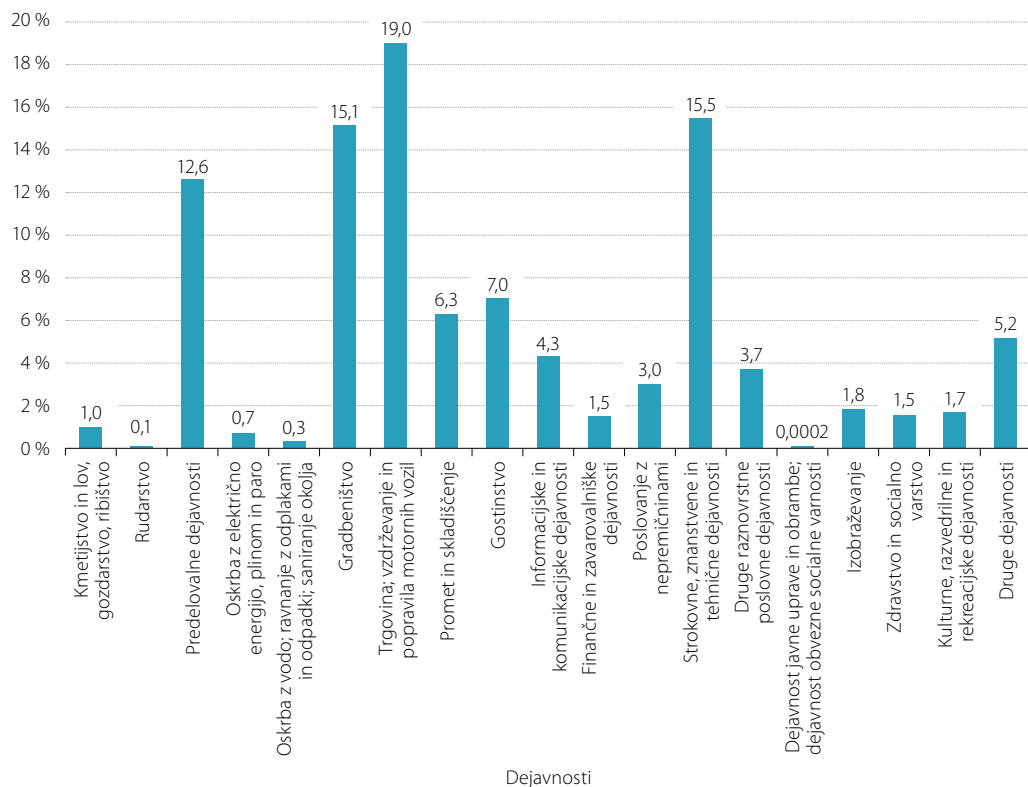
Slika 4. Pregled števila podjetij po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leta 2017–2021); Bradač Hojnik et al., 2022.

V Sloveniji je bila v letu 2021 skoraj ena petina (19 %) vseh podjetij v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (*slika 5*), kjer so delovala podpovprečno velika podjetja, ki so zaposlovala v povprečju 4,3 osebe (slovensko povprečje pa je bilo 4,7 osebe). Za primerjavo naj navedemo, da so bila leta 2021 v povprečju največja podjetja v rudarstvu (25 ljudi), v oskrbi z vodo; ravnanju z odplakami in odpadki; saniranju okolja (25,8 ljudi) in v predelovalnih dejavnostih (13,1 ljudi). V vseh ostalih dejavnostih je bila povprečna velikost podjetja manjša od 10. Drugi največji delež podjetij je bil v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (15,5 %), v katerih sta bili v povprečnem podjetju zaposleni dve osebi. Po številu podjetij je bilo z malenkost manjšim deležem na tretjem mestu gradbeništvo (15,1 %). Povprečna velikost gradbenega podjetja pa je znašala 3,3 ljudi (AJPES, 2022a). Več o velikosti podjetja je navedeno v poglavju 1.3.

Slika 5. Delež števila podjetij po dejavnostih v Sloveniji, 2021



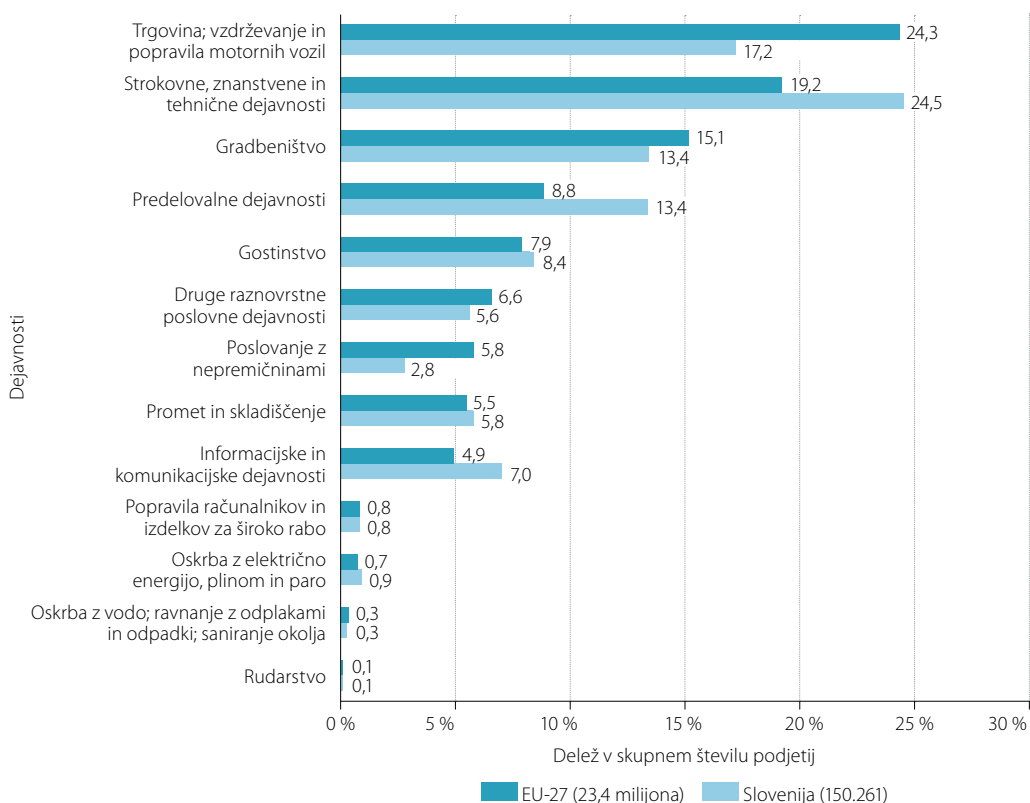
Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPEŠ, 2022a (za leto 2021).

Leta 2020 je bilo v EU-27 v nefinančnem sektorju gospodarstva 23,4 milijona podjetij, ki so nudila delo skoraj 128 milijonom ljudi (Eurostat, 2022b). V EU-27 je leta 2020 delovalo največ podjetij, skoraj ena četrtna, v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (5,7 milijona podjetij), v Sloveniji pa je bilo v tem sektorju gospodarstva največ podjetij (tudi skoraj ena četrtna) v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (36.789 podjetij). Drugi največji delež podjetij v EU-27 je znašal 19,2 % v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (4,5 milijona podjetij), v Sloveniji pa 17,2 % v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (25.787 podjetij). V obeh primerih pa je imelo gradbeništvo tretji največji delež podjetij (EU-27: 3,5 milijona ali 15,1 %, Slovenija: 20.164 podjetij ali 13,4 %). Prav tolikšen kot v gradbeništvu je bil tudi delež podjetij v Sloveniji v predelovalnih dejavnostih (20.090 podjetij ali 13,4 %). Tudi v EU-27 so bile predelovalne dejavnosti na četrtem mestu po številu podjetij, le da je bil delež za 4,6 o. t. manjši kot v Sloveniji (2,1 milijona ali 8,8 %). Večji razkorak delujočih podjetij v letu 2020 v nefinančnem sektorju gospodarstva je bil še v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih, ki so bile v Sloveniji na šestem mestu po deležu podjetij (10.482 podjetij ali 7 %), v EU-27 pa na devetem mestu (1,3 milijona podjetij ali 4,9 %). Dejavnost poslovanja z nepremičninami je nudila delo zgolj 2,8 % podjetij (deveti delež od 13, 4.137 podjetij), v EU-27 pa skoraj 6 % (1,3 milijona podjetij), kar je bil sedmi delež števila delujočih podjetij (slika 6) (Eurostat, 2022b).

V dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil je imela Italija največ podjetij (1,04 milijona ali 18,3 % vseh podjetij v tej dejavnosti v EU-27). Slovenija je v tej dejavnosti zasedala 22. mesto (z 0,5 % deležem ali 25.787 podjetji). Najmanj podjetij v tej dejavnosti je imel Luksemburg

(7.492 podjetij ali 0,13 %). V strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih je imela največji delež podjetij prav tako Italija (779.641 podjetij ali 17,4 %), Slovenija je bila na 21. mestu (36.789 podjetij ali 0,8 %), na zadnjem mestu pa je bila Malta (5.314 podjetij ali 0,1 %). V gradbeništvu je imela Francija največji delež podjetij (501.189 podjetij ali 14,2 %). Tik za Francijo se je uvrstila Italija s 13,9 % deležem (490.251 podjetij). Slovenija je bila na 22. mestu (20.164 podjetij ali 0,6 %) in na zadnjem z 0,1 % deležem Malta (4.360 podjetij) in Luksemburg (4.309 podjetij) (Eurostat, 2022b).

Slika 6. Analiza števila podjetij po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat za leto 2020 (Eurostat, 2022b).

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

1.2.2 Ustvarjeni prihodek

Ustvarjeni prihodek poslovanja slovenskega gospodarstva je leta 2021 znašal 123,6 milijarde evrov, kar je bilo za 22 % več kot leta 2020.⁹ 42 % te vrednosti (52 milijard evrov) so predstavljali čisti prihodi od prodaje na tujem trgu, ki so bili v primerjavi z letom 2020 večji za 28 %.

⁹ V izračunu poslovnih prihodkov so upoštevane tudi subvencije, ki so povezane s poslovnimi učinki. Podjetja so med te subvencije vključila tudi nadomestila za plače in krizni dodatek, kot je bilo v skladu z računovodskimi standardi (Ilič, 2022).

Prihodek poslovanja v letu 2021 glede na leto 2020 se je povečal v vseh dejavnostih, razen v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti, kjer se je zmanjšal za 36 %. Prihodek poslovanja se je najbolj povečal v finančnih in zavarovalniških dejavnostih (za 114 %), a ta dejavnost je k ustvarjenemu prihodku poslovanja slovenskega gospodarstva prispevala le 2,7 % delež. Drugi največji porast (52 %) je bil v oskrbi z električno energijo, plinom in paro, ki je leta 2021 ustvarila 8,5 % slovenskega prihodka poslovanja. V dejavnosti zdravstva in socialnega varstva, ki je bila na tretjem mestu po rasti, so prihodek poslovanja povečali za 36 %, a je bil delež dejavnosti v skupnih ustvarjenih prihodkih le 0,9 %. Ta dejavnost je že v letu 2020 svoj prihodek poslovanja povečala za 5,1 %, ko so imele vse druge dejavnosti, razen še oskrbe z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja (+0,8 %), negativno rast prihodka poslovanja glede na leto 2019 (Bradač Hojnik et al., 2022).

Največji delež prihodka poslovanja v letu 2021 je ustvarila dejavnost trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (31,7 %, 39,2 milijarde evrov). Svoj prihodek poslovanja je ta dejavnost povečala za eno petino (Bradač Hojnik et al., 2022). Na povečanje je vplivalo večje trošenje gospodinjestev in ponovna rast aktivnosti v dejavnostih, s katerimi je povezana trgovina na debelo (Koprivnik, 2022). Drugi največji delež so k prihodku poslovanja Slovenije prispevale predelovalne dejavnosti (29,5 %, 36,5 milijarde evrov), v katerih se je prihodek poslovanja v primerjavi z letom 2020 povečal za 19 % (Bradač Hojnik et al., 2022). Predelovalne dejavnosti so v letu 2021 ustvarile največ izvoznih prihodkov (49 %, 25,4 milijarde evrov). Kar 70 % vsega ustvarjenega prihodka poslovanja predelovalnih dejavnosti je predstavljal izvoz (AJ PES, 2022a). K rasti izvoza je največ prispevala večja rast prodaje na trgih izven EU (Nenadič, 2022). Finančne in zavarovalniške dejavnosti so ustvarile 75 % svojega prihodka poslovanja z izvozom, a je bil njihov delež v skupnih izvoznih prihodkih Slovenije le 4,8 %. Velik delež izvoza v svojem prihodku poslovanja je imela v letu 2021 tudi dejavnost oskrbe z električno energijo, plinom in paro (60 %). Njen delež v skupnih ustvarjenih izvoznih prihodkih Slovenije je znašal 12 %.

Prihodek poslovanja se je v letu 2021 povečal v vseh velikostnih razredih podjetij v primerjavi z letom 2020, ko se je prihodek poslovanja vseh velikostnih razredov podjetij glede na leto 2019 zmanjšal. Pozitivna rast prihodka poslovanja v letu 2021 je bila v vseh velikostnih razredih podjetij precej večja od negativne v letu 2020, tako da je bil padec v letu 2020 v celoti nadomeščen in presežen (Bradač Hojnik et al., 2022).

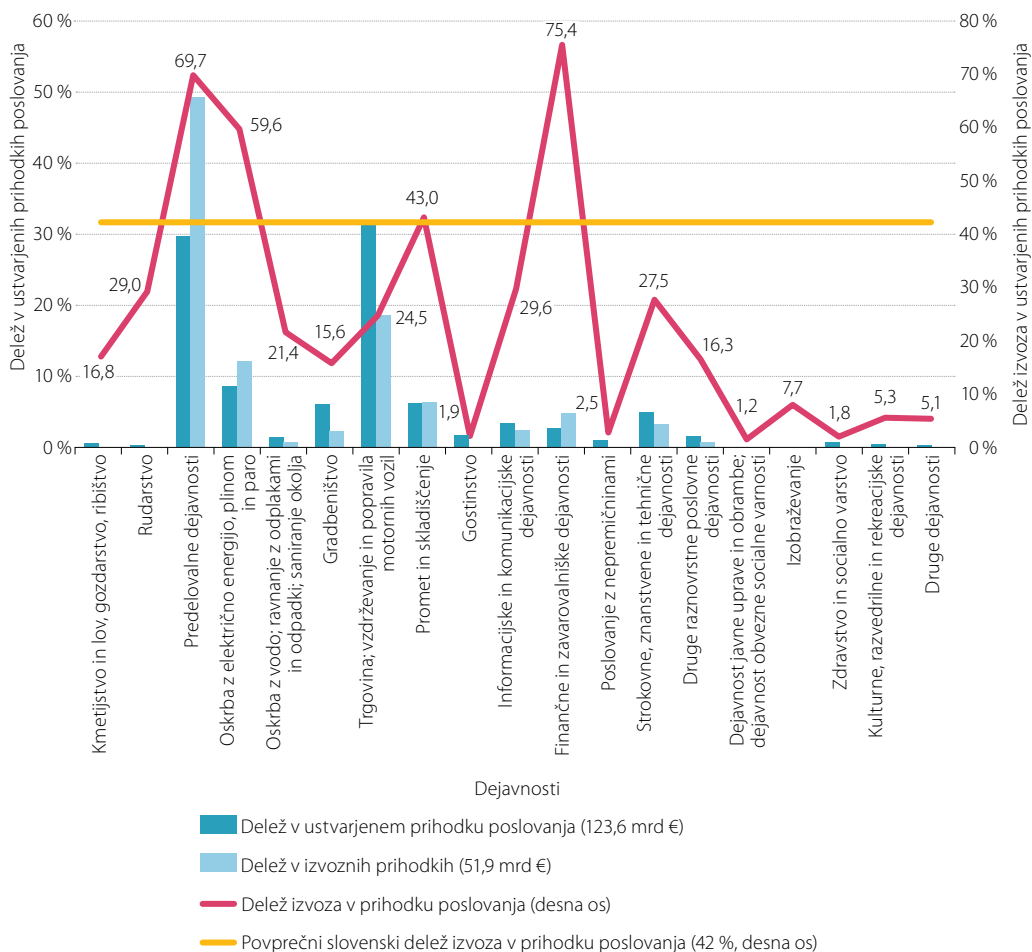
Največ prihodka poslovanja so leta 2021 ustvarila velika podjetja (40 milijard evrov ali 41,9 %), kar je za skoraj 10 o. t. večji delež kot leta 2020. MSP so skupaj ustvarila 58,1 % prihodka poslovanja (84 milijard evrov), kar je za 9,3 o. t. manj v primerjavi s predhodnim letom. Največ prihodka poslovanja med MSP so ustvarila srednje velika podjetja (22,7 %, 29 milijard evrov, za 1,5 o. t. manjši delež glede na leto 2020). Mala podjetja so ustvarila 17,8 % prihodka poslovanja (27 milijard evrov), s čimer se je njihov delež zmanjšal za 3,4 o. t.

Z izvozom so največ prihodka poslovanja ustvarila velika podjetja (54,4 %, 22 milijard evrov), MSP pa 36 % (30 milijard evrov). Med MSP so srednje velika podjetja ustvarila največji delež svojega prihodka poslovanja z izvozom (41 %, 11,8 milijarde evrov). V obeh omenjenih velikostnih razredih podjetij se je delež izvoza v prihodku poslovanja v letu 2021 še nekoliko povečal glede na leto 2020 (Bradač Hojnik et al., 2022).

Prihodek poslovanja se je najbolj (za 39 %) povečal v posavski regiji, vendar je ta regija ustvarila manj kot 5 % prihodka poslovanja slovenskega gospodarstva. Posavska regija je bila najboljša tudi v letu 2020, ko se je prihodek zmanjšal v vseh regijah glede na leto 2019, saj je utrpela v primerjavi z drugimi regijami relativno manjši padec prihodka poslovanja (bil je -2,4 %, manjšega, -1,6 %, je imela samo še savinjska regija). Negativna rast prihodka poslovanja v letu 2020 je bila v letu 2021 v

vseh regijah v celoti nadoknadena in presežena. Tudi v obalno-kraški regiji, v kateri se je prihodek poslovanja leta 2020 v primerjavi z letom 2019 najbolj zmanjšal, za 15 %. V letu 2021 se je prihodek poslovanja obalno-kraške regije namreč povečal za 19 % (Bradač Hojnik et al., 2022). Obalno-kraška regija je druga med regijami z največ dodeljenih sredstev Evropskega sklada za regionalni razvoj v potrjenih projektih Evropskega teritorialnega sodelovanja (ETS) na prebivalca v Sloveniji. Vključena je v desetino vseh potrjenih projektov ETS v Sloveniji. Na njeno uspešno vključenost v mednarodno sodelovanje vplivajo razvite podporne institucije v regiji in dolga tradicija sodelovanja v čezmejnih projektih. Aktualni projekti so vsebinsko usmerjeni na področja, ki so ključna za nadaljnji razvoj regije, kot so upravljanje morskih in obalnih območji, prometno načrtovanje in trajnostna mobilnost, konkurenčnost in inovacije v pomorskem sektorju, razvoj trajnostnega turizma, ekosistemskih storitev in ohranjanja habitatov na varovanih območjih. V čezmejnih projektih se osredotoča še na razvoj trajnostnega turizma, ohranjanje kulturne dediščine in razvoja kulturnega turizma, izzive staranja na čezmejnem območju, sodelovanje in povezovanje pri zagotavljanju urgentne medicinske pomoči na območju slovenske in hrvaške Istre, izboljšanje kakovosti življenja oseb z demenco na čezmejnem območju Slovenije in Hrvaške (Pečar, 2022, stran 45).

Slika 7. Deleži ustvarjenega prihodka poslovanja in izvoznih prihodkov po dejavnostih v Sloveniji, 2021



Največ prihodka poslovanja je ustvarila osrednjeslovenska regija (45,7 %, 56,4 milijarde evrov). Na drugem mestu je bila z 11,1 % savinjska regija (13,7 milijarde evrov). Skoraj eno desetino prihodka poslovanja Slovenije je prispevala podravska regija (11,8 milijarde evrov). V osrednjeslovenski regiji se je prihodek poslovanja v letu 2021 povečal za 24 % glede na leto 2020, v savinjski regiji za 27 % in v podravske regiji za 19 %. V omenjenih treh regijah so se še bolj povečali izvozni prihodki: v osrednjeslovenski za 35 %, savinjski za 36 % in podravske regiji za 25 %. Te tri regije so skupaj ustvarile več kot 60 % vseh izvoznih prihodkov Slovenije v letu 2021: osrednjeslovenska regija 20,6 milijarde evrov ali 39,6 %, savinjska regija 5,9 milijarde evrov ali 11,3 %, podravska regija 4,9 milijarde evrov ali 9,5 % (AJPES, 2022a).

V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-27 je bilo v letu 2020 ustvarjenih 24.774 milijard evrov prihodka. Največji delež v skupnem prihodku je bil ustvarjen v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (35,3 %). Na drugem mestu so bile z 28,9 % deležem predelovalne dejavnosti. Ti dve dejavnosti sta k skupnemu ustvarjenemu prihodku prispevali 64,2 %, preostalih 11 dejavnosti skupaj pa 35,8 %. Tudi v Sloveniji sta omenjeni dejavnosti prispevali največji delež (65,5 %) k ustvarjenemu slovenskemu prihodku nefinančnega sektorja gospodarstva (trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil 34,8 %, predelovalne dejavnosti 30,6 %). Analiza ustvarjenih deležev posameznih dejavnosti v prihodku nefinančnega sektorja gospodarstva je pokazala, da je bil največji delež prihodka ustvarjen v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil v večini članic, ne pa vseh. V petih članicah so več prihodka kot ta dejavnost ustvarile predelovalne dejavnosti na Irskem (35 % ali 13 o. t. več), Slovaškem (37 % ali 8 o. t. več), Češkem (34 % ali 3 o. t. več), Madžarskem (35 % ali 2 o. t. več) in v Nemčiji (33 % ali 1 o. t. več). Samo na Cipru, kjer je bila po deležu ustvarjenega prihodka na prvem mestu prav tako trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, so več prihodka kot predelovalne dejavnosti (11,1 %) ustvarile informacijske in komunikacijske dejavnosti (15,8 %) in gradbeništvo (12,1 %) (Eurostat, 2022b).

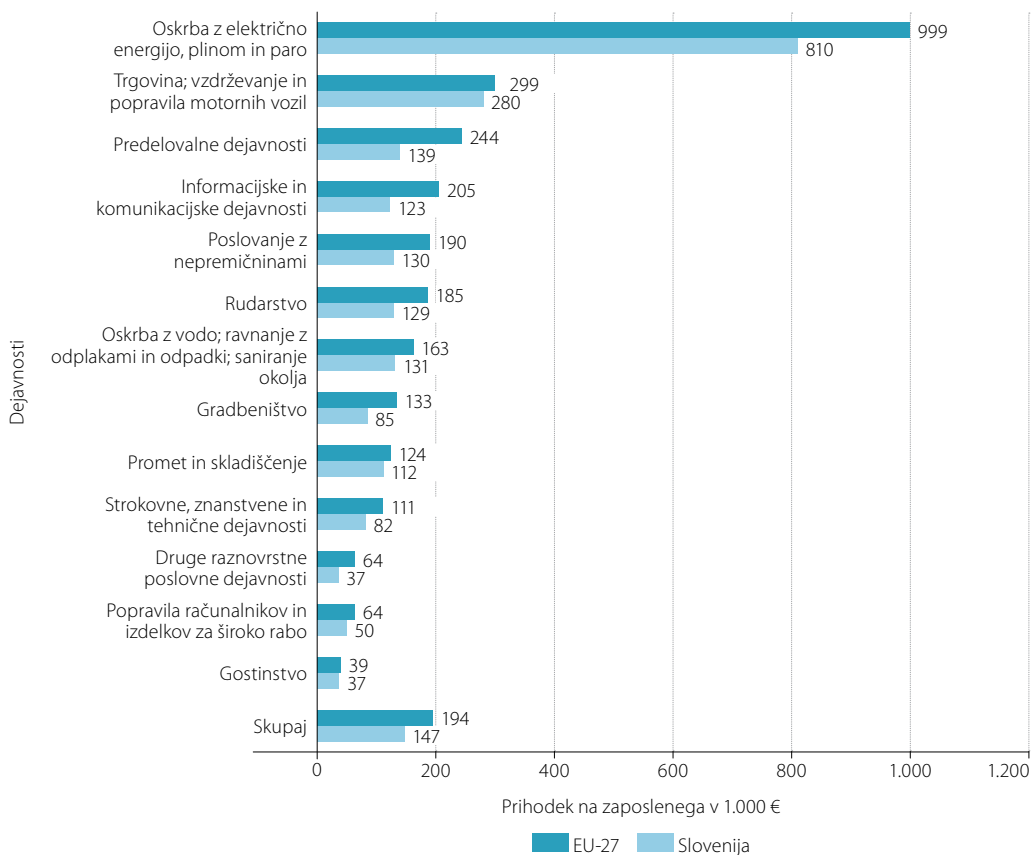
Več kot 10 % delež v ustvarjenem prihodku nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2020 so dosegle le tri članice EU-27 – 27,1 % ali 6.705 milijard evrov je ustvarila Nemčija, 14,6 % Francija (3.629 milijard evrov) in 11 % Italija (2.714 milijard evrov). To pomeni, da so leta 2020 samo tri članice EU-27 ustvarile skupaj več kot polovico prihodka (Eurostat, 2022b).

Ker je absolutna velikost prihodka odvisna od velikosti podjetja, dejavnosti ali članice, smo izračunali ustvarjeni prihodek na zaposleno osebo in tako dobili primerljivo vrednost produktivnosti, kar prikazujemo na *sliki 8*. Prihodek na zaposleno osebo se je leta 2020 glede na leto 2019 zmanjšal v povprečju EU-27 za skoraj 4 %, najbolj v Luksemburgu (za 11,5 %). Povprečno zaposlena oseba je leta 2020 v EU-27 v nefinančnem sektorju gospodarstva ustvarila 194.100 evrov prihodka, leta 2019 pa 201.400 evrov. Prihodek na zaposlenega se je povečal v le štirih članicah. Najbolj (za 7,6 %) se je povečal na Irskem, za 3,8 % na Švedskem, za 2,7 % v Bolgariji in za 2,3 % v Nemčiji (Eurostat 2022,b).

V vseh dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2020 je Slovenija zaostajala za povprečjem EU-27 v prihodku na zaposleno osebo. Največje zaostajanje ustvarjenega prihodka na zaposleno osebo je imela Slovenija v predelovalnih dejavnostih (-43 %, EU-27: 243.900 evrov, Slovenija: 139.500 evrov). In to je bila dejavnost, v kateri je bil v Sloveniji ustvarjen drugi največji delež prihodka (30,6 %). Leta 2020 je znašal prihodek nefinančnega sektorja gospodarstva v Sloveniji 98 milijard evrov ali 0,4 % vsega prihodka EU-27. Več kot 40 % zaostanek je bil tudi v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (-42,1 %, EU-27: 64.000 evrov, Slovenija: 37.000 evrov) ter v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (-40,1 %, EU-27: 204.700 evrov, Slovenija: 122.700 evrov).

Najmanjši zaostanek slovenskega prihodka na zaposleno osebo je bil dosežen v gostinstvu (-6,2 %, EU-27: 39.200 evrov, Slovenija: 36.800 evrov) in trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (-6,3 %, EU-27: 299.500 evrov, Slovenija: 280.500 evrov). Relativno manjši zaostanek Slovenije je bil dosežen tudi v prometu in skladiščenju (-9,5 %, EU-27: 123.800 evrov, Slovenija: 112.000 evrov) (*slika 8*).

Slika 8. Prihodek na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020*



Opomba: * Zaradi varovanja tajnosti so bili nekateri podatki združeni: 1) za Malto je v prihodek predelovalnih dejavnostih v višini 3.606,8 milijona evrov zajet tudi prihodek oskrbe z električno energijo, plinom in paro ter oskrbe z vodo; ravnanje z odplakami in odpadki; saniranje okolja. 2) Za Malto je v število zaposlenih 2.037 v oskrbi z električno energijo, plinom in paro zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odplakami in odpadki; saniranju okolja. 3) Za Finsko je v število zaposlenih oseb 17.308 v rudarstvu zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odplakami in odpadki; saniranju okolja.

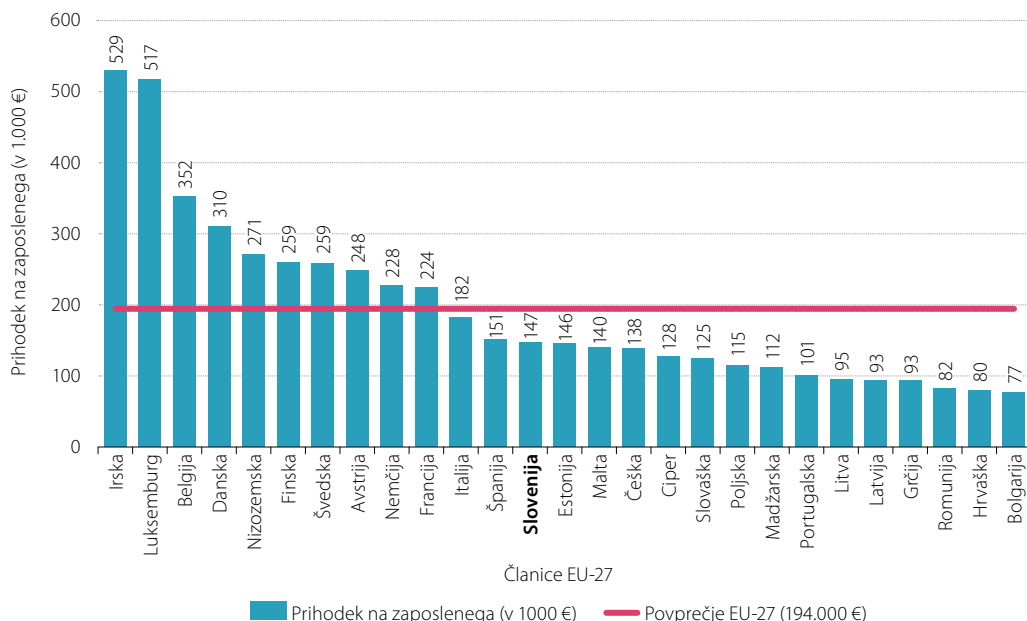
Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat za leto 2020 (Eurostat, 2022b).

Na *sliki 8* lahko vidimo, da so bile v EU-27 štiri dejavnosti nadpovprečno produktivne (to pomeni, da je povprečno zaposlena oseba ustvarila v letu 2020 več prihodka, kot je znašal prihodek na zaposleno osebo za EU-27 skupaj), devet dejavnosti pa je bilo podpovprečno produktivnih. V Sloveniji sta bili le dve dejavnosti, v katerih je bil ustvarjen nadpovprečno visok prihodek na zaposlenega. V preostalih 11 dejavnostih je zaposlena oseba ustvarila prihodek, ki je bil manjši od slovenskega povprečja. V EU-27 in Sloveniji je bila po prihodku na zaposlenega na prvem mestu oskrba z električno energijo, plinom in paro, na drugem mestu pa trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil. V EU-27 so bile na tretjem mestu z nadpovprečno produktivnostjo predelovalne dejavnosti in na četrtem mestu prav tako z nadpovprečno produktivnostjo informacijske in komunikacijske dejavnosti. V Sloveniji so bile po produktivnosti na tretjem mestu tudi predelovalne dejavnosti, le da je bil prihodek na zaposlenega te dejavnosti nižji od prihodka na zaposlenega slovenskega nefinančnega sektorja gospodarstva. V Sloveniji so se informacijske in komunikacijske dejavnosti uvrstile na sedmo mesto, in to pod povprečje. Podpovprečna je bila produktivnost zaposlenega v dejavnosti poslovanja z nepremičninami

na petem mestu v EU-27 in na četrtem mestu v Sloveniji. Rudarstvo je bilo na šestem podpovprečnem mestu v EU-27. Po produktivnosti se je rudarstvo v Sloveniji uvrstilo na peto mesto. Za eno mesto višje se je po produktivnosti uvrstil tudi delavec v prometu in skladiščanju, ki je v Sloveniji dosegel osmo, v EU-27 pa deveto mesto. Izenačeno za EU-27 in Slovenijo je bilo deseto mesto za strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti. Na enajstem mestu so bile v EU-27 druge raznovrstne poslovne dejavnosti, ki so bile v Sloveniji na 12. mestu, na enajsto mesto se je po produktivnosti v Sloveniji uvrstil zaposleni v dejavnosti popravil osebnih računalnikov in izdelkov za široko rabo. Ta dejavnost se je v EU-27 uvrstila na 12. mesto. V EU-27 in Sloveniji je bilo po prihodku na zaposlenega na zadnjem mestu gostinstvo.

Irska je leta 2020 ustvarila najvišji prihodek na zaposlenega (528.700 evrov), ki je predstavljal skoraj trikratnik evropskega povprečja, kar kaže na visoko produktivnost irskega delavca v nefinančnem sektorju gospodarstva. Na Irskem se je prihodek v letu 2020 glede na leto 2019 povečal za 1 % (z 805 milijard evrov v letu 2019 na 810 milijard evrov v letu 2020), število zaposlenih oseb pa zmanjšalo za 7 % (z 1,6 milijona v letu 2019 na 1,5 milijona v letu 2020). Svojo produktivnost je Irska dvignila najbolj v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih, kjer se je prihodek povečal za 12 %, zaposlenost pa za 1 %. Dejansko rast produktivnosti je Irska dosegla tudi v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih, kjer se je prihodek povečal za 13 %, zaposlenost pa za 3 %, kar je pomembno prispevalo k dvigu produktivnosti irskega nefinančnega sektorja gospodarstva, saj so informacijske in komunikacijske dejavnosti na Irskem ustvarile skoraj eno četrtno skupnega prihodka. K višji povprečni produktivnosti so pomembno prispevale tudi predelovalne dejavnosti, v katerih je Irska ustvarila več kot 35 % delež svojega prihodka. V predelovalnih dejavnostih na Irskem se je prihodek v letu 2020 namreč povečal za 5 % v primerjavi z letom 2019, medtem ko se je zaposlenost zmanjšala za 1 % (Eurostat, 2022b).

Slika 9. Prihodek na zaposleno osebo nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27, 2020*



Opomba: * Zaradi varovanja tajnosti so bili nekateri podatki združeni: 1) za Malto je v prihodek predelovalnih dejavnostih v višini 3.606,8 milijona evrov zajet tudi prihodek oskrbe z električno energijo, plinom in paro ter oskrbe z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja. 2) Za Malto je v število zaposlenih 2.037 v oskrbi z električno energijo, plinom in paro zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja. 3) Za Finsko je v število zaposlenih oseb 17.308 v rudarstvu zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja.

Vir: IPMMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat za leto 2020 (Eurostat, 2022b).

Več kot 50 % preseganje evropske povprečne produktivnosti so imeli še Luksemburg (516.600 evrov), Belgija (352.400 evrov) in Danska (310.100 evrov). Najmanjšo produktivnost je leta 2020 dosegel bolgarski delavec. Za evropskim povprečjem je zaostajal za 60 % (77.300 evrov) (slika 9). V nefinančnem sektorju gospodarstva v Sloveniji leta 2020 se je prihodek na zaposlenega zmanjšal za 5,5 % (s 155.300 evrov leta 2019 na 146.800 evrov leta 2020), s čimer se je Slovenija uvrstila na 13. mesto in je za evropskim povprečjem zaostajala za 24 % (Bradač Hojnik et al., 2022; Eurostat, 2022b) (slika 9).

1.3 Število zaposlenih oseb

Vsa slovenska podjetja so v letu 2021 zaposlovala 598.039 ljudi (vključno s 35.009 samozaposlenimi samostojnimi podjetniki), kar je bilo 43.250 ljudi (ali 7,8 %) več kot leta 2020. V vseh velikostnih razredih podjetij se je v letu 2021 število zaposlenih oseb povečalo. Največ ljudi (29 %) so zaposlovala velika podjetja (173.612 ljudi, 3,3 % več kot leta 2020). Med MSP so bili deleži zaposlenosti naslednji: mikro podjetja z 1–9 zaposlenimi osebami so zaposlovala največji delež ljudi med MSP (27,4 %), kar je bilo 33.140 ljudi (ali 25,4 % več kot leta 2020). V teh podjetjih se je število zaposlenih in samozaposlenih najbolj povečalo, kar je spodbudno, saj je bil padec zaposlenosti v tem velikostnem razredu podjetij v letu 2020 največji. Mala in srednje velika podjetja so zaposlovala po okrog 22 % ljudi (vsak velikostni razred približno 130.000 ljudi). V primerjavi z letom 2020 se je zaposlenost povečala v malih podjetjih za 2,4 %, v srednje velikih podjetjih pa za 1,2 %. Glede na leto 2020 so velika podjetja zaposlenost povečala za 3,3 %, MSP skupaj pa za 9,7 %. Na sliki 10 lahko vidimo, da se je število zaposlenih vrnilo na ravni pred zdravstveno krizo (pandemijo covid-19) leta 2019.

Slika 10. Pregled števila zaposlenih in samozaposlenih po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPEŠ, 2022a; Bradač Hojnik et al., 2022 (za leta 2017–2021).

Število zaposlenih in samozaposlenih se je v obdobju od leta 2017 do leta 2021 povečalo za 6,2 %. Število zaposlenih oseb se je v opazovanem petletnem obdobju povečalo v vseh velikostnih razredih podjetij. Najbolj se je povečalo v malih podjetjih (za 16 %) in v srednje velikih podjetjih (za 10,3 %).

V velikih podjetjih se je število zaposlenih oseb v petih letih povečalo za 2,6 %. Za najmanj (0,1 %) pa se je povečalo število zaposlenih v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi osebami. V mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi osebami in v velikih podjetjih je bilo povečanje zaposlenih v petletnem obdobju pod 6,2 % slovensko povprečno rastjo zaposlenosti. Rast zaposlenosti v MSP pa je bila nadpovprečna (7,7 %) (Bradač Hojnik et al., 2022).

V letu 2021 se je število zaposlenih v Sloveniji povečalo za 2,1 % (s 551.652 ljudi v letu 2020 na 563.030 ljudi v letu 2021). V letu 2020 pa je bilo zaposlenih za 2,2 % manj ljudi kot pred zdravstveno krizo. Tako je Slovenija po zaposlenosti skoraj dosegla raven iz leta 2019 (število zaposlenih je bilo manjše le še za 0,1 % (leta 2019 je bilo 563.806 zaposlenih ljudi) (Bradač Hojnik et al., 2022). A to je veljalo za vse dejavnosti skupaj. Slika pa je bila drugačna po dejavnostih.

Ohranitev zaposlenosti je bila tudi zasluga številnih sprejetih ukrepov za ohranitev delovnih mest, ki jih je sprejela slovenska vlada od začetka epidemije. Po višini izplačil je imel največji učinek ukrep povračila nadomestila plače za zaposlene na čakanju na delo. Namen ukrepov je bil znižanje stroškov dela, ki so pogosto eden večjih stroškov podjetij, da bi se povečale možnosti ohranitve delovnih mest in zaposlenih do obdobja, ko bi se gospodarstvo znova okrepilo. Za ukrepe s področja ohranjanja delovnih mest je bilo v obdobju od marca 2020 do oktobra 2021 izplačanih 1,77 milijarde evrov, pri čemer je bilo največ, 596 milijonov evrov, izplačanih za ukrep čakanja na delo.¹⁰ V okviru ukrepov za ohranjanje delovnih mest so bili sprejeti tudi ukrepi, kot so izplačilo temeljnega dohodka in socialnih prispevkov samostojnim podjetnikom in drugim upravičencem (440 milijonov evrov), plačilo prispevkov za pokojninsko in invalidsko zavarovanje zaposlenim, ki so med epidemijo delali (436 milijonov evrov), plačilo socialnih prispevkov za zaposlene na čakanju (124 milijonov evrov), delno subvencioniranje skrajšanega delovnega časa (74 milijonov evrov), krizni dodatek (58 milijonov evrov), subvencioniranje minimalne plače (25 milijonov evrov) in bolniška nadomestila za zaposlene (21 milijonov evrov) (Bratuž Ferk et al., 2022b, stran 51).

Leta 2021 se je zaposlenost glede na leto 2020 v osmih dejavnostih povečala, v 12 pa zmanjšala. V zdravstvu in socialnem varstvu je bil odstotni porast števila zaposlenih največji (16 %), a je ta dejavnost zaposlovala le 1,4 % zaposlenih v Sloveniji, tako da je ta odstotni delež predstavljal 1.048 več zaposlenih oseb v dejavnosti. V predelovalnih dejavnostih, ki so leta 2021 zaposlovale največ ljudi (34,8 % ali 196.001), so zaposlenost povečali za 2,6 %, kar je predstavljalo 4.929 novih delovnih mest. V gradbeništvu se je zaposlenost povečala za 3.525 ljudi (6,3 %) (Bradač Hojnik et al., 2022). Gradbeništvo je najbolj povečalo število zaposlenih, kar bi lahko bil tudi pokazatelj kopičenja delovne sile pred pričakovanim investicijskim zagonom. Ohranitev delovnih mest pa je verjetno tudi zasluga ukrepov delnega subvencioniranja stroškov dela v obdobju zdravstvene krize (Bratuž Ferk et al., 2022b).

V dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti se je število zaposlenih v enem letu (leto 2021 glede na leto 2020) zmanjšalo za 54,4 %, a je to pomenilo manjšo zaposlenost v obsegu 149 oseb, saj je bilo v tej dejavnosti zaposlenih le 0,02 % vseh zaposlenih v gospodarskih družbah in pri samostojnih podjetnikih v Sloveniji.

13 dejavnosti (od 19) še vedno ni doseglo ravni zaposlenosti pred zdravstveno krizo. Največje zmanjšanje zaposlenosti v letu 2021 glede na leto 2019 je bilo v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti (–54,8 % ali 151 ljudi). V kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih je bila zaposlenost manjša za 15,2 %, za skoraj 14 % v drugih dejavnostih. Po več kot 8 %

¹⁰ Znesek izplačil zajema obdobje marec leta 2020 – oktober leta 2021. Čeprav so nekateri ukrepi, kot je ukrep čakanja na delo, veljali krajši čas (npr. do junija 2021 oziroma do konca zadnje razglašene epidemije), se je zaradi naknadnih izplačil ali vračil pomoči znesek za ukrepe lahko spreminjal tudi po koncu obdobja veljavnosti posameznih ukrepov (Bratuž Ferk et al., 2022b).

manj je bilo zaposlenih v kmetijstvu in lovu; gozdarstvu, ribištvu ter rudarstvu, okrog 8 % manj v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih. Več kot za 6 % je bila manjša zaposlenost v gostinstvu ter v finančnih in zavarovalniških dejavnostih, okrog 5 % manj je bilo zaposlenih v izobraževanju, okrog 4 % manj v poslovanju z nepremičninami in za 1,5 % manj v predelovalnih dejavnostih.

Glede na ravni zaposlenosti, prihodka in dodane vrednosti (o kateri razpravljamo v poglavju 1.4) v letu 2021 je mogoče reči, da je slovensko gospodarstvo po izbruhu pandemije hitro okrevalo in presegllo raven pred krizo. Na to so po mnenju mnogih pomembno vplivali dober finančni položaj podjetniškega sektorja pred izbruhom epidemije in obsežni ukrepi, namenjeni gospodarstvu in prebivalstvu, za blažitev posledic epidemije, ki so preprečili upad gospodarske aktivnosti, vključno z ohranitvijo visoke stopnje zaposlenosti med krizo, ki se je nato že v letu 2021 zvišala na zgodovinsko visoko raven (Bratuž Ferk et al., 2022a). Tako je država prevzela velik del bremena epidemije, kar se je pokazalo v visokem javnofinančnem primanjkljaju in povečanju dolga sektorja država, zlasti v letu 2020 (Bratuž Ferk et al., 2022a). Kljub pomoči države pa so bile med epidemijo zaradi omejitvenih ukrepov močnejše prizadete visoko kontaktne storitvene dejavnosti in s tem tudi bolj storitveno usmerjene regije. Največji delež podjetij, ki je vsaj enkrat koristil pomoč, je bil iz gostinstva (okoli 73 % vseh podjetij te dejavnosti) in iz kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnosti (70 %). To so bile dejavnosti, na katere so ukrepi za zajezitev virusa najbolj vplivali. Visok delež je bil tudi v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (47 %) in v predelovalnih dejavnostih (43 %) (Bratuž Ferk et al., 2022a).

V petih letih (od leta 2017 do leta 2021) se je število zaposlenih povečalo za 7,6 %. V odstotkih je bil porast največji v zdravstvu in socialnem varstvu (za 32,8 % ali za 1.886 ljudi). Največje povečanje števila zaposlenih je bilo v gradbeništvu, kjer je bilo leta 2021 zaposlenih 13.451 ljudi več kot leta 2017 (29,1 % rast zaposlenih). In gradbeništvo je zaposlovalo 10,6 % ljudi v Sloveniji. V predelovalnih dejavnostih se je število zaposlenih v petih letih povečalo za 9.920 ljudi (za 5,3 %), v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil za 5.537 ljudi (za 6,1 %). Ta dejavnost je leta 2021 zaposlovala drugi največji delež ljudi (17,1 %). Pomembnejše povečanje zaposlenih je bilo tudi v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (za 4614 ljudi ali 14,5 %). Ta dejavnost je nudila delo 6,5 % zaposlenih ljudi v Sloveniji. V prometu in skladiščenju se je v petih letih število zaposlenih povečalo za 4.050 (za 9,5 %). Ta dejavnost je zaposlovala 8,3 % zaposlenih v Sloveniji (Močnik, Duh, & Crnogaj, 2019).

V letu 2021 je bila slovenska povprečna stopnja registrirane brezposelnosti 7,6 %, kar je bilo manj kot leta 2020 (8,7 %). V vseh regijah se je stopnja registrirane brezposelnosti v letu 2021 glede na leto 2020 zmanjšala. V letu 2021 je imela pomurska regija najvišjo stopnjo registrirane brezposelnosti (10,3 %), ki je za 2,7 o. t. presejala povprečno slovensko stopnjo registrirane brezposelnosti leta 2021. Kakovost življenja v pomurski regiji je na večini področij pod slovenskim povprečjem. V regiji primanjkuje delovnih mest, zaradi česar je nižji tudi razpoložljivi dohodek prebivalstva, kar se odraža v nizki socialni vključenosti prebivalstva. Stopnja tveganja socialne izključenosti je namreč prav v pomurski regiji najvišja in predstavlja tveganje za več kot petino prebivalstva regije, kar vpliva tudi na zdravje prebivalstva in nižje pričakovano trajanje življenja ob rojstvu, kot je v slovenskem povprečju. Slaba je tudi kvaliteta stanovanj. Ob starem stanovanjskem skladu, ki je potreben obnove, je ovira za pospešeno prenovo tudi ostarelo prebivalstvo (Pečar, 2020).

Nadpovprečno stopnjo registrirane brezposelnosti so imele še podravska in posavska regija (9,2 %), zasavska (8,7 %), savinjska (8,1 %) in obalno-kraška (7,9 %) regija. Najnižjo stopnjo registrirane brezposelnosti je imela gorenjska regija (5,2 %), kar je tudi zasluga dobre izobrazbene strukture v regiji (Pečar, 2020). Kar tretjina prebivalstva je imela terciarno izobrazbo. Okoli 7 % vseh potrjenih projektov v Sloveniji je takšnih, kjer sodelujejo partnerji iz gorenjske regije. Gorenjska regija sodeluje pri programu čezmejnega sodelovanja z Italijo in Avstrijo ter v transnacionalnih programih in v

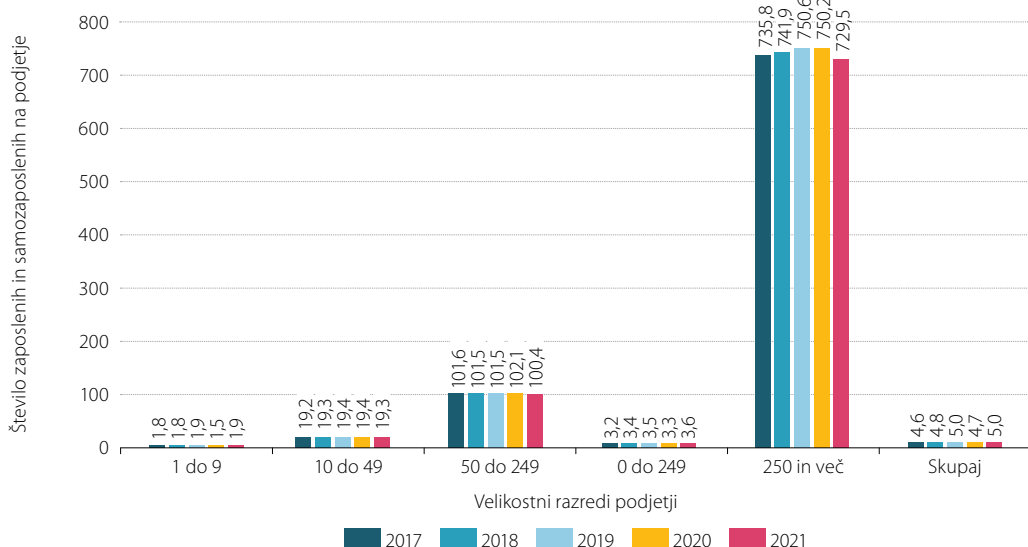
medregionalnem programu Interreg Europe. Projekti s svojimi vsebinami dopolnjujejo razvojne usmeritve gorenjske regije in segajo na različna razvojna področja, od inovativnosti, konkurenčnosti malih in srednjih podjetij, socialnega podjetništva, ohranjanja naravne in kulturne dediščine do trajnostnega razvoja, učinkovite rabe energije, možnosti izkoriščanja lokalnega lesa in razvoja turizma (Pečar, 2020). Stopnje registrirane brezposelnosti so bile pod slovenskim povprečjem še v goriški (5,5 %), primorsko-notranjski regiji (5,7 %), jugovzhodni Sloveniji ter osrednjeslovenski regiji (7,2 %) (ZRSZa).

Analiza bolj ranljivih skupin med brezposelnimi osebami je pokazala, da je bilo v letu 2021 v evidenco brezposelnih na novo prijavljenih 19.081 oseb v starosti od 15 do 29 let, kar je bilo 11.243 oseb (37,1 %) manj kot leta 2020. V letu 2021 pa je zaposlitev v tej starostni skupini dobilo 18.018 ljudi ali 1.765 (8,9 %) manj kot leta 2020 (ZRSZb). V skupini starejših brezposelnih oseb leta 2021 je bilo na novo prijavljenih 15.525 oseb, starih 50 let ali več, od katerih je 247 oseb našlo zaposlitev (ZRSZc). V skupini dolgotrajno brezposelnih oseb je bilo leta 2021 37.179 ljudi, ki so bili brezposelni že eno leto ali več (od tega 13.893 oseb od 12 mesecev do 23 mesecev, 6.579 oseb od 24 do 35 mesecev, 6.566 oseb od 3 do 4 leta in 10.141 oseb 5 let ali več) (ZRSZd). Med ranljivimi skupinami so tudi manj izobraženi. V evidenco brezposelnih v letu 2021 se je na novo prijavilo 18.199 oseb z nižjo izobrazbo. V tej skupini je v letu 2021 našlo zaposlitev 14.833 ljudi (1.924 oseb ali 11,5 % manj kot leta 2020) (ZRSZe).

1.3.1 Povprečno število zaposlenih na podjetje

Povprečno podjetje je v Sloveniji v letu 2021 zaposlovalo pet ljudi (vključno s samozaposlenimi). Povprečna velikost podjetja je bila za 0,3 ljudi večja kot leta 2020, kar je bilo posledica večje rasti števila zaposlenih (7,8 %) kot rasti števila podjetij (0,1 %). Povečanje povprečne velikosti podjetja je običajno pokazatelj primerljivo ugodnejših gospodarskih razmer, zmanjšanje pa neugodnejših razmer (Torres, 2013). V zadnjih petih letih (od leta 2017 do leta 2021) se je povprečna velikost podjetja, izražena s številom zaposlenih, povečala za 0,4 ljudi. V tem obdobju se je povprečno število zaposlenih na podjetje v vseh velikostnih razredih podjetij povečalo, razen v velikih podjetjih, kjer so leta 2017 zaposlovali več ljudi (735,8 oseb) kot pet let kasneje (729,5 oseb) (slika 11) (Močnik et al., 2019). Trend zmanjševanja velikosti velikega podjetja ni dober, saj imajo večja podjetja v času normalizacije gospodarskih razmer lahko pomembnejši vpliv na gospodarstvo, ker imajo običajno več finančnih sredstev za izvajanje raziskav in razvoja novih izdelkov ali storitev kot mala podjetja. Prav tako na splošno ponujajo bolj raznolike zaposlitvene možnosti in večjo stabilnost zaposlitve, višje plače ter boljše zdravstvene in pokojninske ugodnosti in zavarovanja¹¹ (Fernández et al., 2019; Bradač Hojnik et al., 2022).

¹¹ V 21. stoletju se je nadaljeval trend, ki se je začel v drugi polovici 20. stoletja in prinesel ogromen skok v obsegu in zapletenosti gospodarskih dejavnosti. V številnih panogah so imela mala podjetja težave z zbiranjem zadostnih sredstev in dovolj velikim obsegom poslovanja, da so lahko čim bolj učinkovito proizvajala vse dobrine, ki jih je zahtevalo in jih zahteva ter pričakuje vse bolj zahtevno in bogato prebivalstvo. V tem okolju tako postajajo sodobna podjetja vse večja, saj zaposlujejo na stotine ali celo tisoče delavcev (Fernández, Iglesias-Antelo, López-López, Rodríguez-Rey, Fernández-Jardon, 2019).

Slika 11. Pregled povprečne velikosti podjetja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021

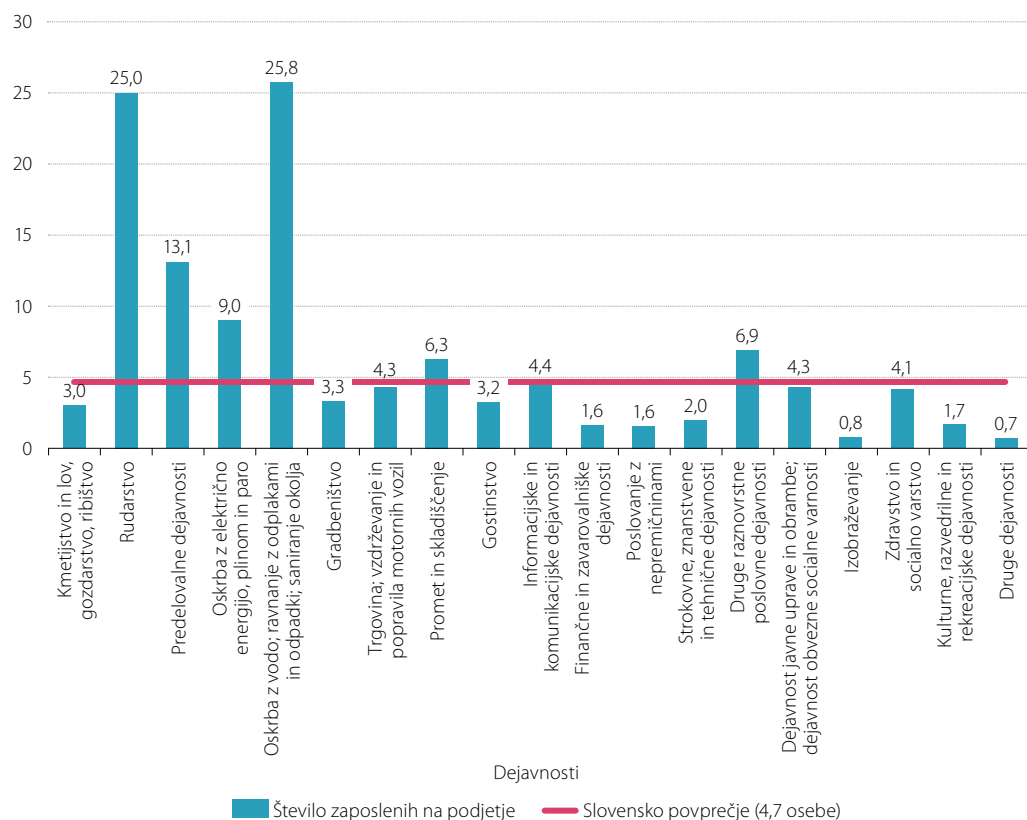
Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a; Bradač Hojnik et al., 2022 (za leta 2017–2021).

Največjo povprečno velikost podjetja, izraženo s številom zaposlenih (brez samozaposlenih) ljudi, je imela v letu 2021 oskrba z vodo; ravnanje z odplakami in odpadki; saniranje okolja ter rudarstvo (*slika 12*). Podjetja v dejavnosti so relativno velika, saj je imela dejavnost zgolj 0,3 % delež števila podjetij, zaposlovala pa je 1,7 % ljudi. V tej dejavnosti se je od leta 2017 število zaposlenih na podjetje povečalo za 2,3 ljudi, kar je bila tudi dejavnost z največjim povečanjem števila ljudi v povprečnem podjetju. V obdobju od leta 2017 do leta 2021 se je število zaposlenih v tej dejavnosti povečalo za 6 %, število podjetij pa zmanjšalo za 3,4 % (AJPES, 2022a; Močnik et al., 2019). Pomen te dejavnosti za družbo je velik, saj se ukvarja s kakovostjo pitne vode, učinkovito rabo vodnih virov ter učinkovitim ravnanjem z odplakami in odpadki. Gre za pomembna družbena vprašanja oziroma probleme, kot so oblikovanje cen, odprave izgub vode, merjenje porabe vode, prakse učinkovite rabe vode, upravljanje stroškov za odvajanje in čiščenje odpadne vode, učinkovito ravnanje z odpadki. Ker je cilj politike EU učinkovitejše ravnanje z odpadki, pri čemer se upoštevajo vplivi na okolje v celotnem življenjskem ciklu, je bila na tem področju sprejeta zakonodaja EU, ki določa zavezujoče cilje za članice EU glede predelave in recikliranja uporabe komunalnih odpadkov, baterij, električnih in elektronskih odpadkov, gradbenih odpadkov in odpadkov pri rušenju objektov, izrabljenih vozil in embalaže (Eurostat, 2022c).

Druga dejavnost, v kateri se je najbolj povečalo število ljudi na podjetje v letu 2021 glede na leto 2017, je bila oskrba z električno energijo, plinom in paro (za 1,3 ljudi), ki je imela v letu 2021 četrto največjo povprečno velikost podjetja (*slika 12*). Tudi v tej dejavnosti delujejo relativno velika podjetja, saj je v dejavnosti delovalo 0,7 % podjetij in 1,3 % zaposlenih. Glede na leto 2017 se je leta 2021 število zaposlenih v tej dejavnosti povečalo za 1,4 %, število podjetij pa zmanjšalo za 13,2 %. Na relativni pomen velikih podjetij kažeta podatka, da so velika podjetja v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro leta 2019 zaposlovala največji delež ljudi (35,6 %) in ustvarila največji delež dodane vrednosti (47,7 %) (Eurostat, 2022d). Ker je oskrba z energijo lahko motena zaradi več dejavnikov, npr. z uvedbo višjih cen energije zaradi ukrepov OPEC-a ali

kakšnega drugega kartela, zaradi vojne, političnih sporov, gospodarskih sporov ali fizične škode na energetske infrastrukturi zaradi terorizma, je varnost oskrbe z energijo glavna skrb nacionalne varnosti. Zaradi zagotavljanja varnosti se notranji trg s plinom in električno energijo v EU spreminja zaradi zahtev druge in tretje direktive o električni energiji in plinu, ki sta bili sprejeti leta 2003 in julija 2009. Cilj odprtja evropskih energetskih trgov za konkurenco je bil gospodinjstvom in podjetjem zagotoviti večjo izbiro, nižje cene, boljše storitve in večjo zanesljivost oskrbe. V letu 2011 so morale države članice te direktive o plinu in električni energiji prenesti v nacionalno zakonodajo in začeti uporabljati tri uredbe (o pogojih za dostop do prenosnih omrežij zemeljskega plina, o pogojih za dostop do omrežja za čezmejne izmenjave električne energije in o ustanovitvi agencije za sodelovanje energetskih regulatorjev). Marca 2010 je bila sprejeta strategija *Evropa 2020: strategija za pametno, trajnostno in vključujočo rast*, katere ključni cilj je povečanje konkurenčnosti EU ter ustvarjanje večje rasti in delovnih mest. V njej so opredeljene prednostne naloge na področju energije do leta 2020 in določeni ukrepi, ki jih je treba sprejeti za reševanje izzivov varčevanja z energijo, vzpostavitev trga s konkurenčnimi cenami in varno oskrbo, krepitev tehnološkega vodstva in učinkovita pogajanja z mednarodnimi partnerji. Sprejete so bile tudi prednostne naloge na področju energetske infrastrukture za leto 2020 in pozneje, ki naj bi služile kot načrt za integrirano evropsko energetske omrežje, v katerem so opredeljeni prednostni koridorji EU za prenos električne energije, plina in nafte (Eurostat, 2022d).

Slika 12. Povprečna velikost podjetja po dejavnosti v Sloveniji, 2021



Vir: IPMMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPPES, 2022a (za leto 2021).

Spodbudno je, da se je povprečna velikost povečala za 0,9 osebe v predelovalnih dejavnostih (z 12,1 ljudi v letu 2017 na 13,1 ljudi v letu 2021). To povečanje je predstavljalo več kot 10.000 novih delovnih mest, saj je to dejavnost z največjim deležem zaposlenih (34,8 %, leta 2021: 196.001 oseba, leta 2017: 186.081 ljudi) v Sloveniji leta 2021. Zaposlenost v predelovalnih dejavnostih se je v petih letih povečala za 5,3 %, število podjetij pa se je zmanjšalo za 2,3 % (AJ PES, 2022a; Močnik et al., 2019).

Tudi v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil, ki so zaposlovale drugi največji delež ljudi v Sloveniji (17,1 %), se je povprečna velikost nekoliko (za 0,5 osebe) v opazovanem petletnem obdobju povečala. V dejavnosti se je v petih letih število zaposlenih povečalo za 6,1 %, število podjetij pa zmanjšalo za 6,5 %. V gradbeništvu s tretjim največjim deležem zaposlenih v letu 2021 (10,6 %) se je povprečna velikost podjetja v petih letih povečala relativno še bolj, za 0,5 ljudi (s 3,8 ljudi v letu 2017 na 4,3 ljudi v letu 2021). V tej dejavnosti se je zaposlenost v petih letih povečala za kar 29,1 %, število podjetij pa zmanjšalo za 6,9 %. V prometu in skladiščenju s četrtem deležem zaposlenih leta 2021 v Sloveniji (8,3 %) se je povprečna velikost podjetja povečala s 5,5 ljudi v letu 2017 na 6,3 ljudi v letu 2021 (za 0,8 osebe). Zaposlenost se je v petletnem obdobju povečala za 9,5 %, število podjetij pa zmanjšalo za 3,9 % (AJ PES, 2022a; Močnik et al., 2019). Dejavnost prometa in skladiščenja, predvsem del, ki je močno vezan na turizem, je v letih 2020 in 2021 utrpela zmanjšanje gospodarske aktivnosti zaradi ukrepov za preprečevanje širjenja koronavirusa.

V petih dejavnostih (od 19) je bila povprečna velikost podjetja v letu 2021 manjša, kot je bila leta 2017 zaradi večjega padca zaposlenosti kot števila podjetij. Kot že omenjeno, to običajno pomeni, da so gospodarske razmere manj ugodne (Torres, 2013). V letu 2020 se je finančni položaj v določenih segmentih gospodarstva precej poslabšal, zlasti v storitvenih dejavnostih, ki so bile v skladu z ukrepi za preprečevanje širjenja koronavirusa vsaj nekaj časa zaprte. Tako je bilo v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (katerih del so tudi potovalne in zaposlitvene agencije), kjer je bil negativen trend največji, so pa leta 2021 zaposlovale 5,9 % zaposlenih slovenskega gospodarstva.). V drugih dejavnostih (v katere sodijo tudi pralnice, frizerji, kozmetične in pedikerske dejavnosti in dejavnosti za nego telesa) se je število zaposlenih zmanjšalo za 9,8 %, število podjetij pa za 4,3 %. Njihov delež v zaposlenosti v letu 2021 je bil precej manjši (0,8 %). V tej dejavnosti se je zaposlenost v letu 2021 v primerjavi z letom 2017 zmanjšala za 10,1 %, število podjetij pa za 1,9 %. Ta trend je doživela tudi dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti, v kateri se je povprečna velikost podjetja najbolj zmanjšala (za 3,8 ljudi), a je bilo leta 2021 tudi v tej dejavnosti zaposlenih relativno malo ljudi (0,1 % vseh zaposlenih v Sloveniji). Ta dejavnost zajema dejavnosti vladne narave, ki jih običajno izvaja javna uprava (javni zavodi, ki niso zajeti v tej analizi), bistveno manjši obseg pa izvedejo gospodarske družbe in samostojni podjetniki, še posebej v kriznih razmerah.¹² Zmanjšanje povprečne velikosti podjetja je bilo posledica 57,1 % zmanjšanja števila zaposlenih in 19,4 % zmanjšanja števila podjetij (Močnik et al., 2019).

Povečanje povprečne velikosti podjetja za 0,1 osebe v kmetijstvu in lovu, gozdarstvu, ribištvi ter v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih pa ni bilo posledica ugodnih razmer, temveč dejstva, da se je v petletnem obdobju število zaposlenih oseb zmanjšalo za manj kot število podjetij, sicer pa obe dejavnosti doživljata padanje gospodarske aktivnosti. Leta 2021 je bilo število zaposlenih v primerjavi z letom 2017 v kmetijstvu in lovu, gozdarstvu, ribištvi manjše za 1,9 %, število podjetij pa za 5,1 %. V kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih pa je bila v letu 2021 glede na leto 2017 zaposlenost manjša za 7 %, število podjetij pa za 11,7 %. Obe omenjeni dejavnosti sta v letu 2021 zaposlovali skupaj 1,2 % zaposlenih ljudi slovenskega gospodarstva.

¹² To vključuje sprejemanje in sodno razlago zakonov in njihovo ustrezno urejanje ter upravljanje programov, ki temeljijo na njih, zakonodajne dejavnosti, davke, nacionalno obrambo, javni red in varnost, službe za priseljevanje, zunanje zadeve in upravljanje vladnih programov.

Največje zmanjšanje števila podjetij je bilo v letu 2021 glede na leto 2017 v izobraževanju (–13,3 %), kjer pa se je zaposlenost povečala za 0,4 %, zato se je posledično povečala povprečna velikost podjetja (za 0,1 osebe). V izobraževanju je leta 2021 delalo 0,3 % zaposlenih Slovenije.

V vseh slovenskih regijah se je povprečna velikost podjetja v obdobju od leta 2017 do leta 2021 povečala. Najbolj (za 0,8 ljudi) v jugovzhodni Sloveniji, ki je v letu 2021 delo nudila 6,4 % zaposlenih v Sloveniji. Najmanj (za 0,2 ljudi) se je povečala povprečna velikost podjetja v obalno-kraški regiji, ki je leta 2021 zaposlovala 4,3 % ljudi. V osrednjeslovenski regiji, ki je v letu 2021 zaposlovala največ ljudi v Sloveniji (37,2 %), se je povprečna velikost podjetja povečala za 0,6 ljudi (s 4,4 ljudi v letu 2017 na 5 ljudi v letu 2021). V tej regiji se je v opazovanem petletnem obdobju število podjetij zmanjšalo za 1,8 %, število zaposlenih pa povečalo za 10,7 %. Druga regija po deležu zaposlenih v letu 2021 je bila podravska regija, v kateri se je število podjetij od leta 2017 zmanjšalo za 0,8 %, povečalo pa število zaposlenih za 8,2 %, kar je posledično vplivalo na povečanje povprečne velikosti podjetja (za 0,4 ljudi, s 4,4 ljudi v letu 2017 na 4,8 ljudi v letu 2021) (AJPES, 2022a; Močnik et al., 2019).

V večini regij je bilo povečanje povprečne velikosti podjetja posledica pozitivne rasti števila zaposlenih in negativne rasti števila podjetij, to velja za jugovzhodno Slovenijo, osrednjeslovensko, pomursko, posavsko, podravske, goriško, gorenjsko, zasavsko in primorsko-notranjska regijo. V savinjski regiji je bilo povečanje povprečne velikosti podjetja posledica hitrejši rasti števila zaposlenih (6,9 %) kot števila podjetij (0,4 %). Nekoliko večjo povprečno velikost podjetja sta imeli še koroška in obalno-kraška regija, le da je bil razlog za to manjša negativna rast števila zaposlenih kot števila podjetij. V koroški regiji se je število podjetij od leta 2017 do leta 2021 zmanjšalo za 5,2 % (s 3.202 podjetij na 3.034 podjetij), število zaposlenih pa za 0,7 % (s 14.387 ljudi na 14.285 ljudi). V obalno-kraški regiji je bil padec še nekoliko večji, saj se je število podjetij zmanjšalo za 7,3 % (z 8.747 podjetij v letu 2017 na 8.107 podjetij v letu 2021) in število zaposlenih za 0,9 % (s 24.281 ljudi v letu 2017 na 24.070 ljudi v letu 2021) (AJPES, 2022a; Močnik et al., 2019). Samo tukaj je bil v 2020 negativen skupni prirast, to je seštevek naravnega in selitvenega prirasta (–1,6 na 1.000 prebivalcev). Delež tujih državljanov med prebivalci je bil tu drugi najnižji (5,0 %), nižji je bil le še v pomurski regiji (2,2 %). Prebivalci te regije so splošno zadovoljstvo z življenjem v letu 2020 ocenili z najnižjo povprečno oceno na ravni regije (6,8 od 10). Delež gospodinjstev, ki so se s svojimi prihodi zelo težko prebela skozi mesec, je bil v koroški regiji najvišji (12 %), prav tako je bil delež gospodinjstev, ki bi lahko poravnala nepričakovane izdatke v višini 650 evrov iz lastnih sredstev, v tej in v pomurski regiji najnižji (52 %) (SURS, 2021d).

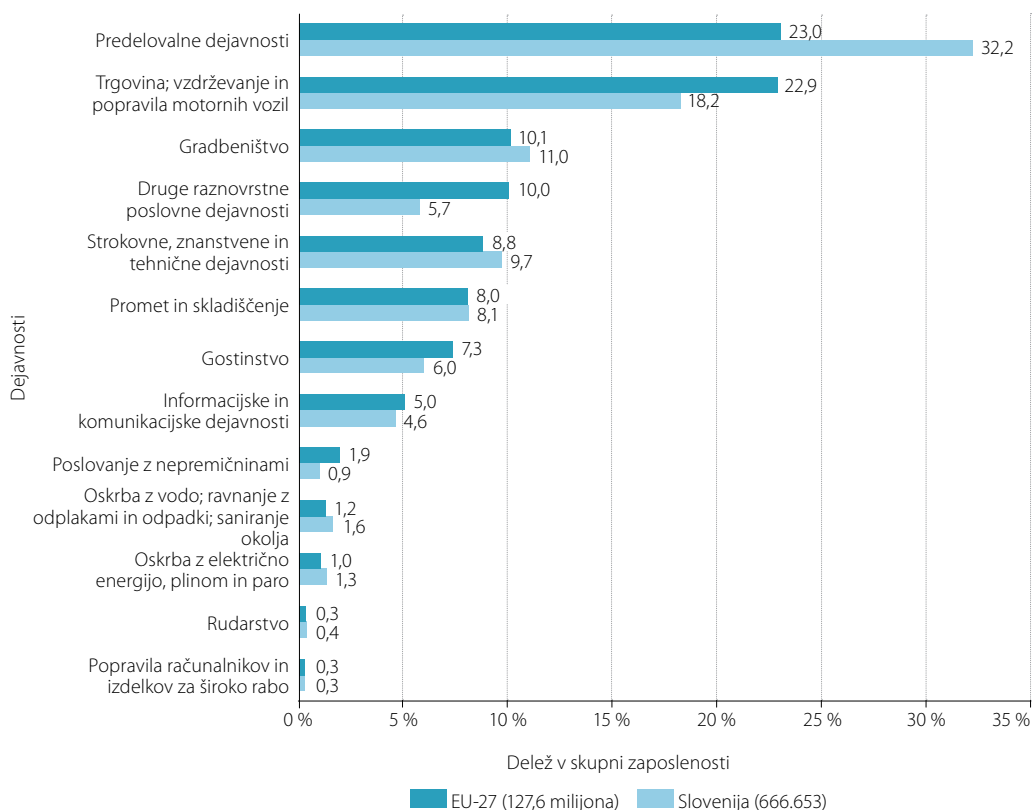
Analizirali smo tudi povprečno velikost podjetja, izraženo s številom zaposlenih oseb po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 za leto 2020. V povprečju je podjetje v EU zaposlovalo 5,5 ljudi. Članica z največjo povprečno velikostjo podjetja je bila Nemčija (11,8 osebe), z najmanjšo pa Slovaška (3,1 osebe). Slovensko povprečno podjetje nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2020 je zaposlovalo 4,4 osebe, s čimer se je Slovenija uvrstila na 24. mesto med 27 članicami. Na ravni EU-27 je bilo največje rudarsko podjetje, ki je leta 2020 zaposlovalo v povprečju 22,3 ljudi. Če naredimo primerjavo z Nemčijo, tam je bila povprečna velikost podjetja največja v predelovalnih dejavnostih (35,7 ljudi), na drugem mestu je bila dejavnost oskrbe z vodo; ravnanja z odpadki in odpadki; saniranja okolja (31 ljudi) in šele na tretjem mestu rudarstvo (22,8 ljudi) (Eurostat, 2022b).

1.3.2 Deleži zaposlenih

V nadaljevanju smo analizirali zaposlenost v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-27 za leto 2020, ki je zaposloval 127 milijonov ljudi. V EU-27 je bilo največ ljudi zaposlenih v predelovalnih dejavnostih (23 %, 29,4 milijona), v Sloveniji pa (32,2 %, 214.890 ljudi). Slovenija je bila na drugem mestu po največjem deležu zaposlenih v predelovalnih dejavnosti med članicami EU-27. Nekoliko

več ljudi je v predelovalnih dejavnosti zaposlovala samo še Češka (34,4 %). V EU-27 in Sloveniji je bila drugi največji zaposlovalec dejavnost trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (EU-27: 22,9 %, Slovenija 18,2 %). Slovenija je izmed vseh članic EU-27 zaposlovala drugi najmanjši delež ljudi v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil. *Še manjši delež od slovenskega je bil luksemburški (16,8 %)*. Gradbeništvo je zaposlovalo dokaj izenačen tretji največji delež ljudi (EU-27: 10,1 %, Slovenija: 11 %). Večji razkorak v deležu zaposlenosti je bil v letu 2020 v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih, kjer je bilo v EU-27 zaposlenih 10 % ljudi in si je ta dejavnost po zaposlenosti delila tretje mesto z gradbeništvom. V Sloveniji so bile druge raznovrstne poslovne dejavnosti s 5,7 % deležem zaposlenih šele na sedmem mestu. V obeh primerih so bile strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti na petem mestu (EU-27: 8,8 %, Slovenija: 9,7 %). Skoraj enak delež zaposlenih je bil dosežen v prometu in skladiščenju (EU-27: 8 %, Slovenija: 8,1 %). V poslovanju z nepremičninami je bil slovenski delež zaposlenosti za več kot polovico manjši (EU-27: 1,9 %, Slovenija: 0,9 %). Najmanjši delež ljudi je v obeh primerih zaposlovala dejavnost popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo (0,3 %), s tem da si je zadnje mesto v EU-27 ta dejavnost delila z rudarstvom (*slika 13*) (Eurostat, 2022b).

Slika 13. Deleži zaposlenosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020*



Opomba: * Zaradi varovanja tajnosti so bili nekateri podatki združeni: 1) Za Malto je v število zaposlenih 2.037 v oskrbi z električno energijo, plinom in paro zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in saniranju okolja. 2) Za Finsko je v število zaposlenih oseb 17.308 v rudarstvu zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in saniranju okolja.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat za leto 2020 (Eurostat, 2022b).

Članice, v katerih je bilo več ljudi zaposlenih v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil kot v predelovalnih dejavnostih, so bile Belgija, Danska, Irska, Grčija, Španija, Francija, Ciper, Latvija, Litva, Luksemburg, Malta, Nizozemska in Portugalska. Na Irskem so bile v letu 2020 na tretjem mestu po zaposlenosti (11,3 %) strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, četrto in peto mesto sta si s po 10,3 % zaposlenih delili dejavnosti gradbeništva in gostinstva. V Luksemburgu so bile predelovalne dejavnosti po zaposlenosti na šestem mestu. Za trgovino; vzdrževanjem in popravili motornih vozil na prvem mestu (16,8 %), so sledile s po 15,6 % gradbeništvo ter prevoz in skladiščenje, nato s 14,2 % strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti ter z 11,2 % druge raznovrstne poslovne dejavnosti. V Grčiji so bile na tretjem mestu z 9,6 % zaposlenih strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (in ne gradbeništvo). Na Malti so bile na drugem mestu za trgovino; vzdrževanjem in popravili motornih vozil druge raznovrstne poslovne dejavnosti (14,7 % zaposlenih), na tretjem mestu predelovalne dejavnosti (13,9 %), na četrtem mestu strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (11,9 %), na petem mestu gostinstvo (11,8 %) in šele na šestem mestu gradbeništvo (8,4 % zaposlenih) (Eurostat, 2022b).

1.4 Dodana vrednost

Bistvo podjetniške aktivnosti je ustvarjanje dodane vrednosti. Dodana vrednost odraža vrednost, ustvarjeno s proizvodnjo izdelkov in storitev, ki jo je potrebno zmanjšati za vrednost kupljenega blaga, materiala in storitev (t. i. vmesnih izdelkov ali inputov, potrebnih za proizvodnjo). Dodana vrednost predstavlja torej dohodek, ki je na voljo za prispevke dela in kapitala v proizvodnem procesu in se po dejavnostih razlikuje. Če podjetje posluje le na eni ravni proizvodnje ali distribucije v verigi dodane vrednosti, na splošno ustvarja manjšo dodano vrednost kot vertikalno integrirano podjetje, ki vključuje številne faze proizvodnje in distribucije. Podjetja, ki imajo na voljo dovolj resursov, se odločajo, da zasedajo več 'faz' v svoji verigi vertikalno povezanega poslovanja, zato da zmanjšajo stroške ali si zagotovijo oskrbo inputov ali trga. Kje v verigi dodane vrednosti je podjetje v svoji panogi locirano, odločilno vpliva na njegovo donosnost, ker lahko različne aktivnosti v verigi prinašajo različne donose (zaradi tehničnih in konkurenčnih razlogov). Dobava nepredelanih osnovnih surovin praviloma prinaša manjšo dodano vrednost v primerjavi z zahtevnejšimi poznejšimi postopki obdelave z več potrebnega znanja, z designom ali marketinškimi aktivnostmi ali dobavo visokotehnoloških specializiranih inputov, (Hayes, James, & Velasquez, 2022).

Leta 2021 je bilo v slovenskem gospodarstvu ustvarjenih 31 milijard evrov dodane vrednosti, kar je bilo 15,7 % več kot leta 2020.^{13&14} Še nekoliko bolj se je dodana vrednost v letu 2021 glede na leto 2020 povečala v gospodarskih družbah z 0 zaposlenimi (za 31,4 %), v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi (za 16,8 %) in v velikih podjetjih (za 16,4 %). Za najmanj se je dodana vrednost povečala v srednje velikih podjetjih (13,2 %). Pod povprečjem, a visoka, je bila rast dodane vrednosti v letu 2021 glede na leto 2020 v malih podjetjih (15,3 %) (Bradač Hojnik et al., 2022). Dodana vrednost v letu 2021 je bila v primerjavi z letom 2017 višja za skoraj eno tretjino, kar pomeni, da je bila povprečna letna rast dodane vrednosti skoraj 6 %. Primerjava za 10 let pa je pokazala, da je bila dodana vrednost v letu 2021 za 62,2 % večja kot leta 2012, kar je predstavljalo skoraj 5 % povprečno letno rast (Rebernik, Širec, & Močnik, 2014).

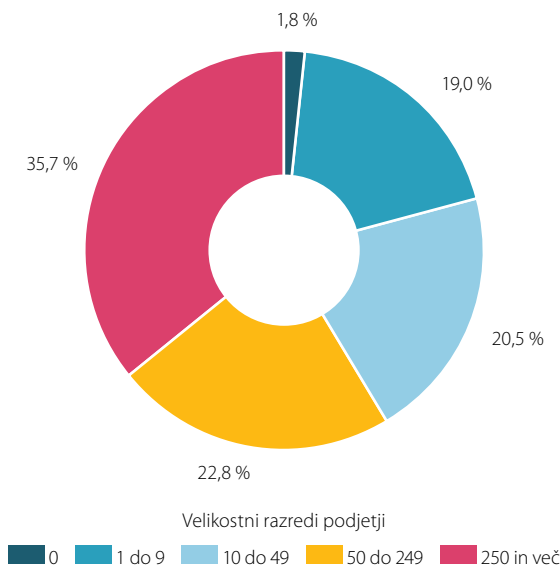
¹³ Dodana vrednost: Prihodki poslovanja – stroški blaga, materiala in storitev (T128) + sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje (T121 – T122).

¹⁴ V izračunu dodane vrednosti so upoštewane tudi subvencije, med katerimi so tudi nadomestila za plače in krizni dodatek, kot je bilo predvideno z računovodskimi standardi (Ilič, 2022).

1.4.1 Struktura ustvarjene dodane vrednosti

Največji delež dodane vrednosti v Sloveniji so v letu 2021 ustvarila velika podjetja (35,7 %), MSP pa 64,3 % (slika 14).

Slika 14. Deleži ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2021



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021).

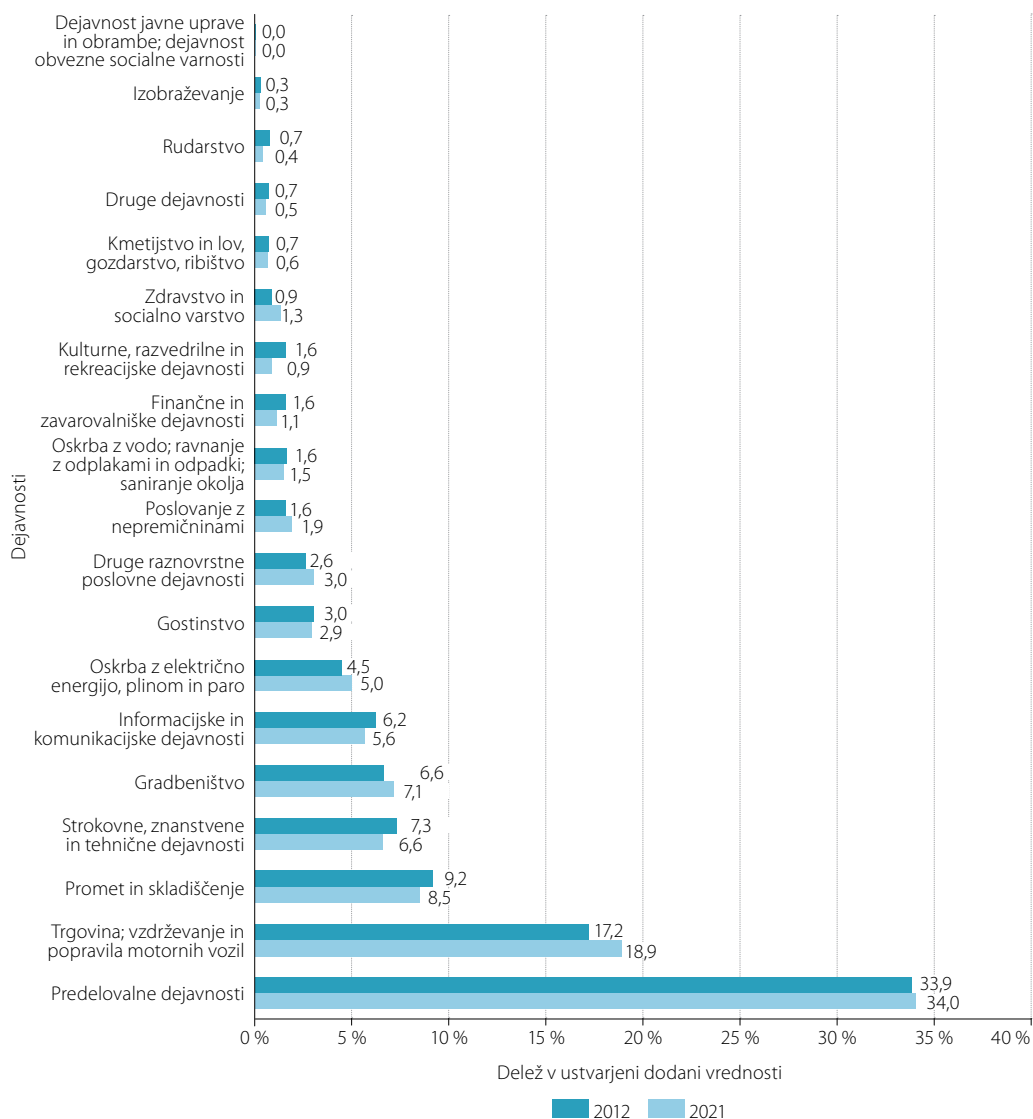
Med MSP so največji delež dodane vrednosti ustvarila srednje velika podjetja (7,132 milijarde evrov ali 22,8 %), sledila so mala podjetja (6,402 milijarde evrov ali 20,5 %) in mikro podjetja z 1–9 zaposlenimi (5,998 milijarde evrov ali 19,2 %). Gospodarske družbe z 0 zaposlenimi so ustvarile 550 milijonov evrov dodane vrednosti (1,8 %) (tabela 3). Svoj delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja so leta 2021 glede na leto 2020 nekoliko poslabšali vsi velikostni razredi podjetij, le gospodarske družbe z 0 zaposlenimi so ga izboljšale (z 18,7 % v letu 2020 na 21,1 % v letu 2021), kar je posledica hitrejše rasti dodane vrednosti od rasti prihodka poslovanja za 14,9 o. t. V letu 2021 so v tem velikostnem razredu podjetij namreč ustvarili za 31,4 % večjo dodano vrednost kot leta 2020, in za 16,5 % večji prihodek poslovanja. V mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi so sicer uspeli v letu 2021 glede na leto 2020 najbolj povečati tako dodano vrednost (za 16,8 %) kot prihodek poslovanja (za 27 %), a je bila razlika med rastjo dodane vrednosti in prihodka poslovanja tudi največja (–10,2 o. t.). Najmanjšo rast dodane vrednosti so imela srednje velika podjetja (13,2 %), njihova rast prihodka poslovanja (18,9 %) pa je bila manjša le od gospodarskih družb z 0 zaposlenimi (Bradač Hojnik et al., 2022).

Izračun dodane vrednosti na podjetje v letu 2021 v posameznem velikostnem razredu podjetij je pokazal, da so velika podjetja ustvarila 180-kratnik (47 milijonov evrov), srednje velika podjetja pa 21-kratnik (5,5 milijona evrov) dodane vrednosti slovenskega povprečnega podjetja (262.000 evrov). Po produktivnosti so bila na tretjem mestu mala podjetja. Povprečno malo podjetje je ustvarilo skoraj štirikratno dodano vrednost (948.000 evrov) povprečnega slovenskega podjetja, kar pa je predstavljalo manj kot petino dodane vrednosti povprečnega srednje velikega podjetja (AJPES, 2022a; Bradač Hojnik et al., 2022).

Tabela 3. Dodana vrednost in prihodek poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2021

	Velikostni razredi podjetij						SKUPAJ
	0	1–9	10 do 49	50 do 249	MSP	250 in več	
Dodana vrednost v milijardah evrov	0,550	5,998	6,402	7,132	20,082	11,148	31,230
Prihodek poslovanja v milijardah evrov	2,606	25,355	26,560	29,015	83,535	40,020	123,554
Delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja	21,1 %	23,7 %	24,1 %	24,6 %	24,0 %	27,9 %	25,3 %

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021).

Slika 15. Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2012 in 2021


Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021); Rebernik et al., 2014 (podatki za leto 2012).

V letu 2021 so največ dodane vrednosti (34 % ali 10,6 milijarde evrov) ustvarile predelovalne dejavnosti, katerih delež je skoraj enak kot 10 let prej (*slika 15*). Omenili smo že, da je ta dejavnost v letu 2021 nudila zaposlitev največjemu številu ljudi (34,8 % ali 196.001 osebi). Delež zaposlenih v predelovalnih dejavnostih se je v primerjavi z letom 2012 zmanjšal za 1,3 o. t. (s 36,1 % v letu 2012). Število zaposlenih je bilo v tej dejavnosti leta 2021 za 13 % večje v primerjavi z letom 2012, število podjetij pa manjše za 6,8 %, kar je ugodno vplivalo na povečanje povprečne velikosti podjetja v predelovalnih dejavnostih (z 10,8 osebe leta 2012 na 13,1 osebe v letu 2021) (Rebernik et al., 2014).

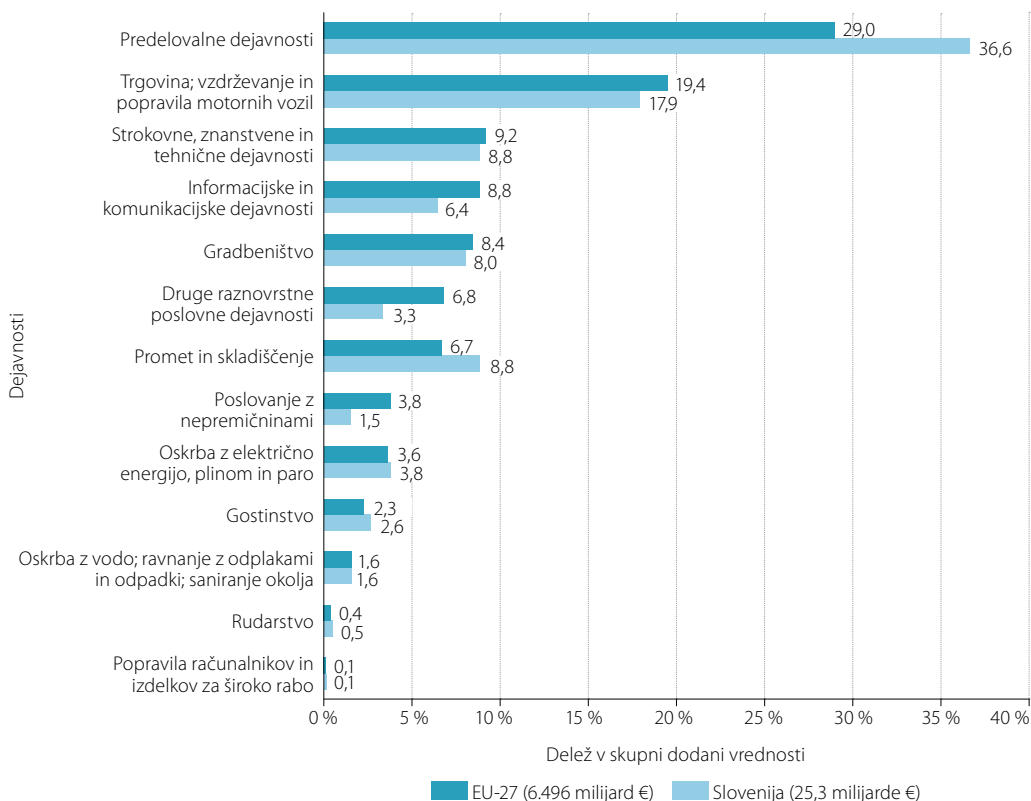
V letu 2021 je sedmim dejavnostim uspelo povečati, dvanajstim pa se je zmanjšal njihov prispevek dodane vrednosti k skupni ustvarjeni dodani vrednosti v primerjavi z letom 2012 (10 let nazaj). Najbolj je svoj delež povečala trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (s 17,2 % v letu 2012 na 18,9 % v letu 2021), sledilo je gradbeništvo (s 6,6 % v letu 2012 na 7,1 % v letu 2021), oskrba z električno energijo, plinom in paro (s 4,5 % leta 2012 na 5 % leta 2021), zdravstvo in socialno varstvo (z 0,9 % leta 2012 na 1,3 % leta 2021), druge raznovrstne poslovne dejavnosti (z 2,6 % leta 2012 na 3 % leta 2021), poslovanje z nepremičninami (z 1,6 % v letu 2012 na 1,9 % v letu 2021) in že omenjene predelovalne dejavnosti z najmanjšim povečanjem svojega deleža. V preostalih dejavnostih se je njihov delež zmanjšal. Najbolj se je zmanjšal v prometu in skladiščenju (za 0,7 o. t., z 9,2 % v letu 2012 na 8,5 % v letu 2021). Za 0,7 o. t. se je delež zmanjšal tudi v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih (z 1,6 % leta 2012 na 0,9 % leta 2021). Za prav toliko tudi v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (s 7,3 % leta 2012 na 6,6 % leta 2021). V informacijskih in komunikacijskih dejavnostih je delež padel z 0,7 % v letu 2012 na 0,4 % v letu 2021. Za najmanj se je delež v ustvarjeni dodani vrednosti zmanjšal v izobraževanju, dejavnosti javne uprave in obrambe, dejavnosti obvezne socialne varnosti, kmetijstvu in lovu, gozdarstvu, ribištvu ter v gostinstvu (AJPES, 2022a, Rebernik et al., 2014).

Deleže ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih nefinančnega sektorja v EU-27 in Sloveniji v letu 2020 smo prikazali na *sliki 16*.

V EU-27 je bilo leta 2020 ustvarjenih 6.496 milijarde evrov dodane vrednosti. Največji delež dodane vrednosti so ustvarile predelovalne dejavnosti (1.881 milijard evrov ali 29 %). Na drugem mestu je bila trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil (1.263 milijard evrov ali 19,4 %), na tretjem mestu pa so sledile strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (595 milijard evrov ali 9,2 %).

Tudi v nefinančnem sektorju gospodarstva Slovenije v letu 2020 so bile na prvih treh mestih po ustvarjeni dodani vrednosti iste dejavnosti kot v EU-27 kot celoti (*slika 16*). Vendar so predelovalne dejavnosti v Sloveniji ustvarile za 7,6 o. t. večji delež kot v EU-27. Ustvarile so 9,3 milijarde evrov ali 36,6 %. Delež trgovine, vzdrževanja in popravil motornih vozil je bil za 1,6 o. t. manjši v Sloveniji kot v EU-27. Ta dejavnost je v Sloveniji ustvarila 4,5 milijarde evrov ali 17,9 %. Z okrog 9 % tako v EU-27 kot Sloveniji so bile na tretjem mestu strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, ki so v Sloveniji prispevale 2,2 milijarde evrov ali 8,8 %. Prav toliko sta prispevala tudi promet in skladiščenje, zato so si te dejavnosti delile tretje mesto. V EU-27 so nato s skoraj 9 % sledile informacijske in komunikacijske dejavnosti (572 milijonov evrov). V EU-27 je sledilo na petem mestu gradbeništvo z okrog 8 % deležem (547 milijard evrov). V Sloveniji je bilo gradbeništvo z 2 milijardama evrov na četrtem mestu. Sledile so informacijske in komunikacijske dejavnosti z 1,6 milijarde evrov (6,4 %) (Eurostat, 2022b).

Največ dodane vrednosti v letu 2020 je ustvarila Nemčija (1.819 milijard evrov ali 28 %). Druga je bila z 969 milijardami evrov (14,9 %) Francija in na tretjem mestu Italija z 10,6 % (691 milijard evrov). Samo te tri članice so skupaj ustvarile več kot polovico (53,5 %) dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva EU-27. Najmanj dodane vrednosti je ustvarila Malta (6,8 milijarde evrov ali 0,1 %). Slovenija se je uvrstila s 25 milijardami evrov dodane vrednosti (0,4 %) na 21. mesto.

Slika 16. Deleži dodane vrednosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat za leto 2020 (Eurostat, 2022b).

V predelovalnih dejavnostih, ki so ustvarile največ dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27, je največji delež (skoraj eno tretjino) prispevala Nemčija (610 milijard evrov ali 32,4 %). Sledila je Francija z 226 milijardami evrov (12 %) in na tretjem mestu Italija z 225 milijardami evrov (11,9 %). Najmanjši delež k dodani vrednosti je prispevala Malta (978 milijonov evrov ali 0,05 %). Slovenija je k dodani vrednosti predelovalnih dejavnosti prispevala 9,3 milijarde evrov (0,5 %) in se uvrstila na 19. mesto (Eurostat, 2022b).

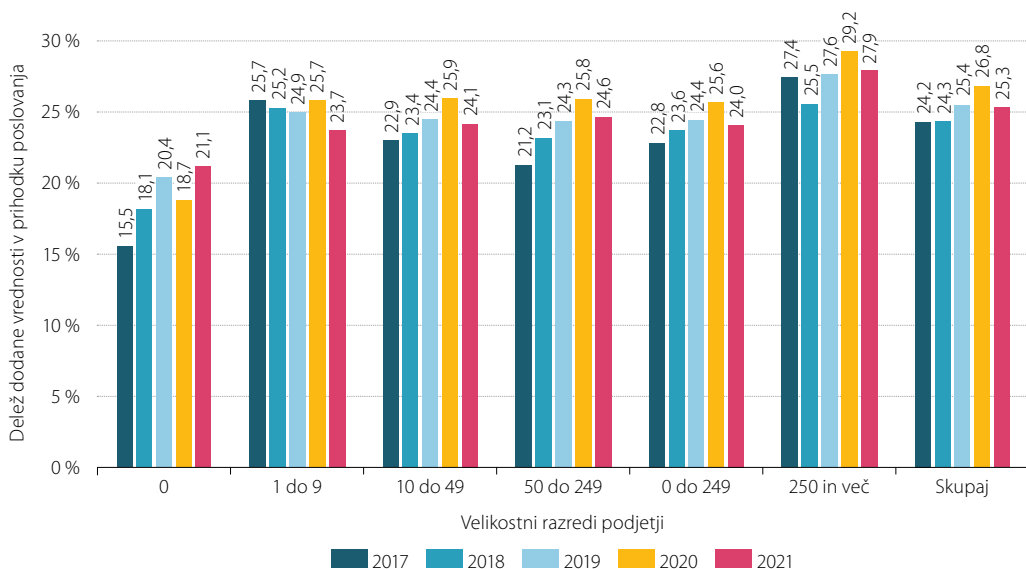
V trgovini, vzdrževanju in popravilih motornih vozil z drugim največjim deležem dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 (1.263 milijard evrov ali 19,4 %) je največji delež prav tako prispevala Nemčija (330 milijard evrov ali 26,2 %). S 193,6 milijarde evrov (15,3 %) je sledila Francija. Na tretjem mestu je bila Italija (132,3 milijarde evrov ali 10,5 %). Najmanj je prispevala Malta (994 milijonov evrov ali 0,1 %). Slovenija je prispevala 4,5 milijarde evrov ali 0,4 % in se uvrstila v tej dejavnosti po ustvarjeni dodani vrednosti na 23. mesto (Eurostat, 2022b).

1.4.2 Deleži dodane vrednosti v prihodku

Deleži dodane vrednosti v prihodku poslovanja kažejo na donosnost ustvarjenih prihodkov. Po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji so ti deleži prikazani za obdobje 2017–2021 (slika 17). V povprečju je imelo v letu 2021 slovensko podjetje 25,3 % delež dodane vrednosti v ustvarjenem

prihodku poslovanja, kar je bilo 1,5 o. t. manj kot v letu 2020. Največji delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja so imela velika podjetja (27,9 %). V vseh velikostnih razredih se je delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja nekoliko zmanjšal glede na leto 2020, razen v gospodarskih družbah z 0 zaposlenimi, kjer se je povečal za 2,4 o. t. Delež se je najbolj zmanjšal (za 1,8 o. t.) v malih podjetjih (AJPES, 2022a; Bradač Hojnik et al., 2022). Razlog za zmanjšanje deleža dodane vrednosti v prihodku poslovanja je bila počasnejša rast dodane vrednosti od rasti prihodka poslovanja v letu 2021 glede na leto 2020. Samo gospodarske družbe z 0 zaposlenimi so uspeli povečati dodano vrednost bolj kot prihodek poslovanja, zato se je njihov delež v letu 2021 povečal.

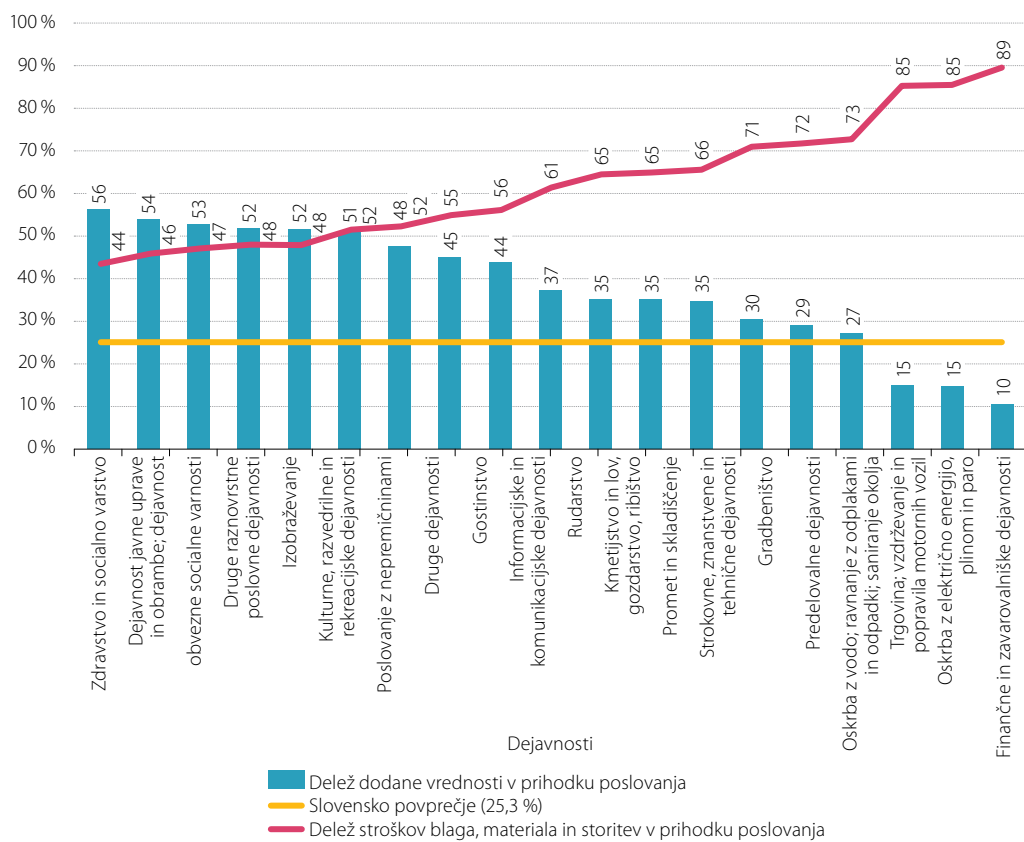
Slika 17. Deleži dodane vrednosti v prihodku poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021); Bradač Hojnik et al., 2022 (za leta 2017–2021).

Najvišji in nadpovprečni delež dodane vrednosti v prihodku je bil dosežen v zdravstvu in socialnem varstvu (56 %). Sledila je dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti (54 %), druge raznovrstne poslovne dejavnosti (53 %). Več kot 50 % je bil delež dodane vrednosti v prihodku še v treh dejavnostih: izobraževanju, kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih ter v poslovanju z nepremičninami. Podpovprečni delež glede na Slovenijo kot celoto in najnižji delež so imele tri dejavnosti: trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (15 %), oskrba z električno energijo, plinom in paro (14,8 %) ter finančne in zavarovalniške dejavnosti (10,5 %). V teh dejavnostih je bil delež stroškov blaga, materiala in storitev v prihodku poslovanja tudi najvišji in nad slovenskim povprečjem (75,1 %). Dodana vrednost, ki je razlika med ustvarjenim prihodkom in stroški blaga, materiala in storitev, je bila v omenjenih treh dejavnostih relativno majhna v primerjavi z ustvarjenim prihodkom poslovanja, kajti stroški blaga, materiala in storitev so bili v teh dejavnostih relativno visoki. Na *sliki 18* lahko vidimo, da je delež stroškov blaga, materiala in storitev obratno sorazmeren z deležem dodane vrednosti v prihodku poslovanja.

Slika 18. Deleži dodane vrednosti in stroškov blaga, materiala in storitev v prihodku poslovanja po dejavnostih v Sloveniji, 2021



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021).

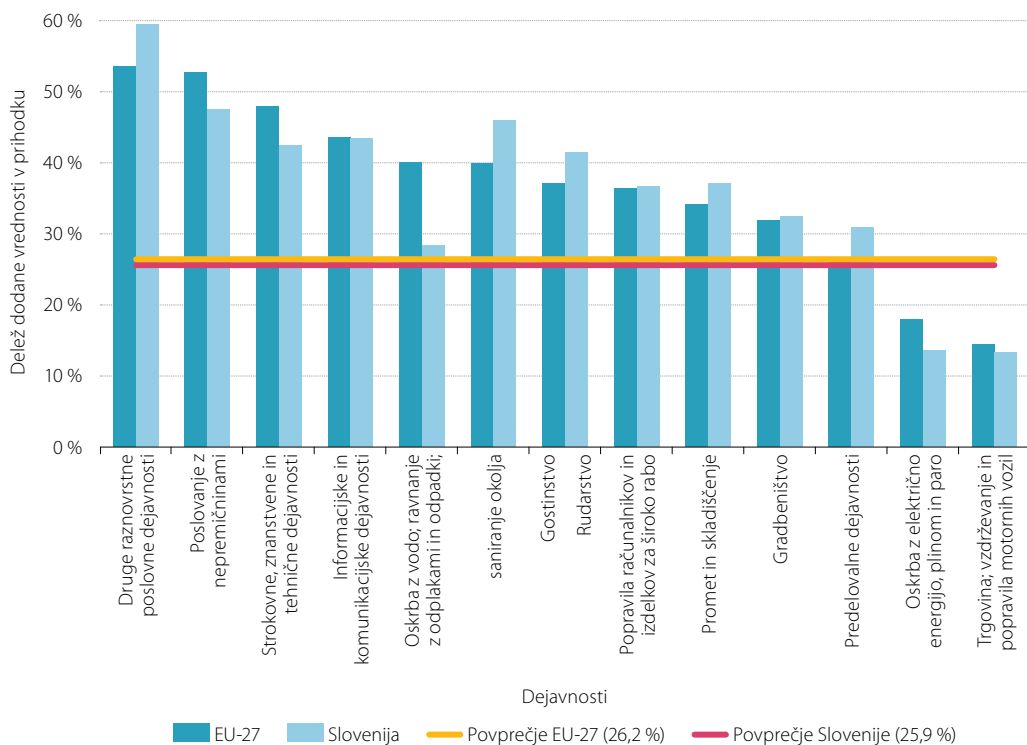
Svoj delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja je v letu 2021 glede na leto 2020 uspelo povečati pet dejavnosti, najbolj gostinstvo (za 1,1 o. t., s 43,9 % v letu 2020 na 45 % v letu 2021). Sledili so izobraževanje (za 1 o. t., s 50,8 % v letu 2020 na 51,8 % v letu 2021); kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo (za 0,9 o. t., s 34,3 % v letu 2020 na 35,2 % v letu 2021), informacijske in komunikacijske dejavnosti (za 0,6 o. t., s 43,2 % v letu 2020 na 43,8 % v letu 2021) in trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil (za 0,3 o. t., s 14,7 % v letu 2020 na 15 % v letu 2021). V preostalih dejavnostih se je delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja zmanjšal. Najbolj (za 6,9 o. t.) se je zmanjšal v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti (s 60,7 % v letu 2020 na 53,8 % v letu 2021). V rudarstvu in finančnih in zavarovalniških dejavnostih je bil drugi največji padec deleža (za 6,2 o. t.) (Bradač Hojnik et al., 2022).

V petih letih (od leta 2017 do leta 2021) se je delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja najbolj povečal v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (za 7,6 o. t., s 36,2 % v letu 2017 na 43,8 % v letu 2021). Za 6,3 o. t. so ga izboljšale tudi raznovrstne poslovne dejavnosti (s 46,4 % v letu 2017 na 52,7 % v letu 2021). Tudi v izobraževanju se je delež povečal za 6 o. t. (s 45,9 % v letu 2017 na 51,9 % v letu 2021). Za več kot 4 o. t. se je delež povečal tudi v gostinstvu (s 40,6 % v letu 2017 na 45 % v letu 2021). Delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja pa se je v letu 2021 najbolj zmanjšal glede na leto 2017 v finančnih in zavarovalniških dejavnostih (za 17 o. t., s 27,5 % v letu 2017 na 10,5 % v letu 2021).

letu 2021). Za skoraj 6 o. t. je bil manjši v rudarstvu (s 43 % v letu 2017 na 37,1 % v letu 2021). Sledilo je poslovanje z nepremičninami (–3 o. t.), promet in skladiščenje (–1,9 o. t.), kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti (–1 o. t.), gradbeništvo (–0,4 o. t.) in oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja (–0,3 o. t.) (AJPES, 2022b; Močnik et al., 2019).

Za primerjavo smo analizirali tudi ustvarjeno dodano vrednost v prihodku poslovanja nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 v letu 2020. Nefinančni sektor gospodarstva EU-27 je leta 2020 ustvaril 6.496 milijard evrov dodane vrednosti in 24.774 milijard evrov prihodka, kar pomeni, da je dodana vrednost predstavljala v povprečju 26,2 % ustvarjenega prihodka. Ker je bilo v slovenskem nefinančnem sektorju gospodarstva ustvarjenih 25,4 milijarde evrov dodane vrednosti in 97,8 milijarde evrov prihodka, je ta delež znašal 25,9 % in je bil torej za 0,8 o. t. manjši od evropskega povprečja (*slika 19*) (Eurostat, 2022b).

Slika 19. Deleži dodane vrednosti v prihodku poslovanja po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020*



Opomba: * Zaradi varovanja tajnosti so bili nekateri podatki združeni: za Malto je v prihodek predelovalnih dejavnosti v višini 3.606,8 milijona evrov zajet tudi prihodek oskrbe z električno energijo, plinom in paro ter oskrbe z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat za leto 2020 (Eurostat, 2022b).

V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-27 in Sloveniji je bil največji delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja dosežen v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (*slika 19*). V EU-27 je ta delež predstavljal dvakratnik evropskega povprečja, v Sloveniji pa je bil za 129 % večji od povprečja. Na drugem mestu (od trinajstih) je bilo poslovanje z nepremičninami, s tem da je bilo preseganje povprečnega deleža tokrat večje v EU-27 (za 101 %) kot v Sloveniji (83 %). Tretje mesto so v EU-27

zasedale strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (s 83 % preseganjem povprečja, v Sloveniji pa gostinstvo (s 77 % preseganjem povprečja slovenskega nefinančnega sektorja gospodarstva). V informacijskih in komunikacijskih dejavnostih je bilo preseganje povprečja skoraj enako v EU-27 in Sloveniji. Ta dejavnost se je s 43,5 % deležem dodane vrednosti v prihodku poslovanja v EU-27 in Sloveniji uvrstila na četrto mesto. v Sloveniji so bile strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti z 42,5 % deležem na petem mestu (s 64 % preseganjem slovenskega povprečja) (Eurostat, 2022b).

Delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja je bil v Sloveniji večji kot v EU-27 v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih, rudarstvu, prometu in skladiščenju, gradbeništvu in predelovalnih dejavnostih. Delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja v EU-27 je presegal slovenskega v poslovanju z nepremičninami, strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih, oskrbi z električno energijo, plinom in paro in v trgovini, vzdrževanju in popravilih motornih vozil (slika 19).

Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja v EU-27 so imeli precej večji delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja od slovenskega (EU-27: 40 %, Slovenija: 28,4 %). Povprečni delež EU-27 je slovenskega presegal za več kot polovico (53 %), medtem ko je bil v Sloveniji za 9 % večji od povprečja. Ta dejavnost se je v EU-27 uvrstila tako na peto, v Sloveniji pa na enajsto mesto. Po našem mnenju je lahko razlog za to neustrezna velikostna struktura podjetij, ki delujejo v tej dejavnosti. V EU-27 so namreč velika podjetja v tej dejavnosti ustvarila 55 % dodane vrednosti, medtem ko v Sloveniji pol manj (27 %). Mala podjetja so ustvarila v EU-27 le 9 %, v Sloveniji pa skoraj dvakrat toliko (17 %) dodane vrednosti. Srednje velika podjetja v EU-27 so k dodani vrednosti prispevala 27 %, v Sloveniji pa 48 %. Po našem mnenju pa so lahko prav velika podjetja uspešnejša v tej dejavnosti glede na kompleksnost in finančno zahtevnost dejavnosti učinkovite oskrbe s pitno vodo, prečiščevanja vode, distribucije vode, ustreznega ravnanja z odpadki, sanacijo onesnaženega okolja, odstranjevanja odpadkov in njihove reciklaže.

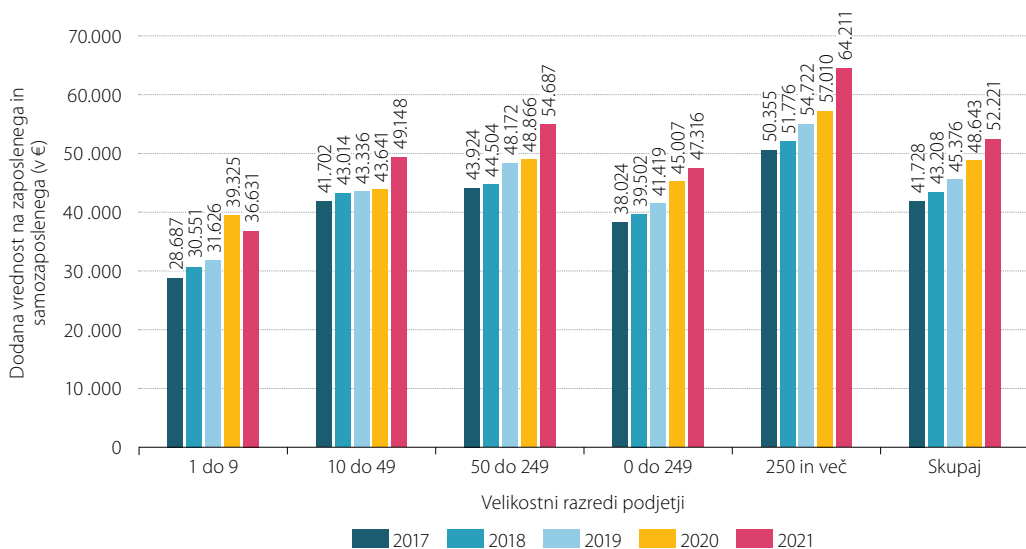
Predelovalne dejavnosti pa so v EU-27 po deležu dodane vrednosti v ustvarjenem prihodku poslovanja na enajstem mestu dosegle evropsko povprečje. V Sloveniji pa je delež teh dejavnosti znašal 31 % (19 % preseganje slovenskega povprečja), s čimer je bila dejavnost uvrščena po deležu dodane vrednosti v prihodku poslovanja na deseto mesto (Eurostat, 2022b).

1.4.3 Dodana vrednost na zaposlenega

Povprečna dodana vrednost na zaposlenega in samozaposlenega v slovenskem gospodarstvu je leta 2021 znašala 52.221 evrov. Večjo dodano vrednost od te je dosegel povprečno zaposleni delavec v velikem (64.211 evrov) in srednje velikem (54.687 evrov) podjetju. Dodana vrednost na zaposlenega in samozaposlenega v MSP je bila pod slovenskim povprečjem (47.316 evrov). Dodana vrednost na zaposlenega in samozaposlenega se je v letu 2021 glede na leto 2020 v Sloveniji v povprečju povečala za 7,4 %. Dodana vrednost na zaposlenega se je najbolj povečala v velikih in malih podjetjih (za 12,6 %). Za 11,9 % se je povečala v srednje velikih podjetjih. V mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi pa se je zmanjšala za 6,9 % (Bradač Hojnik et al., 2022). Vendar pa se je v tem velikostnem razredu podjetij dodana vrednost na zaposlenega in samozaposlenega v letu 2021 najbolj povečala glede na leto 2012 (za 56,7 %), najmanj (za 30,6 %) pa v malih podjetjih. Mikro podjetja z 1–9 zaposlenimi so bila tudi edini velikostni razred podjetij z nadpovprečno rastjo dodane vrednosti na zaposlenega v desetletnem obdobju (45,3 %) (Rebernik et al., 2014).

V mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi se je dodana vrednost na zaposlenega najbolj povečala tudi glede na leto 2017, in sicer za 27,7 %. V velikih podjetjih je bila dodana vrednost na zaposlenega v letu 2021 glede na leto 2017 višja za 27,5 %, za 24,5 % je bila višja v srednje velikih podjetjih. Najmanjšo rast dodane vrednosti je dosegel povprečno zaposleni delavec v malem podjetju (17,9 %) (Močnik et al., 2019).

Slika 20. Pregled dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021); Bradač Hojnik et al., 2022 (za leta 2017–2021).

Na *sliki 21* so prikazane relativne dodane vrednosti na osebo. Vidimo lahko, da je višjo dodano vrednost na zaposlenega in samozaposlenega, kot je bilo slovensko povprečje, ustvaril samo delavec, ki je delal v velikem ali srednje velikem podjetju. Leta 2021 je bila dodana vrednost na zaposlenega v velikem podjetju višja od povprečne dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega za Slovenijo kot celoto za 23 %, v srednje velikem podjetju pa za 5 %. Dodana vrednost na zaposlenega v majhnem podjetju je bila nižja od povprečja za 6 %, v mikro podjetju z 1–9 zaposlenimi pa za 30 %, kar je bilo v primerjavi z letom 2020 še za 11 o. t. manj. V MSP je bila produktivnost, izražena z dodano vrednostjo na zaposlenega in samozaposlenega, v letu 2021 nižja za 9 %, kar je bilo glede na predhodno leto še za 2 o. t. manj (Bradač Hojnik et al., 2022).

Spremembe ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji za leti 2012 in 2021 smo prikazali v *tabeli 4*.

Regije smo navedli padajoče po ustvarjeni dodani vrednosti na zaposlenega. Povprečna produktivnost, merjena z dodano vrednostjo na zaposlenega (brez samozaposlenih), je v letu 2021 znašala 55.468 evrov, kar je bilo za 13,4 % več v primerjavi z letom 2020. Največjo dodano vrednost na zaposlenega je leta 2021 imela posavska regija (62.818 evrov), kar je predstavljalo 13,3 % več od povprečja. Nadpovprečno produktivnost so dosegale le še jugovzhodna Slovenija (62.211 evrov, 12,2 % preseganje povprečja), osrednjeslovenska (61.752 evrov, 11,3 % več od povprečja) in savinjska regija (56.086 evrov, 1,1 % več od povprečja). Vse ostale regije so ustvarile dodano vrednost na zaposlenega, ki je bila manjša od povprečja. Največje zaostajanje produktivnosti v letu 2021 sta imeli pomurska (43.299 evrov, –21,9 % povprečja) in podravska regija (43.600 evrov, –21,4 % povprečja). Podpovprečna produktivnost je bila še v primorsko-notranjski (–15,9 %), koroški (–13,6 %), zasavski (–12,2 %), goriški (–6,8 %), gorenjski (–5,1 %) in obalno-kraški (–3,1 %) regiji. Analiza rasti dodane vrednosti na zaposlenega pa je pokazala, da se je dodana vrednost na zaposlenega v letu 2021 glede na leto 2020 najbolj povečala prav v obalno-kraški regiji (za 17,1 %) (*slika 22*).

Tabela 4. Sprememba ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2012 in 2021

Regija	Dodana vrednost na zaposlenega v evrih, 2021	Dodana vrednost na zaposlenega v evrih, 2012	Rast 2021/2012	Povprečna letna rast, 2012–2021
Pomurska	43.299	29.867	45,0 %	3,8 %
Podravska	43.600	32.297	35,0 %	3,0 %
Primorsko-notranjska	46.658	31.345	48,9 %	4,1 %
Koroška	47.914	34.952	37,1 %	3,2 %
Zasavska	48.717	33.158	46,9 %	3,9 %
Goriška	51.720	39.106	32,3 %	2,8 %
Gorenjska	52.650	38.950	35,2 %	3,1 %
Obalno - kraška	53.759	41.030	31,0 %	2,7 %
Savinjska	56.086	39.747	41,1 %	3,5 %
Osrednjeslovenska	61.752	44.463	38,9 %	3,3 %
Jugovzhodna Slovenija	62.211	46.402	34,1 %	3,0 %
Posavska	62.818	45.764	37,3 %	3,2 %
SKUPAJ:	55.468	40.088	38,4 %	3,3 %

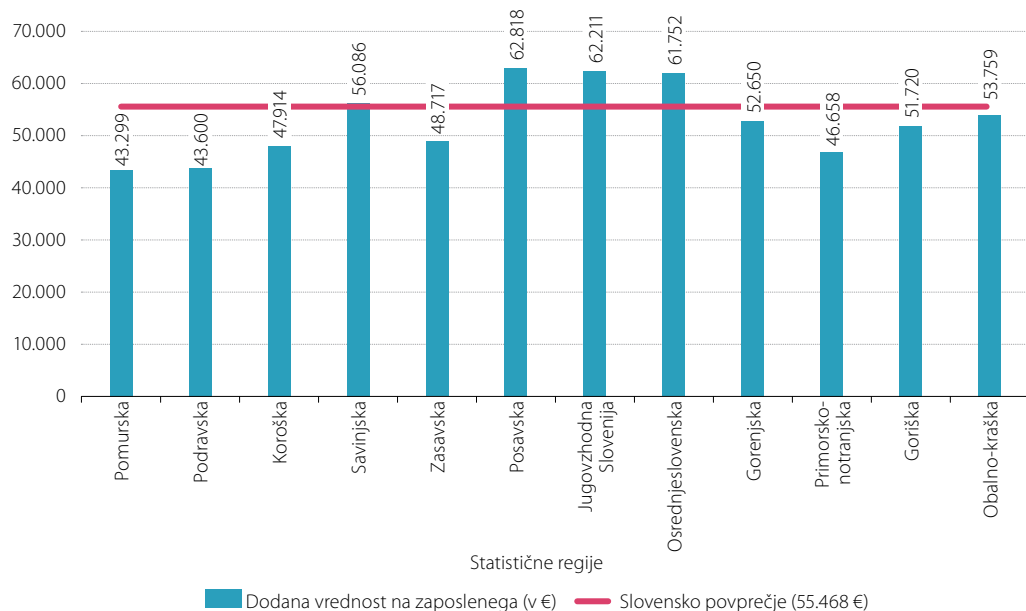
Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021), Rebernik et al., 2014 (podatki za leto 2012).

Slika 21. Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021


Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021); Bradač Hojnik et al., 2022 (podatki za leta 2017–2021).

Dodana vrednost na zaposlenega se je v letu 2021 glede na leto 2020 povečala v vseh regijah. Nadpovprečno rast, ki je znašala 13,4 %, so imele poleg že omenjene obalno-kraške še naslednje regije: savinjska (16,2 %), gorenjska (15,6 %), osrednjeslovenska (14,7 %), goriška (14,5 %) in koroška (14,1 %). Najmanjšo rast dodane vrednosti na zaposlenega je beležila jugovzhodna Slovenija (3,2 %). Podpovprečno rast dodane vrednosti na zaposlenega so imele še zasavska (8,9 %), primorsko-notranjska (9,8 %), pomurska (10,4 %), podravska (10,7 %) in posavska (12,8 %) regija.

Slika 22. Dodana vrednost na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2021



Vir: IPMMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021).

V desetih letih (od leta 2012 do leta 2021) se je povprečna slovenska dodana vrednost na zaposlenega povečala za 38,4 %. Bolj se je dodana vrednost na zaposlenega povečala v primorsko-notranjski (48,9 %), zasavski (46,9 %), pomurski (45 %), savinjski (41,1 %) in osrednjeslovenski regiji (38,9 %). V ostalih regijah se je dodana vrednost na zaposlenega povečala od najmanj 31 % (v obalno-kraški regiji) do 37,3 % (v posavski regiji) (Rebernik et al., 2014).

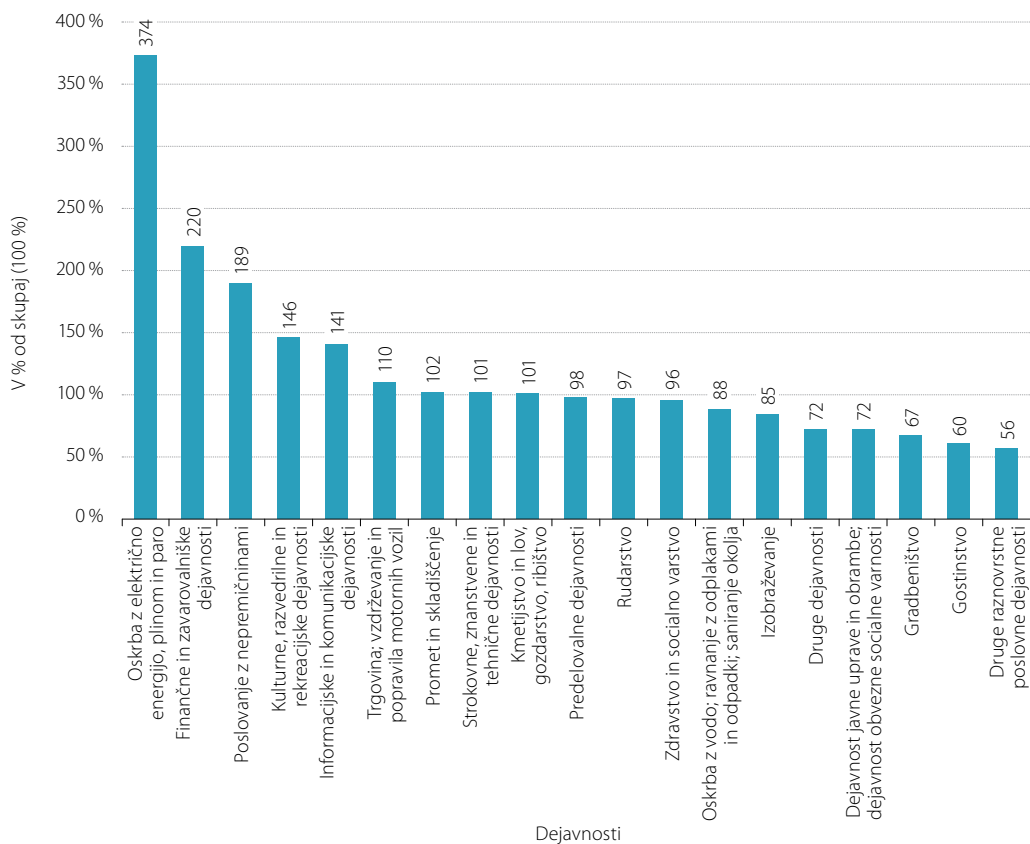
V letu 2021 je bila najmanj zadolžena posavska regija. Podjetja posavske regije so imela 12,8 % svojih sredstev (3,9 milijarde evrov) obremenjenih z 260 milijoni evrov dolgoročnih finančnih obveznosti in 235 milijonov evrov kratkoročnih finančnih obveznosti. Najbolj zadolžena pa je bila savinjska regija. 28,9 % sredstev v tej regiji (16 milijard evrov) je bilo obremenjenih s 3,5 milijarde evrov dolgoročnih in 1,1 milijarde evrov kratkoročnih finančnih obveznosti. Povprečna zadolženost na ravni Slovenije je znašala 25,3 %, 120 milijard evrov sredstev vseh gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov (brez normirancev) je bilo obremenjenih z 20,8 milijarde evrov dolgoročnih in 9,6 milijarde evrov kratkoročnih finančnih obveznosti (AJPES, 2022a).

Uspešnost posavske regije je med drugim tudi odraz najvišje ustvarjene vrednosti izvoznih prihodkov na zaposlenega, prihodka poslovanja na zaposlenega in dodane vrednosti na zaposlenega. Izvozni prihodki na zaposlenega, ki so v letu 2021 znašali 262.355 evrov, so bili za 51 % večji v primerjavi z letom 2020 (174.182 evrov). Ta vrednost je bila skoraj trikratnik slovenskega povprečja izvoznih prihodkov na zaposlenega (92.268 evrov, leta 2020 pa 73.475 evrov). Na drugo mesto, a z več kot polovico manjšo vrednostjo izvoznih prihodkov na zaposlenega, se je uvrstila jugovzhodna Slovenija (128.258 evrov), kar je bilo v primerjavi s slovenskim povprečjem izvoznih prihodkov na zaposlenega za 39 % več. Tretja po izvoznih prihodkih na zaposlenega je bila obalno-kraška regija (104.214 evrov ali 13 % več od slovenskega povprečja in 40 % izvoznih prihodkov na zaposlenega posavske regije) (AJPES, 2022a).

Izvozni prihodki posavske regije so se v letu 2021 glede na leto 2020 povečali najbolj (za 53 %). V posavski regiji je v letu 2021 največ podjetij (20 %) delovalo v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil. V tej dejavnosti so se izvozni prihodki v letu 2021 povečali za 18 % in to je bila dejavnost, ki je prispevala drugi največji delež izvoznih prihodkov v letu 2021 (18,5 %) in največji delež (31,7 %) v ustvarjenem prihodku poslovanja Slovenije v letu 2021. Izvozni prihodki pa so v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil predstavljali eno četrtno ustvarjenega prihodka poslovanja v letu 2021. V posavski regiji je bil največji delež ljudi (36,1 %) zaposlen v predelovalnih dejavnostih. V predelovalnih dejavnostih se je izvoz v letu 2021 glede na leto 2020 povečal za 20 %. Izvozni prihodki so v predelovalnih dejavnostih predstavljali največji delež (70 %). Predelovalne dejavnosti so v letu 2021 ustvarile 29,5 % vsega prihodka poslovanja slovenskega gospodarstva. Njihov delež v celotnih ustvarjenih izvoznih prihodkih je bil največji (49 %) (AJPES, 2022a; Bradač Hojnik et al., 2022).

Sliko produktivnosti slovenskega gospodarstva smo dopolnili še s podatki o relativni dodani vrednosti na zaposlenega po dejavnostih. Relativna dodana vrednost na zaposlenega v dejavnosti je podana kot odstotek dosežene dodane vrednosti na zaposlenega v dejavnosti glede na slovensko povprečje (slika 23).

Slika 23. Relativna dodana vrednost na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2021



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021).

Največje preseganje slovenskega povprečja (za 274 %) je dosegel zaposleni delavec v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro (*slika 23*). Slovenska povprečna dodana vrednost na zaposlenega se je v letu 2021 glede na leto 2020 povečala za 13,4 % (z 48.339 evrov na 55.468 evrov). V letu 2021 je najvišjo dodano vrednost na zaposlenega ustvaril zaposleni v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (207.228 evrov). Dejavnost je v enem letu uspela izboljšati svojo relativno dodano vrednost na zaposlenega za 96 o. t. (leta 2020 je relativna dodana vrednost na zaposlenega znašala 278 %). V letu 2021 glede na leto 2020 se je prihodek poslovanja v tej dejavnosti povečal za 51,7 %, izvoz za 74,1 %, dodana vrednost pa za 44,1 %. Ta dejavnost je v letu 2020 izkazovala izgubo v višini 384 milijonov evrov, v letu 2021 pa je poslovala pozitivno z neto poslovnim izidom v višini 222,4 milijona evrov (Bradač Hojnik et al., 2022).

K rasti prihodka v oskrbi z električno energijo, plinom in paro je največ prispeval dvig cen. Končna cena električne energije za povprečje Slovenije (nacionalni nivo) za gospodinjstva se je v letu 2021 glede na leto 2020 povečala za 6,2 % za MWh (z 151,99 evra na 161,35 evra). V strukturi končne cene so se najbolj podražile dajatve (za 28,4 %, z 12,74 evra za MWh v letu 2020 na 16,36 evra za MWh v letu 2021). Dajatve so bile v končni ceni električne energije zastopane z 10,1 % deležem. Energija, ki je predstavljala 39 % končne cene, se je podražila za 3,7 % (z 62,02 evra za MWh v letu 2020 na 64,31 evra za MWh v letu 2021). Omrežnina, ki je predstavljala 30,1 % končne cene, se je povečala za 3,8 % (s 46,77 evra za MWh v letu 2020 na 48,53 evra za MWh v letu 2021). Trošarina, ki je v končni ceni predstavljala 1,9 % delež, je ostala nespremenjena (3,05 evra za MWh). DDV, ki je predstavljal 18 % v končni ceni, se je povečal za 6,2 % (s 27,41 evra za MWh v letu 2020 na 29,1 evra za MWh v letu 2021) (Ministrstvo za infrastrukturo, b. d.).

Treba pa je dodati, da se je električna energija še bistveno bolj podražila za gospodinjstva, ki na letni ravni porabijo manj kot 1.000 kWh, kar je nerazumljivo in neskladno s prizadevanji za racionalno rabo električne energije zaradi manjših obremenitev okolja. Cena električne energije za MWh je namreč padala z večjo porabo. Najmanjšim porabnikom se je električna energija v letu 2021 podražila za 17,8 % (z 275,23 evra za MWh na 324,26 evra za MWh), od tega dajatve za 33,5 % (z 58,83 evra za MWh na 78,54 evra za MWh), omrežnina za 17,8 % (s 93,21 evra za MWh na 109,8 evra za MWh), za prav toliko DDV (z 49,63 evra za MWh na 58,47 evra za MWh), nespremenjena je ostala le trošarina (3,05 evra za MWh). V strukturi končne cene električne energije je omrežnina predstavljala 33,9 %, dajatve 24,2 %, energija 22,9 %, DDV 18 % in 0,9 % trošarina (Ministrstvo za infrastrukturo, b. d.).

Tudi cene električne energije za industrijo so bile višje, a ne za vse porabnike. Velja isto protislovje kot pri gospodinjstvih, da večji kot je porabnik, nižja je cena električne energije. Za najmanjše porabnike (manj kot 20 MWh na leto) se je končna cena povečala za 5,4 % (s 177,55 evra za MWh v letu 2020 na 187,9 evra za MWh v letu 2021). Najbolj so se povečale dajatve (za 21 %, s 25,73 evra za MWh v letu 2020 na 31,13 evra za MWh v letu 2021). Omrežnina se je povečala za 4,1 % (z 52,89 evra za MWh v letu 2020 na 55,06 evra za MWh v letu 2021). DDV se je povečal za 5,4 % (z 32,02 evra za MWh v letu 2020 na 33,74 evra za MWh v letu 2021). Trošarina se ni spremenila (3,05 evra za MWh) (Ministrstvo za infrastrukturo, b. d.).

Za porabnike, ki so v letu 2021 porabili od 20 do 500 MWh, se je končna cena električne energije znižala za 2,6 % za MWh (s 141,06 evra v letu 2020 na 137,33 evra v letu 2021). Za 3,4 % za MWh se je končna cena električne energije znižala tistim, ki so porabili med 500 in manj kot 2000 MWh (s 119,52 evra za MWh v letu 2020 na 115,46 evra za MWh v letu 2021). Električna energija se je pocenila za 0,7 % za MWh porabnikom med 2.000 in manj kot 20.000 MWh (s 104,46 evra za MWh v letu 2020 na 103,7 evra za MWh v letu 2021). Električna energija pa se je podražila za 12,7 % za porabnike električne energije od 20.000 do manj kot 70.000 MWh (z 89,06 evra za MWh v letu 2020 na 100,35 evra za MWh v letu 2021), a je bila cena bistveno nižja, kot je bila za manjše porabnike. Za 18,3 % se

je podražila električna energija za še večje porabnike (od 70.000 MWh do 150.000 MWh), a je bila končna cena nižja kot pri manjših porabnikih (leta 2020 je znašala 80,03 evra za MWh, leta 2021 pa 94,67 evra za MWh). Zaradi zasebnosti podatkov pa cena električne energije največjih porabnikov (nad 150.000 MWh) ni objavljena (Ministrstvo za infrastrukturo, b. d.).

Cene plina za gospodinjstva so se v letu 2021 za malenkost znižale v primerjavi z letom 2020 (na nacionalnem nivoju za 1,5 % za kWh). Manjšim porabnikom plina (od 20 GJ pa do manj kot 200 GJ se je cena plina znižala za 1,8 % za kWh (z 0,0619 evra za kWh v letu 2020 na 0,0608 evra za kWh leta 2021), za porabo, večjo od 200 GJ, za 1 % (z 0,057 evra za kWh v letu 2020 na 0,0564 evra za kWh v letu 2021) in za še večjo porabo za 3,7 % za kWh (z 0,051 evra za kWh v letu 2020 na 0,0558 evra za kWh v letu 2021) (Ministrstvo za infrastrukturo, b. d.).

Za industrijo pa se je plin v letu 2021 glede na leto 2020 podražil. Na ravni Slovenije se je podražil za 31,2 % (z 0,0337 evra za kWh v letu 2020 na 0,0442 evra za kWh v letu 2021). Za objavljene cene največjih porabnikov se je kWh podražila za 38 % (z 0,0303 evra za kWh v letu 2020 na 0,0417 evra za kWh v letu 2021), a lahko vidimo, da je bila nižja od povprečja. Cena plina se je za porabnike med 10.000 in manj kot 100.000 GJ podražila za 24,8 % (z 0,0371 evra za kWh v letu 2020 na 0,0463 evra za kWh v letu 2021). Za 8,4 % se je podražila cena plina za industrijske porabnike med 1.000 in manj kot 10.000 GJ (z 0,0487 evra za kWh v letu 2020 na 0,0528 evra za kWh v letu 2021). Za najmanj (1,8 %) se je podražil plin za najmanjše odjemalce (manj kot 1000 GJ), a je bila cena za te najvišja (leta 2020 je znašala 0,0546 evra za kWh, leta 2021 pa 0,0556 evra za kWh) (Ministrstvo za infrastrukturo, b. d.).

Dodana vrednost na zaposlenega v finančnih in zavarovalniških dejavnostih (121.906 evrov) je bila za 120 % višja od slovenskega povprečja in se je v letu 2021 glede na leto 2020 povečala za 30,4 %. Relativna dodana vrednost na zaposlenega se je povečala za 53 o. t. (leta 2020 je znašala 167 %). Ta dejavnost je svoje prihodke v enem letu več kot podvojila (+114,4 %), izvozne prihodke je povečala za skoraj dvakrat (za 197 %, kar je bila največja rast prihodkov v letu 2021 glede na leto 2020 v primerjavi z ostalimi dejavnostmi). Dodana vrednost finančnih in zavarovalniških dejavnosti se je povečala za 35 %, stroški blaga, materiala in storitev za 129 %, stroški dela za 10,4 %, neto poslovni izid za 51,7 %.¹⁵

V poslovanju z nepremičninami je dodana vrednost na zaposlenega (105.032 evrov) presegala slovensko povprečje za 89 % in se je glede na leto 2020 zmanjšala za 2 o. t. Dodana vrednost na zaposlenega se je v tej dejavnosti povečala za 12 %, prihodek poslovanja za 14,1 %, izvozni prihodki za 24 %, dodana vrednost za 11 %, stroški blaga, materiala in storitev za 25,2 %, stroški dela so se zmanjšali za 2,2 % in neto poslovni izid se je povečal za skoraj 100 % (96,9 %).

Leta 2021 so imeli najnižjo dodano vrednost na zaposlenega v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (40.028 evrov), kar je bilo skoraj 30 % manj od slovenskega povprečja v letu 2021 in se je glede na leto 2020 še dodatno zmanjšala za 7 o. t. (v letu 2020 je imela ta dejavnost relativno dodano vrednost na zaposlenega 79 %), a je bila vseeno za 11 % večja kot leta 2020. V dejavnosti se je prihodek poslovanja povečal za 7,7 %, dodana vrednost za 3,7 %, izvozni prihodki za 5 %, stroški blaga, materiala in storitev za 11,4 %, stroški dela za 1,7 % in neto poslovni izid za 14,1 % (Bradač Hojnik et al., 2022).

Relativno dodano vrednost na zaposlenega so leta 2021 glede na leto 2020 še povečali trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (za 15,2 o. t.), dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti (za 12,4 o. t.), zdravstvo in socialno varstvo (za 5 o. t.), kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo (za 3,5 o. t.), oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja (za

¹⁵ Rasti prihodka poslovanja, stroškov blaga, materiala in storitev ter stroškov dela smo navedli kot dodatno informacijo (za orientacijo) glede dodane vrednosti, saj ti dejavniki vplivajo na dodano vrednost.

2,1 o. t.) in že omenjene druge raznovrstne poslovne dejavnosti (za 1,2 o. t.), v katerih je bila dodana vrednost na zaposlenega glede na slovensko povprečje najmanjša.

Enajstim dejavnostim se je relativna dodana vrednost na zaposlenega v letu 2021 glede na leto 2020 zmanjšala. Dodana vrednost na zaposlenega se je najbolj zmanjšala v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih (za -45,3 o. t.), je pa bila v letu 2021 večja za 22 % (leta 2020: 66.346 evrov, leta 2021: 80.932 evrov). Veliko zmanjšanje relativne dodane vrednosti na zaposlenega je bilo tudi v rudarstvu (-34,8 o. t.). V rudarstvu se je dodana vrednost na zaposlenega zmanjšala za 11 % glede na leto 2020 (s 60.160 evrov na 53.676 evrov). Prihodek poslovanja v rudarstvu se je povečal za 2,3 %, izvozni prihodki za prav toliko, dodana vrednost se je zmanjšala za 12,4 %. Izguba v višini 690.510 evrov v letu 2020 se je v letu 2021 povečala na 22 milijonov evrov.

Dejavnost slovenskega rudarstva oziroma dejavnost izvajanja rudarskih del je v letu 2021 predstavljalo pridobivanje lignita v Premogovniku Velenje, v omejenem obsegu pridobivanje ogljikovodikov (nafta in zemeljskega plina) na naftnih poljih v Lendavi, podzemno pridobivanje blokov naravnega kamna pri Sežani in Hotavljah ter pridobivanje morske soli v piranskih in sečoveljskih solinah. Največji delež pridobljene mineralne surovine je predstavljal tehnični kamen za potrebe gradbeništva. Dejavnost rudarstva se v Sloveniji krči, saj se postopno zapirajo podzemni rudniki geoenergetskih in kovinskih mineralnih surovin. Aktivni ostajajo le rudniki nekovinskih mineralnih surovin (površinski kopi) in en podzemni rudnik premoga v Premogovniku Velenje (lignit).¹⁶ Od leta 2000 do leta 2007 je bilo število lokacij izkopavanja najvišje (175), po letu 2007 pa število lokacij pada in jih je bilo v letu 2021 133. Najmanjše število lokacij v zadnjih 20 letih je bilo v letu 2019 (126) (Senegačnik, Mehle, & Štih, 2022).

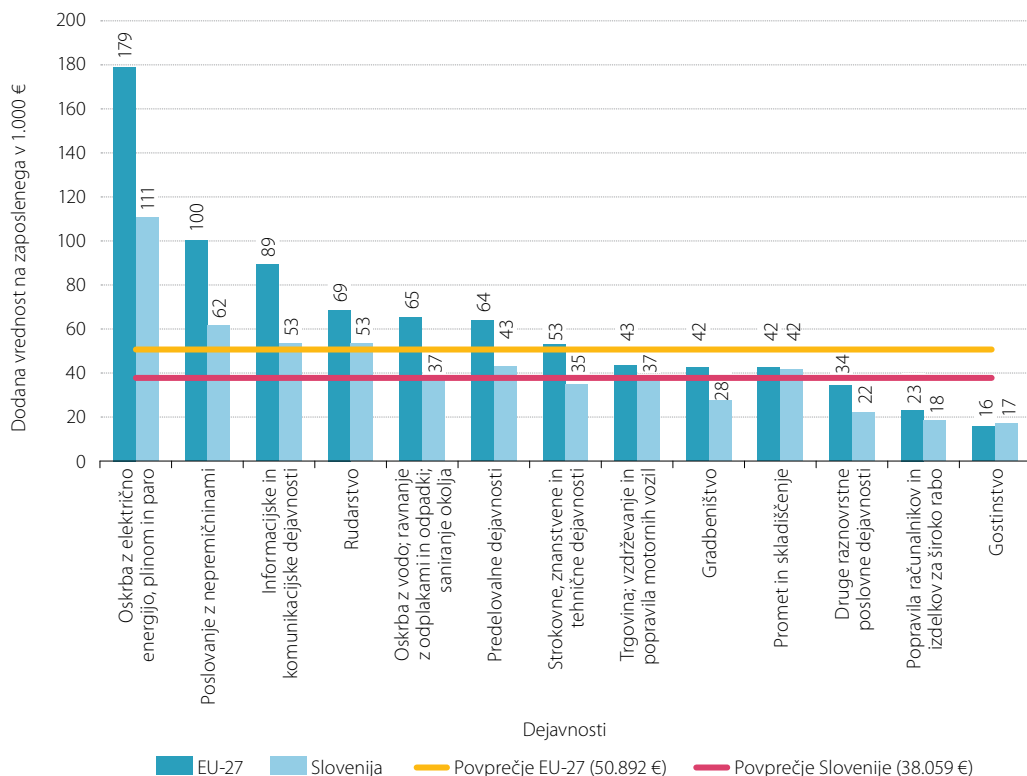
Glede na dosedanje trende izkoriščanja in programe razvoja gospodarstva, predvsem na področju infrastrukturne izgradnje objektov (ceste, železnice, stanovanjska gradnja), predvidevamo, da bodo potrebe po posameznih nekovinskih mineralnih surovinah, v prvi vrsti za gradbeništvo, ostale dolgoročno aktualne. Mineralne surovine za gradbeništvo, ki jih bodo izkoriščali v površinskih kopih, bodo tako v prihodnosti še vedno ostale pomemben dejavnik nacionalnega gospodarstva in razvoja (Senegačnik et al., 2022). Ker je rudarstvo pomembna gospodarska dejavnost, ki oskrbuje družbo z mineralnimi surovinami in je tesno povezana z ostalimi gospodarskimi in družbenimi procesi, ima Slovenija temeljni dokument – *Državno rudarsko strategijo* –, s katero se določajo cilji, usmeritve in pogoji za usklajeno raziskovanje in izkoriščanje oziroma gospodarjenje z mineralnimi surovinami, ob upoštevanju posebnosti in razširjenosti posameznih mineralnih surovin v posameznih območjih in potreb trga po njihovem gospodarskem izkoriščanju. Poleg zagotavljanja mineralnih surovin je cilj *Državne rudarske strategije* tudi ohranjanje dostopnosti naravnih virov prihodnjim generacijam po načelih trajnostnega razvoja (Vlada Republike Slovenije, 2018).

Znižanje relativne dodane vrednosti na zaposlenega je bilo zaznati tudi v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (-6,5 o. t.), drugih dejavnostih (-6,8 o. t.), gostinstvu (-4,6 %), gradbeništvu (-2,6 o. t.), predelovalnih dejavnostih (-2,1 o. t.), v že omenjeni dejavnosti poslovanja z nepremičninami (-1,9 o. t.) in izobraževanju (-0,3 o. t.) (Bradač Hojnik et al., 2022).

Za primerjavo smo v nadaljevanju podali še dodano vrednost na zaposlenega v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-27 in Slovenije v letu 2020. Povprečno zaposleni delavec v tem sektorju gospodarstva EU-27 je leta 2020 ustvaril 50.892 evrov dodane vrednosti, v Sloveniji pa 38.059 evrov ali 34 % manj (slika 24).

¹⁶ V Rudniku Trbovlje–Hrastnik (rjavi premog) je bilo pridobivanje zaključeno v letu 2012. Rudnik urana Žirovski vrh, ki je bil edini novo odprti podzemni rudnik v Sloveniji po drugi svetovni vojni, je v fazi zapiranja že od leta 1991. Pridobivanje živosrebrne rude v Idriji so končali v letu 1991. V Mežici pa so v letu 1994 pridobili zadnje tone svinčeve in cinkove rude. Sicer sta bili Idrija in Mežica v zapiranju od leta 1987 oziroma 1988. Mežica je zaprta od leta 2005, Idrija pa od leta 2014 (Senegačnik, Burger, Karničnik, & Štih, 2022).

Slika 24. Dodana vrednost na zaposlenega po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020*



*Opomba: Zaradi varovanja tajnosti so bili nekateri podatki združeni: 1) Za Malto je v število zaposlenih 2.037 v oskrbi z električno energijo, plinom in paro zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja. 2) Za Finsko je v število zaposlenih oseb 17.308 v rudarstvu zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat za leto 2020 (Eurostat, 2022b).

V EU-27 in v Sloveniji je bil v letu 2020 najbolj produktiven delavec v oskrbi z električno energijo, plinom in paro, le da je slovenska dodana vrednost na zaposlenega zaostajala za 62 %. Po produktivnosti je bilo na drugem mestu rudarstvo z 29 % zaostankom vrednosti v Sloveniji. Na tretjem mestu je bila dejavnost poslovanja z nepremičninami (s 63 % nižjo dodano vrednostjo na zaposlenega v Sloveniji). Četrto mesto so zasedle v obeh primerih informacijske in komunikacijske dejavnosti, v katerih je delavec v Sloveniji ustvaril za 67 % nižjo dodano vrednost kot v EU-27. V EU-27 je bila na petem mestu oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja, v Sloveniji je bila ta dejavnost na šestem mestu, ki si ga je delila s prometom in skladiščenjem. V oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja je bil zaostanek slovenske dodane vrednosti na zaposlenega največji (75 %). Najmanj je po produktivnosti v Sloveniji zaostajal za EU-povprečjem delavec v prometu in skladiščenju (za 1,5 %). V vseh dejavnostih, razen v gostinstvu, je bila slovenska dodana vrednost na zaposlenega manjša od EU-27. V gostinstvu je bila slovenska za 7,3 % večja od povprečja EU-27.

Delavec v prometu in skladiščenju je bil v Sloveniji leta 2020 povprečno produktiven, v EU-27 pa podpovprečno. Tudi dejavnost trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil se je v Sloveniji uvrstila okrog povprečja, kar je boljše kot v EU-27, kjer je bila produktivnost v tej dejavnosti

podpovprečna. Dodana vrednost na zaposlenega v tej dejavnosti je bila v Sloveniji v primerjavi z EU-27 nižja za 16 %. Predelovalne dejavnosti so bile v EU-27 glede na povprečje nekoliko bolj produktivne kot v Sloveniji. Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti so bile v EU-27 povprečno produktivne, v Sloveniji pa so se uvrstile malce pod povprečno dodano vrednostjo na zaposlenega.

V EU-27 in Sloveniji so bile podpovprečno produktivne druge raznovrstne poslovne dejavnosti, popravila osebnih računalnikov in izdelkov za široko rabo ter gostinstvo, ki so se uvrstile na zadnje mesto. V drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih je bila dodana vrednost na zaposlenega v Sloveniji glede na EU-27 nižja za 56 %, v popravilih osebnih računalnikov in izdelkov za široko rabo pa za 25 % (Eurostat, 2022b).

Odstopanja od povprečne produktivnosti v dejavnostih so bila po posameznih članicah EU-27 velika. V EU-27 je bil najproduktivnejši delavec na Irskem. V letu 2020 je ustvaril 178.800 evrov povprečne dodane vrednosti v nefinančnem sektorju gospodarstva (za 251 % več od povprečja EU-27). Druga je bila Danska (95.200 evrov), tretji Luksemburg (87.300 evrov), četrta Belgija (79.500 evrov) in peta Švedska (75.300 evrov). Slovenija je bila na 14. mestu (38.100 evrov). Dosegla je eno petino dodane vrednosti na zaposlenega na Irskem. Na zadnje mesto se je uvrstila Bolgarija (17.300 evrov ali 10 % irske oziroma 34 % evropske povprečne dodane vrednosti na zaposlenega).

Irski je uspelo izvesti prehod na napredne proizvodnje z visoko dodano vrednostjo ter se pozicionirati v celoten življenjski cikel izdelka (od raziskav in razvoja do oblikovanja, distribucije, trženja in podpornih storitev). Irska podjetja imajo močan položaj v dobaviteljskih verigah z razvojnimi sposobnostmi, novimi rešitvami in tudi s strateškim povezovanjem s tujimi partnerji. Strateško pomembna je prav tako njihova krepitev proizvodnih sposobnosti, dobra dostopnost inputov, dobaviteljska baza in novo vzpostavljanje lastnih verig, ki podjetjem omogočajo rast (IDA Ireland, 2019). Irska je leta 2020 ustvarila 273,8 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je predstavljalo 4,2 % ustvarjene dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva EU-27. Dejavnost z največjim deležem v dodani vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva EU-27 na Irskem so informacijske in komunikacijske dejavnosti (10,7 %, 61,4 milijarde evrov). V tej dejavnosti je Irska dosegla tudi najvišjo dodano vrednost na zaposlenega (500.000 evrov), kar je bilo skoraj šestkrat toliko, kot je znašalo evropsko povprečje dodane vrednosti v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (89.100 evrov). V informacijskih in komunikacijskih dejavnostih je Irska ustvarila 9 % svoje dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva. Izmed članic EU-27 je bil tudi najbolj produktiven povprečni irski delavec v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih, kjer je evropsko povprečje presegal za 4,5-krat (Irska: 155.200 evrov, EU-27: 34.200 evrov). Irska je v tej dejavnosti ustvarila 23,1 milijarde evrov (5,3 % delež v dodani vrednosti EU-27 ali 6,8 % delež v ustvarjeni dodani vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva Irske). V strukturi irske ustvarjene dodane vrednosti pa so predelovalne dejavnosti prispevale največji delež (29 %). Za irske predelovalne dejavnosti so značilna zelo velika proizvodna podjetja, ki delujejo v sektorjih hrane, kemikalij, farmacevtskih proizvodov in računalništva (Burke-Kennedy, 2020). Irska je bila v predelovalnih dejavnostih najproduktivnejša. V predelovalnih dejavnostih je bila dosežena njena in tudi na ravni EU-27 najvišja dodana vrednost na zaposlenega (522.500 evrov). Ta vrednost je na Irskem presegala evropsko povprečje v predelovalnih dejavnostih za osemkrat (Eurostat, 2022b).

V dejavnosti z najvišjo povprečno produktivnostjo na ravni EU-27, tj. oskrbi z električno energijo, plinom in paro, je ustvaril najvišjo dodano vrednost na zaposlenega delavec v Španiji (457.800 evrov ali 156 % povprečja EU-27). Drugo mesto je dosegla Irska (364.700 evrov), tretje mesto Italija (325.200 evrov), četrto mesto Belgija (309.200 evrov) in peto mesto Finska (302.100 evrov). Slovenija se je uvrstila na 18. mesto (110.600 evrov ali manj kot ena četrtnina španske vrednosti oziroma 62 %

manj od povprečja EU-27). Najnižjo dodano vrednost na zaposlenega v tej dejavnosti je dosegla Malta (33.200 evrov ali 7 % španske oziroma 18 % evropskega povprečja) (Eurostat, 2022b).

V rudarstvu z drugo najvišjo produktivnostjo v EU-27 leta 2020 se je najvišje uvrstila Danska (254.900 evrov ali 275 % povprečja EU-27). Drugo mesto je zasedla Švedska (251.600 evrov), tretje mesto Nizozemska (204.900 evrov), četrto mesto Luksemburg (149.100 evrov) in peto mesto Avstrija (112.800 evrov). Slovenija se je uvrstila na 15. mesto (53.300 evrov ali 79 % manj od danske vrednosti oziroma 22 % manj od evropskega povprečja v rudarstvu). Na zadnjem mestu je bila Hrvaška (34.500 evrov ali 14 % danske vrednosti oziroma polovica povprečja EU-27) (Eurostat, 2022b).

Ker sta bila največja deleža dodane vrednosti v EU-27 in Sloveniji ustvarjena v letu 2020 v predelovalnih dejavnostih in trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil, smo analizirali uvrstitev članic v teh dejavnostih. V predelovalnih dejavnostih je prvo mesto zasedla Irska, kar smo že omenili. Na drugo mesto se je uvrstila Danska (126.100 evrov), tretja je bila Belgija (119.700 evrov), četrta Nizozemska (104.800 evrov) in peta Švedska (91.500 evrov). Slovenija je bila na 13. mestu (43.200 evrov ali 8 % irske oziroma 67,5 % povprečne evropske dodane vrednosti na zaposlenega v tej dejavnosti). Zadnje uvrščena je bila Bolgarija (16.100 evrov ali 3 % irske oziroma ena četrtina povprečja EU-27) (Eurostat, 2022b).

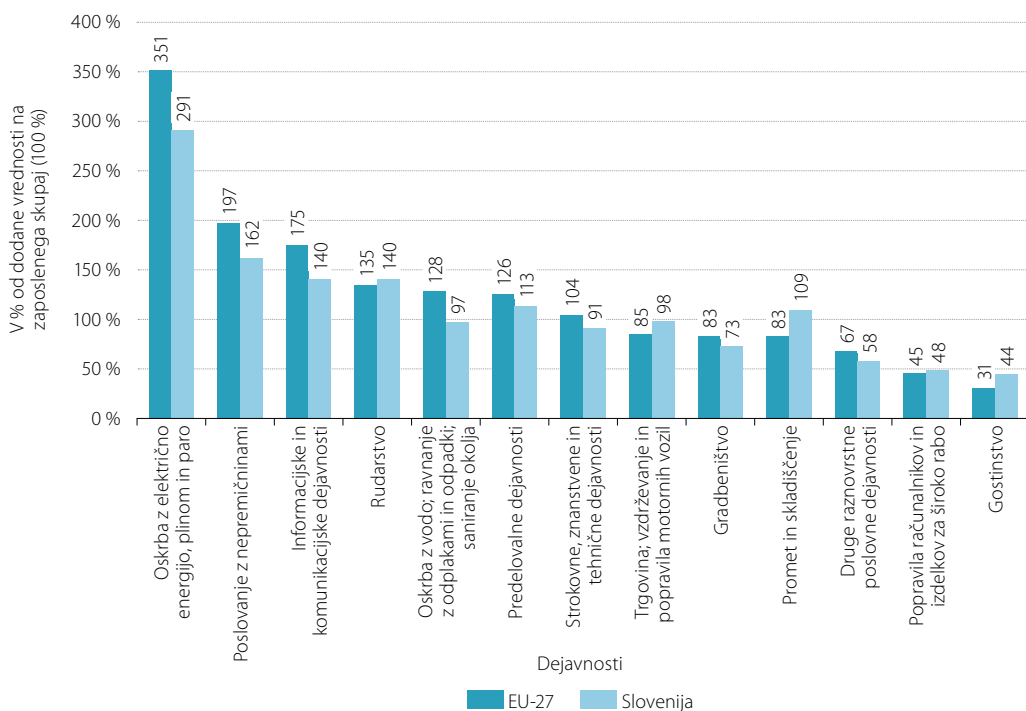
V trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil je bil najbolj produktiven delavec v Luksemburgu (101.300 evrov). Njegova dodana vrednost na zaposlenega v tej dejavnosti je bila od povprečja EU-27 višja za 134 %. Druga je bila Belgija (72.300 evrov), tretja Irska (72.600 evrov), četrta Danska (67.300 evrov) in peta Švedska (66.200 evrov). Slovenija se je uvrstila na 12. mesto (37.300 evrov ali 37 % luksemburške oziroma 86 % evropske dodane vrednosti na zaposlenega). Najnižje v tej dejavnosti je bil uvrščen bolgarski delavec (14.800 evrov ali 15 % luksemburškega oziroma 35 % evropskega povprečja).

Najnižja dodana vrednost na zaposlenega je bila v letu 2020 v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-27 dosežena v Grčiji, v gostinstvu (2.300 evrov). To je predstavljalo 6,5 % dodane vrednosti, ki jo je ustvaril gostinski delavec v Avstriji. Dodana vrednost na zaposlenega v gostinstvu v Avstriji je bila najvišja (35.400 evrov). Evropsko povprečno dodano vrednost na zaposlenega v gostinstvu (15.700 evrov) je presejala za dvakrat (Eurostat, 2019).

Relativne dodane vrednosti na zaposlenega v letu 2020 za EU-27 in Slovenijo, ki ponazarjajo razmerje med dodano vrednostjo na zaposlenega v dejavnosti glede na evropsko oziroma slovensko povprečje, so prikazane na *sliki 25*.

Po produktivnosti je bila v 20 članicah na prvem mestu dejavnost oskrbe z električno, plinom in vodo, ki je dosegla v povprečju EU-27 najvišjo dodano vrednost na zaposlenega, ne pa v preostalih članicah. Poslovanje z nepremičninami je bila najbolj produktivna dejavnost v nefinančnem sektorju gospodarstva v naslednjih članicah: Danska (350.00 evrov), Luksemburg (232.800 evrov), Malta (124.500 evrov). Rudarstvo je bilo najproduktivnejše na Švedskem (251.600 evrov), predelovalne dejavnosti, kot že prej omenjeno, na Irskem (522.500 evrov) in informacijske in komunikacijske dejavnosti na Cipru (115.300 evrov). V teh članicah je bila oskrba z električno energijo, plinom in paro na drugem mestu in je znašala: na Danskem (282.900 evrov), Cipru (109.700 evrov), v Luksemburgu (231.800 evrov) in na Švedskem (237.300 evrov). Na Irskem je bila oskrba z električno energijo, plinom in paro po dodani vrednosti na zaposlenega na tretjem mestu (364.700 evrov). Drugo mesto so na Irskem zasedale informacijske in komunikacijske dejavnosti (500.000 evrov), kar smo že omenili. Na Malti je bila oskrba z električno energijo, plinom in paro po dodani vrednosti na zaposlenega na devetem mestu (33.200 evrov).

Slika 25. Relativna dodana vrednost na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020*



*Opomba: Zaradi varovanja tajnosti so bili nekateri podatki združeni: 1) Za Malto je v število zaposlenih 2.037 v oskrbi z električno energijo, plinom in paro zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki; saniranju okolja. 2) Za Finsko je v število zaposlenih oseb 17.308 v rudarstvu zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja.

Vir: IPMMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat za leto 2020 (Eurostat, 2022b).

1.5 Stroški dela

Stroški dela gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2021 so znašali 171 milijarde evrov ali 8,2 % več kot leta 2020 in so predstavljali 54,7 % (leta 2020 pa 58,5 %) ustvarjene dodane vrednosti. Stroški dela so bili za 1,3 milijarde evrov večji kot leta 2020. Več kot tretjino stroškov dela so predstavljali stroški dela v velikih podjetjih (5,8 milijarde evrov ali 33,8 %). Sledila so srednje velika podjetja s 25 % deležem (4,3 milijarde evrov), nato mala podjetja (3,9 milijarde evrov ali 22,7 %), mikro podjetja z 1–9 zaposlenimi (3,2 milijarde evrov ali 18,5 %) in gospodarske družbe z 0 zaposlenimi (22,7 milijona evrov ali 0,1 %) (Bradač Hojnik et al., 2022).

Po velikostnih razredih podjetij so imela največji delež stroškov dela v svoji ustvarjeni dodani vrednosti mala podjetja (60,5 %), sledila so srednje velika podjetja z 59,7 % deležem, mikro podjetja z 1–9 zaposlenimi (52,7 %), velika podjetja (51,8 %) in gospodarske družbe z 0 zaposlenimi (4,1 %).

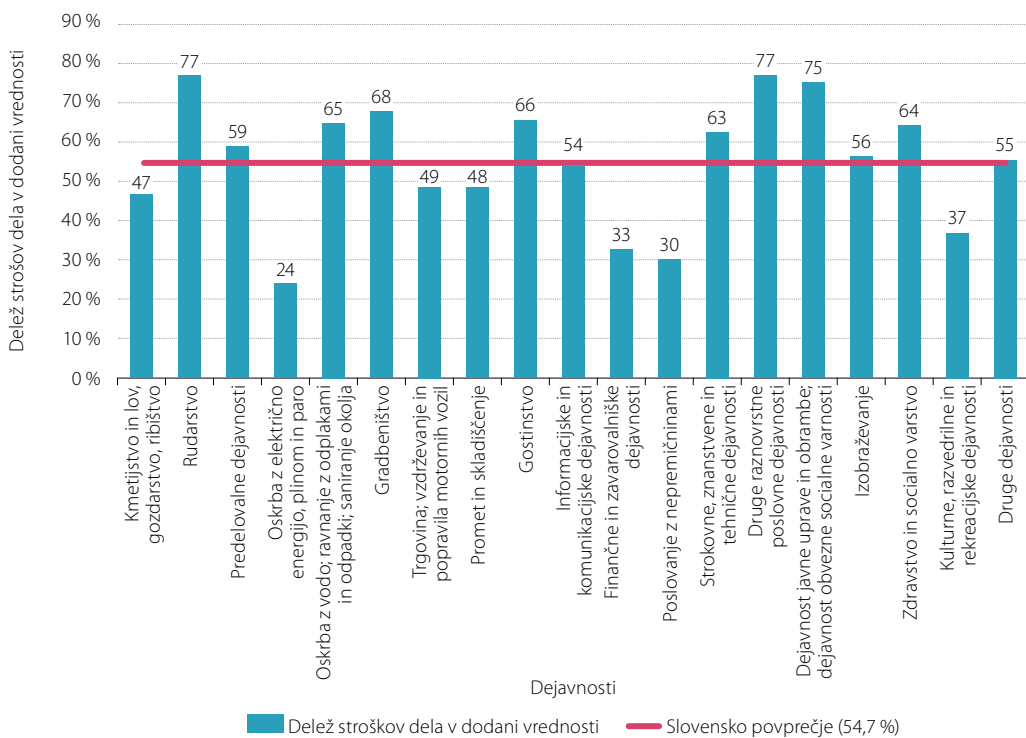
Najvišji delež stroškov dela v dodani vrednosti je bil v rudarstvu ter drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (77 %) (slika 26). Od slovenskega povprečja, ki je znašalo 54,7 %, je bil ta delež večji za 22,1 o. t. Z več kot 10 o. t. večjim deležem stroškov dela v dodani vrednosti so sledile štiri dejavnosti: dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti (75 %), gradbeništvo

(67,7 %), gostinstvo (65,5 %) in oskrba z vodo; ravnanje z odplakami in odpadki; saniranje okolja (64,8 %). Nadpovprečni delež stroškov dela, ki je od povprečja odstopal manj, so imele še naslednje dejavnosti: zdravstvo in socialno varstvo (64,2 %), strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (62,6 %), predelovalne dejavnosti (58,8 %), izobraževanje (56,3 %) in druge dejavnosti (55,5 %), katerih delež je bil večji od povprečja za 0,7 o. t.

Ostale dejavnosti so imele podpovprečen delež stroškov dela v dodani vrednosti. Najnižjega je imela oskrba z električno energijo, plinom in paro (24,1 %), ki je bil od slovenskega povprečja manjši za 30,7 o. t. Sledilo je poslovanje z nepremičninami (30,3 %), finančne in zavarovalniške dejavnosti (48,5 %), trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (48,6 %) ter informacijske in komunikacijske dejavnosti (53,7 %), kjer je bilo odstopanje od povprečja nižje za 1 o. t.

Delež stroškov dela v dodani vrednosti se je v letu 2021 glede na leto 2020 v vseh dejavnostih, razen v rudarstvu in gradbeništvu, zmanjšal, saj je bila rast stroškov dela manjša od rasti dodane vrednosti. V rudarstvu se je delež stroškov dela v dodani vrednosti poslabšal (sicer povečal) za 10,3 o. t. (s 66,6 % v letu 2020 na 76,9 % v letu 2021), saj se je dodana vrednost v rudarstvu v letu 2021 glede na leto 2020 zmanjšala za 12,4 %, stroški dela pa povečali za 1,1 %, čeprav je bilo za 1,8 % manj zaposlenih v rudarstvu leta 2021 v primerjavi s predhodnim letom. V gradbeništvu se je delež stroškov dela v dodani vrednosti poslabšal za 0,3 o. t. (s 67,4 % v letu 2021 na 67,7 % v letu 2020), kar je bilo posledica 12,9 % rasti stroškov dela, ki je za 0,05 o. t. presegala rast dodane vrednosti (12,4 %) v letu 2021 glede na leto 2020 (Bradač Hojnik et al., 2022).

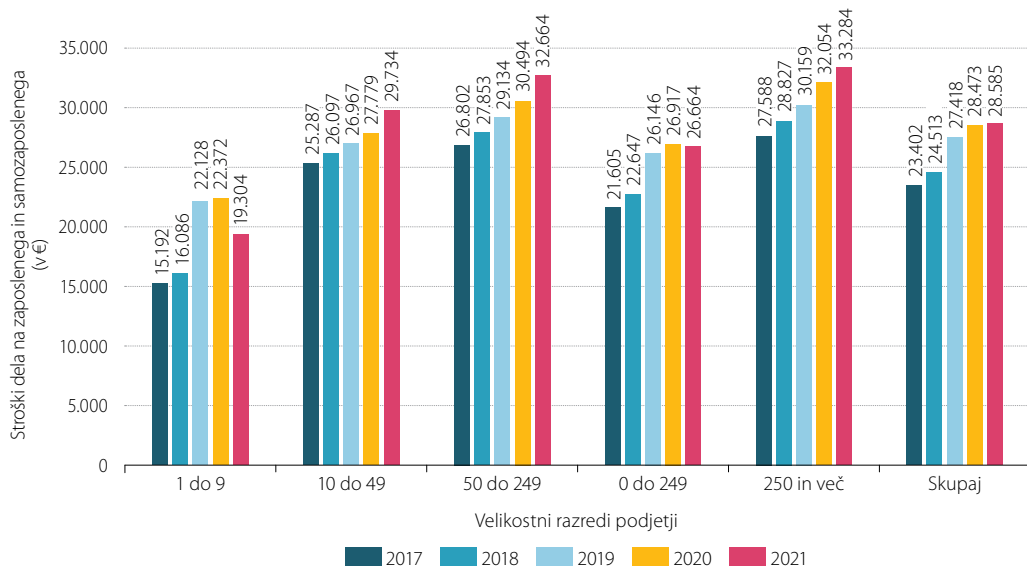
Slika 26. Deleži stroškov dela v dodani vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2021



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJ PES, 2022a (za leto 2021).

Ko smo k številu zaposlenih oseb prišteli tudi samostojne podjetnike posameznike ali samozaposlene osebe, so v letu 2021 stroški dela na osebo v povprečju znašali 28.585 evrov (leta 2020 so bili 28.473 evrov), medtem ko so brez upoštevanja samozaposlenih oseb znašali 30.363 evrov (leta 2020 so bili 28.635 evrov). Najvišji so bili stroški dela na osebo v velikih podjetjih, kjer so znašali 33.284 evrov (leta 2020 so bili 32.054 evrov), najnižji pa v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi, 19.304 evre (v letu 2020 so bili višji – 22.372 evrov). Povprečni stroški dela v tem velikostnem razredu so bili nizki tudi zato, ker smo v ta velikostni razred podjetij k zaposlenim prišteli samozaposlene. Brez njih bi stroški dela na zaposlenega znašali 24.553 evrov. Nadpovprečni stroški dela na zaposlenega so bili poleg velikih še v srednje velikih podjetjih – 32.664 evrov (leta 2020 so znašali 30.494 evrov). V malih podjetjih so bili stroški dela na osebo 29.734 evrov (leta 2020 so znašali 27.779 evrov). V MSP skupaj so bili ti stroški prav tako podpovprečni in so znašali 26.664 evrov (leta 2020 pa 26.917 evrov) (slika 27). V vseh velikostnih razredih podjetij, razen v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi, so se stroški dela na zaposlenega v letu 2021 povečali glede na leto 2020. V mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi so bili v primerjavi z letom 2020 za 13,7 % manjši. A ko smo analizirali rast stroškov dela na zaposlenega od leta 2017 naprej, smo ugotovili, da so se ti stroški najbolj povečali prav v tem velikostnem razredu podjetij. V letu 2021 so bili večji za 27,1 %. V srednje velikih podjetjih so se stroški dela na zaposlenega v letu 2021 glede na leto 2017 povečali za 21,9 %, v velikih podjetjih za 20,6 % in v malih podjetjih za 17,6 %. (Močnik et al., 2019).

Slika 27. Povprečni stroški dela na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021

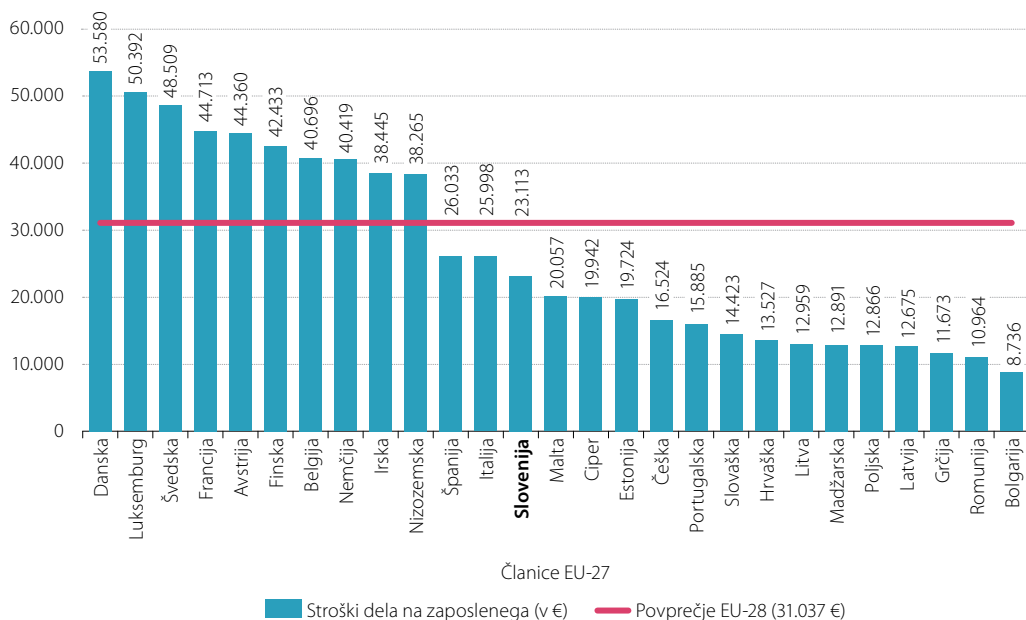


Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a; Bradač Hojnik et al., 2022 (za leta 2017–2021).

V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-27 so stroški dela v letu 2020 znašali 3.962 milijard evrov. Največji delež stroškov dela je imela Nemčija (1.190 milijard evrov ali 30 %). Drugi največji delež je bil francoski (726 milijard evrov ali 18 %). Na tretjem mestu je bila Italija (388 milijard evrov ali 10 %), na četrtem mestu Španija (326 milijard evrov ali 8 %) in na petem mestu Nizozemska (228 milijard evrov ali 6 %). Slovenski delež v stroških dela EU-27 je znašal 0,4 % (15,4 milijarde evrov). Na prej pet

omenjenih članic je odpadlo kar 72 % vseh stroškov dela nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 v letu 2020. Ker gre za večje članice, je bilo to pričakovano. Za neposredno primerjavo stroškov dela članic EU-27 smo zato izračunali še stroške dela na zaposlenega (slika 28).

Slika 28. Povprečni stroški dela na zaposleno osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva članic EU-27, 2020*



Opomba: * Zaradi varovanja tajnosti so bili nekateri podatki združeni: 1) Za Ciper stroški dela v višini 125 milijonov evrov v oskrbi z električno energijo, plinom in paro zajemajo tudi stroške dela v rudarstvu. 2) Za Malto je v število zaposlenih 2.037 v oskrbi z električno energijo, plinom in paro zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja. 3) Za Finsko je v število zaposlenih oseb 17.308 v rudarstvu zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat za leto 2020 (Eurostat, 2022b).

Najvišje stroške dela na zaposlenega v letu 2020 je imela Danska (53.580 evrov). Povprečne stroške dela v EU-27, ki so znašali 31.037 evrov, je presegala za 72,6 %. Na drugo mesto se je uvrstil Luksemburg (50.392 evrov, kar je bilo za 62,4 % več od evropskega povprečja). Tretje mesto je zasedla Švedska (48.509 evrov – 56,3 % preseganje povprečja EU-27). Nadpovprečne stroške dela na zaposlenega je imelo še sedem naslednjih članic: Francija (s 44,1 % preseganjem povprečja EU-27), Avstrija (+42,9 %), Finska (+36,7 %), Belgija (+31,1 %), Nemčija (+30,2 %), Irska (+23,9 %) in Nizozemska (+23,3 %).

Podpovprečne stroške dela na zaposlenega so imele vse ostale članice EU-27. Najnižje je imela Bolgarija (8.736 evrov). Od povprečja EU-27 so bili manjši za 72 %, od najvišjih stroškov dela na zaposlenega na Danskem pa za 84 %. Slovenija se je uvrstila približno na sredino (23.113 evrov). Stroške dela na zaposlenega je imela za eno četrtno manjše od evropskega povprečja (Eurostat, 2022b).

Ker se stroški dela razlikujejo po dejavnostih, smo izračunali tudi povprečne stroške dela na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji za leto 2021. Najvišji stroški dela na zaposlenega so bili v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro. Znašali so 49.898 evrov in so za 64,3 % presegali slovensko povprečje (30.363 evrov). Najnižji stroški dela na zaposlenega v letu 2021 so bili v gostinstvu (21.954 evrov). Od slovenskega povprečja so bili nižji za 27,7 % in za 56 % nižji od najvišjih stroškov dela na zaposlenega v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (slika 29).

Slika 29. Povprečni stroški dela na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2021

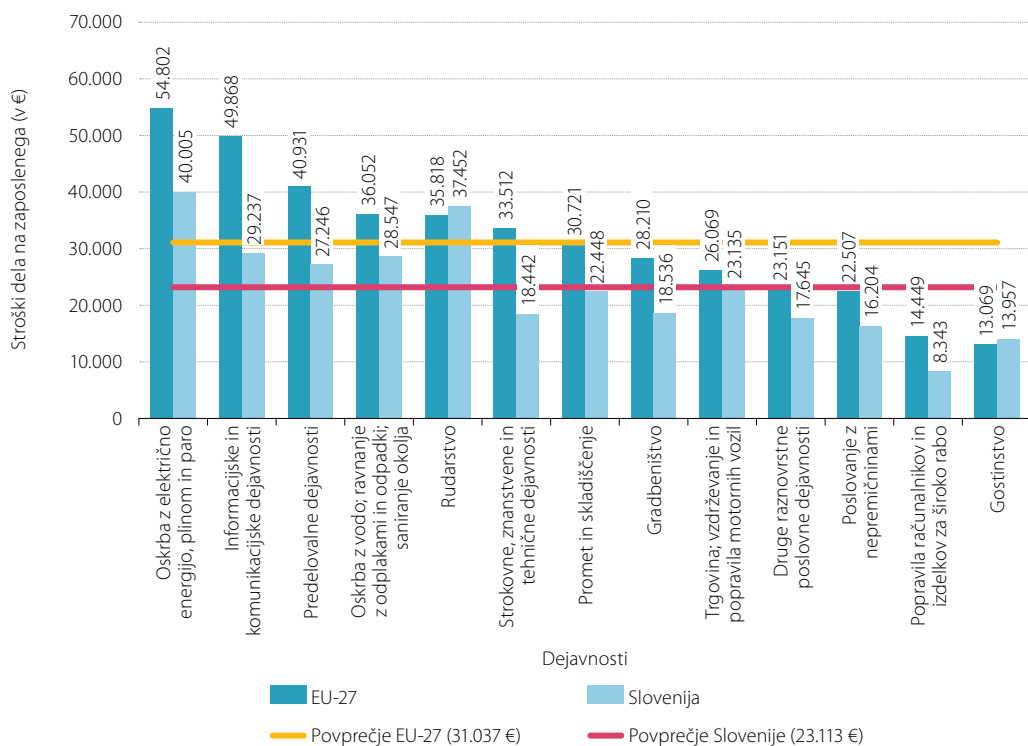


Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPEŠ, 2022a (za leto 2021).

Na *sliki 29* lahko vidimo, da so bili stroški dela na zaposlenega poleg oskrbe z električno energijo, plinom in paro nadpovprečni še v osmih, podpovprečni pa v desetih dejavnostih. Za primerjavo z EU-27 smo izračunali še povprečne stroške dela na zaposlenega po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji za leto 2020 in jih prikazali na *sliki 30*.

Stroški dela na zaposlenega v letu 2020 so bili višji v Sloveniji kot v EU-27 samo v rudarstvu (za 4,6 %) in gostinstvu (za 6,8 %). Za več kot 40 % so stroški dela na zaposlenega v Sloveniji zaostajali za povprečjem EU-27 v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (–45 %), popravilih osebnih računalnikov in izdelkov za široko rabo (–42,3 %) in v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (–41,4 %). V gradbeništvo so bili stroški dela na zaposlenega v Sloveniji nižji za 34,3 %, v predelovalnih dejavnostih za 33,4 %, poslovanju z nepremičninami za 27 %, v oskrbi z električno energijo, plinom in paro za 36,9 %, v prometu in skladiščenju za 36,9 %, v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih za 23,8 %, v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja za 20,8 % ter v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil za 11,3 %.

Slika 30. Povprečni stroški dela na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020*



Opomba: * Zaradi varovanja tajnosti so bili nekateri podatki združeni: 1) Za Ciper stroški dela v višini 125 milijonov evrov v oskrbi z električno energijo, plinom in paro zajemajo tudi stroške dela v rudarstvu. 2) Za Malto je v število zaposlenih 2.037 v oskrbi z električno energijo, plinom in paro zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki; saniranju okolja. 3) Za Finsko je v število zaposlenih oseb 17.308 v rudarstvu zajeto tudi število zaposlenih oseb v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat za leto 2020 (Eurostat, 2022b).

Nadpovprečne stroške dela na zaposlenega so imeli v petih dejavnostih: oskrbi z električno energijo, plinom in paro; informacijskih in komunikacijskih dejavnostih, predelovalnih dejavnostih, oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja in rudarstvu (*slika 30*). V EU-27 in Sloveniji so bili stroški dela na zaposlenega najvišji v oskrbi z električno energijo, plinom in paro. V EU-27 so povprečje presegali za 77 %, v Sloveniji pa za 73 %. Povprečni stroški dela na zaposlenega v tej dejavnosti v EU-27 so slovenske presegali za 37 %.

Povprečje je v EU-27 in Sloveniji skoraj dosegla dejavnost prometa in skladiščenja. Podpovprečne stroške dela na zaposlenega so imeli v obeh primerih v gradbeništvu, drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih, poslovanju z nepremičninami, popravilih osebnih računalnikov in izdelkov za široko rabo in v gostinstvu. Dejavnost trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil je imela v EU-27 podpovprečne stroške dela na zaposlenega, v Sloveniji pa so bili na ravni slovenskih povprečnih stroškov dela na zaposlenega v nefinančnem sektorju gospodarstva leta 2020 (Eurostat, 2022b).

Najvišji stroški dela na zaposlenega v letu 2020 v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-27 so bili doseženi na Danskem v dejavnosti rudarstva (128.223 evrov). Povprečne stroške dela na zaposlenega v EU-27 v rudarstvu (40.931 evrov) so presegali za 213 %. Najnižji stroški dela na zaposlenega pa so

znašali 2.723 evrov v Bolgariji v popravilih računalnikov in izdelkov za široko rabo, ki so bili za 81 % manjši od dodane vrednosti na zaposlenega v tej dejavnosti na ravni EU-27 (Eurostat, 2022b).

Ugotovili smo že, da so bili v povprečju nefinančnega sektorja gospodarstva EU-27 v letu 2020 najvišji stroški dela na zaposlenega doseženi v oskrbi z električno energijo, plinom in paro. Vendar niso bili najvišji v tej dejavnosti v vseh članicah. V osmih članicah EU-27 so bile na prvem mestu po višini stroškov dela na zaposlenega informacijske in komunikacijske dejavnosti, v štirih članicah pa rudarstvo. V enajstih članicah so bili stroški dela na zaposlenega v oskrbi z električno energijo, plinom in paro na drugem mestu. Informacijske in komunikacijske dejavnosti so bile na prvem mestu po stroških dela na zaposlenega v Bolgariji, na Češkem, v Estoniji, Latviji, Litvi, na Malti, v Romuniji in na Švedskem. Rudarstvo pa je bilo uvrščeno na prvo mesto po višini stroškov dela na zaposlenega na Danskem, v Grčiji, na Nizozemskem in Poljskem.

Doslej analizirane podatke, razčlenjene po točkah od 1.1 do 1.5, smo zbirno predstavili v *prilogi A*.

2 Število podjetij, zaposlenih in dodana vrednost po velikostnih razredih podjetij Slovenije v primerjavi z EU-27 v letu 2019

2.1 Uvod

Drugo poglavje je namenjeno strnjenemu pregledu števila podjetij, števila zaposlenih in dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva EU-27 in Slovenije po velikostnih razredih podjetij za leto 2019, kar so bili zadnji razpoložljivi agregirani podatki. Kot smo lahko videli v prejšnjem poglavju, so bili podatki za število podjetij, zaposlenih in dodano vrednost za leto 2020 na voljo po dejavnostih in članicah EU-27, vendar ne tudi po velikostnih razredih podjetij. Velikostni razredi so mikro podjetja z 0 do 9 zaposlenimi, mala podjetja z 10 do 49 zaposlenimi, srednje velika podjetja s 50 do 249 zaposlenimi in velika podjetja z 250 in več zaposlenimi. Primerjave po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva za EU-27 kot celoto in po članicah EU-27 so narejene že v poglavju 1, in sicer za leto 2020. Podatke za primerjavo smo črpali iz Eurostatove *Structural Business Statistics* za leto 2019 (Eurostat, 2022b), ki je dostopna na <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>.

Analizo smo naredili na osnovi agregiranih podatkov za industrijo (od rudarstva do oskrbe z vodo; ravnanja z odpadki in odpadki; saniranja okolja), gradbeništvo, trgovino; vzdrževanje in popravila motornih vozil in storitve (od prometa in skladiščenja do popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo, brez finančnih in zavarovalniških dejavnosti).¹⁷

2.2 Število podjetij, zaposlenih in dodana vrednost po velikostnih razredih podjetij v EU-27 in Sloveniji v letu 2019

Leta 2019 je v nefinančnem sektorju gospodarstva 27 članic EU delovalo 23,2 milijona aktivnih podjetij s 132 milijoni zaposlenih oseb oziroma oseb, ki delajo. Podjetja nefinančnega sektorja gospodarstva so v letu 2019 ustvarila 6.852 milijard evrov dodane vrednosti (Eurostat, 2022b).

V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-27 leta 2019 je bilo 93 % mikro podjetij, ki zaposlujejo manj kot 10 ljudi. Precej manjša pa sta bila v tem velikostnem razredu podjetij deleža v zaposlenosti in ustvarjeni dodani vrednosti. Relativni delež zaposlenosti je namreč znašal 28,4 %, še manjši pa je bil delež v ustvarjeni dodani vrednosti, ki je znašal 18,4 %. V Sloveniji je bil delež mikro podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2019 še večji (94,3 %). Tudi delež zaposlenosti v slovenskih mikro podjetjih v tem sektorju gospodarstva je znašal več kot v EU-27, za 5,2 o. t. (33,6 %, kar pa je bilo nekoliko manj kot leta 2018, ko je delež znašal 34,2 %). V Sloveniji so leta 2019 mikro podjetja nefinančnega sektorja gospodarstva imela največji delež zaposlenosti (33,6 %) in drugi največji delež

¹⁷ V nefinančni sektor gospodarstva spadajo naslednje SKD dejavnosti: B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; F: Gradbeništvo; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; H: Promet in skladiščenje; I: Gostinstvo; J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; L: Poslovanje z nepremičninami; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; S95: Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo. Kadar je analiza narejena po vrsti za dejavnosti, smo jo naredili po zaporedju črk klasifikacije SKD. Pomembno je poudariti, da v analizo niso vključene druge gospodarske dejavnosti, kot so kmetijstvo in lov, gozdarstvo in ribištvo; javna uprava; izobraževanje; zdravstvo in socialno delo; kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti. Poleg tega so pogosto izključene tudi finančne in zavarovalniške dejavnosti zaradi njihove posebne narave in omejene razpoložljivosti statističnih podatkov na tem področju.

v ustvarjeni dodani vrednosti (23,8 %), kar predstavlja za 5,4 o. t. večji delež kot v EU-27 (18,4 %). V EU-27 so imela mikro podjetja drugi največji delež zaposlenosti in dodane vrednosti med štirimi velikostnimi razredi (tabela 5 in 6) (Eurostat, 2022b; Bradač Hojnik et al., 2022).

Tabela 5. Ključni pokazatelji po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2019

	Število podjetij (v 1.000)		Število oseb, ki delajo (v 1.000)		Dodana vrednost (v milijonih €)		Dodana vrednost na osebo (v 1.000 €)	
	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija
Vsa podjetja	23.168	149,0	132.036	676	6.851.941	25.589	51,9	37,9
Vsa MSP	23.124	148,8	85.259	490	3.586.890	16.624	42,1	33,9
Mikro podjetja	21.554	140,6	37.500	227	1.260.571	6.094	33,6	26,8
Mala	1.360	6,9	26.266	132	1.158.000	5.067	44,1	38,3
Srednja	211	1,3	21.493	130	1.168.320	5.463	54,4	42,1
Velika	44	0,242	46.777	186	3.265.051	8.964	69,8	48,1

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat, 2019. Vsote zaradi zaokroževanja niso nujno točne.

V Sloveniji so velika podjetja zasedala drugi največji delež po zaposlenosti (27,6 %, kar je bilo manj kot leta 2018 – 27,8 %) in prvega po dodani vrednosti (35 %, kar je bilo manj kot leta 2018 — 35,5 %) (tabela 6). Srednje velika podjetja v Sloveniji so ustvarila drugi največji delež v dodani vrednosti (21,4 %), delež malih podjetij v dodani vrednosti pa znaša 19,8 %.

Mikro podjetja v EU-27 so beležila najnižjo raven produktivnosti, ki smo jo izrazili z dodano vrednostjo na osebo. V EU-27 je znašala 33.600 evrov na osebo, kar je bilo za 35,2 % manj od povprečja EU-27 (51.900 evrov) oziroma za 51,8 % manj, kot je znašala najvišja dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih (69.800 evrov). Tudi v Sloveniji so bila najmanj produktivna mikro podjetja, ki so ustvarila 26.800 evrov (leta 2018 pa 25.300 evrov) dodane vrednosti na osebo, kar je bilo 29,2 % manj od slovenskega povprečja (37.900 evrov, leta 2018 pa je slovensko povprečje znašalo 36.800 evrov) oziroma 44,3 % manj od najvišje dodane vrednosti na osebo v velikih podjetjih (48.100 evrov, leta 2018 pa 47.000 evrov) (Eurostat, 2022b; Bradač Hojnik et al., 2022).

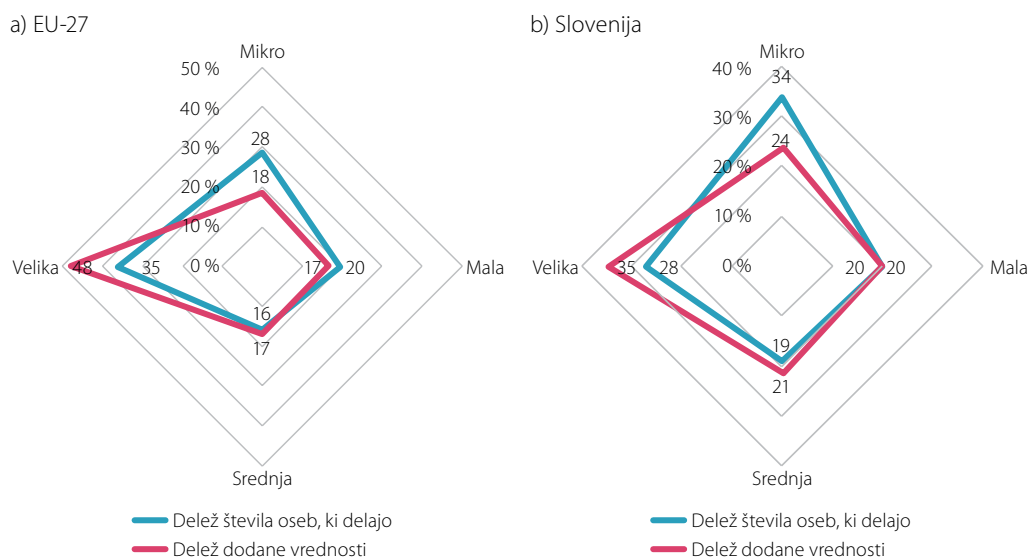
Tabela 6. Relativni pomen velikostnih razredov podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2019

	Delež števila oseb, ki delajo (v %)		Delež dodane vrednosti (v %)		Dodana vrednost na osebo v 1.000 €		Relativna DV na osebo (od skupaj = 100 %)	
	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija
Mikro podjetja	28,4	33,6	18,4	23,8	33,6	26,8	64,8	70,8
Mala	19,9	19,6	16,9	19,8	44,1	38,3	85,0	101,1
Srednja	16,3	19,2	17,1	21,4	54,4	42,1	104,7	111,1
Velika	35,4	27,6	47,7	35,0	69,8	48,1	134,5	127,2

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat, 2022b.

Po številu je bilo leta 2019 v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-27 najmanj velikih podjetij – samo 44.000 ali 0,2 % vseh podjetij. V Sloveniji je bilo leta 2019 v nefinančnem sektorju gospodarstva 242 velikih podjetij ali 0,2 % vseh (4 podjetja ali 1,6 % manj kot leta 2018). Velika podjetja so v EU-27 ustvarila 3.265 milijard evrov dodane vrednosti, kar je predstavljalo 47,7 % celotne dodane vrednosti nefinančnega sektorja. V Sloveniji so velika podjetja ustvarila devet milijard evrov dodane vrednosti (v letu 2018 pa 8,6 milijarde evrov), kar je predstavljalo 35 %, leta 2018 pa 35,5 % — delež v ustvarjeni dodani vrednosti se je torej za 0,5 o. t. zmanjšal. Ugotovili smo, da so bila velika podjetja v Sloveniji manj uspešna kot velika podjetja v EU-27, saj so kljub enakemu deležu po številu (0,2 %) ustvarila za 12,6 o. t. manjši delež dodane vrednosti, kar je bil še nekoliko večji zaostanek v primerjavi z letom 2018 (12,3 o. t.) (Eurostat, 2022b) (slika 31).

Slika 31. Relativni pomen velikostnega razreda podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2019



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat, 2022b.

Prispevek k ustvarjeni dodani vrednosti posamezne dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva po velikostnih razredih v letu 2019 je prikazan v *prilogi B*.

Največji delež dodane vrednosti so v nefinančnem sektorju v EU-27 leta 2019 ustvarila velika podjetja, s tem da je bil ta delež v EU-27 za 14 o. t. večji (EU-27: 49 %, Slovenija: 35 %). Ker je v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil v letu 2020 poslovalo največje število podjetij (24,3 %), ki so prispevala največji delež prihodka (35 %) in zaposlovala največji delež ljudi (35 %), nas je zanimalo, kolikšen delež dodane vrednosti so v tej dejavnosti ustvarila velika podjetja. Podatki namreč kažejo, da velika podjetja ustvarjajo največji delež dodane vrednosti in so najbolj produktivna. Ugotovili smo, da so velika podjetja v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil ustvarila 38 % dodane vrednosti, kar je bilo v primerjavi s Slovenijo za 10 o. t. več (slovenska velika podjetja so v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil ustvarila 28 % dodane vrednosti). Mikro podjetja so v tej dejavnosti v EU-27 ustvarila 22 %, v Sloveniji pa 27 % dodane vrednosti. Srednje velika podjetja so v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil v EU-27 ustvarila 18 %, v Sloveniji pa 22 % dodane vrednosti (*priloga B*) (Eurostat, 2022b).

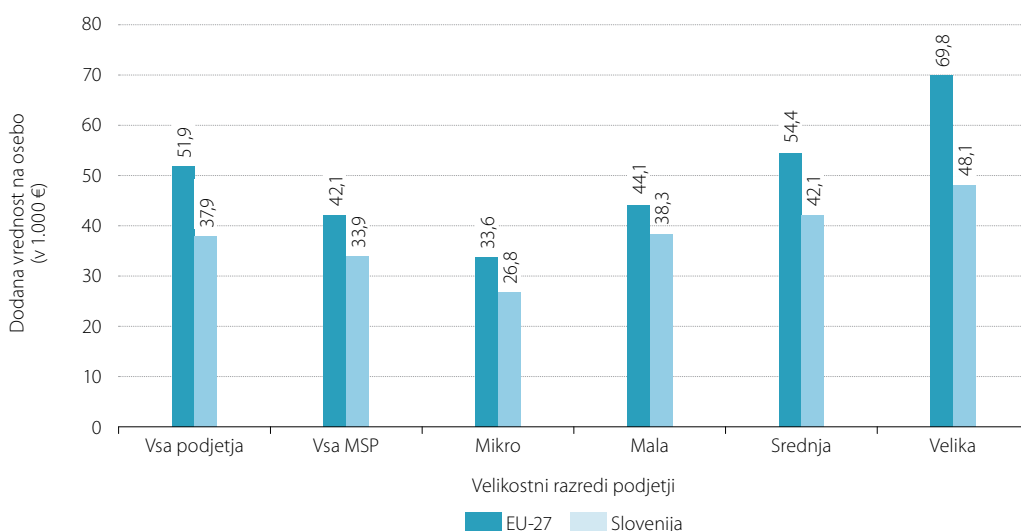
Naslednja dejavnost, za katero smo želeli ugotoviti delež v dodani vrednosti, ki so ga ustvarila velika podjetja, so bile predelovalne dejavnosti, v katerih je bil v EU-27 in Sloveniji ustvarjen največji delež dodane vrednosti v letu 2020. V EU-27 so velika podjetja v predelovalnih dejavnostih ustvarila 65 % dodane vrednosti, v Sloveniji pa le 51 % (*priloga B*). Povprečno veliko podjetje v predelovalnih dejavnostih je v EU-27 v letu 2019 ustvarilo 82 milijonov evrov dodane vrednosti ali dvakrat toliko kot veliko slovensko podjetje v tej dejavnosti (39 milijonov evrov) (Eurostat, 2022b).

V poglavju 1.4.2 smo ugotovili, da je bil največji delež dodane vrednosti v prihodku poslovanja ustvarjen v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih, tako v EU-27 kot Sloveniji, zato smo preverili delež ustvarjene dodane vrednosti velikih podjetij tudi za to dejavnost. Ugotovili smo, da so velika podjetja v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih v EU-27 ustvarila 52 %, v Sloveniji pa le 34 % dodane vrednosti (*priloga B*) (Eurostat, 2022b).

Zelo velik razkorak v ustvarjeni dodani vrednosti po velikostnih razredih podjetij je bil v dejavnosti popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo. Velikih podjetij v Sloveniji v tej dejavnosti sploh ni bilo. Mikro podjetja v Sloveniji so zato ustvarila 85 %, v EU-27 pa 49 % dodane vrednosti. Mala in srednja slovenska podjetja pa so skupaj prispevala 15 % dodane vrednosti (podatki so za oba velikostna razreda združeni zaradi izpolnjevanja zahtev glede zasebnosti). K dodani vrednosti v gradbeništvu so velika podjetja v EU-27 prispevala eno petino, v Sloveniji pa 9 % (*priloga B*) (Eurostat, 2022b).

Dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih EU-27 je znašala 69.800 evrov, kar je bilo za 65,9 % več, kot je znašala dodana vrednost na osebo v MSP (42.100 evrov). Tudi v Sloveniji je bila najvišja dodana vrednost na osebo ustvarjena v velikih podjetjih (48.100 evrov, leta 2018 pa 47.000 evrov) in je za 21.300 evrov (leta 2018 pa 21.700 evrov) presegala najnižjo dodano vrednost na osebo, ki je bila v Sloveniji dosežena v mikro podjetjih (26.800 evrov, leta 2018 pa 25.300 evrov). Povprečna dodana vrednost na zaposleno osebo v velikem podjetju v Sloveniji je bila za 14.200 evrov (leta 2018 pa za 14.100 evrov) višja od dodane vrednosti na osebo v MSP (33.900 evrov, leta 2018 pa 32.900 evrov) (*slika 32*).

Slika 32. Dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2019

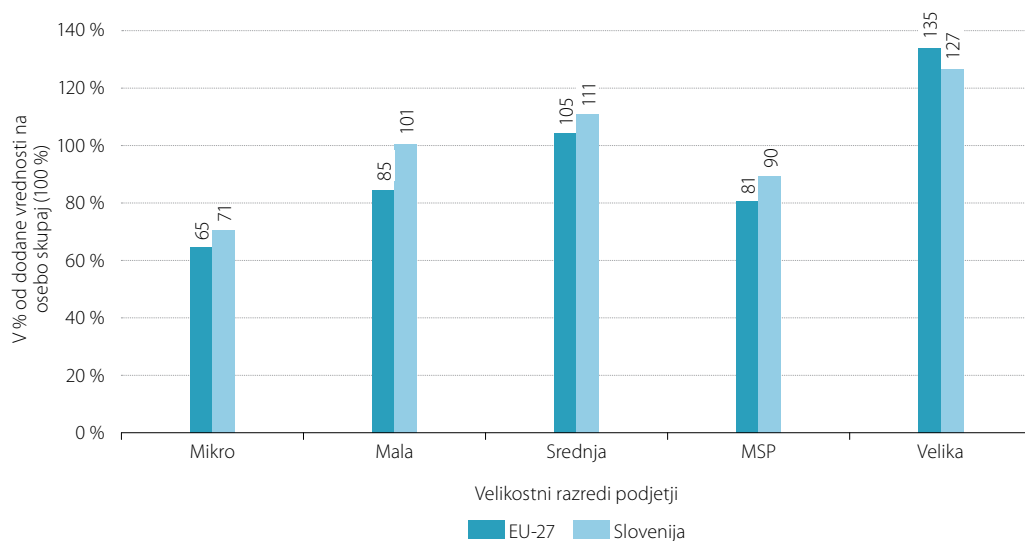


Vir: IPMMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat, 2022b.

Izračunali smo še relativno dodano vrednost oz. produktivnost na osebo po velikostnih razredih podjetij, kar je prikazano na *sliki 33*. Produktivnost zaposlene osebe v velikem podjetju je najbolj presegala povprečno produktivnost, tako v EU-27 (za 35 %) kot tudi v Sloveniji (za 27 %). Nadpovprečno je bila produktivna tudi zaposlena oseba v srednje velikem podjetju v EU-27 in tudi v Sloveniji. Dodana vrednost na osebo v srednje velikem podjetju v Sloveniji je presegala slovensko povprečje za 11 %, v EU-27 pa za 5 %. Nadpovprečno produktivnost v Sloveniji je v letu 2019 dosegala še zaposlena oseba v majhnem podjetju, kjer je preseganje slovenskega povprečja znašalo 1 %. V EU-27 so bila mala podjetja podpovprečno produktivna (za povprečjem EU-27 so zaostajala za 15 %). Podpovprečno produktivna so bila v Sloveniji le mikro podjetja, v katerih je zaposlena oseba dosegala le 71 % slovenske povprečne dodane vrednosti na osebo. V povprečnem mikro podjetju v EU-27 je bilo zaostajanje za povprečjem EU-27 prav tako največje in še večje od slovenskega, saj je bila dodana vrednost na zaposlenega v tem velikostnem razredu podjetij za 35 % manjša od evropskega povprečja.

V letu 2019 so bila vsa MSP nefinančnega sektorja gospodarstva podpovprečno produktivna, tako v EU-27 kot tudi v Sloveniji, saj so dosegala le 81 % povprečja EU-27 oziroma 90 % slovenskega povprečja, kar pomeni, da je bil zaostanek povprečne produktivnosti v MSP za 9 o. t. manjši v Sloveniji kot v EU-27 (*slika 33*) (Eurostat, 2022b).

Slika 33. Relativna dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2019



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat, 2022b.

3 Sklepna spoznanja in ugotovitve

V letu 2021 je v Sloveniji delovalo 119.130 podjetij, toliko kot leto prej oziroma 0,6 % manj kot leta 2019. Podjetja so zaposlovala 563.030 oseb ali 8,5 % več kot leta 2020 oziroma toliko ljudi, kot jih je bilo zaposlenih leta 2019, tako da je bila v letu 2021 dosežena raven iz predkoronskega leta 2019. Poleg zaposlenosti (za 7,9 %) so se v letu 2020 glede na leto 2019 zmanjšali tudi dodana vrednost za 1 % in prihodek poslovanja za 5,9 % ter izvoz za 7,2 %. Slovensko gospodarstvo je v letu 2021 ustvarilo 31,2 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je bilo za 15,7 % več kot leta 2020 in za 14,6 % več kot leta 2019 in je tako v letu 2021 preseglo predkoronsko raven ustvarjene dodane vrednosti. Slovenska podjetja so v letu 2021 ustvarila 123,6 milijarde evrov prihodka poslovanja, od tega so 52 milijard evrov (ali 42 % prihodka poslovanja) predstavljali prihodki, ustvarjeni s prodajo na tujem trgu (izvozni prihodki). Prihodek poslovanja je bil v letu 2021 večji za 22,5 % v primerjavi z letom 2020 in za 15,3 % večji kot leta 2019. Izvozni prihodki v letu 2021 so porasli za 28,2 % glede na leto 2020 in za 19 % glede na leto 2019. Slovensko gospodarstvo je v letu 2021 ob podpori obsežnih vladnih ukrepov hitro okrevalo in po ustvarjenem prihodu poslovanja in izvozu že preseglo ravni pred pandemijo. V nadaljevanju podajamo ključne ugotovitve, razčlenjeno po velikostnih razredih podjetij, statističnih regijah in dejavnostih.

Velikostni razredi podjetij v Sloveniji v letu 2021

V letu 2021 se je poslovanje vseh velikostnih razredov podjetij glede na leto 2020 izboljšalo. V vseh je bila ustvarjena višja dodana vrednost kot leto prej in tudi višja kot pred pandemijo covid-19. Za malenkost so svoj delež v ustvarjeni dodani vrednosti v letu 2021 glede na leto 2019 uspela povečati mikro podjetja z 1–9 zaposlenimi (z 19,1 % na 19,2 %) in mala podjetja (z 20,4 % na 20,5 %). Srednje velika podjetja so ohranila svoj 22,8 % ustvarjeni delež dodane vrednosti, velikim podjetjem pa se je delež malce zmanjšal (s 35,9 % v letu 2019 na 35,7 % v letu 2021). V mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi se je v letu 2021 glede na leto 2020 najbolj povečala zaposlenost (za 35,6 %), vendar se je v tem velikostnem razredu podjetij število zaposlenih v letu 2020 glede na leto 2019 tudi najbolj zmanjšalo (za 25,7 %), tako da je bila zaposlenost v letu 2021 primerljiva s tisto iz leta 2019 (za 0,7 % večja). V vseh velikostnih razredih podjetij, razen v velikih, je zaposlenost že presegla predkoronske ravni zaposlenosti. V velikih podjetjih je bilo število zaposlenih v letu 2021 v primerjavi z letom 2019 manjše za 2,8 %. Produktivnost dela, merjena z dodano vrednostjo na zaposlenega, je presegla ravni leta 2019. V vseh velikostnih razredih podjetij, razen v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi, je bila dodana vrednost na zaposlenega tudi v letu 2021 višja od dodane vrednosti na zaposlenega v letu 2020. Rast dodane vrednosti na zaposlenega v letu 2021 glede na leto 2020 je v malih, srednje velikih in velikih podjetjih znašala okrog 12 %, medtem ko se je za 13,9 % zmanjšala v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi. Zmanjšanje je bilo posledica hitrejše rasti zaposlenosti kot dodane vrednosti (dodana vrednost +16,8 %, število zaposlenih +35,6 %). V vseh ostalih velikostnih razredih podjetij se je dodana vrednost povečala bolj kot število zaposlenih. Res pa je, da se je dodana vrednost na zaposlenega v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi v letu 2020 glede na leto 2019 najbolj povečala (za 32,8 %), tako da je bila dodana vrednost na zaposlenega v letu 2021 glede na leto 2019 višja za 14,4 %.

Zato da dobimo boljše merilo produktivnosti, s katerim lahko primerjamo produktivnost med velikostnimi razredi podjetij z zelo različnim deležem zaposlitev s krajšim delovnim časom in samozaposlitev, smo analizirali še kazalnik produktivnosti dela, ki je prilagojen za izdatke za delo in ne temelji na številu zaposlenih. Izračunali smo ga kot količnik med dodano vrednostjo in stroški dela. Tako merjena produktivnost je bila tudi v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi za leto 2021 večja, kot je bila leta 2020 in leta 2019. Bila je celo druga najvišja, za velikimi podjetji (tabela 7).

Tabela 7. Velikostni razredi podjetij v Sloveniji v letu 2021

	0 zaposlenih	1–9 zaposlenih	10–49 zaposlenih	50–249 zaposlenih	0–249 zaposlenih	250 ali več zaposlenih	SKUPAJ
Rast števila zaposlenih (2021/2019) (%)		100,7	101,6	101,1	101,1	97,2	99,9
Rast dodane vrednosti (2021/2019) (%)	111	115,2	115,2	114,7	114,9	114	114,6
Za stroške dela prilagojena produktivnost dela* (2021)		1,898	1,653	1,674	1,775	1,929	1,827
Rast prihodka poslovanja (2021/2019) (%)	107,1	121,2	116,7	113,2	116,5	112,8	115,3
Delež velikostnega razreda v prihodu poslovanja (2021) (%)	2,1	20,5	21,5	23,5	67,6	32,4	100
Rast izvoza (2021/2019) (%)	89,8	137,6	121,3	120,9	123,9	112,7	119
Delež velikostnega razreda v izvozu (2021) (%)	1,7	15,9	17,8	22,7	58,1	41,9	100
Delež izvoza v prihodu poslovanja v velikostnem razredu (2021) (%)	33,2	32,6	34,8	40,6	36,1	54,4	42

*Za stroške dela prilagojena produktivnost dela = dodana vrednost/stroški dela

Prihodek poslovanja je v vseh velikostnih razredih podjetij v letu 2021 presegel ravni pred pandemijo, ne glede na to, da je bil v letu 2020 (100,9 milijarde evrov) v vseh velikostnih razredih podjetij manjši kot leta 2019 (107,2 milijarde evrov). V letu 2021 je bil prihodek poslovanja v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi za 27 % večji kot leta 2020, kar je bila največja rast.

Tudi čisti prihodi od prodaje na tujem trgu so se v letu 2021 povečali še bolj kot prihodki poslovanja. V letu 2021 glede na leto 2020 se je izvoz najbolj povečal v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi (za 49,8 %). Delež tega velikostnega razreda podjetij v ustvarjenih izvoznih prihodkih je znašal 15,9 % in je bil večji kot leta 2019 (13,8 %). Mikro podjetja z 1–9 zaposlenimi so k ustvarjenemu prihodu poslovanja prispevala 20,5 % (leta 2019 pa 19,5 %), njihov ustvarjeni izvoz pa je predstavljal eno tretjino prihodka poslovanja tega velikostnega razreda podjetij.

Kot lahko vidimo v *tabeli 7*, so se v letu 2021 glede na leto 2019 v povprečju izvozni prihodki povečali za 19 %, prihodek poslovanja za 15,3 %, dodana vrednost za 14,6 %, medtem ko je ostalo število zaposlenih na ravni leta 2019. Največjo in nadpovprečno rast izvoznih prihodkov, prihodka poslovanja, dodane vrednosti in zaposlenosti so imela mikro podjetja z 1–9 zaposlenimi. Najpočasnejšo rast, ki ni dosegala slovenskega povprečja, so imela velika podjetja. Prav v velikih podjetjih, ki so leta 2021 nudila delo več kot 30 % zaposlenih, kar je bil največji delež zaposlenih, število zaposlenih še ni doseglo ravni iz leta 2019. Ustvarjena dodana vrednost v velikih podjetjih je bila v letu 2021 za 14 % večja kot leta 2019, a je bila rast za 0,6 o. t. pod slovensko povprečno rastjo dodane vrednosti. Tudi prihodek poslovanja je sicer presegel raven prihodka poslovanja iz leta 2019 za 12,8 %, a je bila rast za 2,4 o. t. nižja od slovenskega povprečja. V velikih podjetjih je bil še nekoliko večji zaostanek za povprečno rastjo izvoznih prihodkov. Povečali so se za 12,7 % glede na leto 2019, slovensko povprečje pa je znašalo 19 %. Velika podjetja so imela leta 2021 največje deleže v strukturi zaposlenih (30,8 %), dodani vrednosti (35,7 %), prihodu poslovanja (32,4 %) in izvoznih prihodkih (41,9 %). Vendar je treba dodati, da so se ti deleži v primerjavi z leti 2020 in 2019 nekoliko zmanjšali na račun povečanja deležev preostalih velikostnih razredov, kar pomeni, da na pomenu pridobivajo mikro, mala in srednje velika podjetja. Na primer, delež zaposlenih v velikih podjetjih leta 2019 je

znašal 31,7 %, medtem ko je bil delež zaposlenih v mikro podjetjih z 1–9 zaposlenimi 22,7 %, v malih podjetjih prav toliko in v srednje velikih podjetjih 22,9 %. A velika podjetja so bila tista, ki so največ svojega prihodka poslovanja ustvarila s prodajo na tujem trgu (54 %) (tabela 7). Tudi rast delovne produktivnosti, prilagajene za stroške dela, je bila največja v velikih podjetjih.

Slovenske statistične regije v letu 2021

V letu 2021 je bilo največ ljudi (37,2 %) zaposlenih v osrednjeslovenski regiji, kar kaže na veliko neuravnoteženost med regijami oziroma slovenski centralizem. Osrednjeslovenska statistična regija je izrazito delovna regija, ki je pomembna tudi za prebivalce drugih regij. Število delovno aktivnih prebivalcev, zaposlenih v tej regiji, je bilo namreč precej višje od števila delovno aktivnih prebivalcev, ki v tej regiji prebivajo, kar pomeni, da prihajajo ljudje na delo iz drugih regij (SURS, 2021e). Regija pozitivno najbolj izstopa na področju kulture in izobrazbe, kar je razumljivo, saj so v regiji osredotočene vse nacionalno pomembne znanstvene, raziskovalne, izobraževalne in kulturne ustanove. V regiji imajo sedež številna podjetja, kar povzroča obsežne dnevne migracije prebivalstva (Pečar, 2020). Druga po deležu zaposlenih je bila podravska regija (14 %), a je bil njen delež kar za 23,2 o. t. manjši. Tretja po deležu zaposlenih je bila savinjska regija (12,6 %). Na četrtem in petem mestu sta bili gorenjska (8,9 %) in jugovzhodna Slovenija (6,4 %). Ostalih sedem regij pa je zaposlovalo skupaj 20,9 % ljudi (od 1,7 % v primorsko-notranjski regiji do 4,9 % v goriški regiji).

Število zaposlenih na ravni Slovenije v letu 2021 je bilo za 2,1 % večje kot leta 2020 (551.652 ljudi, ko je bilo za 2,2 % manjše kot leta 2019). Zaposlenost se je povečala samo v osrednjeslovenski (za 1,3 %), zasavski (za 0,7 %) in goriški regiji (za 0,3 %). V ostalih regijah se je število zaposlenih v letu 2021 glede na leto 2019 zmanjšalo, najbolj, za 4,6 %, v koroški regiji, za 4,4 % v obalno-kraški, za 2,3 % v primorsko-notranjski, za 1,5 % v gorenjski in za manj kot en odstotek v pomurski, podravski, savinjski in posavski regiji.

V vseh regijah so po ustvarjeni dodani vrednosti v letu 2021 že presegli raven pred pandemijo. Najbolj se je dodana vrednost povečala v posavski regiji (za 21,8 %), kar je bilo za 7,2 o. t. več od slovenske povprečne rasti dodane vrednosti (14,6 %). Nadpovprečno rast dodane vrednosti sta imeli samo še savinjska (za 18,6 %) in osrednjeslovenska regija (za 16,2 %). Goriška regija je bila na ravni slovenskega povprečja. Rast dodane vrednosti ostalih regij je bila pod slovenskim povprečjem. Za najmanj se je dodana vrednost v letu 2021 glede na leto 2019 povečala v jugovzhodni Sloveniji (za 7,3 %). Neizkoriščena priložnost jugovzhodne Slovenije je sodelovanje v mednarodnih projektih. Udeležba slovenskih partnerjev iz jugovzhodne Slovenije v projektih evropskega teritorialnega sodelovanja je med najnižjimi. Po višini dodeljenih sredstev Evropskega sklada za regionalni razvoj na prebivalca dosega le četrtnino slovenskega povprečja. Regija sodeluje v obmejnih projektih predvsem s Hrvaško, ima pa možnosti za sodelovanje tudi v mednarodnih medregionalnih projektih (Pečar, 2020). Ovira za večjo vključenost jugovzhodne Slovenije v mednarodne projekte je tudi manjše število podpornih institucij v regiji. V ostalih regijah se je dodana vrednost povečala od 7,7 % (v koroški regiji) do 14,3 % (v podravski regiji). Največji delež je k ustvarjeni dodani vrednosti v letu 2021 prispevala osrednjeslovenska regija (41,4 %). Druga po ustvarjeni dodani vrednosti, a s precej manjšim deležem, je bila savinjska (12,7 %) in tretja podravska regija (11 %). Ostale regije so skupaj ustvarile 34,8 %.

V vseh regijah je bilo v letu 2021 ustvarjenega več prihodka poslovanja kot leta 2019. Prihodek poslovanja se je najbolj povečal v posavski regiji (za 35,6 %), kar je bilo za 20,3 o. t. višje od slovenske povprečne rasti prihodka poslovanja (15,3 %). Vendar je ta regija prispevala k skupnemu prihodu poslovanja v Sloveniji zgolj 4,8 % (5,9 milijarde evrov). Nadpovprečno se je prihodek poslovanja povečal še v savinjski (za 24,9 %), primorsko-notranjski (za 18,4 %), goriški (za 17,2 %), zasavski (za

16,6 %) in v osrednjeslovenski regiji (za 16,1 %). V ostalih regijah je bila rast manjša od slovenskega povprečja. Za najmanj se je prihodek poslovanja v letu 2021 glede na leto 2019 povečal v jugovzhodni Sloveniji (za 0,3 %). Največ prihodka poslovanja v letu 2021 je ustvarila osrednjeslovenska regija (45,7 %), druga je bila savinjska (11,1 %) in tretja podravska regija (9,6 %). Vse ostale regije skupaj so ustvarile 33,7 % prihodka poslovanja.

Najbolj izvozno naravnana je bila v letu 2021 posavska regija, ki je kar 62,5 % svojega prihodka poslovanja ustvarila s prodajo na tujem trgu. Njen delež izvoza v ustvarjenem prihodku poslovanja je močno presegal slovensko povprečje (42 %). Izvozni prihodki posavske regije so se tudi najbolj povečali, saj so v primerjavi z letom 2019 porasli za dobro polovico. Ta regija je v letu 2021 ustvarila šesti največji delež izvoznih prihodkov (7,1 %). Nadpovprečno rast izvoznih prihodkov so imele še savinjska (41,1 %), primorsko-notranjska (24,6 %) in osrednjeslovenska regija (22,5 %). Izvozni prihodki so bili v letu 2021 manjši kot leta 2019 samo v jugovzhodni Sloveniji (za 3,2 %) in koroški regiji (za 0,7 %). V ostalih regijah se je izvoz povečal za manj, kot je znašalo slovensko povprečje: od 1,7 % (obalno-kraška regija) do 18,3 % (goriška regija).

Največ izvoznih prihodkov v letu 2021 je ustvarila osrednjeslovenska regija (39,6 %), vendar je ta regija ustvarila le 36,4 % svojega prihodka poslovanja z izvozom, kar je bil drugi najmanjši delež (za pomursko regijo, 36,3 %) in je za 5,6 o. t. zaostajal za slovenskim povprečnim deležem izvoza v prihodku poslovanja. Regije z nadpovprečnim deležem izvoza v svojem ustvarjenem prihodku poslovanja so bile poleg že omenjene posavske regije še jugovzhodna Slovenija (61,6 %), koroška (50,9 %), primorsko-notranjska (48 %), obalno-kraška (46,4 %), gorenjska (43,5 %) in savinjska regija (43 %). Ostale regije so v letu 2021 ustvarile z izvozom podpovprečni delež svojega prihodka poslovanja.

Tabela 8. Slovenske statistične regije v letu 2021

Regije	Pomurska	Podravska	Koroška	Savinjska	Zasavska	Posavska	Jugovzhodna Slovenija	Osrednjeslovenska	Gorenjska	Primorsko-notranjska	Goriška	Obalno-kraška	SKUPAJ
Rast števila zaposlenih (2021/2019) (%)	99,7	99,7	95,4	99,8	100,7	99,2	99,1	101,3	98,5	97,7	100,3	95,6	99,9
Delež zaposlenih v regiji (2021) (%)	3,5	14	2,5	12,6	1,5	2,5	6,4	37,2	8,9	1,7	4,9	4,3	100
Rast dodane vrednosti (2021/2019) (%)	114,1	114,3	107,7	118,6	114,1	121,8	107,3	116,2	112,6	108,5	114,6	107,8	114,6
Delež regije v dodani vrednosti (2021) (%)	2,7	11	2,2	12,7	1,3	2,8	7,2	41,4	8,4	1,5	4,6	4,1	100
Za stroške dela prilagojena produktivnost dela* (2021)	1,596	1,55	1,644	2,01	1,721	1,991	1,933	1,896	1,745	1,742	1,762	1,838	1,827
Rast prihodka poslovanja (2021/2019) (%)	108,1	112,5	105,4	124,9	116,6	135,6	100,3	116,1	114,5	118,4	117,2	104,3	115,3
Delež regije v prihodku poslovanja (2021) (%)	2,7	9,6	2	11,1	1	4,8	6,1	45,7	7,1	1,4	4,2	4,4	100
Rast izvoza (2021/2019) (%)	103,7	115,3	99,3	141,1	114,9	150,2	96,8	122,5	112,5	124,6	118,3	101,7	119
Delež regije v izvozu (2021) (%)	2,3	9,5	2,4	11,3	0,9	7,1	9	39,6	7,4	1,6	4,1	4,8	100
Delež izvoza v prihodku poslovanja v regiji (2021) (%)	36,3	41,8	50,9	43	37,1	62,5	61,6	36,4	43,5	48	40,9	46,4	42

Najvišjo produktivnost dela, prilagojeno za stroške dela, je v letu 2021 imela savinjska regija, saj je ustvarila na vsak evro stroškov dela 2 evra dodane vrednosti. Za povprečje Slovenije je ta vrednost znašala 1,8. To vrednost so presegle in bile tako nadpovprečno produktivne jugovzhodna Slovenija, posavska, osrednjeslovenska in obalno-kraška regija. Najnižjo produktivnost dela je imela podravska regija (1,55). Slovenske povprečne produktivnosti tako ni doseglo sedem regij (*tabela 8*).

Dejavnosti v Sloveniji v letu 2021

Število zaposlenih se je v letu 2021 glede na leto 2019 najbolj povečalo v zdravstvu in socialnem varstvu (za 20,9 %), za skoraj 7 % v gradbeništvu, informacijskih in komunikacijskih dejavnostih ter v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih. Zdravstvo in socialno varstvo ter gradbeništvu so bili s krizo sorazmerno bolj prizadeti in se v krizi niso mogli prilagoditi na spremenjene razmere poslovanja. So pa se lahko prilagodili po krizi. V informacijskih in komunikacijskih dejavnostih ter v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih pa je bil vpliv krize nekoliko manjši zaradi večje uporabe digitalnih tehnologij in storitev (Bratuž Ferik et al., 2022a). Nekaterim od teh dejavnosti je kriza prinesla tudi priložnosti za hitrejši razvoj in zato tudi večje potrebe po delovni sili.

Za malo več kot 2 % se je število zaposlenih povečalo še v oskrbi z električno energijo, plinom in paro in v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja ter za 1 % v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil. V vseh ostalih dejavnostih je bilo število zaposlenih v letu 2021 manjše kot leta 2019. Najbolj se je zmanjšalo (-54,8 %) v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti (ki pa je zaposlitev nudila le 0,02 % zaposlenih). V tej dejavnosti je bilo v letu 2019 zaposlenih 276 oseb, v letu 2021 pa 125 oseb. V kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih se je število zaposlenih zmanjšalo za 13,7 %. Te dejavnosti in številne druge (*tabela 9*) niso dosegle ravni zaposlenosti pred pandemijo.

Največ ljudi so v letu 2021 zaposlovala predelovalne dejavnosti (34,8 %), v katerih je bila zaposlenost v letu 2021 manjša kot leta 2019 za 1,5 % (za 2.962 oseb). Drugi največji zaposlovalec je bila trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (17,1 %), v kateri je bilo za 1 % (920 oseb) več zaposlenih kot leta 2019. Tretja dejavnost po številu zaposlenih je bilo gradbeništvu (10,6 %), kjer se je število zaposlenih v letu 2021 povečalo za 6,7 % (za 3.756 oseb) v primerjavi z letom pred pandemijo. Te tri dejavnosti skupaj so zaposlovala skoraj dve tretjini ljudi, preostalih 16 dejavnosti pa eno tretjino.

Pet dejavnosti je v letu 2021 ustvarilo tri četrtine dodane vrednosti slovenskega gospodarstva. Predelovalne dejavnosti so ustvarile največ dodane vrednosti, in to več kot eno tretjino (34 %), njena 12,4 % rast pa je bila manjša od slovenske povprečne rasti dodane vrednosti v letu 2021 glede na leto 2019. Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil so ustvarili drugi največji delež, a skoraj pol manjši (18,9 %). Njihova dodana vrednost se je nadpovprečno povečala (za 26,1 %). Tretji delež so ustvarili v prometu in skladiščenju (8,5 %), četrtega (7,1 %) v gradbeništvu in petega (6,6 %) v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih. Največje povečanje dodane vrednosti v letu 2021 je bilo v oskrbi z električno energijo, plinom in paro, kjer je bila dodana vrednost za skoraj 60 % večja kot leta 2019. Toda prispevek k dodani vrednosti te dejavnosti je znašal le 5 %. Za 40,3 % se je povečala dodana vrednost v zdravstvu in socialnem varstvu, ki je k dodani vrednosti prispevala 1,3 % delež. V finančnih in zavarovalniških dejavnostih, ki so k dodani vrednosti prispevale 1,1 %, se je dodana vrednost povečala za 31,7 %. V prometu in skladiščenju s tretjim največjim deležem v ustvarjeni dodani vrednosti se je dodana vrednost v letu 2021 v primerjavi z letom 2019 povečala le za 2,5 %, daleč pod slovenskim povprečjem, ki je znašalo 14,6 %. V gradbeništvu je bila rast dodane vrednosti malo nad povprečjem (15,4 %). V strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih pa je bila rast dodane vrednosti podpovprečna (8,9 %). Podpovprečno rast dodane vrednosti so imeli

še kmetijstvo in lov; gozdarstvo, ribištvo (9 %, 0,6 % delež v dodani vrednosti leta 2021), gostinstvo (1,4 %, 2,9 % delež v dodani vrednosti leta 2021), poslovanje z nepremičninami (1,5 %, 1,9 % delež v dodani vrednosti leta 2021), druge raznovrstne poslovne dejavnosti (2,4 %, 3 % delež v dodani vrednosti leta 2021) in izobraževanje (6,8 %, 0,3 % delež v dodani vrednosti leta 2021).

Dodana vrednost je bila leta 2021 manjša kot leta 2019 v naslednjih dejavnostih: dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti (–45,2 %, 0,02 % delež v dodani vrednosti leta 2021), kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih (–20,9 %, 0,9 % delež v dodani vrednosti leta 2021), rudarstvu (–15,4 %, 0,4 % delež v dodani vrednosti leta 2021) in drugih dejavnostih (–5,3 %, 0,5 % delež v dodani vrednosti leta 2021).

Produktivnost dela, prilagojena za stroške dela, je bila nadpovprečna (1,8) v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (4,2), poslovanju z nepremičninami (3,3), finančnih in zavarovalniških dejavnostih (3), kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih (2,7), trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil, kmetijstvu in lovu; gozdarstvu, ribištvu ter v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (1,9). Povprečna produktivnost dela je bila v izobraževanju in drugih dejavnostih (1,8). Podpovprečno delovno produktivnost, prilagojeno za stroške dela, so dosegli v predelovalnih dejavnostih (1,7), strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih, rudarstvu ter zdravstvu in socialnem varstvu (1,6), oskrbi z vodo; ravnanju z odplakami in odpadki; saniranju okolja, gradbeništvu in gostinstvu (1,5).

Prihodek poslovanja se je v letu 2021 glede na leto 2019 najbolj povečal v finančnih in zavarovalniških dejavnostih (za 97 %). V oskrbi z električno energijo, plinom in paro se je povečal za 47 %, v zdravstvu in socialnem varstvu pa za 42,9 %. Nadpovprečno rast prihodka poslovanja so imeli še v oskrbi z vodo; ravnanju z odplakami in odpadki; saniranju okolja (28,4 %), gradbeništvu (19,5 %) ter v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (16,3 %). Manjša rast prihodka poslovanja od slovenskega povprečja je bila v predelovalnih dejavnostih (12,5 %), poslovanju z nepremičninami (12,3 %), trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (12 %) ter v prometu in skladiščenju (9,6 %). Prihodek poslovanja pa ni dosegel ravni pred pandemijo v rudarstvu, gostinstvu, drugih raznovrstnih dejavnostih, dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti, izobraževanju, kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih in v drugih dejavnostih (*tabela 9*).

Največ prihodka poslovanja v letu 2021 sta ustvarili trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (31,7 %) in predelovalne dejavnosti (29,5 %). Tretji največji delež (8,5 %) prihodka poslovanja je bil ustvarjen v oskrbi z električno energijo, plinom in paro. Četrty delež (6,1 %) so ustvarili v prometu in skladiščenju, petega pa v gradbeništvu (5,9 %).

Svoje izvozne prihodke, ki so predstavljali kar tri četrtine vsega prihodka poslovanja v dejavnosti, so najbolj (za 137,2 %) povečali v finančnih in zavarovalniških dejavnostih, katerih delež v skupnem izvozu Slovenije v letu 2021 je bil 4,8 %. Drugi največji porast izvoznih prihodkov v letu 2021 glede na leto 2019 je imela oskrba z vodo; ravnanje z odplakami in odpadki; saniranje okolja (66 %), a je bil njihov prispevek k skupnemu izvozu Slovenije zgolj 0,7 % (*tabela 9*).

V nadaljevanju smo podali še ugotovitve analize nefinančnega sektorja gospodarstva za 13 dejavnosti s področij industrije, trgovine in storitev v EU-27, ki smo jo naredili z zadnjimi razpoložljivimi podatki Eurostata za leto 2020. V celotnem nefinančnem sektorju gospodarstva EU-27 se je število zaposlenih leta 2020 glede na leto 2019 zmanjšalo za 3,9 milijona oseb ali za 3 % (s 131,5 milijona v letu 2019 na 127,6 milijona v letu 2020). Dodana vrednost pa je bila nižja za 356 milijard evrov ali 5,2 % (s 6.852 milijard evrov v letu 2019 se je zmanjšala na 6.496 milijard evrov v letu 2020). Pandemija je bila za nekatere dejavnosti in članice EU bolj usodna kot za druge. V sklepu smo se omejili na vpliv, ki ga je imela pandemija na zaposlenost in ustvarjeno dodano vrednost v primerjavi z letom pred pandemijo.

Tabela 9. Dejavnosti v Sloveniji v letu 2021

	Rast števila zaposlenih (2021/2019) (%)	Delež zaposlenih v dejavnosti (2021) (%)	Rast dodane vrednosti (2021/2019) (%)	Delež dejavnosti v dodani vrednosti (2021) (%)	Za stroške dela prilagojena produktivnost dela* (2021)	Rast prihodka poslovanja (2021/2019) (%)	Delež dejavnosti v prihodku poslovanja (2021) (%)	Rast izvoza (2021/2019) (%)	Delež dejavnosti v izvozu (2021) (%)	Delež izvoza v prihodku poslovanja v dejavnosti (2021) (%)
Kmetijstvo in lov; gozdarstvo, ribištvo	91,8	0,6	109,0	0,6	2,1	105,1	0,5	92,6	0,2	16,8
Rudarstvo	91,7	0,4	84,6	0,4	1,3	96,9	0,2	87,7	0,2	29,0
Predelovalne dejavnosti	98,5	34,8	112,4	34,0	1,7	112,5	29,5	113,3	49,0	69,7
Oskrba z električno energijo, plinom in paro	102,5	1,3	157,6	5,0	4,2	147,0	8,5	165,5	12,0	59,6
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja	102,2	1,7	121,2	1,5	1,5	128,4	1,4	166,1	0,7	21,4
Gradbeništvo	106,7	10,6	115,4	7,1	1,5	119,5	5,9	126,3	2,2	15,6
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil	101,0	17,1	126,1	18,9	2,1	112,0	31,7	105,2	18,5	24,5
Promet in skladiščenje	98,1	8,3	102,5	8,5	2,1	109,6	6,1	110,0	6,2	43,0
Gostinstvo	93,5	4,8	101,4	2,9	1,5	95,7	1,6	90,5	0,1	1,9
Informacijske in komunikacijske dejavnosti	106,8	4,0	116,5	5,6	1,9	103,6	3,3	97,5	2,3	29,6
Finančne in zavarovalniške dejavnosti	93,9	0,5	131,7	1,1	3,0	197,0	2,7	237,2	4,8	75,4
Poslovanje z nepremičninami	96,2	1,0	101,5	1,9	3,3	112,3	0,9	119,1	0,1	2,5
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti	106,3	6,5	108,9	6,6	1,6	116,3	4,8	127,3	3,1	27,5
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti	92,1	5,4	102,4	3,0	1,3	89,5	1,4	80,4	0,6	16,3
Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti	45,2	0,02	54,8	0,02	1,3	58,2	0,0	94,8	0,0	1,2
Izobraževanje	94,6	0,3	106,8	0,3	1,8	96,2	0,1	78,6	0,0	7,7
Zdravstvo in socialno varstvo	120,9	1,4	140,3	1,3	1,6	142,9	0,6	140,2	0,0	1,8
Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti	84,8	0,6	79,1	0,9	2,7	81,5	0,4	133,4	0,1	5,3
Druge dejavnosti	86,3	0,8	94,7	0,5	1,8	96,4	0,3	93,5	0,0	5,1
SKUPAJ	99,9	100,0	114,6	100,0	1,8	115,3	100,0	119,0	100,0	42,0

V večini članic se je število zaposlenih zmanjšalo. Povečalo se je samo v Luksemburgu (za 9,2 %) in v Franciji (za 2,1 %). V Litvi je ostala zaposlenost na ravni leta 2019. Zaposlenost se je najbolj zmanjšala v Nemčiji (–6,8 %). Tik za Nemčijo je bila Irska (–6,5 %). Pet ali več odstotni padec zaposlenosti so imele še Bolgarija, Grčija in Švedska. Sicer pa se je padec zaposlenosti gibal od –0,4 % (na Poljskem) do

–3,8 % (v Španiji). V Sloveniji je bil padec zaposlenosti manjši od povprečja EU-27 (–1,4 %). Pri padcu zaposlenosti v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-27 v letu 2020 se je tako Slovenija uvrstila na peto mesto med članicami z najmanjšim padcem števila zaposlenih.

Po posameznih dejavnostih pa se je padec zaposlenosti zgodil v devetih (od trinajstih) dejavnostih. Zmanjšanje števila zaposlenih je bilo največje v gostinstvu (–14,8 %), v katerem se je število zaposlenih zmanjšalo v vseh članicah, in v drugih dejavnostih (–8 %), v katerih se je zaposlenost povečala samo na Slovaškem (za 0,6 %). Obe dejavnosti se uvrščata med visoko kontaktne storitvene dejavnosti, ki so zaradi omejitev kontaktov med ljudmi pričakovano utrpeli odpuščanja delovne sile. Število zaposlenih v ostalih dejavnostih se je zmanjšalo od –1,6 % (strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti) pa do –31 % (rudarstvo). Največji padec zaposlenih v gostinstvu je imela Irska (–29,1 %). V Sloveniji se je zaposlenost v gostinstvu v letu 2020 glede na leto 2019 zmanjšala za 5,6 %, s čimer se je Slovenija v tej dejavnosti po najmanjšem padcu zaposlenosti uvrstila na peto mesto med 27. članicami EU (za Poljsko, Francijo, Luksemburgom in Belgijo). Največji porast zaposlenih (za 2,6 %) je bil v dejavnosti oskrbe z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja. Zaposlenost se je povečala še v gradbeništvu (za 1,6 %), v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (za 1,2 %) in v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (za 0,8 %).

Po negativni rasti zaposlenosti pa je bil največji padec v rudarstvu na Irskem (–36 %), a je ta dejavnost zaposlovala le 0,2 % ljudi v irskem nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2020, leto prej pa 0,3 %. Največji porast zaposlenih v letu 2020 pa je bil v Luksemburgu, in sicer v prometu in skladiščenju (+118,1 %, število zaposlenih oseb se je povečalo s 23.217 v letu 2019 na 50.644 v letu 2020). V Luksemburgu se je delež zaposlenih v tej dejavnosti v letu 2020 podvojil (v letu 2019 je bil 7,8 %, leta 2020 pa 15,6 %) (tabela 10).

Omenili smo že, da se je v pandemičnem letu 2020 v nefinančnem sektorju gospodarstva na ravni EU-27 ustvarjena dodana vrednost zmanjšala za 5,2 %. Med članicami pa je največji upad dodane vrednosti doživela Španija, kjer se je zmanjšala za 69 milijard evrov (–12,1 %). Španski delež v ustvarjeni dodani vrednosti v EU-27 je bil četrti največji (v letu 2020 je znašal 7,6 %, v letu 2019 pa je bil 8,2 %), za Nemčijo (28 %), Francijo (14,9 %) in Italijo (10,6 %). V Sloveniji se je v nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2020 dodana vrednost zmanjšala za 0,8 % (kar je bil tretji najmanjši padec dodane vrednosti v kriznem letu med članicami EU-27, za Švedsko (–0,2 %) in Romunijo (–0,7 %)). Padec dodane vrednosti v Sloveniji zaradi pandemije je bil torej pol manjši od padca zaposlenosti (–1,4 %). V letu 2020 je bilo, kljub izbruhu epidemije, ob pomoči državnih ukrepov, stanje podjetij v Sloveniji relativno ugodno, s precej slabšim položajem podjetij v storitvenih dejavnostih, ki jih je epidemija najbolj prizadela (Bratuž Ferik et al., 2022b). Nekatere članice pa so uspeli povečati svojo dodano vrednost v letu 2020 glede na leto 2019. Irska, ki je bila po padcu zaposlenosti (–6,5 %) na predzadnjem mestu pred Nemčijo, je svojo dodano vrednost povečala najbolj, in sicer za 9,2 %. Sledile so Litva (6,3 %), Luksemburg (3,4 %), Bolgarija (2,3 %), Poljska (1,6 %) in Danska (0,5 %) (tabela 11).

Irska je torej z vidika ustvarjene dodane vrednosti zmagovalka kriznega leta. Svojo dodano vrednost je v enem letu povečala za 11,6 % (z 250,6 milijarde evrov v letu 2019 na 273,8 milijarde evrov v letu 2020). Največjo zaslugo za povprečno rast dodane vrednosti na Irskem so imele predelovalne dejavnosti, v katerih je Irska v letu 2020 ustvarila svoj največji delež dodane vrednosti (45,1 %). Drugi največji delež dodane vrednosti (22,4 %) je Irska ustvarila v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih, v katerih se je dodana vrednost povečala za 23,1 %. To sta bili dejavnosti, s katerima je Irska ustvarila skoraj 70 % vse svoje dodane vrednosti v letu 2020. Irski delež v dodani vrednosti v EU-27 se je v letu 2020 povečal na 4,2 % (leta 2019 pa je znašal 3,7 %). Velik porast dodane vrednosti je bil na Irskem tudi v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (23,7 %), ki so prispevale 6,5 % delež k ustvarjeni dodani vrednosti irskega nefinančnega sektorja gospodarstva.

Tabela 10. Rast zaposlenosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in članicah EU-27 v letu 2020

(Zaposleni 2020 - Zaposleni 2019)/ Zaposleni 2019 × 100 (v %)	Skupaj	Rudarstvo	Predelovalne dejavnosti	Oskrba z električno energijo, plinom in paro	Oskrba z vodo; ravnanje z odpadkami in odpadki; saniranje okolja	Gradbeništvo	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil	Promet in skladiščenje	Gostinstvo	Informacijske in komunikacijske dejavnosti	Poslovanje z nepremičninami	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti	Druge raznovrstne poslovne dejavnosti	Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo
Članice EU-27	-2,9	-3,1	-2,5	0,8	2,6	1,6	-0,8	-1,7	-14,8	1,2	-2,7	-1,6	-8,0	-3,0
Belgija	-0,5	-4,3	-1,9	-4,2	-1,0	3,5	4,7	-1,2	-5,5	-1,5	0,8	1,5	-7,8	-8,3
Bolgarija	-5,0	5,8	-6,7	-0,3	-1,6	-1,5	-3,7	-3,4	-22,0	3,1	0,2	-2,6	-3,7	-4,6
Češka	-2,1	-6,0	-3,1	-0,5	-0,2	0,6	-0,1	-2,9	-7,9	2,1	1,5	-0,4	-6,6	-3,4
Danska	-1,1	-9,3	-0,4	14,2	2,7	4,8	1,1	-6,9	-14,9	0,0	0,2	0,9	-3,8	3,3
Nemčija	-6,8	-4,1	-4,3	-1,5	1,6	-0,3	-1,1	-6,4	-26,5	-2,8	-12,7	-8,4	-14,6	-15,9
Estonija	-1,6	-16,6	-3,0	-0,4	3,3	-1,2	1,7	-3,6	-15,6	2,8	1,4	2,6	-1,5	-1,2
Irska	-6,5	-36,0	-1,3	14,2	-2,4	-0,6	-4,5	-3,8	-29,1	3,4	-6,1	1,1	-11,2	-8,8
Grčija	-5,2	-10,1	-0,5	-2,7	-3,6	6,9	-1,8	-1,8	-18,0	0,4	-2,2	3,0	-10,6	0,4
Španija	-3,8	-2,4	-1,0	-5,2	2,0	-6,9	-3,3	-2,1	-13,3	4,2	-3,8	-0,8	-3,4	-1,8
Francija	2,1	0,5	1,4	-6,2	2,3	6,2	6,0	6,2	-3,2	2,9	6,9	0,1	-5,4	3,2
Hrvaška	-2,2	2,1	-2,7	-0,1	0,2	5,8	-2,1	-2,6	-14,9	3,7	8,3	1,9	-5,5	-1,5
Italija	-1,9	-4,0	-1,7	-0,7	3,3	2,7	-1,8	-1,7	-11,3	1,8	-2,1	2,4	-2,8	0,5
Ciper	-3,6	2,6	-1,3	0,5	0,2	6,0	-2,0	-14,6	-18,1	3,9	2,5	4,5	-0,5	0,0
Latvija	-2,9	2,7	-0,8	-2,3	-1,4	-0,1	-2,3	-11,3	-11,8	2,6	2,4	-1,4	-3,2	-6,2
Litva	0,0	-5,4	-0,6	-1,8	-2,5	2,1	-1,7	3,1	-7,3	6,3	-4,1	4,4	-2,9	10,3
Luksemburg	9,2	-2,9	-0,7	3,2	0,8	3,1	0,5	118,1	-4,1	1,1	2,1	3,4	-6,6	-4,8
Madžarska	-2,4	-13,3	-3,1	18,0	1,4	3,9	-2,9	-3,2	-12,2	2,1	-1,7	2,0	-9,7	-4,0
Malta	-0,6	1,7	-0,8	z*	z*	6,6	-2,2	-8,6	-6,7	1,3	-4,3	3,0	-1,5	-4,2
Nizozemska	-2,6	-1,1	-0,3	3,2	0,3	3,0	0,2	-1,8	-8,6	2,4	0,6	-0,1	-11,1	-2,4
Avstrija	-2,6	-0,4	-0,9	2,1	-1,0	1,0	-1,3	-2,3	-14,7	1,9	4,4	0,5	-7,0	-6,9
Poljska	-0,4	-0,8	-2,1	-0,1	1,4	4,7	-1,7	0,9	-1,5	3,2	1,9	2,3	-3,7	-2,3
Portugalska	-2,3	1,1	-3,7	3,7	5,3	2,5	-1,2	-0,8	-8,4	6,6	1,1	0,3	-6,0	-1,3
Romunija	-2,4	3,5	-6,1	-1,4	0,0	9,1	-2,7	-2,8	-11,9	4,4	-5,5	-0,5	-2,5	-4,3
Slovenija	-1,4	-5,8	-2,5	0,3	-0,6	0,4	-0,7	-2,2	-5,6	5,5	2,6	1,8	-6,1	-4,4
Slovaška	-3,0	-5,8	-4,3	-1,7	-0,7	-2,1	-3,8	-4,9	-11,0	3,5	1,2	0,0	0,6	-2,6
Finska	-2,5	z*	-1,2	4,0	z*	-1,9	-2,4	-4,9	-6,3	1,8	5,2	0,8	-8,3	-5,1
Švedska	-5,4	6,6	-5,0	0,6	1,8	-1,3	-4,9	-6,2	-18,0	-2,5	-2,9	-4,2	-8,9	-9,8

Če smo Irsko proglasili za zmagovalko, pa je bila Španija poraženka, saj se je njena dodana vrednost v povprečju nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2020 glede na leto 2019 najbolj zmanjšala (za 12,1 % ali 68,6 milijarde evrov). V Španiji se je dodana vrednost zmanjšala v vseh dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva. Najbolj v gostinstvu (za 59,6 %), v katerem je Španija ustvarila 6,6 % delež svoje dodane vrednosti v letu 2020. Naslednji večji padec je bil v prevozu in skladiščenju (-22,2 %), kjer je Španija ustvarila svoj tretji največji delež dodane vrednosti (9 %). Več kot 10 % padec dodane vrednosti je bil še v gradbeništvu (-11,5 %), ki je ustvarilo 8,8 % dodane vrednosti, v drugih

dejavnostih (-11,1 %), ki so ustvarile 7,5 % dodane vrednosti, ter v poslovanju z nepremičninami (-10,7 %), ki so prispevale k dodani vrednosti španskega nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2020 2,8 %.

Največji padec dodane vrednosti glede na dejavnost se je na ravni EU-27 zgodil v gostinstvu (-42 %), v rudarstvu (-18,1 %) ter v prometu in skladiščenju (-15 %), najmanjši pa je bil v gradbeništvu (-0,3 %). Padci dodane vrednosti v gostinstvu so se sicer zgodili v vseh članicah, 15 članicam se je dodana vrednost zmanjšala za manj od povprečnega padca dodane vrednosti v gostinstvu na ravni EU-27 (42 %), 12 članicam pa se je zmanjšala nadpovprečno. Do največjega zmanjšanja dodane vrednosti je prišlo v Grčiji. Znašalo je -73,7 % (dodana vrednost se je s 4,8 milijarde evrov v letu 2019 zmanjšala na 1,2 milijarde evrov v letu 2020), a s to dejavnostjo je Grčija ustvarila zgolj 2,7 % svoje dodane vrednosti. Več kot 50 % padec dodane vrednosti v gostinstvu so imeli še Ciper (-70,5 %), Španija (-59,6 %), Hrvaška (-56,7 %) in Italija (-51 %). Najmanj se je dodana vrednost v gostinstvu zmanjšala v Avstriji (za 14 %, z 11,2 milijarde evrov v letu 2019 na 9,7 milijarde evrov v letu 2020). V tej dejavnosti je Avstrija ustvarila 4,8 % svoje dodane vrednosti (201,5 milijarde evrov). Slovenija se je s svojim podpovprečnim padcem dodane vrednosti v gostinstvu (-28,8 %) uvrstila na sedmo mesto. S to dejavnostjo je Slovenija v letu 2019 ustvarila 3,7 % svoje dodane vrednosti, v letu 2020 pa se je ta delež zmanjšal na 2,6 % (tabela 11).

V rudarstvu se je dodana vrednost najbolj zmanjšala na Nizozemskem (-64,3 %), s 4,9 milijarde evrov v letu 2019 na 1,7 milijarde evrov v letu 2020, vendar je Nizozemska v rudarstvu ustvarila v letu 2020 le 0,4 % svoje dodane vrednosti, a še leta 2019 je bil ta delež trikrat večji (1,2 %).

Kljub pandemiji, ali prav zaradi nje, pa so svojo dodano vrednost na ravni EU-27 uspele povečati tri dejavnosti (od trinajstih): informacijske in komunikacijske dejavnosti (za 4 %), oskrba z električno energijo, plinom in paro (za 2,4 %) in oskrba z vodo; ravnanje z odplakami in odpadki; saniranje okolja (za 2,3 %). Gre za dejavnosti, na katere pandemija ni imela pomembnejšega vpliva oziroma so imele zaradi pandemije večje povpraševanje po svojih storitvah. Informacijske in komunikacijske dejavnosti so na ravni EU-27 ustvarile v letu 2019 550 milijard evrov, leta 2020 pa 572 milijard evrov dodane vrednosti. Toda tudi v tej dejavnosti je imelo pet članic negativno rast dodane vrednosti. Najbolj se je zmanjšala v Luksemburgu (-9,4 %), sledile pa so še Španija (-3,6 %), Madžarska (-2,5 %), Italija (-2 %) in Belgija (-1,6 %). Najmanjšo pozitivno rast dodane vrednosti v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih je imela Francija (0,3 %), največjo pa Grčija (32,6 %). Grčija je z informacijskimi in komunikacijskimi dejavnostmi leta 2020 ustvarila 10,3 % delež svoje dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva.

Prav tako v Grčiji je zabeležen posamični največji porast dodane vrednosti v letu 2020 glede na leto 2019 v oskrbi z električno energijo, plinom in paro, in sicer je znašal 552,5 %. Dodana vrednost se je povečala s 493,8 milijona evrov v letu 2019 na 3,2 milijarde evrov v letu 2020. A ta dejavnost je h grški dodani vrednosti prispevala relativno manjši delež (6,9 %). Grčija je sicer ustvarila največ dodane vrednosti (27,1 %) v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil, v katerih pa se je dodana vrednost zmanjšala za 4,6 %. Drugi največji delež so k dodani vrednosti v Grčiji prispevale predelovalne dejavnosti (22 %), v katerih se je dodana vrednost še bolj zmanjšala (za 13,3 %). To pa sta tudi poglavitna razloga za uvrstitev Grčije na peto mesto po zmanjšanju dodane vrednosti med sedemindvajseterico, ki si ga je delila s Portugalsko (-7,8 %).

Tabela 11. Rast dodane vrednosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in članicah EU-27 v letu 2020

(DV* 2020 - DV 2019)/DV 2019 × 100 (v %)	Skupaj	Rudarstvo	Predelovalne dejavnosti	Oskrba z električno energijo, plinom in paro	Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja	Gradbeništvo	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil	Promet in skladiščenje	Gostinstvo	Informacijske in komunikacijske dejavnosti	Poslovanje z nepremičninami	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti	Druge raznovrstne poslovne dejavnosti	Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo
Članice EU-27	-5,2	-18,1	-5,9	2,4	2,3	-0,3	-1,4	-15,0	-42,0	4,1	-3,3	-0,4	-9,8	-5,7
Belgija	-5,7	-14,6	-3,7	16,9	4,9	-1,3	-4,8	-14,0	-42,4	-1,6	-15,0	-4,2	-9,6	-10,7
Bolgarija	2,3	40,2	-2,4	-5,3	5,8	24,9	6,7	-3,8	-33,5	11,9	-6,1	-7,2	-1,1	-8,2
Češka	-4,4	-13,1	-6,4	5,8	2,1	-0,2	-2,2	-8,4	-42,8	2,7	0,0	-0,2	-10,5	-9,9
Danska	0,5	-55,3	-3,6	-22,5	6,4	2,7	5,7	2,4	-20,7	4,9	10,5	4,6	-4,7	9,7
Nemčija	-4,9	-1,1	-7,4	-0,3	2,1	6,1	-1,4	-8,8	-36,3	1,3	-9,9	0,1	-9,8	-10,6
Estonija	-1,9	-15,7	0,9	1,5	-3,4	-1,0	6,2	-7,4	-36,5	15,1	-4,2	-29,5	-8,5	-3,9
Irska	9,2	-35,5	11,6	48,9	-17,7	-7,2	4,6	-54,7	-43,6	23,1	-5,9	23,7	12,9	-14,5
Grčija	-7,8	24,2	-13,3	552,5	-39,9	11,8	-4,6	-26,6	-73,7	32,6	-38,4	6,3	-17,8	-7,9
Španija	-12,1	-7,4	-8,8	-6,9	-1,2	-11,5	-6,1	-22,2	-59,6	-3,6	-10,7	-3,4	-11,1	-6,9
Francija	-7,4	4,6	-10,2	-1,5	0,2	-3,3	0,5	-21,7	-35,1	0,3	0,2	-4,4	-11,5	-3,9
Hrvaška	-7,9	-8,9	-6,3	9,9	-5,0	14,1	-3,0	-20,5	-56,7	3,0	-7,8	0,4	-22,2	4,7
Italija	-10,4	-25,9	-10,2	-0,6	1,3	-3,4	-8,9	-20,0	-51,0	-2,0	-5,6	-2,9	-9,1	-10,7
Ciper	-9,9	-4,8	-1,0	-19,0	3,2	-2,6	-1,0	-26,7	-70,5	19,0	-3,7	2,6	-12,7	-19,2
Latvija	-3,3	12,1	4,2	14,3	3,3	-3,3	0,2	-29,8	-37,4	5,2	-4,1	7,6	-7,4	-10,0
Litva	6,3	4,2	8,0	22,7	4,6	6,7	7,9	0,3	-16,1	10,8	3,3	12,9	-1,9	23,1
Luksemburg	3,4	5,6	-5,7	-4,5	-0,6	1,8	2,6	35,3	-24,8	-9,4	5,4	24,0	-18,1	-6,7
Madžarska	-7,2	-30,0	-2,9	10,0	-7,6	-8,9	-3,5	-29,6	-45,8	-2,5	-6,1	2,4	-22,1	-14,8
Malta	-4,3	16,5	6,6	z**	z**	-5,7	-10,5	-39,3	-40,9	4,8	-2,4	12,8	-1,1	14,8
Nizozemska	-4,3	-64,3	-0,8	5,8	6,2	6,7	-0,2	-11,5	-43,2	7,1	-2,5	0,1	-21,5	-2,8
Avstrija	-2,7	-14,5	-6,0	9,4	-1,1	4,9	-0,4	-10,0	-14,0	0,8	5,7	1,1	-5,2	-9,3
Poljska	1,6	-5,7	0,0	17,1	12,9	-4,3	7,3	2,1	-40,3	2,4	9,2	-1,9	-8,0	5,2
Portugalska	-7,8	-6,6	-4,7	1,3	4,1	3,2	-4,6	-32,1	-45,9	11,4	-11,8	3,1	-8,7	-1,9
Romunija	-0,7	-18,7	-8,2	14,2	5,1	4,1	6,1	-8,9	-42,5	29,0	-12,0	5,7	-5,2	27,6
Slovenija	-0,8	-4,8	1,3	12,3	7,0	5,6	-5,3	-5,1	-28,8	6,0	3,5	1,9	-7,1	-9,7
Slovaška	-1,0	8,5	-5,3	12,5	6,6	-6,0	3,3	-5,2	-34,8	5,4	-1,1	2,0	4,4	-6,5
Finska	-1,9	9,3	0,2	-4,5	4,0	2,5	2,4	-22,3	-28,2	2,1	0,4	1,8	-5,5	-2,7
Švedska	-0,2	2,9	-4,8	-11,3	7,1	2,9	4,0	-7,5	-23,1	11,6	7,8	0,9	-3,7	-1,6

* dodana vrednost, ** zasebni podatek

Literatura in viri

1. AJPES (2022b). *Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2021*. Ljubljana, junij. Pridobljeno na https://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_GD_zadruge_2021.pdf
2. AJPES (2022c). *Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov posameznikov v Republiki Sloveniji v letu 2021*. Ljubljana, junij. Pridobljeno na https://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_SP_2021.pdf
3. AJPES (Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve) (2022a). Posredovani elektronski podatki za slovenske gospodarske družbe in samostojne podjetnike za leto 2021.
4. Bradač Hojnik, B., Huđek, I., & Močnik, D. (2022). *Podjetniška demografija in značilnosti digitalizacije malih in srednje velikih podjetij*. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
5. Bratuž Ferk, B., Brodar, U., Čelebič, T., Fajić, L., Golob Šušteršič, T., Gregorčič, M., Hafner, M., Hribernik, M., Ivas, K., Južnik Rotar, L., Kajzer, A., Kmet Zupančič, R., Koprivnikar Šušteršič, M., Kovač, M., Korošec V., Kušar, J., Lušina, U., Markič, J., Mervic, H., Nenadič, T., Pečar, J., Perko, M., Povšnar, J., Rogan, D., Sodja, U., Tavčar, B., Todorović Jemec, N., Vidrih, A., Zver, E., Wostner, P., & Kmet Zupančič, R. (ur.) (2022a). *Poročilo o razvoju 2022*, 28. 4. 2022. Pridobljeno na https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/razvoj_slovenije/2022/slovenski/POR2022_splet2.pdf
6. Bratuž Ferk, B., Čelebič, T., Golob Šušteršič, T., Hafner, M., Hribernik, M., Ivas, K., Kovač, M., Kmet Zupančič, R., Kušar, J., Lušina, U., Perko, M., Sodja, U., Tavčar, B., Vidrih, A., & Wostner, P. (ur.) (2022b). *Poročilo o produktivnosti 2021*. Ljubljana: UMAR, 20. 1. 2022. Pridobljeno na https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/Porocilo_o_produkivnosti/2021/slovenski/PoP_2021.pdf
7. EUR-Lex (2021). *Izstop Združenega kraljestva: odnosi med EU in Združenim kraljestvom*. Pridobljeno na <https://eur-lex.europa.eu/content/news/Brexit-UK-withdrawal-from-the-eu.html?locale=sl>
8. Eurostat (2022a). *Population on 1 January by age and sex*. Pridobljeno na <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
9. Eurostat (2022b). *Database, Tables by themes, Structural Business Statistics, SBS – main indicators*. Pridobljeno na <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database>
10. Eurostat (2022c). *Water supply, sewerage, waste management and remediation statistics – NACE Rev. 2. Statistics Explained*. Pridobljeno na https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Water_supply,_sewerage,_waste_management_and_remediation_statistics_-_NACE_Rev._2#Structural_profile
11. Eurostat (2022d). *Electricity, gas, steam and air conditioning supply statistics – NACE Rev. 2. Statistics Explained*. Pridobljeno na https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Electricity,_gas,_steam_and_air_conditioning_supply_statistics_-_NACE_Rev._2#Size_class_analysis
12. Fernández, E., Iglesias-Antelo, S., López-López, V., Rodríguez-Rey, M., & Fernandez-Jardon, M. (2019). Firm and Industry Effects on Small, Medium-Sized and Large Firms' Performance. *BRQ Business Research Quarterly*, 22(1), January-March, 25–35. Pridobljeno na <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2340943618302706>
13. Hayes, A., James, M., & Velasquez, V. (2022). Value added product: What it means in industry and marketing. *Investopedia*. 1. oktober. Pridobljeno na <https://www.investopedia.com/terms/v/valueadded.asp>
14. Ilič, V. (2022). Dodana vrednost v prihodkih od prodaje znova najvišja v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih. *SiStat: Poslovanje podjetij po dejavnosti, 2. četrletje 2022*. Pridobljeno na <https://www.stat.si/StatWeb/News/Index/10546>

15. Koprivnik, M. (2022). *Analiza poslovanja trgovskih gospodarskih družb v letu 2021*. Kratke analize UMAR. Ljubljana, avgust. Pridobljeno na https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/kratke_analize/2022_8_Koprivnikar/Analiza_poslovanja_trgovskih_gospodarskih_druzb_v_letu_2021.pdf
16. Ministrstvo za infrastrukturo (2022). Vlada sprejela Nacionalno strategijo za izstop iz premoga. *Portal energetika*. Pridobljeno na <https://www.energetika-portal.si/nc/novica/n/vlada-sprejela-nacionalno-strategijo-za-izstop-iz-premoga-4666/>
17. Ministrstvo za infrastrukturo (b. d.). Električna energija – cene: Cene električne energije za gospodinjstva – standardne porabniške skupine (EUR/MWh), Slovenija, letno. *Portal energetika*. Pridobljeno na [javascript:htmlEscape\('https://www.energetika-portal.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=Cene_EL-GO_SK_Letno&tit=Cene+elektri%26%23269%3Bne+energije+za+gospodinjstva++standardne+porabni%26%23269%3Bke+skupine+%28EUR%2FMWh%29%2C+Slovenija%2C+letno&path=../uploads/tx_pxweb/database/&lang=1&pagePath=Statisti%26%23269%3Bna+podro%26%23269%3Bja%2FElektri%26%23269%3Bna+energija++cene%2FCene+elektri%26%23269%3Bne+energije+za+gospodinjstva++standardne+porabni%26%23269%3Bke+skupine+%28EUR%2FMWh%29%2C+Slovenija%2C+letno%27'\)](https://www.energetika-portal.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=Cene_EL-GO_SK_Letno&tit=Cene+elektri%26%23269%3Bne+energije+za+gospodinjstva++standardne+porabni%26%23269%3Bke+skupine+%28EUR%2FMWh%29%2C+Slovenija%2C+letno&path=../uploads/tx_pxweb/database/&lang=1&pagePath=Statisti%26%23269%3Bna+podro%26%23269%3Bja%2FElektri%26%23269%3Bna+energija++cene%2FCene+elektri%26%23269%3Bne+energije+za+gospodinjstva++standardne+porabni%26%23269%3Bke+skupine+%28EUR%2FMWh%29%2C+Slovenija%2C+letno%27)
18. Močnik, D., Duh, M., & Crnogaj, K. (2019). *Slovenska podjetniška demografija in prenos podjetij*. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
19. Nenadič, T. (2022). *Analiza poslovanja predelovalnih gospodarskih družb v letu 2021*. Kratke analize Urada RS za makroekonomske analize in razvoj, oktober 2022. Pridobljeno na https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/kratke_analize/2022_10_Nenadic/KA_Analiza_poslovanja_predelovalnih_druzb_v_letu_2021.pdf
20. Pečar, J. (2020). *Cilji regionalne politike Slovenije v obdobju 2021-2027*. Zbirka Delovni zvezki Urada RS za makroekonomske analize in razvoj: Delovni zvezek 3/2020, letnik XXIX. Ljubljana, oktober. Pridobljeno na https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/dz/2020/DZ3_2020.pdf
21. Poslovni register Slovenije (PRS) (2022). *Poslovni subjekti v Poslovnem registru Slovenije po skupinah, po četrtletjih*. Pridobljeno na https://www.ajpes.si/Doc/Registri/PRS/Porocila/Arhiv/posl_subj_skup_2008-2021.xlsx
22. Rebernik, M., Širec, K., & Močnik, D. (2014). *Stanje slovenskega podjetništva in izzivi izobraževanja za podjetnost*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
23. Senegačnik, A., Burger, A., Karničnik, B., & Štih, J. (2022). Stanje na področju mineralnih surovin v Sloveniji v letu 2021. V A. Senegačnik (ur.), *Mineralne surovine v letu 2021* (str. 10–21). Ljubljana: Geološki zavod Slovenije. Pridobljeno na https://www.geo-zs.si/PDF/PeriodicnePublikacije/Bilten_2021.pdf
24. Senegačnik, A., Mehle, M., & Štih, J. (2022). Uravnotežena oskrba z mineralnimi surovinami za gradbeništvo – stanje za obdobje 2001 – 2021. V A. Senegačnik (ur.), *Mineralne surovine v letu 2021* (str. 54–62). Ljubljana: Geološki zavod Slovenije. Pridobljeno na https://www.geo-zs.si/PDF/PeriodicnePublikacije/Bilten_2021.pdf
25. SiStat (Statistični urad Republike Slovenije) (2022). *Izbrani podatki po statističnih regijah, Slovenija, letno*. Pridobljeno na <https://pxweb.stat.si/SiStatData/pxweb/sl/Data/-/2640005S.px>
26. Statista (b. d.). Global water supply, sewerage, waste management & remediation activities – Industry insights & data analysis. *Statista Industry Report – ISIC Code E*. Pridobljeno na <https://www.statista.com/study/57202/water-supply-sewerage-waste-management-and-remediation-activities---global/>
27. SURS (Statistični urad Republike Slovenije) (2017). *Spremembe območij statističnih regij*. Pridobljeno na https://www.stat.si/StatWeb/File/DocSysFile/9430/Spremembe_obmocij_statisticnih_regij.pdf
28. SURS (2021a). *Slovenske statistične regije in občine v številkah – goriška regija*. Pridobljeno na <https://www.stat.si/obcine/sl/Region/Index/11>

29. SURS (2021b). *Slovenske statistične regije in občine v številkah – pomurska regija*. Pridobljeno na <https://www.stat.si/obcine/sl/Region/Index/1>
30. SURS (2021c). *Slovenske statistične regije in občine v številkah – zasavska regija*. Pridobljeno na <https://www.stat.si/obcine/sl/Region/Index/5>
31. SURS (2021d). *Slovenske statistične regije in občine v številkah – koroška regija*. Pridobljeno na <https://www.stat.si/obcine/sl/Region/Index/3>
32. SURS (2021e). *Slovenske statistične regije in občine v številkah – osrednjeslovenska regija*. Pridobljeno na <https://www.stat.si/obcine/sl/Region/Index/8>
33. Torres, R. (2013). Introduction: European Labour Markets in Economic Crisis. *International Labour Review*, 152(2), 167-173. Pridobljeno na <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1564-913X.2013.00175.x>
34. Vlada Republike Slovenije (2018). *Državna rudarska strategija – gospodarjenje z mineralnimi surovinami*. Pridobljeno na https://www.energetika-portal.si/fileadmin/dokumenti/publikacije/dp_min_sur/rud_stat_final_2018.pdf
35. ZRSZa (Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje). *Stopnje registrirane brezposelnosti po teritorialnih enotah: Statistične regije, 2001–2022*. Pridobljeno na https://www.ess.gov.si/_files/15068/Stopnja_BO_regije_2001-2022.xls
36. ZRSZb. *Skupine brezposelnih: Poročilo za mlade v letu 2021*. Pridobljeno na https://www.ess.gov.si/_files/13921/Mladi_2021.pdf
37. ZRSZc. *Skupine brezposelnih: Poročilo za starejše v letu 2021*. Pridobljeno na https://www.ess.gov.si/_files/13923/Starejsi_2021.pdf
38. ZRSZd. *Skupine brezposelnih: Poročilo za dolgotrajno brezposelne osebe v letu 2021*. Pridobljeno na https://www.ess.gov.si/_files/13926/DBO_2021.pdf
39. ZRSZe. *Skupine brezposelnih: Poročilo za nižje izobražene v letu 2021*. Pridobljeno na https://www.ess.gov.si/_files/13928/Nizje_izobrazeni_2021.pdf

Priloge

Priloga A. Zbirni podatki ob zaključku prvega poglavja

V naslednji tabeli so predstavljeni podatki o podjetjih, zaposlenih in dodani vrednosti v Sloveniji leta 2021 (AJPES, 2022a).

Ključni pokazatelji po vseh dejavnostih v Sloveniji, 2021

	Podjetja		Zaposleni		Dodana vrednost		Dodana vrednost na zaposleno osebo	
	Število	%	Število	%	V milijonih evrov	%	V evrih	Relativna (od skupaj = 100)
SKUPAJ	119.130	100,0	563.030	100,0	31.230	100,0	55.468	100
A ¹	1.170	1,0	3.519	0,6	197	0,6	55.951	101
B	85	0,1	2.121	0,4	114	0,4	53.676	97
C	15.011	12,6	196.001	34,8	10.628	34,0	54.223	98
D	832	0,7	7.487	1,3	1.551	5,0	207.228	374
E	368	0,3	9.476	1,7	463	1,5	48.879	88
F	17.991	15,1	59.751	10,6	2.227	7,1	37.276	67
G	22.596	19,0	96.386	17,1	5.893	18,9	61.144	110
H	7.453	6,3	46.737	8,3	2.640	8,5	56.479	102
I	8.330	7,0	27.033	4,8	906	2,9	33.511	60
J	5.101	4,3	22.541	4,0	1.761	5,6	78.122	141
K	1.743	1,5	2.826	0,5	344	1,1	121.906	220
L	3.551	3,0	5.559	1,0	584	1,9	105.032	189
M	18.411	15,5	36.472	6,5	2.053	6,6	56.289	101
N	4.368	3,7	30.124	5,4	943	3,0	31.297	56
O	29	0,0	125	0,0	5	0,0	39.703	72
P	2.132	1,8	1.668	0,3	78	0,3	46.896	85
Q	1.844	1,5	7.644	1,4	405	1,3	53.026	96
R	1.974	1,7	3.281	0,6	266	0,9	80.932	146
S	6.140	5,2	4.279	0,8	171	0,5	40.028	72

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

Vir: IPMMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih AJPES, 2022a (za leto 2021).

V naslednjih dveh tabelah so predstavljeni podatki o podjetjih, zaposlenih in dodani vrednosti v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-27 v letu 2020.

Ključni pokazatelji po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020

	Število podjetij (v 1.000)		Število oseb, ki delajo (v 1.000)		Prihodek poslovanja (v milijonih evrov)		Dodana vrednost (v milijonih evrov)	
	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija
SKUPAJ	23.382	150,3	127.648	666,7	24.774.210	97.838	6.496.218	25.372
B ¹	17	0,1	395	2,3	73.101	301	27.087	125
C	2.063	20,1	29.401	214,9	7.172.109	29.971	1.880.889	9.282
D	166	1,4	1.312	8,7	1.310.001	7.011	234.584	958
E	78	0,4	1.572	10,7	255.594	1.403	102.261	398
F	3.537	20,2	12.885	73,6	1.715.172	6.245	547.390	2.032
G	5.686	25,8	29.203	121,5	8.745.003	34.082	1.263.033	4.538
H	1.279	8,7	10.271	53,8	1.271.195	6.028	433.915	2.240
I	1.842	12,6	9.354	39,8	366.646	1.462	146.401	671
J	1.153	10,5	6.420	30,6	1.314.239	3.757	572.045	1.633
L	1.348	4,1	2.461	6,3	468.137	818	246.650	389
M	4.493	36,8	11.222	64,4	1.241.819	5.257	595.328	2.234
N	1.533	8,4	12.815	38,2	819.680	1.414	438.811	840
S95	187	1,2	339	1,8	21.513	89	7.825	33

Opomba: ¹B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; F: Gradbeništvo; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; H: Promet in skladiščenje; I: Gostinstvo; J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; L: Poslovanje z nepremičninami; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; S95: Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo

Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat, 2022b.

Relativni pomen dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020

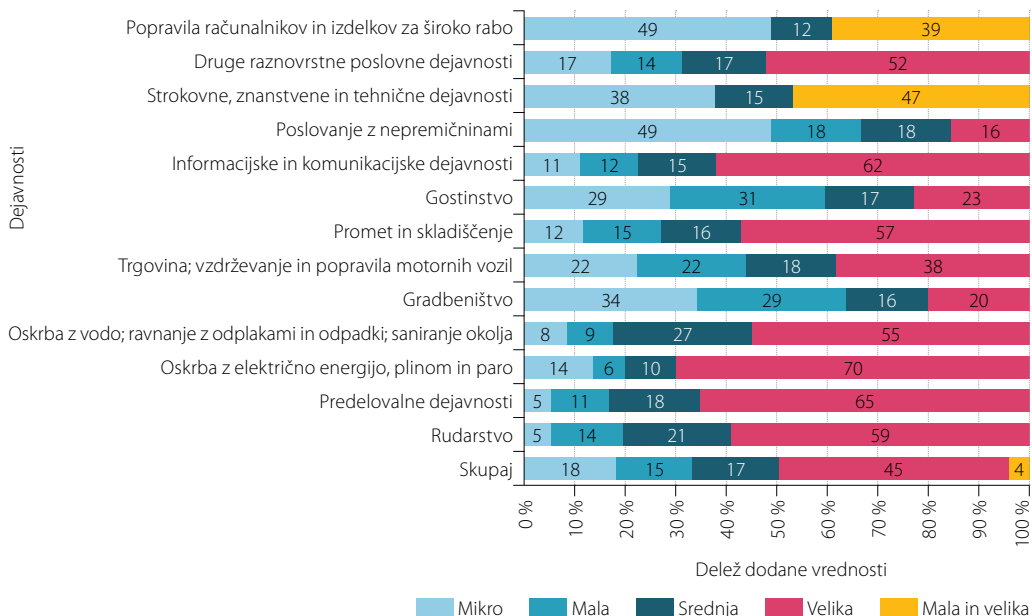
	Delež števila oseb, ki delajo (v %)		Delež dodane vrednosti (v %)		Dodana vrednost na zaposleno osebo v 1.000 evrov		Relativna dodana vrednost na zaposleno osebo (od skupaj = 100)	
	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija	EU-27	Slovenija
Skupaj EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0	50,9	38,1	100,0	100,0
B ¹	0,3	0,4	0,4	0,5	68,6	53,3	134,8	140,1
C	23,0	32,2	29,0	36,6	64,0	43,2	125,7	113,5
D	1,0	1,3	3,6	3,8	178,8	110,6	351,4	290,5
E	1,2	1,6	1,6	1,6	65,1	37,1	127,8	97,4
F	10,1	11,0	8,4	8,0	42,5	27,6	83,5	72,6
G	22,9	18,2	19,4	17,9	43,2	37,3	85,0	98,1
H	8,0	8,1	6,7	8,8	42,2	41,6	83,0	109,3
I	7,3	6,0	2,3	2,6	15,7	16,9	30,8	44,4
J	5,0	4,6	8,8	6,4	89,1	53,3	175,1	140,1
L	1,9	0,9	3,8	1,5	100,2	61,6	196,9	161,9
M	8,8	9,7	9,2	8,8	53,1	34,7	104,2	91,1
N	10,0	5,7	6,8	3,3	34,2	22,0	67,3	57,8
S95	0,3	0,3	0,1	0,1	23,1	18,4	45,4	48,4

Opomba: ¹B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; F: Gradbeništvo; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; H: Promet in skladiščenje; I: Gostinstvo; J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; L: Poslovanje z nepremičninami; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; S95: Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo

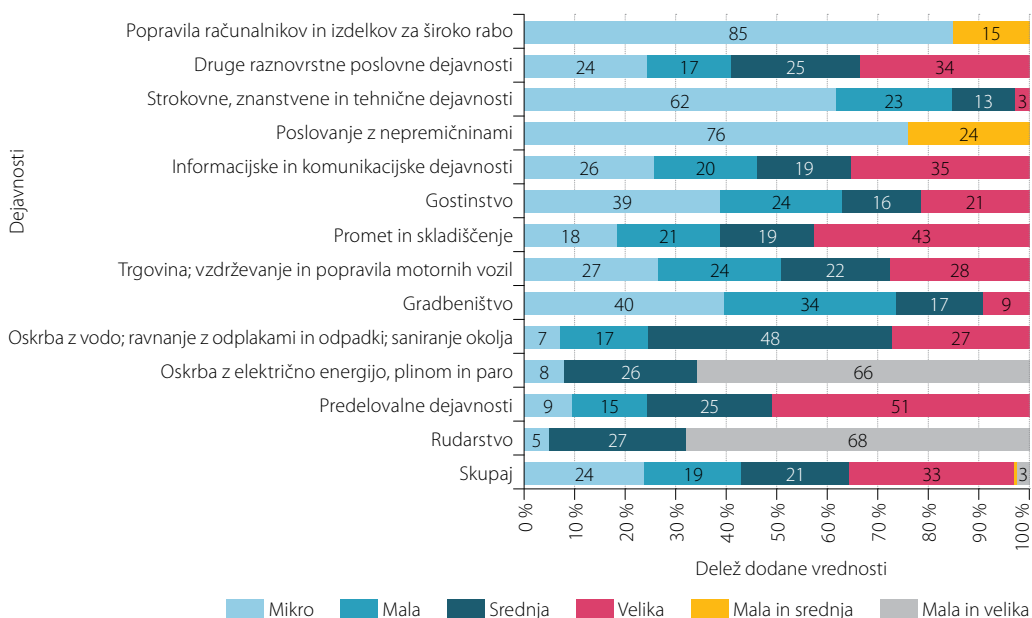
Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat, 2022b.

Priloga B. Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih in velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva, 2019

V EU-27



V Sloveniji



Vir: IPMMP – EPF UM, 2022. Po podatkih Eurostat, 2022b.

2

ANALIZA ZNAČILNOSTI IN IZZIVOV SLOVENSКИH STARTUP IN SCALEUP PODJETIJ

*“Do we want Europe to be a global player
or a playground for others?”*

Ursula von der Leyen,
Business Europe Day (2020)

Ključne ugotovitve

Živahni startup ekosistemi lahko prinesejo gospodarstvu ogromne ekonomske koristi v smislu inovacij, ustvarjanja novih delovnih mest in rasti produktivnosti.

V primerjavi z ZDA je v EU zaznati manjše število startup podjetij in tudi bistveno nižji delež števila zaposlenih na prebivalca v tem segmentu, kar razkriva skriti potencial za nova delovna mesta v Evropi in tudi Sloveniji.

Novo desetletje, v katerega smo dodobra vstopili, je še pospešilo prisotnost novih tehnologij v našem življenju, pri čemer se prebojne tehnološke inovacije vedno bolj uveljavljajo.

Dejavnost slovenskih startup in scaleup podjetij se pretežno nanaša na razvoj programske opreme, industrijske tehnologije in strojne opreme ter programske opreme kot storitev (SAS).

Slovenija se uvršča med države z najmanj investiranega tveganega kapitala na prebivalca. Prav tako finančne ovire med slovenskimi startup in scaleup podjetji predstavljajo največji izziv za nadaljnjo rast in razvoj.

Med nefinančnimi viri v največji meri podjetja navajajo potrebo po poslovnih mrežah in povezavah ter človeškem kapitalu.

Privabljanje in zadržanje talentov je ključno za razvoj startup podjetij. Pri tem je ključno, da lahko startup podjetja sodelavce motivirajo tudi s pomočjo delniških opcij, ki lahko s pomočjo pridobitve solastniškega deleža v podjetju pridobijo potencialno kompenzacijo za prevzeto tveganje, ki ga predstavljajo mlada in nepreverjena podjetja.

Slovenska startup in scaleup podjetja so najpogosteje koristila storitve subjektov podpornega okolja (inkubatorjev, tehnoloških parkov ...), pa tudi nepovratna sredstva države ter na finančne produkte države vezano mentorsko in drugo strokovno podporo. Vse tri ocenjujejo hkrati kot najučinkovitejše.

Nakazuje se prepotrebno in koristno povezovanje ter prenos raziskav in razvoja med univerzami in gospodarstvom, pa tudi plodno sodelovanje startup in velikih, uveljavljenih podjetij. V Sloveniji smo na tem področju še zelo omejeno aktivni.

Ciljno usmerjena in smiselna podpora za startup in scaleup podjetja po vsej EU je ključna za izkoriščanje priložnosti in soočanje s prihodnjimi izzivi.

Evropska komisija je sprožila pobudo, imenovano EU Startup Nations Standard (SNS), ki spodbuja nacionalne vlade, da uvedejo bolj prijazne politike do startup podjetij.

Države EU so različno daleč pri izpolnjevanju standardov, ki jih določa omenjena pobuda, Slovenija pri ključnih standardih, pomembnih za startup in scaleup podjetja, zaostaja za večino držav EU.

Merjenje izpolnjevanja standardov otežujejo slabe podatkovne podlage, še posebej o startup in scaleup podjetjih. Ta tip podjetij ni statistično zajet, saj vsebuje po definiciji tudi kvalitativne elemente stopnje inovativnosti in potenciala za rast, ki jih je potrebno subjektivno »ročno« presoditi.

1 Uvod

Startup in scaleup sta izraza, ki v današnjem poslovnem svetu dobivata vse več pozornosti. Startup podjetja v slovenskem prostoru poznamo tudi pod izrazom zagonska podjetja. Ta podjetja se od drugih podjetij razlikujejo po tem, da razvijajo nove poslovne modele in poskušajo prodreti na povsem nova tržišča. Več definicij skuša čim bolj celovito opredeliti startup podjetje, avtorji pa so si pri tem enotni, da gre za novoustanovljeno podjetje, z inovativno poslovno idejo in/ali inovativnim produktom, z dobro zasnovano poslovno strategijo in velikim potencialom hitre rasti (npr. Blank in Dorf, 2012; Graham, 2012). Ustanovitev in razvoj v zgodnjih fazah temeljijo predvsem na lastnem kapitalu, redkeje na tujem. Težko je napovedati razvojne predispozicije za tovrstna podjetja, zlasti zaradi dejstva, da v večini primerov pred njimi še nihče ni utrl poti za vrednotenje novega izdelka ali storitve, ki ga razvijajo. Model razvoja podjetja je tako kot pri vseh drugih, ne le startup dejavnostih, odvisen od številnih dejavnikov, vendar je teza, da obravnavana startup podjetja vplivajo na trg dela in gospodarstvo države, v kateri delujejo, nesporna. Toda kakšna je razlika med startup in scaleup podjetji? Scaleup podjetja lahko razumemo kot podmnožico startupov, ki pa so že dosegla trajnostno stopnjo rasti. Eurostat-OECD (2007) kot scaleup podjetje s pomočjo kvantitativnih meril opredeljujejo tisto startup podjetje, ki je imelo v zadnjih treh letih povprečni letni donos vsaj 20 % in je v prvem letu merjenega obdobja zaposlovalo vsaj deset ljudi. Tako startup kot scaleup podjetja ponujajo veliko potenciala, med obema tipoma pa obstajajo ključne razlike, ki jih morajo podjetniki razumeti, da bi bili njihovi podjemi čim bolj uspešni. Razumeti pa jih morajo tudi oblikovalci politik, da bodo programi podpore ciljno usmerjeni in s tem tudi učinkovitejši.

Drugi del observatorija začnemo s teoretičnim okvirjem, v sklopu katerega smo raziskali razlike v opredelitvah startup in scaleup podjetij, predstavili nekaj izsledkov, ki potrjujejo njihov gospodarski in družbeni pomen, podali pregled nekaterih ključnih dejavnikov in izzivov prehoda iz startup v scaleup fazo ter teoretično opredelili nepogrešljivo vlogo startup ekosistema in podpore za startup in scaleup podjetja na njihovi razvojni poti od ustanovitve, do spodbud, usmerjenih v rast in razvoj.

Z raziskavo in prispevkom o startup ekosistemu ter strateškemu pomenu startup in scaleup podjetij želimo prispevati k poznavanju značilnosti startup ekosistemov, predstaviti ključne podatke za Evropo in Slovenijo, vključujoč mednarodne primerjave, in sicer iz različnih javno dostopnih raziskav in baz podatkov. Posebej smo se osredotočili na pozitivne in negativne dejavnike razvoja startup ekosistema. Vpogled v močne in pozitivne razvojne vidike nam bo dal nov zagon in samozavest za nadaljne smeje poteze, medtem ko nam lahko konstruktivna kritika pomaga izboljšati področja v startup ekosistemu, kjer še zaostajamo za bolj razvitimi in se jim lahko s pomočjo ukrepov približamo ali jih celo prehitimo. Vse kritike krepijo tudi občutek nujnosti ukrepanja za izboljšanje stanja. Večina dostopnih raziskav zajema kvantitativne in kvalitativne podatke, predvsem iz zasebnega sektorja, ki tvori jedro startup ekosistemov. Pri tem je ključen konstruktiven dialog z javnim sektorjem, ki lahko s pomočjo svojih ukrepov zavre ali še pospeši razvoj ekosistemov. Oblikovalci vladnih politik se morajo zavedati, da imajo v svojih rokah platno in škarje, s katerimi vplivajo na to, ali se bo določen startup ekosistem uspešno razvijal in prinašal pozitivne učinke ali pa bo izgubljal konkurenčnost, stagniral ali celo nazadoval.

Drugi del observatorija smo zaokrožili s primarno raziskavo, ki smo jo izvedli med slovenskimi startup in scaleup podjetji, z namenom povečati preglednost slovenskega startup ekosistema, izpostaviti njegove značilnosti ter podati priporočila in predloge politiki za dvig uspešnosti političnih ukrepov, usmerjenih v obravnavano ciljno skupino podjetij. Ugotavljamo, da je dejavnost slovenskih startup in scaleup podjetij pretežno povezana s sodobnimi tehnologijami. Največji odstotek jih deluje na

področju IT/razvoja programske opreme, tesno sledijo industrijska tehnologija in strojna oprema ter razvoj programske opreme po modelu storitev (SaaS). Kot prevladujoči motiv za ustanovitev startup podjetja pa anketiranci navajajo predvsem motive altruistične narave, s katerimi podjetniki skušajo doprinesiti pozitivne učinke z vidika družbenih ali okoljskih koristih. Največji izziv za nadaljnjo rast in razvoj anketirancem predstavljajo finančne ovire, predvsem v zvezi z dostopom do tveganega kapitala. Pričakovanja slovenskih startup in scaleup podjetij pa se v največji meri nanašajo na ugodnejšo davčno zakonodajo in regulativo, zagotavljanje virov financiranja v najzgodnejših fazah ustanovitve podjetja, poenostavitev administracije in zmanjšanje birokracije, zagotavljanje virov financiranja v kasnejših fazah razvoja podjetja ter boljše poznavanje dejanskih potreb startup in scaleup podjetij.

Ugotavljamo, da ima slovenski startup ekosistem potencial, da se uveljavi kot vodilno regionalno vozlišče, kar pa je v veliki meri odvisno od smelosti in strateške usmerjenosti oblikovalcev vladnih politik. Številne države EU že uporabljajo najboljše prakse za pomoč startup podjetjem pri spopadanju z izzivi, kot so zagon podjetij ter privabljanje in ohranjanje talentov. Evropska komisija je leta 2020 vzpostavila standarde odličnosti startup podjetij v EU (angl. *EU Startup Nations Standards of Excellence*), da bi pomnožila takšne prakse po vsej EU, z namenom, da bi Evropa postala najprivlačnejša celina za startup in scaleup podjetja. Gre za politično pobudo, s katero se države EU zavezujejo k izvajanju takšnih praks na lokalni, regionalni in nacionalni ravni. S tem je bil narejen pomemben korak v smeri zagotavljanja podjetništvu prijaznega okolja, ki bo zagotovilo, da bo lahko na celotnem območju EU več startupov doseglo evropski in globalni uspeh, ko bodo prehajali preko posameznih faz razvoja od »ideje« v »startup«, nadalje v »scaleup« in nenazadnje do »izhoda«, npr. v obliki prve javne ponudbe (angl. *IPO*) ali združitve in prevzema (angl. *M&A*).

2 Razlikovanje med startup in scaleup podjetji: teoretični okvir

2.1 Konceptualna opredelitev startup in scaleup podjetij

Klasifikacija podjetij je v zadnjem času zajela novo vrsto poslovne aktivnosti, in sicer zagonska oziroma startup podjetja, ki so se v ekonomski literaturi kot rastoči fenomen začela pojavljati v poznih 80. letih. Spodbujanje inovativnih startup podjetij pa je danes eno bolj prilagodljivih orodij za oblikovanje na znanju temelječega gospodarstva.

Kot navajata Cavusgil in Knight (2009), so se zaradi razvoja tehnologije in globalizacije pospešeno razvila nova, mlada podjetja, ki so pogosto že od samega začetka usmerjena na globalni trg. Za dolgoročni uspeh in trajnostno rast podjetja je namreč pomembno, da je že v zgodnjih fazah usmerjeno v mednarodno okolje, pri čemer razvija in trži mednarodno konkurenčne izdelke ali storitve in išče kupce v mednarodnem okolju, podjetnik pa ima ambiciozne načrte in pričakovanja o obsegu poslovanja in zaposlovanja (Zieba, 2017). Gre za relativno nove pravne subjekte, ki že od ustanovitve dalje skušajo doseči pomembno konkurenčno prednost na svetovnem trgu ter povečujejo kapital, proizvajajo in/ali prodajajo produkte na različnih kontinentih, običajno v visokotehnoloških panogah.

Pri startupih gre za spreminjanje idej v uspešne podjeme, kar je ključna točka podjetniških raziskav, kot so ustanavljanje novih podjetij, ustvarjanje vrednosti ter prepoznavanje, vrednotenje in izkoriščanje priložnosti. Različni dejavniki lahko prispevajo k velikemu številu opredelitev, kar povzroča zmedo in otežuje primerjavo ter merjenje uspešnosti različnih startup podjetij. Po Bednárju in Tariškovi (2017) ter Szarekovi in Piecuchu (2018) startup podjetje razvija inovativne produkte in/ali storitve z namenom ustvarjanja vrednosti, ne glede na vire, s katerimi razpolaga. Cilj takega podjetja je ustvariti izdelek ali storitev, ki ima potencial, da s prodajo postane uspešno in dobičkonosno. Opredelitev Blanka in Dorfa (2012) pa se nanaša na vse nove inovativne podjeme, ne glede na organizacijsko obliko, kjer ekipe v negotovih okoliščinah iščejo ponovljiv in skalabilen (= razširljiv) poslovni model za trženje izdelkov oziroma storitev, kar bo omogočalo rast in razvoj podjetja na globalnih trgih in s tem doseganje ekonomije obsega. Ko podjetje na trgu uspešno potrdi poslovni model, lahko preide v fazo intenzivne globalne rasti in se preoblikuje v uveljavljeno podjetje. Taka podjetja imajo pogosto potencial za rušenje obstoječih trgov, ustvarjanje novih trgov in novih delovnih mest (Eftekhari in Bogers, 2015; Frederiksen in Brem, 2017). Startup podjetja torej igrajo pomembno vlogo pri inoviranju in so gonilo razvoja novih podjetniških idej, inovacij in tehnologij.

Evropski startup monitor (angl. *European Startup Monitor*) uporablja naslednje kriterije za opredelitev startup podjetja: podjetje mora biti mlajše od deset let, imeti mora inovativen produkt in/ali storitev in/ali poslovni model, njihov cilj pa mora biti povečevanje obsega (števila zaposlenih in/ali prometa in/ali trgov, na katerih delujejo) (ESN, 2021).

Tako podjetje lahko poveča hitrost svojega napredka, če uspe ohraniti v ravnovesju vse ključne dimenzije, to so uporabnik, izdelek, ekipa, poslovni model in finance. Umetnost hitrorastočega podjetništva je obvladati kaos in poskrbeti, da se vsaka od teh petih dimenzij giblje pravočasno in usklajeno (Marmer et al., 2011). Crowne (2002) startup podjetje vidi kot organizacijo z omejenimi izkušnjami, ki se pri svojem poslovanju sooča z omejenimi viri in na katero vpliva več dejavnikov, kot so vlagatelj, kupci, konkurenti in uporaba dinamičnih proizvodnih tehnologij. Veliko startup podjetij

propade že v začetni fazi, manj kot ena tretjina pa se jih razvije v ustaljena podjetja (Eisenmann, 2021). Do neuspeha lahko pride zaradi različnih razlogov, kot so npr. pomanjkanje finančnih sredstev, težave pri vodenju ekipe, pomanjkanje poslovnega znanja, slab marketing, tehnološki zaostanek ipd. (Bednár in Tarišková, 2017; Bennett, 2016; Eisenmann, 2021; Krishna et al., 2016; Mikle, 2020). Večina startup podjetij, ki preživi, pa ima potencial za spremembo v uspešna podjetja, ki lahko imajo na dolgi rok pomembno vlogo v gospodarstvu.

Da bi torej bila startup podjetja uspešna, morajo imeti zanesljiv poslovni model, dobro opredeljeno ciljno skupino in nadarjeno ekipo sodelavcev (Haddad et al., 2020; Helm in Mauroner, 2011; Kłobukowski in Pasieczny, 2016; Weking et al., 2019). Blank (2013) dodaja, da namen njihove aktivnosti ni posnemanje delovanja velikega podjetja. Gre za začasno obliko, ki išče donosen, merljiv in tudi ponovljiv poslovni model. Steve Blank ter Eric Ries sta opredelila naslednje značilnosti takih podjetij, in sicer, da v zgodnjih fazah razvoja raziskujejo ustreznost produkta na trgu v izjemno negotovih okoliščinah, v kasnejših fazah razvoja pa iščejo ponovljiv in rastoči poslovni model, da bi zrasla v velika podjetja (Marmer et al., 2011). Ries (2011), avtor vitke teorije (angl. *Lean Startup Theory*), temelji svojo teorijo na filozofiji vitkega podjetja, ki vrednost opredeljuje kot korist za odjemalce, medtem ko vse druge aktivnosti obravnava kot zapravljanje časa in denarja. Zaradi omejenih resursov so namreč podjetja prisiljena v optimizacijo na vseh ravneh poslovanja. V skladu z novo metodologijo »vitkega štartnika« (angl. *Lean Startup*) podjetnik deluje v ozkem in varčnem okvirju, da dobi čim bolj stroškovno učinkovit proizvod. Tako svoj poslovni načrt zastavi na način, da bo čim bolj jasen, jedrnat in optimalen, z drugimi besedami: vitek. Po metodi »vitkega okvirja« (angl. *Lean Canvas Model*), podobno kot pri metodi »platna« Alexandra Osterwalderja (angl. *Business Model Canvas*) (Osterwalder et al., 2011), je načrtan tudi njegov poslovni načrt. Pri tem ga omejuje tudi specifičnost trga startup podjetij, saj nima zmožnosti izvajanja tržnih analiz zaradi nezmožnosti določitve ciljne skupine potrošnikov.

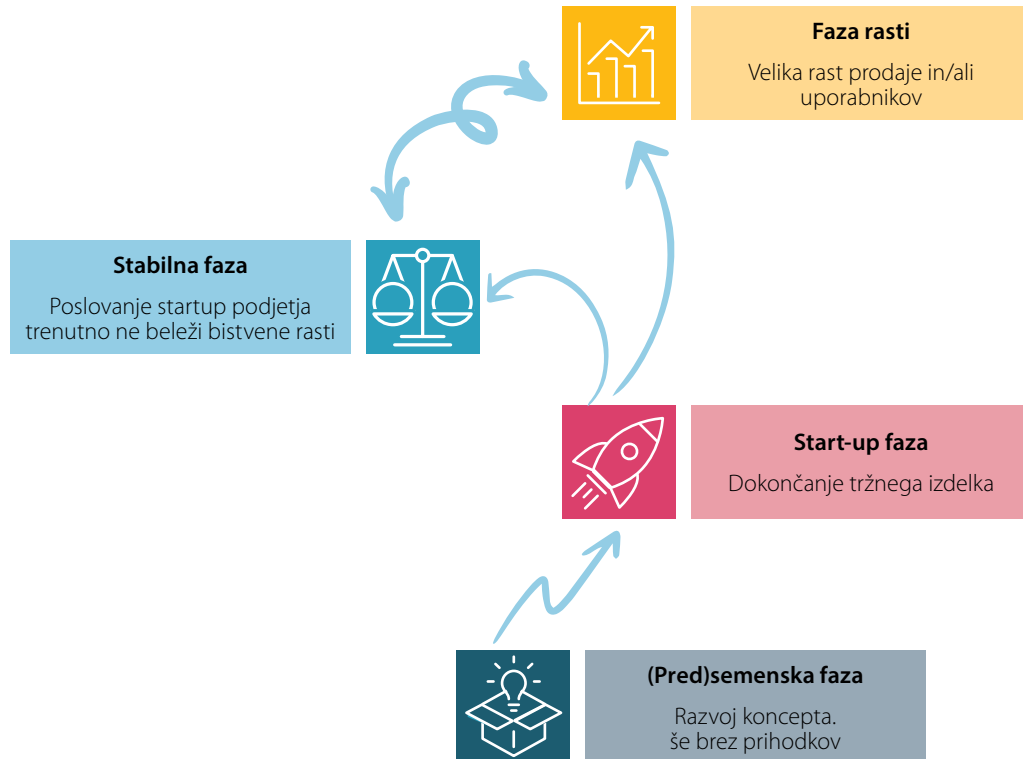
Ustanovitelje startup podjetij karakterizirajo značilnosti, kot so podjetnost, ki se zrcali v prilagodljivosti in pripravljenosti na spremembe (Laanti et al., 2007), jasna vizija globalizacije in rasti podjetja (Knight in Cavusgil, 2004), prepričanje, da so globalni trgi dostopni, in proaktivnost pri ustvarjanju lastnih mednarodnih priložnosti (Harveston et al., 2000). Pri doseganju konkurenčne prednosti na globalnem trgu je ključnega pomena sposobnost inoviranja, torej sposobnost razvoja novih idej, izdelkov in storitev, ki na kreativen način rešujejo probleme, so relativno visoke kakovosti in s katerimi lahko zadovoljijo ali presežejo pričakovanja kupcev (Kožuš, 2016). Kot navajata tudi Močnik in Rus (2016), je uspeh inovacijsko gnanih podjetij elementarno odvisen ravno od uspešnosti izgradnje konkurenčne prednosti na osnovi inoviranja enega ali več elementov poslovanja. Iz tega razloga inovacijsko gnana podjetja zelo pogosto ustanovi večje število posameznikov z različnimi veščinami in znanji ter tudi višjo formalno stopnjo izobrazbe, kot to velja za tradicionalna MSP.

Nesporni dejavnik, ki prispeva k intenziviranju razvojnih procesov teh podjetij, je tudi okolje, v katerem delujejo. Mason in Brown (2014, 5) sta start-up podjetniški ekosistem definirala kot »splet med seboj povezanih podjetnikov (tako potencialnih kot obstoječih), podjetniških podpornih organizacij (kot na primer skladov tveganega kapitala, poslovnih angelov, bank, podjetniških pospeševalnikov, univerzitetnih in podjetniških inkubatorjev ter tehnoloških parkov ...), javnih institucij (kot na primer univerz, javnih raziskovalnih organizacij, javnih agencij in javnih skladov) in podjetniških procesov (kot na primer stopnja nastajanja novih podjetij, število hitro rastočih inovativnih podjetij, število serijskih podjetnikov, stopnja podjetniških ambicij ...), ki se formalno in neformalno povezujejo s ciljem soustvarjanja učinkovitega start-up podjetniškega ekosistema« (Močnik in Rus, 2016). Ustanovitev startup podjetij spodbujajo tudi velika podjetja, ki so usmerjena v sodelovanje z drugimi podjetji (angl. *Business to Business – B2B*), pa tudi podjetja, ki delujejo na mednarodni ravni, kar startup podjetjem zagotavlja intenzivnejši in hitrejši razvoj.

Deloitte (2016; v Szarek in Piecuch, 2018) opredeljuje naslednjih pet področij, katerih pravilno delovanje zagotavlja razvoj startup podjetij in celotnega sistema. To so finančni kapital, človeški kapital, socialni kapital, pravni predpisi in institucionalno okolje. Vsako področje je treba ustrezno analizirati na posameznih razvojnih stopnjah podjetja. Startup podjetja v svojem razvoju prehajajo skozi različne faze, ki jih morajo uspešno zaključiti, če želijo napredovati v naslednjo fazo. V vsaki fazi razvoja se srečujejo z različnimi vrstami izzivov, ki terjajo različne oblike podpore in sodelovanja s strani drugih deležnikov startup ekosistema. Ločimo (pred)semensko fazo (angl. *Pre-seed/Seed stage*), zagonsko fazo (angl. *Startup Stage*), fazo rasti (angl. *Growth Stage*) in fazo stabilnosti (angl. *Steady Stage*).

Cilj predsemenske faze je dokazati, da produkt, pogosto gre za MVP (angl. *Minimum Viable Product*) – najosnovnejši sprejemljiv produkt, zadovoljuje potrebe trga, medtem ko se v semenski fazi razvoja preverja skladnost izdelka s trgom. V tej fazi gre predvsem za testiranje koncepta produkta ter razvoja in testiranja poslovnega modela na trgu, pri čemer startup podjetja še ne ustvarjajo prihodkov. V startup fazi se nahajajo podjetja, ki že imajo zaključen razvoj prodajljivega prvega produkta ter praviloma že ustvarjajo prve prihodke. V fazi rasti podjetja zapuščajo status startup podjetja in se dejansko že preoblikujejo v uveljavljena podjetja, saj so na trgu uspešno validirali tržni potencial produkta in poslovnega modela. V tej fazi so torej že zreli za okrepljeno investiranje v tržni nastop (marketing) in hitro rast prodaje oziroma baze uporabnikov. K temu pa lahko dodamo še fazo stabilnosti, ki jo lahko razumemo kot 'vmesno postajo' med startup fazo in fazo rasti, ali pa fazo, ki sledi, ko podjetje v fazi rasti doseže raven stalne baze strank in stalnega vira prihodkov.

Slika 1. Razvojne faze startup podjetja



Predsemenska oziroma semenska faza je prvi korak ustvarjalnega procesa, ki se nanaša na izvirno tehnološko zamisel ali inovacijo. Po oblikovanju temeljitega načrta za uresničitev zamisli se navadno iščejo potencialni vlagatelji. Zaradi večje stopnje tveganja začetna finančna sredstva običajno izhajajo iz t.i. bootstrappinga (»zategovanja stroškov«) in pogosto lastnega kapitala, brez zunanje pomoči. Drugi pogosti vir financiranja je tako imenovani model FFF (angl. *Family-Friends-Fools*), ki vključuje družinske člane, prijatelje in druge posameznike, ki verjamejo v uspeh, podpirajo ustanovitelje, verjamejo v njihovo poslovno spretnost, so navdušeni nad zasnovano idejo ali pa enostavno upajo na njen komercialni uspeh.

V drugi fazi se začne postopek proizvodnje izdelka ali storitve, ki ga spremljajo prve tržne aktivnosti, ki bodoče potrošnike navdušujejo nad novo, vendar že realizirano idejo. Z vsako naslednjo fazo razvoja podjetja se povečuje možnost zbiranja finančnega kapitala. Običajno se začne sodelovanje s tako imenovanimi poslovnimi angeli, osebami, ki v podjetje v začetni fazi razvoja, ki pa ima velik potencial za rast, vložijo svoja sredstva, pa tudi znanje in informacije/kontakte. Z rastjo prodaje se poveča možnost za pridobitev tveganega kapitala, člani združenj pa soprispevajo tudi z deljenjem znanja in izkušenj, ki igrajo pomembno vlogo pri dolgoročni rasti podjetja. Podjetje je še vedno obremenjeno s precejšnjim tveganjem, zato se vlagatelji odločijo za sodelovanje s podjetjem le v pričakovanju visokega donosa naložbe.

V fazi rasti se podjetje hitro širi, poudarek pa je na pridobivanju novih strank in širjenju dosega podjetja. V tej fazi si podjetje prizadeva čim hitreje pridobiti čim večji tržni delež. Postaja dobičkonosno, saj se mu zdaj lahko povrnejo naložbe in lahko ustvari pozitiven denarni tok. V stabilni fazi podjetje še naprej raste, vendar bolj enakomerno in obvladljivo. Zdaj se osredotoča na vzpostavljanje odnosov s strankami, izboljševanje storitev podjetja in povečevanje dobička. Prav tako je fokus na izpopolnjevanju obstoječih izdelkov in storitev, povečevanju stabilne baze strank in optimizaciji poslovanja. Podjetje se osredotoča na dolgoročno rast in trajnost.

To nas pripelje do kategorije, imenovane scaleup podjetja, ki so v bistvu podmnožica startup podjetij. Gre za rastoča podjetja, ki so v določenem časovnem obdobju doživela hitro rast svojih prihodkov in števila zaposlenih. Za razliko od startup podjetij imajo scaleup podjetja že dobro uveljavljeno ponudbo izdelkov ali storitev in poslujejo že vsaj tri leta. Za taka podjetja je pogosto značilna dinamična ekipa izkušenih podjetnikov, ki se znajo spopadati z izzivi povečevanja obsega poslovanja. Običajno so usmerjena v hitro rast in imajo sposobnost hitrega zaskoka/obrata (angl. *pivot*) ter prilagajanja strategij kot odziv na spreminjajoče se tržne razmere. Poleg tega imajo pogosto dostop do večjega števila virov, ki jih lahko uporabijo za nadaljnjo rast podjetja. S pravimi strategijami lahko scaleupi postanejo vodilni na svetovnem trgu v svojih panogah. V kontekstu profitnih podjetij in za razlikovanje med startup in scaleup podjetji se pogosto uporablja prag vsaj 20-odstotne letne rasti prihodkov ali zaposlenih v treh zaporednih letih (Eurostat-OECD, 2007). Pomembno je poudariti, da se rast zaradi priložnosti, ki jih ponujajo različna okolja, pogosto zgodi na mednarodnih trgih. Vendar pa splošna opredelitev ni odvisna od tega, ali se vztrajna hitra rast pojavlja na mednarodnih ali domačih trgih (Tippmann et al., 2023). Raziskovalci (npr. Monteiro, 2019) ugotavljajo, da se raziskave pogosto osredotočajo na hitrorastoča podjetja, ne pa tudi posebej na scaleupe. Razlog za to vidijo v neenotni opredelitvi scaleup podjetij v literaturi. Veliko zmede izhaja iz dejstva, da je vsako scaleup podjetje hitrorastoče podjetje, vendar pa ni vsako hitrorastoče podjetje tudi scaleup. Monteiro (2019) zato nadaljuje, da je mogoče scaleup podjetje opredeliti kot tisto hitrorastoče podjetje, katerega pospešen cikel rasti in ustvarjanje bogastva temelji predvsem, ne pa tudi izključno, na skalabilnosti njegovega poslovnega modela. To razlikovanje je pomembno, saj je rast podjetja, ki temelji zgolj na tržni moči, običajno omejena in v nekaterih primerih neučinkovita (Williamson, 1991).

Ker metodologije, ki se uporabljajo za izvajanje empiričnih raziskav, niso dosledne in so razpoložljivi podatki v glavnem omejeni po obsegu in času, je znanje o startup in scaleup podjetjih še vedno relativno razdrobljeno. Kot ugotavljata Skawińska in Zalewski (2022), tako obstaja v literaturi tudi vrzel o ključnih dejavnikih uspeha razvoja startupov znotraj EU. Da bi zagotovili boljši vpogled v konkurenčnost proučevane ciljne skupine podjetij, bi bilo potrebno vsaj do neke mere zapolniti to vrzel, kar je mogoče doseči z nacionalnimi in mednarodnimi raziskavami, ki temeljijo na zanesljivih podatkih in enotni metodologiji.

2.2 Gospodarski in družbeni pomen startup in scaleup podjetij

Različne empirične raziskave dokazujejo, da ima poslovanje startup in scaleup podjetij pozitiven vpliv na gospodarstvo. Szarekova in Piecuch (2018) sta na primer ugotovila, da startup podjetja pozitivno vplivajo na inovativnost gospodarstva. Pa vendar velja izpostaviti, da za učinek na gospodarski razvoj ni odločilno število startup podjetij, temveč predvsem njihova kakovost. Značilno za uspešna startup podjetja je ustvarjanje prebojnih inovacij ter razvoj novih izdelkov in storitev, kar lahko vodi v ustvarjanje povsem novih trgov. Tehnološko intenzivna startup in scaleup podjetja so vedno bolj prisotna v vseh panogah gospodarstva, ki jih tudi intenzivno preoblikujejo. Razvijajo in uvajajo namreč nove rešitve, poslovne modele in velikokrat delujejo zelo disruptivno z vidika obstoječih podjetij v panogi.

Kot navajajo Bradač et al. (2022), je bilo zadnje desetletje v smislu vpliva na poslovanje zaznamovano s hitrim razvojem novih poslovnih modelov, za katere je značilna visoka stopnja digitalnih inovacij (Ferraris et al., 2019). Digitalizacija je vplivala tako na visokotehnološke inovativne kot tudi na tradicionalne sektorje. Najpomembnejša novost, ki jo uvaja digitalizacija, je razvoj novih oblik poslovnih modelov, za katere je značilno manjše zanašanje na fizične produkte (Erevelles et al., 2016). Trenutne in nastajajoče oblike poslovnih modelov temeljijo predvsem na prevzemanju digitalnih infrastruktur (Warner in Wäger, 2019), pojavljajo pa se tudi nove oblike poslovnih modelov, za katere je značilna dematerializacija procesov (Snable Hagemann in Weinelt, 2016).

Digitalizacija temelji na izmenjavi informacij in podatkov, startup in scaleup podjetja pa so v dobrem položaju, da izkoristijo nastajajoče priložnosti. Z digitalnimi platformami lažje dosežejo večji obseg potrošnikov, uspeh pa je odvisen od njihove sposobnosti, da izkoristijo priložnosti, ki jih ponuja nova tehnologija. To vključuje zmožnost razvoja inovativnih rešitev, zmožnost doseganja večjega števila kupcev in dostop do podatkov, ki jih lahko uporabljajo za izboljšanje svojega poslovanja in sprejemanje boljših odločitev.

Aulet in Murrayeva (2013) izpostavljata, da so tako imenovana inovacijsko gnana podjetja s potencialom za rast ključni vir ustvarjanja kakovostnih delovnih mest z visoko dodano vrednostjo. Ta potencialna nova delovna mesta pa, kot ugotavljata Autio in Acs (2010), lahko neposredno povežemo z ekonomsko rastjo in razvojem. Szarekova in Piecuch (2018) dodajata, da startup podjetja ustvarjajo delovna mesta predvsem za mlade, z vlaganjem v človeški kapital pa posredno prispevajo tudi h krepitvi njihovih kompetenc, veščin in samorazvoja. Spodbujajo ustvarjalnost mladih, ki se, ko so priča uspehom drugih, tudi sami odločajo za realizacijo različnih projektov.

Poleg tega, da startup in scaleup podjetja zagotavljajo tehnološki razvoj, vplivajo tudi na soustvarjanje sodobnega gospodarstva, temelječega na znanju, in družbi omogočajo dostop do inovativnih tehnologij, s širitvijo nabora pionirskih izdelkov in storitev prispevajo tudi k promociji države in regije, utirajo pot razvoju dejavnosti, ki temelji na sodobnih tehnologijah in pogumnih idejah, ter prispevajo k soustvarjanju ugodnega startup ekosistema, privlačnega za domače in tuje vlagatelje. Vse to dviguje družbeno zavedanje o pomenu hitro rastočih inovativnih podjetij in jih vse bolj postavlja kot prioriteto v ekonomski politiki držav.

2.3 Izzivi prehoda iz startup v scaleup fazo: ključni dejavniki prehoda

Prehod iz startup v scaleup fazo razvoja je kritično obdobje za vsako podjetje. Gre za prehod iz majhnega, pogosto še pretežno lokalnega poslovanja, v večje, globalno poslovanje. Ta prehod nosi s seboj več izzivov, saj zahteva spremembo miselnosti in delovanja podjetja.

Prehod običajno vključuje naložbe v novo tehnologijo, trženjske kampanje in kadre. Startup podjetja v tej fazi pogosto prenesejo nekatere svoje dejavnosti na zunanje izvajalce, da bi se lahko osredotočila na svojo osnovno dejavnost. Poleg tega bodo podjetja v fazi rasti morala zaposliti nov kader in povečati vložek v trženjske kampanje, da bi dosegla večjo bazo strank. Prehod zahteva tudi razvoj dolgoročne strategije podjetja. Ta mora jasno opredeliti cilje in naloge podjetja, prav tako pa tudi način, kako namerava cilje doseči. Prav tako mora vključevati časovni načrt prehoda in načrt za spremljanje in merjenje uspeha (Reypens et al., 2020; Monteiro, 2018).

Kot povzemajo Tippmann et al. (2023), se uspešnost poslovnega modela nanaša na sistem medsebojno povezanih organizacijskih aktivnosti, ki ustvarja vrednost (McDonald in Eisenhardt, 2020; Zott et al., 2011). Poslovni model lahko zadeva celotno organizacijo (npr. Busch in Barkema, 2021; Chliova in Ringov, 2017; Tippmann et al., 2022; Winter et al., 2012) ali pa se nanaša le na ustvarjanje vrednosti določenega oddelka, projekta ali pobude (npr. Szulanski et al., 2016; Tatarinov in Ambos, 2022). Poslovni model se lahko šteje za izvedljiv, ko sta, pogosto z eksperimentiranjem in raziskovanjem, da bi dosegli skladnost izdelka s trgom, vzpostavljena predlog vrednosti in sistem zagotavljanja ustvarjanja te vrednosti. Z rastjo je poslovni model nato na voljo vedno večjemu številu uporabnikov ali strank, kar je v skladu z ambicijo (so)ustanoviteljev, da se poslovni model uporabi v velikem obsegu (Dushnitsky in Matusik, 2019). To lahko vključuje doseganje minimalne učinkovite velikosti, da bi postalo konkurenčno vzdržno podjetje ali vodilno podjetje na svetovnem trgu (Reuber et al., 2021).

Kar 80 % vsem novoustanovljenim podjetjem, ki uspejo razviti in lansirati izdelke, ta prehod ne uspe, kot to ugotavlja raziskava McKinsey & Company (2021). Avtorji izpostavljajo šest dejavnikov, ki so posebej pomembni za doseganje potrebnega ravnovesja in uspešno rast obsega izdelka ali podjetja. To so struktura, prilagojena hitri rasti, učinkoviti načini dela, močan motor razvoja talentov, izrazita kultura, zadostne vodstvene sposobnosti in usklajenost izvršnega direktorja/ustanovitelja ter vrhunske ekipe, ki načrtajo jasno smer. Ustanovitelji in člani ekipe bodo morali prilagoditi strukturo, delovanje, talent, kulturo in vodenje, ko dozori.

Kot navajajo Tippmann et al. (2023), na makroravni skaliranje pogosto omogoča dostop do mednarodnih trgov, novih virov in strateških sredstev, s čimer v ospredje postavlja vprašanja, povezana s hitro mednarodno širitvijo in pospešeno internacionalizacijo (npr. Reuber et al., 2021). Skaliranje je dejansko postalo vseprisotno zaradi nedavnega napredka v digitalizaciji, ki je organizacije potisnil v hiperrast (Giustiziero et al., 2021), s čimer se pospešeno premikajo na mednarodne trge (Birkinshaw, 2022; Monaghan in Tippmann, 2018). To je povezano tudi z večjo kompleksnostjo, saj veliko prizadevanj za hitro rast ne zahteva le medsektorskega sodelovanja med organizacijami, vladami in drugimi organizacijami javnega sektorja, temveč tudi ustvarjanje ekosistemov, ki presegajo državne meje (Tatarinov et al., 2022).

Slika 2. Ključne naloge na različnih stopnjah scaleup podjetja

	Zgodnja	Naraščajoča	Najvišja
Struktura za rast	Vzpostavitev pravih odgovornosti	Vzpostavitev prave strukture za podporo razširjenim prednostnim nalogam	Poenostavi vse bolj zapleteno organizacijo
Učinkoviti načini dela	Vzpostaviti ustrezno upravljanje	Dajanje prednosti hitri izvedbi namesto birokraciji	Povečanje agilnosti
Iskanje in razvoj talentov	Prepoznavanje ključne vloge in okrepitev baze talentov	Ustvariti močno bazo talentov	Premislek o merilih za upravljanje uspešnosti in DEI (raznolikost, pravičnost in vključenost)
Razlikovalna kultura	Osredotočenost na to, kar nas odlikuje	Okrepiti izvajanje uspešnosti	Ostati povezani z namenom
Vodstvene sposobnosti	Prehod od "strokovnjaka k "vodji" in od "tehničnega" k "prilagodljivemu" vodenju	Prenos individualne vodstvene identitete ustanovitelja na ekipe	Preusmeriti miselnosti z vodenja ekip na vodenje organizacije
Ustanovitelj CEO in vodstvo	Ponastavitev osebnih prioritet	Določitev ambicij za top (vrhunske) ekipe	Merjenje učinkovitosti vrhunske ekipe

Vir: Jules et al., 2022.

Pri tem se scaleup podjetja soočajo tudi z izzivom krmarjenja po pravnem in regulativnem okolju. To vključuje razumevanje in upoštevanje lokalnih zakonov in predpisov. Nenazadnje pa se soočajo z izzivom ohranjanja globalne konkurenčnosti na nenehno spreminjajočem se trgu. To vključuje spremljanje tehnoloških trendov, razvijanje inovativnih rešitev in odzivanje na potrebe strank.

2.4 Vloga startup ekosistema in podpore za startup in scaleup podjetja

Na uspeh startup podjetij in njihov prehod v fazo hitre rasti pomembno vpliva tudi ekosistem, v katerem se podjetje ustanovi in izvaja svojo dejavnost. Startup ekosistemi so strukture, ki jih sestavljajo podjetniki, institucije in procesi, kjer se subjekti medsebojno povezujejo preko formalnih in neformalnih povezav, z namenom podpiranja nastajanja in razvoja startup podjetij (Grilo et al., 2017; Tripathi et al., 2019). Institucije, kot so univerze, investitorji, velika podjetja, državne institucije, imajo različne vloge pri kreiranju in poslovanju startupov. Poslovni angeli, svetovalci in drugi podjetniki prav tako opravljajo pomembno vlogo z organizacijo različnih srečanj in konferenc, tako nacionalnih kot mednarodnih. Elementi takšnega okolja morajo medsebojno sodelovati kot ekosistem, saj se le tako lahko spodbuja ustvarjanje uspešnih startup podjetij (Cohen, 2006; Kenney in Von Burg, 2001). Kotsch (2017) pri tem izpostavlja, da je proces razvoja ekosistema dinamičen, pogoji v njem pa se nenehno spreminjajo.

Uspeh startup in scaleup podjetij je v številnih državah privedel do sprememb dosedanje politike. Vlade zdaj prevzemajo bolj proaktivno vlogo pri podpiranju startup in scaleup podjetij. Zagotavljajo več spodbud v smislu davčnih olajšav in nepovratnih sredstev. Te spodbude so pogosto namenjene spodbujanju podjetništva in olajšanju začetka delovanja podjetij. Vlade zagotavljajo tudi podporo v smislu lažjega dostopa do kapitala in preko mentorskih programov do znanja in povezav.

Poleg zagotavljanja spodbud vlade sprejemajo tudi ukrepe za zaščito startup in scaleup podjetij pred plenilskimi praksami. To vključuje zakone in predpise, ki ščitijo podjetja pred neloyalno konkurenco in monopoli.

Za uspešne startup ekosisteme je značilno tudi, da so »bogati z informacijami« – posamezniki lahko dostopajo do informacij o potrebah novih kupcev, novih in razvijajočih se tehnologijah, razpoložljivosti komponent in strojev itd., imajo na voljo finančna sredstva in ponudnike storitev – odvetniki, računovodje in poslovni svetovalci, ki zelo koristijo podjetniški skupnosti. Pomembno pa je tudi pritegniti nekdanje uspešne podjetnike, da ostanejo vključeni in ponovno vlagajo svoje bogastvo in/ali izkušnje v ustvarjanje podjetniške aktivnosti (t.i. podjetniško recikliranje) (Mason in Brown, 2014; Isenberg, 2011).

Slika 3. Generične značilnosti startup ekosistemov



Vir: Mota et al., 2016.

Kot navajajo Mota et al. (2016), je v startup ekosisteme vključenih šest akterjev, ki vzajemno delujejo in podpirajo ustanavljanje in razvoj novih startup podjetij. To so podjetniki, podporne organizacije in posamezniki, vlada, ponudniki storitev, velika podjetja in izobraževalne ustanove. Države vse več sredstev usmerjajo v spodbujanje nastajanja novih podjetij in zaposlovanja, pri čemer je pomembno kot izpostavljajo Lafuente et al. (2020), da so podjetja deležna podpore tudi v nadaljnjih fazah razvoja, ko se soočajo z izzivi rasti.

3 Strateški pomen startup in scaleup podjetij

Živahni startup ekosistemi lahko prinesejo gospodarstvu ogromne ekonomske koristi. Kot navaja poročilo *The past, present and future of European tech* (Dealroom in Sifted, 2021), so bila na primer ameriška tehnološka podjetja v času priprave omenjenega poročila vredna 24.000 milijard dolarjev, vsa podjetja vključena v ameriški borzni indeks S&P 500 pa 38.000 milijard dolarjev. Pri tem je zelo pomemben podatek, da ameriška tehnološka podjetja izvedejo polovico vseh domačih naložb v raziskave in razvoj ter da približno 70 % vseh strokovnjakov za umetno inteligenco dela samo za štiri ameriška mega podjetja: Alphabet, Meta (novo matično podjetje Facebooka), Microsoft in Amazon.

Kljub tej veliki koncentraciji gospodarske moči v multinacionalnih tehnoloških korporacijah je tudi podjetništvo v strmem porastu, kar krepi nastajanje novih startup podjetij in hitro rast scaleup podjetij, k čemur prispeva več dejavnikov. Mlajša inovativna podjetja lahko na primer izkoriščajo infrastrukturo velikih tehnoloških korporacij, če izpostavimo koriščenje Amazonovih spletnih storitev v oblaku ali pa promocijo in dostop do potencialnih kupcev preko družbenih omrežij Instagram ali Facebook oziroma preko spletnega iskalnika Google.

Statistični podatki kažejo (Dealroom in Sifted, 2021), da so startupi v razvitih startup ekosistemih v zadnjih letih postali vodilni vir novih delovnih mest. V številnih startup vozliščih, ki jih je analiziral Dealroom, so nova delovna mesta v zadnjih nekaj letih rasla za povprečno približno 10 % letno, kar je dvakrat do trikrat hitreje od rasti delovnih mest v širšem gospodarstvu.

Za primerjavo, evropska startup podjetja so v času priprave poročila *The past, present and future of European tech* (Dealroom in Sifted, 2021) ustvarjala 1 % vseh delovnih mest v Evropi. V ZDA, kjer so startup vozlišča in tvegan kapital prisotna že bistveno dlje časa kot v Evropi, pa se ocenjuje, da startup in scaleup podjetja, podprta s tveganim kapitalom, ustvarjajo že 10 % vseh delovnih mest. Podatek je impresiven in kaže na skriti potencial za nova delovna mesta v Evropi in tudi Sloveniji.

3.1 Strategije uspeha najboljših startup in scaleup podjetij

Da bi lahko še lažje podprli prizadevanja na evropski celini, ki si prizadeva postati bolj ekonomsko in tehnološko konkurenčna preostalemu svetu, so pri McKinsey & Company (2021) izvedli raziskavo najuspešnejših evropskih tehnoloških startupov, ki so bili ustanovljeni po letu 2000. V raziskavo je bilo zajetih 1.000 podjetij iz 33 držav, med katerimi najdemo tudi podjetja, kot so Spotify, Adyen in BioNTech.

Kot prikazuje *slika 4*, je bilo skoraj dve tretjini od 1.000 najboljših startup in scaleup podjetij iz Evrope ustanovljenih v Združenem Kraljestvu, Nemčiji in Franciji.

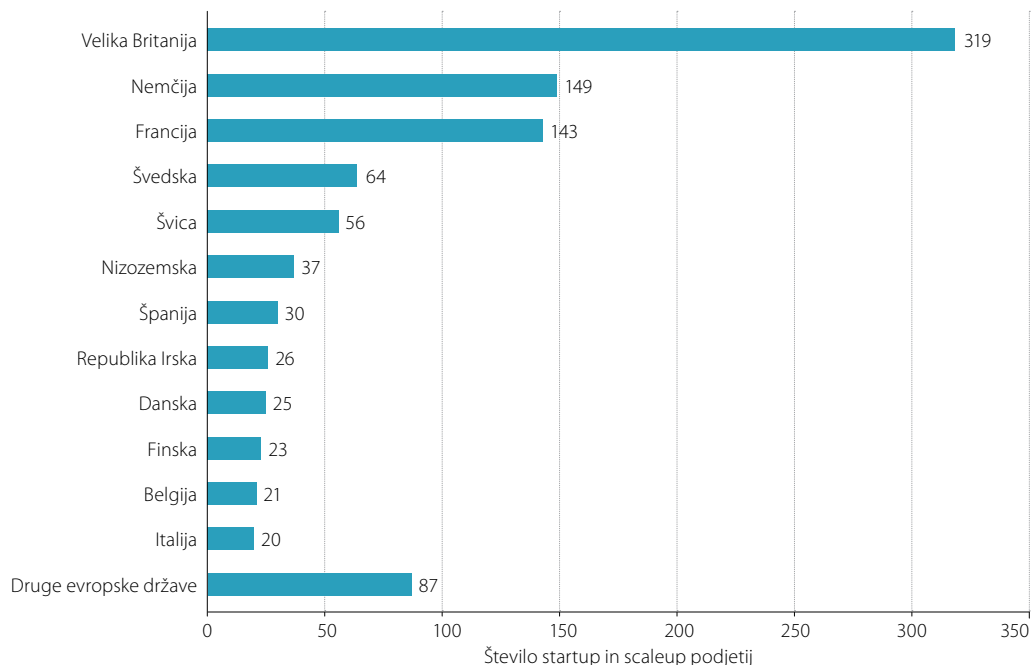
Podjetja so analizirali glede na 15 različnih spremenljivk in elementov, pomembnih za rast podjetja, kot so na primer lokacija in panoga dejavnosti, prav tako pa so podrobno proučili časovno dinamiko razvoja, financiranja in ustvarjanja prihodkov podjetja, ki so potrebni za doseg statusa samoroga. Samorog je opredeljen kot hitro rastoče tehnološko podprto podjetje, ki je na podlagi kroga financiranja doseglo vrednotenje vsaj ene milijarde dolarjev (nerealizirana vrednost) ali pa ceno na trgu preko prevzma ali IPO (realizirana vrednost). Podjetja ne izgubijo statusa samoroga, če njihova vrednost morebiti kasneje pade pod eno milijardo dolarjev. Pri tem so strokovnjaki, sodelujoči v raziskavi McKinsey & Company (2021), prišli do pomembnih

ugotovitev, in sicer da uspešna evropska tehnološka startup in scaleup podjetja koristijo različne strategije do uspeha.

Ključne so štiri strategije:

- izkoriščanje moči omrežij,
- uvajanje poslovnih modelov, ki omogočajo hitro rast,
- razvoj in trženje inovativnih produktov in
- uporaba prebojnih tehnologij oz. t.i. deeptech rešitev, kot na primer umetna inteligenca.

Slika 4. Države, kjer je nastalo 1.000 najboljših evropskih startup in scaleup podjetij



Opomba: Vrednosti v seštevku zaradi zaokroževanja niso nujno enake 100 %.

Vir: McKinsey & Company, 2021; po podatkih Crunchbase, Dealroom, PitchBook in lastnih analizah McKinsey & Company.

Pri tem so ugotavljali, da podjetja za doseg statusa samoroga v povprečju potrebujejo od 100 do 200 milijonov evrov investicij. V povprečju je 70 do 80 % samorogov doseglo mejnik samoroga prej kot v desetih letih od ustanovitve.

Tabela 1. Vodilnih 5 najhitreje ustvarjenih samorogov v Evropi

Uvrstitev	Podjetje	Država	Čas od ustanovitve do pridobitve statusa samoroga
1	Gorillas	Nemčija	10 mesecev
2	Flink	Nemčija	15 mesecev
3	Razor Group	Nemčija	15 mesecev
4	SellerX	Nemčija	16 mesecev
5	Hmd.	Finska	17 mesecev

Vir: i5invest in i5growth, 2022a.

Hitrost, s katero so nekatera podjetja prišla od vrednosti nič do ene milijarde dolarjev, je osupljiva. Nekateri evropski samorogi so nastali prej kot v enem letu. Pri tem kot najhitrejše središče nastajanja samorogov v Evropi izstopa Nemčija, saj kar štirje od petih najhitreje ustvarjenih evropskih samorogov izvirajo iz Berlina (*tabela 1*).

3.2 Vrhunska znanost kot vir prebojnih startup in scaleup podjetij

Iz poročila *The past, present and future of European tech* (Dealroom in Sifted, 2021) izhaja, da se nahajamo na prelomni točki implementacije sodobnih tehnologij v gospodarstvu, ki vsopa v novo ero. Zadnje desetletje so na primer samo podjetja, vključena v ameriški tehnološki borzni indeks Nasdaq, povečala tržno vrednost za 17.000 milijard dolarjev, predvsem na račun rešitev, povezanih z oblakom in širšo uporabo različnih storitev na internetu. Kot se že kaže, bo novo desetletje, v katerega smo dodobra vstopili, še pospešilo prisotnost novih tehnologij v našem življenju, pri čemer se prebojne tehnološke inovacije vedno bolj uveljavljajo.

Tako je na primer leta 2019 Google v sodelovanju z Naso s pomočjo kvantnega procesorja opravil računsko operacijo, za katero bi klasični superračunalnik potreboval 10.000 let, v vsega 200 sekundah. Leta 2020 so na Kitajskem ta rezultat izboljšali še za 10-milijardkrat. Švicarsko-ameriško tehnološko podjetje Crispr Therapeutics je uspešno komercializiralo tehnologijo genskega urejanja CRISPR-Cas9, za katero so raziskovalci prejeli Nobelovo nagrado in ki omogoča spreminjanje genomov živih organizmov. Podjetje je doživelo bliskovito rast vrednosti na trgu.

Alphabetovo portfeljsko podjetje DeepMind je na primer razrešilo velik izziv načrtovanja proteinov (AlphaFold), kar lahko pomaga rešiti marsikatero biomedicinsko pomembno izzive. Primeri načrtovanih proteinov vključujejo nove terapevtske učinkovine (inhibitorji covid-19, cepiva proti covid-19, zaviralci gripe), nanomateriala (kletke, plasti, vlakna) in senzorje. Njihova druga rešitev pa je računalniški program MuZero, ki temelji na samoučeči se umetni inteligenci in omogoča programu, da se sam nauči igranja šaha ali kakšne druge miselne igre.

OpenAI, raziskovalni inštitut, ki ga podpirajo mecenzi iz Silicijeve doline, vključno z Elonom Muskom in Petrom Thielom, je izdal GPT-3 jezikovni model, ki uporablja globoko učenje (angl. *deep learning*) za ustvarjanje povsem 'človeških' tekstovnih besedil.

Navedeni primeri iz globokotehnološkega (deeptech) sektorja se morebiti slišijo za splošno javnost zelo abstraktni, pa vendar pomembno spreminjajo naša življenja in tudi vedno bolj polnijo naslovnice. Tako je bilo za boj proti covid-19 uporabljeno prvo cepivo na osnovi mRNA. Veliko pozornost so pritegnile tudi spektakularne izstrelitve in pristanki raket SpaceX, Blue Origin in Virgin Galactic. V naslednjih letih lahko zagotovo pričakujemo še večji pospešek tehnoloških prebojnih novosti, ki bodo vse bolj prispevale k reševanju globalnih, družbenih in poslovnih izzivov.

Po menju svetovalne družbe McKinsey (Dealroom in Sifted, 2021) bi lahko samo umetna inteligenca v naslednjem desetletju svetovnemu gospodarstvu dodala dodatnih 13.000 milijard dolarjev vrednosti podjetij. Ovrednotenje rešitev, kot so na primer jedrska fuzija ali zdravljenje raka, pa bi bilo dejansko izjemno visoko.

Startup podjetja si pridobijo oznako »deeptech«, če njihova rešitev temelji na znanstveno oziroma inženirsko zahtevnem izzivu, za katerega je dejansko rešitev potrebno najprej dokazati v praksi. Tako se morajo deeptech startup podjetja po definiciji najprej soočiti z razrešitvijo tehnološkega tveganja in potem seveda še tržnega tveganja v fazi komercializacije invencije. Izgradnja

deeptech startup in scaleup podjetij je zelo zahtevna, saj so z njo povezana številna tveganja. Zaradi zahtevne jedrne tehnologije, katere delovanje je potrebno še potrditi v praksi, so tveganja velikokrat previsoka za klasične investitorje tveganega kapitala. Zato so najnaprednejše države že vzpostavile namenske sklade tveganega kapitala, ki so pripravljeni in sposobni tvegati več in pomagati pripeljati podjetja bliže trgu, da postanejo zanimiva za klasične investitorje tveganega kapitala.

Povzamemo lahko, da nam komercializacija na znanosti temelječih prebojnih tehnologij ponuja veliko potencialne dodane vrednosti, novih delovnih mest in koristnih rešitev. Je pa potrebno za realizacijo razviti ustrezne namenske mehanizme, ki zagotovijo, da znanost ne ostane le na ravni znanosti, ampak se prelije tudi v gospodarsko prakso in dodano vrednost.

Številna najboljša evropska in globalna deeptech podjetja imajo torej svoje korenine v akademskih krogih in so praviloma v zgodnji fazi razvoja pridobila podporo iz naslova državnih nepovratnih sredstev. Avtorji poročila *The past, present and future of European tech* so izdelali analizo podmnožice startup in scaleup podjetij, ki izkazujejo potencial za hitro rast (Dealroom in Sifted, 2021). To so naredili tako, da so izdelali in analizirali zožen seznam evropskih startup podjetij, in sicer tistih, ki so med letoma 2010 in 2015 v semenski fazi zbrala več kot 200.000 evrov in v drugem krogu investicij zbrala vsaj 4.000.000 evrov kapitala. Seznam startupov se je tako skrčil na 1.700 startup podjetij z različnih področij, katerih skupna značilnost je potencial za hitro rast. Navedena podjetja imajo skupno vrednost v višini 700 milijard evrov, s koreninami v akademskih krogih, ki v Evropi dejansko razpolagajo z veliko vrhunskega znanja. Ključna naloga je, da se programi za komercializacijo prebojnih tehnologij iz znanstvenih laboratorijev prenesejo v prakso.

V Sloveniji smo na tem področju žal še povsem na začetku razvojnega ciklusa. V kratkem bo pričel z delovanjem prvi namenski sklad tveganega kapitala za podporo tehnološkemu prenosu z univerz in javnih raziskovalnih organizacij z imenom VESNA. Univerza v Mariboru je na osnovi primerov dobrih praks iz tujine zasnovala celovit mehanizem INNOVUM, ki vsebuje vlaganja v R&R opremo, R&R projekte in podporno okolje za komercializacijo prebojnih projektov iz naslova R&R aktivnosti tako iz univerzitetnih laboratorijev kot tudi iz podjetij vzhodne kohezijske regije. Na Univerzi v Ljubljani so na tem področju že bolj razviti, saj jim že uspeva izgrajevati spin-out podjetja. Pri tem dobro sodelujeta Ljubljanski univerzitetni inkubator in Pisarna za prenos tehnologij na ljubljanski univerzi. Prav tako je že nastalo nekaj zelo uspešnih deeptech podjetij iz nacionalnih JRO-jev.

V Evropi so na tem področju najuspešnejši v Belgiji, na Finskem in na Norveškem, kjer imajo največji delež investicij tveganega kapitala v deeptech startup in scaleup podjetja med 27 državami članicami EU v primerjavi s skupnimi naložbami tveganega kapitala. Po absolutni vrednosti naložb v deeptech startup in scaleup podjetja sta v Evropi vodilna Nemčija (Berlin in München) in Francija (Pariz).

Da bi se vse države, ki zaostajajo, to presegle, se morajo osredotočiti na vzpostavitev mehanizmov, ki lahko pomagajo odkleniti ta potencial. To zagotovo velja tudi za Slovenijo, ki na tem področju zelo zaostaja. Evropske in tudi slovenske univerze in raziskovalne ustanove so namreč vrhunske, morajo pa vložiti več truda in se bolj osredotočiti na razvoj podjetniške kulture v univerzitetnih kampusih, usposabljanje novih akademskih podjetnikov in usposabljanje svetovalcev v pisarnah za prenos tehnologij ter spodbujati nastajanje spin-out podjetij, ki lahko vse administrativne postopke opravijo zelo enostavno in hitro. Kot primer zgodbe o uspehu lahko zagotovo služi primer podjetja BioNTech, ki je bilo v zgodnjih fazah razvoja deležno obsežne pomoči držav in univerz.

Pri podpori razvoju deeptech podjetij pa ne smemo zanemariti uspešnih korporacij, ki so že velik vir podpore za podjetnike v Evropi. Žal vsi deli Evrope niso tako razviti in nimajo prisotnih uspešnih korporacij, ki bi lahko sodelovale z regionalnimi startup in scaleup podjetji. Prav tako so proračuni za

raziskave in razvoj velikih evropskih korporacij skoncentrirani okoli določenih panog, kot so farmacija, avtomobilska industrija in telekomunikacije, v ZDA pa bolj v panogah interneta, programske in elektronske strojne opreme.

3.3 Evropa se vse bolj prebija v ospredje svetovne tehnološke tekme

Evropa je v zadnjih nekaj letih naredila velik napredek na področju razvoja startup ekosistema. Kot ugotavljata Dealroom in Sifted (2021), se je v zadnjih letih močno okrepil dostop do virov tveganega kapitala, ki ga je pred tem primanjkovalo, prav tako pa so se začela izgrajevati in krepiti močna startup vozlišča. Podatki kažejo, da se je začela zmanjševati vrzel med Evropo in Silicijevo dolino, ki jo merimo s številom ustanovljenih statupov na eni strani in izhodov (t.i. exitov) iz podjetij, ki so bila podprta s strani tveganega kapitala.

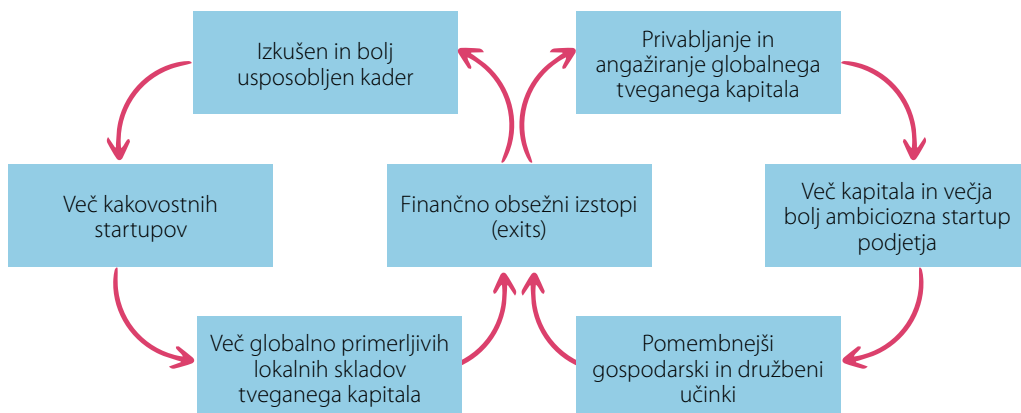
Nova tehnološka delovna mesta v Evropi se ustvarjajo s pospešeno hitrostjo, pri čemer so eno glavnih gonil le-teh prav startup in scaleup podjetja. To med drugim omogočajo tudi vedno višje in pogostejše investicije tveganega kapitala. Evropska startup in scaleup podjetja niso samo vedno bolj številna, ampak vedno hitreje dosegajo tudi rekordna vrednotenja (McKinsey & Company, 2021). S tem se krepiti tudi prepoznavnost evropskega startup ekosistema med mednarodnimi vlagatelji, poslovnimi partnerji in kupci. Ta podjetja dokazujejo, da je mogoče odlična globalna podjetja ustvariti tudi v Evropi, in to kljub temu, da Evropa velja za zelo razdrobljeno tržišče in da se tukaj novoustanovljena inovativna podjetja soočajo s številnimi regulatornimi in kulturnimi izzivi. Uspešna podjetja in njihove zgodbe nudijo dober vzor, dragocene izkušnje in spodbudo za nastajanje novih startup podjetij, ki si prizadevajo doseči podobne uspehe.

Kot navajata Dealroom in Sifted (2021), se za investicije v evropske startupe zanima vedno več globalnih skladov tveganega kapitala. Tako so bili na primer leta 2019 v 19 % vseh izvedenih investicij tveganega kapitala v evropska startup podjetja vključeni ameriški vlagatelji, pri čemer je ta delež leta 2018 znašal le skromnih 7 % in leta 2013 še skromnejših 3 %. Če pa pogledamo območje Srednje in Vzhodne Evrope, pa lahko ugotovimo, da ameriški kapital predstavlja več kot polovico vseh sredstev, vloženih v startup podjetja. Ameriški investitorji tudi vse pogosteje odpirajo svoje pisarne v Evropi. Tako je na primer zelo priznan sklad tveganega kapitala Sequoia, ki je med drugim investiral v Apple, Google, PayPal, Dropbox, LinkedIn, Airbnb in WhatsApp, leta 2021 odprl svojo pisarno v Londonu.

Imamo pa tudi primere vlaganj azijskih investitorjev v evropska startup podjetja, kjer lahko na primer izpostavimo primer sklada tveganega kapitala japonskega konglomerata SoftBank, ki je v letu 2019 sam prispeval približno 6 % tveganega kapitala za evropska startup podjetja. Izstopajoča investicija je bila izvedena na primer v velikobritanski deeptech startup Kami, ki razvija jezik za procesiranje umetne inteligence, in finančno podjetje Greensillom, ki je sicer v letu 2021 propadlo.

Tehnološki velikani iz Srednje in Vzhodne Evrope, kot so AVG, Avast, Skype, Allegro, LogMeIn, so pritegnili pozornost mednarodnih vlagateljev in zagnali kolesje pozitivnih sprememb v startup ekosistemu, kjer uspeh spodbuja nov uspeh. Tako so nastale že naslednje generacije uspešnih podjetij, kot so Bolt, Rohlik, Zego, ki jim pospešeno sledijo že tudi še novejša. *Slika 5* prikazuje model povratne zanke uspeha v startup ekosistemu, kjer uspeh startup ekosistema vztrajno ustvarja nov uspeh, saj zagotavlja gorivo za njegovo nadaljno rast in razvoj.

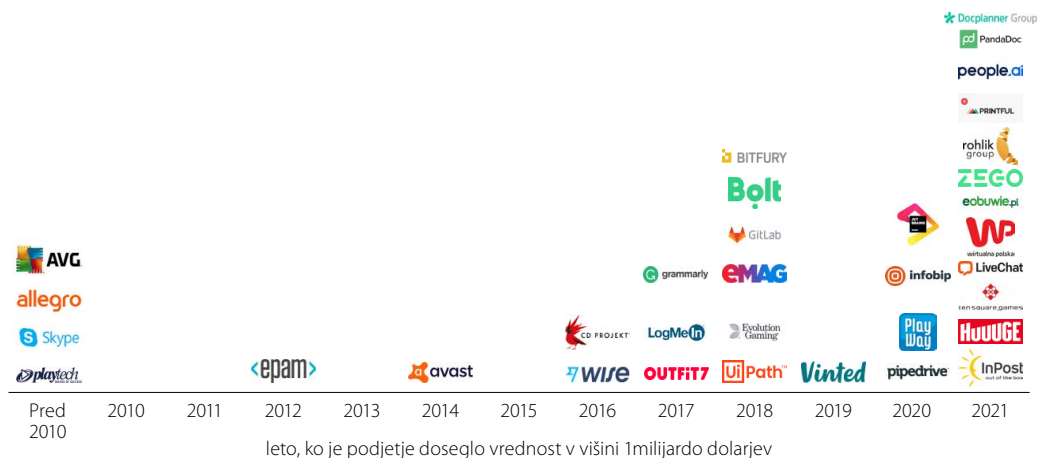
Slika 5. Model, kako uspeh rojeva nov uspeh v startup ekosistemu



Vir: Chiavarini, 2021.

V srednje in vzhodnoevropski regiji smo priča nastajanju vedno večjega števila samorogov – podjetij, katerih tržna vrednost je v njihovem življenjskem ciklu preseгла 1 milijardo ameriških dolarjev. Če smo jih v letu 2015 lahko v tej regiji zabeležili 6, smo jih v letu 2021 našli že 34. Slika 6 prikazuje pregled samorogov v srednje- in vzhodnoevropski regiji glede na leto, ko so dosegli ta za startup ekosistem pomemben mejnik. V celotni EU-27 je skoraj 10-krat toliko samorogov kot v srednje- in vzhodnoevropski regiji. Ta celotna regija je ustvarila toliko samorogov kot Izrael sam.

Slika 6. Velik pospešek števila samorogov v srednje- in vzhodnoevropski regiji v zadnjih letih



Opomba: Samorog je opredeljen kot hitro rastoče tehnološko podprto podjetje, ki je na podlagi kroga financiranja doseglo vrednotenje vsaj ene milijarde dolarjev (nerealizirana vrednost) ali pa ceno na trgu preko prevzma ali IPO (realizirana vrednost). Podjetja ne izgubijo statusa samoroga, če njihova vrednost morebiti pade pod eno milijardo dolarjev, kot na primer podjetje PlayWay, ki kotira na borzi in katerega vrednost je po pridobitvi statusa samoroga padla pod eno milijardo dolarjev.

Vir: Chiavarini, 2021; po podatkih: Dealroom.co.

Če primerjamo evropske številke z dinamiko razvoja števila samorogov v ZDA, lahko ugotovimo, da je število samorogov v Evropi v letu 2021 skoraj primerljivo z dosežkom ZDA leto prej, torej leta 2020. Malo več kot leto dni zaostanka po številu samorogov za ZDA pa niti ni več tako velik zaostanek.

Kot navaja i5invest in i5growth (2022a), se je evropski tehnološki startup ekosistem v letu 2021 razvijal hitreje kot kadar koli prej. S 85 novimi samorogi, ki so si ta status pridobila v letu 2021, se je njihovo število v Evropi povzpelo na zavidljivih 132 tehnoloških podjetij z vrednostjo najmanj ene milijarde dolarjev. Podjetja so pretežno v zasebni lastni in so skupaj ustvarila več kot 135.000 delovnih mest in beležijo skupno tržno vrednost v višini več kot 370 milijard evrov.

Poročilo i5invest in i5growth (2022a) izpostavlja pomen še dveh drugih skupin podjetij, in sicer kandidatov za samoroge, ki so jih poimenovali skoraj-samorog in bivši samorogi, torej podjetja, ki so postala javne korporacije oziroma so bila prevzeta in pripojena drugim podjetjem. Skoraj-samorogi so pomemben pokazatelj dinamike in potenciala nastajanja novih samorogov a jih je bistveno težje identificirati. Pripravljenci omenjenega poročila so izvedli obsežno anketo med investitorji, ki so jim pomagali iz svojih portfeljev identificirati potencialne bodoče samoroge. Na seznam se je uvrstilo 253 tovrstnih podjetij, ki so v poročilu tudi predstavljena. Raziskava je pokazala, da so podjetja, ki so status samoroga izgubila zaradi prevzema ali uvrstitve na borzo, še vedno zelo pomembna za gospodarsko okolje, saj imajo v povprečju dvakrat več zaposlenih kot trenutni samorogi in so tudi močni inovatorji.

3.4 Evropska unija in z njo Slovenija se zavedata, da potrebujeta še več startupov in scaleupov

Članice Evropske unije so se ob podpisu deklaracije *EU Startup Nations Standards of Excellence* strinjale, da so startup in scaleup podjetja eden izmed ključnih elementov prihodnosti evropske ekonomije in družbe (Evropska komisija, 2021). To je veljalo že pred in med krizo covid-19 in se bo še okrepilo v pokovidnem obdobju. Pri tem ne smemo podcenjevati vloge startup podjetij pri uspešnem izhodu iz ponavljajočih se kriznih situacij, še posebej pri pospeševanju zelenega prehoda in digitalne transformacije. Startupi so namreč dokazali svojo sposobnost za razvoj prebojnih inovacij na področjih, kjer obstajajo realne potrebe v družbi, za ustvarjanje novih kakovostnih delovnih mest in grajenje sinergij z obstoječimi in že uveljavljenimi podjetji iz tradicionalnih panog. Med potencialno recesijo se dojemanje priložnosti in tveganj neizogibno spreminja. Čeprav lahko recesija s krčenjem gospodarstva kratkoročno prizadene potrošnjo, zaslužke in zavre naložbe, tehnologija še naprej spreminja naš način življenja in dela. Kriza namreč ne zaustavi inovacij in podjetništva, ampak jima da še večji pomen.

Evropa ima priložnost, da svoja sredstva v večji meri usmeri v razvoj in praktično uporabo tehnologij, ki rešujejo pomembne probleme in imajo velike možnosti tudi za tržni uspeh. Kot navaja Atomico v *State of european tech report 2022*, so se na primer naložbe v tehnologijo med letoma 2018 in 2022 povečala za 3,1-krat, medtem ko so se naložbe v podnebne tehnologije v istem obdobju povečale celo za 6,7-krat. Resnična moč Evrope je v izgradnji v prihodnost usmerjenega ekosistema, ki lahko postane odpornejši na gospodarske cikle in se med krizo celo okrepi. Upočasnitev gospodarstva je torej tudi dobra priložnost za izgradnjo bolj odpornih podjetij z dolgoročnejšo perspektivo.

Evropa se zaveda, da potrebuje še več startupov, ki bi hitreje zrasla v inovativna mala in srednja podjetja (MSP) in nato sčasoma tudi v velike uspešne korporacije, ki lahko prispevajo k tehnološki suverenosti in strateški avtonomiji EU. Za doseg tega cilja potrebujejo startup podjetja ugodne in poštene pogoje za poslovanje in rast, in sicer v vseh stopnjah svojega življenjskega cikla in na celotnem območju članic EU. Zagotavljanje najboljših okvirnih pogojev lahko najbolj obetavnim in strateško pomembnim startupom zagotovi spodbudno okolje za uspešno poslovanje na območju EU ter konkurenčne pogoje za rast poslovanja na globalnem trgu.

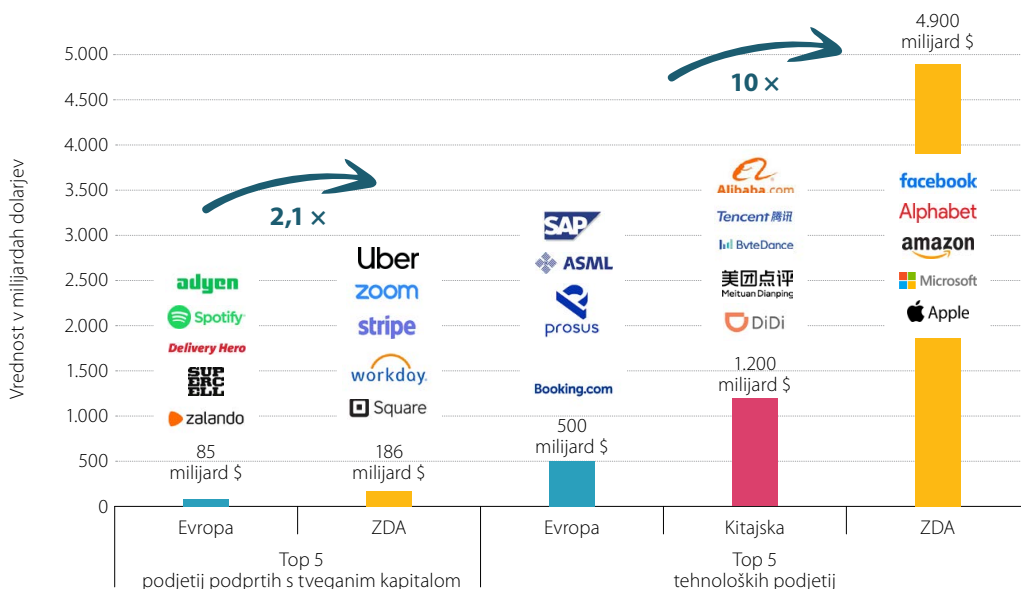
4 Mednarodna primerjava ključnih dosežkov startup in scaleup podjetij

4.1 Nove generacije evropskih startup in scaleup podjetij vse bolj globalno konkurenčne

Podatki kažejo, da vrzel v uspešnosti pri angažiranju kapitala med evropskimi in ameriški podjetji še vedno obstaja, a se bistveno zmanjšuje pri mlajših, s tveganim kapitalom podprtih startup in scaleup podjetjih (Dealroom in Sifted, 2021).

Kot prikazuje *slika 7*, je razlika v vrednosti kapitala med petimi po vrednosti največjimi ameriški (Facebook, Alphabet, Amazon, Microsoft in Apple) in petimi evropski podjetji (SAP, ASML, Prosus, Siemens in Booking.com) kar 10-kratna. Mlajša podjetja dokazujejo, da mogoče ameriška tehnološka podjetja le niso tako nepremagljiva, kot se je zdelo še pred leti. Tako je pet po vrednosti največjih ameriških mladih tehnoloških podjetij (Uber, Zoom, Stripe, Workday in Square), ustanovljenih od leta 2005 dalje, vrednih le 2,2-krat več od petih največjih mladih evropskih podjetij (Adyen, Spotify, Delivery Hero, Zalando in Square), ustanovljenih v istem obdobju.

Slika 7. Razlike v vrednosti med najboljšimi globalnimi tehnološkimi podjetji



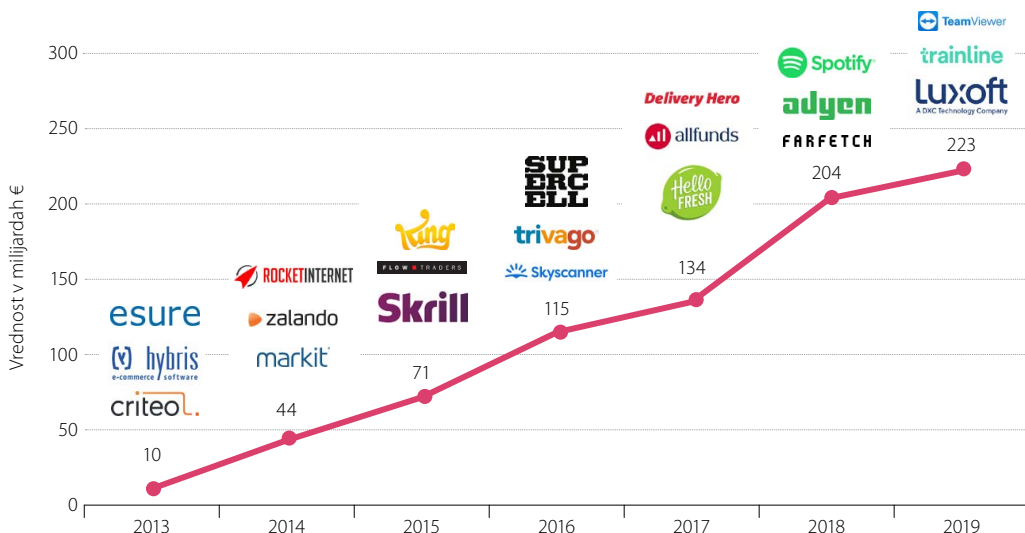
Opomba: Vrednotenje na dan 1. marec 2020.

Vir: Dealroom in Sifted, 2021.

Iz podatkov lahko torej razberemo, da se nove generacije evropskih startup in scaleup podjetij vse bolj uspešno kosajo s starostno primerljivimi ameriški podjetji.

Situacija evropskega tehnološkega sektorja se izboljšuje. Močan pospešek mu je dala tudi pandemija, saj je imel sektor ogromno koristi od hitrega prehoda družbe in gospodarstva na digitalne tehnologije. Prav tako se je še nedolgo tega sektor pritoževal nad pomanjkanjem dostopa do tveganega kapitala, ki sicer še vedno ni prisoten v zadostni meri v vseh delih Evrope, a je generalno gledano v Evropi situacija s tveganim kapitalom res bistveno boljša.

Slika 8. Kumulativna vrednost evropskih izhodov ('exits') s tveganim kapitalom podprtih startupov



Vir: Dealroom and Sifted, 2021.

S pomočjo vzpostavljenih startup vozlišč je Evropi uspelo vzgojiti vedno močnejšo startup tehnološko skupnost. Evropska startup in scaleup podjetja so v letu 2019 zaposlovala dva milijona ljudi. Kot prikazuje *slika 8*, so evropska, s tveganim kapitalom podprta startup in scaleup podjetja od leta 2013 do leta 2019 uspela ustvariti za 223 milijard evrov sredstev iz naslova izhodov. Pri tem je pomembno, da te uspešne zgodbe prihajajo iz različnih koncev Evrope in niso več privilegij le nekaj izbranih razvojnih okolij. Evropski samorogi prihajajo iz 21 različnih držav, tudi iz srednje- in vzhodnoevropske regije, kamor sodi tudi Slovenija, ki je v letu 2021 štela 34 samorogov, kar pomeni velik preskok s šestih v letu 2015 (Dealroom in Sifted, 2021). Uspeh startup podjetij iz te regije, kot so recimo romunski UiPath, poljski InPost, ukrajinski GitLabv, hrvaški Infobip ter nenazadnje serija uspešnih estonskih samorogov, kot so Wise, Skype, Bolt in Vinted, je dvignila globalno zavest o inovacijskem in tehnološkem potencialu Srednje in Vzhodne Evrope kot pomembnega vozlišča startup podjetij.

Pozitiven tempo razvoja startup ekosistema pa bo potrebno ohraniti tudi v naslednjih letih, kjer bo ključnega pomena tesnejše in plodnejše sodelovanje med javnim in zasebnim sektorjem.

4.2 Primerjava globalne konkurenčnosti evropskega startup ekosistema

Kot prikazujejo podatki v *tabeli 2*, Evropska unija zaostaja v primerjavi z drugimi globalnimi konkurenčnimi regijami (ZDA, Singapur, Izrael), kar zadeva ključne indikatorje startup ekosistema.

Tabela 2. Primerjava globalne konkurenčnosti evropskega startup ekosistema

	Število startupov		Število zaposlenih		Vrednost podjetij		Število samorogov	
	Skupno število	Na 1 milijon prebivalcev	Skupno število	Na 1.000 prebivalcev	Skupna vrednost v milijardah EUR	V EUR na prebivalca	Skupno število	Na 1 milijon prebivalcev
EU-27	246.000	550	5.600.000	12.500	1.700,0	3.800	258	0,57
ZDA	231.000	698	23.400.000	70.700	13.100,0	39.604	1.284	3,87
Singapur	7.200	1.241	290.000	51.400	174,1	31.734	16	3,62
Izrael	9.100	1.045	813.000	93.400	182,3	20.804	34	3,79

Vir: ESNA delovno gradivo, 2022 (European Startups; Pordata; United States Census Bureau).

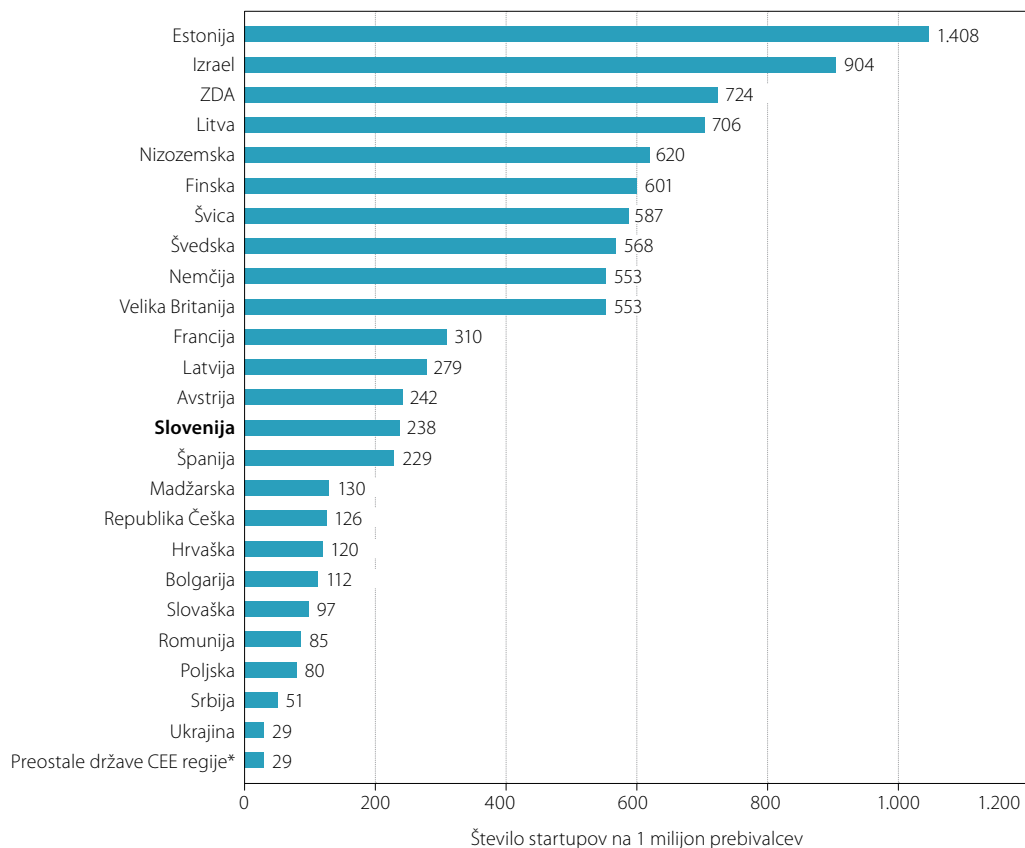
Kot izhaja iz podatkov, v EU-27 zaznamo manjše število startupov na prebivalca, bistveno manjšo tržno vrednost vseh startupov na prebivalca in bistveno nižji delež števila zaposlenih na prebivalca v segmentu startup podjetj.

Zato se je Evropska komisija skupaj z državami članicami odločila za odločno akcijo izboljšanja stanja v evropskem startup ekosistemu, ki jo je potrdila tudi Slovenija. Eden ključnih korakov k temu cilju je bila ustanovitev nove skupne organizacije z imenom ESNA (angl. *Europe Startup Nations Alliance*). ESNA je bila ustanovljena med portugalskim predsedovanjem EU, v prvi polovici leta 2021 in je rezultat za startup ekosistem pomembne deklaracije, tj. *EU Startup Nations Standards of Excellence*, ki jo je skupaj s Slovenijo podpisalo 26 držav članic EU in tudi Islandija.

Preden podrobneje predstavimo predlagane ukrepe za izboljšanje in okrepitev celotnega evropskega in še posebej slovenskega startup ekosistema, se še poglobimo v ključne indikatorje startup ekosistemov.

Na *sliki 9* prikazujemo podatke o številu startupov po posameznih izbranih državah. Kar lahko najprej opazimo, je, da se podatki za ZDA in Izrael, ki so bili predstavljeni že v *tabeli 2*, od teh rahlo razlikujejo. To gre pripisati različnemu viru podatkov, pri čemer se je potrebno zavedati, da je startup subjektivno opredeljen in da (še) ne obstaja enotna medologija zajema podatkov v startup ekosistemu. Ne glede na metodološke razlike in pomanjkljivosti pri zajemanju podatkov v startup ekosistemu lahko opazimo, da se lahko z državami z največ startuji na prebivalca povsem enakovredno kosa Estonija s 1.048 startuji na prebivalca.

Slovenija se s 238 startuji na milijon prebivalcev nahaja močno pod povprečjem EU, ki znaša 550 startupov na prebivalca, in je po tem kazalniku najbolj primerljiva z državami, kot so Španija (229), Avstrija (242), Latvija (279) in Francija (310). Mnogo slabše stanje kot v Sloveniji je v startup ekosistemi Slovaške s 97 startuji na milijon prebivalcev, Romunije (85), Poljske (80), Srbije (51) in Ukrajine (29). Najslabše pa v državah, kot so Belorusija, Albanija, Srbija, Severna Makedonija, Kosovo, Črna Gora, Bosna in Hercegovina, Moldavija.

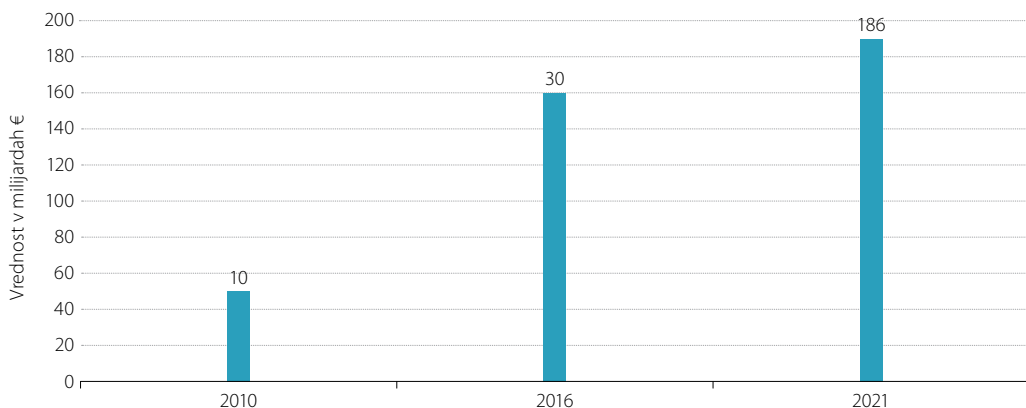
Slika 9. Število startupov na milijon prebivalcev po izbranih državah

Opomba: *Belorusija, Albanija, Srbija, Severna Makedonija, Kosovo, Črna Gora, Bosna in Hercegovina, Moldavija.

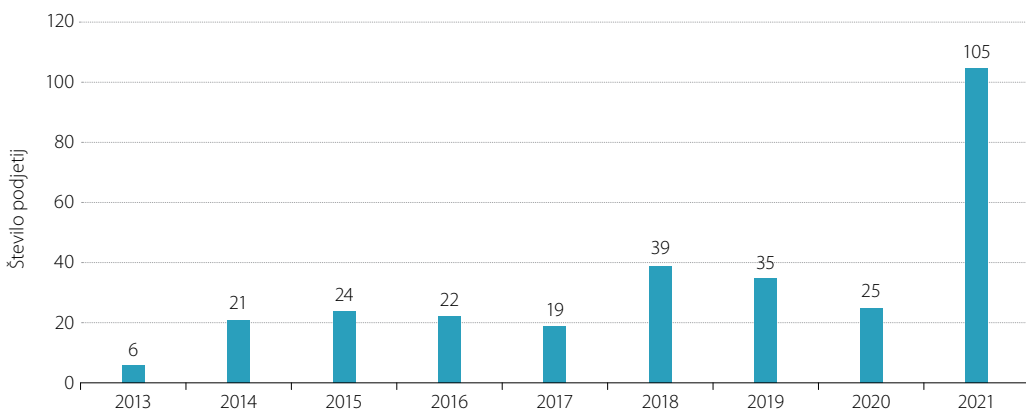
Vir: Chiavarini, 2021; po podatkih: Dealroom.co.

Če analiziramo startup podjetja glede na vrednost, lahko ugotovimo, da celotna vrednost tehnoloških podjetij v srednje- in vzhodnoevropski regiji (CEE regiji) znaša 186 milijard EUR (glej *slika 10*), kar predstavlja podobno vrednost, kot jo izkazujejo tehnološka podjetja v startup ekosistemih Singapurja in Izraela, ki sta po številu prebivalcev mnogo manjša. Če je to slaba novica, pa je dobra ta, da se je skupna vrednost tehnoloških podjetij v CEE regiji od leta 2010, ko je le-ta znašala 10 milijard EUR, do 2021 povečala kar za 19-krat (Chiavarini, 2021).

Kot navaja Atomico (2022) v svojem *State of European Tech Report*, je v letu 2021 kar 105 evropskih podjetij prvič doseglo mejnik milijarde dolarjev, kar predstavlja rekordno število, ki ga lahko deloma pripišemo tudi burnim gospodarskim okoliščinam, ki so zaznamovale leto 2021. To je raven ustvarjanja novih samorogov v Evropi, ki je bila 2,5-krat višja od vseh prejšnjih rekordnih let v okviru evropskega startup ekosistema (*slika 11*). Nastajanje samorogov je zagotovo lahko indikator, da določen startup ekosistem učinkovito deluje in daje rezultate. Pri tem je na vrhu med evropskimi državami Estonija, ki ustvari 3,8 samorogov na milijon prebivalcev, pri čemer Luksemburg s 3,1 samoroga na milijon prebivalcev ne zaostaja veliko. Povprečje Evrope znaša 0,6 samoroga na prebivalca, kar je manj kot polovica "produkcije" Estonije.

Slika 10. Izjemna rast vrednosti tehnoloških podjetij v CEE regiji

Vir: Chiavarini, 2021; po podatkih: Dealroom.co.

Slika 11. Število novih samorogov v Evropi po posameznih letih

Opomba: Samorog je definiran kot inovativno podjetje, katerega tržna vrednost je dosegla vsaj eno milijardo dolarjev. Podatki na dan 1. november 2022.

Vir: Atomico, 2022.

Po podatkih Atomica (2022) je bilo moč v Evropi na dan 1. novembra 2022 samoroge najti v 29 različnih državah. Bolgarija se je prvič uvrstila na seznam držav s samorogi v letu 2022, ko je startup Payhawk marca 2022 dosegel status samoroga, potem ko je zbral 100 milijonov dolarjev investicij. S tem se skupno število evropskih tehnoloških startup podjetij, ki so v svojem življenju dosegla vrednotenje nad eno milijardo dolarjev, povzpelo na 352 podjetij.

Razvitost evropskega startup ekosistema lahko prikažemo tudi s številom startup podjetij, kjer jih skoraj polovica deluje v ekosistemih treh evropskih držav, in sicer Velike Britanije, Francije in Nemčije. Pri Španiji in Italiji, ki sta po številu prebivalcev tudi med največjimi v Evropi, je relati ven delež startupov na prebivalca dokaj visok.

Absolutne vrednosti glede števila startup podjetij v posamezni državi lahko postavimo še v drugo perspektivo, če jih analiziramo z vidika števila startup podjetij na prebivalca posamezne države. Pri tem lahko ugotovimo, da na primer Estonija 'proizvede' neverjetno število samorogov in ima hkrati tudi največje število startup podjetij na prebivalca, in sicer več kot en startup na 1.000 prebivalcev. To je dodaten pokazatelj visoke stopnje inovativnosti in koncentracije uporabe novih tehnologij in rešitev v estonski družbi, ki je po tem merilu prva v Evropi. Sledita ji skoraj izenačeni Islandija in Irška, ki sta tudi visoko nad evropskim povprečjem, ki znaša 269 startupov na 1.000 prebivalcev. Slovenija je po tem kazalniku ravno na povprečju Evrope.

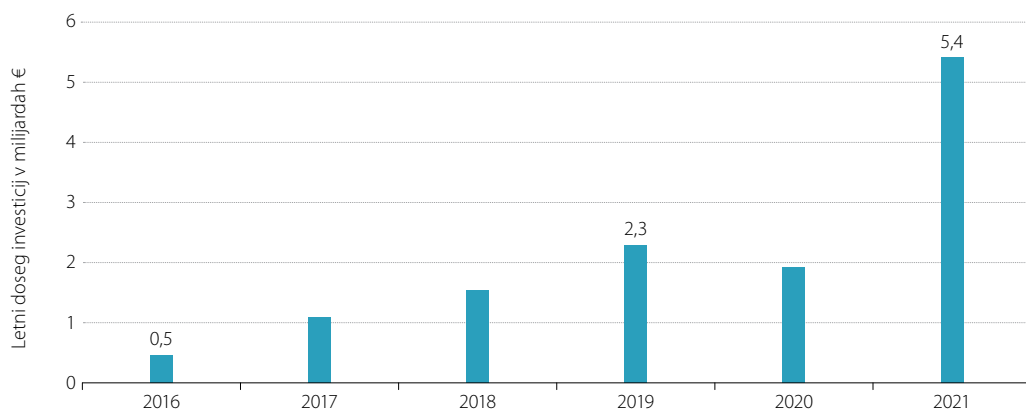
4.3 Dostop do virov financiranja v Evropi se vztrajno izboljšuje

V zadnjem desetletju so se vladne politike, namenjene podpori startupov, primarno osredotočale na pomanjkanje virov financiranja. V zadnjih letih lahko ugotovljamo, da je v razvitih startup ekosistemih za resnično ambiciozne ustanovitelje na voljo precej formalnega kot tudi neformalnega tveganega kapitala. Delež podjetij, ki so prejela investicijo tveganega kapitala, se je namreč tudi v Evropi močno povečal, kar pomeni, da podjetja lahko investirajo v razvoj produktov, razvoj trga in rast poslovanja.

Tako so na primer naložbe tveganega kapitala v podjetja, ustanovljena v Srednji in Vzhodni Evropi, po oceni Dealroom.co. (Chiavarini, 2021) samo v letu 2021 znašale rekordnih 5,4 milijarde EUR, kar predstavlja več kot 2,3-kratno rast v primerjavi s prejšnjim rekordnim letom 2019 (glej *slika 12*).

Te rasti ne poganjajo le velike mega naložbe v nove samoroge, temveč tudi izjemna rast naložb v zgodnejših fazah razvoja startupov. Financiranje v faze pred serijo B se je na primer v CEE regiji v prvi polovici leta 2021 povečalo za 2,1-krat v primerjavi z letom 2020 (Chiavarini, 2021).

Slika 12. Hitra rast obsega investicij tveganega kapitala v CEE regiji



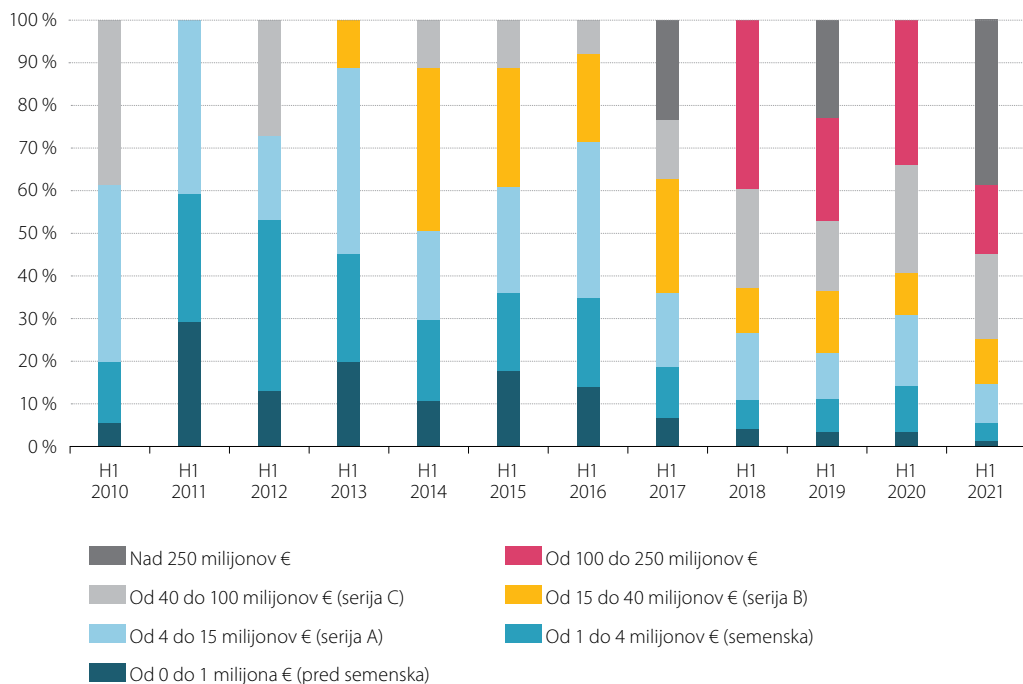
Vir: Chiavarini, 2021; po podatkih: Dealroom.co.

Podjetja v Srednji in Vzhodni Evropi so ustvarila nekaj res velikih zgodb o uspehu, zlasti na področju programske opreme. To gre v veliki meri pripisati odličnim tehnološkim kadrom v regiji, ki veljajo za ene izmed najboljših tehnoloških razvijalcev na svetu. Vendar je veliko teh uspehov nastalo na podlagi organske rasti podjetij brez izdatnejše pomoči tveganega kapitala, saj regiji, v katero sodi tudi Slovenija, še vedno primanjkuje močne, globalno primerljive scene tveganega kapitala, še zlasti v poznejših fazah financiranja (po seriji A).

Podatki o angažiranju tveganega kapitala s strani evropskih samorogov, ki sta jih pripravila Dealroom in Sifted (2021), kažejo, da so med leti 2010 in 2011 kvalificirani samorogi prejeli v povprečju za 136 mio evrov tveganega kapitala (od ustanovitve do pridobitve statusa samoroga). Ta vrednost se je dvignila na 355 milijonov evrov v letu 2019, kar kaže na močan porast višine investicij tveganega kapitala v posamezna podjetja. Med letoma 2010 in 2019 je v Evropi nastalo približno 200 novih samorogov, pri čemer je zanimiv podatek, da je bilo v letih 2010 in 2011 s tveganim kapitalom podprtih le 20 % samorogov, medtem ko je v letu 2019 bilo s tveganim kapitalom podprtih že 82 % vseh novih samorogov.

Slika 13 prikazuje strukturo investiranega tveganega kapitala v CEE regiji, glede na višino posameznega investicijskega kroga. Kot lahko vidimo, so se v letu 2017 prvič pojavile investicije, višje od 100 milijonov evrov, ki so se v naslednjih letih še okrepile in v letu 2021 predstavljajo 55 % vseh naložb tveganega kapitala v CEE regiji.

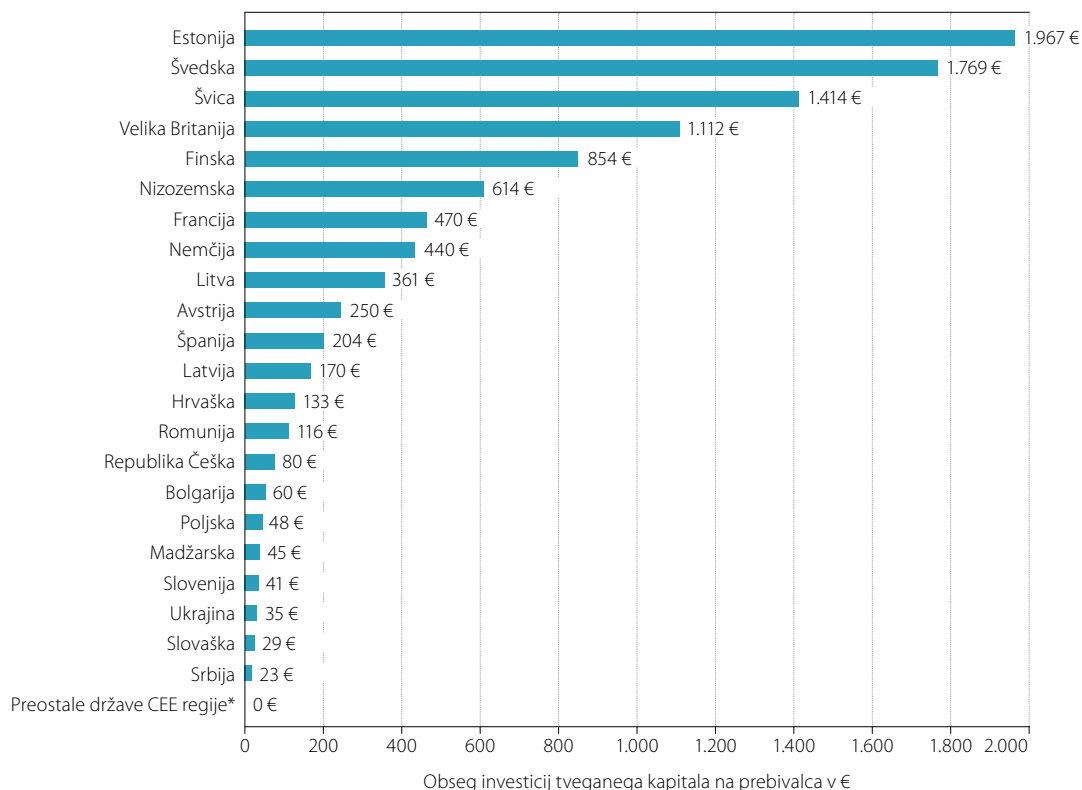
Slika 13. Struktura obsega posameznih investicij tveganega kapitala v CEE regiji



Vir: Chiavarini, 2021; po podatkih: Dealroom.co.

Kot prikazuje *slika 14*, je svetla izjema med državami CEE regije Estonija, ki se tudi v evropskem merilu uvršča v sam vrh držav po obsegu tveganega kapitala, investiranega na prebivalca. Zato ne preseneča podatek, da ima prav Estonija tudi največ samorogov na prebivalca med evropskimi državami.

Slika 14. Primerjava obsega tveganega kapitala, investiranega po posameznih državah na prebivalca



Vir: Chiavarini, 2021; po podatkih: Dealroom.co.

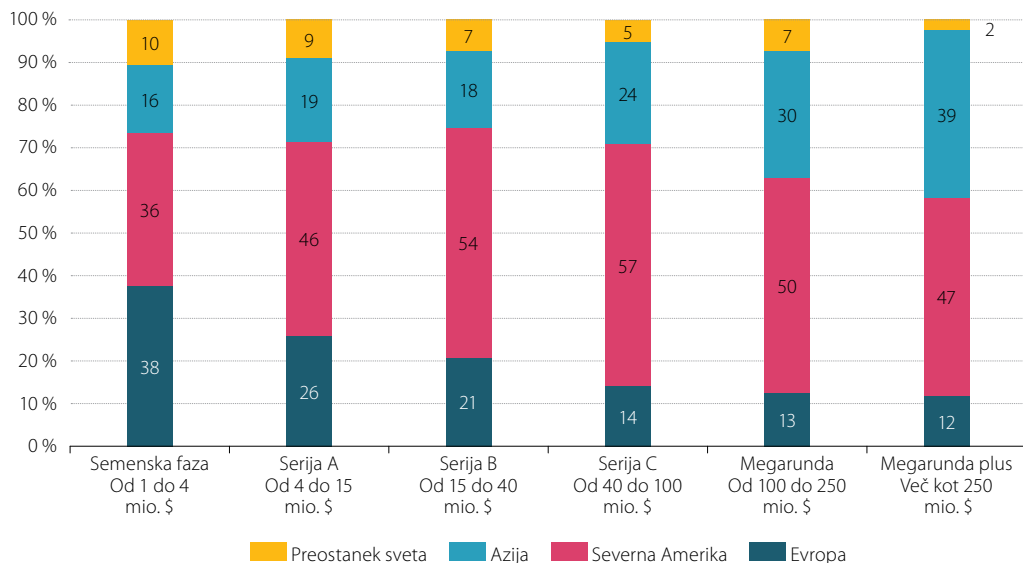
Dober pokazatelj relativne zrelosti startup ekosistemov različnih držav je primerjava vloženega tveganega kapitala glede na število prebivalcev. Določene evropske države so visoko nad povprečjem, in sicer Estonija s 1.967 evri na prebivalca, sledita Švedska s 1.769 evrov na prebivalca in Švica s 1.414 evri. Sicer sta nad povprečjem tudi Finska in Nizozemska. Od večjih evropskih držav sta nad povprečjem tudi sicer močno naseljeni Velika Britanija in Francija, medtem ko je Nemčija tik pod povprečjem. Drugi dve veliki državi v Evropi po številu prebivalcev, Španija in Italija, sta precej pod povprečjem.

Slovenija se z 41 evrov na prebivalca uvršča med države z najmanj investiranega tveganega kapitala na prebivalca. Tako se nahaja v družbi Bolgarije (60 evrov), Poljske (48 evrov), Madžarske (45 evrov), Ukrajine (35 evrov), Slovaške (29 evrov) in Srbije (23 evrov). Nam sosednja Hrvaška nas je že močno prehitela, saj dosega vrednost 133 evrov na prebivalca. Kot navaja Atomico (2022), pa je mogoče na medletni ravni opaziti izboljševanje položaja manj razvitih evropskih startup ekosistemov, saj se vse več držav približuje ravni naložb tveganega kapitala na prebivalca vodilnih evropskih startup ekosistemov.

Mednarodna primerjava investiranega tveganega kapitala kaže (glej *sliko 15*), da evropska startup podjetja zberejo 38 % vsega globalnega semenskega kapitala. Se pa delež pogače evropskih startupov v globalnem financiranju s tveganim kapitalom zmanjšuje z večanjem naložbenih zneskov v kasnejših krogih financiranja. To niti ni presenetljivo, če se zavedamo, da je startup ekosistem v Evropi mnogo mlajši in manj razvit kot v Severni Ameriki. Evropska tehnološka podjetja privabljajo

vse večji delež globalnih investorjev tveganega kapitala. Iz poročila Dealroom in Sifted (2021) izhaja, da je bilo leta 2015 11 % vsega svetovnega tveganega kapitala vložena v evropska startup podjetja, pri čemer je ta delež do leta 2019 narasel na 16 %.

Slika 15. Delež investiranega tveganega kapitala po velikosti investicij in globalnih regijah



Opomba: Oznake 'semenska faza', 'serijska A' so standardizirane oznake. V poročilu se uporablja klasifikacija, opredeljena v metodologiji Dealroom.co, ne pa poročane oznake investicijskih krogov s strani investorjev, ker se v praksi te oznake ne uporabljajo dosledno.

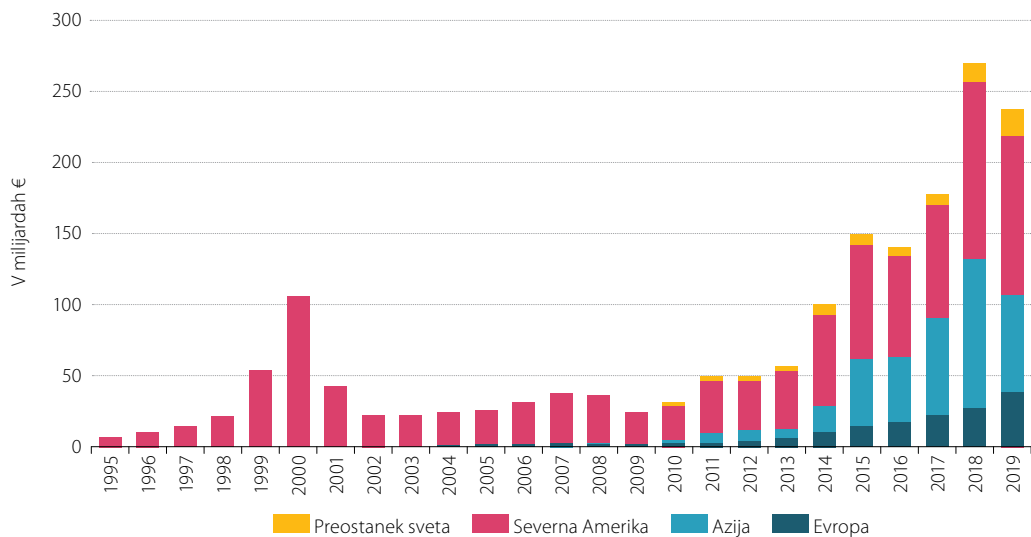
Vir: Dealroom in Sifted, 2021; po podatkih: Dealroom.co.

Kot kaže *slika 16*, so evropska startup podjetja v letu 2019 zbrala 39 milijard evrov tveganega kapitala, azijska 66 milijard evrov, medtem ko so severnoameriška v istem letu zbrala za kar 116 milijard evrov tveganega kapitala. Z drugimi besedami, naložbe tveganega kapitala v Severni Ameriki so bile v letu 2019 kar za trikrat višje kot v Evropi, pri čemer so bile v letu 2015 celo za petkrat višje. Razlike se sicer zmanjšujejo, a so še vedno precej velike. Na porast sredstev za naložbe tveganega kapitala v evropska startup podjetja je v letu 2019 deloma vplival tudi padec tovrstnih naložb na Kitajskem, ki je bil posledica negativnih regulatornih ukrepov kitajske vlade. Iz kitajskega primera se lahko potegne zaključke tudi Evropa, namreč kako naporno in časovno zahtevno je izgraditi dobro delujoč startup ekosistem in kako hitro se ga lahko z napačnimi potezami močno zavre in se lahko napredek hitro izniči.

Slika 17 prikazuje podatke o obsegu investiranega tveganega kapitala v podjetja, ustanovljena v posamezni državi CEE regije. Največ tveganega kapitala, in sicer kar 2,62 milijarde evrov, so med leti 2015 in 2021 pritegnila v Estoniji ustanovljena startup podjetja. Od tega večji del odpade na tista, ki so sedež obdržala v državi. Sledijo romunska startup podjetja s 2,25 milijarde evrov investiranega tveganega kapitala, pri čemer je praktično večina kapitala bila investirana v romunska podjetja, ki so po ustanovitvi svoj sedež preselila v tujino. Podobno lahko ugotovljamo za ukrajinska startup podjetja, ki so skupaj prejela za 1,47 milijarde evrov investicij.

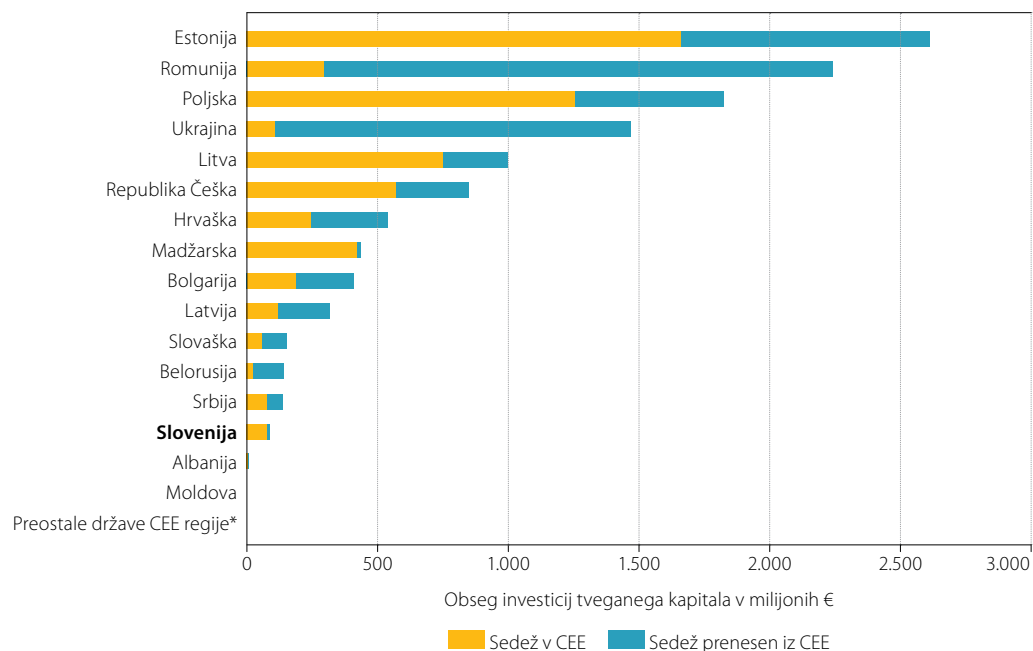
Slovenska startup podjetja so med leti 2015 in 2021 prejela za 87 milijonov evrov investicij tveganega kapitala, kar nas uvršča praktično na rep seznama držav CEE regije.

Slika 16. Skupne investicije tveganega kapitala na globalni ravni med leti 1995 in 2019



Vir: Dealroom in Sifted, 2021; po podatkih: Dealroom.co.

Slika 17. Obseg investiranega tveganega kapitala v podjetja, ustanovljena v CEE regiji



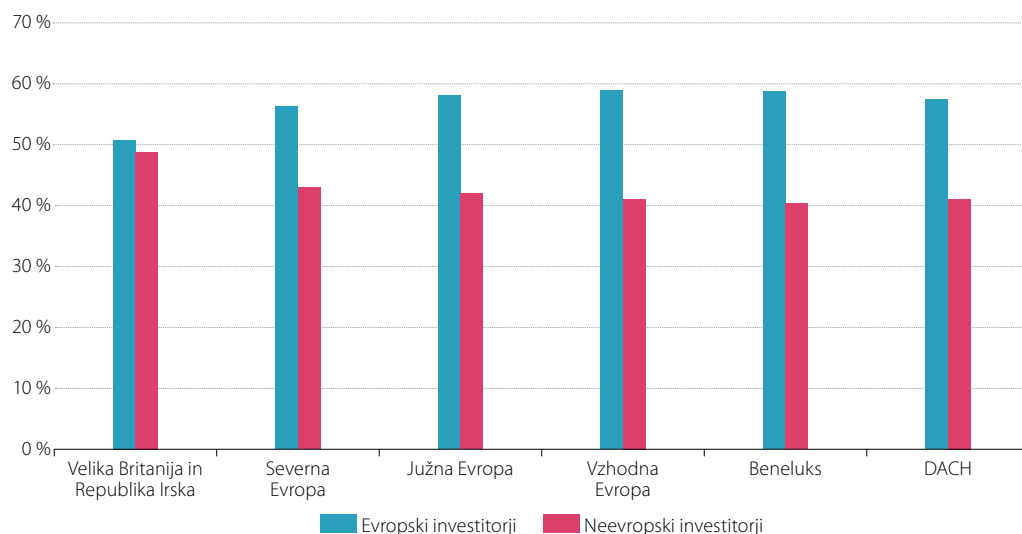
Vir: Chiavarini, 2021; po podatkih: Dealroom.co.

4.4 Prisotnost tujih investitorjev v evropskem startup ekosistemu

Kot navaja i5invest in i5growth (2022a), približno 40 % vseh investitorjev v najbolj cenjena evropska tehnološka podjetja prihaja izven Evrope, predvsem iz ZDA. Tujih investitorjev je v lastniški strukturi samorogov kar 48 % in 39 % v lastniški strukturi skoraj-samorogov, pri čemer lahko relativno nižji delež tujih investitorjev v skoraj-samorogih pojasnimo s tem, da le-ti praviloma financirajo največje investicijske kroge v kasnejših fazah razvoja podjetja, prav tako pa se vedno bolj kapitalsko krepijo tudi domači evropski investitorji.

Podatki kažejo, da so neevropski viri financiranja s tveganim kapitalom za evropska startup in scaleup podjetja skoraj enako pomembni kot lokalni evropski viri tveganega kapitala. *Slika 18* prikazuje prisotnost domačih evropskih in tujih investitorjev po posameznih delih Evrope, kjer lahko opazimo, da struktura investitorjev glede na izvor ne izkazuje velikih razlik med posameznimi deli Evrope.

Slika 18. Izvor tujih investitorjev v samoroge in skoraj-samorog podjetja iz različnih delov Evrope



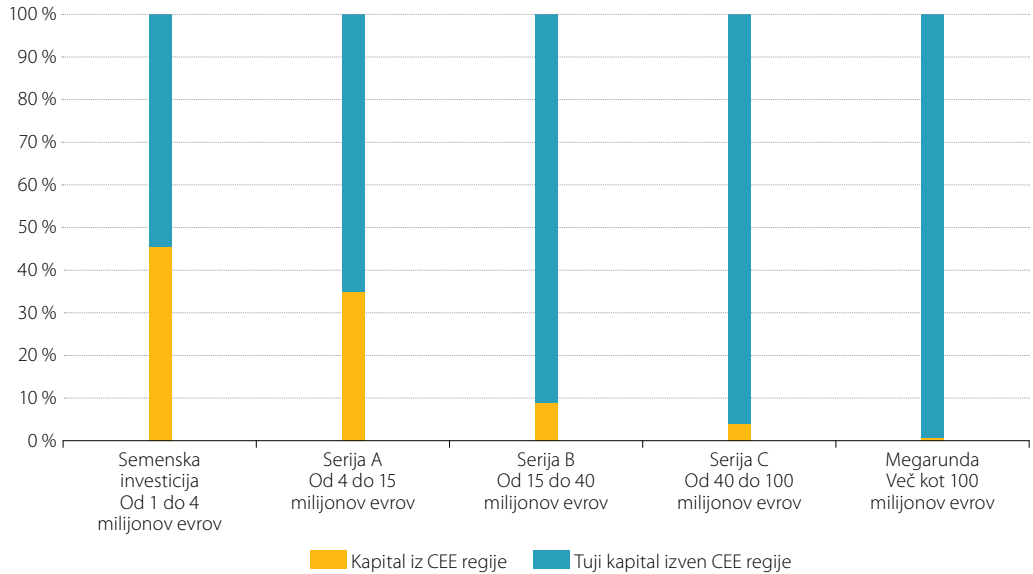
Vir: i5invest in i5growth, 2022a.

V CEE regiji igrajo tuji investitorji pomembno vlogo predvsem v večjih investicijskih krogih, kjer primanjkuje lokalnih investitorjev iz regije (glej *slika 19*).

Podrobnejši vpogled v strukturo investitorjev tujega izvora pokaže, da 76 % tujih skladov tveganega kapitala prihaja iz ZDA (i5invest in i5growth, 2022a). Na drugem in tretjem mestu med tujimi investitorji sledita Kitajska in Rusija s približno 3-odstotnim deležem vsaka. Sledijo pa še druge investicijsko relativno manj prisotne tuje države v Evropi, kot na primer Singapur (1,7 % delež) in Izrael (1,0 % delež).

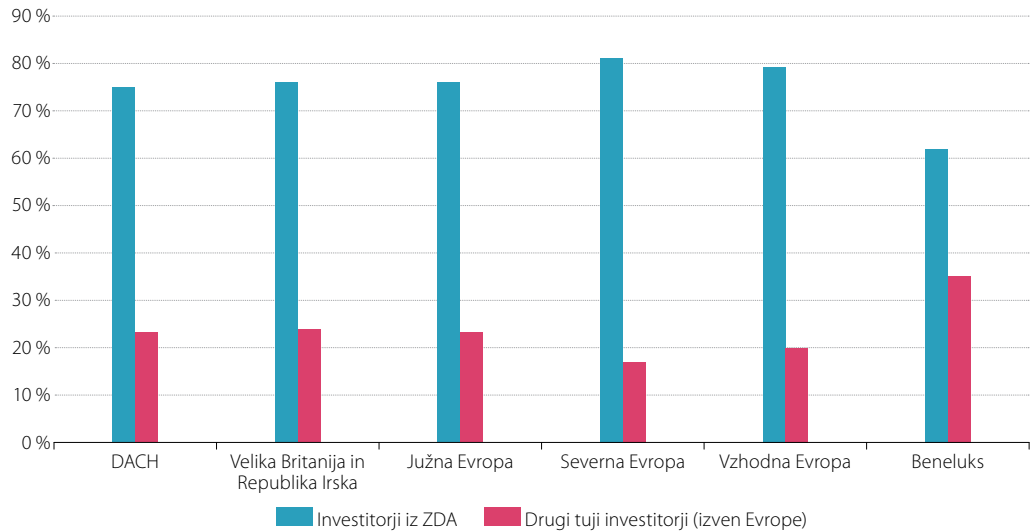
Če primerjamo regionalno razporeditev tujih investitorjev po Evropi (glej *slika 20*), lahko opazimo, da so ameriški investitorji skoraj enakomerno prisotni po vseh delih Evrope, pri čemer je nekoliko nižjo prisotnost ameriških investitorjev možno zabeležiti v državah Beneluksa (le 62 % ameriških investitorjev tveganega kapitala) pri čemer pa so v navedeni skupini držav nadpovprečno prisotni investitorji iz Rusije (7,5 % delež) in Kitajske (6 % delež). Ameriški vlagatelji so najbolj prisotni v severnem delu Evrope.

Slika 19. Pomembna vloga tujih investorjev v v CEE regiji



Vir: Chiavarini, 2021; po podatkih: Dealroom.co.

Slika 20. Izvor tujih investorjev v samorogih in skoraj-samorogih ter njihova regionalna razporeditev



Vir: i5invest in i5growth, 2022a.

4.5 Ključna področja, v katera investirajo evropski investitorji tveganega kapitala

Poročilo *European capital report* (i5invest & i5growth, 2022b) temelji na podatkih, pridobljenih s strani 817 evropskih investitorjev tveganega kapitala, in sicer 550 skladov tveganega kapitala in 272 zasebnih investicijskih skladov ter 62 korporativnih skladov tveganega kapitala, pri čemer je potrebno upoštevati, da določeni investitorji spadajo v več kategorij. Od teh investitorjev je 61 novih skladov tveganega kapitala, ki so pričeli z delovanjem v letu 2021, in 146 tujih investitorjev s pisarno v Evropi, a z glavnim sedežem izven Evrope. V primerjavi s predhodno raziskavo, izvedeno v letu 2021, je leta 2022 v raziskavi sodelovalo 20 % več skladov tveganega kapitala.

S pomočjo odgovorov na vprašanja so lahko v okviru poročila izdelali analizo investicijskega fokusa evropskih investitorjev tveganega kapitala v letu 2022, kar prikazujemo v *tabeli 3*. Fokusna področja so razporejena po prioritetah od najpomembnejših do najmanj pomembnih področij.

Tabela 3: Področja investiranja evropskih formalnih in neformalnih investitorjev, 2022

	Vsi viri tveganega kapitala	Investicijski skladi, usmerjeni v zgodnje faze	Investicijski skladi, usmerjeni v rast	Zasebni investicijski skladi	Top 50 najaktivnejših skladov
1	Programska oprema kot storitev (SaaS)	Programska oprema kot storitev (SaaS)	Tehnološke rešitve za finance in zavarovalništvo (angl. <i>FinTech</i> & <i>InsurTech</i>)	Znanost o življenju & tehnologije za zdravje (angl. <i>Life Science</i> & <i>HealthTech</i>)	Tehnološke rešitve za finance in zavarovalništvo (angl. <i>FinTech</i> & <i>InsurTech</i>)
2	Znanost o življenju & tehnologije za zdravje (angl. <i>Life Science</i> & <i>HealthTech</i>)	Znanost o življenju & tehnologije za zdravje (angl. <i>Life Science</i> & <i>HealthTech</i>)	Znanost o življenju & tehnologije za zdravje (angl. <i>Life Science</i> & <i>HealthTech</i>)	Produkti za medpodjetniški trg (B2B)	Znanost o življenju & tehnologije za zdravje (angl. <i>Life Science</i> & <i>HealthTech</i>)
3	Produkti za medpodjetniški trg (B2B)	Tehnološke rešitve za finance in zavarovalništvo (angl. <i>FinTech</i> & <i>InsurTech</i>)	Programska oprema kot storitev (SaaS)	Tehnološke rešitve za finance in zavarovalništvo (angl. <i>FinTech</i> & <i>InsurTech</i>)	Programska oprema kot storitev (SaaS)
4	Tehnološke rešitve za finance in zavarovalništvo (angl. <i>FinTech</i> & <i>InsurTech</i>)	Energetika in trajnostne rešitve (angl. <i>Energy</i> & <i>Sustainability</i>)	Produkti za medpodjetniški trg (B2B)	Programska oprema kot storitev (SaaS)	Energetika in trajnostne rešitve (angl. <i>Energy</i> & <i>Sustainability</i>)
5	Energetika in trajnostne rešitve (angl. <i>Energy</i> & <i>Sustainability</i>)	Produkti za medpodjetniški trg (B2B)	Energetika in trajnostne rešitve (angl. <i>Energy</i> & <i>Sustainability</i>)	Energetika in trajnostne rešitve (angl. <i>Energy</i> & <i>Sustainability</i>)	Produkti za medpodjetniški trg (B2B)
6	Umetna inteligenca in masovni podatki (angl. <i>AI</i> & <i>Big Data</i>)	Umetna inteligenca in masovni podatki (angl. <i>AI</i> & <i>Big Data</i>)	Spletna varnost in vojaške rešitve (angl. <i>Cybersecurity</i> & <i>Defense</i>)	Proizvodnja, gradbeništvo in tehnološke rešitve za nepremičnine (angl. <i>Manufacturing</i> , <i>Construction</i> & <i>PropTech</i>)	Tehnološke rešitve za izobraževanje in upravljanje človeških virov (angl. <i>EdTech</i> & <i>HR</i>)

Vir: i5invest & i5growth, 2022b.

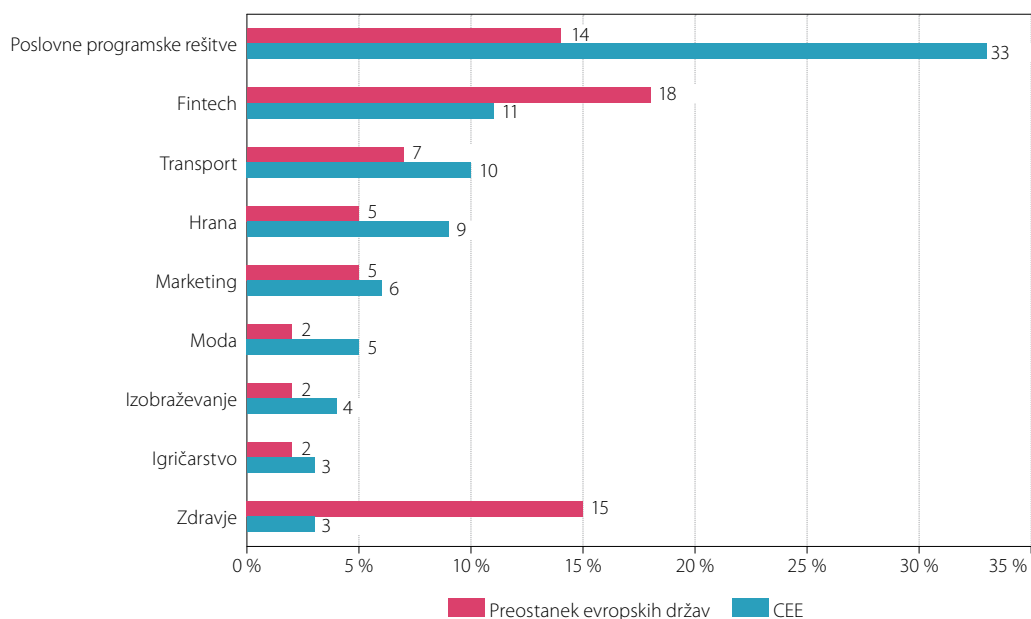
Če podrobneje analiziramo podatke v *tabeli 3*, ki prikazujejo primarna fokusna področja različnih tipov investitorjev tveganega kapitala, lahko razberemo, da na primer skladi, usmerjeni v zgodnje faze razvoja podjetij, postavljajo področje tehnoloških rešitev za finance in zavarovalništvo (angl. *FinTech* & *InsurTech*) na tretje prioriteto mesto, medtem ko jih investicijski skladi, usmerjeni v rast,

postavljajo na prvo mesto po prioriteti. To kaže na to, da so podjetja na tem področju že dosegla določeno stopnjo zrelosti in da investitorji v zgodnje faze ocenjujejo, da se počasi bližajo relativni zasičenosti področja, ki je že kar nekaj časa prisotno in v katero je bilo že relativno veliko investirano.

Investicijski skladi, ki so usmerjeni v zgodnje faze razvoja podjetij, poročajo, da se trenutno bolj osredotočajo na podjetja, ki razvijajo programske rešitve kot storitev (SaaS). Pri tem gre pričakovati, da se bo čez nekaj časa ta fokus bolj izrazil pri investitorjih, usmerjenih v rast podjetij, ko se bo večja množica teh podjetniških pobud premaknila v bolj zrelo fazo razvoja. Poročilo *European capital report* tudi navaja, da podatki raziskave kažejo, da kar 69 % med 50 najdejavnejšimi investitorji tveganeega kapitala v Evropi vlaga v več kot pet različnih panog oziroma tehnologij, kar nakazuje na relativno širok naložbeni fokus in po drugi strani odpira veliko priložnosti za podjetnike in podjetja na različnih področjih.

Kot navaja Chiavarini (2021), so v CEE regiji startup in scaleup podjetja posebej močna na področju programske opreme za podjetja, ki pritegne več kot dvakrat večji delež financiranja tveganeega kapitala v primerjavi s preostalimi predeli Evrope (glej *sliko 21*).

Slika 21. Investicije tveganeega kapitala v posamezne sektorje CEE regije in preostalih držav Evrope med leti 2015 in 2021



Vir: Chiavarini, 2021; po podatkih: Dealroom.co.

4.6 Mednarodne primerjave startup ekosistemov in njihovo rangiranje

Delovanje podjetij postaja vse bolj digitalizirano in vse bolj globalno. Kot navaja Startup Blink (2022), se v startup ekosistemu krepi ozaveščenost podjetnikov glede pomena izbire pravega ekosistema, v katerem bodo ustanovili svoje podjetje in kje vse bodo izvajali aktivnosti podjetja. Vsi ekosistemi namreč niso enako atraktivni za delo, življenje, izkoriščanje poslovnih priložnosti in uspešen razvoj startup in scaleup podjetij.

V nadaljevanju bomo na kratko predstavili dve svetovni raziskavi, StartupBlink in StartupGenome, ki vsako leto izdelata primerjavo globalnih startup ekosistemov, pri čemer jih poskušata ustrezno oceniti in rangirati glede na potencial za uspešen razvoj inovativnega podjetništva. Tako na primer StartupBlink od leta 2017 izračunava t.i. indeks globalnih startup ekosistemov, ki predstavlja najboljše svetovno lestvico startup ekosistemov s 1.000 mesti in 100 državami. Še starejša raziskava je Startup Genome, ki poročila o globalnem startup ekosistemu sestavlja od leta 2012. Rezultati obeh raziskav so lahko v pomoč podjetnikom pri izbiri ekosistema, kjer bodo delovali, investitorjem pri strateških odločitvah glede geografske politike investiranja in nenazadnje vladnim odločevalcem pri zaznavanju in odpravi vrzeli v startup ekosistemu.

Natančnost podatkov in ustrezna ocena startup ekosistema je odvisna od kakovosti podatkov, pri čemer za manjše ekosisteme, med katere spada tudi Slovenija, velja, da je na voljo manj podatkov in da so le-ti tudi manj zanesljivi. Velikokrat lahko ekosistemi iz globalnih raziskav povsem izpadejo, lahko tudi povsem po krivici, ker jih raziskava preprosto zaradi majhnosti ali nevidnosti ne zazna. Tako na primer raziskava Startup Genome (2022) v svojem poročilu *The Global Startup Ecosystem Report 2022* Slovenije sploh ne omenja. Veliko ekosistemov, še posebej relativno manjši startup ekosistemi, se trudi zagotoviti čim več kakovostnih podatkov za analizo ekosistema ter s tem proaktivno prispevati k (dobri) uvrstitvi na svetovni lestvici. Prav tako pa raziskovalci pri izračunu vrednosti indeksov vse bolj upoštevajo faktor velikosti števila prebivalcev, kar dela rezultate bolj primerljive ter metodološko in strokovno ustrežnejše.

Raziskava Startup Blink (2022) pri izračunu indeksa globalnih startup ekosistemov upošteva tri ključne skupine meril, in sicer kvantitativna in kvalitativna merila ter oceno privlačnosti poslovnega okolja. V *tabeli 4* podrobneje predstavljamo vsebino posameznih meril.

V okviru izračuna indeksa globalnih startup ekosistemov za leto 2022 (StartupBlink, 2022) se je Slovenija s svojim startup ekosistemom uvrstila na 47. mesto na svetu (izmed 100 v raziskavo zajetih držav) in nazadovala za eno mesto v primerjavi z letom 2021. Ob tem se Slovenija uvršča na 11. mesto v Vzhodni Evropi. Med mesti je najvišje uvrščena Ljubljana, ki se ji je v letu 2022 uspelo obdržati med 200 najboljšimi na svetovni ravni. Maribor se je med 1.000 svetovnimi mesti uvrstil na 720. mesto, pri čemer se je njegova uvrstitev močno poslabšala (v letu 2021 je bil še 315 mest bolje uvrščen). Novo mesto je v letu 2022 izgubilo svoje mesto v indeksu, kar pomeni, da ima Slovenija med 1.000 mesti le še dva predstavnika.

Tabela 4. Merila StartupBlink za izračun ocene startup ekosistemov

Vrsta merila	Konkretna merila	Utemeljitev
Kvantitativna merila	<ul style="list-style-type: none"> • Število startupov • Število inkubatorjev in prostorov za sodelanje • Število podjetniških pospeševalnikov • Število startup dogodkov v ekosistemu 	<p>Kakovosten startup ekosistem ne vključuje le startup in scaleup podjetij, ampak mora imeti tudi podporne organizacije, ki zagotavljajo različne resurse, omogočajo mreženje in lažji dostop do kapitala.</p> <p>Ocena količine ocenjuje raven aktivnosti startup ekosistema prek njegovih deležnikov in drugih ključnih akterjev.</p>
Kvalitativna merila	<ul style="list-style-type: none"> • Doseg preko 100.000 uporabnikov (spletni promet, število strank ...) • Prisotnost R&R centrov mednarodnih tehnoloških podjetij v državi • Podružnice mednarodnih podjetij (npr. prostori WeWork) • Obseg zasebnih investicij v startup ekosistemu • Povprečno število zaposlenih na startup podjetje • Prisotnost večjih globalnih startup dogodkov in konferenc (npr. WebSummit, Slash, Podim ...) • Prisotnost uspešnih startup podjetij (scaleupov, samorogov, izhodov) • Prisotnost globalnih startup vplivnežev v ekosistemu • Število startupov in scaelupov, ki jih podpirajo priznani globalni pospeševalniki (npr. Y Combinator) 	<p>V startup ekosistemu ni pomembna samo količinska, ampak predvsem kakovostna komponenta elementov, ki kažejo potencialni gospodarski učinek in vpliv na družbeno okolje.</p>
Poslovno okolje	<ul style="list-style-type: none"> • Indeks raznolikosti v ekosistemu • Hitrost interneta in neomejen dostop do interneta • Obseg naložb v raziskave in razvoj • Razpoložljivost različnih tehnoloških storitev (plačilni portali, aplikacije za deljenje prevozov, možnost uporaba kriptovalut ...) • Število patentov na prebivalca • Stopnja znanja angleščine v družbi • Kakovost univerz glede na mednarodne lestvice 	<p>Merilo se osredotoča na splošne kazalnike, povezane z infrastrukturo, poslovnim okoljem, kritično maso startup ekosistema in zmožnostjo kakovostnega in neomejujočega delovanja za ustanovitelje (na primer nizke administrativne ovire, dobra povežljivost ...).</p>

Vir: Startup Blink, 2022.

StartupBlink vidi Slovenijo v zelo pozitivni luči, in sicer da se startup ekosistem pozitivno razvija, prav tako pa zaznavajo prizadevanja oblikovalcev vladnih politik za izboljšanje predpisov in zagotavljanje boljših pogojev za inovacije podjetnikom. Ugled Sloveniji dvigajo predvsem uspešni izhodi, kot je na primer prevzem svetovno znanega podjetja Bitstamp, ki je povečal medijsko pozornost in ozaveščenost o priložnostih v tehnologijah za finance (fintech) in nenazadnje tudi pritegnil mlajše generacije v tehnične poklice in podjetniško aktivacijo. StartupBlink (2022) izpostavlja še tri vidna podjetja, in sicer Viberate iz Ljubljana, Juicy Marbles iz Kamnika in Elly iz Ljubljane.

Raziskava med drugim izpostavlja tudi prisotnost nacionalne startup nagrade, nagrade za podjetnika leta, mednarodno konferenco PODIM in druge podjetniške dogodke, ki jih izdatno podpira tudi slovenska vlada. Prav tako je pozitivno izpostavljena iniciativa Startup Slovenija, neodvisna platforma za podporo in promocijo slovenskega startup ekosistema.

Na področju dostopa do virov financiranja je izpostavljen uspeh slovenski podjetij na Kickstarterju, kjer je Slovenija med najuspešnejšimi na svetu, merjeno na prebivalca. Nadalje je izpostavljen Slovenski podjetniški sklad s svojimi produkti za startup in scaleup podjetja, kakor tudi novi prihajajoči sklad tveganega kapitala za tehnološki transfer, ki bo v Sloveniji in na Hrvaškem podprl nastajanje in razvoj raziskovalno-razvojnih spin-out podjetij s 40 milijoni evrov.

Navkljub pozitivnim elementom razvoja slovenskemu startup ekosistemu ne uspeva napredovati dovolj hitro, da bi si utrdil svoj položaj kot vodilno regionalno vozlišče, čeprav ima ta potencial. Je pa zelo veliko odvisno od smelosti in strateške usmerjenosti oblikovalcev vladnih politik.

V raziskavi Startup Genome (2022), ki je dostopna v poročilu The Global Startup Ecosystem Report 2022, žal ni omembe Slovenije. V tabeli 5 predstavljamo njihova merila za oceno uspešnosti startup ekosistema.

Tabela 5. Merila Startup Genome za izračun ocene startup ekosistemov

Vrsta merila	Konkretna merila	Uteži (relativni pomen merila pri izračunu ranga)
Izvršnost ekosistema	<ul style="list-style-type: none"> • Vrednost ekosistema (skupna vrednost izhodov in vrednotenje startupov). • Število izhodov nad 50 milijonov \$ in 1 milijardo \$ ter dinamika rasti izhodov. • Število uspešnih startup podjetij, merjeno z uspešno izvedenimi krogi financiranja s tveganim kapitalom. 	30 %
Financiranje	<ul style="list-style-type: none"> • Obseg financiranja v zgodnjih fazah in njegova rast. • Število in aktivnost lokalnih investorjev ter njihova kakovost (izkušnje, število investicij ...). • Rast števila investorjev v ekosistemu. 	25 %
Tržni doseg	<ul style="list-style-type: none"> • Število globalnih podjetij – število scaleupov in samorogov v ekosistemu. • Lokalno tržišče – velikost lokalnega trga, ki ga odraža velikost BDP države. • Komercializacija intelektualne lastnine – ekstenzivnost podpore komercializaciji intelektualne lastnine iz raziskovalno-razvojnih aktivnosti. 	15 %
Povezanost	<ul style="list-style-type: none"> • Lokalna povezanost kot funkcija števila tehnoloških & startup dogodkov v startup ekosistemu. • Infrastruktura, ki upošteva število pospeševalnikov in inkubatorjev, programov za pospeševanja prenosa tehnologij, korporativnih laboratorijev itd. 	5 %
Talenti & izkušnje	<ul style="list-style-type: none"> • Talent (odstotek inženirjev v družbi in njihove izkušnje s startupi, število razvijalcev na GitHubu, povprečne plače programerjev, število študentov in diplomantov STEM, kakovost poučevanja in raziskovanja na lokalnih univerzah, merjeno s šanghajsko lestvico). • Izkušnje (izkušnje z izgradnjo in rastjo podjetij). 	20 %
Znanje	<ul style="list-style-type: none"> • Kakovost in obseg raziskav (višina H-indeksa, ki meri vpliv znanstvenih objav). • Število in kakovost patentov (obseg, kompleksnost in potencial patentov ustvarjenih v startup ekosistemu). 	5 %

Vir: StartupGenome, 2022.

5 Analiza okvirnih pogojev in storitev podpornega okolja za startup in scaleup podjetja

5.1 Pomembna vloga oblikovalcev vladnih politik v startup ekosistemu in ključni ukrepi

Kot navaja Atomico (2022), bo imela Evropa tako gospodarske kot družbene koristi, če bo pospeševala procese digitalne transformacije. Pri tem se poraja vprašanje o naravi vloge nacionalnih vlad in njihovih organov kot tudi struktur Evropske unije pri spodbujanju teh sprememb. Atomico je v okviru izdelave študije State of european tech report 2022 izvedel anketo med ustanovitelji startup in scaleup podjetij, managerji skladov tveganega kapitala in investitorji v te sklade.

Slika 22 prikazuje najbolj pogoste odgovore, vezane na ključne besede glede najpomembnejših izzivov evropskega startup ekosistema v prihodnjih dvanajstih mesecih. Sogovorniki so izpostavili teme, kot so dostop do kapitala, pomanjkanje startup podjetij, pomanjkanje talentov in geopolitične negotovosti.

Slika 22. Ključni izzivi evropskega startup ekosistema



Vir: Atomico, 2022.

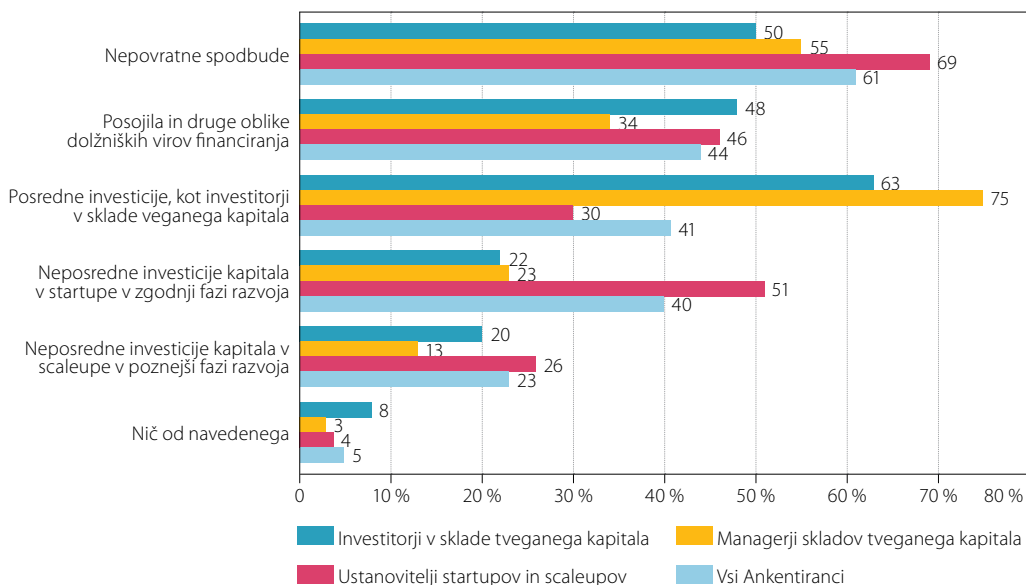
Z anketo so želeli ugotoviti mnenje o tem, kakšno vlogo naj ima država oziroma EU pri zagotavljanju virov kapitala za evropska startup in scaleup podjetja.

Iz analize odgovorov, predstavljenih na *sliki 23*, je le 5 % vprašanih mnenja, da držav in EU ne vidijo v nobeni aktivni vlogi pri zagotavljanju virov financiranja. Najpogostejši poziv k ukrepanju je, naj vlade držav in EU zagotovijo kapital v obliki nepovratnih spodbud startupom, kar meni 61 % anketirancev, medtem ko jih 44 % poziva državo in EU k zagotavljanju posojil in drugih oblik dolžniškega financiranja.

Odzivi se močno razlikujejo med različnimi ciljnimi skupinami, zajetimi v raziskavo, ki pričakovano želijo, da bi države in EU podprle primarno njihove aktivnosti. Če se osredotočimo najprej na vlogo države pri zagotavljanju tveganega kapitala, potem lahko ugotovimo, da večina ustanoviteljev (51 %) podpira neposredne lastniške naložbe države v njihova startup podjetja, po drugi strani pa se s tem strinja le 23 % managerjev skladov tveganega kapitala in 22 % investorjev v sklade tveganega kapitala.

Po drugi strani 75 % managerjev skladov tveganega kapitala vidi državo kot dodatnega vlagatelja kapitala v sklade tveganega kapitala, pri čemer le 30 % ustanoviteljev deli isto mnenje. Glavni zaključek, ki ga podaja Atomico (2022), je, da imajo države in EU dejansko v rokah veliko različnih orodij, s pomočjo katerih lahko vplivajo na spodbujanje dinamičnega razvoja startup ekosistema, pri čemer je najpomembneje, da so le-ta dobro zasnovana in izvedena.

Slika 23. Vloga nacionalnih organov in organov EU pri zagotavljanju virov kapitala za startup in scaleup podjetja

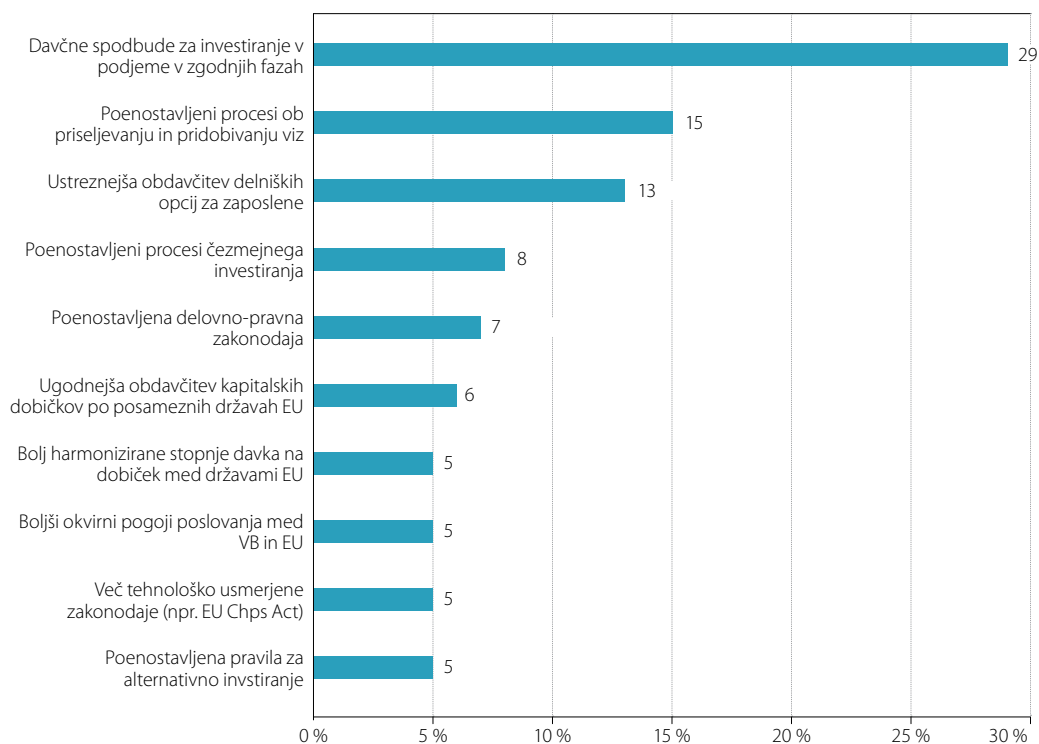


Opomba: Skupaj vsi odgovori presegajo 100 odstotkov, saj je bilo možnih več odgovorov.

Vir: Atomico, 2022.

Ker je vse potrebne ukrepe zelo težko izvesti naenkrat, se vedno zastavlja vprašanje priorit, torej katere spremembe v vladnih politikah bi največ prispevale k pozitivnemu učinku na razvoj startup in scaleup podjetij. Ključni deležniki evropskega startup ekosistema so v okviru ankete podali svoje mnenje, ki ga prikazujemo na *sliki 24* (Atomico, 2022).

Slika 24. Spremembe v vladnih politikah, ki največ prispevajo k pozitivnemu učinku na razvoj startup in scaleup podjetij v Evropi



Opomba: Seštevek vrednosti ni natančno 100 zaradi zaokroževanja.

Vir: Atomico, 2022.

Izkazalo se je, da daleč največ vprašanih (29 %) meni, da so najbolj pomemben ukrep davčne spodbude za spodbujanje naložb v inovativna podjetja v zgodnjih fazah razvoja. Gre za podoben ukrep, kot ga imajo na primer v Veliki Britanji pod imenom EIS/SEIS (angl. *Seed Enterprise Investment Scheme*). Naslednji ukrepi, ki je sicer dobil skoraj dvakrat manj podpore kot omenjene davčne spodbude, se nanaša na poenostavljene postopke pri priseljevanju in pri pridobivanju viz (15 %). Na tretjem mestu po prioritati anketirancev pa sledi ustreznejša obdavčitev delniških opcij za zaposlene s 13 %. Na dnu »seznama želja« se nahajajo potreba po bolj tehnološko usmerjeni zakonodaji v podporo tehnološkemu razvoju (npr. EU Chips Act), bolj harmonizirane stopnje davkov od dohodkov pravnih oseb na EU ravni ter poenostavljeni predpisi za alternativne naložbe. To morda ne pomeni, da so ti ukrepi neprikljubljani ali nezaželeni, temveč da obstajajo druge bolj nujne prednostne naloge za oblikovalce vladnih politik, vezane na spodbudnejši startup ekosistem za evropska startup in scaleup podjetja.

Večja ozaveščenost in razumevanje najboljših praks startup ekosistemov je pomembna odskočna deska za njihovo sprejemanje in izvajanje v vseh državah EU. Če bi te spremembe bile dejansko vpeljane v praksi, bi lahko praktično vse države EU postale atraktivno in produktivno okolje za razvoj in rast startup podjetij, kar bi celotno EU spremenilo v t.i. »startup celino«, ki bi se bila sposobna hitro prilagajati svetovnim trendom, jih izkoriščati in sooblikovati.

Čeprav se sliši precej enostavno, pa to ni enostavna naloga. Spremembe namreč posegajo v obstoječi sistem, ki velja za celotno gospodarstvo. Še posebej težko je uvajanje netradicionalnih rešitev, ki jih

v tradicionalnem gospodarstvu nismo poznali in tudi niso bile posebej potrebne. So pa ključne za rast in razvoj startup podjetij. Za uspešno uvajenje sprememb so poleg krepitve ozaveščenosti in strokovnega znanja vladnih odločevalcev ključni tudi politična volja, zavezanost k ukrepanju in učinkovit nadzor.

Zato je ciljno usmerjena in smiselna podpora za startup in scaleup podjetja po vsej EU ključna za izkoriščanje priložnosti, ki jih prinašajo novi tehnološki trendi, globalna transformacija različnih sektorjev, kot na primer na področju energetike, prehrane in logistike, in krepitev dolgoročne odpornosti gospodarstva EU pri soočanju s prihodnjimi krizami in izzivi. V ta namen je Evropska komisija skupaj z državami članicami EU in deležniki startup ekosistema sprožila proces odprtega in vključujočega dialoga s ciljem identifikacije najboljših praks, ki po skupnem prepričanju izkazujejo značilnosti spodbudnega okolja za rast startup podjetij. Takšno spodbudno okolje je namreč osrednjega pomena za prehod EU na trajnostno, odporno, odprto in digitalno gospodarstvo ter sproščanje izdatnega potenciala za inoviranje in rast startup podjetij. Pomembno pri tem je, da so bile identificirane najboljše prakse, ki so že uspešno implementirane v vsaj nekaj državah članicah EU in že dokazano dajejo zelene rezultate. Članice EU so se s podpisom deklaracije *EU Startup Nations Standards of Excellence* zavezale k aktivnemu seznanjanju z najboljšimi praksami, ki se bodo sčasoma seveda dopolnjevale tako z dobrimi praksami iz EU kot tudi izven EU.

Z oblikovanjem in podpisom deklaracije je bil narejen pomemben korak v smeri zagotavljanja podjetništvu prijaznega okolja, ki bo zagotovilo, da bo lahko na celotnem območju EU več startupov doseglo evropski in globalni uspeh, ko bodo prehajali preko posameznih faz razvoja: od ideje v startup, nadalje v scaleup in nenazadnje do izhoda, npr. v obliki prve javne ponudbe (IPO) ali združitve in prevzema (M&A).

Kot navaja deklaracija *EU Startup Nations Standards of Excellence*, moramo v EU tudi bolj sistematično in intenzivneje graditi na rezultatih raziskovalnih projektov, ki izkazujejo prebojni potencial, in zagotoviti, da se njihovi rezultati prelevijo v nove tržno uspešne inovativne podjeme. To bi še dodatno okrepilo startup ekosistem v EU in ponudilo dodatne priložnosti za evropske investitorje, ki iščejo obetavne investicijske priložnosti v t.i. deeptech sektorju.

V nadaljevanju predstavljamo osem ključnih področij najboljših praks, ki so predstavljajo standard, ki bi ga veljalo po mnenju podpisnikov deklaracije *EU Startup Nations Standards of Excellence* vpeljati v vseh državah EU.

Prvi standard se nanaša na **hitro zagon startup podjetja in njegov enostaven vstop na trg**, kjer lahko podjetnik v enem dnevu ustanovi pravno osebo – svoj startup podjetje –, in sicer virtualno ali fizično. Postopek ustanovitve ne sme stati več kot 100 EUR in lahko le v izjemnih primerih, ko so potrebne določene dodatne preverbe, traja največ en teden. Standard prinaša tudi predlog za uveljavitev t.i. hitre linije za startupe (angl. *Startup fast-line*), ki vključuje posebno nacionalno podporno točko za podporo podjetnikom pri vstopu na nacionalni trg države. Vstopna točka nudi ambicioznim novoustanovljenim podjetjem in podjetnikom vse pomembne informacije o upravnih zahtevah in možnostih financiranja, in sicer dostopno tako virtualno preko interneta kot tudi fizično na določenem naslovu. Tako lahko startup in scaleup podjetja iz drugih držav članic EU dobijo hitre in natančne odgovore na vse regulatorne izzive in vprašanja, s katerimi se soočajo pri poskusu vstopa na določen trg. Pomembno je tudi, da lahko podjetniki v postopku ustanavljanja startup podjetja oziroma njegove podružnice v okviru enotnega trga posredujejo dokumente iz drugih jurisdikcij EU.

Drugi standard zadeva **privabljanje in zadržanje talentov**, ki so ključni za razvoj startup podjetij. Pri privabljanju talentov so ključni talenti iz tretjih držav, ki imajo otežen dostop do držav EU. Zato je ključno, da se jim olajša pridobitev dovoljenja za vstop in bivanje v državi, in sicer s hitro obravnavo

vlog za vizume in njihovo izdajo, ki ne traja več kot mesec dni. Vize so namenjene ustanoviteljem startupov iz tretjih držav, ki izkažejo podporo zaupanja vrednega partnerja iz držav članic EU, in strokovnjakom iz tretjih držav, ki jih želijo angažirati startup podjetja, ki se pred tem že izkažejo kot zaupanja vredna (na primer z vpisom v startup register). Prav tako pa so pomembni programi in spodbude za vračanja tehnoloških talentov, ki izhajajo iz EU, a so migrirali v tretje države.

Tretji standard se nanaša na **lastniške (delniške) opcije**, ki predstavljajo pomemben element nagrajevanja talentov v startup podjetjih, ki praviloma ob zagonu nimajo zadostnih sredstev za zagotavljanje tržno konkurenčnih plač. Pri tem je pomembno, da se zagotovi, da so delniške opcije obdavčene kot kapitalski dobiček, in sicer v trenutku prejema denarja iz naslova prodaje in ne pred tem, in da se startupom omogoči, da izdajajo delniške opcije z neglasovalnimi pravicami, da se izognejo prevelikemu bremenu posvetovanja z velikim številom manjšinskih delničarjev.

Četrti standard se nanaša na upoštevanje **inovacij v zakonodajnem okvirju**, kjer se pričakuje, da so pravni predpisi in politike izrecno usmerjeni v startup podjetja in dosledno upoštevajo načelo 'najprej pomisli na male', da bi se izognili nezaželenim zakonodajnim oviram. Na določenih področjih so celo vzpostavljene izjeme, ki postavljajo startupe v boljši zakonodajni položaj pri doseganju skladnosti (na primer v postopkih analize vplivov), omenimo naj t.i. regulatorne peskovnike, ki omogočajo eksperimentiranje in inovacije brez tveganja kršitev zakonodaje. Regulatorni peskovnik zajema dogovorjeno politiko ali program s pravili in zmogljivostmi, administrativno podporo in smernicami, ki omogočajo testiranje inovacij v sodelovanju z nadzornimi organi.

Peti standard je povezan z **(javnim) naročanjem inovacij, vključno s politiko prenosa tehnologij**, pri čemer ni zakonodajnih ali drugih ovir, ki bi startup podjetja postavile v slabši položaj v primerjavi z drugimi udeleženci na trgu pri izkoriščanju priložnosti iz naslova naročanja inovacij. Zavezance k javnemu naročanju in nabavne službe zasebnih podjetij se uradno spodbuja k naročanju inovacij pri startupih. Pri tem je pomembno, da lahko startup podjetja, ki sodelujejo v postopku naročanja kot ponudniki inovativnih rešitev, praviloma obdržijo lastništvo pravic iz naslova intelektualne lastnine, ki jim omogoča nadaljnje komercialno izkoriščanje inovacij (razen v izjemnih primerih s prevladujočim javnim interesom). Država aktivno razvija in implementira politike, ki spodbujajo prenos tehnologij, razvitih v okviru univerz in javnih raziskovalnih organizacij, in sicer brez ovir za inovatorje in podjetnike. To prispeva h krepitvi ustanavljanja startup podjetij, ki temeljijo na prebojnih invencijah, iz univerz in javnih raziskovalnih organizacij (spin-off oziroma spin-out podjetja). Startup podjetja pa se tudi spodbuja, da prispevajo v zakladnico odprtokodnega premoženja in jih tudi aktivno koristijo, saj le-ta spodbujajo inoviranje brez ovir ter dostop do kakovostnih, verodostojnih in cenovno dostopnih tehnologij.

Šesti standard zajema krepitev **dostopa do virov financiranja**. Države lahko krepijo dostop do virov financiranja na neposreden način, in sicer lahko za izboljšanje dostopa do tveganega kapitala uporabijo del sredstev Sklada za okrevanje in odpornost (RRF) v sodelovanju z Evropsko investicijsko banko (EIB), spodbujevalnimi bankami ali drugimi namenskimi mehanizmi za spodbujanje zasebnih naložb ali pa investirajo javni denar preko družb tveganega kapitala. Države lahko krepijo dostop do virov financiranja tudi na posredni način, tako da uvajajo spodbude in priporočila za povečanje obsega drugih zasebnih vlaganj kapitala v startup in scaleup podjetja (na primer iz sredstev pokojninskih skladov). Pomemben element pa predstavlja vzpostavitev davčnih olajšav za vlaganja poslovnih angelov, ki spodbujajo in podpirajo financiranje v zgodnjih fazah razvoja startup podjetij.

Sedmi standard zadeva krepitev **socialne vključenosti, raznolikosti in varovanja demokratičnih vrednot**, saj za EU niso pomembne le inovacije in rast, ampak tudi vrednote in priložnosti. Zato morajo države članice v svojih politikah za startup podjetij nameniti ustrezno pozornost in uvesti

ukrepe za podporo raznolikosti in vključenosti, hkrati pa zaščititi demokratične vrednote. To lahko dosežejo s promocijo vzornikov (na primer s podelitvijo nagrad, ki spodbujajo in priznavajo raznolikost v startup skupnosti), s spodbudami za startup podjetja pri zaposlovanju različnih etničnih skupin in pripadnikov različnih spolov, vere, starostnih skupin in spolne usmerjenosti. Pomembno je tudi, da se krepí podpora ustanoviteljem startupov iz nepriviligiranih okolij. Krepiti je potrebno spodbude za usmerjenost startupov v reševanje izzivov marginalizacije in socialne izključenosti, povezanih z nizkim dohodkom, omejeno izobrazbo, lokacijo, kulturo ali invalidnostjo.

Osmi standard se nanaša na **digitalizacijo**. Pri tem je ključno, da lahko potekajo vse vsakodnevne interakcije med startup podjetji in organi v državi primarno v digitalni obliki (na primer ustanovitev podjetja, obračun davkov, sodelovanje pri javnih naročilih, elektronska identifikacija z ID in digitalno podpisovanje). Država namenja posebno skrb vključenosti startup in scaleup podjetij v izmenjavo znanj in najboljših praks v zvezi z digitalizacijo.

Pomembno področje delovanja nove organizacije ESNA bo osredotočeno na nudenje podpore posameznim članicam EU pri uvajanju posameznih startup standardov v prakso. Za celovito in uspešno izpolnjevanje te naloge bo ESNA izvajala natančno in redno merjenje stopnje izvajanja standardov v vsaki državi podpisnici, in sicer z vodenjem enotne preglednice doseganja posameznih startup standardov – t.i. SNS Scoreboard (glej *tabelo 6*).

Tabela 6. Ključne dimenzije enotne preglednice startup standardov s pripadajočimi indikatorji

	Standard	Indikatorji			
1.	Hiter zagon startupa in enostaven vstop na trg	Število dni potrebnih za registracijo pravne osebe	Stroški ustanovitve pravne osebe	Startup hitra linija s podporno vstopno točko	Čezmejna veljavnost dokumentov (vključno z e-dokumenti)
2.	Privabljanje in zadržanje talentov	Število dni za vpis startupov v register za vize	Število dni za pridobitev vize	Programi in spodbude za vračanje tehnoloških talentov	
3.	Lastniške (delniške) opcije	Zakonodajna in davčna shema za delniške opcije	Zakonodajna ureditev podeljevanja delniških opcij	Delež startupov, ki podeljuje delniške opcije	
4.	Inovacije v zakonodajnem okvirju	Upoštevanje načela 'najprej pomisli na male'	Vpostavljene zakonodajne izjeme za startupe (tudi vezane na dokazovanje skladnosti)	Obstoj regulatornih peskovnikov	
5.	(Javno) naročanje inovacij	Spodbude k naročanju inovacij pri startupih	Startupi lahko praviloma obdržijo lastništvo pravic	Učinkovita politika prenosa tehnologij	Razvoj odprtokodnega premoženja in njihovo aktivno koriščenje
6.	Krepitev dostopa do virov financiranja	Uporaba sredstev iz Sklada za okrevalje in odpornost (RRF)	Spodbude za vlaganje zasebnega kapitala	Davčne olajšave za vlaganja poslovnih angelov	Kumulativna vrednost kapitala, investiranega v startup podjetja
7.	Krepitev socialne vključenosti, raznolikosti in varovanja demokratičnih vrednot	Nagrade za promocijo vzornikov, ki krepijo raznolikost	Investiranje v startupe s krepitvijo enakosti med spoloma	Podpora ustanoviteljem startupov iz deprivilegiranih okolij	Spodbujanje startupov k reševanju izzivov marginalizacije in socialne izključenosti
8.	Digitalizacija	Interakcije med startup podjetji in organi v primarno digitalni obliki	Strateška vključenost startup podjetij v izmenjavo najboljših praks na področju digitalizacije		

Vir: ESNA, 2022.

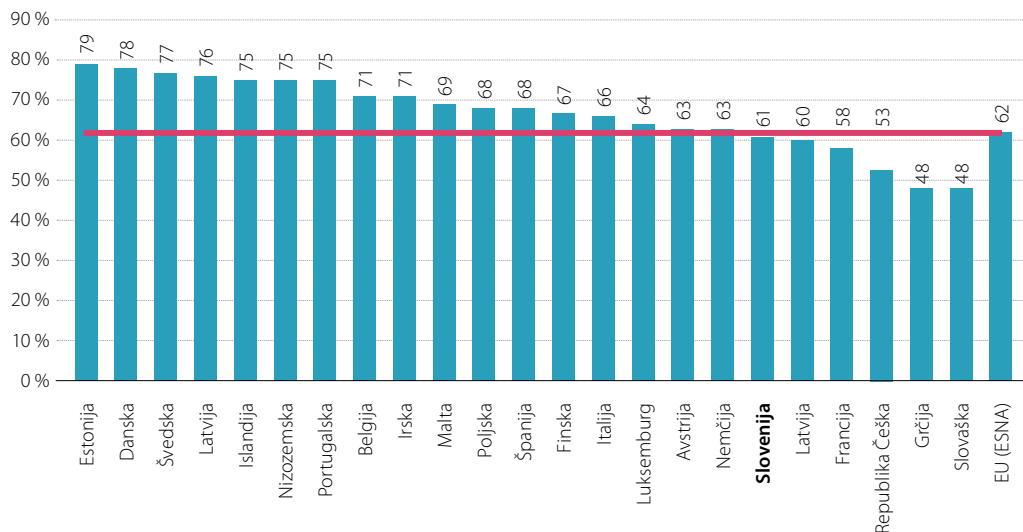
Enotna preglednica bo v skladu z načrtom vpeljana v letu 2023, pri čemer je ESNA že izdelala prvo izhodiščno študijo za to preglednico, ki združuje obstoječe in primerljive statistične vire, ki so relevantni za spremljanje posameznih standardov (ESNA, 2022). Osnovni namen izdelave izhodiščne študije pa je bil, da se ugotovijo vse podatkovne vrzeli, ki jih je potrebno ustrezno zapolniti v prihodnosti. Izhodiščna študija temelji na javno dostopnih podatkih, neposredno ali posredno povezanih z opredeljenimi kazalniki, in podatkih, ki jih je Evropska komisija v letu 2021 zbrala od držav podpisnic s pomočjo ankete DG CONNECT survey.

5.2 Primerjava ravni doseganja startup standardov med državami EU in Slovenijo

Trenutna izhodiščna študija (ESNA, 2022) ponuja nepopoln, a še vedno ustrezen pogled na stopnjo doseganja izvajanja startup standardov v državah članicah EU in na Islandiji. Zaradi trenutno še obstoječih znatnih omejitev pri razpoložljivosti podatkov za več držav pri številnih standardih in podstandardih je potrebno primerjave med državami izvajati previdno.

Slika 25 prikazuje primerjalno analizo povprečnih ravni doseganja startup standardov v različnih državah članicah EU in na Islandiji, pri čemer so rezultati do določene mere izkrivljeni, saj so povprečja za nekatere države izračunana na podlagi omejenega števila standardov. Rezultati kljub temu omogočajo, da si ustvarimo približen pregled doseganja startup standardov po posameznih državah.

Slika 25. Primerjava ravni doseganja startup standardov med državami EU in Slovenijo



Vir: ESNA, 2022.

Pri doseganju startup standardov lahko zaznamo skupino držav, ki močno presegajo povprečje EU, ki znaša 62 %. V to najboljšo skupino držav sodijo poleg Estonije, ki je najuspešnejša na podlagi razpoložljivih podatkov s povprečno stopnjo dosežkov 79 %, tudi Danska z 78 %, Švedska s 77 %, Latvija s 76 %, Nizozemska, Islandija in Portugalska s 75 % ter Belgija in Irsko z 71 %.

Še vedno nad povprečjem EU se nahajajo Malta z 69 %, Španija in Poljska z 68 %, Finska s 67 %, Italija s 66 %, Luksemburg s 64 % ter Avstrija in Nemčija s 63 %. Malo pod povprečjem EU se nahaja Slovenija, ki dosega 61 % startup standardov. Sledijo ji Latvija s 60 %, Francija z 58 %, Republika Češka s 53 %, Grčija in Slovaška z 48 %.

Najslabše so se pri doseganju startup standardov odrezale Romunija s 40 %, Ciper s 37 %, Bolgarija s 36 % in Hrvaška s 34 %.

Izvedena izhodiščna študija na prvi pogled potrjuje zaključke iz podobnih študij, ki so proučevale vladne politike, vezane na startup podjetja na ravni Evropske unije, in sicer o relativni višji stopnji zrelosti nordijskih in baltskih držav ter relativnem zaostanku tistih držav članic Evropske unije, ki so se uniji pridružile med zadnjimi, kot so Hrvaška, Romunija in Bolgarija. Prav tako se opaža relativno dober rezultat v državah, kot sta Portugalska ali Malta, kjer se zdi, da so vladne politike startup podjetja že uvrstile med svoje prioritete.

Rezultati so podprti s celotnim naborom opredeljenih kazalnikov, vendar je treba zaradi znatnih omejitev glede razpoložljivosti podatkov za posamezne standarde in podstandarde po posameznih državah biti pri primerjavah med državami izjemno previden in se zavedati vseh omejitev.

5.3 Zadržanje talentov kot eden izmed ključnih izzivov evropskih startup ekosistemov

V zadnjih letih se v Evropi krepi izziv glede razpoložljivosti ustreznih kadrov, ki pričena postajati vedno bolj ozko grlo dinamičnega razvoja in rasti startup ekosistemov, in to kljub temu da evropske univerze proizvajajo relativno visok globalni delež kakovostnih inženirjev, predvsem programerjev in tudi drugih profilov kadrov, kot na primer dizajnerjev, podatkovnih ekspertov itd., po katerih je največje povpraševanje v tehnološkem sektorju. Ključni izziv za evropske startupe in scaleupe leži v tem, da so ponudbe večjih globalnih korporacij, tudi tistih iz Silicijeve doline in drugih globalnih središč, finančno bistveno bolj konkurenčne, pri čemer ta podjetja izkazujejo rastoče potrebe po teh kadrih.

Ker startup podjetja za kadre ne morejo konkurirati zgolj s plačo in ugodnostmi, predstavljajo delniške opcije pomembno orodje za motivacijo sodelavcev, ki lahko s pomočjo pridobitve solastniškega deleža v podjetju pridobijo potencialno kompenzacijo za prevzeto tveganje, ki ga predstavljajo mlada nepreverjena podjetja, seveda če podjetje uspe. Najuspešnejša startup podjetja, ki jim je uspelo postati večmilijardne korporacije, ki kotirajo na borzi, so pot do tega velikega uspeha prehodila v 10–12 letih od ustanovitve. Pri tem je pomembno zavedanje, da so zaposleni v prvih letih te poti največ tvegali in se odrekli pomembnemu deležu plačila za svoje delo. Veliko talentiranih posameznikov podjetja ne spremlja do končnega uspeha, ampak mogoče že prej zapustijo podjetje in ustanovijo lastno startup podjetje ali okrepijo startup ekipo drugega podjetja. To je še dodaten argument, zakaj te posameznike podpreti z atraktivnimi delniškimi opcijami, da bodo še bolj motivirani za razvoj svoje kariere z angažiranjem v startup ekosistemu.

Medtem ko se inštrument solastništva zaposlenih v startup podjetjih v Silicijevi dolini in razvitejših ekosistemih uporablja že povsem rutinsko, se startup podjetja v posameznih delih Evrope tega inštrumenta poslužujejo zelo različno, praviloma pa bistveno manj kot v razvitih ekosistemih. Kot navaja The Index Ventures (2022), imajo zaposleni v ameriških startupih v svoji lasti dvakrat več lastniških deležev kot njihovi evropski kolegi. Poleg tega evropske vladne politike vse prepogosto kaznujejo startup podjetja in zaposlene zaradi uporabe takšnih spodbud, pri čemer se kažejo velike

razlike med posameznimi državami EU glede nacionalnih vladnih politik in posledično davčne obravnave delniških opcij.

Odprava teh neskladij in ustvarjanje enakih konkurenčnih pogojev po vsej Evropi, da bodo delniške opcije postale vsepovsod izvedljive in privlačne, bi lahko bistveno povečala možnosti za rast startup podjetij in podjetnikom pomagala pri privabljanju in zadržanju najboljših talentov. Seveda pa je pomembno, da potem ta orodja v praksi pričnejo pogosteje uporabljati tudi podjetniki in investitorji.

Obravnava delniških opcij se med posameznimi evropskimi državami močno razlikuje. Nekatere države, kot so na primer Estonija, Velika Britanija, Francija in Latvija, imajo regulatorne in davčne pogoje vsaj tako ugodne, kot so tisti v ZDA. To pa žal ne velja za večino evropskih držav. So pa na vidiku že tudi obeti za pozitivne izboljšave in prilagoditve v večjem številu evropskih držav. Tako je na primer Nemčija v letu 2022 sprejela zelo ambiciozno in podrobno razdelano strategijo za razvoj startup ekosistema (BMWK, 2022), ki vključuje tudi primerljivo ureditev delniških opcij, kot to priporočajo *Startup Nation Standards*.

Trenutne vladne politike in davčni pogoji v nekonkurenčnih sistemih odvrtačajo startupe od uporabe delniških opcij na dveh ravneh, in sicer:

- za podjetja: za delodajalce je lahko zelo zapleteno in drago podeliti delniške opcije svojim zaposlenim, saj za vsako evropsko državo veljajo različne sheme in davčni pogoji;
- za zaposlene: davčni pogoji lahko zaposlene odvrtačajo od pridobitev lastniškega kapitala v startup podjetjih z uporabo delniških opcij.

Poročilo *Rewarding Talent*, ki ga je v letu 2022 objavil The Index Ventures, podaja šest priporočil za oblikovalce vladnih politik, vezanih na spodbujanje solastništva zaposlenih v startupih:

- Države naj oblikujejo shemo delniških opcij, ki je odprta za čim širši krog startup podjetij in njihovih zaposlenih in jim nudi ugodnejšo obravnavo v smislu izvedbe samega postopka in obdavčitve. Pri tem je priporočljivo, da se države zgledujejo po sorodnih že uveljavljenih modelih, kot na primer v Latviji, v Veliki Britaniji ali Franciji, da pripomorejo k čim bolj enotni ureditvi na evropski ravni. V nadaljevanju podrobneje predstavljamo latvijski model.
- Omogočanje izdaje delniških opcij brez glasovalnih pravic, da se lahko startup podjetja izognejo bremenu posvetovanja s prevelikim številom manjšinskih delničarjev.
- Odlog plačila davka zaposlenih ob prodaji delnic oziroma deležev podjetij, in sicer na trenutek, ko zaposleni dejansko prejmejo nakazano kupnino iz naslova odprodaje.
- Dovoljenje startupom, da lahko startupe izdajo delniške opcije na podlagi sprejetega poštenega tržnega vrednotenja, kar odpravlja davčno negotovost.
- Dobiček iz naslova odprodaje delniških opcij se naj davčno obravnava kot kapitalski dobiček.
- Znižajo ali povsem se naj odpravijo obdavčitve podjetij v povezavi s koriščenjem delniških opcij za zaposlene.

Uveljavitev konkurenčnega modela za izdajo delniških opcij za startup podjetja je ključnega pomena za privabljanje nadarjenih kadrov v startup podjetja, kar bo imelo močan in trajen vpliv na rast in razvoj evropskega podjetniškega sektorja in krepitev prebojnih inovacij.

PRIMER DOBRE PRAKSE:

Latvija uspešno vpeljala model delniških opcij

V letu 2021 je Latvija uvedla zelo ugoden model delniških opcij, ki velja za vse zasebne družbe z omejeno odgovornostjo. Model je nekoliko bolj prilagodljiv v primerjavi z že uveljavljeno shemo v Estoniji. Opcijsko shemo lahko podjetja koristijo za vse sodelavce in člane nadzornih svetov, ki pa morajo biti v družbi zaposleni. Shema torej ne velja za svetovalce in zunanje sodelavce, ki niso zaposleni v podjetju. Podjetje lahko izbere izvršilno ceno, tudi pri nominalni vrednosti, ne da bi ob podelitvi opcije ustvarilo kakršno koli davčno obveznost. Prav tako v tej fazi ni potrebe po uradnem vrednotenju podjetja. Administrativno gledano je postopek zelo preprost, pri čemer lahko podjetja izdajo tudi delniške opcije brez glasovalnih pravic. Podjetja morajo vse podeljene opcije prijaviti davčnemu organu, in sicer najkasneje v dveh mesecih od datuma podelitve pravice. Zaposleni plačajo davek od uveljavitve opcije ob dejanski prodaji, če so opcije imeli v lasti vsaj že eno leto pred njihovo uveljavitvijo. Če zaposleni zapusti startup podjetje, mora opcijo izkoristiti najkasneje v šestih mesecih od odhoda iz podjetja. Zaposleni plačajo kapitalski dobiček na razliko med prodajno in izvršilno ceno, ki v Latviji trenutno znaša 20 %. Vrednotenje podjetja ob prodaji mora temeljiti na neodvisni oceni vrednosti, ki jo mora pridobiti podjetje, če podjetje ne kotira na borzi. Pomembno je, da podjetje kot delodajalec ni deležno nobenih davčnih bremen, če se opcije uveljavijo več kot eno leto po dodelitvi.

6 Značilnosti in izzivi slovenskih startup in scaleup podjetij – primarna raziskava

6.1 Metodologija in vzorec raziskave

Za zagotovitev osnovnega vpogleda v značilnosti slovenskih startup in scaleup podjetij ter izzivov, s katerimi se srečujejo, smo med 20. decembrom 2022 in 16. januarjem 2023 s pozivom preko elektronske pošte izvedli primarno raziskavo med 356 startup podjetji, ki jih zajema mapa startupov na spletni strani www.startup.si. Poziv k izpolnjevanju ankete smo objavili tudi na socialnih omrežjih, prav tako je bi bila posredovana prošnja vsem SLO-tom, ki so delili informacijo med svoje člane. Glede na podatke Dealroom.co (Chiavarini, 2021), ki je za Slovenijo identificiral 238 startup podjetij na milijon prebivalcev, sklepamo, da smo s pozivom k raziskavi zajeli zadostno velik delež startup podjetij v Sloveniji.

Anketa, ki jo sestavlja 37 vprašanj, je bila aktivna 28 dni in v tem času je dosegla 232 posameznikov, ki so prebrali nagovor. Ker je namen raziskave povečati preglednost slovenskega startup ekosistema, izpostaviti njegove značilnosti ter podati priporočila in predloge politiki za dvig uspešnosti političnih ukrepov, usmerjenih v obravnavano ciljno skupino podjetij, smo iskali stališča predstavnikov startup in scaleup podjetij, ki jim je bila anketa namenjena. V opisu se je prepoznalo 110 predstavnikov startup in scaleup podjetij, od teh je anketo v celoti ali delno rešilo 84 respondentov, ki so se strinjali s trditvijo, da je njihovo podjetje inovativno podjetje (inovativen izdelek, storitev, proces, poslovni model, trženje ...), ni starejše od 10 let in ima potencial za rast na globalnih trgih. Skoraj 80 % anketirancev so predstavljali (so)ustanovitelji, ki so hkrati glavni direktorji (CEO) podjetij.

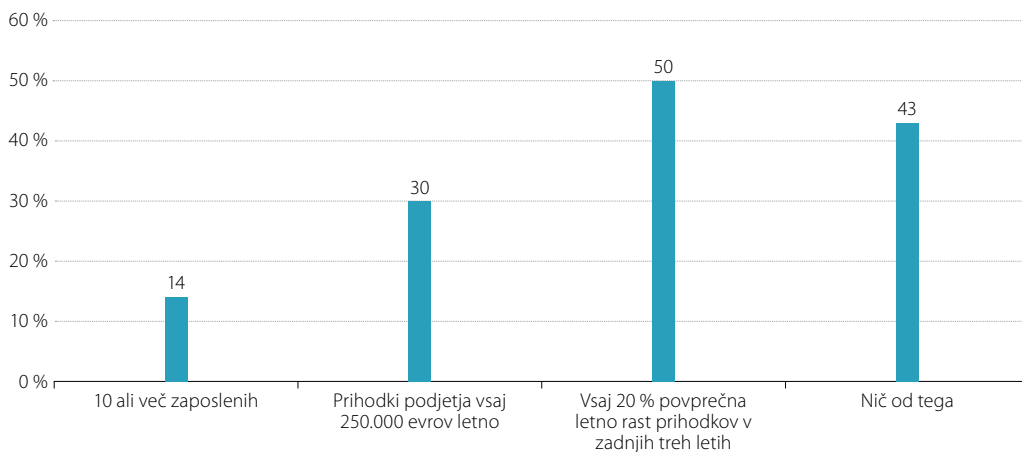
Pri določitvi kriterijev za identifikacijo scaleup podjetij smo izhajali iz kvantitativne opredelitve, kot jo določa OECD, ki smo jo prilagodili slovenskemu okolju. Trije numerični pogoji za identifikacijo scaleup podjetja so bili:

- podjetje ima 10 ali več zaposlenih,
- prihodki podjetja znašajo vsaj 250.000 evrov letno,
- vsaj 20 % povprečna letna rast prihodkov v zadnjih treh letih.

V nadaljnji analizi smo za potrebe razlikovanja med skupinama med scaleup podjetja uvrstili vse tiste respondente, ki so izpolnjevali vsaj dva od treh zastavljenih pogojev za scaleup. Takih je bilo 25 %. Velika večina jih je izkazovala več kot 20 % povprečno letno rast prihodkov v zadnjih treh letih, ob hkratnem pogoju, da prihodki podjetja presegajo 250.000 evrov letno. To pomeni, da gre za hitrorastoča podjetja, ki so na pragu med startup in scaleup fazo zaradi hitre rasti in velikega potenciala razvoja ali pa jih že lahko imenujemo scaleup podjetja, saj po postavljeni definiciji izpolnjujejo vse tri numerične kriterije.

Kot prikazuje *slika 26*, slovenska startup in scaleup podjetja zaposlujejo v povprečju manj kot 10 ljudi, tretjina jih navaja vsaj 250.000 evrov letnih prihodkov in kar polovica sodelujočih izkazuje več kot 20 % povprečno letno stopnjo rasti.

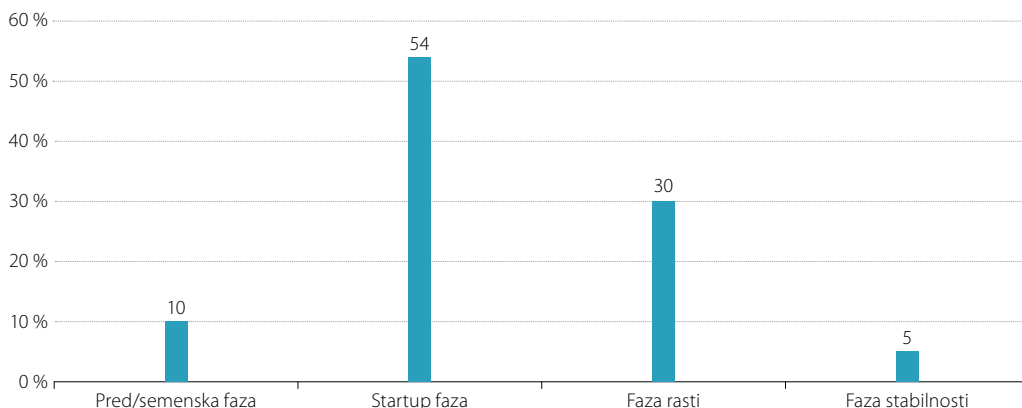
Med identificiranimi scaleup podjetji je slika spodbudnejša, saj jih kar 57 % navaja vsaj 10 ali več zaposlenih, 90 % ima prihodke višje od 250.000 evrov na leto in kar 95 % izkazuje vsaj 20 % povprečno letno rast prihodkov v zadnjih treh letih.

Slika 26. Kumulativen prikaz izpolnjevanja numeričnih pogojev za scaleup

Opomba: Možnih je bilo več odgovorov.

Vir: IPMMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Razdelitvi na startup in scaleup podjetja pritrjujejo tudi rezultati glede trenutne faze razvoja podjetja, ki so jo podali anketiranci. Nekaj več kot polovica vseh sodelujočih navaja, da se nahajajo v startup fazi, kar pomeni, da so zaključili razvoj prodajljivega produkta in že prejemajo prve prihodke, približno tretjina navaja, da se nahaja v fazi rasti, za katero je značilna okrepljena rast prodaje oziroma baze uporabnikov. Nekaj manj kot 10 % respondentov navaja (pred)semensko fazo, kar pomeni, da razvijajo koncept, poslovni model in še nimajo prihodkov, še manj (5 %) se jih uvršča v fazo stabilnosti, kar pomeni, da posel trenutno ne kaže izrazite rasti.

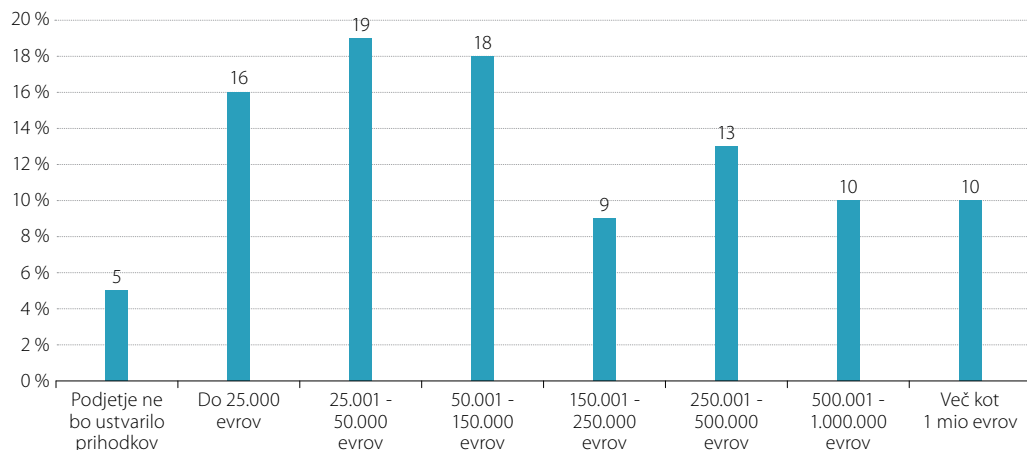
Slika 27. Faze razvoja podjetja

Vir: IPMMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Kasnejše kot so faze razvoja novega podjetja, bolj so cilji podjetja usmerjeni v doseganje gospodarskih učinkov v smislu doseganja visoke dodane vrednosti in dobičkonosnosti poslovanja, kar je temeljni cilj vsakega startup podjetja.

Ker je bila raziskava izvedena ob izteku leta 2022 oziroma ob začetku novega poslovnega leta, nas je zanimala ocena uspešnosti minulega poslovanja. Zato smo sodelujoče vprašali o oceni prihodkov, ustvarjenih v preteklem letu. Njihove odgovore prikazujemo na *sliki 28*.

Slika 28. Ocena prihodkov podjetja v letu 2022

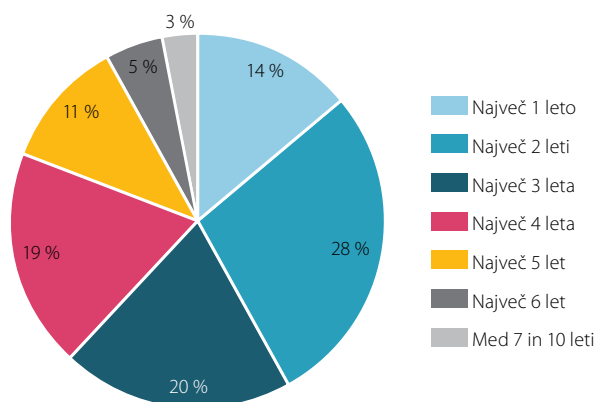


Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Med vsemi vprašanimi največ respondentov (19 %) ocenjuje prihodke podjetja v letu 2022 med 25.000 in 50.000 evri, tesno (z 18 %) sledi ocena prihodkov med 50.000 in 150.000 evri. Posebej velja izpostaviti 10 % respondentov, ki ocenjujejo prihodke podjetja v letu 2022 nad 500.000 evri in 10 % celo nad enim milijonom evrov.

Največ anketiranih podjetij je v povprečju starih od 2 do 4 let. Njihovo starostno strukturo prikazujemo na *sliki 29*.

Slika 29. Starostna struktura startup podjetij, vključenih v vzorec



Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

28 % anketiranih podjetij je starih maksimalno dve leti, sledijo podjetja, ki niso starejša od treh let (20 %), in podjetja, ki niso starejša od štirih let (19 %). 14 % anketiranih podjetij posluje maksimalno eno leto. Med scaleupi prevladujejo podjetja, ki so v povprečju stara med 3 in 4 leta.

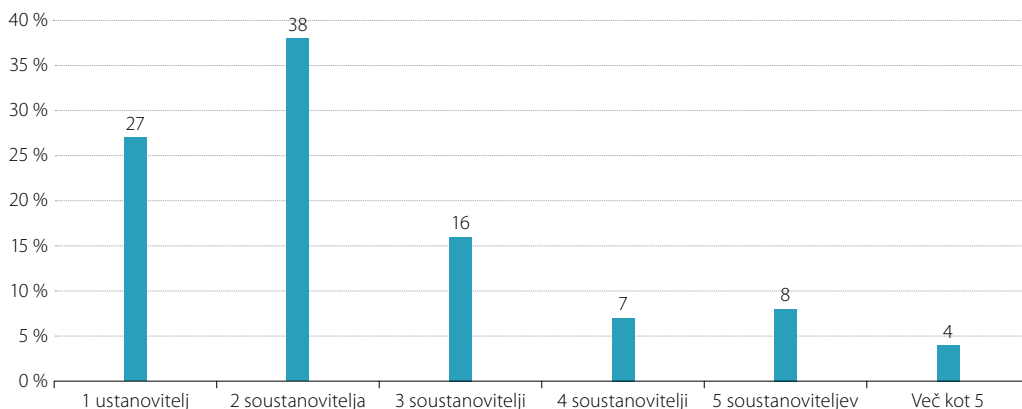
V raziskovalni vzorec smo zajeli podjetja s sedežem iz različnih krajev po Sloveniji. Največ anketiranih podjetij pa prihaja iz večjih mest, in sicer pretežno iz Ljubljane in Maribora (skupaj 35 %).

Glede na pravno-organizacijsko obliko prevladujejo družbe z omejeno odgovornostjo (94 %), v manjšem deležu tudi samostojni podjetniki.

6.2 Ustanovitelj/soustanovitelji podjetja

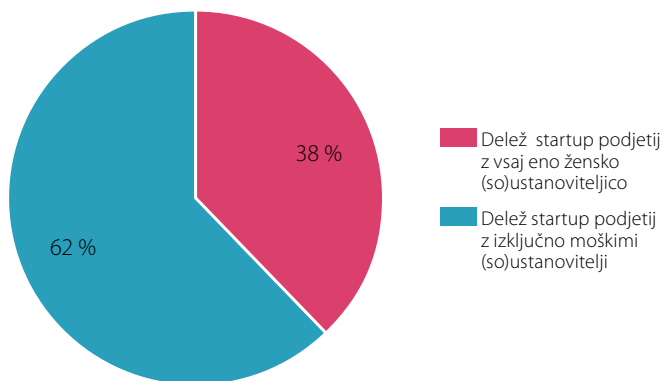
Za startup in scaleup podjetja je značilna dinamična ekipa izkušenih podjetnikov, ki se znajo spopadati z izzivi povečevanja obsega poslovanja. Na osnovi rezultatov izvedene empirične raziskave ugotavljamo, da se slovenska startup podjetja pogosto ustanovijo v timu dveh posameznikov, kot to navaja 38 % anketiranih. Rezultat sovпада s tistim iz leta 2015, kjer smo prav tako ugotavljali, da je največ slovenskih startupov imelo dva ustanovitelja (Močnik in Rus, 2016), kakor tudi z evropsko raziskavo *European Startup Monitor* (Bormas et al., 2021). Z naraščanjem števila soustanoviteljev se delež praviloma zmanjšuje. Skoraj tretjina vseh vprašanih v Sloveniji navaja enega ustanovitelja, kar je nekoliko izraziteje kot v povprečju na evropski ravni, kjer je 19 % startup podjetij po podatkih iz leta 2020 ustanovil en sam ustanovitelj, medtem ko je pretežna večina (81 %) nastala s skupinskim delom (Bormas et al, 2021).

Slika 30. Število ustanoviteljev/soustanoviteljev podjetja



Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

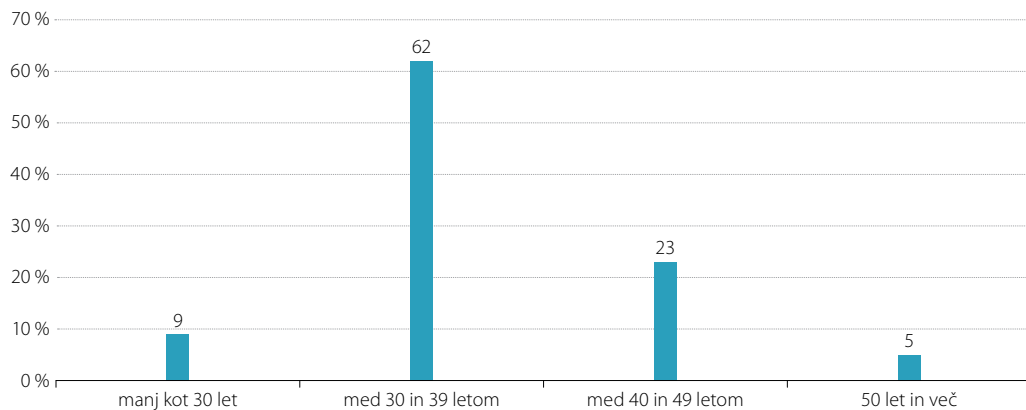
Med ustanovitelji še vedno prevladujejo moški, je pa delež žensk med ustanoviteljicami slovenskih startup podjetij spodbuden. Za primerjavo, madžarsko poročilo *Hungarian Startup Report* (Startup Hungary, 2022) navaja 26 % delež ženskih (so)ustanoviteljic med vsemi v raziskavo zajetimi startupi, podobno sliko pa kaže tudi latvijsko poročilo *Latvian Startup Report* (Startin.Lv, 2023). Ženske pa še zmeraj morajo pogosto premagati kar nekaj dodatnih ovir pri ustanovitvi startup podjetja oziroma na njegovi poti do uspeha.

Slika 31. Delež startup podjetij z ženskimi in izključno moškimi (so)ustanovitelji

Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

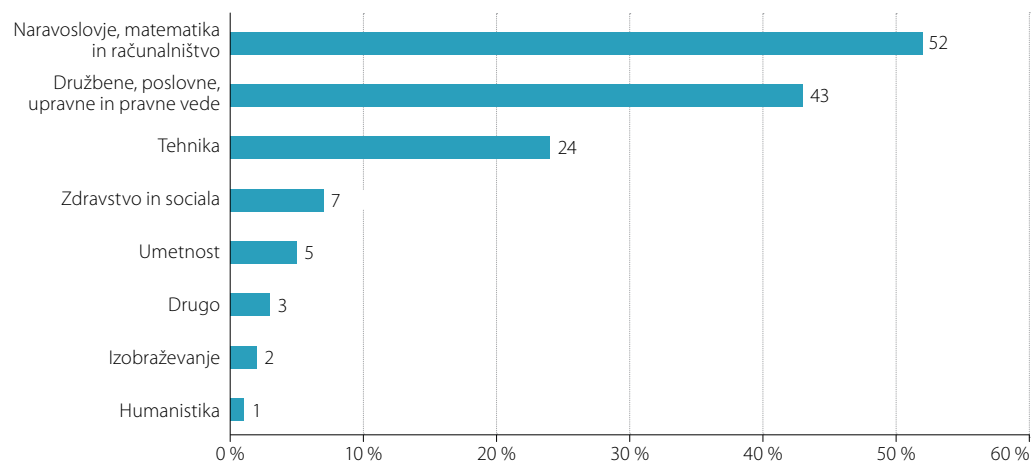
Podrobnejša analiza odgovorov pokaže, da je v primeru startupov, ki imajo žensko (so)ustanoviteljico, 35 % takih, ki so jih ustanovile ženske same, ali pa je v ustanovitev vključena ena soustanoviteljica (89 %).

Raziskava je prav tako pokazala, da slovenska startup podjetja v povprečju najpogosteje ustanavljajo ljudje do 40. leta starosti, pa vendar večinoma tisti, ki so starejši od 30 let (to navaja 62 % vprašanih). Sledi razpon med 40. in 49. letom, ki ga je izbralo 23 % vprašanih. Rezultati sovpadajo tudi z drugimi primerljivimi evropskimi raziskavami (npr. Startup Hungary, 2022).

Slika 32. Starost (so)ustanoviteljev

Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Startup in scaleup podjetja zahtevajo kakovosten kader, ki ima najrazličnejša znanja in izkušnje ter tudi druge sposobnosti. Zato je ključnega pomena, da je jedrna ekipa startupa v prvih fazah razvoja podjetja sestavljena iz posameznikov s pestrim naborom znanj, izkušenj in sposobnosti, pomembnih za razvoj podjetja. Na *sliki 33* prikazujemo izobrazbeno področje ustanoviteljev oz. soustanoviteljev slovenskih startup in scaleup podjetij, ki so zajeti v vzorcu raziskave.

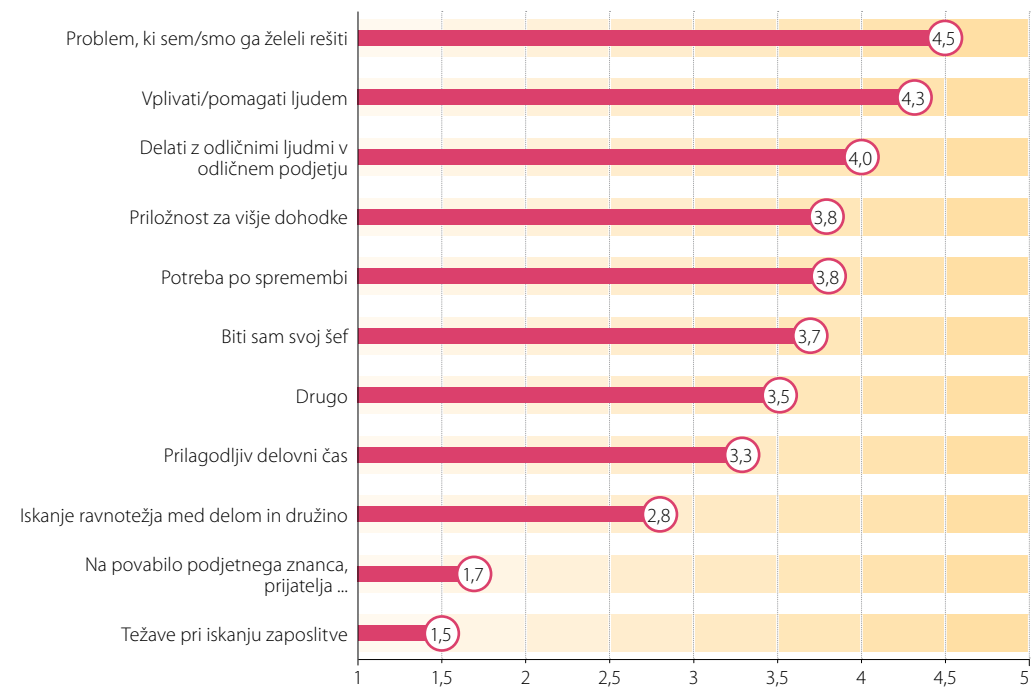
Slika 33. Področje izobrazbe (so)ustanoviteljev

Možnih je bilo več odgovorov.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Dobra polovica vseh ustanoviteljev oz. soustanoviteljev startup in scaleup podjetij, ki jih zajema vzorec naše raziskave, ima izobrazbo s področja naravoslovja, matematike in računalništva (52 %), tesno sledijo družbene, poslovne, upravne in pravne vede (43 %) ter tehnične vede s 24 %.

Posebej zanimivi so tudi motivi za ustanovitev startup podjetja. Anketiranci so na lestvici od 1 (sploh ne drži) do 5 (popolnoma drži) ocenili trditve, ki jih prikazujemo na *sliki 34*.

Slika 34. Motivi za ustanovitev startup podjetja

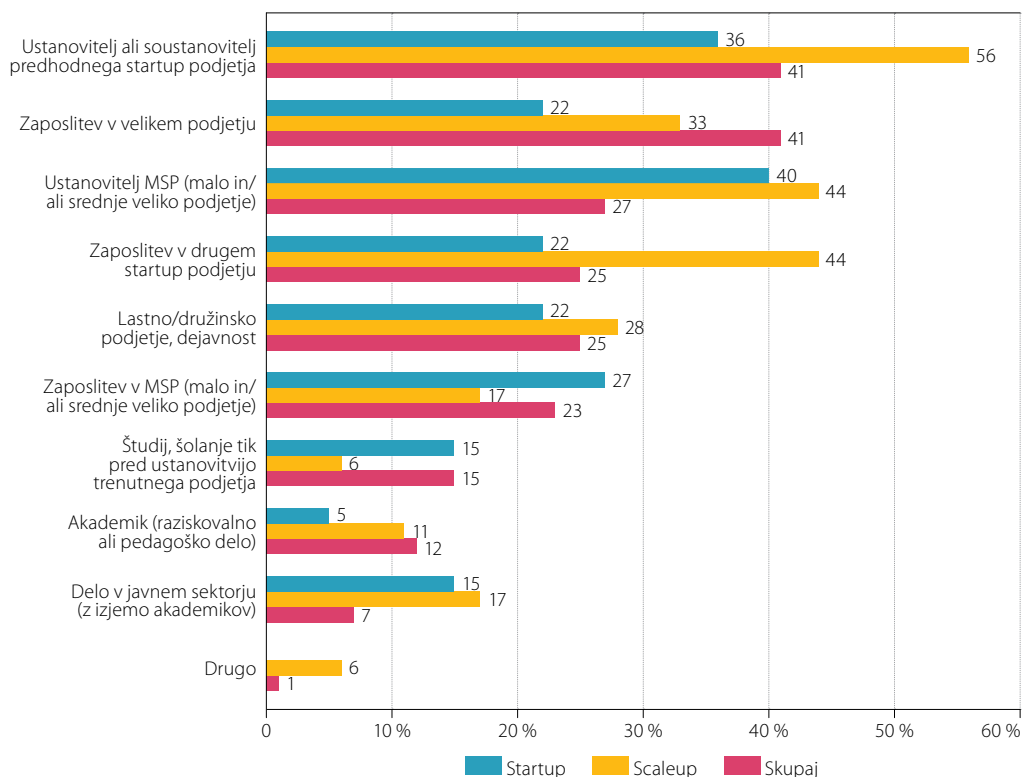
Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Ugotavljamo, da je največ ustanoviteljev/soustanoviteljev ustanovilo startup zaradi znanega problema, ki so ga želeli rešiti. Trditev je bila ocenjena z visoko povprečno oceno 4,5 (na lestvici od 1–5). Prav tako je pomemben motiv ustanoviteljev vplivati oziroma pomagati ljudem (povprečna ocena 4,3), pa tudi delati z odličnimi ljudmi v odličnem podjetju (s povprečno oceno 4). Kot ugotavljamo tudi v raziskavi Globalni podjetniški monitor (Rebernik et al., 2022), je odločitev za podjetništvo vselej osebne narave, zato so tudi motivi za podjetniško poklicno pot zelo različni. Skladni z rezultati raziskave GEM pa so si anketirani po motivih altruistične narave, s katerimi podjetniki skušajo doprinesiti pozitivne učinke z vidika družbenih ali okoljskih koristi.

Nekateri motiv za ustanovitev startup podjetja vidijo tudi v priložnosti za višje dohodke, potrebi po spremembi, pa tudi v tem, da želijo biti sam svoj šef. V kategoriji drugo so anketiranci najpogosteje navedli še zaznano dobro podjetniško priložnost ali vrzel na trgu oziroma zaznani potencial ideje.

Anketirance smo povprašali tudi o predhodnih delovnih izkušnjah ustanoviteljev oziroma soustanoviteljev startup in scaleup podjetij. Ugotovitve ločeno za obe skupini, kakor tudi za celoten vzorec prikazujemo na *sliki 35*.

Slika 35. Predhodne delovne izkušnje (so)ustanoviteljev



Možnih je bilo več odgovorov.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

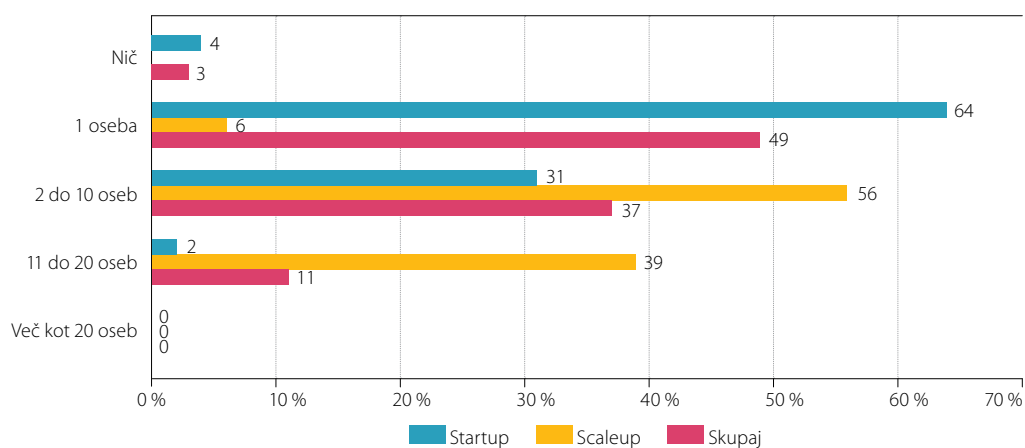
Rezultati kažejo, da imajo ustanovitelji startup in scaleup podjetij pogosto že določene predhodne delovne izkušnje. Najpogosteje z ustanovitvijo ali soustanovitvijo predhodnega startup podjetja (kar 41 %), pa tudi z delom v velikem podjetju (prav tako 41 %). 27 % vseh anketiranih navaja ustanovitev

MSP, po 25 % pa zaposlitev v drugem startup podjetju in pa tudi lastno/družinsko podjetje oziroma dejavnost. Pomen predhodnih izkušenj se še izraziteje pokaže v skupini hitro rastočih scaleup podjetij. Med scaleupi jih več kot polovica (56 %) navaja predhodno izkušnjo z ustanovitvijo startupa, skoraj polovica (44 %) z ustanovitvijo MSP, prav tako ima 44 % predhodne delovne izkušnje, ki so si jih pridobili v drugem startup podjetju. Primerjava z letom 2015 (Močnik in Rus, 2016) pokaže, da je takrat med ustanovitelji startup podjetji izkušnjo s predhodno (so)ustanovitvijo startup podjetja imelo nekaj manj kot 30 % vprašanih.

6.3 Zaposlovanje

Kot izhaja iz podatkov, ki smo jih zapisali v predhodnih poglavjih drugega dela observatorija, lahko v EU zaznamo bistveno nižji delež števila zaposlenih na prebivalca v segmentu startup podjetj. To se odraža tudi na *sliki 36*, kjer je razvidno, da je med anketiranimi startup podjetji največ takih (64 %), ki zaposlujejo eno osebo, medtem ko jih 31 % zaposluje do 10 oseb. Številke so drugačne v skupini identificiranih scaleup podjetij, ki najpogosteje zaposlujejo med 2 do 10 oseb (56 % anketiranih), skoraj 40 % pa tudi med 11 do 20 oseb. Nobeno anketirano startup ali scaleup podjetje ne zaposluje več kot 20 oseb.

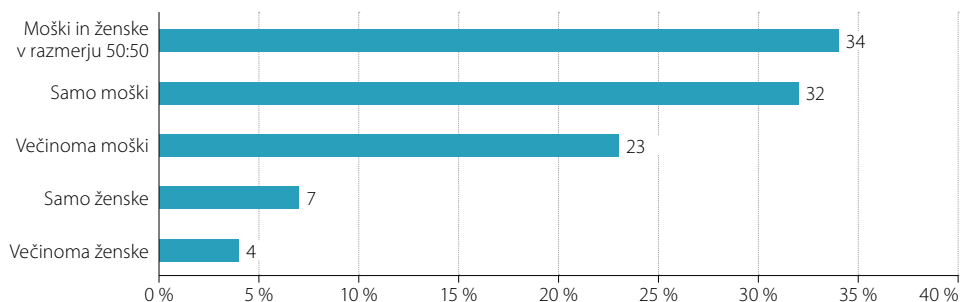
Slika 36. Delež zaposlenih za ekvivalent polnega delovnega časa skupaj s (so)ustanovitelji



Vir: IPMMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

34 % vseh anketiranih navaja, da so v njihovem podjetju moški in ženske med zaposlenimi v razmerju 50:50, 32 % jih navaja, da so v podjetju zaposleni samo moški, in 23 %, da gre večinoma za moški kolektiv (*slika 37*).

Slika 37. Razmerje moški in ženske med zaposlenimi



Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

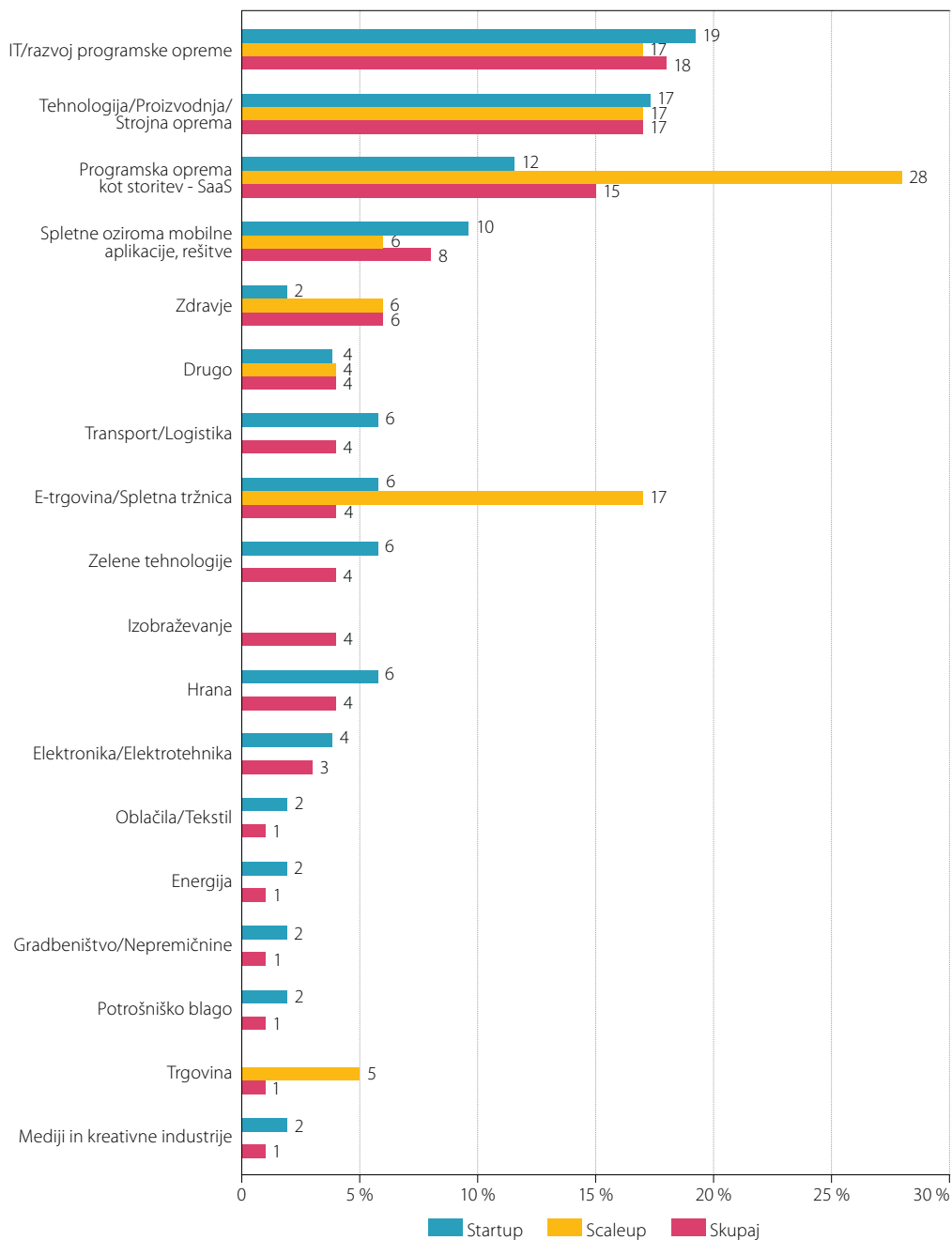
6.4 Dejavnost slovenskih startup in scaleup podjetij

Dejavnost startup in scaleup podjetij je pogosto povezana s sodobnimi tehnologijami. Tako ne preseneča podatek, da se podobno kot v raziskavi leta 2015 (Močnik in Rus, 2016) dejavnost slovenskih startup in scaleup podjetij najpogosteje nanaša na področja povezana oziroma utemeljena na informacijsko-komunikacijskih tehnologijah. 18 % analiziranih startup in scaleup podjetij deluje na področju IT/razvoju programske opreme. S 17 % sledi industrijska tehnologija in strojna oprema. Na tretjem mestu je razvoj programske opreme po modelu storitev (SaaS) s 15 % in spletne oziroma mobilne aplikacije ter rešitve z 8 % na četrtem mestu. Ostale dejavnosti se v analiziranem vzorcu pojavljajo v manjši meri in dokaj razpršeno, kot prikazujemo na *sliki 38*.

Startup podjetja se tako nagibajo k razvoju enakih področij kot druga uspešna podjetja v Srednji in Vzhodni Evropi, ki so zlasti na področju programske opreme dosegla že velike uspehe. Kot navaja Chiavarini (2021), so v CEE regiji startup in scaleup podjetja posebej močna na področju programske opreme za podjetja, ki pritegne več kot dvakrat večji delež financiranja tveganega kapitala v primerjavi s preostalimi predeli Evrope. Rezultat pa lahko pripišemo tudi dejstvu, da ima dobra polovica vseh ustanoviteljev oz. soustanoviteljev startup in scaleup podjetij, ki jih zajema vzorec naše raziskave, izobrazbo s področja naravoslovja, matematike in računalništva (*slika 33*).

Med analiziranimi scaleup podjetji se jih največ (28 %) ukvarja z razvojem programske opreme po modelu storitev (SaaS), nato pa prav tako sledi IT/razvoj programske opreme, industrijska tehnologija in strojna oprema, medtem ko četrto mesto v skupini scaleup podjetij zaseda e-trgovina in spletna tržnica. Podatki Dealroom.co. (Chiavarini, 2021) kažejo, da se evropski investicijski skladi zanimajo za podjetja, ki razvijajo programske rešitve kot storitev (SaaS), pri čemer gre pričakovati, da se bo ta fokus bolj izrazil pri investitorjih, usmerjenih v rast podjetij, ko se bo še večja množica teh podjetniških pobud premaknila v bolj zrelo fazo razvoja.

Slika 38. Struktura dejavnosti analiziranih startup in scaleup podjetij

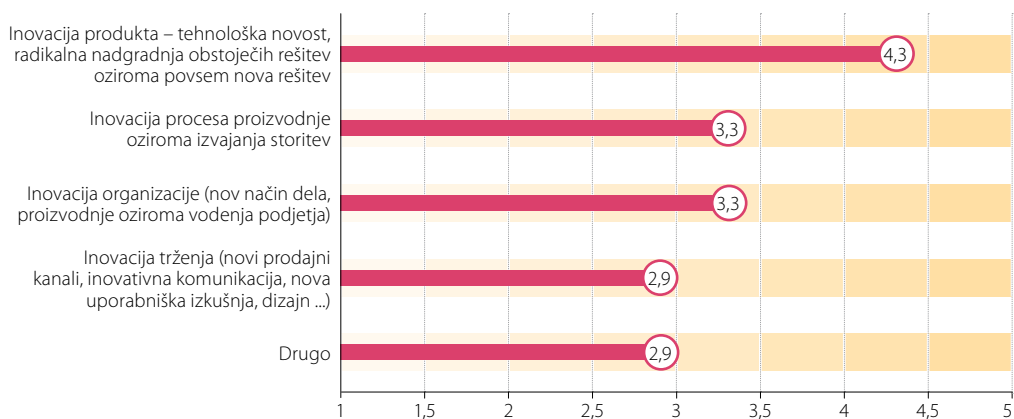


Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

6.5 Poslovni model analiziranih startup in scaleup podjetij

Na lestvici od 1 (sploh ne drži) do 5 (popolnoma drži) so respondenti ocenili trditve, povezane z inovativnostjo oziroma neulovljivo prednostjo njihovega podjetja. Konkurenčno prednost startup in scaleup podjetij tvorijo inovacije produkta (izdelka ali storitve) oziroma drugih elementov posla (kot npr. poslovnega modela, procesa, organizacije dela, trženja). Zato ne preseneča podatek, da se s povprečno oceno 4,3 respondenti najbolj strinjajo s trditvijo, da njihov produkt (izdelek ali storitev) predstavlja tehnološko novost, radikalno nadgradnjo obstoječih rešitev oziroma povsem novo rešitev (slika 39).

Slika 39. Stopnja inovativnosti po posameznikih vidikih poslovanja



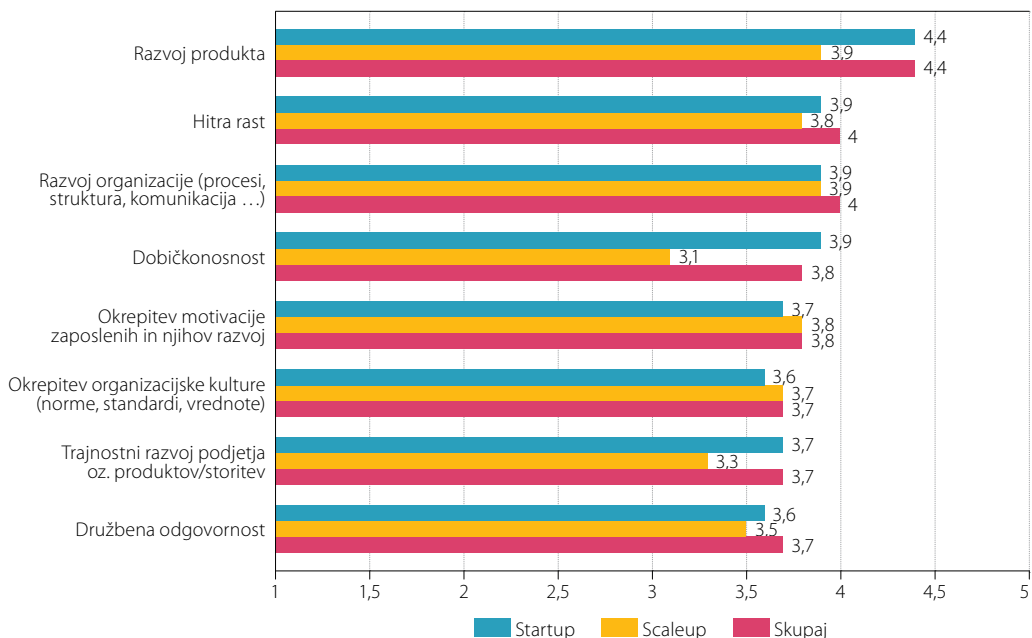
Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Anketiranci se prav tako strinjajo, da gre v njihovem primeru za inovacijo procesa proizvodnje oziroma izvajanja storitev ter inovacijo trženja, oboje s povprečno oceno 3,3, nekoliko manj pa se strinjajo s trditvijo, da gre za inovacijo organizacije v smislu novega načina dela, proizvodnje oziroma vodenja (povprečna ocena znaša 2,9). Pod možnost drugo so navedli še integracijo različnih ved (angl. *domain knowledge transfer*), pa tudi inovativnost ekipe.

Predstavniki startup in scaleup podjetij so na lestvici od 1 (sploh ni pomembno) do 5 (zelo je pomembno) ocenili tudi pomembnost trenutne poslovne strategije za svoje podjetje. Povprečne ocene prikazujemo na sliki 40.

Kot najbolj pomembno strategijo, s povprečno oceno 4,4, respondenti ocenjujejo razvoj produkta. Sledi razvoj organizacije in hitra rast, oboje s povprečno oceno 4. Tudi vse ostale strategije, kot so dobičkonosnost, okrepitev motivacije zaposlenih in njihov razvoj, okrepitev organizacijske kulture, trajnostni razvoj ter družbena odgovornost, so pomembne, saj so vse ocenjene s povprečno oceno nad 3. Podobno sliko je mogoče zaznati ločeno pri startup in scaleup podjetjih, s tem da je pomembnost posameznih strategij (kot je na primer razvoj produkta ter dobičkonosnost) še izrazitejša v primeru podjetij v startup fazi razvoja.

Slika 40. Ocena pomembnosti trenutne poslovne strategije



Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

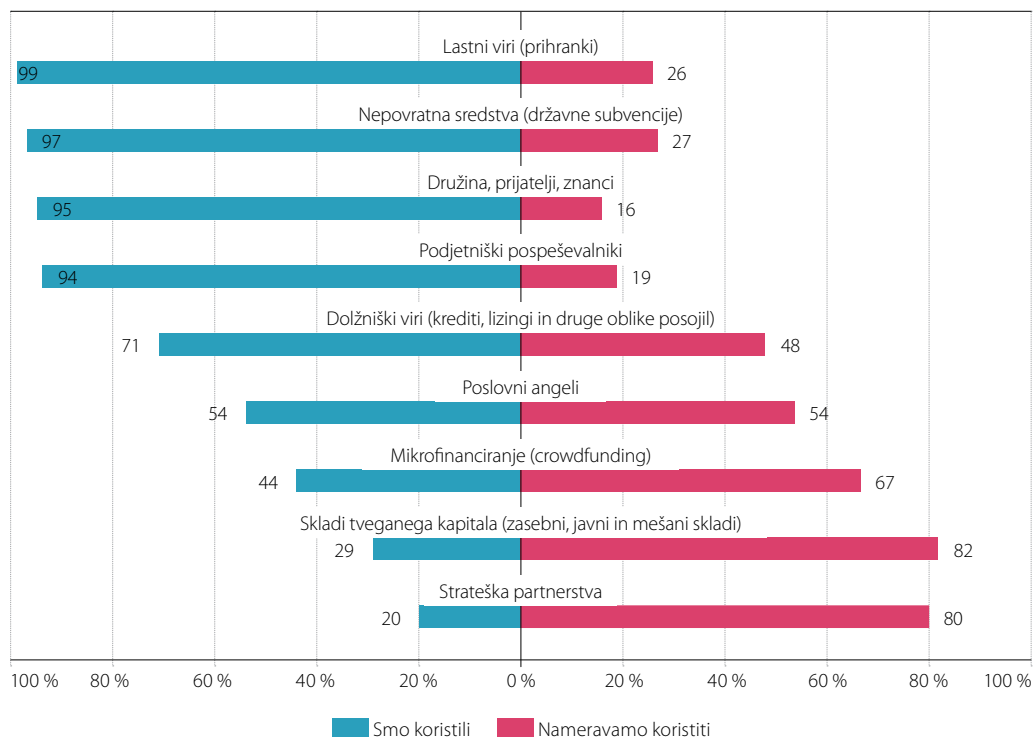
6.6 Rast in razvoj

V zadnjih letih najdemo v razvitih startup ekosistemih že relativno precej razpoložljivega formalnega kot tudi neformalnega tveganega kapitala. Delež podjetij, ki so prejela investicijo iz vira tveganega kapitala, se je tudi v Evropi močno povečal. Zato smo želeli preveriti, kaj vse so bili viri financiranja slovenskih startup podjetij ter katere vire financiranja nameravajo koristiti za nadaljnjo rast. Rezultate prikazujemo na *sliki 41*.

Skoraj vsi anketiranci (99 %) so navedli, da so za financiranje startup podjetja uporabili lastne vire (prihranke). S 97 % sledijo nepovratna sredstva (državne subvencije), s 95 % sredstva, ki so jih prispevali člani družine, prijatelji in/ali znanci. Na petem mestu najdemo dolžniške vire financiranja (kredite, lizinge in druge oblike) z 71 %. Sledijo sredstva poslovnih angelov (55 %) in mikrofinancice (44 %). Naložbe tveganega kapitala je koristilo nekaj manj kot 30 % vprašanih, kar sovпада z ugotovitvijo, da se Slovenija uvršča med države z najmanj investiranega tveganega kapitala na prebivalca (Chiavarini, 2021). Po drugi strani pa je ravno tvegani kapital tisti, po katerem podjetja načrtujejo posegati pri financiranju nadaljnje rasti in razvoja, kar je potrdilo kar 82 % respondentov. Priložnost za financiranje nadaljnje rasti vidijo tudi v strateških partnerstvih in tudi mikrofinanciranju.

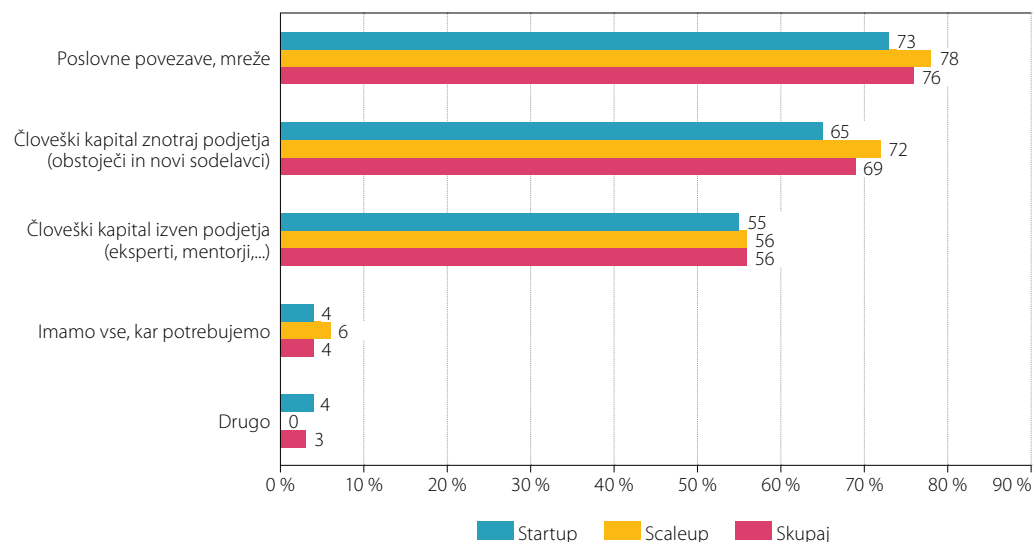
Poleg finančnih virov so za nadaljnjo rast in razvoj podjetja nepogrešljivi tudi nefinančni viri. Največ anketiranih je navedlo, da v največji meri potrebujejo poslovne mreže in povezave (kar navaja 76 % vseh vprašanih), potrebujejo tudi človeški kapital znotraj podjetja (v smislu obstoječih in novih sodelavcev), kar navaja 69 % vprašanih, pa tudi človeški kapital izven podjetja (eksperte, mentorje ...), kar navaja 56 % vprašanih (*slika 42*).

Slika 41. Prejeti in načrtovani viri financiranja analiziranih startup in scaleup podjetij



Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Slika 42. Potreba po nefinančnih virih za nadaljnjo rast in razvoj podjetja

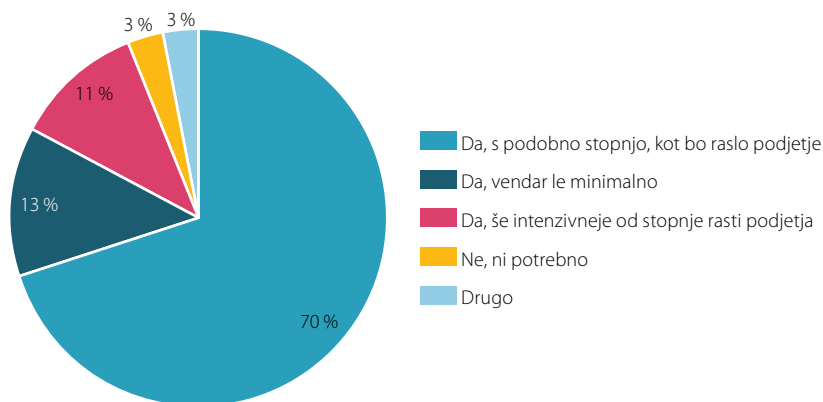


Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Potrebe po nefinančnih virih se bistveno ne razlikujejo, če jih pogledamo ločeno z vidika startup in scaleup podjetij. Edino potrebe po poslovnih povezavah in človeškemu kapitalu, predvsem znotraj podjetja, so nekoliko izrazitejše v fazi hitre rasti.

70 % analiziranih slovenskih startup in scaleup podjetij načrtuje rast zaposlovanja s podobno stopnjo, kot bo raslo podjetje, upoštevajoč vse oblike dela, kot na primer redna zaposlitev, študentsko delo, podjetna pogodba itd., kar prikazujemo na *sliki 43*.

Slika 43. Pričakovana rast zaposlovanja v naslednjih letih

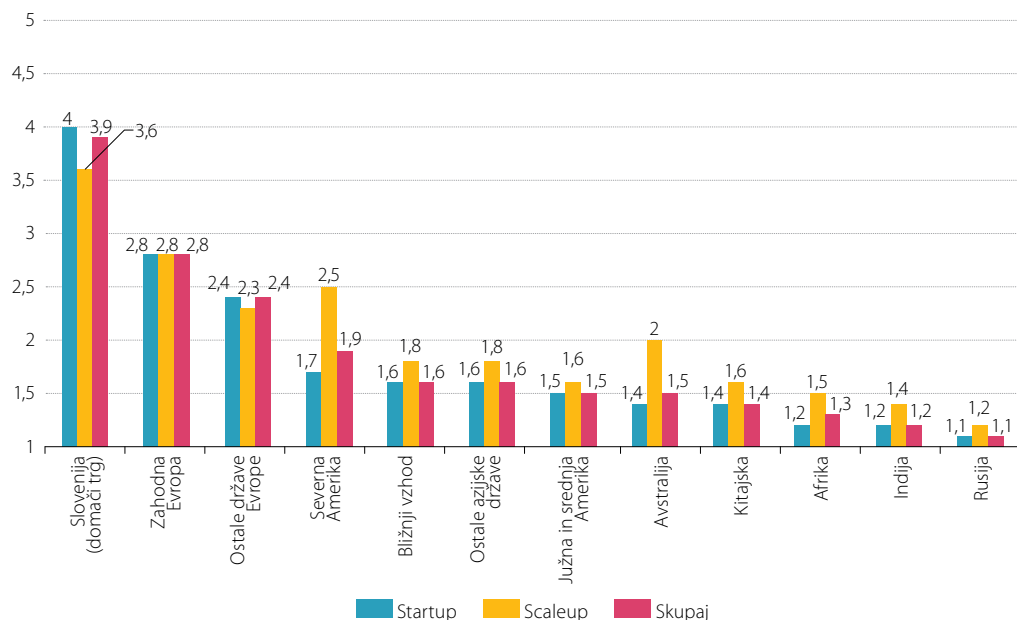


Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Zgolj majhen odstotek vprašanih navaja, da rast zaposlovanja ni potrebna ali ni planirana. V kategoriji drugo anketirani navajajo razlog, da bodo tehnologijo prodali, saj v Sloveniji ne morejo pridobiti ustreznega kapitala za nadaljnje financiranje razvoja in rasti podjetja.

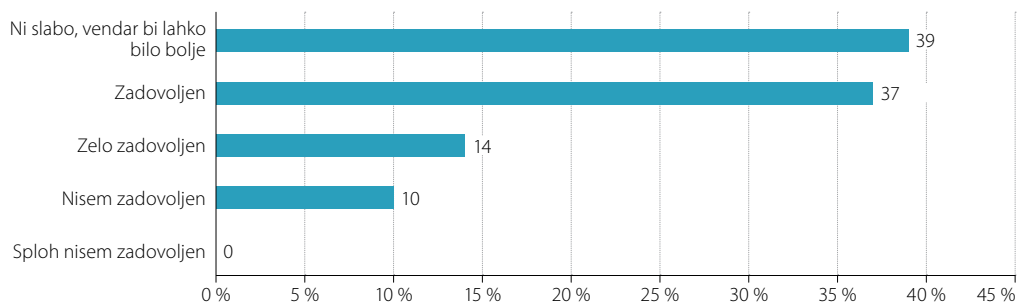
Kot navajamo v predhodnih poglavjih drugega dela observatoija, so startup podjetja že ob ustanovitvi pogosto usmerjena na tuje trge. Preverili smo, kolikšna je prisotnost analiziranih startup in scaleup podjetij na posameznih trgih, tako da so respondenti podali svojo oceno na lestvici od 1 (sploh nismo prisotni) do 5 (zelo smo prisotni). Pridobljene povprečne ocene prikazujemo na *sliki 44*.

Analizirana podjetja z najvišjo povprečno oceno (3,9) ocenjujejo prisotnost na domačem, slovenskem trgu. Veliko podjetij začne najprej s poslovanjem na domačem trgu, vzrok pa je lahko tudi pomanjkanje znanja in izkušenj, potrebnih za izvajanje mednarodnih poslovnih strategij. Sledi prisotnost na trgih Zahodne Evrope (z oceno 2,8 na lestvici od 1 do 5) ter v ostalih evropskih državah (2,4). V skupini scaleup podjetij se nekoliko izraziteje pokaže usmerjenost tudi na druge trge izven Evrope, predvsem na trge Severne Amerike, v Avstralijo, pa tudi na trge Bližnjega vzhoda in ostalih azijskih držav. Rezultati potrjujejo usmerjenost startup in scaleup podjetij v globalno rast, ki pa se pogosto izraziteje manifestira v kasnejših razvojnih fazah. Kot ugotavlja tudi raziskava GEM (Rebernik et al., 2022), so slovenski podjetniki že tradicionalno zelo mednarodno usmerjeni, k čemur jih sili majhnost slovenskega trga, ki je še posebej omejujoča na zelo nišnih trgih. Določena inovacijsko gnana slovenska podjetja tako na domačem trgu sploh ne ustvarjajo omembe vrednega obsega poslovanja, ampak so skoraj v celoti usmerjena na mednarodne trge.

Slika 44. Prisotnost analiziranih startup in scaleup podjetij na posameznih trgih

Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Na *sliki 45* prikazujemo stopnjo zadovoljstva z razvojem startup oziroma scaleup podjetja. Velika večina vprašanih je z razvojem podjetja generalno gledano zadovoljna. Skoraj 40 % jih navaja, da ni slabo, vendar bi lahko bilo bolje, 37 % jih je z razvojem zadovoljnih in 14 % celo zelo zadovoljnih, kar kaže na uspešno poslovanje, nakazuje potencial za uspešno rast in razvoj v prihodnosti, pa tudi postopen napredek na področju razvoja startup ekosistema.

Slika 45. Stopnja zadovoljstva z razvojem startup in scaleup podjetij

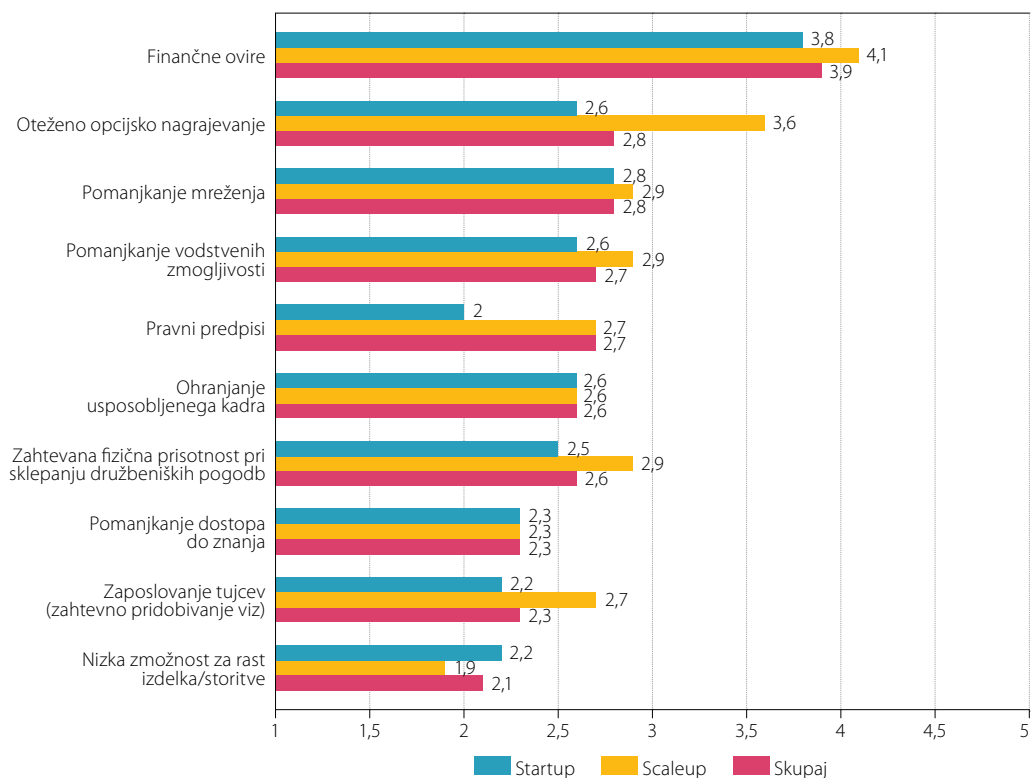
Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

6.7 Izzivi in faktorji uspeha

Povsem na koncu smo želeli identificirati tudi največje izzive in faktorje uspeha analiziranih startup in scaleup podjetij ter oceniti podporno okolje in izmeriti pričakovanja do kreatorjev vladnih politik.

Na *sliki 46* prikazujemo povprečne ocene posameznih izzivov, ki smo jih izmerili na lestvici od 1 (sploh ni izziv) do 5 (zelo velik izziv) in jih prikazujemo skupaj za startup in scaleup podjetja, kakor tudi ločeno.

Slika 46. Najpogostejši izzivi v povezavi z razvojem in rastjo podjetja



Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

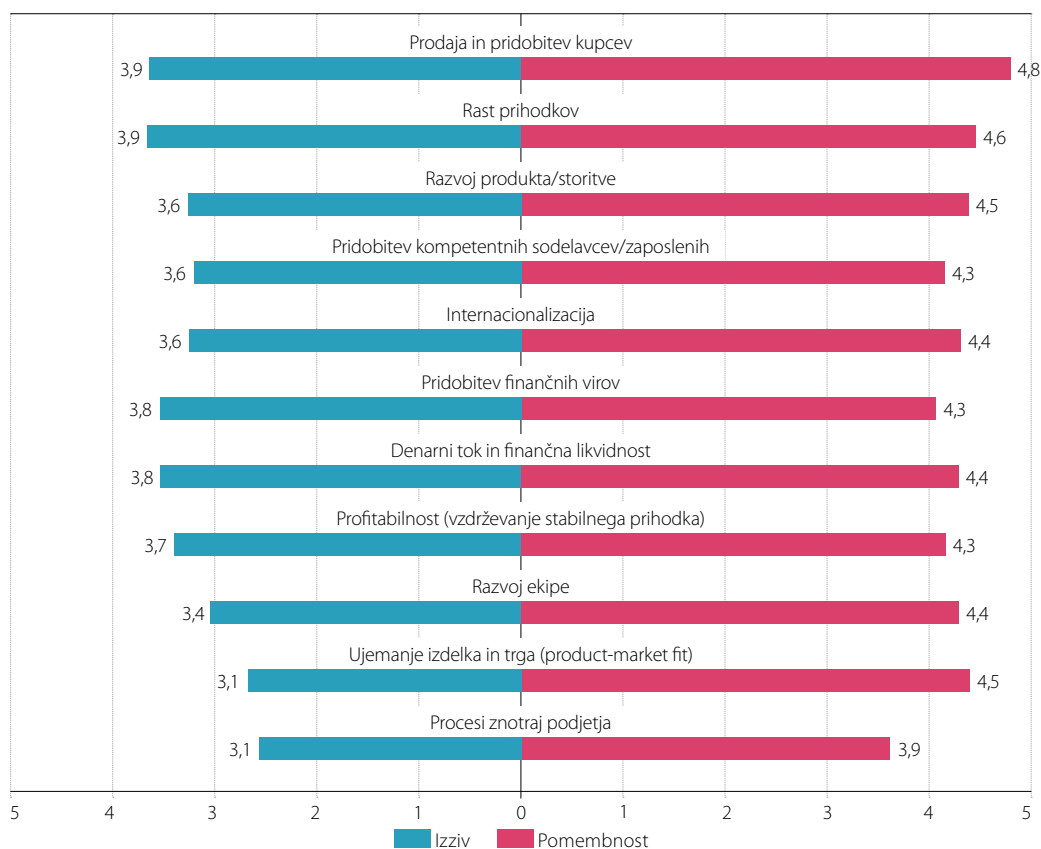
Največji izziv za nadaljnjo rast in razvoj podjetja predstavljajo finančne ovire (s povprečno oceno 3,9), predvsem dostop do tveganega kapitala. Izzivi so še izrazitejši ravno v skupini scaleupov, kjer je povprečna ocena večja od 4. Podobno velja za oteženo opcijsko nagrajevanje (2,8), ki ponovno predstavlja nekoliko večjo oviro ravno za podjetja v fazi hitre rasti. Že v sklopu proučevanj potreb po nefinančnih virih smo se lahko prepričali o pomembnosti potrebe po mreženju in sodelovanju, kar se je pokazalo tudi v tem primeru.

Na tem mestu velja opozoriti tudi na zahtevano fizično prisotnost pri sklepanju družbeniških pogodb, ki se je kot večji izziv pokazala predvsem za podjetja v scaleup fazi (s povprečno oceno 2,9), pa tudi na izziv v povezavi z zaposlovanjem tujcev (2,7). V povezavi s pravnimi predpisi so anketirani izpostavili počasno prilagajanje zakonodaje, težave pri vpisu tujca v lastniško strukturo podjetja, GDPR in skladnost izdelkov, pa tudi to, da v Sloveniji ne obstaja družbena oblika, ki bi bila primerljiva

s Corporation C v ali npr. Corporation S v ZDA. Gre za delniške družbe, ki imajo v davčne namene status običajne delniške družbe C ali posebne delniške družbe S. Družbe s statusom C so obdavčene z davkom na dobiček podjetij, njihovi delničarji pa z davkom na dividende. Družbe s statusom S ne plačujejo davka na dobiček podjetij, temveč so le izplačila delničarjem obdavčena z osebnimi davki (Izvozno okno, 2022). Med drugimi izzivi v povezavi z rastjo podjetja pa so respondenti izpostavili še previsoke davke na plače in s tem nekonkurenčnost napram tujim podjetjem, demotivacijsko politiko obdavčitve plač za vrhunske managerje, pa tudi trenutne težave zaradi nedobavljivosti določenih sestavnih delov (kot npr. elektronskih komponent – čipov).

Anketiranci so na lestvici od 1 (sploh ni izziv) do 5 (zelo velik izziv) ocenili tudi izzive, s katerimi so se in se še srečujejo na podjetniški poti, hkrati pa so ocenili tudi pomembnost posameznega izziva za uspeh posla. Rezultate prikazujemo na *sliki 47*.

Slika 47. Izzivi na podjetniški poti in njihova pomembnost za uspeh posla



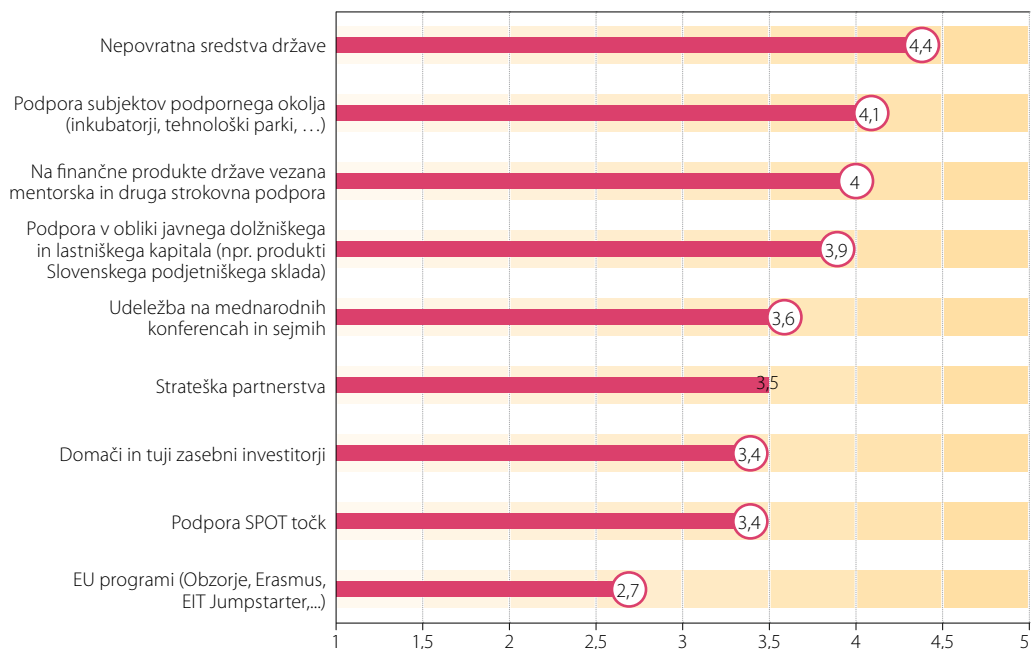
Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Ugotavljamo, da za anketirana podjetja predstavljata največji izziv prodaja in pridobitev kupcev ter rast prihodkov. Oboje so anketiranci ocenili s povprečno oceno 3,9, hkrati pa so ta dva izziva ocenili kot najpomembnejša za poslovni uspeh. Sledi izziv, povezan s pridobitvijo finančnih virov ter denarnim tokom in likvidnostjo (oboje s povprečno oceno 3,8), tesno za tem pa se uvršča profitabilnost in vzdrževanje stabilnega prihodka (3,7). Kot enega od pomembnejših izzivov so

respondenti izpostavili seveda razvoj produkta ter ujemanje izdelka in trga, to pa za podjetnike vendarle predstavlja nekoliko manjši izziv od ostalih.

Na osnovi anketiranja slovenskih startup in scaleup podjetij ugotavljamo, da so ta najpogosteje koristila storitve subjektov podpornega okolja (inkubatorjev, tehnoloških parkov ...), pa tudi nepovratna sredstva države in na finančne produkte države vezano mentorsko in drugo strokovno podporo. Na *sliki 48* prikazujemo oceno njihove učinkovitosti na 5-stopenjski lestvici od 1 (sploh ni učinkovito) do 5 (zelo učinkovito).

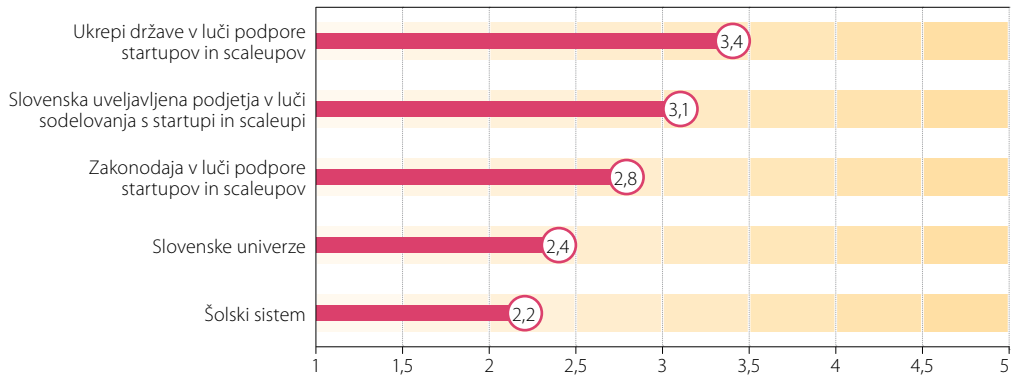
Slika 48. Ocena učinkovitosti prejete podpore od zagona startup podjetja naprej



Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Anketiranci kot najučinkovitejšo podporo ocenjujejo ravno tiste oblike, ki so jih tudi najpogosteje koristili, to so nepovratna sredstva države (s povprečno oceno 4,4), sledi podpora subjektov podpornega okolja (4,1) ter na finančne produkte države vezana mentorska in druga strokovna podpora (4,0). Tesno pod povprečno oceno 4 sledi tudi podpora v obliki javnega dolžniškega in lastniškega kapitala (npr. produkti SPS), kot so to ocenili prejemniki teh produktov. Po ostalih oblikah podpore so anketiranci posegali v manjši meri. Še najmanj so koristili podporo domačih in tujih zasebnih investitorjev ter sredstva, pridobljena s pomočjo programov EU. Slednja so prejemniki sicer ocenili kot manj učinkovita (s povprečno oceno 2,7).

Na *sliki 49* prikazujemo povprečne ocene dejavnikov, ki se nanašajo na podporno okolje in so jih anketiranci ocenili na lestvici od 1 (zelo slabo) do 5 (zelo dobro).

Slika 49. Ocena dejavnikov, ki se nanašajo na podporno okolje za startup in scaleup podjetja

Vir: IPMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

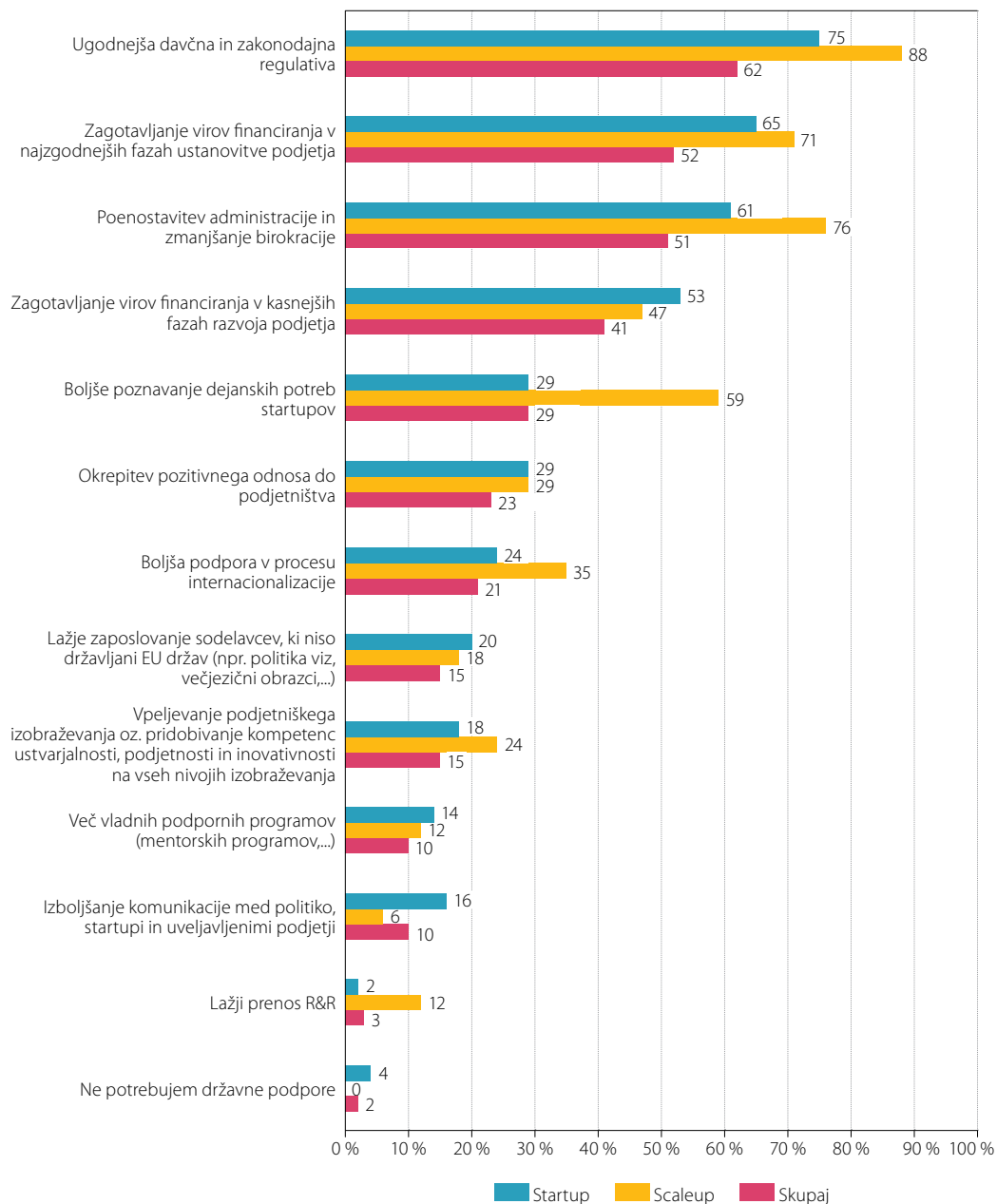
S povprečno oceno nad 3 (na lestvici od 1 do 5) so anketiranci ocenili zgolj dve obliki podpore med navedenimi, in sicer ukrepe države v luči podpore za startup in scaleup podjetja (s povprečno oceno 3,4). Gre za obliko podpore, ki zajema javne razpise, storitve podpornega okolja, kot so svetovanje, mentoriranje, usposabljanje itd., ter podporo slovenskih uveljavljenih podjetij v luči sodelovanja s startup in scaleup podjetji (3,1). Pri ostalih dejavnikih so bili anketiranci nekoliko bolj kritični, še najbolj do šolskega sistema (predvsem na ravni primarnega in sekundarnega izobraževanja) v luči pridobivanja kompetenc podjetnosti, spodbujanja podjetniškega razmišljanja in aktivacije. Na to že več let opozarjamo tudi v okviru raziskave Globalni podjetniški monitor (Rebernik et al., 2022), kjer je po mnenju slovenskih izvedencev spodbujanja ustvarjalnosti in inovativnosti ter konkretnih podjetniških vsebin v kurikulumih na nižjih ravneh v šolski vertikali še vedno premalo. Očitno je, da manjkajo ustrezni ukrepi, ki bi pripomogli k temu, da bi več posameznikov, ki izražajo podjetniške namere, te lahko tudi realiziralo. Ustrezno podjetniško izobraževanje lahko k temu veliko pripomore. Zato velja na tem mestu poudariti prepotrebno in koristno povezovanje ter prenos raziskav in razvoja med univerzami in gospodarstvom. Vse bolj pa se v Slovenji krepi tudi sodelovanje med startupi in velikimi, uveljavljenimi podjetji, kar anketiranci na tem mestu tudi pozdravljajo.

Kaj predstavniki startup in scaleup podjetij pričakujejo od kreatorjev vladnih politik, pa je prikazano na *sliki 50*. Skupaj za celoten vzorec, kot tudi ločeno za startup in scaleup podjetja. Anketiranci so lahko izbrali samo pet odgovorov, ki so po njihovem mnenju najpomembnejši.

Ugotavljamo, da so na prvih petih mestih po pomembnosti ugodnejša davčna zakonodaja in regulativa oziroma oprostitve za startup in scaleup podjetja, to je izbralo kar 61 % vseh vprašanih, sledi zagotavljanje virov financiranja v najugodnejših fazah ustanovitve podjetja z 52 %, poenostavitev administracije in zmanjšanje birokracije z 51 %, zagotavljanje virov financiranja v kasnejših fazah razvoja podjetja z 41 % ter boljše poznavanje dejanskih potreb startup in scaleup podjetij z 29 %. Popolnoma enaka so na prvih petih mestih pričakovanja med anketiranimi iz startup podjetij, pa tudi iz scaleup podjetij, kjer se je poenostavitev administracije in zmanjšanje birokracije zavihetela na drugo mesto, pred zagotavljanjem virov financiranja najugodnejših faz.

Anketirani na tem mestu še posebej izpostavljajo pomen zagotavljanja ugodnejšega davčnega okolja, ki bo omogočalo, da bodo uspešni podjetniki raje investirali v nova startup podjetja kot pa v konvencionalne naložbe, kot so npr. nepremičnine. Apelira se na aktivnejše spodbujanje vstopa tujega tveganega kapitala, akreditacijo angelskih investorjev, kot to obstaja v ZDA, nenazadnje pa tudi zagotovitev stabilnega okolja in stabilne zakonodaje, ki se ne spreminja z nastopom nove vlade.

Slika 50. Pričakovanja predstavnikov startup in scaleup podjetij s strani politike



Vir: IPMMMP – EPF UM, 2023. Lastna raziskava.

Za usmerjanje evropskih in slovenskih oblikovalcev politik je pomembno razumeti ključne značilnosti hitrorastočih startup podjetij in pridobiti vpogled v to, kaj jih razlikuje od drugih. Tudi predstavniki slovenskih startup in scaleupov so poudarili pomembnost razumevanja in boljšega poznavanja njihovih dejanskih potreb in izzivov, s katerimi se soočajo na podjetniški poti, da bi zrasli v stabilna podjetja, s številnimi pozitivnimi učinki za razvoj nacionalnega gospodarstva.

7 Zaključek

Startupi so v razvitih startup ekosistemih v zadnjih letih postali vodilni vir novih delovnih mest, predvsem v ZDA, kjer so startup vozlišča in tvegan kapital prisotni dlje časa. V EU je sicer zaznati manjše število startup podjetij in tudi bistveno nižji delež števila zaposlenih na prebivalca v tem segmentu. To se odraža tudi v Sloveniji, saj med anketiranimi startup podjetji več kot polovica zaposluje zgolj eno osebo, medtem ko jih tretjina zaposluje od 2 do največ 10 oseb. Slovenska scaleup podjetja, ki smo jih zajeli v vzorec raziskave, pa zaposlujejo do največ 20 oseb. Startup podjetja so v veliki meri prisotna na domačem, slovenskem trgu, pa tudi na trgih Zahodne Evrope ter v ostalih evropskih državah. V skupini scaleup podjetij se nekoliko izraziteje pokaže usmerjenost tudi na druge trge izven Evrope, predvsem na trge Severne Amerike, v Avstralijo, pa tudi na trge Bližnjega vzhoda in ostalih azijskih držav. Rezultati tako potrjujejo usmerjenost startup in scaleup podjetij v globalno rast, ki pa se pogosto izraziteje manifestira v kasnejših razvojnih fazah. Navedeni podatki razkrivajo skriti potencial za nova delovna mesta v Evropi in tudi Sloveniji. Startupi so namreč dokazali svojo sposobnost za razvoj prebojnih inovacij na področjih, kjer obstajajo realne potrebe v družbi, za ustvarjanje novih kakovostnih delovnih mest in grajenje sinergij z obstoječimi, že uveljavljenimi podjetji iz tradicionalnih panog.

Evropa se zaveda, da potrebuje še več startupov, ki bi hitreje zrasla v inovativna mala in srednja podjetja (MSP) in nato sčasoma tudi v velike uspešne korporacije, ki lahko prispevajo k tehnološki suverenosti in strateški avtonomiji EU. Za doseg tega cilja potrebujejo startup podjetja ugodne in poštene pogoje za poslovanje in rast, in sicer na vseh stopnjah svojega življenjskega cikla in na celotnem območju članic EU. Zato se je Evropska komisija skupaj z državami članicami odločila za odločno akcijo izboljšanja stanja v evropskem startup ekosistemu, ki jo je potrdila tudi Slovenija. Eden izmed ključnih korakov k temu cilju je ustanovitev nove skupne organizacije z imenom ESNA (angl. *Europe Startup Nations Alliance*).

Kot kaže, bo novo desetletje, v katerega smo dodobra vstopili, še pospešilo prisotnost novih tehnologij v našem življenju, pri čemer se prebojne tehnološke inovacije vedno bolj uveljavljajo. Dejavnost anketiranih slovenskih startup in scaleup podjetij se najpogosteje nanaša na področja, povezana oziroma utemeljena na informacijsko-komunikacijskih tehnologijah, njihov produkt (izdelek oziroma storitev) pa predstavlja tehnološko novost, radikalno nadgradnjo obstoječih rešitev oziroma povsem novo rešitev. S tem se nagibajo k razvoju enakih področij kot druga uspešna podjetja v Srednji in Vzhodni Evropi, ki so zlasti na področju programske opreme dosegla že velike uspehe. Investicijski skladi, usmerjeni v zgodnje faze razvoja podjetij, poročajo, da jih trenutno bolj zanimajo podjetja, ki razvijajo programske rešitve kot storitev (SaaS), kar je tudi v Sloveniji najpogostejša dejavnost med anketiranimi scaleup podjetji. Glede na dejavnost slovenskih startup in scaleup podjetij ne preseneča podatek, da ima dobra polovica vseh ustanoviteljev oz. soustanoviteljev, ki jih zajema vzorec naše raziskave, izobrazbo s področja naravoslovja, matematike in računalništva, tesno sledijo družbene, poslovne, upravne in pravne vede ter tehnične vede.

Raziskave kažejo, da uspešna evropska tehnološka startup in scaleup podjetja koristijo različne strategije do uspeha. Ključne so štiri, in sicer izkoriščanje moči omrežij, uvajanje poslovnih modelov, ki omogočajo hitro rast, razvoj in trženje inovativnih produktov ter uporaba prebojnih tehnologij oz. t.i. deeptech rešitev, kot je na primer umetna inteligenca.

Raziskava StartupBlink (2022) ocenjuje, da se startup ekosistem v Sloveniji pozitivno razvija, prav tako pa zaznavajo prizadevanja oblikovalcev vladnih politik za izboljšanje predpisov in zagotavljanje boljših pogojev za inovacije podjetnikom. Ugled Sloveniji dvigujejo predvsem uspešni izhodi, kot

je na primer prevzem svetovno znanega podjetja Bitstamp, ki je povečal medijsko pozornost in ozaveščenost o priložnostih na področju tehnoloških rešitev za finance in nenazadnje tudi pritegnil mlajše generacije v tehnične poklice in podjetniško aktivacijo. StartupBlink (2022) izpostavlja še tri prepoznavna podjetja, in sicer Viberate iz Ljubljana, Juicy Marbles iz Kamnika in Elly iz Ljubljane. Pozitiven tempo razvoja startup ekosistema pa bo potrebno ohraniti tudi v naslednjih letih, kjer bo ključnega pomena tesnejše in plodnejše sodelovanje med javnim in zasebnim sektorjem.

Evropa je sicer v zadnjih nekaj letih naredila velik napredek na področju razvoja startup ekosistema. Začela se so izgrajevati in krepiti močna startup vozlišča, okreplil se je dostop do virov tveganega kapitala, saj se tudi vse več globalnih skladov tveganega kapitala zanima za investicije v evropske startupe. Slovenija na tem področju še vedno zaostaja. Anketirani podjetniki navajajo, da so za financiranje startup in scaleup podjetja pretežno uporabili lastne vire (prihranke), sledijo nepovratna sredstva (državne subvencije) in sredstva, ki so jih prispevali člani družine, prijatelji in/ali znanci. Na petem mestu najdemo dolžniške vire financiranja (kredite, lizinge in druge oblike). Sledijo sredstva poslovnih angelov in mikrofinanciranje. Naložbe tveganega kapitala je koristila nekaj manj kot tretjina vprašanih, kar sovпада z ugotovitvijo, da se Slovenija uvršča med države z najmanj investiranega tveganega kapitala na prebivalca. Po drugi strani pa je ravno tvegani kapital tisti, po katerem podjetja načrtujejo v največji meri posegati pri financiranju nadaljnje rasti in razvoja. Finančne ovire sicer med slovenskimi startup in scaleup podjetji predstavljajo največji izziv za nadaljnjo rast in razvoj. Na tem mestu velja izpostaviti novi prihajajoči sklad tveganega kapitala za tehnološki transfer, ki bo v Sloveniji in na Hrvaškem podprl nastajanje in razvoj raziskovalno-razvojnih spin-out podjetji s 40 milijoni evrov. Na področju dostopa do virov financiranja naj omenimo še Slovenski podjetniški sklad s svojimi produkti za startup in scaleup podjetja, pa tudi izjemen uspeh slovenskih podjetij na Kickstarterju, kjer je Slovenija pri zbiranju finančnih sredstev med najuspešnejšimi na svetu, merjeno na prebivalca.

Poleg finančnih virov so za nadaljnjo rast in razvoj podjetja nepogrešljivi tudi nefinančni viri. Največ anketiranih je navedlo, da med nefinančnimi viri v največji meri potrebujejo poslovne mreže in povezave, človeški kapital znotraj podjetja (v smislu obstoječih in novih sodelavcev), pa tudi človeški kapital izven podjetja (eksperte, mentorje ...). Evropske univerze nudijo relativno visok globalni delež kakovostnih inženirjev, predvsem programerjev in tudi drugih kadrovskih profilov, kot na primer dizajnerjev, podatkovnih ekspertov itd., po katerih je največje povpraševanje v tehnološkem sektorju. Ključni izziv za evropske startupe in scaleupe leži v tem, da so ponudbe večjih bogatih globalnih korporacij finančno bistveno bolj konkurenčne, pri čemer ta podjetja izkazujejo rastoče potrebe po teh kadrih. Ker startup podjetja ne morejo za kadre konkurirati zgolj s plačo in ugodnostmi, predstavljajo delniške opcije pomembno orodje za motivacijo sodelavcev, ki lahko s pomočjo pridobitve solastniškega deleža v podjetju pridobijo potencialno kompenzacijo za prevzeto tveganje, ki ga predstavljajo mlada in nepreverjena podjetja.

Slovenska vlada izdatno podpira podjetniške dogodke, na katerih je možna izmenjava izkušenj, informacij, novih kontaktov in povezav. Tuje raziskave omenjajo mednarodno konferenco PODIM ter iniciativo Startup Slovenija, neodvisno platformo za podporo in promocijo slovenskega startup ekosistema.

Navkljub pozitivnim elementom razvoja pa slovenskemu startup ekosistemu ne uspeva napredovati dovolj hitro, da bi si utrdil svoj položaj kot vodilno regionalno vozlišče, čeprav ima ta potencial. Je pa to v veliki meri odvisno od smelosti in strateške usmerjenosti oblikovalcev vladnih politik.

Na osnovi anketiranja slovenskih startup in scaleup podjetij ugotavljamo, da so ta najpogosteje koristila storitve subjektov podpornega okolja (inkubatorjev, tehnoloških parkov ...), pa tudi

nepovratna sredstva države ter na finančne produkte države vezano mentorsko in drugo strokovno podporo. Kot najučinkovitejše ocenjujejo ravno oblike, ki so jih tudi najpogosteje koristili.

Pri oceni dejavnikov, ki se nanašajo na podporno okolje za startup in scaleup podjetja, so bili anketirani kar kritični. Še najboljše so ocenili ukrepe države v luči podpore startup in scaleup podjetij ter podporo slovenskih uveljavljenih podjetij v luči sodelovanja s startup in scaleup podjetji. Najbolj kritični pa so bili do šolskega sistema na ravni primarnega in sekundarnega izobraževanja, izpostavili so pomanjkanje pridobivanja kompetenc podjetnosti, spodbujanja podjetniškega razmišljanja in aktivacije. Očitno je, da manjkajo ustrezni ukrepi, ki bi pripomogli k temu, da bi več posameznikov, ki izražajo podjetniške namere, te tudi lahko realiziralo. Ustrezno podjetniško izobraževanje lahko k temu veliko pripomore. Zato velja na tem mestu poudariti prepotrebno in koristno povezovanje ter prenos raziskav in razvoja med univerzami in gospodarstvom.

Komercializacija na znanosti temelječih prebojnih tehnologij ponuja veliko potencialne dodane vrednosti, novih delovnih mest in koristnih rešitev. Je pa potrebno za realizacijo izgraditi ustrezne namenske mehanizme, ki zagotovijo, da znanost ne ostane le na ravni znanosti, ampak se prelije tudi v gospodarsko prakso in dodano vrednost. V Sloveniji smo na tem področju šele na začetku razvojnega ciklusa. V kratkem bo pričel z delovanjem prvi namenski sklad tveganega kapitala za podporo tehnološkemu transferju z univerz in JRO z imenom VESNA. Univerza v Mariboru je na osnovi primerov dobrih praks iz tujine zasnovala celovit mehanizem INNOVUM, ki vsebuje vlaganja v R&R opremo, R&R projekte in podporno okolje za komercializacijo prebojnih projektov iz naslova R&R aktivnosti tako iz univerzitetnih laboratorijev kot tudi iz podjetij vzhodne kohezijske regije. Na Univerzi v Ljubljani so na tem področju že bolj razviti, saj jim že uspeva izgrajevati spin-out podjetja. Pri tem dobro sodelujeta Ljubljanski univerzitetni inkubator in Pisarna za prenos tehnologij na ljubljanski univerzi. Prav tako je že nastalo nekaj zelo uspešnih deeptech podjetij iz nacionalnih JRO-jev.

Evropske in tudi slovenske univerze in raziskovalne ustanove so sicer vrhunske, morajo pa vložiti več truda in se bolj osredotočiti na razvoj podjetniške kulture v univerzitetnih kampusih, usposabljanje novih akademskih podjetnikov in usposabljanje svetovalcev v pisarnah za prenos tehnologij ter spodbujati nastajanje spin-out podjetij, ki bi lahko vse administrativne postopke opravila zelo enostavno in hitro.

Za uspešno uvajanje sprememb so poleg krepitve ozaveščenosti in strokovnega znanja vladnih odločevalcev ključne tudi politična volja, zavezanost ukrepanju in učinkovit nadzor.

Pričakovanja slovenskih predstavnikov startup in scaleup podjetij se v največji meri nanašajo na ugodnejšo davčno zakonodajo in regulativo, ki bo omogočala, da bodo uspešni podjetniki raje investirali v nova startup podjetja kot v konvencionalne naložbe, pa tudi tako zakonodajo, ki bo omogočala oprostitev za startup in scaleup podjetja. Anketirani ob tem navajajo, da si želijo zagotovitev stabilnega okolja in stabilne zakonodaje. Sledi zagotavljanje virov financiranja v najzgodnejših fazah ustanovitve podjetja, kjer se apel nanaša na aktivnejše spodbujanje vstopa tujega tveganega kapitala ter akreditacijo angelskih investitorjev, kot to obstaja v ZDA. Med pričakovanji se visoko uvrščajo tudi poenostavitev administracije in zmanjšanje birokracije, zagotavljanje virov financiranja tudi v kasnejših fazah razvoja podjetja ter boljše poznavanje dejanskih potreb startup in scaleup podjetij.

Zato je ciljno usmerjena in smiselna podpora za startup in scaleup podjetja po vsej EU ključna za izkoriščanje priložnosti, ki jih prinašajo novi tehnološki trendi, globalna transformacija različnih sektorjev, kot na primer na področju energetike, prehrane in logistike, in krepitev dolgoročne odpornosti gospodarstva EU pri soočanju s prihodnjimi krizami in izzivi. Vladi je pri tem lahko v

pomoč sprejeta deklaracija *EU Startup Nations Standards of Excellence* s standardi, po katerih Slovenija trenutno še zaostaja za večino držav EU. Osem ključnih področij najboljših praks, ki predstavljajo standard, ki bi ga veljalo vpeljati v vseh državah EU, se nanaša na: (1) hiter zagon startup podjetja in njegov enostaven vstop na trg, (2) privabljanje in zadržanje talentov, (3) lastniške (delniške) opcije, (4) upoštevanje inovacij v zakonodajnem okvirju, (5) (javno) naročanje inovacij, vključno s politiko prenosa tehnologij, (6) dostop do virov financiranja, (7) krepitev socialne vključenosti, raznolikosti in varovanja demokratičnih vrednot in (8) digitalizacijo. Merjenje izpolnjevanja standardov sicer otežujejo slabe podatkovne podlage, še posebej o startup in scaleup podjetjih, ki po definiciji zajemajo tudi kvalitativne elemente stopnje inovativnosti in potenciala za rast. Zagotavljanje najboljših okvirnih pogojev lahko najbolj obetavnim in strateško pomembnim startupom zagotovi spodbudno okolje za uspešno poslovanje na območju EU ter konkurenčne pogoje za rast poslovanja na globalnem trgu.

Literatura in viri

1. Atomico. (2022). *State of european tech report 2022*. Pridobljeno s: <https://stateofeuropeantech.com/>
2. Aulet, W., & Murray, F. (2013). A tale of two entrepreneurs: Understanding differences in the types of entrepreneurship in the economy. Dostopno na: SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2259740>.
3. Autio, E., & Acs, Z. (2010). Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4(3), 234-251.
4. Bednár, R., & Tarišková, N. (2017). Indicators of startup failure. *Industry 4.0*, 2(5), 238-240.
5. Bennett, R. (2016). Factors contributing to the early failure of small new charity start ups. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(2), 333-348.
6. Birkinshaw, J. (2022). Move fast and break things: Reassessing IB research in the light of the digital revolution. *Global Strategy Journal*, 12(4), 619-631.
7. Blank, S. G. & Dorf, B. (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company*. California, K&S Ranch. Inc., Publishers.
8. Blank, S. G. (2013). Why the lean start up changes everything. *Harvard Business Review*, 91(5), 64.
9. BMWK. Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz. (2022). *Die Start-up-Strategie der Bundesregierung, Berlin*. Pridobljeno s: <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Dossier/Digitalisierung/start-up-strategie.html>
10. Bormas, J., Privitera, M., Devani, K. R., Arrami, R. (2021). *European Startup Monitor, 2020/2021*. European Startup Network. Pridobljeno s: https://www.europeanstartupmonitor2021.eu/_files/ugd/58f704_e4b5004e9ba44b4dbd0b75a893da0e36.pdf
11. Bradač, B., Huđek, I., Močnik, D. (2022). *Podjetniška demografija in značilnosti digitalizacije malih in srednje velikih podjetij. Slovenski podjetniški observatorij 2021*. (Ur.) M. Rebernik, B. Bradač Hojnik. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
12. Busch, C., & Barkema, H. (2021). From necessity to opportunity: Scaling bricolage across resource-constrained environments. *Strategic Management Journal*, 42(4), 741-773.
13. Cavusgil, S.T., Knight, G. (2009). Born Global Firms: A New International Enterprise. *International Business Collection, Business Expert Press*, First ed., August 6, 2009, 1-128.
14. Chiavarini, L. (2021). *A UiPath to success: Central and Eastern European startups coming of age*. Pridobljeno s: <https://dealroom.co/blog/central-and-eastern-european-startups-2021>
15. Chliova, M., & Ringov, D. (2017). Scaling impact: Template development and replication at the base of the pyramid. *Academy of Management Perspectives*, 31(1), 44-62.
16. Cohen, B. (2006). Sustainable valley entrepreneurial ecosystems. *Business strategy and the Environment*, 15(1), 1-14.
17. Crowne, M. (2002). Why software product startups fail and what to do about it. Evolution of software product development in startup companies. *IEEE International Engineering Management Conference* (Vol. 1, pp. 338-343). IEEE.
18. Dealroom in Sifted (2021). *The past, present and future of European tech*. Pridobljeno s: <https://europeanstartups.co/reports/the-past-present-and-future-of-european-tech>
19. Deloitte. (2016). *Diagnoza ekosystemu startupów w Polsce*. Pridobljeno s: <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/zarzadzania-procesami-i-strategiczne/articles/innowacje/startup-ankieta2016-2.html>
20. Dushnitsky, G., & Matusik, S. F. (2019). A fresh look at patterns and assumptions in the field of entrepreneurship: What can we learn?. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 13(4), 437-447.

21. Eftekhari, N., & Bogers, M. (2015). Open for entrepreneurship: how open innovation can foster new venture creation. *Creativity and Innovation Management*, 24(4), 574-584.
22. Eisenmann, T. (2021). *Why startups fail: A new roadmap for entrepreneurial success*. Currency.
23. Erevelles, S., Fukawa, N., & Swayne, L. (2016). Big Data consumer analytics and the transformation of marketing. *Journal of business research*, 69(2), 897-904.
24. ESN (2011). European Startup Monitor 2020/2021. ESN – European Startup Network. Pridobljeno s: https://www.europeanstartupmonitor2021.eu/_files/ugd/58f704_e4b5004e9ba44b4dbd0b75a893da0e36.pdf
25. ESNA. Europe Startup Nations Alliance. (2022). *Startup Nations Standard Scoreboard*. Baseline draft version. Interno delovno gradivo.
26. Eurostat-OECD (2007). *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
27. Evropska komisija. (2021). *Declaration on the EU Startup Nations Standard of Excellence*. Pridobljeno s: <https://startupnationsstandard.eu/files/SNS-declaration.pdf>
28. Ferraris, A., Mazzoleni, A., Devalle, A., & Couturier, J. (2019). Big data analytics capabilities and knowledge management: impact on firm performance. *Management Decision*, 57(8), 1923-1936.
29. Frederiksen, D. L., & Brem, A. (2017). How do entrepreneurs think they create value? A scientific reflection of Eric Ries' Lean Startup approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13, 169-189.
30. Giustiziero, G., Kretschmer, T., Somaya, D., & Wu, B. (2022). Hyperspecialization and hyperscaling: A resource-based theory of the digital firm. *Strategic Management Journal*. <https://doi.org/10.1002/smj.3365>
31. Graham, P. (2012). *Startup equals growth*. Graham's Essays on entrepreneurship. Pridobljeno s: <http://www.paulgraham.com/growth.html>
32. Grilo, A., Águeda, A., Zutshi, A., & Nodehi, T. (2017). Relationship between investors and European startup ecosystems builders. V: *2017 International Conference on Engineering, Technology and Innovation (ICE/ITMC)* (pp. 538-550).
33. Haddad, H., Weking, J., Hermes, S., Böhm, M., & Krcmar, H. (2020). Business Model Choice Matters: How Business Models Impact Different Performance Measures of Startups. V: *Wirtschaftsinformatik (Zentrale Tracks)*, 828-843.
34. Harveston, P. D., Kedia, B. L., & Davis, P. S. (2000). Internationalization of born global and gradual globalizing firms: the impact of the manager. *Advances in competitiveness research*, 8(1), 92-99.
35. Helm, R., & Mauroner, O. (2011). Soft starters, research boutiques and product-oriented firms: different business models for spin-off companies. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 12, 479-498.
36. I5invest & i5growth. (2022a). *The 2022 European Unicorn & Soonicorn Report*. Pridobljeno s: <https://europeanunicornmap.com/>
37. I5invest & i5growth (2022b). *The 2022 European European Capital Report*. Pridobljeno s: <https://www.europeancapitalmap.com/wp-content/uploads/2022/05/2022-EUROPEAN-CAPITAL-REPORT-2.1.pdf>
38. Isenberg, D. (2011). *Introducing the Entrepreneurship Ecosystem: Four Defining Characteristics*. Pridobljeno s: <http://www.forbes.com/sites/danisenberg/2011105/25/introducing-the-entrepreneurship-ecosystem-four-defining-characteristics/>
39. Izvozno okno (2022). Ustanavljanje družb v ZDA. Pridobljeno s: <https://www.izvoznookno.si/drzave/zda/oblike-druzb/>

40. Jules, C., Kshirsagar, A. & Lloyd George, K. (2022). *CEOs and team can go beyond aspiration to ascent*. McKinsey & Company. Pridobljeno: <https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/scaling-up-how-founder-ceos-and-teams-can-go-beyond-aspiration-to-ascent#/>
41. Kenney, M., & Von Burg, U. (2001). Paths and regions: the creation and growth of Silicon Valley. *Path dependence and creation*, 127-148.
42. Kłobukowski, P., & Pasieczny, J. (2016). Business models of startups in cooperation with mature companies—obtaining orders and building a leading position on the market. *Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej. Organizacja i Zarządzanie*, 68, 61-77.
43. Knight, G. A. & Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, Organizational Capabilities, and the Born-Global Firm. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 124-141.
44. Kotsch, C. (2017). *Which factors determine the success or failure of startup companies. A startup ecosystem analysis of Hungary*. Hamburg: Anchor Academic Publishing.
45. Kožuh, T. (2016). *Analiza prisotnosti stebrov in elementov start-up ekosistema v Sloveniji in razlogi za odhod start-up podjetnikov iz Slovenije v tuje pospeševalnike*. Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta. Pridobljeno s: <https://dk.um.si/Dokument.php?id=89158&lang=slv>
46. Krishna, A., Agrawal, A., & Choudhary, A. (2016, December). Predicting the outcome of startups: less failure, more success. V: *2016 IEEE 16th International Conference on Data Mining Workshops (ICDMW)* (pp. 798-805). IEEE.
47. Laanti, R., Gabrielsson, M., & Gabrielsson, P. (2007). The globalization strategies of business-to-business born global firms in the wireless technology industry. *Industrial Marketing Management*, 36(8), 1104-1117.
48. Lafuente, E., Acs, Z. J., Sanders, M., & Szerb, L. (2020). The global technology frontier: productivity growth and the relevance of Kirznerian and Schumpeterian entrepreneurship. *Small Business Economics*, 55, 153-178.
49. Marmer, M., Herrmann, B. L., Dogrultan, E., Berman, R., Eesley, C., & Blank, S. (2011). Startup genome report extra: Premature scaling. *Startup genome*, 10, 1-56.
50. Mason, C., & Brown, R. (2014). Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship. *Final report to OECD, Paris*, 30(1), 77-102.
51. McDonald, R. M., & Eisenhardt, K. M. (2020). Parallel play: Startups, nascent markets, and effective business-model design. *Administrative Science Quarterly*, 65(2), 483-523.
52. McKinsey & Company. (2021). *Winning formula: How Europe's top tech start-ups get it right*. Pridobljeno s: <https://www.mckinsey.com/industries/technology-media-and-telecommunications/our-insights/winning-formula-how-europes-top-tech-start-ups-get-it-right>
53. Mikle, L. (2020). Startups and reasons for their failure. In *SHS Web of Conferences*, 83, 01046). EDP Sciences.
54. Močnik, D., & Rus, M. (2016). *Slovenska podjetja in značilnosti start-up ekosistema: Slovenski podjetniški observatorij 2015*. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
55. Monaghan, S., & Tippmann, E. (2018). Becoming a multinational enterprise: Using industry recipes to achieve rapid multinationalization. *Journal of International Business Studies*, 49, 473-495.
56. Monteiro, G. F. A. (2019). High-growth firms and scale-ups: A review and research agenda. *RAUSP Management Journal*, 54, 96-111.
57. Mota, D., Nodehi, T., Zutshi, A., Grilo, A., & Cruz-Machado, V. (2016). What is a Digital Entrepreneurship Ecosystem: Players and Processes. *International Conclave On Innovations in Engineering & Management (ICIEM-2016)*, 298-307.

58. Osterwalder, A., Pigneur, Y., Oliveira, M. A. Y., & Ferreira, J. J. P. (2011). Business Model Generation: A handbook for visionaries, game changers and challengers. *African journal of business management*, 5(7), 22-30.
59. Rebernik, M., Tominc, P., Bradač Hojnik, B., Crnogaj, K., Rus, M. (2022). *Vzdržljivost podjetniške aktivnosti. GEM Slovenija 2021*. (Ur.). M. Rebernik, K. Širec. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
60. Reuber, A. R., Tippmann, E., & Monaghan, S. (2021). Global scaling as a logic of multinationalization. *Journal of International Business Studies*, 52, 1031-1046.
61. Reypens, C., Rückert, D., & Delanote, J. (2020). *From starting to scaling: How to foster startup growth in Europe*. European Investment Bank.
62. Reypens, C., Rückert, D., & Delanote, J. (2020). *From starting to scaling: How to foster startup growth in Europe*. European Investment Bank.
63. Ries, E. (2011). *The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Currency.
64. Skawińska, E., & Zalewski, R. I. (2020). Success factors of startups in the EU—A comparative study. *Sustainability*, 12(19), 8200.
65. Snable Hagemann, J., & Weinelt, B. (2016). *Digital transformation of industries: Demystifying digital and securing \$100 trillion for society and industry by 2025*. V: *World Economic Forum*.
66. Startin.Lv. (2023). *Latvian Startup Report' 2022*. Startin.Lv. Pridobljeno s: https://startin.lv/wp-content/uploads/2023/01/Latvian_Startup_Report_2022.pdf
67. Startup Blink. (2022). *Global Startup Ecosystem Index 2022*. Pridobljeno s: <https://lp.startupblink.com/report/>
68. Startup Genome. (2022). *The Global Startup Ecosystem Report 2022*. GSER 2022. Pridobljeno s: <https://startupgenome.com/articles/the-state-of-global-startup-ecosystems-in-2022>
69. Startup Hungary. (2022). *Hungarian Startup Report 2022*. Pridobljeno s: <https://www.startuphungary.io/>
70. Szarek, J., & Piecuch, J. (2018). The importance of startups for construction of innovative economies. *International Entrepreneurship Review*, 4(3), 389.
71. Szulanski, G., Ringov, D., & Jensen, R. J. (2016). Overcoming stickiness: How the timing of knowledge transfer methods affects transfer difficulty. *Organization Science*, 27(2), 304-322.
72. Tatarinov, K., & Ambos, T. C. (2022). Innovation for Impact: An International Business Perspective on Transforming the United Nations. *AIB Insights*, 22(2), 1-6.
73. The Index Ventures. (2022). *Rewarding Talent*. Pridobljeno s: <https://www.indexventures.com/rewardingtalent/>
74. Tippmann, E., Ambos, T. C., Del Giudice, M., Monaghan, S., & Ringov, D. (2023). Scale-ups and scaling in an international business context. *Journal of World Business*, 58(1), 101397.
75. Tippmann, E., Monaghan, S., & Reuber, R. A. (2022). Navigating the paradox of global scaling. *Global Strategy Journal*.
76. Tripathi, N., Seppänen, P., Boominathan, G., Oivo, M., & Liukkunen, K. (2019). Insights into startup ecosystems through exploration of multi-vocal literature. *Information and Software Technology*, 105, 56-77.
77. Von der Leyen, U. (2020). *Keynote speech by President von der Leyen at the BusinessEurope Day 2020*. Pridobljeno s: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/speech_20_397
78. Warner, K. S., & Wäger, M. (2019). Building dynamic capabilities for digital transformation: An ongoing process of strategic renewal. *Long range planning*, 52(3), 326-349.

79. Weking, J., Böttcher, T. P., Hermes, S., & Hein, A. (2019). *Does Business Model Matter for Startup Success? A Quantitative Analysis*. V: ECIS.
80. Williamson, O. E. (1991). Strategizing, economizing, and economic organization. *Strategic Management Journal*, 12(S2), 75-94.
81. Winter, S. G., Szulanski, G., Ringov, D., & Jensen, R. J. (2012). Reproducing knowledge: Inaccurate replication and failure in franchise organizations. *Organization Science*, 23(3), 672-685.
82. Zięba, K. (2017). High growth aspirations of nascent entrepreneurs: why do they fall?. *Studia i Materiały Wydział Zarządzania Uniwersytet Warszawski*, 94-102.
83. Zott, C., Amit, R., & Massa, L. (2011). The business model: recent developments and future research. *Journal of management*, 37(4), 1019-1042.

Avtorji



Matej Rus

Mag. Matej Rus je visokošolski predavatelj za podjetništvo. Svoje moči usmerja v pedagoško in raziskovalno kariero, ki jo je začel leta 1996 na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru, ter v svetovalno dejavnost v podjetniški praksi, kjer svetuje podjetnikom pri gradnji startup podjetij ter uveljavljenim podjetjem pri spodbujanju inovacijske dejavnosti. Leta 2001 je soustanovil Tovarno podjetmov, ki je eden ključnih elementov podpornega okolja za podjetništvo Univerze v Mariboru. Kot direktor Tovarne podjetmov uresničuje začrtano vizijo danes zelo uspešno delujočega podjetniškega inkubatorja Univerze v Mariboru. Tovarna podjetmov pa ni samo univerzitetni inkubator temveč tudi nosilec nacionalne platforme Start:up Slovenija in organizator mednarodne podjetniške konference PODIM. Je tudi vodja podpornega okolja INNOVUM v okviru vzpostavljenega konzorcija Univerze v Mariboru, član upravnega odbora ESNA - The European Startup Nations Alliance in ambasador Startup Europe v Sloveniji.



Dijana Močnik

Dr. Dijana Močnik je redna profesorica na Fakulteti za elektrotehniko, računalništvo in informatiko (FERI) Univerze v Mariboru, kjer poučuje predmete s področja ekonomije, managementa in podjetništva. Doktorirala je leta 1998 na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Pred začetkom akademske kariere leta 1993 je bila 8 let zaposlena v gospodarstvu. Na Ekonomsko-poslovni fakulteti je bila zaposlena osem let. Od leta 2001 je zaposlena na FERI, raziskovalno pa sodeluje z Inštitutom za podjetništvo in management malih podjetij na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Sodelovala je na številnih domačih in tujih strokovnih in znanstvenih konferencah in je avtorica več znanstvenih in strokovnih člankov ter soavtorica več knjig in poglavij znanstvenih monografij s področja ekonomike podjetja, podjetništva, teorije transakcijskih stroškov in drugih podjetniških teorij.



Katja Crnogaj

Dr. Katja Crnogaj je izredna profesorica za področje podjetništva na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Je predstojnica univerzitetne študijske smeri Podjetništvo, članica fakultetne komisije za študijske zadeve ter članica Sveta GING. Kot raziskovalka Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij sodeluje v številnih domačih in mednarodnih raziskovalnih projektih. Je članica mednarodnega raziskovalnega tima Globalni podjetniški monitor in Slovenski podjetniški observatorij ter že več let aktivno sodeluje v longitudinalnem raziskovalnem programu »Podjetništvo za inovativno družbo«. Njeni raziskovalni interesi zajemajo podporno okolje za podjetništvo, podjetniški ekosistem, podjetniško politiko, vključujoče podjetništvo ter druga raziskovalna področja, povezana s podjetništvom. Raziskovalne izsledke je objavila v različnih znanstvenih in strokovnih revijah ter monografijah. Deluje kot strokovna svetovalka OECD/EC v projektu Vključujoče podjetništvo ter v OECD-EU projektu Youth Entrepreneurship Policy Academy.

Kazalo slik in tabel

Slike in tabele k poglavju

Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva in primerjava z evropskim

Slika 1.	Število podjetij na 1.000 prebivalcev po statističnih regijah v Sloveniji, 2021	21
Slika 2.	Število podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva na 1.000 prebivalcev v EU-27, 2010 in 2020	22
Slika 3.	Delež števila podjetij in njihova povprečna velikost po regijah v Sloveniji, 2021	23
Slika 4.	Pregled števila podjetij po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021	24
Slika 5.	Delež števila podjetij po dejavnostih v Sloveniji, 2021	25
Slika 6.	Analiza števila podjetij po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020	26
Slika 7.	Deleži ustvarjenega prihodka poslovanja in izvoznih prihodkov po dejavnostih v Sloveniji, 2021	28
Slika 8.	Prihodek na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020	30
Slika 9.	Prihodek na zaposleno osebo nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27, 2020	31
Slika 10.	Pregled števila zaposlenih in samozaposlenih po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021	32
Slika 11.	Pregled povprečne velikosti podjetja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021	36
Slika 12.	Povprečna velikost podjetja po dejavnosti v Sloveniji, 2021	37
Slika 13.	Deleži zaposlenosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020	40
Slika 14.	Deleži ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2021	42
Slika 15.	Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2012 in 2021	43
Slika 16.	Deleži dodane vrednosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020	45
Slika 17.	Deleži dodane vrednosti v prihodku poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021	46
Slika 18.	Deleži dodane vrednosti in stroškov blaga, materiala in storitev v prihodku poslovanja po dejavnostih v Sloveniji, 2021	47
Slika 19.	Deleži dodane vrednosti v prihodku poslovanja po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2020	48
Slika 20.	Pregled dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021	50
Slika 21.	Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021	51
Slika 22.	Dodana vrednost na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2021	52
Slika 23.	Relativna dodana vrednost na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2021	53
Slika 24.	Dodana vrednost na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020	57
Slika 25.	Relativna dodana vrednost na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020	60
Slika 26.	Deleži stroškov dela v dodani vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2021	61
Slika 27.	Povprečni stroški dela na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017–2021	62
Slika 28.	Povprečni stroški dela na zaposleno osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva članic EU-27, 2020	63
Slika 29.	Povprečni stroški dela na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2021	64
Slika 30.	Povprečni stroški dela na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020	65

Slika 31.	Relativni pomen velikostnega razreda podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2019	69
Slika 32.	Dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2019	71
Slika 33.	Relativna dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2019	71
Tabela 1.	Podjetja, zajeta v analizo v primerjavi s podatki Poslovnega registra Slovenije, 2021	16
Tabela 2.	Ključni podatki po velikosti podjetja v Sloveniji, 2020 in 2021	18
Tabela 3.	Dodana vrednost in prihodek poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2021	43
Tabela 4.	Sprememba ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2012 in 2021	51
Tabela 5.	Ključni pokazatelji po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2019	68
Tabela 6.	Relativni pomen velikostnih razredov podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2019	68
Tabela 7.	Velikostni razredi podjetij v Sloveniji v letu 2021	73
Tabela 8.	Slovenske statistične regije v letu 2021	75
Tabela 9.	Dejavnosti v Sloveniji v letu 2021	78
Tabela 10.	Rast zaposlenosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in članicah EU-27 v letu 2020	80
Tabela 11.	Rast dodane vrednosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in članicah EU-27 v letu 2020	82
	Ključni pokazatelji po vseh dejavnostih v Sloveniji, 2021	86
	Ključni pokazatelji po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020	87

Slike in tabele k poglavju

Analiza značilnosti in izzivov slovenskih startup in scaleup podjetij

Slika 1.	Razvojne faze startup podjetja	95
Slika 2.	Ključne naloge na različnih stopnjah scaleup podjetja	99
Slika 3.	Generične značilnosti startup ekosistemov	100
Slika 4.	Države, kjer je nastalo 1.000 najboljših evropskih startup in scaleup podjetij	102
Slika 5.	Model, kako uspeh rojeva nov uspeh v startup ekosistemu	106
Slika 6.	Velik pospešek števila samorogov v srednje- in vzhodnoevropski regiji v zadnjih letih	106
Slika 7.	Razlike v vrednosti med najboljšimi globalnimi tehnološkimi podjetji	108
Slika 8.	Kumulativna vrednost evropskih izhodov ('exits') s tveganim kapitalom podprtih startupov	109
Slika 9.	Število startupov na milijon prebivalcev po izbranih državah	111
Slika 10.	Izjemna rast vrednosti tehnoloških podjetij v CEE regiji	112
Slika 11.	Število novih samorogov v Evropi po posameznih letih	112
Slika 12.	Hitra rast obsega investicij tveganega kapitala v CEE regiji	113
Slika 13.	Struktura obsega posameznih investicij tveganega kapitala v CEE regiji	114
Slika 14.	Primerjava obsega tveganega kapitala, investiranega po posameznih državah na prebivalca	115
Slika 15.	Delež investiranega tveganega kapitala po velikosti investicij in globalnih regijah	116
Slika 16.	Skupne investicije tveganega kapitala na globalni ravni med leti 1995 in 2019	117
Slika 17.	Obseg investiranega tveganega kapitala v podjetja, ustanovljena v CEE regiji	117

Slika 18.	Izvor tujih investitorjev v samoroge in skoraj-samorog podjetja iz različnih delov Evrope	118
Slika 19.	Pomembna vloga tujih investitorjev v v CEE regiji	119
Slika 20.	Izvor tujih investitorjev v samorogih in skoraj-samorogih ter njihova regionalna razporeditev	119
Slika 21.	Investicije tveganega kapitala v posamezne sektorje CEE regije in preostalih držav Evrope med leti 2015 in 2021	121
Slika 22.	Ključni izzivi evropskega startup ekosistema (prevod)	125
Slika 23.	Vloga nacionalnih organov in organov EU pri zagotavljanju virov kapitala za startup in scaleup podjetja	126
Slika 24.	Spremembe v vladnih politikah, ki največ prispevajo k pozitivnemu učinku na razvoj startup in scaleup podjetij v Evropi	127
Slika 25.	Primerjava ravni doseganja startup standardov med državami EU in Slovenijo	131
Slika 26.	Kumulativen prikaz izpolnjevanja numeričnih pogojev za scaleup	136
Slika 27.	Faze razvoja podjetja	136
Slika 28.	Ocena prihodkov podjetja v letu 2022	137
Slika 29.	Starostna struktura startup podjetij, vključenih v vzorec	137
Slika 30.	Število ustanoviteljev/soustanoviteljev podjetja	138
Slika 31.	Delež startup podjetij z ženskimi in izključno moškimi (so)ustanovitelji	139
Slika 32.	Starost (so)ustanoviteljev	139
Slika 33.	Področje izobrazbe (so)ustanoviteljev	140
Slika 34.	Motivi za ustanovitev startup podjetja	140
Slika 35.	Predhodne delovne izkušnje (so)ustanoviteljev	141
Slika 36.	Delež zaposlenih za ekvivalent polnega delovnega časa skupaj s (so)ustanovitelji	142
Slika 37.	Razmerje moški in ženske med zaposlenimi	143
Slika 38.	Struktura dejavnosti analiziranih startup in scaleup podjetij	144
Slika 39.	Stopnja inovativnosti po posameznikih vidikih poslovanja	145
Slika 40.	Ocena pomembnosti trenutne poslovne strategije	146
Slika 41.	Prejeti in načrtovani viri financiranja analiziranih startup in scaleup podjetij	147
Slika 42.	Potreba po nefinančnih virih za nadaljnjo rast in razvoj podjetja	147
Slika 43.	Pričakovana rast zaposlovanja v naslednjih letih	148
Slika 44.	Prisotnost analiziranih startup in scaleup podjetij na posameznih trgih	149
Slika 45.	Stopnja zadovoljstva z razvojem startup in scaleup podjetij	149
Slika 46.	Najpogostejši izzivi v povezavi z razvojem in rastjo podjetja	150
Slika 47.	Izzivi na podjetniški poti in njihova pomembnost za uspeh posla	151
Slika 48.	Ocena učinkovitosti prejete podpore od zagona startup podjetja naprej	152
Slika 49.	Ocena dejavnikov, ki se nanašajo na podporno okolje za startup in scaleup podjetja	153
Slika 50.	Pričakovanja predstavnikov startup in scaleup podjetij s strani politike	154
Relativni pomen dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-27 in Sloveniji, 2020		87
Tabela 1: Vodilnih 5 najhitreje ustvarjenih samorogov v Evropi		102
Tabela 2: Primerjava globalne konkurenčnosti evropskega startup ekosistema		110
Tabela 3: Področja investiranja evropskih formalnih in neformalnih investitorjev, 2022		120
Tabela 4: Merila StartupBlink za izračun ocene startup ekosistemov		123
Tabela 5: Merila Startup Genome za izračun ocene startup ekosistemov		124
Tabela 6: Ključne dimenzije enotne preglednice startup standardov s pripadajočimi indikatorji		130

Podjetniška demografija in značilnosti startup in scaleup podjetij

Slovenski podjetniški observatorij 2022

Urednica

Barbara Bradač Hojnik

V prvem delu monografije smo proučevali temeljno poslovno demografijo slovenskih podjetij in jo primerjali z evropsko. Namen tega dela je, da dobimo temeljno sliko o slovenskih podjetjih in razumemo, kako je slovensko podjetništvo umeščeno v evropsko. Analizirali smo ključne značilnosti slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov, ki so se leta 2021 ukvarjali s podjetniškimi aktivnostmi in so bili razvrščeni v vse dejavnosti SKD. V drugem delu raziskave smo proučevali značilnosti startup in scaleup podjetij. Osredotočili smo se predvsem na proučevanje njihovih značilnosti, potreb in izzivov, saj podjetja na začetku razvoja in pri prehodu v rast potrebujejo največ podpore in spodbud. Proučili smo njihov strateški pomen, naredili mednarodno primerjavo startup in scaleup podjetij, analizirali podporno okolje zanje ter na osnovi primarne raziskave med temi podjetji podali ključne značilnosti ter priporočila za njihovo podporo in razvoj v Sloveniji.

Ključne besede: gospodarske družbe; samostojni podjetniki; kazalniki finančne uspešnosti; startup podjetja; scaleup podjetja; strategije in politike; empirična analiza

Naslov urednice: Barbara Bradač Hojnik

Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, Slovenija
barbara.bradac@um.si



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSTVO,
TURIZEM IN ŠPORT



ARRS

JAVNA AGENCIJA ZA RAZISKOVALNO DEJAVNOST
REPUBLIKE SLOVENIJE



Univerza v Mariboru

Ekonomsko-poslovna fakulteta

