

Urednika
Miroslav Rebernik
Karin Širec

SLOVENSKA PODJETNIŠKA DEMOGRAFIJA IN PRENOS PODJETIJ

Slovenski podjetniški observatorij 2018

Dijana Močnik
Mojca Duh
Katja Crnogaj



Urednika
Miroslav Rebernik
Karin Širec

Slovenska podjetniška demografija in prenos podjetij

Slovenski podjetniški observatorij 2018

Avtorice:
Dijana Močnik
Mojca Duh
Katja Crnogaj



Februar, 2019

Knjižna zbirka: Slovenski podjetniški observatorij

ISSN: 1854-8040

Naslov: Slovenska podjetniška demografija in prenos podjetij

Podnaslov: Slovenski podjetniški observatorij 2018

Title: Slovenian Enterprise Demography and Business Transfer

Subtitle: Slovenian Entrepreneurship Observatory 2018

Urednika: red. prof. dr. Miroslav Rebernik (Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta)

izr. prof. dr. Karin Širec (Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta)

Avtorice: red. prof. dr. Dijana Močnik, red. prof. dr. Mojca Duh in doc. dr. Katja Crnogaj

Recenzija: red. prof. dr. Polona Tominc (Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta)
doc. dr. Marina Letonja (DOBA fakulteta)

Jezikovni pregled: Grega Rihtar

Grafične priloge: Avtorice

Oblikovanje: Nebia, d.o.o.

Izdajatelj: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta

Razlagova ulica 14, 2000 Maribor, Slovenija

<http://www.epf.um.si>, epf@mb.si

Založnik: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru

Slomškov trg 15, 2000 Maribor, Slovenija

<http://press.um.si>, zalozba@um.si

Izdaja: prva izdaja

Vrsta publikacije: e-knjiga

Dostopno na: <http://press.um.si/index.php/ump/catalog/book/395>

Izid: Maribor, februar 2019

© Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba

Vse pravice pridržane.

Brez pisnega dovoljenja založnika je prepovedano reproduciranje, distribuiranje, predelava ali druga uporaba tega dela ali njegovih delov v kakršnemkoli obsegu ali postopku, vključno s fotokopiranjem, tiskanjem ali shranjevanjem v elektronski obliki.

Izšlo v knjižni zbirki »Slovenski podjetniški observatorij«.

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)"2018"(0.034.2)

MOČNIK, Dijana

Slovenska podjetniška demografija in prenos podjetij [Elektronski vir] :

Slovenski podjetniški observatorij 2018 / avtorji Dijana

Močnik, Mojca Duh, Katja Crnogaj. - 1. izd. - El. publikacija. - Maribor : Univerzitetna založba Univerze, 2019. - (Slovenski podjetniški observatorij, ISSN 1854-8040)

Dostopno tudi na: <http://press.um.si/index.php/ump/catalog/book/395>. - Nasl. v kolofonu: Slovenian enterprise demography and business transfer

ISBN 978-961-286-243-5

doi: 10.18690/978-961-286-242-8

1. Dr. vzp. stv. nasl. 2. Duh, Mojca 3. Crnogaj, Katja, 1983-

COBISS.SI-ID 96215297

ISBN: 978-961-286-243-5 (PDF), 978-961-286-242-8 (Broš.)

DOI: 10.18690/978-961-286-242-8

Cena: Brezplačen izvod.

Odgovorna

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

Slovenska podjetniška demografija in prenos podjetij

Slovenski podjetniški observatorij 2018

Urednika

Miroslav Rebernik

Karin Širec

Povzetek: V monografiji smo analizirali vse gospodarske družbe in samostojne podjetnike v Sloveniji za leto 2017 ter primerjali ključne podatke za leto 2016 oziroma 2015 med Slovenijo in EU-28 oziroma posameznimi članicami v nefinančnem sektorju gospodarstva. V Sloveniji je bilo leta 2017 v celotnem gospodarstvu 122.618 podjetij, ki so zaposlovala 563.356 ljudi. Največ podjetij (skoraj petina) je v Sloveniji leta 2017 delovalo v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil. Tudi v EU-28 je leta 2016 več kot četrtnina podjetij (25,9 % ali 6,3 milijona) poslovala v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil. Podjetja predelovalnih dejavnosti v EU-28 in Sloveniji so ustvarila največ dodane vrednosti. Povprečna dodana vrednost na zaposleno osebo za agregirane dejavnosti v EU-28 v letu 2016 je znašala 50.900 evrov, v Sloveniji pa 32.700 evrov (36 % manj). V drugem delu smo proučevali prenos podjetij. Anketirali smo izbrani vzorec strokovnjakov, ki na nacionalni ali regionalni ravni predstavljajo pomembne akterje v podpornem okolju za prenose MSP. Izvedli pa smo tudi raziskavo o prenosih podjetij med ustanovitelji/lastniki MSP v Sloveniji, saj nas je zanimalo, kako podjetniki načrtujejo izvedbo prenosa podjetja in kakšna je potreba po podpori v tem procesu. Pri tem smo se omejili na starostno skupino podjetnikov 55+.

Ključne besede: gospodarske družbe • samostojni podjetniki • kazalniki finančne uspešnosti • prenos podjetja • podporno okolje za prenose podjetij

Naslovi urednikov: dr. Miroslav Rebernik, profesor, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Razlagova ulica 14, 2000 Maribor, Slovenija, e-pošta: miroslav.rebernik@um.si.
dr. Karin Širec, izredna profesorica, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Razlagova ulica 14, 2000 Maribor, Slovenija, e-pošta: karin.sirec@um.si.

Vsebina

Predgovor.....	9
----------------	---

Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva in primerjava z evropskim 13

1	Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v letu 2017 ter primerjava nefinančnega sektorja gospodarstva Slovenije in EU-28 v letu 2016	13
1.1	Uvod	15
1.2	Število podjetij in njihova povprečna velikost	18
1.2.1	Število podjetij	18
1.2.2	Prihodki na podjetje	27
1.2.3	Prihodki na zaposleno osebo	32
1.3	Število zaposlenih oseb	35
1.4	Dodana vrednost	41
1.4.1	Struktura ustvarjene dodane vrednosti	42
1.4.2	Delež dodane vrednosti v prihodkih	47
1.4.3	Dodana vrednost na zaposlenega	53
1.5	Stroški dela	60
2	Ključni podatki po velikostnih razredih podjetij Slovenije v primerjavi z EU-28 v letu 2015	66
2.1	Uvod	66
2.2	Ključni pokazatelji po velikostnih razredih podjetij v EU-28 in Sloveniji	67
3	Sklepna spoznanja in ugotovitve	71
	Priloga	77
	Literatura in viri	78

Izzivi na področju prenosov podjetij v Sloveniji 81

1	Uvod	82
2	Prenos podjetja	83
2.1	Opredelitev »prenosa podjetja«	83
2.2	Oblike prenosov podjetij	84
3	Dejavniki uspešnosti prenosa podjetja	86
3.1	Problemi in ovire pri prenosu podjetja	86
3.2	Ukrepi in priporočila na ravni EU	88
3.3	Priprave na prenos in ozaveščanje podjetnikov o potrebnosti pravočasnih priprav	90

3.4	Mentorstvo in podpora podjetnikom v procesu nasledstva	92
3.5	Pregledni trgi in prenos tretjim osebam	93
4	Značilnosti prenosov podjetij v Slovenji	96
4.1	Ukrepi in podporno okolje v Sloveniji	97
4.2	Načrtovanje prenosov MSP v Sloveniji	101
4.2.1	Zavedanje o kompleksnosti procesa prenosa podjetja	104
4.2.2	Soočanje z izzivi prenosa podjetja	106
4.2.3	Priprava na prenos podjetja in potrebna podpora	109
5	Sklepna spoznanja in priporočila	111
	Literatura in viri	114
	Avtorji	117

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	20
Slika 2:	Število podjetij nefinančnega sektorja na 1.000 prebivalcev v EU-28, 2010 in 2016	21
Slika 3:	Delež števila podjetij in njihova povprečna velikost po regijah v Sloveniji, 2017	23
Slika 4:	Pregled števila podjetij po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017	24
Slika 5:	Delež števila podjetij po dejavnostih v Sloveniji, 2017	25
Slika 6:	Analiza podjetniške populacije nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016	27
Slika 7:	Prihodki na podjetje nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28, 2016	29
Slika 8:	Prihodki poslovanja na podjetje po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016	31
Slika 9:	Prihodki na zaposleno osebo nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28, 2016	33
Slika 10:	Pregled števila zaposlenih in samozaposlenih po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017	36
Slika 11:	Pregled povprečne velikosti podjetja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017	36
Slika 12:	Povprečna velikost podjetja po dejavnostih v Sloveniji, 2017	39
Slika 13:	Analiza zaposlenosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016	40
Slika 14:	Delež ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017	43
Slika 15:	Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2010 in 2017	44
Slika 16:	Analiza dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016	45
Slika 17:	Pregled deleža dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017	48
Slika 18:	Delež dodane vrednosti v prihodkih po velikostnih razredih podjetij v EU-28, 2016	48
Slika 19:	Delež ustvarjene dodane vrednosti v prihodkih po dejavnostih v Sloveniji, 2017	50
Slika 20:	Delež ustvarjene dodane vrednosti v prihodkih po dejavnostih nefinančnega sektorja v EU-28 in Sloveniji, 2016	51
Slika 21:	Pregled dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017	54

Slika 22:	Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017	54
Slika 23:	Dodana vrednost na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2017	56
Slika 24:	Relativna dodana vrednost na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2017	57
Slika 25:	Analiza dodane vrednosti na zaposlenega po dejavnostih nefinančnega sektorja v EU-28 in Sloveniji, 2016	58
Slika 26:	Analiza relativne dodane vrednosti na zaposlenega po dejavnostih nefinančnega sektorja v EU-28 in Sloveniji, 2016	59
Slika 27:	Delež stroškov dela v dodani vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2017	61
Slika 28:	Pregled povprečnih stroškov dela na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017	62
Slika 29:	Povprečni stroški dela na zaposlenega nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28, 2016	62
Slika 30:	Povprečni stroški dela na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2017	63
Slika 31:	Povprečni stroški dela na zaposlenega po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016	64
Slika 32:	Relativni pomen velikostnega razreda podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2015	69
Slika 33:	Dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2015	70
Slika 34:	Relativna dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2015	71
Tabela 9:	Dejavnosti z največjim deležem podjetij, zaposlenih, prihodkov in dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016	73
Tabela 1:	Podjetja, zajeta v analizo v primerjavi s podatki Poslovnega Registra Slovenije, 2017	16
Tabela 2:	Ključni podatki po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017	17
Tabela 3:	Prihodki na podjetje po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28, 2016	30
Tabela 4:	Dodana vrednost in prihodki poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017	43
Tabela 5:	Delež dodane vrednosti v prihodkih po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva nekaterih članice v EU-28 in Sloveniji, 2016	49
Tabela 6:	Sprememba ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2010 in 2017	55
Tabela 7:	Ključni pokazatelji po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2015	67
Tabela 8:	Relativni pomen velikostnih razredov podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2015	68

Slike in tabele k poglavju Izzivi na področju prenosov podjetij v Sloveniji

Slika 1:	Shematski prikaz oblik prenosov lastništva in vodstva podjetja	85
Slika 2:	Učinkovitost pobud pri doseganju uspešnih prenosov podjetij v Sloveniji	98
Slika 3:	Ocena tveganja za poslovni neuspeh v obdobju do prenosa in med prenosom podjetja	100
Slika 4:	Ocena tveganja za poslovni neuspeh po prenosu podjetja	101
Slika 5:	Demografija vzorca	102
Slika 6:	Profil anketiranih podjetnikov glede na izkušnje in leto ustanovitve	102
Slika 7:	Profil podjetja	103
Slika 8:	Delež družinskih podjetij	103
Slika 9:	Priprava prenosa vodstva in/ali lastništva v prihodnjih petih do desetih letih (starostna skupina 55+)	105
Slika 10:	Planirane oblike prenosa vodstva in lastništva podjetja	106
Slika 11:	Povprečna ocena izziva pri posameznih vidikih prenosa lastništva in/ali vodenja podjetja	107
Slika 12:	Potreba po svetovanju/pomoči pri naslednjih vidikih prenosa podjetja (možnih več odgovorov)	108
Slika 13:	Pomen posameznih značilnosti osebe, ki bo/naj bi zamenjala lastnika na vodstvenem položaju v podjetju	109
Slika 14:	Pristopi pri iskanju mogočega naslednika v vodstvu podjetja	110
Slika 15:	Načini iskanja kupca pri prodaji podjetja	110
Slika 16:	Načini pridobivanja informacij o prenosu podjetja	111
Tabela 1:	Razlogi za prenehanje poslovanja za Slovenijo in skupino evropskih držav, GEM Slovenija 2017	96



Predgovor

Slovenski podjetniški observatorij že 18 let preko raziskovanja slovenskega podjetništva prispeva k razumevanju nekaterih dejavnikov, ki sooblikujejo slovensko gospodarstvo in družbo, ter podaja predloge za ustrezne ukrepe podjetniške politike ter politike malega gospodarstva. Tudi ta izdaja sledi uveljavljenemu formatu, da v prvem delu analizira temeljno poslovno demografijo slovenskih podjetij in jo primerjalno umešča v evropsko, v drugem delu pa se podrobneje posveti temi, ki je v danem obdobju bodisi v središču pozornosti ali pa je kljub svoji pomembnosti morda nekoliko zapostavljena. V letu 2018 smo skupaj s SPIRIT – Javno agencijo Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije, presodili, da si posebno pozornost zaslužijo problematika in izzivi prenosa poslovanja, kar je še zlasti pereče v okviru družinskih podjetij.

V prvem delu smo najprej analizirali značilnosti slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov, ki so se leta 2017 ukvarjali s podjetniškimi aktivnostmi in so bili razvrščeni v vse dejavnosti SKD. Podatke smo dobili od Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) in jih analizirali po velikostnih razredih podjetij, slovenskih statističnih regijah in dejavnostih. Primerjave slovenskih podjetij s podjetji drugih držav EU smo opravili s pomočjo evropske strukturne statistike in zajemajo stanje v nefinančnem sektorju evropskega gospodarstva v letu 2016, saj so to najnovejši razpoložljivi podatki.

V letu 2017 je bilo v Sloveniji 122.618 podjetij, kar je 1.440 podjetij manj kot predhodno leto, v primerjavi z letom 2010 pa jih je bilo 4.347 manj (-3,4 %). V slovenskih gospodarskih družbah in pri samostojnih podjetnikih je bilo zaposlenih 523.325 ljudi, kar je bilo 22.529 zaposlenih več kot leta 2016 (+4,5 %). Največji zaposlovalec v slovenskem gospodarstvu so bile predelovalne dejavnosti, ki so zaposlovale več kot tretjino vseh ljudi (35,6 %), sledi jim dejavnost trgovine; vzdrževanja in popravila motornih vozil, ki je zaposlovala drugi največji delež ljudi (17,4 %).

Leta 2017 so slovenske gospodarske družbe in samostojni podjetniki ustvarili 23,5 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je bilo 6,8 % več kot leto prej in 21,5 % več v primerjavi z letom 2010. To pomeni, da se je v osemletnem obdobju dodana vrednost povečevala po 2,5 % povprečno letno. 63,7 % so k dodani vrednosti prispevala MSP, preostalih 36,3 % pa velika podjetja. Po letu 2008, v katerem je bilo ustvarjenih za 21,085 milijarde evrov dodane vrednosti, je slovenskemu gospodarstvu to vrednost

uspelo preseči šele leta 2016 (22 milijard evrov). Največji delež dodane vrednosti, skoraj tretjino, so ustvarila podjetja predelovalnih dejavnosti, katerih dodana vrednost je bila v letu 2017 za več kot tretjino višja od tiste v letu 2010. Prihodki poslovanja te dejavnosti pa so bili v letu 2017 glede na leto 2010 večji za 29 %. Dodana vrednost se je torej povečala bolj kot prihodki.

Boljšo primerljivost nam pokaže dodana vrednost na zaposlenega v Sloveniji, ki je v letu 2017 znašala 41.728 evrov ali 22,1 % več kot leta 2010. V MSP je bila povprečna dodana vrednost na zaposlenega za skoraj 9 % manjša (38.012 evrov) od slovenskega povprečja, v velikih podjetjih pa za več kot petino večja (50.355 evrov). Med slovenskimi regijami so bila po kriteriju povprečne dodane vrednosti na zaposlenega najuspešnejša podjetja iz jugovzhodne Slovenije, ki so v povprečju ustvarila za 21 % večjo dodano vrednost na zaposlenega od slovenskega povprečja. Najnižjo dodano vrednost, ki je za slovenskim povprečjem zaostajala za četrtno, za jugovzhodno Slovenijo z najvišjo produktivnostjo pa za skoraj 40 %, je ustvaril povprečno zaposleni delavec v pomurski regiji.

Slovenija se še naprej izkazuje kot gospodarsko odprta država, saj je kar dve petini prihodkov ustvarjenih s prodajo na tujih trgih. Izvozni prihodki so se v enem letu povečali za skoraj petino. Več kot 40 % izvoznih prihodkov so ustvarila velika podjetja, katerih izvoz se je povečal v primerjavi s preteklim letom za 16 %, in so ustvarila več kot polovico svojih prihodkov z izvozom. MSP so ustvarila tretjino svojih prihodkov z izvozom, ki se je pri njih povečal za 18 %.

Za izboljšanje konkurenčnega položaja slovenskih podjetij je zato treba še odločneje ukrepati v smeri večanja gospodarske in finančne moči podjetij, predvsem v dejavnostih, ki ustvarjajo velik delež dodane vrednosti, zaposlujejo velik delež ljudi in so izvozno naravnana. Pri tem je treba uravnovesiti ukrepe, da bodo primerno podprta tako velika kot tudi manjša podjetja. Primerjava rezultatov podjetij po velikostnih razredih namreč pokaže, da so v povprečju velika podjetja bolj produktivna, saj lahko izkoristijo prednosti ekonomije obsega, učinkoviteje uporabljajo resurse, se lažje spopadajo s spremembami in tržnimi pogoji ter imajo na voljo več potrebnih resursov za širitev in razvoj poslovanja. Vendar pa je v malih in srednje velikih podjetjih ob že sedaj velikem prispevku k zaposlovanju in ustvarjanju dodane vrednosti, tudi velik neizkoriščen potencial za širitev poslovanja, rast in razvoj. Na tem področju mora biti cilj podpornih ukrepov, da MSP zrastejo v večja, trajnejša in globalno konkurenčna podjetja, k čemur lahko v veliki meri prispeva tudi ustrezna davčna politika, ki nagraduje inovativnost, podjetništvo in spodbuja nenehne naložbe.

MSP v EU-28 se soočajo z zelo raznolikim poslovnim okoljem, institucionalno in zakonodajno ureditvijo ter pogoji za dostop do trgov in strateških resursov, zato so lahko v veliko pomoč ustrezne politike, ki omogočajo pridobivanje ustreznih finančnih sredstev, spretnosti, znanja in izvajanje inovacij. MSP so neprimerno bolj kot velika podjetja obremenjena z ovirami in neučinkovitostjo v poslovnem okolju in z nedelovanjem trgov, bolj pa so tudi odvisna od javnih naložb v izobraževanje in usposabljanje, inovacije in infrastrukturo, zato je za spodbujanje investicij, inovacij in rasti potrebno omogočiti dostop do ustreznih oblik financiranja, uresničevati različne strategije za pridobivanje managerskih sposobnosti in za razvijanje spretnosti.

Poseben izziv je, da se slovenska podjetja, ki so bila v velikem deležu ustanovljena v začetku 90. let, postopoma vse bolj soočajo s staranjem njihovih ustanoviteljev, zato postaja pravočasen in premišljeno izpeljan prenos lastništva in vodenja izrazito aktualna tema, kar smo raziskovali v drugem delu observatorija. Po ustanovitvi in rasti podjetja je prenos podjetja namreč ena od najbolj kritičnih faz v življenjskem ciklu podjetja, saj gre za izredno kompleksen proces, ki zahteva iskanje novega lastnika, prenos vodenja podjetja, in če gre za družinsko podjetje, tudi obsega številne vidike reševanja nasledstvene problematike – od pravnih pa do finančnih in davčnih. Številni prenosi podjetja se zato zaključijo neuspešno, pogosto tudi zato, ker se lastniki ne zavedajo, kako usodnega pomena je to za podjetje.

Prenos podjetij je kot eden izmed ključnih razvojnih problemov MSP od sredine devetdesetih let prejšnjega stoletja prepoznan tudi v EU, saj se po nekaterih ocenah v Evropi vsako leto izvrši prenos 450.000 podjetij z dvema milijonoma zaposlenih. Čeravno je podpora podjetjem v ustanavljanju izjemno pomemben element ustvarjanja novih delovnih mest in inovativnega prenavljanja gospodarske strukture, ne smemo zanemariti raziskav, ki kažejo, da obstoječa podjetja ohranjajo v povprečju pet delovnih mest, medtem ko podjetja v ustanavljanju ustvarijo v povprečju le dve delovni mesti, pa tudi da je verjetnost uspešnega poslovanja podjetja večja pri uspešno uresničenem prenosu podjetja kot pa pri ustanovitvi novega podjetja.

Prenos podjetja je namreč dolg proces, ki ne poteka vedno gladko in zahteva ustrezne priprave. Po izkušnjah strokovnjakov na tem področju traja pripravljalo obdobje od pet do deset let. Če pa priprave in planiranje vključujejo tudi izobraževanje in usposabljanje naslednika, je lahko to obdobje še daljše. Žal priprave pogosto stečejo prepozno ali pa so neustrezne. Posledica tega je neuspešen prenos podjetja, kar je povezano tudi z izgubo delovnih mest, premoženja in priložnosti.

Po podatkih SURS je v Sloveniji v letu 2016 prenehalo poslovati in je bilo brez naslednika nekaj več kot 8.000 podjetij z vsaj eno zaposleno osebo. Med podjetji, ki so prenehala poslovati, so prevladovala podjetja v dejavnosti trgovine, vzdrževanja in popravil motornih vozil. SURS ne podaja razlogov, zakaj so podjetja prenehala poslovati, delni vpogled v vzroke pa lahko dobimo s pomočjo podatkov Globalnega podjetniškega monitorja (GEM), ki vsakoletno spremlja tudi prenehanje poslovanja podjetnikov. Glede na podatke iz raziskave GEM je v Sloveniji mogoče zaznati veliko primerov neustrezne in nepravočasne priprave na prenos podjetja v primerjavi z drugimi evropskimi državami (43 %). Od tega se 22 % primerov opustitve poslovanja v Sloveniji nanaša na odločitev podjetnika za drugo dejavnost oziroma drugo poslovno priložnost, pri čemer podjetnik ni poskrbel za prodajo ali na drugačen način zagotovil nadaljnje obstoja podjetja. V 13 % so na prekinitev poslovanja vplivali osebni razlogi ter nepričakovani dogodki, kar kaže na to, da podjetniki niso imeli načrta prenosa podjetja v primeru nenadnih oz. nepričakovanih okoliščin. V dobrih 8 % pa je bil povod za prenehanje poslovanja upokojitve lastnika, čemur bi se prav tako bilo mogoče izogniti v primeru, če bi se pravočasno našla rešitev za obstoj in nadaljnje poslovanje podjetja po njegovi upokojitvi.

Da bi dobili bolj jasno sliko glede prenosa podjetij, smo anketirali izbrani vzorec strokovnjakov, ki na nacionalni ali regionalni ravni predstavljajo pomembne akterje v podpornem okolju za prenose MSP. Izvedli pa smo tudi raziskavo o prenosih podjetij med ustanovitelji/lastniki MSP v Sloveniji, saj nas je zanimalo, kako podjetniki načrtujejo izvedbo prenosa podjetja in kakšna je potreba po podpori v tem procesu. Pri tem smo se omejili na starostno skupino podjetnikov 55+ in poleg vidika upokojitve upoštevali tudi druge razloge za prenos podjetja.

Anketirani strokovnjaki so bili precej enotnega mnenja (89 %), da imajo ukrepi politike v Sloveniji, ki podpirajo prenose podjetij, precej manjšo težo kot tisti za novoustanovljena (start-up) podjetja, kljub temu da prevzem obstoječega podjetja pogosto ponuja zanimivo alternativo ustanovitvi novega podjetja. Kot najbolj učinkovito podporo pri prenosih podjetij v Sloveniji so prepoznali ozaveščanje, (44 % ozaveščanje ocenjuje kot pretežno učinkovito pobudo in 11 % kot zelo učinkovito), sledita obstoječa poslovna podpora in informiranje podjetij. Ocenjujejo tudi, da močno primanjkuje ustreznega usposabljanja in mentoriranja. Na področju finančnega okolja več kot polovica (56 %) anketiranih izvedencev meni, da je v Sloveniji kakovost javno dostopnih finančnih informacij o podjetjih, ki bodo prenesena, zelo nizka, tretjina (33 %) izvedencev pa jo dojema kot zmerno. Čeprav je Slovenija upoštevala priporočila Evropske komisije in na nekaterih področjih izboljšala svoje pravno in davčno okolje za prenose podjetij, pa so strokovnjaki še vedno kritični do trenutnega regulatornega okvira. 67 % vprašanih ga ocenjuje kot zmerno učinkovitega, 33 % pa kot neučinkovitega.

Anketirane podjetnike smo povprašali, ali pripravljajo prenos podjetja v obdobju prihodnjih pet do deset let. Ugotavljamo, da kar 60 % vprašanih pripravlja prenos, in sicer od tega jih 48 % načrtuje prenos vodstva in lastništva, 9 % samo (oz. najprej) prenos vodstva, 3 % pa samo (oz. najprej) prenos lastništva. Največ tistih, ki prenosa podjetja ne pripravljajo, navajajo druge razloge (13 %), med katerimi se najpogosteje pojavlja trditev, da se bo podjetje zaprlo, 8 % jih je o prenosu že začelo razmišljati, 6 % jih meni, da so še premladi, 5 %, da posebne priprave niso potrebne, 3 % pa jih planira prodajo podjetja. Lastniki podjetij v Sloveniji torej prodaje podjetja pogosto ne vidijo kot možno strategijo izstopa iz podjetja, čemur bi podporno okolje moralo nameniti več pozornosti. Razlogi so lahko povezani z usklajevanjem preferenc in ustvarjanjem zaupanja med kupci in prodajalci podjetij, pogosto pa tudi nepreglednost trgov za nakup in prodajo podjetij zmanjšuje verjetnost vzpostavljanja stikov med prodajalci in potencialnimi kupci podjetij. Podjetniki se zavedajo pomena pravočasnega planiranja nasledstva in 60 % anketiranih podjetnikov že ima narejen načrt, kdo bo prevzel mesto vodenja v podjetju, če pride do hude bolezni ali smrti lastnika. Podjetniki, ki planirajo prenos vodenja podjetja, se v večini (61 %) odločajo za prenos vodstva otrokom, 14 % jih je izbralo tržno prodajo podjetja, 9 % jih navaja, da se bo podjetje zaprlo, ker ni naslednika, 7 % navaja prenos zaposlenim/managementu, ki niso člani družine, 5 % jih še ne ve in 4 % jih planira prenos vodstva na druge člane družine. Podobno je pri prenosu lastništva podjetja, kjer ponovno večina (64 %) navaja prenos lastništva na otroke, kar sovпада tudi z visokim deležem družinskih podjetij v vzorcu in na splošno med MSP-ji.

Podjetniki največji izziv vidijo pri prenosu znanja na osebo, ki prevzema vlogo direktorja v podjetju, najmanjšega pa so dodelili oceni vrednosti podjetja, kar je verjetno tudi odraz dejstva, da le manjši del slovenskih podjetnikov razmišlja o prodaji podjetja. Največ podjetnikov meni, da bodo v povezavi s prenosom podjetja potrebovali pomoč pri davčnih vprašanih (52 %), sledi tehnična izvedba prenosa podjetja (38 %), saj se v kompleksnem procesu prenosa pogosto pojavijo številna zahtevna tehnična in pravna vprašanja, o katerih imajo podjetniki relativno malo znanja pa tudi izkušnje, zaradi česar potrebujejo svetovanje in pomoč. Sicer pa pri iskanju ustreznega naslednika na vodstvenem položaju anketirani kot najkoristnejši pristop izpostavljajo pogovor z družino in prijatelji, sledi izmenjava informacij z drugimi podjetniki ter neposredne ponudbe lastnim zaposlenim. Kot manj koristna pristopa so anketirani ocenili iskanje naslednika preko združenj podjetnikov ter z neposrednimi ponodbami zaposlenim v drugih podjetjih.

Uspešni prenosi podjetij imajo takojšnje učinke na nacionalna gospodarstva in tudi na evropsko gospodarstvo, zato jim je treba posvetiti posebno pozornost tako na nacionalni ravni kot tudi na ravni EU. Država oz. njene institucije bi morale z ukrepi olajšati prenos podjetij, spodbuditi podjetnike k pravočasnemu prenosu podjetja, potencialne podjetnike pa k razmišljanju o možnosti prevzema že obstoječega podjetja, morale pa bi tudi zagotoviti podporne storitve (mentoriranje, strokovno svetovanje, trge in baze podatkov o prenosljivih podjetjih).

Smiselno je vzpostaviti ustrezne sisteme za ocenjevanje oz. spremljanje uspešnosti političnih ukrepov na področju prenosov podjetij. Smiselno pa je tudi, da se na nacionalni ravni vzpostavi evidenca o prenosih podjetij, kjer bi bilo potrebno na letni ravni spremljati določene pokazatelje, kot so starostna struktura lastnikov malih in srednje velikih podjetij, število prenosov podjetij, oblika prenosa (družina, zaposleni, prodaja ...), način prenosa (dedovanje, darilo, prodaja, združitev itd.), razlogi za prenos (upokojitve, nesreča, drugi razlogi) in podobno. Le na tak način bo možno s pravimi argumenti presojeti, do kakšne mere so sprejeti politični ukrepi na področju prenosov podjetij relevantni, uporabni, učinkoviti in uspešni pri odpravljanju ovir.

Miroslav Rebernik
Karin Širec



Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva in primerjava z evropskim

1 Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v letu 2017 ter primerjava nefinančnega sektorja gospodarstva Slovenije in EU-28 v letu 2016

Ključna spoznanja:

- Po podjetniški aktivnosti nefinančnega sektorja v letu 2016 je bila Slovenija od 28 članic na sedmem mestu (s 67 podjetji na 1.000 prebivalcev). Najbolj podjetniško aktivna je bila Češka s 96 podjetji, najmanj pa Romunija s 24 podjetji na 1.000 prebivalcev. V vseh regijah, razen zasavski in savinjski, se je število podjetij na 1.000 prebivalcev v osemletnem obdobju (od 2010 do 2017) zmanjšalo. Najmanjše število podjetij na 1.000 prebivalcev je bilo v letu 2017 v pomurski regiji. Pomurska regija je v letu 2017 prvič postala regija z najmanjšim številom podjetij na 1.000 prebivalcev. Še leta 2010 je bilo za skoraj 8 % več podjetij in skoraj za 4 % več prebivalcev v tej regiji kot leta 2017.
- V EU-28 pa ni raslo samo število podjetij, pač pa tudi število prebivalcev, ki se kontinuirano povečuje. 1. januarja 2017 je bilo število prebivalcev v EU-28 ocenjeno na 511,7 milijona ljudi, kar je bilo za 1,2 milijona ljudi več kot preteklo leto.
- V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 je bilo leta 2016 več kot 24 milijonov podjetij. Več kot 10-odstotni delež v številu podjetij so imele le štiri članice: Italija (3,7 milijona), sledile so Francija (3,1 milijona), Španija (2,7 milijona) in Nemčija (2,5 milijona). Slovenija je bila s 138.923 podjetji na 19. mestu, Malta pa na zadnjem (29.047 podjetij ali 0,1 %). Med velikostnimi

razredi podjetij se je v Sloveniji v obdobju od 2010 do 2017 najhitreje zmanjševalo število mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi, padalo pa je tudi število srednje velikih podjetij, in sicer v povprečju za 0,3 % na leto. V Sloveniji se je število MSP v osemletnem obdobju zmanjševalo v povprečju za 0,44 % na leto, kar je še malo več, kot je bilo v Sloveniji kot celoti.

- V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 leta 2016 je bilo zaposlenih več kot 142 milijonov ljudi. Dvomestni delež v zaposlenosti so imele: Nemčija (20 %), Združeno kraljestvo (14 %), Francija (11 %) in Italija (10 %). Slovenija je bila na 24. mestu (0,4 %), Malta pa na zadnjem (0,1 %). V letu 2017 se je število zaposlenih v Sloveniji v primerjavi z letom 2010 najbolj povečalo v mikro podjetjih in malih podjetjih, nekoliko pa se je zmanjšalo v srednje velikih podjetjih. Največji zaposlovalec v slovenskem gospodarstvu v letu 2017 so bile predelovalne dejavnosti, ki so zaposlovale več kot tretjino vseh ljudi.
- V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 in v Sloveniji leta 2016 je bil največji delež dodane vrednosti, ki je znašala 7.184 milijard evrov, ustvarjen v predelovalnih dejavnostih. K tej vrednosti so več kot 10 % delež prispevale le tri članice EU-28: Nemčija (23 %), Združeno kraljestvo (18 %) in Francija (13 %). Slovenija je prispevala 0,29 % (23. mesto), najmanj pa Malta (0,08 %). Leta 2017 so slovenske gospodarske družbe in samostojni podjetniki ustvarili 23,5 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je bilo 7 % več kot leto prej in 21,5 % več v primerjavi z letom 2010. Po letu 2008, v katerem je bilo ustvarjenih za 21,085 milijarde evrov dodane vrednosti, je slovenskemu gospodarstvu to vrednost uspelo preseči šele leta 2016 (22 milijard evrov). Največji delež dodane vrednosti, skoraj tretjino, so ustvarila podjetja predelovalnih dejavnosti. 64 % so k dodani vrednosti prispevala MSP, preostalih 36 % pa velika podjetja.

1.1 Uvod

V prvem delu tega poglavja smo najprej analizirali značilnosti slovenskih gospodarskih družb (to so družbe z omejeno odgovornostjo, družbe z neomejeno odgovornostjo, delniške in komanditne delniške družbe in komanditne družbe) in samostojnih podjetnikov, ki so se leta 2017 ukvarjali s podjetniškimi aktivnostmi in so bili razvrščeni v vse dejavnosti SKD.¹ Po analizi posameznih značilnosti podjetij v Sloveniji za leto 2017 navajamo primerjavo za nefinančni sektor gospodarstva EU-28 in Slovenije v letu 2016, ker so to najnovejši razpoložljivi podatki. Za slovenska podjetja celotnega gospodarstva smo podatke dobili od Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) in jih analizirali po velikostnih razredih podjetij, slovenskih statističnih regijah in dejavnostih (AJPES, 2018a). Podatke iz svojih letnih poročil za leto 2017 je AJPES-u predložilo 66.470 gospodarskih družb in 56.148 samostojnih podjetnikov. Gospodarskih družb je bilo v letu 2017 za 1 % več kot leta 2016, medtem ko se je število samostojnih podjetnikov zmanjšalo za 4 % v primerjavi z letom 2016. Po podatkih Poslovnega registra Slovenije (PRS) je bilo v letu 2017 ustanovljenih: 4.563 gospodarskih družb (6 % več kot leta 2016), s poslovanjem pa jih je prenehalo 4.058 (4 % manj kot leta 2016); ustanovljenih je bilo 15.017 samostojnih podjetnikov (1 % manj kot leta 2016), s poslovanjem je prenehalo 11.350 samostojnih podjetnikov (2 % manj kot preteklo leto) (AJPES, 2018b; AJPES, 2018c).

V PRS, ki predstavlja celovito evidenco vseh poslovnih subjektov (ne le gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov), je bilo v letu 2017 72.648 gospodarskih družb in 90.201 samostojnih podjetnikov.² Razliko med številom gospodarskih družb, ki so predložile poročilo, in številom družb v poslovnem registru, predstavljajo družbe v stečajnem ali likvidacijskem postopku ter prekrškarij. Družbe v stečajnem ali likvidacijskem postopku ne predložijo letnega poročila, ampak zaključno poročilo, ki ga izdelajo na dan pred začetkom tega postopka. Razlika pri številu samostojnih podjetnikov (34.053), 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 (t. i. normiranci, 33.234), saj ti niso zavezani k predložitvi letnega poročila AJPES-u. Preostanek razlike predstavljajo prekrškarij (819). V našo analizo je bilo tako vključenih 75 % skupnega števila gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2017 (91 % gospodarskih družb in 62 % samostojnih podjetnikov) iz PRS (*tabela 1*).

Za primerjavo med EU-28 in Slovenijo smo za nefinančni sektor gospodarstva, ki ne zajema dejavnosti kmetijstva in lova, gozdarstva, ribištva, kakor tudi ne t. i. netržnih dejavnosti (dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti; izobraževanje; kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti in druge dejavnosti, razen oddelka popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo), uporabljali podatke Eurostatove strukturne statistike podjetij (Structural Business Statistics, SBS), za

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 2017 33.234, kar je bilo za 6.093 več kot leta 2016 (27.141 normirancev) (AJPES, 2018c).

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. 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 2017 skupaj z gospodarskimi družbami in samostojnimi podjetniki 210.884 vseh poslovnih subjektov. Poleg gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov PRS zajema še naslednje poslovne subjekte: zadruga (466), pravne osebe javnega prava (2.807), nepridobitne organizacije – pravne osebe zasebnega prava (8.864), društva (24.189), druge fizične osebe, ki opravljajo registrirane oziroma s predpisom določene dejavnosti (11.709) (AJPES, 2018j).

katero zbirajo podatke nacionalni statistični uradi in jih posredujejo Eurostatu. Strukturna statistika podjetij zagotavlja mednarodno primerljive podatke, ob upoštevanju evropskih standardov o strukturi statistiki podjetij in evropskega sistema nacionalnih računov.³ Podatke za primerjavo smo črpali s spletne baze podatkov za leto 2016, ki je dostopna na <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/structural-business-statistics/data/database>. Podatki Eurostata se nekoliko razlikujejo od podatkov AJPES. 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, šla v stečaj, ali niso oddala letnih poročil. Ker podatki strukturne statistike niso neposredno primerljivi s podatki AJPES, smo za primerjavo med Slovenijo in EU-28 uporabljali podatke strukturne statistike.

Tabela 1: Podjetja, zajeta v analizo v primerjavi s podatki Poslovnega Registra Slovenije, 2017

	Podatkovni vir		Razlika	Delež AJPES glede na PRS (%)
	PRS ^a	AJPES		
Gospodarske družbe	72.648	66.470	6.178	91
Samostojni podjetniki	90.201	56.148	34.053	62
SKUPAJ	162.849	122.618	40.231	75

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPES, 2018a (podatki za leto 2017); ^a AJPES, 2018j.

Velikostni razredi za slovenske podatke za leto 2017 so oblikovani po kriteriju povprečnega števila zaposlenih v podjetju in so naslednji: z 0 (nič) zaposlenimi, z 1 do 9 zaposlenimi, z 10 do 49 zaposlenimi, s 50 do 249 zaposlenimi ter z 250 in več zaposlenimi delavci. Podjetja z manj kot 10 zaposlenimi ljudmi imenujemo *mikro podjetja*, podjetja z 10 do 49 zaposlenimi imenujemo *mala podjetja*, podjetja s 50 do 249 zaposlenimi imenujemo *srednje velika podjetja*, podjetja z 250 ali več zaposlenimi pa so *velika podjetja*. Kadar prikazujemo podatke za mikro, mala in srednje velika podjetja skupaj, jih združujemo in označujemo s kratico MSP ali velikostnim razredom od 0 do 249 zaposlenih. Kadar smo primerjali podatke po velikostnih razredih za nefinančni sektor gospodarstva v letu 2016 oziroma 2015 (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 v našem primeru upoštevali kot kriterij velikosti podjetja samo število zaposlenih. Ta kriterij je namreč uporabljen tudi v referenčnih evropskih raziskavah o podjetništvu. Celotni razred z 0 zaposlenimi med samostojnimi podjetniki smo priključili v velikostni razred z 1 do 9 zaposlenimi. Prav tako so v velikostnem razredu od 1 do 9 ljudi med zaposlene osebe prišteti tudi samozaposleni samostojni podjetniki. Analizo slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2017 smo naredili za število podjetij, število zaposlenih, prihodke poslovanja, dodano vrednost in stroške dela. Nekatere podatke smo predstavili za petletno oziroma osemletno obdobje od leta 2013 oziroma 2010 do leta 2017. Da smo slovensko podjetništvo lahko primerjali z evropskim, smo za omenjene kategorije naredili analizo za nefinančni sektor EU-28 za leto 2016, kar so bili najnovejši razpoložljivi podatki. Ker je bilo večino primerjav po velikostnih razredih podjetij mogoče narediti za leto 2015, smo ta del analize predstavili v drugem poglavju.

³ 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, E), gradbeništva (SKD F) in storitev (od trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil do drugih raznovrstnih poslovnih dejavnosti in popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo, to so SKD G, H, I, J, L, M, N in S95) (razlaga črk je podana v opombi 1). Kadar so dejavnosti navedene v zaporedju, je upoštevan abecedni vrstni red klasifikacije SKD.

Preden smo predstavili podjetja po posameznih sklopih, smo v uvodu podali nekaj pomembnejših podatkov o slovenskih podjetjih v letu 2017 po velikostnih razredih podjetij (tabela 2).

Tabela 2: Ključni podatki po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017

Ključni podatki za slovenske gospodarske družbe in samostojne podjetnike vseh SKD dejavnosti za leto 2014	Velikostni razredi podjetij						SKUPAJ
	MSP					Velika 250 in več	
	Mikro		Mala	Srednja	MSP skupaj		
	0	1 do 9	10 do 49	50 do 249			
Število podjetij	24.648	90.729	5.847	1.164	122.388	230	122.618
Delež števila podjetij v populaciji vseh podjetij (v %)	20,1	74,0	4,8	0,9	99,8	0,2	100,0
Število zaposlenih		123.513	112.315	118.261	354.089	169.235	523.325
Število zaposlenih in samozaposlenih		163.544	112.315	118.261	394.120	169.235	563.356
Delež zaposlenih velikostnega razreda v vseh zaposlenih (v %)		23,6	21,5	22,6	67,7	32,3	100,0
Delež zaposlenih in samozaposlenih velikostnega razreda v vseh zaposlenih (v %)		29,0	19,9	21,0	70,0	30,0	100,0
Povprečno število zaposlenih na podjetje		1,4	19,2	101,6	2,9	735,8	4,3
Povprečno število zaposlenih in samozaposlenih na podjetje		1,8	19,2	101,6	3,2	735,8	4,6
Povprečni prihodki poslovanja na podjetje (v 1.000 evrih)	109	201	3.496	21.057	538	135.291	791
Povprečni čisti prihodki od prodaje nerezidentom na podjetje (v 1.000 evrih)	37	50	1.108	8.819	182	68.786	310
Povprečna dodana vrednost na zaposlenega in samozaposlenega (v evrih)		28.687	41.702	43.924	38.024	50.355	41.728
Povprečni neto poslovni izid na zaposlenega in samozaposlenega (v evrih)		5.491	6.978	8.673	7.271	6.661	7.088
Povprečna neto donosnost kapitala (v %)	5,9	11,3	10,2	9,9	10,0	6,2	8,5
Povprečna neto donosnost sredstev (v %)	1,9	5,1	4,7	5,2	4,6	3,2	4,1
Povprečna neto donosnost prihodkov poslovanja (v %)	5,9	4,9	3,8	4,2	4,4	3,6	4,1
Povprečni delež kapitala v financiranju (v %)	31,8	45,0	45,8	53,3	46,0	51,3	47,9
Povprečna dobičkovnost [(DV-stroški dela)/DV]* (v %)	95,0	47,0	39,4	39,0	43,2	45,2	43,9
Povprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti (v %)	5,0	53,0	60,6	61,0	56,8	54,8	56,1

Opomba: * DV = dodana vrednost

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPEŠ, 2018a (podatki za leto 2017).

V tabeli 2 lahko vidimo, da je bilo leta 2017 v Sloveniji 122.618 podjetij, od tega 24.648 gospodarskih družb z 0 zaposlenimi, 90.729 mikro podjetij (z 1 do 9 zaposlenimi), 5.847 malih podjetij (z 10 do 49 zaposlenimi), 1.164 srednje velikih podjetij (s 50 do 249 zaposlenimi) in 230 velikih podjetij (z 250 in več zaposlenimi).⁴ Deleži števila podjetij in zaposlenih po velikostnih razredih podjetij so bili

⁴ V razredu z 0 zaposlenimi so samo gospodarske družbe, medtem ko so v drugih velikostnih razredih podjetij gospodarske družbe in samostojni podjetniki skupaj. Kot že zapisano, smo namreč samostojne podjetnike z 0 zaposlenimi priključili mikro podjetjem z 1 do 9 zaposlenimi. Takšnih samostojnih podjetnikov je bilo leta 2017 40.031 (to je 2.544 manj kot leta 2016).

v letu 2017 praktično nespremenjeni v primerjavi z letom 2016 (Širec, Bradač Hojnik, Denac, Močnik, Rebernik (ur.) in Širec (ur.), 2018).

Velika podjetja so predstavljala le eno petino odstotka (230 podjetij) vseh podjetij, tako da je bilo MSP kar 99,8 %. Toda velika podjetja so zaposlovala skoraj eno tretjino ljudi (169.235 od 563.356 vseh zaposlenih in samozaposlenih). Mikro podjetja (z 1 do 9 zaposlenimi), ki jih je bilo v letu 2017 kar 115.377 ali 94,1 %, so nudila delo manj kot 30 % vseh zaposlenih (123.513 ljudi) in samozaposlenih ljudi (40.031 ljudi). Ta velika razlika med velikostnimi razredi podjetij se je odražala tudi v povprečni velikosti podjetja, izraženi s povprečnim številom zaposlenih ljudi na podjetje, kakor tudi z ustvarjenimi povprečnimi prihodki poslovanja na podjetje (*tabela 2*).

Povprečno slovensko podjetje je v letu 2017 zaposlovalo 4,3 osebe, kar je nekoliko več kot leta 2016 (4 osebe). Veliko podjetje je v povprečju zaposlovalo 736 oseb, povprečno MSP pa 3,2 osebe. V obeh primerih se je povprečna velikost nekoliko povečala v primerjavi z letom 2016 (velika podjetja: 732,8 ljudi; MSP: 3,1 osebe) (Širec idr., 2018).

Veliko podjetje je v povprečju ustvarilo 135 milijonov evrov prihodkov poslovanja (6 % več kot leta 2016). Povprečno slovensko podjetje je ustvarilo 791.000 evrov povprečnih prihodkov poslovanja (12 % več kot leta 2016), medtem ko MSP 538.000 evrov (11 % več kot leta 2016). Leta 2017 so vsi velikostni razredi podjetij poslovali z dobičkom. Še leta 2016 so z izgubo poslovale gospodarske družbe z nič zaposlenimi, ki pa so leto 2017 zaključile s pozitivnim neto poslovnim izidom, ki je predstavljal 5,9 % vrednosti ustvarjenih prihodkov poslovanja oziroma kapitala teh družb in 1,9 % vrednosti njihovih sredstev. V vseh velikostnih razredih podjetij so se tudi precej povečali povprečni ustvarjeni čisti prihodki od prodaje nerezidentom (prihodki, ustvarjeni s prodajo na tujih trgih) (*tabela 2*).

Prispevek je sestavljen iz naslednjih poglavij: 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 in v poglavju 1.5 stroške dela – vsak sklop smo najprej začeli z analizo slovenskih podjetij celotnega gospodarstva (vse SKD dejavnosti) v letu 2017, zatem pa primerjali podatke med EU-28 in Slovenijo za leto 2016 za nefinančni sektor gospodarstva.⁵ V poglavju 2 smo dodali še analizo števila podjetij, zaposlenih in ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij primerjalno med EU-28 in Slovenijo v letu 2015 za nefinančni sektor gospodarstva. Ker so bili najnovejši popolni podatki za velikostne razrede podjetij na voljo za leto 2015, smo to analizo predstavili v ločenem, drugem poglavju. V poglavju 3 smo podali sklepna spoznanja in ugotovitve.

1.2 Število podjetij in njihova povprečna velikost

1.2.1 Število podjetij

Leta 2017 je bilo v Sloveniji aktivnih 122.618 (leto prej pa 124.058) podjetij, od tega je bilo 66.470 gospodarskih družb in 56.148 samostojnih podjetnikov. V zasavski regiji je delovalo najmanjše število podjetij, in sicer 2.383 (2,3 % manj kot leta 2016) ali 1,9 % vseh podjetij (*slika 1*). Večinoma je razlog za manjše število podjetij v AJPES-ovi bazi podatkov ta, da so nekateri samostojni podjetniki

⁵ V evropsko osemindvajseterico (EU-28) 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, Švedska in Združeno kraljestvo.

prestopili med podjetnike, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov, ki niso dolžni predložiti svojih letnih poročil AJPES-u (Širec idr., 2018).

V Sloveniji kot celoti je v letu 2017 delovalo 59,4 podjetja na 1.000 prebivalcev. To je vrednost, ki se je z leti zmanjševala. Že leta 2010 je imela Slovenija 62 podjetij na 1.000 prebivalcev (Širec idr., 2018). Po številu podjetij na 1.000 prebivalcev sta bili na prvem in drugem mestu ter daleč nad slovenskim povprečjem osrednjeslovenska z 79,2 in obalno-kraška regija s 77,1 podjetja na 1.000 prebivalcev (in edini, ki sta presevali slovensko povprečje te vrednosti, 59,4 podjetja na 1.000 prebivalcev). V vseh regijah, razen zasavski in savinjski, se je število podjetij na 1.000 prebivalcev v osemletnem obdobju (od 2010 do 2017) zmanjšalo. Najmanjše število podjetij na 1.000 prebivalcev je bilo v letu 2017 v pomurski regiji (39,5). Pomurska regija je v letu 2017 prvič postala regija z najmanjšim številom podjetij na 1.000 prebivalcev. Še leta 2010 je bilo za skoraj 8 % več podjetij in skoraj za 4 % več prebivalcev v tej regiji kot leta 2017. V pomurski regiji se je v obdobju od leta 2010 do leta 2017 zmanjševalo število podjetij po 0,9 %, število prebivalcev pa po 0,4 % povprečni letni stopnji. Eden od razlogov za to je morda tudi ta, da je bila ta regija v letu 2017 na samem repu po višini plače na zaposlenega v gospodarski družbi, saj je plača zaostajala za najvišjo povprečno plačo zaposlenega v povprečni gospodarski družbi v osrednjeslovenski regiji za 18 %. Prav na zadnjem mestu pa je bila po ustvarjeni dodani vrednosti na zaposlenega pomurska regija (33.759 evrov), ki je zaostajala kar za 62 % za najvišjo dodano vrednostjo na zaposlenega v jugovzhodni Sloveniji (54.374 evrov). In to kljub temu, da so se v letu 2017 v pomurski regiji glede na preteklo leto povečali prihodki vseh podjetij za 11 %, prihodki na tujem trgu za 12 %, a so se žal za 11 % povečali tudi odhodki (AJPES, 2018f). Delež podjetij pomurske regije je bil v skupnem številu podjetij slovenskega gospodarstva v letu 2017 zgolj 3,7 %. Razlog za zmanjšanje števila samostojnih podjetnikov v letu 2017 v pomurski regiji (število gospodarskih družb se je namreč v primerjavi z letom 2016 povečalo za 3) je bilo povečano število normirancev v letu 2017 (855) v primerjavi s preteklim letom (681). Še manjši kot delež podjetij pomurske regije v skupnem številu podjetij Slovenije v letu 2017, je bil njen delež v ustvarjenem neto dobičku (2,8 %) in ustvarjenih prihodkih poslovanja (1,9 %) (AJPES, 2018f; Širec idr., 2018).

Število podjetij se je v opazovanem obdobju najbolj povečevalo v zasavski regiji, in sicer po 4 % povprečni letni stopnji, a je imela ta regija v skupnem številu podjetij Slovenije manj kot 2 % delež.⁶ V tej regiji se je v opazovanem obdobju povečevalo tudi število prebivalcev, in sicer po 3,1 % povprečni letni stopnji, tako da se je število podjetij na 1.000 prebivalcev te regije v osemletnem obdobju najbolj povečalo (za 2,5 ali skoraj 7 %). Rast števila podjetij je v določeni meri lahko tudi posledica visoke stopnje brezposelnosti v tej regiji, ki je bila v letu 2016 druga najvišja med regijami (13,9 %, višja je bila le še v pomurski regiji - 17,4 %). V tej regiji je bil v letu 2016 najvišji odstotek delovno aktivnih ljudi, ki so odhajali na delo v drugo regijo (50 %, večinoma so odhajali v osrednjeslovensko regijo). Najnižji med regijami so bili tudi prihodki podjetja na osebo (71.600 evrov). BDP na prebivalca je bil v tej regiji najnižji (10.440 evrov, v osrednjeslovenski regiji je znašal 27.644 evrov) (AJPES, 2018i; Širec idr., 2018).

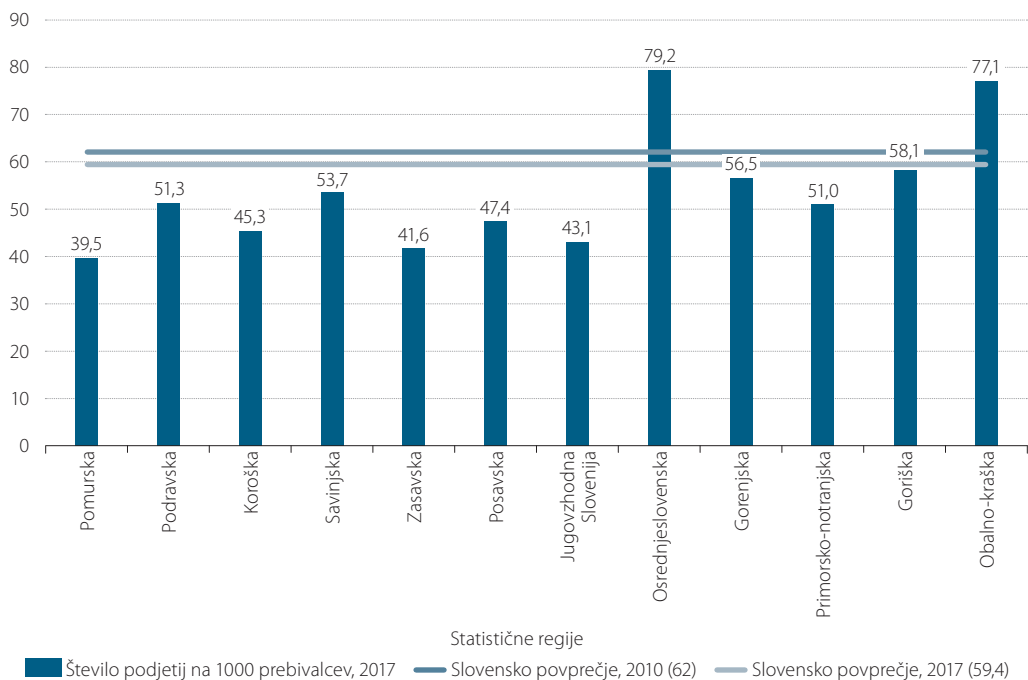
Skromna pozitivna povprečna osemletna rast števila podjetij na 1.000 prebivalcev je bila samo še v savinjski regiji (0,02 %), ki je imela v skupnem številu podjetij v letu 2017 11 % delež (AJPES, 2018d). V osemletnem obdobju se je število podjetij na 1.000 prebivalcev najbolj zmanjšalo v goriški regiji (za 8,6 – s 66,8 v letu 2010 na 58,1 v letu 2017) (Rebernik idr. 2014). Deloma so na to vplivali samostojni podjetniki, obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov, ki niso dolžni predložiti svojih letnih poročil. V določeni meri pa so na manjšo podjetniško aktivnost v goriški regiji vplivala tudi naslednja dejstva: da je bila v letu 2016 ta regija prva po deležu 80 ali več let

⁶ Ne smemo pa pozabiti, da se je v letu 2015 zasavska regija povečala za občino Litija, ki je pred tem spadala v osrednjeslovensko regijo.

starih prebivalcev (6 %), da sta bila naravni in selitveni prirast negativna, da je imela ta regija največ študentov na 1.000 prebivalcev (41), da je bila stopnja brezposelnosti nižja (8,7 %) od slovenskega povprečja (11,2 %), da je zunaj te regije delalo 15 % delovno aktivnih prebivalcev (AJPES, 2018g). Manjši delež, 9 %, je imela le osrednjeslovenska regija (zgoraj smo omenili, da je bil v zasavski regiji ta delež kar 50 %) (Širec idr., 2018).

V preostalih regijah je bila negativna povprečna osemletna rast števila podjetij naslednja: koroška (-1,6 %), podravska (-0,9 %), gorenjska (-0,8 %), jugovzhodna Slovenija (-0,7 %), obalno-kraška (-0,4 %), primorsko-notranjska (-0,3 %), posavska in osrednjeslovenska regija (-0,1 %). Za Slovenijo kot celoto je bila povprečna letna rast števila podjetij v obdobju od leta 2010 do leta 2017 prav tako negativna (-0,4 %).

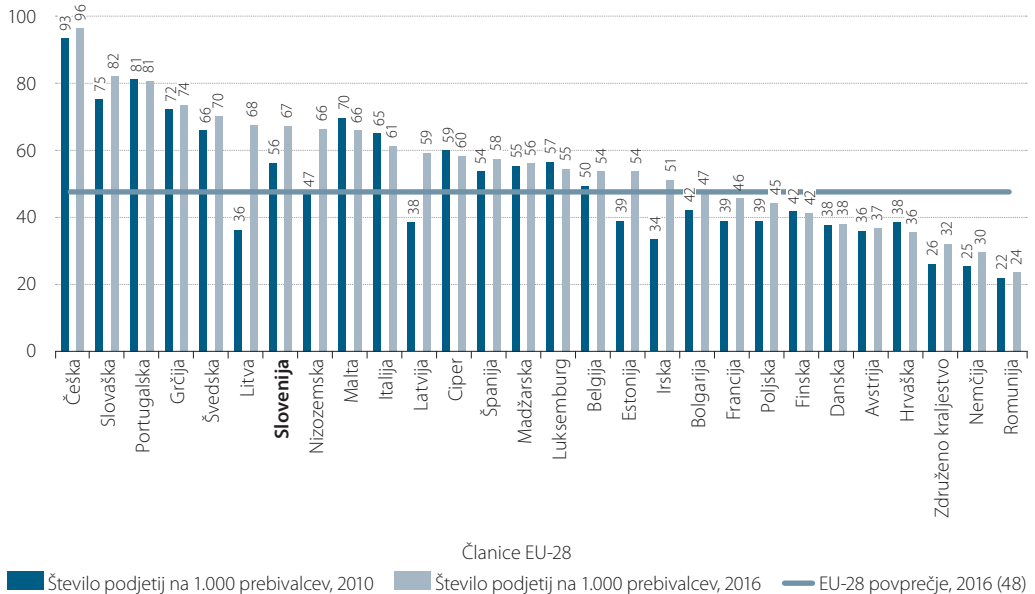
Slika 1: Število podjetij na 1.000 prebivalcev po statističnih regijah v Sloveniji



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Vir podatkov o številu prebivalcev 31. 12. 2017. Po podatkih SI-STAT; AJPES, 2018a; Rebernik idr., 2014.

Prebivalstvo Slovenije kot celote se je v osmih letih povečevalo po 0,1 % povprečni letni stopnji. Toda poleg že omenjene pomurske regije se je število prebivalcev zmanjšalo še v treh od dvanajstih regij. Povprečna stopnja rasti števila prebivalcev v opazovanem obdobju je bila negativna še v koroški (-0,1 %), savinjski (-0,3 %), goriški (-0,1 %) in podravske regiji (-0,05 %). Pozitivna rast prebivalstva pa je bila največja v zasavski regiji (3,1 %), ki so ji sledile posavska (0,9 %), obalno-kraška (0,08 %) ter gorenjska in jugovzhodna Slovenija (0,05 %) (Si-Stat).

Podatek o podjetniški aktivnosti smo analizirali še za nefinančni sektor gospodarstva EU-28 (slika 2).

Slika 2: Število podjetij nefinančnega sektorja na 1.000 prebivalcev v EU-28, 2010 in 2016


Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Vir podatkov Eurostat a; Eurostat b.

Na *sliki 2* lahko vidimo, da je bila Slovenija po podjetniški aktivnosti v letu 2016 na sedmem mestu (67 podjetij na 1.000 prebivalcev). Najbolj podjetniško aktivna je bila v letu 2016 Češka (96 podjetij na 1.000 prebivalcev), najmanj pa Romunija (24 podjetij na 1.000 prebivalcev). Na Češkem je bilo v nefinančnem sektorju gospodarstva leta 2016 1 milijon podjetij ali 4,2 % od 24,4 milijona podjetij v EU-28 tega sektorja gospodarstva. V vseh članicah EU-28 se je število podjetij na 1.000 prebivalcev v letu 2016 povečalo v primerjavi z letom 2010. Najbolj se je povečalo v Litvi (s 36 na 68 podjetij), kar je posledica 68 % porasta števila podjetij v letu 2016 glede na leto 2010 (2010: 114.511 podjetij; 2016: 192.557 podjetij). Sicer pa je imela Litva leta 2016 le 0,8 % vseh podjetij nefinančnega sektorja EU-28. Najmanjše število podjetij je imela Malta (29.047 ali 0,1 %), največje pa Italija (3,7 milijona ali 15,2 %). Več kot 10 % delež v številu podjetij 2016 so imele le še Francija (3,1 milijona ali 12,5 %), Španija (2,7 milijona ali 11 %) in Nemčija (2,5 milijona ali 10,1 %). Slovenski delež števila podjetij je bil 23. po vrsti (138.923 podjetij ali 0,6 %). Manjši delež od slovenskega so imele samo še Latvija (115.476 ali 0,5 %), Estonija (70.617 ali 0,3 %), Ciper (50.016 ali 0,2 %), Luksemburg (32.278 ali 0,1 %) in že omenjena Malta (0,1 %) (Eurostat a).⁷

V EU-28 pa ni raslo samo število podjetij, pač pa tudi število prebivalcev, ki se kontinuirano povečuje. 1. januarja 2017 je bilo število prebivalcev v EU-28 ocenjeno na 511,7 milijona ljudi, kar je bilo za 1,2 milijona ljudi več kot preteklo leto (Strandell in Wolff, 2018). Vendar pa je bilo povečanje števila prebivalcev v letu 2016 manjše kot v letu 2015, ko se je povečalo za 1,7 milijona ljudi. V letu 1960 je bilo v EU-28 406,7 milijona ljudi, kar pomeni, da se je povečalo za 105,1 milijona. V zadnjih desetletjih se rast prebivalstva v EU-28 postopoma upočasnjuje. V povprečju se je prebivalstvo v EU-28 povečevalo za okrog 1,5 milijona na leto v obdobju od leta 2005 do leta 2017, kar pa je bilo precej manj v primerjavi s povprečno letno rastjo 3,3 milijona oseb v 1960. letih (Eurostat a).

⁷ Pri predstavljenih odstotkih oziroma vsotah ali razlikah se v nadaljevanju analize mestoma lahko zgodi, da se izračuni ne izidejo natančno, kar je posledica zaokroževanja.

Ker se je v letu 2016 drugič po letu 1960 zgodilo, da je število smrti (5,230 milijona) rahlo preseglo število živorojenih oseb (5,11 milijona), kar je imelo za posledico rahel padec naravnega prirasta prebivalstva (20.000 ljudi), je torej bil porast prebivalstva v EU-28 v letu 2016 v celoti posledica neto migracij, ki se v EU-28 močno povečujejo vse od sredine 1980. let naprej (Eurostat a).

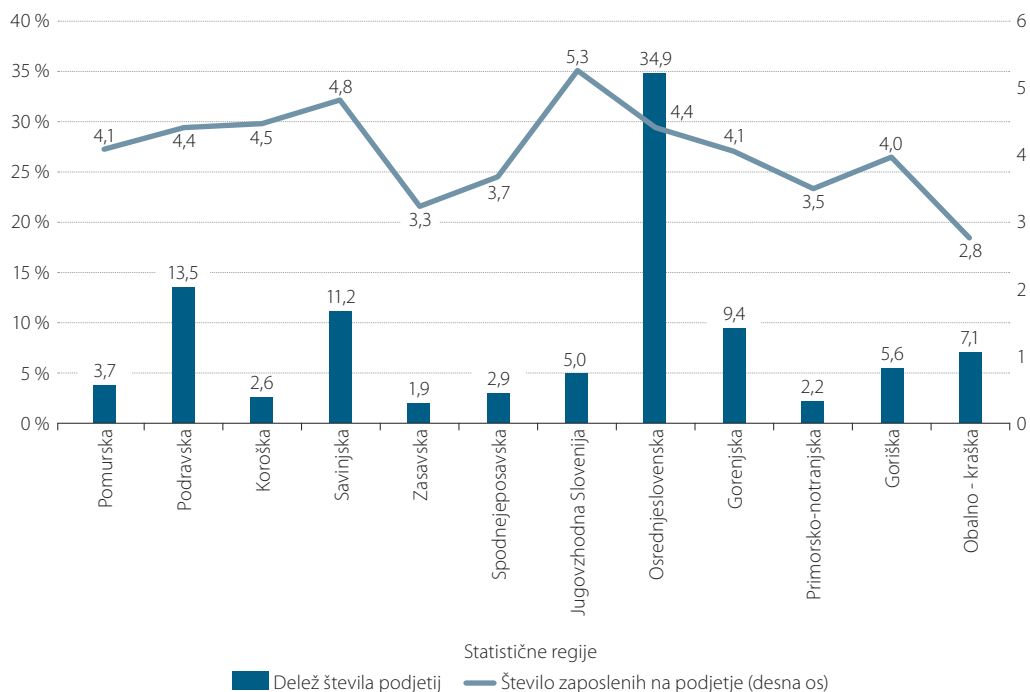
Število prebivalcev posamezne članice EU-28 se je 1. januarja 2017 gibalo od 0,5 milijona na Malti do 82,5 milijona v Nemčiji. Prebivalstvo Nemčije, Francije, Združenega kraljestva, Italije in Španije skupaj je predstavljalo skoraj dve tretjini vseh prebivalcev EU-28.⁸ Rast prebivalcev je bila neenakomerno porazdeljena med članicami EU-28. V 18 članicah so zabeležili porast, v 10 članicah pa padec števila prebivalcev. Luksemburg, Švedska, Malta, Irska in Avstrija so imele največje stopnje rasti v letu 2016, ki so presegale evropsko povprečje za več kot dvakrat (3 osebe na 1.000 prebivalcev). Največjo stopnjo rasti prebivalstva je imel Luksemburg (19,8 osebe na 1.000 prebivalcev). Povečanje prebivalstva, ki je bilo posledica pozitivnega naravnega prirasta (več živorojenih kot umrlih v enem letu), so zabeležile Irska, Francija, Ciper in Slovaška. Pozitivni prirast, ki ga je mogoče pripisati v največji meri pozitivnim neto migracijam (več priselitvam kot odselitvam ljudi) (nekoliko pa tudi pozitivnemu naravnemu prirastu), so imele Avstrija, Belgija, Danska, Češka, Luksemburg, Malta, Nizozemska, Slovenija, Švedska in Združeno kraljestvo. Prirast prebivalstva, ki je bil posledica izključno pozitivnih neto migracij, pa so v letu 2016 beležile Finska, Nemčija, Poljska in Španija (Eurostat a).

Največje relativno zmanjšanje števila prebivalcev, ki je bilo v največji meri posledica negativnih neto migracij, pa so imele Litva (-14,2 na 1.000 prebivalcev), Latvija (-9,6) in Hrvaška (-8,7). Negativni prirast, ki je bil posledica izključno negativnega naravnega prirasta, sta imeli Estonija in Italija. Negativni prirast, ki je bil bolj posledica negativnega naravnega prirasta (kot negativnih neto migracij), pa so beležile Bolgarija, Grčija, Madžarska, Portugalska in Romunija (Eurostat a).

Na *sliki 3* je za Slovenijo za leto 2017 prikazan delež števila podjetij po regijah v povezavi s kazalnikom povprečnega števila zaposlenih v podjetju, ki je eden izmed pokazateljev povprečne velikosti podjetja. Največ podjetij, več kot tretjina (34,9 % ali 42.763), je bilo v osrednjeslovenski, najmanj pa v zasavski (2 % ali 2.383) regiji, kar smo že omenili. Največjo povprečno velikost podjetja je izkazovala jugovzhodna Slovenija (5,3 osebe na podjetje, kar je bilo več kot leta 2016, ko je ta znašala 4,9 osebe, ki je bila večja kot leta 2015, ko je znašala 4,5 osebe). Najmanjšo velikost podjetja, in sicer 2,8 osebe, ki pa se je postopoma povečevala, je imela obalno-kraška regija (leta 2016 je bila 2,6 osebe, leta 2015 pa 2,4 osebe). Povprečna velikost slovenskega podjetja (brez vključenega števila samozaposlenih) je znašala 4,3 osebe (leta 2016 4 ljudi in leta 2015 3,8 osebe), skupaj s samozaposlenimi pa 4,6 osebe (kar je bilo nekoliko več kot leta 2016 - 4,4 osebe in leta 2015 - 4,2 osebe) (Širec idr., 2018).

Povprečna velikost podjetja v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 je bila v letu 2016 5,9 osebe, kar je bilo za desetinko več kot leta 2015 (5,8 osebe). To pa zato, ker se je število zaposlenih v letu 2016 v primerjavi z letom 2015 povečalo za 3 %, medtem ko število podjetij za 3,8 % (Eurostat b).

⁸ Članice EU-28 z 10 milijoni in več prebivalcev: Nemčija (82,5 milijona), Francija (67 milijonov), Združeno kraljestvo (65,8 milijona), Italija (60,6 milijona), Španija (46,5 milijona), Poljska (38 milijonov), Romunija (19,6 milijona), Nizozemska (17,1 milijona), Belgija (11,4), Grčija (10,8 milijona), Češka (10,6 milijona), Portugalska (10,3 milijona) in Švedska (10 milijonov). Članice z manj kot 10 milijoni prebivalcev: Madžarska (9,8 milijona), Avstrija (8,8 milijona), Bolgarija (7,1 milijona), Danska (5,7 milijona), Finska (5,5 milijona), Slovaška (5,4 milijona), Irska (4,8 milijona), Hrvaška (4,2 milijona), Litva (2,8 milijona), Slovenija (2,1 milijona), Latvija (2 milijona), Estonija (1,3 milijona), Ciper (0,9 milijona), Luksemburg (0,6 milijona) in Malta (0,5 milijona) (Strandell in Wolff, 2018).

Slika 3: Delež števila podjetij in njihova povprečna velikost po regijah v Sloveniji, 2017

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPEŠ, 2018a (za leto 2017).

Največjo povprečno velikost podjetja nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 je imela Nemčija - 11,8 osebe (leta 2015: 11,7 osebe; leta 2014: 11,1 osebe). Večja povprečna velikost je bila posledica tega, da se je za nekoliko manj povečalo število podjetij v letu 2016 glede na leto 2015 (2,5 %; z 2,408 milijona v letu 2015 na 2,468 milijona v letu 2016) kot število zaposlenih (2,9 %; z 28,3 milijona v letu 2015 na 29,1 milijona v letu 2016). Sledilo je Združeno kraljestvo z 9,4 osebe, kar je za 5 desetink manj kot predhodno leto (9,9 osebe). V Združenem kraljestvu je bila namreč rast števila podjetij precej večja (9 %) od rasti števila zaposlenih (3 %). Po povprečni velikosti podjetja sta sledili Avstrija (8,6; leta 2016 pa 8,5 osebe) in Romunija (obe leti 8,5 osebe). V obeh članicah se je bolj povečalo število zaposlenih (Avstrija – rast zaposlenih: 1,3 %, rast podjetij: 0,4 %; Romunija – rast zaposlenih: 2 %, rast podjetij: 1,6 %).

Najmanjšo povprečno velikost podjetja je imela v obeh letih Grčija (v letu 2016 3 osebe, v letu 2015: 2,9 osebe), s tem da je bila ta vrednost v letu 2014 nekoliko večja (3,2 osebe). Malenkostno povečanje povprečne velikosti podjetja je posledica večje rasti števila zaposlenih (1,1 %; z 2,1 milijona v letu 2015 na 2,4 milijona v letu 2016) kot števila podjetij (0,5 %; z 789.975 podjetij v letu 2015 na 793.946 podjetij v letu 2016).

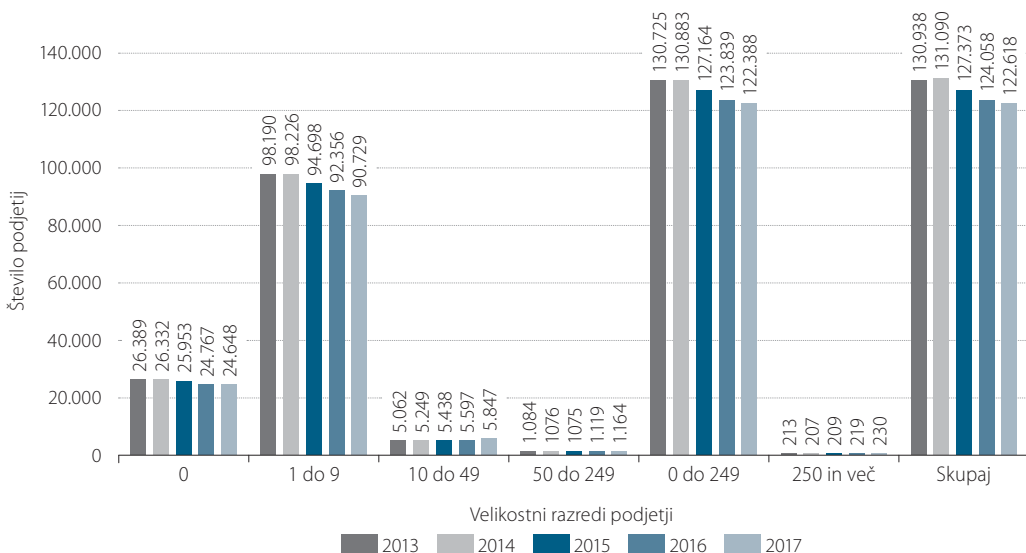
Slovenija je bila v letu 2016 na 24. mestu (od 28) po povprečni velikosti podjetja (4,3 osebe). To je bilo manj kot leta 2015 (4,4 osebe), kar je posledica počasnejše rasti števila zaposlenih (2,2 %; v letu 2015: 591.340 zaposlenih; v letu 2016: 604.234 zaposlenih) kot števila podjetij (3,1 %; v letu 2015: 134.727 podjetij; v letu 2016: 138.923 podjetij).

V Sloveniji je bilo v letu 2017 122.618 podjetij, kar je bilo 1.440 podjetij manj kot predhodno leto. Število podjetij je bilo v primerjavi z letom 2010 za 3,4 % manjše. Toda zmanjšalo se je samo število MSP (mikro, malih in srednje velikih podjetij) (za 4.349), medtem ko se je število velikih podjetij povečalo,

a le za dve podjetji. Tudi med MSP se ni zmanjšalo število podjetij vseh velikostnih razredov, pač pa le število mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi (za 9.345) in srednje velikih podjetij (za 28). Povečalo pa se je število gospodarskih družb z nič zaposlenimi (za 4.748) in malih podjetij (za 276). Manjšanje števila podjetij je bilo deloma posledica prehoda nekaterih samostojnih podjetnikov med normirance, deloma pa tudi prenehanja podeljevanja subvencij za samozaposlitev.

V obdobju od leta 2010 do leta 2017 se je skupno število podjetij v Sloveniji zmanjševalo po 0,43 % povprečni letni stopnji. Najbolj se je povečevalo število gospodarskih družb z nič zaposlenimi, in sicer po 2,71 % povprečni letni stopnji. V letu 2010 je bilo teh podjetij 19.900, v letu 2017 pa 24.648. Največ jih je bilo leta 2013 (26.389). Leta 2012 se je glede na leto 2011 število gospodarskih družb z nič zaposlenimi najbolj povečalo (za 18,6 %). Od leta 2014 pa se je število gospodarskih družb z nič zaposlenimi postopno začelo zmanjševati, najbolj leta 2016, ko se je zmanjšalo za 4,6 % v primerjavi s predhodnim letom. V letu 2017 se je zmanjšalo le še za 0,5 %. Povprečna stopnja rasti števila podjetij je bila pozitivna še za mala podjetja, katerih število je raslo po 0,61 % povprečni letni stopnji (leta 2010: 5.571 podjetij; leta 2017: 5.847 podjetij) in velika podjetja, katerih število je raslo po 0,11 % povprečni letni stopnji. To je dobra novica, saj je število teh podjetij še do lani padalo po povprečni stopnji 0,6 % na leto v obdobju od 2010 do 2016. Med velikostnimi razredi podjetij se je najhitreje zmanjševalo število mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi (1,22 % povprečno na leto v osemletnem opazovanem obdobju). V opazovanem obdobju je padalo tudi število srednje velikih podjetij, in sicer v povprečju za 0,3 % na leto. Število MSP skupaj se je v osemletnem obdobju zmanjševalo v povprečju za 0,44 % na leto, kar je še malo več, kot je bilo v Sloveniji kot celoti (Širec idr., 2018). *Slika 4* prikazuje število podjetij v obdobju od leta 2013 do leta 2017 (Rebernik idr., 2014; Širec idr., 2018).

Slika 4: Pregled števila podjetij po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017



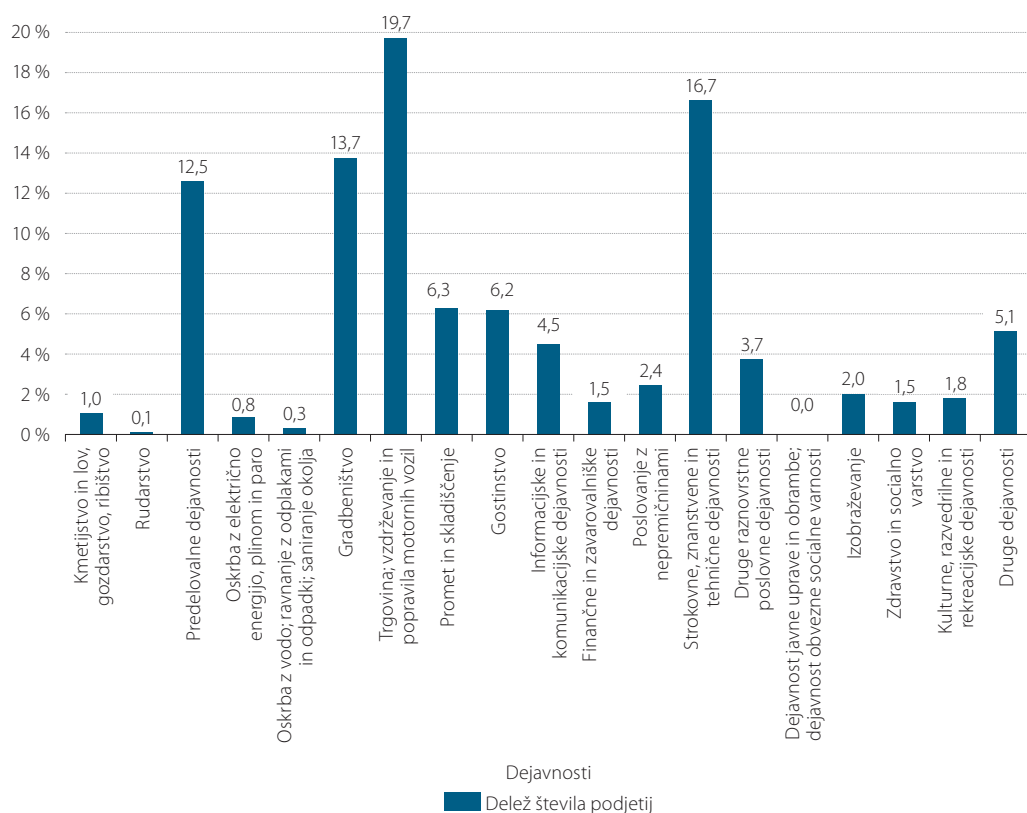
Vir: IPMMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPEŠ, 2018a (za leta 2013–2017).

Manjšanje števila podjetij je bilo deloma posledica prehoda nekaterih samostojnih podjetnikov med normirance, deloma pa tudi tega, da je prenehal veljati ukrep za spodbujanje podjetništva med letoma 2007 in 2013, ki je podeljeval subvencije za samozaposlitev. Subvencij nato do leta 2017 ni bilo, razen

možnosti delne oprostitve plačila prispevkov za obvezno socialno zavarovanje za nove samozaposlene, ki jo je omogočil Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju od 1. 7. 2013, in sicer v višini 50 % prispevkov v prvem letu in 30 % v drugem letu (ZRSZ a). Ker je analiza pokazala, da je bilo po enem letu samozaposlenih še 94 %, po dveh letih 85 %, po treh oziroma štirih letih 62 % in po petih letih 54 %, se je Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti skupaj z Evropsko unijo odločilo, da v letih 2018 in 2019 spet uvede subvencije za spodbujanje podjetništva. Subvencijo v enkratnem znesku 5.000 evrov lahko pridobijo mlajši od 29 let po uspešno zaključenem podjetniškem usposabljanju, na katerega napotuje Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje (ZRSZ). Sredstva za usposabljanje in subvencije zagotavlja Republika Slovenija (20 %) in Evropska unija (80 %) iz Evropskega socialnega sklada. Za vključitev brezposelnih mladih v program je za obdobje od leta 2018 do leta 2019 na voljo 2,5 milijona evrov (ZRSZ b). V letu 2018 so na voljo tudi spodbude za spodbujanje ženskega podjetništva. V podjetniško usposabljanje naj bi bilo vključenih 450 žensk, ki imajo najmanj višješolsko izobrazbo in so bile najmanj tri mesece prijavljene med brezposelnimi (ZRSZ c).

V Sloveniji je bila v letu 2017 skoraj petina (19,7 %) vseh podjetij v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil, 16,7 % podjetij je bilo v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih, s 13,7 % podjetij je sledilo gradbeništvo in z 12,5 % podjetij predelovalne dejavnosti, v vseh drugih dejavnostih pa je bilo po številu razporejenih 37,4 % podjetij (slika 5).

Slika 5: Delež števila podjetij po dejavnostih v Sloveniji, 2017



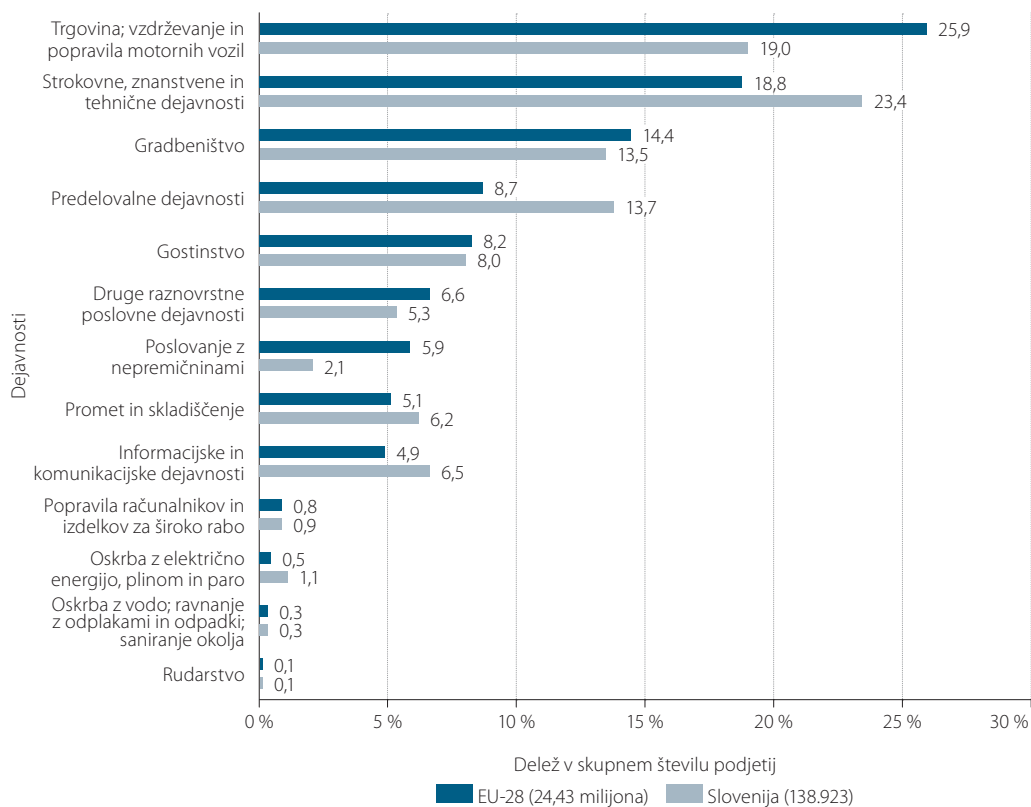
Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJ PES, 2018a (za leto 2017).

V EU-28 je bilo leta 2016 v nefinančnem sektorju gospodarstva več kot 24 milijonov podjetij, ki so nudila delo več kot 142 milijonom ljudi. V primerjavi z letom 2015 se je število podjetij tega sektorja povečalo za več kot 4 %, število oseb, ki delajo, pa za skoraj 3 % (v letu 2015 je bilo v EU-28 23 milijonov podjetij in 138 milijonov zaposlenih ljudi). Največ podjetij je imela v letu 2016 Italija (3,7 milijona ali 15,2 %), sledile so Francija (3,1 milijona podjetij ali 12,5 %), Španija (2,7 milijona podjetij ali 11 %) in Nemčija (2,5 milijona podjetij ali 10,1 %). 14 članic EU-28 je imelo enomestni delež podjetij, in sicer od 8,7 % (Združeno kraljestvo) do 1 % (Irska). Vsaka od preostalih 10 članic je imela manj kot odstotni delež podjetij (od 0,9 % na Finskem (228.616 podjetij) in Danskem (218.549 podjetij), do 0,1 % v Luksemburgu (32.278 podjetij) in na Malti (29.047 podjetij). Slovenija je bila leta 2016 s 138.923 podjetji na 19. mestu (od 28).⁹ Njeno število podjetij je predstavljalo 0,6 % vseh podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 (Eurostat b).

V nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2016 je bila v EU-28 večina podjetij v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil s 6,316 milijona podjetij (ali 25,9 %), v Sloveniji pa je bilo največ podjetij (32.527 ali 23,4 %) v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih. V EU-28 so bila podjetja po številu v tej dejavnosti na drugem mestu (4,589 milijona podjetij ali 18,8 %) in na tretjem mestu gradbeništvo (3,513 milijona podjetij ali 14,4 %). V Sloveniji je bil drugi največji delež podjetij v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (26.382 ali 19 %), tretji največji delež podjetij pa v gradbeništvu (14,4 %). Tako v EU-28 kot Sloveniji je bilo po številu najmanj podjetij v rudarstvu (EU-28: 19.237 podjetij ali 0,1 %; Slovenija: 99 podjetij ali 0,1 %) (*slika 6*) (Eurostat b).

Italija je imela največ podjetij v dejavnosti trgovine (1,1 milijona), strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (734.520 podjetij ali 16 %) in tudi v gradbeništvu (508.696 podjetij ali 14,5 %). V skupnem številu podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 v letu 2016 je imela Malta najmanj podjetij (29.047 od 24,4 milijona podjetij). Malta je imela najmanj podjetij še v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (14 od 110.065 podjetij), gostinstvu (2.437 od 2 milijona podjetij) in v informacijskih in komunikacijski dejavnosti (1.264 od 1,2 milijona podjetij). V dejavnosti poslovanja z nepremičninami je imel najmanj podjetij Ciper (880 od 1,4 milijona podjetij). V preostalih sedmih dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva pa je imel najmanj podjetij Luksemburg. Kot že omenjeno, je slovenski delež podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva znašal 0,6 %, od katerega so imele manjši delež samo še: Latvija (0,5 %), Estonija (0,3 %), Ciper (0,2 %) ter Luksemburg in Malta (0,1 %). Slovenija je imela v posameznih dejavnostih delež, ki se je gibal od največjega, 1,4 %, v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (1.503 podjetij) do najmanjšega deleža, 0,2 %, v dejavnosti poslovanja z nepremičninami (2.885 podjetij) (Eurostat b).

⁹ Število podjetij Eurostatove baze podatkov (Eurostat b) je večje, kot ga vključuje AJPES, saj zajema tudi podjetja, ki so bila aktivna del obdobja (so šla v stečaj ali prenehala s poslovanjem) in takšna, ki niso oddala svojega letnega poročila AJPES-u (normiranci).

Slika 6: Analiza števila podjetij po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016

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

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

1.2.2 Prihodki na podjetje

V Sloveniji je bilo leta 2017 ustvarjenih 97 milijard evrov prihodkov poslovanja, kar je bilo skoraj 11 % več kot predhodno leto (87,6 milijarde evrov) (Širec idr., 2018)¹⁰ Največji delež teh prihodkov je bil ustvarjen v osrednjeslovenski (45 %), najmanjši pa v zasavski regiji (0,9 %). Več kot 10 % delež v prihodkih je imela samo še savinjska regija (10,2 %) in skoraj 10 % podravska regija (9,9 %). V preostalih regijah se je ta delež gibal od 7,2 % (gorenjska regija) do že omenjenega 0,9 % v zasavski regiji. V vseh regijah so se prihodki poslovanja v letu 2017 glede na leto 2016 povečali. Najbolj sta prihodke poslovanja v letu 2017 v primerjavi z letom 2016 povečali posavska regija (za 26 %) in jugovzhodna Slovenija (za 19 %), kar je precej večja rast kot za celotno Slovenijo (11 %). Najmanj pa so se prihodki poslovanja povečali v primorsko-notranjski regiji (za 4,5 %). Prihodki poslovanja posavske regije so v skupnih prihodkih predstavljali 4,4 % (ta delež se je povečal z 1 % v letu 2016), jugovzhodne Slovenije 6,7 % in primorsko-notranjske regije 1,4 %. V posavski regiji, katere prihodki poslovanja so se v letu 2017 glede na leto 2016 najbolj povečali, so k ustvarjenim prihodkom prispevale največji delež družbe v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro, v kateri so se prihodki poslovanja najbolj

¹⁰ Prihodki poslovanja: Čisti prihodki od prodaje (T110) + usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve (T123) + drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki) (T124 + T125).

povečali (za 31 %) v primerjavi z drugimi dejavnostmi v posavski regiji (AJPES, 2018e). V primorsko-notranjski regiji so največji delež (54,2 %) k ustvarjenim prihodkom prispevale družbe v predelovalnih dejavnostih (AJPES, 2018h). Rast prihodkov predelovalnih dejavnosti v Sloveniji v letu 2017 pa je bila 11 %, kar je bilo toliko, kot je znašala povprečna rast prihodkov poslovanja celotnega slovenskega gospodarstva v letu 2017 (Širec idr., 2018).

V strukturi ustvarjenih prihodkov poslovanja leta 2017 je dejavnost trgovine; vzdrževanje in popravil motornih vozil prispevala največji delež, in sicer 33 % (ali 32 milijard evrov). Drugi največji delež so imele predelovalne dejavnosti, ki so prispevale 30 % prihodkov (ali 29,5 milijarde evrov). Tretja dejavnost po ustvarjenih prihodkih je bila s 7 % deležem oskrba z električno energijo, plinom in paro (7,2 milijarde evrov).

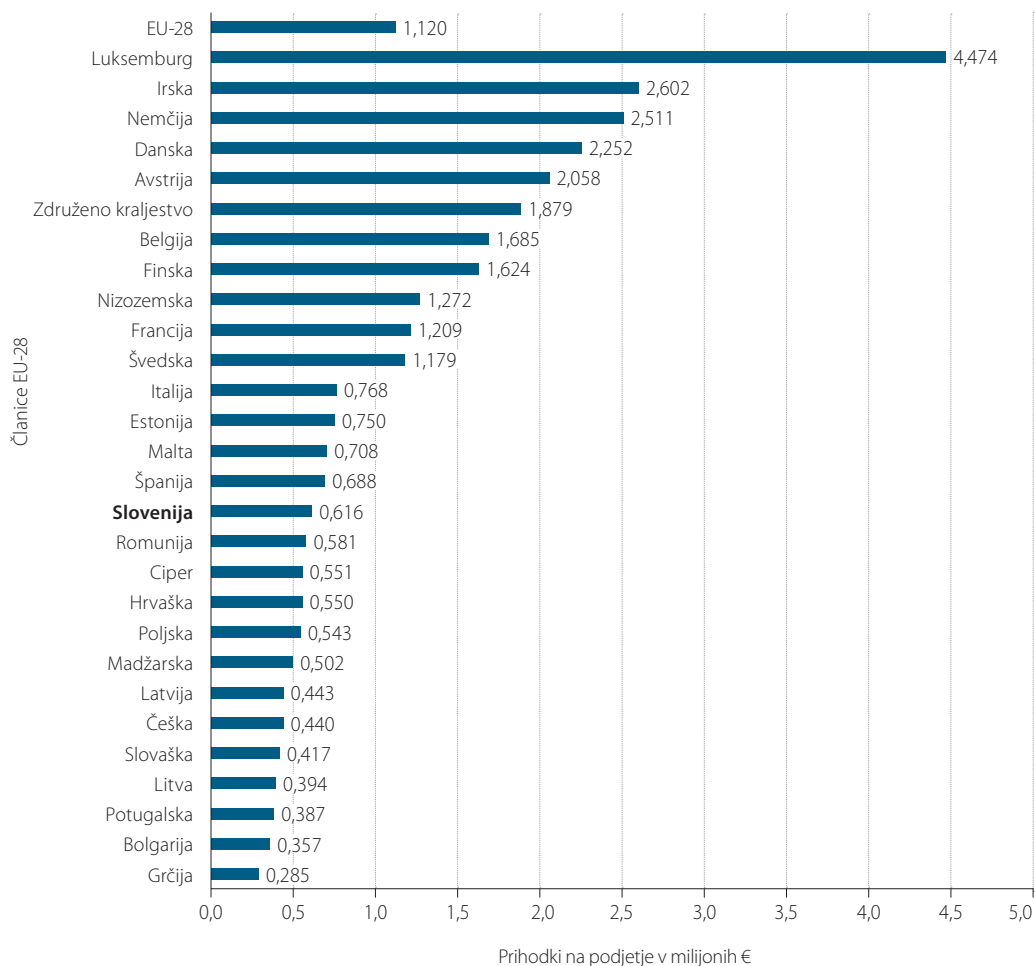
Da bi si ustvarili boljšo predstavo o posameznih velikostnih razredih podjetij, smo izračunali še prihodke poslovanja na podjetje (glej *tabelo 2*), saj je to eden izmed pomembnejših pokazateljev uspešnosti poslovanja podjetja. Ustvarjeni prihodki od prodaje namreč podjetju zagotavljajo denar, ki ga potrebuje za plačilo stroškov poslovanja in poravnavanje obveznosti. Prihodki vplivajo na obratni kapital, ta pa na plačilno sposobnost podjetja.

V povprečju je slovensko podjetje leta 2017 ustvarilo 791.000 evrov prihodkov poslovanja, kar je bilo za 12 % več kot leta 2016 (706.000 evrov). Veliko podjetje je v povprečju ustvarilo 135,3 milijona evrov prihodkov, povprečno srednje veliko podjetje je ustvarilo nekaj več kot 21 milijonov evrov, malo podjetje pa 3,5 milijona evrov prihodkov. Povprečno mikro podjetje z 0 do 9 zaposlenimi je ustvarilo 181.000 evrov prihodkov. Znotraj mikro podjetij je povprečna mikro gospodarska družba z 0 zaposlenimi ustvarila 109.000 evrov in povprečno mikro podjetje z 1 do 9 zaposlenimi 201.000 evrov prihodkov. Povprečno MSP je ustvarilo 538.000 evrov prihodkov poslovanja (*tabela 2*).

Za primerjavo smo analizirali še ustvarjene prihodke v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 v letu 2016, v katerem je bilo ustvarjenih 27.347 milijard evrov prihodkov. Prihodki povprečnega podjetja so znašali 1,1 milijona evrov. Najvišjega je ustvarilo povprečno luksemburško podjetje v višini 4,5 milijona evrov. Na zadnjem mestu je bila Grčija z 285.000 evrov prihodkov (ali le 6 % prihodkov povprečnega podjetja iz Luksemburga). Slovensko povprečno podjetje nefinančnega sektorja gospodarstva je v letu 2016 ustvarilo 616.000 evrov prihodkov (ali 55 % prihodkov luksemburškega in 216 % prihodkov grškega povprečnega podjetja) (*slika 7*) (Eurostat b).

Analizirali smo tudi ustvarjene prihodke po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 za leto 2016. Veliko podjetje je v povprečju ustvarilo največje prihodke v Franciji (398,4 milijona evrov), le nekaj manj (388,2 milijona evrov) pa veliko belgijsko podjetje.¹¹ Najmanjši prihodki v velikem podjetju so bili ustvarjeni na Malti (50,5 milijona evrov), kar je bilo le 13 % ustvarjenih prihodkov v velikem francoskem podjetju. Slovenija se je uvrstila na 12. mesto (med 21 članicami) (122,2 milijona evrov), kar je bilo 31 % ustvarjenih prihodkov velikega francoskega podjetja in skoraj 2,5-krat toliko, kot so znašali povprečni prihodki malteškega velikega podjetja (Eurostat b).

¹¹ V velikostnih razredih mikro (0 do 9 zaposlenih) in malih (10 do 49 zaposlenih) podjetij ni bilo podatkov za: Ciper, Dansko, Finsko, Grčijo, Irsko, Nemčijo in Nizozemsko. V velikostnih razredih srednjih (50 do 249 zaposlenih) in velikih (250 in več zaposlenih) podjetij pa ni bilo podatkov za: Dansko, Grčijo, Irsko, Nemčijo, Nizozemsko in Portugalsko.

Slika 7: Prihodki na podjetje nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28, 2016

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

Srednje veliko podjetje je ustvarilo najvišje povprečne prihodke v Luksemburgu (73 milijonov evrov, še leto prej je ta vrednost znašala 92 milijonov evrov). Na drugem mestu je bilo po ustvarjenih prihodkih belgijsko povprečno srednje veliko podjetje (47,8 milijona evrov), ki pa je ustvarilo v primerjavi z luksemburškim povprečnim srednjim podjetjem le 65,6 % njegovih prihodkov. Slovenija se je uvrstila na 9. mesto (med 21 članicami) (19 milijonov evrov). Na zadnjem mestu je bila Bolgarija, saj je njeno povprečno srednje podjetje ustvarilo zgolj 6,9 milijona evrov prihodkov, kar je predstavljalo slabih 10 % ustvarjenih prihodkov povprečnega srednje velikega podjetja iz Luksemburga (Eurostat b).

Med malimi podjetji so bili doseženi najvišji prihodki v Belgiji (8,3 milijona evrov). Takoj za belgijskim je sledilo malo podjetje iz Luksemburga (8 milijonov evrov). Najnižje prihodke je ustvarilo povprečno malo podjetje v Bolgariji (1,2 milijona evrov), kar je predstavljalo 14,5 % prihodkov povprečnega belgijskega malega podjetja. Slovenija se je po prihodkih povprečnega malega podjetja uvrstila na 9. mesto (od 21) (3,1 milijona evrov), kar je predstavljalo le 37 % prihodkov belgijskega povprečnega malega podjetja (Eurostat b).

Tudi med mikro podjetji (0 do 9 zaposlenih) je bilo po ustvarjenih prihodkih povprečno mikro podjetje nefinančnega sektorja gospodarstva iz Luksemburga, ki je v letu 2016 ustvarilo 0,78 milijona evrov prihodkov. S precejšnjim zaostankom se je na drugo mesto uvrstilo belgijsko povprečno mikro podjetje (0,43 milijona evrov), kar je bilo le malce več kot polovica prihodkov povprečnega mikro podjetja iz Luksemburga. Po ustvarjenih prihodkih je bilo na zadnjem mestu češko povprečno mikro podjetje (0,08 milijona evrov), ki je ustvarilo le desetino vrednosti prihodkov povprečnega mikro podjetja iz Luksemburga. Slovensko povprečno mikro podjetje se je po ustvarjenih prihodkih uvrstilo na 11. mesto (od 21) (0,14 milijona evrov). V tabeli 3 smo podajali največje in najmanjše ustvarjene prihodke na podjetje po velikostnih razredih podjetij.

Tabela 3: Prihodki na podjetje po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28, 2016 (1)

(v milijonih evrov)	Velikostni razredi podjetij							
	Mikro (0 do 9)	Članica EU-28	Malo (10 do 49)	Članica EU-28	Srednje (50 do 249)	Članica EU-28	Veliko (250 in več)	Članica EU-28
Najvišji povprečni prihodki na podjetje	0,78	Luksemburg	8,3	Belgija	72,8	Luksemburg	398,4	Francija
Najnižji povprečni prihodki na podjetje	0,08	Češka	1,2	Bolgarija	6,9	Romunija	50,5	Malta
Povprečni prihodki na podjetje v Sloveniji	0,14	11. mesto (od 21)	3,1	9. mesto (od 21)	19,0	9. mesto (od 21)	122,2	12. mesto (od 21)

Opomba: (1) V velikostnih razredih mikro in malih podjetij ni bilo podatkov za: Ciper, Dansko, Finsko, Grčijo, Irsko, Nemčijo in Nizozemsko. V velikostnih razredih srednjih in velikih podjetij pa ni bilo podatkov za: Dansko, Finsko, Grčijo, Irsko, Nemčijo, Nizozemsko in Portugalsko.

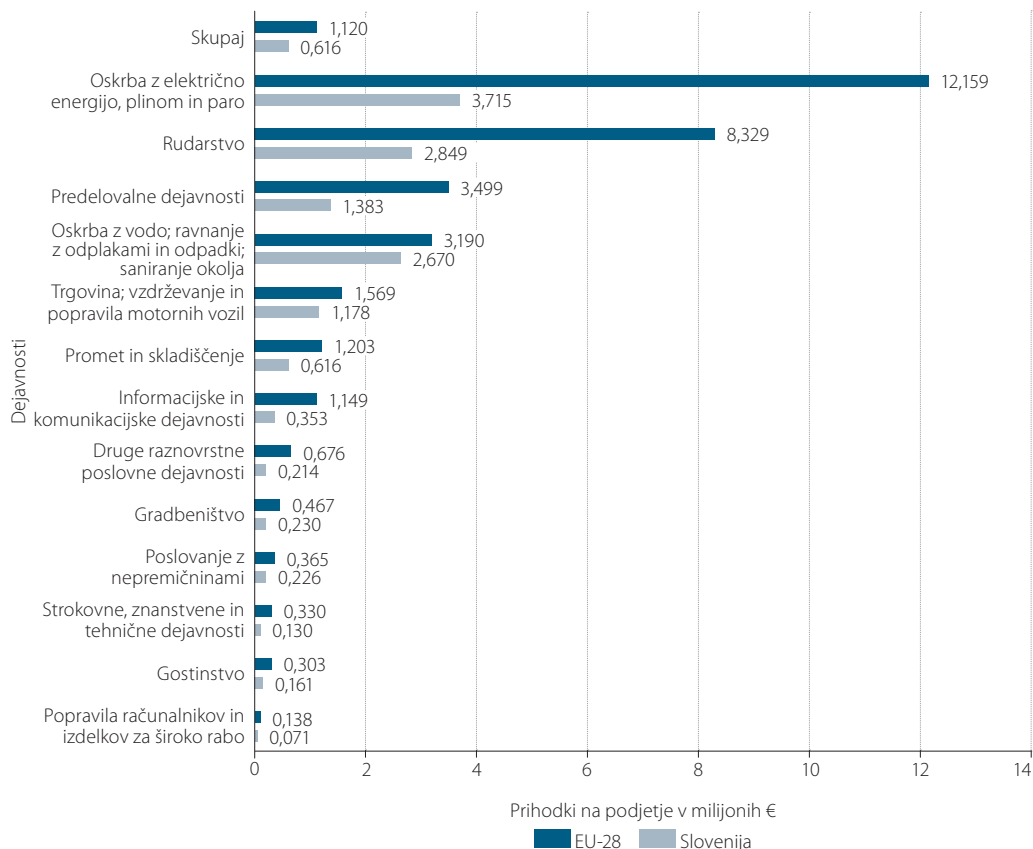
Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (podatki za leto 2016).

V nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2016 v EU-28 in Sloveniji so bili najvišji prihodki na podjetje ustvarjeni v oskrbi z električno energijo, plinom in paro, s tem da so bili za povprečno podjetje te dejavnosti v EU-28 3,2-krat tolikšni kot v povprečnem slovenskem podjetju te dejavnosti (EU-28: 12,2 milijona evrov; Slovenija: 3,7 milijona evrov). Najmanjši prihodki na podjetje so bili v EU-28 kot Sloveniji ustvarjeni v dejavnosti popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo (EU-28: 138.000 evrov; Slovenija 71.000 evrov - skoraj pol manj) (slika 8). To je bilo posledica tega, da se je v tej dejavnosti v EU-28 število podjetij v letu 2016 glede na leto 2015 povečalo za 4,4 % (s 197.041 podjetij v letu 2015 na 205.666 podjetij v letu 2016), medtem ko so se prihodki zmanjšali za 3 % (z 29,3 milijarde evrov v letu 2015 na 28,4 milijarde evrov v letu 2016). Posledično so se zmanjšali prihodki na podjetje v dejavnosti popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo EU-28 (v letu 2015 so znašali 149.000 evrov). V Sloveniji pa so se povprečni prihodki na podjetje v tej dejavnosti nekoliko povečali (v letu 2015 so znašali 68.000 evrov) (Eurostat b).

Najvišje prihodke na podjetje je v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro ustvarilo povprečno nemško podjetje (249,2 milijona evrov), kar je bilo 20-krat toliko, kot je znašalo evropsko povprečje v tej dejavnosti. Na drugem mestu je bil Luksemburg (47,7 milijona evrov), kjer je povprečno podjetje v tej dejavnosti ustvarilo le slabo petino v primerjavi z Nemčijo, a skoraj 4-krat toliko kot evropsko povprečno podjetje v tej dejavnosti (12,2 milijona evrov). Najnižje prihodke v oskrbi z električno energijo, plinom in paro je ustvarilo povprečno podjetje iz Litve (1,6 milijona evrov), kar je bilo 0,6 % ustvarjenih povprečnih prihodkov na podjetje v Nemčiji in dobra desetina evropskega povprečja. Slovenija je bila po prihodkih na podjetje v tej dejavnosti na 22. mestu od 27 držav (podatki za Malto niso bili na voljo), kar pomeni, da je slovensko povprečno podjetje v tej

dejavnosti dosegalo le 1,5 % prihodkov nemškega elektroenergetskega podjetja in 30 % evropskega povprečja (Eurostat b).

Slika 8: Prihodki poslovanja na podjetje po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

V dejavnosti popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo, v kateri so bili ustvarjeni najnižji prihodki na podjetje, je ustvarilo največje prihodke povprečno podjetje iz Združenega kraljestva (710.000 evrov, kar je bilo petkrat toliko, kot je ustvarilo povprečno evropsko podjetje v tej dejavnosti). Najmanjše prihodke v tej dejavnosti je ustvarilo povprečno bolgarsko podjetje (20.000 evrov, kar je bilo manj kot 3 % prihodkov povprečnega podjetja Združenega kraljestva in 14 % evropskega povprečnega podjetja). Slovenija se je uvrstila na 18. mesto (od 23 - za Malto podatek ni bil na voljo) z 71.000 evri, kar je bilo 10 % prihodkov povprečnega britanskega podjetja oziroma 51 % evropskega povprečnega podjetja oziroma štirikrat toliko, kot so znašali prihodki povprečnega bolgarskega podjetja (Eurostat b).

1.2.3 Prihodki na zaposleno osebo

V letu 2017 se je v Sloveniji nadaljevalo povečevanje prihodkov od prodaje na tujem trgu. Znašali so 38 milijard evrov ali 17,2 % več kot leta 2016 (32,5 milijarde evrov), kar je predstavljalo skoraj 40 % vseh ustvarjenih prihodkov poslovanja. Največji delež v izvoznih prihodkih so imela velika podjetja (42 %), ki so se jim izvozni prihodki povečali za 16 % v primerjavi s preteklim letom. MSP skupaj pa so ustvarila 58 % izvoznih prihodkov. Izvozni prihodki v MSP so se povečali za 18 % v primerjavi z letom 2016 in so predstavljali tretjino vseh prihodkov MSP. Srednja podjetja so med MSP prispevala največji delež (27 % vsega izvoza ali 10,266 milijarde evrov). Najvišjo rast izvoznih prihodkov so imela mikro podjetja z nič zaposlenimi (gospodarske družbe) (42,3 %), toda njihov delež v skupnem izvozu je predstavljal le 2,4 %. Za najmanj so se povečali prihodki od prodaje na tujem trgu v mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi (za 8 %). Leta 2017 so največji delež izvoznih prihodkov v strukturi svojih prihodkov imela velika podjetja, saj so izvozila za več kot polovico vrednosti svojih prihodkov poslovanja (51 %). Ta delež se je povečal za 1 odstotno točko v primerjavi s preteklim letom. Drugi največji delež izvoznih prihodkov so imela srednje velika podjetja (42 %), ki so izvoz v letu 2017 povečala za 40 % glede na preteklo leto (Širec idr., 2017).

Ko smo analizirali ustvarjene izvozne prihodke po dejavnostih, smo ugotovili, da so največ prihodkov od prodaje na tujem trgu ustvarile predelovalne dejavnosti (20,4 milijarde evrov ali 53 % vsega izvoza), ki so svoje izvozne prihodke v letu 2017 povečale za 13 % v primerjavi z letom 2016 (Širec idr., 2018). Povečanje izvoza je deloma zasluga krepitve produktivnosti, ki je omogočila zmanjševanje stroškov dela na enoto proizvoda v predelovalnih dejavnostih (UMAR, 2017), deloma pa ga je omogočilo veliko tuje povpraševanje predvsem v proizvodnji motornih vozil, prikolic in polprikolic, druge transportne opreme in strojev, kovinskih izdelkov, prehranskih izdelkov ter kemikalij in kemičnih izdelkov (Eurostat, 2018). Med omenjenimi petimi najpomembnejšimi dejavnostmi (po deležu v vrednostni proizvodnji) je bila proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic v obdobju po krizi v EU-28 pa do leta 2017 najbolj volatilna. V primerjavi z letom 2008 se je vrednost prodane proizvodnje v letu 2017 povečala za 23 %. Največjo vrednost je dosegla leta 2016, v letu 2017 pa se je zmanjšala za 1,6 % glede na preteklo leto. Proizvodnja motornih vozil je predstavljala v letu 2017 dve tretjini vrednosti prodane proizvodnje v skupni vrednosti s prikolicami in polprikolicami v EU-28. In prav te dejavnosti so bile najpomembnejše tudi med predelovalnimi dejavnostmi v Sloveniji, saj je bilo 15 % vrednostne prodaje industrijskih proizvodov in storitev ustvarjenih prav v proizvodnji motornih vozil, prikolic in polprikolic (Si-Stat). Tako so obeti za naprej za slovenske izvoznike predelovalnih dejavnosti dobri. Obetavni prodajni (in tudi izvozni) proizvodi so namreč poleg omenjenih še kovinski (brez strojev in opreme), prehranski in kemični izdelki, kemikalije, električne naprave in kovine (Si-Stat).

V letu 2016 je prihodke predelovalnih dejavnosti glede na preteklo leto najbolj povečala Hrvaška (za 12,4 %), drugi je bil Ciper (6,5 % rast), tretja Belgija (5,8 % rast), četrta Francija (5,4 %) in peta Slovenija (3,4 % rast prihodkov) (Eurostat, 2018).

Drugi največji delež v skupnem slovenskem izvozu je imela trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, ki je s 7,1 milijarde evrov imela 19 % delež (to je v primerjavi z letom 2016 13 % rast izvoznih prihodkov). V dejavnosti trgovine so prihodki od prodaje na tujem trgu predstavljali relativno manjši delež vseh prihodkov poslovanja (22 %, kar je bil za 1 odstotno točko večji delež kot preteklo leto), vendar to ni presenetljivo, saj večina podjetij v tej dejavnosti oskrbuje svoj lokalni trg (Širec idr., 2018).

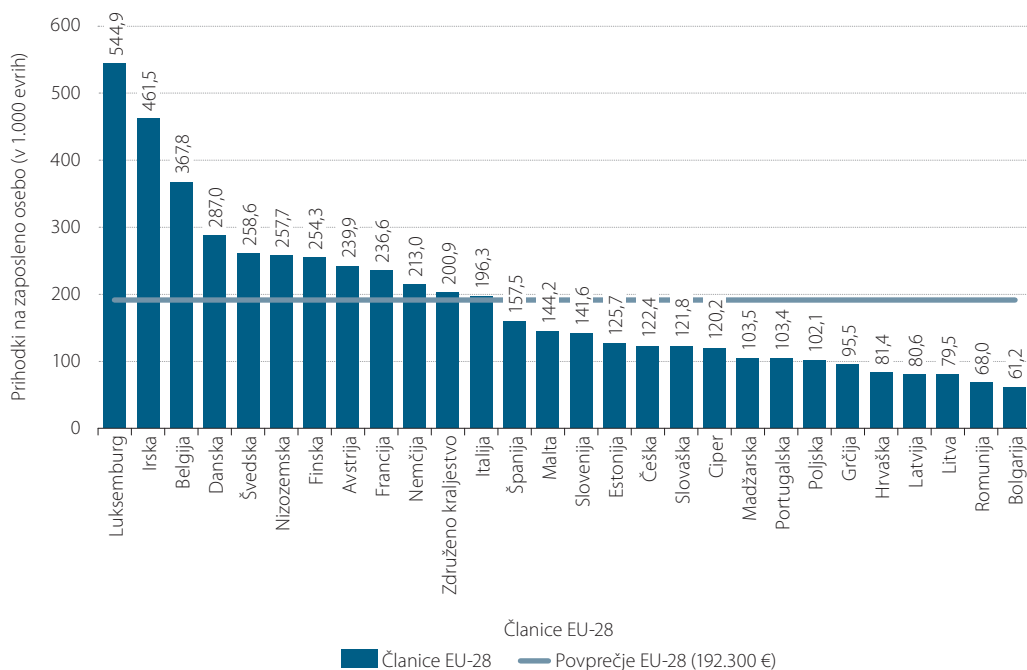
Tretja po deležu ustvarjenih prihodkov od prodaje na tujem trgu pa je bila oskrba z električno energijo, plinom in paro (4,1 milijarde evrov ali 11 %). Ta dejavnost je ustvarila 57 % vseh svojih prihodkov poslovanja, ki so znašali 7,2 milijarde evrov, s prodajo na tujem trgu. Četrta največji delež

izvoza v svojih prihodkih poslovanja (43 %) je ustvarila dejavnost prometa in skladiščenja, vendar je ta dejavnost prispevala k skupnemu izvozu le 7 %.

Zadnja leta se vse bolj krepi izvoz storitev, vendar so tržne deleže na trgih EU povečali le izvozniki transportnih, gradbenih ter informacijskih in komunikacijskih dejavnosti (UMAR, 2017). V sestavi blagovnega izvoza se je povečal delež tehnološko zahtevnejših proizvodov, v izvozu storitev pa delež na znanju temelječih storitev. Gre za proizvode in storitve, ki temeljijo na večji uporabi raziskovalnega dela in znanja in s katerimi gospodarstvo praviloma ustvarja višjo dodano vrednost. Delež visokotehnološko zahtevnih proizvodov po hitri rasti pred in med krizo zadnja leta dosega okoli petino blagovnega izvoza in je višji kot v povprečju v EU ter na podobni ravni kot v tistih vzhodnoevropskih državah, ki imajo relativno visok delež teh proizvodov v izvozu (Češka, Slovaška, Madžarska). Slovenija v primerjavi s povprečjem EU sicer bolj izstopa po visokem deležu srednje tehnološko zahtevnih proizvodov, ki pa se je od krize nekoliko znižal in je precej nižji kot v omenjenih vzhodnoevropskih državah, ki v tej skupini proizvodov izvažajo več vozil in njihovih rezervnih delov ter strojev. V sestavi izvoza storitev prevladujejo potovanja in transportne storitve, hitro pa se povečuje delež na znanju temelječih storitev, ki je sicer še precej nižji kot v povprečju v EU (UMAR, 2017).

Na *sliki 9* podajamo ustvarjene prihodke na zaposleno osebo nefinančnega sektorja gospodarstva za EU-28 v letu 2016, saj je pokazatelj produktivnosti zaposlenega delavca. Najvišji prihodki na zaposleno osebo so bili ustvarjeni v Luksemburgu (544.900 evrov, a so bili manjši kot leta 2015 - 591.600 evrov), najmanjši pa v Bolgariji (61.200 evrov, kar je bilo prav tako manj kot leta 2015 - 63.400 evrov). Slovenija se je uvrstila na 15. mesto (141.600 evrov, za malenkost več kot leta 2015 - 141.400 evrov). Povprečni ustvarjeni prihodki na zaposleno osebo za EU-28 so znašali 192.300 evrov, kar pomeni, da je slovenski zaposleni delavec v povprečju dosegel 73,6 % evropskega povprečja (kar je bilo za 2,6 odstotne točke več kot leta 2015) (Eurostat b).

Slika 9: Prihodki na zaposleno osebo nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28, 2016



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

Članice EU-28 so leta 2016 ustvarile v nefinančnem sektorju gospodarstva za 27.347 milijard evrov prihodkov, kar je bilo za 0,1 % več v primerjavi s predhodnim letom. Ustvarjeni prihodki so se v letu 2016 glede na leto 2015 najbolj povečali na Malti (za 10,2 %). Na Cipru so se v enem letu povečali za 7,8 %, na Irskem za 7,2 %, Hrvaškem za 4,5 %, v Estoniji za 4,3 % in Belgiji za 4,2 %. Najnižjo pozitivno rast prihodkov je imela Češka (0,9 %). V Sloveniji so se prihodki povečali za 2 %. V nekaterih članicah pa so se prihodki zmanjšali. Najbolj so se prihodki v enem letu zmanjšali v Združenem kraljestvu (-8,6 %). Naslednji je bil Luksemburg (-4,6 %), nato Grčija (-4,3 %), sledile so Italija (-1,1 %), Bolgarija (-1 %), Madžarska (-0,4 %), Latvija (-0,2 %) in Poljska (-0,1 %). Večja rast prihodkov kot v Sloveniji (2,3 %) je bila v Španiji (3,1 %), na Slovaškem (3 %), v Romuniji (2,8 %), na Danskem (2,7 %) ter v Litvi in na Portugalskem (2,5 %) (Eurostat b).

Na Malti so se najbolj povečali prihodki v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (za 30 %), kar je bila druga največja rast prihodkov med članicami EU-28 v teh dejavnostih, takoj za Irsko, ki je imela v teh dejavnostih 40 % rast prihodkov. Te dejavnosti so k skupnim prihodkom nefinančnega sektorja gospodarstva na Malti prispevale 10 % delež. Večji delež (od razpoložljivih podatkov) so ustvarile le še predelovalne dejavnosti (12 %). Ciper, katerega rast prihodkov je bila druga največja v letu 2016, je imel največji delež ustvarjenih prihodkov v gradbeništvu (8,5 %) (za Malto, ki je imela največjo rast prihodkov, ni bilo podatka za gradbeništvu). Na Cipru so se prihodki (za skoraj polovico) zmanjšali samo v rudarstvu, ki pa je imelo v celotnih prihodkih nefinančnega sektorja gospodarstva Cipra v letu 2016 zgolj 0,2 % delež. Najbolj pa so se prihodki na Cipru povečali v dejavnostih gradbeništvu in poslovanja z nepremičninami (po 24 %), ki sta prispevali skoraj 10 % delež v skupnih ustvarjenih prihodkih (Eurostat b).

Irška s tretjo najvišjo stopnjo rasti prihodkov (7,2 %) je povečala svoje prihodke v rudarstvu in strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (za 40 %), gradbeništvu ter prometu in skladiščenju (za 30 %), drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (za 19 %), če omenimo le dejavnosti z največjimi stopnjami rasti prihodkov. Omenjene rastoče dejavnosti so imele v ustvarjenih prihodkih nefinančnega sektorja irskega gospodarstva 0,2 % do 4,1 % delež. Na Irskem so predelovalne dejavnosti prispevale k skupnim prihodkom 34 %, a so se prihodki v tej dejavnosti nekoliko zmanjšali v letu 2016 v primerjavi z letom 2015 (za 3,4 %). V dejavnosti trgovine, ki je ustvarila drugi največji delež v ustvarjenem prihodku na Irskem (29 %), so se prihodki v letu 2016 glede na leto 2015 povečali za 23,8 % (Eurostat b).

Združeno kraljestvo in Luksemburg, ki sta prednjačila po padcu prihodkov, sta imela pomemben delež prihodkov, ustvarjenih v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (Združeno kraljestvo: 8,7 %; Luksemburg: 13,5 %). Prihodki so se v letu 2016 glede na leto 2015 najbolj izmed članic EU-28 zmanjšali v Luksemburgu (za 14 %). Med članicami EU-28, ki je imela tudi velik delež v ustvarjenih prihodkih v teh dejavnostih, je bila samo še Malta (9,5 %), medtem ko je v drugih članicah ta dejavnost prispevala 2,6 % do 6,5 % delež. Za Združeno kraljestvo, ki so se mu skupni prihodki v enem letu najbolj zmanjšali, je bilo značilno to, da so mu prihodki padli v prav vseh dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva, kar se ni zgodilo v nobeni drugi članici. Prihodki so se v trgovini, ki je k ustvarjenim skupnim prihodkom v letu 2016 prispevala največji delež (37 %), zmanjšali kar za 13 %. Najbolj (za 26 %) pa so se prihodki v Združenem kraljestvu zmanjšali v rudarstvu. Po padcu prihodkov, ki je bil večji od 10 %, je sledila dejavnost poslovanja z nepremičninami (-17,2 %), za njo oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja (-15,4 %) in gradbeništvu (-11,2 %). Luksemburg z drugim največjim zmanjšanjem skupnih prihodkov je imel v dejavnosti popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo 20 % rast prihodkov, kar je bila najvišja rast v tej dejavnosti med vsemi članicami EU-28. V dejavnosti poslovanja z nepremičninami je bila rast prihodkov v Luksemburgu 14 %, v gradbeništvu 12 % (tretja najvišja med članicami EU-28), če omenimo le dejavnosti z več kot 10 % rastjo prihodkov v letu 2016 glede na leto 2015 (Eurostat b).

Grčija s tretjim skupnim največjim padcem prihodkov je imela največji padec prihodkov v rudarstvu (-28,1 %), drugi največji padec pa je bil v predelovalnih dejavnostih (-13 %), katerih delež v ustvarjenih skupnih prihodkih nefinančnega sektorja grškega gospodarstva je predstavljal v letu 2016 več kot petino (21 %). Več prihodkov kot v predelovalnih dejavnostih je bilo v Grčiji ustvarjenih v trgovini (45 %), kjer pa so ostali prihodki nespremenjeni v letu 2016 glede na leto 2015 (Eurostat b).

Največ prihodkov v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 v letu 2016 je bilo ustvarjenih v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (v EU-28: 36,2 %; v Sloveniji: 36,3 %). Sledile so predelovalne dejavnosti (v EU-28: 27,1 %; v Sloveniji: 31 %). Po ustvarjenih prihodkih je bilo v EU-28 na tretjem mestu gradbeništvo (6 %), katerega delež v prihodkih je bil na petem mestu v Sloveniji (5 %). V Sloveniji je bila na tretjem mestu po ustvarjenih prihodkih v nefinančnem sektorju gospodarstva dejavnost oskrbe z električno energijo, plinom in paro (6,5 %). V EU-28 so bile na četrtem mestu s 5,5 % deležem strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, ki so bile v Sloveniji s 5 % deležem v ustvarjenih prihodkih na šestem mestu. V Sloveniji je bila na četrtem mestu dejavnost prometa in skladiščenja (6,2 %), ki je bila v EU-28 na petem mestu (5,5 %). Najmanjši delež v ustvarjenih prihodkih je v EU-28 in Sloveniji ustvarila dejavnost popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo (0,1 %) (Eurostat b).

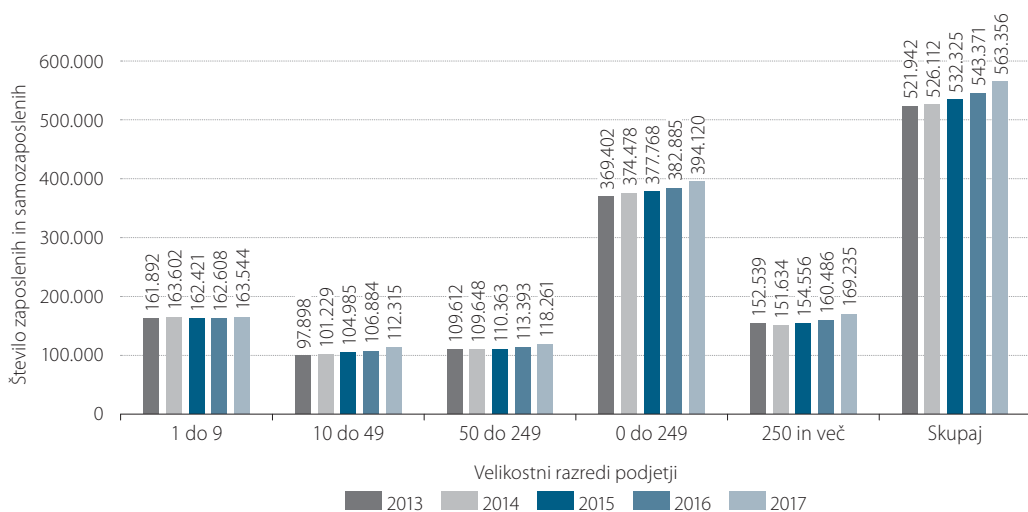
1.3 Število zaposlenih oseb

Vsa slovenska podjetja so v letu 2017 zaposlovala 563.356 ljudi (vključno s 40.031 samozaposlenimi samostojnimi podjetniki). Mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi osebami so zaposlovala 163.544 ljudi (ali 29 % vseh zaposlenih), mala podjetja 112.315 ljudi (ali eno petino vseh zaposlenih), srednje velika podjetja 118.261 ljudi (ali 21 % vseh zaposlenih) in 30 % ali 169.235 ljudi velika podjetja. MSP so tako zaposlovala 70 % ljudi ali 394.120 oseb (*slika 10*). Število zaposlenih in samozaposlenih se je v obdobju od leta 2013 do leta 2017 povečevalo, in sicer po 1,5 % povprečni letni stopnji. Število zaposlenih oseb se je v opazovanem obdobju povečevalo v vseh velikostnih razredih podjetij. Najbolj je raslo število zaposlenih v malih podjetjih, in sicer po 2,8 % povprečni letni stopnji v opazovanem petletnem obdobju. Druga najhitrejša rast pa je bila v velikih podjetjih, kjer je znašala povprečna petletna rast števila zaposlenih 2,1 % (Širec idr., 2018).

K rasti zaposlenosti je prispeval tudi ukrep, ki omogoča ob prvem vpisu v poslovni register uveljavljati delno oprostitev plačila prispevkov za mlade podjetnike, davčne olajšave za zaposlitev brezposelnih in spodbujanje ženskega podjetništva (za ženske z zanimivo poslovno idejo in najmanj višješolsko izobrazbo ter zaključenim podjetniškim usposabljanjem) (ZRSZ a, ZRSZ b, ZRSZ c).

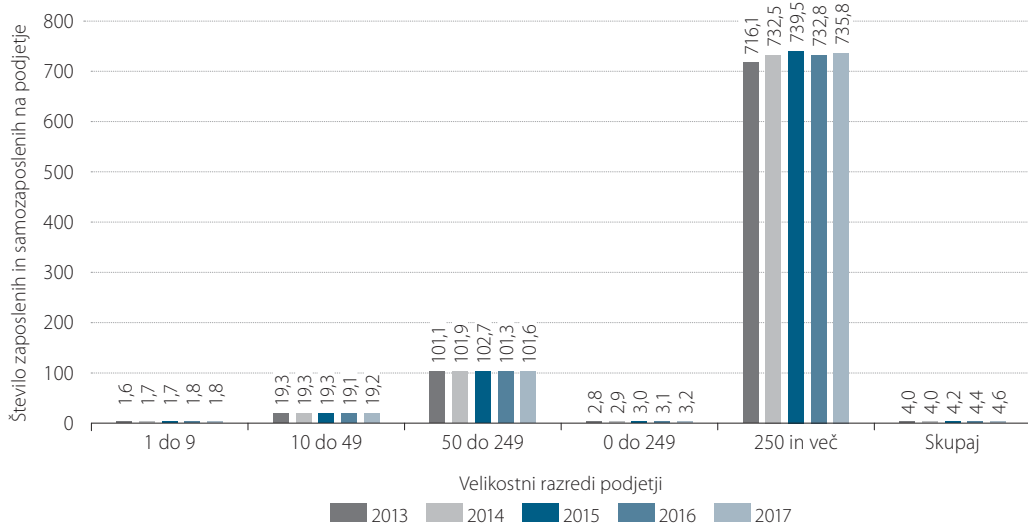
Izračunali smo tudi povprečno število zaposlenih in samozaposlenih na podjetje, ki je znašalo za Slovenijo kot celoto v letu 2017 4,6 osebe. Na *sliki 11* lahko vidimo, da se je v opazovanem obdobju povprečna velikost slovenskega podjetja povečala s 4 na 4,6 osebe, kar je za 2,9 % povprečno na leto. Povprečna velikost se je zmanjšala samo v malih podjetjih (za 0,1 % povprečno letno). Najbolj se je povečala povprečna velikost mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi (za 1,8 % povprečno letno). Zaposlenost v velikih podjetjih se je povečevala po 0,5 % povprečno letno v obdobju od leta 2013 do leta 2017 (Širec idr., 2018).

Slika 10: Pregled števila zaposlenih in samozaposlenih po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPEŠ, 2018a; Širec idr., 2018 (za leta 2013–2017).

Slika 11: Pregled povprečne velikosti podjetja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPEŠ, 2018a; Širec idr., 2018 (za leta 2013–2017).

Največji zaposlovalec v slovenskem gospodarstvu v letu 2017 so bile predelovalne dejavnosti, v katerih se je število zaposlenih oseb v enem letu povečalo za 8,1 % ali 13.979 ljudi (s 172.101 zaposlenih v letu 2016 na 186.081 zaposlenih v letu 2017). V tej dejavnosti je bilo leta 2017 zaposlenih več kot tretjina vseh zaposlenih ljudi (35,6 %). V dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil,

ki je zaposlovala drugi največji delež (17,4 %), se je število zaposlenih v enem letu povečalo za 5,6 % (za 4.785 ljudi). Gradbeništvo je bila dejavnost s tretjim največjim deležem v zaposlenosti (8,9 %). V gradbeništvu se je število zaposlenih povečalo za 2,7 % (s 45.078 ljudi v letu 2016 na 46.300 ljudi v letu 2017). Dejavnost prometa in skladiščenja je zaostajala za gradbeništvom za malenkost, saj je dejavnost v letu 2017 zaposlovala 8,2 % ljudi in povečala število zaposlenih za 7,8 % (z 39.613 ljudi v letu 2016 na 42.686 ljudi v letu 2017). Najbolj se je povečalo število zaposlenih v dejavnosti poslovanja z nepremičninami (za 75 %; s 3.156 ljudi v letu 2016 na 5.551 v letu 2017). Še leta 2016 je imela ta dejavnost drugi najmanjši delež v skupnem številu zaposlenih (0,5 %), v letu 2017 pa je zasedala 12. mesto od 18 (Širec idr., 2018). Nadpovprečno rast zaposlenih so imele druge raznovrstne poslovne dejavnosti (17,6 %; 28.415 ljudi v letu 2016; 33.410 ljudi v letu 2017), gostinstvo (14,1 % (2016: 22.754 ljudi; 2017: 25.965 ljudi), zdravstvo in socialno varstvo (13,8 %; 2016: 5.060; 2017: 5.757), druge dejavnosti (12,4 %; 2016: 4.235 ljudi; 2017: 4.761 ljudi), kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti (9,2 %; 2016: 3.229 ljudi; 2017: 3.528 ljudi), že omenjeni predelovalne dejavnosti ter promet in skladiščenje. Podpovprečno rast zaposlenih so imeli v dejavnostih: izobraževanja (7,1 %), informacijskih in komunikacijskih dejavnosti (6,8 %), trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (5,6 %); javni upravi in obrambi; dejavnosti obvezne socialne varnosti (5 %), strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (4,9 %) in gradbeništvu (2,7 %). V dejavnosti oskrbe z vodo; ravnanja z odpadki in odpadki; saniranja okolja je ostala zaposlenost na isti ravni kot predhodno leto. V štirih dejavnostih pa se je zaposlenost v letu 2017 glede na leto 2016 zmanjšala (Širec idr., 2018).

Najbolj se je zaposlenost zmanjšala v rudarstvu (za 6,9 %; z 2.432 leta 2016 na 2.264 leta 2017), in to že drugo leto zapored. Manjšanje obsega poslovanja je posledica zapiranja podzemnih rudnikov energetskih in kovinskih mineralnih surovin. Ostajajo le rudniki nekovinskih mineralnih surovin in en rudnik premoga. Pridobivanje premoga poteka samo še v Premogovniku Velenje (lignit) (Vlada RS, 2018). Razvojne možnosti rudarstva so pogojene z naravnimi danostmi, torej nahajališči mineralnih surovin, ki so neobnovljivi viri (z izjemo morske soli). V Sloveniji so možna globlja nahajališča mineralnih surovin nepoznana, tako da je razvoj rudarstva odvisen od geološkega raziskovanja težje dostopnih možnih nahajališč. S tovrstnimi raziskavami bi utegnili odkriti predvsem nahajališča živega srebra, svinca, cinka, bakra, antimona, železa in boksita. Vendar pa v rudarstvu prinašajo večjo vrednost nekovinske mineralne surovine (industrijski minerali in kamnine), ki jih je mogoče izvažati, a so v Sloveniji skromne. V Sloveniji prevladujejo nekovinske mineralne surovine nižje vrednosti, ki jih rudarstvo v Sloveniji izkorišča predvsem za potrebe v gradbeništvu, keramični, opekarski, kemični, kovinski, steklarski, živilski industriji, kmetijstvu, metalurgiji, za sanacije okolja in voda ipd.¹² Obseg poslovanja v rudarstvu je torej, poleg naravnih danosti, zelo povezan s siceršnjimi gospodarskimi razmerami. V prihodnje je pričakovati predvsem večje povpraševanje po posameznih nekovinskih mineralnih surovinah s strani gradbeništva zaradi gradnje cest, železnice in stanovanjske gradnje (Vlada RS, 2018).

Zaposlenost se je zmanjšala, za skoraj 5 %, tudi v finančnih in zavarovalniških dejavnostih, za 3 % v kmetijstvu in lovu, gozdarstvu, ribištvu in 1 % v oskrbi z električno energijo, plinom in paro.

¹² Te surovine so: bentonit, kalcit, jezerska kreda, kremenov pesek, dolomit za industrijske namene, roženec, keramična in ognjevarna glina, opekarska glina in lapor za opeko, naravni kamen, surovine za apnarsko in cementno industrijo, tehnični kamen, prod in pesek, od katerih pa se v slovenskem rudarstvu več ne pridobivajo jezerska kreda, naravni kamen (lehnjak) in tehnični kamen (serpentin) (Vlada RS, 2018).

Gospodarska rast v letu 2017 je pozitivno vplivala na trg dela. Delovno aktivno prebivalstvo narašča od leta 2014, pozitivni pa so tudi obeti za prihodnja leta.¹³

Izobrazbena raven slovenskega prebivalstva se je v preteklih letih precej izboljšala, saj postaja struktura vpisa po področjih izobraževanja bolj usklajena s povpraševanjem po delovni sili na trgu dela. To utegne postopoma zmanjšati obstoječa neskladja med ponudbo delovne sile in povpraševanjem po njej. Vendar bo zaradi demografskih sprememb v Sloveniji v prihodnjih letih kljub temu težko zagotoviti zadosten obseg in ustrezno strukturo delovne sile, zlasti visoko izobražene. Polega tega pa se slovensko gospodarstvo, predvsem vzhodnega dela Slovenije sooča z dodatnimi težavami pri iskanju strokovnih in visoko strokovnih kadrov, ki se zaposlujejo v graški bazen za relativno visoke plače (Kolednik in Tomše, 2018). Pomanjkanje teh kadrov je dodatni izziv za inovacijske aktivnosti podjetij, ki so že sedaj nizke. Podjetja so sicer od začetka krize povečala vlaganja v raziskave in razvoj, a je ostalo sodelovanje z raziskovalnim sektorjem skromno. Razlog za to je lahko relativno nizek delež terciarno izobraženih v podjetniškem sektorju, saj to upočasnjuje odziv podjetij na uvajanje sodobnih tehnologij in digitalizacijo (UMAR, 2017).

V prihodnjih letih, in to že v prvi polovici leta 2019, se pričakujejo ugodnejši učinki za slovensko gospodarstvo z večjim zaposlovanjem tujih delavcev v Sloveniji. Slovenija je namreč podpisala protokol za izvajanje sporazuma o zaposlovanju srbskih državljanov, kakršen že velja z Bosno in Hercegovino, od 1. julija 2018 tudi ni več birokratskih ovir za zaposlovanje hrvaških delavcev. V Sloveniji pa se pripravlja tudi sporazum o odpravi birokratskih ovir za zaposlovanje delavcev iz Ukrajine (Kolednik in Tomše, 2018).

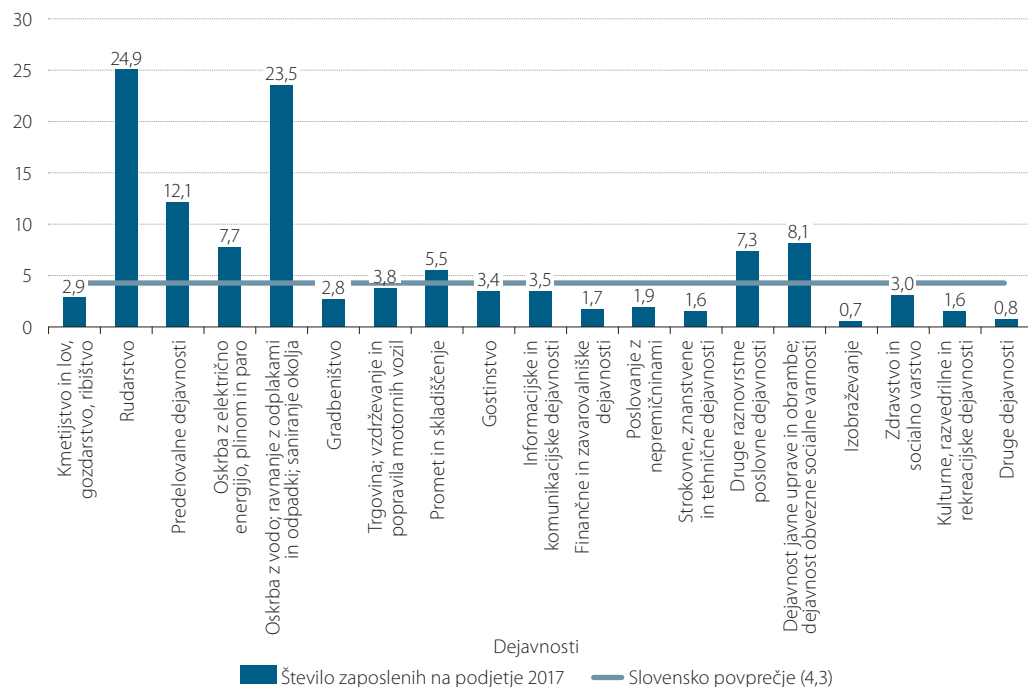
Ob koncu leta 2017 je znašala povprečna slovenska stopnja registrirane brezposelnosti 9,5 %, kar je pomenilo 85.060 registrirano brezposelnih oseb (42.575 moških in 42.485 žensk) (ZRSZ d). Najvišja povprečna stopnja registrirane brezposelnosti je bila v letu 2017 v pomurski regiji (15,2 %). Nadpovprečno stopnjo brezposelnosti so imele zasavska (11,1 %), podravska (11 %), posavska (10,6 %) in savinjska (10,5 %) regija. Najnižja stopnja brezposelnosti je bila v gorenjski regiji (6,4 %). Podpovprečne stopnje brezposelnosti so bile še v goriški (7,1 %), obalno-kraški in osrednjeslovenski (8,6 %), primorsko-notranjski (8,8 %) in koroški (8,9 %) regiji (ZRSZ d).

Po številu zaposlenih (brez samozaposlenih) na podjetje so bila največja podjetja v rudarstvu (24,9 osebe; leta 2016 pa 24,5 osebe), ki so precej presegala slovensko povprečje (4,3 osebe). Toda dejavnost rudarstva stagnira, kot smo že omenili. V osemletnem obdobju od leta 2010 do leta 2017 se je število podjetij zmanjšalo za skoraj petino (2010: 112 podjetij; 2017: 91 podjetij), število zaposlenih pa za 22,3 % (2010: 2.912 ljudi; 2017: 2.264 ljudi). Povprečna velikost podjetja v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja je bila 23,5 osebe, v predelovalnih dejavnostih 12,1 osebe (leta 2016 je bila povprečna velikost podjetja nekoliko manjša – 11,5 osebe), v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti 8,1 osebe (leta 2016 7,4 osebe), v oskrbi z električno energijo, plinom in paro 7,7 osebe (nekoliko več kot leta 2016 – 7,6 osebe) (Širec idr., 2018).

Najmanjša podjetja po povprečnem številu zaposlenih so bila podjetja v izobraževanju – 0,7 osebe (kar je ostalo enako kot preteklo leto) (*slika 12*). Povečanje povprečne velikosti podjetij je posledica hitreje rasti števila zaposlenih kot števila podjetij.

¹³ Gospodarska rast je bila v letu 2017 4,9 %, a se za leto 2018 in 2019 predvideva, da bo nekoliko nižja (2018: 4,4 %; 2019: 3,7 %). Gospodarska rast bo predvidoma relativno visoka tudi v letu 2020 (3,4 %). Tudi rast izvoza bo ostala visoka, vendar se bo, glede na napovedi mednarodnih institucij, že v letu 2018 začela postopna upočasnjena rast tujega povpraševanja, kar bo posledično vplivalo tudi na manjši slovenski izvoz. UMAR napoveduje, da bo glavni dejavnik gospodarske rasti ostal izvoz, naraščal pa bo tudi prispevek domače potrošnje. Pomemben dejavnik rasti so in bodo tudi državne investicije, saj se je črpanje sredstev EU iz finančne perspektive 2014–2020, po občutnem padcu v letu 2016, znova okrepilo (UMAR, 2018).

Slika 12: Povprečna velikost podjetja po dejavnostih v Sloveniji, 2017

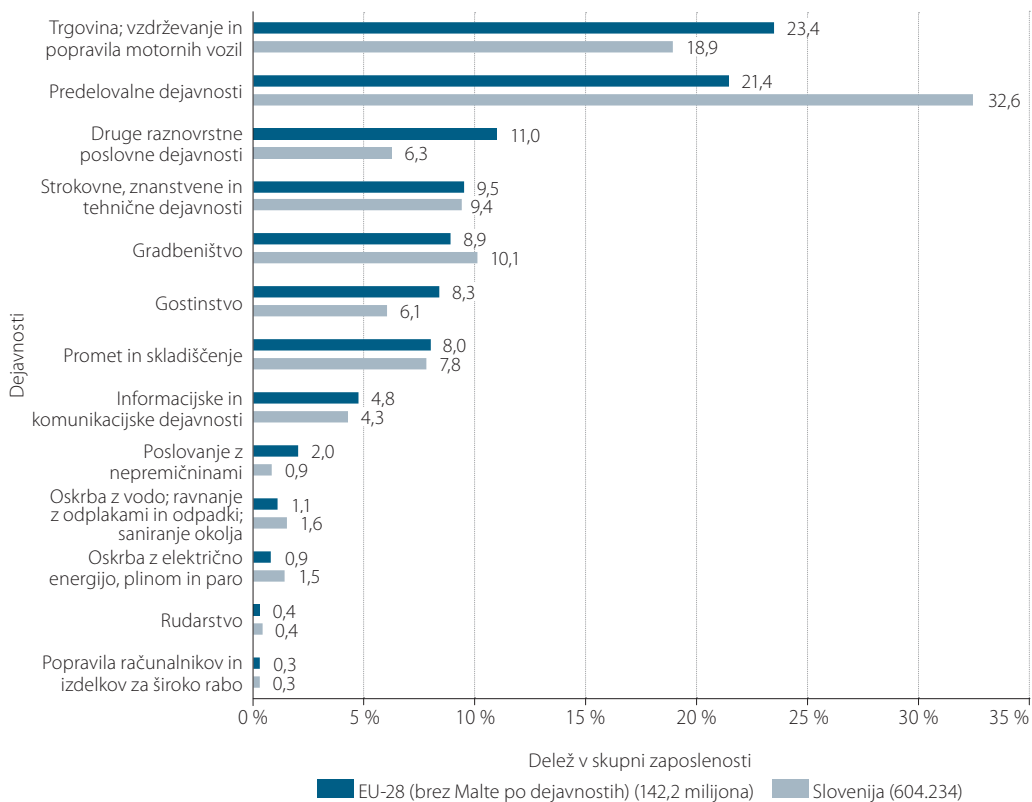


Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPES, 2018a (za leto 2017).

Od leta 2010 do leta 2017 se je najbolj povečala povprečna velikost v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih, in sicer za 2,4 osebe (s 4,9 osebe v letu 2010 na 7,3 osebe v letu 2017). V tej dejavnosti se je število podjetij v letu 2017 v primerjavi z letom 2010 povečalo za 4,2 %, medtem ko število zaposlenih za 55 %. Občutneje se je povečala povprečna velikost podjetja še v dejavnosti zdravstva in socialne varnosti (za 1,3 osebe; z 1,7 osebe v letu 2010 na 3 osebe v letu 2017) in v predelovalnih dejavnostih (za 1,2 osebe; z 11 ljudi v letu 2010 na 12,1 osebe v letu 2017). V obdobju od leta 2010 do leta 2017 je v zdravstvu število podjetij padlo za skoraj 8 %, število zaposlenih pa se je povečalo za 60 %. V predelovalnih dejavnostih pa se je število podjetij zmanjšalo za skoraj 5 % in se povečalo število zaposlenih za prav toliko (Rebernik idr., 2014).

Povprečna velikost podjetja se je v letu 2017 v primerjavi z letom 2010 zmanjšala v osmih dejavnostih (od 18). Najbolj je padla v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (za -3,8 ljudi), kar je posledica 45 % rasti števila podjetij in več kot 3 % padca števila zaposlenih. V kmetijstvu in lov, gozdarstvu, ribištvo, kjer se je povprečna velikost podjetja zmanjšala za 1,2 osebe, je bila rast podjetij 15 %, medtem ko rast števila zaposlenih -18 % (Rebernik idr., 2014).

V nadaljevanju smo analizirali zaposlenost v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 v letu 2016. V EU-28 je bilo največ ljudi zaposlenih v trgovini (23,4 %), v Sloveniji pa v predelovalnih dejavnostih (32,6 %). Drugi največji zaposlovalec v EU-28 so bile predelovalne dejavnosti (21,4 %), v Sloveniji pa trgovina (23,4 %, katere delež se je povečal za 19,1 % v letu 2015). Najmanjši delež ljudi je v obeh primerih zaposlovala dejavnost popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo (0,3 %), kar je bilo enako kot predhodno leto (Slika 13) (Eurostat b).

Slika 13: Analiza zaposlenosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016


Opomba: (1) Rangirano po deležu v EU-28
 Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

Največji delež v skupni zaposlenosti nefinančnega sektorja EU-28 v letu 2016 (142,2 milijona ljudi) so imele Nemčija (20,4 %), Združeno kraljestvo (14 %), Francija (11 %) in Italija (10,2 %). Druge članice so imele enomestni delež. Najmanj ljudi je zaposlovala Malta (0,1 %). Slovenija je bila po deležu zaposlenih na 24. mestu (0,4 %). Poleg Malte so imele manjši delež kot Slovenija le še Estonija (0,3 %) ter Luksemburg in Ciper (po 0,2 %) (Eurostat b).

V večini članic EU-28 je bilo največ ljudi zaposlenih v dveh dejavnostih: trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil in v predelovalnih dejavnostih. Več je bilo članic (17), v katerih je prevladovalo število zaposlenih v trgovini. V trgovini je bilo največ ljudi zaposlenih v Grčiji (30 %), sledili so Ciper (28,2 %), Litva (26,8 %), Nizozemska (26,6 %). Najmanj ljudi je bilo zaposlenih v trgovini v Sloveniji (18,9 %) (Eurostat b).

Predelovalne dejavnosti so zaposlovale več ljudi kot trgovina na Češkem (35,3 %; trgovina: 19,3 %), v Sloveniji (32,6 %; trgovina: 18,9 %), na Slovaškem (31,4 %; trgovina: 22,5 %), v Romuniji (30,4 %; trgovina: 22,8 %), na Poljskem (28,7 %; trgovina: 25,5 %), v Bolgariji (28 %; trgovina: 26 %), na Madžarskem (27,7 %; trgovina: 21,5 %), Hrvaškem (26,5 %; trgovina: 22,9 %), v Estoniji (25,8 %; trgovina: 22,1 %), Nemčiji (25,3 %; trgovina: 21,6 %) in Italiji (25,2 %; trgovina: 23,2 %) (Eurostat b).

Samo v šestih članicah EU-28 niso bile predelovalne dejavnosti na prvem ali drugem mestu. V Grčiji so bile predelovalne dejavnosti s 13,2 % deležem zaposlenih na tretjem mestu, za trgovino (30 %) in

gostinstvom (20,6 %). Podobno je bilo na Cipru, kjer so bile predelovalne dejavnosti s 13 % zaposlenih na tretjem mestu, za trgovino (28,2 %) in gostinstvom (18,7 %). V Luksemburgu so bile predelovalne dejavnosti z 12,7 % zaposlenih na četrtem mestu, in sicer za trgovino (19,2 %), gradbeništvo (16,5 %) in strokovnimi, znanstvenimi in tehničnimi dejavnostmi (13,8 %). Na Nizozemskem so bile predelovalne dejavnosti z 12,3 % deležem zaposlenih na tretjem mestu, za trgovino (26,6 %) in strokovnimi, znanstvenimi in tehničnimi dejavnostmi (18,3 %). V Združenem kraljestvu so si predelovalne dejavnosti s 13,1 % deležem zaposlenih delile tretje mesto s strokovnimi, znanstvenimi in tehničnimi dejavnostmi. Na prvem mestu je bila trgovina (23,7 %), na drugem mestu pa druge raznovrstne poslovne dejavnosti (13,6 %) (Eurostat b).

V dejavnosti trgovine je bila največja povprečna velikost podjetja, izražena s številom zaposlenih na podjetje, v Združenem kraljestvu (12,6 ljudi), najmanjša pa v Grčiji (2,8 ljudi). Slovenija je bila s 4,3 osebe na trgovinsko podjetje na 17. mestu. V 10 članicah EU-28 se je povprečna velikost trgovinskega podjetja v letu 2016 glede na leto 2010 zmanjšala. Med njimi je tudi Slovenija, kjer se je povprečna velikost zmanjšala za 0,5 osebe (s 4,9 osebe v letu 2010 na 4,3 osebe v letu 2016). Najbolj se je zmanjšala povprečna velikost nizozemskega trgovinskega podjetja (za 1,6 osebe; s 7,5 osebe v letu 2010 na 6 oseb v letu 2016). Povprečna velikost se je zmanjšala tudi v Združenem kraljestvu, ki je imelo največjo velikost trgovinskega podjetja (s 13,1 osebe v letu 2010 na 12,6 osebe v letu 2016). V preostalih članicah pa se je povprečna velikost trgovinskega podjetja povečala, najbolj na Danskem (za 1,6 osebe; 2010: 9,2 osebe, 2016: 10,9 osebe), ki je bila v letu 2016 na drugem mestu po povprečni velikosti podjetja v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (Eurostat b).

Število zaposlenih v predelovalnih dejavnostih v letu 2016 glede na leto 2010 se je v povprečju EU-28 povečalo za 0,6 % (s 30,287 milijona v letu 2010 na 30,472 milijona v letu 2016). V tej dejavnosti se je v nekaterih članicah število zaposlenih v tem obdobju povečalo (na primer, za največ, 19,7 %, v Litvi, 17,3 % na Irskem, 13,7 % v Estoniji, 12,7 % na Madžarskem, 10 % v Latviji, 8,4 % na Češkem, 7,5 % na Poljskem, 7,2 % v Romuniji, 6,3 % v Nemčiji, 6,1 % na Slovaškem, 5,2 % v Avstriji, 3,7 % na Danskem, 2,3 % v Bolgariji in 2,2 % Združenem kraljestvu). V preostalih članicah EU-28 se je število zaposlenih v predelovalnih dejavnostih zmanjšalo (za največ, 17,9 %, v Grčiji, za 15,2 % na Cipru, za 10,3 % na Finskem, za 9,3 % na Švedskem, za 8,5 % v Italiji, za 7,9 % v Španiji, za 7,8 % v Belgiji, za 6,4 % v Franciji in za 6,1 % na Hrvaškem). Največjo povprečno velikost v predelovalnih dejavnostih je imelo v letu 2016 povprečno podjetje iz Luksemburga (43,8 osebe). Njegova velikost se je v Luksemburgu tudi najbolj povečala, in sicer za 5,2 osebe v primerjavi z letom 2010. Drugo največjo povprečno velikost je imelo povprečno predelovalno podjetje iz Nemčije (36,5 osebe), ki se je v sedmih letih povečalo za 3,4 osebe. V 16 članicah se je povprečna velikost predelovalnega podjetja povečala, v 11 članicah pa zmanjšala (za Malto ni bilo podatkov o številu zaposlenih v predelovalnih dejavnostih v letu 2010). Najbolj se je zmanjšala povprečna velikost podjetja predelovalnih dejavnosti v Litvi (za 3,6 osebe; s 14,4 osebe v letu 2010 na 10,7 osebe v letu 2016). V Sloveniji se je povprečna velikost predelovalnega podjetja zmanjšala za 1,2 osebe (z 11,6 osebe v letu 2010 na 10,3 osebe v letu 2016) (Eurostat b).

1.4 Dodana vrednost

Bistvo podjetniške aktivnosti je ustvarjanje dodane vrednosti. Dodana vrednost namreč predstavlja vrednost, ki jo podjetje v procesu proizvodnje in trženja v svojem podjetju doda k vrednosti kupljenega blaga, materiala in storitev. 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 je podjetje locirano v verigi dodane vrednosti v panogi, v katero spada, odločilno vpliva na njegovo donosnost, ker lahko različne aktivnosti v verigi prinašajo različne donose (zaradi tehničnih in konkurenčnih razlogov). Na primer, dobava nepredelanih osnovnih surovin lahko prinaša manjšo dodano vrednost v primerjavi z zahtevnejšimi poznejšimi postopki obdelave z več potrebnega znanja ali dobavo visokotehnoloških specializiranih inputov.

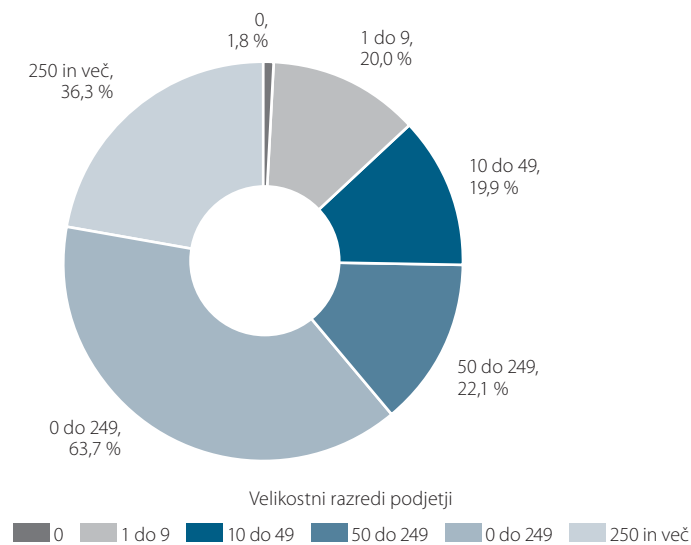
V letu 2017 je bilo v slovenskem gospodarstvu po tekočih cenah ustvarjenih 23,5 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je bilo 6,8 % več kot leto prej (22 milijard evrov).¹⁴ Nadpovprečno rast so dosegla le velika podjetja, v katerih se je dodana vrednost v letu 2017 v primerjavi z letom 2016 povečala za 9,4 %, in mikro družbe z 0 zaposlenimi (8,5 %). Najmanjšo podpovprečno rast dodane vrednosti so imela mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi (4,3 %). Podpovprečna rast je bila tudi v srednjih (5,6 %) in malih (6,2 %) podjetjih. V povprečnem MSP se je dodana vrednost podpovprečno povečala, za 5,4 % (Širec idr., 2018). V nadaljevanju smo najprej analizirali ustvarjeno dodano vrednost po velikostnih razredih podjetij in dejavnostih, nato pa še, kolikšen je bil njen delež v ustvarjenih prihodkih, saj je to pokazatelj donosnosti podjetja (in njegovega položaja v verigi dodane vrednosti) (Širec idr., 2018).

1.4.1 Struktura ustvarjene dodane vrednosti

Največji delež dodane vrednosti v Sloveniji (36,3 %, kar je več, kot je bilo leta 2016 – 35,4 %) so v letu 2017 ustvarila velika podjetja (8,522 milijarde evrov, kar je bilo 9,4 % več kot leta 2016), medtem ko so 63,7 % (14,986 milijarde evrov, kar je bilo 0,1 % več kot leta 2016) ustvarila MSP (leta 2016 je bil njihov delež nekoliko večji – 64,6 %) (slika 14) (Širec idr., 2018).

Porazdelitev dodane vrednosti po posameznih velikostnih razredih podjetij je bila naslednja: gospodarske družbe z 0 zaposlenimi so ustvarile 416 milijonov evrov dodane vrednosti. Srednje velika podjetja so v letu 2017 ustvarila drugi največji delež dodane vrednosti, 22,1 % (5,2 milijarde evrov). Po 20 % je bil delež v ustvarjeni dodani vrednosti mikro (z 1 do 9 zaposlenimi) in malih podjetij (po okrog 4,7 milijarde evrov).

¹⁴ Dodana vrednost: Prihodki poslovanja – Stroški blaga, materiala in storitev (T128) + Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje (T121 – T122).

Slika 14: Delež ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017


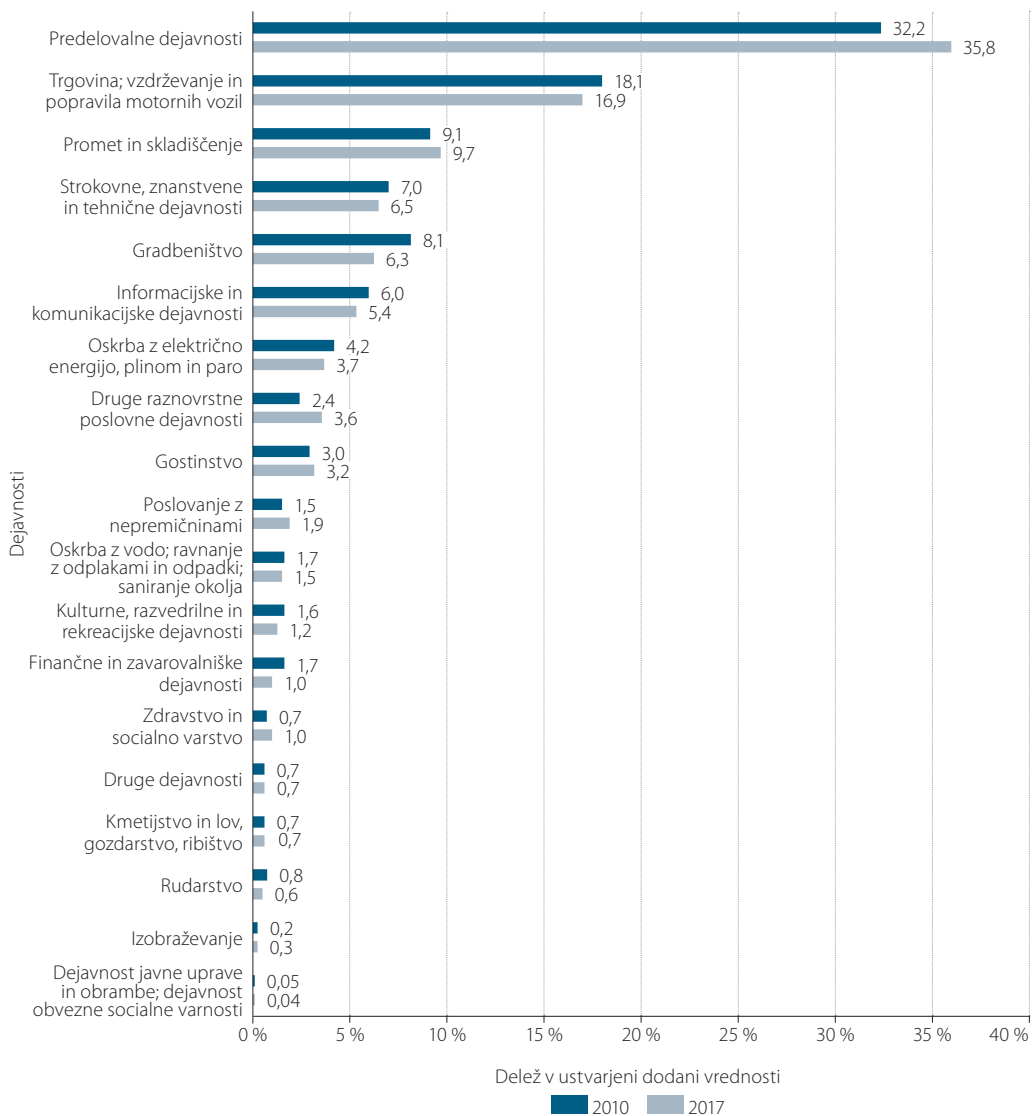
Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPEŠ, 2018a (za leto 2017).

Tabela 4: Dodana vrednost in prihodki poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2017

	Velikostni razredi podjetij						SKUPAJ
	0	1 do 9	10 do 49	50 do 249	0 do 249	250 in več	
Dodana vrednost v milijardah evrov	0,416	4,692	4,684	5,195	14,986	8,522	23,508
Prihodki poslovanja v milijardah evrov	2,686	18,232	20,439	24,511	65,868	31,117	96,985
Delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja (v %)	15,5%	25,7%	22,9%	21,2%	22,8%	27,4%	24,2%

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPEŠ, 2018a (podatki za leto 2017).

Pogledali smo še, koliko so k ustvarjeni dodani vrednosti prispevale posamezne dejavnosti v Sloveniji v letih 2010 in 2017, da smo ugotovili, ali se delež spremenil (*slika 15*).

Slika 15: Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2010 in 2017


Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPEŠ, 2018 a; Rebernik idr., 2014 (podatki za leto 2010 in 2017).

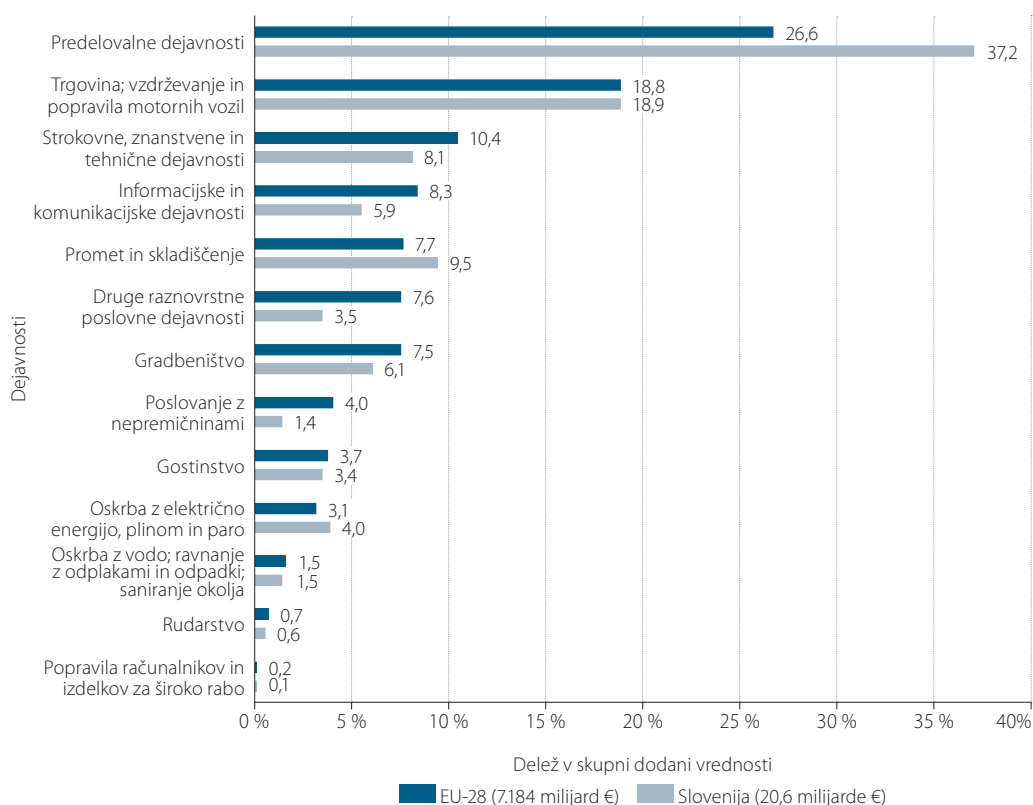
V osmih letih (od 2010 do 2017) se je ustvarjena dodana vrednost v Sloveniji povečala za 21,8 % (2010: 19,3 milijarde evrov; 2017: 23,5 milijarde evrov). Največji delež dodane vrednosti je bil v obeh letih ustvarjen v predelovalnih dejavnostih (v letu 2010: 6,2 milijarde evrov ali 32,2 %; v letu 2017: 8,4 milijarde evrov ali 35,8 %), katerih dodana vrednost je bila v letu 2017 višja od tiste v letu 2010 za 35 %, kar pomeni, da je dodana vrednost predelovalnih dejavnosti porasla za 13,2 odstotne točke bolj kot skupna ustvarjena dodana vrednost. Ko smo analizirali prihodke poslovanja te dejavnosti, smo ugotovili, da so bili v letu 2017 glede na leto 2010 večji za 29 %. Dodana vrednost se je torej povečala za 6 odstotnih točk bolj kot prihodki. Po deležu v ustvarjeni dodani vrednosti je bila trgovina na drugem mestu, a je bil njen delež precej manjši (18,1 % v letu 2010 in 16,9 % v letu 2017). Vidimo torej,

da se je delež trgovine v dodani vrednosti v letu 2017 zmanjšal za 1,2 odstotne točke glede na leto 2010 (Rebernik idr., 2014).

Ko smo analizirali še trgovino, kot edino dejavnost, ki je poleg predelovalnih dejavnosti ustvarila v Sloveniji dvomestni delež v dodani vrednosti, smo ugotovili, da so se prihodki v dejavnosti v letu 2017 glede na leto 2010 povečali za 22 % (s 26,2 milijarde evrov v letu 2010 na 32 milijard evrov v letu 2017), medtem ko se je dodana vrednost povečala za 8 odstotnih točk manj, za 14 % (2010: 3,5 milijarde evrov; 2017: 4 milijarde evrov) (Rebernik, idr., 2014).

Delež ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih nefinančnega sektorja v EU-28 in Sloveniji v letu 2016 prikazujemo na *sliki 16*.

Slika 16: Analiza dodane vrednosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016



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

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 je bilo v letu 2016 ustvarjenih 7.184 milijard evrov dodane vrednosti, v Sloveniji pa 20,6 milijarde evrov. Največji delež dodane vrednosti je bil ustvarjen v EU-28 in Sloveniji v predelovalnih dejavnostih, le da je bil slovenski delež občutno večji (EU-28: 26,6 %, Slovenija: 37,2 %). Na drugem mestu je bila s skoraj enakim deležem dejavnost trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (EU-28: 18,8 %; Slovenija: 18,9 %). Najmanjši, in to enak delež, je v obeh primerih ustvarila dejavnost popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo (0,1 %) (Eurostat b).

Največji delež v ustvarjeni dodani vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva je imela v letu 2016 Nemčija (23,1 %), drugo mesto je zasedalo Združeno kraljestvo (18,1 %), tretje Francija (13,1 %), če omenimo le tiste članice, katerih delež je bil dvomesten. Italijanski delež je znašal 9,8 %, ki mu je sledil španski (6,6 %). Slovenija se je z 0,3 % deležem v dodani vrednosti uvrstila na 23. mesto. Manjši delež od slovenskega je bil ustvarjen v Litvi (0,23 %), Estoniji (0,16 %), Latviji (0,15 %), na Cipru (0,11 %) in Malti (0,08 %) (Eurostat b).

V predelovalnih dejavnostih je k ustvarjeni dodani vrednosti (1.912 milijard evrov) največ prispevala Nemčija (570 milijard evrov ali 29,8 %). Na drugem mestu je bila Italija (225 milijardi evrov ali 11,8 %) in na tretjem Francija (213,7 milijarde evrov ali 11,2 %). Najmanjši delež v dodani vrednosti predelovalnih dejavnosti je imela Malta (707 milijonov evrov ali 0,04 %). Slovenija je med 28 članicami zasedala 20. mesto (k skupni dodani vrednosti je prispevala 7,7 milijarde evrov ali 0,4 %) (Eurostat b).

V dejavnosti trgovine, ki je ustvarila drugo največjo dodano vrednost (1.353 milijard evrov), je največji delež spet ustvarila Nemčija (304,3 milijarde evrov ali 22,5 %), drugo je bilo Združeno kraljestvo (227,9 milijarde evrov ali 16,9 %), na tretjem mestu pa Francija, ki je še edina od članic k dodani vrednosti prispevala dvomestni delež (178,6 milijarde evrov ali 13,2 %). Na zadnjem mestu je bila Malta, ki je prispevala 0,08 % k skupni ustvarjeni dodani vrednosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil. Slovenija je bila na 24. mestu med 28 članicami EU. Njena trgovina je prispevala 3,9 milijarde evrov ali 0,3 % (Eurostat b).

Dodana vrednost predelovalnih dejavnosti se je v letu 2016 glede na leto 2010 v povprečju EU-28 povečala za 20 % (s 1.595 milijard evrov leta 2010 na 1.912 milijard evrov leta 2016). Največjo rast dodane vrednosti v tem obdobju je imela Irska (152 %; 2010: 34,4 milijarde evrov; 2016: 86,6 milijarde evrov). Drugo najhitrejšo rast dodane vrednosti predelovalnih dejavnosti je imela Bolgarija (73 %; 2010: 4,1 milijarde evrov; 2016: 7,1 milijarde evrov). Litva je bila tretja (68 %; 2010: 2,5 milijarde evrov; 2016: 4,2 milijarde evrov). V Sloveniji se je dodana vrednost predelovalnih dejavnosti v letu 2016 glede na leto 2010 povečala prav tako nadpovprečno, in sicer za 24 % (2010: 6,2 milijarde evrov; 2016: 7,7 milijarde evrov), tako da se je Slovenija po rasti dodane vrednosti uvrstila na 14. mesto. Obseg ustvarjene dodane vrednosti v predelovalnih dejavnostih pa se je v letu 2016 glede na leto 2010 najbolj zmanjšal v Grčiji (za 34 %; 2010: 15,9 milijarde evrov; 2016: 10,4 milijarde evrov (ob upoštevanju, da za Malto ni bilo podatka o ustvarjeni dodani vrednosti v letu 2010)). V predelovalnih dejavnostih se je zmanjšala dodana vrednost še na Cipru (za 17 %; 2010: 1,2 milijarde evrov; 2016: 1 milijarda evrov) in v Španiji (za 1 %; 2010: 106,2 milijarde evrov; 2016: 105,3 milijarde evrov). Najmanjšo pozitivno rast (2 %) je imela Finska (2010: 26,5 milijarde evrov; 2016: 27 milijard evrov). Podpovprečno rast dodane vrednosti v letu 2016 glede na leto 2010 so imele še Švedska (5 %; 2010: 50,8 milijarde evrov; 2016: 53,5 milijarde evrov), Italija (9 %; 2010: 205,6 milijarde evrov; 2016: 225 milijard evrov), Francija (10 %; 2010: 193,9 milijarde evrov; 2016: 213,7 milijarde evrov), Portugalska (12 %; 2010: 18 milijard evrov; 2016: 20,1 milijarde evrov), po 15 % Belgija (2010: 47,9 milijarde evrov; 2016: 55,2 milijarde evrov), Nizozemska (2010: 58,4 milijarde evrov; 2016: 67,2 milijarde evrov) in Hrvaška (16 %; 2010: 5 milijard evrov; 2016: 5,8 milijarde evrov). Avstrija pa je imela povprečno 20 % rast (2010: 45,1 milijarde evrov; 2016: 54,4 milijarde evrov) (Eurostat b).

Kot vidimo, so predelovalne dejavnosti pomembne v EU-28 in Sloveniji. V povprečju EU-28 se je število podjetij predelovalnih dejavnosti v letu 2016 glede na leto 2010 zmanjšalo za 1,5 % (z 2,152 milijona v letu 2010 na 2,12 milijona v letu 2016). Toda v nekaterih članicah (tudi v Sloveniji) se je število podjetij v predelovalnih dejavnostih povečalo, in to kar za 60 % v Litvi (z 12.485 v letu 2010 na 19.969 v letu 2016), 34 % v Latviji (s 7.872 leta 2010 na 11.090 leta 2016), 33 % v Estoniji (s 5.468 leta 2010 na 7.259 leta 2016), 28 % na Nizozemskem (leto 2010: 50.730; leto 2016: 65.243), 11,4 % v Sloveniji (leto 2010: 17.113; leto 2016: 19.074), za 11,1 % na Poljskem (leto 2010: 176.384; leto 2016: 196.067), za 9,2 % v Združenem kraljestvu (leto 2010: 124.038; leto 2016: 135.396), 9 % na Irskem (leto 2010: 14.311;

leto 2016: 15.583), na Češkem za 5 % (leto 2010: 167.344; leto 2016: 175.425), za 1,9 % v Bolgariji (leto 2010: 30.728; leto 2016: 31.323) in za 1,8 % v Franciji (leto 2010: 212.193; leto 2016: 216.049). V preostalih članicah se je število podjetij predelovalnih dejavnosti zmanjšalo od 1,2 % v Romuniji do 22 % v Grčiji. Dvomestni padec števila predelovalnih podjetij je bil še na Hrvaškem (-18,2 %), v Luksemburgu (-12,5 %), Španiji (-11,5 %) in na Cipru (-10,4 %). Za več kot v EU-28 skupaj se je zmanjšalo število podjetij v predelovalnih dejavnostih na Finskem (-9,5 %), v Italiji (-9,1 %), Belgiji (-8,5 %), na Portugalskem (-7,4 %), Madžarskem (-4,2 %), v Nemčiji (-3,6 %), na Danskem (-3 %) in Slovaškem (-2,6 %). Za manj kot v povprečju EU-28 se je število podjetij v predelovalnih dejavnostih v letu 2016 glede na leto 2010 zmanjšalo na Švedskem (-1,3 %) ter v Avstriji in Romuniji (za -1,2 %) (Eurostat b).

V opazovanem sedemletnem obdobju so se prihodki predelovalnih dejavnosti v EU-28 povečali za 15,2 %. Najbolj, za 102 %, so se povečali na Irskem (s 107 milijard evrov v letu 2010 na 216 milijard evrov v letu 2016). Kot lahko vidimo, je bila rast prihodkov predelovalnih dejavnosti na Irskem precej večja od njene 9 % rasti števila podjetij. Kot smo lahko videli, pa se je še bolj povečala dodana vrednost predelovalnih dejavnosti na Irskem (za 152 %). Nasprotno pa je bilo v Grčiji, kjer je bila dodana vrednost predelovalnih dejavnosti v letu 2016 glede na leto 2010 manjša za 34 %, prihodki za 18 % in število podjetij za 22 %. V Sloveniji so se prihodki predelovalnih dejavnosti povečali za 15 %, dodana vrednost za 24 % in število podjetij za 11 %. V predelovalnih dejavnostih je bilo povečanje izvoza tudi zasluga krepitve produktivnosti, kar je omogočilo zmanjšanje stroškov dela na enoto proizvoda (UMAR, 2018). Prihodki predelovalnih dejavnosti so se leta 2016 glede na leto 2010 zmanjšali le še na Cipru (za 17 %) in Finskem (za 1 %). Najmanjšo pozitivno rast prihodkov predelovalnih dejavnosti je imela Italija (2 %) (Eurostat b).

1.4.2 Delež dodane vrednosti v prihodkih

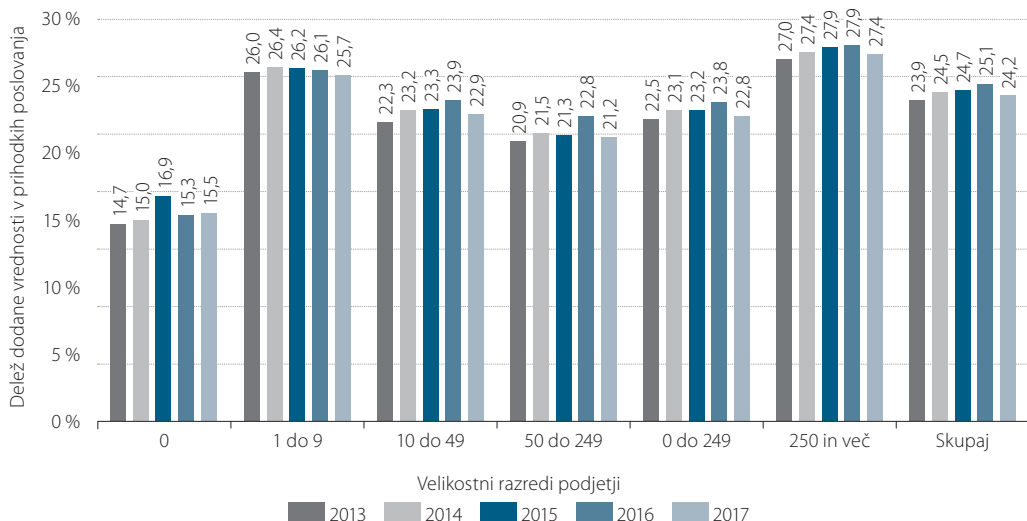
V povprečju je imelo v letu 2017 slovensko podjetje 25 % delež dodane vrednosti v ustvarjenih prihodkih poslovanja, kar je bilo za 0,9 odstotne točke manj, kot je bilo v letu 2016 (*tabela 4* in *slika 17*). Deleži dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji za obdobje 2013–2017 so prikazani na *sliki 17* (Širec idr., 2018).

Kot lahko vidimo v *tabeli 4* in na *sliki 17*, so imela velika podjetja v povprečju največji delež ustvarjene dodane vrednosti v prihodkih (27,4 %), podjetja z nič zaposlenimi pa le 15,5 %. To je tudi posledica tega, da so večja podjetja bolj vertikalno integrirana in imajo zato manjši delež stroškov blaga, materiala in storitev in zaradi svoje velikosti boljši tržni položaj, kar jim spet prinaša boljše možnosti prodaje in večje prihodke.

Za primerjavo smo navedli še deleže dodane vrednosti v ustvarjenih prihodkih za nefinančni sektor gospodarstva za EU-28 v letu 2016 (*slika 18*).

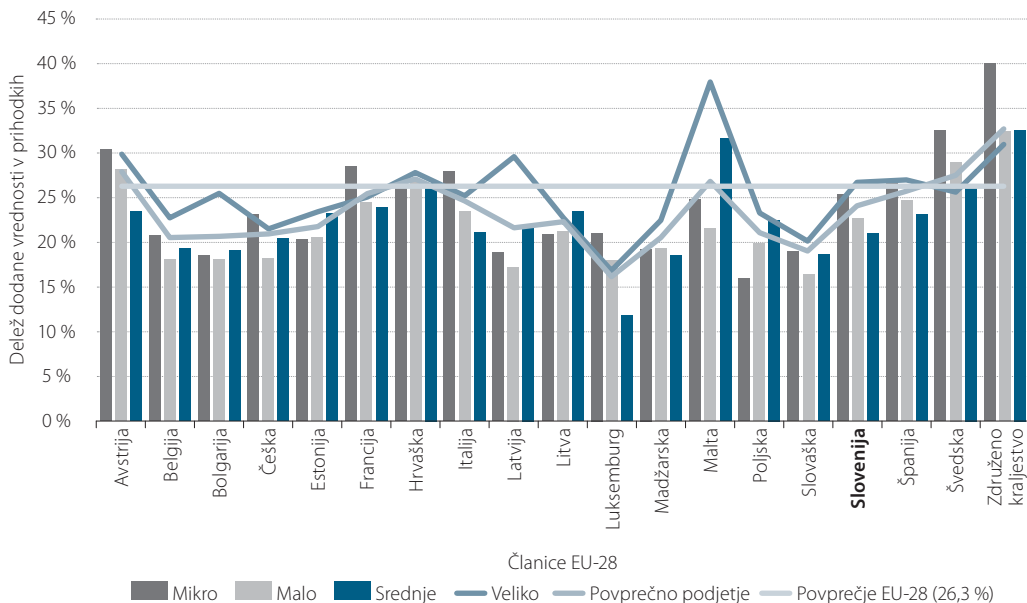
Nefinančni sektor gospodarstva EU-28 je leta 2016 ustvaril 7.184 milijard evrov dodane vrednosti in 27.347 milijard evrov prihodkov, kar pomeni, da je dodana vrednost predstavljala v povprečju 26,3 % ustvarjenih prihodkov. Največji delež dodane vrednosti v prihodkih v povprečnem podjetju je bil dosežen v Združenem kraljestvu (32,8 %). Večji od evropskega povprečja je bil ta delež na Irskem (29,4 %), Danskem (28,9 %), Cipru (28,4 %), v Avstriji (27,9 %), na Švedskem (27,6 %), Hrvaškem (27,1 %), Malti (26,8 %) in v Nemčiji (26,8 %). Vse preostale članice so v svojem povprečnem podjetju ustvarile manjši delež dodane vrednosti v prihodkih, kot je bil dosežen v povprečju EU-28. Najmanjši delež dodane vrednosti v prihodkih je bil dosežen v luksemburškem povprečnem podjetju (16,1 %) (*slika 18*). Slovensko povprečno podjetje nefinančnega sektorja gospodarstva je imelo 24,1 % delež dodane vrednosti v svojih ustvarjenih prihodkih, s čimer se je Slovenija uvrstila na 14. mesto med članicami EU-28 v letu 2016 (Eurostat b).

Slika 17: Pregled deleža dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPES, 2018a; Širec idr., 2018 (za leta 2013–2017).

Slika 18: Delež dodane vrednosti v prihodkih po velikostnih razredih podjetij v EU-28, 2016



Opomba: Na voljo ni bilo podatkov za Ciper (mikro in mala podjetja), Dansko, Finsko, Grčijo, Irsko, Nemčijo in Nizozemsko (vsi velikostni razredi) ter Portugalsko in Romunijo (srednja in velika podjetja).
Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

Analizirali smo tudi ustvarjeno dodano vrednost v prihodkih nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 v letu 2016 po velikostnih razredih podjetij. V velikih podjetjih je bil delež nadpovprečen na Malti (38 %), Cipru (32,5 %), v Združenem kraljestvu (30,9 %), Avstriji (29,8 %), Latviji (29,6 %), na Hrvaškem (27,8 %), v Španiji (27 %) in Sloveniji (26,6 %). Pod povprečjem EU-28 pa je bil dosežen delež dodane vrednosti v prihodkih v velikih podjetjih na Švedskem (25,6 %), v Bolgariji (25,4 %), Italiji (25,1 %), Franciji (25,1 %), Estoniji (23,3 %), na Poljskem (23,3 %), v Belgiji in Litvi (22,7 %), na Madžarskem (22,4 %), Češkem (21,4 %), Slovaškem (20,1 %) in v Luksemburgu (16,7 %), kjer je bil ta delež najmanjši, ob upoštevanju, da za velika podjetja podatki niso bili na voljo za Dansko, Finsko, Grčijo, Irsko, Nemčijo, Nizozemsko, Portugalsko in Romunijo (Eurostat b).

Povprečno srednje podjetje nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2016 je ustvarilo nadpovprečno (povprečje EU-28 26,3 %) in največjo dodano vrednost v prihodkih v Združenem kraljestvu (32,5 %). Ta delež je bil večji od evropskega povprečja še na Malti (31,5 %), Cipru (27 %) in Hrvaškem (26,6 %). Podpovprečen delež dodane vrednosti v prihodkih so v letu 2016 dosegle Švedska (26,1 %), Francija (23,9 %), Avstrija (23,5 %), Litva (23,5 %), Estonija (23,2 %), Španija (22,9 %), Poljska (22,5 %), Latvija (21,9 %), Italija (21,1 %), Slovenija (21 %), Češka (20,5 %), Belgija (19,3 %), Bolgarija (19,1 %), Slovaška (18,7 %), Madžarska (18,5 %) in najnižji delež Luksemburg (12 %), ob upoštevanju, da za srednja podjetja tega podatka ni bilo mogoče izračunati za Dansko, Finsko, Grčijo, Irsko, Nemčijo, Nizozemsko, Portugalsko in Romunijo (Eurostat b).

V povprečnem malem podjetju nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 v letu 2016 je bil dosežen nadpovprečen in največji delež dodane vrednosti v prihodkih v Združenem kraljestvu (32,4 %). Nad evropskim povprečjem so bile le še Švedska (28,9 %), Avstrija (28,2 %) in Hrvaška (26,8 %). Mala podjetja preostalih članic so ustvarila manjši delež dodane vrednosti v prihodkih kot povprečno evropsko malo podjetje (od 16,3 % na Slovaškem do 24,6 % v Španiji). Slovensko povprečno malo podjetje je imelo 22,6 % delež dodane vrednosti v prihodkih. Za mala podjetja nismo mogli izračunati deleža dodane vrednosti v prihodkih za Ciper, Dansko, Finsko, Grčijo, Irsko in Nizozemsko (Eurostat b).

Med mikro podjetji (z nič do 9 zaposlenimi) je bil največji in nadpovprečni delež dodane vrednosti v prihodkih ustvarjen v Združenem kraljestvu (39,9 %). Nad evropskim povprečjem so bile še Švedska (32,5 %), Avstrija (30,4 %), Francija (28,5 %), Italija (27,9 %), Španija (26,9 %) in Hrvaška (26,8 %). Največji podpovprečni delež dodane vrednosti v prihodkih pa so dosegla mikro podjetja iz Slovenije (25,3 %). Najmanjši podpovprečni delež dodane vrednosti v prihodkih je ustvarilo povprečno mikro podjetje na Poljskem (16 %), ob upoštevanju, da deleža ni bilo mogoče izračunati za Ciper, Dansko, Finsko, Grčijo, Irsko, Nemčijo in Nizozemsko. V tabeli 5 so prikazani največji in najmanjši deleži dodane vrednosti v prihodkih po velikostnih razredih podjetij in članicah EU-28, za katere je bilo ta delež mogoče izračunati (Eurostat b).

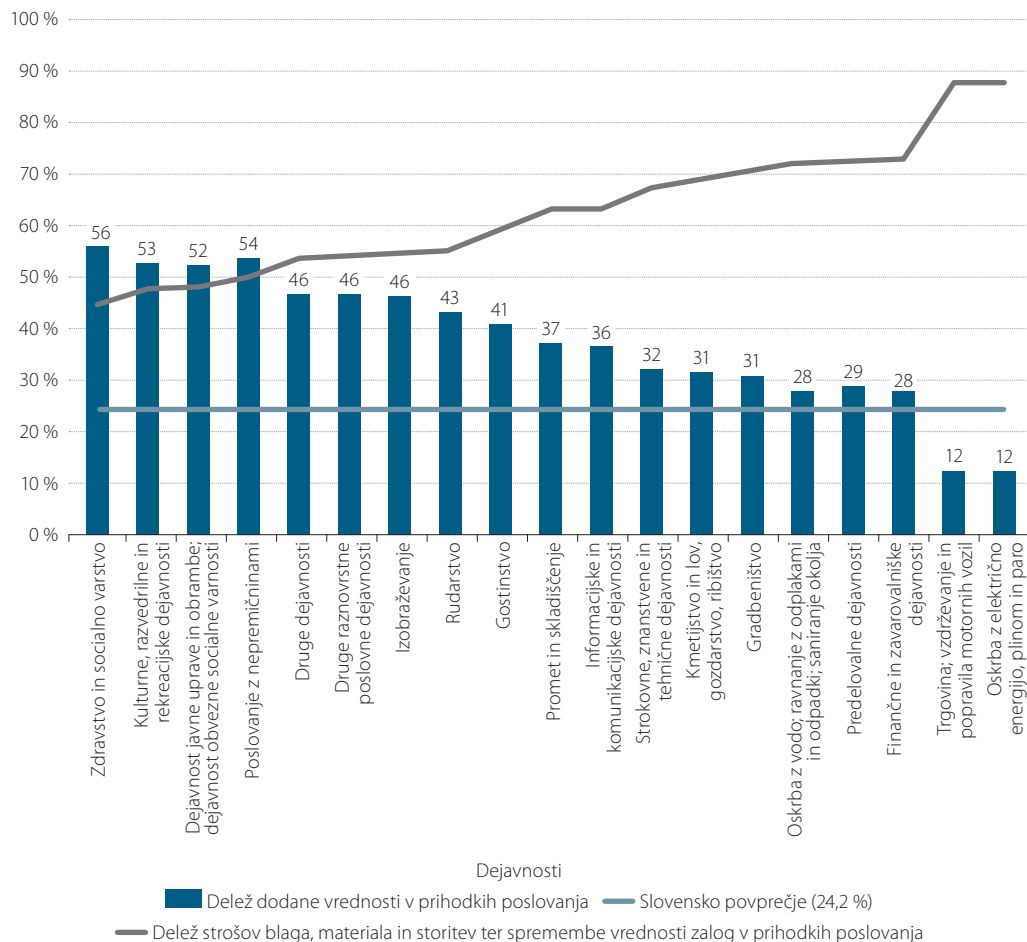
Tabela 5: Delež dodane vrednosti v prihodkih po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva nekaterih članice v EU-28 in Sloveniji, 2016

	Delež dodane vrednosti v prihodkih po velikostnih razredih podjetij							
	Mikro (0 do 9)	Članica EU-28	Malo (10 do 49)	Članica EU-28	Srednje (50 do 249)	Članica EU-28	Veliko (250 in več)	Članica EU-28
Najvišji delež	39,9 %	Združeno kraljestvo	32,4 %	Združeno kraljestvo	32,5 %	Združeno kraljestvo	38,0 %	Malta
Najnižji delež	16,0 %	Poljska	16,3 %	Slovaška	12,0 %	Luksemburg	16,7 %	Luksemburg
Delež v Sloveniji	25,3 %	8. mesto (od 19)	22,6 %	8. mesto (od 19)	21,0 %	13. mesto (od 19)	26,6 %	7. mesto (od 19)

Opomba: Na voljo ni bilo podatkov za Ciper (mikro in mala podjetja), Dansko, Finsko, Grčijo, Irsko, Nemčijo in Nizozemsko (vsi velikostni razredi) ter Portugalsko in Romunijo (srednja in velika podjetja).
Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (podatki za leto 2016).

Poleg velikosti podjetja pa višino deleža dodane vrednosti v prihodkih določa tudi vrsta dejavnosti, kar je za Slovenijo za leto 2017 prikazano na *sliki 19*.

Slika 19: Delež ustvarjene dodane vrednosti v prihodkih po dejavnostih v Sloveniji, 2017



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPES, 2018a (podatki za leto 2017).

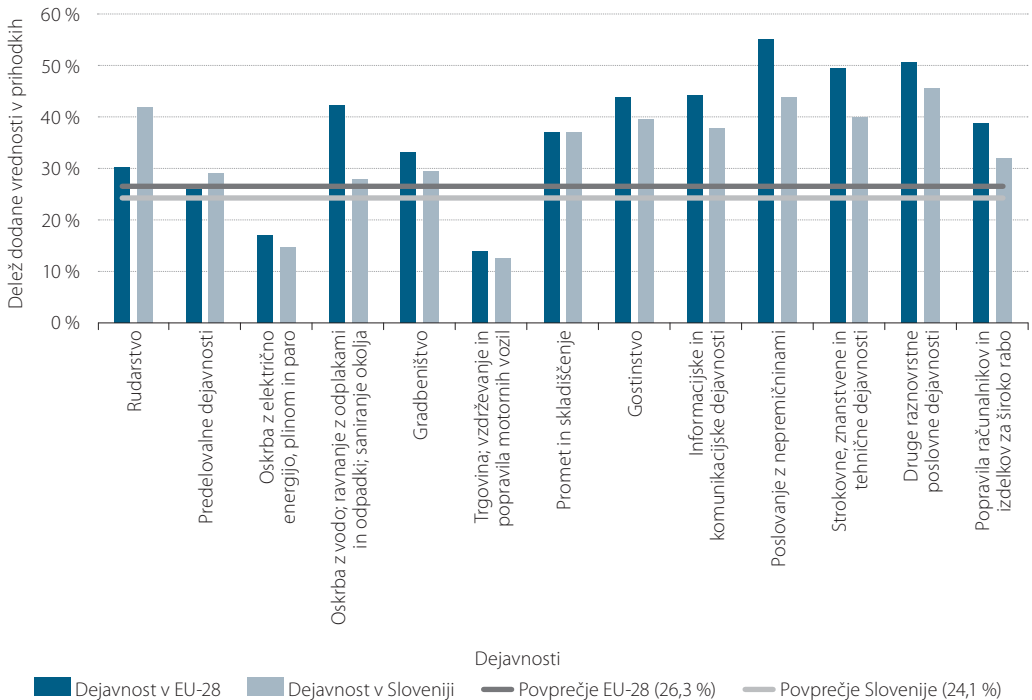
Slovenski povprečni delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja celotnega gospodarstva v letu 2017 je znašal 24,2 %. Najvišji in nadpovprečni delež dodane vrednosti v prihodkih je bil dosežen v zdravstvu in socialnem varstvu (56 %), kar je za 1 odstotno točko manj, kot je bilo leta 2016. To je bilo posledica večje rasti prihodkov kot dodane vrednosti te dejavnosti v letu 2017 v primerjavi z letom 2016. Prihodki so se v tej dejavnosti povečali za 6 %, medtem ko dodana vrednost za 4,5 % (Širec idr., 2018).

Več kot 50 % je bil delež dodane vrednosti v prihodkih še v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih, dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti in dejavnosti poslovanja z nepremičninami. Najnižji in podpovprečni delež dodane vrednosti v prihodkih je bil dosežen v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil ter oskrbi z električno energijo, plinom in paro (12 %), kar ni presenetljivo, saj so v obeh dejavnostih stroški blaga, materiala in storitev

predstavljali skoraj 90 % (v oskrbi z električno energijo, plinom in paro: 87,9 %; v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil: 87,6 % (slika 19)).¹⁵

Kolikšni so bili deleži dodane vrednosti v povprečnem podjetju po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 in Slovenije v letu 2016, je prikazano na sliki 20.

Slika 20: Delež ustvarjene dodane vrednosti v prihodkih po dejavnostih nefinančnega sektorja v EU-28 in Sloveniji, 2016



Opomba: V dejavnostih oskrbe z električno energijo, plinom in paro; oskrbe z vodo; ravnanja z odplakami in odpadki; saniranja okolja; gradbeništva; prometa in skladiščjenja ter popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo niso zajeti podatki za Malto, ker niso bili na voljo.

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (podatki za leto 2016).

Največji delež dodane vrednosti v prihodkih je bil v letu 2016 v EU-28 kot celoti dosežen v poslovanju z nepremičninami (54,9 %), v Sloveniji pa v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (50,2 %). Najmanjši delež dodane vrednosti v prihodkih je bil v obeh primerih dosežen v trgovini (EU-28: 13,7 %; Slovenija: 12,5 %). Podpovprečen delež dodane vrednosti v prihodkih je bil v EU-28 dosežen še v predelovalnih dejavnostih (25,8 %) ter v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (16,7 %). V Sloveniji je imela manjši delež od povprečja (24,1 %), poleg že omenjene trgovine, še dejavnost oskrbe z električno energijo, plinom in paro (14,6 %). Preostale dejavnosti so ustvarile večji delež dodane vrednosti v prihodkih, kot je znašalo evropsko oziroma slovensko povprečje (Eurostat b).

¹⁵ Dodana vrednost se izračuna tako, da se od ustvarjenih prihodkov odštejejo stroški blaga, materiala in storitev. To so stroški, ki jih podjetje ima z nabavo potrebnega blaga, materiala in storitev od svojih dobaviteljev, da lahko proizvaja oziroma posluje. V obeh omenjenih dejavnostih, ki sta v letu 2017 dosegali podpovprečni delež dodane vrednosti v prihodkih, so ti stroški zajemali največji delež. Na sliki 19 lahko vidimo, da je delež stroškov blaga, materiala in storitev obratno sorazmeren z deležem dodane vrednosti v prihodkih.

Ko smo pogledali še ustvarjeni delež dodane vrednosti v prihodkih v dejavnosti poslovanja z nepremičninami še po članicah EU-28, smo ugotovili, da je bil ta največji na Danskem (74,1 %). Precej nad povprečjem EU-28 v tej dejavnosti (54,9 %) je bil ta delež tudi v Združenem kraljestvu (67,5 %), na Cipru (65,7 %), Malti (64,6 %), Nizozemskem (62,3 %), v Nemčiji (58,4 %) in v Luksemburgu (58,3 %). V preostalih članicah je bil v tej dejavnosti dosežen podpovprečni delež dodane vrednosti v prihodkih. Slovenija se je s 43,4 % deležem dodane vrednosti v prihodkih v tej dejavnosti uvrstila na 23. mesto med vsemi članicami EU-28 (Eurostat b).

Ker je bila nepremičninska dejavnost prva po deležu dodane vrednosti v prihodkih, smo proučili, kaj se je dogajalo z rastjo števila podjetij, zaposlenostjo, prihodki, dodano vrednostjo in povprečno velikostjo nepremičninskih podjetij v EU-28 v letu 2016 v primerjavi z letom 2010. V EU-28 je v tem obdobju število podjetij poraslo za tretjino (2010: 1,075 milijona; 2016: 1,436 milijona). Najbolj se je število podjetij v dejavnosti poslovanja z nepremičninami povečalo v Litvi (za 99,4 %; leto 2010: 6.706; leto 2016: 13.369). Nadpovprečno se je število nepremičninskih podjetij povečalo tudi na Slovaškem (84,4 %; leto 2010: 7.511; leto 2016: 13.852), v Franciji (83,9 %; leto 2010: 149.724; leto 2016: 275.371), na Finskem (60,5 %; leto 2010: 17.081; leto 2016: 27.420), Poljskem (51,9 %; leto 2010: 36.140; leto 2016: 54.893), v Grčiji (49,4 %; leto 2010: 5.900; leto 2016: 8.813), za 39,9 % v Belgiji (leto 2010: 33.852; leto 2016: 47.370) in Španiji (leto 2010: 120.815; leto 2016: 169.031) in v Sloveniji (za 35,1 %; leto 2010: 2.135; leto 2016: 2.885). Število nepremičninskih podjetij se je v letu 2016 glede na leto 2010 zmanjšalo v štirih članicah. Najbolj se je zmanjšalo na Hrvaškem (za 16,4 %; leto 2010: 5.483; leto 2016: 4.585). Za 13,3 % se je število nepremičninskih podjetij zmanjšalo v Nemčiji (leto 2010: 174.515; leto 2016: 151.322), na Nizozemskem za 7,9 % (leto 2010: 29.917; leto 2016: 27.559) in na Madžarskem za 1,1 % (leto 2010: 33.196; leto 2016: 32.831) (Eurostat b).

Število zaposlenih se je v dejavnosti poslovanja z nepremičninami v EU-28 v letu 2016 glede na leto 2010 povečalo za 10 % (leto 2010: 2,6 milijona; leto 2016: 2,9 milijona). Največji porast zaposlenosti v tej dejavnosti je bil v Belgiji (47,8 %; leto 2010: 51.214 ljudi; leto 2016: 75.700 ljudi). Ker je bilo povečanje števila zaposlenih v tej dejavnosti v Belgiji večje od porasta števila podjetij, se je posledično nekoliko povečala povprečna velikost belgijskega nepremičninskega podjetja (leto 2010: 1,5 osebe na podjetje; leto 2016: 1,6 osebe na podjetje). Število zaposlenih v tej dejavnosti se je v letu 2016 glede na leto 2010 zmanjšalo v Italiji (za 12 %; leto 2010: 346.188 ljudi; leto 2016: 304.673 ljudi). Tako se je v Italiji posledično povprečna velikost nepremičninskega podjetja v letu 2016 zmanjšala (z 1,6 osebe v letu 2010 na 1,2 osebe na podjetje v letu 2016), saj je bila rast števila podjetij 9,8 %, kar je Italijo uvrstilo na rep lestvice povprečne velikosti nepremičninskega podjetja (pred Malto - 1,1 osebe na podjetje in Finsko - 0,9 osebe na podjetje). V Sloveniji se je število zaposlenih v poslovanju z nepremičninami v letu 2016 povečalo za 1,4 % (leto 2010: 5.069 ljudi; leto 2016: 5.141 ljudi), kar je posledično vplivalo na zmanjšanje povprečne velikosti nepremičninskega podjetja (leto 2010: 2,4 osebe; leto 2016: 1,8 osebe na podjetje), saj se je število podjetij povečalo za 35 %. Največjo povprečno velikost podjetja v nepremičninski dejavnosti v letu 2016 je imelo Združeno kraljestvo (5,7 osebe na podjetje), kar je precej presevalo evropsko povprečje, ki je v letu 2016 znašalo 2 osebi in se je glede na leto 2010 zmanjšalo z 2,5 osebe na podjetje. Toda tudi povprečno britansko nepremičninsko podjetje se je zmanjšalo v primerjavi z letom 2010 (6,3 osebe na podjetje) (Eurostat b).

V dejavnosti poslovanja z nepremičninami je svoje prihodke v letu 2016 glede na leto 2010 najbolj povečala Grčija (za 172,5 %; leto 2010: 529 milijonov evrov; leto 2016: 1,44 milijarde evrov), a so njeni prihodki v tej dejavnosti predstavljali le 0,3 % prihodkov te dejavnosti v EU-28 (524,2 milijarde evrov). Prihodki v tej dejavnosti so se v letu 2016 glede na leto 2010 zmanjšali v štirih članicah, najbolj na Irskem (za 9 %; leto 2010: 3,82 milijarde evrov; leto 2016: 3,48 milijarde evrov). Naslednji največji padec prihodkov je beležila Portugalska (-7,7 %; leto 2010: 5,88 milijarde evrov; leto 2016: 5,42 milijarde

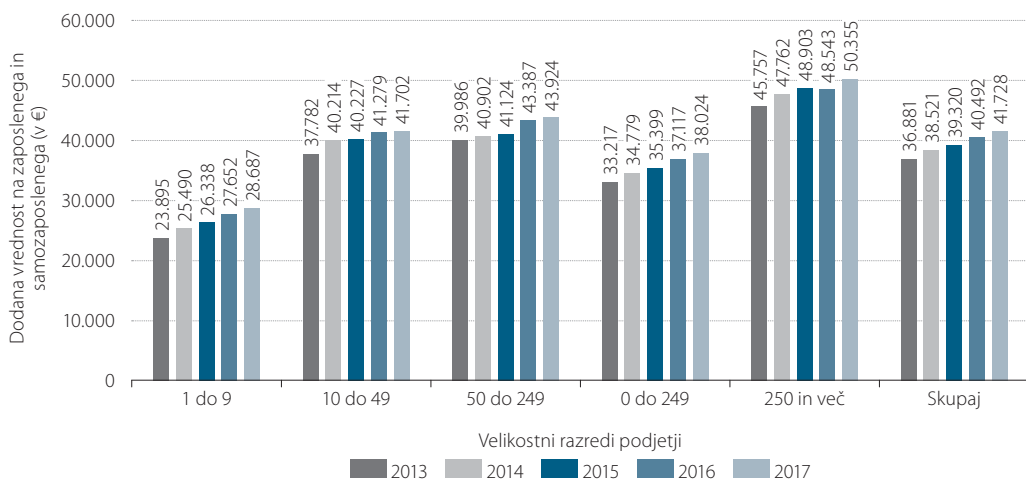
evrov), sledila je Madžarska (-5,5 %; leto 2010: 5,39 milijarde evrov; leto 2016: 5,09 milijarde evrov) in Slovenija (-3,3 %; leto 2010: 673 milijonov evrov; leto 2016: 651 milijonov evrov) (Eurostat b).

V nepremičninski dejavnosti je ustvarila največji delež prihodkov Nemčija, in sicer več kot četrtno (25,1 %). Njeni prihodki nepremičninske dejavnosti so se v letu 2016 glede na leto 2010 povečali za 30 %. Kot smo že omenili, se je v Nemčiji število nepremičninskih podjetij v letu 2016 v primerjavi z letom 2010 zmanjšalo za 13,3 %, število zaposlenih pa povečalo za 10,4 % (leto 2010: 440.747 ljudi; leto 2016: 486.368 ljudi), kar je posledično vplivalo na povečanje povprečne velikosti nepremičninskega podjetja (z 2,5 osebe na podjetje v letu 2010 na 3,2 osebe na podjetje v letu 2016) in tudi na povečanje povprečnih prihodkov na zaposlenega v nepremičninskem podjetju (leto 2010: 229.258 evrov prihodkov na zaposlenega; leto 2016: 270.098 evrov prihodkov na zaposlenega). V Sloveniji so povprečni prihodki na zaposlenega v nepremičninski dejavnosti v letu 2010 znašali 132.866 evrov, sedem let kasneje pa 126.649 evrov, kar je bilo pol manj, kot so znašali ustvarjeni prihodki povprečnega delavca v nepremičninski dejavnosti v Nemčiji. V nepremičninski dejavnosti je bil porast ustvarjene dodane vrednosti v Nemčiji v letu 2016 glede na leto 2010 28,5 % (torej nekoliko manjši od rasti prihodkov), v Sloveniji pa 4,2 % (kjer so se, kot smo že omenili, prihodki zmanjšali za 3,3 %) (Eurostat b).

1.4.3 Dodana vrednost na zaposlenega

Povprečna dodana vrednost na zaposlenega v slovenskih podjetjih (pokazatelj produktivnosti dela) se je v opazovanem petletnem obdobju od leta 2013 do leta 2017 povečevala (*slika 21*). Samo v velikih podjetjih se je v letu 2016 glede na leto 2015 nekoliko zmanjšala (z 48.903 evrov v letu 2015 na 48.543 evrov v letu 2016). To je bil velikostni razred z najvišjo produktivnostjo, ki je presegala slovensko povprečje (41.728 evrov) v letu 2017 za dobro petino. Najmanj produktivna je bila v povprečju zaposlena oseba v mikro podjetju z 1 do 9 zaposlenimi, ki je ustvarila 28.687 evrov dodane vrednosti ali skoraj tretjino manj od slovenskega povprečja (*slika 22*). Praktično enaka povprečni je bila produktivnost v malih podjetjih. Nekoliko večja od povprečne (za 5,3 %) pa je bila produktivnost povprečnega delavca v srednje velikem podjetju. Dodana vrednost na zaposlenega v slovenskem povprečnem podjetju se je v letu 2017 v primerjavi z letom 2016 povečala za 3 %. Malo večjo rast od povprečja so beležila poleg velikih podjetij le še mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi, v katerih se je dodana vrednost na zaposlenega v enem letu povečala za 3,7 %. Dodana vrednost na povprečnega zaposlenega delavca v slovenskem gospodarstvu se je v letu 2017 glede na leto 2010 povečevala po 2,53 % povprečni letni stopnji. V srednjih podjetjih je bila rast največja, 2,71 %. Nekoliko nad slovensko povprečno letno stopnjo rasti dodane vrednosti na zaposlenega v letu 2017 v primerjavi z letom 2010 so imela samo še mikro podjetja (2,67 %). Povprečna letna rast dodane vrednosti na zaposlenega v velikih podjetjih je bila manjša od povprečne (2,28 %), v MSP skupaj pa nadpovprečna (2,64 %) (Rebernik idr., 2014; Širec idr., 2018).

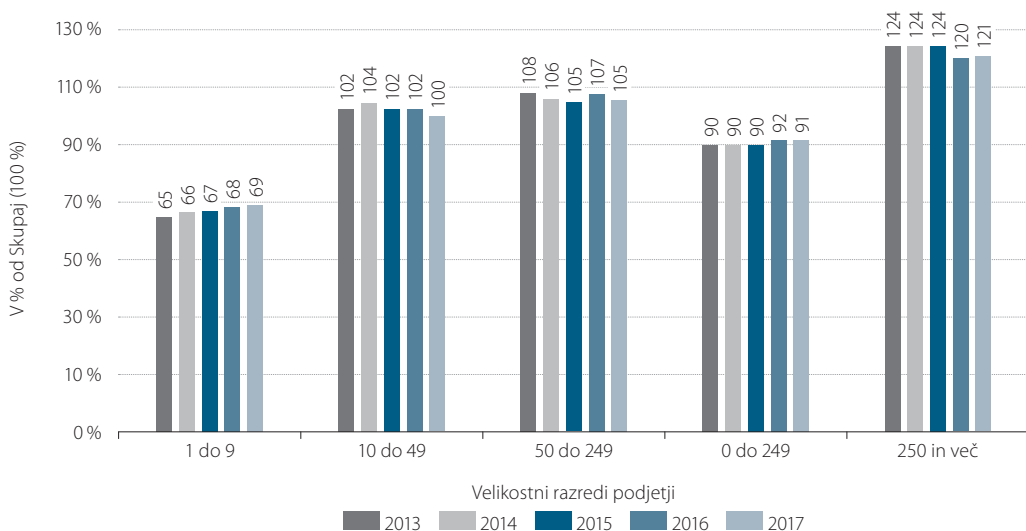
Slika 21: Pregled dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017



Vir: IPMMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPES, 2018a; Širec idr., 2018 (za leta 2013–2017).

Na *sliki 22* so prikazane relativne dodane vrednosti na osebo.

Slika 22: Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017



Vir: IPMMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPES, 2018a; Širec idr., 2018 (podatki za leta 2013–2017).

Povprečna produktivnost, merjena z dodano vrednostjo na zaposlenega (brez samozaposlenih) je v letu 2017 znašala 44.920 evrov, kar je bilo glede na leto 2016 (43.934 evrov) za dobra 2 % več. Med slovenskimi regijami so bila po kriteriju povprečne dodane vrednosti na zaposlenega (brez

samozaposlenih) najuspešnejša podjetja iz jugovzhodne Slovenije (54.374 evrov, kar je bilo 10 % več kot leta 2016 – 49.395 evrov; dodana vrednost na osebo se je v letu 2017 glede na leto 2010 v tej regiji povečala za 46 % – vrednost je leta 2010 znašala 37.181 evrov), ki so v povprečju ustvarila za 21 % večjo dodano vrednost na zaposlenega od slovenskega povprečja (44.920 evrov). Najnižjo dodano vrednost na zaposlenega v letu 2017 je ustvaril povprečno zaposleni v pomurski regiji (33.759 evrov), ki je za slovenskim povprečjem zaostajala za 25 %, za jugovzhodno Slovenijo z najvišjo produktivnostjo pa za skoraj 40 %. V pomurski regiji je bila dodana vrednost na zaposlenega v letu 2017 višja od tiste v letu 2010 (28.362 evrov) za 19 %, kar pomeni, da je rasla po 2,2 % povprečni letni stopnji v opazovanem osemletnem obdobju. Najnižjo rast dodane vrednosti na zaposlenega, 3 %, je imela primorsko-notranjska regija (leto 2017: 38.999 evrov; leto 2010: 37.880 evrov) (Širec idr., 2018). Dodana vrednost na zaposlenega se je v osemletnem obdobju (2010-2017) najbolj povečala v savinjski regiji (za 66,6 %; s 27.229 evrov v letu 2010 na 45.358 evrov v letu 2017). Toda kljub najvišji, 6,6 %, povprečni letni stopnji rasti v obdobju od leta 2010 do leta 2017 je tej regiji šele leta 2017 uspelo preseči slovensko povprečno produktivnost, in sicer za 1 %. Še leto prej je bila savinjska regija podpovprečno produktivna. Veliko povečanje produktivnosti v tem obdobju sta dosegli še osrednjeslovenska regija (47 %) in gorenjska regija (46,3 %). Nad slovenskim povprečjem rasti dodane vrednosti na zaposlenega (19,1 %) je bila samo še koroška regija (24,5 %). Rast dodane vrednosti na zaposlenega v letu 2017 glede na leto 2010 v preostalih regijah je bila manjša od slovenske povprečne rasti. (Rebernik idr., 2014).

Spremembe ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji za leti 2010 in 2017 smo prikazali v *tabeli 6*. Regije smo navedli po padajočem porastu dodane vrednosti na zaposlenega v letu 2017 glede na leto 2010.

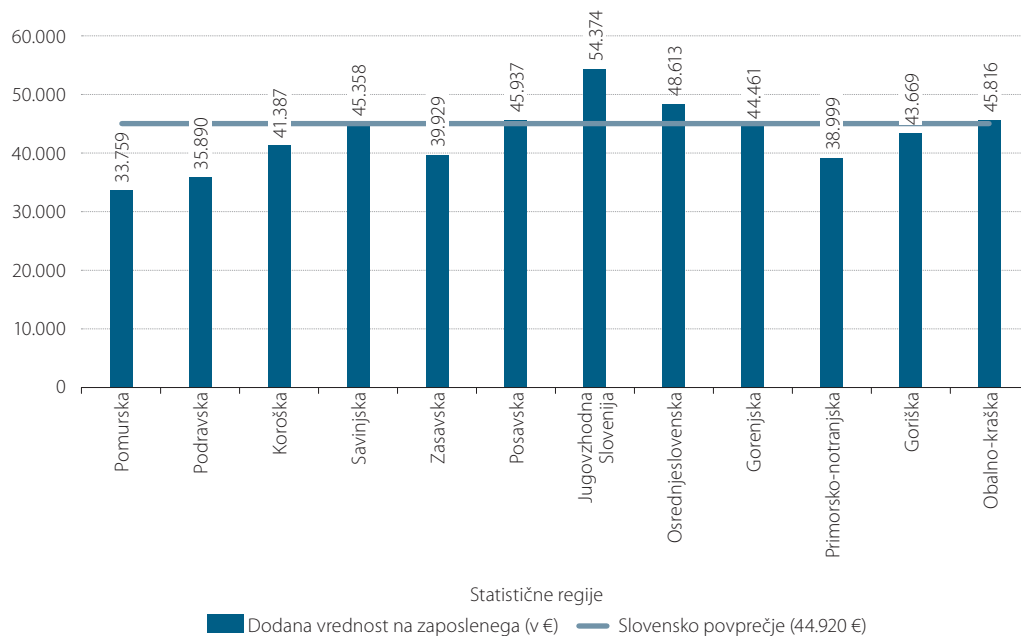
Tabela 6: Sprememba ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2010 in 2017

Regija	DV na zaposlenega 2017 (v evrih)	DV na zaposlenega 2010 (v evrih)	8-letna sprememba 2017/2010	Povprečna letna rast, 2010-2017
Savinjska	45.358	27.229	66,6 %	6,6 %
Osrednjeslovenska	48.613	33.073	47,0 %	4,9 %
Gorenjska	44.461	30.397	46,3 %	4,9 %
Jugovzhodna Slovenija	54.374	37.181	46,2 %	4,9 %
Koroška	41.387	33.250	24,5 %	2,8 %
Pomurska	33.759	28.362	19,0 %	2,2 %
Goriška	43.669	39.276	11,2 %	1,3 %
Obalno-kraška	45.816	42.415	8,0 %	1,0 %
Podravska	35.890	34.416	4,3 %	0,5 %
Posavska	45.937	44.171	4,0 %	0,5 %
Zasavska	39.929	38.564	3,5 %	0,4 %
Primorsko-notranjska	38.999	37.880	3,0 %	0,4 %
Skupaj	44.920	37.721	19,1 %	2,2 %

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPEŠ, 2018a, Rebernik idr., 2014 (podatki za leti 2010 in 2017).

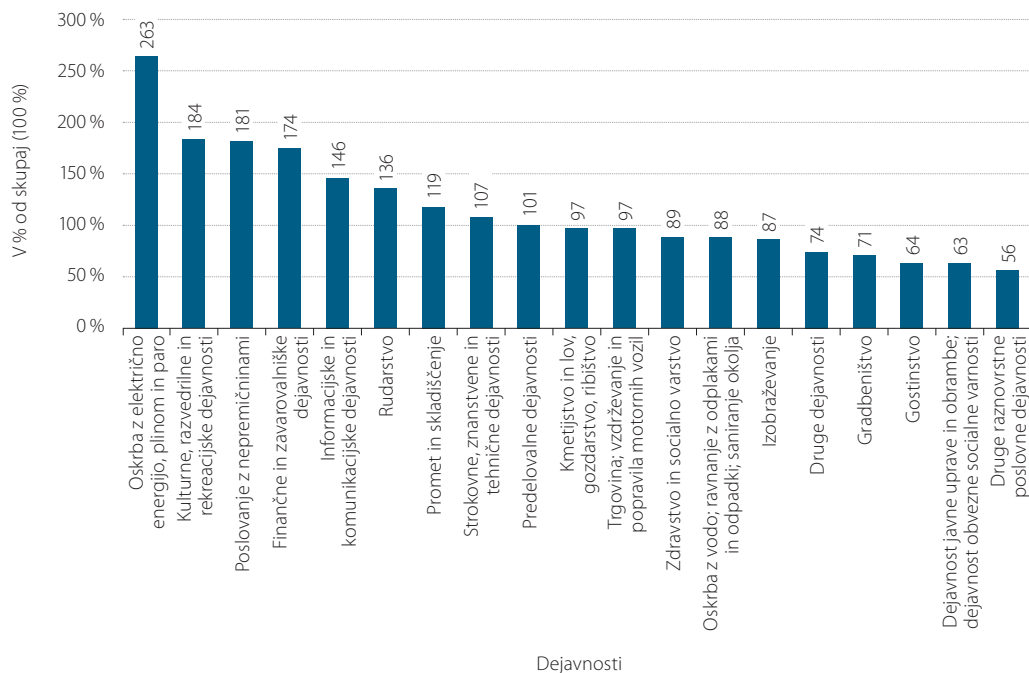
Pet regij (jugovzhodna Slovenija, osrednjeslovenska, posavska, obalno-kraška in savinjska) je bilo nadpovprečno produktivnih, saj je povprečno zaposleni v regiji ustvaril višjo dodano vrednost kot povprečno zaposleni v slovenskem gospodarstvu (torej več kot 44.920 evrov). Sedem regij (gorenjska, goriška, koroška, zasavska, primorsko-notranjska, podravska in pomurska) pa je dosegalo nižjo produktivnost od slovenskega povprečja (*slika 23*).

Slika 23: Dodana vrednost na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2017



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPEŠ, 2018a (za leto 2017).

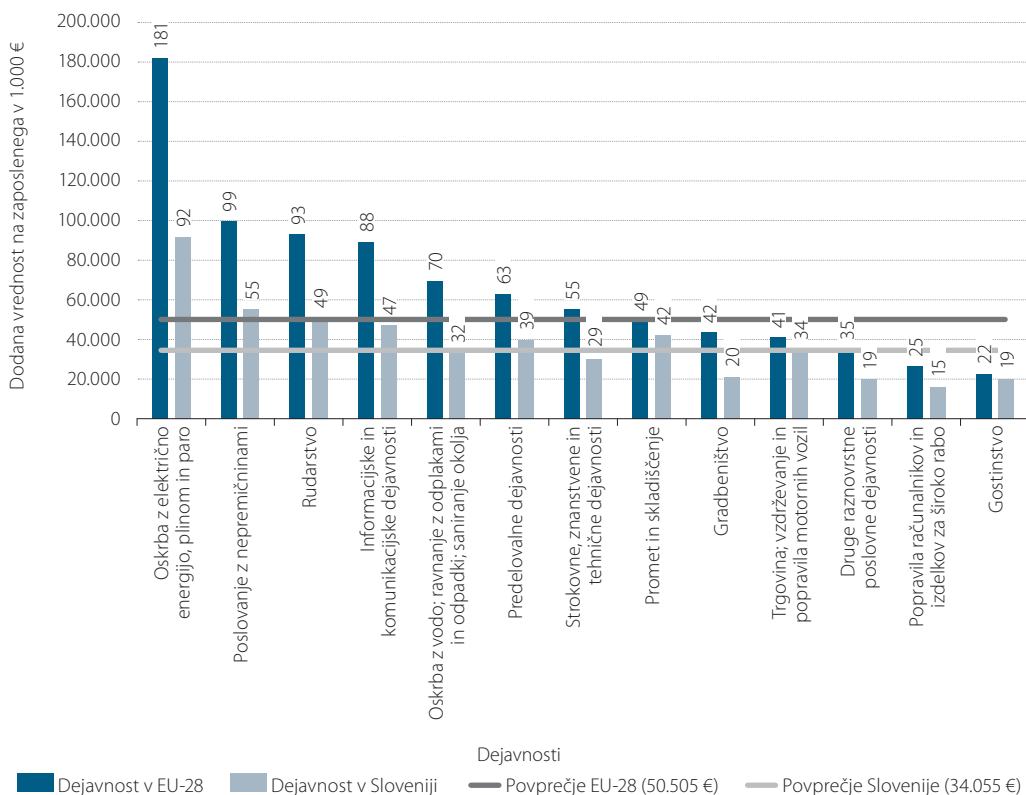
Sliko produktivnosti slovenskega gospodarstva smo dopolnili še s podatki o povprečni in relativni dodani vrednosti na zaposlenega po dejavnostih. Relativna dodana vrednost na zaposlenega v dejavnosti je podana kot odstotek dosežene povprečne dodane vrednosti na zaposlenega v povprečnem podjetju v posamezni dejavnosti glede na slovensko povprečje (*slika 24*).

Slika 24: Relativna dodana vrednost na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2017

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJ PES, 2018a (za leto 2017).

Relativna dodana vrednost na zaposlenega v letu 2017 je bila najvišja v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro, saj je presegala slovensko povprečno dodano vrednost na zaposlenega za 163 %. To preseganje je bilo preteklo leto še višje (178 %) (Širec idr., 2018). V kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih ter v dejavnosti poslovanja z nepremičninami je bila dodana vrednost glede na slovensko povprečje za več kot 80 % višja. Nadpovprečna produktivnost je bila dosežena tudi v finančnih in zavarovalniških dejavnostih, informacijskih in komunikacijskih dejavnostih, rudarstvu, prometu in skladičenju, strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih ter predelovalnih dejavnostih. Podpovprečno produktiven pa je bil povprečno zaposleni v preostalih desetih dejavnostih.

Za primerjavo smo v nadaljevanju podali še dodano vrednost na zaposlenega v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 in Slovenije v letu 2016. Povprečno zaposleni delavec v tem sektorju gospodarstva EU-28 je leta 2016 ustvaril 50.505 evrov dodane vrednosti, v Sloveniji pa 34.055 evrov ali tretjino manj (slika 25).

Slika 25: Analiza dodane vrednosti na zaposlenega po dejavnostih nefinančnega sektorja v EU-28 in Sloveniji, 2016 (1)


Opomba: (1) Rangirano po dodani vrednosti na zaposlenega v EU-28

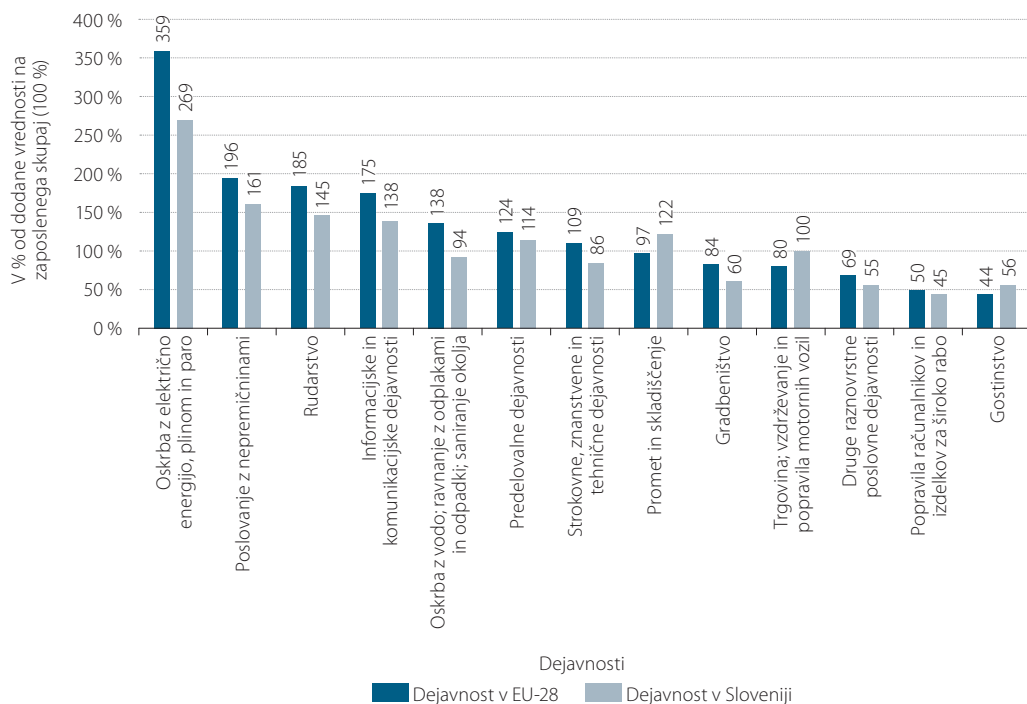
Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (podatki za leto 2016).

Prva štiri mesta po ustvarjeni dodani vrednosti na zaposlenega so v EU-28 in Sloveniji zasedale enake dejavnosti: oskrba z električno energijo, plinom in paro; poslovanje z nepremičninami; rudarstvo; informacijske in komunikacijske dejavnosti. Najvišja dodana vrednost na zaposlenega je bila ustvarjena v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (EU-28: 181.475 evrov, Slovenija: 91.750 evrov), vendar je bila slovenska manjša za 49,4 %, kar je bila dejavnost s tretjim največjim zaostankom za povprečno evropsko produktivnostjo dejavnosti. Seveda pa so bila odstopanja od povprečne produktivnosti v dejavnosti po članicah velika. Najvišjo (več kot dvakrat večjo od povprečne) povprečno dodano vrednost v oskrbi z električno energijo, plinom in paro je ustvarila zaposlena oseba v Španiji (483.404 evre), druga je bila Irska (422.073 evrov), tretja pa Danska (391.489 evrov). Za te članice smo analizirali rast dodane vrednosti in zaposlenosti v oskrbi z električno energijo, plinom in paro in ugotovili, da je danska in irska visoka dodana vrednost na zaposlenega posledica bistveno večjega povečanja dodane vrednosti v primerjavi z rastjo zaposlenih v tej dejavnosti, medtem ko je bila španska posledica povečanja dodane vrednosti in zmanjšanja zaposlenosti. Danska je v letu 2016 glede na leto 2010 povečala dodano vrednost v dejavnosti za 37 % (leto 2010: 3,3 milijarde evrov; leto 2016: 4,45 milijarde evrov), medtem ko zaposlenost le za 1 % (leto 2010: 11.235 ljudi; leto 2016: 11.373 ljudi). Irska je povečala v oskrbi z električno energijo, plinom in paro dodano vrednost za 28 % (leto 2010: 3 milijarde evrov; leto 2016: 3,9 milijarde evrov), zaposlenost pa, tako kot Danska,

le za 1 % (leto 2010: 9.117 ljudi; leto 2016: 9.206 ljudi). Visoka produktivnost povprečnega španskega delavca v tej dejavnosti pa je bila posledica povečanja dodane vrednosti v dejavnosti za 21 % (leto 2010: 16,4 milijarde evrov; leto 2016: 19,8 milijarde evrov) in hkrati zmanjšanja zaposlenih za 16 % (leto 2010: 48.687 ljudi; leto 2016: 41.022 ljudi). K ustvarjeni dodani vrednosti dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro v letu 2016 (222,87 milijarde evrov) je pet članic EU-28 v letu 2016 prispevalo skoraj dve tretjini (Nemčija 17,9 %, Združeno kraljestvo 13,9 %, Francija 13,6 %, Italija 11 % in Španija 8,9 %). Preostalo tretjino pa druge članice (Slovenija 0,4 %, najmanj pa Ciper 0,1 %, s tem da za Malto podatki niso bili na voljo). Najmanj produktivna je bila zaposlena oseba v tej dejavnosti v Romuniji (43.253 evrov, kar je bilo manj kot četrtnina evropskega povprečja oziroma 9 % dodane vrednosti na osebo v tej dejavnosti v Španiji). Slovenija se je med 27 članicami (brez Malte) po produktivnosti v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro uvrstila na 21. mesto (Eurostat b).

Drugo najvišjo produktivnost so dosegli zaposleni delavci v dejavnosti poslovanja z nepremičninami (EU-28: 98.871 evrov; Slovenija: 54.970 evrov), s tem da je bila slovenska za 44 % nižja. Rudarstvo se je po produktivnosti uvrstilo na tretje mesto (EU-28: 98.250 evrov; Slovenija: 49.474 evrov), le da je bila v Sloveniji produktivnost v rudarstvu za polovico nižja od evropske produktivnosti. Četrto mesto so zasedle informacijske in komunikacijske dejavnosti (EU-28: 88.199 evrov; Slovenija: 46.941 evrov), ki so v Sloveniji zaostajale za evropsko produktivnostjo za 47 %. Najnižjo dodano vrednost na zaposlenega v letu 2016 v EU-28 je dosegel delavec v gostinstvu (22.276 evrov), v Sloveniji pa v popravilih računalnikov in izdelkov za široko rabo (15.358 evrov) (slika 26) (Eurostat b).

Slika 26: Analiza relativne dodane vrednosti na zaposlenega po dejavnostih nefinančnega sektorja v EU-28 in Sloveniji, 2016 (1)



Opomba: (1) Rangirano po relativni dodani vrednosti na zaposlenega v EU-28
Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (podatki za leto 2016).

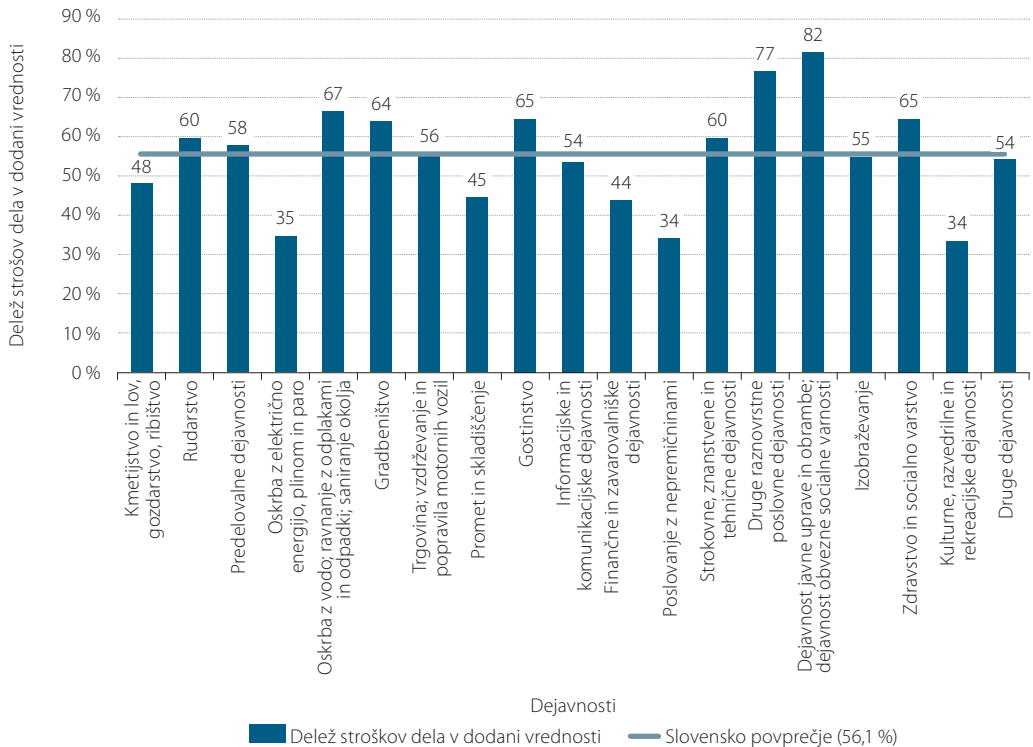
Kot lahko vidimo na sliki 26, so bili v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 leta 2016 v obeh primerih nadpovprečno produktivni zaposleni delavci v petih dejavnostih: oskrbi z električno energijo, plinom in paro, poslovanju z nepremičninami, rudarstvu, informacijskih in komunikacijskih dejavnostih ter predelovalnih dejavnostih. Tako v EU-28 kot Sloveniji pa so bili podpovprečno produktivni delavci v štirih dejavnostih: gradbeništvu, drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih, popravilih računalnikov in izdelkov za široko rabo in gostinstvu. V strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih pa je bil povprečni delavec v EU-28 nadpovprečno produktiven (dodana vrednost, ki jo je ustvaril, je za 9 % presegala povprečno dodano vrednost na zaposlenega v EU-28), v Sloveniji pa precej podpovprečen (njegova povprečna dodana vrednost je bila za 14 % nižja od slovenskega povprečja). Obratno je bilo v dejavnosti prometa in skladiščenja. V Sloveniji je bila ustvarjena dodana vrednost na zaposlenega za 22 % višja od slovenskega povprečja, medtem ko v EU-28 za 3 % nižja od evropskega povprečja. V trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil je bil slovenski delavec produktivnejši od evropskega. Dosegal je slovensko povprečno produktivnost, evropski pa je za 20 % zaostajal za evropsko povprečno produktivnostjo. Vidimo lahko, da je bilo v nadpovprečno produktivnih dejavnostih preseganje v EU-28 vselej večje kot v Sloveniji. Prav tako je bil v podpovprečnih dejavnostih zaostanek za povprečjem manjši v EU-28 kot Sloveniji, razen v gostinstvu, v katerem je slovenski gostinski delavec zaostajal za slovenskim povprečjem za 44 %, evropski gostinski delavec pa za 56 % za evropskim povprečjem (Eurostat b).

1.5 Stroški dela

Stroški dela gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2017 so znašali 13,2 milijarde evrov ali 7,3 % več kot leta 2016 in so predstavljali 56,1 % ustvarjene dodane vrednosti. Leta 2016 so znašali stroški dela 12,3 milijarde evrov in so predstavljali 55,9 % ustvarjene dodane vrednosti v letu 2016. Stroški dela so torej bili za 900 milijonov evrov večji kot leta 2016 (Širec idr., 2018).

Največji nadpovprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti je imela dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti (82 %, kar je bilo enako kot leta 2016). Stroški dela v dejavnosti so se v letu 2017 glede na leto 2016 povečali za 13,8 % (število zaposlenih se je povečalo za 4,2 %, dodana vrednost pa za 13,3 %) (slika 27) (Širec idr., 2018).

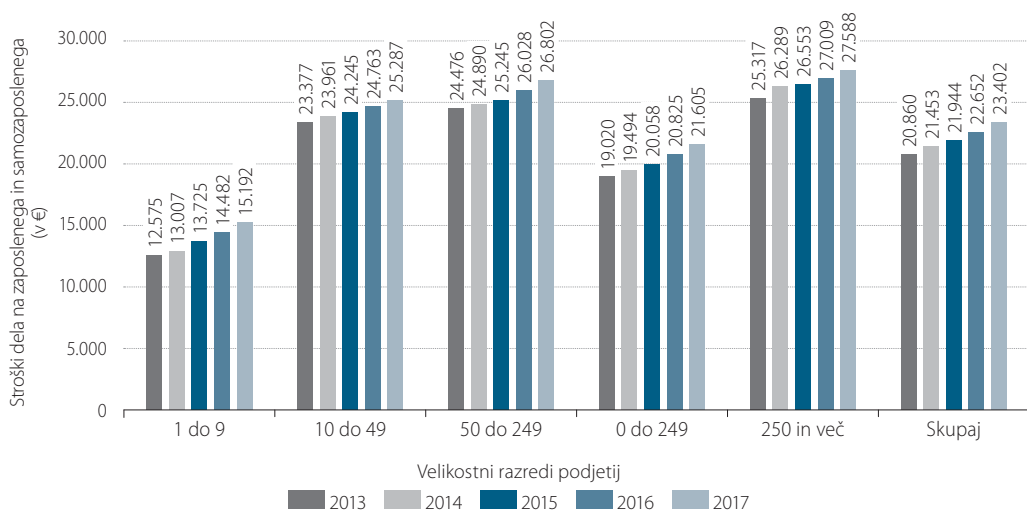
Najnižji podpovprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti je znašal 34 % in je bil dosežen v poslovanju z nepremičninami ter kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih.

Slika 27: Delež stroškov dela v dodani vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2017

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPES, 2018a (za leto 2017).

Stroški dela na zaposlenega (ko smo k številu zaposlenih oseb prišteli tudi samostojne podjetnike posameznike ali samozaposlene osebe) so v letu 2017 v povprečju znašali 23.402 evrov, medtem ko so brez upoštevanja samozaposlenih oseb znašali 25.193 evrov. Najvišji so bili v velikih podjetjih, kjer so znašali 27.588 evrov, najnižji pa so bili povprečni stroški dela v mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi (15.192 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 20.115 evrov. Nadpovprečni stroški dela na zaposlenega so bili poleg velikih še v srednje velikih (26.802 evrov) in malih (25.287 evrov) podjetjih. V MSP so bili ti stroški podpovprečni in so znašali 21.605 evrov (*slika 28*). Stroški dela na zaposlenega v letu 2017 so se v vseh velikostnih razredih podjetij povečali glede na leto 2010. Rasli so po 2,1 % povprečni letni stopnji. Najbolj so se stroški dela na zaposlenega povečali v srednje velikih (za 2,2 % povprečno letno), najmanj pa v velikih (1,7 % povprečno letno) podjetjih (Rebernik idr., 2014).

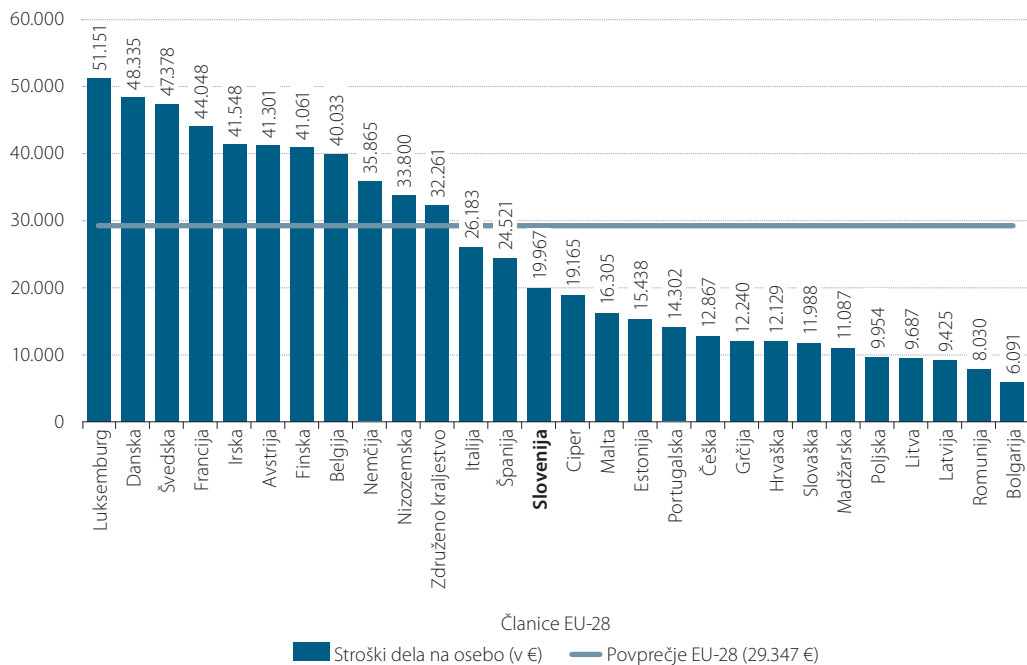
Slika 28: Pregled povprečnih stroškov dela na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2013–2017



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJPES, 2018a; Širec idr., 2018 (za leta 2013–2017).

Izračunali smo tudi stroške dela na zaposlenega v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 po članicah za leto 2016 (*slika 29*).

Slika 29: Povprečni stroški dela na zaposlenega nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28, 2016

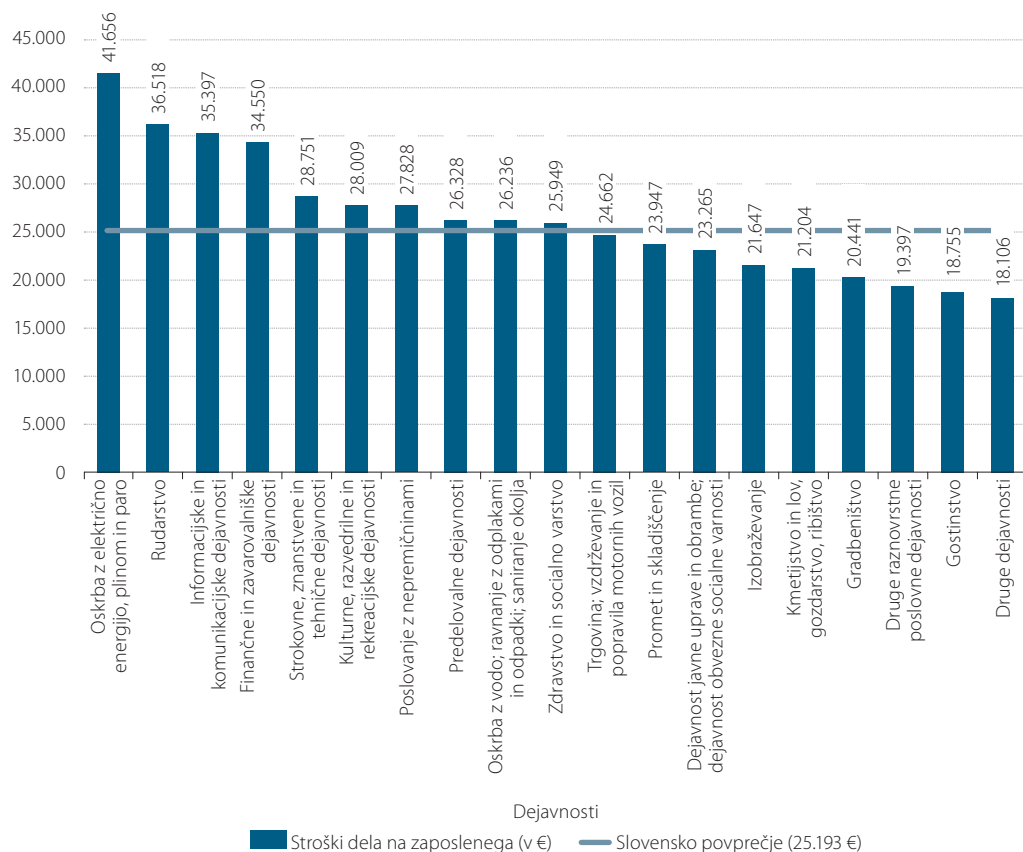


Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (podatki za leto 2016).

V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 so bili v letu 2016 povprečni stroški dela na zaposleno osebo 29.347 evrov. 11 članic je imelo te stroške večje od povprečja. Najvišji povprečni stroški dela so znašali 51.151 evrov in jih je povzročila zaposlena oseba v Luksemburgu. Evropsko povprečje so presegali za 74 %. Najnižji povprečni stroški dela so bili v Bolgariji (6.091 evrov). Predstavljali so 21 % evropskega in 12 % luksemburškega povprečja. Slovenija je bila po višini stroškov dela (19.967 evrov) na 14. mestu (od 28). Stroški dela v Sloveniji so zaostajali za evropskim povprečjem za 32 % in so predstavljali 39 % najvišjih povprečnih stroškov dela v Luksemburgu (Eurostat b).

Ker se stroški dela razlikujejo med dejavnostmi, smo najprej izračunali povprečne stroške dela na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji za leto 2017. Najvišji stroški dela na zaposlenega so bili v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro. Znašali so 41.656 evrov in so za 65 % presegali slovensko povprečje (25.193 evrov). Najnižji stroški dela na zaposlenega so bili v drugih dejavnostih (18.106 evrov), saj so bili za 28 % nižji od slovenskega povprečja v letu 2017 in za 56 % nižji od dejavnosti z najvišjimi stroški dela na zaposlenega (slika 30).

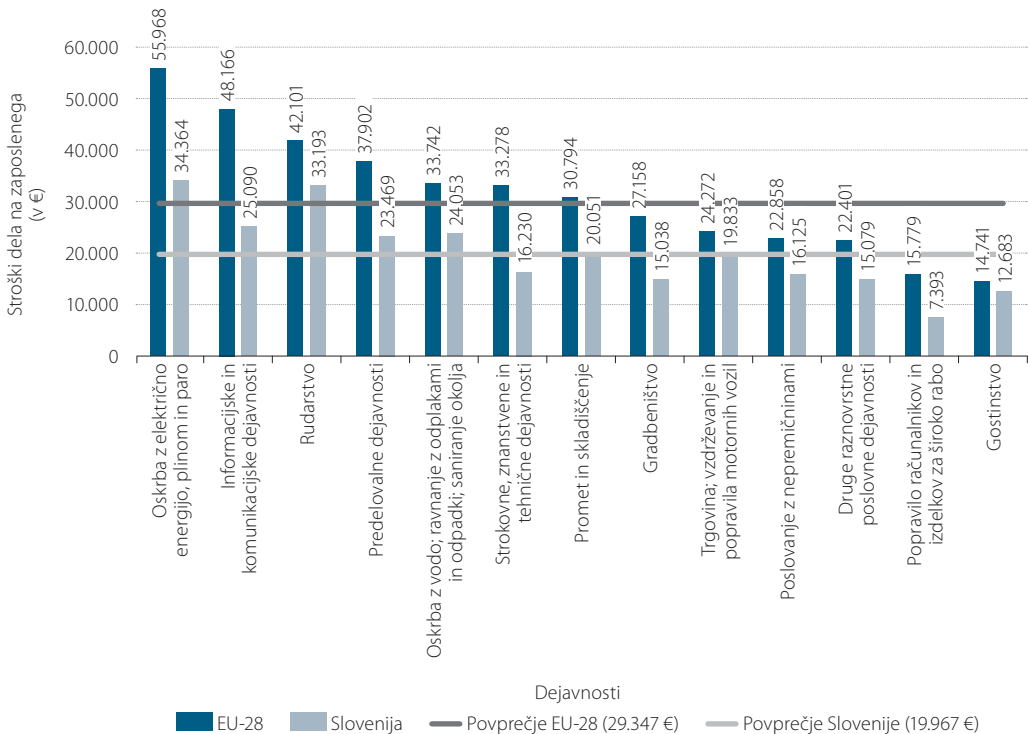
Slika 30: Povprečni stroški dela na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2017



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih AJ PES, 2018a (za leto 2017).

Za primerjavo z EU-28 smo izračunali še povprečne stroške dela na zaposlenega po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 za leto 2016 (slika 31).

Slika 31: Povprečni stroški dela na zaposlenega po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016 (1)



Opomba: (1) Rangirano po stroških dela na zaposlenega v EU-28
 Vir: IPMMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (podatki za leto 2016).

Nadpovprečne stroške dela na zaposlenega v EU-28 in Sloveniji je dosegalo pet dejavnosti: oskrba z električno energijo, plinom in paro, informacijske in komunikacijske dejavnosti, rudarstvo, predelovalne dejavnosti ter strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti. Okrog povprečja so se v EU-28 in Sloveniji gibali stroški dela na zaposlenega v prometu in skladičenju. Podpovprečni stroški dela na zaposlenega pa so bili v EU-28 in Sloveniji v naslednjih dejavnostih: gradbeništvo, poslovanje z nepremičninami, druge raznovrstne poslovne dejavnosti, popravilo računalnikov in izdelkov za široko rabo in gostinstvo. Dejavnost oskrbe z vodo; ravnanje z odpadki; saniranje okolja je imela v EU-28 nadpovprečne stroške dela, v Sloveniji pa podpovprečne. Stroški dela v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil so bili v EU-28 podpovprečni, v Sloveniji pa so dosegali slovenske povprečne stroške dela na zaposlenega delavca (Eurostat b).

Najvišji stroški dela so bili v EU-28 in Sloveniji v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro (EU-28: 55.968 evrov, Slovenija: 34.364 evrov), s tem da so bili slovenski manjši za 39 %. Stroški dela v dejavnosti EU-28 so presegali evropsko povprečje za 89 %, slovenski stroški dela v dejavnosti pa slovensko povprečje za 72 % (Eurostat b).

V vseh dejavnostih so bili povprečni stroški dela v Sloveniji nižji kot v EU-28. Najbolj so stroški dela na osebo v Sloveniji zaostajali za evropskim povprečjem v dejavnosti popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo (za 53 %) ter v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (za 51 %) (slika 31) (Eurostat b).

Najmanjši zaostanek stroškov dela na osebo v Sloveniji glede na EU-28 je bil v gostinstvu (EU-28: 14.741; ti stroški so bili v letu 2016 višji, 15.020 evrov; Slovenija: 12.683 evrov), kjer so zaostajali za 14 % (leta 2015 je bil zaostanek 21 %). Treba pa je dodati, da je bilo gostinstvo v EU-28 na zadnjem mestu po povprečnih stroških dela na zaposleno osebo in je dosegalo polovico evropskega povprečja in 26 % najvišjih povprečnih stroškov dela v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro (leta 2015 pa 37 %) (Eurostat b).

V EU-28 so bili stroški dela pod evropskim povprečjem v naslednjih dejavnostih: gradbeništvo (za 8 %), trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (za 18 %), poslovanje z nepremičninami (za 23 %), druge raznovrstne poslovne dejavnosti (za 24 %), popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (za 47 %), in kot že omenjeno, gostinstvo (za 50 %). V Sloveniji pa so bile pod slovenskimi povprečnimi stroški dela naslednje dejavnosti: promet in skladiščenje (za 0,4 %), trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (za 0,7 %), strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti ter poslovanje z nepremičninami (za 19 %), druge raznovrstne poslovne dejavnosti (za 24 %), gradbeništvo (za 25 %), gostinstvo (za 36 %) in popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (za 63 %) (Eurostat b).

Ko smo primerjali delež stroškov dela v ustvarjeni dodani vrednosti po dejavnostih v EU-28 in posebej za Slovenijo, smo ugotovili, da je bil delež enak v gostinstvu (66,2 %) in predelovalnih dejavnostih (60,4 %). V dejavnosti gostinstva je bila povprečna produktivnost zaposlenega delavca zelo primerljiva, saj so povprečni ustvarjeni prihodki na zaposlenega v Sloveniji zaostajali za ustvarjenimi prihodki na zaposlenega v gostinstvu v EU-28 za manj kot 5 % (EU-28: 51.000 evrov prihodkov na zaposlenega; Slovenija: 49.000 evrov). Bistveno drugače pa je bilo s produktivnostjo v predelovalnih dejavnostih, saj je povprečni slovenski delavec v predelovalnih dejavnostih v letu 2016 ustvaril za skoraj 40 % manjše prihodke v primerjavi z evropskim delavcem te dejavnosti (EU-28: 243.000 evrov; Slovenija: 150.000 evrov). Največje odstopanje je bilo ugotovljeno v dejavnosti oskrbe z vodo; ravnanja z odpadki; saniranja okolja, kjer so stroški dela v dodani vrednosti v Sloveniji predstavljali 75,1 %, medtem ko v EU-28 48,5 %, kar kaže na precej boljšo povprečno produktivnost v EU-28 kot Sloveniji, saj je slovenski delavec te dejavnosti ustvaril za skoraj 70 % manjše prihodke kot evropski (EU-28: 165.000 evrov prihodkov na zaposlenega; Slovenija: 54.000 evrov prihodkov na zaposlenega). Občutno manjši pa so bili stroški dela v dodani vrednosti v Sloveniji v dejavnosti prometa in skladiščenja v primerjavi z EU-28. V tej dejavnosti so namreč v Sloveniji stroški dela predstavljali v dodani vrednosti 48,2 %, v EU-28 pa kar 63,9 %.

Vendar to ni posledica večje slovenske produktivnosti, pač pa ohranjanja nizkih stroškov dela, zato da se kompenzira majhna produktivnost slovenskega povprečnega delavca v dejavnosti prometa in skladiščenja (EU-28: 132.000 evrov; Slovenija: 83.000 evrov), ki je zaostajala za evropsko za 37 %. Izračunali smo tudi prihodke na podjetje in ugotovili, da je povprečno evropsko podjetje ustvarilo v letu 2016 skoraj dvakrat višje prihodke kot slovensko povprečno podjetje v dejavnosti prometa in skladiščenja (EU-28: 1,203 milijona evrov; Slovenija: 616.000 evrov). Slovenski delež stroškov dela v dodani vrednosti je bil precej manjši od evropskega tudi v popravilih računalnikov in izdelkov za široko rabo (EU-28: 62,6 %, Slovenija: 48,1 %). Vendar smo, podobno kot prej, ugotovili tudi za to dejavnost, da je povprečno podjetje v tej dejavnosti ustvarilo v letu 2016 v EU-28 skoraj dvakrat tolikšne prihodke kot slovensko (EU-28: 138.000 evrov; Slovenija: 71.000 evrov) in da je produktivnost slovenskega povprečnega delavca te dejavnosti zaostajala za evropsko za 26 % (EU-28: 65.000 evrov prihodkov na zaposlenega; Slovenija: 48.000 evrov). Stroški dela v dodani vrednosti so predstavljali v gradbeništvu v Sloveniji skoraj 10 odstotnih točk več kot v EU-28 (EU-28: 63,9 %; Slovenija: 73,4 %). Produktivnost povprečnega slovenskega gradbenega delavca je zaostajala za evropsko za 46 % (EU-28: 129.000 evrov prihodkov na zaposlenega; Slovenija: 70.000 evrov na zaposlenega). V drugih dejavnostih odstopanja deleža stroškov dela v dodani vrednosti niso bila občutna, čeprav je bil slovenski delež vedno nekoliko večji od evropskega, hkrati pa je bila tudi manjša produktivnost, izražena s prihodki na zaposlenega, povprečnega slovenskega delavca v dejavnosti v primerjavi z evropsko (Eurostat b).

2 Ključni podatki po velikostnih razredih podjetij Slovenije v primerjavi z EU-28 v letu 2015

Ključna spoznanja:

V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 v letu 2015 je bilo:

- od več kot 23 milijonov podjetij, 93 %, mikro podjetij, ki so zaposlovala 29,1 % vseh zaposlenih (40 milijonov), v Sloveniji pa 35,8 % (212.000), in ustvarila 20 % (1.400 milijard evrov), v Sloveniji pa 22,8 % (4,4 milijarde evrov) dodane vrednosti. V letu 2015 se je število podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 v primerjavi z letom 2014 povečalo za 97.000, kar je bilo občutno manjše povečanje kot v letu 2014, ko se je število podjetij povečalo za 803.000 v primerjavi z letom 2013.
- 6 %, v Sloveniji pa 4,3 %, malih podjetij, ki so zaposlovala 20,2 % (27,7 milijona), v Sloveniji pa 18,6 % (110.000) ljudi, in ustvarila 17,6 % (1.234 milijard evrov), v Sloveniji pa 19,7 % (3,8 milijarde evrov) dodane vrednosti. Število zaposlenih oseb se je v primerjavi z letom 2014 povečalo za 1,9 milijona, kar je bilo občutno manj v primerjavi s spremembo v preteklem letu (2,5 milijona več zaposlenih v letu 2014 glede na leto 2013).
- 1 %, v Sloveniji pa 0,8 %, srednjih podjetij, ki so zaposlovala 17,1 % (23,4 milijona), v Sloveniji pa 19,3 % (114.000), in ustvarila 18,6 % (1.300 milijard evrov), v Sloveniji pa 21,9 % (4,2 milijarde evrov) dodane vrednosti. Velika podjetja so v večini dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 ustvarila relativno največji delež dodane vrednosti. Največji delež dodane vrednosti so ustvarila velika podjetja v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (70 %). Tudi v Sloveniji so velika podjetja ustvarila največji delež dodane vrednosti v oskrbi z električno energijo, plinom in paro, le da je bil ta delež za 8 odstotnih točk manjši kot v EU-28 (62 %). Ugotovili smo, da so bila velika podjetja v Sloveniji manj uspešna kot velika podjetja v EU-28, saj so ustvarila, kljub enakemu deležu po številu (0,2 %), za več kot 8 odstotnih točk manjši delež v dodani vrednosti.
- le 0,2 % velikih podjetij, ki so zaposlovala 33,7 % (46,3 milijona), v Sloveniji pa 26,3 % (156.000) ljudi, je ustvarilo 43,8 % (3.062 milijard evrov), v Sloveniji pa 35,6 % (6,9 milijarde evrov) dodane vrednosti. Dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih EU-28 je bila za 54 % večja kot v MSP. Tudi v Sloveniji je bila najvišja dodana vrednost na osebo ustvarjena v velikih podjetjih in je presegala najnižjo dodano vrednost na osebo, ki je bila tudi v Sloveniji dosežena v mikro podjetjih, za 111 %.

2.1 Uvod

Drugo poglavje je namenjeno strnjenemu pregledu števila podjetij, števila zaposlenih in dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 in Slovenije po velikostnih razredih podjetij za leto 2015, kar so bili zadnji razpoložljivi podatki. Velikostni razredi so: mikro podjetja z nič 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. Panožne primerjave nefinančnega sektorja gospodarstva za EU-28 kot celoto in po članicah EU-28 so narejene že v poglavju 1, in sicer za leto 2016 oziroma ponekod primerjalno tudi z letom 2010. Podatke za primerjavo smo črpali iz Eurostatove *Structural Business Statistics* za leto 2015, ki je dostopna na <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/structural-business-statistics/data/database>.

Analizo smo naredili na osnovi agregiranih podatkov za industrijo (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).¹⁶

2.2 Ključni pokazatelji po velikostnih razredih podjetij v EU-28 in Sloveniji

Leta 2015 je v nefinančnem sektorju gospodarstva 28 članic EU delovalo okrog 23,5 milijona aktivnih podjetij (leta 2014 jih je bilo 23,4 milijona) s 137,4 milijona zaposlenih oseb oziroma oseb, ki delajo (leta 2014 jih je bilo 135,6 milijona). V letu 2015 se je torej število podjetij v primerjavi z letom 2014 povečalo za 97.000, kar je občutno manjše povečanje kot v letu 2014 glede na leto 2013, ko se je število podjetij povečalo za 803.000. Pomembno se je povečalo tudi število zaposlenih oseb, ki se je leta 2015 v primerjavi z letom 2014 povečalo za 1,9 milijona, kar je manj v primerjavi s spremembo v preteklem letu (2,5 milijona več zaposlenih v letu 2014 glede na leto 2013). Podjetja nefinančnega sektorja gospodarstva so v letu 2015 ustvarila 6.995 milijard evrov dodane vrednosti (leta 2014 pa 6.581 milijard evrov) ali 324 milijard evrov več kot leta 2014 (6,3 % letna rast) (Eurostat b).

V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 leta 2015 je bilo 92,9 % mikro podjetij, ki zaposlujejo manj kot 10 ljudi. Bistveno manjša pa sta bila v tem velikostnem razredu podjetij deleža v zaposlenosti in ustvarjeni dodani vrednosti. Relativni delež k zaposlenosti je namreč znašal 29,1 %, še manjši pa je bil delež v ustvarjeni dodani vrednosti, ki je znašal 20 %. V Sloveniji je bil delež mikro podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2015 še večji (94,7 %). Tudi delež zaposlenosti v slovenskih mikro podjetjih v tem sektorju gospodarstva je bil večji kot v EU-28 (35,8 %, kar je še nekoliko več, kot je bilo leta 2014 – 35,3 %). V Sloveniji so leta 2015 mikro podjetja zaposlovala največ ljudi nefinančnega sektorja gospodarstva in bila na drugem mestu (od štirih) po deležu v ustvarjeni dodani vrednosti (22,8 %), kar je bil nekoliko večji delež kot v EU-28 (20 %). V EU-28 so imela mikro podjetja drugi največji delež zaposlenosti in dodane vrednosti med štirimi velikostnimi razredi (tabeli 7 in 8) (Eurostat b).

Tabela 7: Ključni pokazatelji po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2015

	Število podjetij		Število oseb, ki delajo		Dodana vrednost		Dodana vrednost na osebo	
	(v 1.000)		(v 1.000)		(v milijon evrov)		(v 1.000 evrov)	
	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija
Vsa podjetja	23.474	134,7	137.445	591	6.995.343	19.333	50,9	32,7
Vsa MSP	23.428	134,5	91.188	436	3.933.737	12.448	43,1	28,6
Mikro	21.800	127,6	40.000	212	1.400.000	4.410	35,0	20,9
Mala	1.400	5,8	27.742	110	1.234.158	3.804	44,5	34,6
Srednja	228	1,1	23.446	114	1.299.579	4.234	55,4	37,0
Velika	46	0,2	46.257	156	3.061.606	6.885	66,2	44,2

Vir: IPMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2015). Vsote zaradi zaokroževanja niso nujno točne.

¹⁶ 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 SKD klasifikacije.

V Sloveniji so velika podjetja zasedala drugi največji delež po zaposlenosti (26,3 %, kar je bilo manj kot leta 2014 –26,8 %, leta 2013 – 27,1 % in leta 2012 – 27,7 %) in prvega po dodani vrednosti (35,6 %, manj kot leta 2014 – 35,9 %). Med MSP so imela v Sloveniji največji delež v dodani vrednosti mikro podjetja (22,8 %). Mikro podjetja v EU-28 so beležila najnižjo raven produktivnosti, ki smo jo izrazili z dodano vrednostjo na osebo, ki je znašala v EU-28 35.000 evrov (leta 2014 pa 34.000 evrov), kar je bilo za 31,2 % manj od evropskega povprečja (50.900 evrov, leta 2014 je povprečje znašalo 48.500 evrov) oziroma za 47 % manj, kot je znašala najvišja dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih (66.200 evrov, leta 2014 pa 62.300 evrov). Tudi v Sloveniji so bila najmanj produktivna mikro podjetja, ki so ustvarila 20.900 evrov (leta 2014 pa 20.000 evrov) dodane vrednosti na osebo, kar je bilo 36 % manj od slovenskega povprečja (32.700 evrov, leta 2014 pa je slovensko povprečje znašalo 32.100 evrov) oziroma 53 % manj od najvišje dodane vrednosti na osebo v velikih podjetjih (44.200 evrov, leta 2014 pa 42.900 evrov) (Eurostat b).

Tabela 8: Relativni pomen velikostnih razredov podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2015

	Delež števila oseb, ki delajo (v %)		Delež dodane vrednosti (v %)		Dodana vrednost na osebo v 1.000 evrov		Relativna DV na osebo (od skupaj = 100 %)	
	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija
Mikro	29,1	35,8	20,0	22,8	35,0	20,9	68,8	63,8
Mala	20,2	18,6	17,6	19,7	44,5	34,6	87,4	105,9
Srednja	17,1	19,3	18,6	21,9	55,4	37,0	108,9	113,3
Velika	33,7	26,3	43,8	35,6	66,2	44,2	130,0	135,3

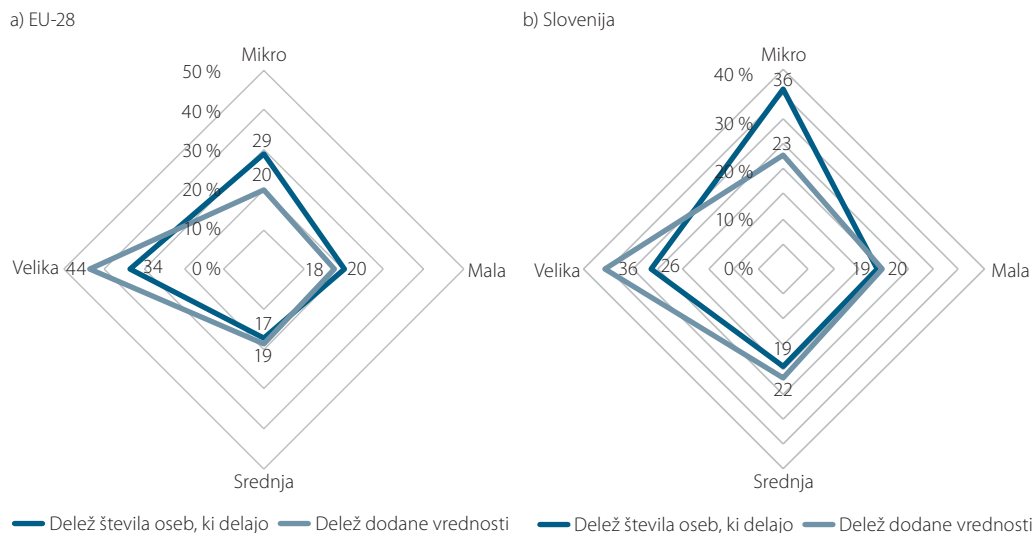
Vir: IPMMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2015).

Po številu je bilo leta 2015 v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 najmanj velikih podjetij – samo 46.000 ali 0,2 % vseh podjetij, kar je bilo 2.000 podjetij več kot leta 2014. V Sloveniji je bilo leta 2015 v nefinančnem sektorju gospodarstva 212 velikih podjetij (2 podjetji manj kot leta 2014) (0,2 % vseh, prav toliko kot leta 2014). Velika podjetja so v EU-28 ustvarila 3.061 milijard evrov (leta 2014 pa 2.806 milijard evrov) dodane vrednosti, kar je predstavljalo 43,8 % (leta 2014 pa 42,6 %) celotne dodane vrednosti nefinančnega sektorja (6.995 milijard evrov, leta 2013 pa 6.581 milijard evrov).¹⁷ V Sloveniji so velika podjetja nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2015 ustvarila za 6,9 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je predstavljalo 35,6 % (leta 2014 pa 35,9 % in leta 2013 36,8 %) – delež v ustvarjeni dodani vrednosti se je zmanjševal s padanjem števila velikih podjetij. Ugotovili smo, da so bila velika podjetja v Sloveniji manj uspešna kot velika podjetja v EU-28, saj so ustvarila, kljub enakemu deležu po številu (0,2 %), za več kot 8 odstotnih točk manjši delež v dodani vrednosti. Dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih EU-28 je znašala 66.200 evrov (leta 2014 pa 62.300 evrov), kar je bilo za 53,6 % več, kot je znašala dodana vrednost na osebo v MSP. Dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih je bila za 23.100 evrov večja od dodane vrednosti na osebo v MSP (43.100 evrov) (slika 33). Tudi v Sloveniji je bila najvišja dodana vrednost na osebo ustvarjena v velikih podjetjih (44.200 evrov, leta 2014 pa 42.900 evrov) in je za 23.300 evrov (leta 2014 pa 22.900 evrov) presegala najnižjo dodano vrednost na osebo, ki je bila tudi v Sloveniji dosežena v mikro podjetjih (20.900 evrov, leta 2014 pa 20.000 evrov). Povprečna dodana vrednost na zaposleno

¹⁷ Dodana vrednost je izražena v stroških dejavnikov. Bruto prihodki iz poslovnih dejavnosti so popravljene za subvencije za poslovanje in posredne davke. Dodana vrednost se v stroških dejavnikov računa "bruto", ker se popravki vrednosti (kot je na primer amortizacija) ne odštevajo.

osebo v velikem podjetju je bila za 15.600 evrov (leta 2014 pa za 14.800 evrov) višja od dodane vrednosti na osebo v MSP (28.600 evrov, leta 2014 pa 28.100. evrov) (slika 33) (Eurostat b).

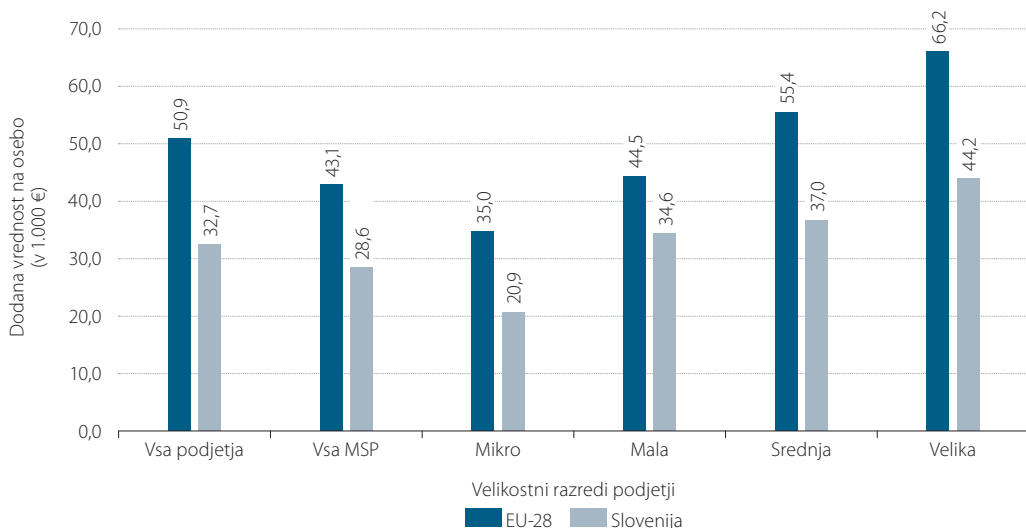
Slika 32: Relativni pomen velikostnega razreda podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2015



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2015).

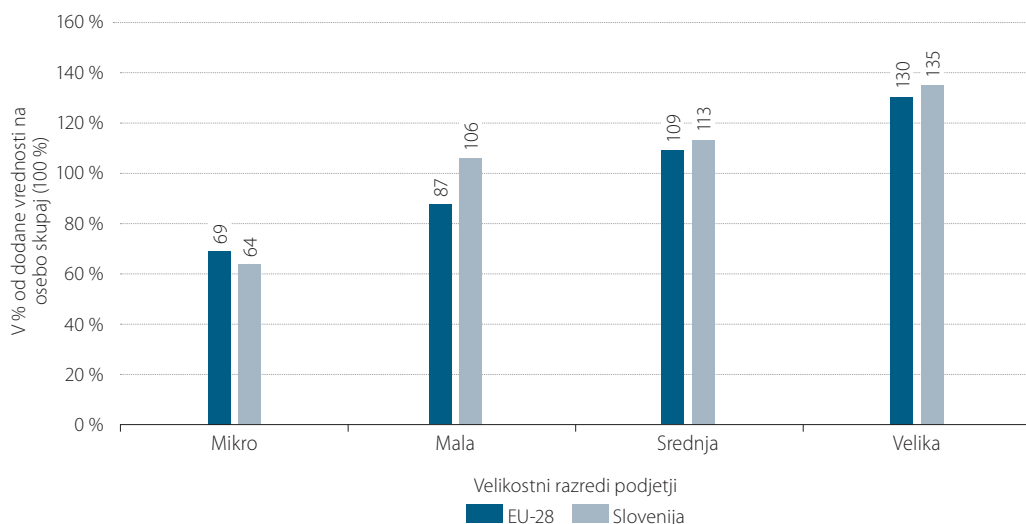
Ker nas je zanimalo tudi, kolikšen delež so k ustvarjeni dodani vrednosti posamezne dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2015 prispevali posamezni velikostni razredi podjetij, smo pripravili ta pregled v *prilogi*. Vidimo lahko, da so velika podjetja v večini dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 ustvarila relativno največji delež dodane vrednosti. Največji delež dodane vrednosti so ustvarila velika podjetja v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (70 %). Več kot polovico dodane vrednosti so ustvarila velika podjetja v EU-28 še v naslednjih dejavnostih: rudarstvo (60 %), predelovalne dejavnosti (58 %), informacijske in komunikacijske dejavnosti (57 %), promet in skladiščenje (55 %), oskrba z vodo; ravnanje z odplakami in odpadki; saniranje okolja (52 %) (Eurostat b).

Tudi v Sloveniji so velika podjetja ustvarila največji delež dodane vrednosti v oskrbi z električno energijo, plinom in paro, le da je bil ta delež za 8 odstotnih točk manjši kot v EU-28 (62 %). Za Slovenijo je bil delež dodane vrednosti malih in velikih podjetij združen zaradi zaupnosti podatkov v rudarstvu ter v oskrbi z vodo; ravnanju z odplakami in odpadki; saniranju okolja, tako da deležev velikih podjetij za ti dve dejavnosti nismo mogli primerjati z EU-28. Sicer pa so imela velika podjetja v Sloveniji, v primerjavi z velikimi podjetji v EU-28, precej manjši delež v ustvarjeni dodani vrednosti (*priloga*). Na primer, v predelovalnih dejavnostih so velika podjetja v Sloveniji ustvarila za 8 odstotnih točk manjši delež dodane vrednosti kot evropska. V informacijskih in komunikacijskih dejavnostih je bil delež velikih podjetij v ustvarjeni dodani vrednosti še manjši (39 % ali 18 odstotnih točk manjši glede na povprečje EU-28). Delež velikih podjetij po ustvarjeni dodani vrednosti je bil v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih v Sloveniji le 2 %, v EU-28 pa kar 25 %. V gradbeništvu je bil delež velikih podjetij v ustvarjeni dodani vrednosti za 8 odstotnih točk manjši od EU-28 (EU-28: 19 %, Slovenija: 11 %) (Eurostat b).

Slika 33: Dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2015

Vir: IPMMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2015).

Izračunali smo še relativno dodano vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij, kar prikazujemo na *sliki 34*. Kot lahko vidimo, je produktivnost zaposlene osebe v velikem podjetju najbolj presegala povprečno produktivnost tako v EU-28 kot tudi v Sloveniji, s tem da je bilo preseganje še večje v Sloveniji. Dodana vrednost na osebo v velikem podjetju v Sloveniji (44.200 evrov) je presegala slovensko povprečje v nefinančnem sektorju gospodarstva (32.700 evrov) za 35 %, medtem ko v EU-28 za 30 %. Nadpovprečno je bila produktivna zaposlena oseba v srednje velikem podjetju v EU-28 in tudi v Sloveniji. Dodana vrednost na osebo v srednje velikem podjetju v Sloveniji je presegala slovensko povprečje za 13 %, v EU-28 pa za 9 %. Nadpovprečno produktivnost je v letu 2015 dosegala le še zaposlena oseba v malem podjetju v Sloveniji, kjer je bilo preseganje slovenskega povprečja 6 %. V EU-28 so bila mala podjetja podpovprečna (zaostajanje za evropskim povprečjem je znašalo 13 %). Podpovprečno produktivna so bila torej v Sloveniji le mikro podjetja, v katerih je zaposlena oseba dosegala le 64 % slovenske povprečne dodane vrednosti na osebo. V povprečnem mikro podjetju v EU-28 je bilo zaostajanje za evropskim povprečjem prav tako največje, vendar so evropska mikro podjetja dosegala 69 % evropske povprečne dodane vrednosti na osebo. Na *sliki 34* torej lahko vidimo, da so bila v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 podpovprečno produktivna mikro in mala podjetja. V letu 2015 pa so bila vsa MSP nefinančnega sektorja gospodarstva podpovprečno produktivna tako v EU-28 kot tudi Sloveniji, saj so dosegala le 85 % evropskega oziroma 87 % slovenskega povprečja, kar pomeni, da je bil zaostanek povprečne produktivnosti v MSP za 2 odstotni točki manjši v Sloveniji kot v EU-28 (Eurostat b).

Slika 34: Relativna dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2015

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2015).

3 Sklepna spoznanja in ugotovitve

V naši raziskavi smo v prvem poglavju analizirali dvoje: 1) Število gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov za leto 2017 v Sloveniji, njihovo povprečno velikost, število zaposlenih, prihodke, dodano vrednost in stroške dela po velikostnih razredih podjetij, slovenskih statističnih regijah in vseh SKD dejavnostih.¹⁸ Za to analizo smo uporabljali podatke AJ PES (AJ PES, 2018a); 2) Omenjene sklope smo analizirali še za nefinančni sektor gospodarstva v EU-28 in Sloveniji za zadnje razpoložljive podatke v letu 2016, ki vključuje samo SKD dejavnosti od B do N (brez K) in S95 (S95 so popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo, ki spadajo v dejavnost S); 3) V drugem poglavju smo izvedli še primerjavo števila podjetij, zaposlenih in dodane vrednosti za nefinančni sektor gospodarstva med EU-28 in Slovenijo po velikostnih razredih podjetij za najnovejše razpoložljive podatke, ki so za leto 2015.

V letu 2017 je bilo Sloveniji 122.618 podjetij, kar je 1.440 podjetij manj kot predhodno leto. V primerjavi z letom 2010 pa jih je bilo letu 2017 4.347 manj (-3,4 %). Toda zmanjšalo se je samo število MSP (mikro, malih in srednje velikih podjetij) (za 4.349), medtem ko se je število velikih podjetij povečalo, a le za dve podjetji. Podrobnejša analiza je pokazala, da se med MSP ni zmanjšalo število podjetij v vseh velikostnih razredih, temveč le število mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi (za 9.345) in srednje velikih podjetij (za 28). Povečalo pa se je število mikro podjetij z nič zaposlenimi (za 4.748) in malih podjetij (za 276).

¹⁸ SKD dejavnosti so naslednje: A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo; B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; F: Ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; G: Gradbeništvo; H: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; I: Promet in skladiščenje; J: Gostinstvo; K: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; L: Finančne in zavarovalniške dejavnosti; M: Poslovanje z nepremičninami; N: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; O: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; P: Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti; Q: Izobraževanje; R: Zdravstvo in socialno varstvo; S: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti; T: Druge dejavnosti.

V letu 2017 je bilo v slovenskih gospodarskih družbah in pri samostojnih podjetnikih zaposlenih 523.325 ljudi, kar je bilo 22.529 zaposlenih več kot leta 2016 (+4,5 %). V letu 2017 je bilo zaposlenih 10.346 ljudi več kot leta 2010. Število zaposlenih se je zmanjšalo samo v srednje velikih podjetjih (za 2.925), medtem ko se je v vseh drugih velikostnih razredih podjetij število zaposlenih povečalo. V MSP skupaj je bilo število zaposlenih v letu 2017 za 9.418 oseb večje kot leta 2010, v velikih podjetjih pa za 927 ljudi. Med MSP se je v primerjavi z letom 2010 najbolj povečalo število zaposlenih v mikro podjetjih (za 8.230), ki so jim sledila mala podjetja (za 4.113 ljudi). Največji zaposlovalec v slovenskem gospodarstvu v letu 2017 so bile predelovalne dejavnosti, ki so zaposlovale več kot tretjino vseh ljudi (35,6 %). Dejavnost trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil je zaposlovala drugi največji delež ljudi (17,4 %).

Leta 2017 so slovenske gospodarske družbe in samostojni podjetniki ustvarili 23,5 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je bilo 6,8 % več kot leto prej in 21,5 % več v primerjavi z letom 2010. To pomeni, da se je v osemletnem obdobju dodana vrednost povečevala po 2,5 % povprečno letno. 63,7 % so k dodani vrednosti prispevala MSP, preostalih 36,3 % pa velika podjetja. Po letu 2008, v katerem je bilo ustvarjenih za 21,085 milijarde evrov dodane vrednosti, je slovensko gospodarstvo to vrednost uspelo preseči šele leta 2016 (22 milijard evrov). Največji delež dodane vrednosti, skoraj tretjino, so ustvarila podjetja predelovalnih dejavnosti, katerih dodana vrednost je bila v letu 2017 za več kot tretjino višja od tiste v letu 2010. Prihodki poslovanja te dejavnosti so bili v letu 2017 glede na leto 2010 večji za 29 %. Dodana vrednost se je torej povečala bolj kot prihodki.

Dodana vrednost na zaposlenega v Sloveniji je v letu 2017 znašala 41.728 evrov ali 22,1 % več kot leta 2010. Ta vrednost je bila v MSP za skoraj 9 % manjša (38.012 evrov), v velikih podjetjih pa za več kot petino večja (50.355 evrov) od slovenskega povprečja. Dodana vrednost na zaposlenega v MSP je bila za skoraj četrtno manjša od dodane vrednosti na zaposlenega v velikem podjetju. Med slovenskimi regijami so bila po kriteriju povprečne dodane vrednosti na zaposlenega najuspešnejša podjetja iz jugovzhodne Slovenije, ki so v povprečju ustvarila za 21 % večjo dodano vrednost na zaposlenega od slovenskega povprečja. Najnižjo dodano vrednost, ki je za slovenskim povprečjem zaostajala za četrtno, za jugovzhodno Slovenijo z najvišjo produktivnostjo pa za skoraj 40 %, je ustvaril povprečno zaposleni delavec v pomurski regiji.

V Sloveniji je bilo leta 2017 ustvarjenih 97 milijard evrov prihodkov poslovanja, kar je bilo skoraj 11 % več kot predhodno leto. Kar dve petini prihodkov je bilo ustvarjenih s prodajo na tujih trgih. Izvozni prihodki so se v enem letu povečali za skoraj petino. Več kot 40 % izvoznih prihodkov so ustvarila velika podjetja, katerih izvoz se je povečal v primerjavi s preteklim letom za 16 %, in so ustvarila več kot polovico svojih prihodkov z izvozom. MSP so ustvarila tretjino svojih prihodkov z izvozom, ki se je povečal za 18 %. Več kot polovico vsega izvoza v Sloveniji v letu 2017 so ustvarile predelovalne dejavnosti, katerih izvozni prihodki so predstavljali skoraj 70 % njihovih skupnih prihodkov. Izvozni prihodki predelovalnih dejavnosti so bili v letu 2017 višji za 13 % v primerjavi z letom 2016.

V EU-28 je bilo leta 2016 v nefinančnem sektorju gospodarstva več kot 24 milijonov podjetij, ki so nudila delo več kot 142 milijonom ljudi, ustvarila 27.347 milijard evrov prihodkov in 7.184 milijard evrov dodane vrednosti. Največji delež podjetij v EU-28 je deloval v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (25,9 %), v Sloveniji pa v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (23,4 %). Največji delež ljudi je zaposlovala v EU-28 trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (23,4 %), v Sloveniji pa predelovalne dejavnosti (32,6 %). Največji delež prihodkov (preko 36 %) je bil v EU-28 in Sloveniji ustvarjen v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil, medtem ko dodane vrednosti v predelovalnih dejavnostih (v EU-28: 26,6 %; v Sloveniji: 37,2 %) (tabela 9).

Tabela 9: Dejavnosti z največjim deležem podjetij, zaposlenih, prihodkov in dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016

	Dejavnost z največjim deležem v EU-28		Dejavnost z največjim deležem v Sloveniji		
	G	25,9 %	M	23,4 %	
Število podjetij (24 milijonov)	G	25,9 %	M	23,4 %	
Članica z največjim deležem podjetij v dejavnosti G	Italija	17,5 %	0,7 %		Slovenski delež podjetij v dejavnosti M v EU-28
Število zaposlenih (142 milijonov)	G	23,4 %	C	32,6 %	
Članica z največjim deležem zaposlenih v dejavnosti G	Nemčija	18,9 %	0,6 %		Slovenski delež zaposlenih v dejavnosti C v EU-28
Ustvarjeni prihodki (27.347 milijard evrov)	G	36,2 %	G	36,3 %	
Članica z največjim deležem prihodkov v dejavnosti G	Nemčija	19,8 %	0,3 %		Slovenski delež prihodkov v dejavnosti G v EU-28
Ustvarjena dodana vrednost (7.184 milijard evrov)	C	26,6 %	C	37,2 %	
Članica z največjim deležem dodane vrednosti v dejavnosti C	Nemčija	29,8 %	0,4 %		Slovenski delež dodane vrednosti v dejavnosti C v EU-28

Opomba: C: Predelovalne dejavnosti; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

Velika podjetja so v večini dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 ustvarila relativno največji delež dodane vrednosti. Na primer, v oskrbi z električno energijo, plinom in paro je bil ta delež 70 %. Več kot polovico dodane vrednosti so ustvarila velika podjetja tudi v rudarstvu (60 %), predelovalnih dejavnostih (58 %), informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (57 %), prometu in skladiščenju (55 %), oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki; saniranju okolja (52 %).

Velika podjetja so imela v Sloveniji v primerjavi z velikimi podjetji v EU-28 precej manjši delež v ustvarjeni dodani vrednosti. V strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih, v katerih je imela Slovenija največ podjetij, je znašal delež velikih podjetij le 2 %, medtem ko v EU-28 25 %.

Delež ustvarjene dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva velikih podjetij v EU-28 se je v obdobju od leta 2011 naprej povečal, v Sloveniji pa se je zmanjšal. Enako velja za delež zaposlenosti v velikih podjetjih. Omenjena deleža sta se v predelovalnih dejavnostih, ki so v Sloveniji zaposlovale največ ljudi in ustvarile največ dodane vrednosti, v EU-28 povečala, medtem ko sta se v Sloveniji zmanjšala. V EU-28 so velika podjetja predelovalnih dejavnosti ustvarila 57 %, slovenska velika podjetja pa 49 % dodane vrednosti. V EU-28 so velika podjetja predelovalnih dejavnosti zaposlovala 42 % ljudi, slovenska pa 40 %. Še bistveno večji pa je bil razkorak v primerjavi z Nemčijo, ki je ustvarila največji delež dodane vrednosti v predelovalnih dejavnostih v EU-28. Delež nemških velikih podjetij v ustvarjeni dodani vrednosti predelovalnih dejavnosti je znašal 68 % v letu 2016 (povečal se je s 65 % v letu 2008). To pomeni, da so velika podjetja v Nemčiji ustvarila za 19 odstotnih točk večji delež dodane vrednosti predelovalnih dejavnosti kot slovenska velika podjetja.

Velikost podjetja pa se zagotovo odraža v njegovi produktivnosti. Produktivnost zaposlene osebe v velikem podjetju nefinančnega sektorja gospodarstva je najbolj presegala povprečno produktivnost tako v EU-28 kot Sloveniji. Dodana vrednost na osebo v velikem podjetju v Sloveniji (44.200 evrov) je presegala slovensko povprečje v nefinančnem sektorju gospodarstva (32.700 evrov) za 35 %, medtem ko v EU-28 za 30 %, kar nesporno kaže na večji finančni in poslovni potencial velikih podjetij.

Slovenska produktivnost v nefinančnem sektorju gospodarstva je precej zaostajala v primerjavi z evropskim povprečjem, še bolj pa glede na vodilne članice EU-28. Na primer, v nemških

predelovalnih dejavnostih je bil delež velikih podjetij v ustvarjeni dodani vrednosti precej večji kot v Sloveniji in se je z leti povečeval, medtem ko se je v Sloveniji zmanjševal. Dodana vrednost na zaposlenega v slovenskem velikem predelovalnem podjetju je leta 2016 znašala manj kot leto prej (2015: 47.000 evrov; 2016: 46.600 evrov). Preseganje ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega v velikem predelovalnem podjetju v primerjavi s povprečno dodano vrednostjo na zaposlenega v predelovalnih dejavnostih je bilo leta 2015 26 %, leto kasneje pa 20 %, kar kaže na poslabšanje konkurenčnega položaja slovenskih velikih predelovalnih podjetij. Nemška velika predelovalna podjetja pa so povečala svojo produktivnost, saj so v letu 2016 ustvarila več dodane vrednosti na zaposlenega (97.500 evrov) kot leta 2015 (91.700 evrov). Za eno odstotno točko se je tudi izboljšala produktivnost velikih podjetij, saj je bila ustvarjena dodana vrednost na zaposlenega v velikem predelovalnem podjetju leta 2015 za 25 %, leta 2016 pa za 26 % višja od povprečne produktivnosti v predelovalnih dejavnostih. Povprečno zaposleni delavec v slovenskem velikem podjetju predelovalnih dejavnosti je dosegel v letu 2016 le 48 % ustvarjene dodane vrednosti povprečnega nemškega delavca v velikem predelovalnem podjetju. Produktivnost slovenskega delavca je bila v letu 2015 za tri odstotne točke celo višja kot leta 2016.

Za izboljšanje konkurenčnega položaja slovenskih podjetij je treba še odločneje ukrepati v smeri večanja gospodarske in finančne moči podjetij, predvsem v dejavnostih, ki ustvarjajo velik delež dodane vrednosti, zaposlujejo velik delež ljudi in so izvozno naravnana. Izsledki številnih empiričnih raziskav so namreč že potrdili, da sta velikost podjetja in njegova donosnost oziroma produktivnost pozitivno korelirani (Schmalensee, 1989; Goddard, Tavakoli in Wilson, 2005; Denčić-Mihajlov, 2014; Devi in Devi, 2014; Gaio in Henriques, 2018). Večja podjetja namreč lahko izkoristijo prednosti ekonomije obsega, učinkoviteje uporabljajo resurse, se lažje spopadajo s spremembami in tržnimi pogoji ter imajo na voljo več potrebnih resursov za širitev in razvoj poslovanja. Ključno je, da slovenska podjetja povečajo svojo produktivnost, toda ne na račun minimalnih plač zaposlenih, pač pa povečanja ustvarjenih prihodkov, ki je posledica rasti. Da je rešitev v večanju prodaje so namreč pokazali občutno manjši ustvarjeni prihodki na podjetje oziroma na zaposlenega delavca kot tudi dodane vrednosti na zaposlenega. Večje prihodke pa bi bilo mogoče ustvariti le z iskanjem novih trgov, kar pomeni nadaljnje večanje izvoza. Po mnenju Gospodarske zbornice Slovenije (GZS) je boljši položaj slovenskih podjetij dosegljiv s krepitvijo slovenskega izvoza na nacionalni ravni z oblikovanjem panožnih in regionalnih prioritet (2018a).

Za gospodarski napredek Slovenije zagotovo obstaja potencial v povečanju finančne in tržne moči MSP. Cilj ukrepov podpore mora biti, da MSP zrastejo v večja, trajnejša, globalno konkurenčna podjetja, kar je uresničljivo s sprejetjem davčne politike, ki nagraduje podjetništvo in spodbuja nenehne naložbe. Večji mora biti poudarek ekonomske politike, katere ukrepi so usmerjeni v rast in razvoj podjetij. Po mnenju GZS bi lahko k uresničevanju tega cilja pomembno prispevalo tudi proaktivno podporno okolje za spodbujanje internacionalizacije s centralizirano koordinacijo ter standardiziranimi procesi doma in na predstavništvih v tujini. Res je, da se s sistemsko internacionalizacijo ukvarjajo že sedaj SPIRIT, Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo ter Ministrstvo za zunanje zadeve, vendar bi bilo, po mnenju GZS, mogoče doseči še boljše rezultate za slovensko gospodarstvo z vodenjem celostnega pristopa h gospodarski diplomaciji. Zdaj namreč vsaka posamezna institucija samostojno organizira izhodne delegacije (celo v iste države) (GZS, 2018d). GZS tudi predlaga, da bi bilo koristno povečati število ekonomskih svetovalcev na diplomatsko konzularnih predstavništvih in spremljati njihovo uspešnost s konkretno merljivimi rezultati, na primer z rastjo gospodarske menjave med državami (GZS, 2018a).

V zadnjih letih je bil v Sloveniji dosežen pomemben napredek pri zmanjševanju administrativnih ovir ob ustanovitvi podjetja, pri zmanjšanju pravnih ovir za vstop podjetij in usklajevanju predpisov

različnih področij, vendar ostaja zapletenost regulativnih postopkov, ki zajemajo širok nabor področij (kot na primer, sistemi za pridobivanje licenc in dovoljenj – okoljevarstveni ukrepi, delovno pravna zakonodaja, standardi kakovosti za izdelke, plačilna nesposobnost in davki), še vedno glavna ovira za podjetniško dejavnost, in to precej bolj v MSP kot velikih podjetjih. Za izboljšanje regulativnih pogojev za MSP so ključnega pomena 1) poenostavitev predpisov in upravnih postopkov, 2) spremembe davčnega sistema in stečajnih postopkov, vključno s spodbujanjem poštenih podjetnikov, da se odločijo po morebitni neuspešni podjetniški izkušnji za drugi poskus; 3) boljša razpoložljivost in zagotavljanje informacij ter uporaba digitalnih tehnologij za zmanjšanje administrativnih bremen in olajšanje sodelovanja s podjetji in državljani (OECD, 2018).¹⁹ Učinkovito in pregledno zakonodajno okolje je ključno za podjetništvo in razvoj MSP v vseh fazah življenjskega cikla podjetja, vključno z vstopom, investicijami, širitvijo, preoblikovanjem in izstopom podjetja. Zmanjšanje regulativnih bremen lahko pospeši sodelovanje MSP v gospodarstvu, jim pomaga povečati produktivnost in konkurenčnost in spodbuja njihovo sodelovanje in dobljene koristi globalno integriranega gospodarstva (OECD, 2018). V Sloveniji si GZS že vrsto let prizadeva uveljaviti »nič novih stroškov« oziroma »one in one out« princip, po katerem vlada ne bi smela sprejeti novih predpisov, če bi se zaradi tega povečala neto bremena za gospodarstvo. GZS zato predlaga sistematičen pregled podzakonskih aktov, starejših od deset let, po vsebini in skladnosti z veljavno zakonodajo, kar bi prispevalo k zmanjšanju administrativnih bremen za gospodarstvo (GZS, 2018e), in to kot dodaten ukrep k že uveljavljeni uporabi aplikacije MSP test, ki pomaga pripraviti boljše predpise (Ministrstvo za javno upravo, 2018). To naj bi izvajala resorna ministrstva, s čimer bi na leto pregledala in odpravila vsaj en odstotek nepotrebnih oziroma neskladnih predpisov (GZS, 2018e).

MSP članice EU-28 se soočajo z zelo raznolikim poslovnim okoljem, institucionalno in zakonodajno ureditvijo ter pogoji za dostop do trgov in strateških resursov v na znanju temelječih gospodarstvih, zato so lahko v veliko pomoč ustrezne politike, ki omogočajo pridobivanje ustreznih finančnih sredstev, spretnosti, znanja in izvajanje inovacij. Vse naštetje je še posebej pomembno za MSP, ki so precej bolj kot velika podjetja obremenjena z ovirami in neučinkovitostjo v poslovnem okolju in z nedelovanjem trgov. MSP so tudi bolj kot velika podjetja odvisna od javnih naložb v izobraževanje in usposabljanje, inovacije in infrastrukturo, zato je za spodbujanje investicij, inovacij in rasti potrebno omogočiti dostop do ustreznih oblik financiranja, uresničevati različne strategije za pridobivanje managerskih sposobnosti in za razvijanje spretnosti. Za rast in razvoj MSP je tudi pomembno, da država s svojimi ukrepi poskrbi za neposredno javno financiranje in zagotovi davčne spodbude za povečanje naložb v MSP, storitve mreženja, mentorstva in usposabljanje za izboljšanje možnosti za rast (OECD, 2017), kar vse mora biti podjetjem dostopno na čim bolj enostaven in učinkovit način (brez številnih birokratskih pravil in postopkov). Za vzpostavitev stabilnega inovacijskega ekosistema v Sloveniji je po mnenju GZS potrebno oblikovati in sprejeti celovit Zakon o raziskovalno-razvojni inovacijski dejavnosti, ki bo na izhodiščih Raziskovalne in inovacijske strategije Slovenije 2011–2020, Strategije pametne specializacije (S4) in drugih domačih in evropskih dokumentov prispeval k doseganju boljšega položaja oziroma vloge slovenskih podjetij v vrednostnih verigah in s tem slovenskega gospodarstva (GZS, 2018e).

Za spodbujanje rasti MSP je tudi pomembno, da država s svojimi ukrepi ekonomske politike spodbuja sprejemanje digitalnih tehnologij za zagotavljanje kibernetске varnosti, kar je lahko za MSP izjemno drago, zaradi česar bi bilo smiselno, da bi podjetjem omogočila 100 % odpis naložb v varnostne programe in opremo v letu investiranja, in to brez postavljanja še dopustnih vrednosti investicijskih olajšav. Država mora načrtno spodbujati sodelovanje MSP v trgovinskih in globalnih

¹⁹ Zanimiva je misel uspešnega slovenskega podjetnika Marka Lukiča, ki pravi: »Zavedati se moramo, da je neuspeh sestavni del uspeha. Dobre ideje, še posebej, če so prebojne, je nemogoče uresničiti, če nismo pripravljeni sprejeti tudi poraza.« (Pernat, 2018).

vrednostnih verigah ter omogočiti MSP, da se seznanijo z razpoložljivimi digitalnimi tehnologijami in infrastrukturo, jim pomagati oceniti njihovo digitalno zrelost in premostiti njihovo digitalno vrzel za izboljšanje učinkovitosti, produktivnosti in rasti (B7 Business Summit, 2018). Zato je po mnenju GZS za dolgoročen poslovno finančni razvoj podjetij v Sloveniji potrebno izpeljati celovito in varno digitalno transformacijo s hkratnim razvojem komunikacijske infrastrukture, nadaljnjo centralizacijo in digitalizacijo storitev državne in javne uprave ter razvojem inovativnega ekosistema na državnih in lokalni ravni (2018c).

Eden od pomembnih ukrepov za spodbujanje rasti MSP je tudi sprejetje politike javnih naročil, ki bi omogočala lažje sodelovanje inovativnim MSP, ki bodo s pridobljenimi izkušnjami veljala za pomembnega potencialnega izvajalca na mednarodnih trgih. Za uspešen prodor MSP na mednarodne trge je zato s strani vlade upravičeno pričakovati ukrepe za uvajanje novih programov za povezovanje MSP z mednarodnimi poslovnimi partnerji ter izkoriščanje poslovnih priložnosti. MSP so lahko v pomoč programi finančne pomoči, namenjene raziskovanju mednarodnih trgov (na primer, popolno ali delno finančno povračilo, davčne olajšave in podobno) (B7 Business Summit, 2018). Po mnenju GZS bi lahko dosegli večjo internacionalizacijo slovenskih MSP z oblikovanjem strategije izvoza MSP s programskimi paketi podpore pri prvih izvoznih poslih (GZS, 2018a).

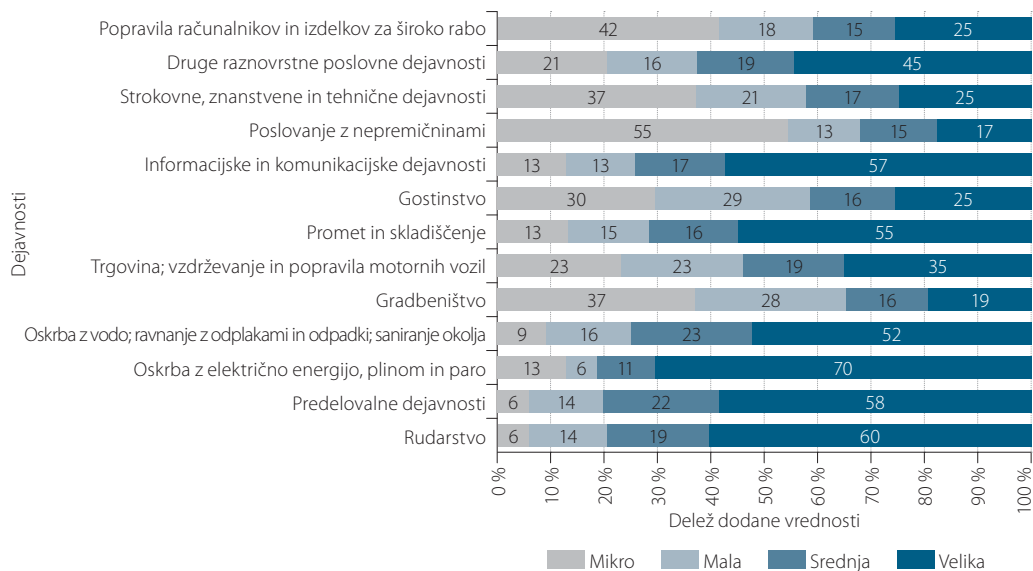
Vlada lahko tudi pomaga pri rasti MSP, katerih lastnice so ženske podjetnice. Da spodbujanje rasti tovrstnih podjetij predstavlja potencial za ekonomsko rast, so potrdili izsledki raziskav ženskega podjetništva v ZDA in Kanadi. Ugotovitve kažejo, da so bile v ZDA ženske lastnice 21 % podjetij z 1 do 4 zaposlenimi delavci in manj kot 15 % podjetij z več kot 100 zaposlenimi delavci. Podobno je bilo tudi v Kanadi, kjer so bile ženske lastnice 17 % podjetij z manj kot petimi zaposlenimi, a le 7 % podjetij z več kot 100 zaposlenimi delavci (B7 Business Summit, 2018). Ti statistični podatki kažejo na to, da je mogoče s primernimi ukrepi povečati število novih MSP, kakor tudi rast obstoječih MSP. Vlada bi morala podpirati napore teh podjetij, katerih lastnice imajo aspiracije po rasti, in omogočiti uresničitev njihovega potencialnega prispevka h gospodarstvu z omogočanjem dostopa do finančnih sredstev, saj so raziskave pokazale, da so ženske večkrat zavrnjene kot moški, ko iščejo kapital za svoja podjetja (B7 Business Summit, 2018). Vlada mora omogočiti ne le izobraževanje, mentoriranje, zaupanje za ustanovitev podjetja, pač pa tudi rast podjetja, s čimer se uresničuje tudi glavni dejavnik vključujoče rasti.

Ključno za razvoj podjetja je tudi pravočasno in premišljeno izpeljan prenos lastništva in vodenja, kar je v Sloveniji aktualna tema, saj prav v teh letih mineva skoraj 30 let, kar so bila ustanovljena številna MSP. Zato je za mnoga podjetja sedaj napočil čas, ko namenjajo ali bodo morala nameniti svojo pozornost skrbi za prenos poslov, kar je tema naslednjega poglavja.

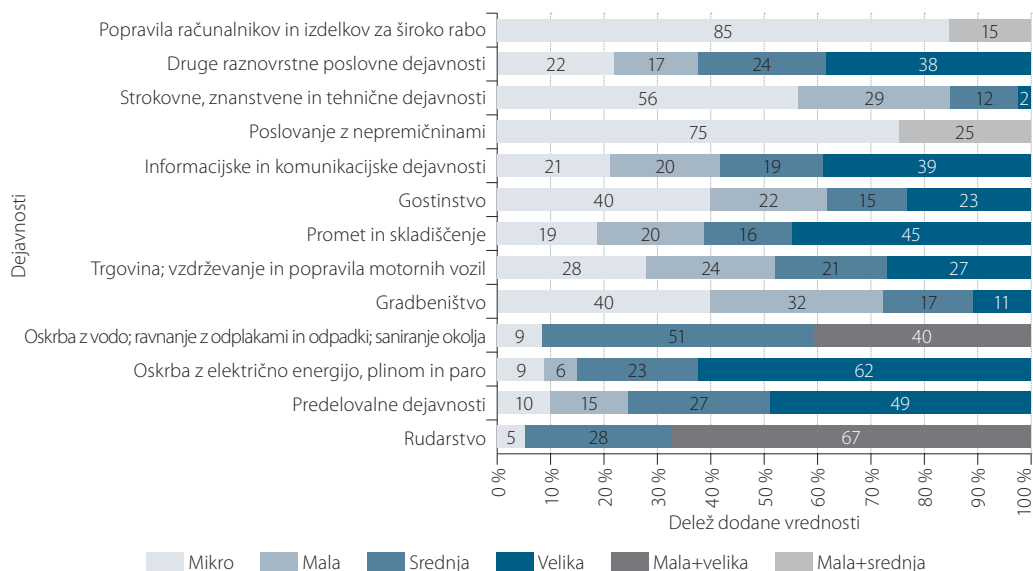
Priloga

Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in velikostnih razredih podjetij v letu 2015

v EU-28



v Sloveniji



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Po podatkih Eurostat b (za leto 2015).

Literatura in viri

1. AJ PES (2017). Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. Podatki o številu poslovnih subjektov v postopkih zaradi insolventnosti. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/Uradne_objave/eObjave_v_postopkih_zaradi_insolventnosti/Porocila#b259.
2. AJ PES (2018a). Posredovani elektronski podatki za slovenske gospodarske družbe in samostojne podjetnike za leto 2017.
3. AJ PES (2018b). Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2017. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_GD_zadruga_2017.pdf.
4. AJ PES (2018c). Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov posameznikov v Republiki Sloveniji v letu 2017. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_SP_2017.pdf.
5. AJ PES (2018d). Izpostava Celje. Informacija o poslovanju gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov in zadrug v savinjski regiji v letu 2017. Celje, maj 2018. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/Doc/LP/Informacije/PoStatRegijah/11_Savinjska_regija_Informacija_2017_GD_SP_ZAD.pdf.
6. AJ PES (2018e). Izpostava Krško. Informacija o poslovanju gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov in zadrug v posavski regiji v letu 2017. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/Doc/LP/Informacije/PoStatRegijah/08_Posavska_regija_Informacija_2017_G_SP_ZAD.pdf.
7. AJ PES (2018f). Izpostava Murska Sobota. Informacija o poslovanju gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov in zadrug v pomurski regiji v letu 2017. Murska Sobota, maj 2018. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/Doc/LP/Informacije/PoStatRegijah/09_Pomurska_regija_Informacija_2017_GD_SP_ZAD.pdf.
8. AJ PES (2018g). Izpostava Nova Gorica. Informacija o poslovanju gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov in zadrug v goriški regiji v letu 2017. Nova Gorica, maj 2018. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/Doc/LP/Informacije/PoStatRegijah/05_Goriska_regija_Informacija_2017_GD_SP_ZAD.pdf.
9. AJ PES (2018h). Izpostava Postojna. Informacija o poslovanju gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov posameznikov in zadrug v primorsko - notranjski regiji v letu 2017. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/Doc/LP/Informacije/PoStatRegijah/12_Primorsko_notranjska_regija_Informacija_2017_GD_SP_ZAD.pdf.
10. AJ PES (2018i). Izpostava Trbovlje. Informacija o poslovanju gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov posameznikov in zadrug v zasavski regiji v letu 2017, maj 2018. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/Doc/LP/Informacije/PoStatRegijah/13_Zasavska_regija_Informacija_2017_GD_SP_ZAD.pdf.
11. AJ PES (2018j). Podatki iz Poslovnega registra Slovenije v letih 2006-2017. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/Doc/Registri/PRS/Porocila/Arhiv/posl_subj_skup_2008-2017.xlsx.
12. Denčić-Mihajlov, K. (2014). Profitability during the financial crisis evidence from the regulated capital market in Serbia. *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 1, 7-33.
13. Devi, A. in Devi, S. (2014), Determinants of firms' profitability in Pakistan. *Research Journal of Finance and Accounting*, 5(19), 87-92.
14. B7 Business Summit (2018). 2018 B7 Declaration, April 6th. Pridobljeno s http://www.chamber.ca/media/news-releases/180406-business-federations-issue-recommendations-for-g7-governments/B72018_Communique.pdf.
15. Eurostat a. Population and population change statistics. Pridobljeno s http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_and_population_change_statistics.
16. Eurostat b. Structural Business Statistics (SBS) Database. Pridobljeno <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/structural-business-statistics/data/database>.

17. Eurostat (2018). Statistics Explained. Industrial production statistics. Pridobljeno s https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Industrial_production_statistics#Overview.
18. Gaio, C. in Henriques, R. (2018). Are large firms more profitable than small and medium firms in the European Union? *European Journal of Management Studies*, 23(1), 25-48.
19. Goddard, J., Tavakoli, M. in Wilson, J.O.S. (2005). Determinants of profitability in European manufacturing and services – dynamic panel model. *Applied Financial Economics*, 15(18), 1269-1282.
20. GZS (2018a). Gospodarska zbornica Slovenije. Oblikovanje strategije izvoza na nacionalni ravni, 21. maj 2018. Pridobljeno s https://www.gzs.si/skupne_naloge/staliska_in_komentarji/Novice/ArticleId/65654/oblikovanje-strategije-izvoza-na-nacionalni-ravni.
21. GZS (2018b). Oblikovanje učinkovitega raziskovalno-inovacijskega ekosistema s centralizirano podporo raziskavam in inovacijam. 18. maj 2018. Pridobljeno s https://www.gzs.si/skupne_naloge/staliska_in_komentarji/Novice/ArticleId/65613/oblikovanje-ucinkovitega-raziskovalno-inovacijskega-ekosistema-s-centralizirano-podporo-raziskavam-in-inovacijam.
22. GZS (2018c). Poenostavitev storitev javne uprave za gospodarstvo. 18. maj 2018. Pridobljeno s https://www.gzs.si/skupne_naloge/staliska_in_komentarji/Novice/ArticleId/65620/poenostavitev-storitev-javne-uprave-za-gospodarstvo.
23. GZS (2018d). Vitko in proaktivno podporno okolje za spodbujanje programov internacionalizacije (s centralizirano koordinacijo, standardiziranimi procesi doma in na predstavnih v tujini ter z merljivimi rezultati dela). 21. maj 2018. Pridobljeno s https://www.gzs.si/skupne_naloge/staliska_in_komentarji/Novice/ArticleId/65655/vitka-in-proaktivno-podporno-okolje-za-spodbujanje-programov-internationalizacije-s-centralizirano-koordinacijo-standardiziranimi-procesi-doma-in-na-predstavnih-v-tujini-ter-z-merljivimi-rezultati-dela.
24. GZS (2018e). Zmanjšanje administrativnih bremen: ustvariti prijaznejše poslovno okolje preko poenostavitve regulative in krčenja sedanjih 20.000 zakonov in podzakonskih aktov. 18. maj 2018. Pridobljeno s https://www.gzs.si/skupne_naloge/staliska_in_komentarji/Novice/ArticleId/65606/zmanjsanje-administrativnih-bremen-ustvariti-prijaznejse-poslovno-okolje-preko-poenostavitve-regulative-in-krčenja-sedanjih-20000-zakonov-in-podzakonskih-aktov.
25. Ministrstvo za javno upravo. Z aplikacijo MSP test do priprave boljših predpisov. 7. maj 2018. Pridobljeno s <http://www.stopbirokraciji.gov.si/novice/artikel/z-aplikacijo-msp-test-do-priprave-bolsih-predpisov-1/>.
26. OECD (2017). Small, medium, strong. Trends in SME performance and business conditions. Paris: OECD publishing. Pridobljeno s https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/small-medium-strong-trends-in-sme-performance-and-business-conditions_9789264275683-en.
27. OECD (2018). Improving the business environment for SMEs through effective regulation. Policy note. Parallel session 1. SME Ministerial conference, Mexico City, 22-23 February.
28. Pernat, K. (2018). Ko sin odkupi družinsko podjetje. *SBC podjetnik*, 1(2). November, 94-95.
29. Rebernik, M., Širec, K., Močnik, D. (2014). *Stanje slovenskega podjetništva in izzivi izobraževanja za podjetnost (Slovenski podjetniški observatorij 2013)*. Maribor, februar 2014: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta. Pridobljeno s <http://ipmmp.um.si/slovenski-podjetniski-observatorij/spo-monografije/?y=24>.
30. Schmalensee, R. (1989). Profits – variability and firm size. *Economica New Series*, 35, 127-139.
31. Si-Stat. Podatkovni portal. Število prebivalcev po statističnih regijah. Pridobljeno s <https://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>.

32. Strandell, H. (ur.) in Wolff, P. (ur.) (2018). *Key figures on Europe: Statistics illustrated (Statistical Books 2018 edition)*. Eurostat. Pridobljeno s <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/9376615/KS-EL-18-101-EN-N.pdf/83c1b958-4c97-4410-b86e-91ae4b729701>.
33. Širec, K., Bradač Hojnik, B., Denac., M., Močnik, D., Rebernik, M. (ur.) in Širec, K. (ur.) (2018). *Slovenska podjetja in krožno gospodarstvo (Slovenski podjetniški observatorij 2017)*. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru. Pridobljeno s <http://ipmmp.um.si/slovenski-podjetniski-observatorij/spo-monografije/?r=886>.
34. UMAR (Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj) (2017). Poročilo o razvoju 2017. Ljubljana, junij 2017. Pridobljeno s http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/razvoj_slovenije/2017/PoR_2017_prava.pdf.
35. UMAR (2018). *Jesenska napoved gospodarskih gibanj 2018*. Ljubljana, september 2018. Pridobljeno s http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/napovedi/jesen/2018/JesenskaNapoved2018-22okt.pdf.
36. Vlada Republike Slovenije (RS) (2018). Državna rudarska strategija: Gospodarjenje z mineralnimi surovinami. Pridobljeno s http://www.energetika-portal.si/fileadmin/dokumenti/publikacije/dp_min_sur/rud_stat_final_2018.pdf.
37. ZRSZa. (Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje). Oprostitev plačila prispevkov za samozaposlene. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/iskalci_zaposlitve/programi/samozaposlovanje/oprostitev_prispevkov_sz.
38. ZRSZb. Spodbude za mlade podjetnike. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/iskalci_zaposlitve/programi/samozaposlovanje/podjetnistvo-mladih.
39. ZRSZc. Spodbujanje ženskega podjetništva. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/iskalci_zaposlitve/programi/samozaposlovanje/zensko-podjetnistvo.
40. ZRSZd. Stopnja registrirane brezposelnosti. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/trg_dela/trg_dela_v_stevilkah/stopnja_registrirane_brezposelnosti.



Izzivi na področju prenosov podjetij v Sloveniji

Ključna spoznanja:

- Rezultati raziskav v državah članicah EU kažejo, da lahko v prihajajočih letih pričakujemo naraščanje števila MSP, v katerih bo prišlo do menjave generacij lastnikov – managerjev.
- V Sloveniji je že sedaj mogoče zaznati veliko primerov neustrezne in nepravočasne priprave na prenos podjetja v primerjavi z drugimi evropskimi državami.
- Nacionalni izvedenci menijo, da se v Sloveniji še vedno več pozornosti namenja ustanovitvam podjetij kot pa prenosom obstoječih podjetij.
- Analiza podpornih storitev je pokazala, da je ta še vedno skromna in obstaja pretežno v obliki seminarjev, delavnic in svetovalnih storitev, pri tem pa se pogosto omejuje na podporo družinskim podjetjem.
- Čeprav lastniki – managerji slovenskih MSP kot pogosto nasledstveno možnost planirajo prenos vodenja in lastništva znotraj družine, lahko glede na evropske trende pričakujemo naraščanje števila drugih nasledstvenih možnosti.
- Raziskava je pokazala, da lastniki MSP prodajo podjetja pogosto ne vidijo kot možno strategijo izstopa iz podjetja, kot najkoristnejšo pomoč v procesu prenosa pa namenjajo pogovorom s strokovnjaki in svetovalci.
- Ozaveščanje o problematiki prenosa podjetja in o nujnosti zgodnjih priprav na prenos je izhodiščnega pomena za uspeh prenosa, saj podjetniki pri pripravi na prenos podjetja pogosto ne vedo, na koga naj se obrnejo po pomoč, ali kje lahko najdejo potrebne informacije, kar še posebej velja za mala podjetja.
- Kljub napredku na področju uresničevanja priporočil Evropske komisije glede regulatornega okvira za prenose podjetij, je raziskava pokazala, da ostajajo v Sloveniji številna področja, zlasti finančna, davčna in pravna, kjer so še možne izboljšave oz. kjer se pojavljajo ovire.
- Kaže se potreba po presoji, do kakšne mere so sprejeti politični ukrepi na področju prenosov podjetij relevantni, uporabni, učinkoviti in uspešni pri odpravljanju ovir.

1 Uvod

Mikro, mala in srednje velika podjetja (MSP) so pomemben del gospodarstva Slovenije in Evropske unije (EU). V globalno spreminjajočem se okolju so postala MSP še pomembnejša, ker odpirajo možnosti zaposlovanja in so ključni dejavnik ustvarjanja blaginje lokalnih in regionalnih gospodarstev (Akt za mala podjetja, 2008; Antončič idr., 2015; De Massis idr., 2014). Prenos podjetja je po ustanovitvi in rasti podjetja ena od najbolj kritičnih faz v življenjskem ciklu podjetja (Cabrera-Suárez idr., 2018; De Massis idr., 2016; De Massis in Foss, 2018). Proces urejanja prenosa podjetja je izredno kompleksen, zahteva iskanje novega lastnika in prenos vodenja podjetja ter obsega številne vidike reševanja nasledstvene problematike – od pravnih pa do finančnih in davčnih¹. Rezultati raziskav kažejo, da se številni prenosi podjetja zaključijo neuspešno (npr.: Dyck idr., 2002; Miller idr., 2003; Morris idr., 1997; Sharma idr., 2003). Lastniki – managerji se pogosto ne zavedajo problema zagotavljanja kontinuitete svojega podjetja. Istovetijo se s podjetjem in ker so zaposleni z reševanjem vsakodnevnih problemov, pogosto ne morejo – ali nečejo – posvečati pozornosti planiranju sprememb v lastništvu in vodstvu podjetja. Pogosto tudi zato, ker se ne zavedajo, kako usodnega pomena je to za podjetje. Ker so zaposleni z reševanjem vsakodnevnih problemov, pogosto ne morejo – ali nečejo – posvečati pozornosti planiranju sprememb v lastništvu in vodstvu podjetja. Tako je prenos podjetij eden izmed ključnih razvojnih problemov vseh MSP in kot takšen od sredine devetdesetih let prejšnjega stoletja prepoznan tudi v EU (Commission, 1994). Po nekaterih ocenah se v Evropi vsako leto izvrši prenos 450.000 podjetij z 2 milijonoma zaposlenih (Business Dynamics, 2011). Usoda teh podjetij je zato odvisna tudi od uspešnega prenosa lastništva in vodstva. In če je podpora podjetjem v ustanavljanju pomemben element ustvarjanja novih delovnih mest, pa podatki kažejo, da obstoječa podjetja ohranjajo v povprečju pet delovnih mest, medtem ko podjetja v ustanavljanju ustvarijo v povprečju le dve delovni mesti (Transfer of SMEs, 2002). Raziskave tudi kažejo, da je verjetnost uspešnega poslovanja podjetja večja po uspešno uresničenem prenosu podjetja kot pa pri ustanovitvi novega podjetja (Transeo, 2009).

Med državami članicami EU je zato prevladalo spoznanje, da moramo preprečiti izgubo podjetij zaradi težav pri prenosu vodenja in lastništva, pri čemer so zaradi emocionalne povezanosti družine in podjetja še posebej ranljiva družinska podjetja (npr.: Morris idr., 1997; Sharma idr., 2003; Pittino idr., 2018), ki so najštevilnejša ravno med MSP-ji. Po nekaterih ocenah je tako 70–80 % vseh evropskih podjetij družinskih (Mandl, 2008). V Sloveniji je po zadnji razpoložljivi ceni 83 % podjetij družinskih in so predvsem mikro in mala podjetja (Antončič idr., 2015). Številni prenosi lastništva in vodstva podjetja so se v preteklosti razrešili znotraj družine, rezultati raziskav novejšega datuma pa kažejo, da lahko v prihodnosti pričakujemo več prenosov tretjim osebam (Communication, 2006; Ljubotina in Vadnjal, 2017). Države članice EU so izoblikovale enotno stališče, da je treba podpirati prenos podjetij v enaki meri kot ustanavljanje novih podjetij (Akt za mala podjetja, 2008). Zato je ena od ključnih aktivnosti na ravni EU zagotavljanje podpore obstoječim in novim lastnikom in managerjem v procesu prenosa podjetja (Communication, 2004 in 2006). Uspešni prenosi podjetij imajo takojšnje učinke na nacionalna gospodarstva in s tem na evropsko gospodarstvo. Če je namreč prenos podjetja izpeljan uspešno, predstavlja to pomemben dejavnik uspešnosti za prihodnji razvoj podjetja, saj podjetje razpolaga z izkušnjami, mrežami, ugledom, referencami in kupci, ki jih novoustanovljena podjetja še nimajo (Mandl, 2008; Deibel, 2018). Uspešno uresničeni prenosi podjetij pa so pomembni tudi za nacionalno gospodarstvo z vidika ohranjanja delovnih mest in vzpostavljanja možnosti za rast

¹ Pojem »prenos podjetja« (angl. *business transfer*) se večinoma uporablja v kontekstu tovrstne problematike med mikro, malimi in srednje velikimi podjetji. Kadar pa je govora o prenosu družinskega podjetja, se uporablja pojem »nasledstvo« (angl. *succession*). Vsebinsko med njima ni razlike, zato bomo v tekstu uporabljali oba pojma enakovredno.

zaposlovanja (Transfer of SMEs, 2002). V prispevku obravnavamo možne oblike prenosov podjetij, dejavnike uspešnosti pri prenosih skupaj z ukrepi in priporočili na ravni EU. Na osnovi izvedene primarne raziskave analiziramo značilnosti prenosov podjetij v Sloveniji in podpornega okolja v smislu vključevanja odgovornih akterjev in sodelovanja pri ustvarjanju podpore v tem procesu. Ta je pomanjkljiva glede na izzive, s katerimi se bomo v Sloveniji soočali v prihodnjih letih, ko se bo prva generacija podjetnikov, ki so podjetja ustanovili v 90. letih, pogosto odločala za prenos zaradi upokojitve, kakor tudi v izogib vsem možnim negativnim posledicam, do katerih prihaja zaradi neustrezne ali prepozne priprave tudi pri katerikoli drugi obliki prenosa podjetja.

2 Prenos podjetja

2.1 Opredelitev »prenosa podjetja«

Prenos podjetja je pogosto opredeljen kot ena od kritičnih faz v življenjskem ciklu podjetja, med razlogi za prenos podjetja pa je bila v preteklosti najpogosteje upokojitve trenutnega lastnika, ki je v večini MSP hkrati tudi manager podjetja. Kot prenos podjetja razumemo prenos lastništva in vodstva podjetja z namenom zagotavljanja nadaljevanja poslovanja podjetja. V večini malih in srednje velikih podjetij je prenos lastništva (nasledstvo v lastništvu) tesno povezan s prenosom vodstva (nasledstvo v vodstvu), vendar pa oba prenosa nujno ne potekata sočasno. Tako se na primer v družinskih MSP pogosto najprej izvrši prenos vodstva podjetja in šele kasneje tudi prenos lastništva podjetja. Prenos lastništva in vodstva podjetja je zelo čustveno obarvan, še zlasti v družinskih podjetjih (Kets de Vries, 1993; Morris idr., 1997). Kljub tej dokaj široki opredelitvi prenosa podjetja pa je ekspertna komisija v zadnjem poročilu (Evaluation, 2013) priporočala Evropski komisiji, da oblikuje bolj natančno definicijo prenosa podjetja, ki mora upoštevati različne razloge in okoliščine, zaradi katerih je potreben prenos podjetja.

Če smo v preteklosti vprašanje nasledstva pogosto povezovali s podjetnikovo upokojitvijo, pa zadnji razpoložljivi podatki kažejo, da je delež prenosov podjetij zaradi upokojitve manjši, kot je bil nekoč (Evaluation, 2013). Narašča namreč število drugih razlogov, kot so: osebne odločitve (predčasna upokojitve, sprememba poklica, ustanovitev novega podjetja itd.), spreminjajoče se konkurenčno okolje (spreminjajoči trgi, novi proizvodi itd.) ali nesreče (ločitev, bolezen, smrt itd.). Raziskave tudi kažejo, da se vedno manj nasledstev izvrši v okviru družine (Evaluation, 2013). Razlog je vedno manjša pripravljenost potomcev (sinov, hčera), da prevzamejo družinsko podjetje (Transfer of SMEs, 2002). Zaradi številnih priložnosti, ki se ponujajo izobraženim mladim, nasledstvo v okviru družine predstavlja le 15 do 35 % vseh prenosov v državah EU. Značilni prenos podjetja je danes prenos nekomu, ki ni član družine in je pogosto pojav tudi v družinskih podjetjih (Evaluation, 2013).

Na ravni EU, kakor tudi v številnih državah članicah EU, ne obstajajo statistični podatki o prenosih podjetij; Eurostat z njimi namreč ne razpolaga. Edini vir podatkov o prenosih so nacionalne ocene, kjer pa se srečujemo s problemom njihove primerljivosti zaradi različnih opredelitev prenosa podjetja v posamičnih državah (Business Dynamics, 2011). Tako je bila na temelju informacij iz različnih nacionalnih študij držav članic EU podana ocena, da se bo v približno eni tretjini podjetij moral izvršiti prenos na novega lastnika v obdobju naslednjih desetih let (ta ocena se je gibala 25 % do 40 % med državami članicami EU). To pomeni v povprečju prenos za najmanj 610.000 malih in srednje velikih podjetij letno, od tega 300.000 malih in srednje velikih podjetij z 2,1 milijona delovnimi mesti (ob predpostavki, da MSP v povprečju zaposluje 7 ljudi), in 310.000 MSP brez zaposlenih (Transfer of SMEs, 2002). V sporočilu Evropske komisije iz leta 2006 (Communication, 2006) je bila narejena ocena,

da bodo prenosi aktualni v 690.000 MSP-jih letno, kar potencialno ogroža 2,8 milijona delovnih mest. Po drugi oceni, ki jo je mogoče najti na spletni strani Evropske komisije (EU Transfer, 2018), pa naj bi bilo vsako leto prenesenih na nove lastnike 450.000 podjetij z 2 milijonoma zaposlenih. Pri tem se kar ena tretjina prenosov ne zaključi uspešno. Velikost podjetja pomembno vpliva na uspeh prenosa podjetja. Mikro podjetja so najbolj občutljiva in je zato možnost neuspeha pri teh podjetjih največja. Vpliv na uspeh prenosa naj bi imela tudi pravna oblika (gre za ocene anketirancev); samostojni podjetniki posamezniki so najbolj izpostavljeni neuspešnemu prenosu (Business Dynamics, 2011).

Zadnja razpoložljiva raziskava, ki jo je financirala Evropska komisija (Evaluation, 2013), izpostavlja, da so takšne ocene nenatančne ter predstavljajo agregacijo različnih ocen pridobljenih z uporabo različnih metodologij, mnenj ekspertov in odgovorov anketirancev. Pogosto se takšne ocene uporabljajo kot opozorilo na nevarnosti povezane z neurejenimi in nepravočasnimi prenosi, premalo pa se poudarjajo pozitivni vidiki prenosov podjetij in s tem povezane priložnosti, kot so npr. prenova podjetja in vnos novih, svežih idej, prestrukturiranje in krepitev podjetja. Takšna, pozitivno naravnana obravnava prenosov pa seveda zahteva drugačne ukrepe, kot so bili v ospredju do sedaj. Prenosi so bili namreč usmerjeni predvsem v odpravo ovir (npr. zakonodaja, davki) (Evaluation, 2013).

2.2 Oblike prenosov podjetij

Prenos podjetja obsega tako prenos lastništva kot prenos vodstva podjetja z namenom zagotavljanja nadaljevanja poslovanja podjetja. Čeprav je v večini malih in srednje velikih podjetjih prenos lastništva tesno povezan s prenosom vodstva, pa obe vrsti prenosa nujno ne potekata sočasno.

Prenos lastništva se lahko opravi znotraj družine, s prodajo managerjem ali zaposlenim, ki niso člani družine, prodajo osebam zunaj podjetja ali obstoječim podjetjem, vključno s prevzemi in združitvami (Transfer of SMEs, 2002). Prenos vodstva se lahko opravi znotraj družine ali pa se zaposli profesionalnega managerja, ki ni član družine. Lastništvo ima še posebej v družinskih podjetjih poseben pomen, saj vključuje močan »osebni« dejavnik. Prenos lastništva podjetja v družinskem krogu pogosto vključuje tudi prenos »socialnega in kulturnega kapitala«, kar vodi do večje osebne pripadnosti podjetju in skupnosti. Družinski lastniki lastništva podjetja ne razumejo zgolj kot posedovanje določenega premoženja, ampak se zavedajo, da lastništvo podjetja vključuje tudi ljudi, proizvode, odgovornosti itd. Gre torej za premoženje, ki ga je družina zgradila in razvila skozi generacije (Overview of Family Business, 2009). Čeprav je prenos podjetja na člana(e) družine zgolj ena od nasledstvenih možnosti, pa raziskave kažejo, da je tovrstna oblika prenosa podjetja tista, ki je najbolj zaželeno z vidika trenutnih vodij družinskih podjetij (Donckels in Lambrecht, 1999; Bjuggren in Sund, 2001; De Massis idr., 2016; Sieger in Minola, 2017). Eden od razlogov za to naj bi bil nepotizem (npr. Gersick idr. 1997), drugi razlogi pa so povezani s specifičnimi znanji in izkušnjami, ki so nujno potrebne za delovanje podjetja in pomemben vir konkurenčnih prednosti – v takšnih primerih je član družine kot naslednik še posebej zaželen (Antončič idr., 2015; Bjuggren in Sound, 2002; Cabrera-Suárez idr., 2018; Letonja in Duh, 2015; Royer idr., 2008). Gre za t. i. nemo ali tiho znanje (angl. *tacit knowledge*), ki ga ni mogoče enostavno prenesti z ene generacije na drugo. Gre za globoko vsajene rutine (v Nelson-Winterjevem pomenu), ki jih je mogoče usvojiti samo z učenjem ob delu, kjer mlajši člani družine usvajajo znanje in veščine starejših članov družine. Raziskave (npr. Campbell in Heriot, 2002) tudi kažejo, da tiste družine, v katerih je družinska kultura, ki predstavlja pomemben element nemega znanja, bolj nagnjena k medgeneracijskemu altruizmu, bolj verjetno ohranjajo družinsko podjetje znotraj ustanoviteljske družine.

Slika 1: Shematski prikaz oblik prenosov lastništva in vodstva podjetja

Po drugi strani pa raziskave kažejo, da se bo naraščajoče število prenosov podjetij izvršilo zunaj družinskega kroga. Razlogi so med drugim tudi v tem, da številni potomci nimajo interesa za prevzem družinskega podjetja, ampak želijo ustanoviti lastno podjetje (Stavrou, 1999; Transfer of SMEs, 2002; Bjuggren in Sund, 2001; Eurobarometer (2003, citirano v Transfer of Businesses, 2003); Pittino idr., 2018). Predvsem dva razloga sta za takšno interesno naravnost potomcev. Prvič, ustanovitev lastnega podjetja omogoča podjetniku, da zasnuje podjetje tako, kot si sam želi. Mnogo lažje je pri tem upoštevati lastne potrebe kot na primer vzpostavitev podjetja blizu bivališča. Po nekaterih ocenah je prevzem obstoječega podjetja tudi finančno zahtevnejši – tako naj bi zahteval celo 60 % več vlaganj kot ustanovitev novega podjetja (Marketplaces, 2006). Podjetja, ki bodo prevzeta, so ob prevzemu v večini primerov večja, kot so nova podjetja ob ustanovitvi. Nakup obstoječega podjetja tako praviloma zahteva večja vlaganja kot pa ustanovitev podjetja (Vodnik, 2013). Zato je treba vprašanju mlade generacije in prevzemom obstoječih podjetij v prihodnosti posvetiti več pozornosti tako na ravni EU kot posameznih članic, posebno pozornost pa posvetiti finančnim vidikom takšnih prevzemov (Evaluation, 2013). Drugi razlog pa je v tem, da imajo starši manj otrok; tudi izredno konkurenčno in dinamično okolje zahteva, da je potencialni naslednik izobražen in usposobljen za uspešno soočanje z izzivi v okolju. Zatorej se bo v prihodnosti več prenosov opravilo zunaj kroga družine t. i. tretjim osebam. Vendar pa iskanje naslednika zunaj kroga družine ni lahka naloga. Starostna skupina tistih, ki so najbolj aktivni ustanovitelji, se bo namreč v prihodnosti zmanjšala (Communication, 2006). Zato je izredno pomembno, da se priprave na prenos podjetja začnejo pravočasno. Ozaveščanje o pravočasnosti priprav na prenos podjetja ter pomanjkanje potencialnih naslednikov in kupcev pomenita velik izziv za evropsko gospodarstvo in kontinuiteto MSP v evropskih državah (Vodnik, 2013).

Če je pri nasledstvu v lastništvu družinskega podjetja v ospredju krvno sorodstvo, ki daje pravico do lastništva, naj bi bile pri nasledstvu v vodstvu v ospredju predvsem kompetence potencialnega naslednika (Donckels in Lambrecht, 1999). Nasledstvo v vodstvu podjetja razumemo kot proces priprav naslednika na prevzem nalog vodenja. Planiranje nasledstva v vodstvu naj bi tako obsegalo predvsem aktivnosti, ki so usmerjene v izbiro in usposabljanje naslednika, oblikovanje vizije in strateškega plana podjetja po menjavi generacij, opredelitev vloge odhajajočega predhodnika in posredovanje odločitve ključnim udeležencem v podjetju (Sharma idr., 2003). Le v primeru planiranega nasledstva v vodstvu bo menjava generacij v vodstvu izvršena tako, da bo kar najbolje

zadoščeno interesom podjetja kakor tudi družine, če gre za družinsko podjetje (Neubauer in Lank, 1998). Nasledstvo v vodstvu praviloma obsega spremembe v najvišjem vodstvu, čeprav Handlerjeva (1994) opozarja, da imajo lahko tudi spremembe na nižjih vodstvenih ravneh podobne značilnosti kot nasledstvo na najvišji ravni. V majem in srednje velikem podjetju je v okviru obravnav nasledstva v središču lastnik – manager – predhodnik, ki se v številnih proučevanjih enači z ustanoviteljem. Razlog je v tem, da se predvsem proučevanja družinskih malih in srednje velikih podjetij pogosto ukvarjajo s podjetji prve generacije ter prenosom vodstva in lastništva na drugo generacijo. Dycke in soavtorji (2002) opozarjajo, da se vse prepogosto reševanje nasledstvenih vprašanj v vodstvu podjetja obravnava kot kriza, s katero se mora soočiti podjetje. Vendar pa lahko menjave v vodstvu podjetja, če so seveda ustrezno pripravljene in uresničene, predstavljajo strateško priložnost za podjetja, ki delujejo v mladih panogah in na dinamičnih trgih, kakor tudi v hitro rastočih podjetjih, ki se soočajo s spremenjenimi, pogosto zahtevnejšimi nalogami vodenja.

3 Dejavniki uspešnosti prenosa podjetja

Proces priprav na prenos ob iskanju primernih rešitev ter sam prenos podjetja je izredno kompleksen in zahteven proces ter se pogosto ne zaključi uspešno v smislu ohranitve delujočega, konkurenčnega in uspešnega podjetja. Mnoga podjetja se v tem procesu srečujejo s številnimi problemi in ovirami; nekatere izmed najpogostejših obravnavamo v nadaljevanju. Številne države članice EU so zato začele iskati poti in načine, da bi čim večje število podjetij, kjer se opravlja ali pa se bo moral opraviti prenos lastništva in vodstva, k temu pristopilo pravočasno in z ustreznimi pripravami. Tudi Evropska komisija je začela s številnimi aktivnostmi na tem področju (npr. raziskave, oblikovanje priporočil idr.), ki jih v nadaljevanju kronološko povzemamo skupaj z najpomembnejšimi spoznanji. Obravnavo dejavnikov, ki vplivajo na uspešnost prenosa podjetja, nato nadaljujemo z opisom nekaterih ključnih ukrepov in podpornih mehanizmov. Ekspertna komisija za prenos malih in srednje velikih podjetij Evropske komisije je v svojem poročilu izpostavila kot pomemben dejavnik uspešnosti procesa nasledstva zavedanje lastnikov – managerjev o usodnosti sprememb v vodstvu in lastništvu za prihodnost podjetja, kar zahteva pravočasne priprave na tovrstne spremembe (Commission, 1994). Pomemben dejavnik uspešnega prenosa podjetja je tudi mentoriranje novega lastnika podjetja, tj. lastnika, ki je podjetje prevzel. Problemi povezani s prenosom podjetja na novega lastnika se namreč ne zaključijo z uradnim prenosom podjetja (npr. s podpisom pogodbe o prodaji), ampak se pojavljajo tudi v obdobju po izvršenem prenosu. Mentoriranje naslednika v vodstvu je prav tako pomembno, ker na ta način pridobi naslednik številna znanja in izkušnje, ki jih poseduje njegov predhodnik. Zlasti v družinskih podjetjih je v primeru vključevanja otrok kot potencialnih naslednikov pomembna mentorska podpora, kjer pa je smiselno poleg mentorja – starša, vključiti v mentoriranje zaposlenega, ki ni član družine. Ta je navadno bolj objektivni, kot so starši, pa tudi odnos s potencialnim naslednikom ni »obremenjen« z družinskimi odnosi. Med dejavniki uspešnosti, ki jih v tem prispevku podrobneje obravnavamo, smo posebno pozornost posvetili tudi vzpostavljanju trgov za prenos na tretje osebe.

3.1 Problemi in ovire pri prenosu podjetja

Prenos podjetja je dolg proces, ki ne poteka vedno gladko in zahteva ustrezne priprave. Po izkušnjah strokovnjakov na tem področju traja pripravljalno obdobje od pet do deset let. Če pa priprave in planiranje vključujejo tudi izobraževanje in usposabljanje naslednika, je lahko to obdobje še daljše (Transfer of SMEs, 2002). Žal priprave pogosto stečejo prepozno ali pa so neustrezne. Posledica tega je

neuspešen prenos podjetja, kar je povezano tudi z izgubo delovnih mest, premoženja in priložnosti. Raziskave so pokazale, da lahko opredelimo več vrst problemov, ki so povezani s pripravami na prenos podjetja.

Prva vrsta so psihološki in čustveni problemi. Številni podjetniki, ki so vzpostavili in razvili svoje podjetje, se upirajo odhodu iz podjetja in pripravam na prenos podjetja. Tako se prenos znanja in izkušenj izvršita zelo pozno, ali pa sploh ne. Priprave na prenos so zato pogosto nezadostne, kar pa ni povezano zgolj z lastnikom – managerjem, ki prenaša podjetje, ampak vpliva tudi na čas za priprave kupca ali naslednika (Transfer of SMEs, 2002). Za dosedanjega lastnika je podjetje pogosto življenjski dosežek in ima zanj tudi čustveno vrednost. Zato bo želel pri prodaji doseči tudi nadomestilo za to, kar pa kupec ni pripravljen plačati, ker take vrednosti zaradi njene narave ni mogoče prenašati. Izgubo čustvene vrednosti lahko olajšamo, če je med prenosnikom in prevzemnikom vzpostavljena čustvena vez; takšna vez je npr. vzpostavljena med staršem in otrokom, lahko pa se vzpostavi tudi med lastnikom in kupcem. To pomeni, da se morata oba približati ne le s poslovnega vidika, temveč tudi čustvenega in psihološkega. Za lastnika (prenosnika) je namreč pomemben občutek, da podjetje prehaja v dobre roke. Prenos čustvene vrednosti je mogoč do neke mere s procesom mentoriranja (obravnavano v podglavju 3.4.), v katerem se prenosnik postopoma umakne iz podjetja (Vodnik, 2013). Obstajajo torej številni nevidni in čustveni problemi, ki igrajo veliko vlogo pri prenosih, zlasti velja to za družinska podjetja.

Druga vrsta problemov se nanaša na kompleksnost procesa nasledstva in dejstvo, da lastniki – managerji nimajo nobenih (ali zgolj omejene) izkušenj ali znanja o ravnanju v takšni situaciji ter pogosto slabo zunanjo podporo, ki bi olajšala nasledstveni proces (Transfer of SMEs, 2002). Tako pogosto ne vedo, na koga naj se obrnejo po pomoč, ali kje lahko najdejo potrebne informacije (Morris idr. 1997; Dyck idr., 2002). To je še posebej problematično v nekdanjih socialističnih državah zaradi odsotnosti nasledstvenih izkušenj (Duh idr., 2007; Ljubotina in Vadnjak, 2017). Tako imajo lastniki – managerji le malo možnosti za izmenjavo nasledstvenih izkušenj z drugimi lastniki – managerji, ker je večina ustanoviteljev brez izkušenj glede prenosa lastništva in vodenja podjetja. Raziskave so pokazale, da imajo nasledstvene izkušnje pomembno vlogo – ko podjetje uspešno uresniči prenos iz ustanoviteljske generacije na naslednjo generacijo lastnikov in managerjev, se poveča verjetnost uspešnosti naslednjih prenosov podjetja. Tako od manj kot ene tretjine podjetij, ki preživijo prenos iz prve v drugo generacijo, jih kar 50 % uspešno uresniči prenos iz druge v tretjo in kar 70 % teh podjetij je nato uspešno prenesenih na četrto generacijo (Bjuggren in Sund, 2001; Stavrou, 1999). Raziskave so pokazale, da je najbolj turbulenten prenos iz prve v drugo generacijo zaradi pomanjkanja izkušenj ter osrednje in močne vloge ustanovitelja, kar je lahko pogosto vzrok nastanka konfliktnih situacij (Davis in Harverston, 1998, 1999).

Tretja vrsta problemov izhaja iz nacionalne zakonodaje, predvsem podjetniškega prava, davčnih predpisov in administrativnih formalnosti (Transfer of SMEs, 2002), kjer pa so zadnje razpoložljive analize (npr. Evaluation, 2013) pokazale pomemben napredek pri reševanju tovrstnih problemov v številnih državah članicah EU. Primeri problemov na tem področju so: visoki davki na dediščino in darila, ovire pri spremembi pravne oblike podjetja v okviru priprav na prenos ter problemi, ki onemogočajo kontinuiteto družabništva, ko eden izmed partnerjev umre ali se upokoji (Vodnik, 2013).

Četrta vrsta problemov je povezana z usklajevanjem preferenc in ustvarjanjem zaupanja med kupci in prodajalci podjetij. Potencialnemu kupcu nujno ne ustreza podjetje v takšni obliki, vrsti in značilnosti, kot je dosedanjemu lastniku; takšna razhajanja so možna tudi pri dejavnosti/panogi in velikosti podjetja. Tako je pogosto težko najti na istem območju potencialnega kupca in prodajalca, katerih pričakovanja se ujemajo. Zato je v zbirkah podatkov pogosto več ponudb podjetij (2/3 oglasov) kot povpraševanj po podjetjih (1/3 oglasov). Izredno pomembno je tudi ustvarjanje zaupanja med

kupci in prodajalci. Informacijska asimetrija med prodajalci in kupci zlasti manjših podjetij je pogosto velika; lastnik prenosnik (prodajalec) podjetja ve mnogo več o prednostih, pa tudi slabostih podjetja kot potencialni prevzemnik (kupec) podjetja (Vodnik, 2013).

3.2 Ukrepi in priporočila na ravni EU

Že leta 1994 je Evropska komisija izdala priporočila glede prenosa malih in srednje velikih podjetij državam članicam EU (Commision, 1994). Pozvala je države članice EU, da izboljšajo svoje pravno in davčno okolje za prenos podjetij, dvignejo zavest podjetnikov o tem problemu in zagotovijo podporo za prenos podjetij. Predvsem naj države članice sprejmejo ukrepe, ki bodo usmerjeni na njihove pravne, davčne in podporne sisteme z namenom, da:

- se lastniki zavedo problemov prenosa podjetij in da jih vzpodbudijo k izvedbi priprav na prenos še za časa njihovega življenja; s tem namenom je potrebno vzpodbujati javne ali zasebne iniciative, ki so usmerjene k dvigovanju zavesti, informiranosti in usposabljanju podjetnikov z namenom, da zagotovijo ustrezno pripravo za uspešen prenos malih in srednje velikih podjetij;
- zagotovijo finančno okolje, ki bo pripomoglo k uspehu prenosov;
- omogočijo podjetniku pravočasno in uspešno pripravo prenosa podjetja tako, da mu nudijo ustrezne postopke (od držav članic se med drugim zahteva, da zagotovijo pravico do transformacije podjetja, kar podjetjem omogoča spremembo iz ene pravne oblike v drugo, ne da bi bilo potrebno prvotno podjetje zapreti in ustanoviti novo);
- zagotovijo kontinuiteto družabništev in enega lastnika v primeru smrti partnerja ali lastnika podjetja;
- zagotovijo uspešen prenos znotraj družine tako, da poskrbijo, da davki na dediščino ali davki na darilo ne ogrozijo obstoja podjetja;
- vzpodbudijo lastnika z davčnimi ukrepi, da razmisli o prenosu lastništva podjetja pred smrtjo, predvsem takrat, ko ni naslednika iz kroga družine (npr. vzpodbudijo prenos podjetja na zaposlene z zmanjšanjem davkov pri prenosu delnic oz. lastništva na zaposlene).

Priporočilom iz leta 1994 je marca leta 1998 sledilo Sporočilo o napredku na tem področju v državah članicah EU v obdobju do konca leta 1996 (Commision, 1998). Analiza uresničevanja omenjenih priporočil je pokazala, da je največji napredek pri izboljšanju pravnega okolja v smeri podpore in olajšanja prenosa podjetja ter na področju davkov, predvsem v smeri znižanja davkov na dediščino ali darila. Kljub številnim izboljšavam na področjih povezanih s prenosom podjetij pa je analiza pokazala, da so med državami članicami še vedno velike razlike in da priporočila iz leta 1994 niso bila uresničena do te mere, da bi podjetjem bistveno olajšala soočanje z ovirami pri prenosu.

Novembra 2000 je bila vzpostavljena skupina strokovnjakov za prenos malih in srednjih podjetij. Glavni namen te skupine je bila pomoč Evropski komisiji pri spremljanju uresničevanja Priporočila iz leta 1994. Njene naloge vključujejo tudi spremljanje novih pravnih, davčnih in podpornih ukrepov, sprejetih v državah članicah EU od leta 1998 dalje (ko je bil narejen prvi pregled), presojo ukrepov in oblikovanje predlogov nadaljnjih akcij. Ekspertna skupina je tako ugotovila, da je na razpolago veliko podpore za prenos podjetij s strani različnih institucij, vendar je le redko ustrezno strukturirana in pogosto ne doseže ciljne skupine. Zato je zasnovala naslednja priporočila (Transfer of SMEs, 2002):

- vzpostavitev »European Business Transfer Centre«, virtualne evropske platforme za koordiniranje zbiranja informacij in izmenjave izkušenj ter najboljše prakse glede prenosov podjetij v državah članicah ter olajšanje dela nacionalnih centrov;
- vzpostavitev Evropske baze podatkov/trga prodajalcev in kupcev podjetij z namenom povezovanja aktivnosti obstoječih nacionalnih baz podatkov in vzpodbujanje izgradnje baz tam, kjer jih še ni;
- organiziranje rednih evropskih seminarjev in srečanj;

- razvoj alternativnih ali dodatnih posebnih izobraževalnih in managerskih orodij tako za obstoječa kot za prihodnja mala in družinska podjetja;
- vzpodbujanje podpornih programov in raziskav o prenosih podjetij;
- enako pozornost je treba nameniti ustanavljanju kot tudi prenosom podjetij.

Kot odziv na poročilo ekspertne skupine je bil septembra leta 2002 na Dunaju izveden tudi evropski seminar na temo prenosa podjetij. Oktobra leta 2002 se je začel še en projekt na temo prenosa podjetja (t. i. »The MAP 2002 project«). Cilj projekta je bil sprožiti aktivnosti v sodelujočih državah; projekt pa je vključeval dve vrsti nalog: prvič, pomagati državam članicam pri uresničevanju ukrepov na ključnih področjih, opredeljenih v Priporočilu iz leta 1994, in drugič, delo na predlogih ekspertne skupine. Izbranih je bilo sedem področij iz Priporočila iz leta 1994 (ukrepi za olajšanje prenosa podjetij nekemu tretjemu, posebni ukrepi za olajšanje prenosa zaposlenim, posebna določila za davke na dediščino in darilo pri prenosu, ukrepi za pravočasne priprave na prenos, davčne olajšave za denar, prejet iz prenosa in reinvestiran v drugo podjetje, finančni instrumenti za prenos podjetij) ter vsa priporočila ekspertne skupine. V poročilu (Transfer of Businesses, 2003), ki je nastalo kot rezultat tega projekta, so podane ugotovitve o aktivnostih, ki so jih posamezne države že podvzele ali jih šele planirajo podvzeti, kakor tudi aktivnosti Evropske komisije za uresničevanje Priporočila iz leta 1994 in priporočil ekspertne skupine.

Zadnja priporočila, ki jih je izdala Evropska komisija državam članicam (Communication, 2006), temeljijo na analizi napredka in jih je mogoče strniti v naslednje točke:

- politično pozornost je treba nameniti tako prenosom podjetij kot novoustanovljenim podjetjem;
- zagotoviti je treba ustrezne finančne pogoje;
- dvig zavesti podjetnikov o pomenu pravočasnih priprav na prenos podjetja, upoštevanje "mehkih" dejavnikov in podpiranje mentorstev;
- organizirati pregledne trge za prenos podjetij;
- zagotoviti, da so davčni sistemi prenosom prijazni;
- vzpostaviti ustrezne strukture za široko izvajanje priporočil.

Tudi Akt za mala podjetja (2008), ki so ga države članice EU sprejele leta 2008, poudarja med ukrepi za spodbujanje razvoja malih in srednje velikih podjetij ter s tem celotnega gospodarstva EU, ukrepe za reševanje nasledstvenih problemov. Države članice so tako pozvane, da zagotovijo, da obdavčenje (zlasti davek na dediščino in darila, obdavčenje dividend in davek od premoženja) ne bo po nepotrebnem oviralo prenosa podjetja. Prav tako naj države članice vzpostavijo sheme za povezovanje prenosljivih podjetij s potencialnimi novimi lastniki ter zagotovijo mentorstvo in podporo za prenos podjetja.

V letu 2011 je nastalo poročilo na temo dinamičnosti podjetij, kjer so med drugimi tudi rezultati analize napredka držav članic EU pri uresničevanju ukrepov Evropske komisije na področju prenosov (Business Dynamics, 2011). Zadnje poročilo o prenosih podjetij, ki ga je financirala Evropska komisija, je bilo objavljeno leta 2013 kot rezultat projekta, katerega osnovni namen je bil pregled uresničevanja priporočil Evropske komisije iz leta 1994 (Commission, 1994) in še posebej tistih iz leta 2006 (Communication, 2006) v državah članicah EU. Slovenija je sodelovala le v tistem delu raziskave, ki je analiziral nekatere ukrepe iz priporočil Evropske komisije. Posebna pozornost je bila namenjena predvsem (Evaluation, 2013):

- identificiranju pomembnih administrativnih, regulatornih in drugih ovir pri prenosu podjetja, ki še niso odpravljene,
- identificiranju ukrepov na nacionalnem, regionalnem in lokalnem nivoju, ki so oblikovani z namenom odpravljanja ovir pri prenosu podjetja,
- razvoju indikatorjev za ocenjevanje tovrstnih ukrepov,

- presojanju, do kakšne mere so ukrepi relevantni, uporabni, učinkoviti in uspešni pri odpravljanju ovir,
- presojanju obsega in kvalitete razpoložljivih informacij in statističnih podatkov o prenosih podjetij ter
- oblikovanju priporočil za prihodnost.

Pomembno spoznanje izpostavljeno v poročilu je, da je sicer opazen napredek pri udejanjanju priporočil Evropske komisije iz leta 2006, vendar pa ni takšen, kot bi ga bilo pričakovati. Kljub temu da so bile države pozvane, naj prenosu podjetja namenijo enako pozornost kot ustanovitvi podjetja, v številnih državah kakor tudi ne na ravni EU tega še ni videti. Problematično je tudi spremljanje učinkovitosti posameznih ukrepov, ker le redke države sistematično zbirajo podatke o prenosih podjetij. Zato je treba izboljšati evidentiranje prenosov, njihovo spremljanje in ocenjevanje, za kar je smiselno razviti ustrezne indikatorje. Analiza je pokazala pomemben napredek pri uresničevanju številnih priporočil glede regulatornih ukrepov, v prihodnosti pa še vedno zahtevajo posebno pozornost finančni in davčni vidiki prenosov in s tem povezana podpora (Evaluation, 2013). Na področju financiranja prenosov je bilo zelo malo storjenega na področju zagotavljanja sredstev posebej za prenose podjetij tako v posameznih državah kot na ravni EU. Izjema so države, ki so že zelo zgodaj temu področju posvetile zadostno pozornost (Evaluation, 2013). Tako so bile na primer v Franciji, na Finskem in v Nemčiji vzpostavljene javne finančne institucije (OSEO v Franciji, Finnvera na Finskem in KfW v Nemčiji) za podporo MSP-jem in prenosom podjetij. Podobne institucije so nastale tudi na Portugalskem (FACCE) in na Poljskem. Posebni finančni instrumenti za podporo prenosov podjetij so bili razviti v okviru zasebnega sektorja na primer v Franciji, Latviji, Nizozemski, Norveški in Veliki Britaniji (Business Dynamics, 2011). Analiza pa je tudi pokazala, da se kljub številnim oviram, za dobro pripravljene predloge prenosov podjetja najde tudi ustrezna finančna rešitev. Ukrepi in predpisi na področju davkov, še posebej tistih, ki niso vezani na dediščino, so predmet političnih razprav v številnih državah. Vendar pa so procesi in spremembe na davčnem področju bolj predmet razprav o javnih financah in ne o tem, kako zagotoviti uspešen prenos podjetja. Kakovost podpornih aktivnosti v obliki svetovanj, ki jih izvajajo tako javne kot zasebne institucije, je zelo različna in mnoge svetovalne storitve niso primerne. Raziskava je pokazala, da številni svetovalci nimajo zadostnega znanja za svetovanje v celotnem procesu prenosa ali za obvladovanje psiholoških in čustvenih dejavnikov v tem procesu, ki za posameznike predstavlja pomembno spremembo v življenju. Svetovalci za MSP-je pogosto oblikujejo in ponujajo svoje storitve srednje velikim podjetjem, ker so za številna mala podjetja predragi (Evaluation, 2013). Zanimivi so tudi izsledki raziskave podpornega okolja (Business Dynamics, 2011), ki so pokazali, da regulatorni okvir za podporo prenosom podjetij obstaja v številnih državah, vendar pa številna podjetja tega ne izkoristijo zaradi pomanjkljivega informiranja.

Evropska komisija je leta 2013 izdala vodnik z naslovom »Lažji prenosi podjetij« (Vodnik, 2013), ki predlaga ustrezne ukrepe in ga zato še posebej priporoča oblikovalcem politike, zainteresiranim stranem in regionalnim organom upravljanja. Namen je vzpodbuditi konkretne ukrepe za nadaljnjo podporo uspešnim prenosom podjetij, ki bodo imeli neposredne koristi za regionalni razvoj.

3.3 Priprave na prenos in ozaveščanje podjetnikov o potrebnosti pravočasnih priprav

Nasledstvo moramo razumeti kot proces in ne zgolj kot trenutek prenosa vodstva in lastništva na naslednika (Overview of Family Business, 2009). Ker lahko proces nasledstva podjetja zahteva več let, ga je treba planirati. Raziskave kažejo, da so priprave na prenos podjetja eden od pomembnih dejavnikov uspešnosti tega procesa (Morris idr., 1997; Sharma idr., 2001), ki pa se kljub temu dejstvu v številnih podjetjih ne izvaja ali pa se pristopi k pripravam na prenos, ko je že prepozno (Bjuggren in Sund, 2001). Razlogi so številni (Bjuggren in Sund, 2001; Dycke idr., 2002; Kets de Vries, 1993; Morris

idr., 1997; Sharma idr., 2001): podjetnikova prezaposlenost z vsakodnevnim vodenjem podjetja, podjetnikov strah pred izgubo osrednje vloge v družini, različna opravičila, ki izhajajo iz podjetnikove zavisti in rivalstva med njim in naslednikom, kakor tudi podjetnikovo povezovanje nasledstva z lastno smrtnostjo. Obstajajo torej številni nevidni, »mehki« ali čustveni problemi, ki igrajo veliko vlogo pri nasledstvih, zlasti v družinskih podjetjih. Ekspertna komisija v zadnjem poročilu (Evaluation, 2013) poudarja, da je treba prenos podjetja razumeti kot strateško izredno pomemben proces in s tem kritični element strateškega planiranja v podjetju. Takšno razumevanje prenosa podjetja je treba vključiti v procese poslovnega izobraževanja in usposabljanja v vseh državah članicah EU. Zelo pomembno pa je tudi povečanje ozaveščenosti o potrebi po zgodnjih pripravah na prenos, ki je zato izhodiščnega pomena.

Priporočila Evropske komisije iz leta 1994 (Commission, 1994) in tudi ekspertna komisija za prenos malih in srednje velikih podjetij Evropske komisije (Transfer of SMEs, 2002) so tako izpostavili kot pomemben dejavnik uspešnosti procesa nasledstva zavedanje lastnikov – managerjev o usodnosti sprememb v vodstvu in lastništvu za prihodnost podjetja ter s tem o potrebnosti pravočasnih priprav na te spremembe. Ozaveščanje lastnikov – managerjev o potrebi pravočasnih priprav na prenos podjetja je zato izhodiščnega pomena za uspeh prenosa (Transfer of SMEs, 2002) in kot takšen izpostavljen kot izredno pomembno področje urejanja prenosov podjetij tudi v zadnjem poročilu Evropske komisije (Evaluation, 2013). Pri ozaveščanju podjetnikov pa ne zadostuje zgolj opozorilo o potrebnosti pravočasnih priprav na prenos podjetja zaradi upokojevanja, ampak je treba ukrepe in aktivnosti ozaveščanja podjetnikov razširiti na priprave prenosov podjetij, do katerih prihaja iz drugih razlogov (Evaluation, 2013).

V evropskem prostoru obstaja kar nekaj primerov dobrih praks glede ozaveščanja in podpore pripravam na nasledstvo, ki pa so vsi relativno novega datuma (Mandl, 2008). Zgled dobre prakse pri ozaveščanju podjetnikov je lahko Nizozemska, kjer je ministrstvo za gospodarstvo skupaj s tremi organizacijami delodajalcev razvilo t. i. »Transfer package«, ki vsebuje informacije o planiranju prenosa podjetja (podroben opis v Mandl, 2008), prav tako pa vsako leto (prvič leta 2004) pošljejo podjetnikom, ki so stari 55 let, posebno pismo, ki jih obvešča o potrebnosti pravočasnega urejanja prenosa podjetja ter o možnosti dostopa do »Transfer package«. Poleg instrumentov za dvig zavesti obstaja v državah članicah EU tudi podpora na področju svetovanja (brez plačila ali proti plačilu) in »orodij za planiranje«. Tovrstne instrumente nudijo različni akterji kot na primer vladne organizacije, organizacije delodajalcev ali mreže družinskih podjetij. Tako je na primer belgijski »Institut voor het Familiebedrijf« leta 2006 uvedel »Succession Scorecard«, ki je brezplačno dostopen na spletni strani. Podjetniku omogoča, da izvede samo-testiranje (50 vprašanj) z namenom, da ugotovi prednosti/slabosti v povezavi s planiranim nasledstvom (podroben opis v Mandl, 2008). Na Finskem so centri za zaposlovanje in gospodarski razvoj začeli z izvajanjem »ViestinVaihto/Passing the Baton« programa, ki vključuje tridnevno svetovanje (sodelujejo izkušeni svetovalci s področja managementa) z namenom preverbe različnih možnosti in rešitev glede nasledstva.

Številne seminarje in delavnice za pripravo (potencialnih) naslednikov za njihovo prihodnjo vlogo ponujajo v evropskem prostoru mreže družinskih podjetij ali pa organizacije delodajalcev (Mandl, 2008). Tako v Avstriji »Institut für Familien und Betriebe« ponuja poseben seminar z naslovom »Generationen«, v okviru seminarja pa so obravnavane teme, kot so strah pred spremembami ter čustvene vezi in problemi. Poseben izobraževalni program za naslednike ponuja na Finskem »Finnish Family Firm Association«. Program traja štiri dni in vključuje predavanja, skupinske naloge in študije primerov; enak program ponujajo tudi na mednarodni ravni z izvedbo v Barceloni v Španiji (podrobneje v Mandl, 2008). V Sloveniji so aktivnosti ozaveščanja in priprave na prenos podjetja na

voljo predvsem v obliki seminarjev, delavnic in svetovalnih storitev, te pa se pogosto nanašajo na področje družinskega nasledstva, kar podrobneje obravnavamo v poglavju 4.1.

3.4 Mentorstvo in podpora podjetnikom v procesu nasledstva

Problemi povezani s prenosom podjetja na novega lastnika se ne zaključijo z uradnim prenosom podjetja (npr. s podpisom pogodbe o prodaji), ampak se pojavljajo tudi v obdobju po izvršenem prenosu. Tako na primer v Franciji več kot eno podjetje od petih propade v obdobju šestih let po prevzemu s strani novega lastnika (Mentoring, 2009). Mentoriranje novega lastnika podjetja, tj. lastnika, ki je podjetje prevzel, se je izkazalo za pomemben dejavnik uspešnosti prenosa podjetja. Še posebej so veliko potrebo po mentoriranju izrazili lastniki malih podjetij. Srednje velika in velika podjetja vedo, kako in kje dobiti potrebne nasvete in pomoč glede različnih vidikov (pravnih, davčnih, finančnih in upravljalško-vodstvenih) v procesu prenosa, razpoložljiva finančna sredstva pa jim praviloma omogočajo, da tovrstno podporo in storitve tudi koristijo. Nasprotno pa mala podjetja zaradi omejenih finančnih sredstev le redko lahko koristijo tovrstno podporo v procesu prenosa podjetja (Vodnik, 2013).

Evropska komisija je zato na pobudo Evropskega parlamenta izvedla pilotski projekt mentoriranja prenosa MSP-jev (Mentoring, 2009), katerega glavni cilj je bil oblikovanje ponudbe inovativnih in specifičnih storitev za podporo novim lastnikom skozi celoten proces prenosa podjetja. V tem pilotskem projektu z naslovom »A Helping Hand for SMEs – Mentoring Business Transfer«, ki je trajal od januarja 2007 do avgusta 2009, je sodelovalo 18 članic EU, med njimi tudi Slovenija. Vključene so bile gospodarske zbornice iz posameznih držav ter njihovi mentorji, iz vsake države pa so izbrali določeno število lastnikov, ki so prevzeli podjetje in so jim v okviru projekta nudili storitve mentoriranja. V projekt je bilo vključenih 937 podjetnikov v okviru projekta, s katerim so uresničili 9.067,3 dneva mentoriranja; uspešno so zaključili 890 primerov mentoriranja. Projekt so zaključili z oceno zadovoljstva podjetnikov z mentoriranjem, z oceno uporabnosti ponujenih storitev ter pričakovanj glede mentoriranja v prihodnosti. Rezultati projekta so pokazali, da je smiselno izvajati tovrstne storitve mentoriranja na regionalni ali nacionalni ravni in to vedno ob upoštevanju značilnosti okolja, kjer se mentoriranje izvaja. Izkušnje pilotskega projekta namreč kažejo, da morajo biti storitve mentoriranja prilagojene specifičnim potrebam novega lastnika (npr. kupca) podjetja, kakor tudi specifičnim prenosom v posameznih državah. Tako v Avstriji in Grčiji na primer prenosi, ki se izvršijo v krogu družine, predstavljajo kar polovico vseh prenosov podjetij; ta delež je veliko manjši v Veliki Britaniji in Franciji, kjer se manj kot 10 % vseh prenosov opravi v krogu družine.

Na osnovi rezultatov so bila izoblikovana priporočila glede mentoriranja, ki jih v nadaljevanju zgoščeno povzemamo (Mentoring, 2009):

- Izboljšati dostopnost do podatkov o izvršenih prenosih podjetij. Kakovostne informacije in lahek dostop do tovrstnih podatkov je pomemben za glavne akterje, ki se ukvarjajo s podporo podjetnikom in podjetjem v procesu prenosa in za zagotavljanje kvalitetnih podpornih storitev. Na primer v okviru že omenjenega projekta je le pet vključenih držav (Francija, Italija, Nizozemska, Nemčija in Avstrija) razpolagalo z bazami podatkov o prenesenih podjetjih na novega lastnika.
- Izoblikovanje javno-zasebnega partnerstva s ponudbo storitev mentoriranja. Takšno partnerstvo naj vključuje ključne akterje na področju prenosov podjetij (npr. državno administracijo, gospodarske zbornice, odvetnike, računovodje, banke idr.), ker bo le na ta način mogoče zagotoviti optimalno financiranje storitev, hkrati pa bo na enem mestu zbranega ogromno znanja in izkušenj.

- Cena storitev mentoriranja naj bo odvisna od velikosti podjetja; lastniki malih podjetij imajo za tovrstne storitve omejena finančna sredstva.
- Čas trajanja mentoriranja naj bo določen v skladu s potrebami vsakega posameznega lastnika in podjetja. Trajanje mora biti fleksibilno, npr. med pet in deset dni ter naj bo stvar dogovora mentorja in podjetnika.
- Mentoriranje naj se izvede pred dejanskim prevzemom podjetja, ker pomaga planirati obdobje po prevzemu ter v izogib začetnim problemom tako ob prevzemu kakor tudi po prevzemu. Konkreten plan izvedbe mentoriranja naj izdelata skupaj mentor in podjetnik v skladu s specifičnostjo podjetnikove situacije.
- Mentoriranje naj ne bo omejeno le na podjetnike, ki so pravkar prevzeli podjetje (npr. na podjetnike v prvem letu po prevzemu), ampak naj vključuje tudi podjetnike v prvih letih po prevzemu (npr. eno do pet let), kakor tudi tiste, ki nameravajo prevzeti podjetje.
- Priporočljiva je uporaba različnih oblik mentoriranja (npr. predavanja na določeno temo, delavnice za majhno skupino podjetnikov, e-učenje idr.) kot dodatek k individualnemu mentorskemu delu s podjetnikom.
- V okviru pilotskega projekta so se kot primarna vsebinska področja mentoriranja izoblikovala naslednja: računovodstvo in finance, strateški management, kadrovski management ter dostop do finančnih sredstev. Ta področja so kot najbolj zahtevna in težavna opredelili podjetniki ter jih je za področje mentoriranja izbrala večina sodelujočih v projektu. Večina sodelujočih podjetnikov je kot področje, kjer je mentoriranje potrebno, določila področje »marketinga in prodaje«; gre sicer za področje, ki ni neposredno povezano s problemi ob prevzemu podjetja, vendar je možen razlog v želji kupcev podjetij, da se zavarujejo pred padcem prodaje po prevzemu.

Raziskava izvedena v letih 2009 in 2010 (Business Dynamics, 2011) je pokazala, da so v večini držav, ki imajo razvito tovrstno podporo, med glavnimi ponudniki mentorskih in izobraževalnih storitev predvsem poslovna/strokovna združenja, gospodarske zbornice, javna uprava in zasebne organizacije.

3.5 Pregledni trgi in prenos tretjim osebam

Naraščajoče število prenosov se uresniči zunaj kroga družine, s prenosom tretjim osebam. Ker se torej vse več prenosov izvede tretjim osebam, je izrednega pomena vzpostavitev povezovanja med prodajalci in kupci. Ker so številni potencialni kupci in prodajalci pogosto navedeni le v dokumentih računovodij, bank in svetovalcev, takšna nepreglednost trgov za nakup in prodajo podjetij zmanjšuje verjetnost vzpostavljanja stikov med prodajalci in potencialnimi kupci podjetij (Vodnik, 2013).

Z namenom vzpostavitve uspešnih trgov in baz podatkov o prenosljivih podjetjih so v okviru Evropske unije leta 2004 izvedli projekt spodbujanja preglednih trgov za prenos podjetij v Evropi. Strokovnjaki so v okviru projekta proučevali predvsem tiste trge za prenose podjetij in tiste baze podatkov, ki jih upravljajo javne ali poljavne ustanove, zlasti zbornice. Glavne ugotovitve raziskave o specifični lastnostih prenosov podjetij tretjim osebam ter potrebnih lastnostih trgov dopolnjene z nekaterimi novejšimi spoznanji pojasnjujemo v nadaljevanju.

Prenos podjetij tretjim osebam ima naslednje specifične lastnosti (Marketplaces, 2006): preference pri povezovanju kupcev in prodajalcev, vzpostavljanje zaupanja (neenakost v obveščeniosti), čustvene in psihološke težave ter tehnične težave. Prodajalci in kupci imajo različne preference, zato je težko najti pravo povezavo možnega kupca in možnega prodajalca istočasno na istem območju. Prav tako velika večina ljudi, ki želi postati podjetnik, daje prednost ustanovitvi lastnega podjetja

pred prevzemom obstoječega. Eden od razlogov je tudi ta, da so za ustanovitev podjetja običajno potrebna manjša finančna sredstva kot za prevzem.

Vzpostavljanje zaupanja je po navedbah strokovnjakov težavno, ker kupci in prodajalci nimajo enakih informacij glede podjetja. Lastnik – prodajalec lahko pretirano poudarja dobre lastnosti podjetja in zmanjšuje pomen težav. Ker se potencialni kupec tega zaveda, morda ne zaupa informacijam lastnika (Vodnik, 2013). Možni prodajalci običajno tudi ne želijo javno razglašati, da je njihovo podjetje naprodaj. Zato so podatki v bazah razmeroma splošni in nedoločni, s tem pa oglasi niso dovolj privlačni za možne prevzemnike, ki želijo imeti jasno predstavo o podjetju. Vprašanje zaupanja pa se postavlja tudi v povezavi z organizacijo, ki upravlja bazo podatkov o podjetjih. Mnogi podjetniki se namreč bojijo, da podatki o njihovih podjetjih ne bodo obravnavani dovolj diskretno (Marketplaces, 2006). Za uspešno delovanje trgov za prenose podjetij je zato pomembno ustvariti zaupanje med prodajalci in potencialnimi kupci podjetij; bistvenega pomena pa so seveda tudi zaupanja vredni posredniki in organizacije, ki upravljajo z bazami podatkov (Vodnik, 2013).

Za učinkovito in uspešno delovanje trgov je pomembno zagotoviti minimalno raven informiranja o finančni situaciji podjetja. Kajti če lastnik in potencialni kupec razpolagata z enako ravno finančnih informacij o podjetju, bo to olajšalo pogajanja in kupcem olajšalo odločitve. Rezultati raziskave izvedene v obdobju 2009–2010 kažejo, da je kakovost tovrstnih informacij nizka ter odvisna od pravne oblike in velikosti podjetja. Za podjetja podjetnika posameznika so eksperti ocenili, da je več kot 60 % informacij nizke ali zelo nizke kakovosti v vseh državah članicah EU. Večje kot je podjetje, višja je raven kakovosti informacij; tako je v mikro podjetjih delež informacij z nizko ali zelo nizko kakovostno ravno kar 67 %, v srednje velikih podjetjih pa je takšnih neakovostnih informacij zgolj 32 % (Business Dynamics, 2011).

Za dosedanjega lastnika ima podjetje tudi čustveno vrednost, ki pa je kupec ni pripravljen plačati. Izgubo čustvene vrednosti je mogoče ublažiti samo, če je med dosedanjim lastnikom in naslednikom posebna vez, tj. lastnik – prodajalec in naslednik – kupec se morata ujemati tudi na čustveni in psihološki ravni in ne samo na poslovni. K ustvarjanju takšne vezi lahko pripomorejo daljša obdobja mentorstva, med katerimi se dotedanji lastnik postopoma umakne iz podjetja.

Prenos podjetja je zelo kompleksen proces, v okviru katerega se lahko pojavijo številna zahtevna tehnična in pravna vprašanja, pri katerih tako kupci kot prodajalci potrebujejo svetovanje in pomoč. Proces zajema prenos različnih vrst premoženja (npr. strojev, nepremičnin idr.), za katera veljajo posebna pravila in davčni predpisi, prenesejo se tudi odgovornosti, pooblastila in informacije, kar lahko olajšajo programi mentoriranja. Prenos pogosto zadeva več strank, torej ne zgolj lastnika – prodajalca in kupca, ampak lahko tudi lastnikovo družino, bančne ustanove idr. Trgi za prenose in ponudniki bodo uspešni, če ne bodo omejeni le na storitve poizvedovanja in iskanja, ampak bodo zagotovili tudi ustrezno pomoč in podporo udeležencem v procesu prenosa (Vodnik, 2013).

Glede na opredeljeno specifičnost prenosov podjetij tretjim osebam ter na temelju izkušenj obstoječih trgov in baz podatkov so strokovnjaki v okviru že omenjenega projekta opredelili potrebne lastnosti trgov in baz podatkov prenosljivih podjetij, ki jih v nadaljevanju zgoščeno povzemamo (Marketplaces, 2006; tudi Vodnik, 2013).

Zelo pomembno je, da baze podatkov podjetij niso razdrobljene. Smiselno je vzpostaviti nacionalno bazo podatkov, ki naj jo upravlja nevtralna in zaupanja vredna organizacija, saj je to ključni dejavnik uspeha. Če ni mogoče vzpostaviti nacionalne baze podatkov, je smiselno razmisliti vsaj o vzpostavitvi nacionalnega portala za vse baze podatkov. Nacionalne baze podatkov in portali naj bi bili povezani tudi z bazami podatkov v drugih državah. Gospodarske in obrtne zbornice (še posebej,

če je članstvo obvezno) ter podporne institucije za podjetja so se izkazale kot najprimernejše za upravljanje tovrstnih baz podatkov.

Ključnega pomena je, da so potencialni uporabniki seznanjeni s trgi in bazami podatkov. Ozaveščenost o njihovem obstoju je mogoče povečati z uporabo ustreznega imena domene, z oglaševanjem, z vzpostavitvijo povezav z drugimi oblikami in vrstami podpore, seminarji (npr. na zbornicah, lahko v povezavi z drugimi temami) ipd.

Zagotoviti je treba minimalni standard glede podrobnosti predstavljenih informacij. Namen tega je odprava neenakosti v obveščeni kupca in prodajalca ter privabljanju čim večjega števila možnih ponudnikov in kupcev podjetij. Ker ne moremo predvideti, katera vrsta informacij je najpomembnejša za uporabnike baze podatkov, morajo baze omogočati iskanje po različnih kriterijih, kot npr. glede na gospodarski sektor in dejavnost, geografski položaj, velikost, ceno, planirani datum prenosa podjetja.

Anonimnost je ključnega pomena za večino možnih prodajalcev podjetij (in tudi za nekatere potencialne kupce), zato se lahko kontaktni podatki ali opisi, ki bi lahko razkrili identiteto družbe, pojavijo le z dovoljenjem osebe, ki oglas objavlja. Poizvedbe za vzpostavitev stikov pa se lahko pošljejo v anonimni poštni predal ali vzpostavitev stikov uredi organizacija, ki upravlja bazo podatkov.

Organizacija, ki upravlja bazo podatkov, mora zagotoviti določeno raven kakovosti pri vnosih v bazo podatkov in zato redno preverjati aktualnost objav. Smiselno je, da nudi pomoč pri sestavljanju oglasov in s tem prispeva k zagotavljanju vsaj minimalnih standardov kakovosti objavljenih informacij. Za uspešnost baz in trgov za prenos podjetij je izrednega pomena nudenje dodatnih storitev, kot so na primer informacije glede izvedbe procesa prenosa, pomoč pri pogajanjih in mentorstvo. Za prilagoditev in izboljšanje trgov je priporočljivo vzpostaviti tudi sistematično spremljanje njihove uspešnosti (npr. stopnje uspešnosti, dejavnikov uspešnosti).

Trgi in baze podatkov, ki zagotavljajo platformo za povezovanje možnih kupcev in prodajalcev podjetij, zlasti tisti, ki so dostopni preko interneta, so torej pomemben instrument za pospeševanje uspešnih prenosov podjetij tretjim osebam. Številni trgi in baze podatkov za prenos podjetij že obstajajo v nekaterih državah članicah EU: Overnamemarkt in Sowaccess v Belgiji, Nexxt-Change v Nemčiji, Passer le relais v Franciji, Borsa delle Imprese v Italiji, Bourse d'entreprises v Luksemburgu, Ondernemingsbeurs na Nizozemskem, Nachfolgebörse v Avstriji in Yrittajat na Finskem (podrobneje v: Marketplaces, 2006), pa tudi v Sloveniji, kar ugotavljamo v poglavju 4.1. Večina teh baz podatkov je novejšega datuma in vključujejo le okoli 10 % vseh podjetij, ki so na razpolago za prenos (Transeo, 2009). Obstoječe baze se razlikujejo glede na geografsko pokritost (nacionalna, regionalna ali lokalna razsežnost), pokritost sektorjev (eden ali več gospodarskih sektorjev ali celotno gospodarstvo), pravni status organizatorja (javni, poljavni ali zasebni subjekti) in drugo. Kot primer dobre prakse je tako navajana »Austrian Nachfolgebörse der Österreichischen Wirtschaftskammer« (Mandl, 2008), ki je bila leta 2003 vzpostavljena v Avstriji. Predstavlja platformo za osebe, ki iščejo naslednike in za osebe, ki želijo kupiti obstoječa podjetja; na razpolago so strokovnjaki, ki zagotavljajo potrebno znanje in informacije glede prenosa podjetij. Tako med drugim nudijo storitev preverjanja prenosa (torej, ali je podjetje primerno za prenos), kakor tudi navodila in smernice za določanje prodajne cene podjetja. Podobna borza od leta 1999 deluje tudi v Luksemburgu.

Zadnje poročilo o uresničevanju priporočila Evropske komisije (Evaluation, 2013) kaže, da so številne države uspešne pri razvoju on-line trgov za prenose (angl. *on-line transfer markets*) ter lahko razviti in v prakso preneseni sistemi predstavljajo modele za vse tiste države, ki šele pripravljajo tovrstno podporo prenosom podjetij. Še nadalje morajo vladne ustanove držav članic EU podpirati razvoj on-line trgov za prenose tako mikro podjetji kot bolj kompleksnih MSP-jev in vzpodbujati povezovanje med trgi tako na nacionalnem kot mednarodnem nivoju.

4 Značilnosti prenosov podjetij v Sloveniji

Po podatkih SURS (2018) je v Sloveniji v letu 2016 prenehalo poslovati in je bilo brez naslednika nekaj več kot 8.000 podjetij z vsaj eno zaposleno osebo. Med podjetji, ki so prenehala poslovati, so prevladovala podjetja v dejavnosti trgovine, vzdrževanja in popravil motornih vozil. Prenehanje poslovanja pa vsako leto spremlja tudi največja mednarodna podjetniška raziskava Globalni podjetniški monitor – GEM, ki za razliko od SURS-a ne vključuje podatkov na ravni podjetij, ki so prenehala s poslovanjem, pač pa na individualni ravni z vidika spremembe lastnika – podjetnika. Raziskava GEM proučuje devet skupin razlogov za prenehanje poslovanja podjetnikov, ki jih za Slovenijo in skupino Evropskih držav prikazujemo v *tabeli 1*.

Tabela 1: Razlogi za prenehanje poslovanja za Slovenijo in skupino evropskih držav, GEM Slovenija 2017

	Slovenija	Evropske države
Priložnost prodati podjetje	3,25 %	5,27 %
Opustitev je bila planirana vnaprej	3,29 %	5,28 %
Neki nepričakovani dogodek	3,05 %	2,55 %
Vladne/davčne politike/birokracija	18,95 %	11,49 %
Drugo delo ali poslovna priložnost	22,01 %	11,22 %
Osebni razlogi	9,41 %	18,41 %
Finančni razlogi	9,34 %	12,21 %
Upokojitev	8,43 %	3,97 %
Podjetje ni bilo dobičkonosno	22,27 %	29,59 %

Vir: Rebernik idr., 2018, str. 59.

Glede na podatke iz raziskave GEM je v Sloveniji mogoče zaznati veliko primerov neustrezne in nepravočasne priprave na prenos podjetja v primerjavi z drugimi evropskimi državami (43 %). Od tega se 22,01 % primerov opustitve poslovanja v Sloveniji nanaša na odločitev podjetnika za drugo dejavnost oziroma drugo poslovno priložnost, pri čemer podjetnik ni poskrbel za prodajo ali na drugačen način zagotovil nadaljnega obstoja podjetja. V 12,91 % so na prekinitev poslovanja vplivali osebni razlogi ter nepričakovani dogodki, kar kaže na to, da podjetniki niso imeli načrta prenosa podjetja v primeru nenadnih oz. nepričakovanih okoliščin. V 8,43 % pa je bil povod za prenehanje poslovanja upokojitev lastnika, čemur bi se prav tako bilo mogoče izogniti v primeru, če bi se pravočasno našla rešitev za obstoj in nadaljnje poslovanje podjetja po njegovi upokojitvi.

V Sloveniji lahko opazimo tudi nekoliko nižji odstotek podjetnikov, ki so imeli priložnost prodati podjetje (3,25 %), kot to velja za skupino evropskih držav (5,27 %). Nekoliko nižje je tudi število vnaprej planiranih opustitev (3,29 % vs. 5,28 %), kar nas opozarja na potrebo po večjem ozaveščanju lastnikov MSP o problematiki prenosa podjetja, predstavlja pa tudi velik izziv za nacionalno gospodarstvo zaradi pomanjkanja potencialnih naslednikov.

Ker so zadnji, nam dostopni rezultati proučevanja podpornega okolja glede prenosov MSP za Slovenijo iz leta 2010 (Evaluation, 2013), smo s pomočjo primarne raziskave analizirali slovensko podporno okolje v smislu vključevanja odgovornih akterjev in sodelovanja pri ustvarjanju podpore v tem procesu. Primarne podatke smo pridobili od nacionalnih izvedencev (strokovnjakov), ki na nacionalni ali regionalni ravni predstavljajo pomembne akterje v podpornem okolju za prenose MSP. Vprašalnik smo v skrajšani obliki povzeli iz zadnjega poročila o uresničevanju priporočil Evropske

komisije (Evaluation, 2013) in jih po elektronski pošti razposlali izbranim strokovnjakom iz različnih podjetniških podpornih institucij, politike, bank, državne uprave in akademske sfere. Na naša poizvedovanja se je odzvalo devet strokovnjakov, katerih odgovore in mnenja smo ustrezno obdelali in ugotovitve strnjeno prikazujemo v poglavju 4.1.

Ker pa imajo ključno vlogo pri zagotavljanju uspešnih prenosov podjetij vendarle podjetniki, tj. lastniki – managerji podjetij, smo izvedli tudi raziskavo o prenosih podjetij med ustanovitelji/lastniki MSP v Sloveniji. Namen te raziskave je bil ugotoviti, kako podjetniki načrtujejo izvedbo prenosa podjetja in kakšna je potreba po podpori v tem procesu. Anketni vprašalnik smo delno povzeli in priredili po vprašalniku, ki so ga razvili na Centru za politiko razvoja malih in srednjih podjetij in podjetništva (CEPOR) na Hrvaškem, kjer so leta 2015 izvedli obsežno raziskavo o prenosu poslovanja v MSP »Business transfer barometer Hrvatska«, delno pa po vprašalniku, ki je bil za potrebe raziskave družinskih podjetij razvit v okviru raziskave Slovenski podjetniški observatorij 2004. V raziskavi smo se omejili na starostno skupino podjetnikov 55+ in upoštevali vidik upokojitve, čeprav smo dopustili tudi druge razloge za prenos podjetja. Izhajali smo namreč iz predpostavke na ravni EU, da lastniki – managerji v starostni skupini 55+ že začenjajo z zbiranjem informacij in pripravami na prenos podjetja. Analiza na osnovi slučajnega vzorca, ki je upoštevala 52 v celoti izpolnjenih in 26 delno izpolnjenih vprašalnikov, je tako zajela 78 lastnikov – managerjev mikro, malih in srednje velikih podjetij, družb z omejeno odgovornostjo. Večina anketiranih podjetnikov je lastnikov in hkrati tudi ustanoviteljev podjetja (81 % anketiranih), brez dosedanjih izkušenj v prevzemanju podjetja od prejšnje generacije, zraven lastniške pa jih ima velika večina tudi vodstveno funkcijo v podjetju (kar 92 % anketiranih). Rezultate tokratne, preliminarne raziskave predstavljamo v poglavju 4.2.

4.1 Ukrepi in podporno okolje v Sloveniji

V že omenjenem poročilu o prenosih podjetij, ki ga je financirala Evropska komisija in je bilo objavljeno leta 2013 (Evaluation, 2013), je za Slovenijo v letu 2010 (za leto 2013 ni podatkov, ker Slovenija ni sodelovala) viden napredek pri uresničevanju priporočil Evropske komisije iz leta 1994 in leta 2006. Na osnovi odgovorov iz vprašalnika, ki je bil razposlan vsem državam članicam EU, je mogoče razbrati, da v Sloveniji že uresničujemo številna takrat podana priporočila. Kot neuresničena priporočila so bila izpostavljena priporočila na področju ozaveščanja podjetnikov in priporočila na področju davčnih olajšav ob prenosu podjetja zaradi upokojitve.

Rezultati proučevanja institucionalne podpore in ukrepov ekonomske politike, ki smo ga izvedli novembra 2018, kažejo, da so v Sloveniji vzpostavljene institucije podpornega okolja, ki delujejo na nacionalni ravni in jih je ustanovila država (vlada), kot npr. Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije (SPIRIT), ki med drugim tudi skrbi za področje prenosov MSP. Agencija je aktiven del poslovnega okolja, ki zagotavlja konkurenčnost in promocijo slovenskega gospodarstva ter s svojimi aktivnostmi spodbuja podjetja k prepoznavanju izzivov, ki jih čakajo v prihodnosti, torej tudi izzivov nasledstva. Podporne institucije, ki prav tako delujejo na nacionalni ravni, so še Slovenski podjetniški sklad, Gospodarska zbornica Slovenije in Obrtno-podjetniška zbornica, obstajajo pa tudi številne manjše regionalne ali lokalne institucije/organizacije, ki nudijo podporne storitve (npr. izobraževalne, svetovalne in druge) ter svetovalna podjetja in podjetniški centri, ki so v zadnjih letih okrepili svoje storitve na področju prenosov podjetij (npr. Ernst & Young, CEED idr.). Vendar pa analiza podpornih storitev kaže, da je ta še vedno skromna, ko gre za pomoč MSP pri reševanju nasledstvenih vprašanj. Tako podpora MSP obstaja predvsem v obliki seminarjev, delavnic in svetovalnih storitev. Te pa se pogosto nanašajo

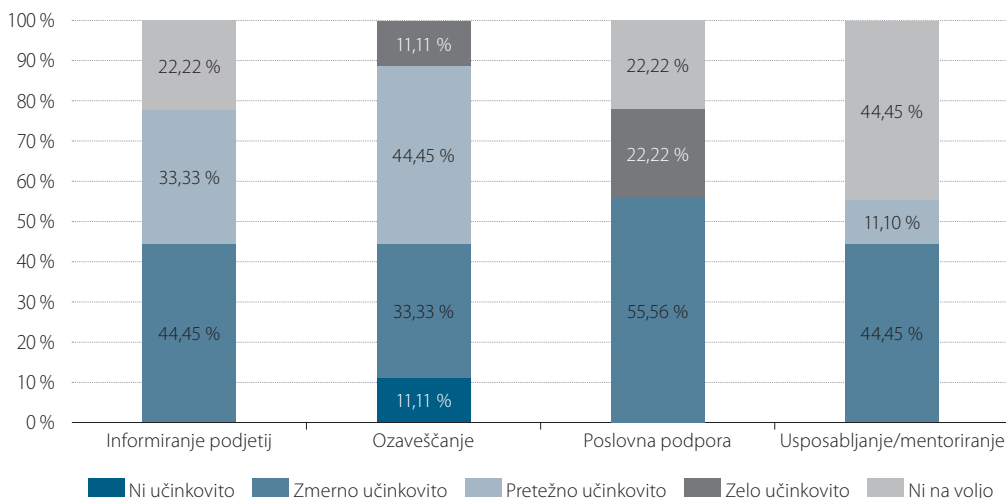
na področje družinskega nasledstva, medtem ko druge možnosti nasledstva in izstopa iz podjetja večinoma niso predmet teh pobud, čeprav v zadnjih letih narašča število prenosov tretjim osebam.

Nacionalni izvedenci v veliki meri ugotavljajo (89 %), da imajo ukrepi politike v Sloveniji, ki podpirajo prenose podjetij, veliko manj teže ali manjšo težo kot tisti za novoustanovljena (start-up) podjetja, kljub temu da vse več raziskav kaže na to, da je verjetnost uspešnega poslovanja podjetja večja po uspešno uresničenem prenosu podjetja kot pa pri ustanovitvi podjetja in da prevzem obstoječega podjetja pogosto ponuja zanimivo alternativo ustanovitvi novega podjetja.

Z analizo odgovorov nacionalnih izvedencev prav tako ugotavljamo, da so bile sprejete nekatere aktivnosti na področju ozaveščanja podjetnikov in potencialnih naslednikov o pomenu pravočasnih priprav na prenos podjetja. Po mnenju anketiranih gre predvsem za delavnice in izobraževanja, ki jih organizira agencija SPIRIT v partnerstvu z drugimi podpornimi institucijami (regijskimi in območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami ter lokalnimi podjetniškimi organizacijami in združenji). Pri tem je dan poudarek ozaveščanju o nasledstvu družinskih podjetij, zato bi veljalo ukrepe in aktivnosti ozaveščanja podjetnikov razširiti tudi na druge oblike prenosa podjetja. Več podpore se nanaša na obdobje pred prenosom podjetja, kot pa na obdobje prenosa in obdobje po izvedenem prenosu podjetja. Nekaj programov usposabljanj oziroma mentoriranja prevzemnikov (novih lastnikov) podjetij v obdobju prenosa in prva leta po izvedenem prenosu podjetja sicer obstaja, izvajajo pa jih Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije ter zasebne organizacije, kot so CEED, svetovalna podjetja, inkubatorji in pospeševalniki, bi pa jih veljalo v prihodnosti še okrepiti. Še vedno pa primanjkuje pobud oziroma ukrepov, ki bi bili namenjeni poslovnim svetovalcem (npr. računovodjem, bančnikom in drugim posrednikom) glede prenosov.

Izvedenci so kot najbolj učinkovito podporo pri prenosih podjetij v Sloveniji prepoznali v ozaveščanju, ki je tudi najbolj prisotna (44 % ozaveščanje ocenjuje kot pretežno učinkovito pobudo in 11 % kot zelo učinkovito), sledita obstoječa poslovna podpora in informiranje podjetij kot zmerno do pretežno učinkoviti pobudi ter usposabljanje/mentoriranje kot zmerno učinkovita pobuda pri doseganju uspešnih prenosov podjetij, ki pa je v Sloveniji med navedenimi tudi najbolj primanjkuje (kar 44 % navedb se nanaša na odgovor, da pobuda ni na voljo) (slika 2).

Slika 2: Učinkovitost pobud pri doseganju uspešnih prenosov podjetij v Sloveniji



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

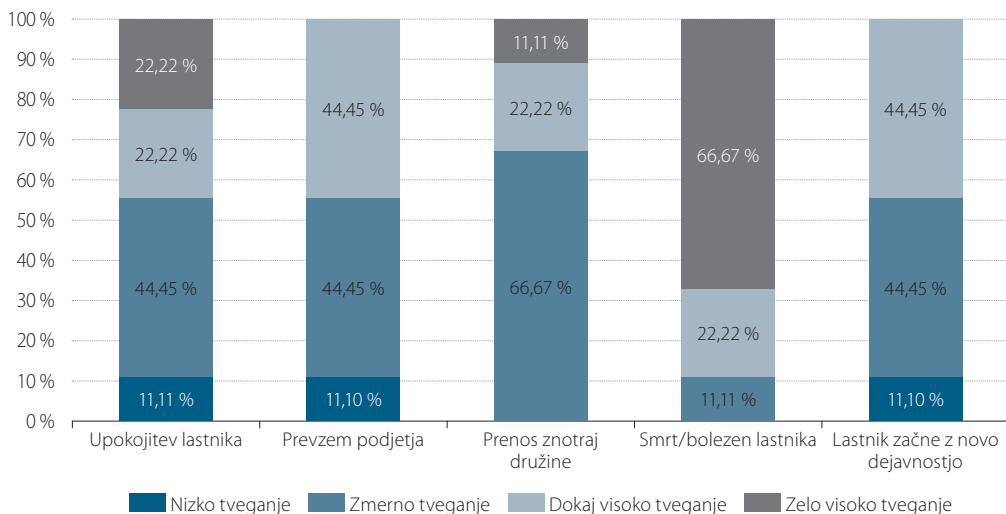
Prevzeta podjetja so na splošno večja v času prevzema kot nova podjetja ob ustanovitvi. Nakup obstoječega podjetja zato pogosto zahteva več kapitala kot ustanovitev novega podjetja (Vodnik, 2013). Na področju finančnega okolja več kot polovica (56 %) anketiranih izvedencev meni, da je v Sloveniji kakovost javno dostopnih finančnih informacij o podjetjih, ki bodo prenesena, zelo nizka, tretjina (33 %) izvedencev pa jo dojema kot zmerno. Predhodne raziskave pa kažejo, da je za učinkovito in uspešno delovanje trgov pomembno zagotoviti minimalno raven informiranja o finančni situaciji podjetja. Če lastnik in potencialni kupec razpolagata z enako ravno finančnih informacij o podjetju, bo namreč to olajšalo pogajanja in kupcem olajšalo odločitve. Se pa v zadnjih letih pospešeno vzpostavljajo posebni spletni portali (platforme/trgi), namenjeni prodaji in pridobivanju uveljavljenih podjetij. V Sloveniji gre za spletni portal Borza posla, ki nudi pregled nad delujočimi slovenskimi podjetji, ki so naprodaj. Omogoča, da lastnik podjetja objavi namero o prodaji svojega posla, tisti, ki išče priložnost za širitev poslovanja ali pa le idejo za začetek svoje podjetniške poti, pa lahko s prevzemom že utečenega posla vstopi na trg hitreje in manj tvegano (www.borzaposla.si). V letu 2018 je v okviru projekta C-TEAMAlp Območno obrtno-podjetniška zbornica iz Maribora, skupaj s tujimi partnerji vzpostavila mednarodno spletno platformo C-TEAMAlp za prenose podjetij v državah alpskega prostora (Avstrija, Italija, Nemčija/Bavarska, Francija, Slovenija), ki nudi brezplačne informacije o ponudbi in povpraševanju kot tudi informacije s primeri dobrih praks, opisi ter kontaktnimi podatki info točk, ki so na voljo zainteresiranim kupcem ali prodajalcem (www.business-transfer.eu). Ker se torej vse več prenosov izvede tretjim osebam, je tovrstna vzpostavitev povezovanja med prodajalci in kupci izjemnega pomena.

Kljub temu, da je Slovenija upoštevala priporočila Evropske komisije in na nekaterih področjih izboljšala svoje pravno in davčno okolje za prenose podjetij, pa so izvedenci še vedno kritični do trenutnega regulatornega okvira. 67 % vprašanih ga ocenjuje kot zmerno učinkovitega, 33 % pa kot neučinkovitega. Izvedenci enotno pritrjujejo, da imajo lastniki podjetij v Sloveniji danes pravico spremeniti pravno obliko podjetij, da bi olajšali prenos brez potrebe po prenehanju (zaprtju, ukinitvi) podjetja, da je mogoče zagotoviti kontinuiteto družabništev in enega lastnika v primeru smrti družbenika ali lastnika (pravno načelo kontinuitete). Pri trditvi, da je preostalim družbenikom dovoljeno, da odločajo o nadaljevanju poslovanja brez privolitve dedičev umrlih družbenikov, so mnenja izvedencev različna, saj je odločanje o nadaljevanju poslovanja odvisno od lastniških deležev in določb v družbeni pogodbi. Najbolj kritično pa so se izvedenci opredelili do tega, da v Sloveniji še vedno ne obstajajo davčne spodbude, ki bi lastnike spodbujale k prenosu podjetja tretjim osebam pred smrtjo, vendar po starosti 55 let (npr. davčne olajšave ob prenosu podjetja zaradi upokojitve). Kot je Evropska komisija predlagala že leta 2013 (Vodnik, 2013), je treba spodbuditi prenose tretjim osebam z oprostitevami davka od dohodka, ustvarjenega s prodajo podjetja, s posebnimi davčnimi olajšavami za dohodek, ponovno vložen v drugo podjetje ali uporabljen za financiranje upokojitve lastnika podjetja, ali davčnimi oprostitevami za zaposlene, ki vlagajo v lastna podjetja.

Čeprav je analiza udejanjanja priporočil Evropske komisije glede prenosa MSP državam članicam iz leta 2013 pokazala, da so številna priporočila glede regulatornih ukrepov sicer uresničena (Evaluation, 2013), bi veljalo več pozornosti nameniti ustreznemu ozaveščanju podjetnikov, ki številnih vidikov ne izkoristijo, pogosto zaradi nepoznavanja davčnih in pravnih določil. Ker so tako finančni kot tudi pravni in davčni vidiki pomemben dejavnik uspešnosti prenosov podjetij, bi bilo po mnenju izvedencev temu potrebno nameniti posebno pozornost. Predvsem identifikaciji tistih regulatornih ovir pri prenosu podjetja, ki še niso odpravljeni. Slovenski izvedenci predlagajo tudi vzpostavitev sistemov za ocenjevanje oz. spremljanje uspešnosti političnih ukrepov na področju prenosov podjetij (78 % navedb). Torej, še vedno se kaže potreba po temeljitejši presoji, do kakšne mere so ukrepi relevantni, uporabni, učinkoviti in uspešni pri odpravljanju ovir.

Prenos podjetja je zapleten proces, ki obsega veliko več kot le dejanje prenosa lastništva. Zaradi različnih okoliščin in več vrst problemov, ki so povezani s pripravami na prenos podjetja, je omenjen proces pogosto tudi neuspešen. *Slika 3* zato prikazuje oceno tveganja, ki so jo izvedenci podali za poslovni neuspeh podjetja v obdobju do prenosa in med prenosom podjetja v različnih okoliščinah.

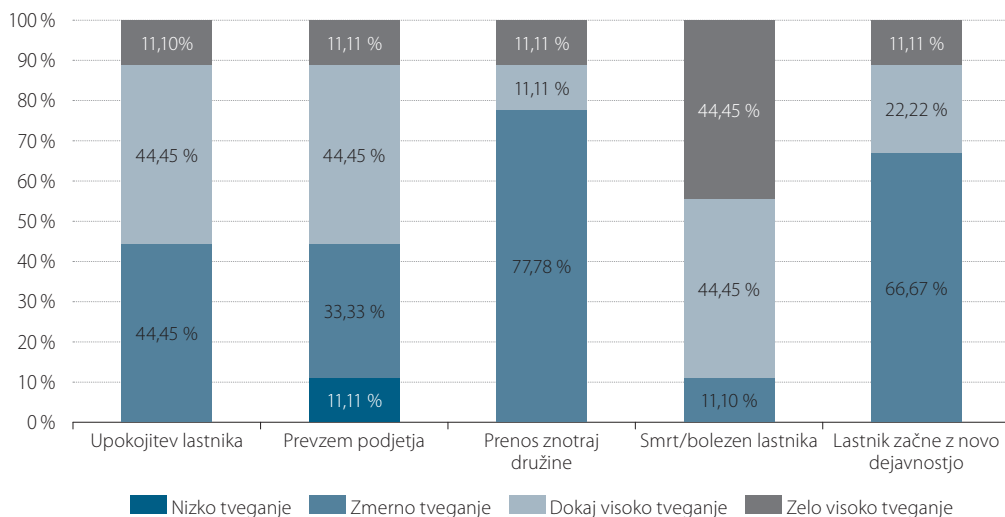
Slika 3: Ocena tveganja za poslovni neuspeh v obdobju do prenosa in med prenosom podjetja



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

Izvedenci v obdobju do prenosa in med prenosom podjetja največje tveganje pripisujejo nenadni smrti ali bolezni lastnika (kar 67 % odgovorov izvedencev ocenjuje dogodek z zelo visokim tveganjem), pa tudi njegovi upokojitvi. Z dokaj visokim tveganjem so ocenili prevzem podjetja ter okoliščino, ko lastnik začne novo dejavnost (v obeh primerih po 44 % navedb). Pri prenosu podjetja znotraj družine pa večina izvedencev meni, da je tveganje zmerno (67 % navedb).

Tveganje za poslovni neuspeh po izvedenem prenosu podjetja (*slika 4*) je po mnenju anketiranih izvedencev ponovno največji v primeru nenadne smrti ali bolezni lastnika (44 % odgovorov izvedencev ocenjuje dogodek z zelo visokim tveganjem). Dokaj visoko tveganje pripisujejo upokojitvi lastnika ter prevzemom. Nekoliko nižje, zmerno tveganje pa ponovno ocenjujejo pri prenosu podjetja znotraj družine (največ, 78 % navedb) ter tudi v primeru, ko se lastnik odloči za začetek nove dejavnosti (67 % navedb).

Slika 4: Ocena tveganja za poslovni neuspeh po prenosu podjetja

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

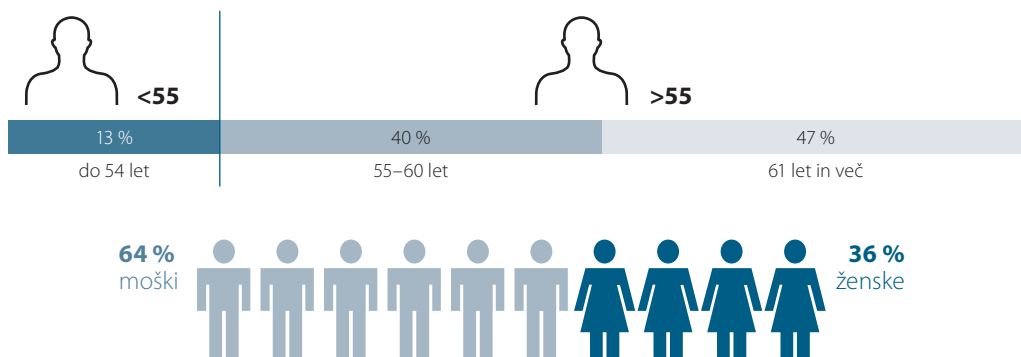
Izvedence smo povprašali tudi o dejavnikih, ki po njihovem mnenju verjetneje vodijo v neuspeh pri prenosih MSP-jev. Najpogosteje so navedli napačna pričakovanja in nepoučenost prenosnikov in prevzemnikov o kompleksnosti tega procesa, pa tudi nepravočasno oziroma prepozno pripravo na prenos. In to kljub temu, da številne študije in dokumenti opozarjajo, da so ravno priprave na prenos oz. planiranje prenosa podjetja eden od pomembnejših dejavnikov tega procesa. K temu izvedenci dodajajo tudi nezkušenost in nekompetentnost naslednikov, kar nakazuje na potrebo po mentoriranju novega lastnika ter slabo komunikacijo oz. nedorečenost razmerij med družinskimi člani v primeru družinskih podjetij. Številnim neuspehom bi se lahko izognili, če bi bili prenosi načrtovani dovolj vnaprej in bi lastniki poiskali strokovni nasvet. Glavni cilj pobud Evropske komisije mora zato še naprej ostati ozaveščanje lastnikov/managerjev MSP, oblikovalcev politike in drugih zainteresiranih strani v državah članicah o pasteh slabe pripravljenosti na prenose, ter organizirati načine za izmenjevanje dobrih praks in strokovnega znanja. Večina regulatornega okvira (davki, pravo družb itd.), ki vpliva na to vprašanje, spada v pristojnost držav članic, zato je treba ukrepati na nacionalni ravni. Slovenski izvedenci so med dejavniki, ki pomembno vplivajo na uspešnost prenosov podjetja izpostavili tudi anonimnost, ki se zdi ključna večini potencialnih prenosnikov pa tudi nekaterim potencialnim prevzemnikom (kupcem), kar sovpada z varnostjo kontaktnih podatkov in podatkovnih zbirk.

4.2 Načrtovanje prenosov MSP v Sloveniji

Za zagotovitev osnovnega vpogleda v problematiko na področju prenosov podjetij v Sloveniji smo decembra 2018 izvedli preliminarno raziskavo med ustanovitelji – lastniki MSP. Predvsem nas je zanimal način, kako podjetniki načrtujejo izvedbo prenosa podjetja in kakšna je njihova potreba po podpori v tem procesu. S pomočjo Agencije RS za javnopravne evidence in storitve (AJPES) smo identificirali 14.153 podjetij, družb z omejeno odgovornostjo v Sloveniji, ki poslujejo, niso v stečaju ali likvidaciji in katerih ustanovitelji so v letu 2018 dopolnili starost 55 let in več. Ob vidiku upokojitve smo dopustili tudi druge razloge za opustitev poslovanja in morebitne odgovore

mlajših lastnikov podjetij. Anketni vprašalnik, ki je obsegal 24 vprašanj, smo po elektronski pošti, naslovljenega na lastnike – managerje, poslali tistim podjetjem iz omenjenega nabora, za katere nam je uspelo pridobiti veljavne elektronske naslove. Analiza odgovorov na osnovi slučajnega vzorca 78 lastnikov – managerjev mikro, malih in srednje velikih podjetij je bilo največ, kar smo lahko izpeljali z zelo skromnimi viri financiranja, ki smo jih imeli na razpolago. Bolj podrobno raziskovanje z razširjenim vprašalnikom, CATI podprto metodo anketiranja, večjim številom enot v vzorcu ter kompleksnejšimi statističnimi metodami, kar bi omogočilo tudi bolj poglobljeno analizo, pa je pogojeno z zagotovitvijo ustreznega financiranja za takšno kompleksno izvedbo, ki bi lahko podala tudi bolj podrobno sliko področja prenosov podjetij v Sloveniji. Demografijo vzorca, lastniški profil anketiranih, profil podjetij ter delež družinskih podjetij v vzorcu prikazujemo na slikah 5-8.

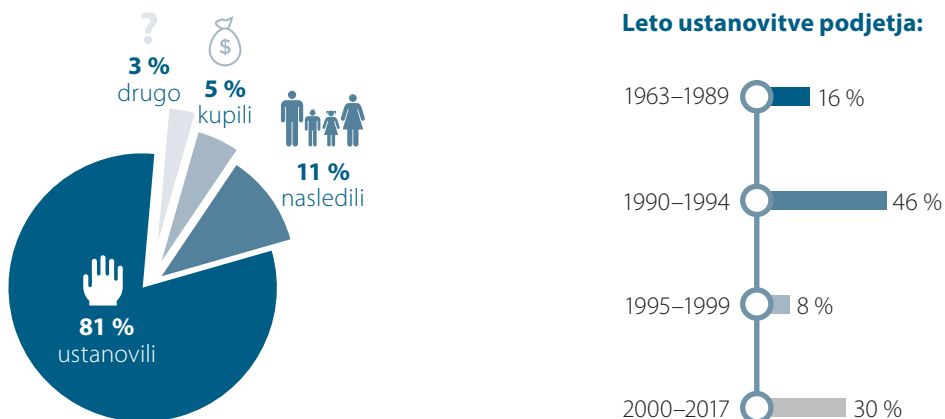
Slika 5: Demografija vzorca



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

Kljub temu da smo v naboru podjetij za anketiranje upoštevali osnovni kriterij starost ustanovitelja 55+, smo prejeli tudi nekaj odgovorov mlajših podjetnikov, sedanjih lastnikov, saj so se nekatera podjetja v vmesnem času (od ustanovitve do danes) že prenesla na novega lastnika.

Slika 6: Profil anketiranih podjetnikov glede na izkušnje pri prenosu podjetja in leto ustanovitve



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

62 % vprašanih je podjetje ustanovilo do leta 1994, od tega največ (46 %) v obdobju od 1990–1994. Kar 81 % vseh anketiranih podjetnikov je lastnikov in hkrati tudi ustanoviteljev podjetja – večinoma brez dosedanjih izkušenj v prevzemanju podjetja od prejšnje generacije, zraven lastniške pa jih ima velika večina, kar 92 %, tudi vodstveno funkcijo. 78 % je večinskih lastnikov podjetja, najpogosteje s 100-odstotnim deležem lastništva. Glede izobrazbene strukture ugotovljamo, da jih ima največ končano fakulteto (55 %), sledijo tisti s končano srednjo šolo (25 %), končanim strokovnim študijem oz. višjo šolo (19 %), ter s končano osnovno šolo kot najvišjo doseženo formalno izobrazbo (1 %).

Slika 7: Profil podjetja



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

65 % podjetij v vzorcu je storitvenih, 23 % trgovinskih in 12 % proizvodnih. Večinoma gre za mikro podjetja (0–9 zaposlenih), in sicer 76 %, 19 % je malih podjetij (1–49 zaposlenih) in 5 % srednje velikih podjetij (50–249 zaposlenih). Skoraj polovica (47 % podjetij) ustvari več kot 200.000 in manj kot 3,5 mio eur letnih prihodkov, 43 % je odgovorilo, da ustvari pod 200.000 eur letnih prihodkov, 7 % več kot 3,5 mio eur, vendar manj kot 20 mio eur prihodkov, 3 % pa jih ustvari več kot 20 mio eur prihodkov na leto.

Med vprašanimi jih je 70 % navedlo, da je nekdo od družinskih članov vključen v lastništvo ali vodstvo podjetja, 73 % pa se jih je opredelilo, da štejejo svoje podjetje za družinsko. Zadnje sovпада s podatkom, da so ravno družinska podjetja najštevilnejša med MSP-ji in kar je spodbudno, imajo pomembno vlogo pri gospodarski rasti in družbenem razvoju. Na drugi strani pa je treba opozoriti, da so ravno družinska podjetja najranjlivejša pri prenosu vodenja in lastništva, predvsem zaradi emocionalne povezanosti družine in podjetja.

Slika 8: Delež družinskih podjetij

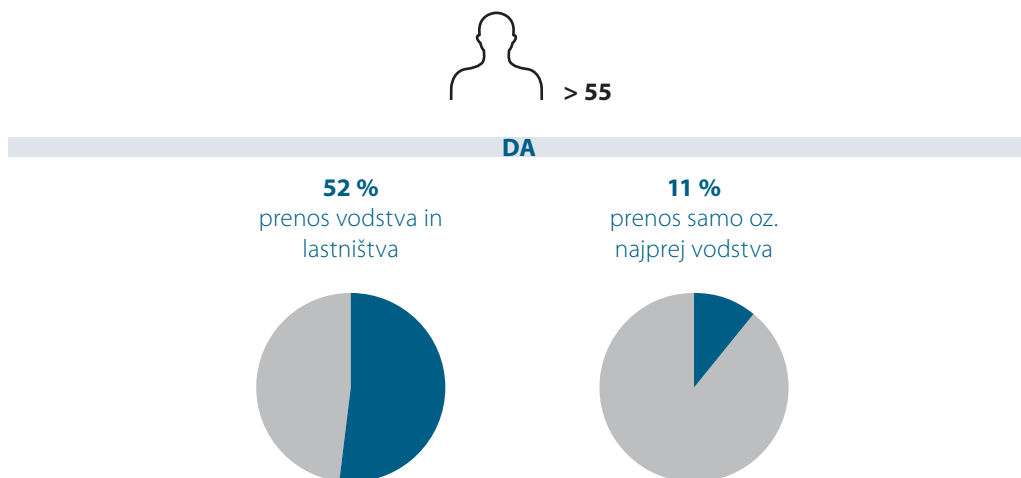


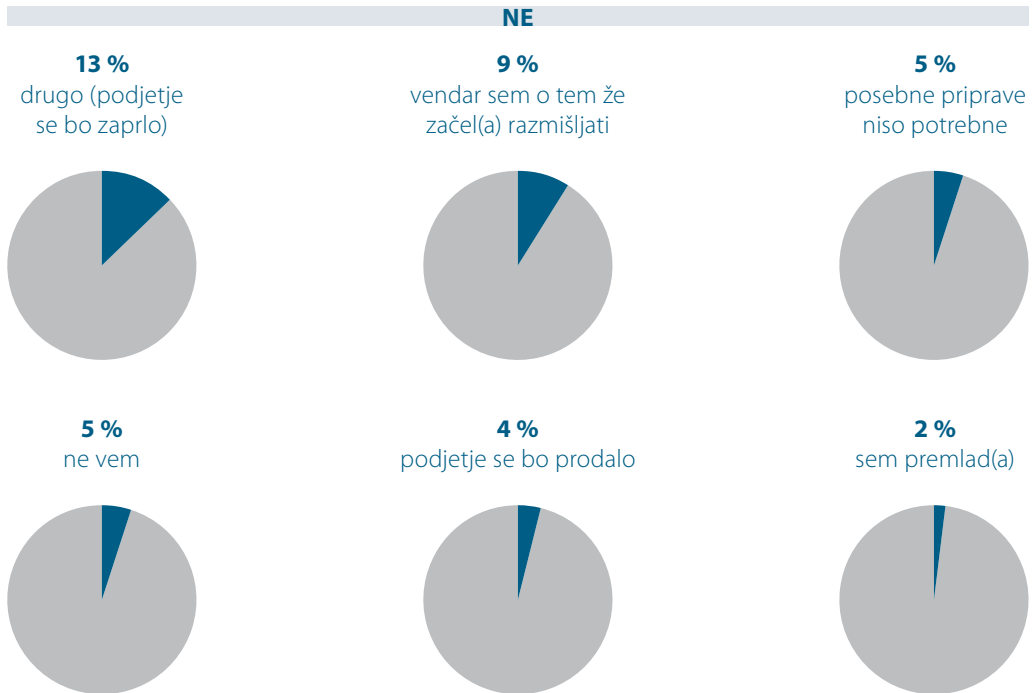
Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

4.2.1 Zavedanje o kompleksnosti procesa prenosa podjetja

Uspeh pri prenosu podjetja je pogojen s pravočasnim načrtovanjem prenosa in ozaveščenostjo lastnika o problematiki prenosa podjetja. Zanimalo nas je, ali anketirani podjetniki pripravljajo prenos podjetja v obdobju prihodnjih pet do deset let. Ugotavljamo, da kar 60 % vprašanih pripravlja prenos, in sicer od tega jih 48 % načrtuje prenos vodstva in lastništva, 9 % samo (oz. najprej) prenos vodstva, 3 % pa samo (oz. najprej) prenos lastništva. Največ tistih, ki prenosa podjetja ne pripravljajo, navajajo druge razloge (13 %), med katerimi se najpogosteje pojavlja trditev, da se bo podjetje zaprlo, 8 % je o prenosu že začelo razmišljati, 6 % meni, da so še premladi, 5 %, da posebne priprave niso potrebne, 3 % pa planirajo prodajo podjetja. Če izločimo mlajše podjetnike in upoštevamo samo starostno skupino 55+, ugotavljamo, da jih 63 % pripravlja prenos (52 % vodstva in lastništva, 11 % pa samo oz. najprej vodstva). Med tistimi, ki prenosa še ne pripravljajo, so rezultati podobni zgornjim. Največ (13 %) jih navaja odprte odgovore, kjer se najpogosteje pojavi trditev, da se bo podjetje zaprlo, 9 % je o prenosu že začelo razmišljati, 5 % jih meni, da posebne priprave niso potrebne, 5 % jih ne ve, 4 % načrtujejo prodajo podjetja, kar prav tako pomeni nadaljevanje poslovanja in 2 % podjetnikov 55+ meni, da so še premladi za pripravo prenosa. Lastniki podjetij v Sloveniji prodaje podjetja pogosto ne vidijo kot možno strategijo izstopa iz podjetja, čemur bi podporno okolje moralo nameniti več pozornosti. Razlogi so lahko povezani z usklajevanjem preferenc in ustvarjanjem zaupanja med kupci in prodajalci podjetij, pogosto pa tudi nepreglednost trgov za nakup in prodajo podjetij zmanjšuje verjetnost vzpostavljanja stikov med prodajalci in potencialnimi kupci podjetij. Morda bosta vzpostavljeni platformi za prodajo podjetij v Sloveniji spodbudili podjetnike, da bodo v prihodnje pogosteje razmišljali tudi o tej možnosti nadaljevanja poslovanja podjetja. Med anketiranimi mlajšimi podjetniki, starimi do 55 let jih največ meni, da so za pripravo prenosa podjetja še premladi.

Slika 9: Priprava prenosa vodstva in/ali lastništva v prihodnjih petih do desetih letih (starostna skupina 55+)



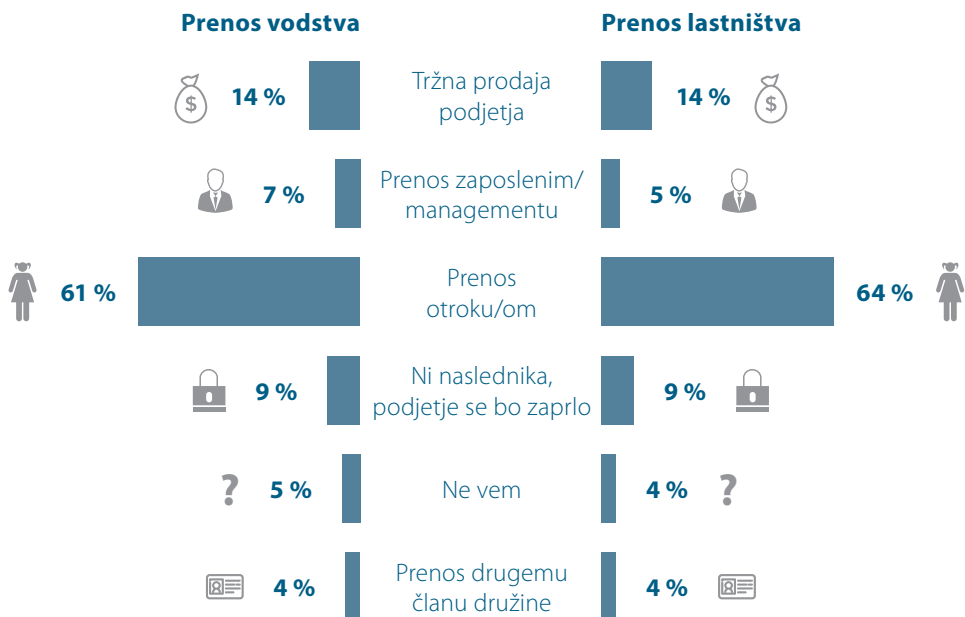


Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

Na osnovi primerjave rezultatov s sorodnimi raziskavami iz preteklih let ugotavljamo, da se je situacija v Sloveniji na tem področju izboljšala in da vedno več »starejših« lastnikov – managerjev podjetij načrtuje oziroma pripravlja prenos podjetja. Mnogo bolj kot pred leti se podjetniki zavedajo pomena planiranja prenosa podjetja, kar je rezultat intenzivnejšega ozaveščanja in pobud v zadnjem desetletju. Aktivnosti na ravni EU smo skupaj z najpomembnejšimi spoznanji kronološko povzeli v podpoglavju 3.2.

Da se podjetniki v večji meri zavedajo pomena pravočasnega planiranja nasledstva, potrjuje tudi podatek, da ima 60 % anketiranih podjetnikov že narejen načrt, kdo bo prevzel mesto vodenja v podjetju, če pride do hude bolezni ali smrti lastnika.

Med anketiranimi podjetniki, ki planirajo prenos v vodstvu podjetja, se jih je večina (61 %) odločila (oz. razmišlja) za prenos vodstva otrokom, 14 % je izbralo tržno prodajo podjetja, 9 % jih navaja, da se bo podjetje zaprlo, ker ni naslednika, 7 % navaja prenos zaposlenim/managementu, ki niso člani družine, 5 % jih še ne ve in 4 % planira prenos vodstva na druge člane družine. Podobno je pri prenosu lastništva podjetja, kjer ponovno večina (64 %) navaja prenos lastništva na otroke in kar sovpada tudi z visokim deležem družinskih podjetij v vzorcu in na splošno med MSP-ji. Druge oblike prenosa lastništva si sledijo v enakem vrstnem redu kot zgoraj oz. kot to prikazuje *slika 10*.

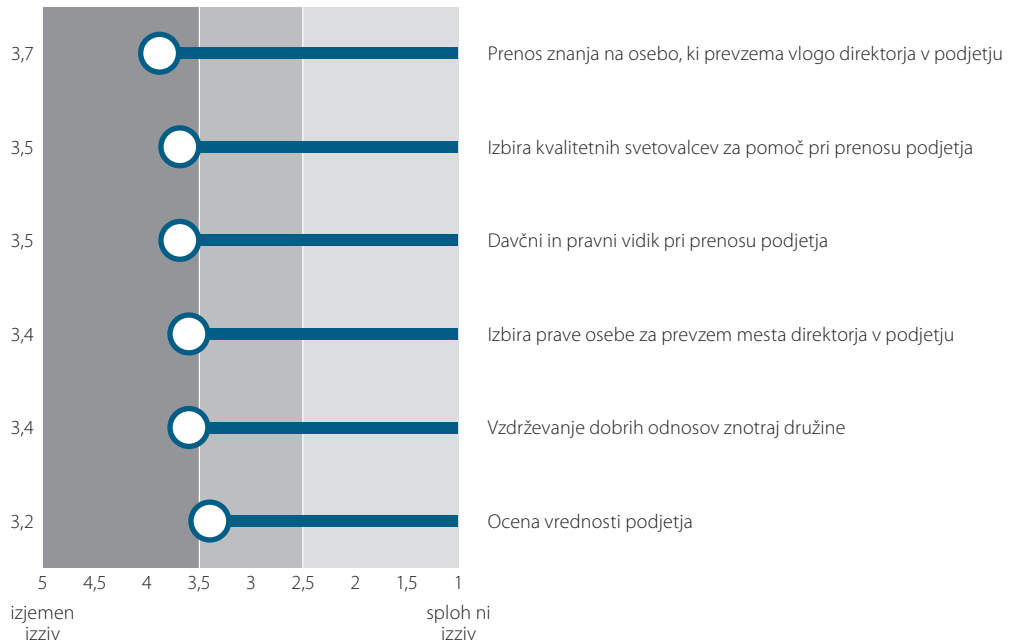
Slika 10: Planirane oblike prenosa vodstva in lastništva podjetja

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

Visoka pričakovanja lastnikov glede prenosa podjetja na otroke oz. družinske člane so pogosto odraz njihovih želja in vizije povezane s prihodnostjo podjetja. Kot smo v prispevku že izpostavili, pa raziskave kažejo, da zaradi številnih priložnosti, ki se ponujajo izobraženim mladim, nasledstvo v okviru družine predstavlja le še od 15 do 35 % vseh prenosov v državah EU.

4.2.2 Soočanje z izzivi prenosa podjetja

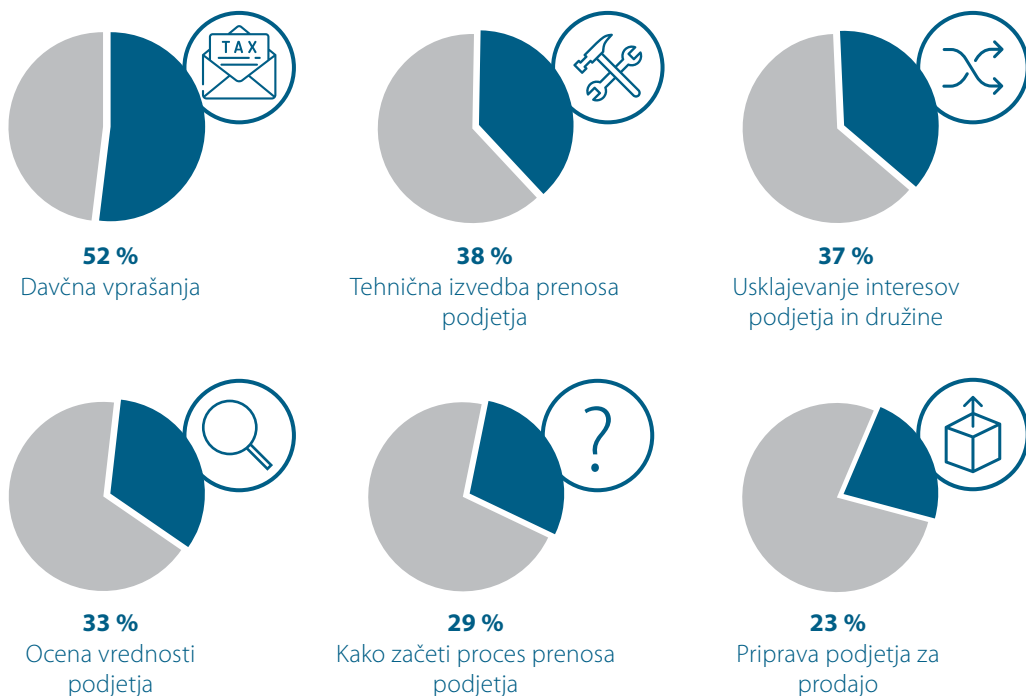
Ker se podjetniki v kompleksnem procesu prenosa podjetja soočajo s številnimi izzivi, smo anketirane prosili, da na lestvici od 1 (sploh ni izziv) do 5 (izjemen izziv) ocenijo, kakšen izziv jim predstavljajo različni vidiki pri prenosu lastništva in/ali vodenja podjetja, njihove povprečne ocene pa prikazujemo v *sliki 11*.

Slika 11: Povprečna ocena izziva pri posameznih vidikih prenosa lastništva in/ali vodenja podjetja

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

Ugotavljamo, da vsi vidiki prenosa podjetja pomenijo približno enak izziv za lastnike podjetij, na osnovi česar sklepamo, da bo v procesu prenosa podjetja večina podjetnikov potrebovala pomoč na različnih področjih. Največji izziv anketirani ocenjujejo pri prenosu znanja na osebo, ki prevzema vlogo direktorja v podjetju (s povprečno oceno 3,7), najmanjšega pa so dodelili oceni vrednosti podjetja (povprečna ocena 3,2), kar je verjetno odraz dejstva, da so strokovne storitve ocenjevanja vrednosti podjetja v Sloveniji na voljo in da so podjetnikom tudi dobro znane. Drugi vidiki pri prenosu, kot so izbira kvalitetnih svetovalcev za pomoč pri prenosu (odvetnika, davčnega svetovalca, svetovalca za prodajo podjetja ipd.), davčni in pravni vidiki pri prenosu, izbira prave osebe za prevzem mesta direktorja ter vzdrževanje dobrih odnosov znotraj družine, predstavljajo približno enako pomembne izzive za lastnika podjetja, ki se pripravlja na prenos. Čeprav je mogoče pričakovati večje izzive pri posameznih vidikih prenosa pri podjetnikih starejše generacije, pa je analiza podjetnikov starejših od 55 let pokazala, da se izzivi v tem primeru bistveno ne spremenijo. Omenjen rezultat je lahko posledica nizke zastopanosti »mlajših« podjetnikov v vzorcu, ki bistveno ne vplivajo na dobljene rezultate.

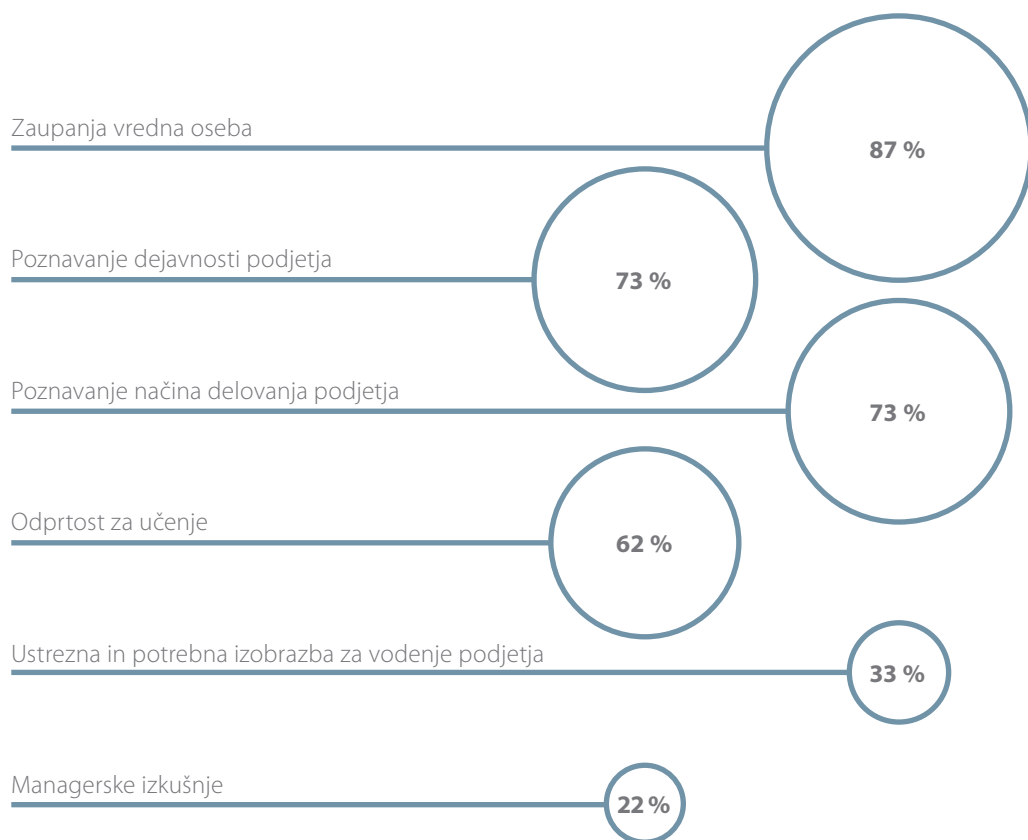
Največ podjetnikov meni, da bodo v povezavi s prenosom podjetja potrebovali pomoč pri davčnih vprašanjih (52 %), sledi tehnična izvedba prenosa podjetja (38 %), saj se v kompleksnem procesu prenosa pogosto pojavijo številna zahtevna tehnična in pravna vprašanja, o katerih imajo podjetniki relativno malo znanja pa tudi izkušenj ter zato potrebujejo svetovanje in pomoč. Pomembna pa so tudi druga področja prenosa, pri katerih anketirani prav tako izkazujejo potrebo po svetovanju/pomoči (slika 12).

Slika 12: Potreba po svetovanju/pomoči pri naslednjih vidikih prenosa podjetja (možnih več odgovorov)

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

Ker je le v primeru planiranega nasledstva menjava generacij v vodstvu izvršena tako, da je kar najboljše zadoščeno interesom podjetja kakor tudi družine, če gre za družinsko podjetje, so anketirani podjetniki ocenili posamezne značilnosti, ki jih pričakujejo od naslednika na vodstvenem položaju v podjetju in s tem definirali želeni profil naslednika v vodstvu. Po mnenju anketiranih so najpomembnejše značilnosti, da je oseba, naslednik vreden zaupanja (87 %), da pozna dejavnost in način delovanja podjetja (73 %) ter da je odprt za učenje (62 %). Zanimivo pa je, da so managerske izkušnje ter ustrezna in potrebna izobrazba za vodenje podjetja značilnosti, ki jih anketirani podjetniki izpostavljajo kot manj pomembne značilnosti, ki jih pričakujejo od bodočega naslednika na vodstvenem položaju podjetja (*slika 13*). Rezultat lahko pojasnimo z visokimi pričakovanji lastnikov za prenos vodenja podjetja otrokom oz. članom družine, pa tudi s tem, da se lahko managerska znanja ob odprtosti za učenje relativno hitro pridobijo, saj so v okolju na voljo številne možnosti dodatnega izobraževanja.

Slika 13: Pomen posameznih značilnosti osebe, ki bo/naj bi zamenjala lastnika na vodstvenem položaju v podjetju

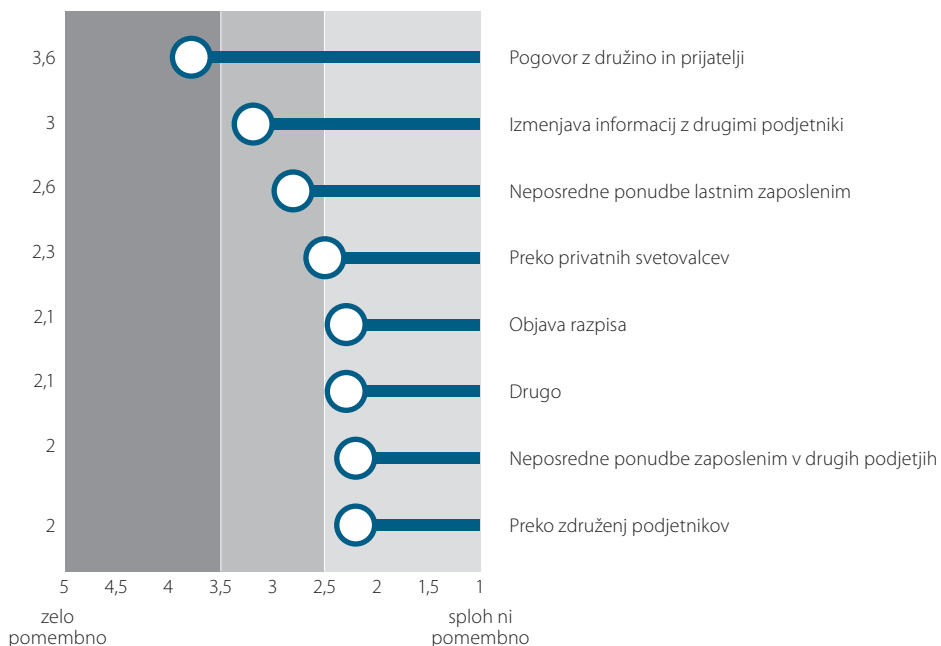


Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

4.2.3 Priprava na prenos podjetja in potrebna podpora

Pri iskanju ustreznega naslednika na vodstvenem položaju anketirani podjetniki na lestvici od 1 (sploh ni pomembno) do 5 (zelo pomembno) kot najkoristnejši pristop izpostavljajo pogovor z družino in prijatelji (povprečna ocena 3,6), sledi izmenjava informacij z drugimi podjetniki (3) ter neposredne ponudbe lastnim zaposlenim (2,6). Kot manj koristna pristopa so anketirani ocenili iskanje naslednika preko združenj podjetnikov ter z neposrednimi ponudbami zaposlenim v drugih podjetjih (oboje s povprečno oceno 2). Nekaj anketiranih je pod možnostjo »drugo« navedlo tudi pomen poznanstev pri iskanju naslednika v vodstvu podjetja, Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije, pa tudi, da je naslednik že izbran ali pa, da ga ne bodo iskali, saj bo podjetje prenehalo poslovati.

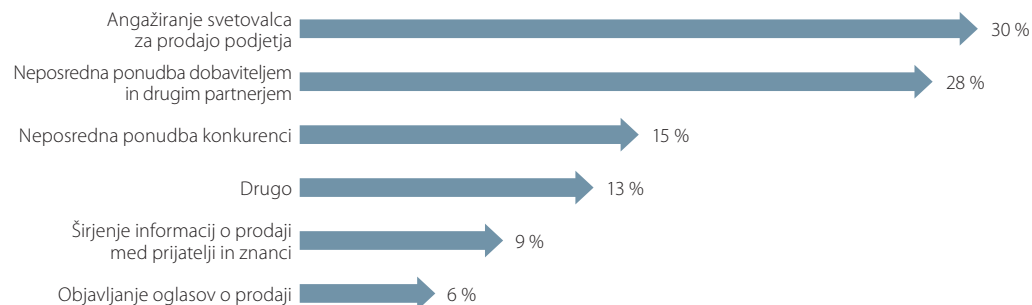
Mlajši podjetniki (do 55 let) so prav tako najboljši način iskanja kupca podjetja dodelili angažiranju svetovalcev za prodajo ter neposrednim ponudbam dobaviteljem in drugim partnerjem. Če mlajše podjetnike izločimo iz vzorca in analiziramo zgolj starostno skupino 55+, se vrstni red v *sliki 15* predstavljenih načinov iskanja kupca podjetja ne spremeni.

Slika 14: Pristopi pri iskanju mogočega naslednika v vodstvu podjetja

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

Na ravni EU se posebej opozarja na pomen pravočasnega planiranja prenosa podjetja. Tega se zavedajo anketirani podjetniki, saj jih je kar 71 % odgovorilo, da se čas, potreben za pripravo izbrane osebe za vodstveni položaj, meri v letih, 29 % pa jih meni, da se čas, potreben za pripravo naslednika, meri v mesecih.

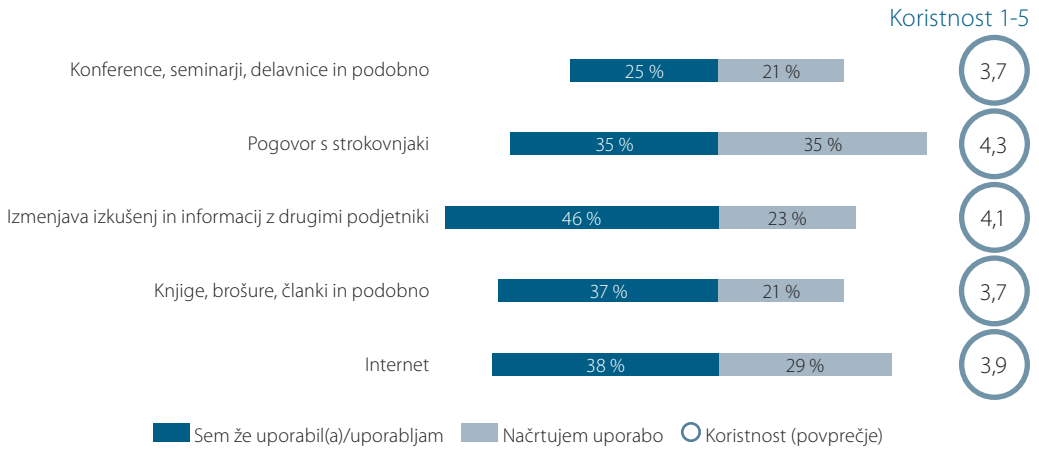
Tisti anketirani podjetniki, ki razmišljajo o prodaji podjetja kot obliki prenosa, menijo, da je najboljši način za iskanje kupca podjetja angažiranje svetovalca za prodajo (30 %), temu tesno sledijo neposredne ponudbe dobaviteljem in drugim partnerjem (28 %). Najslabši način je po njihovem mnenju objavljane oglasov o prodaji (6 %).

Slika 15: Načini iskanja kupca pri prodaji podjetja

Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

Kot vire pridobivanja informacij o prenosu poslovanja anketirani podjetniki navajajo, da predvsem izmenjujejo izkušnje in informacije z drugimi podjetniki ter temu načinu informiranja dodeljujejo oceno koristnosti 4,1 na lestvici od 1 (sploh ni koristno) do 5 (popolnoma koristno). Informacije pa iščejo tudi v knjigah, brošurah, člankih in podobno, ta način pridobivanja informacij pa sicer ocenjujejo z najnižjo koristnostjo (3,7). Visok odstotek uporabe pripada tudi pogovorom s strokovnjaki, svetovalci, kar anketirani ocenjujejo z najvišjo oceno koristnosti (4,3). Opozarjamo pa, da bi svetovalci morali nuditi zadostno znanje za svetovanje v celotnem procesu prenosa, tudi za obvladovanje psiholoških in čustvenih dejavnikov v tem procesu.

Slika 16: Načini pridobivanja informacij o prenosu podjetja



Vir: IPMMP – EPF UM, 2018. Lastna raziskava.

Raziskave iz preteklih let kažejo, da lastniki podjetij pri pripravi na prenos podjetja pogosto ne vedo, na koga naj se obrnejo po pomoč, ali kje lahko najdejo potrebne informacije, kar še posebej velja za mala podjetja. Prav tako je v Sloveniji večina ustanoviteljev, ki so dopolnili 55 let in več, brez izkušenj glede prenosa lastništva in vodenja podjetja. Zato je pomembno celovito informiranje glede storitev za podporo prenosom podjetij, da jih bo čim večje število podjetij tudi znalo izkoristiti. K temu je treba dodati tudi storitve mentoriranja, ki so se na regionalni ali nacionalni ravni držav EU pokazale kot učinkovita podpora podjetnikom v procesu nasledstva.

5 Sklepna spoznanja in priporočila

Uspešni prenosi podjetij imajo takojšnje učinke na nacionalna gospodarstva in tudi na evropsko gospodarstvo, zato jim je treba posvetiti posebno pozornost tako na nacionalni ravni kot tudi na ravni EU. Pri zagotavljanju uspešnih prenosov podjetij imajo pomembno vlogo podjetniki, tj. lastniki – managerji podjetij, pa tudi država. Država oz. njene institucije bi morale z ukrepi olajšati prenos podjetij, spodbuditi podjetnike k pravočasnemu prenosu podjetja, potencialne podjetnike pa k razmišljanju o možnosti prevzema že obstoječega podjetja, morale pa bi tudi zagotoviti podpirne storitve (mentoriranje, strokovno svetovanje, trge in baze podatkov o prenosljivih podjetij).

Rezultati proučevanja regulatornega okvira, institucionalne podpore in ukrepov ekonomske politike v Sloveniji kažejo, da so uresničena nekatera priporočila Evropske komisije glede prenosov podjetij in da so vzpostavljene določene institucije podpornega okolja, ki delujejo na nacionalni ravni in

jih je ustanovila država (vlada). Obstajajo tudi manjše regionalne ali lokalne institucije/organizacije, ki nudijo podporne storitve (npr. izobraževalne, svetovalne in druge) ter svetovalna podjetja in podjetniški centri, ki med drugim ponujajo tudi storitve na področju prenosov podjetij (npr. Ernst & Young, CEED idr.). Vendar pa analiza podpornih storitev kaže, da je ta še vedno skromna in obstaja pretežno v obliki seminarjev, delavnic in svetovalnih storitev, in se pogosto omejuje le na podporo družinskim podjetjem. Nacionalni izvedenci so tudi mnenja, da so v Sloveniji več pozornosti in podpore še vedno bolj deležne ustanovitve novih podjetij kot pa prenosi obstoječih podjetij.

V Sloveniji je mogoče zaznati veliko primerov neustrezne in nepravočasne priprave na prenos podjetja v primerjavi z drugimi evropskimi državami. Raziskava je pokazala, da lastniki MSP v procesu prenosa podjetja potrebujejo pomoč na različnih področjih. Zato v nadaljevanju podajamo priporočila za izboljšanje podpornega okolja pri prenosih podjetij v Sloveniji, in sicer na področju ozaveščanja, informiranja, mentoriranja, povezovanja med kupci (prevzemniki) in prodajalci (lastniki), finančnega obveščanja, regulatornega okvira in identifikacije ovir pri prenosih.

Nosilci političnih ukrepov morajo prenosom podjetij nameniti enako pozornost kot ustanovitvam podjetij. Pri tem je treba razširiti razumevanje prenosa podjetja kot pomembne faze v življenjskem ciklu podjetja, ki se lahko dogodi kadarkoli in torej ni nujno povezana z upokojitvijo lastnika – managerja. Pri snovanju ukrepov in razvoju podpornega okolja naj ne prevlada zgolj »problemska« obravnava prenosa, ki lahko zaradi neustreznih in nepravočasnih priprav resno ogrozi obstoj podjetja, ampak naj prevlada pozitivno naravnana obravnava prenosa podjetja in s tem povezane priložnosti za trajnostno rast in razvoj.

Ozaveščanje: Čeprav lastniki – managerji slovenskih MSP kot pogosto nasledstveno možnost planirajo prenos vodenja in lastništva znotraj družine, pa lahko pričakujemo glede na evropske trende naraščanje števila drugih nasledstvenih možnosti, tudi prenos tretjim osebam. Pravočasnost izbire izmed nasledstvenih možnosti (upoštevaje obstoj potencialnega naslednika, finančne, pravne in druge možnosti itd.), priprava na prenos in iskanje morebitne strokovne in druge pomoči v tem procesu so odvisni tudi od ozaveščenosti tistih, ki želijo podjetje prenesti, kakor tudi od informiranosti o možnostih prevzema že obstoječega podjetja tistih, ki bi se za takšno možnost odločili. Ozaveščanje o problematiki prenosa podjetja in o nujnosti zgodnjih priprav na prenos lastnikov – managerjev, potencialnih naslednikov in kupcev podjetij ter drugih ključnih udeležencev tega procesa je zato izhodiščnega pomena za uspeh prenosa. V Sloveniji prevladujejo aktivnosti na področju ozaveščanja o nasledstvu družinskih podjetij, zato bi veljalo ukrepe in aktivnosti ozaveščanja podjetnikov razširiti na vsa MSP. Pri tem se ozaveščanje ne bi smelo omejevati zgolj na opozorila o potrebnosti pravočasnih priprav na prenos podjetja zaradi upokojevanja, ampak je potrebno ukrepe in aktivnosti ozaveščanja podjetnikov usmeriti tudi v pripravo prenosov podjetij, do katerih prihaja iz drugih razlogov. Le če se podjetnik zaveda, da je prenos podjetja proces, ki zahteva določen čas in ga je treba predhodno planirati, bo tudi pravočasno začel iskati pomoč in informacije pri urejanju vprašanj v zvezi s prenosom podjetja. Če bo tovrstno pomoč začel iskati pravočasno, bo tudi mentoriranje, svetovanje in usposabljanje uspešno.

Informiranje: Za uspešnost prenosov je treba poleg ozaveščanja o potrebnosti pravočasnih priprav na prenos zagotoviti dovolj celovito informiranje lastnikov – managerjev glede storitev za podporo prenosom podjetij. Lastniki podjetij pri pripravi na prenos podjetja pogosto ne vedo, na koga naj se obrnejo po pomoč, ali kje lahko najdejo potrebne informacije, kar še posebej velja za mala podjetja. Po mnenju slovenskih izvedencev posebno pozornost zaslužijo pravni, finančni in davčni vidiki, ki so pomemben dejavnik uspešnosti prenosov podjetij.

Podpora v celotnem procesu prenosa, mentoriranje: Prenos podjetja je kompleksen proces, ki ima tako pravne, finančne, davčne, organizacijske in čustvene vidike, za katere udeleženci v procesu

prenosa večinoma nimajo zadostnega znanja in zato potrebujejo kvalitetno strokovno podporo. Raziskava je pokazala, da to vrsto podpore podjetniki pri prenosu ocenjujejo kot najkoristnejšo. Pri tem mora podporno okolje zagotoviti kvalitetne podporne storitve ne samo za obdobje pred prenosom podjetja (čemur podporno okolje v Sloveniji namenja več storitev), ampak tudi za obdobje prenosa in obdobje po izvedenem prenosu podjetja. Temu naj bodo namenjeni tudi programi usposabljanja oziroma mentoriranja prevzemnikov (novih lastnikov) podjetij v obdobju prenosa in prva leta po izvedenem prenosu, ki jih je treba v Sloveniji še okrepiti. Z namenom zagotavljanja kakovostnih podpornih storitev je zato smiselno in potrebno usposabljanje vseh tistih, ki se strokovno ukvarjajo s problemi in izzivi prenosa podjetij (npr. odvetniki, svetovalci z različnih področij, računovodski servisi idr.). Ker prenos podjetja predstavlja strateško izredno pomemben proces, je zato pomemben »element« v procesu strateškega planiranja v podjetju. Takšno razumevanje prenosa podjetja je zato treba vključiti v procese poslovnega izobraževanja in usposabljanja.

Borze, trgi: Ker lahko pričakujemo, da se bo vse več prenosov izvedlo tretjim osebam, je vzpostavitev povezovanja med prodajalci (lastnik) in kupci (prevzemniki) izjemnega pomena. Prav tako je raziskava pokazala, da lastniki MSP prodaje podjetja pogosto ne vidijo kot možno strategijo izstopa iz podjetja. Zato mora država z ekonomsko-političnimi ukrepi spodbuditi razvoj baz/portalov/on-line trgov, katerih prisotnost v Sloveniji je relativno skromna. Dosedanje izkušnje v posameznih državah kažejo, da je smiselno vzpostaviti nacionalno bazo podatkov, ki naj jo upravlja nevtralna in zaupanja vredna organizacija (gospodarske in obrtne zbornice ter podporne institucije za podjetja so se izkazale kot najprimernejše) ali vsaj nacionalni portal za vse baze podatkov ter vzpostaviti povezave z bazami podatkov/portali/on-line trgi v drugih državah. Pri tem je smiselno upoštevati v predhodnih poglavjih opisane posebnosti procesov prenosov podjetij na tretje osebe, kakor tudi ugotovitve glede potrebnih lastnosti trgov.

Finančne informacije o podjetjih: Za učinkovito in uspešno delovanje trgov je pomembno zagotoviti minimalno raven informiranja o podjetjih, ki bodo prenesena, še posebej pomembno je informiranje o finančni situaciji podjetja. V Sloveniji so na tem področju potrebni ukrepi za izboljšanje kakovosti javno dostopnih finančnih informacij o podjetjih, ki bodo prenesena, saj je raziskava pokazala, da je kakovost javno dostopnih finančnih informacij zelo nizka. Organizacije/institucije, ki upravljajo baze podatkov, morajo določiti minimalne standarde glede kakovosti in podrobnosti objavljenih informacij, zagotoviti določeno raven kakovosti pri vnosih v bazo podatkov in tudi redno preverjati objavljene informacije, zlasti njihovo aktualnost. Za kakovost objav bodo lažje skrbele, če bodo nudile podporo že pri pripravi informacij za objavo.

Regulatorni okvir: Kljub napredku na področju uresničevanja priporočil Evropske komisije glede regulatornega okvira za prenose podjetij, je raziskava pokazala, da obstajajo v Sloveniji številna področja, zlasti finančna, davčna in pravna, kjer so še možne izboljšave oz. kjer se pojavljajo ovire, ki jih je treba še identificirati ter odpraviti. Pri odpravljanju ovir so v pomembno pomoč primeri dobre prakse in izkušnje držav z daljšo tradicijo podjetništva in ukvarjanja z nasledstvenimi vprašanji, kakor tudi študije in raziskave na ravni EU (teh sicer v zadnjih letih primanjkuje), katerih rezultati so dostopni v obliki raznih poročil ekspertnih skupin in priporočil.

Spremljanje uspešnosti ukrepov, identifikacija ovir pri prenosih: Smiselno je vzpostaviti sisteme za ocenjevanje oz. spremljanje uspešnosti političnih ukrepov na področju prenosov podjetij. Tovrstni sistemi omogočajo presojo, do kakšne mere so ukrepi relevantni, uporabni, učinkoviti in uspešni pri odpravljanju ovir ter hkrati omogočajo spremembe neustreznih ukrepov. Na nacionalni ravni je treba vzpostaviti evidenco o prenosih podjetij, kjer bi bilo smiselno na letni ravni spremljati starostno strukturo lastnikov malih in srednje velikih podjetij po velikostnih razredih podjetij, število prenosov podjetij po velikostnih razredih, število ustanovitev in število prenehanj podjetij, starost podjetnika

pri prenosu, obliko prenosa (družina, zaposleni, prodaja ...), način prenosa (dedovanje, darilo, prodaja, združitve itd.), razlogi za prenos (upokojitev, nesreča, drugi razlogi), obdobje lastništva idr. Nekatere podatke bi bilo treba zbirati občasno s posebej za to zasnovanimi in izvedenimi raziskavami (npr. za vsakih pet let) kot npr. število lastnikov malih in srednje velikih podjetij, ki planirajo prenos; število lastnikov malih in srednje velikih podjetij, ki so stari več kot 50 let in ne planirajo prenosa (v prihodnjih petih ali desetih letih), število delovnih mest v podjetjih, ki planirajo prenos, povprečen čas, ko je lastnik začel planirati prenos, uspešni in neuspešni prenosi ter razloge za neuspešne prenose.

Literatura in viri

1. Akt za mala podjetja. (2008). *COM(2008) 394 konč, Commission of the European Communities*. Pridobljeno s <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/small-business-act/>
2. Antončič, B., Auer Antončič, J. in Juričič, D. (2015). *Družinsko podjetništvo: značilnosti v Sloveniji*. Ljubljana: EY.
3. Bjuggren, P.-O. in Sund, L.-G. (2001). Strategic Decision Making in Intergenerational Successions of Small- and Medium-Sized Family-Owned Businesses. *Family Business Review*, 14(1), str. 11 – 23.
4. Bjuggren, P.-O. in Sund, L.-G. (2002). A transaction cost rationale for transition of the firm within the family. *Small Business Economics*, 19(2), str. 123-133.
5. Business Dynamics. (2011). *Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy. Final Report*. European Union, European Commission. Pridobljeno s https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/advice-opportunities/transfer-business_en.
6. Cabrera-Suárez, M. K., García-Almeida, D. J. in De Saá-Pérez, P. (2018). A Dynamic Network Model of the Successor's Knowledge Construction From the Resource- and Knowledge-Based View of the Family Firm. *Family Business Review*, 31(2) 178-197.
7. Campbell, N. in Heriot, K. (2002). Which Family-Controlled Businesses Remain Family-Controlled? A Resource-Based Approach, *Sixteenth Annual United States Association for Small Business and Entrepreneurship National Conference Program and Abstracts*, 77.
8. Commission. (1994). *Commission Recommendation on the transfer of small and medium-sized enterprises, OJ L 385, and the accompanying Communication containing the justification for the Recommendation, OJ C 400*. Pridobljeno s <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/transfers/>
9. Commission. (1998). *Commission Communication on the transfer of small and medium-sized enterprises, OJ C 93*. Pridobljeno s <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/transfers/>
10. Communication. (2004). *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions - Action Plan: The European agenda for Entrepreneurship*. Pridobljeno s http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/index.htm
11. Communication. (2006). *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Implementing the Lisbon Community Programme for Growth and Jobs – Transfer of Business, Continuity through a new beginning*. Pridobljeno s <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/transfers/>
12. Communication. (2006). *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: Implementing the Lisbon Community Programme for Growth and Jobs – Transfer of Business, Continuity through a new beginning*. Pridobljeno s http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/index.htm
13. Davis, P. S. in Harveston, P. D. (1998). The influence of the family on the family business succession process: A multigenerational perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 22(3), str. 31-53.

14. Davis, P.S. in Harveston, P.D. (1999). In the founder's shadow: Conflicts in the family firm. *Family Business Review*, 12(4), str. 311-323.
15. Deibel, W. (2018). *Buy Then Build: How Acquisition Entrepreneurs Outsmart the Startup Game*. Kindle Edition. Lioncrest Publishing. Pridobljeno s <https://www.amazon.com/Buy-Then-Build-Acquisition-Entrepreneurs-ebook/dp/B07JKM2F5Q>.
16. De Massis, A., Kotlar, J., Chua, J. H. in Chrisman, J. J. (2014). Ability and willingness as sufficiency conditions for family-oriented particularistic behavior: Implications for theory and empirical studies. *Journal of Small Business Management*, 52(2), str. 344-364.
17. De Massis, A., Sieger, P., Chua, J. H. in Vismara, S. (2016). Incumbents' attitude toward intrafamily succession: An investigation of its antecedents. *Family Business Review*, 29(3), str. 278-300.
18. De Massis A. in Foss, N. J. (2018). Advancing Family Business Research: The Promise of Microfoundations. *Family Business Review*, 31(4), str. 386-396.
19. Donckels, R. in Lambrecht, J. (1999). The Re-emergence of Family-Based Enterprises in East Central Europe: What Can Be Learned from Family Business Research in the Western World? *Family Business Review*, 12(2), str. 171-188.
20. Duh, M. in Tominc, P. (2005). Pomen, značilnosti in prihodnost družinskih podjetij (Importance, characteristics and future of family enterprises). V: Rebernik, M., Tominc, P., Duh, M., Krošlin, T. in Radonjič, G. *Slovenski podjetniški observatorij 2004, 2. del*. Maribor: Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Univerza v Mariboru, str. 19-31.
21. Duh, M., Tominc, P. in Rebernik, M. (2007). Succession issues within family enterprises in Slovenia. *Društvena istraživanja*, 16(4-5), str. 751-779.
22. Dyck, B., Mauws, M., Starke, F.A. in Mischke, G.A. (2002). Passing the baton: The importance of sequence, timing, technique and communication in executive succession. *Journal of Business Venturing*, 17(2), str. 143-162.
23. EU Transfer. (2018). *Transfer of businesses*. Pridobljeno s https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/advice-opportunities/transfer-business_en.
24. Evaluation. (2013). *Evaluation of the Implementation of the 2006 Commission Communication on Business Transfers. Final Report. Sevenoaks: Centre for Strategy & Evaluation Services*. Pridobljeno s https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/advice-opportunities/transfer-business_en.
25. Gersick, K.E., Davis, J.A., McCollom Hampton, M. in Lansberg, I. (1997). *Generation to Generation: Life Cycles of the Family Business*. Boston: Harvard Business School Press.
26. Handler, W. C. (1994). Succession in Family Business: A Review of the Research. *Family Business Review*, 7(2), str. 133-157.
27. Kets de Vries, M. (1993). The Dynamics of Family Controlled Firms: The Good and the Bad News. *Organizational Dynamics*, 21(3), str. 59-71.
28. Letonja, M. in Duh, M. (2015). Knowledge transfer in family businesses and its effects on the innovativeness of the next family generation. *Knowledge management research and practice*, 14(2), str. 213-224.
29. Ljubotina, P. in Vadnjak, J. (2017). Succeeding a family business in a transition economy: is this the best that can happen to me?. *Kybernetes*, 46(8), str. 1366-1385.
31. Lovšin Kozina, F. (2006). *Kritične točke uspešnega medgeneracijskega prehoda v slovenskih družinskih podjetjih*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta,.
32. Mandl, I. (2008). *Overview of Family Business Relevant Issues, Final Report, Austrian Institute for SME Research, Vienna*. Pridobljeno s http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/craft/family_business/family_business_en.htm

33. Marketplaces. (2006). *Markets for Business Transfers. Fostering Transparent Marketplaces for the Transfer of Businesses in Europe. Report of the Expert Group*. European Commission. Pridobljeno s http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/trans_market.htm
34. Mentoring. (2009). *A Helping Hand for SMEs – Mentoring Business Transfer. Final Report. Eurochambers*. Pridobljeno s http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/transfers/index_en.htm#h2-2009-pilot-action-mentoring-business-transfer
35. Miller, D., Steier, L. in Le Breton-Miller, I. (2003). Lost in time: intergenerational succession, change, and failure in family business. *Journal of Business Venturing*, 18(4), str. 513-531.
36. Morris, M.H., Williams, R.O., Allen, J.A. in Avila, R.A. (1997). Correlates of success in family business transitions. *Journal of Business Venturing*, 12(5), str. 385 – 401.
37. Neubauer, F. in Lank, A.G. (1998). *The Family Business: Its Governance for Sustainability*. London: Macmillan Press.
38. Overview of Family Business. (2009). *Overview of Family-Business-Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies. Final Report of the Expert Group. European Commission*. Pridobljeno s <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/promoting-entrepreneurship/family-business/#h2-conclusions>
39. Pittino, D., Visintin, F. in Lauto, G. (2018). Fly Away From the Nest? A Configurational Analysis of Family Embeddedness and Individual Attributes in the Entrepreneurial Entry Decision by Next-Generation Members. *Family Business Review*, 31(3), str. 271–294.
40. Rebernik, M., Tominc, P., Crnogaj, K., Bradač Hojnik, B., Rus, M. in Širec, K. 2018. Rast podjetniških priložnosti: GEM Slovenija 2017. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
41. Royer, S., Simons, R., Boyd, B. in Rafferty, A. (2008). Promoting Family: A Contingency Model of Family Business Succession. *Family Business Review*, 21(1), str. 15-30.
42. Sharma, P., Chrisman, J.J., Pablo, A. L. in Chua, J. H. (2001). Determinants of Initial Satisfaction with the Succession Process in Family Firms: A Conceptual Model. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25(3), str. 17-35.
43. Sharma, P., Chrisman, J.J. in Chua, J.H. (2003). Succession Planning as Planned Behavior: Some Empirical Results. *Family Business Review*, 16(1), str. 1-14.
44. Sieger, P. in Minola, T. (2017). The family's financial support as a "poisoned gift": A family embeddedness perspective on entrepreneurial intentions. *Journal of Small Business Management*, 55 (Supplement S1), 179-204.
45. Stavrou, E.T. (1999). Succession in Family Businesses: Exploring the Effects of Demographic Factors on Offspring Intentions to Join and Take Over the Business. *Journal of Small Business Management*, 37(3), str. 43-61.
46. SURS. Statistični urad RS. (2018). *Demografija podjetij z vsaj eno zaposleno osebo, Slovenija, 2016*. Pridobljeno s <https://www.stat.si/StatWeb/News/Index/7457>
47. Transeo. (2009). *Transeo-First European Conference on SME Transfer. Conferences and Workshops: Record of Proceedings*. Spa, Belgija. Pridobljeno s http://www.transeo-conference.eu/uploads/actes%20colloque/transeo_UK%20light.pdf
48. Transfer of Businesses. (2003). *Transfer of businesses – continuity through a new beginning. Final report of the MAP 2002 project, European Commission, August 2003*. Pridobljeno s <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/transfers/>
49. Transfer of SMEs. (2002). *Final report of the expert group on the transfer of SMEs, European Commission, May 2002*. Pridobljeno s <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/documents/transfers/>
50. Vodnik. (2013). *Lažji prenos podjetij. Zbirka vodnikov. Evropska unija, Evropska komisija*. Pridobljeno s https://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/advice-opportunities/transfer-business_en

Avtorji



Dijana Močnik

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



Mojca Duh

Dr. Mojca Duh je redna profesorica za upravljanje in strateški management na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru, kjer poučuje predmete na dodiplomskih in podiplomskih magistrskih študijskih programih ter na doktorskem študiju. Je predstojnica Katedre za strateški management in politiko podjetja in članica Senata Ekonomsko-poslovne fakultete Univerze v Mariboru. Znanstvenoraziskovalno in strokovno deluje na področju strateškega managementa, upravljanja in dinamičnosti podjetij, kjer se še posebej posveča razvojnim in upravljalno-vodstvenim posebnostim družinskih podjetij. Kot sodelavka in nosilka je sodelovala oz. sodeluje na številnih domačih in mednarodnih znanstvenoraziskovalnih in strokovnih projektih ter je znanstvenoraziskovalno vpeta v raziskovalni program Podjetništvo za inovativno družbo. S prispevki je sodelovala na številnih domačih in mednarodnih strokovnih in znanstvenih konferencah, je avtorica oz. soavtorica poglavij v znanstvenih in strokovnih monografijah ter znanstvenih in strokovnih člankov.



Katja Crnogaj

Dr. Katja Crnogaj je docentka za področje podjetništva na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Sodeluje v pedagoškem procesu dodiplomskih in podiplomskih študijskih programov, kot raziskovalka Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij pa pri številnih domačih in mednarodnih raziskovalnih projektih. Je predstojnica univerzitetne študijske usmeritve Podjetništvo na Ekonomsko-poslovni fakulteti, članica fakultetne komisije za ocenjevanje kakovosti, članica raziskovalnega tima Globalni podjetniški monitor in Slovenski podjetniški observatorij ter članica komisije za področje ekonomije v projektu Mladi za napredek Maribora. Aktivno sodeluje v raziskovalnem programu Podjetništvo za inovativno družbo. V doktorski disertaciji je proučevala vpliv izbranih institucionalnih in individualnih dejavnikov na podjetniško aktivnost ter njihovo povezavo z gospodarskim in družbenim napredkom. Raziskovalno se ukvarja s področjem podjetništva in ekonomike poslovanja, rezultate raziskav pa objavlja v različnih znanstvenih in strokovnih revijah ter monografijah.



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO

SPIRIT SLOVENIJA | **I FEEL SLOVENIA**
JAVNA AGENCIJA



arrs

JAVNA AGENCIJA ZA RAZISKOVALNO DEJAVNOST
REPUBLIKE SLOVENIJE



Univerza v Mariboru

Ekonomsko-poslovna fakulteta



60 let

Inštitut za podjetništvo
in management
malih podjetij



9 789612 862428