

# VISIO

---

## INSTITUT

---

### POLICY ANALIZA

#3 • 11. junij 2012

## **(Ne)podjetna Slovenija**

Avtor: dr. Jure Stojan\*

Od rojstva do smrti, od jutra do večera, velika večina prebivalcev zahodnega sveta svoje življenje prebije v stiku z organizacijami. Rodimo se v porodnišnicah, zaradi bolj ali manj ponotranjene prisile obiskujemo jaslice, vrtce in končno še šole. Ko odrastemo, nismo nič večji gospodarji svojega časa. Skoraj polovico življenja smo zaposleni pri delodajalcih in na delovnih mestih preživimo najmanj tretjino svojega dneva. Ves čas se ravnamo po standardih, urnikih in pravilnikih, nad katerimi imamo samo le malo vpliva – smo »ujetniki sistema«, kot radi prepevajo glasbeniki.

Če naši prihranki in prihodki iz premoženja ne zadostujejo za preživetje, ni veliko možnosti, da bi se izvili primežu institucij. Če kršimo interna pravila delodajalca, v najboljšem primeru ostanemo brez službe. A tudi to nam ne prinese nove svobode – delodajalčeva pravila samo nadomestijo pravila ponudnikov socialnega zavarovanja, v Sloveniji je to država. Še manj svobode nam ostane, če kršimo zakone in druga pravila, ki jih določajo regulatorji – velikokrat smo

kaznovani z zaporom. Kaj preostane? Na zakonit način nam lahko večjo svobodo prinese samo podjetniško delovanje, da torej kot podjetniki sami opredelimo vsaj del pravil, po katerih se odvija naše delovne življenje (večino pravil sicer določa zakonodaja in druge oblike državne regulacije). Podjetništvo omogoča večjo osebno svobodo, samouresničitev in globlji nadzor nad lastnim življenjem. A podjetništvo prinaša več kot samo koristi za podjetne posameznike.

Podjetniki so eno od glavnih gonil gospodarskega razvoja in povečanja blaginje. Slavospjev podjetništvu je napisal Joseph A. Schumpeter sred vojne vihre leta 1942: »Videli smo že, da je vloga podjetnikov v tem, da reformirajo ali revolucionirajo strukturo proizvodnje, tako da uporabijo kakšen izum. [...] Ali, splošneje, [da podjetniki uporabijo] kakšno še nepreverjeno tehnološko možnost za proizvodnjo novega blaga oziroma za proizvodnjo starega blaga na nov način, ali pa tako, da odprejo nov vir preskrbe s surovinami ali novo tržišče ali pa reorganizirajo proizvodnjo.«<sup>1</sup>

Ni samo ekonomska teorija, ki govori o koristnosti podjetnikov za družbo. Teorijo potrjujejo podatki iz prakse za Slovenijo. Viljem Pšeničny je izračunal, da je za skoraj celotno rast čistih prihodkov od prodaje med letoma 2006 in 2010 (8 milijard evrov) odgovornih zgolj 4.511 hitro rastočih podjetij, kar predstavlja 3,55 odstotkov vseh gospodarskih subjektov registriranih v Sloveniji. Med njimi je dobra petina samostojnih podjetnikov, med organizacijami pa prevladujejo mikro in mala podjetja.<sup>2</sup>

### **Podjetniška aktivnost v Sloveniji pada**

Vendar Slovenija ni zelo podjetna država. Dovolj je, da vprašate njene prebivalce, stare med 18 in 64 let – torej tiste, ki bi morali biti v najbolj delovnem obdobju svojega življenja. Vidijo kakšno poslovno priložnost, zaradi katere bi se podali v podjetniške vode? Lani je pritrnilo samo 18 odstotkov anketirancev (povprečje v ostalih primerljivih državah se vrti okoli 35 odstotkov). Delež tistih, ki bi v naslednjih treh letih ustanovili lastno podjetje, je še nižji, 9 odstotkov (v Franciji je ta delež 18-odstoten, na Češkem pa 14).<sup>3</sup>

Najprej je seveda treba poudariti, da ni vse samo v številu podjetnikov, pač pa tudi v tem, kaj počnejo in zakaj. V manj razvitih gospodarstvih je veliko samostojnih podjetnikov, ki bi veliko raje imeli službo v kakšnem večjem podjetju, če bi jo seveda dobili. V podjetništvo torej niso šli, ker so odkrili poslovno priložnost, pač pa zaradi golega preživetja. V bolj razvitih gospodarstvih, ki so bogatejša in bolj inovativna, je poslovnih priložnosti seveda več, a to ni vsa zgodba. Hkrati obstaja tudi večje število bolje plačanih služb, ki premamijo marsikoga, ki bi v skromnejših razmerah postal podjetnik.<sup>4</sup> In tudi v tem pogledu je Slovenija v minulih letih nazadovala. Če je leta

2009 kar 71 odstotkov novonastalih podjetij nastalo zaradi dobre priložnosti, da bi podjetniki imeli večjo neodvisnost ali višji dohodke, je že leto kasneje ta delež padel na 57.<sup>5</sup>

Morda pa je vsega kriv samo strah pred neuspehom. Toda ne, med tistimi, ki vidijo poslovne priložnosti, se poslovnega poloma boji 31 odstotkov, torej skoraj vsak tretji. A Slovenci niso nič posebnega, povprečje primerljivih držav je 31 odstotkov. Še več, v Sloveniji so imeli anketiranci nadpovprečno visoko zaupanje v lastne sposobnosti, da bi zmogli ustanoviti novo podjetje – 51 odstotkov (povprečje je 41). Podobno velika skupina se je strinjala tudi, da je podjetništvo dobra poklicna izbira (54 odstotkov) in da uživajo uspešni podjetniki visok družbeni status (70 Odstotkov).<sup>6</sup>

### **Razlogi za padajoči trend so strukturni**

Omenjene številke prihajajo iz študije, ki od 1999. letno poteka pod vodstvom angleške London Business School in ameriškega Babson Collegea. Slovenski del raziskave pa izvaja skupina pod vodstvom Miroslava Rebernika, profesorja na mariborski ekonomsko-poslovni fakulteti. »Ne glede na to, kako lepa je Slovenija, za kako dobre športnike navijamo, kako pretkane politike poslušamo in kako visoko mnenje imamo Slovenci o sebi, bi nas morala primerjava s svetom dodobra strezniti,« je zapisal v povzetku lanskih ugotovitev. »Podjetniška aktivnost v Sloveniji upada že tretje leto zapored, po letu 2004 je bila lani najnižja. Podjetje, mlajše od treh let, je imelo samo še 3,65 odstotka odraslih ljudi. Toda za to ni kriva samo recesija. ... Slovenija najbolj zaostaja pri podjetniški kulturi, nacionalni podjetniški regulativi, vladnih programih in izobraževanju za podjetništvo.«<sup>7</sup>

Kje torej leži glavni problem? Kot ugotavlja Pšeničny, »hitro rastoča podjetja kot največji oviri izpostavljajo vladne predpise, ki ne spodbujajo rasti, in previsoke stroške poslovanja, med katerimi sta na prvem mestu davčna obremenitev dela in visoki stroški denarja,« torej izraz težav v slovenskem bančništvu in pomanjkljive razvitosti finančnih trgov.<sup>8</sup> Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije gre še dlje. Za slabe razmere je po njihovem mnenju kriva recesija, ki je imela na njihove člane toliko bolj zlohoten vpliv zaradi napak države: »Vzrok, zakaj je kriza tako močno prizadela obrtna in mikro podjetja, je zagotovo tudi v tem, da so se ukrepi za blaženje krize sprejemali prepočasi, hkrati se niso sprejemali tisti ukrepi, ki jih je predlagalo gospodarstvo oziroma njihove institucije, in to prav v obdobju gospodarske krize.«<sup>9</sup>

### Ovire podjetništva

Če želimo poslovne razmere popraviti, moramo poznati razloge, zakaj so se poslabšale. Vendar pa se je pri tem koristno opomniti, da podjetništvo ni nek brezčasen pojav, ki bi kar obstajal. Kot opozarja ekonomist Scott Shane, je podjetništvo predvsem proces. Najprej mora dejansko obstajati poslovna priložnost. V drugem koraku jo mora podjetnik odkriti, v tretjem pa se mora odločiti, da jo bo izkoristil. V četrtem koraku mora pridobiti za to potrebna sredstva, od kapitala do delavcev. V petem razvije poslovne strategije, v šestem organizira posel, šele v končnem koraku pa posluje.<sup>10</sup>

Ko enkrat podjetniški proces razstavimo na posamezne faze, lahko bolje pogledamo, na kakšen način ovire omejijo podjetništvo.

Ko obrtno-podjetniška zbornica kritizira slovensko državo (torej slovensko institucionalno

okolje), se predvsem osredotoča na drugo polovico podjetniškega procesa.<sup>11</sup> Podjetnike tako pesti pomanjkanje virov financiranja, ki je nujno za razvoj in širitve na nove trge. Zaradi svoje majhnosti so namreč slovenski podjetniki pogosto nezanimivi za tuje vlagatelje, domači pa so bolj ali manj izčrpani zaradi prevzemne aktivnosti na vrhu borznega mehurčka. Rešitve ni niti v dolžniškem kapitalu, saj v Sloveniji vlada kreditni krč – ta je posledica šibke kapitalske ustreznosti (pretežno državnega) bančnega sistema.<sup>12</sup> Naslednja velika težava je nefleksibilen trg dela – zelo težko je koga zaposliti za manj kot 40 ur dela na mesec, še težje je tudi nekoga odpustiti, tudi če je podjetju padel obseg naročil ali pa če se delavec ni izkazal kot primeren za delodajalca.<sup>13</sup> Tudi to še ni vse. Veliko bolj usodne so ovire, ki slovenskim podjetnikom preprečujejo, da odkrijejo nove priložnosti in da si jih sploh želijo izkoristiti.

Nekaj teh ovir je povezanih z osebnimi lastnostmi podjetnika – denimo to, kako zelo so ambiciozni in nagnjeni k tveganjem. Bodo sprejeli novo naročilo, tudi če morajo zaradi tega prestaviti dopust? Bodo kupili nov stroj, tudi če morajo zanj zastaviti družinsko hišo? So pripravljeni delež v svojem podjetju (morda celo večinski) prepustiti vlagatelju, v zameno za širitveni kapital? Bodo ob upokojitvi vodenje podjetja prepustili svojim hčerkam in sinovom, ne glede na njihovo sposobnost, ali pa raje zaposlili profesionalnega menedžerja? Tradicionalni pogled pravi (v ekonomskem žargonu), da imajo slovenski podjetniki kratek naložbeni horizont in večjo preferenco do tekoče potrošnje kot do investicij. Ali v besedah nacionalnega poeta Franceta Prešerna: »Lani je slepar starino še prodajal, nosil škatle, meril platno, trak na vatlje, letos kupi si graščino.«<sup>14</sup>

Naslednjih nekaj ovir je povezanih s strukturo panoge – denimo velikostjo

povpraševanja na trgu in tržno močjo konkurentov. Je na izbranem tržnem segmentu sploh dovolj kupcev, da bi lahko podjetnik dobičkonosno zadovoljeval njihove potrebe? Ponuja podjetnik res toliko boljše ali toliko cenejše proizvode in storitve, da bo z njimi premagal obstoječe ponudnike na trgu? Imajo konkurenti večletne pogodbene, morda celo lastniške povezave z morebitnimi kupci? Si lahko podjetnik sploh privošči začetno investicijo? Kaj pa plačilne roke, če je industrijski standard več mesečni odlok plačila po dobavi?

Obstajajo pa tudi institucionalne ovire, z drugimi besedami, pravila igre.<sup>15</sup> Zelo jasen primer – tega, kaj institucionalen okvir podjetništva sploh pomeni in kako lahko škoduje gospodarski rasti, če je neprimeren – nudi kitajska ekonomska zgodovina. Čeprav je bila Kitajska vse do srednjega veka tehnološko najbolj razvita in najbogatejša država na svetu, so jo zahodne države v nekaj stoletjih povsem prehiteli. Šele v zadnjih nekaj desetletjih se je znova začela kitajska gospodarska rast. Zakaj, če so bili Kitajci tisti, ki so denimo izumili kompas, papir, tisk in smodnik? Ker podjetniki niso imeli pravih spodbud, da bi se šli podjetništvo. Institucionalni okvir je bil zastavljen na način, da se jim je bolj splačalo svojo podjetniško žilico uresničevati druge. »V daljšem obdobju srednjega veka je Kitajsko zaznamovala kopica izumiteljev, vendar so si podjetniki prizadevali za položaje v birokraciji, ne pa v gospodarstvu. Z razliko s tem pa se je podjetništvo na Kitajskem v zadnjih desetletjih preusmerilo v poslovni sektor, čeprav ga ne spremlja nobena inovacija, ki bi se lahko primerjala s svojo neverjetno zgodovino.«<sup>16</sup>

Ni torej zgolj vprašanje, zakaj se podjetnik odloči, da poslovne priložnosti ne bo uresničil, pač pa tudi, kaj bo počel namesto tega. William J.

Baumol, profesor ekonomije na Univerzi v New Yorku, je leta 1990 opozoril, da se lahko podjetništvo izraža tudi na način, ki ni produktivno ali ki celo škoduje družbi in gospodarski rasti. Denimo takrat, če lahko podjetnik namesto na trgu profite lažje ustvari z iskanjem rent, korupcijo, klientelizmom, pravdanjem, odvisnostjo od javnih naročil. »Kako se podjetnik obnaša v danem času in prostoru, je zelo odvisno od pravil igre – strukture nagrad v družbi – , kot pač veljajo.« Ampak to je lahko tudi pozitivno za nosilce gospodarske politike. Kot je že Baumol zaključil, ni se jim treba toliko razbijati glavo z dilemo, kako naj vedno več ljudi prepričajo, naj se vsaj preizkusijo v podjetništvu. Dovolj je, da spremenijo spodbude, da bodo ljudje s podjetniško žilico dejansko uresničevali v zasebnem poslu.<sup>17</sup>

## Za bolj podjetno Slovenijo

Kako naj Slovenija postane bolj podjetna? Strukturne reforme – ne glede na to, kako potrebne so – same po sebi ne bodo dovolj. Res je, reforme institucionalnega okvirja so tiste, ki jih podjetniki sami najbolj zagovarjajo.<sup>18</sup> Res je, slovenske banke potrebujejo svež kapital, da bodo lahko financirale podjetniško dejavnost; država mora zmanjšati davčna in administrativna bremena, ki jih nalaga podjetnikom. Ampak vsaj enako pomembni bi bili ukrepi, ki bi zmanjšali spodbude za »izživljanje podjetniške žilice« zunaj tržnega gospodarstva – Slovenija potrebuje predvsem vitkejšo javno upravo, transparenten umik države iz gospodarstva in bolj učinkovito pravno državo.

Najbrž najbolj težaven bo tretji sklop reform, ki zadeva prvo polovico Shaneovega »podjetniškega procesa« – torej sposobnost in pripravljenost ljudi, da prepoznajo poslovno priložnosti in da iz nje naredijo posel. V bolj

splošnem jeziku, izboljšati moramo slovensko podjetniško kulturo – zdaj jo je premalo. Morali bi spodbuditi poslovne potenciale, ki se skrivajo v vseh državljankeh in državljanih, pa tudi poslovno znanje, brez katerega večina svojih zmožnosti ne more povsem izkoristiti. Za to pa je potrebno izobraževanje; čim prej, tem bolje, še v času otroštva. A državna osnovna šola morda ni najbolj

primerno mesto za takšen podjetniški pouk – veliko bolj primeren ponudnik podjetniškega znanja bi bil zasebni, torej podjetniški sektor.

---

\* *Dr. Jure Stojan je gospodarski novinar časnika Večer, kjer pokriva makroekonomske in poslovne teme.*

<sup>1</sup> Joseph Schumpeter, *Lahko kapitalizem preživi?* (Ljubljana: Studia humanitatis, 2010): str. 108.

<sup>2</sup> Glej Viljem Pšeničny, *Podjetja z visokim potencialom rasti* (Maribor: Doba Fakulteta, 2011).

<sup>3</sup> Niels Bosma et al., *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report*, (London: Global Entrepreneurship Research Association, 2012): str. 17.

<sup>4</sup> Ibid., str. 8.

<sup>5</sup> Miroslav Rebernik et al., *Podjetniška aktivnost, aspiracije in odnos do podjetništva* (Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2011): st. 11.

<sup>6</sup> Glej Bosma et al., *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Extended Report*, (London: Global Entrepreneurship Research Association, 2012).

<sup>7</sup> Glej Miroslav Rebernik, »Slovenci čakajo, podjetniške priložnosti pa gredo mimo,« *Finance*, 20. januar 2012.

<sup>8</sup> Glej Viljem Pšeničny, *Podjetja z visokim potencialom rasti* (Maribor: Doba Fakulteta, 2011), op. cit.

<sup>9</sup> Dušan Krajnik et al. (ured.), *Zahteve slovenske obrti in podjetništva 2012* (Ljubljana: OZS, 2012): str. 8.

<sup>10</sup> Scott A. Shane, *A General Theory of Entrepreneurship* (Cheltenham: Edward Elgar, 2003): str. 12.

<sup>11</sup> Dušan Krajnik et al. (ured.), *Zahteve slovenske obrti in podjetništva 2012* (Ljubljana: OZS, 2012): str. 9.

<sup>12</sup> Glej *Moody's Global Credit Research*, »Rating Action: Moody's downgrades three Slovenian Banks« (25. april 2012).

<sup>13</sup> Dušan Krajnik et al. (ured.), *Zahteve slovenske obrti in podjetništva 2012* (Ljubljana: OZS, 2012): str. 33.

<sup>14</sup> Glej France Prešeren, *Glosa*.

<sup>15</sup> Scott A. Shane, *A General Theory of Entrepreneurship* (Cheltenham: Edward Elgar, 2003): str. 12.

<sup>16</sup> William J. Baumol, *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship* (Princeton: Princeton University Press, 2010): str. 6.

<sup>17</sup> Glej Baumol, »Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive,« *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, Part 1 (1990): str. 893–921.

<sup>18</sup> Dušan Krajnik et al. (ured.), *Zahteve slovenske obrti in podjetništva 2012* (Ljubljana: OZS, 2012): str. 5.