

.....

Dinamično podjetništvo 2012:
Manj kot 5% podjetij ustvarja gospodarsko rast

Avtorja:
dr. Viljem Pšeničny
dr. Riko Novak



© Inštitut za lokalno samoupravo in javna naročila Maribor

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.

Avtorja: doc. dr. Viljem Pšeničny, dr. Riko Novak

Recenzenta: prof. dr. Maks Tajnikar, prof. dr. Andrej Vizjak

Lektorica: Jadranka Zaletelj

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

658(0.034.2)

PŠENIČNY, Viljem

Dinamično podjetje 2012 [Elektronski vir] : manj kot 5% podjetij ustvarja gospodarsko rast / Viljem Pšeničny, Riko Novak. - El. knjiga. - Maribor : Inštitut za lokalno samoupravo in javna naročila, 2014. - (Lex localis)

Način dostopa (URL): <http://www.lex-localis.info/ebook/dinamicnopodjetnistvo2014>

ISBN 978-961-6842-28-0 (ePub)

1. Novak, Riko
274191872

Založnik:

Inštitut za lokalno samoupravo in javna naročila Maribor
Grajska ulica 7, 2000 Maribor, SI - Slovenija
tel. +386 (0)2 250 04 58, fax: +386 (0)2 252 04 59
e-mail: info@lex-localis.info, <http://www.lex-localis.info>

Cena: brezplačen izvod

Odgovorna oseba založnika:

doc. dr. Boštjan Brezovnik, univ. dipl. pravnik, direktor

Uredništvo:

prof. dr. Žan Jan Oplotnik (Univerza v Mariboru, Slovenija), prof. dr. Marko Kambič (Univerza v Ljubljani, Slovenija), prof. dr. Franc Grad (Univerza v Ljubljani), prof. dr. Borce Davitkovski (SS Cyril and Methodius University Skopje, Makedonija), prof. dr. Vesna Kranjc (Univerza v Mariboru, Slovenija), prof. dr. Hellmut Wollmann (Humboldt-Universität zu Berlin, Nemčija), prof. dr. Gernot Kocher (Karel Franzes University Graz, Avstrija), prof. dr. Duško Lozina (University of Split, Hrvaška), prof. dr. Roberto Scarciglia (University of Trieste, Italija)



**Dinamično podjetništvo 2012:
manj kot 5% podjetij ustvarja gospodarsko rast**

dr. Viljem Pšeničny
dr. Riko Novak

Maj 2014

Kazala

Kazalo vsebine

Znanje in izkušnje za hitro rast ter razvoj podjetij	1
Vodnik po monografiji.....	3
Uvod	5
Umestitev dinamičnega podjetništva	7
1 Dinamično podjetništvo	7
2 Dinamično podjetje.....	9
3 Dinamični podjetnik	12
4 Dejavniki hitre rasti	13
4.1 Dejavniki okolja.....	14
4.2 Notranji dejavniki hitre rasti podjetij	15
5 Prepoznani dejavniki hitre rasti in njihovi opisni atributi	16
Kriteriji izbora dinamičnih podjetij.....	19
1 Kriteriji izbora - 1. Faza.....	19
2 Potek izvedbe in pridobivanja empiričnih podatkov od izbranih dinamičnih podjetij – 2. Faza.....	20
3 Analiza vpliva posameznih dejavnikov hitre rasti – 3. Faza.....	20
4 Primerjalna analiza rezultatov preteklih tovrstnih raziskovanj – 4. Faza.....	21
Drugi kriteriji izbora	23
1 Kriteriji in metodologija izbora growthplus oziroma europe's 500.....	23
2 Kriteriji izbora dinamičnih podjetij: ameriška lestvica inc 500	24
3 Kriteriji izbora dinamičnih podjetij: časopisna hiša dnevnik – izbor najboljšega hitro rastočega podjetja v sloveniji oziroma gazele	25
3.1 Metodologija izbora slovenskih gazel.....	25
3.2 Postopki izbora	25
Prispevek dinamičnih podjetij k rasti v sloveniji	27
1 Ekonomska vloga dinamičnih podjetij v obdobju 2006–2010.....	27
Ekonomska vloga dinamičnih podjetij v obdobju 2007–2011	32
2 Ekonomska vloga dinamičnih podjetij v obdobju 2007–2011	33
3 Primerjava dinamičnih podjetij v obdobju 2006–2010 in 2007–2011	37

3	Primerjava dinamičnih podjetij v obdobju 2006–2010 in 2007–2011.....	38
	Značilnosti dinamičnih podjetij v sloveniji	43
1	Splošno o preučevanih dinamičnih podjetjih.....	43
2	Podrobnejša analiza okolja dinamičnih podjetij	48
2.1	Lokacija in dejavnosti hitro rastočih malih podjetij	48
2.2	Tržno okolje	49
2.3	Enostavnost vstopanja in administrativne ovire pri rasti	50
2.5	Odnos države do podjetništva – politika države (davki, ekonomska politika) ...	53
2.6	Izobraževanje in usposabljanje za podjetništvo (trg dela, kvaliteta ponudbe zaposlenih in podjetnikov)	53
2.7	Razvojna naravnost in uvajanje inovacij ter sprememb	54
2.8	Pravno, kulturno in družbeno okolje podjetja.....	54
3	Dejavniki, ki vplivajo na hitro rast	55
4	Slovenski dinamični podjetnik in njegov tim	56
4.1	Starost, izobrazba in delovne izkušnje.....	56
4.2	Ustanavljanje dinamičnega podjetja	56
4.3	O podjetniških lastnostih dinamičnih podjetnikov	57
5	Znanje, inovativnost in ustvarjalnost	60
6	Poslovna strategija rasti	61
8	Zaposleni v dinamičnih podjetjih	65
9	Financiranje rasti in poslovanje	66
10	Investiranje in zaposlovanje dinamičnih podjetij	67
11	Pogostost virov financiranja zagona podjetja	69
12	Indeks rasti in napovedi	72
	Ugotovitve in priporočila	77
	Literatura in viri.....	81
	Priloga	87
	O avtorjih.....	107

Kazalo tabel

Tabela 1:	Dinamična podjetja 2006–2010 (kriteriji izbora)	32
Tabela 1:	Dinamična podjetja 2007–2011 (kriteriji izbora)	37
Tabela 2:	Struktura dinamičnih podjetij po regijah za obdobje 2006–2011	38
Tabela 3:	Struktura izbranih dinamičnih podjetij po kraju oz. Občinah	39
Tabela 4:	Število podjetij po dejavnostih	44
Tabela 5:	Analiza stanja rasti podjetij med leti 2006–2010	45
Tabela 6:	Pravna oblika dinamičnih podjetij	46
Tabela 7:	Lastništvo dinamičnih podjetij	46
Tabela 8:	Ustanovitelj dinamičnega podjetja	47
Tabela 9:	Struktura 4.511 dinamičnih podjetij po regijah	48
Tabela 10:	Glavni kupci dinamičnih podjetij	50
Tabela 11:	Glavna konkurenčna prednost dinamičnih podjetij	50
Tabela 12:	Elementi državne ekonomske politike v sloveniji, ki pospešujejo ali zavirajo izvoz (v %)	51
Tabela 13:	Problemi, ki vplivajo na poslovanje dinamičnih podjetij	52
Tabela 14:	Odnos dinamičnih podjetnikov do inovativnosti in notranjega podjetništva	54
Tabela 15:	Prejšnja zaposlitev dinamičnega podjetnika	56
Tabela 16:	Ustanovitelj dinamičnega podjetja	57
Tabela 17:	Motivacija za uspeh dinamičnega podjetja	58
Tabela 18:	Glavni razlogi za uspeh podjetja	59
Tabela 19:	Izbira svetovalca za posamezno področje	60
Tabela 20:	Želena znanja in izobraževanja dinamičnih podjetij	61
Tabela 21:	Prevladujoča strategija za rast v prihodnosti	62
Tabela 22:	Strategija vodenja dinamičnega podjetja	63
Tabela 23:	Solastništvo zaposlenih v dinamičnih podjetjih	63
Tabela 24:	Elementi ravnanja z ljudmi, ki jim podjetniki namenjajo največ pozornosti	64
Tabela 25:	Katere delavce je dinamični podjetnik najtežje našel oziroma izbral	65
Tabela 26:	Viri financiranja dinamičnih podjetij	66
Tabela 27:	Viri financiranja planiranih investicij	68
Tabela 28:	Težave pri najemanju kreditov	68
Tabela 29:	Pogostost virov financiranja zagona podjetja za raziskavo 1994, 2002 in 2012	69
Tabela 30:	Spremembe v virih financiranja dinamičnih podjetij (raziskava 1994)	70
Tabela 31:	Spremembe v virih financiranja dinamičnih podjetij (raziskava 2002)	71
Tabela 32:	Spremembe v virih financiranja dinamičnih podjetij (raziskava 2012)	71
Tabela 34:	Napoved rasti dinamičnih podjetij s potencialom rasti 2010–2014	74

Kazalo grafov

Graf 1:	Primerjava gibanja povprečnega števila zaposlenih za celotno gospodarstvo in dinamična podjetja 2006–2012.....	29
Graf 2:	Rast deleža povprečnega števila zaposlenih v celotnem gospodarstvu za dinamična podjetja 2006–2012.....	30
Graf 3:	Primerjava gibanja dodane vrednosti na zaposlenega za celotno gospodarstvo in dinamična podjetja 2006–2012.....	30
Graf 4:	Primerjava gibanja povprečnega števila zaposlenih za celotno gospodarstvo, dinamična podjetja 2006–2010 in 2007–2011 ter gazele 2006–2011	34
Graf 5:	Primerjava rasti deleža povprečnega števila zaposlenih v celotnem gospodarstvu za dinamična podjetja 2006–2010 in 2007–2011 ter gazele 2006–2011	35
Graf 6:	Primerjava gibanja dodane vrednosti na zaposlenega za celotno gospodarstvo, dinamična podjetja 2006–2010 in 2007–2011 ter gazele 2006–2011	36
Graf 7:	Struktura dinamičnih podjetij po regijah za obdobje 2006–2010	39
Graf 8:	Struktura dinamičnih podjetij po občinah za obdobje 2006–2010.....	41
Graf 9:	Lastništvo dinamičnih podjetij	47
Graf 10:	Ustanovitelj dinamičnega podjetja	48
Graf 11:	Ključni prodajni trgi dinamičnih podjetij v raziskavi 2002 in 2012.....	49
Graf 12:	Problemi, ki vplivajo na poslovanje dinamičnih podjetij	52
Graf 13:	Možnosti podjetnika za poslovanje v prihodnosti	62
Graf 14:	Iskani delovni kader v dinamičnih podjetjih	65
Graf 15:	Viri financiranja dinamičnih podjetij	67
Graf 16:	Spremembe v financiranju in napoved financiranja investicij v petletnem obdobju.....	72
Graf 17:	Napoved rasti zaposlenih v 131 dinamičnih podjetjih (obdobje 2006 do 2014)	75
Graf 18:	Napoved rasti čistih prihodkov v 131 dinamičnih podjetjih (obdobje 2006 do 2014)	76
Graf 19:	Napoved rasti čistih prihodkov v 4.511 dinamičnih podjetjih (obdobje 2006 do 2014)	76
Graf 20:	Nekaj osnovnih primerjav indeksov rasti med vsemi podjetji, 4.511 dinamičnih podjetij, 131 podjetij v vzorcu, 500 gazel 2011 in podjetja v tuji lasti	78

Kazalo slik

Slika 1:	Birchev model dinamike v gospodarstvu – podjetja vseh velikosti rastejo ali se zmanjšujejo	8
Slika 2:	Dejavniki rasti najhitreje rastočih podjetij v eu.....	13

Dinamično podjetništvo 2012: Manj kot 5 % podjetij ustvarja gospodarsko rast

VILJEM PŠENIČNY & RIKO NOVAK

Povzetek Zelo majhen del vseh gospodarskih subjektov ustvarja gospodarsko rast, zato lahko o tem majhnem delu govorimo tudi kot o sodobnem fenomenu dinamičnega podjetništva, v katerem igrata ključno vlogo dinamični podjetnik in dinamični menedžment, rezultat pa so dinamična podjetja s potencialom hitre rasti. Ta dinamična podjetja ustvarjajo nova delovna mesta in pomembno prispevajo h gospodarski rasti. Na tak način se dinamična podjetja in dinamični podjetniki predstavljajo kot pomembni kreatorji nove vrednosti, novih delovnih mest in rasti. Gre za podjetja, ki so z vidika pospešenega, hitrega, dodatnega, bliskovitega itd. prispevka podjetništva k nacionalnemu gospodarstvu v obdobju 2006–2011 ustvarila vsa nova delovna mesta in vso gospodarsko rast ter preprečila dokončen zlom gospodarstva v Sloveniji.

Ključne besede: • dinamično podjetništvo • dinamični podjetnik • dinamično podjetje • rast in razvoj • delovna mesta

NASLOV AVTORJEV: dr. Viljem Pšeničny, docent, DOBA Fakulteta za uporabne poslovne in družbene vede, Prešernova 1, 2000 Maribor, Slovenija, e-pošta: viljem.psenicny@doba.si. dr. Riko Novak, DOBA Fakulteta za uporabne poslovne in družbene vede, Prešernova 1, 2000 Maribor, Slovenija, e-pošta: riko.novak@doba.si.

DOI 10.4335/978-961-6842-28-0(2014)
ISBN 978-961-6842-28-0 © 2014 Lex localis (Maribor, Graz, Trieste, Split)
Dostopno na <http://www.lex-localis.info>.

Dynamic entrepreneurship 2012: Less than 5% of companies create economic growth

VILJEM PŠENIČNY & RIKO NOVAK

Abstract A very small percentage of all businesses create economic growth. One could say that this small number of companies are a modern phenomenon of dynamic entrepreneurship in which a key role is played by the entrepreneur and management and the result is companies with potential for rapid growth. Such companies create new jobs and contribute greatly to the national economy. Dynamic companies and the entrepreneurs behind them should be credited as an important creator of wealth. In Slovenia between 2006 and 2010, these companies created all new jobs and the entire economic growth of the country, and thus prevented the complete breakdown of the economy through their unparalleled entrepreneurial contribution to the national economy.

Key words: • dynamic entrepreneurship • dynamic entrepreneur • dynamic company • growth and development • jobs

CORRESPONDENCE ADDRESS: Viljem Pšeničny, Ph.D., Assistant Professor, DOBA Faculty of Applied Business and Social Studies, Prešernova 1, 2000 Maribor, Slovenia, email: viljem.psenicniy@doba.si. Riko Novak, Ph.D., DOBA Faculty of Applied Business and Social Studies, Prešernova 1, 2000 Maribor, Slovenia, email: riko.novak@doba.si.

DOI 10.4335/978-961-6842-28-0(2014)
ISBN 978-961-6842-28-0 © 2014 Lex localis (Maribor, Graz, Trieste, Split)
Available at <http://www.lex-localis.info>.

Znanje in izkušnje za hitro rast ter razvoj podjetij

Z raziskavo o hitro rastočih dinamičnih podjetjih s potencialom hitre rasti je DOBA Fakulteta dodala pomemben raziskovalni prispevek k teoretičnemu in aplikativnemu poznavanju dinamičnega podjetništva in podjetij z visokim potencialom rasti. Poskušali smo:

- Odgovoriti na izzive okolja, ki željno pričakuje razvoj in rast, hkrati pa se zaveda potrebe po bolj povezanem, energetske varčnem ter zelenem gospodarstvu.
- Spodbuditi dialog med gospodarstvom in visokim šolstvom za celovit pristop k oblikovanju takšnih programov in vsebin za pomoč podjetnikom, ki vodijo dinamična, hitro rastoča podjetja, da bodo lažje zagotovili dolgoročno vzdržno rast in prehod iz malega v profesionalno vodeno rastoče podjetje ter pri tem upoštevali dejavnike trajnostnega razvoja.
- Spodbuditi medsebojno povezovanje podjetnikov v hitro rastočih dinamičnih podjetjih za izmenjavo izkušenj in znanj, za oblikovanje ter razvoj skupnih projektov in povezano nastopanje na tujih trgih.
- Spodbuditi ambicioznost slovenskih podjetnikov pri razvijanju strategij rasti in še posebej nišnih strategij.
- Prikazati nekatere možnosti in spodbude za internacionalizacijo slovenskih podjetij kot ključno strategijo rasti podjetij v Sloveniji ter izkušnje in potrebe slovenskih podjetnikov pri vstopu na tuje trge.

Na DOBA Fakulteti si v okviru naše raziskovalne skupine prizadevamo prispevati predvsem na področjih, ki so povezana z našimi izobraževalnimi programi na prvi in še posebej na drugi stopnji. Tako smo pričeli z raziskovanjem na področju dinamičnega podjetništva, internacionalizacije podjetij in makroekonomskih vidikov mednarodnega poslovanja, socialnega podjetništva ter vseživljenjskega izobraževanja in študija na daljavo.

Prvo fazo raziskave »**Podjetja z visokim potencialom rasti**« je omogočila DOBA Fakulteta iz lastnih virov z namenom, da v času gospodarske krize z lastnimi spoznanji prispeva k hitrejšemu oživljanju slovenskega gospodarstva in hitrejši rasti dinamičnih podjetij. Spoznanja raziskovalnega dela pa bodo seveda koristila tudi predavateljem in študentom v okviru rednega izvajanja programa.

Z Ministrstvom za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT) in Ministrstvom za izobraževanje, znanost in šport (MIZŠ) sicer še nismo uspeli zagotoviti dolgoročnega financiranja raziskovalnega dela na področju hitro rastočih dinamičnih podjetij, smo pa

uspeli spodbuditi vzpostavljanje temeljne raziskovalne podpore skozi projekt »Hitro rastoča podjetja« v okviru AJPes in v okviru MGRT. Zato se zahvaljujemo Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo, ki je podpiralo naša prizadevanja, prav tako Svetu gazel in kreatorjem akcije Gazela pri časopisni hiši Dnevnik ter vsem sodelavcem v raziskavi.

Še posebej se zahvaljujemo za sodelovanje 131 hitro rastočim dinamičnim podjetjem, ki so s svojimi odgovori na obsežni anketni vprašalnik omogočila izvedbo raziskave.

Jasna Dominko Baloh,
direktorica DOBA Fakultete za uporabne poslovne in družbene študije Maribor

Vodnik po monografiji

Pričujoča monografija temelji na rezultatih raziskovanja dinamičnega podjetništva v Sloveniji v zadnjih dveh desetletjih in še posebej na rezultatih raziskave o podjetjih z visokim potencialom rasti, ki je bila opravljena v letih 2011 in 2012 (avtorji raziskave: Viljem Pšeničny, Anita Maček, Danilo Vidovič in Riko Novak). Pri pripravi petega poglavja smo uporabili rezultate raziskovanja hitro rastočih podjetij Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo (Vidovič, 2013a in 2013b) ter rezultate analiz hitro rastočih podjetij, ki so jih pričeli izvajati v okviru AJPEŠ.

V *uvodnem* poglavju podrobneje predstavljamo motive, cilje in vprašanja ter predpostavke, ki so nas vodili pri proučevanju dinamičnega podjetništva v zadnjih dveh letih. V *drugem* poglavju podrobneje predstavljamo področje našega proučevanja in umeščamo dinamično podjetništvo v ekonomsko ter poslovno-organizacijsko znanost. Prav tako podajamo najpomembnejša teoretična spoznanja o dinamičnem podjetništvu in rastočih podjetjih ter opredeljujemo dejavnike dinamičnega podjetništva, kot jih predstavlja sodobna podjetniška misel. V *tretjem* poglavju povzemamo kriterije izbora dinamičnih podjetij, ki smo jih uporabili pri raziskovanju. Nato pa v *četrtem* poglavju za ilustracijo predstavljamo še nekaj drugih naborov kriterijev izbora dinamičnih podjetij.

V *petem* poglavju monografije predstavljamo rezultate raziskovanja dinamičnih podjetij v obdobjih 2006–2010 in 2007–2011. V *šestem* poglavju podajamo empirične ugotovitve o dinamičnih podjetjih v Sloveniji ter dejavnike njihove hitre in uspešne rasti v navedenih obdobjih na osnovi anketiranja v letih 2011 in 2012. *Sedmo* poglavje odgovarja na bistvena vprašanja o dinamičnem podjetništvu v Sloveniji in ponuja usmeritve za hitrejšo ter vzdržno rast dinamičnih podjetij, za ravnanje in ukrepanje dinamičnih podjetnikov, podjetniškega menedžmenta ter države, ki s pogoji za rast pomembno vpliva na razvoj dinamičnega podjetništva.

V prilogi dodajamo anketni vprašalnik, ki je bil uporabljen pri raziskovanju.

Uvod

Dinamično podjetništvo, dinamični podjetnik, dinamični menedžment in dinamično podjetje so pojmi, ki se v zadnjem času vedno bolj uveljavljajo pri preučevanju pomena podjetništva za nacionalna gospodarstva. Gre prav tako za pojme, s katerimi se raziskovalci v zadnjih letih vse bolj poglobljeno ukvarjajo. Pridevnik dinamičen opisuje celotno besedno zvezo z vidika pospešenega, hitrega, dodatnega, bliskovitega itd. prispevka podjetništva k nacionalnemu gospodarstvu. Znano je, da vsaj 85 % gospodarske rasti in vseh novih delovnih mest v vsaki nacionalni ekonomiji ustvari 5 % (ali celo manj) gospodarskih subjektov oziroma t. i. dinamičnih podjetij. V literaturi zasledimo več različnih opredelitev dinamičnih podjetij, kot so »gazele« (Birch, 1987), »dynamos« (Kingston, 1987), »fast growing companies« (Davidsson, 1989), t. i. »flyers« (Storey, 1994), »hitro rastoča podjetja« (Pšeničny, 2002), dinamična podjetja (Pšeničny in Novak, 2013) itd. Splošno rečeno gre za podjetja, ki v nekem časovnem obdobju (običajno raziskovalci zajamejo petletno obdobje, kot navaja Birch, 1987) ustvarijo večino vseh novih delovnih mest v preučevanem nacionalnem gospodarstvu (St-Jean et al., 2008; Henrekson in Johansson, 2009 in 2010) in so pomemben dejavnik regionalnega prestrukturiranja ter dinamičnosti (Julien, 2007). Na podlagi empiričnih izsledkov je bilo tudi v Sloveniji ugotovljeno, da dinamična podjetja v določenem petletnem obdobju v povprečju ustvarijo: 1. petino vseh čistih prihodkov od prodaje v državi; 2. zaposlujejo šestino vseh zaposlenih; 3. imajo šestino vsega kapitala; 4. izplačujejo petino vseh plač; 5. ustvarijo skoraj četrtino vse dodane vrednosti v gospodarstvu.

Dinamična podjetja so dokazano v vseh panogah, vseh velikosti in so praviloma visoko inovativna, odlično organizirana itd. Najdemo jih največkrat med visokotehnološkimi podjetji, seveda pa so tudi med srednje in nižje tehnološko naprednimi podjetji. Iz tega pa lahko sklepamo, da bi bilo zmotno prepričanje, da so dinamična podjetja zgolj visokotehnološka podjetja. V teoriji obstaja več definicij opredelitve dinamičnega podjetja, vsem pa je skupna ugotovitev, da so to podjetja, ki se skozi daljše obdobje spreminjajo in rastejo. V nadaljevanju je podanih nekaj opredelitev.

Dinamična podjetja se lahko definira kot podjetja, ki izkazujejo nadpovprečno nagnjenost k zaposlovanju oziroma ustvarjanju novih delovnih mest. Lahko se jih opredeli tudi kot majhna in srednje velika podjetja z najmanj 20-odstotnim letnim povečanjem prodaje in z najmanj 100.000 EUR ustvarjenih prihodkov v preučevanem poslovnem letu. V poslovnem smislu to pomeni, da so dovolj okretna, da se izognejo sovražnim prevzemom večjih podjetij in dovolj hitro rastoča, da njihov prihodek od prodaje raste hitreje, kot se povečujejo njihovi stroški. Dodatno se jih lahko še opredeli

kot podjetja, ki štejejo od 2 do 10 % vseh MSP v nekem gospodarstvu, v večini razvitih gospodarstev pa ustvarijo več kot 40 % vseh novih delovnih mest in ustvarjajo rast na dolgi rok (npr. Finska). Dinamična podjetja so tudi ključna gonilna sila vsakega gospodarstva v določenem časovnem obdobju. Navedene ugotovitve je mogoče še dodatno podkrepiti z dejstvom, da imajo dinamična podjetja zelo pomembno vlogo pri regionalnem razvoju in regionalni dinamiki.

Biti dinamično podjetje je načeloma fenomen malih in mladih podjetij. Njihova rast se dogodi dokaj nepričakovano in bliskovito, kar je odvisno predvsem od podjetnika in njegovega tima oziroma menedžmenta, strukture podjetja, financiranja, zaposlenih itd. Prisotna so v skoraj vseh dejavnostih oziroma panogah. Podjetja imajo uspešen menedžment človeških virov in motivirane ter usposobljene zaposlene. Večinoma najbolj tržijo svoj lastni »intelektualni kapital« (ali v storitvah ali v proizvodih). Njihova posebna značilnost je, da ustvarijo velik del (večino) prirasta novih delovnih mest. V povprečju predstavljajo le od 2 do 3 % (oziroma v večjih ekonomijah od 5 do 10 %) vseh podjetij v nekem nacionalnem gospodarstvu (Birch, 1987; Henrekson in Johansson, 2009). Pri njihovi hitri rasti pa se pojavljajo tudi ovire. Med pogostejšimi in resnejšimi ovirami za njihovo rast so predvsem tržne ovire, težave pri pridobivanju finančnih sredstev, težave pri pridobitvi dovolj (predvsem tehnično) usposobljenih novih zaposlenih, težave pri pridobivanju intelektualnih pravic, neprimerna davčna zakonodaja, birokratske ovire itd.

Umestitev dinamičnega podjetništva

1 Dinamično podjetništvo

Dinamično podjetništvo je ena od oblik sodobnega podjetništva, o kateri se v literaturi in empiričnih raziskovanjih govori zadnja tri desetletja. Nekateri avtorji ob tem opozarjajo, da o podjetništvu sploh ne moremo govoriti, če ne govorimo o rastočih ali vsaj za rast odločenih gospodarskih subjektih. Podjetništvo je namreč že po svoji naravi dinamično, podjetnik pa dinamični podjetnik. Splošna prepoznavna karakteristika dinamičnega podjetnika je predvsem v tem, da ruši ravnotežja, inovira in jih ponovno postavlja na višjem nivoju.

V tem delu naša spoznanja in vedenje o podjetništvu poglobljamo v smeri tega najbolj dinamičnega dela podjetništva: 1. najprej nas zanima, katera podjetja lahko definiramo kot dinamična glede na makro- in mikroekonomski ter organizacijski vidik proučevanja podjetništva; 2. kateri dejavniki vplivajo na hitro in uspešno rast dinamičnih podjetij in 3. kakšen je podjetnik (podjetniško-menedžerski tim), ki vodi dinamično podjetje.

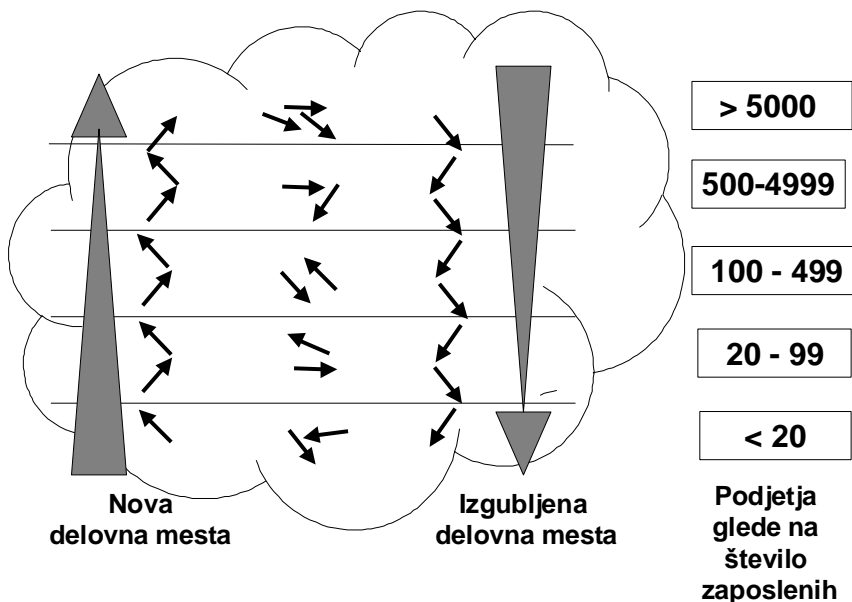
Predpostavili smo, da:

- najbolj dinamična podjetja največ prispevajo k rasti nacionalnih gospodarstev, največ zaposlujejo, nasploh ustvarjajo najvišje družbenoekonomske učinke in dolgoročno zagotavljajo lastnikom (in drugim investitorjem) najvišje ekonomske učinke;
- dinamična podjetja rastejo hitreje od povprečja v gospodarstvu in panogi, kjer delujejo, na njihovo hitrejšo rast ter večjo uspešnost vplivajo določeni poslovni in organizacijski dejavniki, ki jih je moč prepoznati;
- dinamična podjetja vodijo posamezniki in podjetniško-menedžerski timi, ki imajo določene skupne značilnosti.

Pričetek poglobljenega raziskovanja in namenjanja pozornosti hitro rastočim podjetjem zasledimo že v osemdesetih letih prejšnjega stoletja. Ameriški raziskovalec David Birch (1979) je sledil teoretičnemu modelu Edith Penrose, ki je v svojem delu »The Theory of the Growth of the Firm« (1959) postavila osnove za nadaljnje teoretično in empirično raziskovanje najbolj dinamičnega dela gospodarstva – (hitro) rastočih podjetij. V svojem nadaljnjem raziskovanju je Birch (1981) oblikoval izjemno inovativno in potencialno močno bazo ameriških podjetij (ZDA), na osnovi katerih je preučeval dinamiko poslovnih učinkov in zaposlovanja. Na osnovi empiričnih izsledkov je ugotovil, da je bilo od vseh neto novih delovnih mest za 5,6 milijonov ameriških podjetij med letoma 1969 in 1976 dve tretjini novih delovnih mest ustvarjenih s strani

podjetij z 20 ali manj zaposlenih, ki so bila prav tako zelo mlada podjetja. Okoli 80 % nadomestnih delovnih mest je bilo ustvarjenih v podjetjih, starih 4 ali manj let. Leta 1987 je Birch ponovno opravil raziskavo ameriških podjetij in ugotovil, da večino dinamike ustvarja zgornjih 15 % hitro rastočih podjetij. Končna ugotovitev njegovega raziskovanja je temeljnega pomena za prihodnji razvoj preučevanja hitro rastočih podjetij nasploh, in sicer da velika podjetja niso več glavni generatorji oziroma ustvarjalci novih delovnih mest, temveč so to mlada, mala ter podjetja s potencialom hitre rasti.

Slika 1: Birchev model dinamike v gospodarstvu – podjetja vseh velikosti rastejo ali se zmanjšujejo



Vir: Prirejeno po Birch, 1987, 11

Armington in Acs (2004) podajata pomembno ugotovitev novodobnega preučevanja podjetništva, in sicer da mala (dinamična) podjetja ne ustvarjajo večino delovnih mest, temveč da ustvarijo večino novih delovnih mest ter večje število delovnih mest, kot bi pričakovali glede na njihov delež zaposlovanja. Pri raziskovanju hitro rastočih podjetij je Birch (1987) ugotovil, da je rast poglobitni prepoznavni znak oziroma dejavnik preučevanja teh podjetij (podobno ugotavljajo tudi novejši avtorji, kot so Davidsson, 1989; Cooper in Artz, 1995; Julien, 2007; St-Jean et al., 2008). Zdaj vemo, da v dinamiki poslovanja ne gre toliko za velikost podjetij, temveč za njihovo starost. Velika večina novih podjetij je malih podjetij. Fritsch in Mueller (2004) ugotavljata, da sta to tudi dva poglobitna dejavnika, ki vplivata na hitrost rasti. Učinki na zaposlovanje hitro rastočih podjetij imajo tri temeljne vidike (Brown et al., 2006; Mueller, 2007): 1. preučiti vpliv ustvarjanja novih delovnih mest glede na podjetje in čas; 2. preučiti vpliv učinkov na zaposlovanje hkrati glede na ustvarjanje novih delovnih mest kot tudi na »premik« (displacement) obstoječih delovnih mest; 3. preučiti vpliv učinkov na

zaposlovanje glede na poti zaposlovanja, ustvarjenih od posameznega podjetja v daljšem časovnem obdobju.

Ameriški raziskovalec Birch (1987) je na osnovi podatkov ameriških podjetij ugotovil, da večino dinamike ustvarja zgornjih 15 % hitro rastočih podjetij. Na osnovi kvalitativnih ugotovitev in preučevanj je ločil hitro rastoča podjetja od drugih podjetij, kot so »miši« (počasi rastoča mala podjetja) in »sloni« (velika podjetja). Birch (et al., 1995) je tako ponovno dokazal, da je v letih 1981 in 1985 samo 18 % podjetij ustvarilo 86 % vseh novih delovnih mest. V letih 1992 in 1996 so ta podjetja ustvarila več kot 70 % gospodarske rasti v ZDA. Kirchhoff (1994) je prav tako ugotovil, da 10 % najhitreje rastočih podjetij ustvari do 75 % novih delovnih mest v osemletnem časovnem obdobju. Storey (1994) pa celo ugotavlja, da je samo 4 % novih hitro rastočih podjetij ustvarilo 50 % vseh novih delovnih mest v obdobju desetih let po ustanovitvi.

Chandler in Hanks (1994) sta proučevanje fenomena rasti podjetij razvrstila v šest osrednjih smeri:

1. razvoj modelov rasti,
2. proučevanje dejavnikov rasti,
3. proučevanje zaželenosti (motivov) rasti,
4. razvoj strategij rasti,
5. upravljanje in poslovanje rasti ter
6. proučevanje vplivov rasti.

Pri definiranju dinamičnega podjetništva smo izhajali iz navedenega razmišljanja, njuno razdelitev pa smo v določenem smislu nadgradili in glede na časovno razliko tudi posodobili z najnovejšimi spoznanji.

V konceptualnem smislu torej v področje dinamičnega podjetništva umeščamo: 1. teorijo rasti; 2. modele rasti; 3. dejavnike rasti; 4. motivacijo za rast; 5. strategije rasti; 6. upravljanje in poslovanje rasti ter 7. žetvene strategije. V našem raziskovanju pa smo se omejili predvsem na proučevanje vpliva dejavnikov na hitro rast podjetij.

2 Dinamično podjetje

Proučevanje vloge hitro rastočih dinamičnih podjetij in njihovih prispevkov za nacionalna gospodarstva so v javnosti izzvala številne razprave o pomenu malih podjetij kot pomembnem motorju rasti posameznega gospodarstva. V zadnjem desetletju se s tem vprašanjem pospešeno ukvarjajo tako v strokovnih kot političnih telesih Evropske komisije, ki je že sredi devetdesetih let ugotovila, da podjetništvu poslovno okolje EU v primerjavi s poslovnim okoljem v ZDA ali deželah BRIC ni dovolj naklonjeno in je skušala z različnimi programi ter deklaracijami pospešiti podjetniški sektor. Zadnja obsežna analiza (EIM, 2011) je pokazala, da tudi v državah EU prav mikro, mala in srednje velika rastoča podjetja ustvarijo 85 % vseh novih delovnih mest ter da so stopnje rasti zaposlenosti v teh podjetjih dvakrat višje od tistih v velikih podjetjih. Eden izmed temeljnih ciljev lizbonske strategije iz leta 2000 je bil, da bi gospodarstvo v EU postalo do leta 2020 najbolj konkurenčno in dinamično, temelječe na znanju, sposobnosti trajnostne gospodarske rasti, ustvarjanju več in boljših

delovnih mest ter razvoju večje socialne kohezije. V letu 2010 je bilo več kot 20,8 milijonov podjetij, ki so bila aktivna v nefinančnih poslovnih sektorjih v Evropski uniji, kar je predstavlja 99,8 % vseh malih in srednje velikih podjetij. Približno 92 % celotnega poslovnega sektorja so predstavljala mikro podjetja, ki so zaposlovala manj kot 10 zaposlenih. Na osnovi teh podatkov je bilo ugotovljeno, da je značilno evropsko podjetje mikro podjetje.

Henrekson in Johansson (2009) ter Julien (2007) ugotavljajo, da dinamična podjetja kljub temu, da predstavljajo le od 2 % do 10 % malih in srednje velikih podjetij, ustvarijo več kot 40 % vseh novih delovnih mest (podobne ugotovitve za slovensko gospodarstvo navajajo tudi Pšeničny et al. 2012) ter so pomembna gonilna sila regionalnega razvoja (Frederick, 2004; Lechner et al., 2006; Julien, 2007). Na drugi strani Bavdaž (et al., 2009) navaja, da je bilo v letu 2008 v državah EU-27 19.700.000 podjetij, od katerih jih je 92 % zaposlovalo manj kot 10 ljudi, 99,7 % vseh pa manj kot 250. Pri raziskovanju dinamičnih podjetij je že Birch (1979) ugotovil, da je rast poglobitni prepoznavni znak oziroma dejavnik preučevanja hitro rastočih podjetij. Armington in Acs (2004) menita, da na splošno lahko trdimo, da v dinamiki poslovanja ne gre toliko za velikost podjetij, ampak za njihovo starost. Fritsch in Mueller (2004) navajata, da sta velikost in starost podjetja dva poglobitna dejavnika, ki vplivata na samo hitrost rasti. Garnsey in Heffernan (2005) tako ugotavljata, da večina dinamičnih podjetij ne raste konstantno oziroma ne izkazuje neke neprekinjene linearne rasti. Raziskave so pokazale, da gre rast najprej strmo navzgor, nato se upočasi ali celo pade, toda na dolgi rok je rast kontinuirana, pri čemer visoki rasti sledi obdobje upada ali obratno (Smallbone et al., 1995; Shelton, 2005; O'Regan et al., 2006).

Henrekson in Johansson (2010) podajata ugotovitve preučevanja dinamičnih podjetij z vidika trenda zaposlovanja na osnovi različnih metod preučevanja in merjenja hitre rasti. Nekatere metode vključujejo 10 % najhitreje rastočih podjetij (kriterije je razvil in postavil Schreyer, 2000) in so bile izbrane na osnovi: 1. Birchevega (1987) indeksa; 2. realne učinkovite podvojitve prihodka od prodaje v določenem časovnem obdobju (Littunen in Tohomu, 2003); 3. rasti podjetja za več kot 50 % (Halabisky et al., 2006); 4. povprečne rasti zaposlenih, večje od 20 % v triletnem časovnem obdobju (Deschryvere, 2008). Na osnovi teh postavk avtorja navajata sledeče ugotovitve:

- Dinamična podjetja ustvarijo največ novih delovnih mest znotraj svoje panoge.
- Dinamična podjetja ustvarijo večino novih delovnih mest v določenem nacionalnem gospodarstvu.
- Večina dinamičnih podjetij je uvrščena med MSP, prav tako pa so pomembna podskupina tudi velika dinamična podjetja.
- Dinamična podjetja so načeloma mlajša od povprečja ostalih podjetij v določeni panogi. Acs (et al., 2008) ugotavlja, da je bilo manj kot 10 % ameriških visokotehnoloških podjetij ustanovljenih v preteklih štirih letih. Avtorji prav tako ugotavljajo, da so visokotehnološka podjetja v povprečju stara okoli 25 let, preden s svojo rastjo pomembno prispevajo k nacionalnemu gospodarstvu.
- Dinamična podjetja niso v večini prisotna zgolj v visokotehnoloških panogah, temveč obstajajo v vseh industrijskih in storitvenih panogah. Hölzl in Huber (2009) pri tem izpostavljata, da je hitra rast primarno ekonomski fenomen, ne pa zgolj tehnični/tehnološki.

Povzetek splošnih teoretičnih spoznanj številnih avtorjev o dinamičnih podjetjih:

- Biti dinamično podjetje je načeloma fenomen malih in mladih podjetij.
- V povprečju so to mala in mlada podjetja, ki predstavljajo od 2 do 3 % (od 5 do 10 %) vseh podjetij v nekem nacionalnem gospodarstvu.
- Imajo povprečno 20-odstotno letno rast v treh letih in začnejo z najmanj 20 zaposlenimi.
- Ustvarijo večino novih delovnih mest.
- Imajo učinkovito ciljno usmerjeno tržno politiko.
- V povprečju se njihova rast »dogodi« zelo nepričakovano in hitro.
- Hitra rast je odvisna predvsem od strukture podjetja, podjetnika in njegovega tima oziroma menedžmenta, financ itd.
- V povprečju najbolj tržijo svoj »intelektualni kapital« (ali v storitvah ali v proizvodih).
- Imajo zelo dober menedžment človeških virov in zelo dober ter usposobljen kader zaposlenih.
- Prisotna so v skoraj vseh dejavnostih oziroma panogah.
- Ovire za njihovo rast so: tržne ovire, težave pri pridobivanju finančnih sredstev, težave pri pridobitvi dovolj usposobljenih (predvsem tehnično) novih zaposlenih, težave pri pridobivanju intelektualnih pravic, neprimerna davčna zakonodaja itd.

Za slovenska dinamična podjetja Pšeničny (et al., 2012) ugotavlja, da so to mala, srednja ali velika, visokotehnološka, inovativna, hitro rastoča podjetja, ki se nenadoma pojavijo na trgu z določenim izdelkom ali storitvijo, pridobijo finančna sredstva, pričnejo resno poslovati, nato hitro rasti ter dosegati nadpovprečne rezultate na posameznih področjih. Dodatno še v določenem obdobju ustvarijo nadpovprečne donose, nadpovprečno zaposlujejo in ob tem nadpovprečno hitro rastejo. Bolj so nagnjena k raziskovanju novih področij znanja, z radikalno novimi inovacijami, ki imajo velik gospodarski potencial, medtem ko velika in zrela podjetja zgolj še obvladujejo določena področja, na katerih prevladujejo. Audretsch (2006) povzema, da so veliko bolj nagnjena k inovativnosti v nekaterih novih in dinamičnih dejavnostih, kar gre predpisati predvsem njihovi fleksibilnosti. Audretsch (2012) prav tako navaja, da velikost in starost podjetja vplivata na hitrost rasti podjetja.

Strategija podjetja ima zelo pomembno vlogo pri hitri rasti dinamičnega podjetja. Koncept podjetniške naravnosti je v literaturi zasnovan kot strategija, ki zajema tri dimenzije:

1. inovativnost,
2. sprejemanje tveganj,
3. proaktivnost.

Te tri dimenzije zahtevajo obsežne naložbe s strani podjetij, kot navajata Covin in Slevin (1991). Podjetniška usmerjenost je pokazala, da je zelo pomemben dejavnik za uspeh majhnega podjetja in za doseg hitre rasti (Wiklund, 1999; Wiklund et al., 2003; Wang, 2008). Parker (et al., 2010) je v svoji študiji ugotovil, da ni nobenega dokaza, da so podjetja, ki so bila dinamična oziroma so dosegala zelo hitro rast v obdobju 5 let, prav tako dinamična v obdobju naslednjih 5 let. Pri tem pa Acs in Audretsch (2005) izpostavljata agilnost dinamičnih podjetij kot eno izmed ključnih značilnosti in lastnosti

za doseg hitre rasti. Na drugi strani prav tako Moreno in Casillas (2007) to tezo potrjujeta, in sicer da je konkurenčna prednost dinamičnih podjetij rezultat posebnosti podjetja in ozke (nišne) usmerjenosti podjetja, kar omogoča podjetjem učenje in ravnanje na fleksibilen način.

Glede financiranja dinamičnih podjetij avtorja Audretsch in Lehmann (2004) ugotavljata, da se mala in inovativna podjetja v večji meri financirajo s tveganim kapitalom kot pa s krediti s strani bank, nasprotno pa nekateri drugi avtorji (Lel in Udell, 2002; Cumming in MacIntosh, 2003; Kaplan in Stroemberg, 2004) ugotavljajo, da so banke sposobne ustrezno financirati mala in inovativna podjetja, zlasti visokotehnološka start-up podjetja.

3 Dinamični podjetnik

Raziskovalci ugotavljajo in dokazujejo, da ima (dinamični) podjetnik osrednjo vlogo pri (hitri) rasti dinamičnih podjetij nasploh (Stuart in Abetti, 1990; Blanchflower in Oswald, 1998; Cooper et al., 1994; Van Praag, 2003; Bosma et al., 2004), kar ima zagotovo pozitivni učinek na celotno gospodarstvo neke države. Leitao in Franco (2008) izpostavljata še drugi pomembni vidik, ki vpliva na hitro rast podjetij, in sicer dostop do kapitala za financiranje rasti. Colombo in Grilli (2005) poudarjata, da je ta vidik tesno povezan z dostopom do človeškega kapitala, ki je potreben za razvoj odprtih in učinkovitih odnosov s finančniki, za nadzor procesov, stroškov ter za učinkovito organiziranje preostalih virov. Wang (2008) še izpostavlja pomemben izziv pri pridobivanju človeškega kapitala, in sicer čas, ki je na voljo za zaposlovanje in usposabljanje. Poleg tega je bil človeški kapital v številnih študijah podjetništva dokazan kot glavni dejavnik, ki vpliva na dinamičnost oziroma podjetnost (Richbell et al., 2006; Robson et al., 2009). Iz tega razloga je za hitro rast izrednega pomena, kaj počne oziroma kako dejaven je podjetnik v zvezi z razvojem dolgoročne vizije podjetja. Značilnosti oziroma karakteristike podjetnika, ki so bile prepoznane kot najpogostejše v različnih raziskavah, so predvsem (povzeto po Acs et al., 2009; Audretsch in Keilbach, 2007; Audretsch, 2012): 1. ustanovitveni tim (stabilnost posameznih članov, čas medsebojnega sodelovanja do sedaj, raznovrstnost posameznih članov, velikost); 2. spol; 3. tržna usmerjenost; 4. dostop do virov; 5. človeški viri; 6. socialni kapital; 7. finančni kapital; 8. intelektualni kapital.

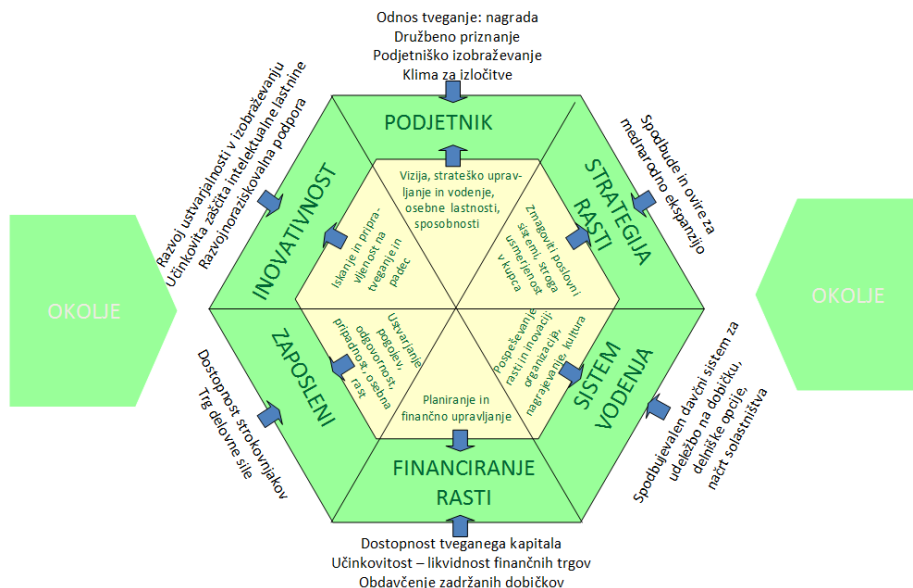
Dinamični podjetnik je povprečno star od 40 do 49 let ter ima visokošolsko izobrazbo tehniške smeri, brez izkušenj usposabljanja v tujini, vendar s 5- do 10-letnimi predhodnimi delovnimi izkušnjami. Zna ravhati z ljudmi, je inovativen in ustvarjalen. Večinoma so bili dinamični podjetniki nazadnje zaposleni v drugem zasebnem podjetju na vodstvenih položajih, kjer so se ukvarjali s popolnoma drugačnimi stvarmi (storitvami oziroma izdelki). Kot glavni razlog za ustanovitev podjetja navajajo dobičkonosno priložnost. Pri tem jih je vodila neodvisnost (delo na svojem) kot ključna motivacija. V večini je zanje to prvo in edino ustanovljeno podjetje. Dinamični podjetnik je opisan z vrsto prepoznanih atributov, ki opisujejo predvsem osebni odnos dinamičnega podjetnika do samega podjetja in njegove vizije, lastništvo podjetja, starost in stopnjo izobrazbe podjetnika, število let delovnih izkušenj, lastništvo v drugih podjetjih ter izkušnje s predhodnimi podjetji, predhodne menedžerske izkušnje itd.

4 Dejavniki hitre rasti

V zadnjih desetletjih se raziskovalci ukvarjajo z različnimi vidiki rasti podjetij, od proučevanja modelov rasti, strategij rasti, do motivacije za rast, številni pa tudi z dejavniki hitre rasti. Pri raziskovanju najhitreje rastočih evropskih dinamičnih podjetij ugotavljajo, da na rast podjetij najbolj vplivajo sledeči dejavniki (Mei-Pochtler, 1999; Roure, 1999; Pšeničny, 2002):

1. zunanje okolje podjetja;
2. podjetnik oziroma podjetniški tim;
3. inovativnost in uvajanje sprememb;
4. strategija rasti in žetve;
5. poslovni model in sistem poslovanja;
6. človeški viri;
7. financiranje rasti.

Slika 2: Dejavniki rasti najhitreje rastočih podjetij v EU



Vir: Pšeničny, 2000, 8; prirejeno po: Mei-Pochtler, 1999

Te dejavnike dinamičnega podjetništva je mogoče opisati z vrsto lastnosti (atributov), ki nanje vplivajo bodisi iz zunanjega bodisi iz notranjega okolja podjetja. Mei-Pochtler (1999) jih imenuje »pospeševalci in zaviralci hitre rasti gazel«.

Med novjšimi raziskovalci sta pomembna Coad in Hözl (2010), ki tudi preučujeta področja rasti podjetij z vidika različnih dejavnikov, ki vplivajo na hitro rast oziroma rast nasploh. Hitra rast podjetij kaže, da so hitro rastoča podjetja ključna gonilna sila ustvarjanja novih delovnih mest v vsaki ekonomiji. Avtorja ugotavljata, da ta podjetja niso skoncentrirana samo v visoko tehnoloških sektorjih, kot tudi niso zgolj mlada in

mala. Davidsson in Wiklund (2000) navajata, da lahko podjetja rastejo zdravo z ekspanzijo njihovih osnovnih dejavnosti na osnovi prevzemov že obstoječih podjetij. Na drugi strani pa Davidsson in Delmar (2006) ugotavljata, da je za večino rasti mladih in malih hitro rastočih podjetij značilna generična rast, medtem ko za velika in starejša podjetja večina ekspanzije rasti pride od prevzemov manjših in mlajših podjetij.

V literaturi se za preučevanje hitre rasti uporablja tudi t. i. Gibratov model (Gibrat' s Law), ki pravi, da je rast neodvisna od velikosti podjetja. Drugi avtorji, kot npr. Higson (et al., 2002 in 2004), de Wit (2005), Bottazzi in Secchi (2006), Bottazzi (et al., 2008) ter Coad (2009) ugotavljajo, da je rast delno (avto)korelirana. Gibratov model je velikokrat neuspešen/nepravilen, kar dokazujejo številne študije avtorjev, ki ugotavljajo, da imajo majhna in mlajša podjetja višjo pričakovano stopnjo rasti kot starejša ter večja podjetja (Hart in Oulton, 1996; Lotti et al., 2003; Coad, 2007; Foster et al., 2008). Coad in Rao (2008 in 2010), Hözl (2009) ter Goedhuys in Sleuwaegen (2009) izpostavljajo, da je za hitro rast mladih podjetij prav tako zelo pomembna njihova inovativnost, ki vpliva na raven prodaje. Na drugi strani pa Stam in Wennberg (2009) ugotavljata, da je pri povezavi oziroma vplivu visoke inovativnosti in hitre rasti pomemben vidik t. i. »tehnične brezposelnosti«. To pomeni, da imajo hitro rastoča inovativna podjetja manjšo potrebo po delovni sili, ker uporabljajo novo visokotehnološko opremo, kot so roboti, za reduciranje oziroma zmanjševanje svoje potrebe po zahtevi delovne sile. V prispevku izhajamo iz dejstva, da so dinamična podjetja pri svojem poslovanju podvržena številnim notranjim in zunanjim dejavnikom, ki vplivajo na njihov uspeh in »hitrost« rasti. Z dejavniki hitre rasti se ukvarjajo tudi raziskovalci v Sloveniji (Pšeničny et al., 2012; Pšeničny in Novak, 2012), ki so prav v zadnjih letih dodali pomembne nove ugotovitve o atributih, ki določajo oziroma opisujejo dejavnike hitre rasti. V nadaljevanju sledi nekaj pomembnejših ugotovitev proučevanja dinamičnih podjetij na področju zaposlovanja ter posamezne značilnosti, ki so jih prepoznali kot značilne za rast dinamičnih podjetij v EU³.

4.1 Dejavniki okolja

Proučevanje dejavnikov okolja v povezavi z uspešnostjo podjetij (in njihovo rastjo) je v zadnjem desetletju osrednja tema raziskovanja podjetništva. Raziskovalci ugotavljajo visoko stopnjo povezanosti hitre rasti podjetij z dejavniki okolja (npr. Wiklund, 1999) in pri tem izpostavljajo predvsem dinamiko okolja (rastoče gospodarstvo, prijaznost ali sovražnost okolja do rasti podjetij, konkurenčnosti ipd.).

Tudi v Sloveniji je bilo v preteklosti predstavljenih nekaj poglobljenih analiz vplivov okolja na rast podjetij (npr. Pšeničny, Glas, Blejec, 2001), nas pa bodo zanimale predvsem tiste zunanje in notranje okoljske značilnosti, ki so jih kot značilne prepoznali pri raziskovanju evropskih gazel v zadnjih dveh desetletjih. Povzemamo jih po Mei-Pochtler (1999) in Pšeničny (2002).

Zunanje okoljske lastnosti, ki vplivajo na posamezne dejavnike rasti, so:

1. dejavnik: Podjetnik

³ Z EU v raziskovanju GrowthPlus označujejo države Evropske zveze in druge zahodnoevropske države (nečlanice in Islandijo).

- a) (1P1) razmerje »tveganje : nagrada«;
 - b) (1P2) družbeno priznanje podjetništvu in podjetniku;
 - c) (1P3) izobraževanje in usposabljanje;
 - d) (1P4) notranje podjetniška klima za izločitve.
- 2. dejavnik: Inovativnost**
- a) (1I1) razvoj ustvarjalnosti v izobraževanju;
 - b) (1I2) učinkovita zaščita intelektualne lastnine;
 - c) (1I3) raziskovalnorazvojna podpora (sodelovanje znanost – podjetja).
- 3. dejavnik: Strategije rasti**
- a) (1S1) možnost za aktivno strategijo rasti na globalnih trgih;
 - b) (1S2) internacionalizacija.
- 4. dejavnik: Zaposleni**
- a) (1Z1) delovanje trga delovne sile;
 - b) (1Z2) dostopnost najboljših strokovnjakov.
- 5. dejavnik: Vodenje oz. menedžment**
- a) (1M1) spodbujevalen davčni sistem za udeležbo pri dobičku;
 - b) (1M2) delniške opcije;
 - c) (1M3) odkupi in drugi načrti solastništva.
- 6. dejavnik: Financiranje**
- a) (1F1) dostopnost tveganega kapitala;
 - b) (1F2) učinkovitost finančnih trgov;
 - c) (1F3) obdavčitev zadržanih dobičkov in reinvestiranja.

Prepoznali so 17 značilnosti okolja, ki značilno vplivajo na posamezne ključne dejavnike rasti podjetja. Poleg zunanjih na rast podjetij pomembno vplivajo še notranji (podjetniški) dejavniki, ki so jih prepoznali pri raziskovanju evropskih gazel v zadnjih nekaj letih. Te navajamo v nadaljevanju.

4.2 Notranji dejavniki hitre rasti podjetij

Pri proučevanju notranje podjetniških dejavnikov hitre rasti dinamičnih podjetij v EU so ugotovili, da se dinamična, hitro rastoča podjetja v 14 značilnostih pomembno razlikujejo od podjetnikov in podjetij nasploh.

Notranje okoljske lastnosti, ki vplivajo na posamezne dejavnike hitre rasti, so:

- 1. Značilnosti dinamičnega podjetnika:**
 - a) (2P1) gradi organizacijo;
 - b) (2P2) razvija notranje podjetništvo;
 - c) (2P3) odlikuje ga energičnost in voditeljstvo (leadership);
 - d) (2P4) ima jasno vizijo in zna strateško upravljati.
- 2. Inovativnost in povezanost z R&R:**
 - a) (3I1) iskanje inovacij in pripravljenost za uvajanje v vse podstrukture podjetja;
 - b) (3I2) pripravljenost na tveganje in padec.
- 3. Strategija rasti in žetve:**
 - a) (4S1) aktivna strategija rasti na globalnem trgu;

- b) (4S2) stroga usmerjenost v kupca.
- 4. **Poslovni model in sistem poslovanja dinamičnih podjetij:**
 - a) (5M1) v pospeševanje rasti in inovacij usmerjena organizacija;
 - b) (5M2) sistem nagrajevanja zaposlenih.
- 5. **Zaposleni – človeški viri v dinamičnih podjetjih:**
 - a) (6Z1) ustvarjanje pogojev za delo, napredovanje ter odgovornost;
 - b) (6Z2) lojalnost in pripadnost podjetju;
 - c) (6Z3) možnost sodelovanja v rastočem podjetju in osebna rast.
- 6. **Za financiranje rasti v dinamičnih podjetjih je značilen predvsem:**
 - a) (7F1) razvit način finančnega planiranja in upravljanja.

V nadaljevanju so na kratko predstavljeni dejavniki hitre rasti in njihovi prepoznani opisni atributi.

5 Prepoznani dejavniki hitre rasti in njihovi opisni atributi

Pšeničny in Novak (2013) opredeljujeta, da prepoznani atributi za **zunanje okolje dinamičnega podjetja** najbolje opisujejo predvsem zakonodajno področje dinamičnega podjetništva, področje trga podjetij, njihovih konkurentov in pomembnih vidikov njihovega izdelka/storitev s strani kupca.

Dinamični podjetnik je opisan z vrsto prepoznanih atributov, ki opisujejo predvsem osebni vidik dinamičnega podjetnika do samega podjetja, lastništvo podjetja, starost in stopnjo izobrazbe podjetnika, število let delovnih izkušenj, lastništvo v drugih podjetjih in izkušnje s predhodnimi podjetji, predhodne menedžerske izkušnje itd.

Poslovna strategija je najobsežnejši dejavnik, ki ga najbolje opisujejo atributi z najvišjo vrednostjo pri strategiji inovativnosti in mreženja, odnosih s kupci kot element uspeha podjetja, načinu ustvarjanja dobička, usmerjenosti poslovanja podjetja in kupcih podjetja, konkurenčnosti, načrtovanju vključitve investitorjev, uporabi dodatnih sredstev v naslednjih petih letih, ključni strategiji rasti za prihodnja tri leta itd.

Sistem poslovanja je naslednji dejavnik hitre rasti, ki ga najbolje opisujejo atributi za glavne prednosti podjetja glede na konkurenco, najpomembnejša področja za rast podjetja, elemente ravnanja s človeškimi viri itd.

Dejavnik **raščanje z zaposlenimi** opisujejo naslednja področja: število zaposlenih, število zunanjih sodelavcev, izobrazbena struktura zaposlenih, načini pridobitve usposobljenosti zaposlenih za delo v podjetju.

Atributi pri dejavniku **inovativnost** opisujejo predvsem področje glavnih razlogov in ključno motivacijo za ustanovitev podjetja, uvrščanje podjetja po konkurenčnosti v nacionalnem, svetovnem ter evropskem merilu, uporabo dodatnih sredstev v naslednjih dveh letih, prevladujočo strategijo rasti za prihodnja tri leta, najpomembnejša področja za rast podjetja, dejavnike za rast podjetja.

Financiranje rasti je eden izmed ključnih dejavnikov hitre rasti dinamičnega podjetja. Opisuje ga vrsta ključnih atributov in finančnih kazalnikov, ki naj bi jih dinamični podjetniki upoštevali pri svoji nadaljnji hitri rasti. Ti atributi opisujejo področje virov financiranja zagona podjetja, financiranje delovanja podjetja v zadnjih letih, probleme pri rasti podjetja, spremembe v finančnem okolju, finančne kazalnike, pričakovane rasti skupnega prihodka, pričakovani bruto dobiček, izbor izdelkov/storitev končnim kupcem, indeks rasti bruto dobička v prihodku v % za obdobje (RD).

Kriteriji izbora dinamičnih podjetij

1 Kriteriji izbora - 1. faza

V Sloveniji se je pričelo dinamično podjetništvo oziroma podjetja s potencialom hitre rasti preučevati že pred dvajsetimi leti. Že takrat je bilo ugotovljeno, da so ta podjetja mala in mlada ter da ustvarijo skoraj vso rast novih delovnih mest, dodane vrednosti in prihodkov od prodaje. Pšeničny (2002) je pred leti razvil in testiral kriterije izbora dinamičnih podjetij, ki poleg splošnih kriterijev, ki jih je že pred leti postavilo združenje GrowthPlus, šteje 14 Sloveniji prilagojenih kriterijev. Na osnovi teh kriterijev za izbor podjetij z visokim potencialom hitre rasti se podjetja nato izberejo iz celotne baze AJPEŠ slovenskih gospodarskih subjektov za neko določeno petletno obdobje (npr. obdobje 2008–2012). Iz celotnega dobljenega seznama oziroma baze je nato potrebno izločiti podjetja, ki ob koncu predhodnega obračunskega obdobja (glede na leto izvedbe preučevanega obdobja):

1. so imela manj kot 2 zaposlena oziroma 1 + nosilec pri s. p. v zadnjem preučevanem poslovnem letu (npr. 2012);
2. so imela prihodek podjetja v zadnjem preučevanem poslovnem letu (npr. 2012) < 100.000 EUR;
3. so imela izgubo na substanci (negativna dodana vrednost) v zadnjem preučevanem poslovnem letu (npr. 2012);
4. ni podatkov za prvo preučevano poslovno leto (npr. 2008);
5. niso poslovala 12 mesecev v prvem preučevanem poslovnem letu (npr. 2008) ali v zadnjem preučevanem poslovnem letu (npr. 2012);
6. so imela v zadnjem preučevanem poslovnem letu (npr. 2012) manj zaposlenih kot v prvem preučevanem poslovnem letu (npr. 2008);
7. niso dosegla dvojne rasti (npr. 2 x 2 %) čistih prihodkov v gospodarstvu v preučevanem letu glede na izhodiščno leto (npr. v letu 2012 glede na leto 2008);
8. so podjetja > 50 % v državni lasti;
9. so podjetja v dejavnostih LOSTU:
 - L – poslovanje z nepremičninami;
 - O – dejavnosti javne uprave; obrambe; socialnega varstva;
 - S – druge dejavnosti;
 - T – dejavnosti gospodinjstev; proizvodnja za lastno rabo;
 - U – dejavnost eksteritorialnih organizacij in teles;

10. so v preučevanem obdobju (npr. 2008 do 2012) kumulativno izkazala čisto izgubo;
11. so imela v prvem preučevanem poslovnem letu (npr. 2008) izgubo na substanci ali $DV = 0$ (dodana vrednost);
12. so imela DV v zadnjem preučevanem poslovnem letu (npr. 2012) $< DV$ v prvem preučevanem poslovnem letu (npr. 2008);
13. so ustvarila $DV/zaposlenega < 21.000$ EUR;
14. so popravila izračun $DV/zaposlenega$ pri s. p. zaradi upoštevanja lastnikov s. p.

Na osnovi teh kriterijev se lahko v vsakem nacionalnem gospodarstvu iz celotne podatkovne baze podatkov o gospodarskih subjektih izberejo tista podjetja, ki so v preteklem petletnem obdobju izkazovala nadpovprečno poslovanje z vidika različnih preučevanih dejavnikov.

V naslednjem poglavju podajamo še natančni potek izvedbe empirične raziskave in pridobivanja podatkov na osnovi predhodno zbranih ter izbranih dinamičnih podjetij. Predstavljen je anketni vprašalnik (Priloga 1) s posameznimi opisnimi atributi, ki najbolje opisujejo sedem ključnih dejavnikov hitre rasti, ki jih navajajo Mei-Pochtler (1999) ter Pšeničny in Novak (2012), in so prav tako pomembni pri nadaljnji hitri rasti dinamičnih podjetij: 1. zunanje okolje dinamičnega podjetja; 2. podjetnik; 3. poslovna strategija; 4. sistem poslovanja ali menedžiranja; 5. zaposleni; 6. inovativnost; 7. financiranje rasti.

2 Potek izvedbe in pridobivanja empiričnih podatkov od izbranih dinamičnih podjetij – 2. faza

Vsa prepoznana podjetja morajo na podlagi teh navedenih kriterijev izbora izpolniti obsežni anketni vprašalnik s 133 vprašanji, opisanih z 243 opisnimi atributi, kot jih opredeljuje Mei-Pochtler (1999). Vprašalnik je bil v osnovni obliki razvit za potrebe raziskovanja evropskih gazel (Žižek in Liechtenstein, 1994) in kasneje uporabljen za analizo potenciala rasti dinamičnih podjetij v več raziskavah ter posodobljen za namene longitudinalnega preučevanja dinamičnih podjetij v Sloveniji (Pšeničny, 2002).

3 Analiza vpliva posameznih dejavnikov hitre rasti – 3. faza

Po zaključenem anketiranju se nato obdelajo in analizirajo dobljeni podatki. Za potrditev dinamičnosti posameznega podjetja in splošnih dosedanjih longitudinalnih (tako kvalitativnih kot tudi kvantitativnih) spoznanj se analizira vpliv sedmih ključnih dejavnikov hitre rasti ter vrednosti njihovih opisnih atributov, ki vplivajo na samo rast podjetij in njihovo poslovno ter finančno uspešnost. Na osnovi tega se ugotavlja potencial teh podjetij za nadaljnjo rast, zmožnost, da bi lahko postala regionalni heroji, lokalni specialisti ali panožni globalisti, morda celo mednarodni globalni zmagovalci, kot jih imenuje Vizjak (2011).

4 Primerjalna analiza rezultatov preteklih tovrstnih raziskovanj – 4. faza

V zadnji fazi se opravi primerjava rezultatov longitudinalnega raziskovanja in se ugotavlja zakonitosti, kar je izjemnega pomena, če želimo oblikovati tehtne predloge tako glede poslovnega okolja kot glede znanj podjetnika, zaposlenih, izbora strategij rasti, poslovnih modelov in sistemov poslovanja ter financiranja rasti podjetij s potencialom rasti. Na tej osnovi lahko ugotavljamo, kje so glavni razlogi za hitro rast teh podjetij, kje so ovire za še hitrejšo rast, predvsem pa, kateri pogoji bi morali biti izpolnjeni, da bi ta podjetja vzdržno rasla naslednjih pet do deset let in kaj storiti, da bi se jim pridružilo še enkrat toliko tovrstnih dinamičnih podjetij.

Drugi kriteriji izbora

1 Kriteriji in metodologija izbora GrowthPlus oziroma Europe's 500

Europe's 500 je evropski izbor najboljših podjetnikov oziroma najhitreje rastočih podjetij (»tekmovanje« se imenuje tudi najbolj dinamični podjetniki ali »Europe's Most Dynamic Entrepreneurs«). Lestvico Europe's 500 so začeli objavljati leta 1995 in tako ugotovili, da vsakoletnih 500 evropskih gazel ustvari skoraj pol toliko delovnih mest, kot jih izgubi 500 največjih evropskih podjetij. Glavni kriterij izbire je rast števila zaposlenih. Izbor velja za vse članice Evropske unije, vanj pa se vključujejo tudi Švica, Norveška in Islandija. Tako je 18 sodelujočih evropskih držav⁴ predstavljenih na listi, ki predstavlja hitro rastoča podjetja, to so podjetja, ki ustvarijo največ novih delovnih mest.

Kriteriji za uvrstitev na seznam 500 vodilnih evropskih podjetniških gazel so:

- Podjetnik ali podjetniški tim mora biti lastnik najmanj 15 % podjetja oziroma če podjetje kotira na borzi, najmanj 5 % vseh rednih (upravljavskih) delnic.
- Podjetje ni del holdinga oziroma drugo podjetje ali delničar nima v lasti več kot 50 % osnovnega kapitala.
- Celoten prihodek podjetja mora v letih proučevanja izkazovati najmanj 50-odstotno realno rast ter 30-odstotno rast v zaposlenosti v petletnem obdobju, prav tako mora biti konstantna rast v obdobju zbiranja in selekcijiranja.
- Rast prodaje in prihodka kot tudi zaposlenosti naj bi bila v večji meri posledica organske rasti podjetja in ne združitvev in pripojitev.
- Podjetje naj bi ob koncu proučevanega obdobja ustvarjalo dobiček, toda ker hitra rast običajno ne izkazuje dobičkov, raziskovalci naredijo precej izjem.
- Podjetje mora imeti najmanj 50 zaposlenih v prvem letu proučevanja in ne več kot 5.000 v zadnjem letu opazovanja (rast zaposlovanja, merjena z indeksom DaBEG \geq 20).
- Podjetje mora biti staro najmanj tri leta. Kasneje ustanovljena podjetja so izključena.

Podjetja se na listo Europe's 500 umestijo po posebni metodologiji, ki je sestavljena iz naslednjih korakov:

⁴ Avstrija (A), Latvija (LV), Belgija (B), Litva (LT), Bolgarija (BG), Luksemburg (L), Ciper (CY), Malta (M), Češka (CZ), Nizozemska (NL), Danska (DK), Norveška (N), Estonija (EST), Poljska (PL), Finska (FIN), Portugalska (P), Francija (F), Romunija (RO), Nemčija (D), Slovaška (SK), Grčija (GR), Slovenija (SLO), Madžarska (H), Španija (E), Islandija (IS), Švedska (S), Irska (IRE), Švica (CH), Italija (I), Velika Britanija (GB).

- Kompilacija podatkov iz baze podatkov, ki jo pripravlja GrowthPlus. Baza vsebuje podatke nacionalnih lestvic, podatke raznih raziskav in tekmovanj.
- Selekcija liste nominacij – selekcija skoraj 6.000 podjetij iz držav, ki sodelujejo v izboru.
- Preverjanje podatkov in telefonski pogovori z ožjim izborom 1.000 podjetij, ki privolijo v vključitev in vrnejo izpolnjen vprašalnik.
- Izbor finalistov Europe's 500 – ocenjevanje 500 podjetij in rangiranje po Birchevem indeksu.

Kvalitativna analiza najbolj dinamičnih evropskih podjetij, ki je nastajala na podlagi večletnega proučevanja, podaja sledečih deset strnjenih naukov za mala podjetja, ki rastejo:

- Gradnja inkubatorjev hitre rasti podjetij zahteva:
 - jasno vizijo in predanost strategiji rasti;
 - podjetniške time z odprto in podjetniško miselnostjo;
 - investiranja v razširitev zmogljivosti in sposobnosti.
- Javna ponudba delnic je usmerjena v pospešitev rasti z/s:
 - dodatnimi dolgoročnimi financami za financiranje notranje in zunanje rasti;
 - več discipline, povečano dobičkonosnostjo, večjo motiviranostjo;
 - povečanim javnim zavedanjem in stopnjevanjem prepoznavnosti podjetja.
- Uporaba pravnih korakov v javni ponudbi delnic pomeni:
 - vstop tveganega kapitala pred javno ponudbo delnic;
 - profesionalna znanja in svetovalno pomoč;
 - hiter in zanesljivo voden pravni proces do javne ponudbe delnic;
 - pripaden podjetniški tim in uglaseno lastniško zgodbo.

2 Kriteriji izbora dinamičnih podjetij: Ameriška lestvica Inc 500

Ameriško lestvico za izbor dinamičnih podjetij je izdelal Inc Magazine (»The America's Fastest Growing Private Companies«). Ključni kriterij za uvrstitev na lestvico je rast vrednosti neto prodaje in ne rast števila zaposlenih, zato so drugačni tudi kriteriji izbire najboljših podjetij. Kriteriji za uvrstitev na seznam Inc 500:

- podjetje mora biti zasebno in neodvisno;
- neto prodaja podjetja mora pet let pred izborom znašati najmanj 200.000 USD;
- podjetje mora delovati najmanj pet let oziroma se mora pet let ukvarjati s prodajo, pri čemer mora biti prodaja v letu izbora večja kakor leto pred tem;
- podjetje ne sme biti holding, regulirana banka ali javno podjetje;
- podjetje mora imeti sedež v ZDA.

Lestvica je dokaj preprosta, kriteriji so točno določeni in ne dovoljujejo nikakršnih odstopanj. Podjetje se za razliko od evropske lestvice Europe's 500 lahko samo prijavi na tekmovanje in ni izbrano s strani drugih, razlika pa je tudi v tem, da ameriška lestvica ne izračunava indeksa DaBEG.

3 Kriteriji izbora dinamičnih podjetij: Časopisna hiša Dnevnik – izbor najboljšega hitro rastočega podjetja v Sloveniji oziroma gazele

3.1 Metodologija izbora slovenskih gazel

Verodostojnost izbora temelji na skrbno oblikovani in natančni metodologiji, nad katero bdi metodološka komisija. Pri izboru se poleg indeksa petletne rasti prihodkov od prodaje upošteva tudi dodana vrednost na zaposlenega in rast števila zaposlenih. Pri vsakem podjetju, ki se uvrsti v ožji izbor za regijsko gazelo, se preuči tudi bonitetno poročilo in opravi uredniški intervju. Izbor ohranja dva metodološka pristopa. Prvi je izračunavanje sintetiziranega kazalnika, ki petletno dinamiko rasti prodaje dopolnjuje z dodano vrednostjo in njeno rastjo v petih letih ter indeksom DaBeg (ta omogoča primerjavo stopnje rasti zaposlenih med različno velikimi podjetji), drugi pa je preverjanje stopnje verjetnosti propada podjetja (angl. failure score model).

Metodologija slovenskega izbora najhitreje rastočih podjetij je podobna evropski. Hitro rastoča podjetja se na izbor ne morejo prijaviti, temveč se na seznam uvrstijo na podlagi bilančnih podatkov, ki jih pripravlja Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) oziroma rasti prihodkov od prodaje v petletnem obdobju.

Na osnovi tega se najprej izdela lestvica 500 najhitreje rastočih podjetij v Sloveniji in še šest regijskih lestvic s 100 najhitreje rastočimi podjetji v regiji. Seznam 100 najhitreje rastočih podjetij po regijah, skupaj z izbranimi kazalniki, pripravlja družba Bisnode, časopisna družba Dnevnik pa v sodelovanju z družbo Mediade skrbi za metodologijo izbora. Pri slovenskem izboru se tako kot pri Europe's 500 upošteva Birchev indeks ali indeks DaBeg. Vstopni pogoji na lestvico so:

- bilančni dobiček v zadnjem bilančnem letu;
- vsaj 220.500 EUR prihodkov od prodaje v izhodiščnem letu;
- v obeh indeksnih letih mora podjetje poslovati vseh 12 mesecev in imeti v zadnjem letu dobiček.

Po izoblikovanju šestih regijskih lestvic po 100 gazel in nacionalne lestvice 500 gazel se prične postopek izbora regijske in slovenske gazele leta, ki poteka v petih korakih.

3.2 Postopki izbora

Postopek izbora regijske in slovenske gazele leta poteka v petih korakih (Dnevnik, 2012):

1. **Prvi korak (izbor desetih regijskih kandidatov):** Na podlagi podatkov AJPES se s seznama 100 najhitreje rastočih podjetij v vsaki od šestih slovenskih regij izbere 10 kandidatov za regijske oziroma slovensko gazelo leta. Kandidate se določi na podlagi razvrstitve podjetij s pomočjo sintetiziranega kazalnika, ki se izračuna na podlagi stopnje rasti čistih prihodkov od prodaje v obdobju zadnjih petih let, dodane vrednosti na zaposlenega in njene rasti ter indeksa DaBeg, ki pokaže stopnjo rasti števila zaposlenih, primerljivo med različno velikimi podjetji. Opravi se tudi t. i. namizna raziskava kandidatov (angl. desk-top research) in na tej podlagi izbira družb, ki po presoji najboljše odsevajo vrednote in filozofijo

dinamične in obenem trajnostne rasti. V tem koraku se preveri tudi uvrstitev podjetja na nacionalno lestvico 500 gazel in število zaposlenih (pogoj za uvrstitev v izbor je 15 zaposlenih).

2. **Drugi korak (novinarski raziskovalni intervjuji):** Z vsakim od desetih regijskih kandidatov se opravi novinarski raziskovalni pogovor. V strukturiranem intervjuju je poudarek na raziskovanju podjetniške zgodbe, kakovosti rasti organizacije in njeni naravnosti k trajnostnemu razvoju. Prav tako izpraševalci v podjetjih raziskujejo vidike družbene odgovornosti organizacije in njene umeščenosti v lokalno okolje.
3. **Tretji korak (izbor petih kandidatov za regijsko gazelo):** Na podlagi opravljenih intervjujev, finančnih in drugih razpoložljivih podatkov o podjetju se izbere pet kandidatov za regijsko gazelo leta. Prednost imajo mednarodno in inovativno usmerjena podjetja, podjetja z višjo donosnostjo (ROE) in višjo dodano vrednostjo na zaposlenega, indeks DaBeg najmanj 20, prav tako pa je pomembno, da podjetje izkazuje vrednote gazele – dinamične in obenem trajnostno naravnane rasti.
4. **Četrty korak (izbor treh regijskih nominirancev in regijske gazele leta):** Metodološka komisija, ki jo sestavljajo uredništvo Dnevnika ter zunanji člani družbe Bisnode in uredništva Mediade, v njej pa je tudi regijska gazela predhodnega leta, na podlagi izdelanih dosjejev, finančnih podatkov in bonitetnih poročil oceni nominirana podjetja in s tem izbere tri regijske nominirance ter zmagovalno regijsko gazelo leta.
5. **Peti korak (izbor zlate, srebrne in bronaste gazele leta):** Zlata gazela je izmed finalistov izbrana z glasovanjem članov sveta Gazela, ki ga sestavljajo ugledni predstavniki akademske, civilne in poslovne javnosti ter z glasovanjem članov metodološke komisije. Glasovi sveta Gazela tvorijo dve tretjini ocene, glasovi metodološke komisije pa eno tretjino. V primeru, da imata dva ali več finalistov enako povprečno uvrstitev, ima prednost kandidat, ki je višje na lestvici sveta Gazela. Zlati gazeli nato sledita srebrna in bronasta gazela.

Kljub nekaterim pomislekom glede kriterijev izbora dinamičnih podjetij za proučevanje njihove vloge v rasti gospodarstva, smo v našem raziskovanju ostali pri kriterijih, ki so bili razviti na osnovi kriterijev GrowthPlus, saj se je z njimi zagotavljala ustrezna kontinuiteta v raziskovanju in longitudinalna primerljivost rezultatov.

Prispevek dinamičnih podjetij k rasti v Sloveniji

1 Ekonomska vloga dinamičnih podjetij v obdobju 2006–2010⁵

Dinamična podjetja s potencialom rasti obstajajo in so prisotna v vseh gospodarstvih v vsakem časovnem obdobju, ne glede na gospodarsko rast ali recesijo. Gre za podjetja, ki nadpovprečno hitro rastejo, izkazujejo nadpovprečne donose in tudi nadpovprečno zaposlujejo, se bliskovito razvijajo ter rastejo. Vsako gospodarstvo bi moralo staviti na takšna podjetja ter na njihov pomen za nacionalno gospodarstvo, jih spodbujati in z ustreznimi ukrepi podpreti. Tudi za Slovenijo, sodeč po empiričnih podatkih za petletno obdobje (2006–2010), so bila dinamična podjetja ključna gonilna sila gospodarstva:

- V obdobju 2006–2010 je gospodarsko rast v Sloveniji ustvarilo 4.511 hitro rastočih podjetij s potencialom nadaljnje hitre rasti. To je le 3,55 % vseh gospodarskih subjektov v Sloveniji. Tako se je ponovno potrdilo Birchevo spoznanje, da vsaj 85 % gospodarske rasti in vseh novih delovnih mest v vsaki ekonomiji ustvari 5 % gospodarskih subjektov.
- Med 4.511 dinamičnimi podjetji je bila dobra petina samostojnih podjetnikov ter štiri petine gospodarskih družb, od tega skoraj 94 % mikro in malih podjetij, 3,8 % srednje velikih in 2,5 % velikih podjetij. Največ podjetij je bilo v dejavnostih trgovine, vzdrževanja in popravil motornih vozil (1.051), v predelovalni dejavnosti (881), v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (777) in v prometu ter skladiščenju (591).
- 4.511 podjetij je povečalo prihodek iz prodaje za 8 milijard EUR, ustvarilo je več kot 26.000 novih delovnih mest in povečalo dodano vrednost za 1,6 milijarde EUR, kar je enako celotnemu povečanju dodane vrednosti v slovenskem gospodarstvu v letu 2010. Ta podjetja so že dosegla povprečno skoraj 50.000 EUR dodane vrednosti na zaposlenega.
- Dinamična podjetja so kot največje ovire izpostavljala vladne predpise, ki ne spodbujajo rasti, in previsoke stroške poslovanja, med katerimi sta na prvem mestu davčna obremenitev dela in visoki stroški denarja.
- Dinamična podjetja so bila do rasti v prihodnosti optimistična – rast bodo pretežno financirala iz lastnih virov in zadržanih dobičkov, največ pa bodo investirala v vstop na nova tržišča in v raziskave ter razvoj. Več kot tri četrtine vseh slovenskih dinamičnih podjetij načrtuje rast z novimi produkti na novih trgih.
- Večina dinamičnih podjetij bo zaposlovala tudi v prihodnjih letih. Največ jih bo zaposlilo dodatno do 9 delavcev. Pričakujemo, da bo 5.000 dinamičnih podjetij v

⁵ V grafih prikazujemo rezultate treh zaporednih petletnih obdobj: 2006–2010, 2007–2011 in 2008–2012, to poglavje pa sicer opisuje le prvi dve petletni obdobji.

obdobju 2010–2014 ustvarilo preko 40.000 novih delovnih mest, če se pogoji poslovanja v skladu z njihovimi pričakovanji tudi izboljšajo.

- Večina dinamičnih podjetij bo zato investirala tudi v prihodnjih letih. Večina (80 %) bo investirala približno pol milijona EUR, nad milijonom EUR bo investiralo le 3 % dinamičnih podjetij. Vendar to pomeni, da bo 4.511 podjetij s potencialom rasti investiralo preko 1 milijarde EUR v naslednjih dveh letih.
- Slovenska dinamična podjetja imajo določene skupne lastnosti in značilnosti: zelo podobno razmišljajo o poslovnem okolju in odnosu države do podjetništva, vodijo jih podobni tipi (dinamičnih) podjetnikov, z zaposlenimi ravnaajo dokaj podobno, prav tako so za njih značilni določeni poslovni modeli in oblike organizacije, izbirajo podobne strategije rasti, pa tudi financiranje same rasti ima določene skupne zakonitosti.

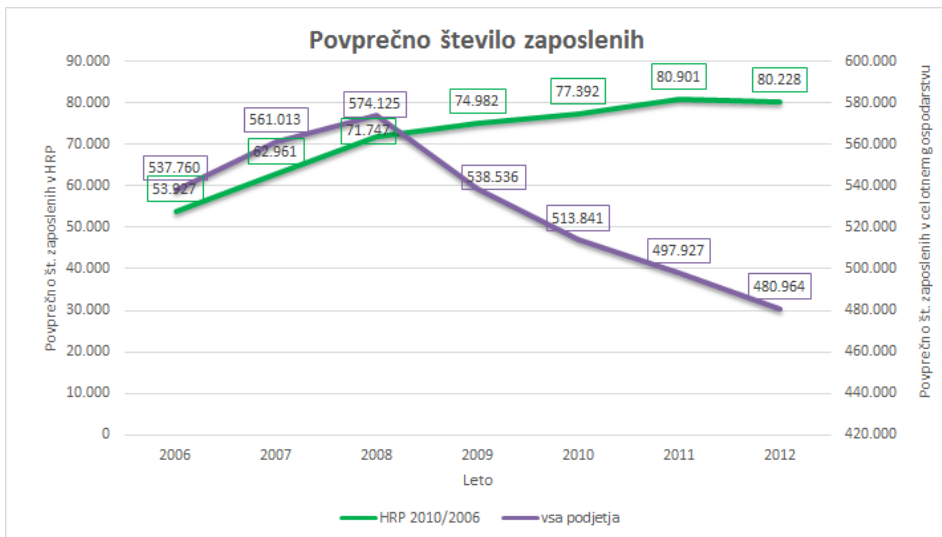
Čisti prihodki na trgu EU so se povečali za 152 % in konec leta 2010 dosegli že 3,85 mrd EUR oziroma četrtno celotnega izvoza Slovenije na trge EU. Dinamična podjetja so povečala tudi prodajo na drugih zunanjih trgih, in sicer za 74 % na 2,14 mrd EUR, kar predstavlja že 31,20-odstotni delež vsega izvoza iz Slovenije na trge izven EU. Preučevanih 3,55 % dinamičnih podjetij torej predstavlja skoraj 27 % vsega slovenskega izvoza.

Na drugi strani pa je slovensko gospodarstvo v enakem obdobju (2006– 2010) doživelo tri dobra in dve krizni leti. Bilanca petih let podaja sledeče ugotovitve, če se osredotočimo zgolj na nekaj kazalnikov:

- 12-odstotna rast čistih prihodkov od prodaje (ob približno 11-odstotni rasti BDP v obdobju 2006– 2010);
- zmanjšanje števila zaposlenih za 24.000;
- ničelna rast dobička;
- 10-odstotna rast dodane vrednosti in
- 15-odstotna rast dodane vrednosti na zaposlenega.

V teh 4.511 podjetjih je bilo na dan 31. 12. 2010 zaposlenih 82.564 oziroma 16 % vseh zaposlenih v Sloveniji, rast zaposlovanja v obravnavanem obdobju pa je bila 46-odstotna. Preučevana dinamična podjetja so torej v času krize ustvarila 26.094 novih delovnih mest. Prihodki od prodaje v teh podjetjih so leta 2010 znašali 18 mrd EUR, kar je 23,51 % celotnega gospodarstva, rast pa je bila 78,50-odstotna.

Graf 1: Primerjava gibanja povprečnega števila zaposlenih za celotno gospodarstvo in dinamična podjetja 2006–2012

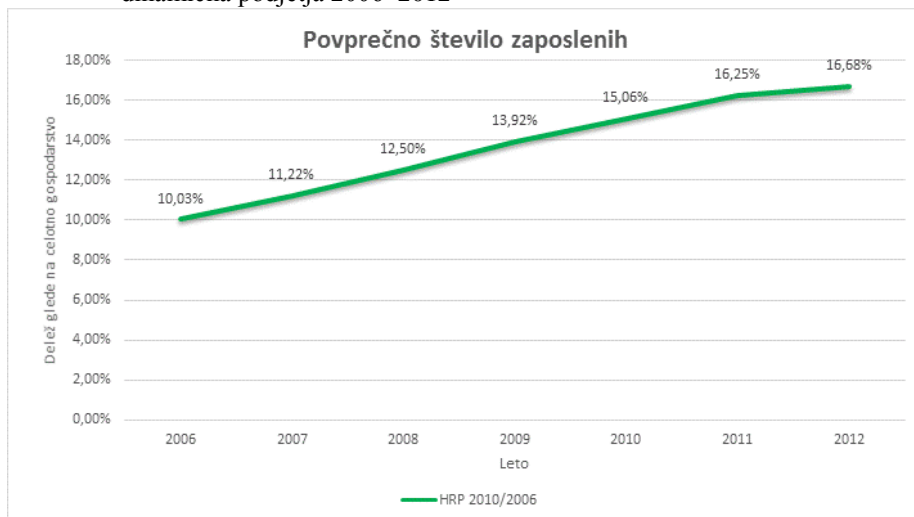


Vir: Vidovič, 2013a

* HRP – hitro rastoča podjetja oziroma dinamična podjetja

Graf 1 prikazuje povprečno število zaposlenih v celotnem slovenskem gospodarstvu v obdobju 2006–2012 in število zaposlenih v dinamičnih podjetjih v enakem obdobju. Iz grafa 1 je prav tako razvidno, da je do leta 2008 število zaposlenih v celotnem gospodarstvu še naraščalo, po tem letu pa pričelo strmo padati, medtem ko so dinamična podjetja v celotnem obdobju vztrajno ustvarjala nova delovna mesta. To potrjujejo tudi podatki iz grafa 2, kjer je razvidna rast deleža povprečnega števila zaposlenih v celotnem gospodarstvu. Od leta 2006 do leta 2012 so dinamična podjetja (opomnimo, da predstavljajo »le« okoli 2,5 % vseh slovenskih podjetij) beležila pozitivni prirast novih delovnih mest. Tako so dejansko v sedmih letih zabeležila približni prirast 6 % (2006: 10,03 % in 2012: 16,68 %) oziroma so ustvarila več kot 25.000 novih delovnih mest (2006: 53.972 in 2012: 80.228).

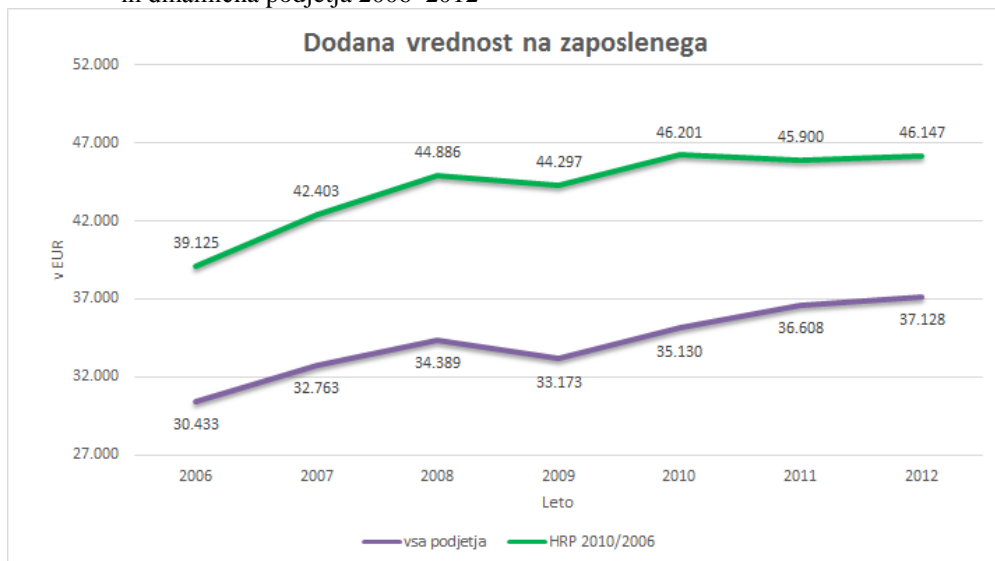
Graf 2: Rast deleža povprečnega števila zaposlenih v celotnem gospodarstvu za dinamična podjetja 2006–2012



Vir: Vidovič, 2013a

* HRP – hitro rastoča podjetja oziroma dinamična podjetja

Graf 3: Primerjava gibanja dodane vrednosti na zaposlenega za celotno gospodarstvo in dinamična podjetja 2006–2012



Vir: Vidovič, 2013a

* HRP – hitro rastoča podjetja oziroma dinamična podjetja

V grafu 3 je prikazana primerjava gibanja dodane vrednosti na zaposlenega za celotno gospodarstvo in dinamična podjetja v obdobju 2006–2010. Razvidno je, da je bila dodana vrednost na zaposlenega v dinamičnih podjetjih precej višja skozi vsa preučevana leta kot pa v preostalih podjetjih v Sloveniji (dinamična podjetja 2006: 39.125, ostala podjetja 2006: 30.433 in dinamična podjetja 2012: 46.147, ostala podjetja 2010: 34.128).

V tabeli 1 so prikazani kriteriji in potek izbora dinamičnih podjetij iz celotne baze AJPES glede na predhodno predstavljene kriterije izbora. Na levi strani tabele (v stolpcih podjetja in gazele) je zapisano število vseh podjetij ter gazel, ki so bila zajeta glede na kriterije v nadaljnje preučevanje. Na desni strani tabele (v stolpcih izločena podjetja in gazele) je zapisano število podjetij ter gazel glede na posamezni kriterij izločanja (sredinski stolpec – kriteriji izločitve). Na koncu tabele je nato vidno število vseh podjetij in gazel, zajetih v nadaljnjo populacijo preučevanja oziroma število podjetij ter gazel, ki ustrezajo kriterijem izbora dinamičnega podjetja. S seznama je izločenih veliko gazel predvsem iz naslednjih dveh razlogov: 1. različni kriteriji pri številu zaposlenih (< 2 , na koncu obdobja $<$ kot na začetku) in 2. izguba ni dopustna (DV/zaposlenega nad 21.000 EUR).

Tabela 1: Dinamična podjetja 2006–2010 (kriteriji izbora)

Št.						Kriterij izločitve	Izločena				
	Mikro in mali s. p.	Srednje veliki s. p.	g. d.	Skupaj podjetij	Gazele 2010		Mikro in mali s. p.	Srednje veliki s. p.	g. d.	Podjetja skupaj	Gazele
	71.231	11	55.734	126.976	500						
1.	15.464	11	21.583	37.058	470	Manj kot 2 zaposlena oz. 1 + nosilec pri s. p. v 2010	55.767	0	34.151	89.918	30
2.	8.282	11	18.515	26.808	470	Prihodek podjetja 2010 < 100.000	7.182	0	3.068	10.250	0
3.	8.256	11	18.239	26.506	469	Izguba na substanci (negativna dodana vrednost) v 2010	26	0	276	302	1
4.	7.376	11	15.426	22.813	469	Ni podatkov za 2006	880	0	2.813	3.693	0
5.	7.063	11	14.492	21.566	465	Podjetja, ki niso poslovala 12 mesecev v 2006 ali 2010	313	0	934	1.247	4
6.	4.755	7	9.071	13.833	429	Podjetja, ki so imela v letu 2010 manj zaposlenih kot v letu 2006	2.308	4	5.421	7.733	36
7.	2.857	6	5.213	8.076	416	Podjetja, ki niso dosegla dvojne rasti (2 x 11,8 %) čistih prihodkov v gospodarstvu v letu 2010 glede na leto 2006	1.898	1	3.858	5.757	13
8.	2.857	6	5.124	7.987	410	Podjetja > 50 % v državni lasti	0	0	89	89	6
9.	2.784	6	5.115	7.905	400	Izločene dejavnosti: L, O, S, T, U	73	0	9	82	10
10.	2.650	6	4.423	7.079	389	Podjetja, ki so v obdobju 2006 do 2010 kumulativno izkazala čisto izgubo	134	0	692	826	11
11.	2.636	6	4.266	6.908	385	Podjetja, ki so imela v 2006 izgubo na substanci ali DV = 0	14	0	157	171	4
12.	2.546	6	4.116	6.668	378	DV v letu 2010 < DV v letu 2006	90	0	150	240	7
13.	1.684	6	3.233	4.923	336	DV/zaposlenega < 21.000 €	862	0	883	1.745	42
14.	1.004	6	3.233	4.243	335	Popravek izračuna DV/zaposlenega pri s. p. zaradi upoštevanja lastnikov s. p.	680	0	0	680	1
						Skupaj izločeno št. podjetij	70.227	5	52.501	122.733	165

2 Ekonomska vloga dinamičnih podjetij v obdobju 2007–2011

S strani AJPes je bila v letu 2013 opravljena enaka analiza dinamičnih podjetij za obdobje 2007–2011. Podjetja so bila izbrana po enakih kriterijih. Glede na to, da so bila v tem obdobju prisotna že tri krizna leta, se je to poznalo tudi pri številu dinamičnih podjetij, ki jih je bilo 4.380 (131 manj kot v obdobju 2006–2010). Pred tem pa je bila enaka raziskava opravljena tudi s strani Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo, kot opredeljuje Vidovič (2013b), kjer je bilo iz nerevidiranih letnih poročil prepoznanih 4.388 dinamičnih podjetij. V nadaljevanju bomo uporabljali podatke AJPes (2013).

Podlago za pripravo podatkov za analizo dinamičnih podjetij v obdobju 2007–2011 je predstavljalo 131.494 gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov posameznikov (podjetij). Ob upoštevanju izločitvenih kriterijev dinamičnosti je bilo prepoznanih 4.380 dinamičnih podjetij, kar predstavlja 3,35 % (v obdobju 2006–2010: 3,34 %) vseh slovenskih podjetij. 2.467 istih podjetij je izpolnjevalo kriterije tako po podatkih 2007–2011 (56,22 % navedenih podjetij) kot tudi po podatkih 2006–2010 (58,14 % navedenih podjetij), kar pomeni, da je v obdobju dveh let ostalo vsako drugo podjetje med dinamičnimi podjetji. Vidovič (2013b) navaja deleže števila podjetij glede na strukturo v obdobju 2007–2011: 79,67 % mikro, 14,15 % malih, 3,97 % srednje velikih in 2,21 % velikih podjetij, kar je po velikostnih razredih zelo podobno deležem iz obdobja 2006–2010 (79,83 % mikro, 14,07 % malih, 3,70 % srednje velikih in 2,40 % velikih podjetij).

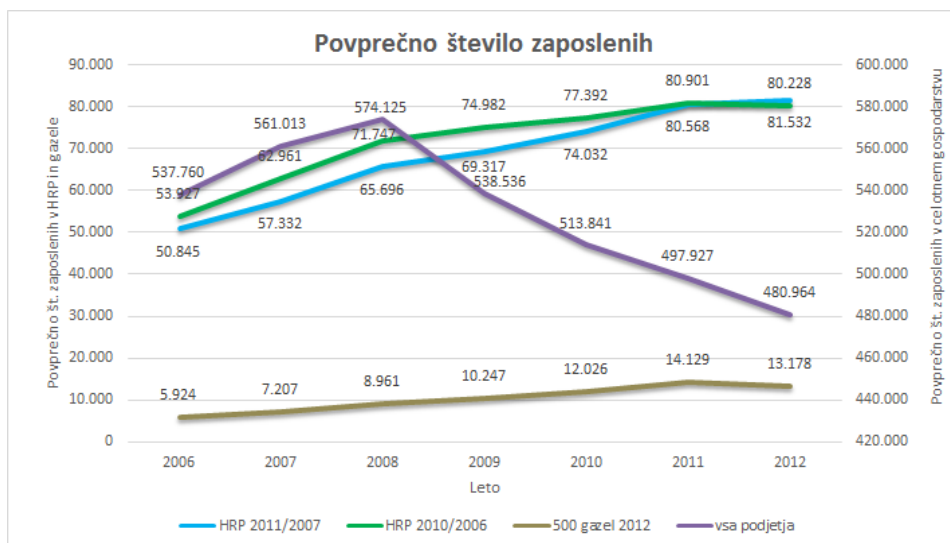
Slovensko gospodarstvo je, kot ugotavlja Vidovič (2013b), v obdobju 2007–2011 doživelo dve dobri in tri krizna leta. Bilanca petih let, če se izpostavi le nekaj kazalnikov, je:

- 2,07-odstotna rast čistih prihodkov od prodaje (ob 4,66-odstotni rasti BDP) v obdobju 2007–2011;
- 12,41-odstotna rast čistih prihodkov od prodaje na zunanjem trgu v obdobju 2007–2011;
- zmanjšanje povprečnega števila zaposlenih za 63.086 v letu 2011 glede na leto 2007;
- upad čistega dobička za dobre 3,1 mrd EUR: s 3,9 mrd EUR na dobrih 756 mio EUR;
- za 6,19 % več podjetij s čistim dobičkom in za 64,04 % več podjetij s čisto izgubo;
- skoraj 1-odstoten upad dodane vrednosti in
- 11,74-odstotna rast dodane vrednosti na zaposlenega.

V obdobju 2007–2011 je zgolj 3,61 % oziroma 4.380 slovenskih dinamičnih podjetij, prepoznanih po istih kriterijih, ustvarilo 19,9 mrd EUR oziroma 24,92 % (v analizi 2010: 17,9 mrd oziroma 23,51 %) vseh čistih prihodkov od prodaje. Ta podjetja so beležila povečanje čistih prihodkov od prodaje v letu 2011 glede na leto 2007 za 8 mrd EUR (v analizi 2010: 7,9 mrd EUR), medtem ko je celotno gospodarstvo beležilo »zgolj« povečanje v višini 1,6 mrd EUR (v analizi 2010: 8,1 mrd EUR). Izplačala so 18,98 % (v analizi 2010: 18,74 %) vseh plač, pri čemer so povečala izplačila za plače za

69,51 % (v analizi 2010: 79,32 %), celotno gospodarstvo pa zgolj za 6,29 % (v analizi 2010: 18,04 %). Ustvarila so 7 mrd EUR oziroma 27,39 % (v analizi 2010: 6 mrd oz. 26,79 %) vseh čistih prihodkov od prodaje na tujih trgih, zaposlovala 84.520 delavcev oziroma 16,97 % (v analizi 2010: 82.564 oziroma 16,07 %) vseh zaposlenih in ustvarila 25.787 novih delovnih mest oziroma povečala število zaposlenih za 43,91 % glede na leto 2007 (v analizi 2010: 26.094 oz. 46,21 %), medtem ko je celotno gospodarstvo zmanjšalo število delovnih mest za 63.086 (v analizi 2010 se je zmanjšalo za 23.918). Ustvarila so neto čisti dobiček v višini 730 mio EUR oziroma 96,57 % vsega ustvarjenega dobička v gospodarstvu (756 mio EUR) (v analizi 2010 so ustvarila 818 mio EUR oziroma 44-krat več kot celotno gospodarstvo, ki je ustvarilo »zgolj« 18 mio EUR).

Graf 4: Primerjava gibanja povprečnega števila zaposlenih za celotno gospodarstvo, dinamična podjetja 2006–2010 in 2007–2011 ter gazele 2006–2011



Vir: Vidovič, 2013b

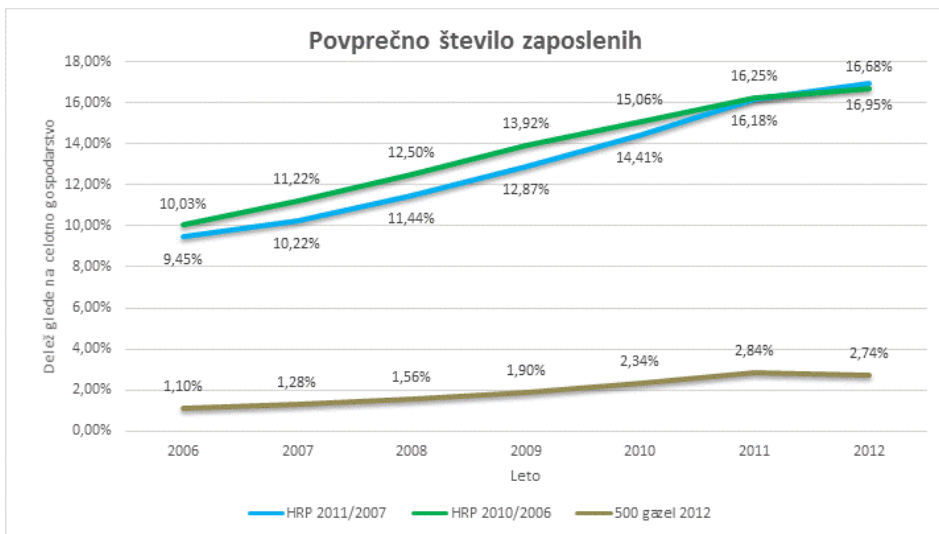
* HRP – hitro rastoča podjetja oziroma dinamična podjetja

** Gazela – t. i. hitro rastoče podjetje, ki se je uvrstilo na seznam najboljših hitro rastočih slovenskih podjetij, ki ga je pripravila časopisna hiša Dnevnik

Graf 4 prikazuje primerjavo gibanja povprečnega števila zaposlenih za celotno gospodarstvo, dinamičnih podjetij v obdobju 2006–2010 in 2007–2011 ter gazele 2006–2011. Razvidno je, da je dejansko 4.511 (obdobje 2006–2010 oziroma 4.380 v obdobju 2007–2011) dinamičnih podjetij ustvarjalo pozitivni prirast novih delovnih mest v Sloveniji v preučevanem obdobju (2006–2012). Prav tako je pozitivni prirast novih delovnih mest v preučevanem obdobju ustvarjalo 500 gazele, vendar je ta rast manj strma glede na dinamična podjetja. Podrobnejša ponazoritev števila ustvarjenih novih delovnih mest v odstotkih je razvidna iz grafa 5 (primerjava rasti deleža povprečnega števila zaposlenih v celotnem gospodarstvu za dinamična podjetja 2006–2010 in 2007–2011 ter gazele 2006–2011). Razvidno je, da so dinamična podjetja v obdobju 2006–

2010 ustvarila pribl. 6-odstotno rast povprečnega števila zaposlenih, v obdobju 2007–2011 pa približno 7-odstotno rast, medtem ko je 500 gazel ustvarilo »le« približno 2,5-odstotno rast, kar je bistveno manj, izraženo v številkah, glede na njihovo relativno manjše število (500 gazel).

Graf 5: Primerjava rasti deleža povprečnega števila zaposlenih v celotnem gospodarstvu za dinamična podjetja 2006–2010 in 2007–2011 ter gazele 2006–2011



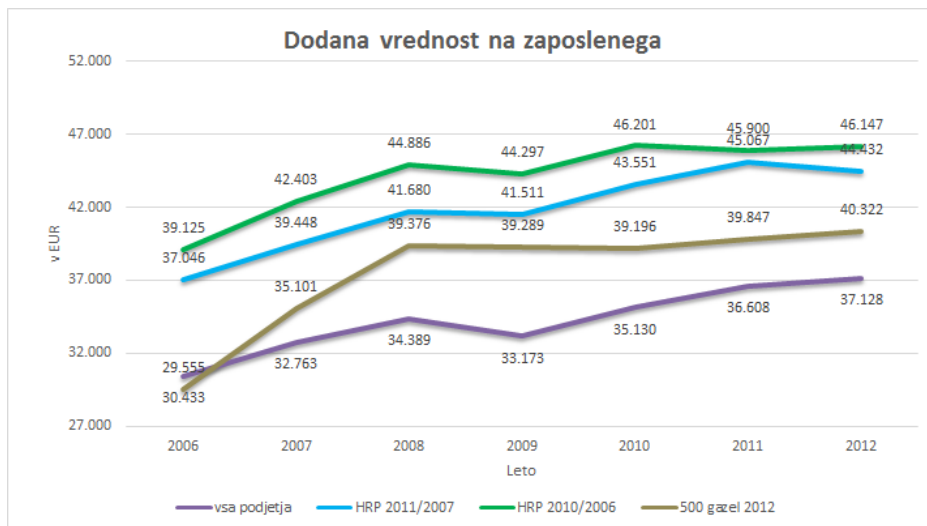
Vir: Vidovič, 2013b

* HRP – hitro rastoča podjetja oziroma dinamična podjetja

** Gazela – t. i. hitro rastoče podjetje, ki se je uvrstilo na seznam najboljših hitro rastočih slovenskih podjetij, ki ga je pripravila časopisna hiša Dnevnik

Graf 6 prikazuje primerjavo gibanja dodane vrednosti na zaposlenega za celotno gospodarstvo, dinamična podjetja 2006–2010 in 2007–2011 ter gazele 2006–2011. Iz grafa je razvidno, da največjo dodano vrednost na zaposlenega ustvarjajo prav dinamična podjetja. Prav tako je 500 gazel ustvarilo velik prirast dodane vrednosti na zaposlenega od leta 2006 do leta 2008. Nato je vrednost do leta 2012 rahlo rasla. Zanimariti ne gre niti dodane vrednosti na zaposlenega v preostalih slovenskih podjetjih, ki je prav tako relativno visoka (2006: 29.555; 2012: 37.128).

Graf 6: Primerjava gibanja dodane vrednosti na zaposlenega za celotno gospodarstvo, dinamična podjetja 2006–2010 in 2007–2011 ter gazele 2006–2011



Vir: Vidovič, 2013b

* HRP – hitro rastoča podjetja oziroma dinamična podjetja

** Gazela – t. i. hitro rastoče podjetje, ki se je uvrstilo na seznam najboljših hitro rastočih slovenskih podjetij, ki ga je pripravila časopisna hiša Dnevnik

Tabela 1: Dinamična podjetja 2007–2011 (kriteriji izbora)

Št.					Kriterij izločitve	Izločena				
	Mikro in mali s. p.	Srednje veliki s. p.	g. d.	Skupaj podjetij	Gazele 2011	Mikro in mali s. p.	Srednje veliki s. p.	g. d.	Podjetja skupaj	Gazele
	73.072	11	57.798	130.881	500					
1.	14.952	11	21.307	36.270	467	Manj kot 2 zaposlena oz. 1 + nosilec pri s. p. v 2011				
2.	8.330	11	18.451	26.792	467	Prihodek podjetja 2011 < 100.000				
3.	8.303	11	18.212	26.526	466	Izguba na substanci (negativna dodana vrednost) v 2011				
4.	7.324	11	15.453	22.788	466	Ni podatkov za 2007				
5.	7.017	11	14.473	21.501	463	Podjetja, ki niso poslovala 12 mesecev v 2007 ali 2011				
6.	4.458	5	8.191	12.654	404	Podjetja, ki so imela v letu 2011 manj zaposlenih kot v letu 2007				
7.	3.150	4	5.472	8.626	398	Podjetja, ki niso dosegla dvojne rasti (2 x 2 %) čistih prihodkov v gospodarstvu v letu 2011 glede na leto 2007				
8.	3.150	4	5.376	8.530	394	Podjetja > 50 % v državni lasti				
9.	3.075	4	5.239	8.318	388	Izločene dejavnosti: L, O, S, T, U				
10.	2.909	3	4.664	7.576	380	Podjetja, ki so v obdobju 2007 do 2011 kumulativno izkazala čisto izgubo				
11.	2.892	3	4.521	7.416	377	Podjetja, ki so imela v 2007 izgubo na substanci ali DV = 0				
12.	2.640	3	4.194	6.837	368	DV v letu 2011 < DV v letu 2007				
13.	1.800	3	3.338	5.141	329	DV/zaposlenega < 21.000 €				
14.	1.047	3	3.338	4.388	323	Popravek izračuna DV/zaposlenega pri s. p. zaradi upoštevanja lastnikov s. p.				
						Skupaj izločeno št. podjetij				
						72.025	8	54.460	126.493	177

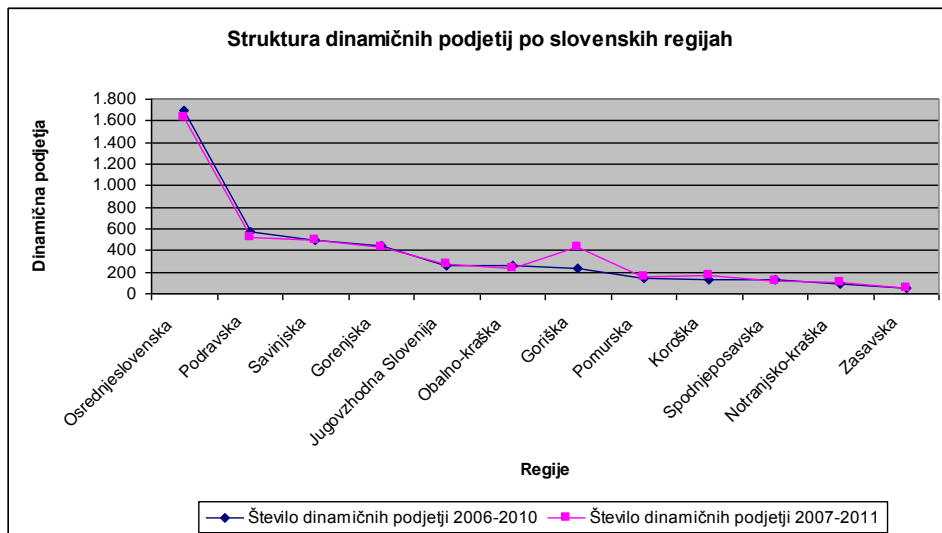
3 Primerjava dinamičnih podjetij v obdobju 2006–2010 in 2007–2011

Preverjali smo strukturo dinamičnih podjetij po slovenskih regijah na preučevani populaciji za obdobje 2006–2010 (4.511 dinamičnih podjetij) in 2007–2011 (4.380 dinamičnih podjetij). Struktura preučevanih dinamičnih podjetij je prikazana v tabeli 4.

Tabela 2: Struktura dinamičnih podjetij po regijah za obdobje 2006–2011

Regija	Obdobje 2006–2010		Obdobje 2007–2011	
	Število dinamičnih podjetij	Delež dinamičnih podjetij v %	Število dinamičnih podjetij	Delež dinamičnih podjetij v %
Osrednjeslovenska	1.697	37,62	1.629	37,2
Podravska	574	12,72	520	11,9 %
Savinjska	498	11,04	501	11,4
Gorenjska	439	9,73	428	9,8
Jugovzhodna Slovenija	255	5,65	273	6,2
Obalno-kraška	255	5,65	232	5,3
Goriška	237	5,25	428	9,8
Pomurska	147	3,26	151	3,4
Koroška	134	2,98	166	3,8
Spodnjeposavska	130	2,88	118	2,7
Notranjsko-kraška	95	2,11	103	2,4
Zasavska	50	1,11	47	1,1
Skupaj	4.511	100,00	4.380	100,00

Iz tabele 3 je razvidno, da največ dinamičnih podjetij v obeh preučevanih obdobjih prihaja iz Osrednjeslovenske regije (več kot 37 % oz. nekoliko več kot 1.500 podjetij), sledi ji Podravska regija s približno 12 % oz. več kot 500 podjetij in na tretjem mestu Savinjska regija z 11 % oziroma z nekoliko manj kot 500 podjetij.

Graf 7: Struktura dinamičnih podjetij po regijah za obdobje 2006–2010

Iz grafa 7 je razvidno, da se je v dveh različnih preučevanih obdobjih struktura dinamičnih podjetij relativno malo spremenila in ni vidnih bistvenih razlik oziroma odstopanj. Edino večje odstopanje je mogoče zaznati v Goriški regiji, kjer je bilo v preučevanem obdobju 2007–2011 več dinamičnih podjetij kot v obdobju 2006–2010, in sicer je število z 237 dinamičnih podjetij naraslo na 428 (razlika za več kot 180 %).

V tabeli 4 je prikazana struktura posameznih izbranih regij in občin, kjer so prisotna dinamična podjetja v večjem številu (s skupnega seznama 4.511 dinamičnih podjetij za obdobje 2006–2010 smo izbrali tista podjetja, ki so prisotna v skupnem številu nad 40 podjetij v določeni občini in jih primerjali s 4.380 dinamičnimi podjetji za obdobje 2007–2011).

Tabela 3: Struktura izbranih dinamičnih podjetij po kraju oz. občinah

Poštna številka	Kraj	Občina	Statistična regija	Obdobje 2006–2010		Obdobje 2007–2011	
				Število podjetij (N = 4.511)	Delež v %	Število podjetij (N = 4.380)	Delež v %
1000	Ljubljana	Občina Ljubljana	Osrednjeslovenska	998	21,57	1.002	22,9
1230	Domžale	Občina Domžale	Osrednjeslovenska	56	1,24	80	1,8
1236	Trzin	Občina Trzin	Osrednjeslovenska	48	1,06	60	1,4

1290	Grosuplje	Občina Grosuplje	Osrednjeslovenska	61	1,35	59	1,3
2000	Maribor	Občina Maribor	Podravska	238	5,28	220	5
2250	Ptuj	Občina Ptuj	Podravska	40	0,89	39	0,9
2310	Slovenska Bistrica	Občina Slovenska Bistrica	Podravska	42	0,93	40	0,9
3000	Celje	Občina Celje	Savinjska	108	2,39	111	2,5
3320	Velenje	Občina Velenje	Savinjska	45	1,00	44	1
4000	Kranj	Občina Kranj	Gorenjska	97	2,15	123	2,8
4220	Škofja Loka	Občina Škofja Loka	Gorenjska	66	1,46	74	1,7
5000	Nova Gorica	Občina Nova Gorica	Goriška	51	1,13	63	1,4
6000	Koper	Občina Koper	Obalno-kraška	105	2,33	122	2,8
8000	Novo mesto	Občina Novo mesto	Jugovzhodna	74	1,64	78	1,8
9000	Murska Sobota	Občina Murska Sobota	Pomurska	47	1,04	48	1,1
Skupaj				2.076	46,02	2.163	49,30

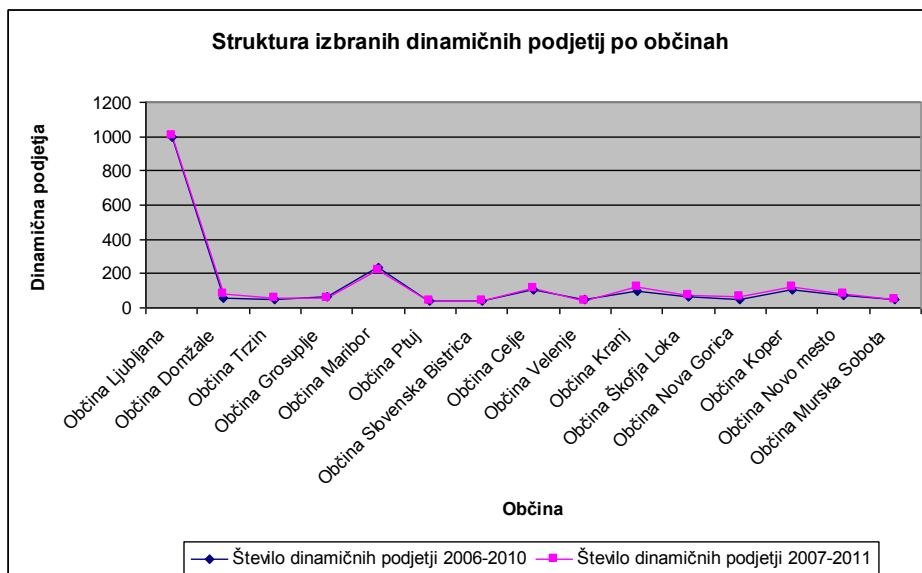
Glede na postavljen kriterij smo zajeli za obdobje 2006–2010 46 % vseh dinamičnih podjetij izmed 4.511 in jih primerjali z 49 % oziroma 2.163 izmed 4.380 za obdobje 2007–2011. Ugotovili smo, da jih dejansko največ prihaja iz Občine Ljubljana in posledično iz Osrednjeslovenske statistične regije.

Iz tabele 4 je prav tako razvidno, da je največ dinamičnih podjetij prisotnih v Občini Ljubljana (998 oz. 1.002 – tj. več kot 20 % vseh slovenskih dinamičnih podjetij v obeh preučevanih obdobjih), sledita ji Občina Maribor z 238 oz. 220 dinamičnimi podjetji (tj. več kot 5 % vseh slovenskih dinamičnih podjetij v obeh preučevanih obdobjih) in

Občina Celje, kjer je prisotnih 108 oz. 111 dinamičnih podjetij (tj. 2 % vseh slovenskih dinamičnih podjetij v obeh preučevanih obdobjih).

Iz grafa 8 lahko razberemo, da so razlike glede razpršenosti dinamičnih podjetij za obdobje 2006–2010 s primerjalnim obdobjem 2007–2011 le minimalne. Na osnovi preučevanih in primerjanih obdobj je mogoče sklepati, da je v vsakem časovnem obdobju v preučevanih slovenskih občinah, v odstopanju 5 %, vedno relativno enako število dinamičnih podjetij.

Graf 8: Struktura dinamičnih podjetij po občinah za obdobje 2006–2010



Značilnosti dinamičnih podjetij v Sloveniji

V tem poglavju je predstavljena analiza odgovorov na anketni vprašalnik za dinamična podjetja v preučevanem obdobju 2006–2010 za vzorec 4.511 dinamičnih podjetij. Na vseh 4.511 prepoznanih dinamičnih podjetij je bila po elektronski pošti poslana povezava do spletne ankete, na katero je odgovorilo 131 dinamičnih podjetij. Dodatno so prejeti odgovori oziroma ugotovitve primerjani še z ugotovitvami iz raziskave iz leta 1994 (Žižek in Liechtenstein) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij in z ugotovitvami iz raziskave Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij. Dinamična podjetja iz obeh prejšnjih raziskav so bila izbrana po enakih kriterijih in so odgovarjala na enak anketni vprašalnik.

1 Splošno o preučevanih dinamičnih podjetjih

V empirični raziskavi je sodelovalo 131 respondentov, od tega 37 žensk. Povprečna starost anketirancev je bila 44 let, kar štiri petine pa je bilo starejših od 36 let. Glede na to, da je bilo med anketiranci kar tri četrtine lastnikov ali vodilnih menedžerjev preučevanih dinamičnih podjetij, lahko odgovore, ki smo jih prejeli, brez večjega tveganja označimo kot odgovore vodilnih podjetnikov dinamičnih podjetij v Sloveniji, še posebej zato, ker je preko 90 % podjetij v vzorcu ustanovljenih s strani podjetnika in so t. i. »ustanoviteljska podjetja«. To potrjuje tudi podatek, da je večina menedžerjev oziroma direktorjev na čelu teh podjetij od ustanovitve dalje.

Preučevana dinamična podjetja so bila v večini proizvodno usmerjene družbe z omejeno odgovornostjo s podjetnikom ustanoviteljem kot lastnikom. Ustanovljena so bila zaradi prepoznane dobičkonosne priložnosti. Razloge za njihovo uspešnost gre iskati na različnih področjih:

1. izkušnje lastnika/vodilnega tima;
2. organizacijske sposobnosti lastnika/vodilnega tima;
3. inovacije, inovativnost;
4. zveze;
5. dobri odnosi s kupci/strankami;
6. ustrezno financiranje;
7. kvaliteta izdelkov/storitev.

V zadnjih desetih letih je posamezno dinamično podjetje v povprečju vodil samo en direktor, ki je običajno tudi lastnik tega podjetja. V več kot treh petinah primerov so imeli zaposleni visokošolsko izobrazbo.

Tabela 4: Število podjetij po dejavnostih

Dejavnost	Mikro	Majhna	Srednja	Velika	Skupaj
A – Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo	24	5	1	1	31
B – Rudarstvo	12	3	1	1	17
C – Predelovalne dejavnosti	667	136	50	28	881
D – Oskrba z električno energijo, plinom in paro	9	1	1	3	14
E – Oskrba z vodo, ravnanje z odpadki, saniranje okolja	25	7	1	4	37
F – Gradbeništvo	361	50	16	6	433
G – Trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil	738	211	65	37	1.051
H – Promet in skladiščenje	505	70	13	3	591
I – Gostinstvo	90	14	5	2	111
J – Informacijske in komunikacijske dejavnosti	201	30	4	4	239
K – Finančne in zavarovalniške dejavnosti	37	9	/	6	52
M – Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti	696	60	7	14	777
N – Druge raznovrstne poslovne dejavnosti	81	8	2	1	92
P – Izobraževanje	26	2	/	/	28
Q – Zdravstvo in socialno varstvo	126	5	3	2	136
R – Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti	14	6	1	/	21
Skupaj	3.612	617	170	112	4.511

Vir: Vidovič, 2013a, 8

Prikaz po dejavnostih kaže, da so bile v proučevanem obdobju tri najbolj pogoste dejavnosti malega gospodarstva: 1. strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (2010: 24,42 %); 2. predelovalne dejavnosti (1994: 31 %; 2002: 25 %; 2010: 19,84 %) in 3. trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil (1994: 34 %; 2002: 48 %; 2010: 19,08 %). Kot zanimivost navajamo še dejavnost, ki je bila med tremi najpogostejšimi v raziskavi leta 2002 in je bila npr. leta 1998 sploh najbolj donosna dejavnost v Sloveniji, kot opredeljuje Pšeničny (2002), tj. poslovanje z nepremičninami (1994: 4 %; 2002: 6 %; 2010: nobeno podjetje ni bilo zajeto v raziskavo iz te dejavnosti – osnovna dejavnost L po SKD).

Tabela 5: Analiza stanja rasti podjetij med leti 2006–2010

Skupina/ pravna oblika/ kazalnik/leto			Čisti prihodki od prodaje	Skupaj čisti prihodki od prodaje na zunanem trgu	Povprečno število zaposlenecv na podlagi delovnih ur	Kapital	Stroški plač	Čisti dobiček/izguba	Dodana vrednost	Dodana vrednost/ zaposlenega
			Indeks 2010/2006	Indeks 2010/2006	Indeks 2010/2006	Indeks 2010/2006	Indeks 2010/2006	Indeks 2010/2006	Indeks 2010/2006	Indeks 2010/2006
Vsa podjetja 31. 12. 2010	s. p. m&m	71.231	99,16	120,34	87,57	102,46	112,19	69,77	95,71	109,30
	sred. s. p.	11	84,73	120,29	59,99	75,90	68,27	24,59	70,31	117,20
	g. d.	55.734	112,88	113,74	96,62	119,50	118,59	-9,97	111,79	115,70
	Skupaj	126.976	111,87	113,87	95,55	118,43	118,04	0,62	110,30	115,43
4511 dinamičnih podjetij 2006–2010	s. p.	1.004	191,07	267,59	165,69	157,77	232,94	137,98	186,59	112,61
	sred. s. p.	6	336,92	214,78	182,86	121,06	232,73	85,89	219,51	120,04
	g. d.	3.501	177,80	215,93	144,94	158,49	177,42	148,74	170,52	117,65
	Skupaj	4.511	178,50	216,90	146,21	158,39	179,32	148,12	171,35	117,19
131 anketiranih podjetij – dec. 2011	s. p.	24	183,51	195,13	147,18	198,19	215,05	149,21	180,10	122,37
	sred. s. p.	0								
	g. d.	107	159,71	168,96	112,86	183,72	133,28	149,09	139,59	123,68
	Skupaj	131	159,96	169,04	113,36	183,77	133,76	149,09	139,87	123,38

Tabela 6: Pravna oblika dinamičnih podjetij

Vprašanja	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.)	124	154	104	83 %	88 %	79,4 %
Delniška družba (d. d.)	6	20	3	4 %	12 %	2,3 %
Druga oblika kapitalske družbe	5	0	1	3 %	0 %	0,8 %
Fizična oseba/samostojni podjetnik (s. p.)	15	0	23	10 %	0 %	17,6 %
Drugo (navedite)	0	0	0	0 %	0 %	0 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Iz tabele 7 je razvidno, da je bilo v prejšnjih raziskavah prav tako ugotovljeno, da se dinamična podjetja pojavljajo v najpogostejši pravni obliki družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.).

Tabela 7: Lastništvo dinamičnih podjetij

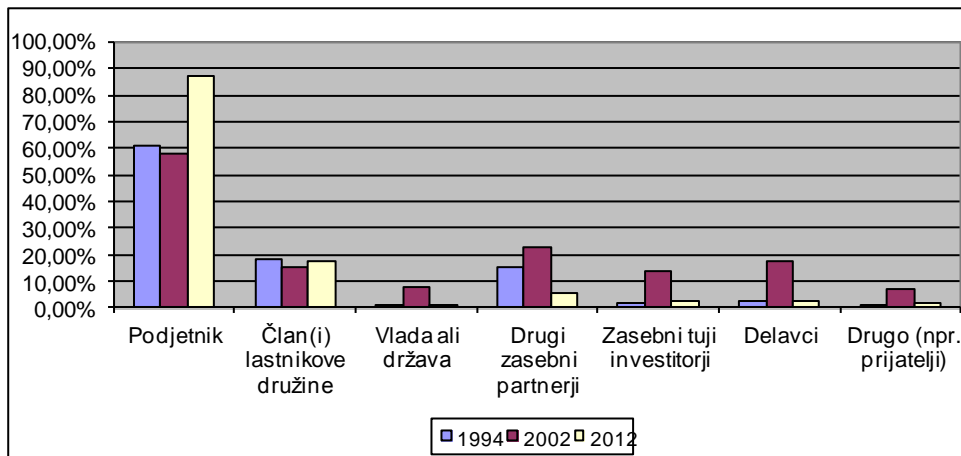
Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Lastnik je anketiranec ali menedžerski tim	91	101	114	61 %	57,7 %	87,0 %
Član(i) lastnikove družine	28	26	23	18,4 %	14,9 %	17,6 %
Vlada ali država	1	13	1	0,8 %	7,4 %	0,8 %
Drugi zasebni partnerji	22	40	7	14,9 %	22,9 %	5,3 %
Zasebni tuji investitorji	3	24	3	1,7 %	13,7 %	2,3 %
Delavci	4	30	3	2,7 %	17,1 %	2,3 %
Drugo (npr. prijatelji)	1	12	2	0,5 %	6,9 %	1,5 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Tabela 8 prikazuje lastniško strukturo dinamičnih podjetij. V prejšnjih raziskavah je bilo prav tako ugotovljeno, da je v večini lastnik tudi podjetnik oziroma menedžerski tim. Podrobnejšo ponazoritev prikazuje graf 9.

Graf 9: Lastništvo dinamičnih podjetij

V nadaljevanju si oglejmo še podrobnejšo ustanoviteljsko strukturo dinamičnega podjetja.

Tabela 8: Ustanovitelj dinamičnega podjetja

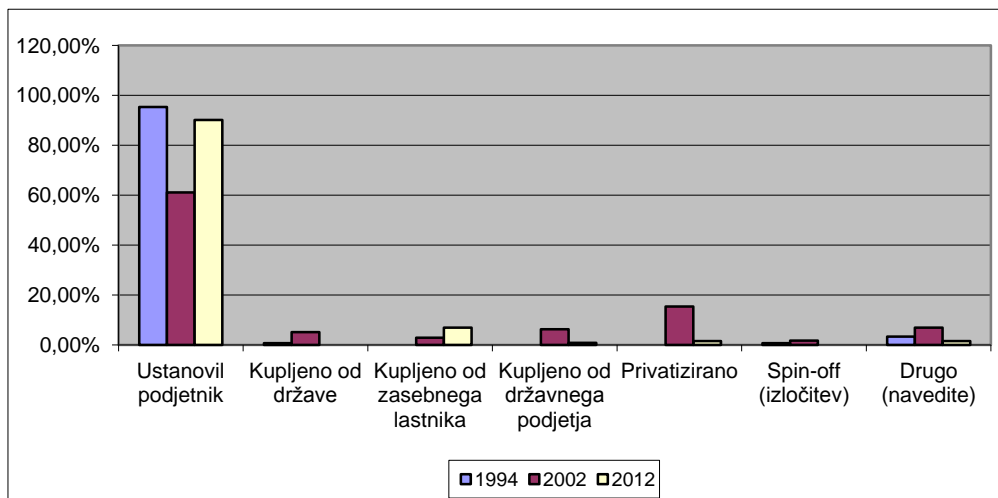
Vprašanja	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Ustanovil podjetnik	143	107	118	95,3 %	61,1 %	90,1 %
Kupljeno od države	1	9	0	0,7 %	5,1 %	0,0 %
Kupljeno od zasebnega lastnika	0	5	9	0,0 %	2,9 %	6,9 %
Kupljeno od državnega podjetja	0	11	1	0,0 %	6,3 %	0,0 %
Privatizirano v okviru nacionalnega privatizacijskega programa	0	27	2	0,0 %	16 %	1,5 %
Spin-off (izločitev)	1	3	0	0,7 %	1,7 %	0,0 %
Drugo (navedite)	5	9	1	3,3 %	6,9 %	1,5 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Tudi v prejšnjih raziskavah je bilo ugotovljeno, da je v večini lastnik podjetja (podjetnik) tudi ustanovitelj podjetja – tabela 9. Podrobnejšo primerjavo z obema predhodnima raziskavama prikazuje graf 10.

Graf 10: Ustanovitelj dinamičnega podjetja

V nadaljevanju je podana podrobnejša analiza dinamičnih podjetij iz raziskave 2012. Pri posameznih vprašanjih je podana še dodatna primerjava z ugotovitvami iz raziskave 1994 in 2002.

2 Podrobnejša analiza okolja dinamičnih podjetij

2.1 Lokacija in dejavnosti hitro rastočih malih podjetij

Kot gospodarsko najmočnejše področje v Sloveniji je bila prepoznana Ljubljana z okolico, kjer je delovalo 43,51 % vseh malih gospodarskih družb. Struktura 4.511 dinamičnih podjetij po slovenskih regijah je prikazana v tabeli 10.

Tabela 9: Struktura 4.511 dinamičnih podjetij po regijah

Regija	Delež
Osrednjeslovenska	37,62 %
Podravska	12,72 %
Savinjska	11,04 %
Gorenjska	9,73 %
Jugovzhodna Slovenija	5,65 %
Obalno-kraška	5,65 %
Goriška	5,25 %
Pomurska	3,26 %
Koroška	2,97 %
Spodnjeposavska	2,88 %
Notranjsko-kraška	2,11 %
Zasavska	1,11 %
Skupaj	100,00 %

Vir: Vidovič, 2013a

V naši raziskavi je bilo med 131 analiziranimi dinamičnimi podjetji 57 podjetij iz ljubljanske regije (43,51 %), kar je manj od dejanskega deleža malih podjetij ljubljanske regije glede na vsa podjetja v Sloveniji. V naš vzorec se je uvrstilo 21 dinamičnih podjetij iz mariborske regije (oziroma 16,03 %), 9 (oziroma 6,87 %) iz gorenjske regije, 15 (11,45 %) iz celjske regije itd. Dinamična podjetja so bila v proučevanem obdobju uvrščena v tri najpogostejše dejavnosti malega gospodarstva: 1. strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; 2. predelovalne dejavnosti; 3. trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil.

2.2 Tržno okolje

Dinamična podjetja so svoje izdelke v večini prodajala na domačem trgu (Slovenija) in trgih EU. Kot najpomembnejše kupce so navedla končne porabnike, ki kljub močni konkurenci v panogi (kot ključne konkurente navajajo male in velike zasebne firme) kupujejo njihove izdelke.

Graf 11: Ključni prodajni trgi dinamičnih podjetij v raziskavi 2002 in 2012

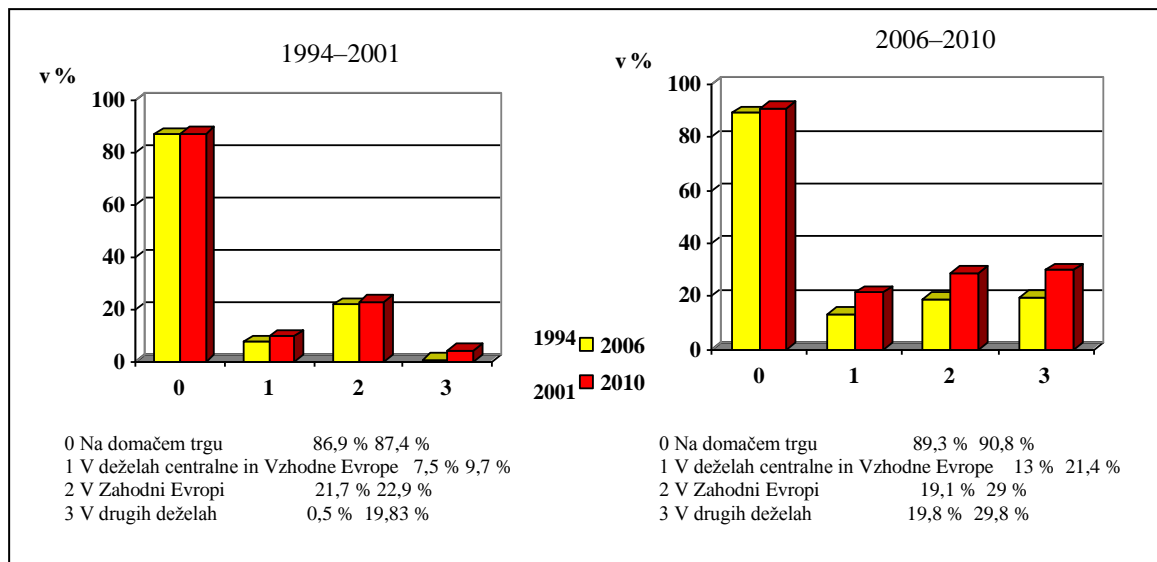


Tabela 10: Glavni kupci dinamičnih podjetij

Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Grosisti	36	49	28	20,4 %	28,0 %	21,4 %
Trgovci na drobno	38	31	22	21,7 %	17,7 %	16,8 %
Končni porabniki	71	121	83	40,6 %	69,1 %	63,4 %
Izdelovalci	52	49	39	29,8 %	28,0 %	29,8 %
Vlada	4	16	23	2,4 %	9,1 %	17,6 %
Drugo	10	0	11	5,9 %	0,0 %	8,4 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Dinamična podjetja svojo glavno konkurenčno prednost vidijo predvsem v odlični organizaciji, zdravih financah, usposobljenih delavcih in moderni tehnologiji.

Tabela 11: Glavna konkurenčna prednost dinamičnih podjetij

Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Nizki stroški osnovnega materiala (surovine, polizdelki)	26	26	10	17,2 %	14,9 %	7,6 %
Nizki stroški delovne sile	46	29	10	30,5 %	16,6 %	7,6 %
Odlična organizacija	85	104	73	56,3 %	59,4 %	55,7 %
Odlična marketinška strategija	61	43	21	40,4 %	24,6 %	16,0 %
Odlične zveze/mreža	24	54	22	15,9 %	30,9 %	16,8 %
Zdrave finance	20	59	75	13,2 %	33,7 %	57,3 %
Usposobljeni delavci	81	110	101	53,6 %	62,9 %	77,1 %
Moderna tehnologija	40	46	47	26,5 %	26,3 %	35,9 %
Drugo	26	3	12	17,2 %	1,7 %	9,2 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

2.3 Enostavnost vstopanja in administrativne ovire pri rasti

Dinamični podjetniki, ki so svoja podjetja ustanavljali ob koncu osemdesetih in v začetku devetdesetih let, so v večini primerov porabili za ustanovitev manj kot tri mesece oziroma v tretjini primerov manj kot mesec dni. Na osnovi naših empiričnih izsledkov je bilo ugotovljeno, da je večina podjetnikov porabila od 3 do 6 mesecev za ustanovitev oziroma pridobitev vseh potrebnih licenc in dovoljenj. Delno so postali

podjetniki zahtevnejši in menijo, da bi morala državna uprava delovati hitreje in bolj »prijazno« do podjetnikov, očitno pa smo v zadnjem desetletju razvili vrsto dodatnih administrativnih zahtev, zato je »antibirokratski program« očitno nujen. Dinamični podjetniki poudarjajo, da birokracija v Sloveniji močno (ali celo usodno) zavira rast podjetij in izvoz.

Tabela 12: Elementi državne ekonomske politike v Sloveniji, ki pospešujejo ali zavirajo izvoz (v %)

	Pospešuje		Nevtralno	Zavira		Ni odg.	Ocena	Rang
	5	4	3	2	1			
Ekološka politika	0,8	37,4	42	14,5	3,1	2,2	3,19	1
Davek na dodano vrednost	0	5,3	57,3	29	5,3	3,1	2,65	2
Obdavčitev dobička	1,5	12,2	37,4	38,9	7,6	2,4	2,60	3
Podjetniška zakonodaja	0	3,1	51,1	30,5	9,9	5,4	2,50	4
Socialno, zdravstveno in pokojninsko zavarovanje	0	7,6	34,4	50,4	6,1	1,5	2,44	5
Delovna zakonodaja	0,8	6,9	32,1	45,8	12,2	2,2	2,37	6
Osebnne obdavčitve	0	0	25,2	56,5	16,8	1,5	2,09	7
Davčna politika	0	0,8	9,2	67,2	19,8	3	1,91	8
Administriranje	0	0	10,7	47,3	41,2	0,8	1,69	9

Po zaviralnem učinku birokracije (administriranje) sledi obdavčitev podjetij in delovna zakonodaja, ki ovira učinkovito prilagajanje dinamičnih podjetij tržnim nihanjem ter boljšo izbiro primerne osebja, povzroča pa tudi številne primere kršitve zakonodaje in diskriminacije zaposlenih. Pomembna je tudi obremenitev plač s prispevki ter davčne obremenitve dohodkov podjetnikov, ki zmanjšujejo spodbude za večje napore. Problem davčne in drugih obremenitev dinamičnih podjetij je v tem, da jim ne ponuja dovolj olajšav, povezanih z njihovo rastjo, uvajanjem nove tehnologije in zaposlovanjem prav v času, ko so zaradi financiranja rasti že tako pod finančnim pritiskom.

2.4 Finančno okolje podjetij (dostopnost sredstev, finančna disciplina)

Dinamična podjetja izpostavljajo, da na finančnem trgu praktično ni ponudbe lastniških virov financiranja v prvih fazah razvoja podjetja (ali pa jih podjetniki nočejo) in da tudi naslednjih faz podjetniki ne financirajo z lastniškimi viri.

Tabela 13: Problemi, ki vplivajo na poslovanje dinamičnih podjetij

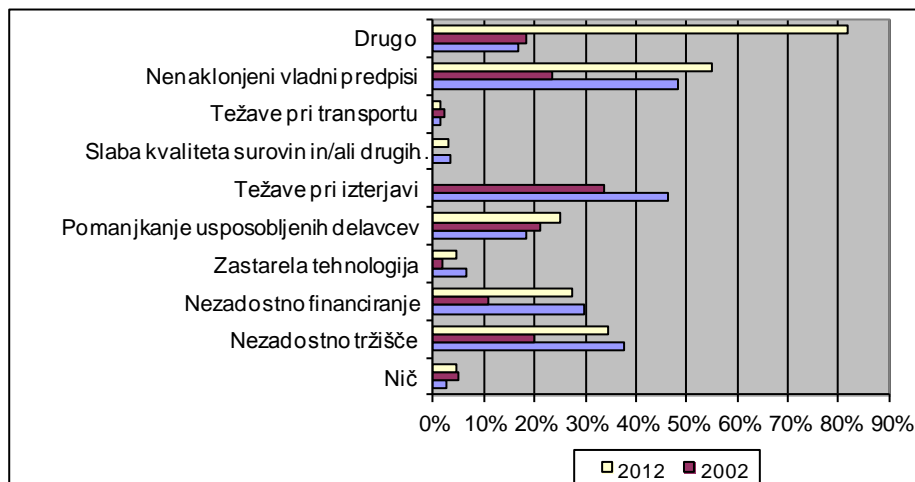
Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Nič	4	9	6	2,6 %	5,1 %	4,6 %
Nezadostno tržišče	57	35	45	37,7 %	20,0 %	34,4 %
Nezadostno financiranje (nezmožnost pridobiti sredstva)	45	19	36	29,8 %	10,9 %	27,5 %
Zastarela tehnologija	10	3	6	6,6 %	1,7 %	4,6 %
Pomanjkanje usposobljenih delavcev	28	37	33	18,5 %	21,1 %	25,2 %
Težave pri izterjavi	70	59	0	46,4 %	33,7 %	0,0 %
Slaba kvaliteta surovin in/ali drugih osnovnih materialov	5	0	4	3,3 %	0,0 %	3,1 %
Težave pri transportu	2	4	2	1,3 %	2,3 %	1,5 %
Nenaklonjeni vladni predpisi	73	41	72	48,3 %	23,4 %	55,0 %
Drugo	25	32	107	16,6 %	18,3 %	81,7 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Kot največje probleme, ki vplivajo na njihov posel, dinamični podjetniki navajajo: 1. nenaklonjene vladne predpise; 2. previsoke stroške poslovanja; 3. premajhen trg; 4. težavnost pridobitve financiranja; 5. pomanjkanje usposobljenih kadrov; 6. težave pri izterjavi denarja od svojih kupcev. Zelo zaskrbljujoča so opozorila o plačilnih težavah oziroma plačilna nedisciplina podjetij.

Graf 12: Problemi, ki vplivajo na poslovanje dinamičnih podjetij

2.5 Odnos države do podjetništva – politika države (davki, ekonomska politika)

Med dinamičnimi podjetniki vlada splošna kritičnost do vladnih predpisov in zakonodaje. Ugotovili smo, da so dinamični podjetniki kot razlog za probleme, ki pestijo njihov posel, v vsakem četrtem primeru navedli neustrezne vladne predpise in nujno potrebne pozitivne spremembe vladnih predpisov. Menimo, da so podjetniki prešli na povsem običajna pričakovanja do države in da jih je desetletje izkušenj izučilo, da večjih pozitivnih sprememb ne pričakujejo več, čeprav bi jim lahko pomagale. Vse bolj se usmerjajo k drugim dejavnikom, kot so: 1. splošne ekonomske okoliščine; 2. tržne razmere (izražene s povečanjem porabe) oziroma usposobljenost delavcev.

Po drugi strani pa so dinamični podjetniki izrazili globoko prepričanost, da so davki in davčna politika za hitrejšo rast poslov nestimulativni in bi jih spodbudili prav nižji davki, kar je običajna koncepcija spodbujanja razvoja tudi v državah EU. Po njihovem mnenju bi na rast podjetij močno vplivali boljši ekonomski pogoji, povezani z večjo porabo na domačem in predvsem na tujem trgu. Davčno politiko kot možnega pospeševalca reinvestiranja dobička in rasti podjetij, kot tudi druge vidike davčne politike, ki naj bi spodbujala rast podjetij, dinamični podjetniki ocenjujejo kontroveržno. Podjetniki kot najpomembnejše zaviralce rasti ocenjujejo nestimulativno davčno politiko, tako davke in prispevke, ki zadenejo podjetja, kot tudi osebno obdavčitev. Še najbolj pozitivno za rast podjetij dejansko ocenjujejo davek na dodano vrednost, ki je po njihovem mnenju spodbuda izvozu.

2.6 Izobraževanje in usposabljanje za podjetništvo (trg dela, kvaliteta ponudbe zaposlenih in podjetnikov)

Dinamični podjetniki namenjajo zaposlenim veliko pozornost in navajajo, da je njihov uspeh v največji meri povezan z usposobljenimi in motiviranimi delavci. Visoko ocenjujejo pomen izobraževanja, razvoj zaposlenih in načrtovanje notranje kariere kot tudi spodbujanje iniciativnosti ter ustvarjalnosti med zaposlenimi. Podjetniki hkrati navajajo, da usposobljene delavce vse težje pridobijo, kar je tudi eden izmed glavnih problemov, ki vplivajo na njihov posel. Pred desetletjem so dinamični podjetniki še navajali, da je dobra četrtnina njihovih zaposlenih potrebna znanja pridobila v šolah, danes navajajo, da je takšnih s »šolskim znanjem« več kot tretjina, hkrati pa je izjemno porasel delež tistih, ki so potrebna znanja za delo pridobili ob delu v prejšnjih zaposlitvah.

Za dinamična podjetja v Evropi in ZDA velja, da so nadpovprečno inovativna. Za njih tudi velja, da je uvajanje novih tehnologij v proizvodnji in storitvah ter inoviranje v procesih upravljanja in vodenja vsakodnevno. Podjetniki so tudi v naši raziskavi visoko ocenili vodenje v tehnološkem razvoju (rang 1), pomen ustvarjalnosti zaposlenih in notranje podjetništvo (rang 2), logistiko in informacijsko podporo (rang 3). Zanimivo pa je, da je bila nujnost stalnega izobraževanja ocenjena šele kot četrta najpomembnejša, medtem ko je bila v raziskavi iz leta 1994 spoznana kot najpomembnejša.

Tabela 14: Odnos dinamičnih podjetnikov do inovativnosti in notranjega podjetništva

	Zelo pomembno Nevtralno Nepomembno					Ni odg.	Ocena	Rang
	5	4	3	2	1			
Vodenje v tehnološkem razvoju	48	56	19	6	2	0	4,08	1
Notranje podjetništvo, ustvarjalnost zaposlenih	36	65	26	3	1	0	4,01	2
Logistika in informacijska podpora	39	48	36	7	1	0	3,89	3
Stalno izobraževanje	0	47	52	28	4	0	3,08	4

Pred desetletjem so dinamična podjetja najtežje prišla do tehnično izobraženega kadra po zaključku šolanja, danes pa podjetniki navajajo, da je najtežje dobiti tehnično izobražene delavce in dobre komercialiste ter poslovodje.

2.7 Razvojna naravnost in uvajanje inovacij ter sprememb

Kot ključne postavke razvojne naravnosti v podjetju so dinamični podjetniki visoko ocenili vodenje v tehnološkem razvoju, pomen ustvarjalnosti zaposlenih in notranje podjetništvo, logistiko ter informacijsko podporo. Zanimivo pa je, da je bila nujnost stalnega izobraževanja ocenjena šele kot četrta najpomembnejša, medtem ko je bila v preteklosti spoznana kot najpomembnejša. Uvajanje sprememb v podjetjih je povezano s pripravljenostjo podjetnika za tveganje. Dinamični podjetniki navajajo nove priložnosti in željo po dosežkih kot glavni motiv svojega podjetniškega delovanja. Kritični so do razvoja ustvarjalnosti v izobraževalnem procesu, zaščito intelektualne lastnine ocenjujejo kot nezadostno ali pomanjkljivo, o sodelovanju z razvojnoraziskovalno dejavnostjo pa menijo, da se izboljšuje. Med razlogi za svoj uspeh podjetniki navajajo predvsem fleksibilnost, hitro prilagajanje tržnim zahtevam in sploh potrebam kupcev. Prav v tem pa se mnogokrat skrivajo številne male inovacije, ki ostajajo neregistrirane, čeprav pomembno prispevajo k tržni uspešnosti podjetij.

2.8 Pravno, kulturno in družbeno okolje podjetja

Dinamični podjetniki dokaj kritično ocenjujejo zakonodajo in predpise, ki pomenijo pravno okolje podjetja, še posebej finančno disciplino. Po drugi strani pa menijo, da bi dinamična podjetja rasla hitreje, če bi bila zakonodaja podjetništvu bolj prijazna oziroma z drugimi besedami – okolje je danost, vse je odvisno od podjetja in podjetnika. Kot posebej zaviralno ocenjujejo delovnopravno zakonodajo. Splošno pa ocenjujejo, da hitrejšo rast podjetij zavirajo predpisi s področja socialnega, zdravstvenega in pokojninskega varstva. Dinamični podjetniki so ocenili odnos vlade, državnih uradnikov in menedžerjev javnih podjetij do podjetništva in ustvarjanja dobička kot negativen.

3 Dejavniki, ki vplivajo na hitro rast

Dinamična podjetja so pri svojem poslovanju podvržena številnim notranjim in zunanjim dejavnikom, ki vplivajo na njihov uspeh in »hitrost« rasti. Gre za sedem t. i. dejavnikov hitre rasti, ki so opisani z vrsto posameznih opisnih atributov: 1. zunanje in notranje okolje podjetja; 2. podjetnik oziroma podjetniški tim; 3. poslovna strategija; 4. sistem poslovanja oziroma menedžiranja; 5. ravnanje z zaposlenimi; 6. inovativnost in uvajanje sprememb; 7. financiranje rasti.

Na osnovi empiričnih izsledkov za naš vzorec je bilo prepoznano, da **zunanje okolje dinamičnega podjetja** najbolje opisujejo atributi, ki opisujejo zakonodajno področje dinamičnega podjetništva, področje trga podjetij, njihovih konkurentov in pomembnih vidikov njihovega izdelka/storitev s strani kupca.

Dinamični podjetnik je opisan z vrsto prepoznanih atributov, ki opisujejo predvsem osebni vidik dinamičnega podjetnika do samega podjetja, lastništvo podjetja, starost in stopnjo izobrazbe podjetnika, število let delovnih izkušenj, lastništvo v drugih podjetjih ter izkušnje s predhodnimi podjetji, predhodne menedžerske izkušnje itd.

Poslovna strategija je najboljše dejavnik, ki ga najbolje opisuje največ opisnih atributov, ki so najmočnejši predvsem pri strategiji inovativnosti in mreženja, odnosih s kupci kot element uspeha podjetja, načinu ustvarjanja dobička, usmerjenosti poslovanja podjetja in kupci podjetja, konkurenčnosti, načrtovanju vključitve investitorjev, uporabi dodatnih sredstev v naslednjih petih letih, ključni strategiji rasti za prihodnja tri leta itd.

Sistem poslovanja je naslednji dejavnik hitre rasti, ki ga najbolje opisujejo atributi za glavne prednosti podjetja glede na konkurenco, najpomembnejša področja za rast podjetja, elemente ravnanja s človeškimi viri itd.

Dejavnik **ravnanje z zaposlenimi** opisujejo naslednja področja: število zaposlenih, število zunanjih sodelavcev, izobrazbena struktura zaposlenih, načini pridobitve usposobljenosti zaposlenih za delo v podjetju.

Atributi pri dejavniku **inovativnost** opisujejo predvsem področje glavnih razlogov ter ključno motivacijo za ustanovitev podjetja, uvrščanje podjetja po konkurenčnosti v nacionalnem, svetovnem ter evropskem merilu, uporabo dodatnih sredstev v naslednjih dveh letih, prevladujočo strategijo rasti za prihodnja tri leta, najpomembnejša področja za rast podjetja, dejavnike za rast podjetja.

Financiranje rasti je eden izmed ključnih dejavnikov hitre rasti dinamičnega podjetja. Opisuje ga vrsta ključnih atributov in finančnih kazalnikov, ki naj bi jih dinamični podjetniki upoštevali pri svoji nadaljnji hitri rasti. Ti atributi opisujejo področje virov financiranja zagona podjetja, financiranje delovanja podjetja v zadnjih letih, probleme pri rasti podjetja, spremembe v finančnem okolju, finančne kazalnike, pričakovane rasti skupnega prihodka, pričakovani bruto dobiček, izbor izdelkov/storitev končnim kupcem, indeks rasti bruto dobička v prihodku v % za obdobje (RD).

4 Slovenski dinamični podjetnik in njegov tim

4.1 Starost, izobrazba in delovne izkušnje

Dinamični podjetnik je povprečno star od 40–49 let in ima visokošolsko izobrazbo tehniške smeri, brez izkušenj usposabljanja v tujini, vendar s 5- do 10-letnimi predhodnimi delovnimi izkušnjami. Zna ravnati z ljudmi, je inovativen in ustvarjalen. Večinoma so bili dinamični podjetniki nazadnje zaposleni v drugem zasebnem podjetju na vodstvenih položajih, kjer so se ukvarjali s popolnoma drugačnimi stvarmi (storitvami oziroma izdelki).

Tabela 15: Prejšnja zaposlitev dinamičnega podjetnika

Vprašanja	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Brezposeln	0	10	0	0,0 %	5,7 %	0,0 %
V vladni službi	7	6	0	4,7 %	3,4 %	0,0 %
V državnem podjetju	85	121	0	56,6 %	69,2 %	0,0 %
V drugem zasebnem podjetju	12	20	0	8,0 %	11,4 %	0,0 %
V drugem lastnem podjetju	43	13	0	28,7 %	7,4 %	0,0 %
Doma za tujo firmo	0	1	0	0,0 %	0,6 %	0,0 %
V tujini za slovensko podjetje	0	1	0	0,0 %	0,6 %	0,0 %
V tujini za tuje podjetje	3	3	0	2,0 %	1,7 %	0,0 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

4.2 Ustanavljanje dinamičnega podjetja

Kot glavni razlog za ustanovitev podjetja navajajo dobičkonosno priložnost. Pri tem jih je vodila neodvisnost (delo na svojem) kot ključna motivacija. V večini je to zanje prvo in edino ustanovljeno podjetje.

Tabela 16: Ustanovitelj dinamičnega podjetja

Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Izgubil službo (tehnološki višek)	3	15	12	2,0 %	8,6 %	9,2 %
Nezadovoljstvo z delom v državnem podjetju	37	52	31	24,5 %	29,7 %	23,7 %
Premalo drugih možnosti zaposlitve	7	14	8	4,6 %	8,0 %	6,1 %
Nezadovoljen s plačo	15	19	13	9,9 %	10,9 %	9,9 %
Dobičkonosna priložnost	40	85	50	26,5 %	48,6 %	38,2 %
Starši/sorodniki so bili podjetniki	14	13	22	9,3 %	7,4 %	16,8 %
Drugo	67	4	29	44,4 %	2,3 %	22,1 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Dinamični podjetniki so v večini zelo zadovoljni z dosežki podjetja v prvih petih letih poslovanja. Uvajanje sprememb v podjetjih je povezano s pripravljenostjo podjetnika za tveganje. Dinamični podjetniki navajajo nove priložnosti in željo po dosežkih kot glavni motiv svojega podjetniškega delovanja. Kritični so do razvoja ustvarjalnosti v izobraževalnem procesu. Zaščito intelektualne lastnine ocenjujejo kot nezadostno ali pomanjkljivo, o sodelovanju z razvojnoraziskovalno dejavnostjo pa menijo, da se izboljšuje.

4.3 O podjetniških lastnostih dinamičnih podjetnikov

Dinamične podjetnike najbolj motivira sama želja po rasti – vizija podobe podjetja v prihodnosti, saj praktično večini podjetnikov na prvem mestu prav to predstavlja najpomembnejši ali vsaj zelo pomemben motiv za vodenje podjetja. Na drugem mestu sta želja po graditvi podjetja in po vodenju uglednega podjetja, visoko vrednost pa imajo tudi želja po razvoju zaposlenih, notranje podjetniški motivi ter pričakovanje bogate žetve.

Tabela 17: Motivacija za uspeh dinamičnega podjetja

Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Želja po dosežku – boljše izkoriščanje pridobljenih veščin	85	69	63	56,3 %	39,4 %	48,1 %
Neodvisnost – delo na svoje	79	89	97	52,3 %	50,9 %	74,0 %
Obvladovati – biti odgovoren	4	30	49	2,6 %	17,1 %	37,4 %
Denar – želja po večjem zaslužku	29	32	18	19,2 %	18,3 %	13,7 %
Ekonomska nuja – malo drugih možnosti	11	25	17	7,3 %	14,3 %	13,0 %
Kariera – varnost – boljša prihodnost	28	40	29	18,5 %	22,9 %	22,1 %
Status – prestiž – želja po napredovanju	4	21	6	2,6 %	12,0 %	4,6 %
Drugo	21	6	7	13,9 %	3,4 %	5,3 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Med dinamičnimi podjetniki se je v preteklem desetletju zmanjšala želja po sodelovanju v podjetniških organizacijah in združenjih. V manj kot polovici primerov so člani formalne ali neformalne organizacije podjetnikov, kar splošno opozarja, da se jih druga polovica pomena članstva v zbornicah sploh ne zaveda. Med motivi za povezovanje v organizacijah in združenjih je bila na prvem mestu izpostavljena: 1. želja po izmenjavanju informacij; 2. vzpostavljanje mreže; 3. možnost uporabe določenih profesionalnih storitev ipd. Na drugi strani pa je za dinamične podjetnike značilno, da se radi neformalno družijo in da vsak trenutek izkoristijo za navezovanje poslovnih stikov. Med glavnimi motivi za druženje je bilo ugotovljeno: 1. izmenjavanje informacij; 2. vzpostavljanje mrež; 3. možnost uporabe določenih profesionalnih storitev; 4. vplivanje na gospodarsko politiko itd.

Med glavnimi razlogi za uspeh podjetja so dinamični podjetniki izpostavili: 1. lastne izkušnje in izkušnje vodstvenega tima; 2. organizacijske sposobnosti vodstvenega tima; 3. dobre odnose s kupci; 4. ustrezno financiranje in 5. kvaliteto svojih izdelkov. Da so resnično uspešni v poslu, ki ga opravljajo, pove podatek, da je večini to prvi podjetniški podjem in da še niso ustanovili podjetja, ki bi propadlo.

Tabela 18: Glavni razlogi za uspeh podjetja

Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Izobrazba lastnika/vodilnega tima	24	10	12	15,9 %	5,7 %	9,2 %
Izkušnje lastnika/vodilnega tima	79	86	12	52,3 %	49,1 %	9,2 %
Organizacijske sposobnosti lastnika/vodilnega tima	81	91	12	53,6 %	52,0 %	9,2 %
Inovacije, inovativnost	58	18	11	38,4 %	10,3 %	8,4 %
Zveze, networking	8	14	12	5,3 %	8,0 %	9,2 %
Dobri odnosi s kupci/strankami	63	98	12	41,7 %	56,0 %	9,2 %
Marketing proizvodov/storitev	36	30	12	23,8 %	17,1 %	9,2 %
Ustrezno financiranje	1	42	12	0,7 %	24,0 %	9,2 %
Kvaliteta naših izdelkov/storitev	85	85	13	56,3 %	48,6 %	9,9 %
Ostalo (navedite)	9	6	25	6,0 %	3,4 %	19,1 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

V primeru, da bi dinamični podjetniki lahko še enkrat izbirali kariero, bi se le v enem odstotku odločili drugače. Žene jih priložnost, ki jo razvijajo. Imajo jasno vizijo o rasti podjetja v prihodnosti, ki je po njihovem mnenju tudi glavni razlog za uspeh. Za pomoč v podjetju bi večina izbrala (in izbira) zunanje sodelavce: 1. največkrat za marketing in prodajo; 2. za finance; 3. razvoj in raziskovanje; 4. bolj poredko pa za računovodstvo (ki so ga v glavnem že organizirali znotraj podjetja) ter 5. izbor delavcev in sodelavcev. Če bi zašli v težave, bi jih le četrtnina takoj najela zunanjega svetovalca za pomoč, večina pa bi se sama lotila reševanja podjetja. Petina dinamičnih podjetnikov načrtuje v prihodnosti izdajo delnic ali prodajo deleža. O tem, da bi bili zaposleni delničarji in bi bili soudeleženi pri dobičku, ne razmišljajo.

Tabela 19: Izbira svetovalca za posamezno področje

Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Vodenje proizvodnje	0	25	15	0,0 %	14,3 %	11,5 %
Vodenje marketinga	0	76	30	0,0 %	43,4 %	22,9 %
Vodenje prodaje	0	43	34	0,0 %	24,6 %	26,0 %
Vodenje nabave	0	9	7	0,0 %	5,1 %	5,3 %
Vodenje financ	0	60	20	0,0 %	34,3 %	15,3 %
Vodenje računovodstva	0	41	19	0,0 %	23,4 %	14,5 %
Vodenje razvoja in raziskovanja	0	32	14	0,0 %	18,3 %	10,7 %
Izbor delavcev in sodelavcev	0	26	12	0,0 %	14,9 %	9,2 %
Vodenje skupnih služb, administracije	0	11	5	0,0 %	6,3 %	3,8 %
Drugo	0	6	56	0,0 %	3,4 %	42,7 %

* Ibidem

Dinamični podjetniki si ne izplačujejo večje plače, ker so mnenja, da njihovo rastoče podjetje ne bi preneslo večje obremenitve. Nekateri izpostavljajo, da za življenje ne potrebujejo več ali pa zaradi davčnih razlogov, nekateri pa pripravljajo podjetje na novo investicijo. Večina dinamičnih podjetnikov navaja pričakovano žetev kot razlog za odpovedovanje danes. Vodi jih želja po notranji graditvi podjetja, prepričanje, da je zaposlenim potrebno omogočiti notranji razvoj in napredovanje ter hotenje, da ustvarijo ugledno, dobro organizirano podjetje. Podjetniki so v večini primerov prepričani, da je podjetje bolj dobičkonosno, kot so načrtovali, in da se bo dobiček v prihodnjih letih še povečeval.

5 Znanje, inovativnost in ustvarjalnost

Slovenskim dinamičnim podjetnikom se zdi inovativnost samoumevna – le tako lahko pojasnimo, da jo uvrščajo med dejavniki uspeha zelo nizko, hkrati pa je bilo ugotovljeno, da podjetniki stalno inovirajo, uvajajo nove proizvode in storitve ter razvijajo nove trge.

Tabela 20: Želena znanja in izobraževanja dinamičnih podjetij

Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Nobena	3	1	11	2,0 %	0,6 %	8,4 %
Računovodska ali knjigovodska	20	7	28	13,2 %	4,0 %	21,4 %
Marketinška	72	33	55	47,7 %	18,9 %	42,0 %
Kako pridobiti financiranje bank/finančnih institucij	38	19	30	25,2 %	10,9 %	22,9 %
Pravna	15	10	32	9,9 %	5,7 %	24,4 %
Menedžment	74	27	47	49,0 %	15,4 %	35,9 %
Uvozno/izvozna	14	0	16	9,3 %	0,0 %	12,2 %
Tehnična/tehnološka	23	10	30	15,2 %	5,7 %	22,9 %
Jezikovna	80	13	34	53,0 %	7,4 %	26,0 %
Drugo	8	55	5	5,3 %	31,4 %	3,8 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Dinamični podjetniki so izpostavili, da največ dodatnega usposabljanja potrebujejo na področju: 1. marketinga in prodaje; 2. financiranja podjetja; 3. menedžmenta; 4. znanja jezikov in 5. tehnično-tehnološka znanja. Dinamični podjetniki pri načrtovanju rasti računajo na: 1. rast z istim proizvodom na obstoječem trgu; 2. uvajanje novih proizvodov na nove trge. Uvajanje sprememb v podjetjih je povezano s pripravljenostjo podjetnika za tveganje. Dinamični podjetniki navajajo nove priložnosti in željo po dosežkih kot glavni motiv svojega podjetniškega delovanja.

6 Poslovna strategija rasti

Kot prevladujočo strategijo rasti za prihodnja tri leta so dinamična podjetja izpostavila strategijo novih produktov in storitev na obstoječih trgih, v skoraj polovici primerov pa tudi strategijo obstoječih produktov ter storitev na novih trgih.

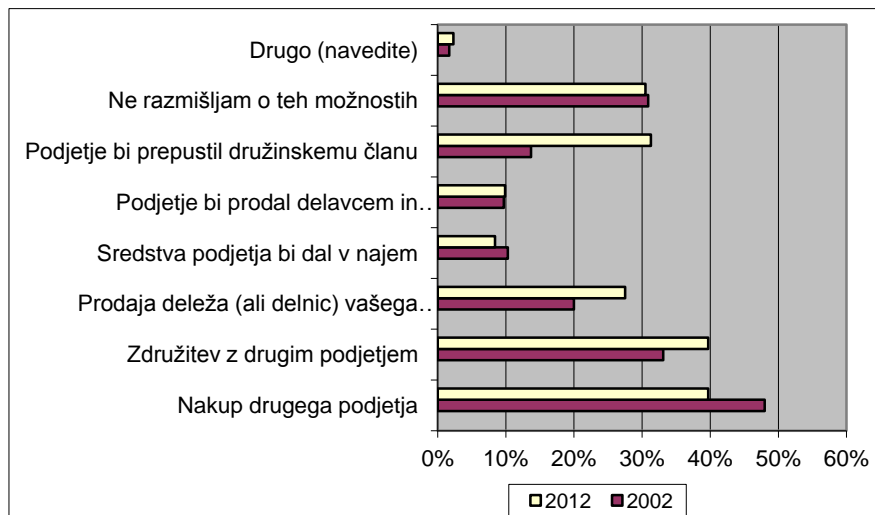
Tabela 21: Prevladujoča strategija za rast v prihodnosti

Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Pripojitve in spojitve	0	14	11	0,0 %	8,0 %	8,4 %
Novi produkti in storitve na novih trgih	0	30	56	0,0 %	17,0 %	42,7 %
Obstoječi produkti in storitve na novih trgih	0	30	58	0,0 %	17,0 %	44,3 %
Novi produkti in storitve na obstoječih trgih	0	42	78	0,0 %	24,0 %	59,5 %
Obstoječi produkti in storitve na obstoječih trgih	0	60	41	0,0 %	34,0 %	31,3 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Graf 13: Možnosti podjetnika za poslovanje v prihodnosti

Kot ključna področja, ki vplivajo na rast podjetja, dinamična podjetja navajajo logistiko, sledenje (vodenje) v tehnološkem razvoju, učinkovitost proizvodnega procesa, kvaliteto dobaviteljev, poznavanje tržnih trendov, poznavanje navad in obnašanja potrošnikov ter usmerjenost zaposlenih v zadovoljevanje potreb kupcev. Največjo pozornost v prihodnosti namenjajo ravnanju s človeškimi viri, kadrovanju oziroma izbiri sodelavcev, izobraževanju in stalnemu usposabljanju, finančnemu nagrajevanju, uveljavitvi posameznika ter priznanju, graditvi timov. Svojo prednost pred konkurenti vidijo v odlični organizaciji, usposobljenih delavcih, zdravih financah in moderni tehnologiji. Strategija rasti je v veliki večini njihova temeljna vizija, nadvse pomembni motivi pa so še: 1. ugled podjetja; 2. razvoj in napredovanje zaposlenih; 3. priznanje okolja in 4. pričakovanje bogate žetve.

Tabela 22: Strategija vodenja dinamičnega podjetja

Vprašanja	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Vse pomembne aktivnosti opravi sam	49	74	92	32,8 %	42,3 %	70,2 %
Imam slab menedžerski tim nelastnikov	2	4	1	1,3 %	2,3 %	0,8 %
Imam dober menedžerski tim nelastnikov	32	29	14	21,3 %	16,6 %	10,7 %
Imam slab tim nelastnikov in lastnikov	2	1	0	1,3 %	0,6 %	0,0 %
Imam dober tim nelastnikov in lastnikov	38	28	12	25,3 %	16,0 %	9,2 %
Imam slab menedžerski tim lastnikov	2	2	2	1,3 %	1,1 %	1,5 %
Imam dober menedžerski tim lastnikov	22	28	9	14,7 %	16,0 %	6,8 %
Drugo	3	9	1	2,0 %	5,1 %	0,8 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Dinamična podjetja bi morala biti v fazi med 50 in 100 zaposlenimi že v celoti profesionalno vodena. Ugotovili smo, da tista podjetja, ki jih vodi usposobljen in dobro plačan menedžerski tim, očitno hitreje rastejo z vidika celotnega prihodka, pa tudi z vidika dobičkovnosti sredstev so učinkovitejša. V večini dinamičnih podjetij vse pomembne aktivnosti opravi dinamični podjetnik sam. Strategija rasti je v veliki večini njihova temeljna vizija, nadvse pomembni motivi pa so še: ugled podjetja, razvoj in napredovanje zaposlenih, priznanje okolja in pričakovanje bogate žetve. Te dejavnike hitre rasti smo že obravnavali z vidika okolja dinamičnih podjetij.

Tabela 23: Solastništvo zaposlenih v dinamičnih podjetjih

Vprašanja	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Nikakor	24	35	32	16,0 %	20,0 %	24,4 %
Vseeno mi je	24	8	4	16,0 %	4,6 %	3,1 %
Mogoče bi se obneslo, vendar ne bom tega naredil	25	49	42	16,6 %	28,0 %	32,1 %
Mogoče bi se obneslo, načrtujem to	52	24	32	34,7 %	13,7 %	24,4 %
So že delničarji in sem zadovoljen	10	39	8	6,7 %	22,3 %	6,1 %
So že delničarji in nisem zadovoljen	2	6	4	1,3 %	3,4 %	3,1 %
Drugo	13	14	9	8,7 %	8,0 %	6,8 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Zaposlene v dinamičnih podjetjih podjetniki v večini nikakor ne vključujejo med solastnike ali z njimi delijo dobiček. Kot je bilo že omenjeno, so v večini dinamični podjetniki tako ustanovitelji kot tudi lastniki svojega podjetja.

7 Poslovođenje (menedžment) in organizacija

Dinamični podjetniki navajajo, da na njihovo motiviranost za rast podjetja najbolj vpliva želja, da zgradijo ugledno podjetje, kjer imajo zaposleni možnost notranjega razvoja in napredovanja, kjer lahko pride do izraza notranje podjetništvo, iniciativnost ter ustvarjalnost zaposlenih. Ta stališča tudi precej odražajo sistem poslovođenja v rastočih podjetjih, ki je po eni strani usmerjen v aktivno usmerjanje rasti podjetja, po drugi strani pa gradi svoj uspeh na zadovoljstvu kupcev in predvsem zaposlenih. Dinamični podjetniki pripisujejo največjo težo uveljavitvi posameznika in priznanju ter graditvi podjetniško-menedžerskih timov in timskega delu med zaposlenimi.

Dinamični podjetniki kot zelo pomembno za svoj uspeh in kot veliko konkurenčno prednost podjetja navajajo organizacijo v svojem podjetju. Največjo težo pripisujejo uveljavitvi posameznika, priznanju in graditvi podjetniško-menedžerskih timov ter timskega delu med zaposlenimi. Sledi finančno nagrajevanje zaposlenih, delegiranje odločanja itd.

Tabela 24: Elementi ravnanja z ljudmi, ki jim podjetniki namenjajo največ pozornosti

	Pomembno Nevtrarno Ni pomembno					Ni odg.	Ocena	Rang
	5	4	3	2	1			
Uveljavitvi posameznika, priznanju	27	72	26	4	0	0	3,95	1
Graditvi timov	36	58	26	9	2	0	3,89	2
Finančnemu nagrajevanju zaposlenih	22	58	44	6	1	0	3,72	3
Delegiranju odločanja in vodenja	20	60	40	7	4	0	3,65	4
Kadrovanju oziroma izbiri sodelavcev	0	68	48	13	2	0	3,39	5
Planiranju kariere zaposlenih	8	46	61	12	4	0	3,32	6
Izobraževanju in stalnemu usposabljanju zaposlenih	0	47	52	28	4	0	3,08	7

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Sledi finančno nagrajevanje zaposlenih, delegiranje odločanja itd. Iz tega razloga bi morala dinamična podjetja biti v fazi med 50 in 100 zaposlenimi že v celoti profesionalno vodena. Ugotovili smo, da tista podjetja, ki jih vodi usposobljen in dobro plačan menedžerski tim, očitno hitreje rastejo z vidika celotnega prihodka, pa tudi z vidika dobičkovnosti sredstev so učinkovitejša.

8 Zaposleni v dinamičnih podjetjih

Po mnenju dinamičnih podjetnikov je večina njihovih zaposlenih dovolj usposobljenih. Izpostavljajo, da je razmeroma težko pridobiti zaposlene z določenimi specifičnimi znanji. Glede na podatek, da je večina zaposlenih pridobila svoja specifična znanja prav v »trenutnem« podjetju, je mogoče sklepati, da je večina dinamičnih podjetij zelo ozko usmerjena in morajo zaposleni dejansko imeti posebno (specifično) znanje za upravljanje svojega dela v podjetju. Zaposleni v dinamičnih podjetjih za svoje delo v povprečju zaslužijo od 800 do 1.000 EUR neto plače, v tretjini primerov celo več kot 1.000 EUR.

Tabela 25: Katere delavce je dinamični podjetnik najtežje našel oziroma izbral

Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Nekvalificirane	2	6	1	1,4 %	3,4 %	0,8 %
Kvalificirane	18	30	34	11,8 %	17,1 %	26,0 %
Mlade po zaključku šolanja	60	9	10	39,4 %	5,1 %	7,6 %
Tehnično izobražene	81	53	61	53,3 %	30,3 %	46,6 %
Komercialiste, prodajalce	23	39	42	15,2 %	22,3 %	32,1 %
Poslovodje (menedžerje)	27	42	16	17,9 %	24,0 %	12,2 %

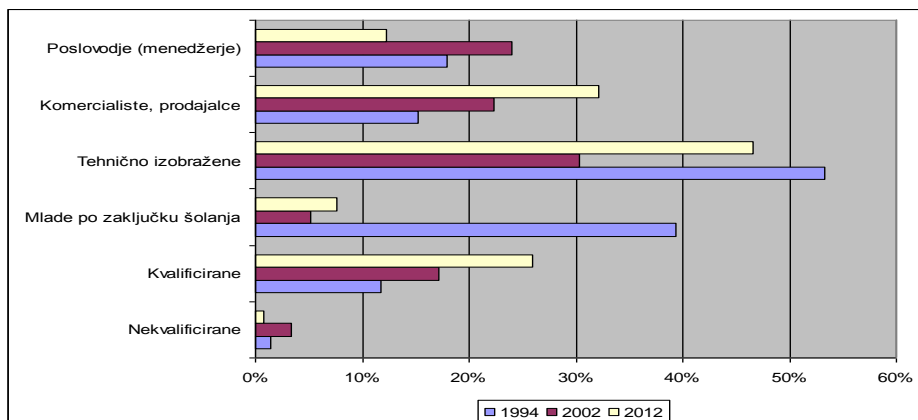
* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Dinamični podjetniki v Sloveniji so v zadnjih petih letih odprli veliko novih delovnih mest. Večina dinamičnih podjetnikov meni, da so prav zaposleni najpomembnejši razlog za njihov uspeh.

Graf 14: Iskani delovni kader v dinamičnih podjetjih



Odpiranje novih delovnih mest pa daje zaposlenim v dinamičnih podjetjih možnost za osebni razvoj in napredovanje. Zaposleni v dinamičnih podjetjih imajo v povprečju primerov srednjo izobrazbo. Podjetniki navajajo, da je najtežje najti visoko strokovni kader – tehnično izobražen na njihovem področju, težko pa najdejo tudi prodajalce, komercialiste in menedžerje. Podatek o tem, da so dinamični podjetniki šele sami usposobili zaposlene za delo v dinamičnih podjetjih, opozarja, da je prehodnost majhna in da je delavce za dinamična podjetja pravzaprav zelo težko pridobiti.

9 Financiranje rasti in poslovanje

Večina dinamičnih podjetij je bila ustanovljena in tudi prvo leto poslovanja financirana iz lastnih prihrankov. Po treh letih poslovanja je več kot polovica podjetij svoje poslovanje financirala iz dobička podjetja. Zelo velik delež, skoraj tretjina dinamičnih podjetij, pa je svoje poslovanje po treh letih poslovanja financirala iz svojih lastnih prihrankov. Prav tako so se podjetja zadnji dve leti poslovanja financirala iz dobička podjetja in iz bančnih komercialnih ali investicijskih posojil ter tudi iz lastnih prihrankov. Na osnovi tega pričakujejo od 0- do 4,90-odstotno rast čistega prihodka v prihodnjem poslovnem letu in manj kot 499.000 EUR čistega dobička.

Tabela 26: Viri financiranja dinamičnih podjetij

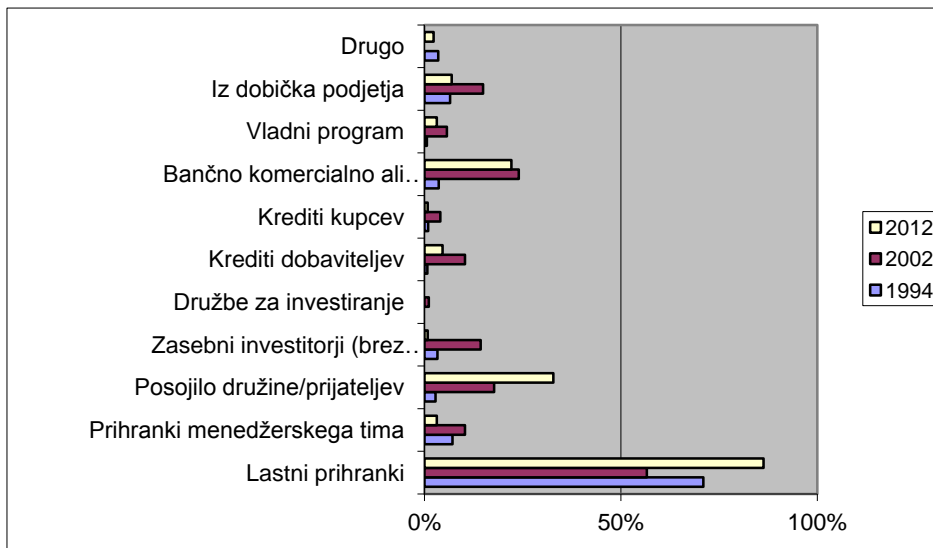
Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
	v %					
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Lastni prihranki	107	99	113	71,0 %	56,6 %	86,3 %
Prihranki menedžerskega tima	11	18	4	7,1 %	10,3 %	3,1 %
Posojilo družine/prijateljev	4	31	43	2,8 %	17,7 %	32,8 %
Zasebni investitorji (brez družine/prijateljev)	5	25	1	3,3 %	14,3 %	0,8 %
Družbe za investiranje	0	2	0	0,0 %	1,1 %	0,0 %
Kreditni dobaviteljev	1	18	6	0,7 %	10,3 %	4,6 %
Kreditni kupcev	1	7	1	0,9 %	4,0 %	0,8 %
Bančno komercialno ali investicijsko posojilo	5	42	29	3,6 %	24,0 %	22,1 %
Vladni program	1	10	4	0,6 %	5,7 %	3,1 %
Iz dobička podjetja	10	26	9	6,5 %	14,9 %	6,9 %
Drugo	5	0	3	3,5 %	0,0 %	2,3 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Največje dosežke so dinamična podjetja v zadnjih 10 letih dosegla na naslednjih področjih: 1. zadovoljstvo zaposlenih; 2. konkurenčnost podjetja; 3. potencial rasti. Dinamični podjetniki za še hitrejšo rast prav tako razmišljajo o internacionalizaciji (razširitvi na tuje trge) svojega poslovanja. Kot najbolj poznana oblika jim je blizu neposredni izvoz.

Graf 15: Viri financiranja dinamičnih podjetij

10 Investiranje in zaposlovanje dinamičnih podjetij

Proučevana dinamična podjetja so v večini pričela poslovati z lastnimi prihranki, prihranki menedžerskega tima in ob pomoči zasebnih investitorjev. Naslednje obdobje poslovanja so podjetja financirala v glavnem iz zadržanih dobičkov, bančnih posojil in prihrankov lastnikov. V zadnjih dveh letih hitre rasti so podjetja financirala rast predvsem iz zadržanih dobičkov in z bančnimi posojili, kar je vplivalo tudi na spremembo razmerja med lastniškim in celotnim financiranjem podjetja. Ugotovimo lahko, da so se dinamična podjetja od ustanovitve dalje po eni strani financirala iz zadržanih dobičkov (trajni lastni viri), po drugi strani pa je vztrajno naraščalo tudi zadolževanje pri bankah, kupcih in dobaviteljih. Dodali smo tudi mnenje podjetnikov o prihodnjem financiranju rasti in investicij. V prihodnosti bodo okoli 2/5 virov za investiranje zagotovili sami, nekaj več kot 2/5 naj bi si izposodili pri bankah, vse druge kategorije lastniških in dolgovanih virov pa skupaj predstavljajo manj kot 20 % virov. Je pa malo verjetno, da bodo v naslednji fazi rasti tako drastično spremenili vire financiranja glede na skoraj dvajsetletno povprečje.

Tabela 27: Viri financiranja planiranih investicij

Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Ni planiranih investicij	9	16	20	6,0 %	9,1 %	15,3 %
Lastni prihranki	14	55	41	9,1 %	31,4 %	31,3 %
Prihranki menedžerskega tima	2	5	2	1,6 %	2,9 %	1,5 %
Posojilo družine/prijatelj	1	4	1	0,6 %	2,3 %	0,8 %
Zasebni investitorji (brez družine/prijatelj)	4	9	6	2,4 %	5,1 %	4,6 %
Družbe za investiranje	4	6	2	2,3 %	3,4 %	1,5 %
Kreditni dobaviteljev	9	14	1	5,6 %	8,0 %	0,8 %
Kreditni kupcev	2	3	1	1,4 %	1,7 %	0,8 %
Bančno komercialno ali investicijsko posojilo	65	125	66	42,9 %	71,4 %	50,4 %
Vladni program	8	16	17	5,4 %	9,1 %	13,0 %
Iz dobička podjetja	87	59	71	57,7 %	33,7 %	54,2 %
Drugo	6	0	4	3,9 %	0,0 %	3,1 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Dinamična podjetja v naslednjih letih poslovanja planirajo investicije v višini od 100.000 do 500.000 EUR. Investicije bodo v povprečju financirala iz zadržanega dobička podjetja, bančnih komercialnih ali investicijskih posojil in lastnih prihrankov. Dodatna sredstva bodo investirala za vstop na tuje nove trge in nakup nepremičnin ter raziskave in razvoj. Za dodatno investiranje v prihodnosti bi jih motivirale predvsem boljše možnosti za najem dolgoročnih kreditov, boljše kreditne možnosti in nižje obrestne mere.

Tabela 28: Težave pri najemanju kreditov

Vprašanja – možnih je bilo več odgovorov	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				v %		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Nobenih problemov nisem imel	17	44	49	11,3 %	25,1 %	37,4 %
Visoka obrestna mera	96	112	41	63,6 %	64,0 %	31,3 %
Kratka amortizacijska doba	39	13	10	25,8 %	7,4 %	7,6 %
Drago zavarovanje, visoka garancija	59	82	52	39,1 %	46,9 %	39,7 %
Zelo zamudna operacija	29	29	27	19,2 %	16,6 %	20,6 %
Nezadostna višina kredita	20	19	13	13,2 %	10,9 %	9,9 %
Bankirji imajo raje večje kredite	2	4	5	1,3 %	2,3 %	3,8 %
Kompliciran postopek za vlogo	32	41	26	21,2 %	23,4 %	19,8 %
Drugo	24	1	17	15,9 %	0,6 %	13,0 %

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Dinamična podjetja se soočajo z različnimi težavami pri najemanju kreditov. V večini je to obrestna mera, draga zavarovanja in kompliciran postopek za oddajo vloge. Kot ključne spremembe, ki bi vplivale na motiviranost za nadaljnje investiranje in povečanje svoje dejavnosti, so dinamična podjetja navedla možnosti, kot so: 1. boljše ekonomske možnosti; 2. nižji davki ter 3. pozitivne spremembe vladnih predpisov. Na osnovi investicij nameravajo dinamična podjetja v naslednjih petih letih v povprečju odpreti od 1 do 9 novih delovnih mest, to je med 5.000 in 45.000 novih delovnih mest v Sloveniji do leta 2017. V zadnjem poslovnem letu so dinamična podjetja za svoje raziskave in razvoj v povprečju investirala od 2 do več kot 2,50 % svojih prihodkov. Dinamična podjetja bodo investicije financirala iz lastnih virov, pretežno tudi ob podpori bank, kar ob sicer relativno nizkem povprečnem deležu lastnega kapitala v financiranju (okoli 30 %) ni preveč spodbudno. Le peščica dinamičnih podjetnikov računa na druge investitorje. Velika večina jih bo investirala iz naslova dobička podjetja.

11 Pogostost virov financiranja zagona podjetja

Kot je bilo ugotovljeno, dinamična podjetja v večini financirajo svojo rast predvsem z zadržanimi dobički in lastnimi prihranki. Šele na tretjem mestu so bančna posojila in posojila dobaviteljev. V nadaljevanju je prikazana struktura virov financiranja za vse tri raziskave. Razvidno je, da se sama struktura ni bistveno spremenila in da imajo posamezni viri praktično isti rang v vseh treh raziskavah. Pričakovati bi bilo, da bi se z leti vključilo več zasebnih investitorjev, ki pa so daleč zadaj.

Tabela 29: Pogostost virov financiranja zagona podjetja za raziskavo 1994, 2002 in 2012

Vprašanja	1994*	2002**	2012***	1994*	2002**	2012***
				Rang		
Vzorec (N)	150	175	131	150	175	131
Lastni prihranki	107	99	113	1	1	1
Prihranki menedžerskega tima	11	18	4	2	6	6
Posojilo družine/prijatelj	4	31	43	6	3	2
Zasebni investitorji (brez družine/prijatelj)	5	25	1	4	5	8
Družbe za investiranje	0	2	0	10	10	10
Kredit dobaviteljev	1	18	6	7	6	5
Kredit kupcev	1	7	1	7	9	8
Bančno komercialno ali investicijsko posojilo	5	42	29	4	2	3
Vladni program	1	10	4	7	8	6
Iz dobička podjetja	10	26	9	3	4	4

* 1994: Raziskava Žižek in Liechtenstein (1994) na vzorcu 150 dinamičnih podjetij

** 2002: Raziskava Pšeničny (2002) na vzorcu 175 dinamičnih podjetij

*** 2012: Raziskava Pšeničny (et al., 2012) na vzorcu 131 dinamičnih podjetij

Poglejmo še, katere spremembe v financiranju so se še dogodile v dinamičnih podjetjih od začetka poslovanja pa do faze rasti. Ugotovimo lahko, da so se od ustanovitve dalje po eni strani financirala iz zadržanih dobičkov (trajni lastni viri), po drugi strani pa je vztrajno naraščalo tudi zadolževanje pri bankah, kupcih in dobaviteljih.

Dinamična podjetja so v raziskavi 2002 svoj zagon in prvo leto poslovanja financirala pretežno iz lastnih virov. Po treh letih poslovanja so svoje poslovanje financirala iz zadržanih dobičkov. Zadnji dve leti rasti so financirala prav tako iz zadržanih dobičkov. Svoje prihodnje investicije so nameravala financirati pretežno iz vladnih programov.

Tabela 30: Spremembe v virih financiranja dinamičnih podjetij (raziskava 1994)

Viri financiranja dinamičnih podjetij – možnih je bilo več odgovorov	Zagon in prvo leto		Po treh letih poslovanja		Zadnji dve leti rasti		Prihodnje financiranje investicij	
	%	Rang	%	Rang	%	Rang	%	Rang
Lastni prihranki	71,0 %	1	24,6 %	3	20 %	2	6 %	3
Prihranki menedžerskega tima	7,1 %	2	1,8 %	6	1 %	5	9 %	2
Posojilo družine/prijateljev	2,8 %	6	0,6 %	8	1 %	5	2 %	6
Zasebni investitorji	3,3 %	5	1,0 %	7	1 %	5	1 %	9
Družbe za investiranje	0,0 %	10	0,2 %	10	0 %	10	2 %	6
Kreditni dobaviteljev	0,7 %	8	4,0 %	4	4 %	4	2 %	6
Kreditni kupcev	0,9 %	7	0,9 %	8	1 %	5	6 %	3
Bančna komercialna in investicijska posojila	3,6 %	4	18,4 %	2	16 %	3	1 %	9
Vladni program	0,6 %	9	0,9 %	5	1 %	5	43 %	1
Iz zadržanih dobičkov	6,5 %	3	70,5 %	1	73 %	1	5 %	5

Dinamična podjetja so v raziskavi 2002 svoj zagon in prvo leto poslovanja financirala pretežno in lastnih virov, kar pa je za slabih 15 % manj kot v raziskavi 1994. Po treh letih poslovanja so svoje poslovanje financirala iz zadržanih dobičkov in tudi iz bančnih komercialnih ter investicijskih posojil. Zadnji dve leti rasti so financirala prav tako iz zadržanih dobičkov in tudi iz bančnih komercialnih ter investicijskih posojil. Svoje prihodnje investicije so nameravala financirati pretežno iz bančnih komercialnih in investicijskih posojil ter iz zadržanih dobičkov, kar kaže na veliko spremembo glede na dinamična podjetja v raziskavi 1994 (svoje prihodnje investicije so nameravala financirati pretežno iz vladnih programov).

Tabela 31: Spremembe v virih financiranja dinamičnih podjetij (raziskava 2002)

Viri financiranja dinamičnih podjetij – možnih je bilo več odgovorov	Zagon in prvo leto		Po treh letih poslovanja		Zadnji dve leti rasti		Prihodnje financiranje investicij	
	%	Rang	%	Rang	%	Rang	%	Rang
Lastni prihranki	56,6 %	1	37,1 %	3	26 %	3	31 %	3
Prihranki menedžerskega tima	10,3 %	6	6,3 %	6	4 %	6	3 %	7
Posojilo družine/prijateljev	17,7 %	3	4,6 %	8	3 %	7	2 %	9
Zasebni investitorji	14,3 %	5	5,1 %	7	3 %	7	5 %	6
Družbe za investiranje	1,1 %	10	1,1 %	10	2 %	10	3 %	7
Kreditni dobaviteljev	10,3 %	6	16,6 %	4	18 %	4	8 %	5
Kreditni kupcev	4,0 %	9	4,6 %	8	3 %	7	2 %	9
Bančna komercialna in investicijska posojila	24,0 %	2	53,7 %	2	62 %	2	71 %	1
Vladni program	5,7 %	8	7,4 %	5	5 %	5	9 %	4
Iz zadržanih dobičkov	14,9 %	4	60,0 %	1	71 %	1	34 %	2

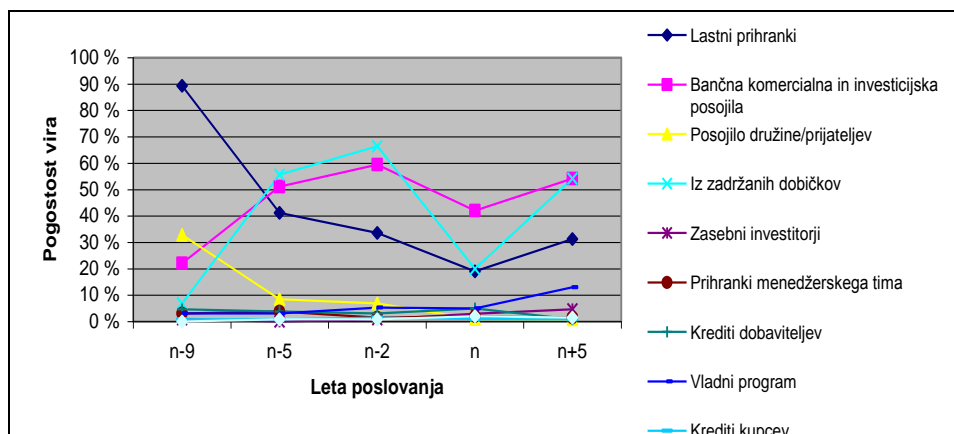
Dinamična podjetja v raziskavi 2012 so svoj zagon in prvo leto poslovanja financirala pretežno iz lastnih virov, kar pa je za dobrih 30 % več kot v raziskavi 2002 oziroma za dobrih 10 % več kot v raziskavi 1994. Prav tako so velik del svojega zagona in prvo leto poslovanja financirala iz bančnih komercialnih ter investicijskih posojil. Po treh letih poslovanja so svoje poslovanje financirala iz zadržanih dobičkov, iz bančnih komercialnih in investicijskih posojil ter tudi iz lastnih prihrankov. Zadnji dve leti rasti so financirala prav tako iz zadržanih dobičkov in tudi iz bančnih komercialnih ter investicijskih posojil. Svoje prihodnje investicije so nameravala financirati pretežno iz bančnih komercialnih in investicijskih posojil ter iz zadržanih dobičkov, pri čemer ni razvidnega bistvenega odstopanja iz raziskave 1994 in 2002.

Tabela 32: Spremembe v virih financiranja dinamičnih podjetij (raziskava 2012)

Viri financiranja dinamičnih podjetij – možnih je bilo več odgovorov	Zagon in prvo leto		Po treh letih poslovanja		Zadnji dve leti rasti		Prihodnje financiranje investicij	
	%	Rang	%	Rang	%	Rang	%	Rang
Lastni prihranki	86,3 %	1	41,2 %	3	34 %	3	31 %	3
Prihranki menedžerskega tima	3,1 %	6	3,8 %	5	2 %	7	2 %	6
Posojilo družine/prijateljev	32,8 %	2	8,4 %	4	7 %	4	1 %	8
Zasebni investitorji	0,8 %	8	0,0 %	10	1 %	9	5 %	5
Družbe za investiranje	0,0 %	10	0,8 %	8	1 %	9	2 %	6
Kreditni dobaviteljev	4,6 %	5	3,8 %	5	3 %	6	1 %	8

Krediti kupcev	0,8 %	8	0,8 %	8	2 %	7	1 %	8
Bančna komercialna in investicijska posojila	22,1 %	3	51,1 %	2	60 %	2	50 %	2
Vladni program	3,1 %	6	3,1 %	7	5 %	5	13 %	4
Iz zadržanih dobičkov	6,9 %	4	55,7 %	1	66 %	1	54 %	1

Graf 16: Spremembe v financiranju in napoved financiranja investicij v petletnem obdobju



Dinamična podjetja so se od ustanovitve dalje po eni strani financirala iz zadržanih dobičkov (trajni lastni viri), po drugi strani pa je vztrajno naraščalo tudi zadolževanje pri bankah, kupcih in dobaviteljih. Povzamemo lahko, da dinamična podjetja v prvih letih poslovanja svoje poslovanje in rast financirajo iz lastnih prihrankov ter zadržanih dobičkov, faza rasti pa mora biti podprta tudi z bančnimi investicijskimi posojili.

12 Indeks rasti in napovedi

Da bi napovedali prihodnjo rast podjetij s potencialom rasti, smo v anketi zastavili tudi vrsto vprašanj o preprekah in načrtih podjetnikov za rast v prihodnosti. Med zavorami za rast so najvišje postavili nenaklonjenost zakonodaje za podjetništvo, zatem previsoke stroške poslovanja, premajhno povpraševanje in nezmožnost za pridobitev ustreznega financiranja.

Na vprašanje, kakšno rast prihodka od prodaje *pričakujejo* v naslednjih petih letih, jih je 37 % napovedalo do 5-odstotno rast, 23 % med 5- in 10-odstotno rast letno in prav tako 23 % rast prodaje med 10 in 50 %, 3 % anketiranih pričakuje do 100-odstotno rast, dve podjetji od 131 pa nad 100-odstotno rast prodaje. Pri tem bo večina (76 %) ustvarila manj kot 500.000 EUR dobička, le slaba petina pa bo ustvarila nad milijon EUR dobička. Ker ima večina produkt ali storitev, s katero ustvari največ prihodka v fazi rasti ali zgodnje zrelosti, je tudi razumljivo, da večina podjetij (80 %) načrtuje

investicije pod pol milijona EUR, nad milijonom EUR pa bo investiralo le 3 % hitro rastočih podjetij v vzorcu.

Največ podjetij bo v naslednjih dveh letih investiralo v vstop na nove trge (24,3 %), v nepremičnine in opremo bo investirala dobra petina hitro rastočih podjetij, v raziskave in razvoj pa nekaj manj kot petina. Njihova napoved investiranja za pet let gre še dodatno v korist investicij v raziskave in razvoj, ki naj bi pobrale kar 23 % vseh investicijskih sredstev. Po oceni 131 podjetnikov hitro rastočih podjetij naj bi te investicije pomenile tudi nekaj tisoč novih delovnih mest. Kar 70 % vprašanih naj bi odprlo do 9, 12,2 % pa med 10 in 99 novih delovnih mest.

Analiza rasti dinamičnih podjetij 2006–2010 prikazuje povečevanje rasti poslovanja med obravnavanimi leti. Na podlagi analize stanja v obdobju 2006–2010 smo tudi napovedali rast za prihodnja leta. Izbrali smo obdobje 2011–2014, pri napovedovanju pa upoštevali dejstvo, da smo v kriznem obdobju. Obdobje 2006–2010 je bilo obdobje velike rasti v začetku obdobja, nato pa velikega upada gospodarske aktivnosti v drugi polovici, zato smo ocenili podobno rast tudi v obdobju 2011–2014. Napovedi rasti za prihodnja leta tako kažejo, da lahko do 5 % najhitreje rastočih dinamičnih podjetij do leta 2014 ustvari do 40.000 novih delovnih mest in ustvari prihodke iz prodaje v višini 32 mrd EUR, od tega 13 mrd EUR na tujih trgih. Po naših ocenah lahko ta dinamična podjetja do leta 2014 ustvarijo povprečno dodano vrednost na zaposlenega v višini 55.000 EUR. Povprečno število zaposlenih v preučevanih dinamičnih podjetjih je v opazovanem obdobju (od 2006 do 2010) naraščalo – povprečno število zaposlenih je bilo 5.651. Grafično napoved rasti zaposlenih in čistih prihodkov od prodaje v 131 in 4.511 dinamičnih podjetij prikazujemo v nadaljevanju.

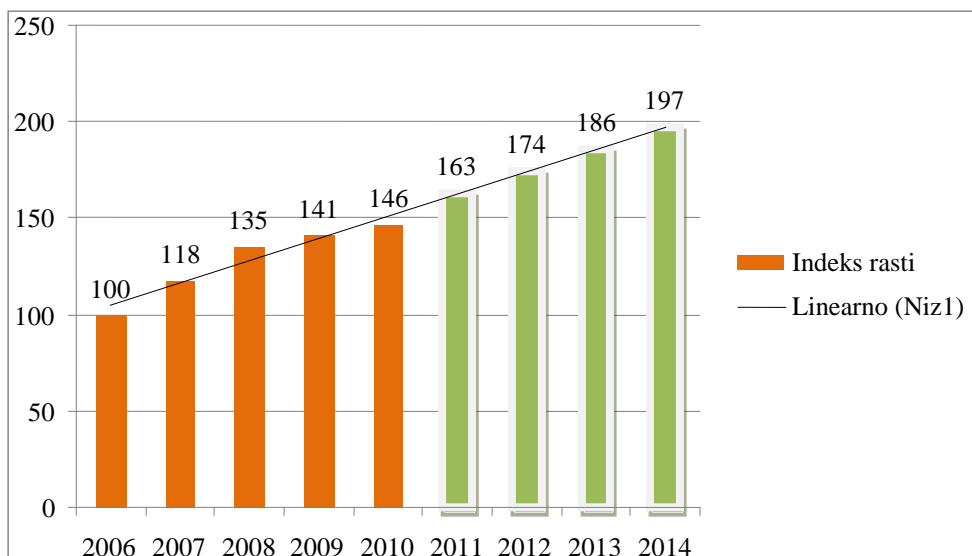
Napoved stanja dinamičnih podjetij (tabela 34) smo izdelali ob upoštevanju: 1. indeksov rasti v obdobjih 2003–2007 in 2004–2008 (Pšeničny, 2008 in 2009) ter raziskave 2006–2010 kot tudi na osnovi indeksov rasti dinamičnih podjetij starejših raziskav v obdobjih 1990–1993 (Žižek in Liechtenstein, 1994) in 1996–2000 (Pšeničny, 2002) ter na osnovi 2. napovedi anketiranih podjetnikov raziskave 2006–2010.

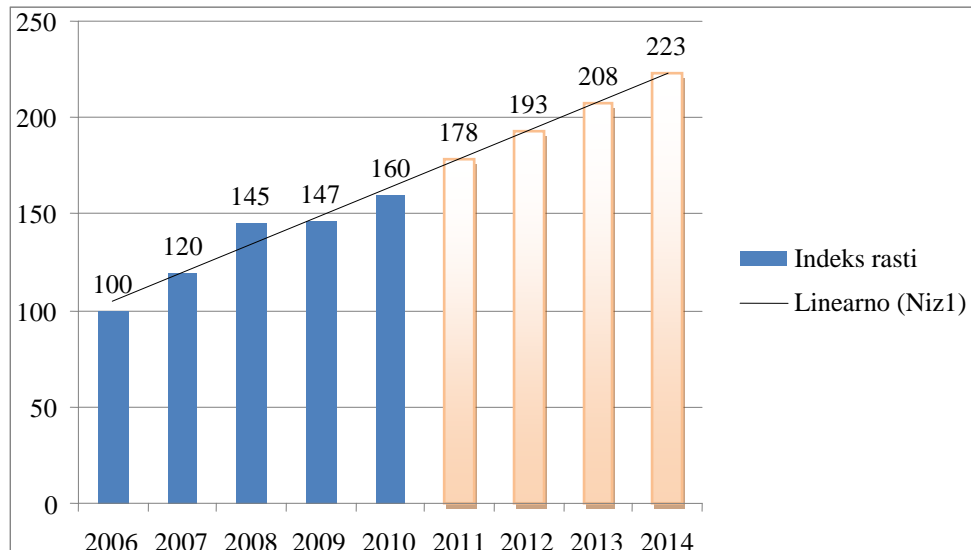
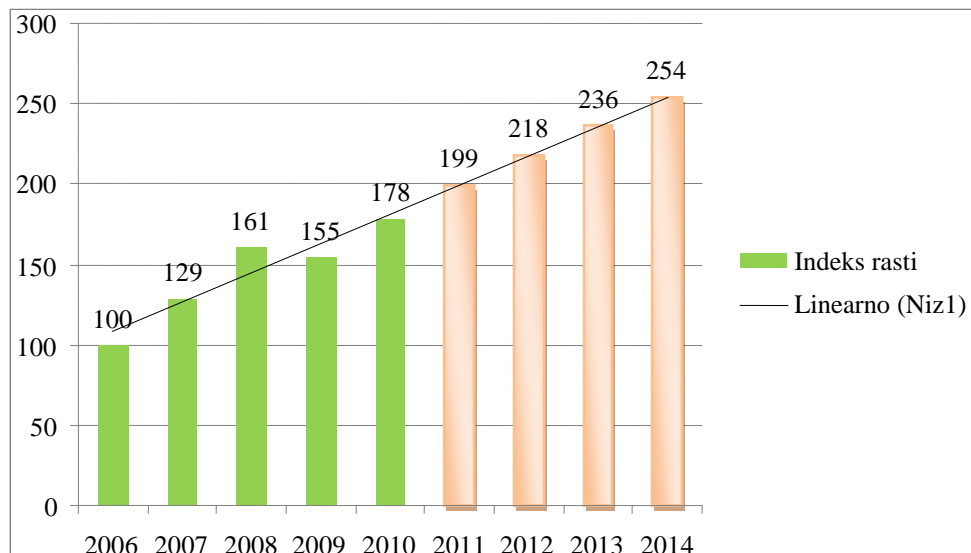
Tabela 34: Napoved rasti dinamičnih podjetij s potencialom rasti 2010–2014

Indeks rasti 2006–2010			Napoved stanja v letu 2014 na podlagi indeksov 2010/2006 s korekcijo 2011													
			Skupina/ kazalnik/leto		Čisti prihodki od prodaje 2010*	Povprečno število zaposlen- cev na podlagi del. ur 2010*	Dodana vrednost 2010*	Čisti prihodki od prodaje v mio €		Čisti prihodki od prodajem na zunanjem trgu		Povp. število zaposlenih		Dodana vrednost		Dodana vrednost na zaposlenega
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15		
		Indeks 2010/2006	Indeks 2010/2006	Indeks 2010/2006	V mio €	Indeks 2014/2010	V mio €	Indeks 2014/2010	V 1000	Indeks 2014/2010	V mio €	Indeks 2014/2010	V €	Indeks 2010		
Vsa podjetja 31.12.2010	126.976	111,87	95,55	110,30	80.700	105,93	16.899	109,08	502	97,78	18.981	105,15	37.780	107,54		
Dinamična podjetja 2006–2010	4.511	178,50	146,21	171,35	31.972	178,50	12.992	216,90	121	146,21	6.731	171,35	55.763	117,19		
131 anketiranih podjetij – dec. 2011	131	160,01	113,40	139,90	1.698	160,01	1.522	169,13	6	113,40	664	139,90	105.943	123,37		
Gazele 2011	500	271,99	185,12	224,52	9.065	271,99	4.492	334,59	27	185,12	1.350	224,52	50.713	121,29		
Podjetja v tuji lasti med 4511	223	150,93	133,88	147,80	5.052	150,93	1.582	157,35	18960	133,88	1.060	147,80	55.887	110,39		

Indeksi rasti prejšnjih obdobj potrdjujejo Bircheve ugotovitve (in drugih), da vedno obstaja okoli 5 % rastočih podjetij, ki ustvarijo velik del celotne rasti. Tako se prodaja v najbolj dinamičnem delu gospodarstva v petih letih najmanj podvoji, število zaposlenih pa se poveča najmanj za polovico. Kot smo videli, to ugotavljajo tudi novejšje tuje raziskave, npr. Acs (2008). Naša ocena torej je, da bi do 5 % najhitreje rastočih dinamičnih podjetij v naslednjem obdobju lahko ustvarilo do 40.000 novih delovnih mest, ustvarilo prihodke iz prodaje v višini 32 mrd EUR, od tega 13 mrd EUR na tujih trgih, ob povprečni dodani vrednosti na zaposlenega v višini 55.000 EUR.

Graf 17: Napoved rasti zaposlenih v 131 dinamičnih podjetjih (obdobje 2006 do 2014)



Graf 18: Napoved rasti čistih prihodkov v 131 dinamičnih podjetjih (obdobje 2006 do 2014)**Graf 19:** Napoved rasti čistih prihodkov v 4.511 dinamičnih podjetjih (obdobje 2006 do 2014)

Realni podatki, ki smo jih prikazali v poglavju 5 v več različicah za različne ekonomske kategorije, tudi za leti 2011 in 2012, potrjujejo napovedi, ki so bile pripravljene na osnovi odgovorov vzorca podjetij za obdobje 2006–2010. Tako je moč sklepati, da bo tudi analiza 2009–2013 pokazala približno enake stopnje rasti zaposlovanja, rasti čiste prodaje in dodane vrednosti na zaposlenega v dinamičnih podjetjih, izbranih pod istimi kriteriji.

Ugotovitve in priporočila

H gospodarski rasti in zaposlovanju največ prispevajo dinamična podjetja, ki so v vseh dejavnostih ter so tudi v kriznih časih generator rasti nacionalnih gospodarstev. V Sloveniji smo v obdobju 2006–2010 imeli 4.511 takšnih podjetij s potencialom rasti (v obdobju 2007–2011: 4.388), prav toliko imamo dinamičnih podjetnikov in podjetniško-menedžerskih timov, ki želijo voditi rastoča podjetja, imamo znanja za vodenje, po inovativnosti nismo na repu, prav tako ne po delavnosti. Poznamo tudi dejavnike rasti in pričakovanja podjetnikov, vemo, koliko nameravajo investirati ter koliko zaposlovati, imamo celo dokaze, da znamo rast dinamičnih podjetij in gazel dokaj natančno napovedovati.

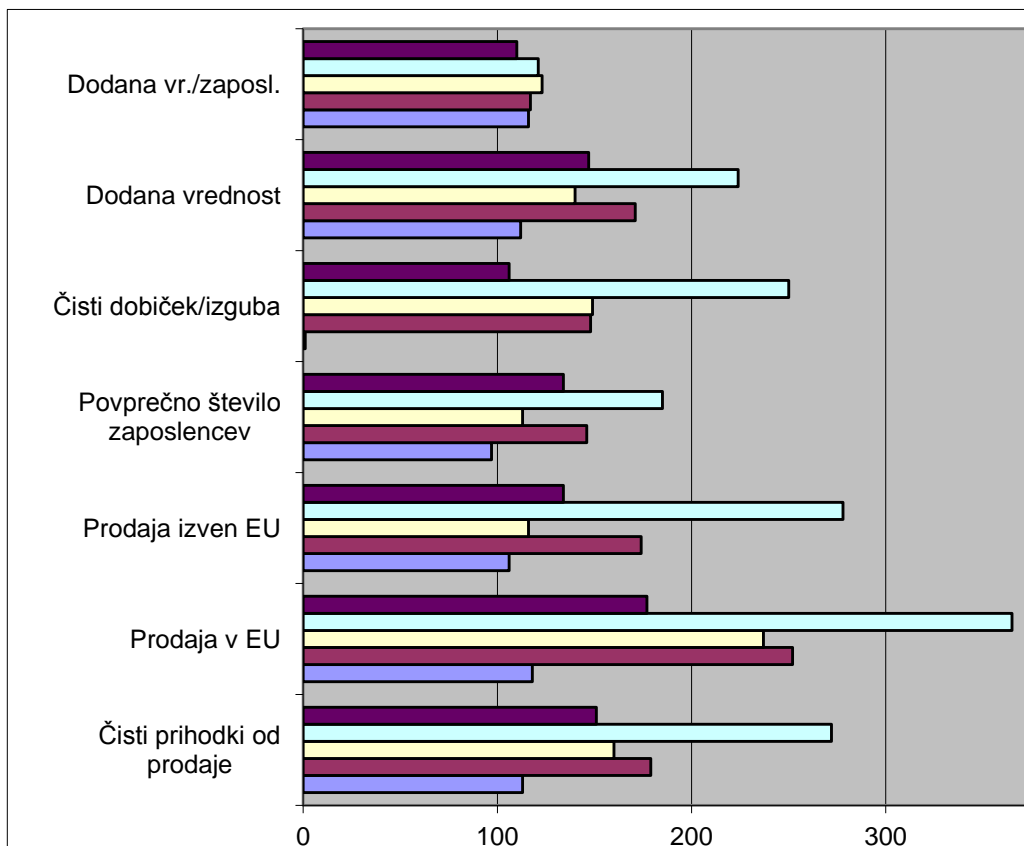
Vemo tudi, da bodo ta podjetja, zelo podobno kot v preteklosti, v prihodnosti financirala rast iz lastnih virov, iz zadržanih dobičkov in prihrankov. Znano je, da imamo, kljub krizi, v bankah kar nekaj milijard prihrankov prebivalstva in depozitov podjetij, ki bi jih mnogi z veseljem vložili v rastoča podjetja ter posle, če bi le klima do podjetništva ne bila tako negativna in se predpisi ne bi prepogosto menjavali. Vemo tudi, da smo v vrhu evropskih držav po obsegu sive ekonomije, ki zmanjšuje dinamičnim podjetjem, ki praviloma prijavljajo vse prihodke, konkurenčnost in vsem povečuje davčne obremenitve. Imamo torej premoženje v ljudeh in dinamičnem podjetništvu ter vire v bankah, podjetjih in rezerve v sivi ekonomiji. Že nekaj sto milijonov zasebnih investicij v podjetniške projekte dinamičnih podjetij bi spodbudilo investicijski cikel in pospešilo rast. Težava je, da niti sorodnikov niti prijateljev ne vabimo v podjetniške zgodbe, za naložbe v sklade tveganega kapitala pa se zaradi naše tradicionalne zadržanosti do podjetniškega tveganja prebivalstvo ne odloča. Drugi možni vir financiranja investicij in rasti bi bil denar, ki je in ki še zdaj nastaja v sivi ekonomiji in ga ni na računih bank, niti na računih podjetij niti na računih rezidentov. Morda ponovni razmislek o davčni amnestiji (plačilo za davčni odpustek) ali čem podobnem ne bi bil odveč.

Dinamična podjetja s potencialom rasti obstajajo in so prisotna v vseh gospodarstvih, v vsakem časovnem obdobju, ne glede na gospodarsko rast ali recesijo. Gre za nekaj do 5 % podjetij, ki nadpovprečno hitro rastejo, izkazujejo nadpovprečne donose in tudi nadpovprečno zaposlujejo, inovirajo ter se trajnostno razvijajo. Vsako gospodarstvo bi moralo staviti na takšna podjetja, jih spodbujati in jim omogočati primerne pogoje za rast. Tudi za Slovenijo, sodeč po vrsti raziskav, ki so bile narejene v zadnjih dvajsetih letih, so dinamična podjetja ključna sila prihodnosti.

V obdobju 2006–2010 je torej (računsko gledano) vso gospodarsko rast v Sloveniji ustvarilo zgolj 4.511 hitro rastočih dinamičnih podjetij s potencialom nadaljnje hitre rasti. To je le 3,55 % vseh gospodarskih subjektov v Sloveniji. Tako se je ponovno potrdilo Birchevo spoznanje, da vsaj 85 % gospodarske rasti in vseh novih delovnih mest v vsaki ekonomiji ustvari 5 % gospodarskih subjektov.

Slovenska dinamična podjetja imajo določene skupne lastnosti in značilnosti: 1. zelo podobno razmišljajo o poslovnem okolju in odnosu države do podjetništva; 2. vodijo jih podobni tipi podjetnikov; 3. z zaposlenimi ravnajo dokaj podobno; 4. prav tako so za njih značilni določeni poslovni modeli in organizacija; 5. izbirajo podobne strategije rasti; 6. tudi financiranje rasti ima določene zakonitosti. Da bi si lažje ustvarili vtis o hitri rasti dinamičnih podjetij s potencialom rasti, smo njihove stopnje rasti primerjali s stopnjami rasti slovenskih gazel istega obdobja, podjetji v tuji lasti, našim raziskovalnim vzorcem 131 dinamičnih rastočih podjetij ter seveda z vsemi podjetji (graf 20).

Graf 20: Nekaj osnovnih primerjav indeksov rasti med vsemi podjetji, 4.511 dinamičnih podjetij, 131 podjetij v vzorcu, 500 gazel 2011 in podjetja v tuji lasti



Najvišje stopnje rasti seveda dosega 500 gazel, ki so skoraj potrojile prodajo, skoraj za štirikrat povečale prodajo v EU, za 2,5-krat povečale dobiček in za več kot dvakrat povečala dodano vrednost. Toda, devetkrat toliko dinamičnih podjetij (4.511) je ustvarilo praktično celotno povečanje čistih prihodkov iz prodaje v tem obdobju in praktično celotno povečanje dodane vrednosti.

Kako bi lahko označili profil dinamičnih podjetij v Sloveniji? Največ slovenskih dinamičnih podjetij so proizvodno usmerjene družbe z omejeno odgovornostjo s podjetnikom ustanoviteljem in lastnikom. Ta podjetja so pretežno ustanovljena zaradi dobičkonosne priložnosti in manj iz nujnosti. Razloge za njihovo uspešnost gre iskati na različnih področjih: 1. izkušnje lastnika/vodilnega tima; 2. organizacijske sposobnosti lastnika/vodilnega tima; 3. inovacije, inovativnost; 4. zveze; 5. dobri odnosi s kupci/strankami; 6. ustrezno financiranje; 7. kvaliteta izdelkov/storitev. Lastnik-podjetnik je bil v večini primerov tudi edini direktor, ki je vodil podjetje v zadnjih desetih letih poslovanja. V več kot treh petinah podjetij imajo zaposleni visokošolsko izobrazbo.

Raziskave opozarjajo, da je najpomembneje, da poslovno okolje in zakonodaja tako v vrednostnem kot zakonodajnem smislu podpirata rast, spodbujata in nagrajujeta dosežke, motivirata z davčnimi in drugimi politikami države in ustvarjata dolgoročne stabilne pogoje za podjetništvo. Nesporno je najpomembnejši podjetnik, njegova ustvarjalnost in inovativnost ter njegova vizija in pogled v prihodnost njegovega posla, energičnost in voditeljstvo kot tudi nagnjenost h graditvi organizacije. Dinamični podjetnik je tudi nosilec poslovne strategije, ki je pri večini hitro rastočih podjetij strogo usmerjena v kupce, v konkurenčnost na domačem in tujem trgu, v povezovanje ter mreženje. Temu sledi tudi sistem poslovanja, ki naj bi pospeševal rast in inovativnost v dinamičnem podjetju in razvijal motivacijske prijeme do zaposlenih. Z vidika zaposlenih so dinamična podjetja varna in hkrati naporna, saj mora posameznik izkazovati pripadnost, pripravljenost na spremembe in na stalno izpopolnjevanje. Dejavniki inovativnosti so pomembni ne glede na to, ali je dinamično podjetje med visoko, srednje ali celo nizko tehnološkimi podjetji. Najbolje ga opisujeta iskanje inovacij in uvajanje sprememb ter pripravljenost dinamičnega podjetnika na tveganje, ki je s tem povezano. Z vidika financiranja je odločilna razvitost finančnega načrtovanja in upravljanja v dinamičnem podjetju.

Od 4.511 jih v letu 2011 okoli 70 ni oddalo AJPes letnih poročil, 4.440 podjetij pa je poslovalo še bolje kot v prejšnjih petih letih. Njihove stopnje rasti v obdobju 2006 do 2011 presegajo stopnje, ki so jih dosegali v obdobju 2006–2010. Tako je bil indeks rasti čiste prodaje v obdobju 2006–2011 kar 195 (2006–2010: 178), rast prodaje na trgih EU 292 (2006–2010: 252), število zaposlenih so glede na obdobje 2006–2010 povečala še za 3.474 zaposlenih (2006–2011: 29.568), prav tako pa so povečala tudi dodano vrednost, ki je tako že dosegla 4.052.607.690 EUR (na zaposlenega se je dodana vrednost sicer znižala na 47.102 EUR), indeks rasti 2006–2011 pa je bil za dodano vrednost 177. Na tej podlagi je možno, enako kot smo napovedali rezultate za leto 2011, pripravi napoved za leta 2012–2015.

Zaznali smo tudi spremembe v napovedih financiranja investicij v desetletnem obdobju. V prvih letih poslovanja dinamična podjetja poslovanje in rast financirajo iz lastnih prihrankov ter zadržanih dobičkov, faza rasti pa mora biti podprta tudi z bančnimi investicijskimi posojili. Očitno je, da kriza vpliva na napovedi financiranja in da se za prihodnje obdobje podjetja najbolj zanesejo na lastne prihranke in zadržane dobičke, ki v strukturi financiranja naraščajo.

Raziskava o dinamičnih podjetjih s potencialom rasti je tudi pokazala, da ta podjetja poslujejo na etičen in moralen način, da praviloma v celoti in pravočasno poravnavaajo svoje obveznosti ter tudi obveznosti do države. Njihov interes ni prikrivanje prihodkov, niti ne zaposlovanje na črno, njihov interes je hitra rast, ki pa mora biti podprta tudi s korektnimi izkazi poslovanja, saj sicer ni mogoče pričakovati, da bi jih banke lahko spremljale in financirale. Zmanjšanje sive ekonomije bi po mnenju dinamičnih podjetnikov zagotovo prispevalo k bolj stabilnim javnim financam na eni strani, z vidika hitro rastočih podjetij pa bi to pomenilo pomembno zmanjšanje nelojalne konkurence in večje možnosti za rast tudi na domačem trgu.

Odgovor na postavljeno vprašanje – kako oživiti in pospešiti rast v Sloveniji, je torej na dlani. Ustvariti moramo pogoje za še hitrejšo rast, recimo vsaj 6.000 do 7.000 dinamičnih podjetij s potencialom rasti – gre za okoli 5 % vseh podjetij v Sloveniji. Potrebno jih je razbremeniti administracije, zmanjšati davčne obremenitve (predvsem na račun zmanjšanja sive ekonomije) in jim omogočiti, da si za svojo nadaljnjo rast ter internacionalizacijo najamejo ustrezno usposobljene menedžerje, zaposlene in denar. Vzpostavimo polje zaupanja v podjetništvo in mehanizme, ki bodo omogočali prebivalstvu, da neposredno ali prek skladov tveganega kapitala vložijo del svojih prihrankov v rast in razvoj.

S to monografijo in vrsto člankov, ki so že bili ali še bodo objavljeni na podlagi teh empiričnih izsledkov, so podane osnove za nadaljnje raziskovanje v tretji in četrti fazi, kar pa je seveda v veliki meri odvisno od materialnih in kadrovskih resursov raziskovalne skupine DOBA Fakultete ter seveda interesa posameznih potencialnih zainteresiranih ciljnih skupin – v prvi vrsti dinamičnih podjetnikov ter seveda države, ki naj bi bila zainteresirana za spodbujanje rasti in ustvarjanje pogojev za še hitrejšo rast malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji.

Literatura in viri

- Acs, J. Z., in Audretsch, B. D. *Entrepreneurship, Innovation and Technological Change. Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 2005, 1, 4, 1–49.
- Acs, J. Z., et al. *High-Impact Firms: Gazelles Revisited. Discussion paper*. Washington DC: SBA Office of Advocacy, 2008.
- Acs, J. Z., et al. What Does Entrepreneurship Data Really Show. *Small Business Economics*, 2008, 31, 3, 265–281.
- Acs, J. Z., et al. The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 2009, 32, 1, 15–30.
- AJPES. *Hitro rastoča podjetja (HRP) v obdobju 2007–2011* (online). 2013. (citirano 25.11.2013). Dostopno na naslovu: http://www.ajpes.si/Letna_porocila/Druzbe_in_zadruge/Informacije/Hitro_rastoca_podjetja_2011?id=1290.
- Armington, C., in Acs, J. Z. *Job Creation and Persistence in Service and Manufacturing. Journal of Evolutionary Economics*, 2004, 14, 2, 305–329.
- Audretsch, B. D., in Lehmann, E. E. *Financing High-Tech Growth: The Role of Banks and Venture Capitalists. Schmalenbach Business Review*, 2004, 56, 4, 340–357.
- Audretsch, B. D. *Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2006.
- Audretsch, B. D., in Keilbach, M. *The Theory of Knowledge Spillover Entrepreneurship. Journal of Management Studies*, 2007, 44, 7, 1242–1254.
- Audretsch, B. D. *Determinants of High-Growth Entrepreneurship. Report Prepared for the OECD/DBA International Workshop on High-growth Firms: Local Policies and Local Determinants*. Copenhagen: University of Indiana – United States, 2012.
- Bavdaz, M., et al. Achieving a Response From Fast Growing Companies: The Case of Slovenian Gazelles. *Economic and Business Review*, 2009, 11, 3, 187–203.
- Birch, L. D. *Job Generation Process*. Cambridge, MA: Joint Center for Neighbourhood and Regional Development, MIT, 1979.
- Birch, L. D. Who Creates Jobs? *The Public Interest*, 1981, 65, 1, 3–14.
- Birch, L. D. *Job Creation in America: How our smallest companies put the most people to work*. New York: Free Press Macmillan, 1987.
- Birch, L. D., et al. *Who's Creating Jobs?* Boston: Cognetics Inc., 1995.
- Blanchflower, G. D., in Oswald, J. A. What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 1998, 16, 1, 26–60.
- Bosma, N., et al. The Value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of Startups. *Small Business Economics*, 2004, 23, 3, 227–236.
- Bottazzi, G., in Secchi, A. Explaining the Distribution of Firms Growth Rates. *Rand Journal of Economics*, 2006, 37, 2, 234–263.

- Bottazzi, G., et al. Productivity, Profitability and Financial Performance. *Industrial and Corporate Change*, 2008, 17, 4, 711–751.
- Brown, C., et al. *Economic Turbulence: Is a Volatile Economy Good for America*. Chicago: University of Chicago Press, 2006.
- Chandler, N. G., in Hanks, H. S. Market Attractiveness, Resource-Based Capabilities, Venture Strategy and Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 1994, 9, 4, 331–349.
- Coad, A. Testing the Principle of »Growth of the Filter«: The Relationship Between Profits and Firm Growth. *Structural Change and Economic Dynamics*, 2007, 18, 3, 370–386.
- Coad, A., in Hölzl, W. *Firm Growth: Empirical Analysis. Paper 1002*. Jena: Max Planck Institute of Economics, 2010.
- Coad, A., in Rao, R. Innovation and Firm Growth in High-tech Sectors: A Quantile Regression Approach. *Elsevier*, 2008, 37, 4, 633–648.
- Coad, A. *The Growth of Firms: A Survey of Theories and Empirical Evidence*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2009.
- Coad, A., in Rao, R. Firm Growth and R&D Expenditure. *Economics of Innovation and New Technology*, 2010, 19, 2, 127–145.
- Colombo, G. M., in Grilli, L. Founders Human Capital and the Growth of New Technology-based Firms: A Competence-based View. *Research Policy*, 2005, 34, 6, 795–816.
- Cooper, C. A., et al. Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 1994, 9, 5, 371–395.
- Cooper, C. A., in Artz, W. K. Determinants of Satisfaction for Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 1995, 10, 6, 439–457.
- Covin, G. J., in Slevin, P. D. A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 1991, 16, 1, 7–25.
- Cumming, J. D., in MacIntosh, G. J. A Cross Country Comparison of Full and Partial Venture Capital Exits. *Journal of Banking and Finance*, 2003, 27, 3, 511–548.
- Davidsson, P. Entrepreneurship – and After? A Study of Growth Willingness in Small Firms. *Journal of Business Venturing*, 1989, 4, 3, 221–226.
- Davidsson, P., in Wiklund, J. *Conceptual and Empirical Challenges in the Study of Firms*. V: Sexton, D., in Landström, H. (ur.) *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*. Oxford: Blackwell, 2000.
- Davidsson, P., in Delmar, F. *Hunting for New Employment: The Role of High Growth Firms*. V: Kirby, D. A., in Watson, A. (ur.) *Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader*. Hampshire, UK: Ashgate Publishing, 2003.
- Wit, G. de, et al. *High-Growth SMEs – Evidence from the Netherlands*. EIM Research Reports and Publickrapportages H200818, 2009.
- Deschryvere, M. *High-growth Firms and Job Creation in Finland. Discussion Paper no. 1144*. Helsinki: Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), 2008.
- Dnevnik. *Metodologija izbora slovenskih gazel* (online). 2012. (citirano 17. 11. 2013). Dostopno na naslovu: <http://gazela.dnevnik.si/sl/O+projektu/Metodologija>.
- EIM. *Do SMEs Create More and Better Jobs?* (online). 2011. (citirano 7. 2. 2013). Dostopno na naslovu: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/pdf/do-smes-create-more-and-better-jobs_en.pdf.

- Foster, L. et al. Reallocation, Firm Turnover, and Efficiency: Selection on productivity or profitability? *American Economic Review*, 2008, 98, 1, 394–425.
- Frederick, H. H. Towards High Growth Enterprise. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2004, 1, 3/4, 238–248.
- Fritsch, M., in Mueller, P. The Effects of New Business Formation on Regional Development over Time. *Regional Studies*, 2004, 38, 8, 961–975.
- Garnsey, W. E., in Heffernan, P. Growth Setbacks in New Firms. *Futures*, 2005, 37, 7, 675–697.
- Goedhuys, M., in Sleuwaegen, L. High-growth Entrepreneurial Firms in Africa: A Quantile Regression Approach. *Small Business Economics*, 2010, 34, 1, 31–51.
- Halabisky, D. et al. Growth in Firms in Canada 1985–1999. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 2006, 19, 3, 255–268.
- Hart, E. P., in Oulton, N. The Growth and Size of Firms. *Economic Journal*, 1996, 106, 3, 1242–1252.
- Henrekson, M., in Johansson, D. Competencies and Institutions Fostering High-growth Firms. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 2009, 5, 1, 1–80.
- Henrekson, M., in Johansson, D. Gazelles as Job Creators: A Survey and Interpretation of the Evidence. *Small Business Economics*, 2010, 35, 2, 227–244.
- Higson, C., et al. The Cross-sectional Dynamics of the US Business Cycle: 1950–1999. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 2002, 26, 9/10, 1539–1555.
- Higson, C. et al. The Business Cycle, Macroeconomic Shocks and the Cross-Section: The Growth of UK Quoted Companies. *Economica*, 2004, 71, 282, 299–318.
- Hölzl, W. Is the R&D Behaviour of Fast-growing SMEs Different? Evidence From CIS III Data for 16 Countries. *Small Business Economics*, 2009, 33, 1, 59–75.
- Hölzl, W., in Huber, P. *An Anatomy of Firm Level Job Creation Rates Over the Business Cycle. Discussion paper, Austrian Institute of Economic Research. Working Paper, no. 348/2009.* Vienna: Austrian Economic Research Institute (WIFO), 2009.
- Julien, P. A. *A Theory of Local Entrepreneurship in the Knowledge Economy.* Cheltenham: Edward Elgar, 2007.
- Kaplan, N. S., in Stroemberg, P. Characteristics, Contracts, and Actions: Evidence from Venture Capitalist Analysis. *Journal of Finance*, 2004, 59, 5, 2177–2210.
- Kingstone, B. *The Dynamos: Who are they Anyway?* New York: John Wiley and Sons, 1987.
- Kirchhoff, A. B. *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism.* Westport, CT: Praeger, 1994.
- Lechner, C. et al. Firm Networks and Firm Development: The Role of the Relational Mix. *Journal of Business Venturing*, 2006, 21, 4, 514–540.
- Leitao, J., in Franco, M. *Individual Entrepreneurship Capacity and Performance of SMEs.* Munich: MPRA Papers University Library of Munich, 2008.
- Lel, U., in Udell, F. G. *Financial Constraints, Start-up Firms, and Personal Commitments. Working Paper.* Indiana: University, 2002.
- Littunen, H., in Tohmo, T. The High Growth in New Metal-Based Manufacturing and Business Service Firms in Finland. *Small Business Economics*, 2003, 21, 2, 187–200.
- Lotti, F., et al. Does Gibrat's Law Hold Among Young, Small Firms? *Journal of Evolutionary Economics*, 2003, 13, 3, 213–235.

- Moreno, M. A., in Casillas, C. J. High-growth SMEs versus Non-high-Growth SMEs: A Discriminant Analysis. *Entrepreneurship and Regional Development*, 2007, 19, 1, 69–88.
- Mueller, P. Exploiting Entrepreneurial Opportunities: The Impact of Entrepreneurship on Growth. *Small Business Economics*, 2007, 28, 4, 355–362.
- O'Regan, N., et al. In Search of the Drivers of High Growth Manufacturing SMEs. *Technovation*, 2006, 26, (1), 30–41.
- Parker, C. S., et al. *What Happens to Gazelles? The Importance of Dynamic Management Strategy*. Durham, UK: University of Durham, 2005.
- Penrose, T. E. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Blackwell Scientific Publications, 1959.
- Pšeničny, V. *Primerjava razvoja dinamičnih podjetij med Slovenijo in državami EU: Zaključno poročilo o raziskovalnem projektu*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2000.
- Pšeničny, V., et al. *Vpliv okolja na rast dinamičnih podjetij v Sloveniji: Poročilo o raziskovalnem projektu po pogodbi z dne 7. 9. 2001*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo, Raziskovalni inštitut za podjetništvo, 2001.
- Pšeničny, V. *Pogoji in možnosti za dinamično podjetništvo v Sloveniji. Doktorska disertacija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002.
- Pšeničny, V. Mali so veliki heroji gospodarske rasti in novih delovnih mest: 5.000 podjetij – gazel poganja Slovenijo. *Obrtnik*, 2008, 37, 9, 16–17.
- Pšeničny, V. A Longitudinal Comparison of the Growth Factors of Slovenian Fast Growing Enterprises. *Economic and business review*, 2009, 11, 4, 265–283.
- Pšeničny, V., in Novak, R. *Dejavniki hitre rasti dinamičnih podjetij 2012. Poročilo o preverjanju skladnosti posameznih atributov*. Maribor: DOBA Fakulteta, 2012.
- Pšeničny, V., et al. *Podjetja z visokim potencialom rasti 2012. Poročilo o raziskavi, 1. in 2. faza*. Maribor: DOBA Fakulteta, 2012.
- Pšeničny, V., in Novak, R. Organisational Factors of Rapid Growth of Slovenian Dynamic Enterprises. *Organizacija*, 2013, 46, 1, 3–12.
- Richbell, M. S., et al. Owner-managers and Business Planning in the Small Firm. *International Small Business Journal*, 2006, 24, 5, 496–514.
- Robson, J. A., et al. Entrepreneurship and Policy, Challenges and Directions for Future Research. *International Small Business Journal*, 2009, 27, 5, 531–535.
- Roure, J. *Europe's Most Dynamic Entrepreneurs; The 1998 Job Creators*. Brussels: Europe's 500, 1999.
- Schreyer, P. *High-growth Firms and Employment. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2000/3*. Paris: OECD Publishing, 2000.
- Shelton, M. L. Scale Barriers and Growth Opportunities: A Resource-based Model of New Venture Expansion. *Journal of Enterprising Culture*, 2005, 13, 4, 333–357.
- Smallbone, D., et al. The Characteristics and Strategies of high Growth SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 1995, 1, 3, 44–62.
- Stam, E., in Wennberg, K. The Roles of R&D in New Firm Growth. *Small Business Economics*, 2009, 33, 1, 77–89.
- St-Jean, E., et al. Factors Associated with Growth Changes in Gazelles. *Journal of Enterprising Culture*, 2008, 16, 2, 161–188.
- Storey, J. D. *Understanding the Small Business Sector*. Routledge: Thomson, 1994.
- Stuart, W. R., in Abetti, A. P. Impact of Entrepreneurial and Management Experience on Early Performance. *Journal of Business Venturing*, 1990, 5, 3, 151–162.

- Van Praag, C. M. Business Survival and Success of Young Small Business Owners: An Empirical Analysis. *Small Business Economics*, 2003, 21, 1, 1–17.
- Vidovič, D. *Poročilo o hitro rastočih podjetjih 2010/2006* (online). 2013a. (citirano 2. 1. 2014). Dostopno na naslovu: http://www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/DPK/Podjetnistvo/2013.09.18._-Porocilo_o_HRP_2006-2010.pdf.
- Vidovič, D. *Poročilo o hitro rastočih podjetjih 2011/2007* (online). 2013b. (citirano 2. 1. 2014). Dostopno na naslovu: http://www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/DPK/Podjetnistvo/2013.09.18._-Porocilo_o_HRP_2007-2011.pdf.
- Vizjak, A. *Success formulas for the new decade: based on the analysis of 600 winners of the past decade*. Ljubljana: GV Založba, 2011.
- Wang, L. C. Entrepreneurial Orientation, Learning Orientation, and Firm Performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2008, 32, 4, 635–657.
- Wiklund, J. The Sustainability of the Entrepreneurial Orientation – Performance Relationship. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 1999, 24, 1, 37–48.
- Wiklund, J., in Shepherd, D. Aspiring for, and Achieving Growth: The Moderating Role of Resources and Opportunities. *Journal of Management Studies*, 2003, 40, 8, 1919–1941.
- Žižek, J., in Liechtenstein, H. *Venture Capital & Entrepreneurship in Central & East Europe, Final Report. Database Survey on 750 Central and East European Dynamic Entrepreneurs*. Gent: EFER, 1994.

Priloga

Seznam atributov - anketni vprašalnik

Atribut	Vprašanja
	A. OSNOVNE INFORMACIJE o času in kraju intervjuja (A 1–A 6)
	A1. OSEBNI PODATKI PODJETNIKA
A 7	1. Ime in priimek
A 8	2. Funkcija v podjetju
A 9	3. Spol
A 10	4. Povprečna starost v vzorcu
A 11	5. Telefonska številka
	A2. POLNI PODATKI O PODJETJU
A 12	6. Firma – polno ime
A 13	7. Polni naslov
	8. Telefon/telefaks/e-pošta
A17	9. Mesec in leto registracije
A 18	10. Število let poslovanja podjetja – povprečje
A 19	11. PRAVNA OBLIKA PODJETJA
A 19-0	0. Družba z omejeno odgovornostjo
A 19-1	1. Delniška družba
A 19-2	2. Druga oblika kapitalske družbe
A 19-3	3. Fizična oseba/samostojni podjetnik
A 19-11	11. Drugo (navedite)
A 19-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 20	12. LASTNIKI PODJETJA
A 20-0	0. Lastnik je anketiranec ali menedžerski tim
A 20-1	1. Član(i) lastnikove družine
A 20-2	2. Vlada ali država
A 20-3	3. Drugi zasebni partnerji
A 20-4	4. Zasebni tuji investitorji
A 20-5	5. Delavci
A 20-11	11. Drugo (navedite) (npr. prijatelji)
A 20-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 21	13. IZVOR PODJETJA
A 21-0	0. Ustanovil podjetnik
A 21-1	1. Kupljeno od države
A 21-2	2. Kupljeno od zasebnega lastnika
A 21-3	3. Kupljeno od državnega podjetja
A 21-4	4. Privatizirano v okviru nacionalnega privatizacijskega programa
A 21-5	5. Spin-off (izločitev)
A 21-11	11. Drugo (navedite)
A 21-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N

A 22	14. PODJETJE SE UKVARJA S/Z
A 22-0	0. Proizvodnja
A 22-1	1. Gradbeništvo
A 22-2	2. Transport in komunikacije
A 22-3	3. Inženiring
A 22-4	4. Trgovina
A 22-5	5. Turizem
A 22-6	6. Finančne in druge poslovne storitve
A 22-11	11. Drugo (navedite)
A 22-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
	B. PODJETNIK
	B1. Izobrazba in delovne izkušnje
A 25	17. STAROST PODJETNIKA
A 25-0	0. Mlajši od 20 let
A 25-1	1. 20–29 let
A 25-2	2. 30–39 let
A 25-3	3. 40–49 let
A 25-4	4. 50–59 let
A 25-5	5. 60 ali več let
A 25-11	11. Drugo (navedite)
A 25-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 26	18. NAJVIŠJA STOPNJA IZOBRAZBE
A 26-0	0. Brez/nekvalificiran
A 26-1	1. Osnovna
A 26-2	2. Vajeniška
A 26-3	3. Srednja
A 26-4	4. Višja
A 26-5	5. Visoka
A 26-6	6. Podiplomska (mag., dr.)
A 26-11	11. Drugo (navedite)
A 26-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 27	19. FORMALNA IZOBRAZBA (USMERITEV)
A 27-0	0. Tehnična
A 27-1	1. Ekonomska/podjetniška
A 27-2	2. Pravna
A 27-3	3. Ostalo (navedite)
A 27-11	11. Drugo (navedite)
A 27-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 28	20. ALI STE SE KDAJ USPOSABLJALI V TUJINI?
A 28-0	0. Ne
A 28-1	1. Praktično usposabljanje
A 28-2	2. Teoretično – redno izobraževanje
A 28-3	3. Redno izobraževanje in praksa
A 28-4	4. Delal v tujini
A 28-11	11. Drugo (navedite)
A 28-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 29	21. KATERA OBLIKA KRATKIH IZOBRAŽEVALNIH SEMINARJEV BI VAM DANES NAJBOLJ KORISTILA?
A 29-0	0. Nobena
A 29-1	1. Računovodski ali knjigovodski seminar
A 29-2	2. Marketinški
A 29-3	3. Kako pridobiti financiranje bank/finančnih institucij

A 29-4	4. Pravni
A 29-5	5. Menedžment
A 29-6	6. Uvozno/izvozni
A 29-7	7. Tehnični/tehnološki
A 29-9	8. Jezikovni
A 29-11	11. Drugo (navedite)
A 29-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 30	22. KOLIKO LET DELOVNIH IZKUŠENJ STE IMELI PRED USTANOVITVIJO TEGA PODJETJA
A 30-0	0. Nič
A 30-1	1. Manj kot 1 leto
A 30-2	2. 1–3 leta
A 30-3	3. 3–5 let
A 30-4	4. 5–10 let
A 30-5	5. Več kot 10 let
A 30-11	11. Drugo (navedite)
A 30-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 31	23. KJE STE BILI NAZADNJE ZAPOSLENI, PREDEN STE ZAČELI S TEM POSLOM?
A 31-0	0. Brezposeln
A 31-1	1. V vladni službi
A 31-2	2. V državnem podjetju
A 31-3	3. V drugem zasebnem podjetju
A 31-4	4. V drugem lastnem podjetju
A 31-5	5. Doma za tujo firmo
A 31-6	6. V tujini za slovensko podjetje
A 31-7	7. V tujini za tuje podjetje
A 31-11	11. Drugo (navedite)
A 31-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 32	24. KATERO DELOVNO MESTO STE ZASEDALI V PREJŠNJI SLUŽBI?
A 32-0	0. To je moja prva zaposlitev
A 32-1	1. Vodstveno
A 32-2	2. V pisarni (»beli ovratnik«)
A 32-3	3. V proizvodnji (»modri ovratnik«)
A 32-11	11. Drugo (navedite)
A 32-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 33	25. ALI V SEDANJEM POSLU IZDELUJETE ENAK IZDELEK KOT V PREJŠNJIH?
A 33-0	0. Enak
A 33-1	1. Zelo podoben
A 33-2	2. Povezan, vendar drugačen
A 33-3	3. Popolnoma drugačen
A 33-11	11. Drugo (navedite)
A 33-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
	B2. Začetek (start-up)
A 34	26. KDO JE USTANOVIL PODJETJE
A 34-0	0. Sam (+ z družino in prijatelji)
A 34-1	1. S partnerjem, družino
A 34-2	2. Z drugimi (nedružinskimi) partnerji
A 34-3	3. Kombinacija 0, 1, 2
A 34-4	4. Kupil podjetje
A 34-5	5. Podedoval

A 34-11	11. Drugo (navedite)
A 34-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 35	27. GLAVNI RAZLOG ZA USTANOVITEV TEGA PODJETJA
A 35-0	0. Izgubil službo; postal tehnološki višek ali pričakoval, da bo tehnološki višek
A 35-1	1. Nezadovoljstvo z delom v državnem podjetju
A 35-2	2. Premalo drugih možnosti zaposlitve; edina izbira
A 35-3	3. Nezadovoljen s plačo; želel zaslužiti več
A 35-4	4. Videl dobičkonosno priložnost in jo izrabil
A 35-5	5. Starši/sorodniki so bili zasebni podjetniki
A 35-11	11. Drugo (navedite)
A 35-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 36	28. KAKŠNA JE BILA VAŠA KLJUČNA MOTIVACIJA ZA USTANOVITEV LASTNEGA PODJETJA?
A 36-0	0. Želja po dosežku – boljše izkoriščanje pridobljenih veščin
A 36-1	1. Neodvisnost – delo na svoje
A 36-2	2. Obvladovati – biti odgovoren
A 36-3	3. Denar – želja po večjem zaslužku
A 36-4	4. Ekonomska nuja – malo drugih možnosti
A 36-5	5. Kariera – varnost – boljša prihodnost
A 36-6	6. Status – prestiž – želja po napredovanju
A 36-11	11. Drugo (navedite)
A 36-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 37	29. KOLIKŠEN JE BIL OSNOVNI ZAČETNI KAPITAL, S KATERIM STE USTANOVILO PODJETJE?
A 37-0	0. Manj kot 1.000 EUR
A 37-1	1. 1.000–4.999 EUR
A 37-2	2. 5.000–9.999 EUR
A 37-3	3. 10.000–19.999 EUR
A 37-4	4. 20.000–100.000 EUR
A 37-5	5. 100.000 in več
A 37-11	11. Drugo (navedite)
A 37-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 38	30. ALI JE TO PRVO PODJETJE, KI STE GA USTANOVILO?
A 38-0	0. Ne, ustanovil sem že druga podjetja
A 38-1	1. Da, prvo in edino
A 38-2	2. Da, prvo, toda ne edino
A 38-11	11. Drugo (navedite)
A 38-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 39	31. ALI STE LASTNIK/GLAVNI DELNIČAR KATEREGA PODJETJA?
A 39-0	0. Ne
A 39-1	1. Enega
A 39-2	2. Dveh
A 39-3	3. Treh ali več
A 39-11	11. Drugo (navedite)
A 39-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 40	32. KOLIKO VAŠIH START-UPOV (ZAČETKOV/ZAGONOV) JE BILO NEUSPEŠNIH?
A 40-0	0. Pred tem še nisem ustanovil nobenega podjetja
A 40-1	1. Noben
A 40-2	2. Eden
A 40-3	3. Dva

A 40-4	4. Trije ali več
A 40-11	11. Drugo (navedite)
A 40-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 41	33. KOLIKO PODJETIJ START-UPOV (BREZ SEDANJEGA) JE BILO USPEŠNIH?
A 41-0	0. Doslej nisem začel nobenega podjetja
A 41-1	1. Nobeno
A 41-2	2. Eno
A 41-3	3. Dve
A 41-4	4. Tri ali več
A 41-11	11. Drugo (navedite)
A 41-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 42	34. KAJ JE PO VAŠEM MNENJU GLAVNI RAZLOG ZA USPEH TEGA PODJETJA?
A 42-0	0. Izobrazba lastnika/vodilnega tima
A 42-1	1. Izkušnje lastnika/vodilnega tima
A 42-2	2. Organizacijske sposobnosti lastnika/vodilnega tima
A 42-3	3. Inovacije, inovativnost
A 42-4	4. Zveze, networking
A 42-5	5. Dobri odnosi s kupci/strankami
A 42-6	6. Marketiranje naših proizvodov/storitev
A 42-7	7. Ustrezno financiranje
A 42-8	8. Kvaliteta naših izdelkov/storitev
A 42-11	11. Drugo (navedite)
A 42-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 43	35. KATERI SO NAJVEČJI PROBLEMI, KI TRENUTNO VPLIVAJO NA VAŠ POSEL?
A 43-0	0. Nič
A 43-1	1. Nezadostno tržišče
A 43-2	2. Nezadostno financiranje/nezmožnost pridobiti sredstva
A 43-3	3. Zastarela tehnologija
A 43-4	4. Pomanjkanje usposobljenih delavcev
A 43-5	5. Težave pri izterjavi
A 43-6	6. Slaba kvaliteta surovin in/ali drugih osnovnih materialov
A 43-7	7. Težave pri transportu
A 43-8	8. Nenaklonjeni vladni predpisi
A 43-11	11. Drugo (navedite)
A 43-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 44	36. ALI BI SE ŠE ENKRAT ODLOČILI ZA ISTI POSEL, ČE BI IMELI MOŽNOST ZAČETI ZNOVA?
A 44-0	0. Delal bi za nekoga drugega
A 44-1	1. Ustanovil bi svoje podjetje – enako
A 44-2	2. Ustanovil bi svoje podjetje – drugačno
A 44-11	11. Drugo (navedite)
A 44-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 45	37. ALI STE ČLAN KATERE ORGANIZACIJE PODJETNIKOV?
A 45-0	0. Ne, nimam te želje
A 45-1	1. Ne, pa bi želel
A 45-1	2. Da, sem član formalne/uradne organizacije
A 45-2	3. Da, sem član neformalne organizacije podjetnikov
A 45-11	11. Drugo (navedite)
A 45-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 46	38. KAJ BI BILA ZA VAS GLAVNA MOTIVACIJA, DA BI SE PRIDRUŽILI

	DOLOČENI PODJETNIŠKI ORGANIZACIJI?
A 46-0	0. Nič
A 46-1	1. Status/prestiž
A 46-2	2. Vzpostavljanje mreže
A 46-3	3. Izmenjava informacij
A 46-4	4. Možnost vplivanja na gospodarsko politiko
A 46-5	5. Možnost za boljši dostop do kapitala
A 46-6	6. Možnost uporabe določenih profesionalnih storitev
A 46-11	11. Drugo (navedite)
A 46-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 47	39. UŽIVATE MED LJUDMI?
A 47-0	0. Ne, raje se držim zase
A 47-1	1. Če lahko delam kaj smiselnega
A 47-2	2. Če lahko delam kaj novega in različnega
A 47-3	3. Kar tako, na splošno se rad družim
A 47-11	11. Drugo (navedite)
A 47-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
	C. PREDSTAVITEV PODJETJA
	C1. Človeški viri (HR)
A 48	401. ŠTEVILO ZAPOSLENIH V PRVEM LETU POSLOVANJA
A 48-0	0. 0
A 48-1	1. 1–4
A 48-2	2. 5–9
A 48-3	3. 10–19
A 48-4	4. 20–49
A 48-5	5. 50–99
A 48-6	6. 100–199
A 48-7	7. 200–499
A 48-8	8. 500 ali več
A 48-11	11. Drugo (navedite)
A 48-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 49	402. ŠTEVILO ZAPOSLENIH V LETU 2006
A 49-0	0. 0
A 49-1	1. 1–4
A 49-2	2. 5–9
A 49-3	3. 10–19
A 49-4	4. 20–49
A 49-5	5. 50–99
A 49-6	6. 100–199
A 49-7	7. 200–499
A 49-8	8. 500 ali več
A 49-11	11. Drugo (navedite)
A 49-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 50	403. ŠTEVILO ZAPOSLENIH V LETU 2007
A 50-0	0. 0
A 50-1	1. 1–4
A 50-2	2. 5–9
A 50-3	3. 10–19
A 50-4	4. 20–49
A 50-5	5. 50–99
A 50-6	6. 100–199
A 50-7	7. 200–499
A 50-8	8. 500 ali več

A 50-11	11. Drugo (navedite)
A 50-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 51	404. ŠTEVILO ZAPOSLENIH V LETU ANKETIRANJA
A 51-0	0. 0
A 51-1	1. 1–4
A 51-2	2. 5–9
A 51-3	3. 10–19
A 51-4	4. 20–49
A 51-5	5. 50–99
A 51-6	6. 100–199
A 51-7	7. 200–499
A 51-8	8. 500 ali več
A 51-11	11. Drugo (navedite)
A 51-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 52	411. ŠTEVILO ZUNANJIH SODELAVCEV V PRVEM LETU POSLOVANJA
A 52-0	0. 0
A 52-1	1. 1–4
A 52-2	2. 5–9
A 52-3	3. 10–19
A 52-4	4. 20–49
A 52-5	5. 50 ali več
A 52-11	11. Drugo (navedite)
A 52-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 53	412. ŠTEVILO ZUNANJIH SODELAVCEV V LETU 2006
A 53-0	0. 0
A 53-1	1. 1–4
A 53-2	2. 5–9
A 53-3	3. 10–19
A 53-4	4. 20–49
A 53-5	5. 50 ali več
A 53-11	11. Drugo (navedite)
A 53-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 54	413. ŠTEVILO ZUNANJIH SODELAVCEV V LETU 2007
A 54-0	0. 0
A 54-1	1. 1–4
A 54-2	2. 5–9
A 54-3	3. 10–19
A 54-4	4. 20–49
A 54-5	5. 50 ali več
A 54-11	11. Drugo (navedite)
A 54-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 55	414. ŠTEVILO ZUNANJIH SODELAVCEV V LETU ANKETIRANJA
A 55-0	0. 0
A 55-1	1. 1–4
A 55-2	2. 5–9
A 55-3	3. 10–19
A 55-4	4. 20–49
A 55-5	5. 50 ali več
A 55-11	11. Drugo (navedite)
A 55-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 56	42. KAKŠNA JE IZOBRAZBENA STRUKTURA ZAPOSLENIH V VAŠEM

	PODJETJU
A 56-0	0. Nekvalificirani
A 56-1	1. Osnovna
A 56-2	2. Vajeniška
A 56-3	3. Srednja
A 56-4	4. Višješolska
A 56-5	5. Visokošolska
A 56-6	6. Podiplomska (mag., dr.)
A 56-11	11. Drugo (navedite)
A 56-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 57	43. ALI MENITE, DA SO VAŠI DELAVCI DOVOLJ USPOSOBLJENI?
A 57-0	0. Vsi
A 57-1	1. Večina
A 57-2	2. Polovica
A 57-3	3. Samo nekateri
A 57-4	4. Nihče
A 57-11	11. Drugo (navedite)
A 57-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 58	44. ALI TEŽKO DOBITE DELAVCE Z DOLOČENIMI ZNANJI, KI SO DOVOLJ USPOSOBLJENI ZA RAST VAŠEGA PODJETJA?
A 58-0	0. Brez problemov
A 58-1	1. Razmeroma težko
A 58-2	2. Zelo težko
A 58-3	3. Nemogoče je najti delavce, ki jih potrebujem
A 58-11	11. Drugo (navedite)
A 58-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 59	45. KJE JE VEČINA VAŠIH DELAVCEV PRIDOBILA SPOSOBNOSTI, KI JIH UPORABLJA V VAŠEM PODJETJU?
A 59-0	0. V šoli
A 59-1	1. Na seminarjih izven šolskega sistema
A 59-2	2. Pri prejšnjih zaposlitvah
A 59-3	3. Pri delu v vašem podjetju
A 59-11	11. Drugo (navedite)
A 59-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 60	46. KOLIKO ZASLUŽIJO VAŠI DELAVCI POVPREČNO NETO NA MESEC?
A 60-0	0. Manj kot 500 EUR
A 60-1	1. 500–800 EUR
A 60-2	2. 800–1000 EUR
A 60-3	3. Več kot 1000 EUR
A 60-11	11. Drugo (navedite)
A 60-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 61	47. ALI VODITE SVOJE PODJETJE Z USPOSOBLJENIMI MENEDŽERJI?
A 61-0	0. Vse pomembne aktivnosti opravi sam
A 61-1	1. Imam slab menedžerski tim nelastnikov
A 61-2	2. Imam dober menedžerski tim nelastnikov
A 61-3	3. Imam slab tim nelastnikov in lastnikov
A 61-4	4. Imam dober tim nelastnikov in lastnikov
A 61-5	5. Imam slab menedžerski tim lastnikov
A 61-6	6. Imam dober menedžerski tim lastnikov
A 61-11	11. Drugo (navedite)
A 61-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N

A 62	48. KOLIKO ZASLUŽIJO POVPREČNO MESEČNO NETO ČLANI MENEDŽERSKEGA TIMA V VAŠEM PODJETJU?
A 62-0	0. Manj kot 1000 EUR
A 62-1	1. 1000–1500 EUR
A 62-2	2. 1500–2000 EUR
A 62-3	3. 2000–2500 EUR
A 62-4	4. 2500–3000 EUR
A 62-5	5. 3000–3500 EUR
A 62-6	6. Več kot 3500 EUR
A 62-11	11. Drugo (navedite)
A 62-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 63	49. KOLIKŠNO JE VAŠE POVPREČNO NETO MESEČNO NADOMESTILO?
A 63-0	0. Manj kot 1000 EUR
A 63-1	1. 1000–2000 EUR
A 63-2	2. 2000–3000 EUR
A 63-3	3. 3000–3500 EUR
A 63-4	4. 3500–4000 EUR
A 63-5	5. 4000–4500 EUR
A 63-6	6. Več kot 4500 EUR
A 63-11	11. Drugo (navedite)
A 63-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 64	50. ZAKAJ SI NE IZPLAČUJETE VEČ?
A 64-0	0. Podjetje ne bi preneslo
A 64-1	1. Za življenje ne potrebujem več
A 64-2	2. Pripravljam podjetje za novo investicijo
A 64-3	3. Iz davčnih razlogov
A 64-11	11. Drugo (navedite)
A 64-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 65	51. KAJ MENITE O TEM, DA BI BILI TUDI DELAVCI DELNIČARJI V VAŠEM PODJETJU?
A 65-0	0. Nikakor
A 65-1	1. Vseeno mi je
A 65-2	2. Mogoče bi se obneslo, vendar ne bom tega naredil
A 65-3	3. Mogoče bi se obneslo, načrtujem to
A 65-4	4. So že delničarji in sem zadovoljen
A 65-5	5. So že delničarji in nisem zadovoljen
A 65-11	11. Drugo (navedite)
A 65-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
	C2. Osnovna sredstva
A 66	52. ALI JE VAŠE PODJETJE LASTNIK PROSTOROV, V KATERIH POSLUJE?
A 66-0	0. Vseh
A 66-1	1. Nekaj, nekaj pa je najetih
A 66-2	2. Vsi so najeti
A 66-11	11. Drugo (navedite)
A 66-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 67	53. ALI IMA VAŠE PODJETJE V LASTI STROJE IN OPREMO?
A 67-0	0. Vse je v lasti podjetja
A 67-1	1. Več kot polovico, ostalo najeto
A 67-2	2. Manj kot polovico, ostalo najeto
A 67-3	3. Nič lastnega, vse najeto
A 67-11	11. Drugo (navedite)
A 67-99	NO (brez odgovora)

	SKUPAJ N
A 68	54. KOLIKŠNA JE POVPREČNA STAROST VAŠE OPREME?
A 68-0	0. Manj kot 1 leto
A 68-1	1. 1–3 leta
A 68-2	2. 3–5 let
A 68-3	3. 5–10 let
A 68-4	4. 10–20 let
A 68-5	5. Več kot 20 let
A 68-11	11. Drugo (navedite)
A 68-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 69	55. KAKŠNE PROBLEME, ČE SPLOH, IMATE Z OPREMO DOMAČE PROIZVODNJE?
A 69-0	0. Vsa naša oprema je uvožena
A 69-1	1. Je slabe kvalitete
A 69-2	2. Dražja je od uvožene
A 69-3	3. Ni prave izbire za naše potrebe
A 69-4	4. Ni domače opreme
A 69-11	11. Drugo (navedite)
A 69-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
	C3. Finančna sredstva
A 70	56. S KATERIMI VIRI STE USTANOVILI IN FINANCIRALI ZAGON IN PRVO LETO OBRATOVANJA VAŠEGA PODJETJA (NAVEDITE VSE VIRE)?
A 70-0	0. Lastni prihranki
A 70-1	1. Prihranki menedžerskega tima
A 70-2	2. Posojilo družine/prijatelj
A 70-3	3. Zasebni investitorji (brez družine/prijatelj)
A 70-4	4. Družbe za investiranje
A 70-5	5. Krediti dobaviteljev
A 70-6	6. Krediti kupcev
A 70-7	7. Bančno komercialno ali investicijsko posojilo
A 70-8	8. Vladni program
A 70-9	9. Iz dobička podjetja
A 70-11	11. Drugo (navedite)
A 70-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 71	57. KATERE VIRE STE UPORABILI ZA FINANCIRANJE INVESTICIJ IN OBRATNEGA KAPITALA PO TREH LETIH POSLOVANJA?
A 71-0	0. Lastni prihranki
A 71-1	1. Prihranki menedžerskega tima
A 71-2	2. Posojilo družine/prijatelj
A 71-3	3. Zasebni investitorji (brez družine/prijatelj)
A 71-4	4. Družbe za investiranje
A 71-5	5. Krediti dobaviteljev
A 71-6	6. Krediti kupcev
A 71-7	7. Bančno komercialno ali investicijsko posojilo
A 71-8	8. Vladni program
A 71-9	9. Iz dobička podjetja
A 71-11	11. Drugo (navedite)
A 71-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 72	58. IZ KATERIH VIROV STE FINANCIRALI ZADNJI DVE LETI POSLOVANJA SVOJEGA PODJETJA?
A 72-0	0. Lastni prihranki
A 72-1	1. Prihranki menedžerskega tima
A 72-2	2. Posojilo družine/prijatelj

A 72-3	3. Zasebni investitorji (brez družine/prijateljev)
A 72-4	4. Družbe za investiranje
A 72-5	5. Krediti dobaviteljev
A 72-6	6. Krediti kupcev
A 72-7	7. Bančno komercialno ali investicijsko posojilo
A 72-8	8. Vladni program
A 72-9	9. Iz dobička podjetja
A 72-11	11. Drugo (navedite)
A 72-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 73	59. S KATERIMI BANKAMI IMATE NAJBOLJŠE IZKUŠNJE?
A 73-0	0. Nimam dobrih izkušenj
A 73-1	1. Stare državne domače banke
A 73-2	2. Nove zasebne domače banke
A 73-3	3. Tuje banke
A 73-11	11. Drugo (navedite)
A 73-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 74	60. NA KAKŠNE PROBLEME STE NALETALI, KO STE POSKUŠALI DOBITI KRATKOROČNI KREDIT ZA OBRATNA SREDSTVA?
A 74-0	0. Nobenih problemov nisem imel
A 74-1	1. Visoka obrestna mera
A 74-2	2. Kratka amortizacijska doba
A 74-3	3. Drago zavarovanje; visoka garancija
A 74-4	4. Zelo zamudna operacija
A 74-5	5. Nezadostna višina kredita
A 74-6	6. Bankirji imajo raje večje kredite
A 74-7	7. Kompliciran postopek za vlogo
A 74-11	11. Drugo (navedite)
A 74-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 75	61. ALI IMATE PRESEŽKE DENARNIH SREDSTEV V PODJETJU?
A 75-0	0. Jih nimamo
A 75-1	1. Plasirate v vrednostne papirje (borza)
A 75-2	2. Kupujete zaloge materiala ali trgovskega blaga
A 75-3	3. Izplačate lastnikom
A 75-4	4. Pustite na računu
A 75-5	5. Investirate v razvoj novih produktov – povečate stroške
A 75-11	11. Drugo (navedite)
A 75-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
	C4. Poslovanje
A 76	62. KATERE SO NAJVEČJE PRIDOBITVE VAŠEGA PODJETJA?
A 76-0	0. Proizvodnja
A 76-1	1. Trgovina
A 76-2	2. Storitve
A 76-11	11. Drugo (navedite)
A 76-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 78	63. KAKŠEN JE BIL PRIHODEK V PRVEM LETU POSLOVANJA VAŠEGA PODJETJA?
A 79	64. KAKŠNO RAST SKUPNEGA PRIHODKA PRIČAKUJETE V PRIHODNJEM LETU?
A 79-0	0. Negativna
A 79-1	1. 0–4,9 %
A 79-2	2. 5–9,9 %
A 79-3	3. 10–49,9 %

A 79-4	4. 50–99,9 %
A 79-5	5. 100–199,9 %
A 79-6	6. 200 % ali več
A 79-11	11. Drugo (navedite)
A 79-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 80	65. KATERE DEJAVNOSTI PRINAŠAJO NAJVEČJI DOBIČEK VAŠEMU PODJETJU?
A 80-0	0. Proizvodnja
A 80-1	1. Trgovina
A 80-2	2. Storitve
A 80-11	11. Drugo (navedite)
A 80-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 81	66. KAKŠEN BRUTO DOBIČEK PRIČAKUJETE PO KONCU PRIHODNJEGA LETA?
A 81-0	0. Izguba
A 81-1	1. Manj kot 499,00 EUR
A 81-2	2. 500,00–999,00 EUR
A 81-3	3. 1000,00–1999,00 EUR
A 81-4	4. 2000,00–4999,00 EUR
A 81-5	5. 5000,00 EUR ali več
A 81-11	11. Drugo (navedite)
A 81-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 82	67. ALI JE VAŠE PODJETJE BOLJ PROFITABILNO ZDAJ ALI V PRVIH MESECIH OD USTANOVITVE?
A 82-0	0. Približno enako
A 82-1	1. Manj profitabilno
A 82-2	2. Bolj profitabilno
A 82-11	11. Drugo (navedite)
A 82-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 83	68. ALI JE DOBIČEK TAK, KOT STE PRIČAKOVALI?
A 83-0	0. Precej manjši od pričakovanega
A 83-1	1. Nekoliko manjši od pričakovanega
A 83-2	2. Kot pričakovano
A 83-3	3. Nekoliko večji od pričakovanega
A 83-4	4. Veliko večji od pričakovanega
A 83-11	11. Drugo (navedite)
A 83-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 84	691. KJE SE PRODAJAJO VAŠI IZDELKI – ZAČETEK OBDOBJA (OZ. PRVO LETO POSLOVANJA)?
A 84-0	0. Na domačem tržišču (Slovenija)
A 84-1	1. V deželah centralne in Vzhodne Evrope
A 84-2	2. V Zahodni in Severni Evropi (EU)
A 84-3	3. V drugih deželah
A 84-11	11. Drugo (navedite)
A 84-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 85	692. KJE SE PRODAJAJO VAŠI IZDELKI – KONEC OBDOBJA?
A 85-0	0. Na domačem tržišču (Slovenija)
A 85-1	1. V deželah centralne in Vzhodne Evrope
A 85-2	2. V Zahodni in Severni Evropi (EU)
A 85-3	3. V drugih deželah
A 85-11	11. Drugo (navedite)

A 85-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 86	70. KDO SO VAŠI NAJPOMEMBNEJŠI KUPCI?
A 86-0	0. Grosisti
A 86-1	1. Trgovci na drobno
A 86-2	2. Končni porabniki
A 86-3	3. Izdelovalci
A 86-4	4. Vlada
A 86-11	11. Drugo (navedite)
A 86-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 87	71. KDO SO VAŠI GLAVNI DOBAVITELJI SUROVIN IN DRUGEGA OSNOVNEGA MATERIALA?
A 87-0	0. Domači dobavitelji
A 87-1	1. Dobavitelji iz centralne in Vzhodne Evrope
A 87-2	2. Dobavitelji iz Zahodne in Severne Evrope
A 87-3	3. Iz drugih dežel
A 87-11	11. Drugo (navedite)
A 87-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 88	72. KAKO BI OCENILI KONKURENCO V VAŠI INDUSTRIJI?
A 88-0	0. Zelo močna
A 88-1	1. Zmerna
A 88-2	2. Majhna
A 88-3	3. Ni konkurence
A 88-11	11. Drugo (navedite)
A 88-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 89	73. KDO SO GLAVNI KONKURENTI VAŠE FIRME?
A 89-0	0. Jih ni
A 89-1	1. Majhne zasebne firme
A 89-2	2. Velike zasebne firme
A 89-3	3. Državna podjetja
A 89-4	4. Podjetja v tuji lasti
A 89-5	5. Podjetja v mešani lasti
A 89-6	6. Uvoz
A 89-11	11. Drugo (navedite)
A 89-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 90	74. KAM SE PO KONKURENČNOSTI V NACIONALNEM MERILU UVRŠČA VAŠE PODJETJE?
A 90-0	0. V zgornje 3 % (tržni voditelji)
A 90-1	1. V zgornjih 10 % (zasledovalci)
A 90-2	2. V zgornjih 20 %
A 90-3	3. V zgornjih 50 %
A 90-11	11. Drugo (navedite)
A 90-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 91	75. KATERA JE GLAVNA PREDNOST VAŠEGA PODJETJA GLEDE NA KONKURENCO?
A 91-0	0. Nizki stroški osnovnega materiala (surovine, polizdelki)
A 91-1	1. Nizki stroški delovne sile
A 91-2	2. Odlična organizacija
A 91-3	3. Odlična marketinška strategija
A 91-4	4. Odlične zveze/mreža
A 91-5	5. Zdrave finance
A 91-6	6. Usposobljeni delavci

A 91-7	7. Moderna tehnologija
A 91-11	11. Drugo (navedite)
A 91-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
	C5. Investicijski plani in strategija rasti
A 92	76. ALI PODJETJE PLANIRA VEČJE INVESTICIJE V PRIHODNIH LETIH IN V KAKŠNEM OBSEGU?
A 92-0	0. Manj kot 100.000 EUR
A 92-1	1. 100.000–0,5 mio EUR
A 92-2	2. 0,5–1 mio EUR
A 92-3	3. 1–2 mio EUR
A 92-4	4. 2–5 mio EUR
A 92-5	5. Več kot 5 mio EUR
A 92-11	11. Drugo (navedite)
A 92-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 93	77. IZ KATERIH VIROV BOSTE FINANCIRALI PLANIRANE INVESTICIJE?
A 93-0	0. Ni planiranih investicij
A 93-1	1. Lastni prihranki
A 93-2	2. Prihranki menedžerskega tima
A 93-3	3. Posojilo družine/prijateljev
A 93-4	4. Zasebni investitorji (brez družine/prijateljev)
A 93-5	5. Družbe za investiranje
A 93-6	6. Krediti dobaviteljev
A 93-7	7. Krediti kupcev
A 93-8	8. Bančno komercialno ali investicijsko posojilo
A 93-9	9. Vladni program
A 93-10	10. Iz dobička podjetja
A 93-11	11. Drugo (navedite)
A 93-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 94	78. NAJPOMEMBNEJŠI FAKTOR, KI VPLIVA NA VAŠO IZBIRO VIRA FINANCIRANJA
A 94-0	0. Ni planiranih investicij
A 94-1	1. Brez izbire, vzamem vse, kar je na voljo
A 94-2	2. Enostavna in hitra obdelava vloge
A 94-3	3. Nizka obrestna mera
A 94-4	4. Nizke garancije
A 94-5	5. Dodatna podpora kreditodajalca
A 94-6	6. Prestiž
A 94-7	7. Ohranitev neodvisnosti
A 94-11	11. Drugo (navedite)
A 94-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 95	791. KAKO NAMERAVATE UPORABITI DODATNA SREDSTVA – V NASLEDNJIH 2 LETIH?
A 95-0	0. Nič investiranja
A 95-1	1. V zemljišča in zgradbe
A 95-2	2. Druge nepremičnine, oprema
A 95-3	3. Obratni kapital
A 95-4	4. Nakupi oz. prevzemi
A 95-5	5. Raziskave in razvoj
A 95-6	6. Vstop na nova tržišča/marketing
A 95-11	11. Drugo (navedite)
A 95-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 96	792. KAKO NAMERAVATE UPORABITI DODATNA SREDSTVA – V NASLEDNJIH

	5 LETIH?
A 96-0	0. Nič investiranja
A 96-1	1. V zemljišča in zgradbe
A 96-2	2. Druge nepremičnine, oprema
A 96-3	3. Obratni kapital
A 96-4	4. Nakupi oz. prevzemi
A 96-5	5. Raziskave in razvoj
A 96-6	6. Vstop na nova tržišča/marketing
A 96-11	11. Drugo (navedite)
A 96-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 97	80. KOLIKO NOVIH DELOVNIH MEST BO USTVARILO INVESTIRANJE?
A 97-0	0. Nič investiranja
A 97-1	1. Nič
A 97-2	2. 1–9
A 97-3	3. 10–49
A 97-4	4. 50–99
A 97-5	5. 100–199
A 97-6	6. Več kot 200
A 97-11	11. Drugo (navedite)
A 97-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 98	81. KATERE SPREMEMBE V FINANČNEM OKOLJU BI VAS MOTIVIRALE, DA BI POVEČALI SVOJO DEJAVNOST IN VEČ INVESTIRALI?
A 98-0	0. Nič
A 98-1	1. Boljše možnosti za dolgoročne kredite
A 98-2	2. Boljše možnosti za kratkoročne kredite
A 98-3	3. Boljše možnosti za »risk capital«
A 98-4	4. Blažji kreditni pogoji
A 98-5	5. Nižje obrestne mere
A 98-11	11. Drugo (navedite)
A 98-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 99	82. KATERE SPREMEMBE V POSLOVNEM OKOLJU BI VAS MOTIVIRALE, DA BI POVEČALI SVOJO DEJAVNOST IN VEČ INVESTIRALI?
A 99-0	0. Nič
A 99-1	1. Boljše ekonomske možnosti
A 99-2	2. Večja poraba
A 99-3	3. Bolj usposobljeni delavci
A 99-4	4. Boljše vodenje in podpora
A 99-5	5. Nižji davki
A 99-6	6. Pozitivne spremembe vladnih predpisov
A 99-11	11. Drugo (navedite)
A 99-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 100	83. KATERA JE PREVLAJUJOČA STRATEGIJA VAŠE RASTI ZA PRIHODNJA 3 LETA?
A 100-0	0. Pripojitve in spojitve
A 100-1	1. Novi produkti in storitve na novih trgih
A 100-2	2. Obstoječi produkti in storitve na novih trgih
A 100-3	3. Novi produkti in storitve na obstoječih trgih
A 100-4	4. Obstoječi produkti in storitve na obstoječih trgih
A 100-11	11. Drugo (navedite)
A 100-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
	84. KATERA PODROČJA SO PO VAŠEM MNENJU NAJPOMEMBNEJŠA ZA RAST PODJETJA NASPLOH? (1 – NEPOMEMBNO; 5 – NAJBOLJ POMEMBNO)

A 101	840. Logistika posla in informacijska podpora
A 102	841. Sledenje (vodenje) v tehnološkem razvoju
A 103	842. Učinkovitost proizvodnega procesa
A 104	843. Kvaliteta dobaviteljev
A 105	844. Poznavanje tržnih trendov in potreb
A 106	845. Poznavanje navad in obnašanja potrošnikov
A 107	846. Usmerjenost zaposlenih v zadovoljevanje kupca
85. KATERIM ELEMENTOM RAVNANJA S ČLOVEŠKIMI VIRI NAMENJATE NAJVEČ POZORNOSTI? (1 – NEPOMEMBNO; 5 – NAJBOLJ POMEMBNO)	
A 108	850. Kadrovanju oz. izbiri sodelavcev
A 109	851. Izobraževanju in stalnemu usposabljanju
A 110	852. Planiranju kariere zaposlenih
A 111	853. Finančnemu nagrajevanju
A 112	854. Uveljavitvi posameznika, priznanju
A 113	855. Delegiranju odločanja in vodenja
A 114	856. Graditvi timov
A 115 86. KATERE DELAVCE STE NAJTEŽJE NAŠLI, IZBRALI (LAHKO IZBERETE DO 3 MOŽNOSTI)?	
A 115-0	0. Nekvalificirane
A 115-1	1. Kvalificirane
A 115-2	2. Mlade po zaključku šolanja
A 115-3	3. Tehnično izobražene
A 115-4	4. Komercialiste, prodajalce
A 115-5	5. Poslovodje (menedžerje)
A 115-11	11. Drugo (navedite)
A 115-99	NO (brez odgovora)
SKUPAJ N	
A 116 87. BI IZBRALI SVETOVALCA ZA POMOČ NA KATEREM OD NAVEDENIH PODROČIJ?	
A 116-0	0. Vodenje proizvodnje
A 116-1	1. Vodenje marketinga
A 116-2	2. Vodenje prodaje
A 116-3	3. Vodenje nabave
A 116-4	4. Vodenje financ
A 116-5	5. Vodenje računovodstva
A 116-6	6. Vodenje razvoja in raziskovanja
A 116-7	7. Izbor delavcev in sodelavcev
A 116-8	8. Vodenje skupnih služb, administracije
A 116-11	11. Drugo (navedite)
A 116-99	NO (brez odgovora)
SKUPAJ N	
A 117 88. ČE BI VAŠE PODJETJE ZAŠLO V TEŽAVE, BI JIH REŠEVALI SAMI ALI BI NAJELI OSEBO, KI IMA IZKUŠNJE Z REŠEVANJEM PODJETIJ V KRIZI?	
A 117-0	0. Ne
A 117-1	1. Morda, če meni samemu ne bi šlo od rok
A 117-2	2. Zagotovo
A 117-11	11. Drugo (navedite)
A 117-99	NO (brez odgovora)
SKUPAJ N	
A 118 89. BI SE ODLOČILI ZA KATERO OD SPODNJIH MOŽNOSTI, ČE BI SE PONUDILA PRILOŽNOST?	
A 118-0	0. Nakup drugega podjetja
A 118-1	1. Združitev z drugim podjetjem
A 118-2	2. Prodajo deleža (ali delnic) vašega podjetja
A 118-3	3. Sredstva podjetja bi dal v najem
A 118-4	4. Podjetje bi prodal delavcem in menedžerjem
A 118-5	5. Podjetje bi prepustil družinskemu članu

A 118-6	6. Ne razmišljam o teh možnostih
A 118-11	11. Drugo (navedite)
A 118-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 119	90. SE ŠE SPOMNITE, ZAKAJ STE USTANOVILI PODJETJE?
A 119-0	0. Ker nisem želel delati za druge
A 119-1	1. Ker sem želel zaslužiti profit, izboljšati standard
A 119-2	2. Želel sem si zagotoviti eksistenco
A 119-3	3. Zdelo se mi je, da lahko uresničim neko vizijo
A 119-4	4. Bilo je zanimivo in popularno
A 119-11	11. Drugo (navedite)
A 119-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
	D. POSLOVNO OKOLJE
A 120	91. ALI STE IMELI TEŽAVE S PRIDOBITVIJO REGISTRACIJE, LICENCE ALI DOVOLJENJ ZA USTANOVITEV PODJETJA?
A 120-0	0. Nič
A 120-1	1. Zmerne težave
A 120-2	2. Velike težave
A 120-11	11. Drugo (navedite)
A 120-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 121	92. KOLIKO ČASA STE PORABILI ZA PRIDOBITEV VSEH POTREBNIH LICENC IN DOVOLJENJ?
A 121-0	0. Manj kot 1 mesec
A 121-1	1. 1–3 mesece
A 121-2	2. 3–6 mesecev
A 121-3	3. Več kot 6 mesecev
A 121-11	11. Drugo (navedite)
A 121-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 122	93. KAJ MENITE OD DAVKU NA DOBIČEK V VAŠI DRŽAVI?
A 122-0	0. Prenizek
A 122-1	1. Ravno pravi
A 122-2	2. Previsok
A 122-11	11. Drugo (navedite)
A 122-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 123	94. ALI DAVČNA POLITIKA VAŠE DRŽAVE STIMULIRA REINVESTIRANJE DOBIČKA?
A 123-0	0. Ne
A 123-1	1. Da
A 123-11	11. Drugo (navedite)
A 123-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 124	95. ALI DAVČNA POLITIKA DOVOLJ SPODBUJA RASTOČA PODJETJA?
A 124-0	0. Nič
A 124-1	1. Malo, a ne dovolj
A 124-2	2. Dovolj
A 124-3	3. Veliko (več kot v drugih državah)
A 124-11	11. Drugo (navedite)
A 124-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 125	96. KAKO BI OCENILI ODNOS VLADE, DRŽAVNIH URADNIKOV IN MENEDŽERJEV V DRŽAVNIH PODJETJIH DO ZASEBNEGA PODJETNIŠTVA?
A 125-0	0. Zelo negativen
A 125-1	1. Negativen

A 125-2	2. Nevtralen
A 125-3	3. Pozitiven
A 125-4	4. Zelo pozitiven
A 125-11	11. Drugo (navedite)
A 125-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 126	97. KAKO BI OCENILI POVPREČEN ODNOS DRŽAVLJANOV DO ZASEBNEGA PODJETNIŠTVA IN USTVARJANJA DOBIČKA?
A 126-0	0. Zelo negativen
A 126-1	1. Negativen
A 126-2	2. Nevtralen
A 126-3	3. Pozitiven
A 126-4	4. Zelo pozitiven
A 126-11	11. Drugo (navedite)
A 126-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
	98. KATERI ELEMENTI DRŽAVNE EKONOMSKE POLITIKE POVEČUJEJO IZVOZ, KATERI ZAVIRAJO?
A 127	980. Ekološka politika
A 128	981. Davčna politika
A 129	982. Dohodnina – osebna obdavčitev
A 130	983. Delovna zakonodaja
A 131	984. Birokracija
A 132	985. Prometni davek, davek na dodano vrednost
A133	986. Obdavčitev podjetij
A 134	987. Ureditev glede kooperacij, podpodgovodbeništv
A 135	988. Socialni, zdravstveni, pokojninski in drugi prispevki
A 137	99. ALI BI SE BILI PRIPRAVLJENI SREČATI Z DRUGIMI DINAMIČNIMI PODJETNIKI?
A 138	100. REZULTATI RAZISKAVE O DINAMIČNEM PODJETNIŠTVU ME ZANIMAJO
	101. KATERI DEJAVNIKI NAJBOLJ VPLIVAJO NA VAŠO MOTIVIRANOST ZA RAST PODJETJA?
A 269	1010. Pričakovanje bogate žetve, nagrade za tveganje
A 270	1011. Družbeno priznanje oziroma priznanje okolja
A 271	1012. Državna podpora podjetništvu in splošna klima
A 272	1013. Svetovalci
A 273	1014. Izobraževanje
A 274	1015. Želja po notranji graditvi podjetja
A 275	1016. Želja, da se zaposlenim omogoči notranji razvoj in napredovanje
A 276	1017. Notranje podjetništvo, iniciativnost zaposlenih
A 277	1018. Taki ste po naravi, želite voditi ugledno podjetje
A 278	1019. Rast podjetja je del vaše vizije o podjetju v prihodnosti
	PODATKI IZ POSLOVNE BAZE GVIN ZA VSA OBRAVNAVANA SLOVENSKA PODJETJA
A 147	Matična številka
A 298	Prihodki 2010
A 299	Izvoz 2010
A 300	Čisti dobiček 2010
A 301	Sredstva SKUPAJ N 2010
A 302	Stalna sredstva 2010
A 303	Kapital (lastni) 2010
A 304	Delež kapitala v financiranju 2010
A 305	Donosnost kapitala 2010
A 306	Drugi viri sredstev 2010
A 307	Donosnost vseh sredstev 2010
A 308	Zaposleni – redno delovno razmerje 2010
A 309	Gospodarnost 2010

A 310	Kratkoročni koeficient likvidnosti 2010
A 311	Delež denarja v kratkoročnih obveznostih 2010
A 312	Pokritost gibljivih sredstev z dolgoročnimi viri 2010
A 313	Pokritost dolgoročnih sredstev z dolgoročnimi viri 2010
A 314	Prihodki na zaposlenega 2010
A 315	Čisti dobiček na zaposlenega 2010
A 316	Bruto mesečna plača na zaposlenega 2010
A 317	DaBEG za obdobje 2006–2010 (DaBEG)
A 318	Rast celotnega prihodka v % za obdobje 2006–2010 (RCP)
A 319	CP10–CP06
A 320	Rast čistega dobička v % za obdobje 2006–2010
A 321	Dob10–Dob06
A 322	Rast bruto dobička v prihodku v % za obdobje 2006–2010 (RDCP)
A 323	Rast dobičkovnosti kapitala v % za obdobje 2006–2010 (RDK)
A 324	Rast dobičkovnosti vseh sredstev v % za obdobje 2006–2010 (RDS)
A 325	Rast prihodka na zaposlenega v % za obdobje 2006–2010 (RCPZ)
A 326	Rast bruto dobička v prihodku na zaposlenega v % za obdobje 2006–2010 (RDZ)
F. DODATNA VPRAŠANJA (od 2010 dalje)	
120. KAKO SE JE, ODKAR STE USTANOVILO PODJETJE, SPREMENIL TRG?	
A 401	1200. Velikost trga
A 402	1201. Cene proizvodov na trgu
A 403	1202. Število kupcev
A 404	1203. Število konkurentov
A 405	121. KOLIKO DIREKTORJEV JE V ZADNJIH DESETIH LETIH VODILO VAŠE PODJETJE?
A 405-0	0. 0
A 405-1	1. Eden (1)
A 405-2	2. Dva (2)
A 405-3	3. Trije (3)
A 405-4	4. Štirje (4) ali več
A 405-11	11. Drugo (navedite)
A 405-99	NO (brez odgovora)
SKUPAJ N	
122. V KOLIKŠNI MERI SO VAM GLAVNI KONKURENTI PODOBNI GLEDE NA NASLEDNJE ZNAČILNOSTI?	
A 406	1220. Lastniška struktura
A 407	1221. Tehnologija
A 408	1222. Velikost podjetja
A 409	1223. Izobrazbena struktura menedžmenta
A 410	1224. Izobrazbena struktura zaposlenih
A 411	1225. Cenovna politika
A 412	1226. Dobavni roki
A 413	1227. Kakovost izdelka
A 414	1228. Orodja trženjskega komuniciranja
123. KAKO OCENJUJETE POMEMBOST NAŠTETIH VIDIKOV VAŠEGA IZDELKA S STRANI VAŠIH KUPCEV?	
A 415	1230. Kakovost izdelka
A 416	1231. Cena izdelka
A 417	1232. Oglaševanje
A 418	1233. Distribucija
A 419	1234. Lokacija proizvodnje
A 420	1235. Spoštovanje dobavnih rokov
A 421	1236. Elastičnost ponudbe
A 422	1237. Svetovanje pred prodajo
A 423	1238. Svetovanje po prodaji
A 424	1239. Garancija izdelka
A 425	124. V KATERI FAZI ŽIVLJENJSKEGA CIKLA JE TRENUTNO VAŠ GLAVNI

	PROIZVOD?
A 425-0	0. V fazi uvajanja
A 425-1	1. V fazi rasti
A 425-2	2. V fazi zrelosti
A 425-3	3. V fazi zasičenosti
A 425-4	4. V fazi upadanja
A 425-11	11. Drugo (navedite)
A 425-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 426	125. KOLIKO % PRIHODKOV INVESTIRATE V R&R?
A426-0	0. Manj kot 1 %
A426-1	1. 1–1,5 %
A426-2	2. 1,5–2,0 %
A426-3	3. 2–2,5 %
A426-4	4. Več kot 2,5 %
A426-5	5. Nimamo podatka
A426-11	11. Drugo (navedite)
A426-99	NO (brez odgovora)
	SKUPAJ N
A 427	126. KAKO STE ZADOVOLJNI Z DOSEŽKI PODJETJA GLEDE NA ZASTAVLJENE CILJE V PRVIH PETIH LETIH POSLOVANJA? (1 – NEZADOVOLJEN; 5 – ZELO ZADOVOLJEN)
A 428	127. KAKO STE ZADOVOLJNI Z DOSEŽKI PODJETJA GLEDE NA ZASTAVLJENE CILJE V ZADNJIH PETIH LETIH POSLOVANJA? (1 – NEZADOVOLJEN; 5 – ZELO ZADOVOLJEN)
	128. KAKO BI OCENILI DOSEŽKE PODJETJA V ZADNJIH 10 LETIH GLEDE NA NAŠTE TE VIDIKE?
A 429	1280. Zadovoljstvo zaposlenih
A 430	1281. Finančna moč podjetja
A 431	1282. Konkurenčnost podjetja
A 432	1283. Optimizacija stroškov
A 433	1284. Dobiček
A 434	1285. Potencial rasti
	129. KATERE OBLIKE INTERNACIONALIZACIJE POSLOVANJA SO VAM NAJBLIŽJE?
A 435	1290. Neposredni izvoz
A 436	1291. Pogodbeni odnos z zastopnikom v tujini
A 437	1292. Skupno vlaganje s podjetjem v tujini
A 438	1293. Neposredno investiranje v tujini

O avtorjih

Viljem Pšeničny

Viljem Pšeničny je podjetnik, svetovalec za podjetništvo ter docent za podjetništvo in dekan na DOBA Fakulteti v Mariboru. Pred tem je bil državni sekretar za gospodarstvo (2010 in 2011) in Generalni sekretar Obrtno-podjetniške zbornice od 2002 do 2010. Je avtor in soavtor številnih člankov, gradiv, priročnikov, projektov in raziskav s področja podjetništva, še posebej s področja rasti malih podjetij. Je eden od soustanoviteljev GEA College, ki ga je od ustanovitve (1990) do leta 2002 vodil kot direktor in podjetnik. Leta 1986 je skupaj z nekaj prijatelji ustanovil enega prvih novih malih podjetij v Jugoslaviji – GRAD, delniško družbo, kasneje pa še vrsto drugih malih podjetij v številnih krajih nekdanje Jugoslavije. Bil je tudi pobudnik ustanovitve vrste podjetniških inkubatorjev PIC, svetoval je pri nastajanju pospeševalne mreže za malo gospodarstvo v Sloveniji in na Hrvaškem ter razvoju vrste infrastrukturnih mehanizmov za spodbujanje podjetništva v Sloveniji, državah bivše Jugoslavije in v EU. Je eden od soustanoviteljev ustanove za razvoj podjetniškega izobraževanja, član Zveze ekonomistov Slovenije, Združenja Manager ter član Rotary International. Bil je med pobudniki ustanovitve Združenja podjetnikov Slovenije

Riko Novak

Riko Novak je raziskovalec, predavatelj, svetovalec, podjetnik in strokovnjak iz prakse za mikro, mala in srednje velika podjetja, predvsem za področje splošnega podjetništva, marketinga, podjetniških financ, »kreativizacije« in optimizacije poslovnih procesov (idej) v podjetju itd. Svoje strokovno znanje si je pridobil v času dodiplomskega in podiplomskega magistrskega in doktorskega študija iz ekonomskega ter pravnega področja. Nadaljnje teoretične in praktične izkušnje si je pridobil v raziskovalnih, akademskih ter tudi gospodarskih projektih, kar se je izkazalo kot zelo koristno v nadaljnjem poslovnem in raziskovalno-akademskem svetu. V zadnjem času se poglobljeno ukvarja s preučevanjem dinamičnega podjetništva v Sloveniji (t. i. podjetja s potencialom hitre rasti oziroma hitro rastoča podjetja – HRP), dejavniki hitre rasti dinamičnih podjetij ter internacionalizacije malih in srednje velikih (dinamičnih) podjetij. Je avtor ali soavtor strokovnih člankov, člankov na domačih in tujih konferencah, strokovnih publikacij ter raziskovalnih poročil.

Inštitut za lokalno samoupravo in javna naročila Maribor

.....
www.lex-localis.info
info@lex-localis.info