

Urednika
Miroslav Rebernik
Karin Širec

SLOVENSKA PODJETJA IN IZZIVI TRANSFORMIRANJA POSLOVANJA

Slovenski podjetniški observatorij 2019

Avtorji

Barbara Bradač Hojnik
Andreja Primec
Matjaž Denac
Dijana Močnik





Univerza v Mariboru

Ekonomsko-poslovna fakulteta

Urednika

Miroslav Rebernik

Karin Širec

Slovenska podjetja in izzivi transformiranja poslovanja

Slovenski podjetniški observatorij 2019

Avtorji

Barbara Bradač Hojnik

Andreja Primec

Matjaž Denac

Dijana Močnik



Maj, 2020

Knjižna zbirka: Slovenski podjetniški observatorij

ISSN: 1854-8040

Naslov: Slovenska podjetja in izzivi transformiranja poslovanja

Podnaslov: Slovenski podjetniški observatorij 2019

Title: Slovenian Enterprise and the Challenges of Transforming Business

Subtitle: Slovenian Entrepreneurship Observatory 2019

Urednika: Miroslav Rebernik (Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta)
Karin Širec (Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta).

Avtorji: Barbara Bradač Hojnik, Andreja Primec, Matjaž Denac, Dijana Močnik

Recenzija: Mirela Alpeza (Univerza J. J. Strossmayerja v Osijeku , Ekonomska fakulteta v Osijeku.)
Mitja Ruzzier (Univerza na Primorskem, Fakulteta za management)

Jezikovni pregled: Grega Rihtar

Grafične priloge: Avtorji

Oblikovanje: Nebia, d.o.o.

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

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

Izdaja: prva izdaja

Vrsta publikacije: e-knjiga

Dostopno na: <http://press.um.si/index.php/ump/catalog/book/471>

Izid: Maribor, maj 2020

© Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba
Tekst / Text © avtorji in Rebernik, Širec 2020

To delo je objavljeno pod licenco Creative Commons Priznanje avtorstva
4.0 Mednarodna. / This work is licensed under the Creative Commons Attribution -
4.0 International License.

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



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

Kataložni zapis o publikaciji (CIP) pripravili v Univerzitetni knjižnici Maribor

COBISS.SI-ID 15234307

ISBN 978-961-286-351-7 (PDF)

ISBN: ISBN 978-961-286-351-7 (pdf)

978-961-286-352-4 (Mehka vezava)

DOI: <https://doi.org/10.18690/978-961-286-351-7>

Cena: Brezplačen izvod.

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

Slovenska podjetja in izzivi transformiranja poslovanja

Slovenski podjetniški observatorij 2019

Urednika

Miroslav Rebernik

Karin Širec

Povzetek: V prvem poglavju monografije smo analizirali vse gospodarske družbe in samostojne podjetnike v Sloveniji za leto 2018 ter primerjali ključne podatke za leto 2017 oziroma 2016 med Slovenijo in EU-28 oziroma posameznimi članicami v nefinančnem sektorju gospodarstva. Naslednji poglavji monografije sta povezani s transformacijo poslovanja podjetij, izkoriščanjem druge priložnosti in krožnim gospodarstvom. V poglavju o drugi priložnosti smo proučevali pravne, družbene in individualne vidike tega koncepta. Primerjalna analiza je pokazala, da je treba v EU vzpostaviti zakonodajni okvir, ki bo harmoniziral izbrana področja insolvenčnega prava. V poglavju o krožnem gospodarstvu smo ugotovili, da je Slovenija krožno gospodarstvo postavila v središče svojih strateških razvojnih dokumentov. To pomeni, da bo vzpostavljanje krožnega gospodarstva osrednja točka razvoja v prihodnjem desetletju. Slovenija pri doseganju krožnosti v primerjavi z EU zelo dobro obvladuje predvsem začetne razvojne ravni krožnosti, ne pa tudi še bolj razvitih, kompleksnejših razvojnih stopenj oziroma vidikov.

Ključne besede: gospodarske družbe • samostojni podjetniki • kazalniki finančne uspešnosti • druga priložnost • pravni, družbeni in individualni vidiki • krožno gospodarstvo • strategije in politike • okoljski življenjski cikel • ukrepi

Naslovi urednikov: Miroslav Rebernik,
Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, Slovenija,
e-pošta: miroslav.rebernik@um.si.

Karin Širec,
Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, Slovenija,
e-pošta: karin.sirec@um.si.

Vsebina

Predgovor	11
-----------------	----

Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva in primerjava z evropskim .17

1 Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v letu 2018 ter primerjava nefinančnega sektorja gospodarstva Slovenije in E-28 v letu 2017	18
1.1 Uvod	19
1.2 Število podjetij in prihodek	22
1.2.1 Število podjetij	22
1.2.2 Ustvarjeni prihodek	29
1.3 Število zaposlenih oseb	34
1.3.1 Povprečno število zaposlenih na podjetje	34
1.3.2 Deleži zaposlenih	37
1.4 Dodana vrednost	39
1.4.1 Struktura ustvarjene dodane vrednosti	40
1.4.2 Deleži dodane vrednosti v prihodku	43
1.4.3 Dodana vrednost na zaposlenega	47
1.5 Stroški dela	53
1.6 Zbirni podatki ob zaključku prvega poglavja	58
2 Število podjetij, zaposlenih in dodana vrednost po velikostnih razredih podjetij Slovenije v primerjavi z EU-28 v letu 2016	60
2.1 Uvod	61
2.2 Število podjetij, zaposlenih in dodana vrednost po velikostnih razredih podjetij v EU-28 in Sloveniji	61
3 Sklepna spoznanja in ugotovitve	65
Literatura in viri	69
Priloga 1: Deleži števila podjetij v EU-28	71
Priloga 2: Prihodek na zaposleno osebo v EU-28	72
Priloga 3: Število zaposlenih oseb na podjetje v EU-28	73
Priloga 4: Deleži števila zaposlenih oseb v EU-28	74
Priloga 5: Deleži ustvarjene dodane vrednosti v EU-28	75
Priloga 6: Dodana vrednost na zaposleno osebo v EU-28	76
Priloga 7: Deleži dodane vrednosti v prihodku v EU-28	77
Priloga 8: Stroški dela na zaposleno osebo v EU-28	78
Priloga 9: Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih in velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva, 2016	79

Izkoriščanje druge priložnosti za podjetnike81

1	Uvod	83
2	Temeljna izhodišča izkoriščanja druge priložnosti za podjetnike	84
2.1	Okvir druge priložnosti	84
2.2	Značilnosti poslovne demografije v Sloveniji in EU	87
3	Politika EU o izkoriščanju druge priložnosti	94
4	Pravni vidik izkoriščanja druge priložnosti	97
4.1	Druga priložnost v pravu EU	97
4.2	Druga priložnost v slovenskem pravu	98
4.2.1	Opredelitev pojma druga priložnost	99
4.2.2	Finančno prestrukturiranje	99
4.2.3	Postopek preventivnega prestrukturiranja	100
4.2.4	Poenostavljena prisilna poravnava	103
4.2.5	Stečaj podjetnika posameznika	108
5	Družbeni in individualni vidiki izkoriščanja druge priložnosti	113
5.1	Širše družbene vrednote o izkoriščanju poslovnih priložnosti	113
5.2	Individualni vidiki izkoriščanja druge podjetniške priložnosti	115
6	Rezultati raziskave o izkoriščanju druge priložnosti med podpornim okoljem	117
6.1	Ocena širšega družbenega okvira	117
6.2	Razlogi za neuspeh podjetja	120
6.3	Odločanje za izkoriščanje druge priložnosti	121
7	Sklepna spoznanja in priporočila politiki	124
	Literatura in viri	127
	Priloga: Študije primerov	130
	Primer 1	130
	Primer 2	131
	Primer 3	133

Usmeritve razvoja krožnega gospodarstva 135

1	Uvod	137
2	Politika EU in Slovenije na področju krožnega gospodarstva	138
2.1	Pregled politik EU o krožnem gospodarstvu	138
2.2	Pregled politik o krožnem gospodarstvu v Sloveniji	142
2.3	Potenciali krožnega gospodarstva v Sloveniji	146
2.4	Aktivnosti podjetniškega ekosistema pri prehodu v krožno gospodarstvo v Sloveniji	149

3	Indikatorji implementacije krožnega gospodarstva.....	150
3.1	Kazalniki implementacije krožnega gospodarstva na ravni EU in Slovenije	150
3.2	Kazalniki implementacije krožnega gospodarstva na ravni podjetij.....	154
4	Strategije za razvoj krožnega gospodarstva	158
4.1	Strategije za spremljanje krožnega gospodarstva na nacionalni ravni.....	160
4.2	Strategije za uvajanje krožnega poslovanja za podjetja.....	162
4.2.1	Ključni dejavniki krožnega poslovanja	163
4.2.2	Uvajanje strategije krožnosti v podjetje	164
5	Pomen analize okoljskega življenjskega cikla za okoljsko optimizacijo poslovanja.....	167
5.1	Pristopi in orodja za doseganje okoljskih ciljev.....	167
5.2	Analiza okoljskega življenjskega cikla.....	168
5.3	Analiza okoljskega življenjskega cikla in krožno gospodarstvo.....	170
5.4	Uporaba analize okoljskega življenjskega cikla	171
5.4.1	Uporabnost metode LCA za odločevalce na nacionalni ravni	171
5.4.2	Uporabnost metode LCA v podjetništvu in industriji.....	172
5.4.3	Uporaba LCA in izzivi malih in srednje velikih podjetij.....	173
5.4.4	Uporabnost metode LCA za posameznike	174
5.5	Perspektive za LCA	174
6	Pregled možnih ukrepov za podporo izvajanju krožnega gospodarstva.....	175
6.1	Opredelitev ključnih deležnikov pri implementaciji krožnega gospodarstva.....	175
6.2	Razvoj spleta politik za krožno gospodarstvo.....	178
6.3	Predlog ukrepov na nacionalni ravni za uvajanje krožnega gospodarstva	179
7	Sklepna spoznanja	182
	Literatura in viri	184
	Avtorji.....	189

Slike in tabele k poglavju

Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva in primerjava z evropskim

Slika 1:	Število podjetij na 1.000 prebivalcev po statističnih regijah v Sloveniji	23
Slika 2:	Število podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva na 1.000 prebivalcev v EU-28, 2010 in 2017	24
Slika 3:	Delež števila podjetij in njihova povprečna velikost po regijah v Sloveniji, 2018	25
Slika 4:	Pregled števila podjetij po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018	26
Slika 5:	Delež števila podjetij po dejavnostih v Sloveniji, 2018	27
Slika 6:	Analiza števila podjetij po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017	28
Slika 7:	Prihodki na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017	32
Slika 8:	Prihodki na zaposleno osebo nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28, 2017	33
Slika 9:	Pregled števila zaposlenih in samozaposlenih po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018	34
Slika 10:	Pregled povprečne velikosti podjetja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018	35
Slika 11:	Povprečna velikost podjetja po dejavnosti v Sloveniji, 2018	36
Slika 12:	Deleži zaposlenosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017	39
Slika 13:	Deleži ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2018	40
Slika 14:	Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2010 in 2018	41
Slika 15:	Deleži dodane vrednosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017	42
Slika 16:	Deleži dodane vrednosti v prihodku poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018	43
Slika 17:	Deleži dodane vrednosti in stroškov blaga, materiala in storitev v prihodkih poslovanja po dejavnostih v Sloveniji, 2018	45
Slika 18:	Deleži dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017	46
Slika 19:	Pregled dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018	47
Slika 20:	Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018	48
Slika 21:	Dodana vrednost na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2018	49
Slika 22:	Relativna dodana vrednost na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2018	50
Slika 23:	Dodana vrednost na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017	51
Slika 24:	Relativna dodana vrednost na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017	52
Slika 25:	Deleži stroškov dela v dodani vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2018	54
Slika 26:	Povprečni stroški dela na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018	54
Slika 27:	Povprečni stroški dela na zaposleno osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva članic EU-28, 2017	55
Slika 28:	Povprečni stroški dela na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2018	56
Slika 29:	Povprečni stroški dela na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017	57
Slika 30:	Relativni pomen velikostnega razreda podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016	63
Slika 31:	Dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016	64
Slika 32:	Relativna dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016	65

Tabela 1:	Podjetja, zajeta v analizo, v primerjavi s podatki Poslovnega registra Slovenije, 2018.	20
Tabela 2:	Ključni podatki po velikosti podjetja v Sloveniji, 2018	21
Tabela 3:	Dodana vrednost in prihodki poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2018	41
Tabela 4:	Sprememba ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2010 in 2018	49
Tabela 5:	Ključni pokazatelji po vseh dejavnostih v Sloveniji, 2018	58
Tabela 6:	Ključni pokazatelji po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017	59
Tabela 7:	Relativni pomen dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017	59
Tabela 8:	Ključni pokazatelji po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016	62
Tabela 9:	Relativni pomen velikostnih razredov podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016	62

Slike in tabele k poglavju Izkoriščanje druge priložnosti za podjetnike

Slika 1:	Proces reševanja težav podjetja in možni izidi	85
Slika 2:	Podjetniški proces z drugo priložnostjo	86
Slika 3:	Stopnja preživetja podjetij 5 let od ustanovitve v Sloveniji in v Evropi	89
Slika 4:	Stopnja preživetja podjetij 3 leta od ustanovitve v Sloveniji in v Evropi	89
Slika 5:	Delež 3 leta starih podjetij v populaciji podjetij v Sloveniji in Evropi	90
Slika 6:	Delež 5 let starih podjetij v populaciji podjetij v Sloveniji in Evropi	90
Slika 7:	Ustanovljena in izbrisana podjetja v Sloveniji v obdobju 2010 do 2018	92
Slika 8:	Indeks novi začetek v evropskih državah	114
Slika 9:	Mnenje o obstoju posebne politike oz. strategije v Sloveniji v zvezi s podporo izkoriščanju druge priložnosti	118
Slika 10:	Ocena učinkovitosti trenutnega regulativnega okvira v Sloveniji na področju druge priložnosti	118
Slika 11:	Povprečne ocene o širšem družbenem odnosu do podjetniškega (ne)uspeha	119
Slika 12:	Delež podjetnikov, ki se odločijo za izkoriščanje druge priložnosti	120
Slika 13:	Notranji razlogi za neuspeh podjetja	120
Slika 14:	Zunanji razlogi za neuspeh podjetja	121
Slika 15:	Razlogi, da se neuspeli podjetniki odločijo za izkoriščanje druge priložnosti	122
Slika 16:	Razlogi, da se neuspeli podjetniki ne odločijo za izkoriščanje druge priložnosti	123
Slika 17:	Ocene potrebne podpore pri izkoriščanju druge priložnosti	123
Slika 18:	Oblike podpore v okviru druge priložnosti za podjetnike	126
Tabela 1:	Kazalnika reševanja insolventnosti v evropskih državah	87
Tabela 2:	Ustanovitve podjetij v Sloveniji od 2010 do 2018	91
Tabela 3:	Izbrisi podjetij v Sloveniji v obdobju 2010 do 2018	91
Tabela 4:	Število začetih stečajev in izbrisov zaradi stečaja po vrstah poslovnih subjektov	92

Tabela 5:	Število začelih postopkov prisilne poravnave in poenostavljene prisilne poravnave po vrstah poslovnih subjektov	93
Tabela 6:	Število začelih postopkov prisilne in prostovoljne likvidacije ter število izbrisanih pravnih oseb zaradi končanih likvidacijskih postopkov	93
Tabela 7:	Širše družbene vrednote o podjetništvu	113
Tabela 8:	Razlogi za prenehanje poslovanja	116
Tabela 9:	Individualni kazalniki zaznavanja zmožnosti za podjetništvo	117

Slike in tabele k poglavju Usmeritve razvoja krožnega gospodarstva

Slika 1:	Model razvojnega načrtovanja Slovenije	143
Slika 2:	Povezovanje razvojnih ciljev s strateškimi usmeritvami	144
Slika 3:	Kazalniki uvedbe krožnega gospodarstva na ravni Slovenije	144
Slika 4:	Vpliv doseganja kazalnikov uvedbe krožnega gospodarstva na doseganje ciljev trajnostnega razvoja	145
Slika 5:	Elementi krožnega trikotnika	146
Slika 6:	Okvir za spremljanje krožnega gospodarstva v EU	151
Slika 7:	Uvrstitev Slovenije po izbranih kazalnikih krožnega gospodarstva med državami članicami EU	153
Slika 8:	Ukrepi podjetij za učinkovitejšo rabo virov	154
Slika 9:	Vpliv ukrepov za učinkovitejšo rabo virov na proizvodne stroške	155
Slika 10:	Delež letnega prometa, namenjenega za učinkovitejšo rabo virov	155
Slika 11:	Potrebna podpora pri učinkovitejši rabi virov	156
Slika 12:	Ponudba zelenih izdelkov	157
Slika 13:	Potrebna podpora za začetek ponudbe zelenih izdelkov ali storitev	157
Slika 14:	Značilnosti krožnega gospodarstva na posameznih ravneh	158
Slika 15:	Strategije doseganja krožnega gospodarstva	160
Slika 16:	Okvir za podporo merjenju sprejemanja krožnega gospodarstva	161
Slika 17:	Proces izbora strategije krožnosti v podjetju	165
Slika 18:	Faze okoljskega življenjskega cikla vključene v analizo LCA	169
Slika 19:	Metodološki okvir LCA po standardu SIST EN ISO 14040:2006	169
Slika 20:	Deležniki in njihove vloge v krožnem gospodarstvu	176
Slika 21:	Metodologija za prehod v krožno gospodarstvo na ravni politike	178
Tabela 1:	Pregled ukrepov novega Akcijskega načrta za krožno gospodarstvo	141
Tabela 2:	Krožni potenciali Slovenije na ravni regij	147
Tabela 3:	Kazalniki krožnega gospodarstva za Slovenijo in povprečje EU	151
Tabela 4:	Model ReSOLVE	159
Tabela 5:	Pregled strategij krožnosti v poslovnih procesih	165
Tabela 6:	Pregled ukrepov za spodbujanje krožnega gospodarstva	181



Predgovor

Publikacija Slovenska podjetja in izzivi transformiranja poslovanja je rezultat raziskovanja Slovenskega podjetniškega observatorija, ki ga že 22 let pripravljamo na Inštitutu za podjetništvo in management malih podjetij na Ekonomsko poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Z njim želimo prispevati k boljšemu razumevanju slovenskega podjetništva in omogočiti oblikovalcem podjetniške politike, da imajo zanesljive osnove za sprejemanje ustreznih ukrepov in preverjanje njihovega učinkovanja. V letošnji izdaji observatorija smo se podrobneje posvetili trem temam. V prvem delu analiziramo temeljno poslovno demografijo slovenskih podjetij in jo primerjamo z evropsko, da bi razumeli, kako je slovensko podjetništvo umeščeno v evropsko. V drugem delu se ukvarjamo s problematiko druge priložnosti, to je ponovnega vstopa v podjetništvo tistih podjetnikov, ki so zaradi kateregakoli razloga opustili poslovanje in bi želeli pričeti znova. V tretjem delu pa smo se posvetili usmeritvam razvoja krožnega gospodarstva, saj je na tem področju od leta 2017, ko smo ga raziskovali, prišlo do precejšnjega napredka.

Kot rečeno, smo v prvem delu analizirali značilnosti slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov, ki so se leta 2018 ukvarjali s podjetniškimi aktivnostmi in so bili razvrščeni v vse dejavnosti SKD. Podatke smo pridobili od Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) in jih analizirali po velikostnih razredih podjetij, slovenskih statističnih regijah in dejavnostih. Primerjave slovenskih podjetij s podjetji ostalih držav EU pa smo opravili s pomočjo evropske strukturne statistike in prikazujejo stanje v nefinančnem sektorju evropskega gospodarstva.

Po podatkih AJPES je svoja poročila za leto 2018 oddalo 66.749 gospodarskih družb in 54.686 samostojnih podjetnikov. Gospodarskih družb je bilo v letu 2018 za 0,4 % več kot leta 2017, število samostojnih podjetnikov pa se je zmanjšalo za 2,6 % v primerjavi z letom 2017. Ustanovljenih je bilo 4.182 gospodarskih družb (8 % manj kot leta 2017), s poslovanjem pa jih je prenehalo 3.917 (3 % manj kot leta 2017). Ustanovljenih je bilo 15.849 samostojnih podjetnikov (5,5 % več kot leta 2017), s poslovanjem pa je prenehalo 12.113 samostojnih podjetnikov (skoraj 7 % več kot preteklo leto). Tako smo imeli 121.435 podjetij, kar je bilo 4,3 % manj v primerjavi z letom 2010 (126.965 podjetij). Število podjetij v Sloveniji torej že nekaj let upada, v 9-letnem obdobju se je zmanjševalo po 0,5 % povprečni letni stopnji. Del razlogov za manjše število podjetij v AJPES-ovi bazi podatkov je tudi v tem, da so številni samostojni podjetniki prestopili med podjetnike, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov, ki niso dolžni predložiti svojih letnih poročil AJPES-u.

Zaradi upadanja števila podjetij se je zmanjšalo tudi povprečno število podjetij na 1.000 prebivalcev in sicer z 62 podjetij na 1.000 prebivalcev leta 2010 na 58,7 podjetja leta 2018. Samo dve regiji sta imeli v letu 2018 večjo vrednost tega kazalnika, in sicer osrednjeslovenska regija, v kateri je bilo 78 podjetij na 1.000 prebivalcev, in obalno-kraška regija s 75,4 podjetja na 1.000 prebivalcev. Najmanj podjetij je imela pomurska regija (39 podjetij na 1.000 prebivalcev). V EU-28 je bilo leta 2017 skupaj 24,3 milijona podjetij in 511,4 milijona prebivalcev. Največ podjetij (15,3 %) je imela Italija, sledile so Francija z 11,4 %, Španija z 10,9 % in Nemčija z 10,3 % podjetij. Slovenija se je uvrstila na 23. mesto. V Sloveniji je bilo leta 2018 največ podjetij (34,9 % ali 42.438) v osrednjeslovenski regiji, najmanj pa v zasavski regiji (1,9 % ali 2.362). Največjo povprečno velikost podjetja je izkazovala jugovzhodna Slovenija (5,7 osebe na podjetje), najmanjšo (2,9 osebe) pa obalno-kraška regija.

Ustvarjeni prihodek slovenskega gospodarstva v letu 2018 je znašal 104 milijarde evrov ali 7 % več kot leta 2017 (97 milijard evrov). Nadaljevalo se je tudi povečevanje prihodkov od prodaje na tujem trgu, vendar je bila rast manjša kot v letu 2017. Prihodki, ustvarjeni z izvozom, so znašali 41 milijard evrov ali 9 % več kot predhodno leto (38 milijard evrov). V celoti pa so leta 2018 velika podjetja ustvarila 34 % ali 36 milijard evrov vseh prihodkov, srednje velika podjetja 24 milijard evrov (23 %), mala podjetja 22 milijard evrov (21 %), mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi 20 milijard (19 %), dve milijardi evrov (2 %) pa gospodarske družbe z nič zaposlenimi.

Vsa slovenska podjetja so v letu 2018 zaposlovala 584.735 ljudi (vključno z 38.960 samozaposlenimi samostojnimi podjetniki). V mikro podjetjih je bilo zaposlenih 164.510 ljudi (ali 28 %), v malih 119.550 ljudi (ali 20 %), v srednje velikih 124.108 ljudi (ali 21 %) in v velikih 176.567 ljudi (ali 30 %). Število zaposlenih in samozaposlenih se je v obdobju od leta 2014 do leta 2018 povečevalo, in sicer po 2,1 % povprečni letni stopnji. Število zaposlenih oseb se je v opazovanem obdobju povečevalo v vseh velikostnih razredih podjetij. Povprečno število zaposlenih in samozaposlenih na podjetje je leta 2018 znašalo za Slovenijo kot celoto 4,8 osebe (leta 2014 še 4 osebe).

V letu 2018 je bilo v slovenskem gospodarstvu po tekočih cenah ustvarjenih 25,3 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je bilo 7,5 % več kot leto prej (23,5 milijarde evrov). Nadpovprečno rast so dosegla mala podjetja, kjer se je v primerjavi z letom 2017 dodana vrednost povečala za skoraj 10 % (s 4,684 milijarde evrov na 5,142 milijarde evrov). V velikih podjetjih se je dodana vrednost povečala za 7,3 % (z 8,522 milijarde evrov na 9,142 milijarde evrov). V celotni ustvarjeni dodani vrednosti slovenskih podjetij pa so velika podjetja seveda ustvarila največji delež in sicer 9,142 milijarde evrov (ali 36,2 %). Sledijo jim srednje velika podjetja s 5,523 milijardame evrov (ali 21,9 %), mala podjetja s 5,142 milijarde evrov (ali 20,4 %) in mikro podjetja s 5,026 milijarde evrov (ali 19,9 %). Gospodarske družbe z 0 zaposlenimi so ustvarile 432 milijonov evrov dodane vrednosti (5,3 %).

Povprečna produktivnost, merjena z dodano vrednostjo na zaposlenega (brez samozaposlenih) je v letu 2018 znašala 46.292 evrov, kar je bilo glede na leto 2017 (44.920 evrov) za 3,1 % več. Med slovenskimi regijami so bila po kriteriju povprečne dodane vrednosti na zaposlenega (brez samozaposlenih) najuspešnejša podjetja iz jugovzhodne Slovenije (55.786 evrov), kjer se je dodana vrednost na zaposlenega glede na leto 2010 povečala kar za 50 % (leta 2010 je znašala 37.181 evrov). Najnižjo dodano vrednost na zaposlenega je v leta 2018 ustvaril povprečno zaposleni v pomurski regiji (36.336 evrov), ki je za slovenskim povprečjem zaostajala za 21,5 %, za jugovzhodno Slovenijo z najvišjo produktivnostjo pa za skoraj 35 %.

Slovenija v produktivnosti, merjeni z dodano vrednostjo na zaposlenega, še naprej močno zaostaja za državami EU. Po zadnjih razpoložljivih podatkih je leta 2017 v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 povprečno zaposleni delavec ustvaril 52.000 evrov dodane vrednosti, v Sloveniji pa 36.000 evrov ali 31 % manj. Najvišja povprečna dodana vrednost na zaposlenega je bila ustvarjena na Irskem

(142.000 evrov), najnižja pa v Bolgariji (14.000 evrov), ki je predstavljala le 10 % irske dodane vrednosti na zaposlenega. Slovenija se je med 28 članicami uvrstila šele na na 15. mesto.

Zato je pomembno, da podjetniška politika čimveč svojih ukrepov usmeri k povečanju produktivnosti slovenskih podjetij. Eno izmed področij, ki jim v zadnjem času precej pozornosti posveča tudi Evropska unija, je izkoriščanje druge priložnosti za podjetnike, ki v splošnem pomeni ponovno odločitev za podjetništvo po preteklem podjetniškem neuspehu. Proces druge priložnosti ima svoje korenine v poslovnih težavah podjetja. Če podjetje uspe le-te rešiti (npr. prestrukturiranje, prisilna poravnava), lahko nadaljuje poslovanje, če pa ne, konča svoj življenjski cikel s stečajem. Stečajni postopek je praviloma dolgotrajen in za podjetnika prinaša negativne učinke na dveh ravneh. Prvič, na ravni podjetja, ki preneha obstajati, in drugič, na individualni ravni. Na slednji se posameznik sooča z notranjimi ovirami neuspeha in hkrati z zunanji omejitvami v okolju. Posebej za evropsko okolje je namreč značilna stigmatizacija neuspeha, ki posledično ovira ali celo preprečuje izkoriščanje druge poslovne priložnosti, tako na formalni ravni (npr. zakonodaja) kot tudi na neformalni ravni (npr. družina, socialno okolje). Prav zato Evropska komisija že več let skuša ustvariti prijaznejše okolje do podjetniškega neuspeha, ki bo spodbujalo in omogočalo neuspelim podjetnikom, da bi se znova podali na podjetniško pot.

Različne študije dokazujejo, da so si podjetniki, ki v prvem poskusu niso uspeli, pridobili dragocene izkušnje in znanja, ki so jih nato uporabili pri ponovnem bolj uspešnem podjetniškem podvigu. Novejši podatki tudi kažejo, da je velika večina stečajev podjetij, kar 96 %, posledica objektivnih razlogov, med katerimi prevladujejo zamude pri plačilih oz. plačilna nedisciplina, ki pripeljejo do insolventnosti podjetja. Po zadnjih podatkih raziskave Doing Business ima najbolje ocenjen okvir za reševanje insolventnosti med evropskimi državami Finska, ki je na prvem mestu na svetovni lestvici 190-ih držav, sledita ji Nemčija, ki je globalno na 4. mestu, in Norveška, ki je globalno na 5. mestu lestvice. Slovenija je uvrščena na 6. mesto med evropskimi državami in na 8. mesto na globalni lestvici. Z vidika možnosti za izkoriščanje druge poslovne priložnosti je najpomembnejši kazalnik čas rešitve insolventnosti, ki je v Sloveniji 0,8 leta oz. slabih 10 mesecev in je med najnižjimi v Evropi; nižjega ima le še Irsko (0,4 leta oz. slabih 5 mesecev). Kot kaže analiza implementiranih ukrepov na področju insolventnosti v Sloveniji, smo od leta 2008 sprejeli kar nekaj pomembnih sprememb (poenostavljen postopek zaradi insolventnosti, strožje strokovne zahteve za stečajne upravitelje, trdnejši postopek zaradi plačilne nesposobnosti, večje pristojnosti upniškega odbora v postopku stečaja, postopek poenostavljene prisilne poravnave, ipd.), ki omogočajo hitro reševanje tega problema.

Na ravni EU v povprečju preživi prvih 5 let od ustanovitve le polovica podjetij, in od teh jih bankrotira približno 15 %. Raziskave pa kažejo, da so podjetniki pri izkoriščanju druge priložnosti uspešnejši, njihova podjetja preživijo dlje, hitreje rastejo in več zaposlujejo, zato ni smiselno dolgoročno stigmatizirati neuspešnih podjetniških poskusov ali celo prepovedovati ponovnih podjetniških poskusov. V Sloveniji prva 3 leta preživi v povprečju več podjetij kot v Evropi, vendar pa rezultati kažejo, da je v populaciji podjetij manj kot 10 % podjetij, starih 3 leta, delež 5 let starih podjetij pa je celo pod 5 %, tako v Sloveniji kot tudi v EU. Zato je še posebej pomembno, da se podjetniški potencial ohrani, in se podjetnikom, ki so prenehali poslovati, omogoči ponovno izkoriščanje poslovnih priložnosti, jih ustrezno motivira ter nudi različne ukrepe za vodenje novih podjetij.

Ustanavljanje in prenehanje podjetij je namreč povsem normalni proces gospodarskega življenja. V Sloveniji je vsako leto največ novo vpisanih samostojnih podjetnikov, okrog 65 %, in je v opazovanem obdobju ves čas naraščalo. Sledijo jim ustanovitve gospodarskih družb, katerih ustanavljanje pa kaže trend upadanja, predstavljajo pa slabih 20 % vseh subjektov. Podobno dinamiko izkazuje tudi pregled izbrisov gospodarskih subjektov, kjer je izbranih največ samostojnih podjetnikov, ki pomenijo okrog 63 % vseh izbranih subjektov. Sledijo jim gospodarske družbe z okrog 20 % vseh izbranih subjektov.

V zadnjih štirih letih je tako vsako leto izbranih skupaj več kot tisoč podjetij. Podjetniki, ki so končali stečajni postopek, predstavljajo ciljno skupino za ukrepe izkoriščanja druge priložnosti. Vendar pa je treba tem posameznikom pomagati premagati krizo z vidika neuspeha in jih motivirati, da se bodo ponovno podali na podjetniško pot, ter jim po tej odločitvi z ustreznimi ukrepi nuditi podporo, da bodo pri izkoriščanju druge priložnosti bolj uspešni.

Zato tudi v Evropi vse več držav obravnava stečaj kot podjetniško izkušnjo, ki se je končala. Vendar mora biti na nacionalni ravni vzpostavljeno jasno razlikovanje med poštenimi in nepoštenimi ali goljufivimi stečaji. To je pomembno predvsem z vidika neuspešnega podjetnika, ki ga družba velikokrat stigmatizira ne glede na vrsto stečaja. Ob tem dolgotrajni stečajni postopki in odplačevanje dolga otežujejo financiranje nove podjetniške iniciative. Zato je pomembno vzpostaviti takšne postopke likvidacije, ki podjetniku omogočajo nov začetek. Predvsem pa je treba v celotnem spektru vprašanj o drugi priložnosti vzpostaviti jasna pravna in vsebinska razmerja, od sistema zgodnjega opozarjanja in postopkov prestrukturiranja do stečajnih in likvidacijskih postopkov.

Ne smemo pa pozabiti, da ima na odločanje posameznika, ali se bo po opustitvi poslovanja ponovno podal na podjetniško pot, velik vpliv njegovo okolje, ki lahko ima do podjetniškega neuspeha zelo negativen odnos, čeravno ne smemo vseh razlogov za prenehanje podjetja opredeliti kot neuspeh. Po podatkih Globalnega podjetniškega monitorja (GEM) je leta 2018 najpogostejši vzrok podjetnikov za prenehanje poslovanja predstavljala prodaja podjetja, izkoriščanje druge priložnosti ali upokojitev (34 % vseh prenehanj poslovanja), čemur je sledila nedobičkonosnost in finančni razlogi (21 %), ter vladne in davčne politike ali birokracija (16 %).

Zaradi pomanjkanja podatkov o drugi priložnosti smo izvedli tudi primarno raziskavo med podpornim okoljem v Sloveniji. Pokazalo se je precej slabo poznavanje problematike izkoriščanja druge priložnosti že med eksperti podpornega okolja, saj je kar tretjina respondentov odgovorila, da ne vedo, ali o drugi priložnosti obstaja posebna politika oz. strategija na ravni Slovenije. Kar se tiče regulativnega okvira na področju druge priložnosti, pa je bilo 56 % strokovnjakov v podjetniškem podpornem okolju mnenja, da ni učinkovit.

Izkoriščanje druge priložnosti za podjetnike je močno vpeto v zakonodajo. Analiza obstoječih pravnih predpisov izkazuje, da Slovenija na področju druge priložnosti ne zaostaja za članicami EU. Čeprav politika, kot tudi stroka tej temi v Sloveniji ne namenjata posebne pozornosti, je pravna podlaga vzpostavljena in sledi smernicam, ki prihajajo iz EU. Kar pa seveda ne pomeni, da področja preventivnega prestrukturiranja in druge priložnosti ni treba nadalje izpopolnjevati in nadgrajevati. Smiselno bi bilo omogočiti preventivno prestrukturiranje, torej reorganizacijo poslovanja že pred nastopom insolventnosti tudi samostojnim podjetnikom, mikro in osebnim družbam, kot to zakon že sedaj omogoča majhnim, srednjim in velikim kapitalskim družbam.

Vsekakor pa je potrebno tudi ozaveščanje širše družbe o poslovnem neuspehu kot povsem normalnem delu poslovnega sveta in ustrezno informiranje podjetnikov o možnostih, da bi se potencialni neuspeh preprečil ali pa čimbolj učinkovito izpeljali vsi procesi prenehanja poslovanja. Treba jim je tudi omogočiti primerno podporo pri premagovanju krize po neuspehu in motivacijo za izkoriščanje druge priložnosti.

Tretje področje, ki smo ga v tokratni izdaji Slovenskega podjetniškega observatorija podrobno preučili, so usmeritve razvoja krožnega gospodarstva. V zadnjem desetletju je namreč koncept krožnega gospodarstva postal ena izmed vodilnih vsebin politike Evropske komisije, čemur sledijo tudi države članice EU. Slovenija pri tem ni izjema in je krožno gospodarstvo postavila v središče svojih strateških razvojnih dokumentov, kar pomeni, da bo vzpostavljane krožnega gospodarstva osrednja točka razvoja v prihodnjem desetletju. Pregled zadnjih petih let kaže, da je v letu 2014

Evropska komisija spremenila svojo strategijo, ki je temeljila predvsem na vidiku odpadkov, v bolj celovit koncept z ukrepi usmerjenimi k prehodu Evrope v krožno gospodarstvo, večanje svetovne konkurenčnosti, spodbujanju trajnostne gospodarske rasti in ustvarjanju novih delovnih mest.

Osrednji cilj Strategije razvoja Slovenije 2030 je zagotoviti kakovostno življenje za vse. Doseganje tega osrednjega cilja je možno uresničiti z delovanjem na različnih medsebojno povezanih in soodvisnih področjih, ki so zaokrožena v dvanajstih razvojnih ciljnih strategije ter imajo vključenih 17 ciljev trajnostnega razvoja. Slovenija je sprejela dokument Kažipot prehoda v krožno gospodarstvo Slovenije, ki je razumljen kot proces, ki se razvija in ne kot enkratni, zaključen dokument. Njegov cilj je podati nabor usmeritev za to, kako naj Slovenija usmerja in pospeši sistemski prehod v krožno gospodarstvo, pri čemer je treba upoštevati slovenske potenciale krožnega gospodarstva. Glede na naravne danosti v regijah Slovenije so štiri ključna področja, ki predstavljajo ključne vzvode za spodbujanje krožnega prehoda, in sicer prehrabni sistemi, lesne verige, predelovalne dejavnosti in mobilnost, k čemur je treba dodati še digitalizacijo z vsemi rešitvami, ki jih prinaša. Veliko vlogo pri prehodu v krožno gospodarstvo imajo seveda tudi različne organizacije podpornega okolja, kot so gospodarske zbornice, nevladne organizacije in tudi občine.

Za spremljanje in usmerjanje prehoda v krožno gospodarstvo se oblikuje niz kazalnikov, saj je zaradi razsežnosti koncepta nemogoče ustrezno spremljati krožnost le z enim splošno priznanim kazalnikom »krožnosti«. Čeravno Slovenija primerjalno s povprečjem EU-28 na marsikaterem področju ne dosega povprečja EU in bomo potrebovali dodatne sistemske ukrepe, pa se v primerjavi s posameznimi evropskimi državami na nekaterih področjih uvršča relativno visoko, kot na primer pri indeksu krožnosti gospodarstva, kjer smo na 7. mesto v EU. Najslabše se rangiramo pri eko-inovacijskem indeksu učinkovitosti virov, na 20. mesto. Razmeroma slabo (na 18. mesto) smo uvrščeni tudi na področju ravnanja z odpadki. Smo pa pri kazalniku stopnje recikliranja komunalnih odpadkov uvrščeni na 2. mesto, pri stopnji recikliranja embalaže na 8. mesto in stopnji uporabe krožnih materialov na 11. mesto.

Ugotavljamo, da so slovenska podjetja pri uvajanju krožnih praks glede učinkovitosti rabe virov osredotočena predvsem na prihranke materialov in zmanjševanje odpadkov, vendar bistveno manj kot te ukrepe v povprečju izvajajo podjetja v EU. Vidik uvajanja krožnih konceptov v podjetja kaže, da podjetja v Sloveniji na področju učinkovitejše rabe virov največ ukrepov namenjajo doseganju prihrankov pri materialih in zmanjševanju odpadkov. Kot je pokazala raziskava Euroflash barometer leta 2018, še vedno več kot 20 odstotkov podjetij v Sloveniji ne izvaja nobenih ukrepov za učinkovitejšo rabo virov. Tem ukrepom tudi namenjajo zelo malo virov. Med podporo za učinkovitejšo rabo virov pa podjetja navajajo, da bi ob finančnih iniciativah potrebovala tudi dodatna znanja in svetovanja. Tudi zelene izdelke ponuja le četrtina podjetij v Sloveniji, kar 63 odstotkov pa jih tovrstnih načrtov po ponudbi zelenih izdelkov sploh nima.

Vzpostavljanje krožnih tokov samo po sebi še ne zagotavlja uspeha, saj lahko uporaba recikliranih materialov vpliva na življenjsko dobo izdelka zaradi izgube kakovosti ali doda druge vplive pri rabi energije ali vode, ki jih s kazalniki kroženja snovi ni mogoče predvideti. Ponovna uporaba sestavnih delov lahko prav tako povzroči dodatne učinke zaradi dodatnega prevoza, potrebnega za zbiranje. Zato se metoda ocenjevanja življenjskega cikla (LCA) kaže kot primerno orodje za izbiro strategij med recikliranjem, ponovno uporabo in drugimi možnostmi obnove do konca življenjske dobe. Kombinirana uporaba LCA in kazalnikov krožnega gospodarstva pa tudi omogoča razvijalcem izdelkov, da dejansko merijo okoljsko uspešnost, primerjajo krožne strategije in zagotovijo pozitivno okoljsko bilanco zaradi novih izdelkov, zasnovanih na krožnih tokovih. Zaradi njene učinkovitosti LCA metodo pri sprejemanju okoljskih odločitev vse pogosteje uporabljajo tako odločevalci v vladi, kot industrija in potrošniki. Ker raziskave kažejo, da se bo obseg izvajanja LCA ter uporabe tako dobljenih

rezultatov v prihodnosti še povečeval, bo treba izboljšati notranjo komunikacijo v podjetjih in zagotoviti, da bo merjenje vplivov na okolje postala vsakodnevna praksa njihove organizacije.

Za celovito implementiranje krožnega gospodarstva v Sloveniji bo zato treba vključiti čim več različnih deležnikov in vpeljati ustrezen splet politik in ukrepov, ki se bodo nanašali na različne skupine instrumentov, od ozaveščanja in izobraževanja, do regulative in podpore inoviranju. Le s celovitim pristopom bo namreč možno dosegati ustrezne učinke, ki bodo prispevali ne samo k večji krožnosti gospodarstva ampak nasploh k bolj učinkovitemu in uspešnemu ter odgovornemu gospodarstvu, posledično pa tudi k boljši kakovosti življenja v Sloveniji.

Miroslav Rebernik

Karin Širec



Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva in primerjava z evropskim

1 Temeljne značilnosti slovenskega podjetništva v letu 2018 ter primerjava nefinančnega sektorja gospodarstva Slovenije in E-28 v letu 2017

Ključna spoznanja

- Po podjetniški aktivnosti nefinančnega sektorja v letu 2017 je bila Slovenija od 28 članic na šestem mestu (z 69 podjetji na 1.000 prebivalcev). Najbolj podjetniško aktivna je bila Češka s 96 podjetji, najmanj pa Romunija s 25 podjetji na 1.000 prebivalcev. V vseh regijah, razen zasavski in savinjski, se je število podjetij na 1.000 prebivalcev v devetletnem obdobju (od 2010 do 2018) povečalo, najbolj v goriški regiji (za 10). Največ podjetij na 1.000 prebivalcev je bilo v obalno-kraški (82), najmanj pa v zasavski regiji (39).
- V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 je bilo leta 2017 več kot 24 milijonov podjetij. Več kot 10-odstotni delež v številu podjetij so imele le štiri članice: Italija (3,7 milijona), sledile so Francija (2,8 milijona), Španija (2,7 milijona) in Nemčija (2,5 milijona). Slovenija je bila s 142.153 podjetji na 23. mestu, Malta pa na zadnjem (28.615 podjetij ali 0,1 %). V Sloveniji se je v obdobju od 2010 do 2018 povečalo število podjetij vseh velikostnih razredov, razen mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi, katerih število se je zmanjšalo za 10,3 % (ali za 1,22 % na leto) (s 100.074 v letu 2010 na 89.631 v letu 2018).
- V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 leta 2017 je bilo zaposlenih več kot 145 milijonov ljudi. Prvih pet največjih članic po deležu zaposlenosti je nudilo delo skoraj dvema tretjinama ljudi: Nemčija (20,5 %), Združeno kraljestvo (13,6 %), Francija (10,8 %) in Italija (10,3 %) ter Španija (8,3 %). Slovenija je bila na 24. mestu (0,4 %), Malta pa na zadnjem (0,1 %). V letu 2018 se je število zaposlenih v Sloveniji v primerjavi z letom 2010 najbolj povečalo v malih podjetjih (za 10 % ali 1,1 % na leto) in velikih podjetjih (za 3,3 % ali 0,5 % na leto), za 2,3 % pa se je zmanjšalo v mikro podjetjih. Največji zaposlovalec v slovenskem gospodarstvu v letu 2018 so bile predelovalne dejavnosti, ki so zaposlovale skoraj 36 % vseh ljudi.
- V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 in v Sloveniji leta 2017 je bil največji delež dodane vrednosti, ki je znašala 7.497 milijard evrov, ustvarjen v predelovalnih dejavnostih. K tej vrednosti je prvih pet članic po deležu prispevalo več kot 70 %: Nemčija – 23,2 %, Združeno kraljestvo – 17,4 %, Francija – 13,2 %, Italija – 9,7 % in Španija – 6,7 %. Slovenija je prispevala 0,3 % (23. mesto), najmanj pa Malta (0,09 %). Leta 2018 so slovenske gospodarske družbe in samostojni podjetniki ustvarili 25,3 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je bilo 7,7 % več kot leto prej in 31,1 % več v primerjavi z letom 2010. Po letu 2008, v katerem je bilo ustvarjenih za 21,085 milijarde evrov dodane vrednosti, je slovenskemu gospodarstvu to vrednost uspelo preseči šele leta 2016 (22 milijard evrov). Največji delež dodane vrednosti, več kot tretjino (35,2 %), so ustvarila podjetja predelovalnih dejavnosti. 63,8 % so k dodani vrednosti prispevala MSP, preostalih 36,2 % pa velika podjetja.

1.1 Uvod

V prvem delu tega poglavja smo najprej analizirali značilnosti slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov, ki so se leta 2018 ukvarjali s podjetniškimi aktivnostmi in so bili razvrščeni v vse dejavnosti SKD.¹ Po analizi posameznih značilnosti podjetij v Sloveniji za leto 2018 smo podali primerjavo za nefinančni sektor gospodarstva EU-28 in Slovenije v letu 2017, ker so to najnovejši razpoložljivi podatki. Za slovenska podjetja celotnega gospodarstva smo podatke dobili od Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) in jih analizirali po velikostnih razredih podjetij, slovenskih statističnih regijah in dejavnostih (AJPES, 2019 a). Podatke iz svojih letnih poročil za leto 2018 je AJPES-u predložilo 66.749 gospodarskih družb in 54.686 samostojnih podjetnikov. Gospodarskih družb je bilo v letu 2018 za 0,4 % več kot leta 2017, medtem ko se je število samostojnih podjetnikov zmanjšalo za 2,6 % v primerjavi z letom 2017. Po podatkih Poslovnega registra Slovenije (PRS) je bilo v letu 2018 ustanovljenih: 4.182 gospodarskih družb (8 % manj kot leta 2017), s poslovanjem pa jih je prenehalo 3.917 (3 % manj kot leta 2017); ustanovljenih je bilo 15.849 samostojnih podjetnikov (5,5 % več kot leta 2017), s poslovanjem je prenehalo 12.113 samostojnih podjetnikov (skoraj 7 % več kot preteklo leto) (AJPES, 2019 b).

V PRS, ki predstavlja celovito evidenco vseh poslovnih subjektov (ne le gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov), je bilo v letu 2018 72.922 gospodarskih družb in 93.937 samostojnih podjetnikov.² Razliko med številom gospodarskih družb, ki so predložile poročilo, in številom družb v poslovnem registru, predstavljajo družbe v stečajnem ali likvidacijskem postopku ter prekrškarji. Družbe v stečajnem ali likvidacijskem postopku ne predložijo letnega poročila, temveč zaključno poročilo, ki ga izdelajo na dan pred začetkom tega postopka. Razlika pri številu samostojnih podjetnikov (39.251), ki so predložili letno poročilo, in v evidenci PRS, pa nastane predvsem zaradi samostojnih podjetnikov, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov (t. i. normiranci, 38.233), saj ti niso zavezani k predložitvi letnega poročila AJPES-u (AJPES, 2019 c). Preostanek razlike predstavljajo prekrškarji (1.018). V našo analizo je bilo tako vključenih 73 % skupnega števila gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2018 (92 % gospodarskih družb in 58 % samostojnih podjetnikov) iz PRS (tabela 1).

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

¹ Gospodarske družbe so kapitalske družbe, osebne družbe, podružnice tujega podjetja, gospodarska interesna združenja in druge organizacijske oblike, ki vodijo poslovne knjige in sestavijo letna poročila, kot velja za gospodarske družbe. Med samostojne podjetnike so zajeti vsi samostojni podjetniki, razen samostojnih podjetnikov, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih stroškov. Takšnih samostojnih podjetnikov (t. i. normirancev) je bilo v letu 2018 38.960, kar je bilo za 5.726 več kot leta 2017 (33.234 normirancev) (AJPES, 2019 a; Močnik, Duh, Crnogaj, Rebernik (ur.) in Širec (ur.), 2019). Standardna klasifikacija dejavnosti (SKD), ki velja od začetka leta 2008, je naslednja: A: Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo; B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; F: Gradbeništvo; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; H: Promet in skladičenje; I: Gostinstvo; J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; K: Finančne in zavarovalniške dejavnosti; L: Poslovanje z nepremičninami; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; O: Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti; P: Izobraževanje; Q: Zdravstvo in socialno varstvo; R: Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti; S: Druge dejavnosti. Kadar je analiza narejena po vrsti za dejavnosti, smo jo naredili po zaporedju teh črk SKD klasifikacije.

² V PRS je bilo sicer v letu 2018 skupaj z gospodarskimi družbami in samostojnimi podjetniki 215.354 vseh poslovnih subjektov. Poleg gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov PRS zajema še naslednje poslovne subjekte: zadrage (471), pravne osebe javnega prava (2.753), nepridobitne organizacije – pravne osebe zasebnega prava (8.814), društva (24.101), druge fizične osebe, ki opravljajo registrirane oziroma s predpisom določene dejavnosti (12.356) (AJPES, 2019 d).

Tabela 1: Podjetja, zajeta v analizo, v primerjavi s podatki Poslovnega registra Slovenije, 2018

	Podatkovni vir		Razlika	Delež AJPES glede na PRS (%)
	PRS ^a	AJPES ^a		
Gospodarske družbe	72.922	66.749	6.173	92
Samostojni podjetniki	93.937	54.686	39.251	58
SKUPAJ	166.859	121.435	45.424	73

Vir: IPMMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a (podatki za leto 2018); ^aAJPES, 2019 d.

uradi in jih posredujejo Eurostatu. Strukturna statistika podjetij zagotavlja mednarodno primerljive podatke, ob upoštevanju evropskih standardov o strukturi statistiki podjetij in evropskega sistema nacionalnih računov.³ Podatke za primerjavo smo črpali iz spletne baze podatkov za leto 2017, ki je dostopna na <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/structural-business-statistics/data/database>. Podatki Eurostata se nekoliko razlikujejo od podatkov AJPES. Poleg manjkajočih SKD zajemajo namreč tudi podjetja, med katerimi so samostojni podjetniki, ki ne oddajo letnega poročila AJPES-u (normiranci), kakor tudi podjetja, ki so poslovala krajši čas, ali niso oddala letnih poročil. Ker podatki strukturne statistike niso neposredno primerljivi s podatki AJPES, smo za primerjavo med Slovenijo in EU-28 uporabljali podatke Eurostatove strukturne statistike za leto 2017, tako da podatki za leto 2018 za Slovenijo niso primerljivi s podatki za nefinančni sektor gospodarstva Slovenije za leto 2017.

Velikostni razredi za slovenske podatke za leto 2018 so oblikovani po kriteriju povprečnega števila zaposlenih v podjetju in so naslednji: z 0 (nič) zaposlenimi, z 1 do 9 zaposlenimi, z 10 do 49 zaposlenimi, s 50 do 249 zaposlenimi ter z 250 in več zaposlenimi delavci. Podjetja z manj kot 10 zaposlenimi ljudmi imenujemo *mikro podjetja*, podjetja z 10 do 49 zaposlenimi imenujemo *mala podjetja*, podjetja s 50 do 249 zaposlenimi imenujemo *srednje velika podjetja*, podjetja z 250 ali več zaposlenimi pa so *velika podjetja*. Kadar prikazujemo podatke za mikro, mala in srednje velika podjetja skupaj, jih združujemo in označujemo s kratico MSP ali velikostnim razredom od 0 do 249 zaposlenih. Kadar smo primerjali podatke po velikostnih razredih za nefinančni sektor gospodarstva v letu 2017 oziroma 2016 (drugo poglavje), zajemajo mikro podjetja od 0 (nič) do 9 ljudi, preostali velikostni razredi (mala, srednje velika in velika podjetja) pa so enaki, kot je bilo omenjeno zgoraj. Čeprav se pri razvrščanju podjetij v različne velikostne razrede pogosto uporabljata tudi vrednost ustvarjenih prihodkov in vrednost premoženja, smo v našem primeru upoštevali kot kriterij velikosti podjetja samo število zaposlenih. Ta kriterij je namreč uporabljen tudi v referenčnih evropskih raziskavah o podjetništvu. Celotni razred z 0 zaposlenimi med samostojnimi podjetniki smo priključili v velikostni razred z 1 do 9 zaposlenimi. Prav tako so v velikostnem razredu od 1 do 9 ljudi med zaposlene osebe prišteti tudi samozaposleni samostojni podjetniki. Analizo slovenskih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2018 smo naredili za število podjetij, število zaposlenih, prihodke poslovanja, dodano vrednost in stroške dela. Nekatere podatke smo predstavili za petletno oziroma devetletno obdobje od leta 2014 oziroma 2010 do leta 2018. Da smo slovensko podjetništvo lahko primerjali z evropskim, smo za omenjene kategorije naredili analizo za nefinančni sektor EU-28 za leto 2017, kar so bili najnovejši razpoložljivi podatki. Ker je bilo večino primerjav po velikostnih razredih podjetij mogoče narediti za leto 2016, smo ta del analize predstavili v drugem poglavju.

³ Analizo smo naredili na osnovi agregiranih podatkov za industrijo (od rudarstva do oskrbe z vodo; ravnanja z odpadki in odpadki; saniranja okolja, to so SKD B, C, D, E), gradbeništvo (SKD F) in storitve (od trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil do drugih raznovrstnih poslovnih dejavnosti in popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo, to so SKD G, H, I, J, L, M, N in S95) (razlaga črk je podana v opombi 1). Kadar so dejavnosti navedene v zaporedju, je upoštevan abecedni vrstni red klasifikacije SKD.

Preden smo predstavili podjetja po posameznih sklopih, smo v uvodu podali nekaj pomembnejših podatkov o podjetjih v Sloveniji v letu 2018 po velikostnih razredih podjetij (tabela 2).

Tabela 2: Ključni podatki po velikosti podjetja v Sloveniji, 2018

Ključni podatki za slovenske gospodarske družbe in samostojne podjetnike vseh SKD dejavnosti za leto 2018	Velikostni razredi podjetij						SKUPAJ
	MSP					Velika	
	Mikro		Mala	Srednja	MSP skupaj		
	0	1 do 9	10 do 49	50 do 249	250 in več		
Število podjetij	24.156	89.631	6.187	1.223	121.197	238	121.435
Delež števila podjetij v populaciji vseh podjetij (v %)	19,9	73,8	5,1	1,0	99,8	0,2	100,0
Število zaposlenih		125.550	119.550	124.108	369.209	176.567	545.775
Število zaposlenih in samozaposlenih		164.510	119.550	124.108	408.169	176.567	584.735
Delež zaposlenih velikostnega razreda v vseh zaposlenih (v %)		23,0	21,9	22,7	67,6	32,4	100,0
Delež zaposlenih in samozaposlenih velikostnega razreda v vseh zaposlenih (v %)		28,1	20,4	21,2	69,8	30,2	100,0
Povprečno število zaposlenih na podjetje		1,4	19,3	101,5	3,0	741,9	4,5
Povprečno število zaposlenih in samozaposlenih na podjetje		1,8	19,3	101,5	3,4	741,9	4,8
Povprečni prihodki poslovanja na podjetje (v 1.000 evrih)	99	223	3.552	19.547	563	150.902	858
Povprečni čisti prihodki od prodaje nerezidentom na podjetje (v 1.000 evrih)	40	60	1.155	7.161	183	80.354	340
Povprečna dodana vrednost na zaposlenega in samozaposlenega (v evrih)		30.551	43.014	44.504	39.502	51.776	43.208
Povprečni neto poslovni izid na zaposlenega in samozaposlenega (v evrih)		5.993	7.252	8.131	7.604	8.437	7.856
Povprečna neto donosnost kapitala (v %)	7,9	11,9	10,6	9,1	10,1	7,8	9,2
Povprečna neto donosnost sredstev (v %)	2,8	5,4	4,9	4,9	4,8	4,0	4,5
Povprečna neto donosnost prihodkov poslovanja (v %)	10,1	4,9	3,9	4,2	4,5	4,1	4,4
Povprečni delež kapitala v financiranju (v %)	35,8	45,6	46,6	54,4	47,4	51,4	48,9
Povprečna dobičkovnost [(DV-stroški dela)/DV]* (v %)	95,2	47,3	39,3	37,4	42,7	44,3	43,3
Povprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti (v %)	4,8	52,7	60,7	62,6	57,3	55,7	56,7

Opomba: * DV = dodana vrednost

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPEŠ, 2019 a (podatki za leto 2018).

V tabeli 2 lahko vidimo, da je bilo leta 2018 v Sloveniji 121.435 podjetij ali 1 % manj kot leta 2017. Toda zmanjšalo se je le število podjetij, ki ne zaposlujejo nobenega delavca (to so gospodarske družbe z nič zaposlenimi) (za 2 %) in število mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi (za 1,2 %), medtem ko se je povečalo število malih (za 5 %) in velikih podjetij (za 3,5 %). Po številu je bilo največ mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi (73,8 %), najmanj pa velikih podjetij (0,2 %).

Slovensko gospodarstvo je leta 2018 nudilo delo 545.775 zaposlenim in 38.960 samozaposlenim ljudem. Od tega so največ ljudi (30,2 %) zaposlovala velika podjetja, 69,8 % pa MSP. Znotraj MSP so največji delež ljudi (28,2 %) zaposlovala mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi, sledila so srednje velika (21,2 %) in mala (20,4 %) podjetja.

Povprečna velikost slovenskega podjetja v letu 2018, izražena s številom ljudi, je znašala 4,8 zaposlene in samozaposlene osebe, kar je nekoliko več, kot je bilo preteklo leto (4,3 osebe). Leta 2018 je bilo ustvarjenih 104 milijarde evrov prihodkov poslovanja. To pomeni, da je v povprečju slovensko podjetje ustvarilo 858.000 evrov prihodkov poslovanja, kar je bilo 8,5 % več kot leta 2017. Prihodki, ustvarjeni z izvozom, so znašali 41,3 milijarde evrov ali v povprečju 340.000 evrov na podjetje, kar je predstavljalo 10 % več kot leta 2017 (Močnik idr., 2019). Ustvarjena dodana vrednost slovenskega gospodarstva v letu 2018 je znašala 25,3 milijarde evrov (7,5 % več kot leta 2017) ali v povprečju 43.208 evrov na zaposlenega in samozaposlenega.

Gospodarske družbe in samostojni podjetniki so leta 2018 ustvarili 4,6 milijarde evrov čistega poslovnega izida (15 % več kot leta 2017) ali povprečno 7.856 evrov na zaposlenega in samozaposlenega. Čisti poslovni izid je bil pozitiven, tako kot v letu 2017, v vseh velikostnih razredih podjetij. Skoraj tretjino čistega poslovnega izida so ustvarila velika podjetja, preostali dve tretjini pa MSP. Ustvarjeni čisti poslovni izid slovenskega gospodarstva je predstavljal 9,2 % donos na vrednost investiranega kapitala (50 milijard evrov), kar je prav tako nekoliko več kot leta 2017 (8,5 %). Delež kapitala je v povprečju predstavljal 48,9 % vrednosti sredstev slovenskega gospodarstva, ki so znašala 102 milijardi evrov, medtem ko so dolgoročne (19,5 milijarde evrov) in kratkoročne (28,4 milijarde evrov) obveznosti predstavljale 47 % vrednosti sredstev, kar kaže na še sprejemljivo splošno raven zadolženosti slovenskega gospodarstva v letu 2018. Vendar pa je bila zadolženost gospodarskih družb z nič zaposlenimi kar 62 %, mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi 52 %, malih podjetij pa 50 %. Najmanj zadolžena so bila srednje velika podjetja (41 %) in velika podjetja (43 %). Stroški dela slovenskega gospodarstva so v letu 2018 predstavljali 56,7 % dodane vrednosti (14,3 milijarde evrov) (Močnik idr., 2019).

Našo analizo temeljnih značilnosti slovenskih podjetij prikazujemo v nadaljevanju v več poglavjih: v poglavju 1.2 smo analizirali število podjetij in njihovo povprečno velikost, v poglavju 1.3 število zaposlenih oseb, v poglavju 1.4 dodano vrednost, v poglavju 1.5 stroške dela – vsak sklop smo najprej začeli z analizo slovenskih podjetij celotnega gospodarstva (vse SKD dejavnosti) v letu 2018, zatem pa primerjali podatke med EU-28 in Slovenijo za leto 2017 za nefinančni sektor gospodarstva.⁴ V poglavju 1.6 smo tabelarično prikazali v prejšnjih poglavjih analizirane podatke. V poglavju 2 smo dodali še analizo števila podjetij, zaposlenih in ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij primerjalno med EU-28 in Slovenijo za nefinančni sektor gospodarstva v letu 2016, kar so bili zadnji agregirani razpoložljivi podatki. V poglavju 3 smo podali sklepna spoznanja in ugotovitve.

1.2 Število podjetij in prihodek

1.2.1 Število podjetij

V letu 2018 je bilo v Sloveniji 121.435 podjetij, kar je bilo 4,3 % manj v primerjavi z letom 2010 (126.965 podjetij). To pomeni, da se je skupno število podjetij v 9-letnem obdobju zmanjševalo po 0,5 % povprečni letni stopnji. Večinoma je razlog za manjše število podjetij v AJPEs-ovi bazi podatkov ta, da so nekateri samostojni podjetniki prestopili med podjetnike, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov, ki niso dolžni predložiti svojih letnih poročil AJPEs-u.

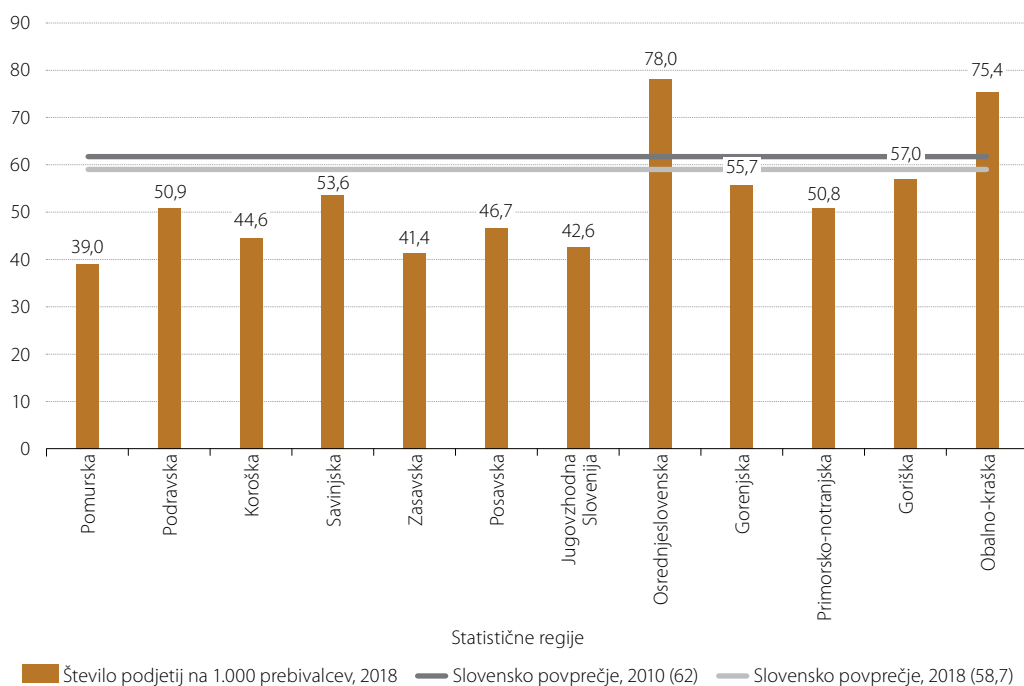
⁴ V evropsko osemindvajseterico (EU-28) so zajete naslednje članice: Avstrija, Belgija, Bolgarija, Ciper, Češka, Danska, Estonija, Finska, Francija, Grčija, Hrvaška, Irsko, Italija, Latvija, Litva, Luksemburg, Madžarska, Malta, Nemčija, Nizozemska, Poljska, Portugalska, Romunija, Slovaška, Slovenija, Španija, Švedska in Združeno kraljestvo.

V zasavski regiji se je število podjetij v omenjenem obdobju celo povečalo za 35 %, kar pomeni, da je raslo po 3,4 % povprečni letni stopnji. Toda v zasavski regiji je poslovalo najmanjše število podjetij (1,9 %). Število podjetij se je povečalo samo še v savinjski regiji, in sicer za 0,4 % (zgolj 0,04 % povprečno na leto v devetih letih). V vseh preostalih regijah se je število podjetij zmanjšalo, najbolj v goriški regiji (leta 2010: 7.951 podjetij; leta 2018: 6.689 podjetij) (1,9 % povprečno na leto). Za najmanj se je število podjetij zmanjšalo v osrednjeslovenski regiji, saj se je v povprečju zmanjševalo po 0,2 % povprečni letni stopnji v opazovanem obdobju (leta 2010: 43.150 podjetij; leta 2018: 42.438 podjetij). V tej regiji je delovalo največje število podjetij (35 % vseh podjetij v Sloveniji) v letu 2018. Druga regija po številu delujočih podjetij je bila s 13 % deležem podravska regija.

Leta 2018 je bilo v Sloveniji 58,7 podjetja na 1.000 prebivalcev, medtem ko je ta vrednost znašala 62 podjetij na 1.000 prebivalcev v letu 2010. Samo dve regiji sta imeli v letu 2018 večjo vrednost tega kazalnika, in sicer osrednjeslovenska regija, v kateri je bilo leta 78 podjetij na 1.000 prebivalcev, in obalno-kraška regija s 75,4 podjetja na 1.000 prebivalcev (slika 1). Najmanj podjetij je imela pomurska regija (39 podjetij na 1.000 prebivalcev).

V skladu z zmanjšanjem števila podjetij po regijah v letu 2018 glede na leto 2010 se je za večino regij zmanjšalo tudi število podjetij na 1.000 prebivalcev. Najbolj se je ta vrednost zmanjšala v goriški regiji (2010: 66,8 podjetja na 1.000 prebivalcev; leta 2018: 57 podjetij na 1.000 prebivalcev), najmanj pa v notranjsko-kraški regiji (z 52,7 podjetja na 1.000 prebivalcev v letu 2010 na 50,8 podjetja na 1.000 prebivalcev v letu 2018). Samo dve regiji sta beležili porast te vrednosti: zasavska (z 39 v letu 2010 na 41,4 podjetja na 1.000 prebivalcev v letu 2018) in savinjska (z 52,5 v letu 2010 na 53,6 podjetja na 1.000 prebivalcev v letu 2018) (Močnik idr., 2019).

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



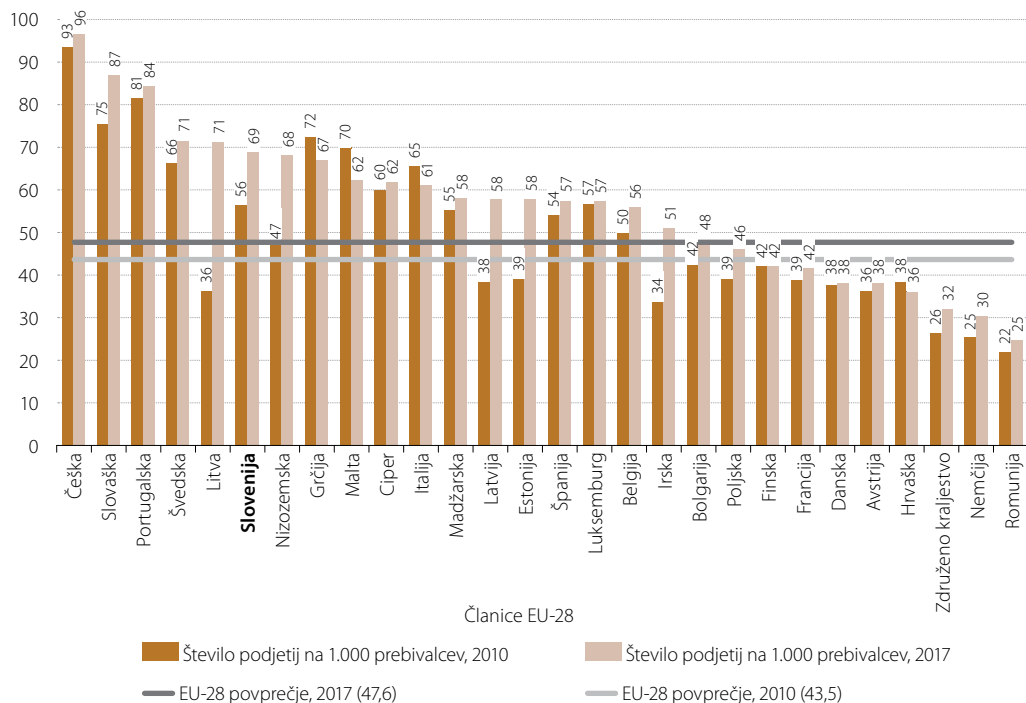
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Vir podatkov o številu prebivalcev 1. 7. 2018. Po podatkih Si-Stat a; AJPES, 2019 a; Močnik idr., 2019.

Ker na vrednost kazalnika podjetniške aktivnosti vpliva tudi število prebivalstva, smo analizirali še te vrednosti. V Sloveniji se je število prebivalstva v obdobju od leta 2010 do leta 2018 povečalo za 1,1 % (z 2.046.976 leta 2010 na 2.070.050 ljudi leta 2018 ali za 0,12 % povprečno na leto. 1. julija 2018 je bilo v Sloveniji število umrlih ljudi (20.485) za 900 večje od števila živorojenih otrok (19.585). Stopnja umrlih na 1.000 prebivalcev (10) je bila torej večja od stopnje živorojenih otrok na 1.000 prebivalcev (9,6), tako da je naravni prirast na 1.000 prebivalcev znašal -0,4 (Si-Stat b).

V povprečju se je število prebivalcev najbolj povečalo v zasavski regiji (s 44.706 ljudi leta 2010 na 57.050 ljudi leta 2018), kar predstavlja povprečno 2,7 % na leto v omenjenem obdobju. Druga regija po rasti števila prebivalcev (7,4 %) je bila posavska regija, v kateri je število prebivalcev raslo po 0,8 % povprečni letni stopnji v opazovanem obdobju. V obalno-kraški regiji se je število prebivalcev povečalo v 9-letnem obdobju za 3,3 %, v osrednjeslovenski regiji pa za 2,7 %. Podpovprečno rast prebivalstva so imele jugovzhodna Slovenija (0,9 % povečanje števila prebivalcev v letu 2018 glede na leto 2010), gorenjska (0,3 %) in notranjsko-kraška (0,2 %) regija. V ostalih regijah se je število prebivalcev zmanjšalo, najbolj v pomurski regiji (za 4,1 %). Sledila je koroška regija (-3%), z -1,7 % savinjska regija, z -1,4 % goriška regija in -0,4 % podravska regija.

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

Slika 2: Število podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva na 1.000 prebivalcev v EU-28, 2010 in 2017*



Opomba: *Za Dansko, Irsko in Združeno kraljestvo je upoštevano število podjetij za leto 2016

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Vir podatkov Eurostat a (za leto 2017); Eurostat c (za leto 2019).

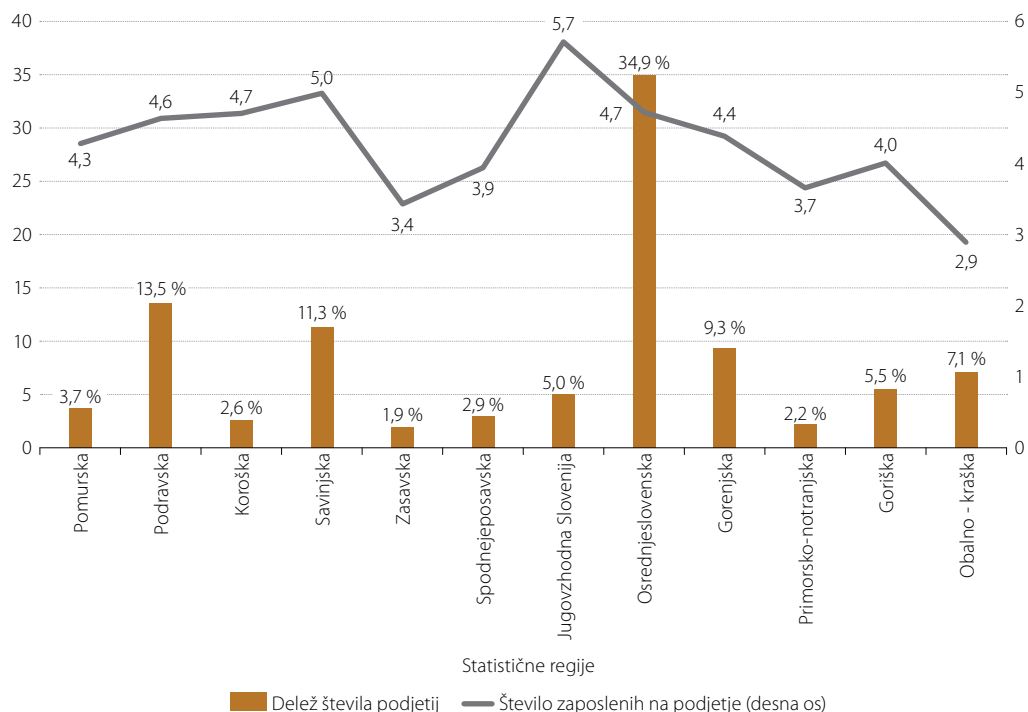
Na sliki 2 lahko vidimo, da je imela največ podjetij na 1.000 prebivalcev Češka (96), najmanj pa Romunija (25) (Eurostat a). Slovenija se je z 69 podjetji na 1.000 prebivalcev uvrstila na šesto mesto. V Litvi se je ta kazalnik najbolj povečal (s 36 podjetij na 1.000 prebivalcev v letu 2010 na 71 podjetij na

1.000 prebivalcev v letu 2017). Povprečje EU-28 se je s 43,5 podjetja na 1.000 prebivalcev v letu 2010 povečalo na 47,6 podjetja na 1.000 prebivalcev v letu 2017.

V EU-28 je bilo leta 2017 24,3 milijona podjetij in 511,4 milijona prebivalcev.⁵ Največ podjetij (15,3 %) je imela Italija. Sledile so Francija z 11,4 %, Španija z 10,9 % in Nemčija z 10,3 % podjetij, če omenimo le članice, katerih delež je presegal 10 odstotkov. Slovenski delež podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 je v letu 2017 znašal 0,6 % (142.153 podjetij), s čimer se je Slovenija uvrstila na 23. mesto od 28. Najmanj podjetij je imela Malta (0,1 % ali 28.615 podjetij). Največ prebivalcev je imela Nemčija (82,5 milijona ali 16,1 %), najmanj pa Malta (460.297 ljudi ali 0,1 %). V letu 2017 je Slovenija zasedla tudi 23. mesto po deležu prebivalcev v EU-28 (0,4 % ali 2.065.895 ljudi) (Eurostat a in c).

Na *sliki 3* je za Slovenijo za leto 2018 prikazan delež števila podjetij po regijah v povezavi s kazalnikom povprečnega števila zaposlenih v podjetju, ki je eden izmed pokazateljev povprečne velikosti podjetja. Največ podjetij, več kot tretjina (34,9 % ali 42.438), je bilo v osrednjeslovenski, najmanj pa v zasavski regiji (1,9 % ali 2.362). Največjo povprečno velikost podjetja je izkazovala jugovzhodna Slovenija (5,7 osebe na podjetje, kar je bilo več kot leta 2017, ko je ta znašala 5,3 osebe). Najmanjšo velikost podjetja, in sicer 2,9 osebe, je imela obalno-kraška regija. Ta velikost pa se je zadnja leta povečevala – leta 2017 je bila 2,8 osebe, leto pred tem 2,6 osebe, leta 2015 pa 2,4 osebe. Povprečna velikost slovenskega podjetja (brez vključenega števila samozaposlenih) je znašala 4,5 osebe (leta 2017 4,3 osebe, leta 2016 4 ljudi in leta 2015 3,8 osebe), skupaj s samozaposlenimi pa 4,8 osebe (kar je bilo nekoliko več kot leta 2017 - 4,6 osebe, leta 2016 - 4,4 osebe in leta 2015 - 4,2 osebe) (Močnik idr., 2019).

Slika 3: Delež števila podjetij in njihova povprečna velikost po regijah v Sloveniji, 2018



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPEŠ, 2019 a (za leto 2018).

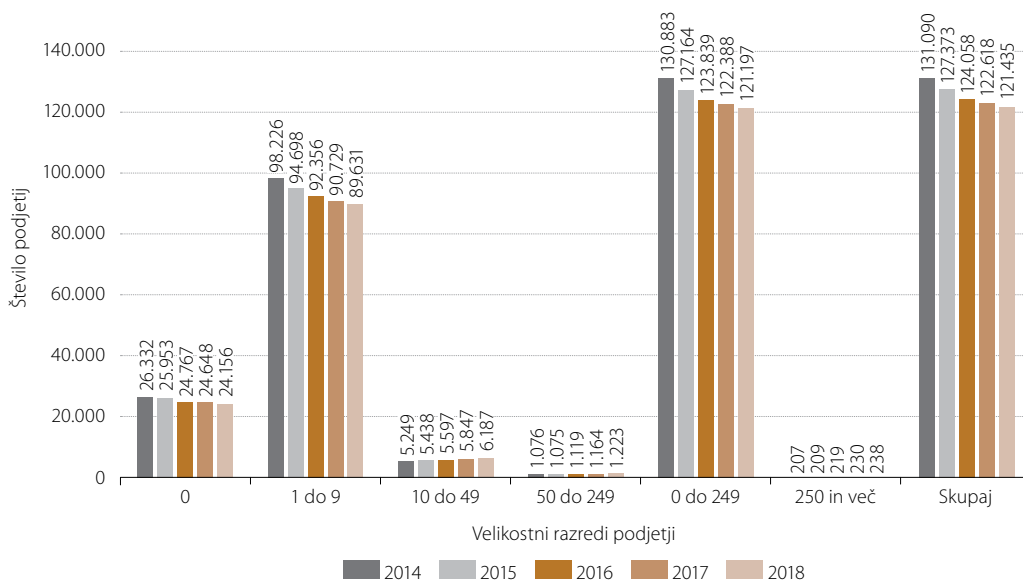
⁵ Za Dansko, Irsko in Združeno kraljestvo je zajet podatek o številu podjetij za leto 2016.

Povprečna velikost podjetja v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 je bila v letu 2017 6 ljudi, kar je bilo za desetinko več kot leta 2016 (5,9 osebe). To pa zato, ker se je število zaposlenih v letu 2017 v primerjavi z letom 2016 povečalo za 2 %, medtem ko se je število podjetij zmanjšalo za 0,35 % (Eurostat a). Največjo povprečno velikost podjetja nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 je imela Nemčija - 11,9 osebe, najmanjšo pa Grčija – 3,3 osebe na podjetje.

Slovenija je bila v letu 2017 na 23. mestu (od 28) po povprečni velikosti podjetja (4,4 osebe). To je bilo glede na leto 2016 napredovanje za eno mesto (leto 2016: 24. mesto, 4,3 osebe na podjetje), kar je posledica hitrejši rasti števila zaposlenih (4 %; v letu 2016: 604.234 zaposlenih; v letu 2017: 628.177 zaposlenih) kot je rastle število podjetij (2,3 %; v letu 2017: 142.153 podjetij; v letu 2016: 138.923 podjetij).

V Sloveniji je bilo v celotnem gospodarstvu (brez normirancev) v letu 2018 121.435 podjetij, kar je bilo 1.183 ali 1 % podjetij manj kot predhodno leto. Število podjetij je bilo v primerjavi z letom 2010 za 4,4 % manjše (-5.530 podjetij). Toda zmanjšalo se je samo število MSP (mikro, malih in srednje velikih podjetij) (za 5.540), medtem ko se je število velikih podjetij povečalo, a le za 10 podjetij. Tudi med MSP se ni zmanjšalo število podjetij vseh velikostnih razredov, pač pa le število mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi (za 10.443 ali 10,4 %). Povečalo pa se je število gospodarskih družb z nič zaposlenimi (za 4.256 ali 21,4 %), malih (za 616 ali 11,1 %) in srednje velikih (za 31 ali 2,6 %) podjetij. *Slika 4* prikazuje število podjetij v obdobju od leta 2014 do leta 2018 (Močnik idr., 2019).

Slika 4: Pregled števila podjetij po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018



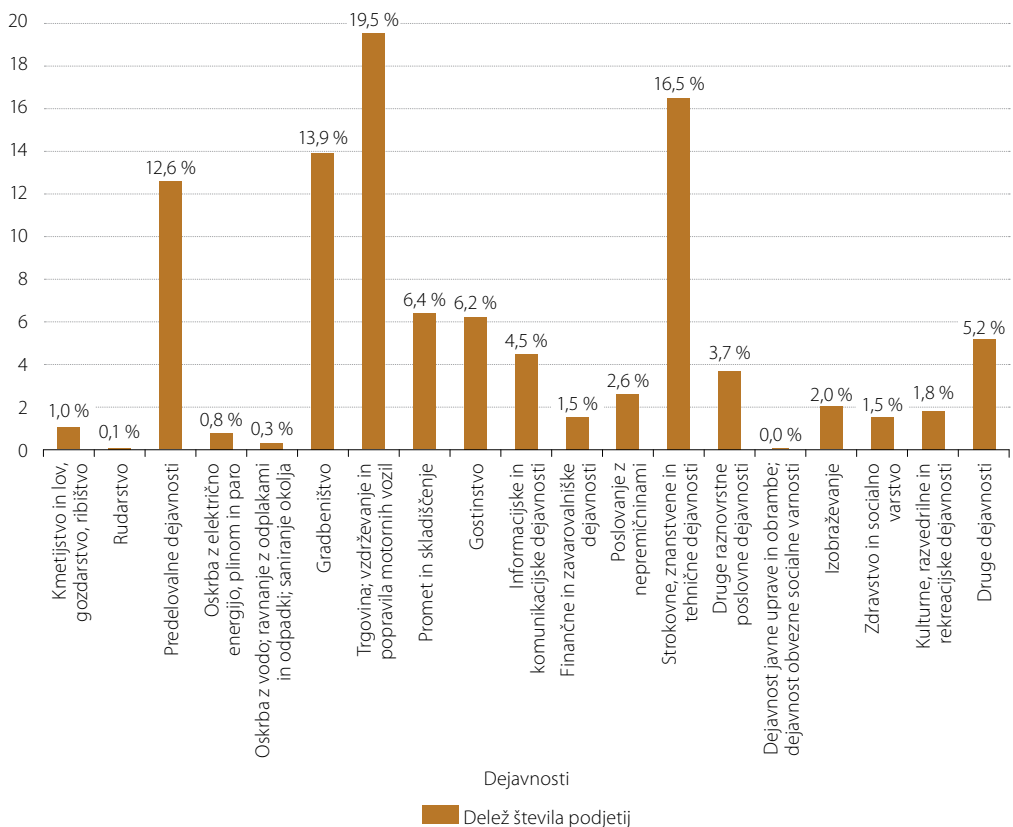
Vir: IPMMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a (za leta 2014–2018).

Manjšanje števila podjetij je bilo deloma posledica prehoda nekaterih samostojnih podjetnikov med normirance, deloma pa tudi tega, da je prenehal veljati ukrep za spodbujanje podjetništva med letoma 2007 in 2013, ki je podeljeval subvencije za samozaposlitev. Subvencij nato do leta 2017 ni bilo, razen možnosti delne oprostitve plačila prispevkov za obvezno socialno zavarovanje za nove samozaposlene, ki jo je omogočil Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju od 1. 7. 2013, in sicer v višini 50 % prispevkov v prvem letu in 30 % v drugem letu (ZRSZ a). Ker je analiza pokazala, da je bilo po enem letu samozaposlenih še 94 %, po dveh letih 85 %, po treh oziroma štirih letih 62 %

in po petih letih 54 %, se je Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti skupaj z Evropsko unijo odločilo, da v letih 2018 in 2019 spet uvede subvencije za spodbujanje podjetništva. Subvencijo v enkratnem znesku 5.000 evrov lahko pridobijo mlajši od 29 let po uspešno zaključenem podjetniškem usposabljanju, na katerega napotuje Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje (ZRSZ). Sredstva za usposabljanje in subvencije zagotavljata Republika Slovenija (20 %) in Evropska unija (80 %) iz Evropskega socialnega sklada. Za vključitev brezposelnih mladih v program je bilo za obdobje od leta 2018 do leta 2019 na voljo 2,5 milijona evrov (ZRSZ b). V letu 2018 so bile na voljo tudi spodbude za spodbujanje ženskega podjetništva (ZRSZ c).

V Sloveniji je bila v letu 2018 skoraj petina (19,5 %) vseh podjetij v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (slika 5).

Slika 5: Delež števila podjetij po dejavnostih v Sloveniji, 2018



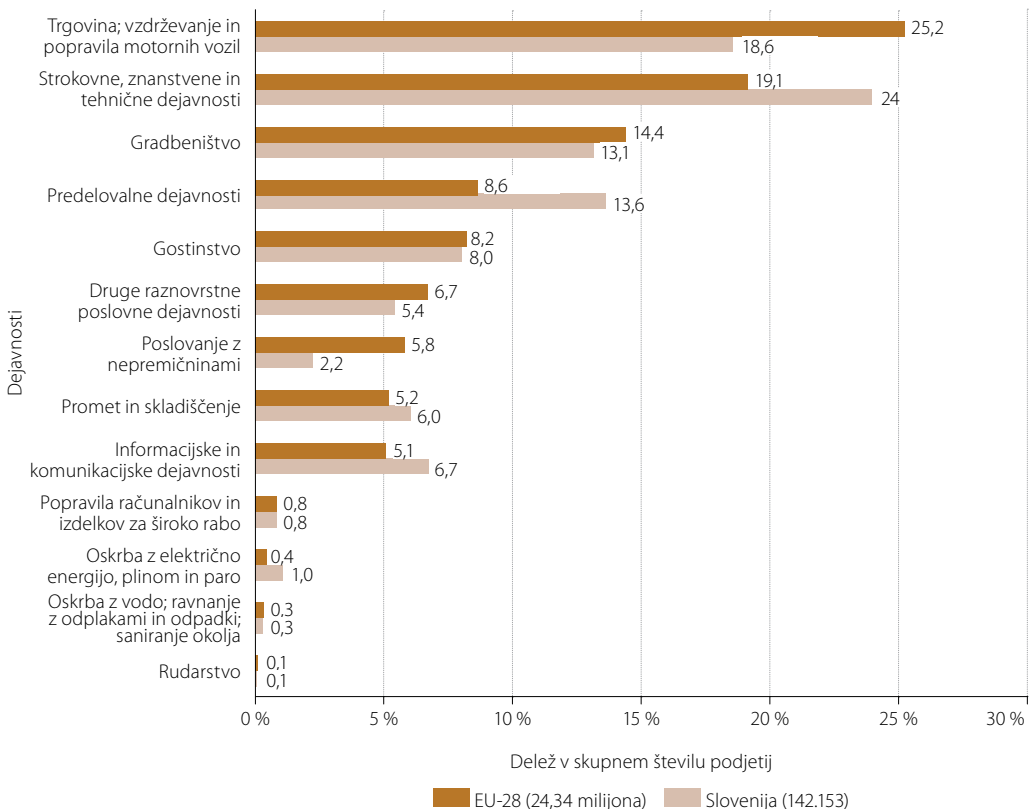
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJ PES, 2019 a (za leto 2018).

V EU-28 je bilo leta 2017 v nefinančnem sektorju gospodarstva 24,3 milijona podjetij, ki so nudila delo več kot 145 milijonom ljudi.⁶ V primerjavi z letom 2016 se je število podjetij tega sektorja zmanjšalo za 0,4 %, število oseb, ki delajo, pa povečalo za 2 % (v letu 2016 je bilo v EU-28 24,4 milijona podjetij in 142,2 milijona zaposlenih ljudi). Največ podjetij je imela v letu 2017 Italija (3,7 milijona ali 15,3 %),

⁶ Kot smo že omenili, velja podatek za število podjetij za Dansko in Združeno kraljestvo ter za dejavnost gradbeništva na Irskem za leto 2016, kar velja tudi na drugih mestih v besedilu, kjer omenjamo število podjetij v letu 2017.

sledile so Francija (2,8 milijona podjetij ali 11,4 %), Španija (2,7 milijona podjetij ali 11 %) in Nemčija (2,5 milijona podjetij ali 10,3 %). 14 članic EU-28 je imelo enomestni delež podjetij, in sicer od 8,7 % (Združeno kraljestvo) do 1 % (Irska). Vsaka od preostalih 10 članic je imela manj kot odstotni delež podjetij (od 0,9 % na Finskem (230.879 podjetij) do 0,1 % na Malti (28.615 podjetij)). Slovenija je bila leta 2017 s 142.153 podjetji na 23. mestu (od 28).⁷ Njeno število podjetij je predstavljalo 0,6 % vseh podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 (Eurostat a).

Slika 6: Analiza števila podjetij po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017* (1)



Opomba: (1) Rangirano po deležu v EU-28; * razen za Dansko in Združeno kraljestvo in gradbeništvo na Irskem za leto 2016
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

V nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2017 je bila v EU-28 večina podjetij v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (6,139 milijona podjetij ali 25,2 %), v Sloveniji pa je bilo največ podjetij (34.080 ali 24 %) v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih. V EU-28 so bila podjetja po številu v tej dejavnosti na drugem mestu (4,657 milijona podjetij ali 19,1 %) in na tretjem mestu gradbeništvo (3,501 milijona podjetij ali 14,4 %). V Sloveniji je bil drugi največji delež podjetij v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (26.391 ali 18,6 %), tretji največji delež podjetij pa v predelovalnih dejavnostih (19.376 podjetij ali 13,6 %). Predelovalne dejavnosti

⁷ Število podjetij Eurostatove baze podatkov (Eurostat b) je večje, kot ga vključuje AJPES, saj zajema tudi podjetja, ki so bila aktivna del obdobja (so šla v stečaj ali prenehala s poslovanjem), in takšna, ki niso oddala svojega letnega poročila AJPES-u (normiranci).

so bile v EU-28 na četrtem mestu. Tako v EU-28 kot Sloveniji je bilo po številu najmanj podjetij v rudarstvu (EU-28: 18.700 podjetij ali 0,1 %; Slovenija: 97 podjetij ali 0,1 %) (slika 6) (Eurostat a). V dejavnosti trgovine v EU-28 je v letu 2017 imela Italija največ podjetij (1,1 milijona ali 18 % vseh podjetij v tej dejavnosti v EU-28). Slovenija je v tej dejavnosti zasedala 24. mesto (s 26.391 podjetji ali 0,4 %). Najmanj podjetij v tej dejavnosti je imel Luksemburg (7.665 podjetij ali 0,1 %). V strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih je imela največji delež podjetij prav tako Italija (749.118 podjetij ali 16,1 %), Slovenija je bila na 21. mestu (34.080 podjetij ali 0,7 %), na zadnjem mestu pa je bila Malta (4.268 podjetij ali 0,1 %). Tudi v gradbeništvu je imela Italija največji delež podjetij (502.775 podjetij ali 14,4 %). Slovenija je bila na 22. mestu (18.668 podjetij ali 0,5 %) in na zadnjem Malta s 3.906 podjetij (ali 0,1 %). V skupnem številu podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 v letu 2017 je imela Slovenija 0,6 % podjetij (142.153 od 24,3 milijona podjetij) (Eurostat a).

V *prilogi 1* na koncu tega prispevka smo navedli podatke o članicah z največjim in najmanjšim deležem števila podjetij po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 v letu 2017. Bolj kot število podjetij je pravzaprav pomemben ustvarjeni prihodek, zato ga predstavljamo v naslednjem razdelku.

1.2.2 Ustvarjeni prihodek

Ustvarjeni prihodek slovenskega gospodarstva v letu 2018 je znašal 104 milijarde evrov ali 7 % več kot leta 2017 (97 milijard evrov). Tudi v letu 2018 se je v Sloveniji nadaljevalo povečevanje prihodkov od prodaje na tujem trgu, vendar je bila rast manjša kot v letu 2017. Prihodki, ustvarjeni z izvozom, so znašali 41 milijard evrov ali 9 % več kot predhodno leto (38 milijard evrov). Rast izvoznih prihodkov v letu 2017 je bila 17 % v primerjavi z letom 2016 (32,5 milijarde evrov). Delež izvoznih prihodkov v skupnih prihodkih je v obeh letih predstavljal 39 % vseh ustvarjenih prihodkov poslovanja (Močnik idr., 2019).

Velika podjetja so ustvarila 34 % ali 36 milijard evrov vseh prihodkov, MSP pa dve tretjini. Največji delež prihodka, 23 %, med MSP so ustvarila srednje velika podjetja (24 milijard evrov), 21 % (22 milijard evrov) mala podjetja, 19 % (20 milijard evrov) mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi in 2 % (2 milijardi evrov) gospodarske družbe z nič zaposlenimi. Svoj ustvarjeni prihodek v letu 2018 so najbolj povečala velika podjetja (za 15,4 %). Po rasti prihodka so sledila mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi (9,4 %), nato mala podjetja (7,5 %). V letu 2018 pa je bilo ustvarjenega za 11 % manj prihodka v gospodarskih družbah z nič zaposlenimi osebami (za 11 %) in za 2,5 % v srednje velikih podjetjih v primerjavi z letom 2017 (Močnik idr., 2019). So pa gospodarske družbe brez zaposlenih oseb ustvarile v letu 2018 za 5 % več prihodkov od prodaje na tujem trgu kot v letu 2017.

Delež ustvarjenega prihodka od prodaje na tujem trgu, ki so ga ustvarila velika podjetja, je bil še večji, saj je znašal 46 % (19 milijard evrov). Velika podjetja so svoje izvozne prihodke v letu 2018 povečala za 21 % glede na leto 2017 (15,8 milijarde evrov). MSP so ustvarila za 54 % vrednosti svojih skupnih prihodkov z izvozom. Največji delež izvoznih prihodkov (21 % ali 9 milijard evrov) so ustvarila srednje velika podjetja, v katerih pa so se izvozni prihodki v letu 2018 zmanjšali za 15 % glede na leto 2017. 17 % (ali 7 milijard evrov) izvoznih prihodkov so ustvarila mala podjetja. Mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi so prispevala k izvoznim prihodkom 13 % (5 milijard evrov), gospodarske družbe z nič zaposlenimi pa 2 % (1 milijardo evrov).

Največ, dobra tretjina prihodka (35 milijard evrov), je bila v letu 2018 ustvarjena v dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil, kjer se je prihodek povečal za 8,4 % (z 32 milijard evrov v letu 2017 na 34,7 milijarde evrov v letu 2018). Rast prihodka v trgovini je bila posledica rasti razpoložljivega

dohodka gospodinjstev, povečevanja potrošniških kreditov, večjega povpraševanja tujih turistov in večjih naložb v gradbeništvu (UMAR, 2019a). 20 % ali 8 milijard evrov so znašali prihodki od izvoza v trgovini; vzdrževanju in popravi motornih vozil (rast izvoza je bila 15,7 %).

Drugi največji delež prihodka, 30 % ali 32 milijard evrov, pa so ustvarile predelovalne dejavnosti, v katerih se je prihodek povečal za 6,8 % (z 29,5 milijarde evrov v letu 2017 na 31,6 milijarde evrov v letu 2018). Več kot polovico izvoznih prihodkov (22 milijard evrov) so ustvarile predelovalne dejavnosti, v katerih so se izvozni prihodki v letu 2018 povečali za 6,9 % v primerjavi z letom 2017. K rasti izvoza je še vedno največ prispeval izvoz motornih vozil, vendar se je njegov prispevek postopoma zmanjševal. V zadnjih mesecih leta 2018 se je krepila predvsem proizvodnja nekaterih visokotehnološko zahtevnih panog, po oceni UMAR je k temu največ prispevala farmacevtska industrija. V večini drugih panog pa je rast ostala precej bolj umirjena kot v 2017. To je bil predvsem odraz nižje rasti domačega in tujega povpraševanja (predvsem v avtomobilski industriji in upočasnjeni rasti proizvodnje v evropski avtomobilski industriji). Poleg umiritve v proizvodnji motornih vozil se je upočasnila tudi rast nekaterih drugih panog, ki večinoma proizvajajo vmesne proizvode za avtomobilsko industrijo (UMAR, 2019a).

Vseh preostalih 17 dejavnosti je k prihodku skupaj prispevalo 36 %. Največ, vsaka po skoraj 7 %, sta prispevali dejavnost oskrbe z električno energijo, plinom in paro (6,8 milijarde evrov; prihodek se je v letu 2018 zmanjšal za 5 % v primerjavi z letom 2017) ter dejavnost prometa in skladiščenja (prav tako 6,8 milijarde evrov; povečanje prihodka v letu 2018 za 10,3 % glede na leto 2017). Dejavnost prometa in skladiščenja je v vzponu, saj so njene aktivnosti zelo povezane s siceršnjo gospodarsko aktivnostjo in z mednarodno menjavo (UMAR, 2019a). Gradbeništvu je ustvarilo skoraj 6 % (5,8 milijarde evrov) prihodka (ki se je v letu 2018 povečal za 21,5 % ali 1 milijardo evrov v primerjavi z letom 2017). V gradbeništvu se je nadaljevala krepitev gradbene aktivnosti, ki je bila povezana s porastom investiranja države, občin in infrastrukturnih podjetij, kar se je odrazilo v močni rasti del v segmentu inženirskih objektov. Gradnja stavb se je nadaljevala še bolj intenzivno iz leta 2017 v leto 2018. Omeniti je treba, da je dejavnost gradbeništvu specifična v primerjavi z drugimi dejavnostmi, saj projekti gradnje običajno trajajo veliko dlje od zasnove do zaključka kot ustvarjanje izdelkov v številnih drugih dejavnostih in pogosto vključujejo veliko število podizvajalskih podjetij z različnimi specializacijami. Druga značilnost gradbeništvu je, da je ta dejavnost še posebej ciklična, saj nanjo vplivajo zaupanje podjetij in potrošnikov, obrestne mere in vladni programi. To je treba upoštevati pri razlagi podatkov zadnjih let, ki jih je prizadela finančna in gospodarska kriza (UMAR, 2019a).

K prihodku so 4,5 % (4,6 milijarde evrov) prispevale strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (katerih prihodek je bil za 2,6 % manjši kot predhodno leto, vendar pa so se hkrati v tej dejavnosti prihodki od izvoza povečali za 11,8 %), skoraj 4 % (3,7 milijarde evrov) informacijske in komunikacijske dejavnosti (rast prihodka 6,4 %), gostinstvo (7,4 % rast prihodka) in druge raznovrstne poslovne dejavnosti (rast prihodka je bila 6,1 %) po 2 % (po 2 milijardi evrov), 1,3 % (1,4 milijarde evrov) oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja (ki so svoj prihodek povečale za 8,2 %) ter malenkost več kot 1 % (1,3 milijarde evrov) finančne in zavarovalniške dejavnosti (v katerih je bila rast prihodka največja, 51 %). V letu 2018 se je povečevalo predvsem kreditiranje gospodinjstev, ki so se zadolževala predvsem v obliki stanovanjskih in tudi potrošniških kreditov, katerih ročnost se je podaljševala. Obseg kreditiranja podjetij in drugih nefinančnih institucij pa se v letu 2018 zmanjšal, kar UMAR povezuje z njihovim nekoliko večjim razdolževanjem po obdobju povečanega zadolževanja (UMAR, 2019a).

V vsaki od preostalih osmih dejavnosti je bilo ustvarjenih manj kot 1 % prihodka (Močnik idr., 2019). Kot že omenjeno pri rasti prihodka v trgovini, so isti dejavniki (rast razpoložljivega dohodka

gospodinjstev, rast potrošniških kreditov, večje povpraševanje tujih turistov in večje naložbe v gradbeništvu) spodbudno vplivali tudi na rast prihodka v storitvenih dejavnostih (UMAR, 2019a).

Prihodek se je v letu 2018 glede na leto 2017 torej povečal v večini dejavnosti. Manjši kot leta 2017 je bil prihodek le v treh dejavnosti. Najbolj se je zmanjšal (za 5,4 %) v oskrbi z električno energijo, plinom in paro. Za 2,6 % se je v letu 2018 zmanjšal v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih ter za 2,5 % v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti. Izvozni prihodki so se povečali v vseh dejavnostih (najbolj, za 138 %, v finančnih in zavarovalniških dejavnostih), razen v oskrbi z električno energijo, plinom in paro, kjer so se zmanjšali za 9 % v primerjavi s predhodnim letom (Močnik idr., 2019).

Izvozni prihodki v letu 2018 so v predelovalnih dejavnostih predstavljali skoraj 70 % vsega ustvarjenega prihodka, medtem ko so v trgovini (z drugim največjim deležem ustvarjenega izvoza, 20 %) znašali 24 %, v oskrbi z električno energijo, plinom in paro 54 %, v prometu in skladiščenju pa 44 %.

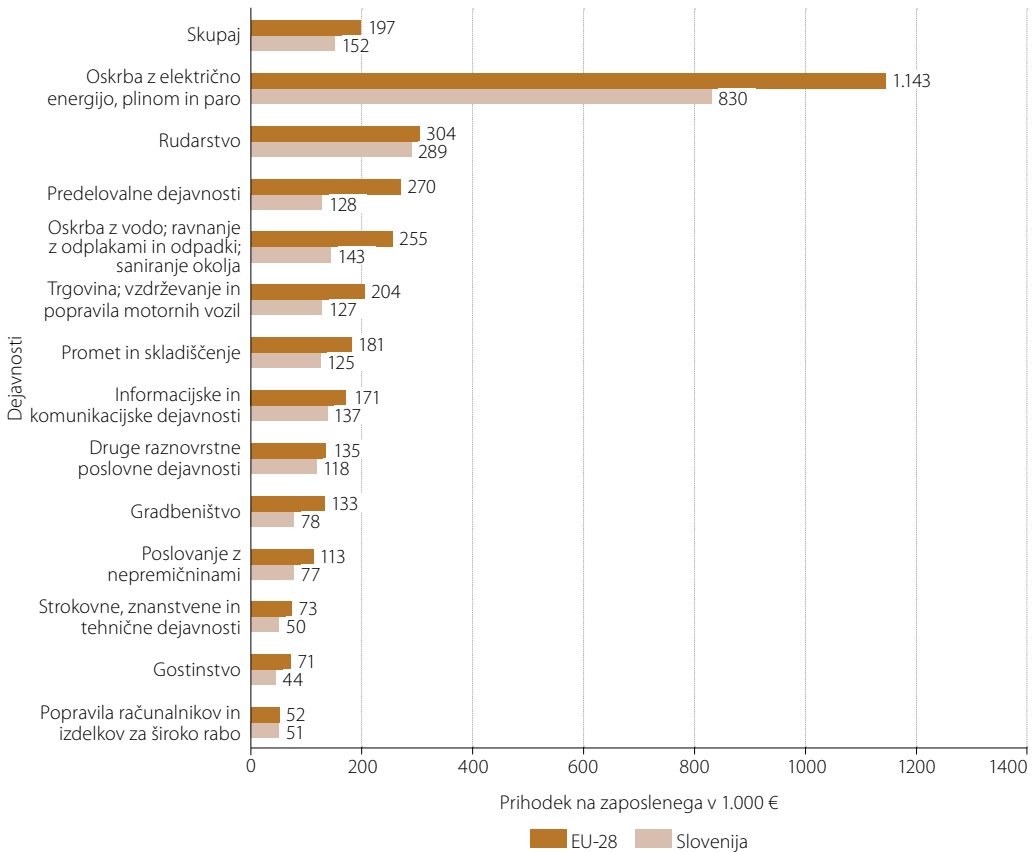
Kar 45 % vsega ustvarjenega prihodka je ustvarila osrednjeslovenska regija (47 milijard evrov), v kateri se je prihodek v letu 2018 glede na leto 2017 povečal za 7,5 %. Drugi največji delež prihodka je bil ustvarjen v savinjski (10 %, 10,4 milijarde evrov; rast prihodka je bila 5,7 %), tretji pa v podravski (9,9 %, 10,3 milijarde evrov; ki je svoje prihodke povečala za 7,4 %) regiji. Najmanjši delež v ustvarjenem prihodku v letu 2018 je imela zasavska regija (1 % ali 1 milijarda evrov; rast prihodka je bila 10,7 %).

Prav tako je bil največji delež izvoznih prihodkov ustvarjen v osrednjeslovenski regiji (36,9 % ali 15,3 milijarde evrov; izvoz se je povečal za 12 %). Druga regija po deležu izvoznih prihodkov je bila jugovzhodna Slovenija (11,1 % ali 4,6 milijarde evrov; rast izvoza 9,3 %), tretja pa podravska regija (10,1 % ali 4,2 milijarde evrov; rast izvoza 7,8 %). Manj kot 10 %, vendar več kot 5 % prihodka od prodaje na tujem trgu, so ustvarile naslednje regije: savinjska (9,5 % ali 3,9 milijarde evrov; 7,4 % rast izvoza), gorenjska (8,4 % ali 3,5 milijarde evrov; 8,9 % rast izvoza), posavska (6,3 % ali 2,6 milijarde evrov; 1 % rast izvoza) in obalno-kraška (5,4 % ali 2,3 milijarde evrov; 9,5 % rast izvoza) regija. Najmanjši delež izvoza (1,7 % ali 0,7 milijona evrov) je imela primorsko-notranjska regija (njena rast izvoza je bila 9,5 %).

V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 je bilo v letu 2017 ustvarjenih 28.578 milijard evrov prihodka, kar je bilo 4,4 % več kot leta 2016. Največji delež v skupnem prihodku je bil ustvarjen v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (35,6 %). Na drugem mestu so bile s 27,7 % deležem predelovalne dejavnosti. Ti dve dejavnosti sta k skupnemu ustvarjenemu prihodku prispevali skoraj dve tretjini vsega prihodka, preostalih 11 dejavnosti pa skupaj dobro tretjino. Več kot 10 % delež v ustvarjenem prihodku so dosegle le štiri članice (od 28) – skoraj eno četrtno prihodka je ustvarila Nemčija (6.573 milijard evrov), s 14 % je sledilo Združeno kraljestvo (3.976 milijard evrov), s 13 % Francija (3.731 milijard evrov) in z 10 % Italija (2.944 milijard evrov).

Ker je absolutna velikost prihodka odvisna od velikosti podjetja, dejavnosti ali države, smo izračunali ustvarjeni prihodek na zaposleno osebo in tako dobili primerljivo vrednost produktivnosti. Na *sliki 7* podajamo prihodek na zaposleno osebo nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 v letu 2017. V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 je bilo v letu 2017 zaposlenih 145 milijonov oseb ali 2 % več kot predhodno leto. Najvišji prihodek na zaposlenega je bil ustvarjen v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro (1,1 milijona evrov), ki je evropsko povprečje presegal za skoraj 6-krat. Najmanjši povprečni prihodek na zaposlenega pa je ustvaril zaposleni delavec v gostinstvu (51.700 evrov), kar je bilo le 26 % evropskega povprečja vseh dejavnosti in le 5 % prihodka na zaposlenega v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro (Eurostat a).

Slika 7: Prihodki na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017* (1)

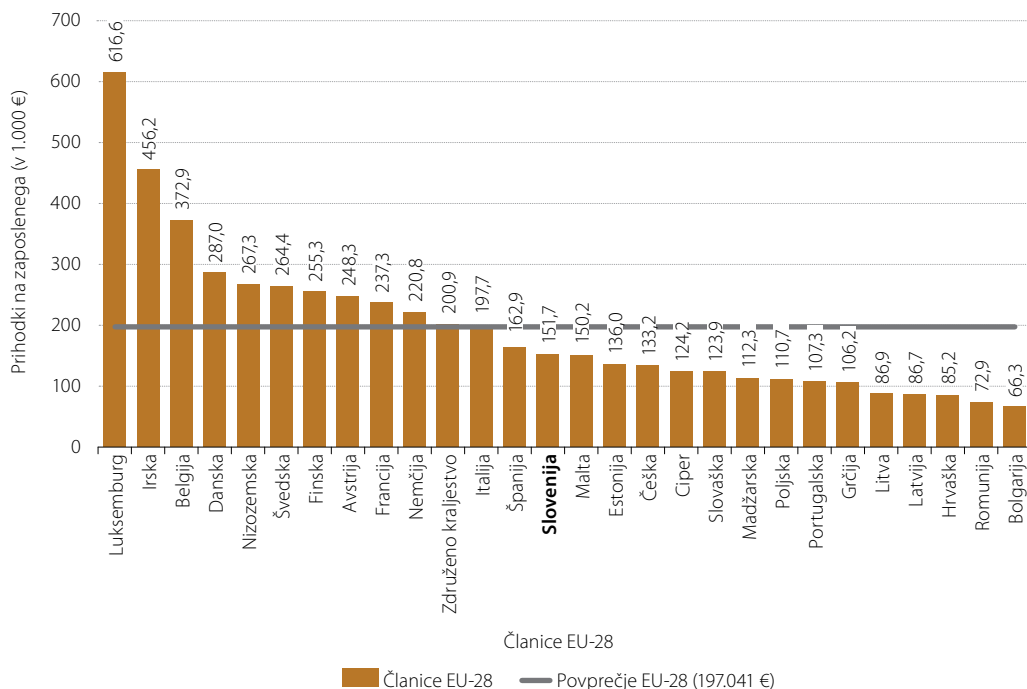


Opomba: (1) Rangirano po deležu v EU-28; *razen za Dansko in Združeno kraljestvo, gradbeništvo na Irskem, predelovalne dejavnosti za Malto za leto 2016; brez dejavnosti oskrba z električno energijo, plinom in paro ter oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja za Malto

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Najvišji prihodek na zaposleno osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2017 je bil ustvarjen v Luksemburgu (616.600 evrov; leta 2016 544.900 evrov), najmanjši pa v Bolgariji (66.300 evrov; leta 2016 pa 61.200 evrov) (slika 8). V Luksemburgu se je prihodek v letu 2017 povečal za 17 % glede na leto 2016 (s 144 milijard evrov v letu 2016 na 170 milijard evrov v letu 2017), zaposlenost pa za 4 % (z 265.037 oseb v letu 2016 na 275.173 oseb v letu 2017). V Bolgariji je bila rast prihodka 10 % (s 120 milijard evrov v letu 2016 na 132 milijard evrov v letu 2017), medtem ko zaposlenosti 2 % (z 1,96 milijona oseb v letu 2016 na 2 milijona oseb v letu 2017). V Sloveniji pa se je prihodek povečal za 11 % (s 86 milijard v letu 2016 na 95 milijard v letu 2017), zaposlenost pa za 4 % (s 604.234 oseb v letu 2016 na 628.177 oseb v letu 2017). Slovenija se je po prihodku na zaposlenega uvrstila na 15. mesto (151.700 evrov; leta 2016 je ta znašal 141.600 evrov). Povprečni ustvarjeni prihodek na zaposleno osebo za EU-28 je znašal 197.000 evrov (leta 2016 pa 192.300 evrov), kar pomeni, da je slovenski zaposleni delavec v povprečju dosegel 77,2 % (leta 2016 pa 73,6 %) evropskega povprečja (kar je bilo za 3,6 odstotne točke več kot leta 2016) (Eurostat a; Močnik idr., 2019).

Slika 8: Prihodki na zaposleno osebo nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28, 2017*



Opomba: *Za Dansko in Združeno kraljestvo, gradbeništvo na Irskem, predelovalne dejavnosti na Malti so podatki za leto 2016. Za Malto niso vključeni podatki za oskrbo z električno energijo, plinom in paro ter oskrbo z vodo; ravnanje z odpadki; saniranje okolja

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

V *prilogi 2* smo navedli članice EU-28 z največjim in najmanjšim prihodkom na zaposlenega v posameznih dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva.

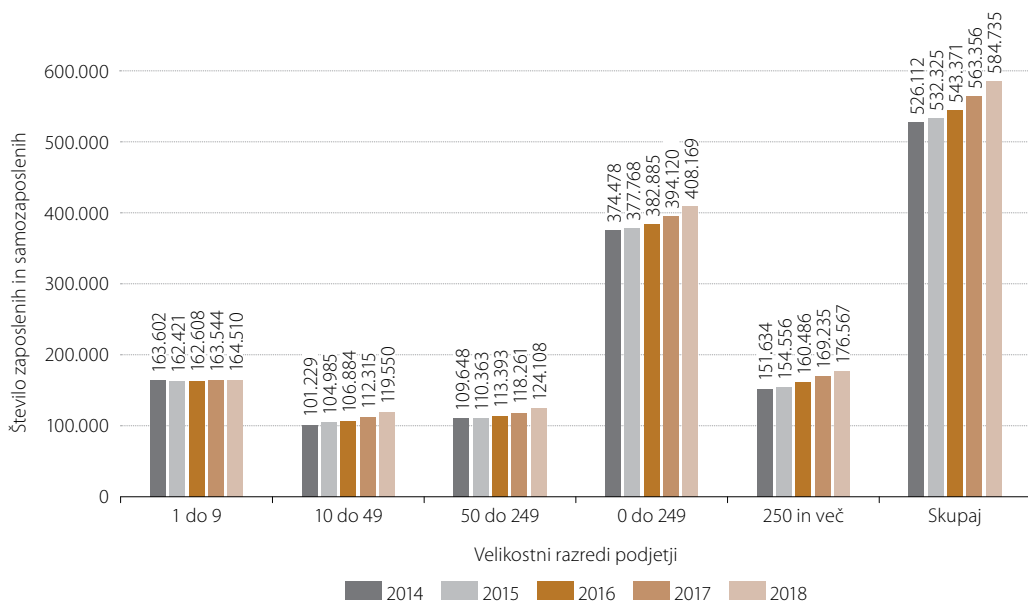
Slovenija se je po produktivnosti, izraženi s prihodkom na zaposlenega uvrstila najvišje v dejavnosti gostinstva ter trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil. V gostinstvu Slovenije se je prihodek v letu 2017 povečal za dvakrat toliko (8,3 %; z 1,8 milijarde evrov v letu 2016 na 1,9 milijarde evrov v letu 2017) kot zaposlenost, ki se je povečala za 4,4 % (s 36.790 oseb v letu 2016 na 38.421 oseb v letu 2017). Posledično se je prihodek na zaposlenega povečal za 3,7 % (z 49.000 evrov v letu 2016 na 51.000 evrov v letu 2017). Sicer pa je primerjava slovenskega gostinstva z nekaterimi drugimi članicami EU-28 pokazala, da so bila gostinska podjetja v Sloveniji relativno manjša po številu zaposlenih oseb. V letu 2017 je bila povprečna velikost slovenskega gostinskega mikro podjetja 1,9 osebe, francoskega, kjer je leta 2017 delal najbolj produktiven gostinski delavec, pa 2 osebi. Povprečno slovensko gostinsko srednje veliko podjetje je štel 89,7 osebe, francosko pa 112,2 osebe. Največja razlika v velikosti pa je bila pri velikih podjetjih. Povprečno slovensko veliko podjetje v gostinstvu je zaposlovalo 453,4 osebe, francosko pa 1.628,8 osebe. Povprečna velikost gostinskega podjetja je bila večja tudi v Bolgariji (5,5 osebe), ki se je po produktivnosti povprečnega gostinskega delavca v letu 2017 uvrstila na zadnje mesto (Eurostat a).

1.3 Število zaposlenih oseb

Vsa slovenska podjetja so v letu 2018 zaposlovala 584.735 ljudi (vključno z 38.960 samozaposlenimi samostojnimi podjetniki). Mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi osebami so zaposlovala 164.510 ljudi (ali 28 % vseh zaposlenih), mala podjetja 119.550 ljudi (ali eno petino vseh zaposlenih), srednje velika podjetja 124.108 ljudi (ali 21 % vseh zaposlenih) in 30 % ali 176.567 ljudi velika podjetja (slika 9). Število zaposlenih in samozaposlenih se je v obdobju od leta 2014 do leta 2018 povečevalo, in sicer po 2,1 % povprečni letni stopnji. Število zaposlenih oseb se je v opazovanem obdobju povečevalo v vseh velikostnih razredih podjetij. Najbolj je raslo število zaposlenih v malih podjetjih, in sicer po 3,4 % povprečni letni stopnji v opazovanem petletnem obdobju. Druga najhitrejša rast pa je bila v velikih podjetjih, kjer je znašala povprečna petletna rast števila zaposlenih 3,1 % (Močnik idr., 2019).

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

Slika 9: Pregled števila zaposlenih in samozaposlenih po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018



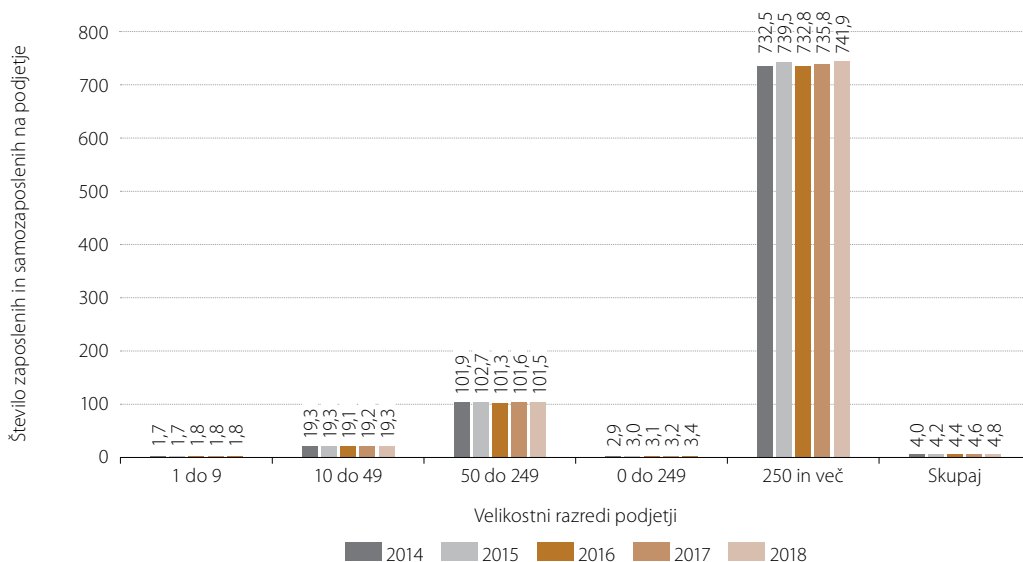
Vir: IPMMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a; Močnik idr., 2019 (za leta 2014–2018).

1.3.1 Povprečno število zaposlenih na podjetje

Izračunali smo tudi povprečno število zaposlenih in samozaposlenih na podjetje, ki je znašalo za Slovenijo kot celoto v letu 2018 4,8 osebe. Na sliki 10 lahko vidimo, da se je v opazovanem obdobju povprečna velikost slovenskega podjetja povečala s 4 na 4,8 osebe, kar je za 3,7 % povprečno na leto. Povprečna velikost se je zmanjševala samo v srednje velikih podjetjih (za 0,1 % povprečno letno). Najbolj se je povečala povprečna velikost mikro podjetij z 1 do 9 zaposlenimi (za 2 % povprečno

letno). Zaposlenost v velikih podjetjih se je povečevala po 0,3 % povprečno letno v obdobju od leta 2014 do leta 2018 (Močnik idr., 2019).

Slika 10: Pregled povprečne velikosti podjetja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018

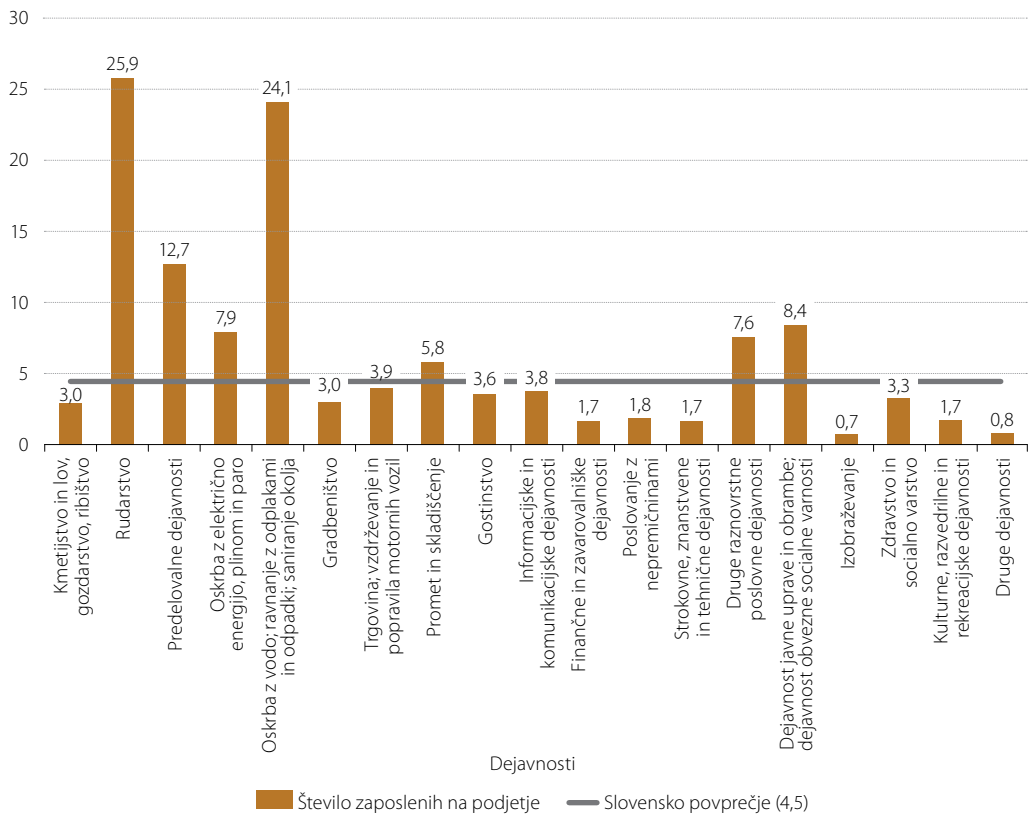


Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a; Močnik idr., 2019 (za leta 2014–2018).

Po številu zaposlenih (brez samozaposlenih) na podjetje so bila največja podjetja v rudarstvu (25,9 osebe; leta 2017 pa 24,9 osebe), ki so precej presejala slovensko povprečje (4,5 osebe). Toda dejavnost rudarstva stagnira, kot smo že omenili. V devetletnem obdobju od leta 2010 do leta 2018 se je število podjetij v tej dejavnosti zmanjšalo za več kot petino (2010: 112 podjetij; 2018: 88 podjetij), število zaposlenih pa za 22 % (2010: 2.912 ljudi; 2018: 2.276 ljudi, kar 12 oseb več kot leta 2017). Manjšanje obsega poslovanja je posledica zapiranja podzemnih rudnikov energetske in kovinske mineralne surovine. Ostajajo le rudniki nekovinskih mineralnih surovin in en rudnik premoga. Pridobivanje premoga poteka samo še v Premogovniku Velenje (lignit). Razvojne možnosti rudarstva so pogojene z naravnimi danostmi, torej nahajališči mineralnih surovin, ki so neobnovljivi viri (z izjemo morske soli). V Sloveniji so možna globlja nahajališča mineralnih surovin nepoznana, tako da je razvoj rudarstva odvisen od geološkega raziskovanja težje dostopnih možnih nahajališč (Močnik idr., 2019). Povprečna velikost podjetja v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in saniranju okolja je bila 24,1 (leta 2017: 23,5 osebe), v predelovalnih dejavnostih (12,7 osebe; leta 2017: 12,1 osebe), v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti 8,4 osebe (leta 2017 8,1 osebe), v oskrbi z električno energijo, plinom in paro 7,9 osebe (nekoliko več kot leta 2017 – 7,7 osebe) (Močnik idr., 2019).

Najmanjša podjetja po povprečnem številu zaposlenih so bila podjetja v izobraževanju – 0,7 osebe (kar je ostalo enako kot pretekli dve leti) (slika 11). Povečanje povprečne velikosti podjetja v letu 2018 je posledica rasti števila zaposlenih (4,2 %) in zmanjšanja števila podjetij glede na leto 2017 (-1 %) (Močnik idr., 2019).

Slika 11: Povprečna velikost podjetja po dejavnosti v Sloveniji, 2018



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a (za leto 2018).

Od leta 2010 do leta 2018 se je najbolj povečala povprečna velikost v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih, in sicer za 2,7 osebe (s 4,9 osebe v letu 2010 na 7,6 osebe v letu 2018). V tej dejavnosti se je število podjetij v letu 2018 v primerjavi z letom 2010 povečalo za 2,4 % (s 4.382 podjetij v letu 2010 na 4.486 podjetij v letu 2018), medtem ko število zaposlenih za 57,8 % (z 21.565 oseb v letu 2010 na 34.031 oseb v letu 2018). Povprečna velikost podjetja se je najbolj zmanjšala v oskrbi z električno energijo, plinom in paro iz 11,5 osebe v letu 2010 na 7,9 osebe v letu 2018, saj se je število podjetij povečalo za skoraj 40 % (s 663 podjetij v letu 2010 na 924 podjetij v letu 2018), število zaposlenih pa zmanjšalo za 4 % (s 7.630 oseb v letu 2010 na 7.324 oseb v letu 2018) (Močnik idr., 2019).

Povprečna velikost podjetja se je v letu 2018 v primerjavi z letom 2010 zmanjšala v šestih dejavnostih (od 19). Poleg že omenjene dejavnosti je padla še v kmetijstvu in lov, gozdarstvu, ribištvo, kjer se je povprečna velikost podjetja zmanjšala za 1,1 osebe, v oskrbi z vodo; ravnanjem z odpadki in odpadki; saniranju okolja za 0,3 osebe, po 0,2 osebe v gradbeništvo in finančnih in zavarovalniških dejavnostih ter v rudarstvu za 0,1 osebe (Močnik idr., 2019).

Analizirali smo tudi povprečno velikost podjetja, izraženo s številom zaposlenih oseb po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 v letu 2017. Članica z največjo povprečno velikostjo podjetja je bila Nemčija (11,9 osebe na podjetje), z najmanjšo pa Grčija (3,3 osebe). Slovensko povprečno podjetje nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2017 je zaposlovalo 4,4 osebe, s

čimer se je Slovenija uvrstila na 23. mesto med 28 članicami. Največje povprečno podjetje v oskrbi z električno energijo, plinom in paro je bilo v Nemčiji (115,6 osebe) (*priloga 3*) (Eurostat a).

1.3.2 Deleži zaposlenih

Največji zaposlovalec v slovenskem gospodarstvu v letu 2018 so bile predelovalne dejavnosti, v katerih se je število zaposlenih oseb v enem letu povečalo za 9,1 % ali 8.003 ljudi (s 186.081 zaposlenih v letu 2017 na 194.083 zaposlenih v letu 2018). V tej dejavnosti je bilo leta 2018 zaposlenih več kot tretjina vseh zaposlenih ljudi (35,6 %). V dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil, ki je zaposlovala drugi največji delež (17,1 %), se je število zaposlenih v enem letu povečalo za 2,8 % (za 2.561 ljudi). Gradbeništvo je bilo dejavnost s tretjim največjim deležem v zaposlenosti (9,3 %) in je imelo tudi največjo rast zaposlenosti, in sicer 9,1 % (s 46.300 ljudi v letu 2017 na 50.491 ljudi v letu 2018). Dejavnost prometa in skladiščenja je zaostajala za gradbeništvom za malenkost, saj je dejavnost v letu 2018 zaposlovala 8,3 % ljudi in povečala število zaposlenih za 5,7 % (z 42.686 ljudi v letu 2017 na 45.102 osebe v letu 2018). Druga najhitrejša rast števila zaposlenih je bila v izobraževanju (8 %), a je bil njegov delež v skupni zaposlenosti slovenskega gospodarstva v letu 2018 zgolj 0,3 % (Močnik idr., 2019).

Nadpovprečno rast zaposlenih so imele poleg že omenjenih še: kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti (7,2 %; 2017: 3.528 ljudi; 2018: 3.780 ljudi), informacijske in komunikacijske dejavnosti (5 %; 2017: 19.325 ljudi; 2018: 20.299 ljudi), gostinstvo (4,6 %; 2017: 25.965 ljudi; 2018: 27.153 ljudi) ter zdravstvo in socialno varstvo (4,5 %; 2017: 5.757; 2018: 6.015). Zaposlenost se je zmanjšala le v dveh dejavnostih, in sicer za skoraj 1 % v oskrbi z električno energijo, plinom in paro ter največ v dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti (za 4,8 %; z 291 ljudi leta 2017 na 277 ljudi leta 2018) (Močnik idr., 2019).

V letu 2018 se je, kljub pomanjkanju ustreznih delavcev, povečevalo število delovno aktivnih. Zaradi težav pri zaposlovanju domačih delavcev se je povečevalo zaposlovanje tujih državljanov, ki so k rasti skupnega števila delovno aktivnih prispevali že več kot polovico in so predstavljali okoli desetino vseh delovno aktivnih. V Sloveniji od 1. marca 2013 velja Sporazum o zaposlovanju med Slovenijo in Bosno in Hercegovino (ZRSZ d). Od 1. julija 2018 je začel veljati prost dostop na slovenski trg za državljane Republike Hrvaške (ZRSZ, 2018). 1. septembra 2019 pa se je začel izvajati že sklenjeni Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado Republike Srbije o zaposlovanju državljanov Republike Srbije v Sloveniji (ZRSZ, 2019). V letu 2018 je bilo v Sloveniji izdanih 18.049 delovnih dovoljenj, veljavnih delovnih dovoljenj pa je bilo 27.881 (ZRSZ e). Največji delež dovoljenj so pridobili tuji delavci iz Bosne in Hercegovine, bistveno manj je bilo tujcev iz Srbije, še manj pa iz Ukrajine. Najmanj tujcev pa je prišlo še iz nekaterih preostalih držav, kot so Severna Makedonija, Moldavija, Romunija, Albanija, Kosovo, Kanada (ZRSZ f). Pregled strukture delovnih dovoljenj je pokazal, da je bil v letu 2018 največji delež delovnih dovoljenj izdan za zaposlitev tujcev s končanim nižje in srednje poklicnim izobraževanjem ter osnovno šolo ali manj. Tretji največji delež pa so zasedali tujci s srednje tehniškim, strokovnim in splošnim izobraževanjem (ZRSZ f).

Zaposlovanje v letu 2018 je bilo neposredno povezano z gospodarsko rastjo, ki se je v obdobju 2014–2017 stopnjevala, v letu 2018 pa se je začela umirjati. Bruto domači proizvod je namreč rastel vse od recesije z dvojnimi dnom in leta 2017 presegel predkrizno raven. Umirjanje rasti je predvsem posledica že omenjene zmernejše rasti izvoza. K rasti BDP pa je vse več prispevala domača potrošnja: potrošnja gospodinjstev, katere zmerno rast so še naprej spodbujala ugodna gibanja na trgu dela, investicije v osnovna sredstva, ki so v obdobju 2009–2012 močno upadle. Zaradi dobrih poslovnih rezultatov in nižje zadolženosti podjetij so se investicije povečevale v vseh glavnih segmentih,

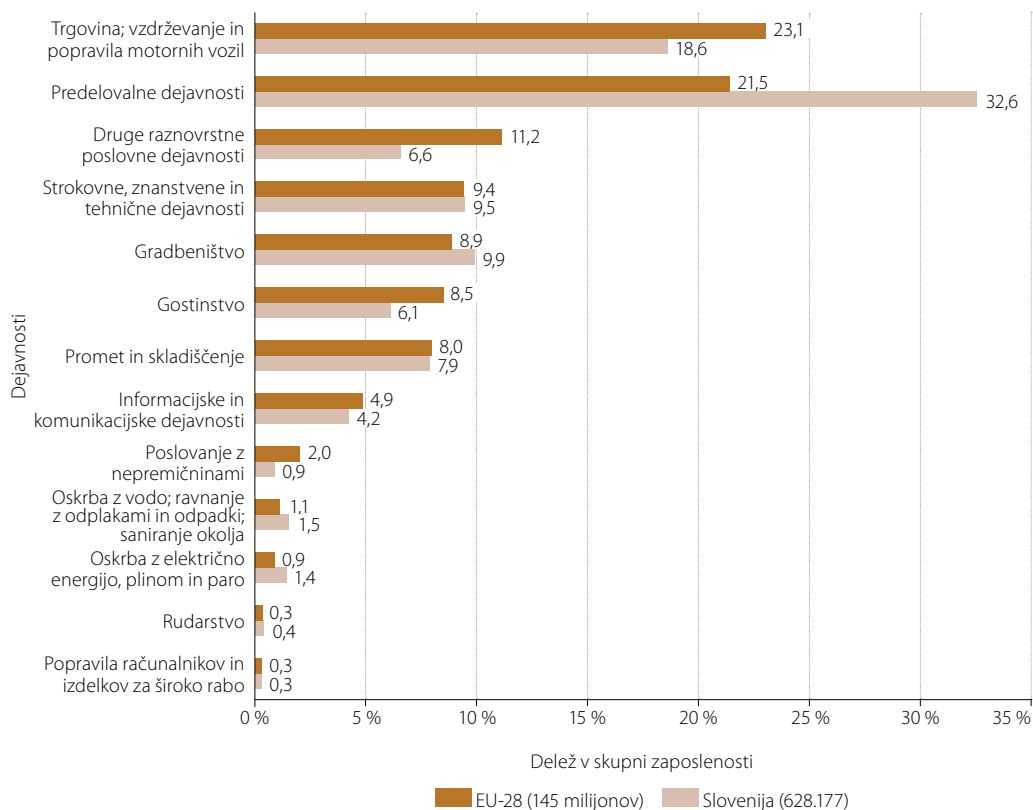
najbolj izrazite pa so bile gradbene investicije, sicer pa tudi investicije v stroje in opremo. K dodatni rasti BDP pa je ob sproščanju varčevalnih ukrepov in rasti zaposlenosti v sektorju država četrto leto zapored prispevala tudi državna potrošnja (UMAR, 2019b). Po večjem padcu med krizo je bila tako gospodarska rast v Sloveniji leta 2018 (4,5 %) tretje leto zapored precej višja kot v EU (1,9 %), kar je bila zasluga še vedno razmeroma visoke rasti slovenskega izvoza in rasti investicij, ki so začele naraščati šele v zadnjih dveh letih (po občutnem padcu v krizi) (UMAR, 2019b).

Zaradi povečanja delovno aktivnih ljudi se je zmanjšalo število registrirano brezposelnih. Konec decembra 2018 je bilo 78.534 brezposelnih, kar je bilo 7,7 % manj kot leto prej (UMAR, 2019a). Stopnja registrirane brezposelnosti od januarja do decembra 2018 je bila 8,2 %. Najvišjo stopnjo registrirane brezposelnosti je imela pomurska regija (13,2 %). Podravska (9,6 %), posavska (9,4 %), zasavska (9,2 %) in savinjska (9,1 %) regija so imele nadpovprečno stopnjo registrirane brezposelnosti. Preostale regije so imele stopnjo registrirane brezposelnosti, ki je bila manjša od slovenskega povprečja. Najmanjšo stopnjo registrirane brezposelnosti je imela gorenjska regija (5,4 %) (ZRSZ g). V nadaljevanju smo analizirali zaposlenost v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 v letu 2017. V EU-28 je bilo največ ljudi zaposlenih v trgovini (23,1 %), v Sloveniji pa v predelovalnih dejavnostih (32,6 %). Drugi največji zaposlovalec v EU-28 so bile predelovalne dejavnosti (21,5 %), v Sloveniji pa trgovina (18,6 %, katere delež se je zmanjšal z 18,9 % v letu 2016). Najmanjši delež ljudi je v obeh primerih zaposlovala dejavnost popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo (0,3 %), kar je bilo enako kot predhodno leto. Delež v rudarstvu za EU-28 je bil tudi 0,3 % in se je zmanjšal z 0,4 %, kolikor je znašal leta 2016 (*Slika 12*) (Eurostat a).

Največji delež v skupni zaposlenosti nefinančnega sektorja EU-28 v letu 2017 (145 milijonov ljudi) so imele Nemčija (20,5 %), Združeno kraljestvo (13,6 %), Francija (10,8 %) in Italija (10,3 %). Najmanj ljudi je zaposlovala Malta (0,1 %). Slovenija je bila po deležu zaposlenih na 24. mestu (0,4 %). Poleg Malte so imele manjši delež kot Slovenija le še Estonija (0,3 %) ter Luksemburg in Ciper (po 0,2 %) (Eurostat a).

Ko smo analizirali posamezne dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28, smo ugotovili, da je Nemčija imela največji delež zaposlenih v kar devetih od 13 dejavnosti. V Sloveniji je bilo v nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2017 zaposlenih največ ljudi v predelovalnih dejavnostih (204.929 oseb ali 32,6 %). Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil je imela drugi največji delež zaposlenih (117.043 oseb ali 18,6 %). Vsaka od preostalih 11 dejavnosti je zaposlovala manj kot 10 % ljudi ali skupaj 49 % vseh ljudi. Najmanj ljudi je delalo v popravilih računalnikov in izdelkov za široko rabo (1.775 oseb ali 0,3 %) (*priloga 4*) (Eurostat a).

Slika 12: Deleži zaposlenosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017* (1)



Opomba: (1) Rangirano po deležu v EU-28; *Za Dansko in Združeno kraljestvo in gradbeništvo na Irskem so podatki za leto 2016
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

1.4 Dodana vrednost

Bistvo podjetniške aktivnosti je ustvarjanje dodane vrednosti, ki jo podjetje v procesu proizvodnje in trženja v svojem podjetju doda k vrednosti kupljenega blaga, materiala in storitev. Če podjetje posluje le na eni ravni proizvodnje ali distribucije v verigi dodane vrednosti, na splošno ustvarja manjšo dodano vrednost kot vertikalno integrirano podjetje, ki vključuje številne faze proizvodnje in distribucije. Podjetja, ki imajo na voljo dovolj resursov, se odločajo, da zasedajo več 'faz' v svoji verigi vertikalno povezanega poslovanja, zato da zmanjšajo stroške ali si zagotovijo oskrbo inputov ali trga. Kje je podjetje locirano v verigi dodane vrednosti v panogi, v katero spada, odločilno vpliva na njegovo donosnost, ker lahko različne aktivnosti v verigi prinašajo različne donose (zaradi tehničnih in konkurenčnih razlogov). Na primer, dobava nepredelanih osnovnih surovin lahko prinaša manjšo dodano vrednost v primerjavi z zahtevnejšimi poznejšimi postopki obdelave z več potrebnega znanja ali dobavo visokotehnoloških specializiranih inputov.

V letu 2018 je bilo v slovenskem gospodarstvu po tekočih cenah ustvarjenih 25,3 milijarde evrov dodane vrednosti, kar je bilo 7,5 % več kot leto prej (23,5 milijarde evrov, ko je bila rast 6,8 %).⁸

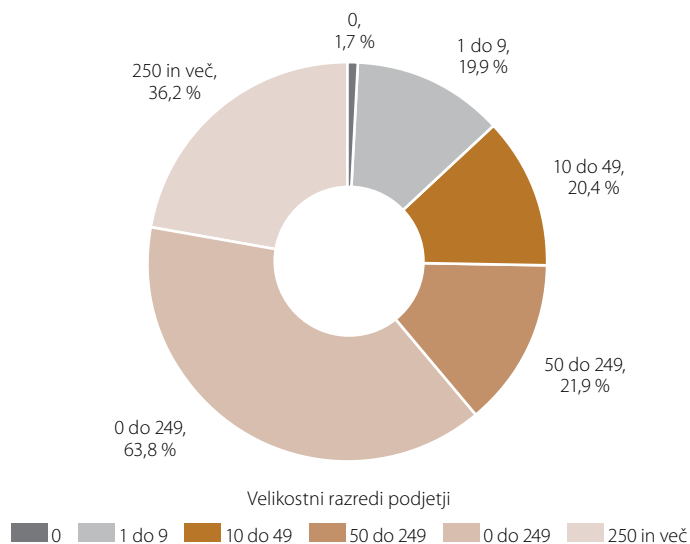
⁸ Dodana vrednost: Prihodki poslovanja – Stroški blaga, materiala in storitev (T128) + Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje (T121 – T122).

Nadpovprečno rast so dosegla le mala podjetja, v katerih se je dodana vrednost v letu 2018 v primerjavi z letom 2017 povečala za skoraj 10 % (s 4,684 milijarde evrov v letu 2017 na 5,142 milijarde evrov v letu 2018). V velikih podjetjih se je dodana vrednost povečala za 7,3 % (z 8,522 milijarde evrov v letu 2017 na 9,142 milijarde evrov v letu 2018). Najmanjšo podpovprečno rast dodane vrednosti so imele gospodarske družbe z nič zaposlenimi (3,7 %). Rast dodane vrednosti v mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi je bila malo nižja od povprečja (7,1 %; 2017: 4,692 milijarde evrov; 2018: 5,142 milijarde evrov). Podpovprečna rast je bila tudi v srednje velikih podjetjih (6,3 %; 2017: 5,195 milijarde evrov; 2018: 5,523 milijarde evrov). V povprečnem MSP se je dodana vrednost nadpovprečno povečala, za 7,6 % (Močnik idr., 2019). V nadaljevanju smo najprej analizirali ustvarjeno dodano vrednost po velikostnih razredih podjetij in dejavnostih, nato pa še njen delež v ustvarjenih prihodkih, kar je pokazatelj donosnosti podjetja.

1.4.1 Struktura ustvarjene dodane vrednosti

Največji delež dodane vrednosti v Sloveniji (36,2 %, kar je desetinko odstotne točke manj, kot je bilo leta 2017 – 36,3 %) so v letu 2018 ustvarila velika podjetja (9,142 milijarde evrov, kar je bilo 7,3 % več kot leta 2017), medtem ko so 63,8 % (16,123 milijarde evrov, kar je bilo 0,1 % več kot leta 2017) ustvarila MSP (leta 2016 je bil njihov delež nekoliko manjši – 64,7 %) (slika 13) (Močnik idr., 2019).

Slika 13: Deleži ustvarjene dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2018



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPEŠ, 2019 a (za leto 2018).

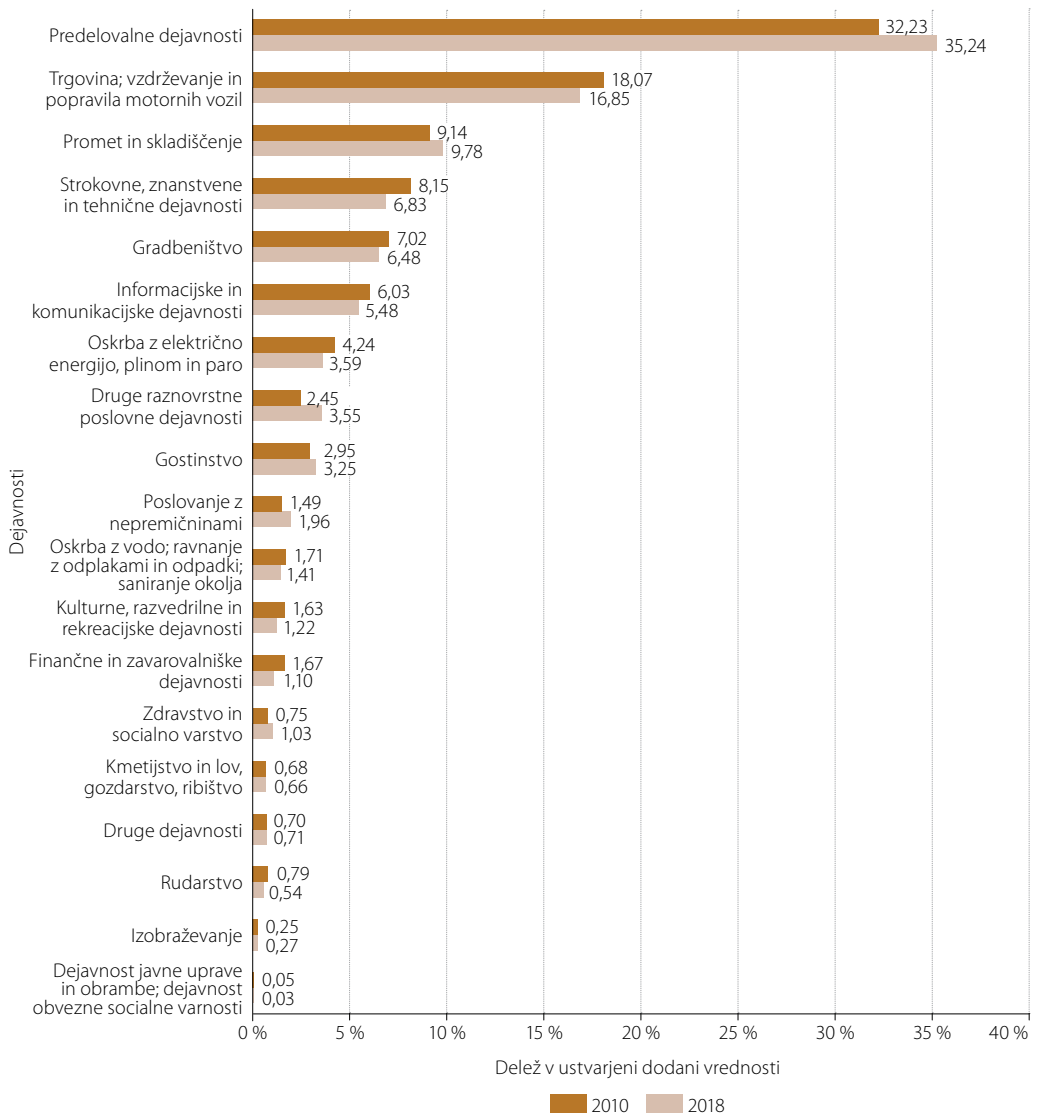
Med MSP so največji delež dodane vrednosti ustvarila srednje velika podjetja (5,523 milijarde evrov ali 21,9 %), sledila so mala podjetja (5,142 milijarde evrov ali 20,4 %) in mikro podjetja z 1 do 9 zaposlenimi (5,026 milijarde evrov ali 19,9 %). Gospodarske družbe z 0 zaposlenimi so ustvarile 432 milijonov evrov dodane vrednosti (5,3 %) (tabela 3).

Tabela 3: Dodana vrednost in prihodki poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2018

	Velikostni razredi podjetij						SKUPAJ
	0	1 do 9	10 do 49	50 do 249	MSP	250 in več	
Dodana vrednost v milijardah evrov	0,432	5,026	5,142	5,523	16,123	9,142	25,265
Prihodki poslovanja v milijardah evrov	2,390	19,949	21,978	23,906	68,223	35,915	104,138
Delež dodane vrednosti v prihodkih poslovanja	18,1%	25,2%	23,4%	23,1%	23,6%	25,5%	24,3%

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJ PES, 2019 a (podatki za leto 2018).

Na *sliki 14* prikazujemo ustvarjeno dodano vrednost po posameznih dejavnostih v Sloveniji v letih 2010 in 2018, da smo ugotovili, če se je delež spremenil.

Slika 14: Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2010 in 2018


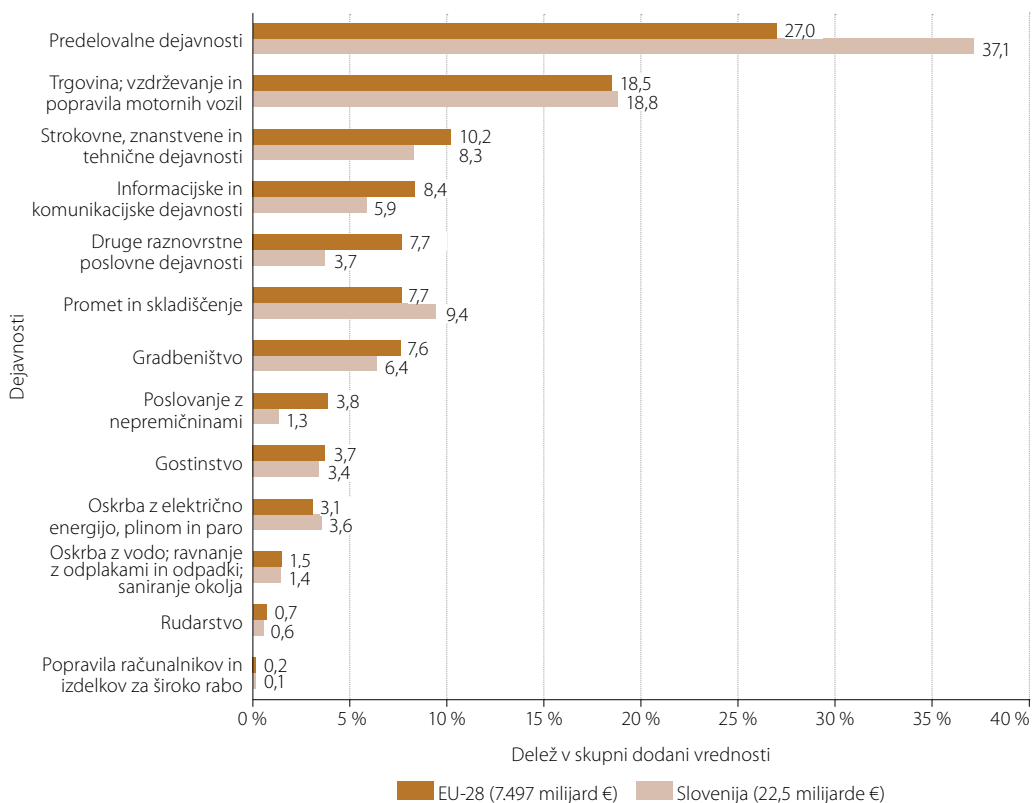
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJ PES, 2019 a; Močnik idr., 2019 (podatki za leto 2010 in 2018).

V devetih letih (od 2010 do 2018) se je ustvarjena dodana vrednost v Sloveniji povečala za 31,1 % (2010: 19,3 milijarde evrov; 2018: 25,3 milijarde evrov). Največji delež dodane vrednosti je bil v obeh letih ustvarjen v predelovalnih dejavnostih (v letu 2010: 6,2 milijarde evrov ali 32,2 %; v letu 2018: 8,9 milijarde evrov ali 35,2 %), katerih dodana vrednost je bila v letu 2018 višja od tiste v letu 2010 za 43,5 %, kar pomeni, da je dodana vrednost predelovalnih dejavnosti porasla za 12,4 odstotne točke bolj kot skupna ustvarjena dodana vrednost. Ko smo analizirali prihodke poslovanja te dejavnosti, smo ugotovili, da so bili v letu 2018 glede na leto 2010 večji za 38 % (2010: 22,859 milijarde evrov; 2018: 31,552 milijarde evrov). Dodana vrednost se je torej povečala za 5,5 odstotne točke bolj kot prihodek.

V slovenskem gospodarstvu v letu 2018 je bila po deležu v ustvarjeni dodani vrednosti trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil na drugem mestu, a je bil njen delež precej manjši (18,1 % v letu 2010 in 16,9 % v letu 2018). Vidimo torej, da se je delež trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil v dodani vrednosti v letu 2018 zmanjšal za 1,2 odstotne točke glede na leto 2010. Prihodki v dejavnosti so se v letu 2018 glede na leto 2010 povečali za 32,4 % (s 26,2 milijarde evrov v letu 2010 na 34,7 milijarde evrov v letu 2018), medtem ko se je dodana vrednost povečala za 9,5 odstotne točke manj, za 22,9 % (2010: 3,5 milijarde evrov; 2018: 4,3 milijarde evrov) (Močnik idr., 2019).

Deleže ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih nefinančnega sektorja v EU-28 in Sloveniji v letu 2017 smo prikazali na *sliki 15*.

Slika 15: Deleži dodane vrednosti po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017* (1)



Opomba: (1) Rangirano po deležu v EU-28; *Za Dansko, Združeno kraljestvo, gradbeništvo na Irskem, predelovalne dejavnosti na Malti, rudarstvo in poslovanje z nepremičninami v Romuniji so podatki za leto 2016

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

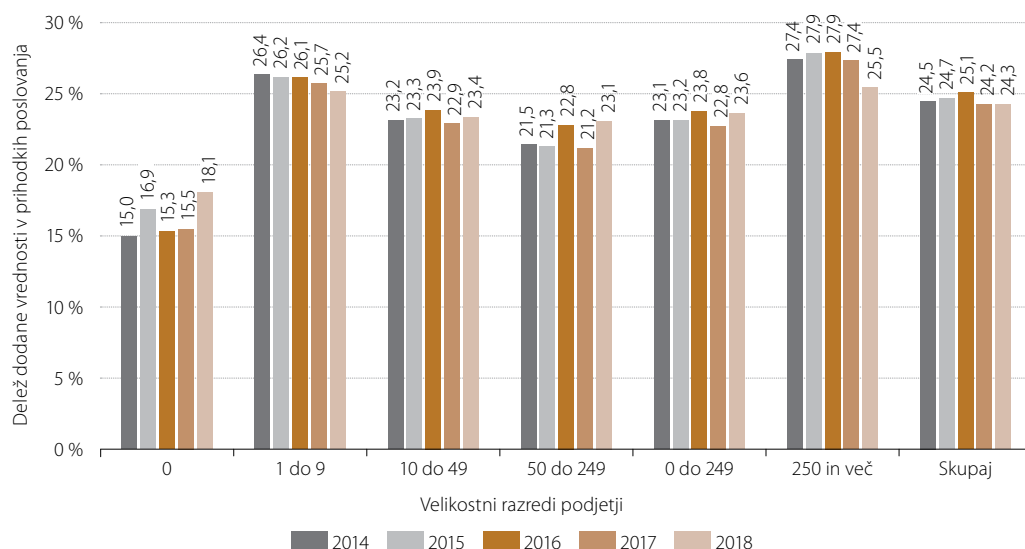
V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 je bilo v letu 2017 ustvarjenih 7.497 milijard evrov dodane vrednosti (4,4 % več kot leta 2016), v Sloveniji pa 22,5 milijarde evrov (9,2 % več kot leta 2016). Največji delež dodane vrednosti je bil ustvarjen v EU-28 in Sloveniji v predelovalnih dejavnostih, le da je bil slovenski delež občutno večji (EU-28: 27 %, Slovenija: 37,1 %). Na drugem mestu je bila s skoraj enakim deležem dejavnost trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil (EU-28: 18,5 %; Slovenija: 18,8 %). Najmanjši delež je v obeh primerih ustvarila dejavnost popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo (EU-28: 0,2 %, Slovenija 0,1 %) (Eurostat a).

Največji delež (skoraj eno četrtno) v skupni ustvarjeni dodani vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 je v letu 2017 imela Nemčija (1.738 milijard evrov ali 23,1 %), najmanjšega pa Malta (6,6 milijarde evrov ali 0,1 %). Slovenija je bila z 22,5 milijarde evrov dodane vrednosti na 23. mestu (od 28 članic) – k skupni dodani vrednosti je prispevala 0,3 %. Ko smo analizirali posamezne dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28, smo ugotovili, da je Nemčija zasedala prvo mesto po ustvarjeni dodani vrednosti v šestih od 13 dejavnostih. Slovenija je v ustvarjeni dodani vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 v letu 2017 sodelovala z največ 0,4 % deležem, in sicer v predelovalnih dejavnostih in v prometu in skladiščenju. Najmanjši, 0,1 % delež, je imela Slovenija v poslovanju z nepremičninami (*priloga 5*) (Eurostat a).

1.4.2 Deleži dodane vrednosti v prihodku

V povprečju je imelo v letu 2018 slovensko podjetje 24,3 % delež dodane vrednosti v ustvarjenih prihodkih poslovanja, kar je enako kot v letu 2016 (*tabela 3* in *slika 16*). Deleži dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji za obdobje 2014–2018 so prikazani na *sliki 16* (Močnik idr., 2019).

Slika 16: Deleži dodane vrednosti v prihodku poslovanja po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJ PES, 2019 a; Močnik idr., 2019 (za leta 2014–2018).

Kot lahko vidimo v *tabeli 3* in na *sliki 17*, so imela velika podjetja v povprečju največji delež ustvarjene dodane vrednosti v prihodkih (25,4 %), podjetja z nič zaposlenimi pa le 18 %. To je tudi posledica tega, da so večja podjetja bolj vertikalno integrirana in imajo zato manjši delež stroškov blaga, materiala in storitev ter zaradi svoje velikosti boljši tržni položaj, kar jim spet prinaša boljše možnosti prodaje in večje prihodke.

Najvišji in nadpovprečni delež dodane vrednosti v prihodkih je bil dosežen v zdravstvu in socialnem varstvu (56 %), kar je enako, kot je bilo leta 2017. To je bila posledica skoraj enake rasti prihodkov in dodane vrednosti te dejavnosti v letu 2018 v primerjavi z letom 2017. Prihodki so se v tej dejavnosti povečali za 11 %, medtem ko dodana vrednost za 12 % (Močnik idr., 2019).

Več kot 50 % je bil delež dodane vrednosti v prihodkih še treh dejavnostih: v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih, dejavnosti javne uprave in obrambe; dejavnosti obvezne socialne varnosti in dejavnosti poslovanja z nepremičninami. Najnižji in podpovprečni delež dodane vrednosti v prihodkih je bil dosežen v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (12 %). Nižji od slovenskega povprečja pa je bil ta delež še v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil ter oskrbi z električno energijo, plinom in paro (13 %) ter v finančnih in zavarovalniških dejavnostih (21 %). Nizek delež dodane vrednosti v prihodkih je posledica visokega deleža stroškov blaga, materiala in storitev (v oskrbi z električno energijo, plinom in paro: 86,7 %; v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil: 87,7 % in v finančnih in zavarovalniških dejavnostih: 79,4 %).⁹ Visok delež stroškov (72,5 %) so imele tudi predelovalne dejavnosti, ki so bile tik nad povprečjem (*slika 17*).

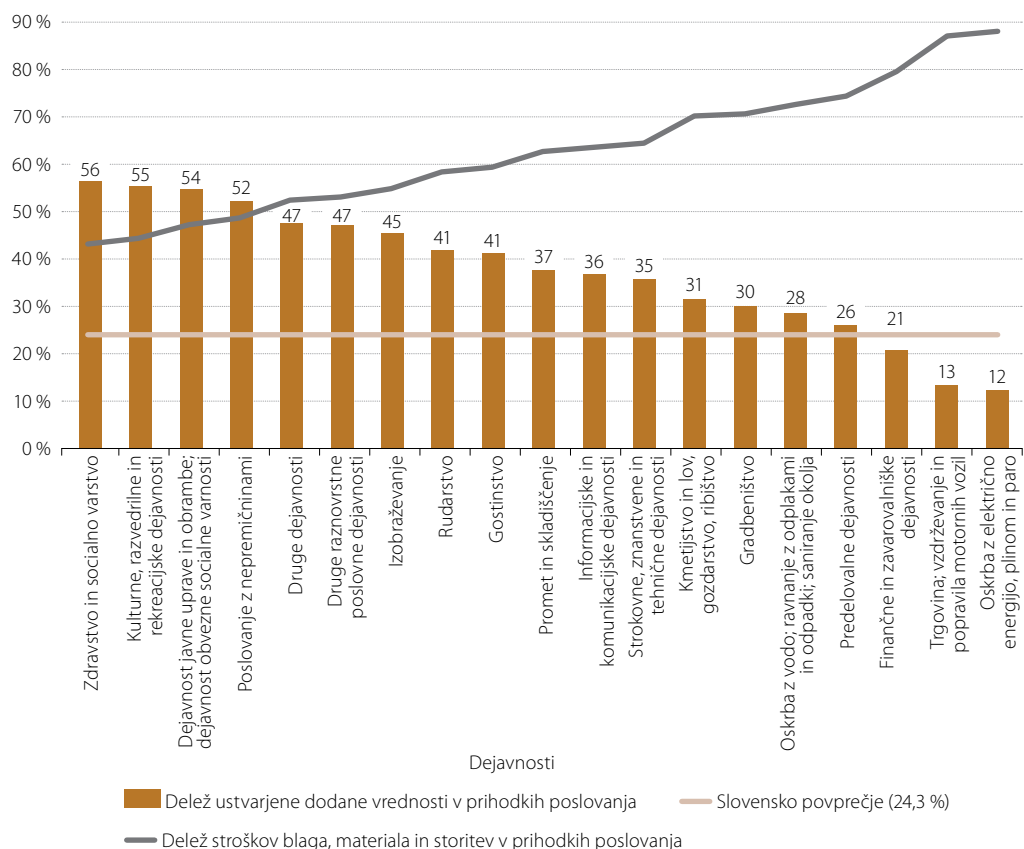
Za primerjavo smo analizirali tudi ustvarjeno dodano vrednost v prihodkih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 v letu 2017 (*slika 18*). Nefinančni sektor gospodarstva EU-28 je leta 2017 ustvaril 7.497 milijard evrov dodane vrednosti in 28.578 milijard evrov prihodkov, kar pomeni, da je dodana vrednost predstavljala v povprečju 26,2 % ustvarjenih prihodkov.

Največji delež dodane vrednosti v prihodkih je bil v letu 2017 v EU-28 kot celoti dosežen v poslovanju z nepremičninami (54,2 %), v Sloveniji pa v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (46 %). V EU-28 so bile podpovprečne tri, v Sloveniji pa dve dejavnosti. Najmanjši delež dodane vrednosti v prihodkih je bil v EU-28 dosežen v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (13,6 %), v Sloveniji pa v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (11 %). Podpovprečen delež dodane vrednosti v prihodkih je bil v EU-28 dosežen še v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (15,7 %) in predelovalnih dejavnostih (25,5 %). V Sloveniji je bila podpovprečna še trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (12,5 %). Preostale dejavnosti so ustvarile večji delež dodane vrednosti v prihodkih, kot je znašalo evropsko oziroma slovensko povprečje. Edina dejavnost nefinančnega sektorja gospodarstva v Sloveniji v letu 2017, v kateri je bil delež dodane vrednosti v prihodku večji kot v EU-28 (za 3 odstotne točke), so bile predelovalne dejavnosti. V EU-28 so bile za 0,7 odstotne točke pod povprečjem EU-28, medtem ko v Sloveniji za 2 odstotni točki nad slovenskim povprečjem (Eurostat a).

Največje odstopanje (za 16,5 odstotne točke – *slika 18*) je bilo v oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja. Da bi ga pojasnili, smo analizirali produktivnost in ugotovili, da je bil prihodek na zaposlenega v Belgiji v primerjavi s Slovenijo 3,2-krat večji, dodana vrednost na zaposlenega pa 4,4-krat. Ko smo primerjali dodano vrednost na zaposlenega s prihodki na

⁹ Dodana vrednost se izračuna tako, da se od ustvarjenih prihodkov odštejejo stroški blaga, materiala in storitev. To so stroški, ki jih ima podjetje z nabavo potrebnega blaga, materiala in storitev od svojih dobaviteljev, da lahko proizvaja oziroma posluje. V vseh treh omenjenih dejavnostih, ki so v letu 2018 dosegale podpovprečni delež dodane vrednosti v prihodkih, so ti stroški zajemali največji delež. Na *sliki 17* lahko vidimo, da je delež stroškov blaga, materiala in storitev obratno sorazmeren z deležem dodane vrednosti v prihodkih.

Slika 17: Deleži dodane vrednosti in stroškov blaga, materiala in storitev v prihodkih poslovanja po dejavnostih v Sloveniji, 2018



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a (podatki za leto 2018).

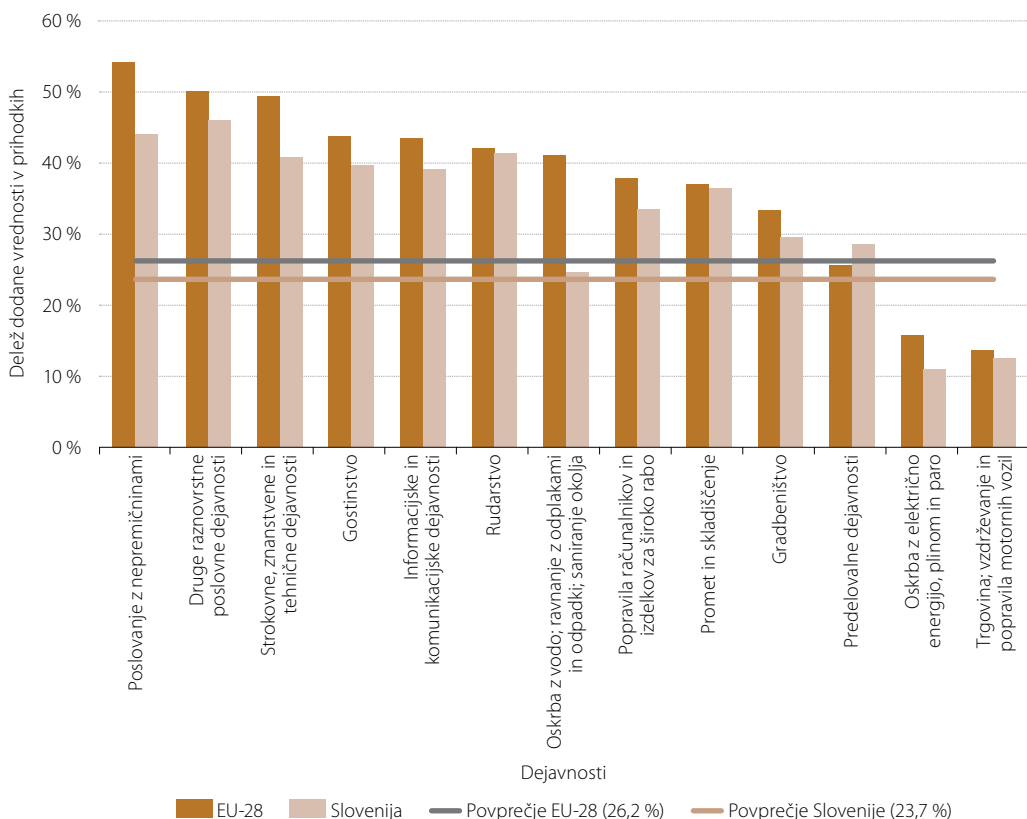
zaposlenega, smo ugotovili, da je bil ta delež v Sloveniji najnižji (25 %) (Eurostat a).¹⁰ Slovenija je namreč imela izmed vseh članic najvišji delež stroškov blaga, materiala in storitev v ustvarjenem prihodku (75,4 %) in posledično najmanjši delež dodane vrednosti v prihodku (24,7 %), kar je tudi bil razlog nizke donosnosti te dejavnosti. Tudi stroški dela so bili v Sloveniji občutno višji v primerjavi z EU-28, saj je bilo za njihovo pokrivanje namenjenih 73,8 % dodane vrednosti, v EU-28 pa 49,1 %, čeprav povprečna velikost podjetja v dejavnosti v Sloveniji ni bila toliko večja kot v EU-28 (Slovenija: 23 oseb na podjetje; EU-28: 20,3 osebe) (več o stroških dela je podano v točki 1.4.3). Delež stroškov dela je bil v dejavnosti za polovico večji, medtem ko zaposlenost v povprečnem podjetju v dejavnosti za 13,3 % večja v Sloveniji kot v EU-28. To je bila posledica za petino manj ustvarjenega prihodka na zaposlenega v Sloveniji kot v EU-28 (EU-28: 171.000 evrov; Slovenija: 137.000 evrov). Ko smo od dodane vrednosti, ustvarjene v tej dejavnosti, odšteli stroške dela, smo ugotovili, da je bila donosnost v Sloveniji 26,2 %, v povprečju EU-28 pa 50,9 %.¹¹ Stopnja investiranja je bila najvišja v Belgiji. Investicije so znašale 71,6 % ustvarjene dodane vrednosti, v Sloveniji pa 20,8 %, s čimer se je Slovenija med 25 državami uvrstila šele na 20. mesto (Eurostat a).

¹⁰ Podatek za Dansko, Malto in Združeno kraljestvo ni bilo.

¹¹ Ko od dodane vrednosti odštejemo stroške dela, je ostanek enak ustvarjeni novi vrednosti (dobičku in amortizaciji).

Ker na omenjena odstopanja vpliva vrsta aktivnosti na drugi ravni v dejavnosti (tako imenovane poddejavnosti), smo analizirali tudi, v katerih je bil ustvarjen pretežni delež prihodka. Največji delež prihodka (65 %) je bil v Sloveniji ustvarjen v zbiranju in odvozu odpadkov ter ravnanju z njimi, pridobivanju sekundarnih surovin, v katerih je imela Slovenija 80,2 % prihodkov namenjenih za pokrivanje stroškov blaga, materiala in storitev, kar je bil najvišji delež izmed 24 članic (v Španiji je bil v tej poddejavnosti ta delež najmanjši, 53,8 %, v Luksemburgu je bil 56,2 %, na Poljskem pa 65 %) (Eurostat a).¹² V tej najpomembnejši poddejavnosti v Sloveniji je dodana vrednost na zaposlenega znašala 35.200 evrov ali 36 % manj kot v Belgiji (98.200 evrov). Belgija je v tej poddejavnosti investirala 32.000 evrov na zaposlenega (ali 32,1 % ustvarjene dodane vrednosti), medtem ko Slovenija 8.500 evrov na zaposlenega (ali 24 % dodane vrednosti) (Eurostat a). Slabši poslovni rezultati torej niso samo posledica relativno višjih stroškov blaga, materiala in storitev, pač pa tudi prenizkih investicij v izboljšanje poslovanja. Analiza je tudi pokazala, da je za povečanje produktivnosti v dejavnosti investiranje ključnega pomena.¹³

Slika 18: Deleži dodane vrednosti v prihodkih poslovanja po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017* (1)



Opomba: (1) Rangirano po deležu v EU-28; *Za Dansko, Združeno kraljestvo, gradbeništvo na Irskem, predelovalne dejavnosti na Malti, dodano vrednost v rudarstvu in poslovanju z nepremičninami v Romuniji so podatki za leto 2016

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

¹² Za Dansko, Ciper, Malto in Združeno kraljestvo ni bilo podatkov.

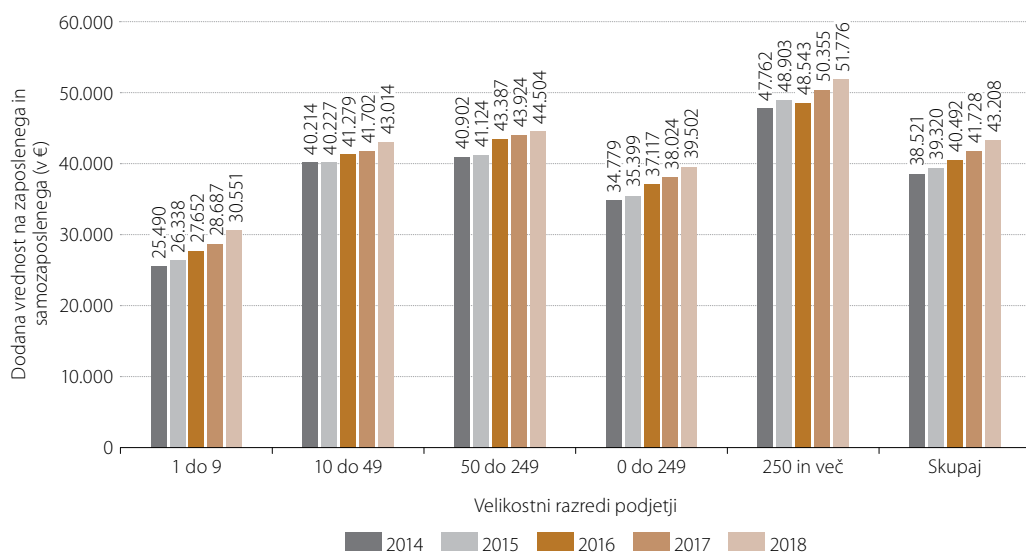
¹³ Izračunani korelacijski koeficient med dodano vrednostjo na zaposlenega in investicijami na zaposlenega v tej poddejavnosti v 24 članicah EU-28 v letu 2017 je pokazal, da je povezava med produktivnostjo in investicijami močna in pomeni, da je 63,4 % variabilnosti ene spremenljivke pojasnjene z drugo (korelacijski koeficient = 0,796; $p < 0,001$).

Po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 v letu 2017 smo analizirali še, katere članice so ustvarile največji in katere najmanjši delež dodane vrednosti v prihodku, ki je pokazatelj donosnosti. V povprečju EU-28 je bil ta delež najvišji v Združenem kraljestvu (32,8 %), najnižji pa v Luksemburgu (14,9 %). Slovenski povprečni delež za celotni nefinančni sektor gospodarstva pa je znašal 23,7 %, s čimer se je Slovenija uvrstila na 15. mesto (*priloga 7*).

1.4.3 Dodana vrednost na zaposlenega

V slovenskih podjetjih se je povprečna dodana vrednost na zaposlenega, ki je pokazatelj produktivnosti dela, v opazovanem petletnem obdobju od leta 2014 do leta 2018 povečevala po velikostnih razredih podjetij tako, kot prikazuje *slika 19*. Samo v velikih podjetjih se je v letu 2016 glede na leto 2015 nekoliko zmanjšala (z 48.903 evrov v letu 2015 na 48.543 evrov v letu 2016). To je bil velikostni razred z najvišjo produktivnostjo, ki je presegala slovensko povprečje (43.208 evrov) v letu 2018 za petino. Najmanj produktivna je bila v povprečju zaposlena oseba v mikro podjetju z 1 do 9 zaposlenimi, ki je ustvarila 30.551 evrov dodane vrednosti ali skoraj 30 % manj od slovenskega povprečja (*slika 20*). Spodbudno pa je, da se je ta vrednost v letu 2018 v primerjavi z letom 2017 povečala za 6,5 %, kar je bil edini velikostni razred podjetij, v katerem je bila rast dodane vrednosti na zaposlenega nadpovprečna. V slovenskem gospodarstvu se je namreč v povprečju dodana vrednost na zaposlenega v letu 2018 glede na leto 2017 povečala za 3,5 %. Praktično enaka povprečni je bila produktivnost v malih podjetjih, povečala se je za 3,1 %. Nekoliko večja od povprečne (za 3 %) pa je bila produktivnost povprečnega delavca v srednje velikem podjetju, vendar je bila rast najnižja, 1,3 %. Dodana vrednost povprečnega delavca v velikih podjetjih se je v letu 2018 glede na leto 2017 povečala podpovprečno (za 2,8 %). Tudi v malih podjetjih je bila rast povprečne dodane vrednosti nižja od povprečne rasti slovenskega gospodarstva (3,1 %). Dodana vrednost na povprečnega zaposlenega delavca v slovenskem gospodarstvu se je v letu 2018 glede na leto 2010 povečevala po 2,6 % povprečni letni stopnji. V mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi je bila rast največja (3,1 %).

Slika 19: Pregled dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018

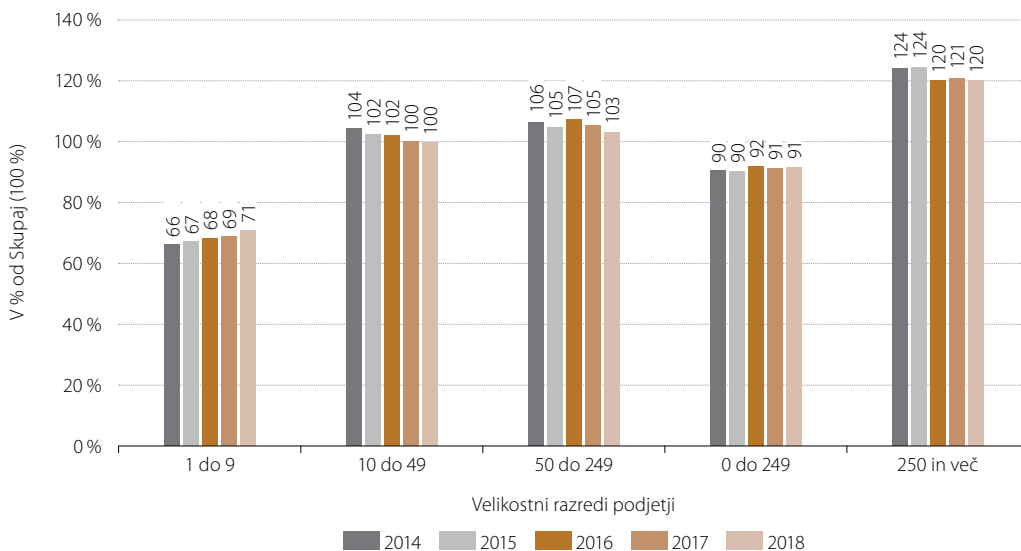


Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPEs, 2019 a (za leto 2018); Močnik idr., 2019 (za leta 2014–2017).

Rast dodane vrednosti na zaposlenega v velikih podjetjih je bila manjša od povprečne (2,3 %), prav tako v malih podjetjih (2,2 %). V MSP skupaj pa nadpovprečna (2,8 %) (Močnik idr., 2019).

Na *sliki 20* so prikazane relativne dodane vrednosti na osebo.

Slika 20: Pregled relativne dodane vrednosti na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a (za leto 2018); Močnik idr., 2019 (podatki za leta 2014–2017).

Povprečna produktivnost, merjena z dodano vrednostjo na zaposlenega (brez samozaposlenih) je v letu 2018 znašala 46.292 evrov, kar je bilo glede na leto 2017 (44.920 evrov) za 3,1 % več (*tabela 4*). Med slovenskimi regijami so bila po kriteriju povprečne dodane vrednosti na zaposlenega (brez samozaposlenih) najuspešnejša podjetja iz jugovzhodne Slovenije (55.786 evrov, kar je bilo 2,6 % več kot leta 2017 – 54.374 evrov; dodana vrednost na osebo se je v letu 2018 glede na leto 2010 v tej regiji povečala za 50 % – vrednost je leta 2010 znašala 37.181 evrov). Najnižjo dodano vrednost na zaposlenega v letu 2018 je ustvaril povprečno zaposleni v pomurski regiji (36.336 evrov), ki je za slovenskim povprečjem zaostajala za 21,5 %, za jugovzhodno Slovenijo z najvišjo produktivnostjo pa za skoraj 35 %. V pomurski regiji je bila dodana vrednost na zaposlenega v letu 2018 višja od tiste v letu 2010 (28.362 evrov) za 28 %, kar pomeni, da je rasla po 2,8 % povprečni letni stopnji v opazovanem devetletnem obdobju. Najnižjo rast dodane vrednosti na zaposlenega, 0,5 %, je imela zasavska regija (leto 2018: 40.307 evrov; leto 2010: 38.564 evrov) (Močnik idr., 2019). Dodana vrednost na zaposlenega se je v devetletnem obdobju (2010-2018) najbolj povečala v savinjski regiji (za 66,6 %; s 27.229 evrov v letu 2010 na 45.352 evrov v letu 2018 – v enem letu od 2017 pa se ni spremenila). Toda kljub najvišji, 5,8 %, povprečni letni stopnji rasti v obdobju od leta 2010 do leta 2018 je bila v tej regiji povprečna produktivnost manjša od slovenske povprečne produktivnosti, in sicer za 2 %. Veliko povečanje produktivnosti v tem obdobju so dosegle še osrednjeslovenska regija (52,8 %), jugovzhodna Slovenija (50 %) in gorenjska regija (48,2 %). Nad slovenskim povprečjem rasti dodane vrednosti na zaposlenega (22,7 %) je bila samo še koroška regija (26 %). Rast dodane vrednosti na zaposlenega v letu 2018 glede na leto 2010 v preostalih regijah je bila manjša od slovenske povprečne rasti (Močnik idr., 2019).

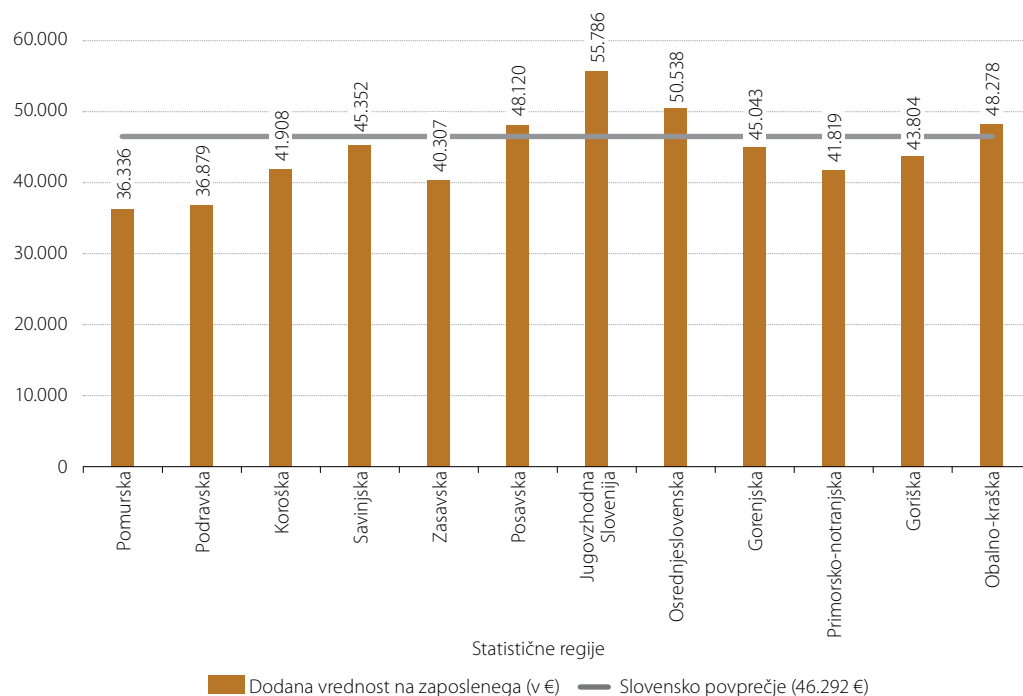
Spremembe ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji za leti 2010 in 2018 smo prikazali v *tabeli 4*. Regije smo navedli po padajočem porastu dodane vrednosti na zaposlenega.

Tabela 4: Sprememba ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2010 in 2018

Regija	DV na zaposlenega 2018 (v evrih)	DV na zaposlenega 2010 (v evrih)	9-letna sprememba 2018/2010	Povprečna letna rast, 2010-2018
Jugovzhodna Slovenija	55.786	37.181	50,0 %	4,6 %
Osrednjeslovenska	50.538	33.073	52,8 %	4,8 %
Obalno-kraška	48.278	42.415	13,8 %	1,4 %
Posavska	48.120	44.171	8,9 %	1,0 %
Savinjska	45.352	27.229	66,6 %	5,8 %
Gorenjska	45.043	30.397	48,2 %	4,5 %
Goriška	43.804	39.276	11,5 %	1,2 %
Koroška	41.908	33.250	26,0 %	2,6 %
Primorsko-notranjska	41.819	37.880	10,4 %	1,1 %
Zasavska	40.307	38.564	4,5 %	0,5 %
Podravska	36.879	34.416	7,2 %	0,8 %
Pomurska	36.336	28.362	28,1 %	2,8 %
Skupaj	46.292	37.721	22,7 %	2,3 %

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a (za leto 2018), Močnik idr., 2019 (podatki za leto 2010).

Slika 21: Dodana vrednost na zaposlenega po regijah v Sloveniji, 2018



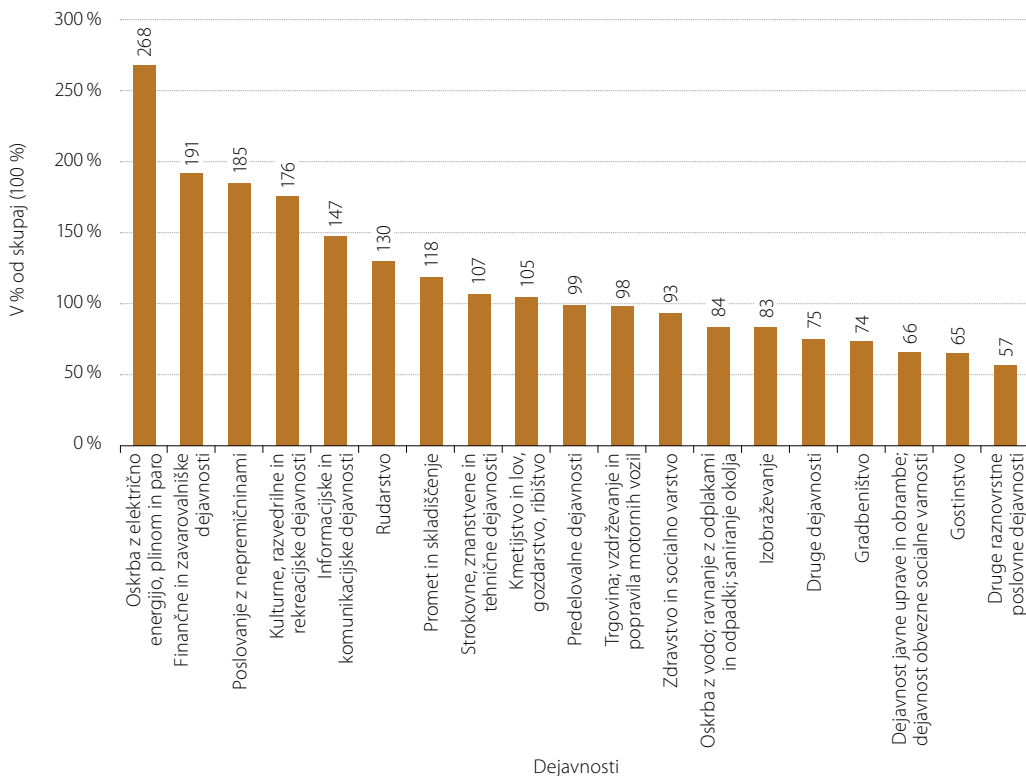
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a (za leto 2018).

Štiri regije (jugovzhodna Slovenija, osrednjeslovenska, posavska in obalno-kraška) so bile nadpovprečno produktivne, saj je povprečno zaposleni v regiji ustvaril višjo dodano vrednost kot povprečno zaposleni v slovenskem gospodarstvu kot celoti (torej več kot 46.292 evrov). Osem regij (savinjska, gorenjska, goriška, koroška, primorsko-notranjska, zasavska, podravska in pomurska) pa je dosegalo nižjo produktivnost od slovenskega povprečja (*slika 21*).

Sliko produktivnosti slovenskega gospodarstva smo dopolnili še s podatki o povprečni in relativni dodani vrednosti na zaposlenega po dejavnostih. Relativna dodana vrednost na zaposlenega v dejavnosti je podana kot odstotek dosežene dodane vrednosti na zaposlenega v povprečnem podjetju posamezne dejavnosti glede na slovensko povprečje (*slika 22*).

Relativna dodana vrednost na zaposlenega v letu 2018 je bila najvišja v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro, saj je presegala slovensko povprečno dodano vrednost na zaposlenega za 168 %. V finančnih in zavarovalniških dejavnostih in poslovanju z nepremičninami je bila dodana vrednost glede na slovensko povprečje za več kot 80 % višja. Nadpovprečna produktivnost je bila dosežena tudi v kulturnih, razvedrilnih in rekreacijskih dejavnostih, informacijskih in komunikacijskih dejavnostih, rudarstvu, prometu in skladiščenju, strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih ter kmetijstvu in lovu, gozdarstvu, ribištvu. V predelovalnih dejavnostih je bila za 1 % nižja od slovenskega povprečja, v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil pa za 2 %. Podpovprečno produktiven pa je bil povprečno zaposleni delavec v preostalih osmih dejavnostih (*slika 22*).

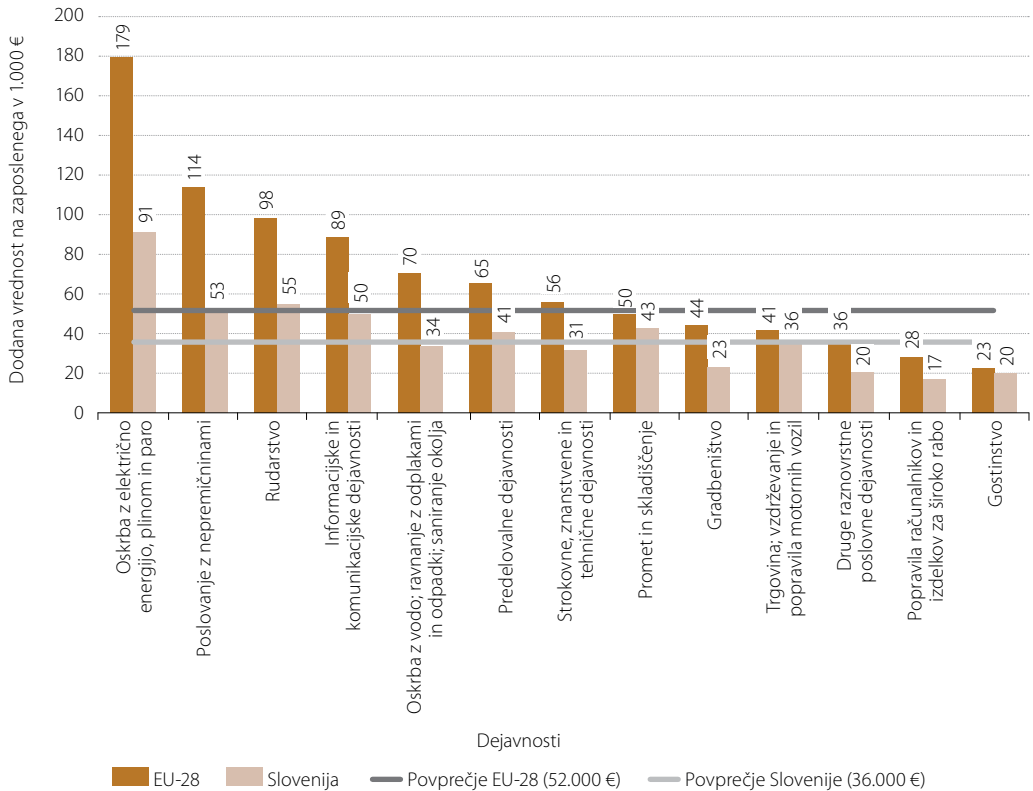
Slika 22: Relativna dodana vrednost na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2018



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a (za leto 2018).

Za primerjavo smo v nadaljevanju podali še dodano vrednost na zaposlenega v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 in Slovenije v letu 2017. Povprečno zaposleni delavec v tem sektorju gospodarstva EU-28 je leta 2017 ustvaril 52.000 evrov dodane vrednosti, v Sloveniji pa 36.000 evrov ali 31 % manj (slika 23).

Slika 23: Dodana vrednost na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017* (1)



Opomba: (1) Rangirano po dodani vrednosti na zaposlenega v EU-28; *Za Dansko, Združeno kraljestvo, gradbeništvo na Irskem, predelovalne dejavnosti na Malti, rudarstvo in poslovanje z nepremičninami v Romuniji so podatki za leto 2016

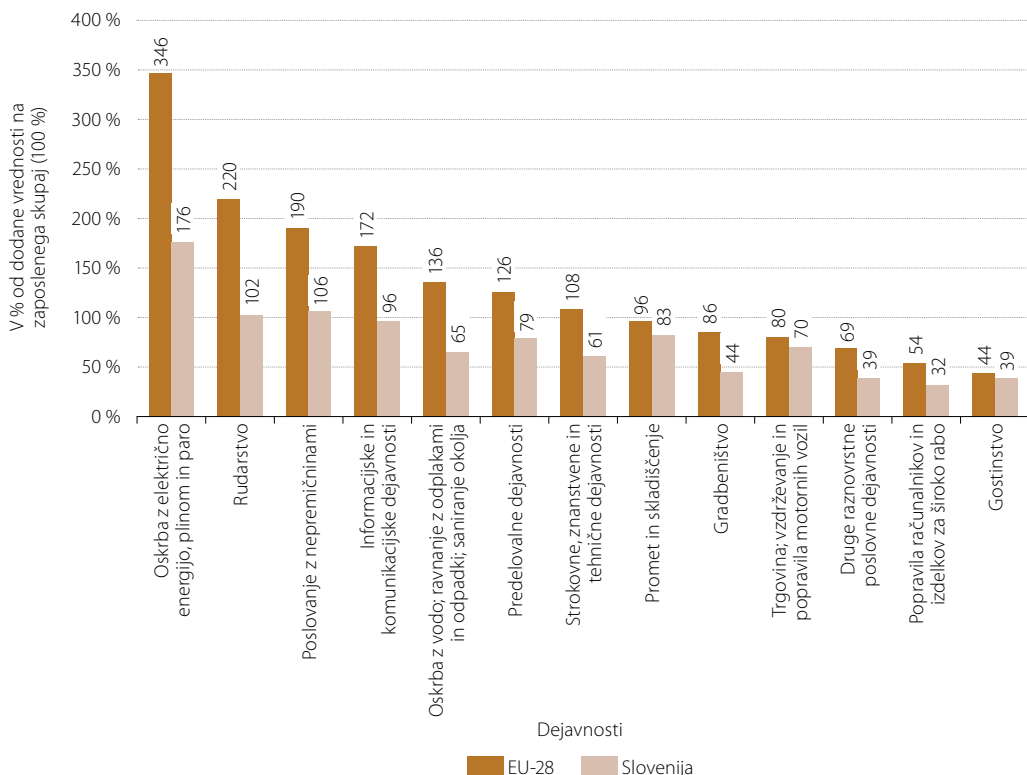
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Najvišja dodana vrednost na zaposlenega je bila ustvarjena v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (EU-28: 179.000 evrov, Slovenija: 91.000 evrov), vendar je bila slovenska manjša za 49 %, kar je bila dejavnost s tretjim največjim zaostankom za povprečno evropsko produktivnostjo v dejavnosti (za rudarstvom – 53 % zaostanek in oskrbo z vodo; ravnanjem z odplakami in odpadki; saniranjem okolja – 52 % zaostanek). Dodana vrednost na zaposlenega v oskrbi z električno energijo, plinom in paro je v EU-28 presegala evropsko povprečje za 3,4-krat, v Sloveniji pa za 2,5-krat. Evropska oskrba z električno energijo je v letu 2017 imela 0,4 % podjetij, zaposlovala 0,9 % vseh zaposlenih oseb, ustvarila 3,1 % dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva. Ta razlika v omenjenih deležih je indikator, da v dejavnosti delujejo večja podjetja, da gre za dejavnost z zelo visoko delovno produktivnostjo in kapitalno intenzivno naravo dejavnosti. Na drugem mestu po ustvarjeni dodani vrednosti na zaposlenega je bila v EU-28 dejavnost poslovanja z nepremičninami, katere produktivnost je bila 2,2-krat višja od povprečja EU-28. V rudarstvu je bilo v Sloveniji drugo največje

preseganje povprečne dodane vrednosti na zaposlenega, in sicer za 1,5-krat. Tudi v tej dejavnosti je bil delež zaposlenosti (0,3 %) manjši od deleža ustvarjene dodane vrednosti (0,7 %), vendar ne tako močno kot v oskrbi z električno energijo, plinom in paro, kar prav tako nakazuje, da je bila v dejavnosti ustvarjena visoka dodana vrednost na zaposlenega in da gre za kapitalno intenzivno dejavnost. V Sloveniji pa je bila dejavnost poslovanja z nepremičninami na tretjem mestu po preseganju slovenske povprečne produktivnosti, v kateri je bila dodana vrednost na zaposlenega za 53 % višja od povprečja.

Seveda pa so bila odstopanja od povprečne produktivnosti v dejavnosti po članicah velika. Najvišja povprečna dodana vrednost na zaposlenega je bila ustvarjena na Irskem (142.000 evrov), najnižja pa v Bolgariji (14.000 evrov), ki je predstavljala le 10 % irske dodane vrednosti na zaposlenega (*priloga 6*) (Eurostat a). Slovenija se je s 36.000 evri dodane vrednosti na zaposlenega uvrstila na 15. mesto med 28 članicami. Najnižja povprečna dodana vrednost na zaposlenega je bila dosežena v gostinstvu (23.000 evrov) (*slika 23*).

Slika 24: Relativna dodana vrednost na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017* (1)



Opomba: (1) Rangirano po dodani vrednosti na zaposlenega v EU-28; *Za Dansko, Združeno kraljestvo, gradbeništvo na Irskem, predelovalne dejavnosti na Malti, rudarstvo in poslovanje z nepremičninami v Romuniji so podatki za leto 2016

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Glede na dejavnost se je Slovenija po dodani vrednosti na zaposlenega uvrstila na najvišje, 14. mesto, v predelovalnih dejavnostih (41.000 evrov), kjer je dosegla 63,1 % dodane vrednosti na zaposlenega evropskega povprečja in le 9,3 % dodane vrednosti na zaposlenega najbolj

produktivnega irskega delavca v tej dejavnosti (EU-28: 65.000 evrov; Irska: 443.000 evrov). Irski je uspelo izvesti prehod na napredne proizvodnje z visoko dodano vrednostjo ter se pozicionirati v celoten življenjski cikel izdelka (od raziskav in razvoja do oblikovanja, distribucije, trženja in podpornih storitev) (IDA Ireland, 2019). Za irske predelovalne dejavnosti so značilna zelo velika proizvodna podjetja, ki delujejo v sektorjih hrane, kemikalij, farmacevtskih proizvodov in računalništva (Central Statistics Office, 2019).

Tudi v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil se je Slovenija uvrstila na 14. mesto s 36.000 evri dodane vrednosti na zaposlenega, kar je predstavljalo 87,8 % evropskega povprečja v tej dejavnosti in 35 % dodane vrednosti na zaposlenega najbolj produktivnega luksemburškega delavca v tej dejavnosti (EU-28: 41.000 evrov; Luksemburg: 103.000 evrov). V preostalih dejavnostih se je povprečni delavec po ustvarjeni dodani vrednosti uvrstil od 15. mesta (v gostinstvu) pa vse do 21. mesta (v oskrbi z električno energijo, plinom in paro) (*priloga 6*) (Eurostat a).

Relativne dodane vrednosti na zaposlenega, ki ponazarjajo razmerje med dodano vrednostjo na zaposlenega v dejavnosti glede na evropsko oziroma slovensko povprečje, so prikazane na *sliki 24*.

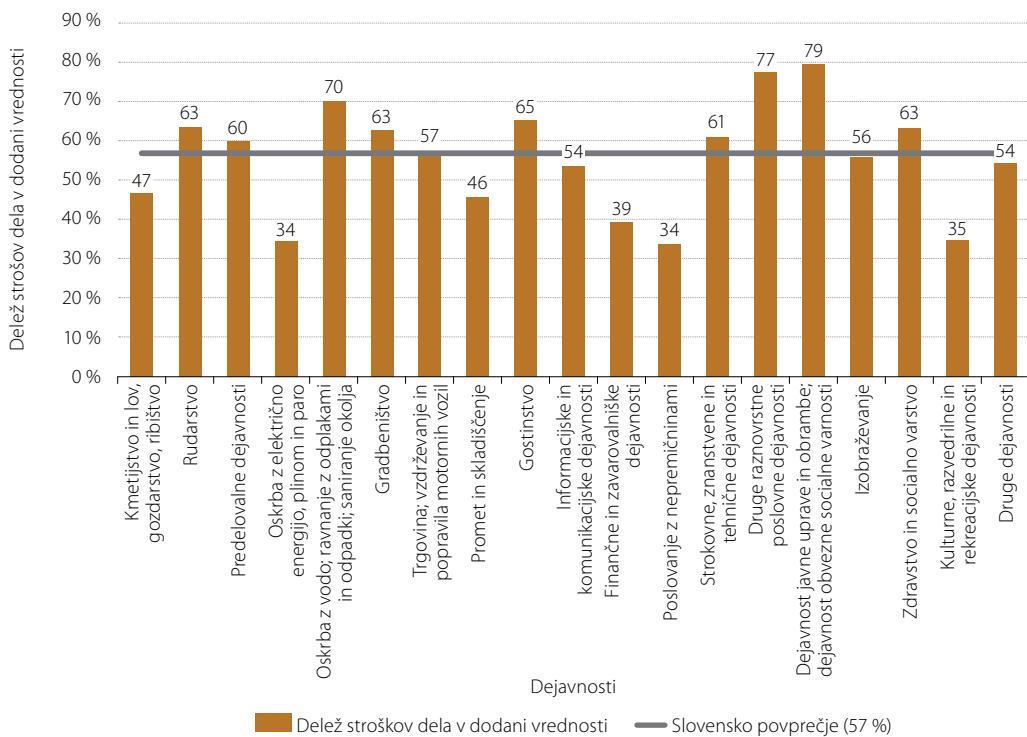
1.5 Stroški dela

Stroški dela gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov v letu 2018 so znašali 14,3 milijarde evrov ali 8,3 % več kot leta 2017 in so predstavljali 56,7 % ustvarjene dodane vrednosti. Leta 2017 so znašali stroški dela 13,2 milijarde evrov in so predstavljali 56,1 % ustvarjene dodane vrednosti. Stroški dela so torej bili za 1,1 milijarde evrov večji kot leta 2017 (Močnik idr., 2019). Delež stroškov dela v dodani vrednosti je bil najvišji (62,6 %) v srednje velikih podjetjih, nadpovprečen je bil še v malih podjetjih (60,7 %), v velikih podjetjih je bil delež manjši od slovenskega povprečja (55,7 %), podpovprečen pa je bil v mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi (52,7 %) in gospodarskih družbah z nič zaposlenimi osebami (4,8 %).

Največji nadpovprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti je imela dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti (79 %, kar je bilo 3 odstotne točke manj kot leta 2017). Stroški dela v dejavnosti so se v letu 2018 glede na leto 2017 zmanjšali za 29.021 evrov ali za 0,05 % (število zaposlenih se je zmanjšalo za 4,8 %, dodana vrednost pa povečala za 3 %). Najnižji podpovprečni delež stroškov dela v dodani vrednosti je znašal 34 % in je bil dosežen v oskrbi z električno energijo, plinom in paro ter poslovanju z nepremičninami (*slika 25*) (Močnik idr., 2019).

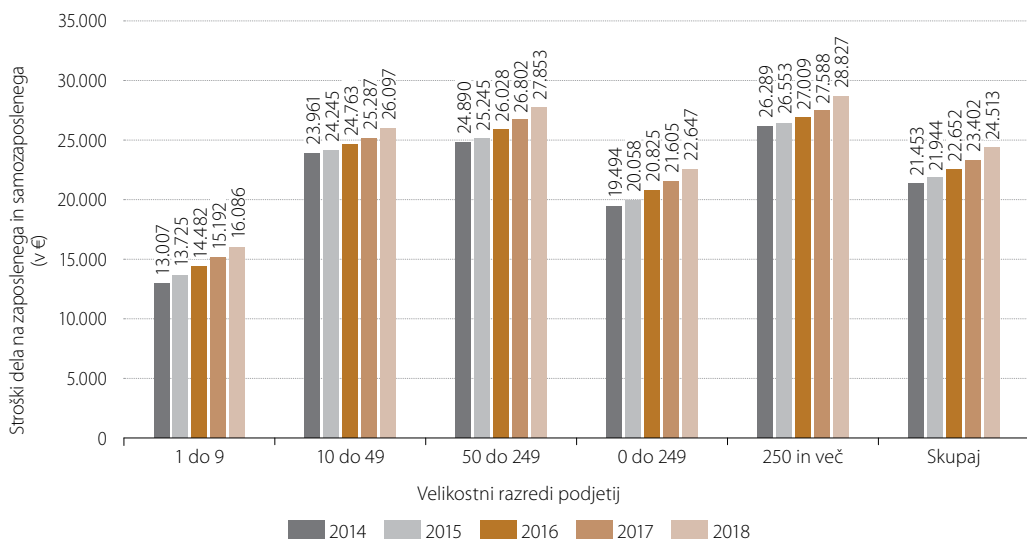
Stroški dela na osebo (ko k številu zaposlenih oseb prištejemo tudi samostojne podjetnike posameznike ali samozaposlene osebe) so v letu 2018 v povprečju znašali 24.513 evrov, medtem ko so brez upoštevanja samozaposlenih oseb znašali 26.263 evrov. Najvišji so bili v velikih podjetjih, kjer so znašali 28.827 evrov, najnižji pa v mikro podjetjih z 1 do 9 zaposlenimi (16.086 evrov). Povprečni stroški dela v tem velikostnem razredu so bili nizki tudi zato, ker smo v ta velikostni razred podjetij k zaposlenim prišteli samozaposlene. Brez njih bi stroški dela na zaposlenega znašali 21.077 evrov. Nadpovprečni stroški dela na zaposlenega so bili poleg velikih še v srednje velikih (27.853 evrov) in malih (26.097 evrov) podjetjih. V MSP so bili ti stroški podpovprečni in so znašali 22.647 evrov (*slika 26*). Stroški dela na zaposlenega v letu 2018 so se v vseh velikostnih razredih podjetij povečali glede na leto 2010. Rasli so po 2,4 % povprečni letni stopnji. Najbolj so se stroški dela na zaposlenega povečali v mikro podjetjih (v povprečju za 2,9 % na leto), najmanj pa v malih (1,9 % povprečno letno) podjetjih (Močnik idr., 2019).

Slika 25: Deleži stroškov dela v dodani vrednosti po dejavnostih v Sloveniji, 2018



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a (za leto 2018).

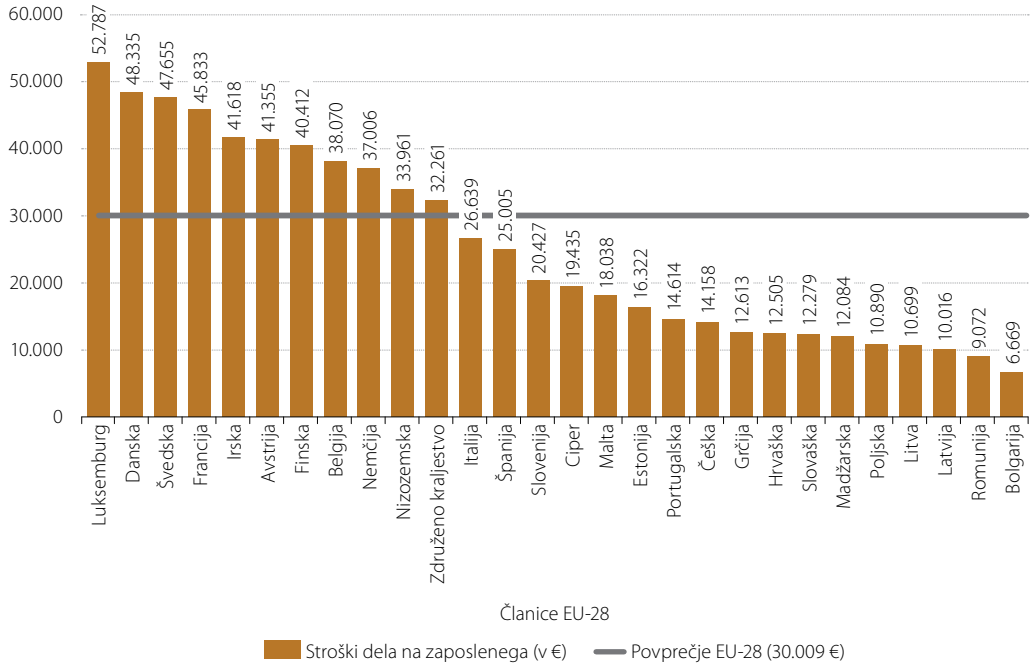
Slika 26: Povprečni stroški dela na zaposlenega in samozaposlenega po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji, 2014–2018



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPES, 2019 a; Močnik idr., 2019 (za leta 2014–2018).

Izračunali smo tudi stroške dela nefinančnega sektorja gospodarstva po članicah EU-28 za leto 2017 (slika 27).

Slika 27: Povprečni stroški dela na zaposleno osebo v nefinančnem sektorju gospodarstva članic EU-28, 2017*

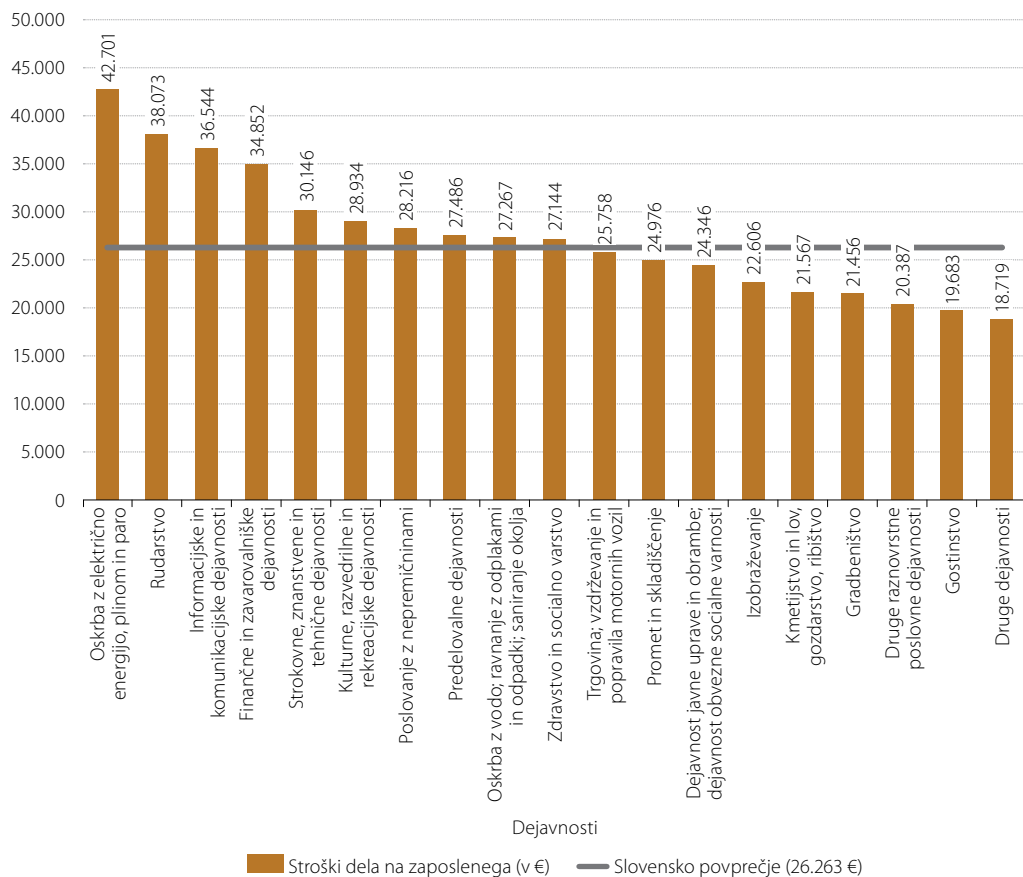


Opomba: *Za Dansko, Združeno kraljestvo, gradbeništvo na Irskem, predelovalne dejavnosti ter oskrbo z elektriko, plinom in paro na Malti, rudarstvo in poslovanje z nepremičninami v Romuniji so podatki za leto 2016

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 so bili v letu 2017 povprečni stroški dela na zaposleno osebo 30.009 evrov. 11 članic je imelo te stroške večje od povprečja. Najvišji povprečni stroški dela so znašali 52.787 evrov in jih je povzročila zaposlena oseba v Luksemburgu. Evropsko povprečje so presegali za 76 %. Najnižji povprečni stroški dela so bili v Bolgariji (6.669 evrov). Predstavljali so 22 % evropskega in 13 % luksemburškega povprečja. Slovenija je bila po višini stroškov dela (20.427 evrov) na 14. mestu (od 28). Stroški dela v Sloveniji so zaostajali za evropskim povprečjem za 32 % in so predstavljali 39 % najvišjih povprečnih stroškov dela v Luksemburgu (Eurostat a).

Ker se stroški dela razlikujejo med dejavnostmi, smo najprej izračunali povprečne stroške dela na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji za leto 2018. Najvišji stroški dela na zaposlenega so bili v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro. Znašali so 42.701 evrov in so za 63 % presegali slovensko povprečje (26.263 evrov). Najnižji stroški dela na zaposlenega so bili v drugih dejavnostih (18.719 evrov), saj so bili za 29 % nižji od slovenskega povprečja v letu 2018 in za 56 % nižji od dejavnosti z najvišjimi stroški dela na zaposlenega (slika 28).

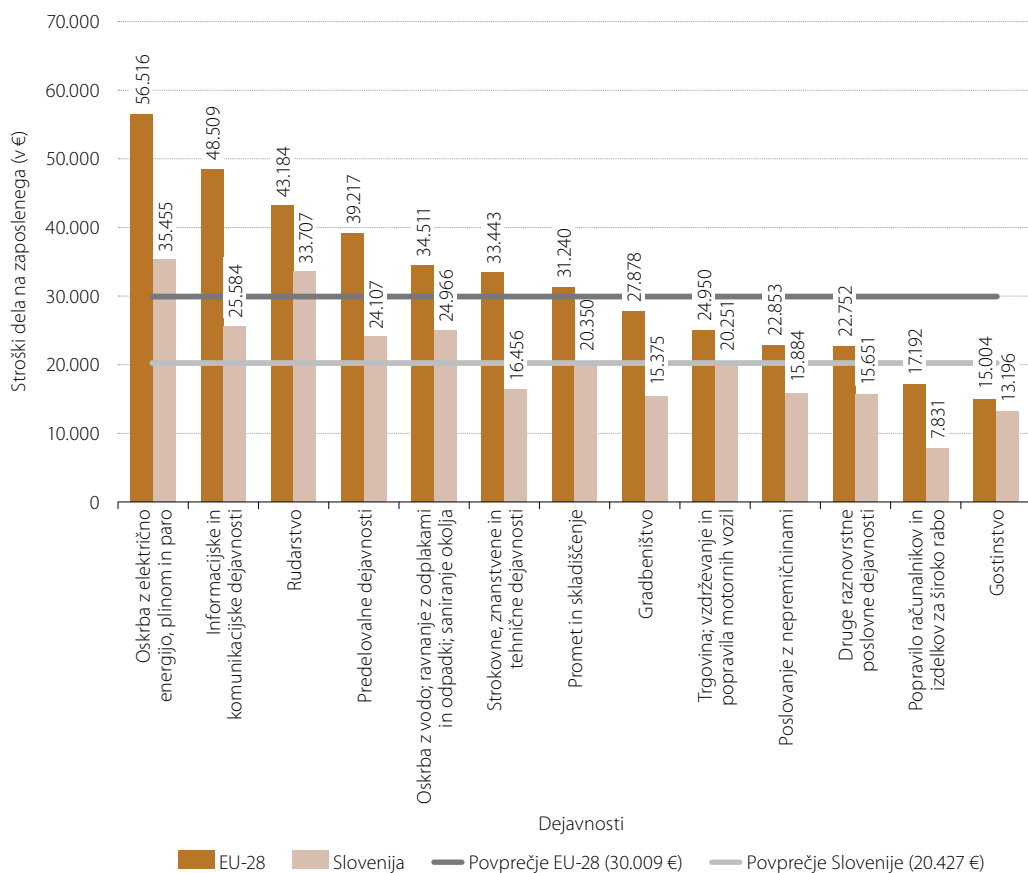
Slika 28: Povprečni stroški dela na zaposlenega po dejavnostih v Sloveniji, 2018


Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJ PES, 2019 a (za leto 2018).

Za primerjavo z EU-28 smo izračunali še povprečne stroške dela na zaposlenega po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 za leto 2017 (*slika 29*).

Nadpovprečne stroške dela na zaposlenega v EU-28 je imelo sedem dejavnosti, v Sloveniji pa pet dejavnosti, ki so iste kot v EU-28 (*slika 29*). V prav vseh dejavnostih so bili stroški dela na zaposlenega v EU-28 višji kot v Sloveniji. Ne glede na to pa so se pojavljale nekatere razlike. Prva očitna razlika med EU-28 in Slovenijo se je pojavljala v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih. V EU-28 so bili stroški dela na zaposlenega višji od povprečja EU-28 za 11 %, medtem ko so v Sloveniji zaostajali za slovenskimi povprečnimi stroški na zaposlenega za 19 %. Druga pomembna razlika je bila v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil, v katerih so bili stroški dela na zaposlenega v EU-28 precej pod povprečjem EU-28 (zaostajali so za 17 %), medtem ko so bili v Sloveniji enaki slovenskim povprečnim stroškom dela na zaposlenega v slovenskem nefinančnem sektorju gospodarstva. Tretja razlika je bila v gradbeništvu, kjer so bili stroški dela na zaposlenega v obeh primerih manjši od povprečja, le da so bili v Sloveniji manjši za četrtno, v EU-28 pa za 7,1 %. In še četrta razlika: v predelovalnih dejavnostih so bili stroški dela v obeh primerih nadpovprečni, s tem da so bili v EU-28 za 31 % višji od povprečja, v Sloveniji pa za 18 %. Ker so bile v Sloveniji prav predelovalne dejavnosti tiste, ki so ustvarile največji delež dodane vrednosti (37 %, na drugem mestu je bila trgovina z 19 %) in zaposlovale največji delež ljudi (33 %, na drugem mestu je trgovina

Slika 29: Povprečni stroški dela na zaposleno osebo po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017* (1)



Opomba: (1) Rangirano po stroških dela na zaposlenega v EU-28; *Za Dansko, Združeno kraljestvo, gradbeništvo na Irskem, predelovalne dejavnosti ter oskrbo z električno energijo, plinom in paro na Malti, rudarstvo in poslovanje z nepremičninami v Romuniji so podatki za leto 2016

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

z 19 %), lahko sklepamo, da skušajo slovenske predelovalne dejavnosti poiskati konkurenčne rezerve v relativno nižjih stroških dela in posledično plač v primerjavi s predelovalnimi dejavnostmi EU-28. To je razvidno iz večjega zaostanka stroškov dela na zaposlenega za povprečjem (-18 %) kot dodane vrednosti na zaposlenega (-11 %)).¹⁴

Ko smo ugotavljali stroške dela na zaposlenega hkrati po dejavnostih in članicah EU-28, smo videli, da so bili najvišji stroški dela na zaposleno osebo doseženi v rudarstvu na Danskem (114.296 evrov), najnižji pa v popravilih računalnikov in izdelkov za široko rabo v Bolgariji (2.328 evrov). Analiza je pokazala, da je imel Luksemburg najvišje stroške dela na zaposlenega v šestih dejavnostih, Danska v štirih, Belgija v dveh in Švedska v eni. Bolgarija je imela najnižje stroške dela na zaposlenega v kar 12 (od 13) dejavnostih, le v oskrbi z električno energijo, plinom in paro ni bila zadnja. Najmanjše stroške dela v tej dejavnosti je imela Litva. Slovenija je imela najnižje stroške dela v popravilih računalnikov

¹⁴ V točki 1.2.2 smo navedli, da so slovenske predelovalne dejavnosti v letu 2018 ustvarile več kot 30 % vsega prihodka in 53,5 % celotnega izvoza slovenskega gospodarstva in da so kar 69 % svojega prihodka ustvarile z izvozom.

in izdelkov za široko rabo (7.831 evrov), najvišje pa v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (35.455 evrov). Po stroških dela na zaposlenega se je Slovenija med 28 članicami po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 uvrstila od 12. mesta v poslovanju z nepremičninami do 19. mesta v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (*priloga 8*).

1.6 Zbirni podatki ob zaključku prvega poglavja

V tej točki smo zbirno predstavili analizirane podatke, razčlenjene po točkah od 1.1 do 1.5. V tabeli 5 so zajeti podatki o podjetjih, zaposlenih in dodani vrednosti v Sloveniji leta 2018. V tabelah 6 in 7 pa so zajeti podatki o podjetjih, zaposlenih in dodani vrednosti v nefinančnem sektorju gospodarstva v EU-28 v letu 2017.

Tabela 5: Ključni pokazatelji po vseh dejavnostih v Sloveniji, 2018

	Podjetja		Zaposleni		Dodana vrednost		Dodana vrednost na zaposleno osebo	
	Število	%	Število	%	V milijon evrov	%	V evrih	Relativna (od skupaj = 100)
SKUPAJ	121.435	100,0	545.775	100,0	25.265	100,0	46.292	100
A ¹	1.250	1,0	3.711	0,7	180	0,7	48.581	105
B	88	0,1	2.276	0,4	137	0,5	60.105	130
C	15.246	12,6	194.083	35,6	8.903	35,2	45.872	99
D	924	0,8	7.324	1,3	908	3,6	123.985	268
E	381	0,3	9.193	1,7	357	1,4	38.783	84
F	16.894	13,9	50.491	9,3	1.726	6,8	34.181	74
G	23.683	19,5	93.410	17,1	4.257	16,8	45.570	98
H	7.735	6,4	45.102	8,3	2.471	9,8	54.790	118
I	7.543	6,2	27.153	5,0	821	3,3	30.253	65
J	5.409	4,5	20.299	3,7	1.385	5,5	68.242	147
K	1.853	1,5	3.126	0,6	277	1,1	88.641	191
L	3.136	2,6	5.783	1,1	496	2,0	85.718	185
M	20.000	16,5	33.064	6,1	1.637	6,5	49.516	107
N	4.486	3,7	34.031	6,2	898	3,6	26.384	57
O	33	0,0	277	0,1	9	0,0	30.671	66
P	2.441	2,0	1.795	0,3	69	0,3	38.625	83
Q	1.841	1,5	6.015	1,1	259	1,0	43.127	93
R	2.209	1,8	3.780	0,7	307	1,2	81.295	176
S	6.283	5,2	4.862	0,9	168	0,7	34.537	75

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

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih AJPEŠ (za leto 2018).

Tabela 6: Ključni pokazatelji po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017

	Število podjetij		Število oseb, ki delajo		Dodana vrednost		Dodana vrednost na zaposleno osebo	
	(v 1.000)		(v 1.000)		(v milijon evrov)		(v 1.000 evrov)	
	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija
SKUPAJ	24.340	142,2	145.035	628,2	7.497.384	22.541	51,7	35,9
B ¹	19	0,1	473	2,4	53.673	128	113,6	52,9
C	2.100	19,4	31.117	204,9	2.023.690	8.366	65,0	40,8
D	104	1,5	1.291	8,8	231.243	802	179,1	91,2
E	79	0,4	1.598	9,6	112.336	326	70,3	33,8
F	3.501	18,7	12.907	62,4	570.752	1.432	44,2	22,9
G	6.139	26,4	33.461	117,0	1.385.470	4.235	41,4	36,2
H	1.262	8,6	11.570	49,5	574.459	2.119	49,7	42,8
I	1.999	11,4	12.337	38,4	279.029	772	22,6	20,1
J	1.233	9,5	7.059	26,7	626.547	1.325	88,8	49,7
L	1.412	3,2	2.938	5,5	288.263	301	98,1	54,9
M	4.657	34,1	13.666	59,6	763.739	1.869	55,9	31,4
N	1.633	7,7	16.183	41,5	576.106	839	35,6	20,2
S95	202	1,2	435	1,8	12.077	30	27,8	16,6

Opomba: ¹B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; F: Gradbeništvo; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; H: Promet in skladiščenje; I: Gostinstvo; J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; L: Poslovanje z nepremičninami; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; S95: Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Tabela 7: Relativni pomen dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2017

	Delež števila oseb, ki delajo (v %)		Delež dodane vrednosti (v %)		Dodana vrednost na zaposleno osebo v 1.000 evrov		Relativna dodana vrednost na zaposleno osebo (od skupaj = 100)	
	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija
Skupaj EU-28	100,0	100,0	100,0	100,0	51,7	35,9	100,0	100,0
B ¹	0,3	0,4	0,7	0,6	113,6	52,9	219,7	147,4
C	21,5	32,6	27,0	37,1	65,0	40,8	125,7	113,6
D	0,9	1,4	3,1	3,6	179,1	91,2	346,4	254,0
E	1,1	1,5	1,5	1,4	70,3	33,8	136,0	94,2
F	8,9	9,9	7,6	6,4	44,2	22,9	85,5	63,8
G	23,1	18,6	18,5	18,8	41,4	36,2	80,1	100,8
H	8,0	7,9	7,7	9,4	49,7	42,8	96,1	119,2
I	8,5	6,1	3,7	3,4	22,6	20,1	43,7	56,0
J	4,9	4,2	8,4	5,9	88,8	49,7	171,8	138,4
L	2,0	0,9	3,8	1,3	98,1	54,9	189,7	152,9
M	9,4	9,5	10,2	8,3	55,9	31,4	108,1	87,5
N	11,2	6,6	7,7	3,7	35,6	20,2	68,9	56,3
S95	0,3	0,3	0,2	0,1	27,8	16,6	53,8	46,2

Opomba: ¹B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; F: Gradbeništvo; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; H: Promet in skladiščenje; I: Gostinstvo; J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; L: Poslovanje z nepremičninami; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; S95: Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

2 Število podjetij, zaposlenih in dodana vrednost po velikostnih razredih podjetij Slovenije v primerjavi z EU-28 v letu 2016

Ključna spoznanja

- V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 v letu 2016 je bilo od 24,4 milijona podjetij 92,9 % mikro podjetij, ki so zaposlovala 29,4 % vseh zaposlenih (41,8 milijona), v Sloveniji pa 35,5 % (214.000), in ustvarila 20,4 % (1.460 milijard evrov), v Sloveniji pa 22,8 % (4,7 milijarde evrov) dodane vrednosti.
- V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 v letu 2016 je bilo 6 %, v Sloveniji pa 4,3 %, malih podjetij, ki so zaposlovala 20,3 % (28,8 milijona), v Sloveniji pa 18,4 % (111.000) ljudi, in ustvarila 17,4 % (1.246 milijard evrov), v Sloveniji pa 19,9 % (4,1 milijarde evrov) dodane vrednosti.
- V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 v letu 2016 je bilo 0,9 %, v Sloveniji pa 0,8 %, srednje velikih podjetij, ki so zaposlovala 17 % (24,2 milijona), v Sloveniji pa 19 % (115.000), in ustvarila 18,6 % (1.316 milijard evrov), v Sloveniji pa 21,9 % (4,5 milijarde evrov) dodane vrednosti. Največji delež dodane vrednosti so ustvarila velika podjetja v oskrbi z električno energijo, plinom in paro (65 % v EU-28 in 64 % v Sloveniji). Velika podjetja v Sloveniji so ustvarila, kljub enakemu deležu po številu (0,2 %), za 9 odstotnih točk manjši delež v dodani vrednosti kot velika podjetja v EU-28.
- V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 v letu 2016 je bilo le 0,2 % velikih podjetij, ki so zaposlovala 33,4 % (47,5 milijona), v Sloveniji pa 27,1 % (164.000) ljudi. Velika podjetja so ustvarila 43,8 % (3.137 milijard evrov), v Sloveniji pa 35,4 % (7,3 milijarde evrov) dodane vrednosti. Dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih v EU-28 je bila za 55,7 % večja kot v MSP. Tudi v Sloveniji je bila najvišja dodana vrednost na osebo ustvarjena v velikih podjetjih in je presegala dodano vrednost na osebo v MSP za 47,8 %.

2.1 Uvod

Drugo poglavje je namenjeno strnjnemu pregledu števila podjetij, števila zaposlenih in dodane vrednosti nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28 in Slovenije po velikostnih razredih podjetij za leto 2016, kar so bili zadnji razpoložljivi agregirani podatki. Kot smo lahko videli v prejšnji točki, so bili podatki za število podjetij, zaposlenih in dodano vrednost za leto 2017 na voljo po dejavnostih in članicah EU-28, vendar ne tudi po velikostnih razredih podjetij. Velikostni razredi so: mikro podjetja z nič do 9 zaposlenimi, mala podjetja z 10 do 49 zaposlenimi, srednje velika podjetja s 50 do 249 zaposlenimi in velika podjetja z 250 in več zaposlenimi. Primerjave po dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva za EU-28 kot celoto in po članicah EU-28 so narejene že v poglavju 1, in sicer za leto 2017 oziroma ponekod primerjalno tudi z letom 2010. Podatke za primerjavo smo črpali iz Eurostatove *Structural Business Statistics* za leto 2016, ki je dostopna na <http://ec.europa.eu/eurostat/en/web/structural-business-statistics/data/database>.

Analizo smo naredili na osnovi agregiranih podatkov za industrijo (od rudarstva do oskrbe z vodo; ravnanja z odpadki in odpadki; saniranja okolja), gradbeništvo, trgovino; vzdrževanje in popravila motornih vozil in storitve (od prometa in skladiščenja do popravil računalnikov in izdelkov za široko rabo, brez finančnih in zavarovalniških dejavnosti).¹⁵

2.2 Število podjetij, zaposlenih in dodana vrednost po velikostnih razredih podjetij v EU-28 in Sloveniji

Leta 2016 je v nefinančnem sektorju gospodarstva 28 članic EU delovalo okrog 24,4 milijona aktivnih podjetij (leta 2015 jih je bilo 23,5 milijona) s 142,3 milijona zaposlenih oseb oziroma oseb, ki delajo (leta 2015 jih je bilo 137,4 milijona). V letu 2016 se je torej število podjetij v primerjavi z letom 2015 povečalo za 900.000. Pomembno se je povečalo tudi število zaposlenih oseb, ki se je leta 2016 v primerjavi z letom 2015 povečalo za 4,9 milijona, kar je precej več v primerjavi s porastom zaposlenosti v preteklih letih (1,9 milijona v letu 2015 glede na leto 2014; 2,5 milijona več zaposlenih v letu 2014 glede na leto 2013). Podjetja nefinančnega sektorja gospodarstva so v letu 2016 ustvarila 7.159 milijard evrov dodane vrednosti (leta 2015 pa 6.995 milijard evrov) ali 164 milijard evrov več kot leta 2015 (2,3 % letna rast) (Eurostat b).

V nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 leta 2016 je bilo 92,9 % mikro podjetij, ki zaposlujejo manj kot 10 ljudi. Manjša pa sta bila v tem velikostnem razredu podjetij deleža v zaposlenosti in ustvarjeni dodani vrednosti. Relativni delež k zaposlenosti je namreč znašal 29,4 %, še manjši pa je bil delež v ustvarjeni dodani vrednosti, ki je znašal 20,4 %. V Sloveniji je bil delež mikro podjetij v nefinančnem sektorju gospodarstva v letu 2016 še večji (94,8 %). Tudi delež zaposlenosti v slovenskih mikro podjetjih v tem sektorju gospodarstva je bil večji kot v EU-28 (35,5 %, kar je nekoliko manj, kot je bilo leta 2015 – 35,8 %). V Sloveniji so leta 2016 mikro podjetja zaposlovala največ ljudi nefinančnega sektorja gospodarstva in bila na drugem mestu (od štirih) po deležu v ustvarjeni dodani vrednosti (22,8 %), kar je bil nekoliko večji delež kot v EU-28 (20,4 %). V EU-28 so imela mikro podjetja drugi največji delež zaposlenosti in dodane vrednosti med štirimi velikostnimi razredi (tabeli 7 in 8) (Eurostat b).

¹⁵ V nefinančni sektor gospodarstva spadajo naslednje SKD dejavnosti: B: Rudarstvo; C: Predelovalne dejavnosti; D: Oskrba z električno energijo, plinom in paro; E: Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja; F: Gradbeništvo; G: Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil; H: Promet in skladiščenje; I: Gostinstvo; J: Informacijske in komunikacijske dejavnosti; L: Poslovanje z nepremičninami; M: Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti; N: Druge raznovrstne poslovne dejavnosti; S95: Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo. Kadar je analiza narejena po vrsti za dejavnosti, smo jo naredili po zaporedju črk klasifikacije SKD.

Tabela 8: Ključni pokazatelji po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016

	Število podjetij		Število oseb, ki delajo		Dodana vrednost		Dodana vrednost na osebo	
	(v 1.000)		(v 1.000)		(v milijon evrov)		(v 1.000 evrov)	
	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija
Vsa podjetja	24.428	138,9	142.329	604	7.159.186	20.577	50,3	34,1
Vsa MSP	24.381	138,7	94.834	441	4.022.245	13.288	42,4	30,2
Mikro	22.693	131,7	41.811	214	1.460.000	4.693	34,9	21,9
Mala	1.458	5,9	28.841	111	1.245.835	4.095	43,2	36,8
Srednja	230	1,1	24.181	115	1.316.410	4.500	54,4	39,1
Velika	46	0,2	47.495	164	3.136.941	7.289	66,0	44,6

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016). Vsote zaradi zaokroževanja niso nujno točne.

V Sloveniji so velika podjetja zasedala drugi največji delež po zaposlenosti (27,1 %, kar je bilo več kot leta 2015 – 26,3 % in enako, kot je bilo že leta 2013 – 27,1 %; leta 2012 je bil delež še nekoliko večji – 27,7 %) in prvega po dodani vrednosti (35,4 %, manj kot leta 2015 – 35,6 %). Med MSP so imela v Sloveniji največji delež v dodani vrednosti mikro podjetja (22,8 %). Mikro podjetja v EU-28 so beležila najnižjo raven produktivnosti, ki smo jo izrazili z dodano vrednostjo na osebo, ki je znašala v EU-28 34.900 evrov (leta 2015 pa 35.000 evrov, 0,3 % manj), kar je bilo za 30,6 % manj od evropskega povprečja (50.300 evrov, leta 2015 je povprečje znašalo 50.900 evrov) oziroma za 47,1 % manj, kot je znašala najvišja dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih (66.000 evrov, leta 2015 pa 66.200 evrov). Tudi v Sloveniji so bila najmanj produktivna mikro podjetja, ki so ustvarila 21.900 evrov (leta 2015 pa 20.900 evrov) dodane vrednosti na osebo, kar je bilo 35,7 % manj od slovenskega povprečja (34.100 evrov, leta 2015 pa je slovensko povprečje znašalo 32.700 evrov) oziroma 50,8 % manj od najvišje dodane vrednosti na osebo v velikih podjetjih (44.600 evrov, leta 2015 pa 44.200 evrov) (Eurostat b).

Tabela 9: Relativni pomen velikostnih razredov podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016

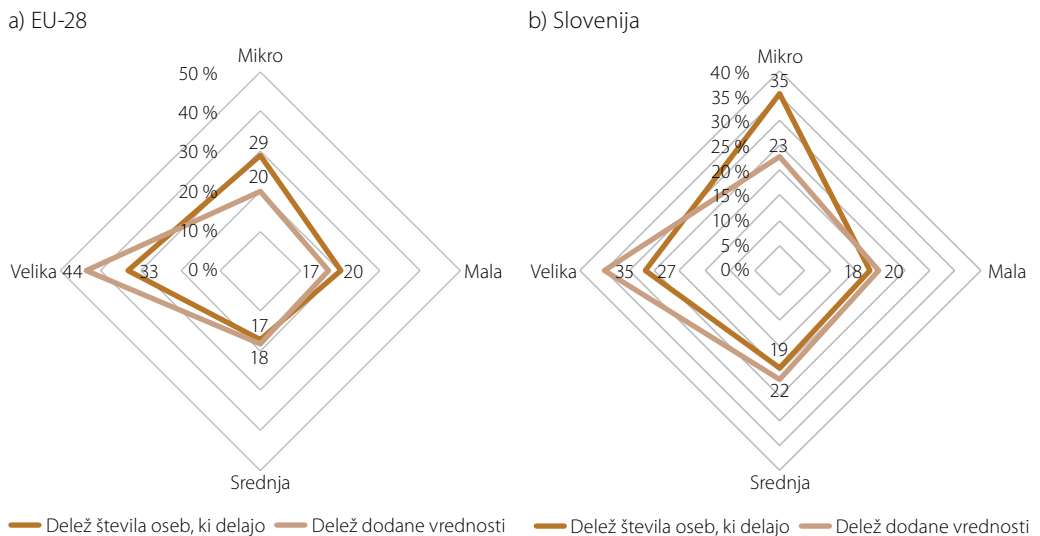
	Delež števila oseb, ki delajo (v %)		Delež dodane vrednosti (v %)		Dodana vrednost na osebo v 1.000 evrov		Relativna DV na osebo (od skupaj = 100 %)	
	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija	EU-28	Slovenija
Mikro	29,4	35,5	20,4	22,8	34,9	21,9	69,4	64,3
Mala	20,3	18,4	17,4	19,9	43,2	36,8	85,9	108,0
Srednja	17,0	19,0	18,4	21,9	54,4	39,1	108,2	114,9
Velika	33,4	27,1	43,8	35,4	66,0	44,6	131,3	130,8

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

Po številu je bilo leta 2016 v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28 najmanj velikih podjetij – samo 46.000 ali 0,2 % vseh podjetij, kar je bilo enako kot leta 2015. V Sloveniji je bilo leta 2016 v nefinančnem sektorju gospodarstva 224 velikih podjetij (12 podjetij več kot leta 2015) (0,2 % vseh, 0,03 % več kot leta 2015). Velika podjetja so v EU-28 ustvarila 3.137 milijard evrov (leta 2015 pa 3.061 milijard evrov) dodane vrednosti, kar je predstavljalo 43,8 % (enako leta 2015) celotne dodane vrednosti nefinančnega sektorja. V Sloveniji so velika podjetja nefinančnega sektorja

gospodarstva v letu 2016 ustvarila za 7,3 (v letu 2015 pa 6,9) milijarde evrov dodane vrednosti, kar je predstavljalo 44,6 % (leta 2015 pa 35,6 %) – delež v ustvarjeni dodani vrednosti se spet povečuje zaradi porasta števila velikih podjetij. Ugotovili smo, da so bila velika podjetja v Sloveniji manj uspešna kot velika podjetja v EU-28, saj so ustvarila, kljub enakemu deležu po številu (0,2 %), za 8 odstotnih točk manjši delež dodane vrednosti. Dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih EU-28 je znašala 66.000 evrov (leta 2015 pa 66.200 evrov), kar je bilo za 55,7 % več, kot je znašala dodana vrednost na osebo v MSP. Dodana vrednost na osebo v velikih podjetjih je bila za 23.600 evrov večja od dodane vrednosti na osebo v MSP (42.400 evrov) (slika 30). Tudi v Sloveniji je bila najvišja dodana vrednost na osebo ustvarjena v velikih podjetjih (44.600 evrov, leta 2015 pa 44.200 evrov) in je za 22.700 evrov (leta 2015 pa 23.300 evrov) presegala najnižjo dodano vrednost na osebo, ki je bila tudi v Sloveniji dosežena v mikro podjetjih (21.900 evrov, leta 2014 pa 20.900 evrov). Povprečna dodana vrednost na zaposleno osebo v velikem podjetju je bila za 14.400 evrov (leta 2015 pa za 15.600 evrov) višja od dodane vrednosti na osebo v MSP (30.200 evrov, leta 2015 pa 28.600. evrov) (slika 30) (Eurostat b).

Slika 30: Relativni pomen velikostnega razreda podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016

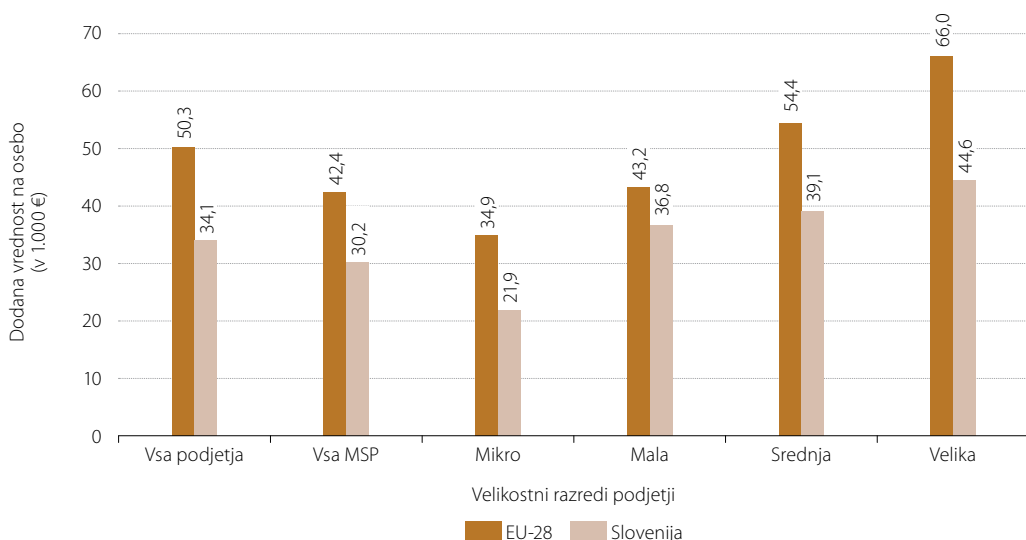


Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

Prispevek k ustvarjeni dodani vrednosti posamezne dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva v letu 2016 je prikazan v *prilogi 9*. Velika podjetja so v večini dejavnosti ustvarila relativno največji delež dodane vrednosti. Največji delež dodane vrednosti so ustvarila velika podjetja v oskrbi z električno energijo, plinom, in paro ter rudarstvu (EU-28: 65 %; Slovenija: 64 %) in v predelovalnih dejavnostih (EU-28: 59 %; Slovenija 49 %). Več kot polovico dodane vrednosti so ustvarila velika podjetja v EU-28 še v naslednjih dejavnostih: predelovalne dejavnosti (59 %), informacijske in komunikacijske dejavnosti (57 %) ter promet in skladiščenje (54 %). V rudarstvu in oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki in odpadki; saniranju okolja so deleži za srednja in velika podjetja združeni zaradi varovanja podatkov (Eurostat b). V preostalih dejavnostih so v Sloveniji velika podjetja ustvarila manj kot 50 % dodane vrednosti.

Velika razlika glede ustvarjenega deleža dodane vrednosti po velikostnih razredih podjetij v Sloveniji v primerjavi z EU-28 je bila v informacijskih in komunikacijskih dejavnostih, kjer so v Sloveniji velika podjetja prispevala 38 %, ter strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (EU-28: 26 %; Slovenija: 2%). K dodani vrednosti prometa in skladiščenja so velika podjetja v Sloveniji prispevala 44 %. V trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil so velika podjetja v EU-28 ustvarila 35 %, v Sloveniji pa 26 % dodane vrednosti. Slovenija v poslovanju z nepremičninami velikih podjetij sploh ni imela, medtem ko so v EU-28 ustvarila 17 % dodane vrednosti. V gradbeništvu so velika podjetja ustvarila v EU-28 19 %, v Sloveniji pa 9 % dodane vrednosti. V gostinstvu sta bila deleža ustvarjene dodane vrednosti velikih podjetij enaka (22 %) (Eurostat b).

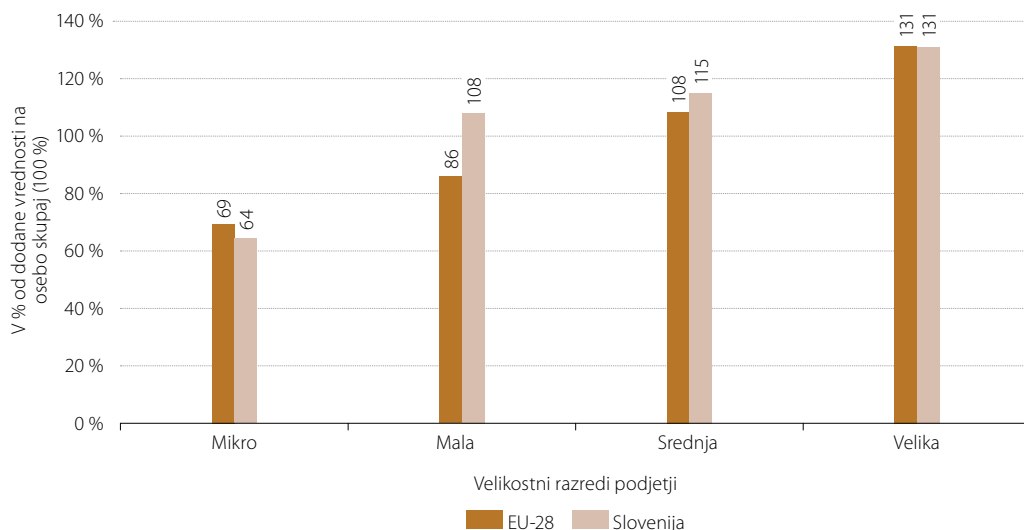
Slika 31: Dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

Izračunali smo še relativno dodano vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij, kar je prikazano na *sliki 32*. Produktivnost zaposlene osebe v velikem podjetju je najbolj presejala povprečno produktivnost, tako v EU-28 kot tudi v Sloveniji, v obeh primerih za 31 %. Nadpovprečno je bila produktivna zaposlena oseba v srednje velikem podjetju v EU-28 in tudi v Sloveniji. Dodana vrednost na osebo v srednje velikem podjetju v Sloveniji je presegala slovensko povprečje za 15 %, v EU-28 pa za 8 %. Nadpovprečno produktivnost je v letu 2016 dosegala le še zaposlena oseba v malem podjetju v Sloveniji, kjer je bilo preseganje slovenskega povprečja 8 %. V EU-28 so bila mala podjetja podpovprečna (za evropskim povprečjem so zaostajala za 14 %). Podpovprečno produktivna so bila torej v Sloveniji le mikro podjetja, v katerih je zaposlena oseba dosegala le 64 % slovenske povprečne dodane vrednosti na osebo. V povprečnem mikro podjetju v EU-28 je bilo zaostajanje za evropskim povprečjem prav tako največje, vendar manjše od slovenskega (69 %). V letu 2016 pa so bila vsa MSP nefinančnega sektorja gospodarstva podpovprečno produktivna tako v EU-28 kot tudi Sloveniji, saj so dosegala le 84,3 % evropskega oziroma 88,6 % slovenskega povprečja, kar pomeni, da je bil zaostanek povprečne produktivnosti v MSP za 4,8 odstotne točke manjši v Sloveniji kot v EU-28 (Eurostat b).

Slika 32: Relativna dodana vrednost na osebo po velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28 in Sloveniji, 2016



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).

3 Sklepna spoznanja in ugotovitve

V letu 2018 je slovensko gospodarstvo imelo 121.435 aktivnih podjetij (gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov posameznikov), med katere niso bili vključeni samostojni podjetniki posamezniki, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih stroškov (takšnih podjetnikov je bilo 38.964). Za raziskavo smo namreč uporabljali podatke Agencije za javnopravne evidence in storitve (AJPES), ki ji ti podjetniki niso dolžni predložiti svojih letnih poročil. Podjetja so zaposlovala 545.775 ljudi, kar je povzročilo za 14,3 milijarde evrov stroškov dela, ustvarila 104 milijarde evrov prihodka (od tega 41,3 milijarde evrov s prodajo na tujem trgu) in 25,3 milijarde evrov dodane vrednosti. Največ podjetij je delovalo v osrednjeslovenski regiji (34,9 %), ki je zaposlovala največ ljudi (36,6 %), ustvarila največji delež prihodka (45 %), največji delež izvoza (36,9 %) in največji delež dodane vrednosti (40 %). Na osnovi tega lahko rečemo, da je slovensko gospodarstvo izjemno koncentrirano (centralizirano), kajti drugo mesto so zasedale regije s precej manjšimi deleži: podravska regija po številu podjetij (13,5 %) in zaposlenosti (13,9 %), savinjska regija po prihodku (10 %) in dodani vrednosti (12,3 %), jugovzhodna Slovenija po izvozu (11,1 %). Največjo povprečno velikost je imelo podjetje, ki je zaposlovalo 5,7 osebe v jugovzhodni Sloveniji, kar je bilo več od slovenskega povprečja (4,5 osebe). Delavec, zaposlen v tem podjetju, je bil tudi najbolj produktiven, saj je ustvaril za kar 20 % višjo dodano vrednost na zaposlenega od slovenskega povprečja.

Ko smo analizirali posamezne dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva EU-28, smo ugotovili, da je Nemčija zasedala prvo mesto po ustvarjeni dodani vrednosti v šestih od 13 dejavnosti. Največji delež je imela v predelovalnih dejavnostih (29,3 %), poslovanju z nepremičninami (28,1 %), oskrbi z vodo; ravnanju z odpadki; saniranju okolja (22,7 %), trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil (22 %), oskrbi z električno energijo, plinom in paro (19,7 %) ter prometu in

skladiščenju (19,4 %). Tudi Združeno kraljestvo je dominiralo v šestih dejavnosti, in sicer v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (26,7 %), rudarstvu (26,3 %), drugih raznovrstnih dejavnostih (25,2 %), informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (23,3 %), gostinstvu (20,3 %) in v gradbeništvu (19,6 %). Francija je ustvarila največji delež dodane vrednosti v popravilih računalnikov in izdelkov za široko rabo (25 %). Toda normalno je, da so velika gospodarstva, kot je nemško, britansko ali francosko, dosegala največje deleže po obsegu poslovanja. Vendar je bolj kot obseg pomembna učinkovitost poslovanja, ki pa ni bila na strani prej omenjenih velikih članic EU-28. Po učinkovitosti, merjeni z ustvarjeno dodano vrednostjo na zaposlenega, so največkrat zasedale prva mesta majhne članice, kot so Luksemburg, Irska in Danska. Torej članice, ki jim je uspelo s premišljeno in strateško usmerjeno gospodarsko politiko postati najproduktivnejše članice v izbranih dejavnostih (v *prilogi 6*).

In kakšno mesto je zasedala Slovenija? Po deležu ustvarjene dodane vrednosti je najvišje segla v predelovalnih dejavnostih ter prometu in skladiščenju s po 0,4 % prispevkom k ustvarjenim 7.497 milijardam evrov dodane vrednosti v nefinančnem sektorju gospodarstva EU-28. Šest dejavnosti (od 13) je k tej dodani vrednosti Slovenije prispevalo 86 % dodane vrednosti. Med njimi so bile: predelovalne dejavnosti (37,1 %), trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (18,8 %), promet in skladiščenje (9,4 %), strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (8,3 %), gradbeništvu (6,4 %) ter informacijske in komunikacijske dejavnosti (5,9 %). Ne glede na to, ali so bile dejavnosti nadpovprečno, povprečno ali podpovprečno produktivne, so bile v primerjavi z najboljšimi bistveno manj produktivne in manj donosne. Za vseh teh šest dejavnosti smo ugotovili, da bi si v Sloveniji morali prizadevati za relativno izboljšanje njihovega poslovnega položaja, kar bi lahko dosegli z ukrepi za njihovo rast, da bi postala pomembnejša po svoji finančni, investicijski in tržni moči. Cilj ekonomske politike mora zato biti, da MSP zrastejo v večja, trajnejša, globalno konkurenčnejša podjetja v vseh dejavnostih, še posebej pa v teh šestih, ki prispevajo največji delež k ustvarjeni dodani vrednosti slovenskega gospodarstva. To svojo ugotovitev utemeljujemo z nekaterimi argumenti za omenjene dejavnosti.

Slovensko gospodarstvo je specializirano v predelovalnih dejavnostih, ki so nudile delo največ ljudem, ustvarile največji delež dodane vrednosti in največji delež izvoznih prihodkov. Kar je zaskrbljujoče, je njihova relativno nizka produktivnost. Povprečni delavec, zaposlen v predelovalnih dejavnostih v Sloveniji, je po dodani vrednosti v višini 41.000 evrov zaostajal za evropskim povprečjem v predelovalnih dejavnostih (65.000 evrov) za 37 %, za najbolj produktivnim predelovalnim delavcem na Irskem (443.000 evrov) pa za 91 %. Irska je za primerjavo pomembna, saj je prav tako specializirana v tej dejavnosti, saj je z njo ustvarila največji delež svoje dodane vrednosti (47,5 %, torej še za 10 odstotnih točk več kot Slovenija), in to najbolj produktivno. Tudi primerjava z nemško produktivnostjo v višini 80.000 evrov dodane vrednosti na zaposlenega, ki je zelo zaostajala za Irsko, je pokazala, da je slovenski delavec po produktivnosti zaostajal za skoraj 50 %.

Poleg velikosti dodane vrednosti in posledično produktivnosti igrajo najpomembnejšo vlogo ustvarjeni prihodki. Slovenski delavec je ustvaril 48 % nemškega in le 14 % irskega prihodka na zaposlenega. Prihodek na zaposlenega v predelovalnih dejavnostih je bil leta 2017 v Sloveniji za 24 % višji kot leta 2010, kar je spodbudna rast v primerjavi z Nemčijo, kjer se je povečal za 17 %. Toda na Irskem se je povečal za 75 %. Višji kot so prihodki, manjši je relativni delež stroškov poslovanja in posledično višja donosnost, ki omogoča investicije. Na Irskem so stroški dela na zaposlenega predstavljali zgolj 12 % ustvarjene dodane vrednosti na zaposlenega, medtem ko v Sloveniji 59 %. Presenetljivo je, da so slovenske predelovalne dejavnosti leta 2017 investirale 8.200 evrov na zaposlenega, kar je več kot na Irskem (5.000 evrov) in le malo manj kot v Nemčiji (8.900 evrov) in da so svoje investicije najbolj povečale v primerjavi z letom 2008. To pomeni, da so slovenske predelovalne dejavnosti izvajale naložbe na račun relativno nižjih (podcenjenih) stroškov dela. Ob

tem pa se zastavlja tehtno vprašanje, ali je reševanje konkurenčnega položaja na račun nizkih plač z dolgoročnega vidika pravilna usmeritev, še posebej v luči pomanjkanja ustrezne delovne sile in motivacije zaposlenih. Povprečna velikost predelovalnega podjetja v Sloveniji je bila 10,6 osebe, v Nemčiji 38,9 osebe in na Irskem 13,2 osebe. Velika podjetja so ustvarila večji delež dodane vrednosti v predelovalnih dejavnostih leta 2017 na Irskem (87 %) in v Nemčiji (69 %) kot v Sloveniji (50 %) in zaposlovala večji delež ljudi na Irskem (47 %) in v Nemčiji (55 %) kot v Sloveniji (41 %). Da sta velikost podjetja in produktivnost pozitivno korelirani, je pokazal tudi izračun korelacije med povprečno velikostjo podjetja (število zaposlenih) in produktivnostjo (dodana vrednost na zaposlenega) za razčlenjene predelovalne dejavnosti (za 24 dejavnosti druge ravni SKD) v obdobju od leta 2010 do leta 2017. Pearsonov korelacijski koeficient za Slovenijo je znašal 0,709 (močna korelacija), še več za Nemčijo 0,772 (močna korelacija) in največ za Irsko 0,842 (zelo močna korelacija).

Druga dejavnost po ustvarjenem deležu v dodani vrednosti v Sloveniji je bila trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil, v kateri je bilo ustvarjene le 35 % dodane vrednosti na zaposlenega v tej dejavnosti v Luksemburgu (z najvišjo dodano vrednostjo). Povprečna velikost podjetja se je v Luksemburgu povečala s 6,2 osebe v letu 2008 na 6,7 osebe v letu 2017, v Sloveniji pa zmanjšala s 5,2 osebe na 4,4 osebe. Po ustvarjenem prihodku na zaposlenega je Slovenija še bolj zaostajala – ustvarila je le 17 % prihodka na zaposlenega v Luksemburgu, kjer se je prihodek na zaposlenega od leta 2008 povečal za 12 %, v Sloveniji pa za 9 %. Investicije na zaposlenega so se v Luksemburgu v letu 2017 povečale za 26 % glede na leto 2008, v Sloveniji pa zmanjšale za 40 %. To so zagotovo dejavniki, ki ovirajo hitrejši razvoj dejavnosti trgovine; vzdrževanja in popravil motornih vozil, čeprav je njen položaj v Sloveniji v primerjavi s to dejavnostjo v povprečju EU-28 boljši. Luksemburg je bil kot članica s svojim prispevkom k ustvarjeni dodani vrednosti v EU-28 v letu 2017 specializiran v trgovini; vzdrževanju in popravilih motornih vozil, kjer je ustvaril svoj največji delež, petino, dodane vrednosti, in kot lahko vidimo, je to počel na zelo produktiven način. Srednja in velika podjetja (velikostna razreda sta združena zaradi varovanja zasebnosti podjetij) so v tej dejavnosti leta 2017 ustvarila večji delež dodane vrednosti v Luksemburgu (58 %) kot Sloveniji (48 %, od tega velika 27 %) in zaposlovala več ljudi v Luksemburgu (47,5 %) kot Sloveniji (44,5 %, od tega velika 16 %).

Promet in skladiščenje je bila tretja dejavnost po ustvarjeni dodani vrednosti slovenskega gospodarstva, v kateri je slovenski delavec dosegal 86 % evropskega povprečja v tej dejavnosti in 46 % dodane vrednosti, ki jo je v letu 2017 ustvaril najproduktivnejši delavec v Luksemburgu. Nemčija je v tej dejavnosti zaposlovala več kot petino ljudi in ustvarila skoraj prav toliko dodane vrednosti. Nemški delavec v tej dejavnosti je ustvaril za 8 % višjo dodano vrednost kot slovenski. Kot smo ugotovili že za predelovalne dejavnosti, velja tudi za promet in skladiščenje, da so bili stroški dela podcenjeni, saj so v Sloveniji predstavljali 47,6 % dodane vrednosti na zaposlenega, v povprečju EU-28 62,9 %, v Nemčiji 67,8 % in v Luksemburgu 62,3 %. Ali povedano drugače, slovenski delavec je ustvaril prihodek v višini skoraj 6-kratnika svojega stroška dela, medtem ko je bilo to razmerje manjše v Luksemburgu (5-kratnik) in Nemčiji (4,4-kratnik). Toda ali je brzdanje stroškov dela dolgoročno sprejemljiva rešitev za strateški razvoj dejavnosti? Analiza je namreč pokazala, da so se v obdobju od leta 2010 do leta 2017 prihodki povečali za 29 %, dodana vrednost za 23 %, in to ob hkratnem zmanjšanju števila zaposlenih za 2,5 %. Ne nepomembno pa je tudi, da je bilo povprečno slovensko podjetje v prometu in skladiščenju občutno manjše in zato tudi manj konkurenčno. Zaposlovalo je 5,8 osebe, povprečno evropsko 9,2 osebe, nemško 22 oseb in luksemburško 21,3 osebe. Velika podjetja so v tej dejavnosti v letu 2017 ustvarila večji delež dodane vrednosti v Luksemburgu (61 %) in Nemčiji (47 %) kot Sloveniji (44 %) ter zaposlovala večji delež ljudi v Luksemburgu (41 %) in Nemčiji (48 %) kot Sloveniji (27 %).

Četrta dejavnost po deležu ustvarjene dodane vrednosti v Sloveniji – strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (8,3 %) – je bila v letu 2017 podpovprečno produktivna. Njena dodana vrednost

na zaposlenega je zaostajala za slovenskim povprečjem nefinančnega sektorja gospodarstva kot celote za 12,5 %, medtem ko je ta dejavnost v povprečju EU-28 dosegala za 8,1 % višjo dodano vrednost na zaposlenega od evropskega povprečja, in prispevala 10,2 % k ustvarjeni dodani vrednosti celotnega nefinančnega sektorja gospodarstva v EU-28. Kritično pri tej dejavnosti v Sloveniji je to, da v njej deluje največje število podjetij, ki so podpovprečno produktivna. Gotovo pa je to dejavnost, ki postaja vse pomembnejša v gospodarstvu, saj ponuja storitve drugim podjetjem, ki so nekoč te aktivnosti izvajala sama, sedaj pa jih outsourcirajo – storitve opravljajo zunanji izvajalci. Ta proces outsourcinga vpliva na povečanje učinkovitosti in s tem tudi delovne produktivnosti tako podjetij, ki outsourcirajo, kot tistih, ki te aktivnosti izvajajo (OECD, 2019). Zato moramo poskrbeti, da postane ta dejavnost uspešnejša in da je njen razvoj bolj strateško naravnana. Očiten problem, ki ga je moč zaznati iz statističnih podatkov, je relativno precej manjši ustvarjeni prihodek (= manjša prodaja), ki se je z leti celo zmanjševal. V Luksemburgu, ki je bil najproduktivnejši v EU-28 v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih, se je prihodek na zaposlenega z leti povečal za skoraj petkrat (s 190.500 evrov v letu 2008 na 887.900 evrov v letu 2017), v Sloveniji pa se je zmanjšal za 13,9 % (z 89.200 evrov v letu 2008 na 76.800 evrov v letu 2017). V opazovanem obdobju se je dodana vrednost na zaposlenega v Luksemburgu povečala za 30 %, v Sloveniji pa zmanjšala za 3 %. Prav tako se je v Sloveniji v tem obdobju zmanjšala povprečna velikost podjetja v tej dejavnosti (z 2,3 osebe v letu 2008 na 1,7 osebe v letu 2017), medtem ko je bila povprečna velikost podjetja v Luksemburgu občutno večja in se je celo nekoliko povečala (leta 2008: 4,1 osebe; leta 2017: 4,3 osebe). Pri bistveno manjši produktivnosti je bilo v Sloveniji investiranih v tej dejavnosti 3.200 evrov na zaposlenega, v Luksemburgu pa 3.900 evrov na zaposlenega, a se je investiranje v Sloveniji zmanjšalo – v letu 2008 je bilo v strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih investiranih 6.400 evrov na zaposlenega, v Luksemburgu pa se je povečalo za 2.000 evrov v letu 2008. Za izboljšanje v dejavnosti so nujni ukrepi za povečanje trga in s tem prihodkov in produktivnosti. Stroški dela so v letu 2017 v Luksemburgu predstavljali 9 % ustvarjenih prihodkov, v Sloveniji pa 21,4 %. Stroški dela na zaposlenega so predstavljali v Luksemburgu 78 % dodane vrednosti na zaposlenega, v Sloveniji pa 85 %, čeprav so stroški dela na zaposlenega v Sloveniji bili za 70 % manjši od stroškov dela na zaposlenega v Luksemburgu (Luksemburg: 90.100 evrov; Slovenija: 26.800 evrov). Srednja in velika podjetja so v letu 2017 v tej dejavnosti ustvarila v Luksemburgu 63 %, v Sloveniji pa 14 % (srednja 12 %, velika 2 %) dodane vrednosti. Mikro podjetja v Luksemburgu so ustvarila 19 %, v Sloveniji pa 62 % dodane vrednosti.

Peta dejavnost po deležu ustvarjene dodane vrednosti v Sloveniji (6,4 %) je bilo gradbeništvo. To je bila najbolj podpovprečna dejavnost, če jo primerjamo z vsemi drugimi dejavnostmi, ki so v letu 2017 ustvarile dodano vrednost na zaposlenega, ki ni dosegala povprečja EU-28 oziroma Slovenije. Ko smo primerjali nekaj kazalnikov slovenskega in britanskega gradbeništva, smo ugotovili precejšnja odstopanja. Z Združenim kraljestvom smo primerjali zato, ker je bilo v tej članici gradbeništvo najbolj produktivno v EU-28. Ustvarjen prihodek na zaposlenega v Sloveniji glede na britanskega je bil dosežen v višini 41,1 %, dodana vrednost na zaposlenega pa v višini 31,8 % britanske. Posledica tega so bistveno višji stroški dela na zaposlenega v primerjavi z ustvarjeno dodano vrednostjo na zaposlenega. Ta delež je bil v Sloveniji kar 83,4 %, v Združenem kraljestvu pa le 45 %, in to ob dodatnem dejstvu, da je bilo povprečno gradbeno podjetje v Združenem kraljestvu večje od slovenskega (Slovenija: 3,3 osebe; Združeno kraljestvo: 4,6 osebe), sorazmerno manjše so bile tudi investicije. Te so v Sloveniji znašale 4.700 evrov na zaposlenega, v Združenem kraljestvu pa 9.400 evrov, kar je za Slovenijo pomenilo investicije v višini 20,5 % ustvarjene dodane vrednosti v gradbeništvo, v Združenem kraljestvu pa 13,1 %. Višja donosnost in produktivnost v Združenem kraljestvu je tudi posledica tega, da je bilo v Združenem kraljestvu bistveno več prihodka ustvarjenega v gradnji stavb (41,8 %) kot v Sloveniji (24,9 %), ki prinaša večje zaslužke kot specializirana gradbena dela (pripravljalna dela na

gradbišču, inštaliranje pri gradnjah, zaključna gradbena dela), v katerih je bilo v Sloveniji ustvarjenih 52,8 % prihodka, medtem ko v Združenem kraljestvu 38,1 %. Prihodek na zaposlenega v gradbeništvu v Sloveniji je presegel raven iz leta 2010 (77.300 evrov) šele v letu 2017 (77.600 evrov), medtem ko je bil v Združenem kraljestvu za 23 % višji (leta 2010: 154.100 evrov; leta 2017: 189.000 evrov). Velika podjetja so v gradbeništvu v Združenem kraljestvu ustvarila 29 %, v Sloveniji pa 9 % dodane vrednosti.

Po ustvarjenem deležu dodane vrednosti (5,9 %) so za Slovenijo pomembne tudi informacijske in komunikacijske dejavnosti. Dejavnost je bila nadpovprečno produktivna, a manj kot v povprečju EU-28. Kot je pokazala analiza že za prejšnje dejavnosti, velja tudi za informacijske in komunikacijske dejavnosti: velik je zaostanek za produktivnostjo najproduktivnejšega irskega delavca v tej dejavnosti (Slovenija: 50.000 evrov dodane vrednosti na zaposlenega; Irska: 286.000 evrov), relativno manjša je povprečna velikost podjetja (Irska: 6,4 osebe; Slovenija: 2,8 osebe), ki se je v primerjavi z letom 2008 zmanjšala s 4,5 osebe v Sloveniji in s 6,9 osebe na Irskem. Investicije na zaposlenega na Irskem so bile v letu 2017 23-krat višje kot leta 2008, v Sloveniji pa manjše za več kot polovico. Velika podjetja so v letu 2017 v tej dejavnosti ustvarila na Irskem 76 %, v Sloveniji pa 35 % dodane vrednosti.

Če strnemo, v Sloveniji moramo usmeriti napore v to, da obstoječim perspektivnim mikro, malim in srednje velikim podjetjem, ki imajo težko delo, zlasti ko morajo konkurirati velikim, uveljavljenim podjetjem, omogočimo čim lažjo in hitrejšo rast. Manjša podjetja se namreč ne razlikujejo od večjih le po velikosti, temveč imajo različne pravne strukture, načine financiranja in tržne niše. Težje pridobivajo kadre z izjemnim znanjem in spretnostmi. Velika podjetja lahko privabijo kompetentne zaposlene iz celega sveta in se specializirajo in formalizirajo ter sistematično organizirajo svoje poslovne funkcije, saj imajo na voljo bogastvo človeških virov in potrebni kapital, medtem ko morajo mala podjetja šele skozi izkušnje osvojiti temeljna znanja o vseh elementih svojega poslovanja, saj jim majhnost ne dovoljuje specializacije po poslovnih funkcijah.

Literatura in viri

1. AJPES (2019 a). Posredovani elektronski podatki za slovenske gospodarske družbe in samostojne podjetnike za leto 2018.
2. AJPES (2019 b). Podatki iz Poslovnega registra Slovenije v letih 2006 – 2018. *Novo registrirani in izbrisani poslovni subjekti v Poslovnem registru Slovenije, po mesecih (2009 – 2018)*. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/Doc/Registri/PRS/Porocila/Arhiv/Stevilo_registriranih_in_izbrisanih_subjektov.xls
3. AJPES (2019 c). *Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov posameznikov v Republiki Sloveniji v letu 2018*. Ljubljana, maj 2019. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/doc/LP/Informacije/Informacija_LP_SP_2018.pdf
4. AJPES (2019 d). Podatki iz Poslovnega registra Slovenije v letih 2006 – 2018. *Poslovni subjekti v Poslovnem registru Slovenije po skupinah, po četrletjih (2008 – 2018)*. Pridobljeno s https://www.ajpes.si/Doc/Registri/PRS/Porocila/Arhiv/posl_subj_skup_2008-2018.xlsx
5. Central Statistics Office (2019). *Irish Industrial Production by Sector 2018*. 29. julij. Pridobljeno s <https://www.cso.ie/en/releasesandpublications/er/iips/irishindustrialproductionbysector2018/>
6. Energy: Oil & Gas (2019). *Exploration Race*. Julij. Pridobljeno s <https://www.cyprusprofile.com/en/sectors/energy-and-environment/>
7. Eurostat a (2017). *Structural Business Statistics (sbs). SBS – main indicators. Annual Enterprise Statistics for Special Aggregates of Activities (NACE Rev. 2)*. Pridobljeno s <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/structural-business-statistics/data/database>

8. Eurostat b (2016). *Structural Business Statistics (sbs). SBS – main indicators. Annual Enterprise Statistics by Size Class for Special Aggregates of Activities (NACE Rev. 2)*. Pridobljeno s <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/structural-business-statistics/data/database>
9. Eurostat c (2019). *Population and Population Change Statistics. Eurostat Statistics Explained*. July. Pridobljeno s http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_and_population_change_statistics
10. GTAI (Germany Trade & Invest) (2019). *Industries in Germany*. Pridobljeno s <https://www.gtai.de/gtai-en/invest/industries>
11. IDA Ireland (2019). *Advanced Manufacturing in Ireland*. Pridobljeno s <https://www.idaireland.com/doing-business-here/activities/advanced-manufacturing>
12. Močnik, D., Duh, M., Crnogaj, K., Rebernik, M. (ur.) in Širec, K. (ur.) (2019). *Slovenska podjetniška demografija in prenos podjetij (Slovenski podjetniški observatorij 2018)*. Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru. Pridobljeno s <http://ipmmp.um.si/slovenski-podjetniški-observatorij/spo-monografije/?r=1090>
13. OECD (2019). *Compendium of Productivity Indicators 2019*. Paris: OECD Publishing. Pridobljeno s <https://doi.org/10.1787/b2774f97-en>
14. Si-Stat a. Podatkovni portal. *Število prebivalcev po statističnih regijah*. Pridobljeno s <https://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp>
15. Si-Stat b. *Število prebivalcev in naravno gibanje prebivalstva, Slovenija, letno*. Pridobljeno s https://pxweb.stat.si/SiStatDb/pxweb/sl/10_Dem_soc/10_Dem_soc__05_prebivalstvo__05_osnovni_podatki_preb__10_05A20_prebivalstvo_letno/05A2010S.px/
16. UMAR (2019a): *Ekonomsko ogledalo* št. 1, letnik XXV. Pridobljeno s http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/eo/2019/1-2019/slovenska_verzija/EO_0119.pdf
17. UMAR (2019b): *Poročilo o razvoju 2019*. Pridobljeno s http://www.umar.gov.si/razvoj-slovenije/porocilo/news/porocilo-o-razvoju-2019-1/?tx_news_pi1%5Bcontroller%5D=News&tx_news_pi1%5Baction%5D=detail&cHash=e2bd9a4f5350eb44a68437f499492ab3
18. ZRSZ (2018): *Zaposlovanje hrvaških državljanov brez omejitev*. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/za_medije/sporocila_za_javnost/zaposlovanje-hrvaskih-drzavljanov-brez-omejitev
19. ZRSZ (2019). *Sporazum o zaposlovanju državljanov Srbije se prične izvajati 1. septembra*. Pridobljeno s <https://www.ess.gov.si/obvestila/obvestilo/sporazum-o-zaposlovanju-drzavljanov-srbije-se-pricne-izvajati>
20. ZRSZ a (Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje). *Oprostitev plačila prispevkov za samozaposlene*. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/iskalci_zaposlitve/programi/samozaposlovanje/oprostitev_prispevkov_sz
21. ZRSZ b. *Spodbude za mlade podjetnike*. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/iskalci_zaposlitve/programi/samozaposlovanje/podjetnistvo-mladih
22. ZRSZ c. *Spodbujanje ženskega podjetništva*. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/iskalci_zaposlitve/programi/samozaposlovanje/zensko-podjetnistvo
23. ZRSZ d. *Zaposlovanje državljanov BiH*. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/tujci/delo_v_sloveniji/zaposlovanje-drzavljanov-bih
24. ZRSZ e. *Zaposlovanje tujcev*. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/trg_dela/trg_dela_v_stevilkah/zaposlovanje_tujcev
25. ZRSZ f. *Delovna dovoljenja po letih*. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/trg_dela/trg_dela_v_stevilkah/zaposlovanje_tujcev
26. ZRSZ g. *Stopnja registrirane brezposelnosti v Sloveniji, statistične regije, 2001-2019*. Pridobljeno s https://www.ess.gov.si/trg_dela/trg_dela_v_stevilkah/stopnja_registrirane_brezposelnosti

Priloga 1: Deleži števila podjetij v EU-28

Članice EU-28 z največjim in najmanjšim deležem števila podjetij v posameznih dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in uvrstitev Slovenije med 28 članicami, 2017*

(V oklepaju povprečje EU-28)	Največji delež števila podjetij		Najmanjši delež števila podjetij		Slovenija	
	Članica EU-28	Delež (v %)	Članica EU-28	Delež (v %)	Delež (v %)	Mesto uvrstitve
Rudarstvo (0,1 %)	Poljska	11,4	Luksemburg	0,05	0,5	25.
Predelovalne dejavnosti (8,6 %)	Italija	18,3	Luksemburg	0,04	0,9	21.
Oskrba z električno energijo, plinom in paro (0,4 %)	Francija	25,4	Malta	0,01	1,4	14.
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadkami in odpadki; saniranje okolja (0,3 %)	Francija	13,9	Luksemburg	0,1	0,5	23.
Gradbeništvo (14,4 %)	Italija	14,4	Malta	0,1	0,5	22.
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (25,2 %)	Italija	18	Luksemburg	0,1	0,4	24.
Promet in skladiščenje (5,2 %)	Španija	15,6	Luksemburg	0,1	0,7	23.
Gostinstvo (8,2 %)	Italija	16,7	Malta	0,1	0,6	22.
Informacijske in komunikacijske dejavnosti (5,1 %)	Združeno kraljestvo	17,3	Malta	0,1	0,8	21.
Poslovanje z nepremičninami (5,8 %)	Francija	16,5	Ciper	0,1	0,2	26.
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (19,1 %)	Italija	16,1	Malta	0,1	0,7	21.
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (6,7 %)	Združeno kraljestvo	14,2	Malta	0,1	0,5	23.
Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (0,8 %)	Francija	19,3	Luksemburg	0,05	0,6	23.
Skupaj EU-28	Italija	15,3	Malta	0,01	0,6	19.

Opomba: *Za Dansko, Združeno kraljestvo in gradbeništvo na Irskem podatki veljajo za leto 2016

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Priloga 2: Prihodek na zaposleno osebo v EU-28

Članice EU-28 z največjim in najmanjšim prihodkom na zaposlenega v posameznih dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in uvrstitev Slovenije med 28 članicami, 2017*

(V oklepaju povprečje EU-28, v 1.000 evrov)	Največji prihodek na osebo		Najmanjši prihodek na osebo		Slovenija	
	Članica EU-28	V 1.000 evrih	Članica EU-28	V 1.000 evrih	V 1.000 evrih	Mesto uvrstitve (% povprečja EU-28)
Rudarstvo (270)	Nizozemska	2.436	Bolgarija	65	128	17. (47 %)
Predelovalne dejavnosti (255)	Irski	1.029	Bolgarija	60	143	17. (56 %)
Oskrba z električno energijo, plinom in paro (1.143)	Luksemburg	2.318	Litva**	187	830	14. (56 %)
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja (171)	Belgija	443	Bolgarija**	31	137	14. (80 %)
Gradbeništvo (133)	Belgija	217	Romunija	45	783	19. (58 %)
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (304)	Luksemburg	1.675	Bolgarija	116	289	12. (95 %)
Promet in skladiščenje (135)	Danska	341	Bolgarija	44	118	17. (87 %)
Gostinstvo (52)	Francija	93	Bolgarija	16	51	14. (98 %)
Informacijske in komunikacijske dejavnosti (204)	Irski	1.065	Bolgarija	51	127	16. (62 %)
Poslovanje z nepremičninami (181)	Finska	409	Bolgarija	39	125	14. (69 %)
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (113)	Luksemburg	888	Bolgarija	30	77	15. (68 %)
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (71)	Irski	258	Bolgarija	18	44	19. (62 %)
Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (73)	Danska	129	Latvija	14	50	16. (68 %)
Skupaj EU-28 (197)	Luksemburg	617	Bolgarija	66	152	15. (77 %)

Opomba: *Za Dansko, Združeno kraljestvo in gradbeništvo na Irskem podatki veljajo za leto 2016; ** podatka za Malto ni bilo
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Priloga 3: Število zaposlenih oseb na podjetje v EU-28

Članice EU-28 z največjim in najmanjšim številom zaposlenih oseb na podjetje v posameznih dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in uvrstitev Slovenije med 28 članicami, 2017*

(V oklepaju število oseb na podjetje za povprečje EU-28)	Največje število oseb na podjetje		Najmanjše število oseb na podjetje		Slovenija	
	Članica EU-28	Število	Članica EU-28	Število	Število	Mesto uvrstitve
Rudarstvo (25,3)	Poljska	64,4	Malta	3,2	24,8	10.
Predelovalne dejavnosti (14,8)	Luksemburg	44,3	Grčija	5,6	10,6	20.
Oskrba z električno energijo, plinom in paro (12,5)	Nemčija	115,6	Španija**	2,8	5,9	24.
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja (20,3)	Nemčija	44,1	Danska**	4,6	23	11.
Gradbeništvo (3,7)	Luksemburg	11,5	Slovaška	1,7	3,3	16.
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (5,5)	Združeno kraljestvo	12,6	Grčija	3	4,4	17.
Promet in skladiščenje (9,2)	Nemčija	22	Grčija	2,9	5,8	23.
Gostinstvo (6,2)	Združeno kraljestvo	14,5	Češka	3	3,4	26.
Informacijske in komunikacijske dejavnosti (5,7)	Nemčija	9,8	Slovenija	2,8	2,8	28.
Poslovanje z nepremičninami (2,1)	Združeno kraljestvo	5,7	Finska	0,8	1,7	17.
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (2,9)	Združeno kraljestvo	5,6	Češka	1,5	1,7	25.
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (9,9)	Nemčija	17,2	Portugalska	2,8	5,4	25.
Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (2,2)	Združeno kraljestvo	7,3	Litva	1,2	1,5	22.
Skupaj EU-28 (6)	Nemčija	11,9	Grčija	3,3	4,4	23.

Opomba: *Za Dansko, Združeno kraljestvo in gradbeništvo na Irskem podatki veljajo za leto 2016; **Podatkov za Malto ni bilo
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Priloga 4: Deleži števila zaposlenih oseb v EU-28

Članice EU-28 z največjim in najmanjšim deležem števila zaposlenih oseb v posameznih dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in uvrstitev Slovenije med 28 članicami, 2017*

(V oklepaju povprečje EU-28)	Največji delež števila oseb		Najmanjši delež števila oseb		Slovenija	
	Članica EU-28	Delež (v %)	Članica EU-28	Delež (v %)	Delež (v %)	Mesto uvrstitve
Rudarstvo (0,3 %)	Poljska	29,1	Malta	0,04	0,5	25.
Predelovalne dejavnosti (21,5 %)	Nemčija	23,8	Malta	0,07	0,66	23.
Oskrba z električno energijo, plinom in paro (0,9 %)	Francija	18,6	Luksemburg**	0,1	0,68	24.
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja (1,1 %)	Nemčija	15,4	Luksemburg**	0,08	0,6	22.
Gradbeništvo (8,9 %)	Nemčija	17,9	Malta	0,08	0,5	24.
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (23,1 %)	Nemčija	19,2	Malta	0,1	0,35	24.
Promet in skladiščenje (8 %)	Nemčija	20,9	Malta	0,1	0,4	24.
Gostinstvo (8,5 %)	Nemčija	19,2	Malta	0,2	0,3	24.
Informacijske in komunikacijske dejavnosti (4,9 %)	Nemčija	18,4	Malta	0,1	0,4	24.
Poslovanje z nepremičninami (2 %)	Združeno kraljestvo	18,1	Malta	0,08	0,2	25.
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (9,4 %)	Nemčija	19,7	Malta	0,1	0,4	23.
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (11,2 %)	Nemčija	22,4	Ciper	0,07	0,3	24.
Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (0,3 %)	Francija	16,7	Luksemburg	0,06	0,4	24.
Skupaj EU-28 (100 %)	Nemčija	20,5	Malta	0,1	0,4	24.

Opomba: *Za Dansko, Združeno kraljestvo in gradbeništvo na Irskem podatki veljajo za leto 2016; **Podatkov za Malto ni bilo
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Priloga 5: Deleži ustvarjene dodane vrednosti v EU-28

Članice EU-28 z največjim in najmanjšim deležem v ustvarjeni dodani vrednosti v posamezni dejavnosti nefinančnega sektorja gospodarstva in uvrstitev Slovenije med 28 članicami, 2017*

(V oklepaju povprečje EU-28)	Največji delež dodane vrednosti		Najmanjši delež dodane vrednosti		Slovenija	
	Članica EU-28	Delež (v %)	Članica EU-28	Delež (v %)	Delež (v %)	Mesto uvrstitve
Rudarstvo (0,7 %)	Združeno kraljestvo	26,3	Malta	0,02	0,2	23.
Predelovalne dejavnosti (27 %)	Nemčija	29,3	Malta	0,03	0,4	20.
Oskrba z električno energijo, plinom in paro (3,1 %)	Nemčija	19,7	Malta	0,1	0,3	23.
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja (1,5 %)	Nemčija	22,7	Luksemburg**	0,1	0,3	22.
Gradbeništvo (7,6 %)	Združeno kraljestvo	19,6	Malta	0,1	0,25	24.
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (18,5 %)	Nemčija	22	Malta	0,1	0,3	24.
Promet in skladiščenje (7,7 %)	Nemčija	19,4	Malta	0,1	0,4	22.
Gostinstvo (3,7 %)	Združeno kraljestvo	20,3	Latvija	0,1	0,3	22.
Informacijske in komunikacijske dejavnosti (8,4 %)	Združeno kraljestvo	23,3	Malta	0,1	0,2	23.
Poslovanje z nepremičninami (3,8 %)	Nemčija	28,1	Ciper	0,03	0,1	27.
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (10,2 %)	Združeno kraljestvo	26,7	Latvija	0,1	0,2	21.
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (7,7 %)	Združeno kraljestvo	25,2	Ciper	0,05	0,15	23.
Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (0,2 %)	Francija	25	Ciper	0,1	0,1	21.
Skupaj EU-28 (100 %)	Nemčija	23,1	Malta	0,1	0,3	23.

Opomba: *Za Dansko, Združeno kraljestvo in gradbeništvo na Irskem podatki veljajo za leto 2016; **Podatkov za Malto ni bilo
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Priloga 6: Dodana vrednost na zaposleno osebo v EU-28

Članice EU-28 z največjo in najmanjšo dodano vrednostjo na zaposleno osebo v posameznih dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in uvrstitev Slovenije med 28 članicami, 2017*

(V oklepaju povprečje EU-28, 1.000 €)	Največja dodana vrednost na osebo		Najmanjša dodana vrednost na osebo		Slovenija	
	Članica EU-28	V 1.000 evrov	Članica EU-28	V 1.000 evrov	V 1.000 evrov	Mesto uvrstitve
Rudarstvo (114)	Danska	690	Ciper	29	53	17.
Predelovalne dejavnosti (65)	Irska	443	Bolgarija	14	41	14.
Oskrba z električno energijo, plinom in paro (179)	Španija	450	Romunija**	39	91	21.
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja (70)	Danska	195	Bolgarija**	13	34	18.
Gradbeništvo (44)	Združeno kraljestvo	80	Bolgarija	11	23	17.
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (41)	Luksemburg	103	Bolgarija	11	36	14.
Promet in skladiščenje (50)	Luksemburg	92	Bolgarija	14	43	16.
Gostinstvo (23)	Francija	39	Bolgarija	6	20	15.
Informacijske in komunikacijske dejavnosti (89)	Irska	286	Bolgarija	26	50	18.
Poslovanje z nepremičninami (98)	Nizozemska	229	Latvija	21	55	17.
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (56)	Luksemburg	116	Latvija	14	31	16.
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (36)	Irska	119	Bolgarija	9	20	17.
Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (28)	Danska	48	Bolgarija	4	17	16.
Skupaj EU-28 (52)	Irska	142	Bolgarija	14	36	15.

Opomba: *Za Dansko in Združeno kraljestvo podatki veljajo za leto 2016; **Podatkov za Malto ni bilo

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Priloga 7: Deleži dodane vrednosti v prihodku v EU-28

Članice EU-28 z največjim in najmanjšim deležem dodane vrednosti v prihodku v posameznih dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in uvrstitev Slovenija med 28 članicami, 2017*

(V oklepaju povprečje EU-28)	Največje delež dodane vrednosti v prihodku		Najmanjši delež dodane vrednosti v prihodku		Slovenija	
	Članica EU-28	V %	Članica EU-28	V %	V %	Mesto uvrstitve
Rudarstvo (42,1 %)	Poljska	73,6	Ciper	19,5	41,3	17.
Predelovalne dejavnosti (25,5 %)	Irska	43	Slovaška	18,4	28,5	7.
Oskrba z električno energijo, plinom in paro (15,7 %)	Ciper	42,4	Nemčija**	8,5	11	25.
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in saniranje okolja (41,1 %)	Združeno kraljestvo	55	Slovenija**	24,7	24,7	27.
Gradbeništvo (33,3 %)	Nemčija	41,4	Slovaška	21,8	29,6	15.
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (13,6 %)	Danska	15,6	Luksemburg	6,2	12,5	16.
Promet in skladiščenje (36,9 %)	Združeno kraljestvo	45	Estonija	24,1	36,3	9.
Gostinstvo (43,8 %)	Ciper	50,5	Slovaška	25,4	39,7	16.
Informacijske in komunikacijske dejavnosti (43,5 %)	Združeno kraljestvo	52,3	Irska	26,8	39	22.
Poslovanje z nepremičninami (54,2 %)	Danska	74,1	Poljska	25,5	44,1	23.
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (49,4 %)	Združeno kraljestvo	59,1	Luksemburg	13	40,8	22.
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (50,1 %)	Luksemburg	59,8	Slovaška	27,1	46	18.
Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (37,8 %)	Združeno kraljestvo	45,6	Grčija	17,1	33,4	18.
Skupaj EU-28 (26,2 %)	Združeno kraljestvo	32,8	Luksemburg	14,9	23,7	15.

Opomba: *Za Dansko, Združeno kraljestvo, gradbeništvo na Danskem in predelovalne dejavnosti na Malti podatki veljajo za leto 2016; **Podatkov za Malto ni bilo

Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Priloga 8: Stroški dela na zaposleno osebo v EU-28

Članice EU-28 z največjimi in najmanjšimi stroški dela na zaposleno osebo v posameznih dejavnostih nefinančnega sektorja gospodarstva in uvrstitev Slovenije med 28 članicami, 2017*

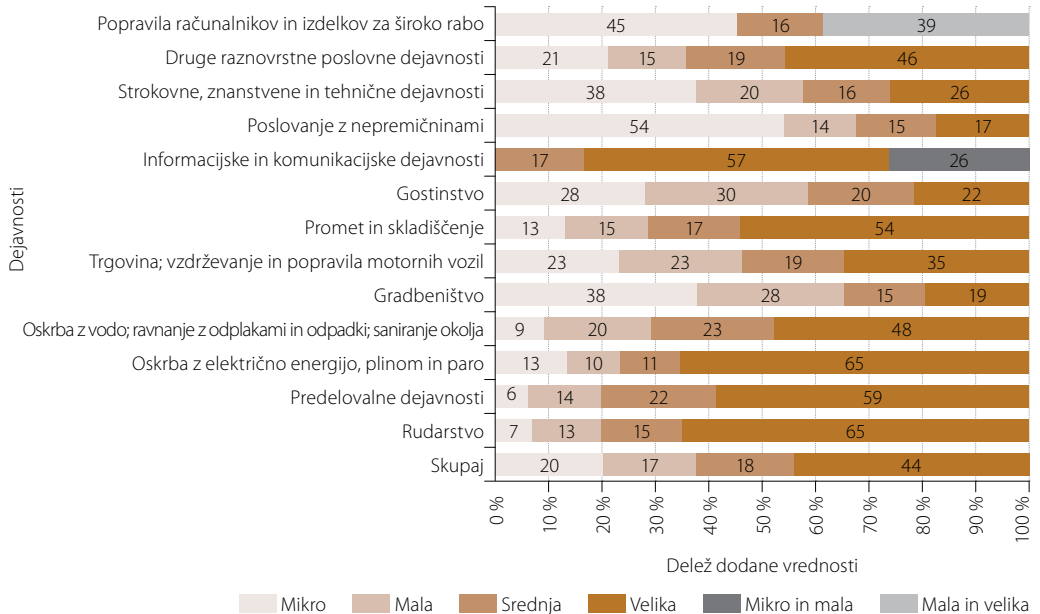
(V oklepaju povprečje EU-28 v evrih)	Največji stroški dela na osebo		Najmanjši stroški dela na osebo		Slovenija	
	Članica EU-28	V evrih	Članica EU-28	V evrih	V evrih	Mesto uvrstitve
Rudarstvo (43.184)	Danska	114.296	Bolgarija**	13.147	33.707	16.
Predelovalne dejavnosti (39.217)	Danska	63.654	Bolgarija	6.651	24.107	14.
Oskrba z električno energijo, plinom in paro (56.516)	Belgija	102.471	Litva***	14.272	35.455	17.
Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja (34.511)	Belgija	61.002	Bolgarija***	7.058	23.966	16.
Gradbeništvo (27.878)	Danska	49.340	Bolgarija	5.699	15.375	16.
Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil (24.950)	Luksemburg	47.453	Bolgarija	5.241	20.251	14.
Promet in skladiščenje (31.240)	Luksemburg	57.226	Bolgarija	6.564	20.350	18.
Gostinstvo (15.004)	Luksemburg	31.372	Bolgarija	3.599	13.196	14.
Informacijske in komunikacijske dejavnosti (48.509)	Luksemburg	74.579	Bolgarija	16.065	25.584	19.
Poslovanje z nepremičninami (22.853)	Švedska	44.515	Bolgarija	5.568	15.884	12.
Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (33.443)	Luksemburg	80.206	Bolgarija	7.975	16.456	15.
Druge raznovrstne poslovne dejavnosti (22.752)	Danska	35.843	Bolgarija	5.763	15.651	16.
Popravila računalnikov in izdelkov za široko rabo (17.192)	Luksemburg	35.081	Bolgarija	2.328	7.831	18.
Skupaj EU-28 (30.009)	Luksemburg	52.787	Bolgarija	6.669	20.427	14.

Opomba: *Za Dansko, Združeno kraljestvo, gradbeništvo na Danskem in predelovalne dejavnosti na Malti podatki veljajo za leto 2016; **Podatkov za Ciper ni bilo; ***Podatkov za Malto ni bilo

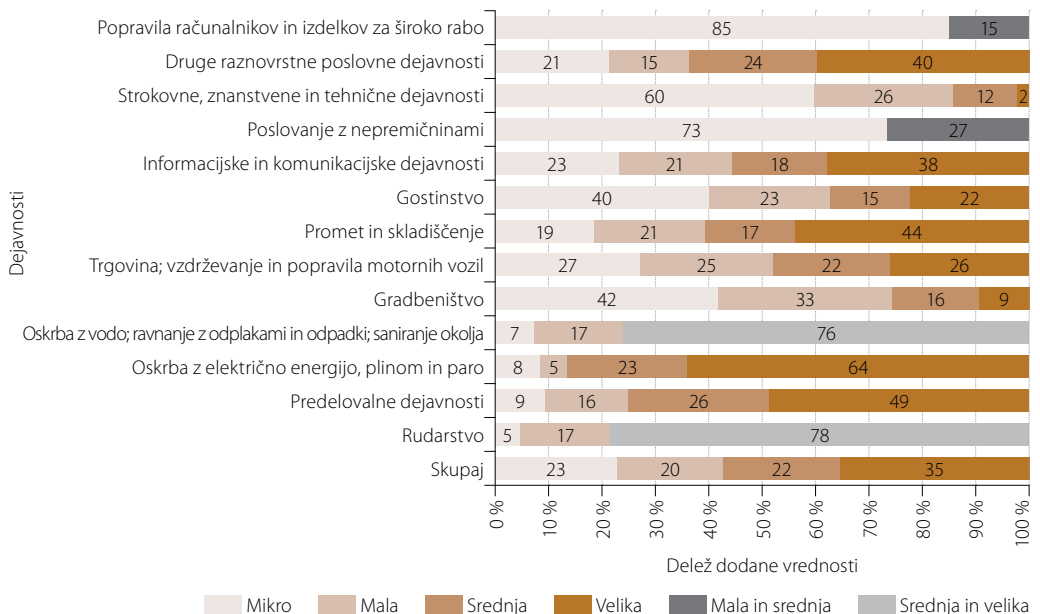
Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat a (za leto 2017).

Priloga 9: Deleži ustvarjene dodane vrednosti po dejavnostih in velikostnih razredih podjetij nefinančnega sektorja gospodarstva, 2016

v EU-28



v Sloveniji



Vir: IPMMP – EPF UM, 2019. Po podatkih Eurostat b (za leto 2016).



Izkoriščanje druge priložnosti za podjetnike

Ključna spoznanja

- Koncept druge priložnosti za podjetnike je pritegnil pozornost na mednarodni politični in gospodarski ravni, vendar ostaja na nacionalnih ravneh implementacija koncepta zelo raznolika.
- Tako na ravni EU kakor tudi v Sloveniji obstaja potreba po večji ozaveščenosti in jasnosti glede izkoriščanja druge priložnosti.
- Različne primerjalne ekonomske in pravne analize so pokazale, da je treba v EU vzpostaviti zakonodajni okvir, ki bo harmoniziral izbrana področja insolvenčnega prava. V ta namen je bila 2019 sprejeta Direktiva o prestrukturiranju in insolventnosti (EU).
- Razpoložljivost neposrednih študij o drugi priložnosti je zelo omejena, kar zmanjšuje vpogled v dogajanje na tem področju. Na ravni Slovenije je treba vzpostaviti sistem za spremljanje statistike o izkoriščanju druge priložnosti.
- Kot velika ovira pri izkoriščanju druge priložnosti se izkazuje vpliv širšega družbenega okolja, zato je potrebno spreminjanje družbenih norm in odnosa do podjetniškega neuspeha, pri čemer je ključno širše ozaveščanje in informiranje na nacionalni ravni.
- Za podjetnike, ki so se znašli v poslovnih težavah, je treba vzpostaviti celovit sistem podpore za rešitev nastalih težav. V Evropi se vzpostavlja sistem »zgodnjega opozarjanja na težave podjetnikov«, ki bi ga bilo mogoče ustrezno prilagojenega implementirati v Sloveniji.
- Vloga podpornega okolja za podjetništvo je tudi v podpori podjetnikom po stečaju, saj morajo premagati tako osebno krizo, kot se odločiti za morebitno ponovno podjetniško pot. Pri tem potrebujejo različne oblike specializirane pomoči, tako finančne kot mentorske in svetovalne.

1 Uvod

Druga priložnost, ki na splošno pomeni ponovno odločitev za podjetništvo po preteklem podjetniškem neuspehu, je del širokega konteksta. Nanaša se na obsežen in dolgoročen proces, ki se začne že s poslovnimi težavami v prvem podjetju. V primeru, da podjetje, ki je v težavah, uspe le-te rešiti (npr. prestrukturiranje, prisilna poravnava), nadaljuje s poslovanjem v okviru obstoječega podjetja. Če pa podjetje ne uspe rešiti poslovnih težav, konča svoj življenjski cikel s stečajem.

V tem primeru je potreben stečajni postopek, ki je dolgotrajen in za podjetnika prinaša negativne učinke na dveh ravneh. Prvič, na ravni podjetja, ki preneha obstajati, in drugič, na individualni ravni. Na slednji se posameznik sooča z notranjimi ovirami neuspeha in hkrati z zunanjimi omejitvami v okolju. Posebej za evropsko okolje je namreč značilna stigmatizacija neuspeha, ki posledično ovira ali celo preprečuje izkoriščanje druge poslovne priložnosti, tako na formalni ravni (npr. zakonodaja) kot tudi na neformalni ravni (npr. družina).

Prav zato Evropska komisija že več let skuša ustvariti prijaznejše okolje do podjetniškega neuspeha, ki bo spodbujalo in omogočalo neuspešnim podjetnikom, da bi se znova podali na podjetniško pot. Tako je bila na njen predlog v letu 2019 sprejeta nova Direktiva (EU) 2019/1023 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 20. junija 2019 o okvirih preventivnega prestrukturiranja, odpustu dolgov in prepovedih opravljanja dejavnosti ter ukrepih za povečanje učinkovitosti postopkov glede prestrukturiranja, insolventnosti in odpusta dolgov ter o spremembi Direktive (EU) 2017/1132 (v nadaljevanju Direktiva o prestrukturiranju in insolventnosti). Vendar je treba implementirati ukrepe, ki so sistemski, saj le postopkovno in časovno učinkoviti postopki ter stimulatívno podporno okolje lahko privedejo do dinamike na področju izkoriščanja druge priložnosti.

Namen poglavja je podati vpogled v področje druge priložnosti za podjetnike na ravni EU in Slovenije. V ta namen skušamo odgovoriti na nekatera raziskovalna vprašanja:

- Kako je urejeno področje druge priložnosti za podjetnike v EU in Sloveniji?
- Kakšno je poznavanje področja druge priložnosti v Sloveniji?
- Kakšne so značilnosti in potrebne spremembe pri ureditvi področja druge priložnosti v Sloveniji po sprejetju nove Direktive o prestrukturiranju in insolventnosti?
- Kakšne ukrepe potrebujemo na področju druge priložnosti v Sloveniji?

V nadaljevanju poglavja o izkoriščanju druge priložnosti se osredotočamo na vidik podjetnikov posameznikov in malih ter srednje velikih podjetij. Poglavje začenjamo z opredelitvijo koncepta druge priložnosti, nadaljujemo s strateškimi in političnimi vidiki ter pravnim okvirom v EU in Sloveniji, kot najpomembnejšim vidikom konteksta druge priložnosti, in nadaljujemo z družbenimi in individualnimi vidiki te tematike. Pri tem se osredotočamo tako na vidik preprečevanja potreb po drugi priložnosti, to je na reševanje težav v obstoječi, prvi priložnosti, kot tudi na izzive ob neuspešnih podjetjih in izkoriščanju druge priložnosti. V delu reševanja težav pri poslovanju podjetnika se vsebina druge priložnosti navezuje na področje prestrukturiranja podjetij, ki je aktualna, vendar preobsežna tema, in bi jo bilo smotrno proučiti v samostojni raziskavi. Pri proučevanju uporabljamo različne metodološke pristope, od študije dokumentacije, komparativne analize, do analize primarnih in sekundarnih virov in primarne empirične raziskave. Ob proučevanju obstoječe literature in virov uporabljamo tudi primarne podatke baz AJPEŠ, PIRS in SURS, raziskave GEM in lastne raziskave v podpornem okolju v Sloveniji.

2 Temeljna izhodišča izkoriščanja druge priložnosti za podjetnike

2.1 Okvir druge priložnosti

Ustanavljanje in prenehanje poslovanja podjetij predstavlja naravni proces, ki je značilen za vsako gospodarstvo. Dejansko 50 % podjetij ne preživi prvih pet let svojega življenja, od vseh prenehanj poslovanja podjetij pa jih bankrotira v povprečju 15 % (EC, 2011a, str. 3). Kljub pogostosti prenehanja poslovanja pa so podjetniki, ki prenehajo poslovati, v različnih družbenih okoljih stigmatizirani, saj prenehanje poslovanja predstavlja neuspeh.

Prenehanje poslovanja je mogoče opredeliti kot proces, ki ga podjetniki uporabljajo za izstop iz podjetij, ki so jih ustanovili (DeTienne, 2010), zato ga tudi lahko proučujemo z ožjega vidika, kot neuspeh, ali širše, kot načrtovan način izstopa podjetnika iz podjetja. Čeprav ima v poslovni praksi izstop iz podjetja predvsem negativen vidik, pa le-ta ni nujno enak podjetniškemu neuspehu. Raziskave so pokazale, da so razlogi za izstop iz podjetja različni, in da se podjetniki lahko iz različnih razlogov odpovejo ne le finančno neuspešnim podjetjem, temveč tudi uspešnim. Med razlogi so predvsem pravni, partnerski razlogi, novi interesi, nove poslovne priložnosti ali smrt (Singh idr., 2007). To pomeni, da so ob ekonomskih razlogih za izstop enako pomembni tudi neekonomski razlogi ali druge poslovne priložnosti (Singh idr., 2015).

Druga priložnost za podjetnike se nanaša na omogočanje izkoriščanja druge poslovne priložnosti in ponovni začetek poslovanja prej bankrotiranega podjetnika. Pomembna omejitev učinkovite druge priložnosti so dolgotrajni in dragi stečajni postopki, pa tudi dejstvo, da za poštene podjetnike v stečaju običajno veljajo enake omejitve kot za goljufive podjetnike. To ne predstavlja le tveganja, da se neuspešni pošteni podjetniki soočijo z družbeno stigmo, povezano s stečajem, temveč tudi s pravnimi in administrativnimi ovirami za ponovno ustanovitev podjetja. Čeprav današnji neuspeh lahko pomeni jutrišnji uspeh, se zapiranje podjetij v poslovni praksi še ne kaže kot priložnost za ponovni podjetniški začetek. Kljub temu da je le 4 do 6 % vseh stečajev lažnih, javno mnenje močno povezuje in enači poslovni neuspeh in goljufije (EC, 2011a). Zato se podjetniki po stečaju velikokrat soočajo z različnimi težavami pri ponovnih podjetniških začetkih. Poleg tega veliko podjetnikov po stečaju ne začne novega podjetja zaradi strahu pred posledicami ponovnega poslovnega neuspeha.

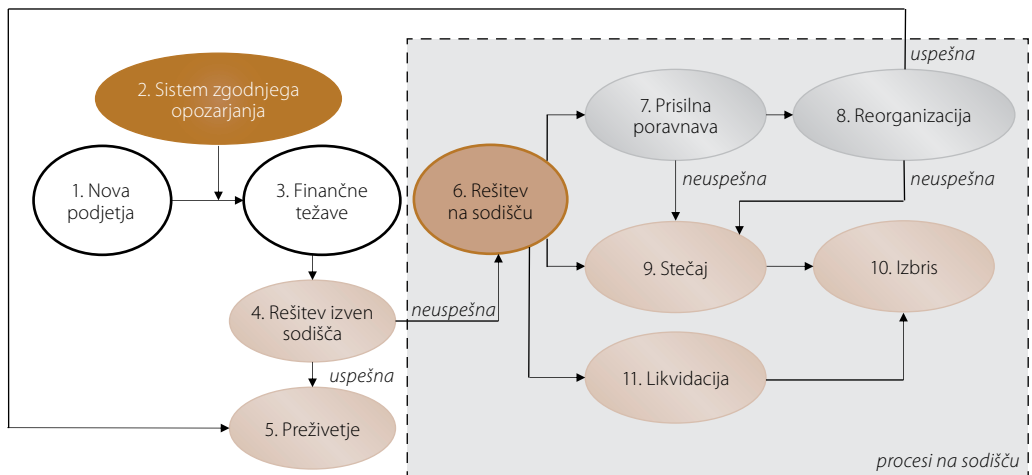
Na splošno je neuspeh podjetnika in ponovno izkoriščanje poslovnih priložnosti mogoče proučevati z različnih vidikov in na različnih ravneh. Prvo raven predstavlja podjetnik posameznik in njegovo dožemanje podjetniškega neuspeha. Nanaša se predvsem na samozaznavanje zmožnosti in sposobnosti za podjetništvo ter na motivacijo za ponovno podjetniško udejstvovanje. Druga raven se nanaša na dožemanje in odnos družbe do podjetniškega neuspeha. To pomeni, da je za neuspelega podjetnika pomemben vpliv družbe. V prvi vrsti je to vpliv ožjega okolja podjetnika (npr. družina, prijatelji...), nato pa širšega okolja, v katerem posameznik živi. Tretjo raven predstavlja vpliv neuspeha na ekonomske vidike, tako na mikro ravni (npr. povečanje brezposelnosti) kot makro ravni (npr. podjetniška demografija). Vendar v literaturi najdemo relativno malo neposrednih raziskav o posledicah stečajev za podjetnike kot posameznike (Levie idr., 2011), večina od njih je osredotočenih na makro raven (Simmons idr., 2014).

Študija Evropske komisije (EU, 2016) ugotavlja, da skorajda ni na voljo statističnih podatkov o tem, koliko podjetnikov je po stečaju ustanovilo novo podjetje. Možno je iskati podatke o številu bankrotiranih podjetnikov in številu novih, vendar ni statističnih evidenc o razmerju med podjetniki, ki se prvič podajo na podjetniško pot, in tistimi, ki izkoriščajo drugo priložnost. Večina študij uporablja le različne

ocene izkoriščanja druge priložnosti, ki pa so le posredni pokazatelji stanja. Tudi omenjena študija (EU, 2016) se osredotoča na vpliv okvira stečajnih postopkov na podjetništvo. Za oceno razmerja med nizom kazalnikov stečajne politike (npr. leta do zaključka stečajnega postopka) in stopnjami podjetništva v EU-28 je bil uporabljen ekonometrični model. Ker ni kvantitativnih podatkov pri podjetnikih, ki izkoriščajo drugo priložnost, in vrsti dejavnosti, ki jo opravljajo, posledično ni mogoče neposredno oceniti vpliva izkoriščanja druge priložnosti (dejanske ali hipotetične) na gospodarstvo.

V primeru težav pri poslovanju podjetja je možno v procesu njihovega reševanja doseči različne izide. Slika 1 prikazuje proces in možne izide v primeru težav podjetja. Proces vključuje (EC, 2011a): (1) preprečevanje nastajanja in nadaljnega razvoja težav podjetja (sistemi zgodnjega opozarjanja, podporni mehanizmi), (2) zunajsodne poravnave, (3) sodne postopke in (4) obravnavo podjetnika po stečaju in pogoje za drugo priložnost (likvidacija in njene posledice).

Slika 1: Proces reševanja težav podjetja in možni izidi



Vir: prirejeno po EC, 2011a, str. 6.

Evropska komisija (EC, 2011a) opozarja na velik pomen učinkovitih preventivnih ukrepov pri preprečevanju stečajev, ki temeljijo na načelu čim hitrejšega prepoznavanja težav in posredovanja pri njihovem odpravljanju. Vendar podjetniki ob zaznavi težav redko poiščejo pomoč, saj so prepričani, da jih bodo lahko odpravili sami. Pri tem so ključnega pomena vladni ukrepi v obliki aktivne pomoči za podjetnike v finančnih težavah. Rešitve, ki ne vključujejo sodnih postopkov, so običajno za podjetnike cenejše in hitreje. V primeru neuspešnega reševanja finančnih težav pa je potrebna nadaljnja obravnava podjetja v okviru formalnih sodnih postopkov, ki se lahko konča s prestrukturiranjem podjetja ali s stečajem (EC, 2011a).

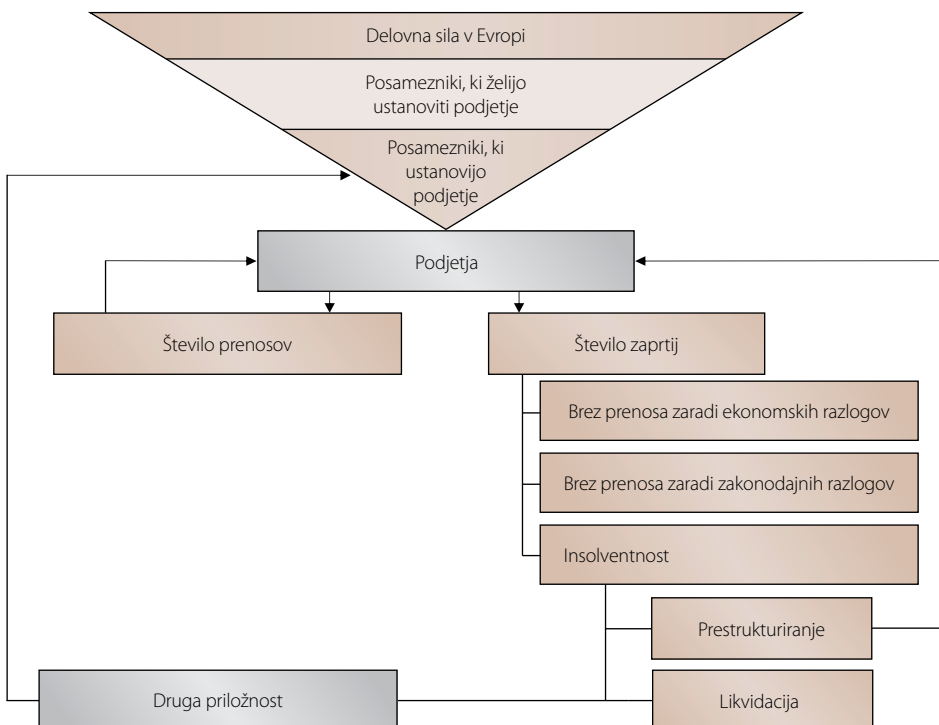
Neuspešni podjetniki kljub preteklemu neuspehu še vedno preferirajo podjetniško kariero pred zaposlitvijo (Stam idr., 2008) in po stečaju še vedno ohranjajo svoje podjetniške namere (Politis, Gabrielsson, 2009; Schutjens, Stam, 2006), zato stečaj ne pomeni nujno tudi konca podjetniške kariere. Ob tem se v preteklosti neuspešni podjetniki učijo iz svojih napak, zaradi česar so drugič na splošno bolj uspešni (Masuda, 2010; Ucbasarana idr., 2009) in imajo nižje stopnje neuspeha in hitrejšo rast kot tisti, ki prvič ustanovijo svoje podjetje (Stam idr., 2008). Tako stečaj predstavlja pomembno izkušnjo in proces učenja (Ekanem, Wyer, 2007; Gustafsson, Näs, Purohit, 2007). Raziskave so pokazale, da je stopnja preživetja podjetnikov, ki so že preživeli stečaj, višja od tistih brez tovrstne izkušnje (Ekanem, Wyer, 2007;

Schrör, 2006). Bouckaert s sodelavci (2011) ugotavljajo, da velika večina podjetnikov v drugi priložnosti trdi, da je bil z več vidikov zagon drugega podjetja lažji kot prvega, pri njem so uporabili nove pristope, načrtovali novi podjem in vključili zunanje svetovalce. Ob tem so podjetja, ustanovljena v drugi priložnosti, dosegala višjo rast in dolgoročno uspešneje poslovala kot tista v prvi priložnosti (Schrör, 2006). Bouckaert s sodelavci (2011) trdijo, da so se podjetniki v stečaju naučili lekcije na naslednjih področjih: pridobivanje virov (delovne sile in kapitala), časovni raspored, računovodstvo, izgradnja omrežja, trženje, prodaja itd. Torej so v prvem poskusu ti podjetniki pridobili dragocene izkušnje in znanja, ki so jih nato uporabili pri ponovnem podjetniškem poskusu. Iz tega lahko ugotovimo:

- da so podjetniki v stečaju pridobili veliko poslovnih izkušenj;
- da bi si družba kot celota morala prizadevati, da bi izkoristila pridobljene podjetniške izkušnje in podjetniku omogočila, da pridobljeno znanje prenaša drugim (npr. izvajanje seminarjev, poučevanje, svetovanje, mentorstvo...)
- da je smiselno podjetniku v poštenem stečaju omogočiti začeti nov posel z uporabo pridobljenega znanja in izkušenj.

Slika 2 prikazuje, da je v Evropi v celotni delovni populaciji le del posameznikov, ki imajo željo po ustanovitvi podjetja, še manjši del pa tistih, ki ga tudi dejansko ustanovijo. Po podatkih raziskave GEM (Rebernik idr., 2019), je bilo posameznikov, ki želijo ustanoviti podjetje, v povprečju 13 % v Evropi v letu 2018. Tistih, ki ustanovijo podjetje, je v povprečju le 7,5 % v Evropi. Podjetje nato v določenem trenutku doseže konec svojega življenjskega cikla, kar se zgodi iz različnih razlogov (na primer ekonomskih, zakonodajnih). Le del podjetnikov tistih podjetij, ki so likvidirana, pa se odloči za izkoriščanje druge poslovne priložnosti.

Slika 2: Podjetniški proces z drugo priložnostjo



Vir: EC, 2011b, str. 167.

S slike 2 izhaja, da so podjetniki redki vir in da jim je treba nuditi ustrezno podporo ter jih motivirati tudi po neuspehu, da se bodo znova podali na podjetniško pot.

2.2 Značilnosti poslovne demografije v Sloveniji in EU

Tako ustanavljanje novih podjetij kot prenehanje poslovanja predstavljata del vsakega dinamičnega trga. Rezultati na ravni EU (RESTART, 2019) kažejo, da je velika večina stečajev podjetij, kar 96 %, posledica objektivnih razlogov, med katerimi prevladujejo zamude pri plačilih oz. plačilna nedisciplina. Te stečaje prištevamo med pošteno stečaje, kjer ne gre za prevare podjetnikov.

Posamezna nacionalna okolja se med seboj močno razlikujejo; tako v nekaterih državah stečajni postopki trajajo tako dolgo, da podjetniki povsem prenehajo razmišljati o ponovnem podjetniškem začetku, druge imajo popolno prepoved ustanovitve novega podjetja. Tudi po končanih stečajnih postopkih so podjetniki velikokrat v družbi stigmatizirani z neuspehom in imajo pri ponovnih podjetniških poskusih težave predvsem pri pridobivanju finančnih virov za nov podjem. Posledično številni podjetniki pri drugih podjetniških začetkih preprosto obupajo in prenehajo s podjetništvom. Prav zato je pomembno spremljati dinamiko ustanavljanja podjetij in njihovega zapiranja, saj s tem pridobimo podatke o izgubljenem potencialu, pomenu izkoriščanja druge priložnosti in posledično o potrebnih ukrepih.

Okvir za reševanje insolventnosti v posameznih državah analizira Doing Business (2019a), znotraj katerega proučuje čas, stroške in izid postopkov v primeru insolventnosti, v katerih sodelujejo domači subjekti, ter moč pravnega okvira, ki se uporablja za sodne likvidacije in postopke reorganizacije. Podatki o kazalnikih za razrešitev insolventnosti so pridobljeni na osnovi anketiranja in študije zakonov in drugih predpisov ter informacij javnega značaja o sistemih insolventnosti. Gospodarstva so razvrščena glede na oceno enostavnosti reševanja plačilne nesposobnosti (Doing Business, 2019a) in za dva ključna kazalnika reševanja insolventnosti v evropskih državah prikazuje *tabela 1*.

Tabela 1: Kazalnika reševanja insolventnosti v evropskih državah

Država	Reševanje insolventnosti (rang/193)	Reševanje insolventnosti (skupna ocena)	Država	Reševanje insolventnosti (rang/193)	Reševanje insolventnosti (skupna ocena)
Finska	1	92,7	Francija	26	74,6
Nemčija	4	89,8	Ciper	31	72,5
Norveška	5	85,4	Slovaška	46	65,5
Danska	6	85,1	Švica	49	62,6
Nizozemska	7	84,4	Estonija	54	60,1
Slovenija	8	84,4	Latvija	55	59,8
Belgija	9	84,1	Romunija	56	59,1
Velika Britanija	14	80,3	Bolgarija	61	57,8
Portugalska	15	80,2	Hrvaška	63	56,5
Češka	16	80,1	Madžarska	66	55,0
Švedska	17	79,5	Grčija	72	53,1
Španija	18	79,2	Litva	89	46,7
Irska	19	79,2	Luksemburg	93	45,5
Italija	21	77,5	Turčija	120	38,5
Avstrija	22	77,4	Malta	121	38,3
Poljska	25	76,5			

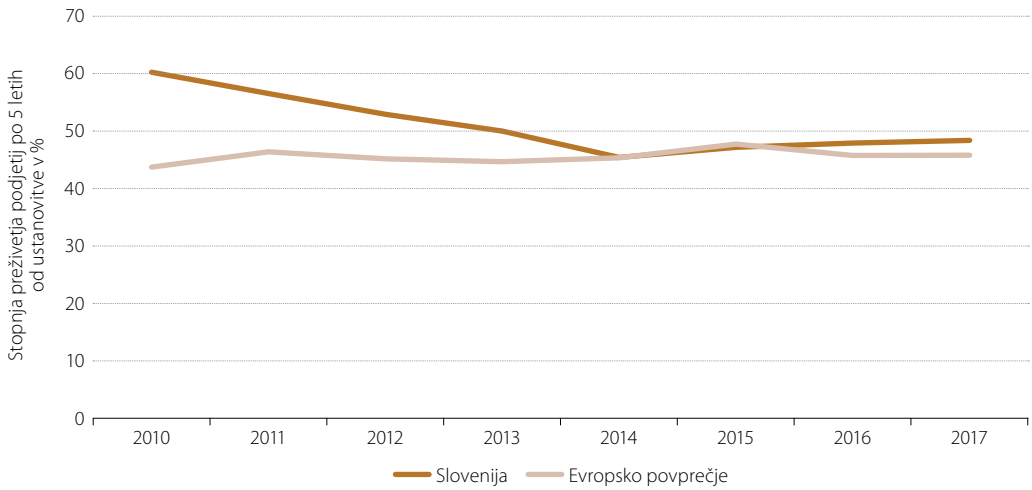
Vir: Doing Business, 2019a.

Najboljše ocenjen okvir za reševanje insolventnosti med evropskimi državami izkazuje Finska, ki je na prvem mestu na svetovni lestvici 190 držav, sledita ji Nemčija, ki je globalno na 4. mestu, in Norveška, ki je globalno na 5. mestu lestvice. Slovenija je uvrščena na 6. mesto med evropskimi državami in na 8. mesto na globalni lestvici. Z vidika možnosti za izkoriščanje druge poslovne priložnosti je najpomembnejši kazalnik čas. V Sloveniji je po podatkih povprečni čas rešitve insolventnosti 0,8 leta oz. slabih 10 mesecev in je med najnižjimi v Evropi; nižjega ima le še Irska (0,4 leta oz. slabih 5 mesecev). Kot kaže analiza implementiranih ukrepov na področju insolventnosti v Sloveniji, smo od leta 2008 sprejeli kar nekaj pomembnih sprememb (Doing Business, 2019b). V letu 2010 je Slovenija poenostavila postopek zaradi insolventnosti ter okrepila strokovne zahteve za stečajne upravitelje (novela ZFPPIPP C). V letu 2011 je Slovenija okrepila postopek zaradi plačilne nesposobnosti tako, da dolžnik upnikom v postopku prisilne poravnave ponudi poplačilo vsaj 50 % terjatev v štirih letih (novela ZFPPIPP D); v letu 2013 je podelila večje pristojnosti upniškemu odboru v postopku stečaja; uvedla je postopek poenostavljene prisilne poravnave za mikro družbe in samostojne podjetnike (novela ZFPPIPP E) ter olajšala reševanje plačilne nesposobnosti z uvedbo novega postopka preventivnega prestrukturiranja za srednje in velike družbe ter novega ukrepa finančnega prestrukturiranja z možnostjo izčlenitve rentabilnega poslovnega dela dolžnika v novo družbo, upnikom je omogočila večje sodelovanje pri upravljanju dolžnika (novela ZFPPIPP F). Pravni vidiki so podrobneje analizirani v četrtem poglavju.

Trajanje insolventnih postopkov vpliva na stopnje podjetništva (Armour, Cumming, 2005). Vendar marsikje v Evropi zakonodaja koncepta poštene in hitre druge priložnosti ne priznava ustrezno (EC, 2011a). Čeprav večina poslovnega neuspeha ni posledica strokovne neusposobljenosti podjetnikov, temveč zunanjih okoliščin, zakonodaja in podporni programi ne prepoznavajo posameznih razlik.

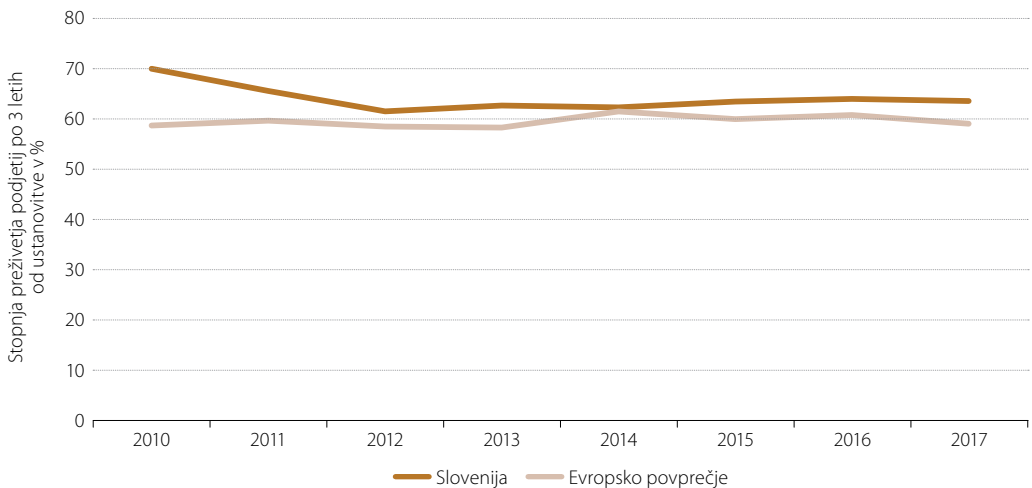
Na ravni EU v povprečju preživi prvih 5 let od ustanovitve le polovica podjetij, in od teh jih bankrotira približno 15 % (RESTART, 2019). Kljub temu pa raziskave (npr. EC, 2011a) kažejo, da so podjetniki pri izkoriščanju druge priložnosti uspešnejši, njihova podjetja preživijo dlje, hitreje rastejo in več zaposlujejo. Tudi ti podatki nakazujejo, da ni smiselno dolgoročno stigmatizirati neuspešnih podjetniških poskusov ali celo prepovedovati ponovnih podjetniških poskusov.

V Sloveniji se delež preživetih podjetij po petih letih od ustanovitve od leta 2010 znižuje, kar prikazuje *slika 3*. Medtem ko je evropsko povprečje na približno 45 % preživetih podjetij, je v Sloveniji ta delež padal od leta 2010 do 2014, nato pa se je povišal v letu 2015 ter se dvignil nad evropsko povprečje v letih 2016 in 2017.

Slika 3: Stopnja preživetja podjetij 5 let od ustanovitve v Sloveniji in v Evropi

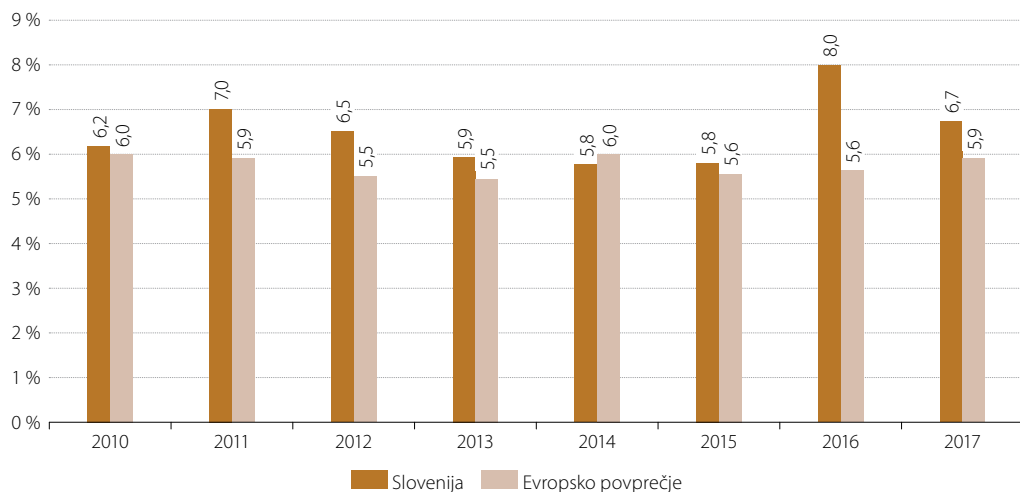
Vir: EUROSTAT, 2019.

Medtem pa delež preživelih podjetij 3 leta od ustanovitve izkazuje precej višje stopnje kot 5-letno preživetje. Primerjava med Slovenijo in povprečjem evropskih držav, prikazana na *sliki 4* kaže, da v Sloveniji prva 3 leta preživi povprečju več podjetij kot v Evropi.

Slika 4: Stopnja preživetja podjetij 3 leta od ustanovitve v Sloveniji in v Evropi

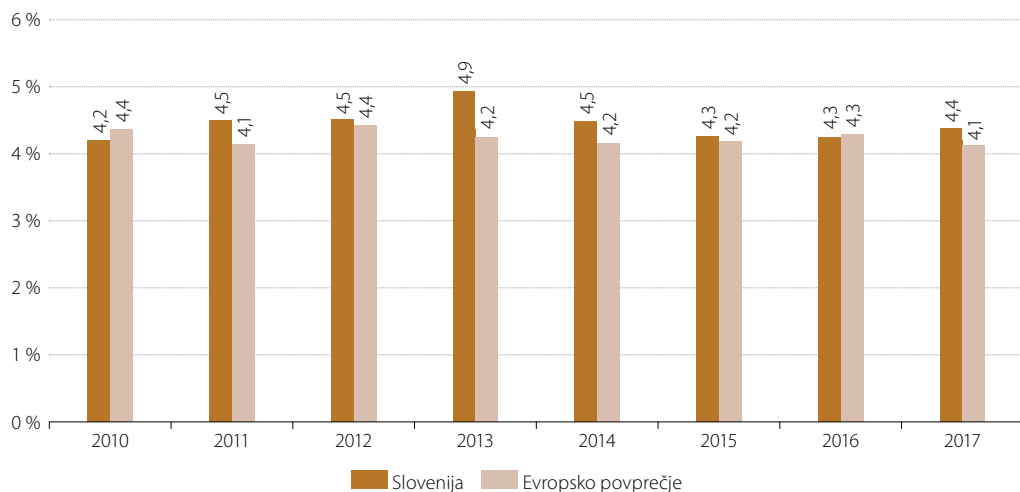
Vir: EUROSTAT, 2019.

Podatke o deležu 3 in 5 let starih podjetij v celotni populaciji podjetij prikazujeta *sliki 5 in 6*, s katerih je razvidno, da je delež 3 leta starih podjetij med vsemi podjetji višji od 5 let starih podjetij. Vendar pa se kažejo razlike v primerjavi Slovenije z evropskim povprečjem.

Slika 5: Delež 3 leta starih podjetij v populaciji podjetij v Sloveniji in Evropi

Vir: EUROSTAT, 2019.

Če primerjamo 3 leta stara podjetja (*slika 5*), je delež le-teh v Sloveniji vsa proučevana leta, razen 2014, višji od evropskega povprečja. Medtem ko je bilo med 5 let stari podjetji (*slika 6*) v Sloveniji podpovprečno število le-teh v letih 2010 in 2016, vendar so razlike manjše kot med 3 leta starimi podjetji.

Slika 6: Delež 5 let starih podjetij v populaciji podjetij v Sloveniji in Evropi

Vir: EUROSTAT, 2019.

Rezultati kažejo, da je v populaciji podjetij pod 10 % podjetij, starih 3 leta, delež 5 let starih podjetij pa celo pod 5 %, tako v Sloveniji kot tudi v EU. Glede na to, da relativno malo podjetij preživi tri oziroma pet let po ustanovitvi, je pomembno, da se podjetniški potencial ohranja, in se podjetnikom, ki so prenehali poslovati, omogoči ponovno izkoriščanje poslovnih priložnosti, jih ustrezno motivira ter nudi različne ukrepe za vodenje novih podjetij.

Poleg preživetja obstoječih podjetij v času je pomembno tudi proučevanje same ustanovitve in zaprtja podjetij. Statistika poslovne demografije, ki prikazuje celotne ustanovitve in zaprtja podjetij v Sloveniji od leta 2010 do 2018, je prikazana v *tabelah 2 in 3* po posameznih pravno-organizacijskih oblikah.

Tabela 2: Ustanovitve podjetij v Sloveniji od 2010 do 2018

Leto	Skupaj	Gospodarske družbe	Samostojni podjetniki posamezniki	Druge fizične osebe, ki opravljajo registrirane oz. s predpisom določene dejavnosti	Nepridobitne organizacije – pravne osebe zasebnega prava	Društva	Zadruga	Pravne osebe javnega prava
2018	23.839	4.182	15.849	2.815	295	648	27	23
2017	23.007	4.563	15.017	2.239	331	820	27	10
2016	22.965	4.309	15.164	2.130	379	898	74	11
2015	23.328	5.550	14.472	1.832	404	1.017	29	24
2014	23.324	6.311	13.658	1.772	435	1.061	37	50
2013	23.820	6.175	14.548	1.744	362	949	23	19
2012	20.771	6.289	11.375	1.763	365	960		19
2011	21.053	5.862	12.120	1.769	342	948		12
2010	20.789	5.567	12.240	1.571	349	1.038		24

Vir: AJPES, 2019.

Kot izhaja iz *tabele 2*, je daleč največ vsako leto novo vpisanih samostojnih podjetnikov, okrog 65 %, in v opazovanem obdobju narašča. Sledijo jim ustanovitve gospodarskih družb, katerih ustanavljanje kaže trend upadanja, predstavljajo pa slabih 20 % vseh subjektov. Drugi subjekti predstavljajo manjši delež populacije.

Pregled izbrisov gospodarskih subjektov (*tabela 3*) pokaže, da je tudi izbranih največ samostojnih podjetnikov in predstavljajo okrog 63 % vseh izbranih subjektov. Sledijo jim gospodarske družbe, vendar jih je bistveno manj, okrog 20 % vseh izbranih subjektov.

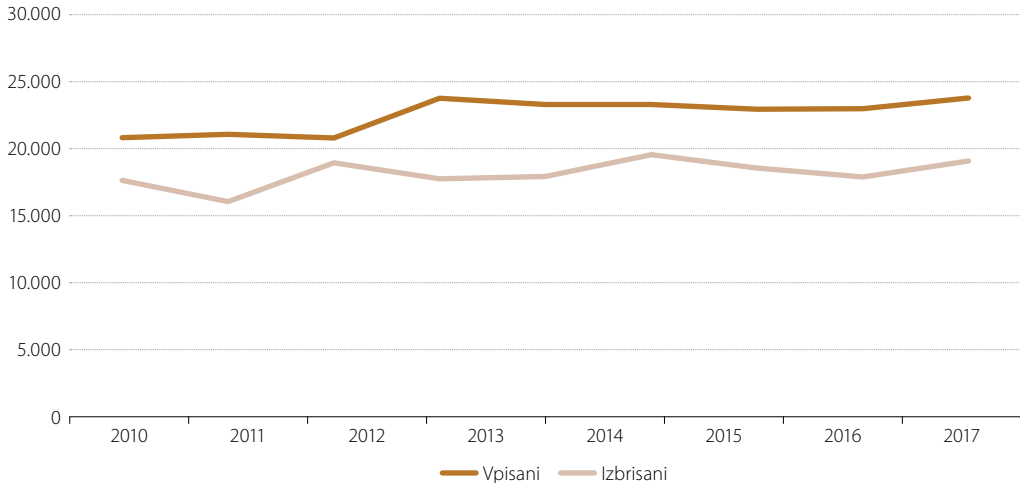
Tabela 3: Izbrisi podjetij v Sloveniji v obdobju 2010 do 2018

Leto	Skupaj	Gospodarske družbe	Samostojni podjetniki posamezniki	Druge fizične osebe, ki opravljajo registrirane oziroma s predpisom določene dejavnosti	Nepridobitne organizacije – pravne osebe zasebnega prava	Društva	Zadruga	Pravne osebe javnega prava
2018	19.109	3.917	12.113	2.003	330	655	21	70
2017	17.882	4.062	11.347	1.677	183	587	13	13
2016	18.556	4.232	11.582	1.904	154	664	9	11
2015	19.573	4.322	12.503	1.905	201	584	19	39
2014	17.917	3.905	11.418	1.771	195	585	26	17
2013	17.730	3.590	11.678	1.631	215	559	17	40
2012	18.961	3.635	12.907	1.552	214	620		33
2011	15.988	3.973	9.868	1.412	145	548		42
2010	17.623	4.082	10.992	1.634	247	649		19

Vir: AJPES, 2019.

Slika 7 prikazuje skupno število ustanovljenih in izbranih podjetij v obdobju 2010 do 2018 v Sloveniji. V celotnem opazovanem obdobju je bilo več vpisov kot izbrisov podjetij. Najmanj izbrisov je bilo v letu 2011, največ pa 2015.

Slika 7: Ustanovljena in izbrisana podjetja v Sloveniji v obdobju 2010 do 2018



Vir: AJPES, 2019.

Kadar proučujemo širši okvir izkoriščanja druge priložnosti, je treba poznati osnovne podatke o tem, koliko je stečajnih postopkov in izbrisov opravljenih na letni ravni. *Tabela 4* prikazuje število začelih stečajev in opravljenih izbrisov zaradi stečaja po posameznih vrstah pravnih subjektov. Vsako leto se število začelih stečajev in izbrisov zaradi stečaja povečuje. V zadnjih štirih letih je vsako leto izbranih skupaj več kot tisoč podjetij. Podjetniki, ki so končali stečajni postopek, predstavljajo ciljno skupino, ki se nanaša na ukrepe izkoriščanja druge priložnosti.

Tabela 4: Število začelih stečajev in izbrisov zaradi stečaja po vrstah poslovnih subjektov

Leto	Skupaj		Gospodarske družbe		Samostojni podjetniki posamezniki		Drugi	
	začeti stečajni	izbrisi iz registra zaradi stečaja	začeti stečajni	izbrisi iz registra zaradi stečaja	začeti stečajni	izbrisi iz registra zaradi stečaja	začeti stečajni	izbrisi iz registra zaradi stečaja
2018	1.384	1.386	1.206	1.235	129	106	49	45
2017	1.316	1.256	1.146	1.080	133	140	37	36
2016	1.228	1.217	1.025	1.003	173	184	30	30
2015	1.154	1.113	939	921	179	166	36	26
2014	1.302	850	1.107	681	169	156	26	13
2013	941	541	883	481	50	52	8	8
2012	595	453	518	373	70	77	7	3
2011	675	398	577	305	93	89	5	4
2010	510	291	438	231	68	59	4	1

Vir: AJPES, 2019.

Tabela 5 prikazuje število začelih postopkov prisilne poravnave in poenostavljene prisilne poravnave po vrstah poslovnih subjektov v letih od 2014 do 2015. Število prisilnih poravnav je v Sloveniji relativno nizko, v proučevanem obdobju pa se je njihovo število zmanjševalo.

Tabela 5: Število začelih postopkov prisilne poravnave in poenostavljene prisilne poravnave po vrstah poslovnih subjektov

Leto	Skupaj		Postopek prisilne poravnave			Postopek poenostavljene prisilne poravnave	
	Prisilne poravnave	Poenostavljene prisilne poravnave	Gospodarske družbe	Samostojni podjetniki posamezniki	Drugi	Gospodarske družbe	Samostojni podjetniki posamezniki
2018	16	35	16	0	0	26	9
2017	11	39	11	0	0	38	1
2016	12	99	12	0	0	92	7
2015	17	116	17	0	0	112	4
2014	43	101	40	2	1	99	2

Vir: AJ PES, 2019.

Tabela 6 prikazuje število začelih postopkov prisilne in prostovoljne likvidacije ter število izbranih pravnih oseb zaradi končanih likvidacijskih postopkov. Primerjava med prisilno in prostovoljno likvidacijo kaže, da je v Sloveniji bistveno več prostovoljnih likvidacij kot prisilnih.

Tabela 6: Število začelih postopkov prisilne in prostovoljne likvidacije ter število izbranih pravnih oseb zaradi končanih likvidacijskih postopkov

Leto	Prisilne likvidacije		Prostovoljne likvidacije	
	začeti postopki prisilne likvidacije	izbrisi iz registra zaradi prisilne likvidacije	začeti postopki prostovoljne likvidacije	izbrisi iz registra zaradi prostovoljne likvidacije
2018	116	6	198	148
2017	73	9	155	139
2016	37	5	147	97
2015	11	2	118	117
2014	10	3	102	81

Vir: AJ PES, 2019.

Na osnovi analize poslovne demografije, ki proučuje ustanavljanje in zapiranje podjetij, ugotovljamo, da med različnimi oblikami prenehanja poslovanja ali drugih načinov reševanja težav podjetij prevladujejo stečajni postopki. Prav z vidika proučevanja druge priložnosti je pomembno, koliko podjetij vsako leto začne in konča stečajni postopek, postopek likvidacije in prisilne poravnave. Namreč, podjetniki, ki na določen način zaprejo svoje podjetje, z njim prenehajo poslovati, predstavljajo potencialne podjetnike za izkoriščanje druge priložnosti v najširšem smislu. Vendar je treba tem posameznikom pomagati ustrezno premagati krizo z vidika neuspeha in jih motivirati, da se bodo ponovno podali na podjetniško pot, ter jih po tej odločitvi z ustreznimi ukrepi nuditi podporo, da bodo pri izkoriščanju druge priložnosti uspešni.

3 Politika EU o izkoriščanju druge priložnosti

Na ravni EU so snovalci politike prepoznali, da je lahko trenutni poslovni neuspeh zamenjan z uspehom v prihodnosti. Ker pa zapiranje podjetij v evropski družbi še ni splošno sprejeto kot priložnost za nov podjetniški začetek, je le-to postalo eno izmed prednostnih nalog strateških dokumentov na ravni EU. Vendar so pogoji za ponovno izkoriščanje poslovnih priložnosti v posameznih državah zelo različni. Podjetniška politika, ki omogoča izkoriščanje druge priložnosti podjetnikom, lahko postane ena izmed političnih možnosti za ustvarjanje podjetij in rast delovnih mest.

Vse več držav obravnava stečaj kot podjetniško izkušnjo, ki se je končala. Prav zato pa mora biti na nacionalni ravni vzpostavljeno jasno razlikovanje med poštenimi in nepoštenimi ali goljufovimi stečaji. To je pomembno predvsem z vidika neuspešnega podjetnika, ki ga družba velikokrat stigmatizira ne glede na vrsto stečaja. Ob tem dolgotrajni stečajni postopki in odplačevanje dolga otežujejo financiranje nove podjetniške iniciative. Zato je pomembno vzpostaviti takšne postopke likvidacije, ki podjetniku omogočajo nov začetek. Ta vidik neposredno vpliva na tiste podjetnike, ki imajo podjetje, za katerega so osebno odgovorni (samostojni podjetniki). Posredno pa vpliva tudi na ustanavljanje novih družb z omejeno odgovornostjo, saj številne banke in kreditne institucije od podjetnika zahtevajo osebna jamstva za odobritev finančnih virov.

Za izkoriščanje druge priložnosti je najpomembnejši dejavnik dostop do finančnih virov. Zato je treba na nacionalni ravni vzpostaviti ustrezne finančne rešitve za ponovne podjetniške začetke (EC, 2011a). Podjetniki za nov začetek potrebujejo kapital in ustrezen denarni tok, ne da bi bili obremenjeni z dolgotrajnim odplačevanjem dolgov iz stečaja. Razlikovanje med poštenimi in nepoštenimi podjetniki v stečajih omogoča poštenim podjetnikom, da ob drugi priložnosti postanejo upravičenci do podpornih programov, ki so na voljo na trgu za zagon novega podjetja (EC, 2011a).

Raziskave (npr. EC, 2011a) kažejo, da podjetja, ki jih ustanovijo v preteklosti neuspešni podjetniki, rastejo (z vidika prihodkov in ustvarjanja delovnih mest) hitreje kot podjetja, ki so jih ustanovili podjetniki, ki so se prvič podali na podjetniško pot. Toda izkoriščanje druge priložnosti bi prineslo še večji vpliv na podjetništvo; številni potencialni podjetniki v Evropi se ne podajo v podjetništvo zaradi strahu pred posledicami poslovnega neuspeha, zato veliko podjetij ni ustanovljenih in posledično ni v njih ustvarjenih novih delovnih mest (EC, 2011a). Strah pred stečajem in njegovimi posledicami deluje kot negativni dejavnik pri odločanju za podjetništvo. Zato je učinkovita politika za podporo podjetnikom, ki izkoriščajo drugo poslovno priložnost, bistvenega pomena za sporočanje tem podjetnikom, da podjetniški neuspeh ne pomeni dokončnega konca podjetniške poti.

V zadnjem desetletju je Evropska komisija na področju izkoriščanja druge priložnosti uvedla več iniciativ:

- 2007: sporočilo Komisije »Premagovanje stigme poslovnega neuspeha – za drugo priložnost«;
- 2008: »Akt za mala podjetja za Evropo – načelo II«;
- 2008–2011: Projekt o stečaju in drugi priložnosti s poročilom o potrebnih ukrepih na področju politike;
- 2013: »Akcijski načrt za podjetništvo 2020«;
- 2014: priporočilo Komisije o novem pristopu k poslovnemu neuspehu in plačilni nesposobnosti;
- 2015: konferenca na temo »Učenje iz neuspeha – bankrot in druga priložnost za poštene podjetnike v stečaju«;
- 2016: projekt »Early warning Europe«
- 2019: predlog »Direktive o prestrukturiranju in insolventnosti«.

Sporočilo Evropske komisije iz leta 2007 z naslovom »Premagovanje stigme poslovnega neuspeha – za drugo priložnost« ugotavlja, da bi morale države članice EU olajšati drugo priložnost podjetnikom, ki so v nevarnosti ali niso uspeli. S poročilom pozivajo države članice, naj sprejmejo ukrepe za zmanjšanje stigmatizacije poslovnih neuspehov.

Na podlagi omenjenega sporočila je Akt za mala podjetja za Evropo (angl. *Small Business Act, SBA*), ki predstavlja splošen okvir za politiko EU o malih in srednje velikih podjetjih, vprašanju druge priložnosti namenil drugo od desetih načel v letu 2008. Z načelom II »Zagotoviti, da bodo pošteni podjetniki, ki se soočajo s stečajem, hitro dobili drugo priložnost« so bile države članice pozvane, da:

- spodbujajo pozitiven odnos v družbi od izkoriščanja druge priložnosti podjetnikov,
- omogočijo dokončanje vseh pravnih postopkov za prenehanje poslovanja v primeru upravičenega stečaja v enem letu,
- zagotovijo, da so podjetniki, ki izkoriščajo drugo priložnost, obravnavani enako kot tisti brez preteklega neuspeha.

Kot ugotavlja ocena uspešnosti Slovenije, prikazana v SBA Fact Sheet Slovenija, je področje »Druga priložnost« ocenjeno kot najmočnejše med vsemi področji (EU, 2019). Kljub padcu z drugega na tretje mesto med državami članicami EU v zadnjem letu, Slovenija na tem področju stalno napreduje že od leta 2008. Vendar je takšen visok rezultat na področju druge priložnosti lahko tudi posledica vključenih kazalnikov, s katerimi se meri področje v okviru SBA Fact Sheet poročil, saj temelji na posrednih kazalnikih.

Projekt o »Stečaju in drugi priložnosti« (EC, 2011a), ki je trajal v obdobju 2008 do 2010, je bil izveden za izpolnitev obveznosti iz drugega načela Akta za mala podjetja. Vse tedanje države članice EU, vključno s Hrvaško, Islandijo, Črno goro, Norveško, Srbijo in Turčijo, so imenovale strokovnjake v projekt, kjer so razpravljali o ključnih vprašanjih, povezanih s stečajem in drugo priložnostjo. Glavni cilj projekta je bil najti načine za zmanjšanje izgubljenega podjetniškega potenciala, povezanega s stečajem in izkoriščanjem druge priložnosti in določiti politike na področju izkoriščanja druge priložnosti. V tem okviru je bila izvedena študija o dinamiki poslovanja, ki je proučevala vpliv trenutnih praks na podjetništvo na vseh področjih bankrota in na izkoriščanje druge priložnosti. V končnem poročilu so bili zbrani glavni sklepi in ključna priporočila skupine strokovnjakov za oblikovanje politik.

Tudi Akcijski načrt za podjetništvo 2020 vsebuje podporo izkoriščanju druge priložnosti v okviru 2. stebra, imenovanega »Ustvari okolje, v katerem lahko podjetniki uspevajo in rastejo«. Države članice so bile pozvane, da:

- skrajšajo čas trajanja stečajnih postopkov in poravnave dolgov za poštene podjetnike v stečaju na največ tri leta ter to implementirajo najkasneje do leta 2013;
- podjetjem omogočijo dostop do podpornih storitev za zgodnje prestrukturiranje, svetovanje za preprečevanje bankrotov in nudijo podporo malim in srednje velikim podjetjem pri prestrukturiranju in izkoriščanju druge priložnosti;
- banke nudijo podjetnikom svetovalne storitve za obvladovanje dolgov in jim olajšajo gospodarsko in socialno vključenost ter razvijejo programe za izkoriščanje druge priložnosti v obliki mentorstev, usposabljanj in poslovnega mreženja.

Pri oblikovanju politik za podporo podjetnikom, ki izkoriščajo drugo priložnost, so bila pomembna priporočila strokovnjakov EU v letu 2014 o novem pristopu k obravnavanju poslovnega neuspeha in plačilne nesposobnosti. Cilj tega priporočila je bil spodbuditi države članice, da vzpostavijo okvir, ki bo omogočil učinkovito prestrukturiranje podjetij v finančnih težavah. Hkrati naj bi okvir omogočil poštenim podjetnikom izkoriščanje druge priložnosti in s tem spodbudil podjetništvo, naložbe in

zaposlovanje, ter prispeval k zmanjšanju ovir za nemoteno delovanje notranjega trga. Z zmanjšanjem teh ovir je priporočilo namenjeno zlasti:

- znižanju stroškov ocene tveganj za naložbe v drugih državah članicah;
- povečanju stopnje izterjave upnikov;
- odpravi težav pri prestrukturiranju čezmejnih skupin podjetij.

Države članice bi morale pri izvajanju tega priporočila imeti možnost, da sprejmejo ustrezne in učinkovite ukrepe za zagotovitev izvrševanja davkov, zlasti v primerih goljufije, utaje ali zlorabe.

Sistem zgodnjega opozarjanja na težave – Early warning Europe

Leta 2016 je 15 organizacij iz sedmih evropskih držav ustanovilo partnerstvo za razvoj v okviru projekta „Evropska mreža za zgodnje opozarjanje na težave in podporo podjetjem in drugim priložnostim“ (angl. *Early warning Europe*) v okviru programa EU COSME (Early Warning Europe, 2019). Projekt za upravljanje izvajanja mehanizmov zgodnjega opozarjanja za podjetja v težavah je bil izbran v letu 2016 v štirih ciljnih državah v Evropi in kasneje za vzpostavitev evropske mreže. V letu 2017 je bilo partnerstvo usmerjeno v zagon evropske mreže in vzpostavitev mehanizma zgodnjega opozarjanja v štirih ciljnih državah. Partnerstvo sodeluje tudi z drugimi državami članicami EU s ciljem vzpostaviti mehanizme zgodnjega opozarjanja na podjetja v težavah, da bodo podjetja v vseh državah članicah EU lahko dobila podporo pri reševanju svojih kriznih razmer. Tudi Slovenija je v letu 2019 podpisala memorandum o pristopu k temu sistemu. Cilj sistema zgodnjega opozarjanja je ponujati brezplačno, nepristransko in zaupno svetovanje podjetjem v težavah.

V okviru projekta je bil razvit model v obliki priročnika, ki predstavlja smernice za organizacije javnega ali zasebnega sektorja pri načrtovanju vzpostavitve mehanizma za zgodnje opozarjanje. Priročnik je razdeljen na naslednje vsebinske sklope (Early Warning Europe, 2019):

1. Uvod,
2. Cilji in podlaga za vzpostavitev sistema zgodnjega opozarjanja,
3. Stebri zgodnjega opozarjanja,
4. Pregled podjetja in nadaljnji proces,
5. Implementacija prostovoljne pomoči za podjetje,
6. Sodelovanje s stečajnimi odvetniki,
7. Vodenje projektov,
8. Trženje in komuniciranje.

Model zgodnjega opozarjanja temelji na treh stebrih (Early Warning Europe, 2019):

1. na skupini izkušenih svetovalcev za zgodnje opozarjanje, ki opravijo začetni pregled in diagnozo, ter nadaljnjo obravnavo posameznega primera podjetja;
2. na skupini mentorjev, ki prostovoljno svetujejo lastniku podjetja in ga podpirajo, da bi negativne trende poslovanja preusmerili v preživetje in novo rast;
3. na skupini izkušenih odvetnikov s področja stečajnega prava, s katerimi je sodelovanje neobvezno, vendar priporočljivo vsaj v primeru insolventnosti.

Uspešnost mehanizma zgodnjega opozarjanja je odvisna od učinkovitosti in kompetentnosti vseh akterjev treh stebrov. Proces se začne z uvodnim stikom podjetja, ki je v težavah. Podjetnik iz takega podjetja stopi v stik s svetovalcem iz sistema zgodnjega opozarjanja (1. steber). Svetovalec opravi prvi pregled stanja v podjetju (običajno po telefonu), vključno z oceno, ali podjetje izpolnjuje pogoje, potrebne za prejemanje podpore iz tega mehanizma. Naslednji korak je sestanek z lastnikom podjetja.

Med sestankom svetovalec v dialogu z lastnikom podjetja oceni situacijo in se dogovori o glavnih točkah akcijskega načrta in o naslednjih fazah procesa. Odloči se za (Early Warning Europe, 2019):

- povezavo z ustreznim mentorjem (2. steber) s pravimi znanji in veščinami. Mentor lastnika podjetja podpira in svetuje dlje časa, običajno tako dolgo, dokler podjetje ponovno ni rešeno (pogosto 5 do 15 mesecev), ali
- organizacijo sestanka z odvetnikom (3. steber). Na tem sestanku se določijo potencialni pravni ukrepi ter obravnava in dogovori potreben akcijski načrt za podjetje v težavah. Izid je lahko različen, odvisen od težav podjetja.

Ključni dejavnik uspeha je ustrezno vodenje projekta pomoči. Priročnik zato opozarja na najpomembnejše naloge v zvezi z načrtovanjem izvajanja pomoči in s ključnimi nalogami in orodji. Zadnji del priročnika opozarja na to, da so mala in srednje velika podjetja specifična, saj na splošno niso navajena iskati svetovanja in pomoči o reševanju krize. To pomeni, da je treba ob implementaciji modela zgodnjega opozarjanja najprej med podjetji razširiti zavedanje o možnosti prejetja pomoči, nato pa motivirati podjetnike, da bodo to pomoč tudi uporabili, če jo bodo potrebovali.

V Sloveniji posebnih politik in strategij na področju izkoriščanja druge poslovne priložnosti ni zaznati. Pravni vidik izkoriščanja druge poslovne priložnosti pa proučujemo v naslednjem poglavju.

4 Pravni vidik izkoriščanja druge priložnosti

4.1 Druga priložnost v pravu EU

Kot je bilo že prikazano v prejšnjem poglavju, je evropska politika resno pristopila k problematiki druge priložnosti. S številnimi projekti, političnimi in strateškimi dokumenti je postopoma izgrajevala tudi pravni okvir na tem področju. Tako je bila na predlog Komisije leta 2019 sprejeta Direktiva o prestrukturiranju in insolventnosti.

V delovnem dokumentu služb Komisije o predlogu direktive so bili prikazani štiri možni načini izgradnje zakonodajnega okvira: ohranitev sedanjega stanja, vzpostavitev popolnoma usklajenega postopka preventivnega prestrukturiranja in druge možnosti, uvedba alternativnega (neobveznega) sistema prestrukturiranja in druge možnosti za čezmejne primere, vzpostavitev minimalno usklajenega zakonodajnega okvira na področju prestrukturiranja in druge možnosti, izmed katerih je bil izbran zadnji. Prevladali so argumenti, da je področje insolvenčnega prava tesno povezano z drugimi pravnimi področji: pravom družb, davčnim pravom, delovnim pravom, pravom socialne varnosti in zgolj popolna harmonizacija insolvenčnega prava ne bi prinesla zelenega učinka enotnosti. Poleg tega se prestrukturiranje, insolventnost in druga priložnost v državah članicah obravnavajo različno, ne samo zaradi drugačnega zgodovinskega in gospodarskega razvoja, temveč tudi zaradi različnih pristopov k varstvu socialnih vrednot, kot so pravice delavcev ali lastninska pravica.

Direktiva (EU) 2019/1023 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 20. junija 2019 o prestrukturiranju in insolventnosti

V procesu minimalne harmonizacije, ki je bil na koncu izbran kot najprimernejša rešitev, države članice niso brezpogojno dolžne v svoj pravni red vpeljati novih zakonodajnih ukrepov, temveč morajo svoja nacionalna pravila uskladiti s cilji direktive. Direktiva uvaja vrsto načel skupaj z bolj ciljno usmerjenimi

predpisi v nekaterih specifičnih primerih, pri čemer državam članicam omogoča, da pri prenosu pravil v nacionalno zakonodajo naredijo večji korak in da ohranijo prožnost glede najustreznejših sredstev, s katerimi bodo v svojem nacionalnem okviru izvajale načela, kot so razpoložljivost orodij za zgodnje opozarjanje ali dolžnosti direktorjev, ki so blizu insolventnosti. Kot izhaja iz 1. odst. 4. člena direktive, naj države članice zagotovijo dolžnikom, za katere obstaja verjetnost insolventnosti, dostop do učinkovitega pravnega okvira za prestrukturiranje svojih dolgov ali podjetja, obnovitev sposobnosti preživetja in preprečitev insolventnosti. Države članice najpozneje v dveh letih od začetka veljavnosti direktive sprejmejo in objavijo zakone in druge predpise, potrebne za uskladitev s to direktivo. Komisiji nemudoma sporočijo besedilo navedenih predpisov (1. odst. 34. člena). Direktiva dopolnjuje uredbo o insolventnosti iz leta 2015¹, v kateri je poudarek na reševanju sporov glede pristojnosti in predpisih v čezmejnih postopkih v primeru insolventnosti ter s katero se zagotavlja priznavanje sodb v zvezi z insolventnostjo po vsej EU.

V vsebinskem smislu je direktiva razdeljena na tri dele:

1. okviri preventivnega prestrukturiranja,
2. druga priložnost za podjetnike ter
3. ukrepi za povečanje učinkovitosti postopkov prestrukturiranja, postopkov insolventnosti in postopkov za drugo priložnost.

4.2 Druga priložnost v slovenskem pravu

Za realizacijo ukrepov, ki naj podjetnikom omogočijo drugo priložnost, je potrebna ustrezna pravna podlaga. Naloga zakonodajalca je, da v prvi vrsti predpiše nabor ukrepov, ki jih je mogoče v ta namen uporabiti, nadalje, da določi postopke za izvajanje ukrepov in organe, ki bodo o ukrepih odločali in jih nadzorovali ter pogoje za podjetnike, ki jih morajo izpolnjevati, da so do posameznega ukrepa upravičeni. Zelo pomembno vlogo imajo temeljna načela, ki morajo zagotoviti, da se ukrepi izvajajo transparentno, učinkovito, gospodarno in da so podjetnikom dostopni pod enakimi pogoji. Ker so insolvenčni postopki del širšega pravnega področja civilnega pravosodja, le-to pa sodi v okvir politike EU »pravosodje in temeljne pravice«², je pomembno nalogo pri postavitvi pravnega okvira druge priložnosti odigrala že EU, kar smo že podrobneje predstavili.

Slovenska javnost področju druge priložnosti ni namenila posebne pozornosti. Že preprost preizkus, ko se v spletnem brskalniku pod geslom »druga priložnost za podjetja«, ne prikažejo drugi zadetki kot oglasi za podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo rabljenih produktov ipd., izkazuje, da to področje v slovenskem prostoru ni prisotno na način, kot bi želela evropska politika. Komisija je namreč države članice pozvala:

- da naj spodbujajo pozitivno naravnost družbe do ponovnega zagona podjetnikov, na primer z informacijskimi kampanjami,
- da skušajo v enem letu dokončati vse pravne postopke za prenehanje podjetja v primeru stečaja, ki ni bil posledica goljufije,
- da zagotovijo, da bodo podjetniki, ki začnejo znova, obravnavani enako kot novi podjetniki, med drugim z njihovim vključevanjem v sisteme podpore³.

¹ Uredba (EU) 2015/848 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 20. maja 2015 o postopkih v primeru insolventnosti, UL L 141, 5. 6. 2015

² Kot ena izmed 287 politik, ki jim EU namenja pozornost (https://ec.europa.eu/info/policies_en pridobljeno dne 26. 8. 2018).

³ Komisija (2008) Sporočilo komisije evropskemu parlamentu, svetu, evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in odboru regij „Najprej pomisli na male“, „Akt za mala podjetja“ za Evropo, str. 8.

Analiza obstoječih predpisov izkazuje, da Slovenija na tem področju ne zaostaja za članicami EU. Poglavitni zakon, ki v RS vsebuje ukrepe za drugo priložnost podjetnikov, Zakon o finančnem poslovanju, prisilni poravnavi in postopkih zaradi insolventnosti (v nadaljevanju ZFPPIPP), ureja preventivno prestrukturiranje, poenostavljeno prisilno poravnavo, osebni stečaj podjetnika z možnostjo odpusta vseh dolgov, kar vse sodi med ukrepe druge priložnosti. Čeprav politika, kot tudi stroka tej temi ne namenjata posebne pozornosti, je pravna podlaga vzpostavljena in sledi smernicam, ki prihajajo iz EU. Kar pa seveda ne pomeni, da področja preventivnega prestrukturiranja in druge priložnosti ni treba nadalje izpopolnjevati in nadgrajevati. Prva priložnost bo implementacija nedavno sprejete direktive, ki jo bo treba izpeljati v običajnem roku dveh let od začetka veljavnosti direktive.

4.2.1 Opredelitev pojma druga priložnost

Kot je mogoče zaključiti na podlagi uvodne analize pravnih, političnih in strateških dokumentov EU, ki se ukvarjajo s problematiko druge priložnosti, definicije tega pojma ni zaslediti. S pomočjo teleološke in sistematične metode razlage pa je drugo priložnost mogoče opredeliti v dveh pomenih.

V ožjem smislu jo je mogoče razumeti kot nabor ukrepov, ki naj pomagajo podjetnikom v finančnih težavah predvsem s poenostavitvijo stečajnih postopkov in drugimi ukrepi (npr. popolnim odpustom dolgov), ki naj jim omogočijo čim hitrejši ponovni zagon. *V širšem smislu* pa lahko pod ta pojem uvrstimo tudi ukrepe, ki naj podjetnikom pomagajo, da se ob nastopu finančnih težav hitro in ustrezno odzovejo npr. s preventivnim prestrukturiranjem poslovanja in na ta način preprečijo začetek restriktivnejšega postopka stečaja. Ker je naš namen, da podamo čim celovitejšo sliko pravnih možnosti druge priložnosti v RS, se ne bomo omejili zgolj na stečaj podjetnika posameznika, temveč bomo predstavili tudi druge vrste postopkov in ukrepov, ki so trenutno na razpolago MSP v RS, kadar zaidejo v resnejše (finančne) težave pri poslovanju.

V nadaljevanju bomo tako obravnavali postopek preventivnega prestrukturiranja, poenostavljene prisilne poravnave in stečaj podjetnika posameznika (osebni stečaj).

Ker je jedro prvih dveh postopkov v finančnem prestrukturiranju dolžnikovega dolga, bomo pred podrobnejšo predstavitvijo posameznih postopkov, namenjenih drugi priložnosti, najprej na splošno pojasnili ukrepe, namenjene finančnemu prestrukturiranju podjetij (dolžnikov), ki zaidejo v likvidnostne težave.

4.2.2 Finančno prestrukturiranje

Podjetniki, ki zaidejo v finančne težave, izbirajo različne rešitve. Poslužujejo se funkcionalnih (zamenjava vodstva), operativnih (odpuščanje delavcev, zniževanje stroškov), strateških (iskanje strateškega partnerja) in finančnih ukrepov.

Finančni ukrepi se pojavljajo v številnih oblikah, od ponovnih pogajanj o prerazporeditvi ali odpustu dolga (angl. *debt renegotiation*), povečanja kapitala do znižanja dividend. Prestrukturiranje, pri katerem nov sporazum nadomesti obstoječ sporazum in povzroči znižanje plačila ali obrestnih mer, odložitve roka plačila ali pridobitev poslovnih deležev (ali delnic) družbe, ima naravo zasebnega prestrukturiranja (Gilson idr., 1990). Zanj je značilno, da družbeniki (delničarji) dosežejo dogovor pred uvedbo stečajnega postopka (Severin, 2000).

Zasebno ali prostovoljno prestrukturiranje terjatev učinkuje samo na terjatve, katerih imetniki soglašajo z njihovim prestrukturiranjem. Mednje spadata prestrukturiranje terjatev v postopku povečanja osnovnega kapitala s stvarnimi vložki, katerih predmet so terjatve upnikov do dolžnika

(korporacijsko prestrukturiranje s konverzijo terjatev v deleže), in prostovoljno prestrukturiranje zavarovanih terjatev (Plavčak, 2014).

Kot bomo podrobneje predstavili v nadaljevanju, je zasebno prestrukturiranje po določbah ZFPPIPP mogoče le v okviru postopka preventivnega prestrukturiranja, ki se, z namenom učinkovanja na terjatve vseh upnikov z dolžnikovega seznama, dopolnjuje s prisilnim prestrukturiranjem, medtem ko je v postopku poenostavljene prisilne poravnave predvideno le prisilno prestrukturiranje. V pojasnilo dodajamo, da z izrazom prisilno prestrukturiranje razumemo vključitev sodišča v postopek, katerega vloga je potrditve večinske volje upnikov, ki so aktivno sodelovali pri snovanju in glasovanju za sporazum. Posledica sodne potrditve, torej »prisilnost« prestrukturiranja pa je v tem, da postane potrjeni sporazum zavezujoč tudi za druge upnike, čeprav niso bili aktivni.

Nadaljnje pomembno razlikovanje ukrepov finančnega prestrukturiranja obstaja med obligacijskim in korporacijskim prestrukturiranjem. Ukrepi obligacijskega prestrukturiranja povzročijo, da se obligacijsko razmerje med upnikom in dolžnikom, katerega predmet (vsebina) je terjatev, ohrani. Vsebina tega obligacijskega razmerja pa se s prestrukturiranjem spremeni tako, da se zmanjša glavnica terjatve, zniža obrestna mera ali odloži dospelost terjatve.

Ukrepi korporacijskega prestrukturiranja učinkujejo tako, da prvotno obligacijsko razmerje med upnikom in dolžnikom preneha in namesto njega nastane korporacijsko razmerje. Taka posledica nastane, kadar upnik v postopku povečanja osnovnega kapitala dolžnika vplača nove delnice s stvarnim vložkom, katerega predmet je njegova terjatev do dolžnika. Zato za korporacijsko prestrukturiranje terjatev uporabljamo tudi izraz konverzija terjatev v deleže. Prestrukturiranje s konverzijo terjatev v deleže se izvede na podlagi alternativne ponudbe upnikom, da namesto (prisilnega) prestrukturiranja njihovih terjatev privolijo (po lastni izbiri, prostovoljno) v vpis in vplačilo novih delnic (oziroma poslovnih deležev) s stvarnim vložkom, katerih predmet so njihove terjatve do dolžnika (1. odst. 144. člena ZFPPIPP). Za izvedbo korporacijskega prestrukturiranja terjatev je treba hkrati opraviti korporacijsko prestrukturiranje dolžnika, in sicer povečanje osnovnega kapitala s stvarnimi vložki (Plavčak, 2014).

Ukrepe korporacijskega prestrukturiranja je mogoče uporabiti le v postopku preventivnega prestrukturiranja, medtem ko jih v okviru poenostavljene prisilne poravnave ni mogoče izpeljati, saj smiselna uporaba določbe 144. člena ZFPPIPP, ki ureja alternativno ponudbo dolžnika za pretvorbo terjatev v deleže po določbi 2. odst. 221. b člena ZFPPIPP ni predvidena. Možen je le zunajsodni dogovor dolžnika z zainteresiranimi upniki, ki pa ni pod okriljem poenostavljene sodne poravnave.

4.2.3 Postopek preventivnega prestrukturiranja

Postopek preventivnega prestrukturiranja je posebna vrsta postopka, ki ga ureja ZFPPIPP. Njegov namen je, da se dolžniku, za katerega je verjetno, da bo v obdobju enega leta postal insolventen, omogoči, da na podlagi sporazuma o finančnem prestrukturiranju izvede ustrezne ukrepe prestrukturiranja svojih finančnih obveznosti in druge ukrepe finančnega prestrukturiranja, potrebne, da odpravi vzroke, zaradi katerih bi lahko postal insolventen (1. odst. 44. c člena ZFPPIPP).

Posebnosti postopka (ni upniškega odbora, ni upravitelja), v primerjavi z drugimi postopki zaradi insolventnosti, ki jih ureja ZFPPIPP in nekatere druge glavne značilnosti tega postopka (enakopravno obravnavanje upnikov), so poudarjene v sodni odločbi, št. VSL0073785 z dne 12. 7. 2016:

»Niti upravitelja niti upniškega odbora v postopku preventivnega prestrukturiranja ni. Ker ju ni, postopka, kot ga predvideva 128.a člen ZFPPIPP, v postopku preventivnega prestrukturiranja ni

mogoče izpeljati niti smiselno: upravitelju ni mogoče naložiti nobenega ravnanja (prvi odstavek 128.a člena ZFPPIPP), niti mu ni mogoče vročiti ugovora v odgovor, prav tako ugovora ni mogoče vročiti upniškemu odboru. Sodišče tudi ne more razpisati naroka za obravnavo ugovora (drugi in tretji odstavek citiranega člena). Navedene določbe ni mogoče smiselno uporabiti niti tako, da bi sodišče v postopku preventivnega prestrukturiranja kakršnakoli ravnanja naložilo dolžniku. Sporazum o finančnem prestrukturiranju ima značilnosti obligacijsko-pravnega posla (pogodbe), ki ga sklene dolžnik z upniki. Enakopravno obravnavanje upnikov je v postopku pogajanj za sklenitev Sporazuma zagotovljeno z upoštevanjem terjatev upnikov v osnovnem seznamu finančnih terjatev in predložitvijo izjav o soglasju predpisane večine upnikov z začetkom postopka preventivnega prestrukturiranja. Zato je ugovor po 128.a členu že pojmovno lahko vložen le v postopkih zaradi insolventnosti in smiselna uporaba te določbe v postopku preventivnega prestrukturiranja – čeprav je navedena v peti alineji drugega odstavka 44.b člena ZFPPIPP - ni mogoča.«

Krog oseb, nad katerimi je dovoljeno voditi postopek preventivnega prestrukturiranja, je natančno določen: to so pravne osebe, ki imajo položaj kapitalske družbe, ki se po 55. členu ZGD-1 razvrščajo med majhne, srednje ali velike družbe in nad katerimi je dovoljeno voditi postopek prisilne poravnave. Ugotovimo lahko, da postopka preventivnega prestrukturiranja ni mogoče uporabiti za samostojnega podjetnika, mikro družbo in osebno družbo (družbo z neomejeno odgovornostjo, komanditno družbo, dvojno družbo). Prav tako ga ni mogoče voditi nad osebami, nad katerimi ni mogoče voditi prisilne poravnave. To so banke, zavarovalnice, borzno-posredniške družbe in nekatere druge finančne institucije, za katere zakoni, ki urejajo njihov ustroj, določajo, da nad njimi ni dovoljeno voditi postopka prisilne poravnave (Plavčak, 2013).

Že poimenovanje postopka nakazuje njegovo preventivno naravo, njegov namen je v preprečitvi finančnega poloma dolžnika. Zato ga je smiselno izpeljati dovolj zgodaj, še preden dolžnik postane insolventen. Poleg že omenjenega »personalnega« kriterija, zakon kot drug pogoj za uvedbo postopka zahteva, da »dolžnik še ni postal insolventen in je verjetno, da bo v obdobju enega leta postal insolventen«. Ker je ta pogoj zelo ohlapen, v nadaljevanju vzpostavlja domnevo, da je izpolnjen, če z začetkom postopka preventivnega prestrukturiranja soglašajo upniki, ki so imetniki finančnih terjatev do dolžnika, ki skupaj dosegajo 30 odstotkov vsote vseh finančnih terjatev do dolžnika. Domneva temelji na podstati, da imajo finančne institucije položaj dobro poučene osebe, ki je na podlagi podatkov o finančnem položaju in poslovanju dolžnika, s katerimi razpolaga, sposobna presoditi dolžnikov finančni položaj (Plavčak, 2014). Domnevo je mogoče ovreči, kadar se z njo ne strinjajo upniki, ki dosegajo že omenjeni kvorum (44. d. člen ZFPPIPP).

Začetek postopka

Postopek se začne na predlog dolžnika. V predlogu mora dolžnik opisati okoliščine, iz katerih izhaja, da je verjetno, da bo v obdobju enega leta postal insolventen. Predlogu je treba priložiti:

- seznam vseh finančnih terjatev do dolžnika po stanju ob koncu zadnjega koledarskega trimesečja,
- revizorjevo poročilo o pregledu osnovnega seznama finančnih terjatev, ki vključuje revizijsko mnenje brez pridržkov,
- notarsko overjene izjave o soglasju z začetkom postopka preventivnega prestrukturiranja upnikov, ki so imetniki najmanj 30 % vseh finančnih terjatev do dolžnika, vključenih v osnovni seznam finančnih terjatev oziroma 75 %, če je bil nad dolžnikom uveden postopek prisilne poravnave, ki še ni pravnomočno končan, ali če je bil nad dolžnikom začel stečajni postopek (1. in 2. odst. 44. h člena ZFPPIPP).

Sodišče izda sklep o začetku postopka preventivnega prestrukturiranja, kadar so izpolnjeni vsi zakonski pogoji (da je sklep vložil upravičeni predlagatelj, da ne obstajajo procesne ovire za začetek postopka (določene v 44. g členu ZFPPIPP), da je sklep popoln in v skladu z zakonskimi zahtevami). V primeru nepopolnosti predloga le-tega posreduje dolžniku, da ga v 15 dneh ustrezno dopolni. Če dolžnik naloženih zahtev sodišča ne izpolni, je njegov predlog s sklepom sodišča zavržen.

Pravne posledice začetka postopka preventivnega prestrukturiranja

Sodišče mora sklep o začetku postopka preventivnega prestrukturiranja objaviti isti dan, kot ga je izdalo. Z dnem objave sklepa nastopijo pravne posledice začetka postopka preventivnega prestrukturiranja, ki trajajo do pravnomočnosti sklepa o končanju postopka preventivnega prestrukturiranja:

- proti dolžniku ni dovoljeno izdati sklepa o izvršbi ali zavarovanju, tekoči postopki izvršbe ali zavarovanja pa se prekinajo (prvi in drugi odstavek 44.m člena ZFPPIPP)
- zastaranje teh terjatev se zadrži (prvi odstavek 44.n člena ZFPPIPP);
- po drugem odstavku 44.n člena ZFPPIPP velja, da dolžnik ni v zamudi s plačilom glavnice zavarovane terjatve (moratorij na plačilo glavnice). Velja pravna fikcija, da glavnica finančne terjatve ni dospela. Zato upnik ni upravičen uveljaviti morebitne zastavne pravice, s katero je zavarovana taka terjatev. Po drugi strani pa mora dolžnik tudi med postopkom preventivnega prestrukturiranja plačevati obresti ob njihovi (pogodbeni) dospelosti (Plavčak, 2014).

Sporazum o preventivnem prestrukturiranju

Osrednji del postopka predstavlja sklenitev sporazuma o preventivnem prestrukturiranju med dolžnikom in upniki. Sporazum je v osnovi obligacijsko-pravni posel, saj temelji na dogovoru udeleženih strank. Če ZFPPIPP ne postavlja posebnih zahtev (*lex specialis*), se zanj uporabljajo določila Obligacijskega zakonika (OZ) kot splošnega predpisa (*lex generalis*). Kot vsaka pogodba tudi sporazum o preventivnem prestrukturiranju zavezuje stranke sporazuma. Ker pa po specialni ureditvi (3. in 4. odst. 44. v člena v zvezi s 3. točko 2. odst. 44.c člena ZFPPIPP) ZFPPIPP učinkuje tudi na upnike, ki se z njim ne strinjajo (so pa navedeni na seznamu finančnih terjatev dolžnika, ki ga je slednji priložil kot prilogo predlogu za začetek postopka, sodišče pa mu je sledilo in izdalo sklep o začetku postopka), je za uveljavitev sporazuma za vse upnike iz seznama potreben sklep sodišča o potrditvi sporazuma o finančnem prestrukturiranju.

Pri sklepanju sporazuma je treba upoštevati tudi naslednja pravila ZFPPIPP:

- nezavarovane finančne terjatve je dovoljeno prestrukturirati z njihovim zmanjšanjem oziroma odložitvijo njihove dospelosti (4. odst. 44.c člena in 3. odst. 44.v člena ZFPPIPP),
- zavarovane finančne terjatve je dovoljeno prestrukturirati samo z odložitvijo njihove dospelosti, vendar najdlje za pet let, oziroma s spremembo obrestnih mer (5. odst. 44.c člena in 4. odst. 44. v člena ZFPPIPP).
- zaradi zahteve po enaki obravnavi vseh upnikov mora sporazum za vse nezavarovane oziroma zavarovane finančne terjatve, za katere bo učinkoval, določati enak način in obseg (prisilnega) prestrukturiranja, razen če posamezni upnik izrecno pristane na »slabše« pogoje (4. in 5. odst. 44.c člena ZFPPIPP).

Za sprejetje sporazuma je treba doseči soglasje dolžnika in upnikov, katerih skupni znesek nezavarovanih finančnih terjatev je najmanj 75 % vsote vseh nezavarovanih finančnih terjatev, in upnikov, katerih skupni znesek zavarovanih finančnih terjatev je najmanj 75 % vsote vseh zavarovanih finančnih terjatev.

V sporazumu se lahko določijo tudi dodatni pogoji, kot npr. soglasje vseh upnikov, ki so imetniki zavarovanih finančnih terjatev do dolžnika in (ali) izvedba spremembe osnovnega kapitala dolžnika, ki vključuje povečanje osnovnega kapitala s stvarnimi vložki, katerih predmet so terjatve upnikov do dolžnika (podrobneje glej 44. o člen ZFPPIPP). V takem primeru morajo biti za uveljavitev sporazuma poleg splošnega pogoja (soglasja dolžnika in ustreznega deleža upnikov) izpolnjeni tudi ti dodatni pogoji.

Dolžnik in upniki izrečejo soglasje za sklenitev sporazuma tako, da vsi podpišejo isti, edini izvod sporazuma (1. odst. 44.p člena ZFPPIPP). Podpisi zastopnika dolžnika in zastopnikov upnikov morajo biti notarsko overjeni. Izvirnik sporazuma mora dolžnik izročiti v hrambo notarju (3. odst. 44.p člena ZFPPIPP). Notar mora izročiti notarsko overjeni prepis sporazuma vsakemu podpisniku in vsakemu upniku, katerega terjatev je vključena v osnovni seznam finančnih terjatev, tudi če ni podpisnik sporazuma (5. odst. 44.p člena).

Sporazum o finančnem prestrukturiranju in pogoje za njegovo uveljavitev mora preveriti revizor in o tem izdelati poročilo (4. odst. 44.o člena ZFPPIPP).

Sodna potrditev sporazuma

Kot smo že zapisali, je za učinkovanje sporazuma za vse upnike s seznama finančnih terjatev (tudi tiste, ki niso z njim soglašali) potrebno, da ga sodišče potrdi s svojim sklepom. Sodišče izda sklep na zahtevo dolžnika, ki jo mora vložiti v predpisanih rokih (za majhne in srednje družbe je rok 3 mesece, za velike družbe 5 mesecev od začetka postopka), ko ugotovi, da so izpolnjeni vsi zakonski pogoji.

Obseg preverjanja sodišča je nazorno prikazan v jedru odločbe, št. VSL0073784 z dne 12. 7. 2016: »Ni mogoče slediti pritožbenim navedbam, da po določbi 44.p člena ZFPPIPP sodišče opravlja sodno kontrolo zahteve za potrditev sporazuma o finančnem prestrukturiranju. Sodišče o zahtevi odloča zunaj naroka (prvi odstavka 44.t člena ZFPPIPP), potrditev sodišča pa je potrebna samo takrat, kadar naj bi sporazum o finančnem prestrukturiranju učinkoval tudi v breme (proti) upnikov (za njihove terjatve), ki ne privolijo (prostovoljno) v sklenitev takega sporazuma. To pomeni, da je vsebinska presoja zahteve za potrditev izključena, sodišče pa se omeji zgolj na presojo, ali so izpolnjeni formalni pogoji iz drugega odstavka 44.t člena ZFPPIPP. Povedano drugače: sodišče preverja (le), ali je bila zahteva vložena v zakonskem roku in ali so ji predložene z zakonom zahtevane listine iz drugega odstavka 44.r člena. Predvsem sodišče ne presoja o vsebini sporazuma, prav tako ne preverja pogojev za njegovo uveljavitev. Ta presoja je prepuščena revizorju (prim. četrto do šesti odstavka 44.o člena ZFPPIPP).«

S pravnomočnostjo sklepa sodišča o potrditvi sporazuma nastopijo pravne posledice, ki učinkujejo na finančne terjatve vseh upnikov, navedene v seznamu finančnih terjatev in povzročijo njihovo prestrukturiranje bodisi v smislu njihovega zmanjšanja ali odložitve dospelosti oziroma drugih posledic, odvisno od vsebine sporazuma (kot npr. konverzija finančnih terjatev v vložke za povečanje osnovnega kapitala).

4.2.4 Poenostavljena prisilna poravnava

Prisilna poravnava je v primerjavi s stečajem »mylejša« oblika postopka zaradi insolventnosti, katere namen je, da se s finančnim prestrukturiranjem omogoči nadaljnje poslovanje dolžnika, medtem ko je namen stečaja v sorazmernem poplačilu upnikov in prenehanje dolžnika kot pravne osebe (ob zaključku stečaja sledi izbris iz sodnega registra po uradni dolžnosti). Prisilna poravnava je torej že v osnovi eden izmed ukrepov druge priložnosti za podjetnike. Izpeljati jo je mogoče nad gospodarsko

družbo, samostojnim podjetnikom, zadrugo in drugo pravno osebo, če je to določeno v zakonu, ki ureja to pravno osebo. Prisilna poravnava je namenjena vsem gospodarskim družbam, ne glede na njihovo velikost. Ker pa je naše delo namenjeno predvsem MSP, in njihovim »drugim priložnostim«, se bomo v nadaljevanju osredotočili na postopek poenostavljene prisilne poravnave, ki je namenjen zgolj mikro družbam in manjšim podjetnikom.

Poenostavljena prisilna poravnava je, kot pove že njeno ime, enostavnejša različica prisilne poravnave. Je eden izmed postopkov zaradi insolventnosti, ki se vodi nad dolgoročno plačilno nesposobnimi dolžniki. V ZFPPIPP je bila uvedena z novelo ZFPPIPP-E⁴ v letu 2013. Sodna statistika iz obdobja 2009–2011 je namreč pokazala, da je stečajnih postopkov precej več od postopkov prisilnih poravnav. Predvsem MSP so opozarjala, da je postopek prisilne poravnave po veljavnem zakonu predrag in prezapleten ter zanje posledično nezanimiv. Zato je za mikro gospodarske družbe in »male« samostojne podjetnike posameznike bila načrtovana uvedba poenostavljenega postopka prisilne poravnave, ki bo izpogajana in sklenjena zunaj sodno pred notarjem, a hkrati pod minimalnim sodnim nadzorom s potrditvijo sodišča⁵.

V grobem so njegove prednosti v primerjavi s klasičnim postopkom prisilne poravnave naslednje:

- dolжник mora predlogu za začetek postopka poenostavljene prisilne poravnave priložiti:
 - računovodske izkaze (za katere ni treba, da so revidirani – pri (redni) prisilni poravnavi morajo biti revidirani) ter
 - seznam upnikov in njihovih terjatev ter notarsko overjeno izjavo, da so podatki v izkazih resnični,
- ne oblikuje se upniški odbor in ne imenuje se upravitelja,
- dolжник je razbremenjen stroškov plačila pooblaščenega ocenjevalca vrednosti podjetja,
- ne uporabljajo se pravila o prijavah terjatev upnikov, posledično se ne izvede preizkus terjatev.

Da bi najmanjšim (in hkrati najštevilnejšim) poslovnim subjektom omogočili učinkovitejše in preprostejše finančno prestrukturiranje, so nekatere zahteve, ki v postopku redne prisilne poravnave varujejo interese upnikov, v postopku poenostavljene prisilne poravnave zmanjšane. Kot protiutež za znižano raven pravnih varoval (kavtel) upnikov je za sprejetje (in potrditev) poenostavljene prisilne poravnave poleg 6/10 večine, merjeno po višini terjatev, določena tudi (navadna) večina, merjena po številu upnikov (primerjaj tretji odstavek 221.e člena ZFPPIPP) (Plavčak, 2013).

Postopek poenostavljene prisilne poravnave je mogoče izvesti nad:

1. mikro družbo, ki je po določilih 2. odst. 55. člena Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1)⁶, družba, ki izpolnjuje dve od teh meril:
 - povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega deset,
 - čisti prihodki od prodaje ne presegajo 700.000 evrov oziroma
 - vrednost aktive ne presega 350.000 evrov;
2. samostojnim podjetnikom posameznikom, ki kumulativno izpolnjuje obe merili:
 - povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega deset in
 - čisti prihodki od prodaje ne presegajo 700.000 evrov
ali
 - povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50,
 - čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.000.000 evrov.

⁴ Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP-E), Uradni list RS, št. 47-1781/2013.

⁵ ZGD-1, UPB, Uradni list RS, št. 65/09, s kasnejšimi spremembami dopolnitvami.

⁶ ZGD-1, UPB, Uradni list RS, št. 65/09, s kasnejšimi spremembami in dopolnitvami.

Če primerjamo osebe, nad katerimi je mogoče voditi poenostavljeno prisilno poravnavo z osebami, nad katerimi je mogoče voditi postopek preventivnega prestrukturiranja, ugotovimo, da se postopka pri tem izključujeta. Tisti, ki pride v poštev za določen krog oseb, ni na razpolago drugemu krogu oseb in obratno. Po drugi strani pa je obema postopkoma skupno, da je njun namen v finančnem prestrukturiranju in ohranitvi poslovanja. Kljub prvemu vtisu, da gre torej za dve različici enega postopka, ne gre spregledati pomembnega dejstva, poenostavljena prisilna poravnava je postopek, ki se uvede zaradi insolventnosti dolžnika, medtem ko je postopek preventivnega prestrukturiranja mogoče izvesti le nad dolžnikom, ki mu insolventnost šele grozi. To pa seveda prinaša številne druge razlike med obema postopkoma, ki so razvidne tudi v našem prikazu.

Iz statističnih podatkov izhaja, da so leta 2013 na ljubljanskem okrožnem sodišču prejeli štiri predloge za poenostavljeno prisilno poravnavo, nato 45 v letu 2014, 76 v letu 2015, 46 v letu 2016, 22 v letu 2017, 13 v letu 2018 in 11 do vključno avgusta 2019 (IUS-INFO).

Uvedba postopka

Enako kot pri redni prisilni poravnavi lahko predlog vloži dolžnik ali osebno odgovorni družbenik dolžnika. Predlogu za začetek postopka prisilne poravnave je treba priložiti poročilo o finančnem položaju in poslovanju dolžnika (računovodske izkaze s pojasnili, sezname navadnih, podrejenih in zavarovanih terjatev do dolžnika ter znesek povprečnih mesečnih stroškov rednega poslovanja dolžnika v zadnjem letu) in načrt finančnega prestrukturiranja, ki mora obsegati smiselno enake sestavine kot načrt finančnega prestrukturiranja v postopku redne prisilne poravnave. Načrt mora vključevati tudi dolžnikov predlog upnikom, kako naj se izvede poenostavljena prisilna poravnava, bodisi z zmanjšanjem navadnih terjatev bodisi z odlogom poplačila terjatev, pri čemer ne sme zaobiti zakonske določbe, ki mu nalaga, da vsem upnikom ponuditi enak delež plačila njihovih navadnih terjatev, enake roke za njihovo plačilo in obresti po enaki obrestni meri od začetka postopka prisilne poravnave do poteka roka za njihovo plačilo (143. člen v zvezi s 7. alinejo 2. odst. 221. b člena ZFPPIPP).

Predlagatelj mora ob vložitvi predloga za začetek postopka prisilne poravnave založiti začetni predujem, ki je enak znesku pavšalnega nadomestila za objave, kar predstavlja bistveno manjši strošek v primerjavi s predujmom pri klasični prisilni poravnavi (1. točka 5. odst. 141. člena v zvezi s 5. alinejo 2. odst. 221. b člena ZFPPIPP).

Pri odločanju o začetku postopka sodišče preveri procesne predpostavke (ali je dolžnik sploh oseba, nad katero je mogoče izpeljati ta postopek) in opravi formalni preizkus predloga (sodišče preveri, ali predlog vsebuje vse zahtevane sestavine, ali je priložena izjava dolžnika o resničnem in poštenem prikazu njegovega finančnega položaja in druge priloge, ter da je vsebina prilog v skladu z zakonskimi zahtevami). V primeru nepopolnega predloga, le-tega posreduje dolžniku v dopolnitev. Če dolžnik v naloženem roku predloga ustrezno ne dopolni, sodišče izda sklep o zavrženju predloga, ne da bi hkrati začelo stečajni postopek (to je še ena razlika v primerjavi s klasično prisilno poravnavo, pri kateri se v takšnem primeru začne stečajni postopek, primerjaj 2. odst. 221. d člena z 3. odst. 144. člena ZFPPIPP).

Začetek postopka

Sodišče hkrati z objavo sklepa o začetku postopka poenostavljene prisilne poravnave objavi tudi predlog za začetek postopka poenostavljene prisilne poravnave z vsemi prilogami.

Ker upniki ne prijavljajo terjatev, mora dolžnik v enem mesecu po začetku postopka poenostavljene prisilne poravnave sodišču predložiti posodobljeni seznam terjatev, za katere učinkuje poenostavljena prisilna poravnava.

Pravne posledice začetka postopka so v primerjavi s klasično prisilno poravnavo okrnjene. Skupno obema postopkoma pa je, da se tudi z začetkom poenostavljene prisilne poravnave prekinajo vsi postopki izvršbe in zavarovanja proti dolžniku ter da po začetku postopka proti dolžniku ni dovoljeno izdati sklepa o izvršbi ali zavarovanju.

To pomeni, da sklepi izvršilnega sodišča ne morejo več blokirati računa dolžnika, zato lahko od začetka postopka poenostavljene prisilne poravnave normalno posluje, saj njegov račun ni več blokiran s sklepi. Prekinjeni postopki se nadaljujejo v skladu s sklepom o potrditvi poenostavljene prisilne poravnave. V postopku poenostavljene prisilne poravnave dolžnik namreč v obliki notarskega zapisa, ki je izvršilni naslov, lahko sklene pogodbe (z vsakim upnikom posebej) o soglasju za sprejetje poenostavljene prisilne poravnave, kar bo podrobneje predstavljeno v nadaljevanju. Če dolžnik ob zapadlosti ne poravnava obveznosti, lahko upnik vložil nov predlog za izvršbo na podlagi izvršilnega naslova oziroma predlaga nadaljevanje prekinjenega izvršilnega postopka v skladu z izvršilnim naslovom – notarskim zapisom. Upniki, ki z dolžnikom niso sklenili pogodb o soglasju za sprejetje poenostavljene prisilne poravnave, lahko prav tako predlagajo nadaljevanje prekinjenega izvršilnega postopka, seveda v skladu s pogoji iz potrjene poenostavljene prisilne poravnave (Volk, 2013).

Po zakonski napotitvi na smiselno uporabo določb postopka klasične prisilne poravnave (15. alineja 2. odst. 221. b člena ZFPPIPP) nastopijo tudi splošne pravne posledice, ki veljajo za terjatve upnikov, in sicer, da postopek poenostavljene prisilne poravnave učinkuje na vse terjatve upnikov do insolventnega dolžnika, ki so nastale do začetka postopka prisilne poravnave⁷, razen na zavarovane in prednostne terjatve ter izločitvene pravice (160. člen ZFPPIPP), nedenarna terjatev upnika se z začetkom postopka pretvori v denarno terjatev po tržni vrednosti ob začetku postopka prisilne poravnave (1. odst. 161. člena ZFPPIPP), občasne dajtvene terjatve se pretvorijo v enkratne denarne terjatve (162. člen ZFPPIPP), terjatve upnikov, ki so izražene v tuji valuti, se z začetkom postopka prisilne poravnave pretvorijo v terjatve, izražene v evrih (163. člen ZFPPIPP), terjatev posameznega upnika do insolventnega dolžnika in nasprotna terjatev insolventnega dolžnika do tega upnika, veljata z dnem začetka postopka za pobotani (1. odst. 164. člena ZFPPIPP).

Glasovanje o sprejetju poenostavljene prisilne poravnave

V klasičnem postopku prisilne poravnave o njenem sprejetju glasujejo upniki, katerih terjatve so priznane in verjetno izkazane. Za sprejetje je potrebno, da svoj glas za prisilno poravnavo oddajo upniki, katerih ponderirani zneski terjatev dosegajo 6/10 skupne vsote vseh priznanih in verjetno izkazanih terjatev. Če je bilo glasovanje uspešno, sodišče izda sklep o potrditvi prisilne poravnave.

V postopku poenostavljene prisilne poravnave se terjatve ne prijavljajo in posledično ne preizkušajo, temveč mora dolžnik pripraviti seznam terjatev in ga priložiti predlogu za začetek postopka, nato pa ga v roku enega meseca od začetka postopka posodobiti. Pomembna razlika s klasično prisilno poravnavo je tudi v tem, da poenostavljena prisilna poravnava učinkuje le na terjatve, ki so uvrščene na posodobljen seznam terjatev, medtem ko prva učinkuje na vse terjatve upnikov nastale do začetka prisilne poravnave, ne glede na to, ali so bile prijavljene (govor je seveda o navadnih terjatvah, kot smo že zapisali, je režim v primeru posebnih terjatev pri obeh postopkih enak – nanje ne vpliva).

Za sprejetje poenostavljene prisilne poravnave tako glasujejo vsi upniki iz posodobljenega seznama terjatev. Poenostavljena prisilna poravnava je sprejeta, če za njeno sprejetje glasujejo upniki,

⁷ Pri tem je treba dodati, da po določbi 4. odst. 221. b člena ZFPPIPP, poenostavljena prisilna poravnava dejansko učinkuje le na terjatve, vsebovane na posodobljenem seznamu terjatev.

katerih terjatve skupno znašajo najmanj 6/10 vsote vseh navadnih terjatev upnikov, navedenih v posodobljenem seznamu terjatev in če za njeno sprejetje glasuje več kot polovica vseh upnikov, katerih terjatve so navedene v posodobljenem seznamu terjatev. Kot smo že zapisali, je drugi pogoj (odločanje z navadno večino) uveden kot pravno varovalo zaradi poenostavitve postopka.

Glasovanje se ne izvede kot pri klasični prisilni poravnavi z oddajo glasovnice, temveč tako, da upnik s pisno izjavo izreče soglasje za sprejetje poenostavljene prisilne poravnave ali sklene pogodbo o soglasju za sprejetje poenostavljene prisilne poravnave (4. odst. 221. e člena ZFPPIPP). Izid glasovanja o sprejetju prisilne poravnave mora preveriti notar in o tem sestaviti notarski zapisnik. K notarskemu zapisniku je treba priložiti vse izjave upnikov o soglasju za sprejetje poenostavljene prisilne poravnave oziroma odprave notarskih zapisov pogodb o soglasju za sprejetje poenostavljene prisilne poravnave.

Potrditev poenostavljene prisilne poravnave

Poenostavljeno prisilno poravnavo na zahtevo predlagatelja potrdi sodišče. Zahtevo je treba vložiti v 4 mesecih od objave oklica o začetku postopka poenostavljene prisilne poravnave.

Kako stroga so pravila ZFPPIPP glede izpolnjevanja formalnih zahtev, izkazuje tudi sodna praksa. Iz jedra odločbe VSL00017168 z dne 6. 11. 2018, ki obravnava neustrezen odziv dolžnika na sklep sodišča po dopolnitvi zahteve za potrditev poenostavljene prisilne poravnave izhaja: »Za dolžnikovo pričakovanje v zvezi z odločitvijo sodišča prve stopnje glede posodobljenega seznama terjatev, ki ga je dolžnik očitno štel za pogoj, ki se mora izpolniti, da bo poslal sodišču še zahtevane listine iz sklepa o dopolnitvi, ni bilo nobene podlage. Določba 221.f člena ZFPPIPP, ki določa, da sodišče potrditev prisilne poravnave zavrne, če predlagatelj, potem ko ga sodišče k temu pozove, ne dopolni zahteve v skladu z zahtevo sodišča, je jasna. Takšna stroga zakonska določila pa terjajo od dolžnika še posebno skrbnost in aktivno ravnanje. Dolžnik bi moral (v skladu s pozivom sodišča) v postavljenem roku predložiti popravljene posodobljeni seznam terjatev in (predvsem) listine, zahtevane v sklepu o dopolnitvi.«

Dolžnikova neaktivnost je bila sankcionirana tudi v številnih drugih primerih, npr. z odločbo VSL00009382 z dne 16. 1. 2018, ki se nanaša na predlagateljevo nespoštovanje zakonskega roka za vložitev zahteve za potrditev poenostavljene prisilne poravnave. Sodišče je v jedru svoje odločitve izpostavilo: »Določba 1. točke šestega odstavka 221.f člena ZFPPIPP, ki določa, da sodišče zavrne predlog za poenostavljeno prisilno poravnavo, če predlagatelj v štirih mesecih od objave oklica o začetku postopka poenostavljene prisilne poravnave ne vloži zahteve za potrditev poenostavljene prisilne poravnave, je povsem jasna. Takšna (stroga) zakonska določila terjajo od dolžnika aktivno ravnanje in predvsem skrbnost. V postopkih zaradi insolventnosti to velja še toliko bolj, ker v teh postopkih ni mogoče zahtevati vrnitve v prejšnje stanje. Če ima dolžnik resen interes za določen postopek, mora pravočasno in skrbno preveriti, da so izpolnjene vse zahtevane predpostavke za vodenje tega postopka, saj to od njega terja procesna skrbnost. Ni zakonske podlage za to, da bi sodišče v konkretnem primeru ugotavljalo, zakaj dolžnik ni pravočasno predlagal potrditve poenostavljene prisilne poravnave, razlogi, zakaj tega ni storil, pa ne vplivajo na pravilnost za odločitev v zadevi edino pomembne ugotovitve – da ta ni bila vložena v zakonu predpisanem roku.«

Za pravne učinke potrjene poenostavljene prisilne poravnave se po 18. alineji drugega odstavka 221.b člena ZFPPIPP smiselno uporabljajo pravila, določena v 212. do 218. členu ZFPPIPP. Na podlagi smiselne uporabe prvega odstavka 212. člena ZFPPIPP potrjena poenostavljena prisilna poravnava učinkuje za vse navadne terjatve upnikov do dolžnika, ki so nastale do začetka postopka

poenostavljene prisilne poravnave, ne glede na to, ali je terjatev navedena na seznamu navadnih terjatev, ki je sestavni del dolžnikovega poročila o finančnem položaju in poslovanju, priloženega njegovemu predlogu za poenostavljeno prisilno poravnavo (Plavčak, 2013).

Pravna sredstva zoper potrjeno poenostavljeno prisilno poravnavo

(1) Pritožba

Zoper sklep o potrditvi poenostavljene prisilne poravnave je mogoče vložiti pritožbo. Procesno legitimacijo vložiti pritožbo proti sklepu o potrditvi poenostavljene prisilne poravnave ima vsak upnik, ki ima v tem postopku položaj stranke, to pa je oseba, katere terjatev je navedena na posodobljenem seznamu terjatev. Kot pritožbeni razlog je mogoče uveljavljati zmotno presojo sodišča glede predpostavk za potrditev poenostavljene prisilne poravnave, določene v 221.g členu ZFPPIPP (pravočasnost zahteve za potrditev poenostavljene prisilne poravnave in ustrezna večina za njeno sprejetje).

(2) Tožba na razveljavitev

V primeru, da upnik sploh ni uvrščen na dolžnikov seznam terjatev, pritožbe ne more vložiti. Lahko pa uporabi drugo pravno sredstvo⁸: tožbo na razveljavitev sklepa o potrditvi poenostavljene prisilne poravnave, ki je predvidena v postopku klasične prisilne poravnave. Tožbo lahko vložijo vsi upniki, za terjatev katerega učinkuje potrjena poenostavljena prisilna poravnava (smiselna uporaba 1. odst. 219. člena ZFPPIPP), to pa so vsi upniki (navadnih) terjatev, ki so nastale do začetka stečajnega postopka.

Mediacija kot alternativa sodnemu postopku

Možna pa je tudi alternativna zunajsodna rešitev spora z mediacijo. Čeprav ZFPPIPP strankam, ki se odločijo za uporabo mediacije, nalaga velike časovne pritiske, dogovor o rešitvi spora je namreč treba doseči v 30 dneh od začetka mediacije (6. odst. 48. b člena ZFPPIPP)⁹, je tovrstna oblika reševanja sporov zaradi nizkih stroškov postopka še zlasti priporočljiva za MSP. V potrditev navajamo primer iz odvetniške prakse, ki se resda nanaša na enega večjih stečajnih postopkov, vendar je za ponazoritev stroškovnih razmerij dovolj uporaben. Stranka bi bila dolžna plačati skoraj 15.000 evrov sodne takse, a zgolj, če bi sklenila sodno poravnavo v okviru sodnega postopka (torej po vložitvi tožbe). Če poravnave ne bi bilo mogoče doseči, bi sodna taksa znašala trikrat toliko, torej skoraj 45.000 evrov. V postopku mediacije je strošek postopka 17 evrov za vsake pol ure začete mediacije oziroma za opravljenih približno šest ur mediacije 204 evre, za morebitni sklenjeni sporazum pa še 135 evrov, skupno torej 339 evrov oziroma polovico tega, če se bodo stroški mediacije delili med obe stranki po enakih delih, kot je to običajno (Blažič, 2014).

4.2.5 Stečaj podjetnika posameznika

Ker je podjetnik posameznik fizična oseba, se za stečajni postopek na splošno uporabljajo pravila osebnega stečaja. Osebni stečaj je urejen v oddelku 5.11 ZFPPIPP, natančneje od 381. do 413. člena, deloma pa se za postopek osebnega stečaja smiselno uporabljajo tudi pravila o stečaju pravne osebe.

⁸ 19. alineja 2. odst. 221. člena b ZFPPIPP napotuje na smiselno uporabo 219.–221. člena, ki ureja tožbo na razveljavitev v postopku prisilne poravnave.

⁹ Cilj te zakonske določbe naj bi bil sicer varovanje hitrosti postopka zaradi insolventnosti in morebitnega pravnega postopka o sporu, ki ni bil rešen z mediacijo Zalar, A. (2013). "Novela ZFPPIPP-E in mediacija." *Pravna praksa* 18.

Kljub dejstvu, da je podjetnik fizična oseba, ima v primerjavi z drugimi fizičnimi osebami to posebnost, da se ukvarja z gospodarsko dejavnostjo, zato mu tudi ZFPPIPP namenja nekaj posebnih določb, ki jih bomo izpostavili v nadaljevanju.

V postopkih osebnega stečaja velja posebno pravilo o pravnih posledicah začetka osebnega stečaja nad podjetnikom ali zasebnikom. Z začetkom osebnega stečaja nad podjetnikom ali zasebnikom stečajnemu dolžniku preneha status podjetnika ali zasebnika in s tem dnevom ne glede na datum izbrisa iz registra prenehajo tudi vsa obvezna socialna zavarovanja, v katera je bil stečajni dolžnik vključen na podlagi statusa podjetnika ali zasebnika (1. odst. 387. člena ZFPPIPP).

Vendar pa to ne pomeni, da prenehajo vse terjatve upnikov, ki v stečajnem postopku niso bile plačane, saj z izbrisom podjetnika iz registra, le-ta kot fizična oseba ne preneha obstajati. Tako lahko upniki neplačane terjatve uveljavljajo proti stečajnemu dolžniku tudi po koncu stečajnega postopka, razen če je bil v postopku osebnega stečaja izveden postopek odpusta obveznosti (podrobneje o usodi terjatev v postopku odpusta obveznosti v nadaljevanju).

V zvezi z zgoraj navedenim opozarjamo, da z osebnim stečajem tudi ne prenehajo terjatve, ki jih upniki niso prijavi ali so prijavo kasneje umaknili (Odločba VSL00025958 z dne 14. 8. 2019). Iz obrazložitve izhaja, da »ZFPPIPP vprašanja, kakšna je usoda terjatve, ki je upnik ne prijavi v postopku osebnega stečaja, ne ureja izrecno. Do odgovora je zato treba priti z razlago drugih določb. V zvezi s tem je kot pomembno izpostavilo predvsem določbo drugega odstavka 382. člena v povezavi s četrtem odstavkom 396. člena ter 408. členom ZFPPIPP. Tako drugi odstavek 382. člena ZFPPIPP določa, da terjatve upnikov v delu, v katerem niso poplačane iz razdelitvene mase (to pa so tudi vse neprijavljene terjatve), ne prenehajo in jih lahko upniki uveljavljajo proti stečajnemu dolžniku tudi po koncu stečajnega postopka, če v zakonu ni drugačne določbe. Glede na četrty odstavek 396. člena ZFPPIPP(2) je razlika med (priznanimi) prijavljenimi ter neprijavljenimi terjatvami le v tem, da so upniki prvih s pravnomočnim sklepom o končanju postopka pridobili izvršilni naslov, upniki drugih pa ne.« To stališče je prisotno tudi v drugem sodnem primeru: »Z izbrisom samostojnega podjetnika ne nastopi stanje, ko ni več dolžnika v izvršilnem naslovu, saj fizična oseba še vedno obstaja in je stranka v postopku« (jedro odločbe, št. VSM0022484 z dne 12. 3. 2015).

Podjetnik, ki kot fizična oseba odgovarja za svoje obveznosti z vsem svojim premoženjem, z začetkom stečajnega postopka izgubi status podjetnika, in se postopek proti njemu vodi kot postopek osebnega stečaja za vse terjatve, ki jih imajo katerikoli upniki proti tej osebi, ne glede na to, ali gre za osebne terjatve ali za terjatve iz dejavnosti nekdanjega podjetnika (poslovne terjatve) (Murgel, 2010). V stečajno maso pa ne sodi premoženje, na katerega ni dopustno poseči po pravilih Zakona o izvršbi in zavarovanju (ZIZ). To so osebni predmeti in stvari, ki jih stečajni dolžnik nujno potrebuje za svoje preživetje in preživetje njegove družine.¹⁰

Poleg tega, da je podjetnik z začetkom stečaja izbrisan iz sodnega registra, ga doleti tudi omejitev poslovne sposobnosti kot vsako drugo fizično osebo v postopku osebnega stečaja. Pri tem je treba poudariti, da gre za specialno omejitev poslovne sposobnosti, ki jo določa ZFPPIPP v 386. členu in se nanaša na sklepanje pogodb in opravljanje drugih pravnih poslov ali dejanj, katerih predmet je razpolaganje z njegovim premoženjem, ki spada v stečajno maso. Stečajni dolžnik tudi ne sme brez dovoljenja sodišča najeti kredita ali posojila ali dati poroštva, odpreti novega transakcijskega ali drugega

¹⁰ Natančneje, iz stečajne mase so izvzeti predmeti, ki so izvzeti iz izvršbe po 79. členu ZIZ, in prejemki, ki so izvzeti iz izvršbe po 101. členu ZIZ. Za omejitev zneska prejemkov, ki spadajo v stečajno maso v postopku osebnega stečaja, se uporablja 102. člen ZIZ (2. in 3. odst. 389. člena ZFPPIPP).

denarnega računa, se odpovedati dediščini ali drugim premoženjskim pravicam. Pravni posli, ki ne spoštujejo zapisanih omejitev, so nični. Na trenutek objave sklepa o začetku stečajnega postopka na spletnih straneh AJPES-a je vezan tudi izvajalec plačilnega prometa, ki je dolžan pred sklenitvijo vsakega posla (npr. sklenitev kreditne pogodbe, odprtje novega transakcijskega računa, sklenitev poroštvene pogodbe) preveriti, ali zoper osebo teče stečajni postopek (Balažic, 2009). Iz opisanega izhaja, da se omejitve poslovne sposobnosti nanaša le na pravne posle, ki omogočajo razpolaganje s premoženjem in s tem posledično lahko ogrožajo upnike, medtem ko se omejitve poslovne sposobnosti glede pravnih poslov, s katerimi premoženje ne more biti prizadeto, ne dotika. V tem je tudi specialnost omejitve poslovne sposobnosti po ZFPPIPP, sicer bi govorili o učinkih splošnega odvzema ali omejitve poslovne sposobnosti po sklepu sodišča, izdanega v nepravdnem postopku.

Tako tudi omejitve poslovne sposobnosti stečajnega dolžnika po stečajnem pravu ne vpliva na sposobnost zastopanja po ZPP. Omejitve poslovne sposobnosti stečajnega dolžnika za razpolago in upravljanje premoženja, ki vpliva na stečajno maso, je namreč zakonska posledica začetka stečajnega postopka in traja toliko časa, kolikor traja stečajni postopek. S tem varuje stečajno maso in stečajne upnike ter ni odraz duševnega ali drugega stanja stečajnega dolžnika, ki bi mu onemogočal, da sam skrbi zase in za svoje pravice ter koristi (VSRS Sklep II Ips 208/2015 z dne 20. 1. 2017).

Ena od posledic stečaja je tudi odprtje fiduciarnega računa, ki ga mora odpreti upravitelj po začetku stečajnega postopka, na katerega se steka vse dobroimetje stečajnega dolžnika. Izvajalec plačilnega prometa v treh delovnih dneh po prejemu sklepa sodišča o zasegu denarnega dobroimetja mora prenesti sredstva iz dolžnikovega računa v dobro fiduciarnega računa upravitelja. Enako velja tudi za kasnejše prilive na dolžnikov račun, ki jih je dolžan prenesti naslednji delovni dan po prispetju novega plačila (394. člen ZFPPIPP).

Stečajni dolžnik lahko po začetku postopka osebnega stečaja začne poslovati kot podjetnik ali zasebnik, če mu to dovoli sodišče (1. odst. 389. a člena ZFPPIPP). To velja tako za obstoječega podjetnika kot tudi za fizično osebo, ki se prej ni ukvarjala s samostojnim izvajanjem gospodarske dejavnosti. V obeh primerih mora dolžnik prepričati sodišče v uspeh svojih poslovnih načrtov. Predlog za poslovanje stečajnega dolžnika kot podjetnika ali zasebnika (predlog za poslovanje) mora vsebovati opis poslov, ki jih bo opravljal stečajni dolžnik kot podjetnik ali zasebnik, načrtovani poslovni izid in opis okoliščin, na podlagi katerih je mogoče preveriti, ali obstaja zadostna verjetnost, da stečajni dolžnik ne bo posloval z izgubo in opis razlogov, zaradi katerih je dolžnik postal insolventen, in okoliščin v zvezi z njegovim prejšnjim poslovanjem, pomembnih za presojo ovire iz 2. točke šestega odstavka 389.a člena ZFPPIPP (drugi odstavek 389.a člena ZFPPIPP). V zadevi, v kateri se je pritožbeno sodišče ukvarjalo z izvedljivostjo poslovnega načrta, dolžniku sodišča ni uspelo prepričati: »Dvom o izvedljivosti poslovnega načrta izhaja ravno iz okoliščine, da dolžnik ne izkazuje niti izkušeni niti izobrazbe z vodenjem podjetja, načrtuje pa tako poslovanje, ki bo terjalo za vsa tista dela, ki jih dolžnik sam ne bo mogel opravljati, delo s pogodbenimi podizvajalci« (Odločba št. VSL0073563 z dne 17. 6. 2015). Sodišče dovoli poslovanje stečajnega dolžnika kot podjetnika ali zasebnika, če je hkrati ali prej izdalo sklep o začetku postopka odpusta obveznosti in če je s stopnjo verjetnosti, ki presega 50 odstotkov, mogoče oceniti, da stečajni dolžnik ni namerno povzročil svoje insolventnosti, in da ne bo posloval z izgubo (5. odst. 389. a člena ZFPPIPP).

Predvsem gre za dolžnike, ki so zaradi posebnosti dela, ki so ga opravljali pred začetkom postopka, težko zaposljivi, saj znajo opravljati le tisto delo, ki so ga opravljali do začetka postopka. Zakonodajalec je zato ocenil, da je tako za upnike kot tudi za dolžnika smotno, da se dolžniku pod nekaterimi pogoji dovoli poslovanje, in sicer prav tistega posla, kot ga je opravljal pred začetkom postopka osebnega stečaja. Nova pravila pa za take primere določajo stroga merila in postopek (Vodopivec, 2011).

V primeru, ko stečajni dolžnik podjetnik predlaga nadaljevanje poslovanja, lahko hkrati zahteva, da se iz stečajne mase izvzamejo stroji, oprema, zaloge materiala ali drugo premoženje stečajnega dolžnika, razen nepremičnin, ki je potrebno pri poslovanju. V takem primeru mora predlog vsebovati tudi določen opis tega premoženja in mesečni znesek nadomestila za izvzem premoženja, ki se ga dolžnik zaveže plačevati v stečajno maso (3. odst. 389. a člena ZFPPIPP). To premoženje kot tudi premoženje, ki ga ustvari s poslovanjem, ne sodi v stečajno maso. Če pa stečajni dolžnik podjetnik v izkazu poslovnega izida, ki je sestavni del letnega poročila za posamezno poslovno leto, izkazuje čisti dobiček po obdavčenju, mora do konca aprila naslednjega leta v dobro fiduciarnega denarnega računa upravitelja nakazati denarno dobroimetje v višini, ki je enako znesku čistega dobička po obdavčenju, zmanjšanem za znesek po 102. členu ZIZ (omejitev zneska prejemkov, ki spadajo v stečajno maso v postopku osebnega stečaja), pomnožen s številom mesecev, za obdobje, na katero se nanaša letno poročilo (3. odst. 389. b člena ZFPPIPP). Upravitelj je dolžan nadzorovati poslovanje stečajnega dolžnika kot podjetnika ali zasebnika in izpolnjevanje njegovih zakonskih obveznosti. V primeru kršitev ali če v izkazu poslovnega izida, ki je sestavni del letnega poročila, izkazuje izgubo¹¹, sodišče ustavi poslovanje.

Zaključek osebnega stečaja

Sodišče zaključí postopek s sklepom, v katerem odloči, katere terjatve upnikov, ki so bile prijavljene v postopku osebnega stečaja, so priznane, in o znesku teh terjatev, ki v postopku osebnega stečaja ni bil plačan ter naloži stečajnemu dolžniku, da plača neplačani del terjatev. Seznam neplačanih priznanih terjatev, ki ga mora sodišču predložiti upravitelj hkrati s svojim končnim poročilom, je sestavni del izreka tega sklepa. Pravnomočni sklep o končanju postopka osebnega stečaja je izvršilni naslov za izterjavo neplačanih priznanih terjatev (396. člen ZFPPIPP). Pri osebnih stečajih se v praksi seznam neplačanih terjatev sestavlja zelo redko, ker je premoženje dolžnika tako minimalno, da se preizkus terjatev sploh ne opravi. Enako velja tudi pri stečajih, pri katerih se hkrati izvaja postopek odpusta obveznosti, saj ta del vsebinsko ne sodi v sklep o končanju postopka.

Postopek odpusta obveznosti je poseben postopek, ki se vodi znotraj postopka osebnega stečaja (2. odst. 397. člena ZFPPIPP).

Stečajni dolžnik lahko predlaga odpust svojih obveznosti, ki so nastale do začetka postopka osebnega stečaja, v delu, v katerem v tem postopku ne bodo plačane, do izdaje sklepa o končanju postopka. Predlogu mora priložiti izjavo, v kateri izkazuje, da je »vesten in pošten« ter da ne obstajajo zakonske ovire za uvedbo tega postopka¹². Podatke o nekaznovanosti in o predhodnih odpustih obveznosti je dolžno preveriti sodišče po uradni dolžnosti.

Če sodišče na podlagi podatkov obeh evidenc, da ni ovire za odpust, izda sklep, s katerim začne postopek odpusta obveznosti, ne da bi presojalo, ali obstajajo druge zakonske ovire za odpust obveznosti iz 2. ali 4. točke 399. člena ZFPPIPP.

V sklepu o začetku postopka odpusta obveznosti sodišče določi preizkusno obdobje, ki traja od dveh do petih let od začetka postopka odpusta obveznosti. Izjemoma je preizkusno obdobje lahko krajše od dveh let, vendar ne krajše od 6 mesecev, če je dolžnik brez premoženja in dohodkov, oziroma so le-ti neznatni (8. odst. 400. člena ZFPPIPP).

¹¹ Podrobneje o razlogih za ustavitev poslovanja stečajnega dolžnika podjetnika glej 389. c člen ZFPPIPP.

¹² Podrobneje v 399. členu ZFPPIPP.

Med preizkusnim obdobjem mora stečajni dolžnik poleg že omenjenih obveznosti, izpolnjevati še naslednje:

1. če je zaposlen: mora izpolnjevati svoje obveznosti do delodajalca po pogodbi o zaposlitvi in druge obveznosti iz delovnega razmerja,
2. če ni zaposlen in je sposoben za delo:
 - si mora prizadevati, da najde zaposlitev,
 - ne sme odkloniti nobene ponujene redne ali občasne zaposlitve ali drugega dela, razen če ponujene zaposlitve ali dela ni sposoben opravljati, in
 - upravitelju mora mesečno poročati o dejanjih, ki jih je opravil, da bi našel zaposlitev (1. odst. 401. člena ZFPPIPP).

Sodna praksa izkazuje, da mora dolžnik svoje obveznosti jemati zelo resno.

Iz jedra odločbe št. VSL00024068 z dne 18. 6. 2019 izhaja: »Če bi bil dolžnik resnično negotov o tem, kaj mora storiti ob zaposlitvi v Republiki Avstriji, bi o tem povprašal upraviteljico ali pa sodišče. Dolžnik pa tako ni ravnal.

Dolžnosti dolžnika so jasno določene v zakonu, dolžnik pa je bil nedvomno z njimi seznanjen in tega niti ne zanika. Ob tem se je z delodajalcem v Avstriji tudi dogovoril, da mu je plačo izplačeval na ženin račun, za katerega ni bil izdan sklep o zasegu denarnega dobroimetja. Dolžnik je tako nedvomno kršil svoje obveznosti iz 384. in 401. člena ZFPPIPP. To pa so razlogi za odgovor proti odpustu obveznosti iz 403. člena ZFPPIPP.

Odpust obveznosti posega v ustavne pravice upnikov, zato se morajo kršitve dolžnikovih obveznosti presoјati strogo.«

Po poteku preizkusnega obdobja sodišče izda sklep, da se dolžniku odpustijo njegove obveznosti, če ni bil vložen ugovor proti odpustu obveznosti ali je bil ta pravnomočno zavržen ali zavrnjen. Pred izdajo sklepa sodišče po uradni dolžnosti ponovno preveri podatke iz kazenske evidence.

»Ovira za odpust obveznosti je (tudi) obsodba za kaznivo dejanje, ki je bila izdana oziroma je postala pravnomočna po začetku postopka odpusta obveznosti. Taka obsodba ni ovira za odpust, če se do poteka preizkusnega obdobja izpolnijo pogoji za njen izbris iz kazenske evidence na podlagi zakonske rehabilitacije (82. člen KZ 1), zato mora sodišče po uradni dolžnosti preveriti, ali obstaja ta ovira, ko odloča o začetku postopka za odpust obveznosti in ponovno po poteku preizkusnega obdobja, ko odloča o odpustu obveznosti (novi četrti odstavek 407. člena ZFPPIPP),« povzeto iz jedra odločbe VSL00003751 z dne 20. 6. 2017.

Odpust obveznosti učinkuje za vse terjatve upnikov do dolžnika, ki so nastale do začetka postopka osebnega stečaja, ne glede na to, ali je upnik to terjatev prijavil v postopku osebnega stečaja, če ni v drugem odstavku 408. člena ZFPPIPP drugače določeno. Med izjeme iz drugega odstavka 408. člena ZFPPIPP sodijo prednostne terjatve¹³ ter terjatve iz naslova:

1. denarne kazni ali odvzema premoženjske koristi, pridobljene s kaznivim dejanjem, izrečenih v kazenskem postopku,
2. v pogojni obsodbi določenega pogoja vrnitve premoženjske koristi, pridobljene s kaznivim dejanjem, oziroma povrnitve škode, povzročene s kaznivim dejanjem,
3. globe ali odvzema premoženjske koristi, pridobljene s prekrškom, izrečenih v postopku o prekršku,
4. odvzema premoženja nezakonitega izvora in
5. povrnitve škode, povzročene namerno ali zaradi hude malomarnosti.

¹³ iz 1. in 2. odst. 21. člena in 1. odst. odstavka 390. člena ZFPPIPP.

5 Družbeni in individualni vidiki izkoriščanja druge priložnosti

5.1 Širše družbene vrednote o izkoriščanju poslovnih priložnosti

Pomemben vpliv na odločanje posameznika za podjetništvo ima tudi širše družbeno okolje. Rezultati Flash Eurobarometra (EC, 2007a) o podpori izkoriščanju druge priložnosti so pokazali, da več kot polovica Evropejcev ne bi vlagala v posel podjetnika, ki prej ni uspel. Medtem ko v Evropi na splošno prevladujejo negativni družbeni odnosi do poslovnega neuspeha (EC, 2007b; Burchell, Hughes, 2006), pa v ZDA spodbujajo prevzemanje tveganja in tolerirajo poslovni neuspeh, saj neuspeh številni doživljajo kot izkušnjo in proces učenja (Lee idr., 2000).

Raziskava GEM, med drugim proučuje tudi širše družbene vrednote o podjetništvu v okviru štirih kazalnikov (tabela 7), med katerimi so spoštovanje podjetnikov v družbi, primernost podjetniške kariere, medijska podpora podjetništvu in egalitarizem (Rebernik idr., 2019). Ti dejavniki pozitivno vplivajo na podjetništvo v določeni družbi.

Tabela 7: Širše družbene vrednote o podjetništvu

		Podjetništvo kot karierna pot	Spoštovanje podjetnikov v družbi	Medijska podpora podjetništvu	Egalitarizem
Slovenija	2018	58,43	75,78	77,19	82,82
Povprečje evropskih držav		59,55	69,14	55,95	63,13
Slovenija	2017	55,12	73,42	72,42	80,45
Povprečje evropskih držav		58,65	66,86	54,64	63,79
Slovenija	2016	56,81	68,98	65,91	82,71
Povprečje evropskih držav		57,41	66,49	54,25	64,25
Slovenija	2015	53,69	70,03	60,29	81,94
Povprečje evropskih držav		55,90	65,98	55,09	65,51
Slovenija	2014	53,39	72,31	57,56	78,30
Povprečje evropskih držav		58,07	67,71	52,73	65,50

Vir: GEM Consortium, 2019.

Najširši okvir za podjetništvo izkazujejo splošna prepričanja v družbi, ki se spreminjajo na dolgi rok. Kljub temu pa tudi v nekajletnem obdobju zasledimo spremembe v družbi. Tako v Evropi kot v Sloveniji dobra polovica odraslih prebivalcev podjetniško kariero ocenjuje kot zaželeno. Prepričanje ljudi, da so podjetniki v družbi spoštovani, je v Sloveniji višje kot v povprečju evropskih držav. V zadnjih treh letih se je ta kazalnik v Sloveniji zviševal, kar pomeni, da ljudje v družbi podjetnike vse bolj spoštujejo. Še večjo rast pa izkazuje kazalnik medijske podpore podjetništvu, ki je v Sloveniji narasel z 58 % na 77 %. Torej ljudje zaznavajo, da se v medijih pozitivna podpora podjetništvu povečuje, predvsem je v zadnjih letih zaznati pozitivne podjetniške zgodbe, predstavitve uspešnih podjetij, podporo razvoju start-upov, kar posledično vpliva na ozaveščanje ljudi o podjetništvu na splošno. Zadnji kazalnik, želja po enakosti ljudi, je v Sloveniji bistveno bolj izražena kot drugje v Evropi. Kaže, da ljudje ne želijo, da v družbi posamezniki izstopajo s svojimi dejanji, niti v pozitivnem niti v negativnem smislu. Z vidika izkoriščanja podjetniških priložnosti želja po egalitarizmu ne predstavlja podpore,

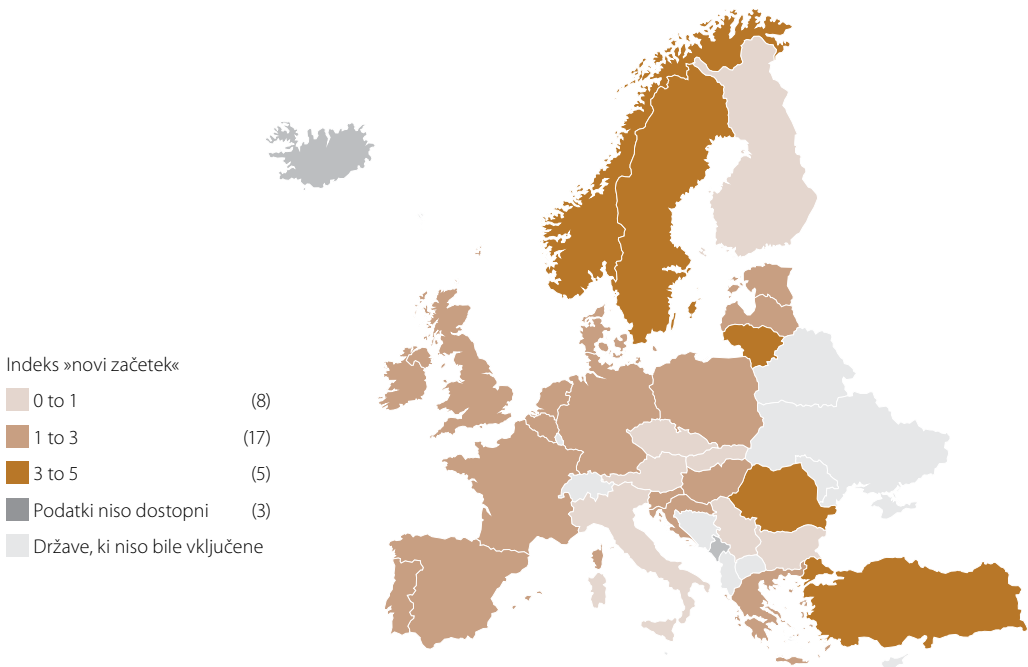
kajti tako uspeli kot neuspeli podjetniški poskusi predstavljajo v družbi drugačnost, ki pa v Sloveniji v veliki meri ni zaželeno. Kot ugotavljajo tudi Pilkova in soavtorji (2013) poznavanje podjetnika, zaznavanje poročanja medijev o zelo uspešnih podjetnikih, zaupanje v visok status uspešnih podjetnikov in prepričanje, da je podjetništvo dobra karierna izbira, pozitivno vplivajo na ponovni zagon poslovanja. Tako ima na primer poznavanje podjetnika pozitiven vpliv na vključevanje v podjetništvo (Pilkova idr., 2013). Kot pozitiven dejavnik pri izkoriščanju druge podjetniške priložnosti pa se je pokazalo poznavanje in osebni stiki s podjetniki (Stam idr., 2008; Wagner, 2002).

Raziskava o drugi priložnosti (EC, 2011b), ki je bila izvedena na ravni EU, ugotavlja, da imajo države različno opredeljene pojme nepoštenega in poštenega stečaja, tako v smislu pravnih kot tudi običajno uporabljenih definicij. Približno polovica anketiranih držav (kar 16) nima opredeljenih posebnih postopkov prenehanja za podjetnike v poštenih stečajih. V 13 državah obstajajo posebni postopki prenehanja, pri čemer so v Franciji, Italiji, Belgiji, Nemčiji, Romuniji in na Madžarskem možne popolne odpustitve vseh dolgov. V okviru raziskave je bil razvit tudi indeks, imenovan »novi začetek« (angl. *fresh start*) (EC, 2011b, str. 156), ki meri stopnjo, s katero nacionalni sistem posamezne države spodbuja drugo priložnost za podjetnike. Indeks novi začetek za merjenje druge priložnosti je sestavljen iz več faktorjev (EC, 2011b):

- hitrost likvidacije podjetja,
- ločeni postopki likvidacije za podjetja, kadar so bile storjene goljufije,
- trajanje do postopka prenehanja,
- obstoj posebnega postopka prenehanja za poštene stečaje.

Slika 8 prikazuje stopnje spodbujanja izkoriščanja druge priložnosti, torej, kako močno posamezne države spodbujajo to področje, merjeno z indeksom novi začetek.

Slika 8: Indeks novi začetek v evropskih državah



Vir: EC, 2011b, str. 157.

Slika 8 o stopnji spodbujanja izkoriščanja druge priložnosti prikazuje, kako posamezne evropske države spodbujajo to področje. Stopnja je merjena z indeksom novi začetek, ki je ocenjen na stopnji od 0 (najslabše) do 5 (najboljše) in združena v tri skupine. Slovenija je glede na spodbujanje izkoriščanja druge priložnosti uvrščena v srednjo skupino držav.

5.2 Individualni vidiki izkoriščanja druge podjetniške priložnosti

Proučevanje stečaja in izkoriščanja druge priložnosti z vidika posameznika predstavlja proučevanje individualnih dejavnikov, ki vplivajo na odnos posameznika do ponovnega podjetniškega angažiranja po preteklem neuspehu. Bouckaert in sodelavci (2011) ugotavljajo, da se podjetniki v okviru izkoriščanja druge priložnosti soočajo z manj individualnimi (notranjimi) ovirami, vendar se soočajo z več zunanji omejitvami v okolju. Zlasti v Evropi veljajo podjetniki, ki izkoriščajo drugo priložnost, za tvegane, zato je v Evropi v primerjavi z ZDA manj verjetno, da bodo dobili ustrezno financiranje, licenciranje in svetovanje (Burchell, Hughes, 2006).

Sprejemljivost neuspeha v določeni družbi se odraža med drugim tako, da so posamezniki bolj nagnjeni k tveganju (Cardon idr., 2011). Manj kot so neuspehi sprejemljivi, manj so na splošno podjetniki nagnjeni k tveganju. Simmons in soavtorji (2014) so ugotovili, da se učinek stigmatizacije na podjetniško tveganje v kolektivističnih kulturah zelo razlikuje od tistega v individualističnih kulturah. Neuspeh lahko odvrne podjetnike od ustanovitve nadaljnjih podjetij ob upoštevanju, da je identiteta podjetnika tesno povezana z njegovim podjetjem (Cardon idr., 2011). Strah pred neuspehom in tveganje pojava neuspeha lahko premagata željo po izkoriščanju obetavne poslovne priložnosti. Na drugi strani pa naklonjenost k prevzemanju tveganja igra pomembno vlogo pri vključevanju v podjetniške aktivnosti. To pomeni, da je stopnja podjetniške aktivnosti v gospodarstvu povezana z družbeno kulturo glede prevzemanja tveganja (Rebernik idr., 2019).

Evropska komisija (EC, 2011b) ugotavlja, da sta v družbi stečaj in goljufija velikokrat povezana, ker je med poštenimi stečaji vedno nekaj takih, ki so goljufivi. Prav zaradi tovrstnega splošnega prepričanja, so pošteni stečaji velikokrat sumljivi, in podjetniki po neuspehu niso več vredni zaupanja. Predvsem v Evropi velja, da je neuspeh podjetja v družbi neposredno povezan z osebnim neuspehom, ne glede na vzrok stečaja (EC, 2007b; EC, 2011b), kar je v veliki meri neupravičen predsodek. V poslovni praksi je namreč goljufija le redko vzrok stečaja podjetja (4 do 6 % vseh stečajev) (EC, 2011a).

Študije, ki se osredotočajo na (nameravane) ponovne podjetniške začetke, razkrivajo, da v primerjavi s splošno populacijo, bistveno večji delež posameznikov s preteklimi podjetniškimi izkušnjami izraža željo po ponovni vključitvi v podjetništvo ali ga preferira (Stam idr., 2008). Ta študija pa je v nasprotju z modelom poklicne izbire, kjer ni prostora za podjetništvo, zlasti po neuspešnem podjetniškem poskusu (Nielsen, Sarasvathy, 2011). Razlike v posameznih empiričnih ugotovitvah opazimo, ko k proučevanju odločitve o ponovnem vstopu v podjetništvo pristopimo na individualni ravni, na primer z vidika osebnostnih lastnosti. Ker je neuspeh povezan z negativnimi čustvi, podjetniki po podjetniškem neuspehu manj verjetno znova postanejo podjetniki (Shepherd idr., 2009). Po drugi strani pa optimizem ali celo prekomerno prepričanje v svoje sposobnosti vplivajo na ponovno odločitev za podjetniško pot (Hayward idr., 2010). Kot so ugotovili Stam in sodelavci (2008), neuspeh sam po sebi predstavlja sredstvo učenja, kjer se podjetniki naučijo koristnih lekcij iz neuspeha, ki povečajo njihove kompetence za razvoj naslednjega podjetja. Poleg tega nekateri podjetniki aktivno začenejo podjetje in zapirajo podjetja z izrecnim poudarkom na eksperimentalnem učenju (Nielsen, Sarasvathy, 2011).

V skladu z raziskavo GEM (Rebernik idr., 2019) je eden od sestavnih delov podjetniškega procesa tudi prenehanje poslovanja. Prenehanje poslovanja je opredeljeno kot prekinitev poslovanja v zadnjih 12 mesecih (Rebernik idr., 2019), v okviru raziskave pa se proučujejo tudi razlogi za prenehanje poslovanja. Ti razlogi so lahko negativni (med njimi so najpogostejši nepridobitni posli ali pomanjkanje finančnih sredstev), pozitivni (kot je načrtovana prodaja podjetja ali posledica zaposlitve, druge službe ali poslovne priložnosti) ali nevtralni (upokožitev, bolezen itd.). Kljub temu pa prenehanje velja za normalno sestavino dinamike v gospodarstvu. Pomen prenehanja poslovanja narašča skupaj s stopnjo njegove dinamike. To dinamičnost na mikro ravni je mogoče meriti tako z vidika podjetja kot posameznika. Eden od modelov za proučevanje predstavlja merjenje števila bankrotov in prestrukturiranja podjetij (Pilkova idr., 2013).

Razloge za prenehanje poslovanja, kot jih proučuje raziskava GEM, smo združili v štiri skupine, ki jih prikazuje *tabela 8*. V Sloveniji je v letu 2018 najpogostejši vzrok podjetnikov za prenehanje poslovanja predstavljala prodaja podjetja, izkoriščanje druge priložnosti ali upokožitev (34 % vseh prenehanj poslovanja), čemur sledi nedobičkonosnost in finančni razlogi (21 %), nato šele vladne in davčne politike ali birokracija (16 %). Razmerja so se v zadnjih treh letih med posameznimi skupinami razlogov za prenehanje spreminjala. V Sloveniji je v preteklosti najpogostejši razlog za prenehanje predstavljala nedobičkonosnost podjetja in finančni razlogi (kar 50 % vseh prenehanj poslovanja v letu 2016), kar se je v zadnjih treh letih spremenilo. Primerjava z evropskimi državami pa kaže, da v povprečju v Evropi prav nedobičkonosnost v vseh letih prevladuje kot najpogostejši razlog prenehanja poslovanja.

Tabela 8: Razlogi za prenehanje poslovanja

		Prodaja, druga priložnost ali upokožitev	Nedobičkonosnost in finančni razlogi	Vladne in davčne politike ali birokracija	Drugi razlogi
2018	Slovenija	34 %	21 %	16 %	29 %
	Evropske države	24 %	40 %	9 %	27 %
2017	Slovenija	34 %	32 %	19 %	16 %
	Evropske države	20 %	42 %	11 %	26 %
2016	Slovenija	27 %	50 %	4 %	19 %
	Evropske države	22 %	45 %	8 %	25 %

Vir: GEM Consortium, 2019.

Z vidika proučevanja podjetnika posameznika je smiselno proučevanje osebnostnih značilnosti posameznikov in samozaznavanja sposobnosti za podjetništvo kot tudi drugih značilnosti. Nekatere študije (npr., Stam idr., 2008; Wagner, 2002), ki so proučevale demografske značilnosti posameznikov, so ugotovile, da na izkoriščanje druge priložnosti vpliva starost posameznika, medtem ko se spol ni izkazal za pomembnega.

Dobro raziskane značilnosti posameznikov, ki vplivajo na podjetništvo, so strah pred neuspehom, zaznavanje podjetniških priložnosti in prepričanje v lastne sposobnosti za podjetništvo. Več študij (npr. Pilkova idr., 2013; Arenius, Minniti, 2005), ki temeljijo na raziskavi GEM, kaže, da imajo subjektivne percepcije pomembno in ključno vlogo pri določanju posamezne podjetniške dejavnosti. Dojemanje priložnosti skupaj s samozavestjo pozitivno vpliva na posameznikovo podjetniško aktivnost, strah pred neuspehom pa ima ravno nasproten vpliv. Wagner (2002) tako ugotavlja, da predvsem ob izkoriščanju druge priložnosti izraža strah pred neuspehom kot zaviralni dejavnik. Glede na zgoraj omenjene ugotovitve lahko sklepamo, da zaznavanje podjetniških

priložnosti in prepričanje v lastne sposobnosti za podjetništvo pozitivno vplivata na izkoriščanje druge priložnosti, medtem ko strah pred neuspehom nanjo vpliva negativno. *Tabela 9* prikazuje tri individualne kazalnike o zaznavanju podjetništva za Slovenijo in povprečje evropskih držav od leta 2014 do 2018.

Tabela 9: Individualni kazalniki zaznavanja zmožnosti za podjetništvo

		Zaznavanje sposobnosti za podjetništvo	Strah pred neuspehom	Zaznavanje poslovnih priložnosti
Slovenija	2018	51,0 %	37,4 %	42,2 %
Povprečje evropskih držav		43,1 %	43,8 %	43,2 %
Slovenija	2017	53,3 %	34,8 %	34,6 %
Povprečje evropskih držav		43,4 %	43,0 %	41,3 %
Slovenija	2016	51,8 %	35,7 %	25,3 %
Povprečje evropskih držav		43,8 %	45,1 %	36,5 %
Slovenija	2015	48,6 %	40,1 %	20,5 %
Povprečje evropskih držav		43,1 %	44,9 %	36,7 %
Slovenija	2014	48,6 %	38,7 %	17,3 %
Povprečje evropskih držav		42,3 %	44,9 %	36,4 %

Vir: GEM Consortium, 2019.

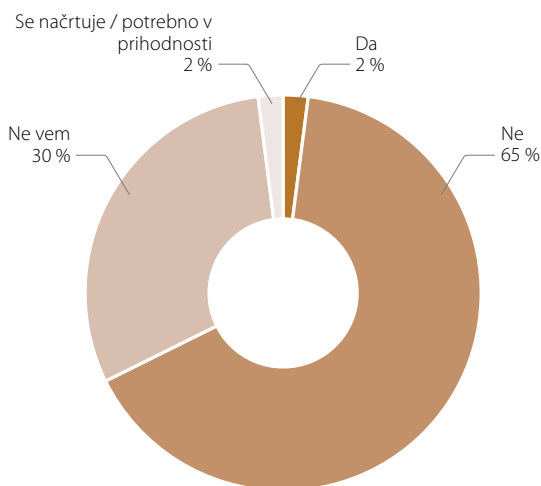
6 Rezultati raziskave o izkoriščanju druge priložnosti med podpornim okoljem

Kot ugotavlja več študij (npr. EC, 2011a, 2011b), primanjkuje primarnih podatkov o izkoriščanju druge priložnosti v podjetništvu. Zato smo v okviru naše študije izvedli primarno raziskavo med podpornim okoljem v Sloveniji na temo izkoriščanja druge priložnosti. Predvsem nas je zanimala ocena različnih subjektov podpornega okolja o izkoriščanju druge priložnosti v Sloveniji. Anketni vprašalnik je obsegal 10 vprašanj. Poslali smo ga po elektronski pošti na vzorec 208 javno dostopnih elektronskih naslovov različnih subjektov podpornega okolja v mesecu novembru 2019. Anketiranje je bilo izvedeno s spletnim vprašalnikom. Prejeli smo 40 veljavno izpolnjenih vprašalnikov. Kompleksnejšega, razširjenega vprašalnika, CATI podprtega anketiranja in večjega vzorca z obstoječimi resursi ni bilo mogoče zagotoviti. V vzorcu je bilo 35 % moških in 65 % žensk.

6.1 Ocena širšega družbenega okvira

Na ravni Evropske unije in Slovenije je področje izkoriščanja druge priložnosti različno intenzivno vpeto v politike in strategije. O tem, ali obstaja posebna politika oz. strategija na ravni Slovenije, si anketiranci podpornega okolja niso bili enotni. Kar 65 % jih je sicer odgovorilo, da ne obstaja posebna politika oz. strategija, vendar jih je 30 % odgovorilo, da tega ne vedo (*slika 9*). Slednji rezultat kaže na pomanjkanje poznavanja problematike izkoriščanja druge priložnosti že med eksperti podpornega okolja. Sklepamo lahko, da bi bilo treba dvigniti raven zavedanja in poznavanja koncepta druge priložnosti tako v podpornem okolju kot med podjetniki.

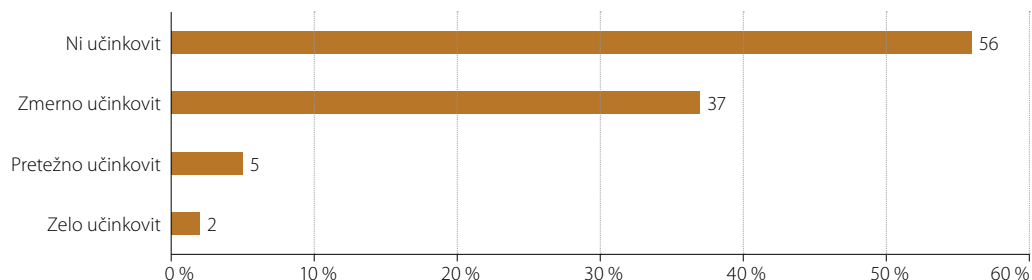
Slika 9: Mnenje o obstoju posebne politike oz. strategije v Sloveniji v zvezi s podporo izkoriščanju druge priložnosti



Vir: IPMMP-EPF UM, 2019. Lastna raziskava.

V Sloveniji okvir druge priložnosti opredeljuje regulativni okvir, predvsem v obliki zakonodaje za podjetja, ki se znajdejo v finančnih težavah. *Slika 10* prikazuje oceno učinkovitosti trenutnega regulativnega okvira v Sloveniji na področju izkoriščanja druge priložnosti za podjetnike.

Slika 10: Ocena učinkovitosti trenutnega regulativnega okvira v Sloveniji na področju druge priložnosti



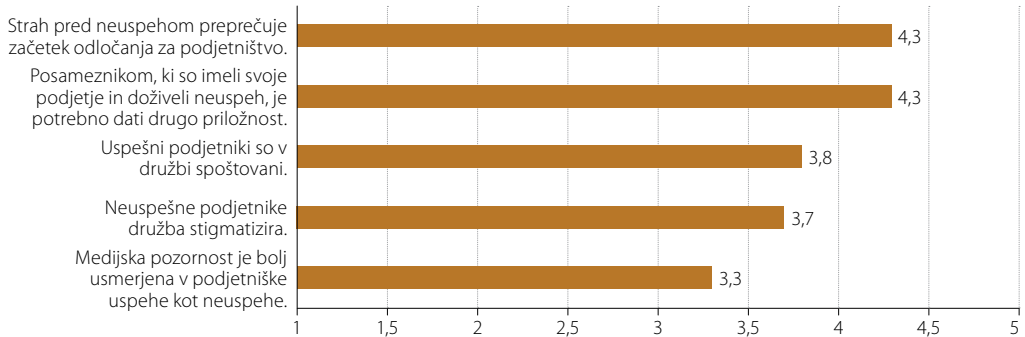
Vir: IPMMP-EPF UM, 2019. Lastna raziskava.

Kar 56 % ekspertov je mnenja, da trenutni regulativni okvir za izkoriščanje druge priložnosti ni učinkovit in če k temu dodamo še mnenja ekspertov, da je le zmerno učinkovit (37 %), ugotovimo, da velika večina podpopovprečno ocenjuje učinkovitost regulativnega okvira za izkoriščanje druge priložnosti. Ob tem, da je Evropska komisija z novo Direktivo o prestrukturiranju in insolventnosti naložila državam članicam obvezo, da v prihodnjih nekaj letih uredijo in poenostavijo področje izkoriščanja druge priložnosti, tudi na osnovi odgovorov ekspertov podpornega okolja ugotavljamo, da se na nacionalni ravni kaže velika potreba po izboljšanju regulative na tem področju.

Družbeni okvir pomembno prispeva k temu, kako so podjetniki, ki so se znašli v poslovnih težavah, obravnavani v ožjem in širšem družbenem okolju. *Slika 11* prikazuje povprečne ocene ekspertov

podpornega okolja o petih elementih širšega družbenega okolja v odnosu do podjetniškega (ne) uspeha. Lestvica merjenja je bila 5-stopenjska, od 1 – popolnega nestrinjanja do 5 – popolnega strinjanja.

Slika 11: Povprečne ocene o širšem družbenem odnosu do podjetniškega (ne)uspeha



Vir: IPMMP-EPF UM, 2019. Lastna raziskava.

Vse trditve o širšem družbenem odnosu do podjetniškega (ne)uspeha so bile nadpovprečno visoko ocenjene. Najvišje so eksperti ocenili strah pred neuspehom, ki preprečuje posameznikom, da bi se odločili za podjetništvo. Glede na to, da nekatere druge študije (npr. Wagner, 2002) ugotavljajo, da predvsem pri izkoriščanju druge priložnosti strah pred neuspehom predstavlja zaviralni dejavnik, je visoka ocena strahu pred neuspehom med eksperti pokazatelj, da se posamezniki neuspeha v Sloveniji močno bojijo in jim tudi preprečuje odločanje za podjetništvo. Torej je treba med posamezniki, ki izkazujejo podjetniške namere, spremeniti prepričanje in pogled na podjetniški neuspeh. Enako nadpovprečno visoko so eksperti ocenili tudi trditev, da je treba neuspešnim podjetnikom omogočiti drugo priložnost. Kot kažejo nekatere druge študije (npr. Stam idr., 2008), predstavlja neuspeh pomemben vidik procesa učenja za neuspešne podjetnike. Sklepamo lahko, da tudi eksperti v slovenskem podpornem okolju podobno dojemajo neuspeh kot proces učenja podjetnika.

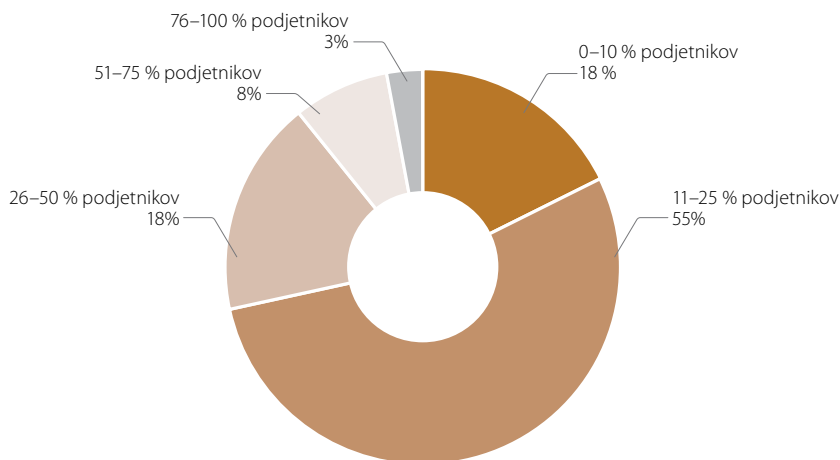
Nekoliko slabše kot prvi dve trditvi so eksperti ocenili spoštovanost podjetnikov v družbi, vendar še vedno nadpovprečno visoko. Dodatna analiza tega odgovora je pokazala, da se delno ali povsem s to trditvijo strinja 65 % anketiranih. Raziskava GEM pa ugotavlja, da v Sloveniji kar 76 % posameznikov ocenjuje, da so podjetniki v družbi spoštovani (Rebernik idr., 2019).

Stigmatiziranje neuspešnih podjetnikov predstavlja tisti zunanji dejavnik, ki najmočneje vpliva na izkoriščanje druge podjetniške priložnosti. Eksperti so v naši raziskavi nadpovprečno visoko ocenili, da družba neuspešne podjetnike stigmatizira. Nacionalni kulturni okvir je v Sloveniji torej dejavnik, ki vpliva na odločanje posameznikov za ponovno podjetniško pot. Spreminjanje kulturnih in družbenih norm pa je naloga tako podpornega okolja kot tudi vsakega posameznika, predstavlja pa dolgoročen proces, ki zahteva v prvi vrsti ozaveščanje, nato pa spreminjanje vrednostnih sistemov v družbi.

Najnižje je bila ocenjena trditev, da je medijska pozornost bolj usmerjena v podjetniške uspehe kot neuspehe. Torej eksperti ocenjujejo, da mediji sicer posvečajo pozornost podjetniškim uspehom, vendar še vedno veliko tudi neuspehom. Če bomo v družbi želeli spremeniti širši družbeni odnos do podjetniškega neuspeha, bo pri tem pomembna tudi vloga medijev in njihovega prikazovanja podjetniške stvarnosti.

Eksperti si pri oceni deleža podjetnikov, ki se odločijo za izkoriščanje druge priložnosti po preteklem neuspehu, niso enotni, kar prikazuje *slika 12*.

Slika 12: Delež podjetnikov, ki se odločijo za izkoriščanje druge priložnosti



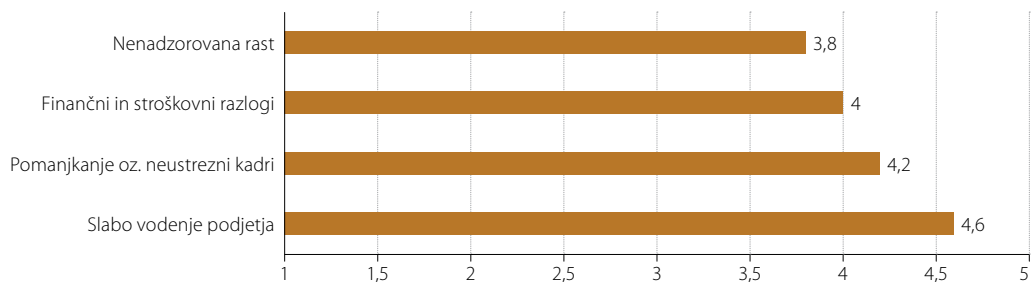
Vir: IPMMP-EPF UM, 2019. Lastna raziskava.

Več kot polovica (55 %) ekspertov je mnenja, da se med 11 in 25 % prej neuspešnih podjetnikov odloči za izkoriščanje druge priložnosti. Po 18 % ekspertov je mnenja, da je takih med 26 in 50 % oz. med 0 in 10 % posameznikov. Le majhen delež ekspertov, 11 %, pa meni, da nad 50 % neuspešnih podjetnikov izkorišča drugo priložnost.

6.2 Razlogi za neuspeh podjetja

Razloge za neuspeh podjetja smo proučevali z dveh vidikov, kot notranje razloge, torej tiste, ki se nanašajo na interni okvir podjetja, in kot zunanje razloge, torej tiste, ki izhajajo iz okolja podjetja. Lestvica merjenja je bila 5-stopenjska, od 1 – povsem nepomembnega do 5 – zelo pomembnega razloga. Prvo skupino, notranje razloge za neuspeh podjetja, prikazuje *slika 13*.

Slika 13: Notranji razlogi za neuspeh podjetja

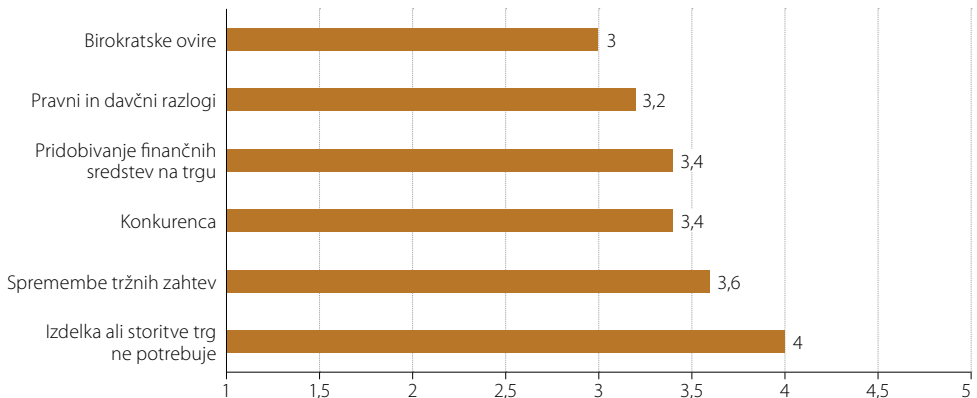


Vir: IPMMP-EPF UM, 2019. Lastna raziskava.

Eksperti ocenjujejo kot najpomembnejši interni razlog za neuspeh podjetja slabo vodenje. Kar 70 % anketiranih je ta razlog ocenilo kot zelo pomemben. Iz tega lahko sklepamo, da je pomanjkljivo poslovno znanje tisto, ki pripelje podjetje v težave. Kot drug najpomembnejši razlog za neuspeh so eksperti ocenili pomanjkanje oz. neustrezne zaposlene. Na težave s pridobivanjem ustreznih zaposlenih opozarjajo tudi nekatere druge raziskave (npr. Manpower, 2019), predvsem z vidika ustreznih znanj, tehničnih veščin in osebnostnih kompetenc. Tudi finančne in stroškovne razloge v povprečju eksperti ocenjujejo kot zelo pomembne. Najnižje je ocenjena nenadzorovana rast kot interni vzrok za neuspeh podjetja. V povprečju so bili vsi notranji razlogi za neuspeh podjetja ocenjeni visoko. Iz tega lahko sklepamo, da je dogajanje znotraj podjetja tisto, ki najbolj vpliva na to, kako uspešno bo podjetje poslovalo, pri čemer je ključ vodenje podjetja, torej podjetnik in njegove sposobnosti, zmožnosti in znanja, kako učinkovito kombinirati proizvodne vire ter njihove rezultate (torej izdelke in storitve) uspešno plasirati na trg.

Drugo skupino razlogov za neuspeh podjetja sestavljajo zunanji razlogi, torej tisti, ki izhajajo iz okolja podjetja. Proučevali smo šest različnih skupin zunanjih razlogov, ki jih prikazuje *slika 14*.

Slika 14: Zunanji razlogi za neuspeh podjetja



Vir: IPMMP-EPF UM, 2019. Lastna raziskava.

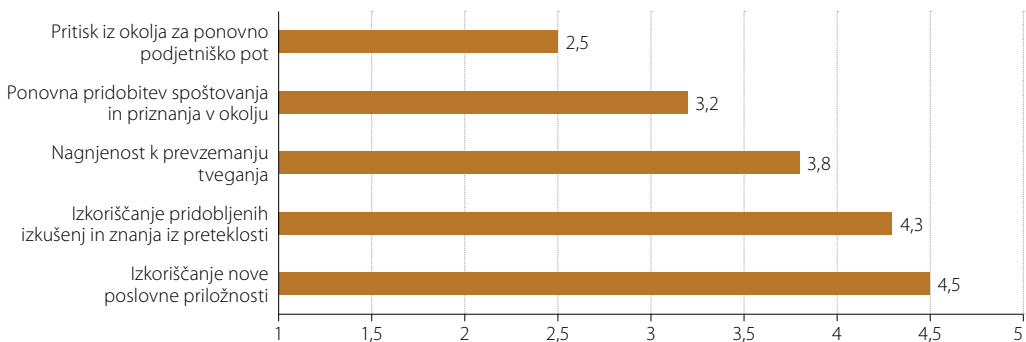
Na splošno eksperti podpornega okolja zunanje razloge za neuspeh podjetja ocenjujejo kot manj pomembne v primerjavi z notranjimi razlogi. Med njimi je kot najpomembnejša ocenjena trditev, da izdelkov in storitev, ki jih podjetje ponuja, trg ne potrebuje, torej po njih ni povpraševanja. Kot drugi najpomembnejši tovrstni razlog so eksperti ocenili spremembe na trgu, tržne zahteve. Šele nato sledita konkurenca in pridobivanje finančnih sredstev na trgu. Kot najmanj pomembne pa so bile ocenjene birokratske ovire.

6.3 Odločanje za izkoriščanje druge priložnosti

V okviru proučevanja razlogov za in proti odločitvi za ponovno podjetniško pot po preteklem neuspehu smo proučevali, kateri so razlogi, da se po neuspehu podjetniki ponovno odločijo za podjetniško pot ter izkoriščajo drugo poslovno priložnost. Ocene posameznih razlogov prikazuje *slika 15*. Lestvica merjenja je bila 5-stopenjska, od 1 – povsem nepomembnega do 5 – zelo pomembnega razloga.

Med razlogi, da se neuspeli podjetniki znova podajo na podjetniško pot, so eksperti kot najpomembnejšo v povprečju ocenili izkoriščanje nove poslovne priložnosti, temu pa sledi izkoriščanje pridobljenih izkušenj in znanja iz preteklosti. Kot ugotavljajo tudi druge raziskave (npr. Ekanem, Wyer, 2007), prav ta dva dejavnika močno prispevata k temu, da se neuspeli podjetniki odločajo za ponovno podjetniško pot – izkoriščanje druge priložnosti. Ugotovimo lahko, da so to najpomembnejši dejavniki, ki posameznika povlečejo nazaj na podjetniško pot. Ob tem pa ni zanemarljiv tudi odnos do tveganja. Bolj kot so posamezniki nagnjeni k tveganju, bolj verjetno se bodo ponovno podali v podjetništvo kljub prejšnjemu neuspehu. Kot nadpovprečno pomemben dejavnik odločanja za izkoriščanje druge priložnosti so eksperti ocenili še ponovno pridobitev spoštovanja in priznanja v okolju. To je v skladu z ugotovitvami Bouckaert in sodelavcev (2011), ki si ugotovili, da se podjetniki pri izkoriščanju druge priložnosti soočajo z več omejitvami v okolju kot z individualnimi ovirami. Kot podpovprečno pomemben dejavnik pa so eksperti podpornega okolja ocenili pritisk iz okolja, da se znova podajo na podjetniško pot. Iz tega lahko sklepamo, da okolje ne predstavlja pomembnega potisnega dejavnika oz. da pobude za izkoriščanje druge priložnosti ne prihajajo iz okolja, temveč pretežno iz internih dejavnikov posameznika, ki je nagnjen k podjetništvu.

Slika 15: Razlogi, da se neuspeli podjetniki odločijo za izkoriščanje druge priložnosti



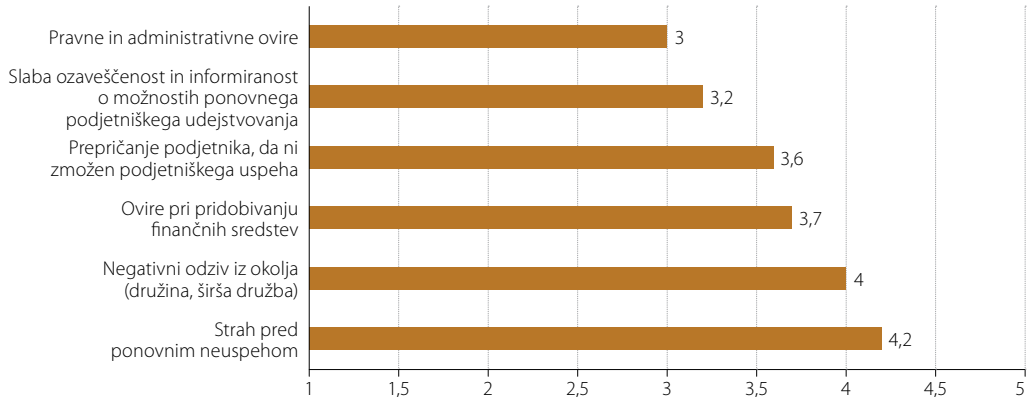
Vir: IPMMP-EPF UM, 2019. Lastna raziskava.

Del podjetnikov, ki so bili v preteklosti neuspešni, se ne odloči ponovno za podjetništvo. Deležnike podpornega okolja za podjetništvo smo proučevali, kako pomembni so izbrani razlogi, da se podjetniki ne odločijo za izkoriščanje druge priložnosti. Rezultate prikazuje *slika 16*. Lestvica merjenja je bila 5-stopenjska, od 1 – povsem nepomembnega do 5 – zelo pomembnega razloga.

Eksperti podpornega okolja so vse navedene razloge o tem, da se posamezniki po preteklem neuspehu ne podajo ponovno na podjetniško pot, ocenili kot nadpovprečno pomembne. Kot najpomembnejši preprečevalni dejavnik so ocenili strah pred ponovnim neuspehom. Podobno, kot je bila visoko ocenjena trditev, da strah preprečuje začetek odločanja za podjetništvo, kot del splošnega odnosa do podjetništva v družbi, so tudi pri ocenjevanju pomembnosti razlogov za izkoriščanje druge priložnosti eksperti ocenili ta dejavnik kot najpomembnejši. Iz tega lahko sklepamo, da je strah pred neuspehom tisti, ki podjetnikom najbolj preprečuje odločanje za podjetništvo. K temu močno prispeva negativni odziv okolja, ki deluje preprečevalno pri odločanju za ponovno podjetniško pot. Po mnenju ekspertov podpornega okolja pa se podjetniki pri izkoriščanju druge priložnosti srečujejo tudi z ovirami pri pridobivanju finančnih sredstev. V praksi bančne institucije lahko uporabljajo različne informacijske sisteme, ki omogočajo vpogled v zadolženost fizičnih oseb v preteklosti in

se na osnovi tega odločajo o odobranju finančnih sredstev. Med najmanj pomembne ovire po mnenju ekspertov spadajo pravne in administrativne ovire. Takšen rezultat je pričakovan, saj so podjetniki, ki se odločajo o drugi priložnosti, že v preteklosti zbrali znanja in izkušnje s področja premagovanja tovrstnih ovir.

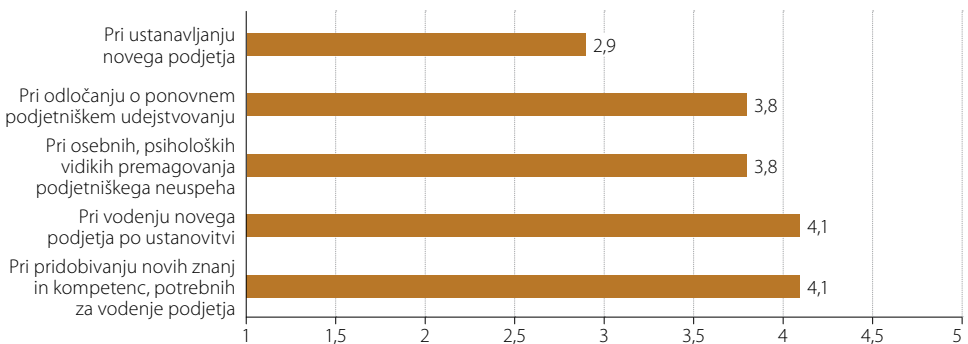
Slika 16: Razlogi, da se neuspeli podjetniki ne odločijo za izkoriščanje druge priložnosti



Vir: IPMMP-EPF UM, 2019. Lastna raziskava.

Tisti del podjetnikov, ki se odloči za izkoriščanje druge poslovne priložnosti, potrebuje drugačno podporo kot tisti posamezniki, ki se na podjetniško pot podajajo prvič. Eksperti podpornega okolja so ocenjevali, na katerih področjih potrebujejo največ podpore tisti podjetniki, ki izkoriščajo drugo priložnost (*slika 17*). Lestvica merjenja je bila 5-stopenjska, od 1 – podpora ni potrebna do 5 – podpora je zelo potrebna.

Slika 17: Ocene potrebne podpore pri izkoriščanju druge priložnosti



Vir: IPMMP-EPF UM, 2019. Lastna raziskava.

Eksperti podpornega okolja ocenjujejo, da podjetniki, ki ustanavljajo drugo podjetje, potrebujejo najmanj podpore pri sami ustanovitvi. V tem primeru gre namreč za proces, ki so ga v preteklosti že izvedli in pri tem pridobili ustrezne izkušnje in znanja. Ta trditev je tudi bila edina ocenjena podpovprečno. Ob tem pa, v skladu z rezultati ankete, potrebujejo bistveno več podpore pri

premagovanju internih vidikov podjetniškega neuspeha, torej soočanja z neuspehom, njegovega premagovanja in motiviranja pri odločitvah za ponovno podjetniško pot. Z vidika negativnih čustev, le-ta vplivajo na odločitev za ponovno podjetništvo (npr. Shepherd idr., 2009). Zato je z vidika premagovanja teh čustev potrebna zunanja podpora (npr. družine, svetovalcev), da se ti posamezniki odločijo za izkoriščanje druge priložnosti. Po odločitvi za ponovno podjetniško pot pa po mnenju ekspertov podjetniki potrebujejo največ podpore pri vodenju podjetja in pridobivanju novih znanj in kompetenc, da bodo lahko to novo podjetje uspešno vodili. Tudi v teh podjetniških fazah je ključna vloga svetovalcev, podpornega okolja in podpornih programov, ki podjetnikom pomagajo pridobivati ustrezne kompetence in razvijati uspešne nove projekte.

7 Sklepna spoznanja in priporočila politiki

Področje izkoriščanja druge priložnosti za podjetnike je tema, ki že nekaj let zaznamuje politiko EU in Slovenije. Namen poglavja je bil podati vpogled v urejenost področja druge priložnosti za podjetnike v času, ko se spreminja ureditev področja druge priložnosti na ravni EU, čemur mora slediti tudi Slovenija.

Na osnovi pregleda politik, obstoječih raziskav in literature s področja druge priložnosti za podjetnike ugotavljamo, da je to obsežno področje, ki se nanaša na faze pred samim zaprtjem podjetja in na faze po njem vse do ustanovitve novega podjetja in poslovanja v preteklosti neuspešnega podjetnika. Posledično je proučevanje tematike možno na več ravneh, od individualne do širše družbene ravni.

EU je prepoznala pomembnost izkoriščanja druge priložnosti za poštene podjetnike in v ta namen že vrsto let uvaja različne iniciative, med katerimi smo izpostavili najpomembnejše med njimi (na primer sporočila Evropske komisije o premagovanju stigme poslovnega neuspeha, projekte o stečajih in drugi priložnosti in najnovjšo Direktivo o prestrukturiranju in insolventnosti). Za evropsko okolje je značilno, da poslovni neuspeh zelo stigmatizira. Posledično strah pred stečajem in njegovimi posledicami deluje kot negativni dejavnik pri odločanju za podjetništvo. Zato je učinkovita politika za podporo podjetnikom, ki izkoriščajo drugo poslovno priložnost, bistvenega pomena za sporočanje tem podjetnikom, da podjetniški neuspeh ne pomeni dokončnega konca podjetniške poti, kar predstavlja rdečo nit vseh naporov EU na tem področju, hkrati s spreminjanjem negativnih družbenih vidikov poslovnega neuspeha.

Izkoriščanje druge priložnosti za podjetnike je močno vpeto v zakonodajo. Analiza obstoječih pravnih predpisov izkazuje, da Slovenija na področju druge priložnosti ne zaostaja za članicami EU. Poglavitni zakon, ki v RS vsebuje ukrepe za drugo priložnost podjetnikov, Zakon o finančnem poslovanju, prisilni poravnavi in postopkih zaradi insolventnosti (ZFPPIPP), ureja preventivno prestrukturiranje, poenostavljeno prisilno poravnavo, osebni stečaj podjetnika z možnostjo odpusta vseh dolgov, kar vse sodi med ukrepe druge priložnosti.

Čeprav politika, kot tudi stroka tej temi v Sloveniji ne namenjata posebne pozornosti, je pravna podlaga vzpostavljena in sledi smernicam, ki prihajajo iz EU. Kar pa seveda ne pomeni, da področja preventivnega prestrukturiranja in druge priložnosti ni treba nadalje izpopolnjevati in nadgrajevati. Smiselno bi bilo omogočiti preventivno prestrukturiranje, torej reorganizacijo poslovanja še pred nastopom insolventnosti, kot to zakon že sedaj omogoča majhnim, srednjim in velikim kapitalskim družbam, tudi samostojnim podjetnikom, mikro in osebnim družbam.

Glede na to, da so ukrepi druge priložnosti namenjeni poštenim podjetnikom, se v praksi velikokrat izkazuje, da so jih deležni tudi nepošteni podjetniki, kar v javnosti dodatno negativno stigmatizira vse podjetnike v težavah. Zato bi bilo treba pojem poštenega podjetnika natančneje definirati. Direktiva uvodoma izpostavlja, da bi lahko sodni ali upravni organi pri ugotavljanju, ali podjetnik ni bil pošten, upoštevali okoliščine, kot so: narava in obseg dolgov; obdobje, v katerem so dolgovi nastali; prizadevanja podjetnika, da poravnava dolgove in izpolni pravne obveznosti, vključno z zahtevami glede javnega izdajanja dovoljenj in potrebo po pravilnem knjigovodstvu; dejanja podjetnika, s katerimi bi lahko onemogočil ukrepanje upnikov; izpolnjevanje dolžnosti, če obstaja verjetnost insolventnosti, ki jih imajo podjetniki, ki so direktorji podjetja; ter spoštovanje konkurenčnega in delovnega prava Unije in nacionalnega konkurenčnega in delovnega prava (točka 79).

Prva priložnost za izboljšanje obstoječih zakonskih možnosti bo implementacija nedavno sprejete direktive, ki jo bo treba izpeljati v običajnem roku dveh let od začetka veljavnosti direktive, to je do 17. julija 2021.

V okviru raziskave se je izkazalo, da je poslovni neuspeh v družbi velikokrat stigmatiziran in se povezuje z osebnim neuspehom. Zato je ena izmed osnovnih nalog politike *ozaveščanje* širše družbe o poslovnem neuspehu kot povsem normalnem delu poslovnega sveta in vsakega življenjskega cikla, tudi podjetja. Gre za spreminjanje kulturnih in družbenih norm, ki sicer v Sloveniji v zadnjih letih na področju podjetništva kažejo pozitiven trend, vendar specifično področju poslovnega neuspeha in drugi priložnosti ne namenjamo posebne pozornosti.

Z ozaveščanjem je povezano *informiranje* tako podjetnikov, ki so se že znašli v težavah, kot tudi neuspešnih podjetnikov in širše družbe. Za uspešno uvajanje iniciativ v podporo neuspešnim podjetnikom jih je treba informirati o posledicah neuspeha, možnostih podpore in izkoriščanja druge priložnosti že pred pojavom poslovnih težav. To je pomembno, da v primeru težav podjetniki znajo in upajo pravočasno poiskati vrsto podpore oziroma pomoči, ki jo potrebujejo.

Na individualni ravni podjetniki potrebujejo *podpore* pri premagovanju krize po neuspehu in motivacijo za izkoriščanje druge priložnosti. Kot pomembna ovira pri tem se je izkazal dostop do finančnih virov. Pri tem je vloga podpornega okolja za podjetništvo večplastna.

Da bi lahko nudili podporo podjetnikom, je treba na nacionalni ravni vzpostaviti ustrezen *model podpore in pomoči*, hkrati s strategijami in izvedbenimi ukrepi. Le-tega bi bilo smotno razviti hkrati s potrebnimi spremembami zakonodajnega okvira. Enega izmed novih modelov, ki so ga uspešno že uvedle druge evropske države, predstavlja tako imenovani model zgodnjega opozarjanja (angl. *Early warning Europe*). Model je naravnano široko in se nanaša že na faze pred stečajem podjetja, torej, ko podjetnik zazna težave, za katere oceni, da jih ne bo mogel sam ustrezno rešiti. Ker temelji na prostovoljni iniciativi podjetnika v težavah, ki se odloči poiskati pomoč, je pomembno pravočasno ozaveščanje in informiranje ter spodbudno okolje, v katerem se bo tak podjetnik počutil razumljenega.

Kot se je izkazalo v naši raziskavi, podjetniki pri izkoriščanju druge priložnosti potrebujejo podporo že pri zaznanih težavah v prvem podjetju in njihovem reševanju. Če podjetje kljub temu ne uspe rešiti težav, pa potrebujejo podjetniki podporo tako po stečaju ob premagovanju krize kot ob izkoriščanju druge priložnosti. Oblike podpore podjetniškega ekosistema pri izkoriščanju druge priložnosti na posameznih področjih prikazuje *slika 18*.

Slika 18: Oblike podpore v okviru druge priložnosti za podjetnike



Vloga podpornega okolja na področju izkoriščanja druge priložnosti za podjetnike v Sloveniji je tako večplastna, od spreminjanja družbenih norm do specifične podpore individualnim podjetnikom. Da bi lahko ustrezno spremljali neuspešne podjetnike in dogajanje z njimi po neuspehu, pa je treba vzpostaviti tudi ustrezen *sistem spremljanja statistik o izkoriščanju druge priložnosti* v Sloveniji. Kot ugotavlja več študij na ravni EU, neposredne statistike o izkoriščanju druge priložnosti nimamo dostopne niti na nacionalnih ravneh niti na ravni mednarodnih primerjav.

Literatura in viri

1. Ajpes. (2019). *Arhiv objav o insolvenčnosti*. Dostopno: www.ajpes.si
2. Arenius, P., Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233–247.
3. Armour, J., Cumming, D. (2005). Bankruptcy Law and Entrepreneurship, *University of Cambridge Centre for Business Research, Working Paper No. 300*, 1–35.
4. Balažič, V. (2009). Trajanje omejitve poslovne sposobnosti stečajnega dolžnika. *Pravna praksa*, 5.
5. Blažič, J. (2014). Sporazumna mediacija pred vložitvijo tožbe po ZFPPIPP v praksi. *Pravna praksa*, 24–25.
6. Bouckaert, A., Devreese, R., Smolders, C. (2011). *A view on second-chance entrepreneurship in Flanders (Belgium) (Summary)*. Pridobljeno s: <https://www.semanticscholar.org/paper/A-VIEW-ON-SECOND-CHANCE-ENTREPRENEURSHIP-IN-Bouckaert-Devreese/28ea223e4bb697a9341c337cb33ea4df11e20e97>
7. Burchell, B., Hughes, A. (2006). The stigma of failure: An international comparison of failure tolerance and second chancing. Working Paper. *Centre for Business Research, University of Cambridge*.
8. Cardon, M.S., Stevens, C.E., Potter, D.R. (2011). Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 79–92.
9. Damaraju, N.L., Barney, J., Dess, G. (2010). Stigma and entrepreneurial risk taking. *Summer Conference, Imperial College London Business School*.
10. DeTienne, D.R. (2010). Entrepreneurial Exit As A Critical Component of the Entrepreneurial Process: Theoretical Development. *Journal of Business Venturing*, 25(2), 203–215.
11. Direktiva (EU) 2019/1023 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 20. junija 2019 o okvirih preventivnega prestrukturiranja, odpustu dolgov in prepovedih opravljanja dejavnosti ter ukrepih za povečanje učinkovitosti postopkov glede prestrukturiranja, insolventnosti in odpusta dolgov ter o spremembi Direktive (EU) 2017/1132, UL EU, št. L 172.
12. Doing Business. (2019a). *Resolving Insolvency*. Pridobljeno s: <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/resolving-insolvency/what-measured>
13. Doing Business. (2019b). *Business Reforms in Slovenia*. Pridobljeno s: <https://www.doingbusiness.org/en/reforms/overview/economy/slovenia>
14. Early Warning Europe. (2019). *Manual*. Pridobljeno s: <https://www.earlywarningeurope.eu/manual/1-introduction>
15. EC. (2007a). *Flash Eurobarometer: Entrepreneurship Survey of the EU (25 Member States), United States, Iceland and Norway*. Pridobljeno s: https://data.europa.eu/euodp/en/data/dataset/S560_192
16. EC. (2007b). *Overcoming the stigma of business failure—for a second chance policy*. COM(2007)584. Pridobljeno s: <https://www.cedefop.europa.eu/sl/news-and-press/news/overcoming-stigma-business-failure-second-chance-policy-implementing-lisbon>
17. EC. (2011a). *A second chance for entrepreneurs: prevention of bankruptcy, simplification of bankruptcy procedures and support for a fresh start, report of the expert group*. Belgium: European Commission. Pridobljeno s: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/10451/attachments/1/translations/en/renditions/native>
18. EC. (2011b). *Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy*. Bruxelles: EU.
19. Ekanem, I., Wyer, P. (2007). A Fresh Start and the Learning Experience of Ethnic Minority Entrepreneurs. *International Journal of Consumer Studies*, 31(2), 144–151.
20. EU. (2016). *Insolvencies and SMEs: the role of Second Chance. Special study, SME PERFORMANCE REVIEW 2015-2016*. Bruxelles: European Union.

21. EU. (2019). *2018 SBA Fact Sheet Slovenia*. Pridobljeno s: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/32581/attachments/26/translations/en/renditions/native>
22. EUROSTAT. (2019). *Business demography*. Pridobljeno s: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/entrepreneurship/business-demography>
23. Evropska komisija. (2008). Sporočilo komisije evropskemu parlamentu, svetu, evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in odboru regij „Najprej pomisli na male“ „Akt za mala podjetja“ za Evropo.
24. Evropska komisija. (2004). Priporočilo komisije z dne 12. 3. 2014 o novem pristopu k poslovnemu neuspehu in insolventnosti, UL EU, št. L 74/65.
25. GEM Consortium. (2019). *Data*. Pridobljeno s: <https://www.gemconsortium.org/data>
26. McCormack, G., Brown, A.K.S., Dahlgreen, J. (2016). Study on a new approach to business failure and insolvency. Pridobljenos: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/3eb2f832-47f3-11e6-9c64-01aa75ed71a1/language-en>
27. Gilson S.C., Kose, J., Lang L. (1990). Troubled Debt Restructuring: An Empirical Study of Private Reorganization of Firms in Default. *Journal of Financial Economics*, 27(2), 315–353.
28. Gustafsson, H., Näs, M., Purohit, N. (2007). Entrepreneurs' Emotional Responses to a Bankruptcy. *Business Administration: Entrepreneurship, Bachelor*, 1–53.
29. Hayward, L.A.M., Forster, W.R., Sarasvathy, S.D., Fredrickson, B.L. (2010). Beyond hubris: How highly confident entrepreneurs rebound to venture again. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 569–578.
30. Lee, C.M., Miller, W.F., Hancock, M.G., Rowen, H.S. (2000). *The Silicon Valley edge: a habitat for innovation and entrepreneurship*. Stanford: Stanford University Press.
31. Levie, J., Don, G., Leleux, B. (2011). The new venture motrality myth. In: Hindle, K., Klyver, K. (eds.). *Handbook of research on new venture creation*. Cheltenham, UK, Northampton, USA: Edward Elgar Publishing, 194–215.
32. Manpower. (2019). *Globalno naraščanje pomanjkanja talentiranih kadrov*. Pridobljeno s: <https://www.manpower.si/trg-dela/novosti-na-trgu-dela/globalno-narascanje-pomanjkanja-talentiranih-kadrov/43896>
33. Masuda, T. (2010). Entrepreneurial re-starters in Japan. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business Administration: Entrepreneurship*, 11(2), 145–164.
34. McCormack, G. (2017). Corporate Restructuring Law – A second chance for Europe? *European Law Review*, 42(4), 532–561.
35. Murgel, J. (2010). Osebni stečaj podjetnika. *Pravna praksa*, 8.
36. Nielsen, K.F., Sarasvathy, S.D. (2011). *Who reenters entrepreneurship? And who ought to? An empirical study of success after failure*. Pridobljeno s: <https://www.semanticscholar.org/paper/Who-reenters-entrepreneurship-And-who-ought-to-An-Nielsen-Sarasvathy/f057ec0545da30b84346d5b572d9d08aebefcd24>
37. Ocena izvajanja Priporočila Komisije z dne 12. marca 2014 o novem pristopu k poslovnemu neuspehu in insolventnosti, 30. september 2015 (http://ec.europa.eu/justice/civil/commercial/insolvency/index_en.htm)
38. Pilková, A., Holienka, M., Munk, M. (2013). Key business restart drivers in Slovakia. *Acta universitatis agriculturae et silviculturae mendeliana brunensis*, 292(7), 2617–2622.
39. Plavčak, N. (2013a). Poenostavljena prisilna poravnava. *Pravna praksa*, 23.
40. Plavčak, N. (2013b). Preostale novice ureditve postopka prisilne poravnave v noveli ZFPPIPP-F. *Pravna praksa*, 49–50.
41. Plavčak, N. (2014a). Postopek preventivnega prestrukturiranja. *Pravna praksa*, 3.
42. Plavčak, N. (2014b). Ukrepi finančnega prestrukturiranja. *Podjetje in delo*, 6–7.
43. Politis, D., Gabrielsson, J. (2009). Entrepreneurs' attitudes towards failure: An experiential learning approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(4), 364–383.

44. Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (v nadaljevanju Predlog ZFPPIPP – G), Poročevalec št. 1150 z dne 5. 2. 2016.
45. Rebernik, M., Tominc, P., Širec, K., Bradač Hojnik, B., Rus, M., Crnogaj, K. (2019). *Neizkoriščen podjetniški potencial: GEM Slovenija 2018*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
46. RESTART. (2019). *RESTART Project*. Pridobljeno s: <http://www.restart.how/toolkit/dataeu>
47. Schrör, H. (2006). *The profile of the successful entrepreneur: Results of the survey 'Factors of Business Success', Statistics in focus (Eurostat)*. Pridobljeno s: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/de2e9070-3ba0-486d-85f8-4d84d404c12a>
48. Schutjens, V.A.J.M., Stam, E. (2006). Starting anew: Entrepreneurial intentions and realizations subsequent to business closure. *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 2006-10(0605)*, 1-24.
49. Severin, E. (2000). Restructuring Measures and Value Creation: The Cgg Case. ESA Lille-2 Working Paper. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=243232>
50. Shepherd, D.A., Wiklund, J., Haynie, J.M. (2009). Moving forward: Balancing the financial and emotional costs of business failure. *Journal of business venturing* 24(2), 134–148.
51. Simmons, S.A., Wiklund, J., Levie, J. (2014). Stigma and business failure: implications for entrepreneurs' career choices. *Small Business Economics*, 42(3), 485–505.
52. Singh S., Corner P.D., Pavlovich, K. (2007). Coping with entrepreneurial failure. *Journal of Management and Organization*, 13(4), 331–344.
53. Singh S., Corner P.D., Pavlovich, K. (2015). Failed, not finished: A narrative approach to understanding ven-ture failure stigmatization. *Journal of Business Venturing*, 30(1), 150–166.
54. Stam, E., Audretsch, D., Meijaard, J. (2008). Renascent entrepreneurship. *Journal of Evolutionary Economics*, 18(3-4), 493–507.
55. Ucbasarana, D., Westhead, P., Wright, M., Flores, M. (2009). The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism *Journal of Business Venturing*, 25(2010), 541–555.
56. Uredba (EU) 2015/848 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 20. maja 2015 o postopkih v primeru insolventnosti, UL L 141, 5.6.2015.
57. Vodopivec, K. (2011). Spremenjena določila postopka osebnega stečaja po noveli ZFPPIPP-C. *Pravna praksa*, 6-7.
58. Volk, D. (2013). Postopek poenostavljene prisilne poravnave in postopki izvršbe ter zavarovanja. *Pravna praksa*, 38.
59. Wagner, J. (2002). *Taking a Second Chance: Entrepreneurial Restarters in Germany*. IZA Discussion Paper No. 417. Bonn: Institute for the Study of Labor. Pridobljeno s: http://www.iza.org/en/webcontent/publications/papers/viewAbstract?dp_id=417
60. Zakon o finančnem poslovanju, prisilni poravnavi in postopkih zaradi insolventnosti (ZFPPIPP), Uradni list RS, št. št. 13/14 – uradno prečiščeno besedilo, s kasnejšimi spremembami in dopolnitvami.
61. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1), Uradni list Z RS, št. 65/09 - uradno prečiščeno besedilo, s kasnejšimi dopolnitvami in spremembami.
62. Zakon o izvršbi in zavarovanju (ZIZ), Uradni list RS, št. št. 3/07 – uradno prečiščeno besedilo, s kasnejšimi spremembami in dopolnitvami.
63. Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP-E), Uradni list RS, št. 47-1781/2013
64. Zalar, A. (2013). Novela ZFPPIPP-E in mediacija. *Pravna praksa*, 18.

Priloga: Študije primerov

Primer 1

Podjetnik: Kristijan Pukšič

Aktualno podjetje oz. podjem: Reveel Technologies Inc. (Initi, d. o. o.)

Poslovni sektor: IT

Leto opustitve neuspelega podjema: v fazi prodaje ali zaprtja v letu 2020

Leto druge priložnosti: 2018

Starost podjetnika: 31–40

Število zaposlenih v letu 2019: 5

Kratek opis neuspelega podjema in zakaj ni uspel:

Trenutno smo v fazi prodaje podjema. Če se prodaja ne izvrši v prvem četrtletju leta 2020, bo prišlo do zaprtja podjetja.

Kratek opis druge priložnosti:

Najem električnih skirojev Mikmik. Hkrati pa razvoj sistema mikrodok, ki ga bomo patentirali (trenutno v procesu patentiranja) in ga ponudili drugim podjetjem v elektromobilnosti, da bodo lahko svoje skiroje priklopili na naša zaklepna mesta.

Katerih lekcij ste se naučili pri neuspelem podjemu?

Pomembne so prave stranke (velikost stranke v medijskem IT svetu je pomembna). Tuji izkušeni in starejši direktor ni vedno zagotovilo za uspeh start-up podjetja, če ne zagotovi pravih strank.

Kaj vas je navdušilo za drugo podjetniško priložnost?

Situacijo smo iz tujine preslikali k nam. Ker smo ugotovili, da imajo v tujini težave v določenih mestih, da skiroji niso več dovoljeni, smo našli rešitev, kako zaobiti regulative in še vedno vse delati v okviru zakona.

Katere so bile največje ovire pri drugi podjetniški priložnosti?

Za začetek ni bilo ovir, ker so nam bili postopki za ustanovitev podjetja in pridobitev investicije poznani. Kasneje pa regulativa z mesti/državo in iskanje novih večjih investicij za hitrejšo širitev.

Ali ste si pri drugi podjetniški priložnosti pomagali s kakšnimi storitvami podpornega okolja?

Neformalno si vedno pomagamo, ker sodelujemo s podpornim okoljem. Ko ga potrebujemo, se obrnemo na posameznike, ki nam vselej pomagajo.

Vaš nasvet tistim, ki razmišljajo o drugi podjetniški priložnosti po neuspehu?

Iz vsakega neuspeha je treba obdržati dobre stvari in na podlagi tega graditi za prihodnost.

Primer 2

Podjetnica: Nina Malovrh, Šubidu, s. p.

Aktualno podjetje oz. podjetje: OM NOM, www.omnom.eu, hello@omnom.eu

Poslovni sektor: oblikovanje in prodaja lifestyle izdelkov

Leto neuspeha: 2013–2017

Leto druge priložnosti: 2018

Starost podjetnika: 31–40

Število zaposlenih v letu 2019: 1

Kratek opis neuspelega podjetja in zakaj ni uspel:

Kot oblikovalka sem bila v ekipi zagonskega podjetja, ki je že uspešno lansiralo serijo luksuznih lifestyle izdelkov (modni dodatki ter izdelki za dom) v okviru ločene blagovne znamke. Računali smo, da bomo z enakim pristopom (torej širino asortimana ter marketinškimi prijemi) uspeli na noge spraviti podobno novo blagovno znamko ter z njo dosegli novo ciljno skupino ter si s tem razširili trg. Ker novega trga nismo dovolj poznali, odziv kupcev ni bil zadovoljiv (premalo nakupov), situacijo pa smo poskušali rešiti z dodajanjem novih izdelkov (saj so s trga prihajale informacije, da bi morda kupili, če bi ponudili še to barvo / še ta material), namesto da bi čas in denar investirali v oglaševanje ali – še bolje – raziskavo trga. Potem pa je na določeni točki zmanjkalo denarja ...

Kratek opis druge priložnosti:

Ob zagonu projekta OM NOM sem najprej testirala koncept z zgolj 20 prototipi, za katere pa so mi prvi kupci že morali plačati (da sem s tem preverila tudi to, ali so za rešitev pripravljeni odšteti denar). Potem sem trg testirala širše z nadaljnji 200 izdelki (samo en tip izdelka, samo ena barva), preden sem naročila večjo / redno serijo. Čeprav s trga občasno prihajajo pobude za več barv / več velikosti, se bom zanje odločila šele, ko bo primarni izdelek (torej osnovna bela porcelanasta skleda) lahko iz dobička v celoti financiral nov razvoj in nove zaloge.

Katerih lekcij ste se naučili pri neuspelem podjetju?

Naučila sem se, da res ni treba, da ponudiš preširok nabor izdelkov ali preveč variacij enega izdelka (več barv, vzorcev ...), saj te razvoj, vzorci in zaloge preveč stanejo. Čeprav nas učijo, da je treba vedno prisluhniti trgu, so te informacije pogosto zavajajoče, nepopolne ali irelevantne in bodo poslu prej škodile kot koristile. Dokler ti dovolj velika skupina ljudi ni pripravljena plačati za ponujeno rešitev, nimaš »market-fit« izdelka.

Kaj vas je navdušilo za drugo podjetniško priložnost?

Dejstvo, da le enemu od desetih start-upov uspe preživeti prva tri leta od ustanovitve ... Ker sem za seboj imela že nekaj neuspešnih poskusov (ne samo zgoraj opisanega), sem komaj čakala, da se lotim novega.

Katere so bile največje ovire pri drugi podjetniški priložnosti?

Največja ovira projekta OM NOM so bila zagotovo zagonska sredstva, saj sem celotno operacijo v začetku financirala iz drugih svojih projektov ... Potem pa se je pojavil problem kure in jajca, saj je zmanjkovalo časa.

Ali ste si pri drugi podjetniški priložnosti pomagali s kakšnimi storitvami podpornega okolja?

Vključila sem se v program start-up šole Hekovnik, kjer sem začela testirati idejo, načrtovati finančni tok, razvijati marketinški plan ... Zdaj pa sem vsak dan v coworkingu Kovačnica, kjer je na voljo veliko podjetniških izobraževanj ter seveda okolje s podobno mislečimi (in trpečimi) podjetniki.

Podjetniki so za družbo pomembni, ker...

...iščejo in ponujajo nove rešitve zunaj ustaljenih okvirov. Utečene in večje delovne organizacije so pogosto preveč toge na področju inovacij (in s tem ni nič narobe, le letalonosilko je težko nenadoma ustaviti in obrniti za 180 stopinj).

Nasvet tistim, ki razmišljajo o drugi podjetniški priložnosti po neuspehu:

Ne pričakujte uspeha čez noč, čeprav mislite, da ste se iz neuspeha že vse naučili. Ker pridejo nove lekcije in med njimi lahko tudi ta, da vam tudi v drugem poskusu ne bo uspelo. Kot pravi pregovor: »Tudi to bo minilo.«

Primer 3

Podjetnik: Robert Farazin

Aktualno podjetje oz. podjetje: Tvbeat, robert@tvbeat.com, www.tvbeat.com

Poslovni sektor: Advertising, Data

Leto opustitve neuspelega podjetja: 2013

Leto druge priložnosti: 2013

Starost podjetnika: 31–40

Število zaposlenih v letu 2019: 37

Kratek opis neuspelega podjetja in zakaj ni uspel:

Neuspelo podjetje (Doublerecall) je razvilo monetizacijsko rešitev za tiskane medije, ki so njihove posle iz tiskanih medijev preusmerjali na spletne. Podjetje ni uspelo, ker ni našlo »product-market fit« na ameriškem trgu ter zaradi nepoznavanja poslovne kulture v NYC.

Kratek opis druge priložnosti:

Podjetje Tvbeat razvija tehnologije za premium video založnike (medijske hise), ki želijo ponuditi preprostejše, bolj celovite rešitve za prodajo oglaševalskega prostora na svojih premium video vsebinah.

Katerih lekcij ste se naučili pri neuspelem podjetju?

- Najdi stranke, ki se lahko premikajo hitreje in ne vztrajaj trmasto pri samo največjih znamkah.
- Prilagajaj produkt tako dolgo, da najdeš primerno nišo.
- Zaposli/sodeluje z ljudmi, ki poznajo zakonitosti določenih trgov, tako da ponoviš čim manj napak, ki so njim že znane.

Kaj vas je navdušilo za drugo podjetniško priložnost?

Tranzicija, ki se dogaja v preходу med klasično linear televizijo in novodobno »televizijo«.

Katere so bile največje ovire pri drugi podjetniški priložnosti?

Mentalno prepričati sebe, da začnem nekaj novega, po prejšnjem »failu«.

Ali ste si pri drugi podjetniški priložnosti pomagali s kakšnimi storitvami podpornega okolja?

Ne.

Podjetniki so za družbo pomembni, ker...

... s svojim znanjem, idejami in tveganjem, ki so ga pripravljene sprejeti nase, svoje podjetje, razvijajo nove storitve/izdelke, ki izzivajo »status quo« in s tem izboljšujejo obstoječe stanje trga in včasih, če je vpliv končnega rezultata velik, tudi položaj družbe kot celote.

Vaš nasvet tistim, ki razmišljajo o drugi podjetniški priložnosti po neuspehu?

Vsak neuspeh je en korak bližje uspehu. Ko razmišljaš o drugi podjetniški ideji, ne dovoli, da te prevzamejo iracionalni občutki ob neuspehu preteklega podjetja, ampak si poskušaj čim bolj objektivno odgovoriti, kaj si se od prvega neuspeha naučil in kako boš to uporabil pri drugem podjetju.



Usmeritve razvoja krožnega gospodarstva

Ključna spoznanja

- ☉ Slovenija je krožno gospodarstvo postavila v središče svojih strateških razvojnih dokumentov. To pomeni, da bo vzpostavljanje krožnega gospodarstva osrednja točka razvoja v prihodnjem desetletju.
- ☉ Na ravni EU se je pokazala potreba po celovitih pristopih k uvajanju krožnega gospodarstva, ki temeljijo na doseganju merljivih rezultatov.
- ☉ Slovenija se pri doseganju krožnosti v primerjavi z EU uvršča visoko na področju ravnanja z odpadki, najslabše pa na področju inovacij in konkurenčnosti. To kaže, da dosegamo predvsem začetne razvojne ravni krožnosti, ne pa tudi še bolj razvitih, kompleksnejših razvojnih stopenj.
- ☉ Slovenska podjetja so pri uvajanju krožnih praks glede učinkovitosti rabe virov osredotočena predvsem na prihranke materialov in zmanjševanje odpadkov, vendar bistveno manj kot te ukrepe v povprečju izvajajo podjetja v EU.
- ☉ Pri učinkoviti rabi virov in krožnih praksah podjetja v Sloveniji izpostavljajo ne le potrebe po finančnih sredstvih, temveč tudi potrebe po svetovanjih, novih znanjih in sodelovanju z drugimi podjetji.
- ☉ Za celovito implementiranje krožnega gospodarstva v Sloveniji bo treba vključiti čim več različnih deležnikov in vpeljati ustrezen splet politik in ukrepov, ki se bodo nanašali na različne skupine instrumentov, od ozaveščanja in izobraževanja, do regulative in podpore inoviranju.

1 Uvod

Krožno gospodarstvo je postalo svetovni trend, ki ga ni mogoče ustaviti. V zadnjem desetletju je koncept krožnega gospodarstva postal ena izmed vodilnih vsebin politike Evropske komisije. Posledično temu sledijo tudi države članice EU. V omenjenem obdobju je postalo krožno gospodarstvo poznano širši javnosti, v politiki pa se je koncept razširil v bolj celovitega iz začetnega fokusa na vidike ravnanja z odpadki. Poudarimo naj, da bo potrebnih še veliko naporov v smeri povečevanja obsega uvedenih ukrepov tako na ravni EU kot tudi na svetovni ravni, da se bodo popolnoma zaprle linearne zanke in v celoti izkoristile konkurenčne prednosti, ki jih krožno gospodarstvo zagotavlja podjetjem v EU (EC, 2020a).

Koncept krožnega gospodarstva je ekonomski koncept, ki lahko vodi v reševanje aktualnih okoljskih in družbenoekonomskih vprašanj ter ustvarjanje bolj trajnostne družbe (Witjes, Lozano, 2016). Krožno gospodarstvo spodbuja odgovorno in ciklično uporabo virov, ki lahko prispevajo k trajnostnemu razvoju. Krožno gospodarstvo je treba razumeti kot krovni koncept (Blomsma, Brennan, 2017; Homrich idr., 2018), ki vključuje različne vsebinske koncepte, od zmanjševanja vnosa virov materiala do minimaliziranja nastajanja odpadkov (EASAC, 2016; EEA, 2016), s ciljem doseganja gospodarske rasti neodvisno od uporabe naravnih virov (Cullen, 2017; EASAC, 2016; Pauliuk, 2018; Moraga idr., 2019).

Koncept krožnega gospodarstva se je razvijal v več fazah:

- Krožno gospodarstvo 1.0 (1970–1990): poudarek na ravnanju z odpadki;
- Krožno gospodarstvo 2.0 (1990–2010): razvoj strategij, ki povezujejo inpute in outpute za doseganje ekološke učinkovitosti;
- Krožno gospodarstvo 3.0 (2010–2020): povečevanje zadrževanja vrednosti produktov v dobi izčrpanja virov;
- Krožno gospodarstvo 4.0 (2020 dalje): integracija delnih konceptov v enovit sistem.

V prvi razvojni fazi krožnega gospodarstva je bil poudarek predvsem na ravnanju z odpadki. V drugi fazi se je koncept razširil na razvijanje strategij, ki vključujejo in povezujejo inpute z outputi. Tretja faza temelji na povečevanju zadrževanja vrednosti produktov čim dlje, saj je izčrpanje virov preveliko. V naši raziskavi dodajamo četrto fazo, t. i. krožno gospodarstvo 4.0, v okviru katerega bo treba integrirati vse delne izvedbene koncepte, pristope in modele ter vključiti vse deležnike v enovit, celovit koncept, da bi se maksimalni učinki krožnega gospodarstva.

Poročilo o stanju krožnega gospodarstva na svetovni ravni ugotavlja, da je svet 8,6-odstotno krožen (Circle Economy, 2019). Glede na napore, ki jih že desetletja politike vlagajo v vzpostavljanje krožnega gospodarstva ne le na lokalni, temveč tudi na globalni ravni, so rezultati precej zaskrbljujoči in od vseh deležnikov zahtevajo zavezanost k uvajanju krožnih konceptov v največji možni meri.

Ker smo v okviru Slovenskega podjetniškega observatorija 2017 proučevali vsebino krožnega gospodarstva, se v tem delu osredotočamo predvsem na obdobje po tem času oziroma na zadnjih pet let. Evropska komisija je v tem času svojo politiko osredotočila na implementacijo krožnega gospodarstva v prakso in na merjenje učinkov implementacije različnih ukrepov v tem kontekstu. Zato se poglavje osredotoča na pregled najaktualnejših vidikov obravnave krožnega gospodarstva na ravni EU in Slovenije.

Vsebina temelji na analizi primarnih in sekundarnih podatkov različnih mednarodnih študij, raziskav, rezultatov projektov in člankov. Uporabljeni so primarni viri empiričnih študij ter statističnih podatkov na nacionalni in mednarodni ravni.

Ključna vprašanje, na katera skušamo odgovoriti v poglavju, so, (1) kakšna je implementacija krožnega gospodarstva na ravni Slovenije in v primerjavi z EU, (2) kako uvajanje krožnih praks zaznavajo podjetja, (3) na kakšne načine spodbujati implementiranje krožnega gospodarstva v podjetja in celotno slovensko družbo, in (4) kako lahko analizo življenjskega cikla v podjetjih uporabimo kot metodo za uvajanje krožnih principov.

2 Politika EU in Slovenije na področju krožnega gospodarstva

Trenutno je na področju krožnega gospodarstva mogoče razlikovati dve glavni smeri izvajanja tega koncepta: (1) sistemsko izvajanje v celotnem gospodarstvu, npr. na lokalni, regionalni, nacionalni in nadnacionalni ravni, in (2) izvajanje s poudarkom na izbrani skupini sektorjev, proizvodov, materialov in snovi. V nadaljevanju podajamo pregled politik, ki so bile sprejete v zadnjih petih letih na ravni Evropske unije in Slovenije.

2.1 Pregled politik EU o krožnem gospodarstvu

Evropska komisija že vrsto let spodbuja vzpostavljanje krožnega gospodarstva, posledično pa je koncept vključen v več strateških dokumentov EU.

Pregled zadnjih petih let kaže, da je v letu 2014 Evropska komisija spremenila svojo strategijo, ki je temeljila predvsem na vidiku odpadkov, v bolj celovit koncept in pristop. Prvotni predlog o krožnem gospodarstvu je vključeval naslednje iniciative:

- Naproti krožnemu gospodarstvu: program brez odpadkov za Evropo (EC, 2014a) (angl. *Towards a circular economy: A zero waste programme for Europe*);
- Zakonodajni predlog za pregled ciljev recikliranja in drugih odpadkov v EU (EC, 2014b) (angl. *Legislative proposal to review recycling and other waste-related targets in the EU*);
- Naknadno vrednotenje petih direktiv o tokovih odpadkov (EC, 2014c) (angl. *Ex-post evaluation of Five Waste Streams Directives*).

V letu 2015 je Evropska komisija sprejela ambiciozen akcijski načrt za krožno gospodarstvo, ki vključuje ukrepe, katerih namen je spodbuditi prehod Evrope v krožno gospodarstvo, povečati svetovno konkurenčnost, spodbuditi trajnostno gospodarsko rast in ustvariti nova delovna mesta (EC, 2020a). Strategija Akcijski načrt EU za krožno gospodarstvo (angl. *EU Action Plan for the Circular Economy*) (EC, 2015a) vzpostavlja konkreten in ambiciozen program 54 ukrepov, ki zajemajo celoten cikel: od proizvodnje in porabe do ravnanja z odpadki in trga sekundarnih surovin ter revidiranega zakonodajnega predloga o odpadkih. V prilogi k akcijskemu načrtu je določen časovni okvir implementiranja posameznih ukrepov. Njihov cilj je prispevati k »zapiranju zanke« življenjskih ciklov izdelkov na osnovi večjega recikliranja in ponovne uporabe ter s tem pozitivno prispevati k okolju in gospodarstvu (EC, 2020a). Do januarja 2019 je bilo izvedenih več kot 90 % predvidenih akcij programa.

Akcijski načrt EU za krožno gospodarstvo temelji na skupnem partnerstvu, ki izhaja iz ideje, da je mogoče učinkovito krožno gospodarstvo doseči le, če javni organi, podjetja in civilna družba delujejo skupaj. Cilj Akcijskega načrta je, da bi se načela krožnega gospodarstva implementirala na vseh področjih politike. Druga njegova značilnost je kombinacija zakonodajnih, finančnih in podpornih spodbud, ki daje močan poudarek doseganju napredka v družbi in podjetjih ter

angažiranju vseh deležnikov. Akcijski načrt predstavlja odziv na Agendo 2030, saj pooblašča javne organe in zainteresirane strani, da pospešijo prehod na krožno gospodarstvo. Krožni model lahko zagotavlja delovna mesta v Evropi, spodbuja inovacije, ustvarja konkurenčne prednosti za podjetja iz EU in ščiti okolje v Evropi in širše.

Strategija krožne ekonomije Evropske komisije koristi in podpira doseganje več ciljev trajnostnega razvoja (angl. *sustainable development goal*, SDG), vključno s SGD 6 o energiji, SDG 8 o gospodarski rasti, SDG 11 o trajnostnih mestih, SDG 12 o trajnostni porabi in proizvodnji, SDG 13 o podnebnih spremembah, SDG 14 na oceanih, SDG 15 pa na življenje na kopnem.

V letu 2018 je začel veljati revidirani zakonodajni okvir o odpadkih, ki določa jasne cilje za zmanjšanje odpadkov in vzpostavlja ambiciozno dolgoročno pot ravnanja z odpadki in recikliranja. Ključni elementi revidiranega predloga o odpadkih vključujejo (EC, 2018a):

- Skupni cilj EU recikliranja 65 % komunalnih odpadkov do leta 2035;
- Skupni cilj EU recikliranja 70 % odpadne embalaže do leta 2030;
- Cilji recikliranja za posebne embalažne materiale:
 - Papir in karton: 85 %,
 - Železne kovine: 80 %,
 - Aluminij: 60 %,
 - Steklo: 75 %,
 - Plastika: 55 %,
 - Les: 30 %.
- Zavezujoč cilj odlaganja na odlagališčih do leta 2035: odlagati se sme največ 10 % komunalnih odpadkov;
- Obveznosti ločenega zbiranja se poostrijo in razširijo na nevarne gospodinjne odpadke (do konca leta 2022), biološke odpadke (do konca leta 2023) in tekstilne izdelke (do konca leta 2025).
- Za sisteme razširjene odgovornosti proizvajalca so določene minimalne zahteve za izboljšanje nadzora in povečanje stroškovne učinkovitosti.

Cilji preprečevanja so zelo pomembni v EU in od držav članic zahtevajo, da sprejmejo posebne ukrepe za reševanje živalskih odpadkov in morskih odpadkov kot prispevek k uresničevanju obveznosti EU pri uresničevanju skupnih ciljev Združenih narodov.

V letu 2018 je Evropska komisija sprejela več pobud v okviru Akcijskega načrta za krožno gospodarstvo (EC, 2020a):

- Predlog direktive o zmanjšanju vpliva nekaterih plastičnih izdelkov na okolje – izvajanje strategije EU za plastiko v krožnem gospodarstvu. Direktiva predlaga različne ukrepe za posebne predmete iz plastike za enkratno uporabo ob upoštevanju vedenja potrošnikov ter potreb potrošnikov in priložnosti za podjetja. Kadar so alternative na voljo – za enkratno in večkratno uporabo – se predlagajo tržne omejitve. Drugi ukrepi vključujejo ustrezno označevanje, ozaveščanje, prostovoljne ukrepe in vzpostavitev shem razširjene odgovornosti proizvajalca, ki bi pokrivala tudi stroške čiščenja odpadkov.
- Predlog uredbe o minimalnih zahtevah za ponovno uporabo vode iz Akcijskega načrta za krožno gospodarstvo. Predlog določa minimalne zahteve za povečanje učinkovite, varne in stroškovno učinkovite ponovne uporabe vode za namakanje.
- V letu 2018 je Evropska komisija sprejela Evropsko strategijo EU za plastiko v krožnem gospodarstvu (angl. *A European Strategy for Plastics in a Circular Economy*) s prilogami za preoblikovanje načinov oblikovanja, proizvodnje, uporabe in recikliranja plastike in izdelkov iz plastike (EC, 2018b). Cilj je, da bi morali vso embalažo iz plastike reciklirati do leta 2030. Strategija predvideva (1) ukrepe za

izboljšanje ekonomičnosti in kakovosti recikliranja plastike, (2) zaježitev plastičnih odpadkov, (3) spodbuditi naložbe in inovacije in (4) izkoristiti globalno ukrepanje.

- Z namenom zmanjšanja uhajanja plastike v okolje je Evropska komisija v letu 2018 sprejela tudi nov predlog o pristaniščih za reševanje problematike odpadkov v morju in objavila poročilo o vplivih različnih vrst plastik na okolje.
- Pomemben je tudi Okvir za spremljanje napredka v smeri krožnega gospodarstva na ravni EU in na nacionalni ravni, sprejet leta 2018. Sestavljen je iz štirih področij in niza desetih ključnih kazalcev. Podrobneje ga obravnavamo v analizi indikatorjev krožnega gospodarstva.

Tri leta po sprejetju je bil Akcijski načrt za krožno gospodarstvo v celoti dokončan. Na ravni EU je bilo izdanih 54 ukrepov, ki se nadaljujejo tudi po letu 2019.

V letu 2019 je Evropska komisija sprejela obsežno poročilo o izvajanju akcijskega načrta za krožno gospodarstvo. Poročilo predstavlja glavne dosežke v akcijskem načrtu ter prikazuje prihodnje izzive pri oblikovanju našega gospodarstva in utiranje poti k podnebno nevtralnemu krožnemu gospodarstvu, pri čemer je pritisk na naravne in sladkovodne vire ter ekosisteme minimaliziran. V okviru končnega paketa za krožno gospodarstvo predstavljajo ključne dokumente (EC, 2020a):

- Poročilo o izvajanju akcijskega načrta za krožno gospodarstvo;
- Delovni dokument s podrobnostmi o 54 ukrepih, vključenih v akcijski načrt;
- Delovni dokument o trajnostnih proizvodih v krožnem gospodarstvu;
- Delovni dokument o oceni prostovoljnih obljub v skladu s Prilogo III k strategiji o plastiki;
- Vodenje in promocija najboljših praks v načrtih ravnanja z rudarskimi odpadki;
- Povzetek javnega posvetovanja o povezavi med zakonodajo o kemikalijah, izdelkih in odpadkih;
- Poročilo o izboljšanju dostopa do financiranja za projekte krožnega gospodarstva;
- Poročilo o projektih R&R Obzorje 2020, ki podpirajo prehod na krožno gospodarstvo;
- Krožno gospodarstvo za plastiko.

V marcu 2020 je Evropska komisija izdala *Novi akcijski načrt za krožno gospodarstvo: Za čistejšo in konkurenčnejšo Evropo* (EC, 2020b; EU, 2020a). V njem napoveduje pobude v naslednjih letih, ki se nanašajo na celotni življenjski cikel izdelkov, ki bodo namenjene na primer njihovem oblikovanju, spodbujanju krožnih procesov v gospodarstvu, spodbujanju trajnostne potrošnje in ciljem, da se uporabljeni viri čim dlje ohranijo v gospodarstvu EU. Akcijski načrt uvaja zakonodajne in nezakonodajne ukrepe, ki so usmerjeni na področja, kjer delovanje na ravni EU prinaša resnično dodano vrednost, pri čemer bo sledila naslednjim ciljem pri sprejemanju ukrepov v naslednjih letih (EC, 2020b):

- Oblikovanje in proizvodnja trajnostnih izdelkov in storitev mora postati pravilo v EU;
- Opolnomočenje potrošnikov in kupcev;
- Osredotočenje na sektorje, ki porabijo največ virov in kjer je potencial za doseganje krožnosti velik (npr. elektronika in informacijska in komunikacijska tehnologija, baterije in vozila, embalaža, plastika, tekstil, gradbeništvo in zgradbe, hrana, voda...);
- Zagotovitev manj odpadkov;
- Vzpostavlanje krožnosti tako, da bo koristila ljudem, regijam in mestom;
- Vodenje globalnih prizadevanj na področju uvajanja krožnega gospodarstva.

Na osnovi novega Akcijskega načrta Evropska komisija načrtuje v naslednjih dveh letih sprejemanje vrte ukrepov, ki se nanašajo na razvoj čistejše in konkurenčnejše Evrope. V tem okviru se bodo spremembe zakonodaje in drugih ukrepov nanašale na naslednja področja (EU, 2020a), ki jih prikazuje *tabela 1* in se nanašajo na pet skupin ukrepov. Vsi ukrepi se nameravajo pričeti izvajati v naslednjih treh letih z namenom, da bi se čimprej dosegli želeni učinki.

Tabela 1: Pregled ukrepov novega Akcijskega načrta za krožno gospodarstvo

Ključni ukrepi	Datum
Okvir politike za trajnostne izdelke	
Zakonodajni predlog za pobudo politike za trajnostne izdelke	2021
Zakonodajni predlog o krepitvi vloge potrošnikov pri prehodu na zeleno gospodarstvo	2020
Zakonodajni in nezakonodajni ukrepi za določitev nove „pravice do popravila“	2021
Zakonodajni predlog o utemeljevanju trditve o prijaznosti do okolja	2020
Obvezna merila in cilji za zelena javna naročila v sektorski zakonodaji in postopna uvedba obveznega poročanja o zelenih javnih naročilih	od leta 2021
Pregled direktive o industrijskih emisijah, vključno z vključitvijo praks krožnega gospodarstva v prihodnje referenčne dokumente o najboljših razpoložljivih tehnologijah	od leta 2021
Uvedba sistema za poročanje o industrijski simbiozi in njeno certificiranje, ki ga vodi industrija	2022
Ključne vrednostne verige izdelkov	
Pobuda za krožno elektroniko, skupni polnilnik in sistemi nagrajevanja za vračanje starih naprav	2020/2021
Pregled direktive o omejitvi uporabe nekaterih nevarnih snovi v električni in elektronski opremi ter smernice za pojasnitev njene povezave z uredbo REACH in zahtevami za okoljsko primerno zasnovano	2021
Predlog za nov regulativni okvir za baterije	2020
Pregled pravil o izrabljenih vozilih	2021
Pregled pravil o ustreznem ravnanju z odpadnimi olji	2022
Pregled za okrepitev bistvenih zahtev za embalažo in zmanjšanje (prekomerne) embalaže in odpadne embalaže	2021
Obvezne zahteve glede vsebnosti reciklirane plastike in ukrepi za zmanjšanje količine plastičnih odpadkov za ključne izdelke, kot so embalaža, gradbeni materiali in vozila	2021/2022
Omejitev namerno dodane mikroplastike in ukrepi za nenamerne izpuste mikroplastike	2021
Okvir politike za plastiko na biološki osnovi ter biološko razgradljivo plastiko in plastiko, primerno za kompostiranje	2021
Strategija EU za tekstilne izdelke	2021
Strategija za trajnostno grajeno okolje	2021
Pobuda za nadomestitev embalaže posode in pribora za enkratno uporabo z izdelki za večkratno uporabo v živilskih storitvah	2021
Manj odpadkov, več vrednosti	
Cilji glede zmanjšanja količine odpadkov za posebne tokove in drugi ukrepi za preprečevanje nastajanja odpadkov	2022
Vseevropski usklajeni model za ločeno zbiranje odpadkov in označevanje, ki bo olajšal ločeno zbiranje odpadkov	2022
Metodologije za spremljanje in zmanjševanje prisotnosti snovi, ki vzbujajo zaskrbljenost, v recikliranih materialih in izdelkih, narejenih iz njih	2021
Usklajeni informacijski sistemi za spremljanje prisotnosti snovi, ki vzbujajo zaskrbljenost	2021
Določanje obsega razvoja dodatnih vseevropskih meril za prenehanje statusa odpadka in stranske proizvode	2021
Revizija pravil o pošiljkah odpadkov	2021
Zagotavljanje, da krožno gospodarstvo prinaša koristi ljudem, regijam in mestom	
Podpora prehodu na krožno gospodarstvo v okviru programa znanj in spretnosti, prihodnjega akcijskega načrta za socialno gospodarstvo, sporazuma za znanja in spretnosti ter Evropskega socialnega sklada plus	od leta 2020
Podpora prehodu na krožno gospodarstvo v okviru skladov kohezijske politike, mehanizma za pravični prehod in pobud za mesta	od leta 2020
Medsektorski ukrepi	
Izboljšanje orodij za merjenje, modeliranje in politiko, da se omogočijo sinergije med krožnim gospodarstvom ter blažitvijo podnebnih sprememb in prilagajanjem nanje na ravni EU in nacionalni ravni	od leta 2020
Regulativni okvir za certificiranje odvzemov ogljika	2023
Upoštevanje ciljev krožnega gospodarstva pri reviziji smernic o državni pomoči na področju okolja in energije	2021
Vključevanje ciljev krožnega gospodarstva v pravila o nefinančnem poročanju ter pobude na področju trajnostnega upravljanja podjetij in okoljskega knjigovodstva	2020/2021

Ključni ukrepi	Datum
Vodenje prizadevanj na svetovni ravni	
Vodenje prizadevanj za doseg svetovnega sporazuma o plastiki	od leta 2020
Predlog za svetovno zaveznitvo za krožno gospodarstvo in začetek razprav o mednarodnem sporazumu o upravljanju naravnih virov	od leta 2021
Vključevanje ciljev krožnega gospodarstva v sporazume o prosti trgovini, druge dvostranske, regionalne in večstranske postopke in sporazume ter instrumente zunanje politike EU za financiranje	od leta 2020
Spremljanje napredka	
Posodobitev okvira za spremljanje krožnega gospodarstva, da se upoštevajo nove prednostne naloge politike in oblikujejo dodatni kazalniki o rabi virov, vključno z odtisom porabe in materialov	2021

Vir: EU, 2020, str. 26–27.

2.2 Pregled politik o krožnem gospodarstvu v Sloveniji

Slovenija kot članica Evropske unije sledi politikam in usmeritvam tudi na področju trajnostnega razvoja in z njim povezanimi koncepti, med katerimi je tudi krožno gospodarstvo. Krožno gospodarstvo smo v Sloveniji umestili med strateške razvojne prioritete. Vključeno je v ključne nacionalne dokumente, kot so »Vizija Slovenije 2050«, »Strategija razvoja Slovenije 2030« in »Strategija pametne specializacije«. Nov krovni razvojni okvir za Slovenijo, »Strategija razvoja Slovenije 2030« temelji na doseganju ciljev trajnostnega razvoja za uresničevanje globalnega razvojnega načrta Agende za trajnostni razvoj do leta 2030, sprejete v okviru Organizacije združenih narodov (Agenda 2030) (Šooš idr., 2017). *Slika 1* prikazuje model razvojnega načrtovanja Slovenije v okviru Strategije razvoja Slovenije 2030.

Osrednji cilj Strategije razvoja Slovenije 2030 je zagotoviti *kakovostno življenje za vse*. Uresničiti ga je mogoče z uravnoteženim gospodarskim, družbenim in okoljskim razvojem, ki upošteva omejitve in zmožnosti planeta ter ustvarja pogoje in priložnosti za sedanje in prihodnje rodove. Na ravni posameznika se kakovostno življenje kaže v dobrih priložnostih za delo, izobraževanje in ustvarjanje, v dostojnem, varnem in aktivnem življenju, zdravem in čistem okolju ter vključevanju v demokratično odločanje in soupravljanje družbe (Šooš, 2017, str. 17).

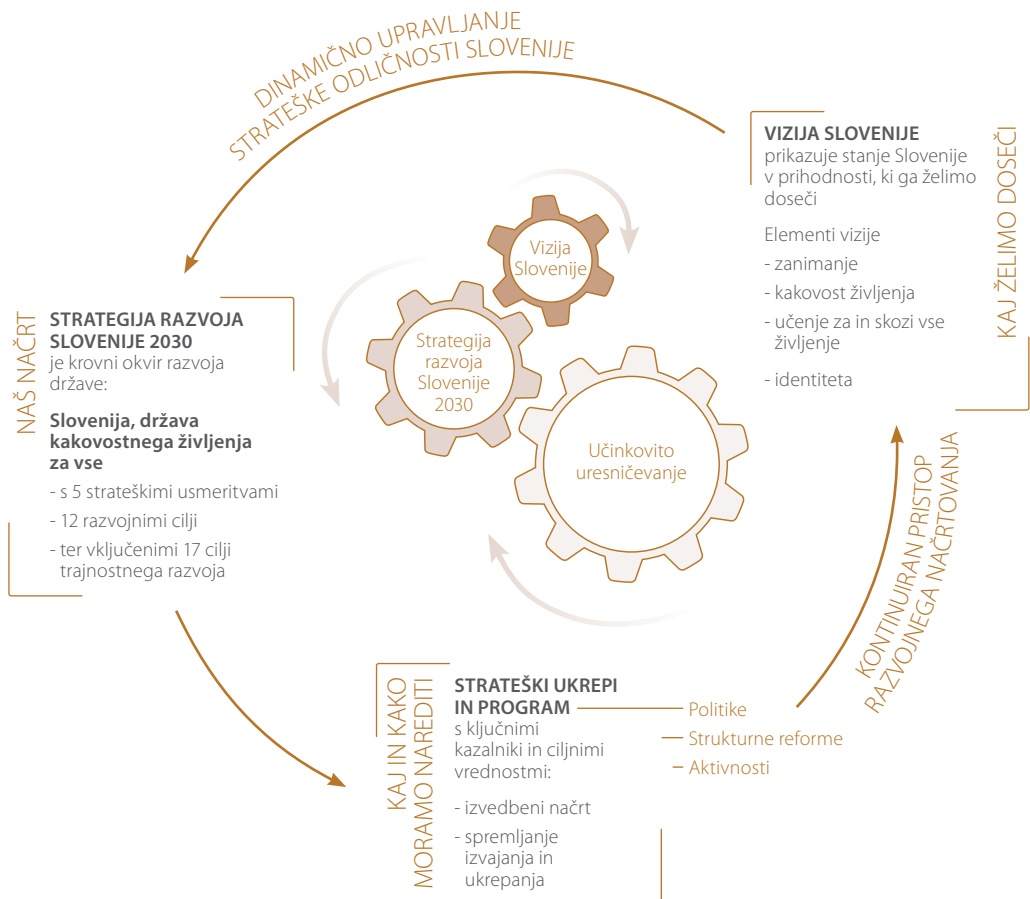
Pet strateških usmeritev za doseg osrednjega cilja strategije bomo uresničevali z delovanjem na različnih medsebojno povezanih in soodvisnih področjih, ki so zaokrožena v dvanajstih razvojnih ciljih strategije ter vključenimi 17 cilji trajnostnega razvoja. Povezavo med njimi prikazuje *slika 2*.

Kot izhaja iz *slike 2*, predstavlja cilj 8 prehod v nizkoogljično krožno gospodarstvo. V tem okviru je koncept krožnega gospodarstva postavljen med ključne pristope pri doseganju ciljev Strategije razvoja Slovenije v prihodnjih desetih letih.

V okviru omenjene Strategije (Šooš idr., 2017, str. 38) je za uspešen prehod v nizkoogljično krožno gospodarstvo treba prekiniti povezavo med gospodarsko rastjo in rastjo rabe surovin in neobnovljivih virov energije ter s tem povezanim povečanim obremenjevanjem okolja. To ne bo mogoče brez korenite spremembe potrošniških in proizvodnih vzorcev, boljšega izkoristka virov, ki so že vgrajeni v sisteme (npr. mobilnost, grajeno okolje, verige preskrbe s hrano, proizvodne verige), preprečevanja nastajanja odpadkov, njihove izrabe kot vira sekundarnih surovin in vzpostavitev učinkovitega sistema njihovega upravljanja. V Sloveniji nameravamo cilj prehoda v nizkoogljično krožno gospodarstvo doseči z naslednjimi strategijami (Šooš idr., 2017, str. 39–40):

- a) s prekinitvijo povezave med gospodarsko rastjo in rastjo rabe virov ter izpustov toplogrednih plinov, kar bo možno z izobraževanjem in povezovanjem različnih deležnikov za prehod v krožno gospodarstvo;

Slika 1: Model razvojnega načrtovanja Slovenije



Vir: Šooš idr., 2017, str. 7.

- b) s spodbujanjem inovacij, uporabe oblikovanja in informacijsko-komunikacijskih tehnologij za razvoj novih poslovnih modelov in proizvodov za učinkovito rabo surovin, energije ter s prilagajanjem na podnebne spremembe;
- c) z nadomestitvijo fosilnih goriv s spodbujanjem URE in rabe OVE na vseh področjih rabe energije, ob usklajevanju interesov na presečnih področjih: voda – hrana – energija – ekosistemi;
- d) z zagotavljanjem, da infrastruktura in raba energije v prometu podpirata prehod v nizkoogljično krožno gospodarstvo ter omogočata trajnostno mobilnost, tudi z uvajanjem novih konceptov mobilnosti in povečanjem deleža javnega potniškega prometa;
- e) z uporabo prostorskega načrtovanja za oblikovanje vozlišč nizkoogljičnega krožnega gospodarstva in razvojnih rešitev na regionalni in lokalni ravni.

Slika 3 prikazuje tri kazalnike uvedbe krožnega gospodarstva z vidika doseganja omenjenega cilja 8 (prehod v nizkoogljično krožno gospodarstvo) na ravni Slovenije na osnovi izhodiščnih vrednosti v letu 2015 in povprečja EU v tem letu, ter ciljnih vrednosti, ki jih želimo doseči v letu 2030.

Slika 2: Povezovanje razvojnih ciljev s strateškimi usmeritvami

Cilj	Opis cilja	Vključujoča, zdrava, varna in odgovorna družba	Učenje za in skozi vse življenje	Visoka stopnja sodelovanja, usposobljenosti in učinkovitosti upravljanja
		Visoko produktivno gospodarstvo, ki ustvarja dodatno vrednost za vse	Ohranjeno zdravo naravno okolje	
Cilj 1:	Zdravo in aktivno življenje	●	●	●
Cilj 2:	Znanje in spretnosti za kakovostno življenje in delo	●	●	●
Cilj 3:	Dostojno življenje za vse	●		●
Cilj 4:	Kultura in jezik kot temeljna dejavnika nacionalne identitete	●	●	
Cilj 5:	Gospodarska stabilnost		●	●
Cilj 6:	Konkurenčen in družbeno odgovoren podjetniški in raziskovalni sektor		●	●
Cilj 7:	Vključujoč trg dela in kakovostna delovna mesta	●	●	
Cilj 8:	Nizkoogljično krožno gospodarstvo	●	●	●
Cilj 9:	Trajnostno upravljanje naravnih virov	●		●
Cilj 10:	Zaupanja vreden pravni sistem	●	●	●
Cilj 11:	Varna in globalno odgovorna Slovenija	●	●	●
Cilj 12:	Učinkovito upravljanje in kakovostne javne storitve		●	●

Vir: Šooš idr., 2017, str. 21.

Slika 3: Kazalniki uvedbe krožnega gospodarstva na ravni Slovenije

Kazalnik	Vir	Izhodiščna vrednost	Ciljna vrednost za leto 2030	Povprečje E
Snovna produktivnost	Eurostat	1,79 SKM/kg (2015)	3,5 SKM/kg	2,19 SKM/kg (2015)
Delež obnovljivih virov v končni rabi energije	Eurostat	22 % 2015	27 %	16,7 % 2015
Emisijska produktivnost (BDP/izpust toplogrednih plinov)	Eurostat, ARSO	2,9 SKM/kg CO ₂ ustreznik (2015)	Povprečje EU v letu 2030	3,3 SKM/kg CO ₂ ustreznik (2015)

Vir: Šooš idr., 2017, str. 39.

Ob neposredni vključenosti krožnega gospodarstva kot cilja v Strategijo razvoja Slovenije 2030 pa se neposredno nanj vežejo tudi drugi cilji strategije, kot na primer cilji 5, 6, 7, 9 in 11. Doseganje ciljev krožnega gospodarstva pa je povezano tudi z doseganjem ciljev trajnostnega razvoja, med njimi neposredno s cilji 7, 12 in 13, posredno pa tudi s cilji 2, 6, 8, 9, 11 in 14, kar prikazuje *slika 4*.

Slika 4: Vpliv doseganja kazalnikov uvedbe krožnega gospodarstva na doseganje ciljev trajnostnega razvoja



Vir: Šooš idr., 2017, str. 39.

Pregled aktualnih politik na področju krožnega gospodarstva kaže, da je le-to postavljeno v središče ključnih strateških dokumentov tako na ravni EU kot Slovenije. To pomeni, da krožno gospodarstvo ostaja ključna strategija, s katero bomo udeleženi trajnostni razvoj v prihodnjih letih.

V okviru implementacije cilja 8 iz Strategije razvoja Slovenije 2030 je Vlada RS že v letu 2017 začela aktivnostmi priprave celovitega strateškega projekta razogljčenja Slovenije preko prehoda v krožno gospodarstvo (angl. »A Deep Demonstration of a Circular, Regenerative and Low-Carbon Economy«), ki ga Ministrstvo za okolje in prostor, Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport, Služba Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko, Ministrstvo za infrastrukturo in Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano pripravljajo kot pilotno aktivnost na evropski ravni v sodelovanju z dvema evropskima javnima organoma – Evropskim inštitutom za inovacije in tehnologijo (EIT KIC Climate in EIT KIC Raw materials) in Skupnim raziskovalnim središčem Evropske komisije (Vlada RS, 2019).

Strateški projekt izhaja iz horizontalne narave prehoda v nizkoogljično krožno gospodarstvo, ki zahteva usklajeno delovanje celotne Vlade RS kot tudi številnih deležnikov iz vseh sektorjev in z vseh ravni. Vsebina predlaganih rešitev tega celovitega strateškega projekta je strukturirana v tri stebre, vsak med njimi je sestavljen iz več programov, ki pa so medsebojno povezani in drug drugega krepijo ter nadgrajujejo (Vlada RS, 2019):

- *Steber »Pametne in krožne skupnosti«* vključuje programe krožnih šol, krožnega učenja in virov in krožnih sinergij za vzpostavitev pametnih in krožnih regij.
- *Steber »Krožni razvoj«* vključuje programe s področja podjetništva (krožno odkrivanje in podpora krožnim inovacijam v malih in srednjih podjetjih) ter program s področja spremljanja izvajanja.
- *Steber »Krožno oblikovanje politik in znanost«* vključuje programe na področju visokošolskega krožnega izobraževanja, oblikovanja politik za prehod v krožno gospodarstvo in na področju krožnega javnega naročanja.

Te tri stebre povezujejo trije horizontalni programi (Vlada RS, 2019):

- Ustanovitev *centra za prehod v pametno in krožno družbo*, katerega naloga bo koordiniranje vsebin programa in povezovanje vseh relevantnih pobud in projektov s tega področja.
- *Transformacijski kapital*, katerega namen je omogočiti strateško kombiniranje različnih virov financiranja in vzpostaviti novo naložbeno logiko, da bomo s porabljenimi sredstvi dosegli ustrezne transformativne učinke.
- Program *Krožni piloti* temelji na Strategiji pametne specializacije in Kažipotu Slovenije za prehod v krožno gospodarstvo; z njegovim izvajanjem bomo prispevali k oblikovanju poti/temeljev za razogljčenje in prehod v krožne poslovne modele na relevantnih področjih industrije.

Namen izvajanja tega strateškega projekta je, da z njim prispevamo k doseganju ciljev Strategije razvoja Slovenije 2030 ter preseganju vrzeli v okolju na področju krožnega gospodarstva (deležniki so identificirali vrzeli, kot so podporno okolje, težave pri oblikovanju celovitih projektov na funkcionalnih območjih/regijah, parcialna in neosredotočena ponudba finančnih podpor za ta namen, pomanjkljivi pristopi za privabljanje zasebnih vlagateljev), in posledično k izboljševanju konkurenčnosti na ravni Slovenije.

2.3 Potenciali krožnega gospodarstva v Sloveniji

V letu 2018 je Slovenija sprejela tudi dokument Kažipot prehoda v krožno gospodarstvo (MOP, 2018). Kažipot prehoda v krožno gospodarstvo Slovenije je razumljen kot proces, ki se razvija in ne kot enkratni, zaključen dokument. Zasnovan je s ciljem podati nabor usmeritev za to, kako naj Slovenija usmerja in pospeši sistemski prehod v krožno gospodarstvo.

Potenciali krožnega gospodarstva so tiste priložnosti za razvoj panog, posameznih podjetij, verig vrednosti, projektov, pobud, sodelovanj in drugih oblik ustvarjanja dobrih primerov krožnega gospodarstva, ki so že zasidrane v gospodarskih, družbenih in naravnih virih ter okoliščinah določene regije, v že obstoječih dobrih praksah. Predstavljajo »center krožnosti«, okoli katerega velja povezovati deležnike, jih vključevati in na ta način pospeševati prehod v krožno gospodarstvo (MOP, 2017). V okviru razvoja Kažipota krožnega gospodarstva je na osnovi posvetov z deležniki v okolju nastal tudi predlog razvoja krožnega gospodarstva na ravni regij. Za vsako od statističnih regij Slovenije predstavljamo njene potenciale z vidika treh medsebojno povezanih elementov krožnega trikotnika, ki jih prikazuje *slika 5*.

Slika 5: Elementi krožnega trikotnika



Glede na naravne danosti v regijah Slovenije so bila v okviru kažipota prepoznana štiri ključna področja, ki predstavljajo ključne vzvode za spodbujanje krožnega prehoda (MOP, 2018):

1. Prehrambni sistemi,
2. Lesne verige,
3. Predelovalne dejavnosti,
4. Mobilnost.

K temu je treba dodati še digitalizacijo z vsemi rešitvami, ki jih prinaša na področjih interneta stvari, avtomatizacije, umetne inteligence in tehnologij veriženja blokov (angl. *blockchain*). Upoštevamo jo kot pomembnega omogočevalca prehoda iz linearnih v krožne modele, ki podpira krožno spremembo in močno zaznamuje krožno kulturo (MOP, 2018). Digitalizacija pa predstavlja tudi pomemben dejavnik v okviru prihajajoče faze krožnega gospodarstva 4.0. *Tabela 2* prikazuje pregled krožnih potencialov v slovenskih regijah.

Tabela 2: Krožni potenciali Slovenije na ravni regij

Regija	Izziv regije	Krožni potencial	Opis
Pomurska	Ustvarjati delovna mesta z višjo dodano vrednostjo.	Prehrambni sistem	Povezovanje v trajnostne lokalne oskrbne verige, ki se začnejo z eko kmetovanjem, vključujejo porabnike iz lokalnega okolja, vzdolž verige pa najdejo prostor tudi socialna podjetja, ki omogočajo podpirne aktivnosti in nova delovna mesta za težje zaposljive.
Podravska	Postati center krožnih inovacij.	Predelovalne dejavnosti	Na ravni mesta Maribor (in širše regije) vzpostavljamo sinergij med tokovi materialov, vode in energije, s katerimi sedaj upravljajo različna komunalna podjetja, s ciljem optimizacije in učinkovitega upravljanja. Poudarek na uporabi digitalnih tehnologij in naprednih senzorjev tako pri razvoju tehnologij kot storitev. Inovativen pristop k razvoju krožnih mest.
Koroška	Zadržati aktivno prebivalstvo v regiji, tudi z boljšo infrastrukturo.	Predelovalne dejavnosti	Souporaba presežkov energije, kjer proizvodna podjetja s presežki toplotne ali električne energije te dostavljajo stanovanjskim objektom ali drugim podjetjem, pametni sistemi za nadzor porabe in dobave pa znižajo izdatke za ogrevanje, zmanjšajo izpuste toplogrednih plinov in povečajo kakovost bivanja.
Savinjska	Zmanjšati delež socialno ogroženega prebivalstva.	Predelovalne dejavnosti	Podaljševanje življenjske dobe predmetov s popravili, dodelavo, predelavo in ponovno prodajo pomembno vpliva na spreminjanje vzorcev potrošnje in proizvodnje. Proces ustreznega zbiranja odpadnih materialov je prvi korak k možnosti njihove ponovne uporabe kot tudi pogoj za njihovo ustrezno reciklažo.
Zasavska	Ozeleniti gospodarstvo, zmanjšati onesaženost in število degradiranih zemljišč.	Predelovalne dejavnosti	Ozelenitev težke industrije proizvodna podjetja udeležujejo na način, da učinkoviteje ravnajo z viri, uporabljajo odpadni material kot sekundarni vir in krepijo energetske učinkovitost, kar se odraža v boljših poslovnih rezultatih.
Posavska	Izboljšati splošno raven blaginje na raven štirih najbolj razvitih regij.	Predelovalne dejavnosti	Komunalna podjetja imajo pomembno vlogo pri ozaveščanju o pomenu pravilnega ravnanja z odpadki, so aktivna v osnovnih šolah, odpirajo centre ponovne uporabe, in pospešeno investirajo v nove tehnologije. Povezujejo se s podjetji v regiji in skupaj ob uporabi novih tehnologij, ki omogočajo učinkovitejše ravnanje z viri, pospešujejo prehod v krožne poslovne modele.
Jugovzhodna Slovenija	Povečati število malih podjetij in start-upov ter jih povezati v učinkovit inovacijski ekosistem.	Lesne verige	Les je naravni material, ki omogoča oblikovanje verig vrednosti, ki se lahko zaokrožujejo v ustvarjanju visokotehnoških izdelkov iz lesa in lesne biomase. Številne inovacije dokazujejo, da potencial lesa v krožnem gospodarstvu pridobiva na vrednosti, poleg tradicionalne rabe (kot energent, material za pohištvo in gradbeništvo) pa vse bolj vstopa tudi v visokotehnoške rešitve.

Regija	Izziv regije	Krožni potencial	Opis
Primorsko-notranjska	Spodbujanje inovativnosti v velikih podjetjih in povezovanje z obstoječim kreativnim potencialom.	Predelovalne dejavnosti	Socialno je krožno in kreativno. Razumevanje za krožne poslovne modele je močno izraženo predvsem na ravni mikro podjetij in nevladnih organizacij, ki soustvarjajo v okolju, kjer so bile v preteklosti različne močne industrije – od lesne do orodjarske, ki se je še ohranila, a ne prepozna potrebe po prehodu v krožno gospodarstvo.
Osrednje-slovenska	Čist zrak in zmanjšan hrup kot cilja, vezana na dejavnik prometne nasičenosti urbane regije.	Mobilnost	Ljubljana, nosilka naslova Zelena prestolnica Evrope 2016, se s svojimi koncepti trajnosti in krožnosti regionalno povezuje in spodbuja krožni prehod. Pomemben vidik predstavlja eko mobilnost – širitev con brez avtomobilskega prometa, zeleni javni prevoz, spodbujanje kolesarjenja, delitvene ekonomije »car sharing«, zelene namesto parkirnih površin ...
Gorenjska	Postati prva ogljično nevtralna slovenska regija.	Predelovalne dejavnosti	Razumevanje krožnega oblikovanja, ki znižuje rabo materialov ter omogoča lažje razstavljanje in reciklažo, obenem pa pozornost posveča sledljivosti izvora materialov. Mednarodno konkurenčna podjetja s krožnimi poslovnimi modeli in lastnimi inovacijami na področju krožnosti.
Goriška	Hitrejši dostop do virov financiranja za manjše krožne projekte.	Predelovalne dejavnosti	Industrija, usmerjena v inoviranje na področju rešitev za mobilnost ter močna vloga raziskovanja in povezovanja znanosti in gospodarstva pri oblikovanju trajnostnih rešitev. Spremljanje trendov na področju e-mobilnosti in razvoj rešitev v smeri ohranjanja ter krepitve vloge regionalnih podjetij v odnosu do mednarodnih poslovnih partnerjev.
Obalno-kraška	Učinkovitejše zbiranje, obdelava in predelava vode za ljudi in gospodarstvo.	Mobilnost	Edina slovenska regija z dostopom do morja ima izziv ohranjanja morskega ekosistema ob hkratnem upravljanju prometa na morju. Povezovanje s celino, razvijanje rešitev na področju e-mobilnosti in močna podpora raziskavam in inovacijam tudi z evropskimi finančnimi instrumenti postavljajo regijo kot središčno za krožne preboje.

Vir: MOP, 2018.

Na osnovi identificiranih potencialov na ravni regij so deležniki opredelili priložnosti za doseganje krožnosti gospodarstva, ki izhajajo iz potencialov (MOP, 2018, str. 26–27). Kot najpogosteje omenjan in ključen naravni vir za krožno gospodarstvo v Sloveniji je bil les. Izpostavljen je bil v vseh regijah, razen v obalno-kraški in pomurski. Ob tem so deležniki poudarjali problematiko lesnih verig in izpostavili različne možnosti uporabe lesa v kontekstu krožnih poslovnih modelov – raziskave, razvoj, inovativnost, kreativnost in tehnologije veriženja blokov. Prepoznane so tudi priložnosti na področju bio-industrij.

Med deležniki je bila voda prepoznana kot naše največje naravno bogastvo in prepoznana je bila velika odgovornost do nje. Odpiralo se je vprašanje upravljanja voda, celovitega pristopa k varovanju vodnega bogastva in negativnih vplivov na vode, ki jih premalo upoštevamo. V obalno-kraški in prekmurski regiji so deležniki predstavili številne ideje o zbiranju, varčevanju, čiščenju in ponovni uporabi vode.

Deležniki so prepoznali mesta kot osrednje nosilce sprememb. Predvsem Ljubljana in Maribor sta bila identificirana kot vodilni mesti pri implementaciji krožnih konceptov, ki se uspešno pozicionirata tudi v evropskem kontekstu. Najbolj prepoznavno in učinkovito je bilo celovito vključevanje različnih deležnikov pri sooblikovanju krožnih rešitev prav v mestih. Deležniki so izpostavili povezovanje mest, primestij in vasi kot edinstveno priložnost pri zapiranju krožnih tokov, predvsem zaradi obvladljive velikosti ozemlja in policentričnosti. Med neizkoriščenimi priložnostmi krožnega gospodarstva so udeleženci zaznali prostorsko načrtovanje, upravljanje degradiranih območij in ciljno oblikovanje industrijskih con.

V vseh regijah so deležniki prepoznali turizem kot motor razvoja, čeprav konkretnih primerov, v čem naj bi bili pri turizmu zaznani elementi krožnosti v smislu učinkovitejšega ravnanja z viri ali bolj krožne potrošnje, ni bilo zaznati, vsi predlogi so se navezovali predvsem na naravne »zelen« danosti.

Deležniki so kot priložnost prepoznali mednarodno sodelovanje. Predvsem zato, ker so v Sloveniji regije sorazmerno majhne, pa tudi Slovenija kot dežela je majhna in ima dobro geostrateško pozicijo. Zato bi morali najprej dobre prakse prepoznati v regijah in jih medsebojno izmenjati, nato pa jih prenesti še na mednarodno raven. Zato so kot priložnosti navedli, da bi morali biti s konceptom krožnega gospodarstva zgled v srednji in vzhodni Evropi ter tako okrepili svojo konkurenčnost in ohranili kakovost bivanja.

2.4 Aktivnosti podjetniškega ekosistema pri prehodu v krožno gospodarstvo v Sloveniji

V podjetniškem ekosistemu se na področju krožnega gospodarstva v Sloveniji aktivira vse več deležnikov. Med njimi poleg različne organizacije podpornega okolja, kot so gospodarske zbornice, nevladne organizacije in tudi občine. Med njimi izpostavljamo nekatere, vendar se zavedamo, da je spisek akterjev in njihovih prizadevanj vse večji in presega vsebine na tem mestu, posledično v našo predstavitev nismo zajeli vseh.

Gospodarska zbornica Slovenije (GZS, 2020) že vrsto let izvaja seminarje, delavnice in druga izobraževanja na področju krožnega gospodarstva za podjetja. Ob tem izvaja tudi projekte na tem področju, ki spodbujajo različne vidike uvajanja krožnih praks v podjetja, nagraduje inovacije in na splošno ozavešča o krožnem gospodarstvu. Štajerska gospodarska zbornica (ŠGZ, 2020) je na področju krožnega gospodarstva nosilka projekta Strateško razvojno-inovacijsko partnerstvo – Mreže za prehod v krožno gospodarstvo (SRIP – Krožno gospodarstvo), ki predstavlja povezavo slovenskega gospodarstva, izobraževalno-raziskovalnih in razvojnih institucij, nevladnih organizacij in drugih zainteresiranih, v sodelovanju z državo, v nove verige vrednosti po načelih ekonomije zaključenih snovnih tokov.

Inštitut Circular Change (Circular Change, 2020) je zasebna neprofitna organizacija z močno mednarodno mrežo, ki služi kot vstopna točka za projekte krožnega gospodarstva po vsej Evropi. Med drugim izvajajo različne projekte na tem področju, organizirajo konference, srečanja in ozaveščajo javnost o krožnem gospodarstvu.

Med *občinami* izpostavljamo primera Mestne občine Maribor in Mestne občine Kranj. Mestna občina Maribor je pripravila in sprejela strategijo prehoda mesta Maribor v krožno gospodarstvo (Wecycle, 2018). Strategija je pripravljena kot dokument z izhodišči, kako doseči, da bo mesto zaživel krožno, torej kako v mestu povezati odpadne materiale, snovi, energijo in jih predelati tako, da jih lahko znova uporabimo v proizvodnih procesih. Občina Kranj je v letu 2019 z novim projektom Interreg CITYCIRCLE (Citycircle, 2020) začela aktivno vključevati načela krožnega gospodarstva. Glavni cilj projekta je vzpostavitev podpornega okolja za krepitev krožnega gospodarstva, s katerimi bi lahko izkoristili tudi potencial poslovnih lokacij.

Slovenski podjetniški sklad (SPS, 2020) z različnimi oblikami finančnih spodbud podpira projekte podjetij, usmerjene v področje krožnega gospodarstva, trajnostnega razvoja in zelene industrije.

Aktivna so tudi *združenja občin*, ki krožnemu gospodarstvu namenjajo pozornost tudi na področju turizma. Zavzemajo se za povezovanje akterjev v smeri oblikovanja turistične ponudbe, ki bo odražala načela krožnosti in turistu omogočila doživeti Slovenijo kot zeleno, trajnostno destinacijo.

S podpisom deklaracije za *Pametne vasi* (Smart Villages) v letu 2018 se je v Sloveniji sprožilo še eno pomembno evropsko gibanje, ki krepi vlogo podeželja in ob vključevanju digitalizacije omogoča razvoj v smeri krožnosti (MOP, 2018).

Pri vseh navedenih primerih je za nadgradnjo potencialov na področju krožnega gospodarstva odločilno sodelovanje različnih panog in deležnikov: države, podjetij ter državljanov, ki so s svojimi odločitvami, dejanskimi izbirami in vrednotami tisti, ki krožne spremembe živijo in pospešujejo.

Nadaljnji pregled aktivnosti različnih akterjev v podjetniškem ekosistemu kaže na to, da se vse več deležnikov aktivira na področju vzpostavljanja modelov krožnega gospodarstva. Pri tem je pomembno, da je pri vseh aktivnostih zaznati sodelovanje različnih deležnikov, ki vključujejo tako podjetja kot tudi ministrstva, organizacije podpornega okolja in institucije znanja. Trenutno je najmanjšo vpetost v ta koncept zaznati pri odjemalcih, posameznikih, ki pa prav tako predstavljajo pomembne deležnike pri uvajanju krožnih konceptov.

3 Indikatorji implementacije krožnega gospodarstva

Kot smo že zapisali, so v zadnjih nekaj letih napor politike usmerjeni v implementacijo krožnega gospodarstva v celotno družbo. Pri tem je postalo eden izmed poudarkov merjenje krožnega gospodarstva. V okviru merjenja se je razvilo precej pristopov in metod, ki na različnih ravneh merijo krožnost, od makro ravni (tudi nadnacionalne ravni), ravni podjetij, uporabnikov in drugih deležnikov, do ravni izdelkov in njihovih sestavnih delov, materialov in surovin.

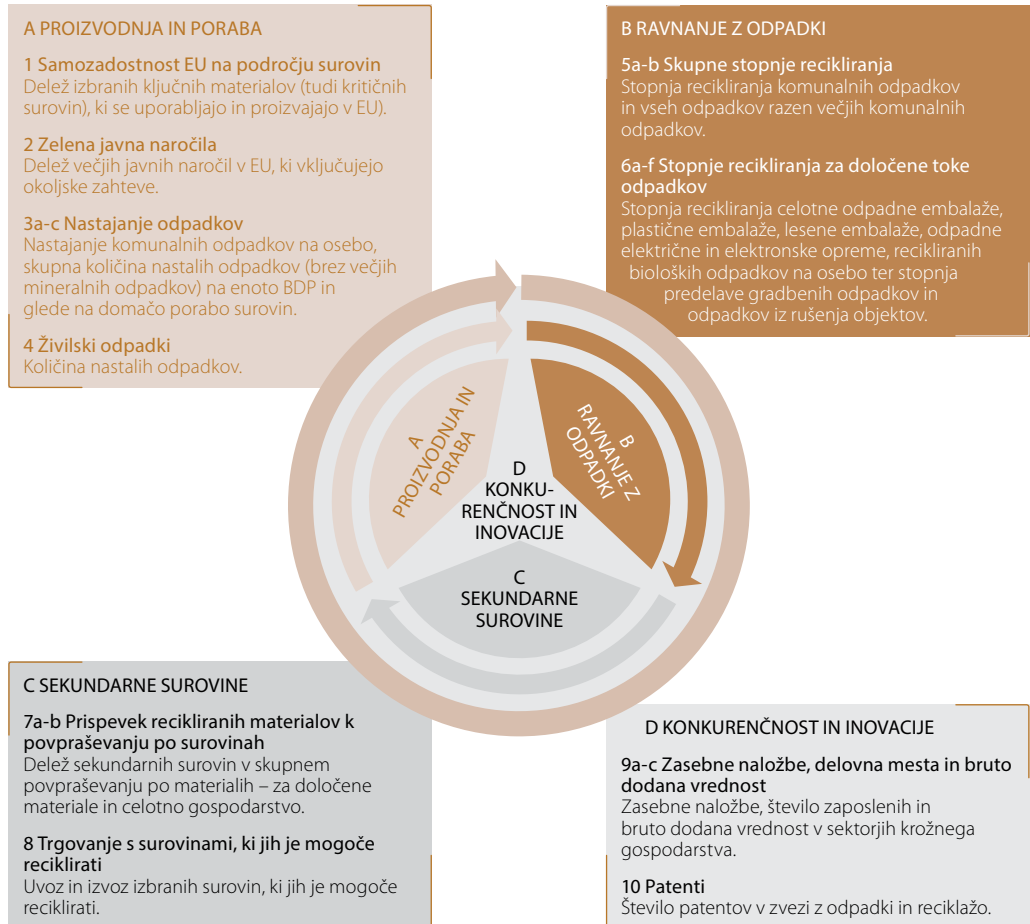
Kot ugotavlja Evropska komisija (EC, 2018c), je spremljanje napredka na poti v krožno gospodarstvo zahtevna naloga, saj prehod ni omejen le na nekaj vrst materialov, izdelkov ali sektorjev, ampak je potrebna sistemska sprememba, ki se nanaša na celotno gospodarstvo, zajema vse izdelke in storitve ter vključuje vse deležnike družbe.

3.1 Kazalniki implementacije krožnega gospodarstva na ravni EU in Slovenije

Na ravni Evropske unije se spremlja prehod v krožno gospodarstvo z nizom kazalnikov, ker splošno priznanega kazalnika »krožnosti« ni, in ker je zaradi razsežnosti koncepta nemogoče ustrezno spremljati krožnosti le z enim kazalnikom (EC, 2018c). V ta namen je bil razvit okvir za spremljanje krožnega gospodarstva, ki ga prikazuje *slika 6*. Okvir vsebuje deset kazalnikov, ki so razvrščeni v štiri skupine oz. področja krožnega gospodarstva: (1) proizvodnja in poraba, (2) ravnanje z odpadki, (3) sekundarne surovine ter (4) konkurenčnost in inovacije.

Za vsak kazalnik v okviru prikazujemo rezultate za Slovenijo in povprečje EU v *tabeli 3*. Ob tem je mogoče za kazalnike pridobiti tudi podatke o trendih v zadnjih nekaj letih, ki kažejo, kako se posamezni izmed njih spreminjajo v času.

Slika 6: Okvir za spremljanje krožnega gospodarstva v EU



Vir: EC, 2018c.

Tabela 3: Kazalniki krožnega gospodarstva za Slovenijo in povprečje EU

Kazalnik		EU-28	Slovenija
A Proizvodnja in poraba			
1	Samozadostnost EU na področju surovin (% po izbranih snoveh), 2016	36,4	n.p.
2	Zelena javna naročila	n.p.	n.p.
3a-c Nastajanje odpadkov			
3a	Komunalni odpadki na prebivalca (kg/preb.), 2018	488	486
3b	Nastajanje odpadkov (brez mineralnih odpadkov) na enoto BDP (kg/1000 EUR), 2016	65	79
3c	Nastajanje odpadkov (brez mineralnih odpadkov) na enoto domače snovne porabe (%), 2016	13,5	11,4
4	Živilski odpadki (milijoni ton), 2016	80	n.p.
B Ravnanje z odpadki			
5a-b Skupne stopnje recikliranja odpadkov			
5a	Recikliranje komunalnih odpadkov (%), 2018	47	58,9

Kazalnik		EU-28	Slovenija
5b	Stopnja recikliranja vseh odpadkov razen mineralnih (%), 2016	57	80
6a–f	Stopnje recikliranja za posamezne tokove odpadkov, 2017		
6a	Recikliranje embalaže skupaj (%), 2017	67	70,1
6b	Recikliranje plastične embalaže (%), 2017	41,9	60,4
6c	Recikliranje lesene embalaže (%), 2017	40	32,2
6d	Recikliranje odpadne električne in elektronske opreme (%), 2017	39,4	33,9
6e	Recikliranje bioloških odpadkov (%), 2018	83	79
6f	Predelava gradbenih odpadkov in odpadkov iz rušenja (%), 2016	89	98
C Sekundarne surovine			
7a–b	Prispevek recikliranih materialov k pokrivanju povpraševanja po surovinah		
7a	Stopnja recikliranja snovi ob koncu življenjske dobe (%), 2016	12,4	n.p.
7b	Stopnja uporabe recikliranih materialov (%), 2017	11,7	8,5
8	Trgovanje s surovinami, ki jih je mogoče reciklirati		
8a	Uvoz iz držav izven EU (ton), 2018	5.917.284	136.209
8b	Izvoz v države izven EU (ton), 2018	37.111.276	121.024
8c	Uvoz v državah znotraj EU (ton), 2018	53.000.121	913.732
D Konkurenčnost in inovacije			
9a–c	Zasebne naložbe, delovna mesta in bruto dodana vrednost		
9a	Zasebne naložbe (% BDP), 2017	0,12	n.p.
9b	Število zaposlenih (% vseh delovnih mest), 2017	1,69	2,6
9c	Bruto dodana vrednost (% BDP), 2017	1	1,3
10	Patenti, povezani z recikliranjem in sekundarnimi surovinami (število), 2015	355,62	0

Vir: EU, 2020b.

Na prvem področju, *Proizvodnja in poraba*, vsi kazalniki še niso na voljo. Slovenija pa izkazuje podatke, primerljive s povprečjem EU, razlike so zelo majhne. Kazalnik *samozadostnosti pri oskrbi s surovinami* kaže, da je EU pretežno samozadostna pri večini nekovinskih rudnin, kot so gradbeni material in industrijski minerali. Vendar pa je EU pri kritičnih surovinah še vedno v veliki meri odvisna od uvoza, kar še toliko bolj kaže, kako potreben je zanesljiv dostop do surovin in zagotovitev oskrbe iz različnih virov. Veliko teh materialov EU potrebuje, da bi dosegla cilj trajnostnega, nizkoogljičnega in konkurenčnega gospodarstva, za katerega je značilna učinkovita raba virov (EC, 2018c). Za *zelena javna naročila*, kjer javni organi svojo kupno moč izkoristijo tako, da se odločijo za okolju prijazno blago, storitve in dela, kazalnik še ni oblikovan (EC, 2018c). Količina *komunalnih odpadkov* na prebivalca EU je v obdobju 2006–2018 nihala in v letu 2018 znašala povprečno 488 kg na prebivalca. Slovenija je malo pod povprečjem EU s 486 kg na prebivalca. Pozitivni trend pa je, da je v *skupnih podatkih o nastajanju odpadkov* na enoto BDP opaziti zmanjšanje za desetino v obdobju od leta 2006 (EC, 2018c).

Večje razlike med državami je opaziti na drugem področju, to je *Ravnanje z odpadki*. V obdobju 2008–2018 se je delež recikliranja komunalnih odpadkov v EU zvišal s 37 % na 47 %. Pet držav članic reciklira več kot polovico svojih komunalnih odpadkov, nekatere države pa se približujejo ciljni vrednosti 65 %, ki jo je za leto 2030 predlagala Komisija (EC, 2018c). Slovenija pri petih od osmih kazalnikov na področju recikliranja odpadkov izkazuje boljše rezultate, kot je povprečje EU.

Na tretjem proučevanem področju, *Sekundarne surovine*, lahko ugotovimo, da v EU reciklirani materiali prispevajo malo k pokrivanju potreb po materialih. Pri teh kazalnikih Slovenija izkazuje nižje

rezultate, kot je povprečje EU. Na četrtem področju, *Konkurenčnost in inovacije*, Slovenija izkazuje najslabše rezultate na področju patentov, povezanih z recikliranjem in sekundarnimi surovinami, kjer še ne izkazujemo nobenega tovrstnega patenta.

Kot izkazujejo rezultati merjenja krožnosti gospodarstva v Sloveniji in primerjalno s povprečjem EU-28, Slovenija na marsikaterem področju ne dosega povprečja EU. S tega vidika bomo potrebovali dodatne sistemske ukrepe, ki bodo izboljšali rezultate merjenja krožnosti slovenskega gospodarstva. Dodatne napore bo Slovenija morala nameniti spodbujanju in sprejemanju ukrepov za zmanjševanje količin odpadkov oziroma za pospeševanje ponovne uporabe odpadkov in njihovega vračanja nazaj v proizvodne procese. Povečati bo treba tudi investicije v podjetjih, ki se ukvarjajo z reciklažo ali ponovno uporabo materialov ter povečati investicije v pripravo in uporabo materialov, ki se bodo lahko reciklirali. Prav tako bo treba vlagati v raziskave in razvoj na področju recikliranja materialov, uporabe odpadkov, sekundarnih surovin, zmanjševanja uporabe primarnih surovin ter na ta način iskati nove možnosti in rešitve. Prostora in možnosti za izboljšave je še precej (Zelena Slovenija, 2019).

Raziskava o implementaciji krožnega gospodarstva, ki jo je pripravila organizacija European Federation of Sustainable Business (2019), kaže, da se Slovenija v primerjavi z evropskimi državami uvršča relativno visoko. Raziskava za države članice EU po izbranih kazalnikih in s pregledom politik podaja primerjavo, ki jo prikazuje *slika 7* in vključuje druge kazalnike, kot jih spremlja EU.

Kot kaže *slika 7*, se Slovenija med evropskimi državami najslabše uvršča pri eko-inovacijskem indeksu učinkovitosti virov, na 20. mesto. Po indeksu krožnega gospodarstva, ki ga pripravlja organizacija za novice o politikah na globalni ravni *Politico*, se Slovenija uvršča na 7. mesto v EU. Razmeroma slabo smo uvrščeni na področju ravnanja z odpadki. Tako smo po kazalniku odstotka MSP, ki minimizirajo odpadke, uvrščeni na 18. mesto, po kazalniku količine komunalnih odpadkov na prebivalca in po kazalniku sežiganja z energetske predelavo odpadkov na prebivalca pa na 13. mesto. Pri kazalniku stopnje recikliranja komunalnih odpadkov se Slovenija uvršča na 2. mesto, medtem ko smo pri stopnji recikliranja embalaže na 8. mestu in stopnji uporabe krožnih materialov na 11. mestu.

Slika 7: Uvrstitev Slovenije po izbranih kazalnikih krožnega gospodarstva med državami članicami EU



Vir: European Federation of Sustainable Business, 2019, str. 91.

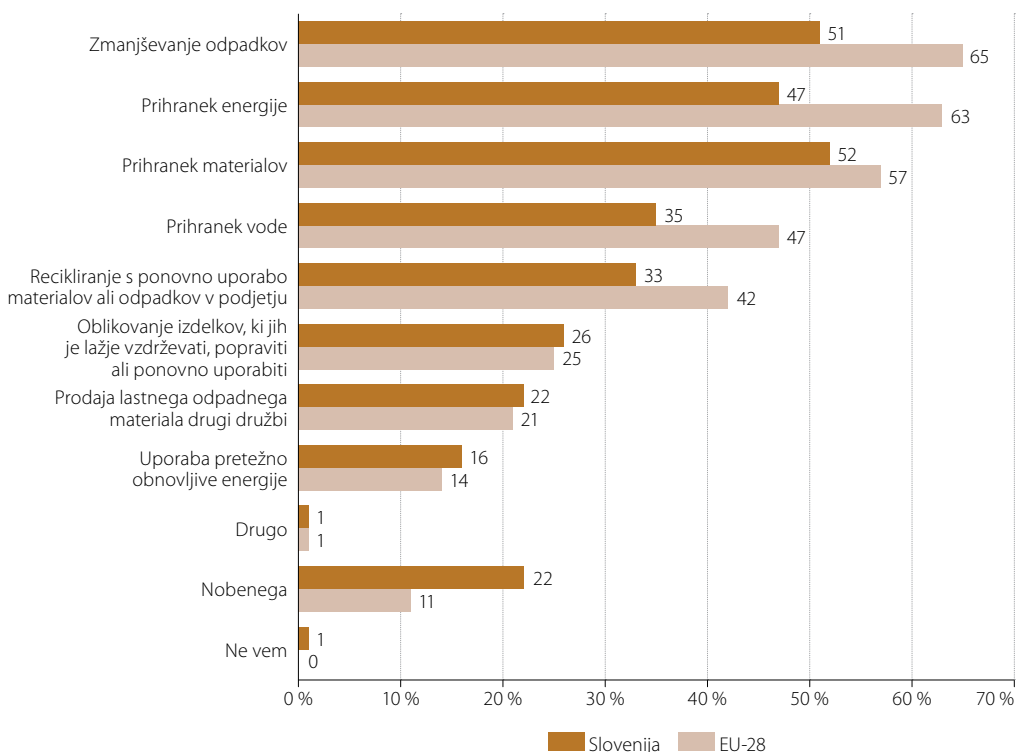
3.2 Kazalniki implementacije krožnega gospodarstva na ravni podjetij

Ob kazalnikih krožnega gospodarstva na nacionalni ravni pomemben vir informacij o zavedanju pomena in o dejanskih aktivnostih za implementacijo krožnih konceptov predstavljajo raziskave med drugimi deležniki, med katerimi izstopajo podjetja.

Raziskava Euroflash Barometer je v letu 2018 (Euroflash Barometer, 2018) raziskovala izbrane vidike krožnega gospodarstva med podjetji, katere rezultate analiziramo v nadaljevanju. Proučevali so ukrepe, ki jih izvajajo podjetja, vire, ki jih namenjajo za te aktivnosti, njihove učinke, potrebe po storitvah podpornega okolja in ponudbo zelenih izdelkov.

Slika 8 prikazuje rezultate merjenja ukrepov, ki so jih podjetja sprejela za bolj učinkovito rabo virov (možnih je bilo več odgovorov). V Sloveniji so podjetja največ ukrepov namenila prihrankom materialov in zmanjševanju odpadkov. Rezultati pa kažejo tudi, da v Sloveniji kar 22 % podjetij ni izvedlo nobenega ukrepa, namenjenega učinkovitejši rabi virov. Pri tem močno zaostajamo za povprečjem EU, kjer je bilo podjetij brez tovrstnih ukrepov le 11 %.

Slika 8: Ukrepi podjetij za učinkovitejšo rabo virov

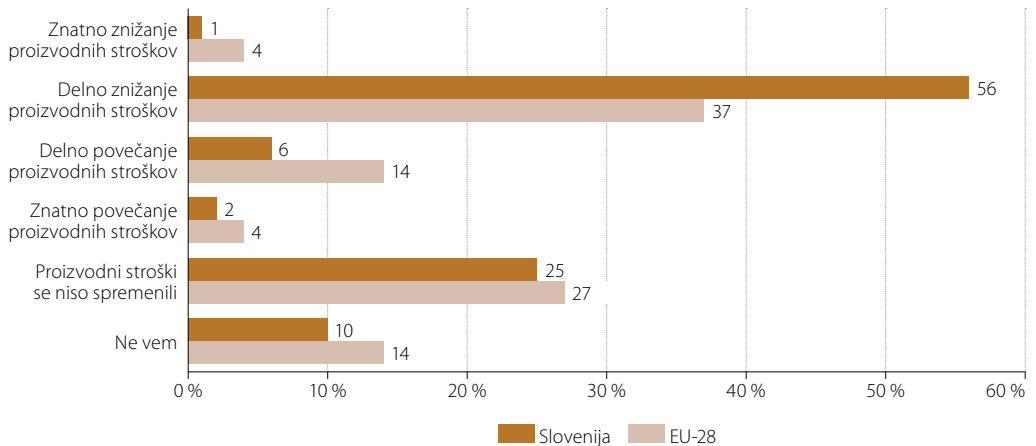


Vir: Euroflash barometer, 2018.

Podjetja, ki so sprejela ukrepe za učinkovitejšo rabo virov, so podala informacije tudi o tem, kako je to vplivalo na njihove stroške. Slika 9 prikazuje zaznavanje gibanja proizvodnih stroškov teh podjetij. Največ podjetij je v Sloveniji doseglo delno znižanje proizvodnih stroškov (56 %), kar je bistveno

več kot v povprečju EU (37 %). Kljub temu pa kar četrtina podjetij v Sloveniji z ukrepi ni dosegla sprememb pri proizvodnih stroških.

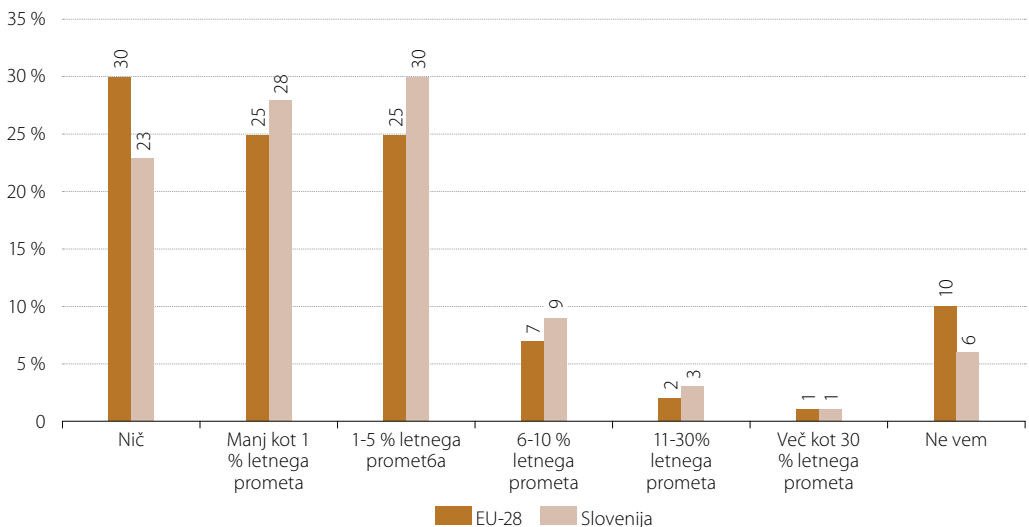
Slika 9: Vpliv ukrepov za učinkovitejšo rabo virov na proizvodne stroške



Vir: Euroflash barometer, 2018.

Slika 10 prikazuje rezultate merjenja deleža prihodkov, ki ga podjetja namenjajo za učinkovitejšo rabo virov. Pri tem ugotovimo, da v Sloveniji skoraj četrtina podjetij (23 %) ne namenja nič prihodkov za tovrstne ukrepe, kar je pod evropskim povprečjem (30 %). Kar 58 % podjetij namenja do 5 % letnih prihodkov za učinkovitejšo rabo virov, kar je več kot v povprečju podjetja v EU (25 %).

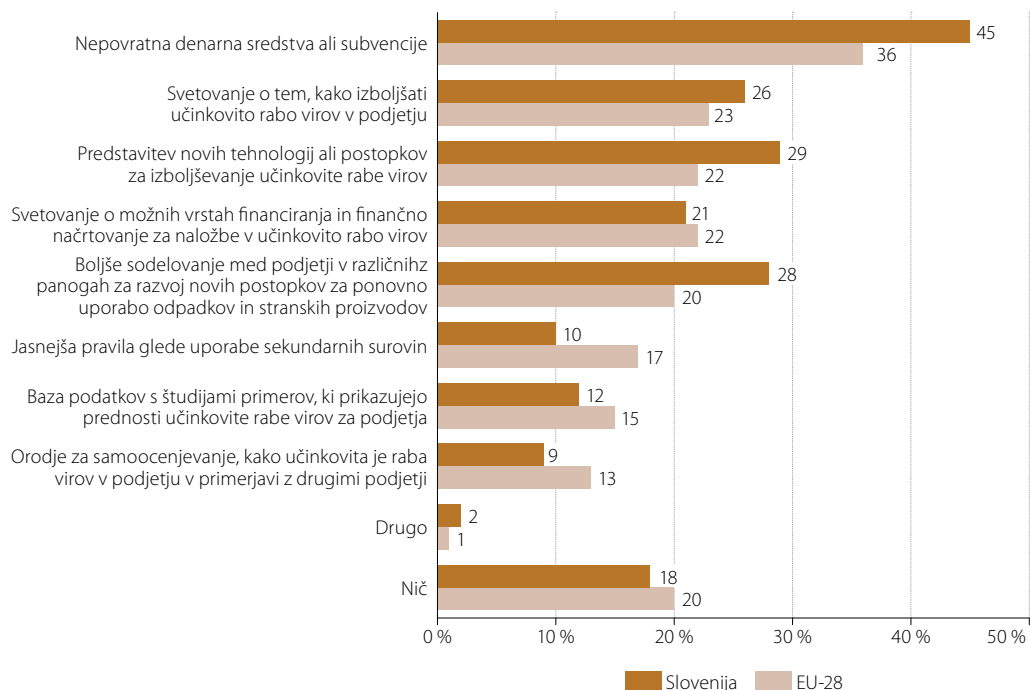
Slika 10: Delež letnega prometa, namenjenega za učinkovitejšo rabo virov



Vir: Euroflash barometer, 2018.

Slika 11 prikazuje rezultate merjenja potrebne podpore podjetij pri implementiranju učinkovitejše rabe virov v podjetju. V Sloveniji so podjetja izrazila, da bi pri učinkovitejši rabi virov v največji meri potrebovala finančne vire v obliki nepovratnih sredstev ali subvencij (45 %). Temu sledijo potrebe po poznavanju novih tehnologij za izboljševanje učinkovitosti virov (29 %) in po boljšem medpanožnem sodelovanju med podjetji za razvoj novih postopkov za ponovno uporabo (28 %). Dobra četrtina podjetij pa je navedla tudi, da bi potrebovala svetovanja o tem, kako izboljšati učinkovitost rabe virov v podjetju.

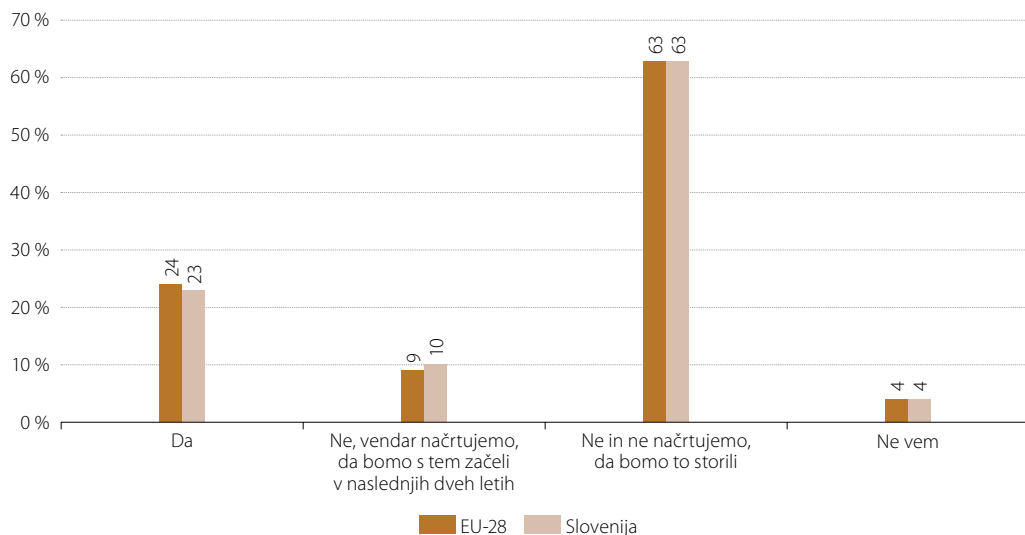
Slika 11: Potrebna podpora pri učinkovitejši rabi virov



Vir: Euroflash barometer, 2018.

Slika 12 prikazuje delež podjetij, ki ponujajo zelene izdelke. Zeleni izdelki so bili v okviru raziskave opredeljeni kot proizvodi in storitve, pri katerih prevladuje funkcija zmanjševanja tveganja za okolje in zmanjšanja onesnaževanja in virov. V raziskavo so bili vključeni tudi izdelki z različnimi okoljskimi značilnostmi (npr. ekološko pridelani, z ekološko označbo, z znatno vsebnostjo recikliranega materiala, ali eko-dizajnirani...). Skoraj četrtina podjetij ponuja zelene izdelke, tako v Sloveniji (23 %) kot v povprečju EU (24 %). Bolj zaskrbljujoč je podatek, da kar 63 % podjetij ne ponuja zelenih izdelkov niti tega ne načrtuje, čeprav je bilo v raziskavo vključeno široko pojmovanje zelenih izdelkov. Le 10 % podjetij pa v Sloveniji načrtuje, da bo ponujalo zelene izdelke v prihodnjih dveh letih.

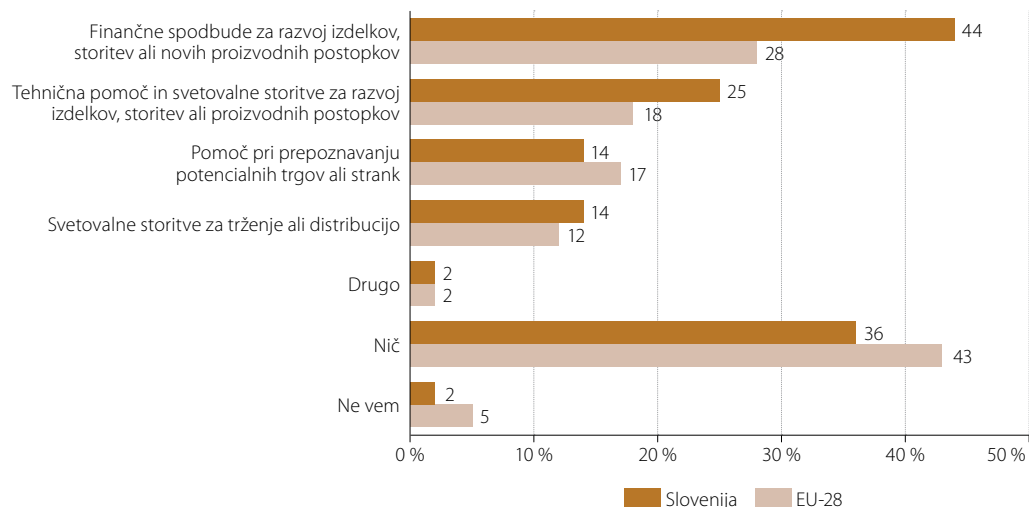
Slika 12: Ponudba zelenih izdelkov



Vir: Euroflash barometer, 2018.

Slika 13 prikazuje vrste podpore, ki bi jo podjetja najbolj potrebovala za začetek ponudbe zelenih izdelkov ali storitev (možna sta bila največ dva odgovora). Za ponudbo zelenih izdelkov bi podjetja najbolj potrebovala finančne spodbude, v Sloveniji kar 44 % podjetij. Četrtnina podjetij bi potrebovala tehnično pomoč in svetovanje pri razvoju in proizvodnji zelenih izdelkov, 28 % pa pomoč pri trženju in identifikaciji trgov ali odjemalcev za zelene izdelke.

Slika 13: Potrebna podpora za začetek ponudbe zelenih izdelkov ali storitev



Vir: Euroflash barometer, 2018.

Na osnovi analize rezultatov raziskave o učinkoviti rabi virov in zelenih izdelkih lahko ugotovimo, da podjetja sicer tovrstnim investicijam namenjajo napore, ukrepe in sredstva. Vendar veliko podjetij na tem področju še vedno ne počne ničesar. Pomemben indikator raziskave pa je tudi, da podjetja ne potrebujejo le finančne pomoči, temveč se zavedajo, da jim primanjkuje znanja tako na področju učinkovite rabe virov kot tudi na področju razvoja zelenih izdelkov in njihovega ustreznega promoviranja na trgu.

4 Strategije za razvoj krožnega gospodarstva

Ker je krožno gospodarstvo integrativen pojem, ki mora biti uveden v vse ravni in dele družbe, vključuje tudi različne skupine deležnikov. Le-ti predstavljajo zainteresirane strani, ki imajo v gospodarstvu in družbi različne vloge, zato imajo tudi različne cilje. Pri naporih, usmerjenih v uvajanje krožnega gospodarstva, je pomembno določiti različne cilje in z njimi povezane akcijske načrte v odvisnosti od deležnikov in ravni analize, ki nas zanima (*slika 14*):

- Makro raven: to je najvišja raven, kamor vključujemo mesta, države in mednarodne agencije;
- Mezo raven: predstavlja vse medindustrijske mreže;
- Mikro raven: predstavljajo jo podjetja in potrošniki;
- Nano raven: je najnižja možna raven analize, ki jo sestavljajo izdelki in komponente.

Slika 14: Značilnosti krožnega gospodarstva na posameznih ravneh

	Kaj pomeni krožno gospodarstvo?	Kakšni so pozitivni vplivi krožnega gospodarstva?
Makro (države, mesta...) Mezo (med-industrijske mreže) Mikro (podjetja, potrošniki) Nano (izdelki, komponente...) 	<ul style="list-style-type: none"> • Spremembe v navadah • Zakonodaja, programi, okvirji, povezani s krožnim gospodarstvom <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Oblikovanje med-industrijskih mrež • Industrijska simbioza <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Zelena poraba • Čistejša proizvodnja <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Uporaba okolju prijaznih izdelkov • Podaljševanje življenjske dobe 	<ul style="list-style-type: none"> • Povečanje atraktivnosti zaradi novih delovnih mest • Omejevanje porabe redkih virov <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Povečanje atraktivnosti določenih območij • Zmanjšanje vpliva na okolje • Oblikovanje delovnih mest <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Zmanjšanje vpliva na okolje • Doseganje konkurenčnih prednosti • Izboljšanje ugleda <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • Zmanjšanje izkoriščanja materialov • Povečanje vrednosti že uporabljenih izdelkov

Vir: WBCSD, 2018, str. 10.

Kot smo že ugotavljali (Širec idr., 2018), so za izgradnjo krožnega gospodarstva potrebna kompleksna prizadevanja na lokalni, nacionalni, regionalni in globalni ravni. Za prehod iz sedanje linearne usmeritve v krožno morajo evropska gospodarstva in podjetja implementirati koncept šestih načel, ki ga prikazuje *tabela 4*. Koncept je poimenovan z angleško kratico »ReSOLVE« in združuje principe regeneracije (angl. *regenerate*), souporabe (angl. *share*), optimizacije (angl. *optimise*), kroženja (angl. *loop*), virtualizacije (angl. *virtualise*) in zamenjave (angl. *exchange*). Gre za orodje, ki pomaga podjetjem oblikovati strategije za krožno delovanje.

Tabela 4: Model ReSOLVE

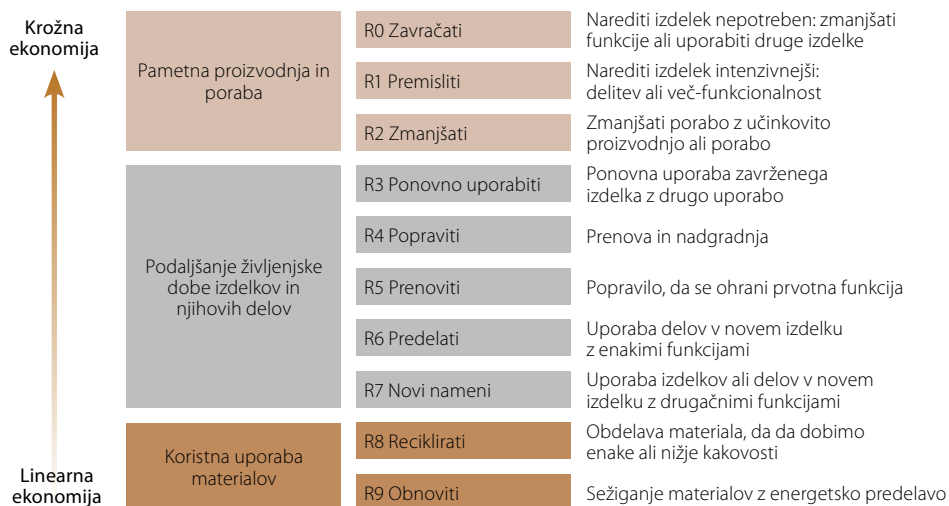
Načelo	Rezultat oz. izid
REGENERACIJA (angl. Regenerate)	Prehod na obnovljive vire energije in materialov
	Ohranitev in obnovitev zdravja ekosistemov
	Vrnitev obnovljivih bioloških virov v biosfero
DELITEV (angl. Sharing)	Storitev souporabe sredstev (npr. avti, sobe, aparati)
	Ponovna uporaba/uporaba rabljenih stvari
	Podaljšanje življenjske dobe izdelkom skozi vzdrževanje, oblikovanje večje vzdržljivosti, nadgradljivost
OPTIMIZACIJA (angl. Optimise)	Večanje učinkovitosti izdelka
	Odstranitev in zbiranje odpadkov v proizvodnji in oskrbovalnih verigah
	Vpliv koriščenja podatkovnih baz, avtomatizacije, daljinskega upravljanja in vodenja
SKLENITEV KROGA (angl. Loop)	Obnova in predelava izdelkov ali komponent
	Recikliranje materialov/izdelkov
	Razgradnja anaerobnih materialov
	Izvleček biokemikalij iz organskih odpadkov
VIRTUALIZACIJA (angl. Virtualise)	Neposredna dematerializacija (npr. knjige, CD-ji, potovanja)
	Posredna dematerializacija (npr. spletno nakupovanja)
IZMENJAVA (angl. Exchange)	Zamenjava starega z naprednimi in obnovljivimi materiali
	Uporaba novih tehnologij (npr. 3D-tiskanje)
	Izbira novega izdelka/storitve (npr. multimodalni prevoz)

Vir: Ellen McArthur Foundation, 2015a, str. 9.

V praksi se krožnost pogosto osredotoča na osnovne in tradicionalne strategije, kot so izmenjava, recikliranje, obnova. Vendar pa lahko pravi dolgoročni vpliv dosežemo predvsem s strategijami na višji ravni trajnosti, kot so delitvena ekonomija, novi poslovni modeli. *Slika 15* prikazuje strategije, s katerimi dosegamo različne stopnje krožnosti, na osnovi pristopa, imenovanega »9R«. Na najnižji stopnji (R9) krožnosti sploh še ne dosegamo, medtem ko najvišjo stopnjo krožnosti dosegamo s strategijami na najvišjih stopnjah (R0).

Strategije na *sliki 15* prikazujejo, kakšne stopnje krožnosti lahko dosegamo s posameznimi strategijami. Strategije so razporejene od visoke krožnosti (nizko R-število) do nizke krožnosti (visoko R-število). Analiza praks krožnega gospodarstva je pokazala, da podjetja uspešno uvajajo predvsem tiste strategije, ki ležijo na nižjih stopnjah doseganja krožnosti (npr. pri strategiji recikliranja, R8) (Potting idr., 2017), medtem ko višje stopnje ostajajo neizkoriščene in predstavljajo potencial in cilj, ki ga bo možno doseči tudi z uvajanjem različnih spodbud za podjetja.

Slika 15: Strategije doseganja krožnega gospodarstva



Vir: Potting idr., 2017.

4.1 Strategije za spremljanje krožnega gospodarstva na nacionalni ravni

Krožno gospodarstvo temelji na združevanju konceptov o okolju in trajnosti, in na razvoju gospodarskega ekosistema, kjer se gospodarska rast loči od porabe virov in odpadkov ter emisij na koncu življenjske dobe, slednji pa postanejo viri namesto odpadki (Sauvé idr., 2016). To pomeni zapiranje zank materialov, zmanjšanje potreb po surovinah in zmanjševanje odpadkov.

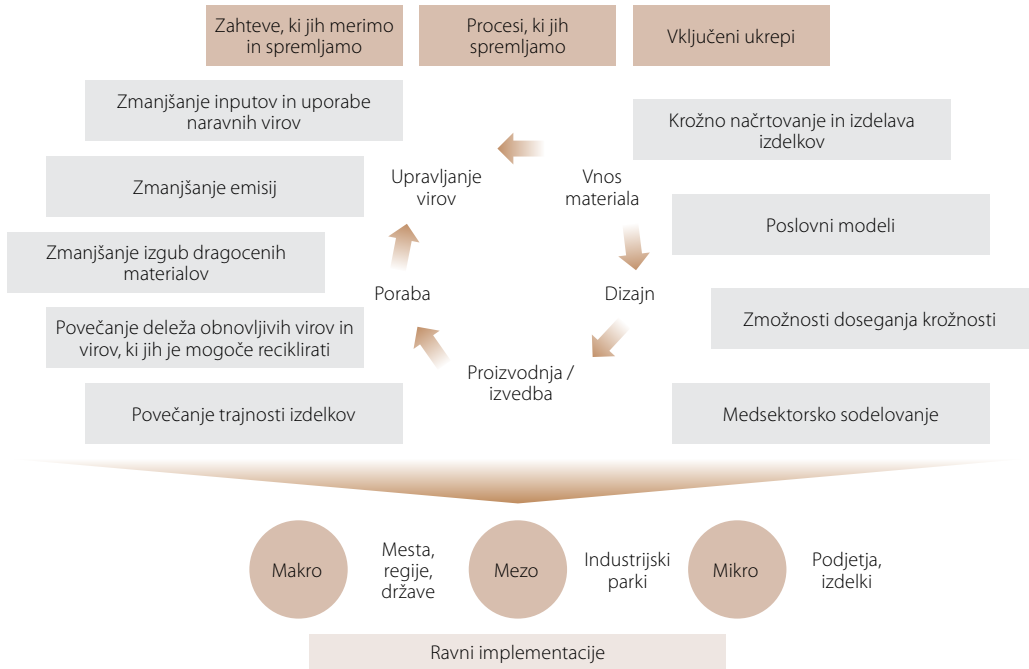
Za opredelitev učinkovitih načinov merjenja o sprejetosti in implementaciji koncepta krožnega gospodarstva je treba oceniti in analizirati glavna vprašanja v zvezi z njim. V ta namen je bil razvit okvir s štirimi elementi za podporo merjenju sprejemanja in implementiranja koncepta krožnega gospodarstva, ki je prikazan na *sliki 16*. Štirje elementi so (1) procesi, ki jih spremljamo, (2) vključeni ukrepi, (3) zahteve, ki jih merimo in spremljamo, in (4) raven izvajanja krožnega gospodarstva.

Izhajajoč iz prve kategorije, *procesi, ki jih spremljamo*, krožno gospodarstvo običajno vključuje pet glavnih faz: (1) vnos materiala, (2) oblikovanje oz. dizajn, (3) proizvodnjo oziroma izvedbo, (4) porabo in (5) upravljanje virov, ki zagotavlja inpute za prvo fazo v logiki zaprtega kroga. Te faze predstavljajo v predlaganem okviru procese, katerih delovanje je treba izmeriti, da se oceni, kako krožen je celoten sistem.

Drugo kategorijo, *vključene ukrepe*, sestavljajo osnovni gradniki, ki jih je opredelila fundacija Ellen McArthur Foundation (2015a), in opredeljuje osnovne gradnike za podporo uvajanju krožnega gospodarstva. Vključene so štiri kategorije ukrepov:

- Krožno načrtovanje in izdelava izdelkov: v to kategorijo je mogoče vključiti več ukrepov, ki se začnejo z metodami eko-dizajna, usmerjenimi k enostavnejši ponovni uporabi, obnovi in recikliranju, oblikovanju izdelkov in postopkov z manj nevarnimi snovmi.
- Poslovni modeli: v to kategorijo spada predvsem vključevanje novih modelov, kot so najem izdelkov namesto njihovega lastništva, skupna orodja za potrošnje.

Slika 16: Okvir za podporo merjenju sprejemanja krožnega gospodarstva



Vir: Elia idr., 2017.

- c) Kaskadne/obratne krožne sposobnosti in zmožnosti: razvoj ciklov v zaprtem krogu, npr. z inovativnimi tehnologijami za visokokakovostno recikliranje ali kaskadno uporabo materialov, kjer kakovostno recikliranje ni izvedljivo, ter podpora trgu sekundarnih surovin.
- d) Medsektorsko sodelovanje: ukrepi v tej kategoriji se osredotočajo na krepitev sodelovanja v vrednostnih verigah, tudi z vključevanjem novih deležnikov v učinkovito industrijsko simbiozo, s čimer preprečujemo, da bi stranski proizvodi postali odpadki, ampak jih uporabijo različni deležniki v svojih procesih.

V tretjo kategorijo, *zahteve, ki jih merimo in spremljamo*, vključujemo zagotavljanje ugodnih sistemskih pogojev za prehod v krožno gospodarstvo s spodbudami in regulativnimi okviri ter večanjem ozaveščenosti in znanja (EEA, 2016, Ellen McArthur Foundation, 2015a). V to kategorijo spada pet skupin ukrepov (EEA, 2016):

1. Zmanjšanje inputov in uporabe naravnih virov: glavni cilj je zmanjšati kakovost naravnih ekosistemov, ki jo trenutno povzročajo linearni modeli v gospodarstvu. Osnovni cilj je doseči večjo vrednost z manjšo uporabo materialov. Neposredna posledica je tudi ohranjanje naravnih virov z učinkovito rabo surovin, vode in energije.
2. Zmanjšanje emisij: cilj je zmanjševanje neposrednih in posrednih emisij.
3. Zmanjšanje izgub dragocenih materialov: uvedba modelov v zaprtih krožnih tokovih za pridobivanje in recikliranje izdelkov in materialov s povratnimi tokovi omogoča preprečevanje nastajanja odpadkov, zmanjšanje sežiganja in odlaganja na deponije ter zmanjšanje izgube energije in materialov.
4. Povečanje deleža obnovljivih virov in virov, ki jih je mogoče reciklirati: cilj je zmanjšati emisije v celotnem materialnem ciklu z uporabo manj surovin in bolj trajnostnih virov; ter doseči manj onesnaževanja z uporabo čistejših materialov.

5. Povečanje trajnosti izdelkov: ta cilj je mogoče doseči s podaljšanjem življenjske dobe izdelkov, sprejetjem novih poslovnih modelov, ki temeljijo na storitvah, usmerjenih v uporabo (npr. zakup ali najem izdelkov), ali s ponovno uporabo izdelkov.

Četrto kategorijo predstavljajo tri osnovne ravni ukrepov na področju krožnega gospodarstva (Ghisellini idr., 2016):

- mikro raven, ki se nanaša na posamezna podjetja ali kupce in izdelke,
- mezo raven, ki jo sestavljajo industrijski parki,
- makro raven, ki obsega raven od mest do regij in držav.

Vendar pa še vedno ostajajo vrzeli in izzivi, ki jih je treba preseči pri uvajanju krožnega gospodarstva. Implementacija krožnega gospodarstva namreč še vedno nima povsem jasno opredeljenih kazalnikov za merjenje. Tudi *strategije krožnega gospodarstva*, s katerimi ga promoviramo, ne vsebujejo jasnih kriterijev merjenja. Tako se na primer zmanjševanje (angl. *reduce*) lahko nanaša na različne faze v procesu življenjskega cikla, na nastajanje odpadkov, vnos surovin, eko-dizajn (npr. lahki izdelki) ali porabo. Okvir ponovne uporabe na primer vključuje različno število strategij, ki povečujejo stopnjo krožnosti: zavrniti, premisliti, zmanjšati, ponovno uporabiti, popraviti, prenoviti, obnoviti, ponovno namestiti, reciklirati in obnoviti (Potting idr., 2017). Ob tem se krožno gospodarstvo lahko nanaša na različne ravni zagotavljanja krožnosti, od izdelkov ali njihovih delov, do materialov in energije. Strategije krožnega gospodarstva lahko spodbujajo tudi inovativne poslovne modele, ki presegajo le dolgoročnejšo ohranjanje izdelkov v uporabi. Strategije za zmanjševanje odvečnosti, za večfunkcionalnost ali intenziviranje uporabe izdelkov spodbujajo krožno gospodarstvo s preprečevanjem porabe novih izdelkov ali ustvarjanjem novih vzorcev potrošnje (Potting idr., 2017). Primeri takih strategij so najem, skupna raba (npr. deljenje avtomobilov), poprodajne storitve za podaljšanje življenjske dobe izdelkov, virtualizacija (npr. virtualni sestanki namesto potovanj), ki predstavljajo pomembne instrumente za promocijo krožnega gospodarstva, ker se izdelki uporabljajo bolj intenzivno (Tukker, 2015).

Iz tega ugotovimo, da se v praksi strategije krožnega gospodarstva razlikujejo, ločimo pa lahko šest skupin strategij (Potting idr., 2017; Moraga idr., 2019):

- Strategija 1: Ohranitev delovanja izdelkov ali storitev, na osnovi krožnih poslovnih modelov, kot so delitvene platforme in sheme, ki spodbujajo večnamenskost izdelkov.
- Strategija 2: Ohranitev samega izdelka s podaljševanjem življenjske dobe s strategijami, kot so trajnost, ponovna uporaba, obnova in prenova.
- Strategija 3: Ohranitev komponent izdelka s ponovno uporabo, predelavo in preoblikovanjem delov.
- Strategija 4: Ohranitev materialov z recikliranjem in nadaljnjim recikliranjem.
- Strategija 5: Ohranitev energije z rekuperacijo energije na sežigalnicah in odlagališčih.
- Strategija 6: Izmera linearnosti gospodarstva, ki služi kot referenčni scenarij, saj pokaže status, napredek ali nazadovanje v smeri krožnega gospodarstva.

Strategija šest je tista, ki predstavlja temeljno strategijo, na osnovi katere lahko ugotavljamo uspešnost izvajanja preostalih petih strategij.

4.2 Strategije za uvajanje krožnega poslovanja za podjetja

Kot smo zapisali uvodoma, so na ravni EU napor v zvezi s krožnim gospodarstvom usmerjeni v celovit pristop in implementacijo v gospodarsko prakso in posledično v ugotavljanje, spremljanje in merjenje učinkov in napredka ne le v podjetjih, temveč na ravni celotne družbe.

Še vedno pa ostaja glavni izziv, kako doseči, da bodo vsi deležniki na mikro ravni začeli uvajati krožne modele poslovanja in se obnašati »krožno« v vsakodnevnem poslovanju. Zato morajo ti deležniki (predvsem podjetja in posamezniki-odjemalci) krožnost najprej spoznati, nato sprejeti in ponotranjiti, saj bomo le tako lahko začeli krožno delovati pri vsaki svoji aktivnosti. Torej je treba proces začeti pri povečevanju zavedanja vseh deležnikov v družbi in nato delovanja z uporabo krožnih principov.

4.2.1 Ključni dejavniki krožnega poslovanja

Za uporabo krožnih pristopov v podjetjih so bistvene *različne vrste zmogljivosti podjetij* (Lacy idr., 2014). Mednje lahko uvrstimo *organizacijske zmogljivosti*, ki vplivajo na prilagajanje poslovnega modela načelom krožnega gospodarstva (Lewandowski, 2016), vendar za razvoj takšnih zmogljivosti, ki bodo omogočale uvajanje krožnih poslovnih modelov, podjetja potrebujejo neopredmetena sredstva, kot so motivirana ekipa in ustrezna organizacijska kultura, znanje in zmožnost izvedbe procesa prehoda (Lewandowski, 2016). Te komponente predstavljajo osnovo za razvoj človeških virov in oblikovanje skupin, uporabo instrumentov za upravljanje sprememb ter uporabo metod in orodij za oblikovanje krožnega poslovnega modela.

Za prehod iz linearnih v krožne poslovne modele je potrebno tudi *celovito znanje* o oblikovanju novih poslovnih strategij (De los Rios, Charnley, 2017). To pa zahteva sodelovanje v skupnih krožnih mrežah in sodelovanje z dobavitelji, proizvajalci, trgovci na drobno, dobavitelji storitev in kupci, da bi razumeli, kje in kako se ustvarja nova vrednost (Lacy idr., 2014). Potrebni so celoviti pristopi k poslovnim modelom, oblikovanju izdelkov in dobavnim verigam ter upravljanju življenjskega cikla izdelkov (Lieder, Rashid, 2016). Dejansko so novi poslovni modeli za krožno gospodarstvo povezani že z načrtovanjem izdelkov, pa tudi z dobavnimi verigami, da bi dosegli in ohranili operativno učinkovitost (Lieder, Rashid, 2015). Izdelke je treba zasnovati tako, da upočasnijo in zaprejo zanke (Bocken idr., 2016, Moreno idr., 2016). Poleg tega jih je treba izdelati s posebnimi postopki z recikliranimi materiali, kar zahteva posebne zmogljivosti, oblikovanje povratnih logističnih sistemov in vzdrževanje odnosov z drugimi podjetji in kupci (Lewandowski, 2016).

Zmogljivosti v proizvodnji vključujejo upoštevanje materialnih inputov za oblikovanje izdelkov; na primer, ali so obnovljivi ali v celoti obnovljivi (Lacy idr., 2014). Kar zadeva prodajo in trženje, morajo te organizacijske funkcije razviti nove načine za vključevanje in spodbujanje kupcev k pravilni uporabi in odstranjevanju izdelkov (Lacy idr., 2014). Potrebno je tudi spremljanje izdelkov v več življenjskih ciklih, podprto z ustreznimi informacijsko-komunikacijskimi tehnologijami (Lieder, Rashid, 2015). Poleg tega so potrebne podporne storitve, upravljanje življenjskih ciklov in povečanje zadržane vrednosti izdelkov (Lacy idr., 2014). Ob tem je za zagotavljanje uspeha podjetja, ki izvaja krožne prakse, potrebna stroškovna učinkovitost.

Pri izvajanju krožnih praks je potrebna vzpostavitev povratnih logističnih sistemov za zapiranje zank materialov (Lewandowski, 2016). Pri tem so ključna vprašanja o zmanjšanju logističnih stroškov in stroškov ravnanja z odpadki, večjem zadrževanju potrošnikov z dobrimi programi vračanja, skladnosti z vladnimi predpisi, zmogljivostmi nadzora kakovosti ter določitvi optimalne verige vračanja in predelave (Lacy idr., 2014). Podjetja pa morajo imeti razvito tudi sposobnost za medorganizacijsko sodelovanje z različnimi podjetji (Ruggieri idr., 2016).

Za implementacijo krožnega poslovnega modela je potrebna organizacijska inovacija. Ta se mora začeti z organizacijskim razvojem, ki prepozna potrebe po upravljanju sprememb in vodstveni miselnosti (Lewandowski, 2016). V literaturi so obravnavani številni izzivi ter zunanji in notranji dejavniki, ki lahko vplivajo na krožne poslovne modele (Lewandowski, 2016; Lieder, Rashid, 2016):

- Struktura podjetja (sistemi upravljanja, dolgoročne naložbe), kontekstualni dejavniki (vladni predpisi, negotovost glede trga) in kulturni dejavniki (vprašanja vodenja, averzija do tveganj).
- Sprejem posebnih tehnologij (npr. tehnologije recikliranja), pravne ovire (npr. zapletenost predpisov), težave pri določanju poslovne strategije, sprememba miselnosti.
- Neracionalnost kupcev (nekateri kupci bi morda želeli lastništvo izdelka, tudi če je začasna uporaba bolj varčna), navzkrižje interesov v podjetjih, neskladen delež dobička v dobavni verigi in načrtovanje geografske razpršenosti.
- Družbeni dejavniki (odnosi z zainteresiranimi stranmi/sodelovanje med podjetji), regulativni dejavniki (zakoni, subvencije, obdavčitev), storitve in infrastruktura, proizvodi in tehnologija.
- Pomanjkanje kapitala, bremena upravljanja (nove prakse se lahko štejejo za zapletene in vključujejo bolj zapletene in drage procese upravljanja in načrtovanja), okoljska kultura podjetja, pomanjkanje zakonodaje, informacij, tehničnega in tehnološkega znanja ter podpore s strani povpraševanja in ponudbe.
- Strokovne ovire (razvoj znanja, razširjanje in inovacije), družbene in z ljudmi povezane ovire (sprejemanje potrošnikov), ekonomske ovire (pomanjkanje naložbene moči), institucionalne ovire (trenutne prakse).
- Omejitve za odjemalce (za predelane izdelke so primerne le nekatere vrste kupcev), zahteve po tehnološkem strokovnem znanju, vzpostavljanje povratnega toka, kategorije izdelkov (nekateri vrste izdelkov morda niso primerne za predelavo), tveganje za kanibalizacijo izdelkov, vezava kapitala, operativna tveganja, pomanjkanje podpornih predpisov in omejitve partnerstev.

4.2.2 Uvajanje strategije krožnosti v podjetje

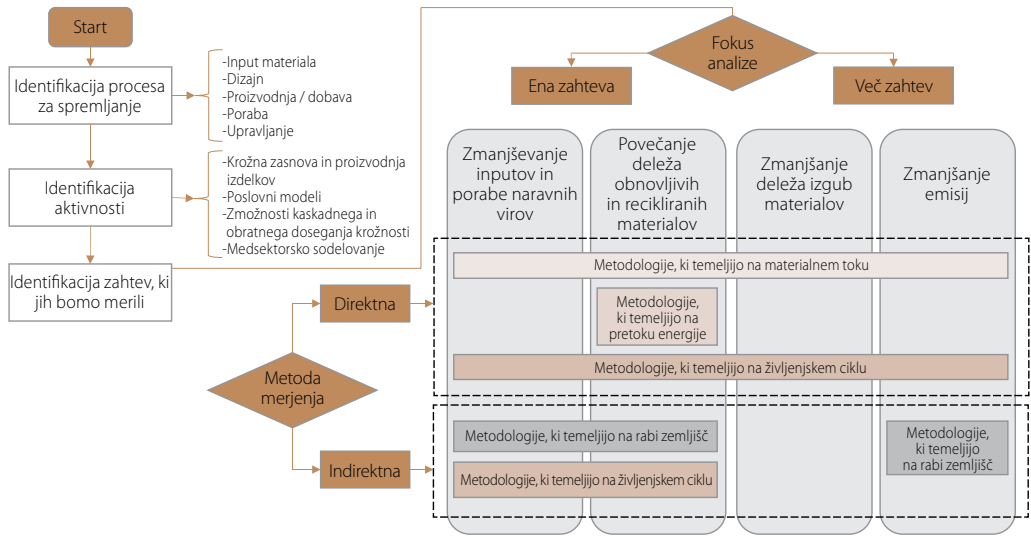
Kadar se v podjetju odločajo o vključevanju krožnih konceptov v poslovanje, je smiselno uporabiti pristop, ki temelji na celovitem procesu, ki ga prikazuje *slika 17*.

Proces izbora krožne strategije ali več strategij se začne z *določitvijo procesa, ki ga želimo spremljati z vidika krožnosti*. Procesov, ki jih vključimo, je lahko več. *Slika 17* prikazuje pet osnovnih procesov, ki jih lahko spremljamo. Posledično je lahko ocena osredotočena na en proces, na več procesov ali na celotno dobavno verigo, glede na želen obseg in globino analize (npr. za oceno ničelne strategije ravnanja z odpadki, poudarek na upravljanju virov).

V drugem koraku je treba *določiti aktivnosti, ki vplivajo na izpolnjevanje zahtev krožnega gospodarstva*. Med njimi izberemo tisto, ki se nanaša na konkreten proces v prvem koraku. Na *sliki 17* so prikazane štiri take različne skupine aktivnosti. Na primer, v strategiji krožnega gospodarstva, ki temelji na izvajanju sistema, katerega cilj je zmanjšanje materialne intenzivnosti, je treba med zahtevami za preverjanje učinkovitosti spremljati uporabo naravnih virov in materialnih izgub.

V skladu z izbranimi procesi in aktivnostmi v prejšnjih dveh fazah se v tretjem koraku izberejo ciljne zahteve, ki jih bomo merili. V skladu s tem je treba izbrati *enega ali več ciljev*, ki jih želimo doseči. Hkrati pa tudi *metodo merjenja ali njihovo kombinacijo*. Glede na fokus analize izberemo ustrezno metodo merjenja, pri čemer izbiramo med metodami, ki temeljijo na življenjskem ciklu, na materialnem toku, na pretoku energije in na rabi zemljišč. Na primer, v podjetju je lahko cilj zmanjšanje ravni emisij, ali povečanje deleža obnovljivih virov in virov, ki jih je mogoče reciklirati. V takem primeru bi lahko bila sprejeta strategija krožnega gospodarstva v podjetju sprva osredotočena le na povečanje stopnje recikliranja (npr. z zagotavljanjem odpadkov v obrat za recikliranje), kasneje pa tudi v ponovno uporabo lastnih odpadkov in tako znižanje ravni emisij. Hkrati je treba proučiti potrebo po neposredni ali posredni meritvi teh zahtev. Ta zadnji korak na koncu privede do izbire ustrezne metodologije za oceno krožnosti strategije v podjetju, ki temelji na razvrstitvi in na dosedanjih rezultatih.

Slika 17: Proces izbora strategije krožnosti v podjetju



Vir: Sousa-Zomer idr., 2018.

Tabela 5 podaja pregled možnih strategij krožnosti, ki jih podjetja lahko uporabijo pri procesih, ki jih želijo spremljati. Razdeljene so po posameznih skupinah procesov na devet skupin, kot si sledijo v logičnem zaporedju.

Tabela 5: Pregled strategij krožnosti v poslovnih procesih

Strategije po skupinah poslovnih procesov	Pojasnilo
1. Materiali – izvor	
Raznolikost in medsektorske povezave	Vzpostavitev industrijskih standardov za spodbujanje medsektorskega sodelovanja s preglednostjo, finančnimi orodji in orodji za obvladovanje tveganj, regulacijo in razvojem infrastrukture ter izobraževanjem.
Proizvodnja energije/ Energetska avtonomija	Proizvodnja energije iz stranskih proizvodov in/ali ostankov / procesa / pridobivanje odpadne toplote za podporo obratovanja objekta.
Zelena naročila	Postopek, pri katerem se javni organi/podjetja odločijo za nabavo blaga in storitev z isto primarno funkcijo, vendar z manjšim vplivom na okolje, kot ga meri na primer primerjava blaga in storitev na podlagi ocene življenjskega cikla.
Ocena življenjskega cikla (LCA)	LCA je strukturirana, celovita in mednarodno standardizirana metoda. Količinsko opredeljuje vse ustrezne porabljene emisije in vire ter s tem povezane vplive na okolje in zdravje ter vprašanja izčrpanja virov, ki so povezana z izdelki ali storitvami.
Nadomestitev materiala	Zamenjava materialov za obnovljive, s čimer je proizvodni postopek bolj odporen na nihanje cen in pomanjkanje virov.
Obdavčitev	Davki na tehnologije, izdelke in vložke, ki so povezani z negativnimi zunanjimi učinki.
Davčne olajšave in subvencije	Znižanje davka na vire, na primer na biološke materiale in izdelke.
2. Oblikovanje	
Prilagoditev/narejeno po naročilu	Izdelki so prilagojeni potrebam in željam kupca. To lahko zmanjša odpadke in prepreči prekomerno proizvodnjo. Kupci, ki so z izdelki zadovoljni, se bodo vrnili k proizvajalcu, da bodo podaljšali življenjsko dobo izdelkov in ohranili prednostne funkcije (vgrajena je zvestoba kupcev proizvajalcu).

Strategije po skupinah poslovnih procesov	Pojasnilo
Zasnova za demontažo/recikliranje	Zasnova, ki upošteva potrebo po razstavljanju izdelkov za popravilo, obnovo ali recikliranje.
Zasnova za modularnost	Izdelki so sestavljeni iz funkcionalnih modulov, tako da lahko izdelke nadgradimo z novejšimi lastnostmi in/ali funkcionalnostmi. Module je mogoče posamično popraviti ali zamenjati, kar podaljša življenjsko dobo jedra izdelka.
Eko dizajn	Oblikovanje izdelka s poudarkom na vplivih na okolje v celotnem življenjskem ciklu.
Zmanjšanje porabe inputov	Oblikovanje in izdelava, ki vključujeta zmanjšanje uporabe materialov in odpravo škodljivih snovi.
3. Proizvodnja	
Energetska učinkovitost	Zagotavljanje potrebnih storitev z zmanjšanim vnosom energije, kar je mogoče doseči z zmanjšano porabo in energetske učinkovitimi procesi.
Produktivnost materiala	Na ravni podjetja merimo kot: količina ekonomske vrednosti, ustvarjene z enoto materialnega vložka ali porabe materiala. Na ravni gospodarstva merimo kot: BDP na materialni vložek/porabo.
Ponovljiva in prilagodljiva izdelava	Pregledna in skalabilna proizvodna tehnologija, ki jo je mogoče posnemati na drugih mestih z uporabo avtohtonih razpoložljivih virov in spretnosti.
4. Distribucija in prodaja	
Optimiziran dizajn embalaže	Učinkovite strategije oblikovanja embalaže, ki upoštevajo predpise in uporabljajo že uporabljene embalažne materiale.
Prerazporeditev in preprodaja	Preprodaja podaljša življenjsko dobo izdelka s ponovno uporabo. Posledično je treba proizvesti manj izdelkov, ki služijo istemu namenu. Celotne izdelke ali njihove sestavne dele je mogoče ponovno prodati.
5. Potrošnja in uporaba	
Vključenost skupnosti	Prostovoljno sodelovanje skupnosti in različnih zainteresiranih strani oziroma deležnikov pri organizaciji platform za izmenjavo in zagotavljanju smernic o popravilu in zamenjavi izdelkov.
Eko-označevanje	Pridobljeno okoljevarstveno potrdilo o dokazanih okoljskih preferencah izdelka ali storitve v posamezni kategoriji. Verodostojno in nepristransko označevanje izdelkov in storitev običajno nadzirajo javne ali zasebne tretje osebe.
Izdelek kot storitev	Proizvajalec obdrži lastništvo izdelka, ki ga kupec samo najame, proizvajalec pa v celotni življenjski dobi izdelka zagotavlja načrtovanje, uporabo, vzdrževanje, popravila in recikliranje. Odjemalec plačuje najemnino za čas njene uporabe.
Označevanje izdelkov	Namen je zagotoviti potrošnikom popolne informacije o sestavinah, poreklu surovin itd., ki jim omogočajo sprejemanje premišljenih odločitev.
Ponovna uporaba	Neposredna sekundarna ponovna uporaba podaljša življenjsko dobo izdelka z drugo uporabo. Zato je treba proizvesti manj izdelkov, ki služijo istemu namenu. Popolne izdelke ali njihove sestavne dele je mogoče ponovno uporabiti.
Skupna raba	Skupna uporaba / dostop / lastništvo na primer prostora in izdelkov ter platform, ki omogočajo skupno uporabo (na primer večnamenski prostor).
Družbeno odgovorna poraba	Družbeno odgovoren potrošnik kupuje izdelke in storitve, za katere meni, da imajo manjši vpliv na okolje in/ali podpirajo podjetja, ki imajo tudi pozitiven družbeni vpliv.
Upravljanje	Prevzemanje odgovornosti za zaščito virov z ohranjanjem, recikliranjem, regeneracijo in obnovo.
Virtualiziranje	Gre za dematerializacijo, na primer elektronske knjige, spletno nakupovanje, uporaba telekomunikacij za zmanjšanje uporabe pisarniškega prostora in potovanj.
6. Zbiranje in odstranjevanje	
Razširjena odgovornost proizvajalca	Razširjena odgovornost proizvajalca je pristop k okoljski politiki, v katerem se odgovornost proizvajalca za izdelek razširi na stopnjo življenjskega cikla izdelka za potrošnike.
Gradnja logistike/infrastrukture	Zmogljivosti za spodbujanje stroškovno učinkovitega, varčnega in okolju varnega zbiranja in odstranjevanja po koncu uporabe izdelka. Vključuje rešitve, ki omogočajo optimalno zbiranje.
Ločevanje	Posamezne sestavine je potrebno ločevati. Na primer, biološke sestavine je treba ločiti od tehničnih ali umetnih/anorganskih sestavin. Tehnična hranila je treba uporabiti za predelavo, biološka hranila pa je treba obnoviti ali razgraditi po naravni poti.
Sistemi za vračanje	Učinkoviti sistemi vračanja zagotavljajo, da se izdelki po koncu življenjske dobe povrnejo od potrošnikov in se obnavljajo. Sistemi ponovnega vračanja bi lahko zagotovili stalen pretok materiala za obnovo.

Strategije po skupinah poslovnih procesov	Pojasnilo
7. Recikliranje in obnova	
Uporaba stranskih proizvodov	Stranski proizvodi iz drugih proizvodnih procesov in ustrezne verige vrednosti zagotavljajo, da se ti proizvodi uporabljajo kot surovine za proizvodnjo novih izdelkov.
Kaskadno recikliranje	Materiali in sestavni deli so uporabljeni v različnih tokovih vrednosti po koncu življenjske dobe. Vgrajena ekstrakcija, delovna sila in kapital se ohranjajo skozi kaskado.
Ponovna uporaba z manjšo vrednostjo (angl. downcycling)	Pretvarjanje rabljenih izdelkov v različne nove izdelke slabše kakovosti ali zmanjšane funkcionalnosti.
Obnavljanje elementa/snovi	Postopek predelave kovin, nekovin in drugih snovi, ki se lahko ponovno uporabijo iz materialnih odpadkov.
Rekuperacija energije	Pretvorba odpadnih snovi v uporabno toploto, elektriko ali gorivo z različnimi postopki porabe energije, vključno z zgorevanjem, uplinjanjem, pirolizo, anaerobno prebavo in predelavo odlagališčnih plinov.
Pridobivanje biokemičnih snovi	Pretvorba biomase v kemične izdelke z majhno količino, vendar z visoko vrednostjo, s čimer nastajajo toplota, moč, gorivo ali kemikalije iz biomase.
Funkcionalno recikliranje	Postopek pridobivanja materialov za prvotni namen ali za druge namene, razen za pridobivanje energije.
Visokokakovostno recikliranje	Predelava materialov v čisti obliki brez kontaminacije, ki služijo kot sekundarne surovine za nadaljnjo proizvodnjo enakih ali podobnih kakovostnih izdelkov.
Industrijska simbioza	Izmenjava in/ali delitev virov, storitev in stranskih proizvodov med podjetji.
Obnavljanje	Proces je poznan tudi kot kompostiranje, pri katerem se biološka hranila vrnejo v zemljo.
Ponovna uporaba z večjo vrednostjo (angl. upcycling)	Pretvarjanje materialov v nove materiale višje kakovosti in z večjo funkcionalnostjo.
8. Obnavljanje	
Prenova/obnova	Obnovitev izdelka z nadomeščanjem okvarjenih komponent s takimi iz ponovne uporabe.
Nadgradnja, vzdrževanje in popravilo	Najučinkovitejši način za ohranitev ali obnavljanje opreme na zeleni ravni delovanja je vzdrževanje. Poleg tega poprodajne storitve predstavljajo ključno konkurenčno prednost. Vzdrževanje se izvaja tudi v obliki popravila. Za preprečevanje zastarelosti izdelka ali podaljšanje življenjske dobe izdelka so potrebne storitve, kot je nadgradnja.
9. Krožni inputi	
Materiali na biološki osnovi	Viri ali materiali, ki trajajo dlje kot en sam življenjski cikel in jih je mogoče enostavno obnoviti.

Vir: Sousa-Zomer idr., 2018.

5 Pomen analize okoljskega življenjskega cikla za okoljsko optimizacijo poslovanja

5.1 Pristopi in orodja za doseganje okoljskih ciljev

Z namenom trajnostnega poslovanja si odgovorna podjetja poleg ekonomskih ciljev postavljajo tudi številne druge cilje – družbene in okoljske. Med okoljskimi cilji se v zadnjih letih najpogosteje izpostavljajo zmanjšanje ogljičnega odtisa in porabe vode, povečanje deleža energije iz obnovljivih virov, vzpostavljanje krožnih tokov in drugi. Cilji so običajno zelo ambiciozni, zato se upravičeno postavlja vprašanje, ali bodo podjetja in nacionalne vlade pri uresničevanju ciljev uspešni? Tudi podnebno nevtralna rast do leta 2050 se lepo sliši, vendar tega cilja ni enostavno doseči (PRE, 2016).

Podjetja lahko k uresničevanju postavljenih ciljev *pristopijo na različne načine* in pri tem uporabijo *različna orodja*, kljub temu pa imajo pogosto težave z uresničevanjem postavljenih ciljev. Najpogosteje podjetja *pristopajo* tako, da okoljske in druge cilje postavlja uprava (npr. glede energije, vode in podnebnih sprememb), posamezne poslovne enote in oddelki pa dobijo nalogo, da začnejo s številnimi projekti za doseganje teh ciljev v določenem časovnem okviru. Vendar pa cilji pogosto niso usklajeni z izvedbenimi možnostmi na operativnem nivoju, kjer bi naj to izboljšanje dosegli. Posledično se posamezne poslovne enote lotevajo projektov za zmanjšanje emisij toplogrednih plinov, čeprav ne poznajo začetnega stanja glede izpustov toplogrednih plinov in obsega lastnih obremenitev, niti ne vedo, kateri projekti v njihovem obratu lahko največ prispevajo k izboljšavam oz. kje prednostno ukrepati, in kakšen bo njihov prispevek k doseganju skupnih ciljev. Tak pristop se pogosto izkaže kot neustrezen in ne prinese zelenih rezultatov. Uspešna podjetja uporabljajo drugačen pristop; najprej pregledajo značilnosti posameznih poslovnih enot ali izdelkov, za katere določijo vrednosti kazalnikov ter prepoznajo kritične točke v poslovnih enotah ali v dobavni verigi, za tem preverijo, kateri cilji so pomembni za posamezni oddelek, enoto ali izdelek in jih poskušajo uresničiti s pomočjo ukrepov v predhodno prepoznanih kritičnih točkah. Za doseganje ciljev si stalno prizadevajo preko načrtovanja projektov za posodobitve in izboljšave, ki jih izvajajo na kritičnih točkah (PRe, 2016).

Tudi *orodja* za podporo poslovnim odločitvam so raznolika. Nekatera, kot npr. koncept od zibelke do zibelke ali krožno gospodarstvo, so uspešna zato, ker ponujajo privlačno zgodbo, ki jo znajo uporabniki enostavno povezati z dogajanjem v podjetjih, druga orodja, kot npr. analiza okoljskega življenjskega cikla (LCA) pa nas lahko prepričajo s širokim naborom okoljskih kazalnikov. Proizvodni procesi namreč postajajo vse bolj tehnološko in geografsko raznoliki, zato podjetja želijo poznati potencialne okoljske vplive pri pridobivanju virov, pri proizvodnji in montaži, uporabi in na koncu pri odstranitvi. Ker je metoda LCA vse bolj uporabljena v praksi, jo v nadaljevanju nekoliko podrobneje predstavimo.

5.2 Analiza okoljskega življenjskega cikla

Metoda LCA je kompleksna analitska metoda, s katero določamo vplive izdelkov v njihovih življenjskih ciklih, ki zajemajo pridobivanje surovinskih in energijskih virov, proizvodnjo materialov, kemikalij in energije, proizvodnjo polizdelkov in stranskih izdelkov, transport in distribucijo, učinke med uporabo in ravnanje z izdelki po uporabi (*slika 18*). Z metodo LCA masne in energijske tokove kvantificiramo in jih povežemo z njihovim dejanskim škodljivim učinkom na okolje in zdravje. Tako je mogoče za vsak analiziran problem pridobiti več nizov okoljskih kazalnikov, ki se medsebojno dopolnjujejo (npr. za 18 okoljskih kategorij in za tri skupine povzročenih škod) (Verghese idr., 2012).

LCA pomaga odločevalcem pri izboru proizvodov ali procesov, ki povzročijo najmanj vplivov na okolje. Znani so primeri, ko so z rešitvijo enega okoljskega problema ustvarili drugega. Z varčnimi in fluorescentnimi sijalkami smo zmanjšali porabo električne energije za 75 %, pri tem pa okolje dodatno obremenili z živim srebrom. Goriva proizvedena iz biomase (t. i. bio-goriva) zmanjšujejo izpuste toplogrednih plinov pri uporabi, zato pa vplivajo na kakovost zraka, vode in zemlje v fazi kmetijske proizvodnje. LCA prav tako identificira potencialne prenose okoljskih vplivov iz enega medija v drugega in/ali iz ene faze življenjskega cikla v drugo. Okoljske informacije lahko uporabimo pri procesih odločanja skupaj z drugimi dejavniki, kot so lastnosti materialov in stroški. Pri povezovanju različnih delov sistema so številne analize LCA privedle do nepričakovanih rezultatov (Curran, 2015). Poudariti je treba, da je metoda LCA edina mednarodno standardizirana metoda za ovrednotenje vplivov na okolje, njen metodološki okvir pa določajo mednarodni standardi družine ISO 14040 (*slika 19*).

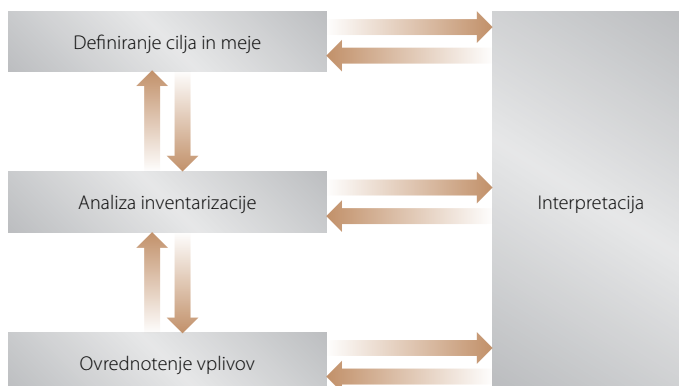
Slika 18: Faze okoljskega življenjskega cikla vključene v analizo LCA



Vir: Elsa-pact, 2020.

Metodologija LCA je dokaj kompleksna in zahteva poglobljeno znanje izvajalca, zato na tem mestu ne bo podrobneje pojasnjena. Kot je razvidno s *slike 19*, se analiza LCA izvede v štirih korakih: definiranje cilja in meje, analiza inventarizacije, ovrednotenje vplivov in interpretacija rezultatov. V okviru prvega koraka je treba določiti, kaj je cilj raziskave, razloge zanjo in komu bodo rezultati namenjeni. Opredeliti je treba še funkcijsko enoto in meje, v katerih bo raziskava izvedena. Pri inventarizaciji zberemo podatke o uporabljenih materialih in energiji, kar predstavlja najzahtevnejši in najbolj zamuden korak celotne analize LCA. Pri ovrednotenju vplivov povežemo inventarizacijske podatke s posameznimi okoljskimi kategorijami in kazalniki, ter skušamo na tak način razumeti povzročene okoljske vplive (SIST EN ISO, 2006). Pri interpretaciji se rezultati analize uporabijo za konkretna priporočila in predloge izboljšav glede na prepoznana ozka grla in kritične točke poslovanja.

Slika 19: Metodološki okvir LCA po standardu SIST EN ISO 14040:2006



Vir: SIST EN ISO 14040, 2006.

Izvedbeno se je LCA preobrazila od posebnega področja, ki ga je izvajala peščica strokovnjakov z natančno varovanimi bazami podatkov, do široko uporabljanega orodja s poudarkom na preglednosti in izmenjavi podatkov. Čeprav praksa LCA še vedno zahteva visoko stopnjo strokovnosti in znanja, je razpoložljivost sofisticirane programske opreme (SimaPro, GaBi) omogočila dostopnost LCA veliko širši uporabniški bazi. Ponudba računalniške programske opreme za vodenje LCA pa še naprej raste (Curran, 2015).

Čeprav lahko LCA nudi podporo pri procesu odločanja, je njena uporabnost omejena s podatki, ki so trenutno na voljo. Na srečo obstaja več podatkovnih baz, ki jih uporabljamo pri izvedbi analiz LCA. Pri tem je treba izpostaviti bazo Ecoinvent, ki predstavlja najbolj celovito, najobsežnejšo in verjetno tudi najbolj uporabljano podatkovno bazo na svetu. Danes je v bazo vključenih že več kot 14.700 procesov, ki so na voljo za tri različne sistemske modele, podatki v bazi pa se dopolnjujejo in posodabljajo vsaj enkrat letno. Zaradi izredno velike dinamike glede razpoložljivosti in veljavnosti podatkov bi se moral naročnik pred vsako analizo LCA prepričati, katere podatkovne baze bodo uporabljene za izračune (Hauschild idr., 2018).

LCA lahko vključujejo tudi različne poenostavitve, predpostavke in vrednostne ocene procesov, zato lahko analize LCA dajejo različne rezultate, čeprav je videti, da obravnavajo isti proizvod. Razlike lahko nastanejo zaradi več dejavnikov: različno postavljeni cilji; uporaba različnih funkcijskih enot; različno postavljene meje proučevanega sistema; in uporabljene različne predpostavke pri modeliranju podatkov. Ključno je, da se obseg poenostavitev minimizira in da je v fazi poročanja natančno navedeno, katere predpostavke in vrednosti so bile uporabljene. Bralec študije bo tako lahko presodil in se odločil o sprejemljivosti poenostavitev, ter rezultate študije sprejel ali jih kot neustrezne v celoti zavrnil (Curran, 2015).

5.3 Analiza okoljskega življenjskega cikla in krožno gospodarstvo

Zakaj poslovni modeli s krožnim gospodarstvom potrebujejo LCA? Krožno gospodarstvo je strategija za ustvarjanje vrednosti za gospodarstvo, družbo in podjetja ob minimiranju rabe virov in vplivov na okolje, kar dosežemo z zmanjševanjem rabe surovin, njihovo ponovno uporabo in predelavo (reciklažo). V nasprotju s tem pa je LCA zanesljivo in znanstveno utemeljeno orodje za merjenje okoljskih vplivov izdelkov, storitev, poslovnih procesov in modelov. Združitev obeh, LCA in krožnega gospodarstva, ponuja celovit pristop k inoviranju (PRe, 2017).

Podjetja danes uporabljajo različne poslovne modele gospodarjenja z viri. V linearnem gospodarstvu je blago zasnovano za eno življenjsko dobo in se po končani uporabi zavrže, največkrat odloži na odlagališču. Krožno gospodarstvo pa temelji na celovitem pristopu, ki podpira različne strategije. Tak celovit način razmišljanja pomaga poiskati priložnosti za zapiranje zank v bioloških in tehnoloških ciklih z obnavljanjem izdelkov, komponent in materialov na trgu z najvišjo kakovostjo in najdaljšo možno uporabnostjo. V tem smislu krožno gospodarstvo izziva industrijo, da na novo opredeli izdelke in storitve, na primer s ponudbo izdelkov na podlagi storitve (najem namesto nakupa) ali podaljševanjem njihove življenjske dobe, z uporabo obnovljivih virov energije, z vključevanjem recikliranih ali biorazgradljivih virov, s spodbujanjem souporabe izdelkov ali ustvarjanjem simbiotskih odnosov, kjer odpadki ene industrije postanejo vir druge (PRe, 2017).

Vemo, da zapiranje zank oz. vzpostavljanje krožnih tokov samo po sebi še ni zagotovilo za uspeh. Ko oblikovalci ali podjetja vključijo strategije krožnega gospodarstva v fazo načrtovanja ali razvoja izdelkov ali storitev, se pogosto zastavlja vprašanje: katera strategija krožnega gospodarstva prinaša največ koristi za okolje in moj izdelek? Na primer uporaba recikliranih materialov lahko vpliva na življenjsko dobo izdelka zaradi izgube kakovosti ali doda druge vplive pri rabi energije ali vode, ki jih

s kazalniki kroženja snovi ni mogoče predvideti. Ponovna uporaba sestavnih delov lahko povzroči dodatne učinke zaradi dodatnega prevoza, potrebnega za zbiranje, kar v metodologiji kazalnikov kroženja snovi ni upoštevano. V negotovosti, kako izbrati najboljšo strategijo med recikliranjem, ponovno uporabo in drugimi možnostmi obnove do konca življenjske dobe, je ocena življenjskega cikla (LCA) odlično orodje za dosledno in učinkovito ocenjevanje teh možnosti (PRe, 2017).

Kombinirana uporaba LCA in krožnega gospodarstva tako omogoča razvijalcem izdelkov, da dejansko merijo okoljsko uspešnost, primerjajo krožne strategije in zagotovijo pozitivno okoljsko bilanco zaradi novih izdelkov, zasnovanih na krožnih tokovih. Poleg tega LCA zahteva veliko enakih podatkov kot za izračun kazalnika kroženja snovi pri krožnem gospodarstvu, zato se te meritve dopolnjujejo z razmeroma malo navora. Tudi izračun kazalnika kroženja snovi se lahko izvede na isti programski opremi kot LCA. Pomembno je opozoriti, da se kazalnik kroženja snovi osredotoča na pretok materiala med proizvodnjo in uporabo izdelka, kar izrecno spodbuja uporabo recikliranih ali ponovno uporabljenih materialov in podaljšanje življenjske dobe izdelka. Nasprotno pa se LCA osredotoča na določanje okoljskih vplivov na ravni celotnega življenjskega cikla (PRe, 2017).

Kljub temu da so strategije krožnega gospodarstva navdihujoče, še vedno ni jasnega pogleda, kako krožno gospodarstvo vključiti v ustaljene prakse. Zato je združevanje krožnega gospodarstva in LCA lahko odličen način za oblikovalce, inovatorje, odgovorne osebe za trajnostni razvoj, svetovalce in potrošnike, da proučijo zadeve, o katerih morda še niso razmišljali (PRe, 2017).

5.4 Uporaba analize okoljskega življenjskega cikla

V zadnjih desetletjih smo priča pogostejši uporabi LCA za podporo odločanju glede varovanja okolja. Vloženo je bilo veliko naporov za vključevanje koncepta življenjskega cikla v družbi in njegovo lažjo uporabo na vseh ravneh – od regulatorne in vladne ravni, preko industrije in proizvodnje, pa vse do državljanov in potrošnikov. K širjenju LCA so pripomogle številne iniciative za podporo in harmonizacijo uporabe tega orodja na globalni ravni (npr. mednarodni standard ISO 14040, globalno partnerstvo znano kot Life Cycle Initiative (LCI), vzpostavitev Evropske platforme za LCA in druge), temu pa so sledile tudi iniciative za podporo uporabi LCA na nacionalnem nivoju. V zadnjem času se storitve v zvezi z LCA odražajo preko okoljskih deklaracij proizvodov (EPD) in spremljanja obremenitev zaradi izpustov toplogrednih plinov. Univerze, raziskovalne institucije in zasebna podjetja pogosto tesno sodelujejo tudi v okviru komercialnih projektov ali doktorskih nalog za potrebe industrije. V nadaljevanju bodo prikazani primeri uporabe in izzivi za uporabo LCA kot podporo odločanju z vidika odločevalcev v vladi, industrije in državljanov (Hauschild idr., 2018).

5.4.1 Uporabnost metode LCA za odločevalce na nacionalni ravni

Uporaba LCA in pristopov zasnovanih na življenjskem ciklu lahko nudi podporo pri oblikovanju politike, izvajanju politike in predpisov, lahko pa so uporabljeni tudi za vrednotenja politik. Evropska komisija je LCA opredelila kot enega izmed referenčnih modelov za presojo vplivov politik v EU v okviru Smernic za boljše predpise (»better regulation guidelines«) (EC, 2015b). To kaže na potencialno povečano rabo LCA za presojo obstoječih političnih okvirjev (npr. presoja ali preverjanje skladnosti) in za presoje bodočih alternativ politike (angl. *future possible policy options*).

1. Zasnova politike s pomočjo LCA

Pri oblikovanju politike je Evropska komisija, za zmanjševanje okoljskih vplivov proizvodov v vseh fazah življenjskega cikla, promovirala »Integrirano politiko proizvodov« (Integrated Product Policy – IPP) (Mudgal, 2008). IPP sestavljajo različni instrumenti in orodja, ki obsegajo vse od »mehkih«

ukrepov, ki učinkujejo preko vpliva trga (npr. okoljske oznake, obdavčitev vezana na obremenjevanje okolja – t. i. zelena obdavčitev), preko subvencioniranja industrije (npr. finančne podpore pionirjem; podjetjem, ki so prva vpeljala predlagane okoljske spremembe), do strogih predpisov, kot je Direktiva o okoljsko primerni zasnovi izdelkov, povezanih z energijo (Direktiva 2009/125/ES). Direktiva postavlja okvir predpisov za ekodizajn proizvodov, pri čemer se je osredotočenost iz procesov proizvodnje premaknila v fazo uporabe proizvodov in njihovega odstranjevanja (Wenzel idr., 1997; Azapagić, Perdan, 2000). Obstaja še veliko več drugih primerov uporabe LCA pri oblikovanju politike.

2. Izvajanje in vrednotenje politike s pomočjo LCA

Vlade lahko uporabijo LCA za podporo odločitvam pri predlogih za vpeljavo novejših tehnologij na trg (npr. uporaba biogoriv ali uvajanje električnih vozil) ali za izbor sistema ravnanja z odpadki (npr. Direktiva EU o odpadkih 2008/98/ES), ki nalaga ravnanje z odpadki na način, ki ne bo imel negativnih vplivov na okolje ali zdravje ljudi, in zahteva vseživljenjsko razmišljanje tudi na področju gospodarjenja z odpadki (Evropski parlament in Svet, 2008; Meylan idr., 2014). LCA je bila v ta namen uporabljena npr. na Danskem, v Švici in na Švedskem, primere uporabe pa zasledimo tudi zunaj Evrope (Hauschild idr., 2018).

5.4.2 Uporabnost metode LCA v podjetništvu in industriji

Uporabo LCA v podjetjih je po namenu mogoče razvrstiti v pet glavnih skupin: (i) podpora odločanju pri razvoju izdelkov in procesov; (ii) za tržne namene (npr. okoljsko označevanje); (iii) razvoj in izbira kazalnikov, ki se uporabljajo pri spremljanju okoljske učinkovitosti proizvodov ali proizvodnih obratov; (iv) izbor dobaviteljev ali podizvajalcev; in (v) strateško načrtovanje (Hauschild idr., 2018).

Opažamo, da lahko uporaba LCA znotraj industrije dobro služi več kot enemu namenu in pogosto je mogoče iste rezultate uporabiti za različne namene tudi znotraj podjetja (npr. razvoj izdelka je pogosto združen s trženjem). Poleg tega, ko v podjetju pridobijo več izkušenj z uporabo LCA, lahko ena analiza sproži drugo (npr. vpogled v okoljske vplive izdelka, lahko privede do odločitev o izbiri drugih dobaviteljev ali spremembe strategij). Opazimo tudi, da čeprav je bil LCA razvit kot orodje, ki se uporablja na ravni izdelkov, in se še vedno uporablja kot tak, je vse več zanimanja za uporabo LCA na korporativni ravni, da odraža tudi uspešnost podjetja ali posameznih obratov v celotnem življenjskem ciklu. To je še posebej pomembno za velika podjetja (Hauschild idr., 2018).

Da bi lažje razumeli, kako se LCA vključuje v vsakodnevno poslovanje, je PRe izvedel raziskavo, ki je vključevala 274 vodilnih podjetij, ki si prizadevajo za trajnostno poslovanje. Anketirali so člane uprav, vodstvene delavce, vodje posameznih oddelkov in strokovnjake za LCA iz 28 držav po vsem svetu. Raziskava je pokazala, da se obseg uporabe LCA še vedno povečuje in da se 57 % najvišjega vodstva zaveda pomena LCA. V raziskavo vključena podjetja so imela 5 do 10 let izkušenj z izvajanjem LCA in pričakujejo, da se bo obseg izvajanja LCA ter uporabe tako dobljenih rezultatov še povečeval. Ugotavljajo, da je treba izboljšati notranjo komunikacijo v podjetju; namesto prepričevanja vodstva o pomenu LCA je treba bolje prisluhniti, kaj drugi sodelavci potrebujejo za dosego svojih ciljev in presoditi, kako jim lahko LCA pri tem pomaga. Prav tako ocenjujejo, da bi moralo merjenje vplivov na okolje postati vsakodnevna praksa njihove organizacije (PRe, 2014).

1. Uporaba LCA na ravni izdelkov

LCA je pogosto uporabljena tudi pri razvoju proizvodov za prepoznavanje kritičnih točk ali ozkih grl procesov v samem podjetju ali v njihovi dobavni verigi. Ena izmed raziskav je pokazala, da je nemška industrija v devetdesetih letih uporabljala LCA pretežno za interne namene, za prepoznavanje kritičnih točk izdelkov in sistemov, čemur je sledila optimizacija proizvodov in procesov (Frankl, Rubik, 2000).

Druga raziskava je pokazala, da so velika danska podjetja, ki so v devetdesetih letih imela praktične izkušnje z LCA, odkrila nove okoljske vidike svojih proizvodov, ki jih niso pričakovali. V 79 % primerov je to vodilo k določitvi novih prioritet pri okoljskih prizadevanjih, vključno s spremembami samih proizvodov in procesov, kot je varčevanje ali zamenjava materialov (Broberg, Christensen, 1999).

Vzporedno z uporabo LCA pri razvoju proizvodov in procesov je LCA pogosto uporabljena tudi za marketinške namene. Ker so pomisleki javnosti glede stanja okolja postali vse bolj izraziti in potrošniki okoljsko bolj ozaveščeni, so se tudi podjetja bolj usmerila v merjenje svoje okoljske uspešnosti z uporabo LCA. S sporočanjem okoljskih informacij skušajo podjetja vplivati na zaznavanje javnosti, da je podjetje okoljsko odgovorno. Večina podjetij je pričakovala, da bodo z uporabo LCA pridobila konkurenčno prednost, izboljšala podobo podjetja ali ugled (Broberg, Christensen, 1999). Znaki za okolje in okoljske deklaracije proizvodov lahko pokažejo na okoljske prednosti izdelkov in tako pritegnejo okoljsko bolj zahtevne potrošnike.

2. Uporaba LCA na ravni podjetij

Uporaba LCA v podjetjih je danes pogosto omejena na nekaj izbranih okoljskih kategorij, običajno na kazalnike odtisov (npr. ogljični odtis ali vodni odtis). Stanje se lahko v prihodnosti spremeni z razvojem smernic za okoljski odtis organizacij (OEF) (Dubois, Humbert, 2015). Podjetja lahko uporabijo LCA za postavljanje strateških ciljev. Kot primer navajamo Unilever, ki si je zastavil cilj, da bodo do leta 2030 prepolovili vplive na okolje svojih proizvodov ob upoštevanju življenjskega cikla (Unilever, 2015). Podjetje si lahko želi izvesti LCA tudi zato, da bi bolje razumelo svoje okoljske značilnosti v prizadevanjih za implementacijo sistema upravljanja okolja (EMS) (Lewandowska idr., 2013; Lewandowska, Matuszak-Flejszman, 2014). Standardi EMS danes pogosto zahtevajo vključevanje celotnega življenjskega cikla, da bi se izognili okoljskemu zavajanju zaradi dobave sestavnih delov od zunanjih dobaviteljev. Zaradi tega sta izvajanje EMS in LCA v podjetjih pogosto povezava. Med španskimi podjetji, ki so dobavitelji za avtomobilsko industrijo in so pridobili certifikat EMS po ISO 14001 in so certificirani tudi po EMAS, je uporaba LCA običajna praksa (Gonzalez idr., 2008). Podjetja, ki imajo vzpostavljene certificirane EMS, postavljajo visoke zahteve glede varovanja okolja tudi svojim dobaviteljem (Gonzalez idr., 2008). Prispevki LCA k EMS segajo od prepoznavanja splošnih okoljskih vidikov in identifikacije aktivnosti v življenjskem ciklu, ki povzročajo največje okoljske obremenitve, do primerjave alternativnih načinov proizvodnje (Stewart idr., 1999). Največji izziv predstavlja praktična uporaba rezultatov, predvsem zaradi pomanjkanja vpliva ali informacij deležnikov v dobavni verigi (Nakano, Hirao, 2011).

5.4.3 Uporaba LCA in izzivi malih in srednje velikih podjetij

Mala in srednje velika podjetja (MSP) lahko uporabljajo LCA iz istih razlogov kot velika podjetja. Kljub temu pa majhna podjetja (z 10–49 zaposlenih) in srednje velika (s 50–249 zaposlenimi) pri izvajanju LCA na splošno zaostajajo za velikimi podjetji (Johnson, Schaltegger, 2015). Johnson in Schaltegger (2015) na osnovi celovitega pregleda literature ugotavljata, da so glavne omejitve v MSP za uporabo orodij trajnostnega upravljanja (vključno z LCA) naslednje:

- pomanjkljivo zavedanje o pomenu trajnostnega poslovanja;
- odsotnost zaznanih koristi izvedbe LCA;
- pomanjkanje splošnega in strokovnega znanja o trajnostnem poslovanju;
- pomanjkanje človeških in finančnih virov;
- nezadostni zunanji dejavniki in spodbude;
- neprimernost formalnih orodij za upravljanje, ki ne upoštevajo pogosto neformalne in prilagodljive strukture MSP; in
- zapletenost orodij.

LCA se je v MSP začela v večjem obsegu uporabljati šele po letu 2012 (Kurczewski, 2013) zaradi večje osredotočenosti zakonodaje na okoljsko uspešnost, potencialnih tržnih koristi zaradi ustvarjanja pozitivne podobe na trgu z okolju prijaznim poslovanjem, ne nazadnje tudi kot posledica tržnih zahtev velikih podjetij, ki so pogosto njihovi pomembni kupci. Tudi raziskava 146 evropskih MSP, objavljena leta 2011, je pokazala, da ima večina MSP omejeno znanje o LCA in le malo poznavanja okoljskih presoj in njihovega komuniciranja (Pamminger, 2011). Orodja za okoljsko presojo so MSP začela uporabljati zaradi zahtev kupcev ali pritiska zakonodaje (Pamminger, 2011). Kljub temu pa so podjetja, ki so osredotočena na nastajajoče/nove tehnologije izrabe obnovljivih virov, kot je bio-plastika, imela več znanja in so bila resnično zainteresirana za uporabo LCA za sporočanje okoljskih dosežkov in koristi njihove tehnologije v primerjavi s konvencionalnimi tehnologijami (Pamminger, 2011).

MSP v zahodni Evropi so pripravljena sodelovati v večjih raziskovalnih projektih LCA (npr. z zagotavljanjem podatkov), če so na voljo zadostna, namenska sredstva. Izkušnje tudi kažejo, da MSP običajno zanimajo možnosti za zmanjšanje vpliva na okolje, zlasti tiste, ki izhajajo iz dejavnosti v življenjskem ciklu, na katere vplivajo sami. O podobnih ugotovitvah so poročali tudi v evropskih državah, kjer tradicija uporabe LCA v preteklosti še ni bila tako močna (Kurczewski, 2013; Witczak idr., 2014).

5.4.4 Uporabnost metode LCA za posameznike

Potrošniki so hote ali nehoti izpostavljeni rezultatom LCA ali ugotovitvam, ki izhajajo iz rezultatov LCA preko okoljskih oznak na proizvodih ali drugih informacij proizvajalcev, ki so namenjene potrošnikom (natisnjenih na embalaži), ter medijev, ki poročajo o znanstvenih ugotovitvah, in na tak način vplivajo na trg izdelkov potrošniških izdelkov. Potrošniške odločitve, ki so lahko podprte z LCA, segajo od izbire izdelka z najmanjšim vplivom na okolje v skupini podobnih/primerljivih izdelkov (npr. okolju prijaznejši sesalnik), preko izbire za okolje najustrežnejšega načina opravljanja funkcije (npr. ročno pomivanje posode ali v pomivalnem stroju), do odločitev za najbolj učinkovito zmanjšanje vpliva posameznika na okolje (npr. zmanjšanje porabe mesa, tuširanja z vročo vodo ali vožnje z avtomobilom) (Hauschild idr., 2018).

5.5 Perspektive za LCA

Razmišljanje o življenjskem ciklu je učinkovito orodje za vpogled v vplive vaših proizvodov na okolje. Analiza okoljskega življenjskega cikla je verjetno najboljše in najbolj zanesljiva metodologija, ki jo imamo na voljo. Analizo okoljskega življenjskega cikla danes uporabljajo že številna podjetja, zlasti oddelki za trajnostni razvoj in oddelki za razvoj novih proizvodov. Vse bolj se uveljavljajo tudi nove metodologije in tehnike, kot npr. krožno gospodarstvo. Na vprašanje, ali oceno življenjskega cikla nadomeščajo novi pristopi, ni preprostega odgovora. Razmišljanje o življenjskem ciklu izdelka nas lahko pripelje do novih partnerstev, pomaga nam oblikovati nove izdelke in razbliniti mite. Številne možnosti za izboljšanje oblikovanja izdelkov in učinkovitosti vrednostne verige so bile najprej prepoznane prav s pristopom analize okoljskega življenjskega cikla, zato jo poskusimo čim bolj uporabiti. Rezultati LCA so v prvi vrsti namenjeni vodstvu podjetja kot podpora pri sprejemanju poslovnih odločitev. Kljub vtisu, da je LCA zapleteno orodje, pa je še vedno najboljša metoda za merjenje okoljskih vplivov (PRe, 2014).

Če bi se okoljski podatki, ki se nanašajo na celoten okoljski življenjski cikel, vključevali v razvoj in načrtovanje proizvodov v enakem obsegu kot cena, kakovost, varnost in lastnosti izdelka, bi se lahko pokazali številni prebojno-inovacijski principi in koncepti kot temelji načrtovanja in trženja proizvodov (Curran, 2015):

1. Okoljske značilnosti, ki temeljijo na življenjskem ciklu, bodo postale prevladujoče, podobno kot sta danes prevladujoči varnost in kakovost pri načrtovanju in razvoju proizvodov, tehnologij in storitev.
2. Ustvariti moramo trg, ki nagraduje zelena podjetja, proizvode in blagovne znamke.
3. Preseči moramo preizkušanja le posameznih kazalnikov ali posameznih faz življenjskega cikla, kot edinega kriterija razvoja trajnostnih proizvodov (npr. omejitev samo na ogljični odtis).
4. Veliko že vemo o kritičnih točkah v življenjskem ciklu in lahko usmerjamo inovacijska prizadevanja z razvojem materialov, ki vključujejo obstoječe znanje strokovnjakov, ki proučujejo življenjske cikle in na tisoče študij LCA opravljenih v zadnjih dvajsetih letih.
5. Še vedno pa je treba pridobiti še veliko dodatnih informacij in znanja, zato moramo nadaljevati z generiranjem inventarizacijskih podatkov življenjskega cikla in z izvajanjem analiz LCA.

6 Pregled možnih ukrepov za podporo izvajanju krožnega gospodarstva

Za zagotovitev, da se bo v nacionalnem okviru krožno gospodarstvo dejansko razvijalo, je ključna določitev *upravljanja razvoja in izvajanja strategij* krožnega gospodarstva. Za začetek celovitega procesa v gospodarstvu ter doseganje širše podpore in vključenosti različnih deležnikov so ključni trije koraki:

- Kdo so ključni partnerji in zainteresirani deležniki, ki lahko sodelujejo in zakaj?
- Kako se lahko zainteresirani deležniki vključijo v krožno gospodarstvo?
- Kako je mogoče najbolje organizirati skupne ukrepe in zagotoviti njihovo učinkovito izvajanje?

Izvajanje politik za razvoj krožnega gospodarstva zahteva sodelovanje številnih različnih zainteresiranih deležnikov. To še posebej velja za izvajanje skladne, celovite strategije, ko je treba vključiti širok spekter akterjev, vključno z lokalnimi podjetji, nevladnimi organizacijami, socialnimi podjetji, akademskimi in raziskovalnimi centri in potrošniki oz. državljani.

Ko je vzpostavljena struktura upravljanja razvoja in izvajanja strategij krožnega gospodarstva, je pomembno dodati četrti ključni korak in vzpostaviti *sistem spremljanja in ocenjevanja* krožnega gospodarstva, torej okvira za preverjanje skladnosti izvajanja strategije in mehanizmov za spremljanje in vrednotenje njenih rezultatov.

6.1 Opredelitev ključnih deležnikov pri implementaciji krožnega gospodarstva

Kadar na nacionalni ravni načrtujemo celovit razvoj krožnega gospodarstva, je pomembno opredeliti različne zainteresirane skupine oziroma deležnike, ki bodo vključeni v implementacijo krožnega gospodarstva. Pri tem je pomembno vključiti čim več različnih deležnikov, saj implementiranje krožnega gospodarstva zahteva vključenost vseh deležnikov. Koncept krožnega gospodarstva namreč zajema vse vrste sektorjev in na številne načine vpliva na življenjski slog, proizvodnjo in potrošnjo. Zato sta ključnega pomena sistemski pristop in izkoriščanje vsake priložnosti za sodelovanje z različnimi deležniki, ki lahko spodbujajo pobude krožnega gospodarstva.

V krožnem gospodarstvu ima ključno vlogo *zasebni sektor*. Kot ponudniki izdelkov in storitev, ter v številnih primerih tudi viri onesnaževanja, morajo biti MSP in večja podjetja med prvimi, ki izkoriščajo učinkovitejšo porabo virov ali vstopajo na nove trge s svojimi ekološko inovativnimi izdelki in storitvami.

Obenem je lahko krožno gospodarstvo tudi neomejen vir inovacij. *Razvoj podjetniškega ekosistema okoli krožnega gospodarstva* s spodbujanjem podjetij za medsebojno sodelovanje in sodelovanje z inovatorji ali razvojnimi in raziskovalnimi institucijami pri razvoju zelenih izdelkov in storitev lahko predstavlja pot do uspeha. Vzpostavitev ali spodbujanje sodelovanja med ustaljenimi podjetji in novoustanovljenimi podjetji ali vključevanje univerz v razvoj programov na tem področju, predstavljajo nekatere načine za spodbujanje angažiranja različnih deležnikov v korist krožnega gospodarstva.

Poleg tega je vse bolj pomembno povečevanje zavedanja in informiranja o koristih krožnega gospodarstva med širšo populacijo. Pri tem na primer mestne skupnosti, kot tudi vzgojitelji, akademski delavci in ponudniki znanja igrajo ključno vlogo pri širjenju pozitivnih sporočil in prikazovanju koristi krožnega gospodarstva in trajnostnih praks ter pri vključevanju v vsakodnevno krožno delovanje vse več državljanov.

Vladne in javne agencije lahko postanejo spodbujevalci krožnega gospodarstva in odprejo platformo za poglobljeno sodelovanje pri projektih krožnega gospodarstva za regionalne zainteresirane deležnike. Vlada lahko z zagotavljanjem virov financiranja in izboljšanjem predpisov olajša učne in razvojne procese preusmeritve proizvodnje in potrošnje v krožnost. *Slika 20* prikazuje ključne skupine deležnikov, ki jih je treba motivirati za promocijo in uvajanje ukrepov krožnega gospodarstva.

Slika 20: Deležniki in njihove vloge v krožnem gospodarstvu

Lokalni prvaki v krožnem gospodarstvu	<ul style="list-style-type: none"> • Ambasadorji dobre volje • Aktivatorji skupnosti
Zavezniki v javnem sektorju	<ul style="list-style-type: none"> • Ključni partnerji pri implementaciji • Izboljšanje okvirnih pogojev
Sektorski predstavniki specifičnih panog in podjetij	<ul style="list-style-type: none"> • Velik vpliv na gospodarstvo in okolje • Ciljni sektorji za preoblikovanje
Predstavniki okoljske industrije	<ul style="list-style-type: none"> • Izkoriščanje lastne infrastrukture • Velika vloga pri promociji krožnega gospodarstva
Podjetniki	<ul style="list-style-type: none"> • Neposredni upravičenci • Potrebno jih je aktivirati za krožno gospodarstvo
Organizacije podpornega okolja	<ul style="list-style-type: none"> • Ključni pri promociji • Ponudniki storitev za lokalne podjetnike
Predstavniki akademskega sektorja	<ul style="list-style-type: none"> • Generiranje znanja za iniciative • Ocenjevanje ukrepov krožnega gospodarstva in svetovanje
Zainteresirani deležniki v izobraževanju	<ul style="list-style-type: none"> • Poučevanje o načelih krožnega gospodarstva • Aktiviranje mladih in udeležencev vseživljenjskega učenja
Investitorji	<ul style="list-style-type: none"> • Finančna sredstva za iniciative krožnega gospodarstva • Razvoj novih modelov financiranja
Pobude, ki vključujejo lokalne organizacije	<ul style="list-style-type: none"> • Informiranje vseh prebivalcev o koristih krožnega gospodarstva • Stik s celotno skupnostjo

Vir: ESPON, 2019, str. 32.

Kot prikazuje *slika 20*, so lahko potencialne vloge zainteresiranih deležnikov naslednje:

- *Lokalni prvaki* v krožnem gospodarstvu, ki so motivirani, da pokažejo prednosti krožnega gospodarstva in so dokaz, da takšne rešitve delujejo. Te osebe lahko prihajajo iz mestnih uprav (npr. župani), poslovnega sektorja oz. podjetij, podpornega okolja ali akademskega sektorja in so na splošno dejavne in poznane v lokalni skupnosti. Lahko postanejo t. i. »ambasadorji dobre volje krožnega gospodarstva« in imajo učinek snežne kepe na vključevanje lokalne skupnosti, pa tudi vpogled v ključne ukrepe, ki jih je treba sprejeti za širitev krožnega gospodarstva v določeni regiji.
- *Zavezniki v javnem sektorju* vključujejo gospodarske ali okoljske oddelke regionalnih in mestnih uprav, ki igrajo ključno vlogo v fazi odločanja in izvajanja strategije krožne ekonomije. Pri tem je njihova ključna vloga pri procesu izboljšanja okvirnih pogojev za krožno gospodarstvo v regiji, z iskanjem virov financiranja in izboljšanjem razumevanja regulativnih vprašanj v posebnih projektih krožnega gospodarstva.
- *Sektorski predstavniki* specifičnih panog in podjetij, ki so del ciljnih sektorjev in so ključni za povečanje krožnosti v gospodarstvu.
- *Predstavniki t. i. okoljske industrije*, kot so ponudniki storitev ravnanja z odpadki in reciklažni stroji, na katere bi lahko vplivalo zmanjšano nastajanje odpadkov in jih je treba vključiti ter jih uskladiti s cilji krožne ekonomije v gospodarstvu. Njihova obstoječa infrastruktura se lahko prilagodi ali nadgradi v skladu z načeli krožne ekonomije.
- *Podjetniki* kot potencialne zainteresirane strani, ki jih je mogoče aktivirati, da v svoje dejavnosti vključijo načela krožnosti in se znajdejo na poti preobrazbe gospodarstva v krožni model.
- *Organizacije podpornega okolja*, kot so gospodarske zbornice, grozdi, inkubatorji, tehnološki parki, podjetniški klubi itd., ki razvijajo nove programe za podporo pobudam krožnega gospodarstva.
- *Predstavniki akademskega sektorja*, ki lahko pomagajo pri gradnji baze znanja za gospodarstvo o dejavnostih krožnega gospodarstva in ocenijo vpliv potencialnih možnosti strateške usmeritve.
- *Zainteresirani deležniki v izobraževanju*, ki jih je mogoče uporabiti kot del širšega procesa ozaveščanja prebivalstva in graditi »zavest o krožni ekonomiji« (npr. osnovne in srednje šole).
- *Investitorji*, ki morajo biti seznanjeni z drugačno logiko, v kateri delujejo projekti krožnega gospodarstva. Čeprav dobički niso izključeni, je lahko časovni zamik doseganja dobička večji. Vendar pa je njihova trajnost daljšeročna. Investitorji so lahko ključni partnerji pri uresničevanju projektov krožnega gospodarstva, razvoj novih modelov financiranja pa ima pomembno vlogo.
- *Pobude*, ki vključujejo *lokalne organizacije*, vključno z npr. društvi, nevladnimi organizacijami, ki so motivirana za spodbujanje trajnosti v svoji regiji ali lokalni skupnosti.

Zgoraj navedene deležnike, ki pomagajo pri implementaciji krožnosti v širšo družbo, se lahko spodbuja na več načinov. Proces vključevanja in motiviranja različnih deležnikov je mogoče izvajati postopno, in sicer skozi več stopenj vključevanja vse širšega kroga deležnikov. Lahko pa se pojavijo druge mreže sodelovanja in vključevanja zainteresiranih deležnikov, odvisno od lokalnih značilnosti, vključno z obstojem zasebnih pobud lokalnih prvakov in priložnosti za sodelovanje (na primer v skupnih projektih krožnega gospodarstva), ki se pojavljajo v okolju.

Pri načrtovanju celovite strategije krožnega gospodarstva je treba določiti strateške prednostne naloge in ustanoviti sektorske ali tematske delovne skupine za razvoj lastnih akcijskih načrtov za posamezne sektorje. Pomembno je določiti skupen okvir za ukrepe, s katerimi bodo rezultati vseh skupin oblikovani v konsolidirani obliki. Časovni načrt za izvajanje strategije se lahko oblikuje posebej za kratkoročne, srednjeročne in dolgoročne ukrepe, s srednjeročnim izkoriščanjem hitrih zmag in dolgoročno izvedbo širših ukrepov. Vzpostavitev mehanizma za spremljanje in ocenjevanje uvajanja krožnega gospodarstva v skladu s postavljeno strategijo je ključnega pomena za razumevanje, kako in kakšne koristi strategija prinaša gospodarstvu.

6.2 Razvoj spleta politik za krožno gospodarstvo

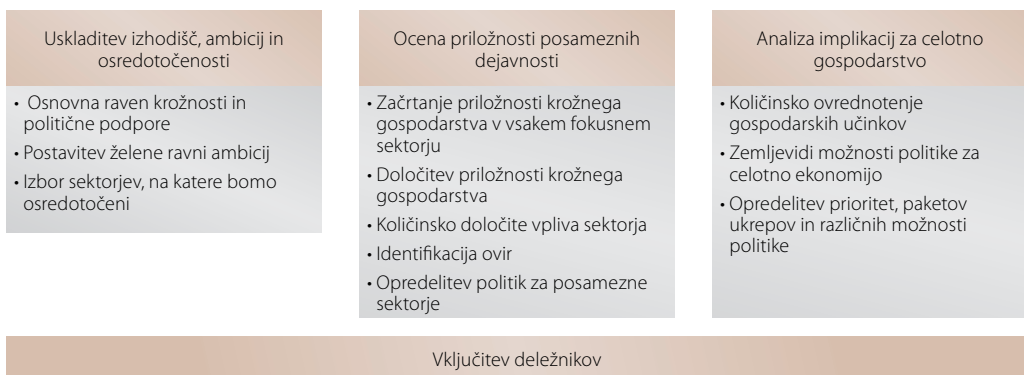
Razvoj ustrezne kombinacije ukrepov na nacionalni ravni za razvoj krožnega gospodarstva je odvisen od okvirnih pogojev zanj, ki jih opredeljujejo politike, predpisi, davčni in drugi ukrepi, družbeno-kulturna odprtost ljudi in podjetij, razpoložljivost infrastrukture za dejavnosti krožnega gospodarstva (recikliranje, ponovna uporaba, popravilo, predelava), pa tudi značilnosti podjetništva, raziskav in razvoja ter inovativnosti in inovacij v gospodarstvu.

Prava kombinacija vladnih politik je ključnega pomena pri oblikovanju jasnega dolgoročnega okvira za prehod v krožne modele gospodarstva. To vključuje instrumente politike za spodbujanje učinkovitosti virov (zmanjšanje odpadkov, recikliranje, ponovna uporaba, predelava itd.), ustvarjanje povpraševanja po trajnostno zasnovanih izdelkih in storitvah, ki varčujejo z viri, in za podporo varčevanju z viri in ekoloških inovacijah v MSP.

Ellen McArthur Foundation (2015b) predlaga naslednji model kot orodje implementacije, ki bi naj omogočilo hitrejši prehod v krožno gospodarstvo. Metodologija je zasnovana tako, da lahko države na ravni politike oblikujejo strategije za pospešitev tega procesa in jo prikazuje *slika 21*. Sestavljena je iz treh stebrov:

1. Uskladitev izhodišč, ambicij in osredotočenosti
 - a. Osnovna raven krožnosti in politične podpore
 - b. Postavitev zelene ravni ambicij
 - c. Izbor sektorjev, na katere bomo osredotočeni
2. Ocena priložnosti posameznih dejavnosti
 - a. Začrtanje priložnosti krožnega gospodarstva v vsakem fokusnem sektorju
 - b. Določitev priložnosti krožnega gospodarstva
 - c. Količinsko določite vpliva sektorja
 - d. Identifikacija ovir
 - e. Opredelitev politik za posamezne sektorje
3. Analiza implikacij za celotno gospodarstvo
 - a. Količinsko ovrednotenje gospodarskih učinkov
 - b. Zemljevidi možnosti politike za celotno ekonomijo
 - c. Opredelitev prioritet, paketov ukrepov in različnih možnosti politike

Slika 21: Metodologija za prehod v krožno gospodarstvo na ravni politike



Vir: Ellen McArthur Foundation, 2015b.

V okviru prvega stebra je treba na nacionalni ravni uskladiti izhodišča, ambicije in fokus v okviru krožnega gospodarstva. Kot v vseh strateških projektih je treba tudi tukaj v začetku procesa opredeliti ustrezne zainteresirane strani. Na podlagi razumevanja nacionalnega krožnega in političnega konteksta je treba določiti realno stopnjo ambicij in področje uporabe.

V okviru drugega stebra je treba oceniti možnosti krožnega gospodarstva v sektorjih. Ko so izbrani fokusni sektorji, se lahko začne ocena vsakega sektorja. Ta korak se lahko izvaja v vzporednih sektorskih delovnih skupinah in se v veliki meri opira na sodelovanje podjetij. Načrtovati je treba najprimernejše priložnosti krožnega gospodarstva in jim dati prednost. Za prednostne priložnosti je treba oceniti sektorski gospodarski vpliv, prepoznati ovire, ki omejujejo njihovo realizacijo, in politične možnosti za premagovanje teh ovir.

V okviru tretjega stebra je treba analizirati posledice na nacionalni ravni. Ko so bile ocenjene možnosti za krožno gospodarstvo, specifične za sektor, jih je mogoče združiti in analizirati posledice za celotno gospodarstvo. Ta korak običajno vodi osrednja skupina oblikovalcev politike, strokovnjakov za politiko in ekonomijo ter s sodelovanjem več vladnih agencij. Sektorske ocene učinka bi se lahko združile v enotno splošno oceno učinka za celotno gospodarstvo, da bi podprli mandat za politično posredovanje. Možnosti politik za posamezne sektorje bi lahko dopolnile možnosti politike za celotno gospodarstvo. Niz sektorskih in gospodarskih političnih možnosti je treba prednostno določiti in sestaviti v skladne politične pakete.

Predstavljena metodologija je zasnovana za zaporedno izvajanje, vendar lahko oblikovalci politike izberejo tudi samo nekaj orodij in jih do določene mere uporabljajo samostojno ali v drugačnem vrstnem redu. Metodologija je bila zasnovana tako, da se uporablja v kateri koli državi ali regiji, z različnimi odtenki in žarišči, ki jih je treba prilagoditi lokalnim okoliščinam.

6.3 Predlog ukrepov na nacionalni ravni za uvajanje krožnega gospodarstva

V nadaljevanju podajamo predlog ukrepov, ki bi jih lahko uvajali na nacionalni ravni za nadaljnji razvoj krožnega gospodarstva v Sloveniji. Predlog obsega pet skupin ukrepov, razdeljenih na (ESPON, 2019):

1. regulativne instrumente,
2. ekonomske instrumente,
3. podporo za raziskave in inovacije,
4. podporo za informiranje, izobraževanje in mreženje,
5. prostovoljne instrumente.

Vsaka od skupin instrumentov je v nadaljevanju na kratko pojasnjena (ESPON, 2019).

1. *Regulativni instrumenti*

Regulativni ukrepi so eden izmed najpomembnejših instrumentov politike, ki so lahko zelo učinkoviti pri doseganju določenih ciljev ali rezultatov. Krožno gospodarstvo obravnava predvsem okoljske izzive, ki zahtevajo močno posredovanje države. Zato lahko regulativni instrumenti, kot so prepovedi, pomagajo pri spodbujanju prehoda v krožno gospodarstvo.

Kot primer se lahko na lokalni ali nacionalni ravni uporabljajo obvezni načini vračanja embalaže, namenjene odpadkom/onesnaževanju, prepovedi netrajnostnih izdelkov ali materialov itd. Zakoni in standardi kakovosti recikliranih, predelanih, popravljenih izdelkov vse bolj skrbijo potrošnike.

Regulativni ukrepi lahko poskušajo promovirati izdelke iz sekundarnih materialov in zagotoviti kakovost teh izdelkov, njihovih procesov, vsebine itd. Na primer, na Nizozemskem je dobro uveljavljen in uspešen primer, ki zadeva ponovno uporabo gradbenih odpadnih materialov v projektih gradnje cest.

2. Ekonomski instrumenti

Neposredno financiranje, vključno s posojili, subvencijami in donacijami za projekte, podjetja in infrastrukturo, je pogosto uporabljan instrument v različnih državah. Regije in mesta lahko prilagodijo instrumente financiranja za podporo podjetjem ali pobudam, ki lahko posredno ali neposredno olajšajo uporabo krožnih gospodarskih praks.

Veliko držav uporablja davčne spodbude ali spodbuja določene vrste podjetij ali vlaganja v izbrane gospodarske panoge. Na primer, davčne spodbude za vključitev čistih tehnologij v proizvodni proces uporabljajo Nizozemska, Velika Britanija, Baskija. Država lahko v okviru svojih davčnih sistemov uporabi različne davčne ukrepe za spodbujanje naložb v krožna podjetja, tehnologije, inovacije.

Zelena javna naročila niso nov instrument v EU, saj se jih uporablja že več desetletij, vendar dobiva vse večjo veljavo v najnovejših predpisih. Postopek za določitev skupnih meril je bil uveden po sporočilu Evropske komisije o javnih naročilih za boljše okolje. Do zdaj so bila razvita merila za več kot dvajset kategorij izdelkov in storitev z namenom, da se olajša vključevanje zelenih zahtev v javne razpise.

3. Podpora za raziskave in inovacije

Številne države so prepoznale raziskave in inovacije kot pomembno gonilo gospodarske rasti, ki hkrati predstavlja osnovo za implementiranje krožnega gospodarstva. Številni novi izdelki, storitve in izumi lahko pomagajo pri prehodu na model stabilnega krožnega gospodarstva, zato je pomembno podpirati dejavnosti raziskav in razvoja, povezanih s krožnimi praksami.

Scheme financiranja raziskav in razvoja, povezanih s krožnim gospodarstvom, se lahko vzpostavijo kot neposredni ali konkurenčni programi subvencij in sofinanciranja, pa tudi v kombinaciji s podpornimi dejavnostmi za gradnjo mrež in povečevanje sodelovanja različnih deležnikov.

Kot uspešen instrument za MSP so se izkazali majhni krediti za inovacije, s katerimi ta podjetja pridobivajo inovacije od raziskovalnih in razvojnih organizacij. Namen financiranja je spodbujanje prenosa znanja in delovati kot katalizator za oblikovanje dolgoročnih, poglobljenih odnosov med raziskovalnim in poslovnim sektorjem.

Kot pomemben vir inovacij, gospodarskih priložnosti, potenciala za blaginjo in konkurenčnost v regiji ali mestu so se izkazala start-up podjetja in skupnosti. V njih lahko spodbujamo trajnost in inovacije krožnega gospodarstva. Podpora je lahko namenjena tako uvajanju inovacijskih inkubatorjev in pospeševalnikov, ki se osredotočajo na trajnostne rešitve za podjetja, kot tudi posameznim ukrepom znotraj obstoječih tovrstnih inkubatorjev.

4. Podpora za informiranje, izobraževanje in mreženje

Medtem ko krožno gospodarstvo postaja priljubljena tema na politični ravni, pa številna podjetja (predvsem MSP) in posamezniki tega koncepta še vedno ne razumejo dobro in nimajo predstave o priložnostih, ki jih lahko prinese. Zato je pomembno povečati splošno ozaveščenost in tehnično znanje med temi deležniki.

Ukrepi lahko zajemajo vzpostavitev ali okrepitev svetovalnih storitev in izboljšanje informiranja o različnih tehničnih ali netehničnih vidikih krožnega gospodarstva, sorodni zakonodaji itd. Ciljni

upravičenci do takšnih storitev so lahko podjetja, start-up podjetja, kupci, prevzemniki tehnologij in drugi. Te instrumente lahko predstavljajo na primer tečajji poklicnega usposabljanja, certificiranja in izboljšanja znanj (npr. pri upravljanju materialnih verig), saj z njimi povečamo znanje in pripravljenost podjetij in državljanov za krožne dejavnosti.

Krožno gospodarstvo temelji namreč na ustvarjanju sinergij in izmenjavi znanja med različnimi deležniki v lokalnih gospodarstvih. Zato velja, da so posebni programi in podporni ukrepi, osredotočeni na mreženje, povezovanje in tehnološke platforme, pomembni pri spodbujanju krožnosti na določenem območju. Poseben poudarek je lahko namenjen spodbujanju modelov industrijske simbioze, ki dosegajo najboljše učinke na manjših območjih in aglomeracijah industrijskih subjektov (npr. industrijskih conah). Z industrijsko simbiozo lahko na primer zmanjšamo ali se izognemo odpadkom tako, da dosegamo vrednost odpadkov, odvečne energije in toplote določenih podjetij ter jih uporabimo kot input v procesih drugih podjetij.

5. Prostovoljni instrumenti

Tudi prostovoljni instrumenti lahko igrajo pomembno vlogo pri spodbujanju trajnostnih in krožnih praks. Takšni instrumenti so lahko različnih oblik, od prostovoljnih nalepk in certifikatov za izdelke in organizacije, garancij za trajnost in popravilo izdelkov, dogovorov med podjetji in javnimi institucijami ter do enostranskih prostovoljnih obveznosti.

Oznake uspešnosti in certifikati se vse pogosteje uporabljajo za razlikovanje med izdelki in storitvami, ki prispevajo tudi k prehodu na krožno gospodarstvo. Sheme označevanja so med najpogosteje uporabljenimi ukrepi za spodbujanje izbire izdelkov, ki izpolnjujejo okoljska in/ali družbena merila, ki presegajo skladnost s predpisi. Potrošnikom zagotavljajo, da je izdelek ali storitev z oznako trajnostni. Pritisk, ustvarjen s povpraševanjem odjemalcev po označenih izdelkih, naj bi spodbudil proizvajalce in ponudnike storitev, da ponujajo izdelke, ki ustrezajo naraščajočemu povpraševanju po trajnostnih izdelkih in storitvah.

Na osnovi zgoraj navedenih oblik spodbujanja krožnega gospodarstva ugotavljamo, da je lahko nabor strategij in ukrepov politike za podporo krožnemu gospodarstvu zelo širok. *Tabela 6* prikazuje pregled izbranih skupin ukrepov politike, ki jih je mogoče sprejeti za podporo krožnemu gospodarstvu z različnih vidikov.

Tabela 6: Pregled ukrepov za spodbujanje krožnega gospodarstva

Skupina ukrepov	Primeri	Raven upravljanja
Regulativni instrumenti	Direktive in predpisi (npr. o recikliranju odpadkov, odgovornosti proizvajalcev, ekološkem oblikovanju, prevzemu odpadkov...)	Globalna, EU, nacionalna, regionalna, lokalna
	Kode in standardi (npr. za izdelke, kakovost, vsebnost recikliranih materialov, embalažo, emisije...)	EU, nacionalna
Ekonomski instrumenti	Fiskalni instrumenti in spodbude (npr. pristojbine in davki za odpadke, sežiganje, odlagališča, davčne olajšave za krožno dejavnost...)	Nacionalna
	Neposredno financiranje, vključno s posojili, subvencijami, donacijami za projekte, podjetja, infrastrukturo	EU, nacionalna, regionalna, lokalna
	Povlečni dejavniki povpraševanja, vključno z javnimi naročili, eko-vavčerji...	Nacionalna, regionalna, lokalna
	Tržni instrumenti (npr. trgovanje z emisijami...)	EU, nacionalna

Podpora za raziskave in inovacije	Financiranje raziskav in razvoja, povezanega s krožnim gospodarstvom (npr. neposredna nepovratna sredstva...)	EU, nacionalna, regionalna, lokalna
	Temeljne raziskave in razvoj	Nacionalna, regionalna, lokalna
	Zagotavljanje infrastrukture za raziskave in razvoj	Nacionalna, regionalna, lokalna
	Inovacijski vavčerji za MSP za inovacije, povezane s krožnim gospodarstvom	Nacionalna, regionalna, lokalna
	Podpora inkubatorjev za spodbujanje inovacij s poudarkom na področjih, povezanih s krožnim gospodarstvom	Nacionalna, regionalna, lokalna
	Podporni programi in spodbude za raziskovalce	Nacionalna, regionalna, lokalna
Podpora za informiranje, izobraževanje in mreženje	Svetovalne storitve in zagotavljanje informacij (npr. podjetjem, zagonskim podjetjem, strankam, uporabnikom tehnologije...)	Nacionalna, regionalna, lokalna
	Strokovno izobraževanje in usposabljanje na področju krožnega gospodarstva	Nacionalna, regionalna, lokalna
	Podpora mreženja (npr. na osnovi srečanj, tehnoloških platform...)	EU, nacionalna, regionalna, lokalna
Prostovoljni instrumenti	Oznake kakovosti za izdelke in storitve	EU, nacionalna
	Izpogajani sporazumi (javno-zasebni sektor)	Nacionalna, regionalna, lokalna
	Garancija za trajnost izdelka in popravila	Nacionalna, regionalna, lokalna
	Javne prostovoljne zaveze (zasebnega sektorja)	Nacionalna, regionalna, lokalna

Vir: ESPON, 2019, str. 51

Pri načrtovanju strategij je pomembno razmisliti, katere vrste politik so primerne za katero raven izvajanja (nacionalno, regionalno, lokalno). Glede na lokalni kontekst in naravo gospodarskih dejavnosti je mogoče uporabiti različne sklope ali kombinacije ukrepov. Poleg tega je mogoče zasnovo ukrepov prilagoditi podeželskemu ali mestnemu kontekstu ozemlja, npr. sheme financiranja ali svetovanja so lahko tematsko usmerjene glede na prednostne sektorje, opredeljene za strategijo krožnega gospodarstva.

7 Sklepna spoznanja

Poglavje o krožnem gospodarstvu nadgrajuje spoznanja iz raziskave o krožnem gospodarstvu v okviru Slovenskega podjetniškega observatorija 2017. Ugotavljamo, da se je koncept krožnega gospodarstva razvijal v več razvojnih fazah, med katerimi smo opredelili krožno gospodarstvo 4.0, ki se začena z novo programsko perspektivo v letu 2020. Če so bile začetne razvojne faze krožnega gospodarstva osredotočene na posamezne vidike ravnanja z odpadki, je krožno gospodarstvo 4.0 faza, ki bo zahtevala integracijo delnih konceptov v bolj celovitega tako z vidika vsebine kot vključenih deležnikov in ravni izvajanja koncepta, da bi lahko maksimalni učinke krožnega gospodarstva. Trenutno namreč ocenjujemo, da je svet le 8,6-odstotno krožen (Circle Economy, 2019). Vsi modeli razvoja in implementiranja krožnega gospodarstva temeljijo na celovitih pristopih in razvoju strategij krožnosti, ki so merljive, ne glede na raven analize.

Z vidika naporov Evropske komisije za uvajanje krožnega gospodarstva ugotavljamo, da je tudi slednja v zadnjih petih letih spremenila svojo strategijo iz take, ki je temeljila predvsem na odpadkih, v celovitejši koncept, zajet v strategiji, imenovani Akcijski načrt EU za krožno gospodarstvo. Le-ta temelji na skupnem partnerstvu različnih deležnikov v celotni družbi pri uvajanju krožnega gospodarstva.

Slovenija kot članica Evropske unije sledi politikam in usmeritvam tudi na področju trajnostnega razvoja in z njim povezanimi koncepti, med katerimi je tudi krožno gospodarstvo. Krožno gospodarstvo smo v Sloveniji umestili med strateške razvojne prioritete. Vključeno je v ključne nacionalne dokumente, kot so »Vizija Slovenije 2050«, »Strategija razvoja Slovenije 2030« in »Strategija pametne specializacije«.

Prav zaradi osrednje vloge krožnega gospodarstva pri razvoju Slovenije smo že opredelili tudi krožne potenciale v Sloveniji na ravni regij, kjer smo za vsako regijo identificirali izzive in krožne potenciale. Ob tem je na področju spodbujanja krožnega gospodarstva aktivnih vse več deležnikov v podjetniškem ekosistemu, med katerimi so različne organizacije podpornega okolja, kot so gospodarske zbornice, nevladne organizacije in občine.

Ob vzpostavljanju celovitega sistema krožnega gospodarstva so naporu EU usmerjeni tudi v razvoj ustreznih kazalnikov merjenja krožnosti. Posledično je v EU razvit niz kazalnikov, ki vključuje deset skupin kazalnikov na štirih področjih. Rezultati za Slovenijo v primerjavi z EU kažejo, da dosegamo rezultate nad povprečjem EU na področju ravnanja z odpadki, da smo s povprečjem EU primerljivi na področju proizvodnje in porabe, vendar zaostajamo na področjih sekundarnih surovin in konkurenčnosti ter inovacij.

Vidik uvajanja krožnih konceptov v podjetja pa kaže, da podjetja v Sloveniji na področju učinkovitejše rabe virov največ ukrepov namenjajo doseganju prihrankov pri materialih in zmanjševanju odpadkov. Kot je pokazala raziskava Euroflash barometer leta 2018, še vedno več kot 20 odstotkov podjetij v Sloveniji ne izvaja nobenih ukrepov za učinkovitejšo rabo virov. Tem ukrepom tudi namenjajo zelo malo virov. Med podporo za učinkovitejšo rabo virov pa podjetja navajajo, da bi ob finančnih iniciativah potrebovala tudi dodatna znanja in svetovanja. Tudi zelene izdelke ponuja le četrtnina podjetij v Sloveniji, kar 63 odstotkov pa jih tovrstnih načrtov po ponudbi zelenih izdelkov sploh nima.

Vzpostavljanje krožnih tokov samo po sebi še ni zagotovilo za uspeh, saj lahko uporaba recikliranih materialov vpliva na življenjsko dobo izdelka zaradi izgube kakovosti ali doda druge vplive pri rabi energije ali vode, ki jih s kazalniki kroženja snovi ni mogoče predvideti. Ponovna uporaba sestavnih delov lahko prav tako povzroči dodatne učinke zaradi dodatnega prevoza, potrebnega za zbiranje.

Ocena življenjskega cikla (LCA) je odlično orodje za izbiro strategij med recikliranjem, ponovno uporabo in drugimi možnostmi obnove do konca življenjske dobe. Kombinirana uporaba LCA in krožnega gospodarstva pa omogoča razvijalcem izdelkov, da dejansko merijo okoljsko uspešnost, primerjajo krožne strategije in zagotovijo pozitivno okoljsko bilanco zaradi novih izdelkov, zasnovanih na krožnih tokovih. V zadnjih desetletjih opažamo, da tako odločevalci v vladi, kot industrija in potrošniki vse pogosteje uporabljajo LCA pri sprejemanju okoljskih odločitev. Raziskave kažejo, da se bo obseg izvajanja LCA ter uporabe tako dobljenih rezultatov v prihodnosti še povečeval. V ta namen je treba izboljšati notranjo komunikacijo v podjetjih in zagotoviti, da bo merjenje vplivov na okolje postala vsakodnevna praksa njihove organizacije.

Glede na rezultate te študije o krožnem gospodarstvu je v Sloveniji smiselno razvijanje čim bolj celovite strategije in širokih ukrepov, ki bodo namenjeni različnim skupinam deležnikov. Hkrati pa je treba spremljati in meriti tudi učinke iniciativ. Smiselno bi bilo delovati hkrati na več področjih in uvajati splet politik in ukrepov, ki se nanašajo na regulativne instrumente, ekonomske instrumente, podporo za raziskave in inovacije, podporo za informiranje, izobraževanje in mreženje, in na prostovoljne instrumente. Le s celovitim pristopom bomo lahko dosegli največje učinke in maksimizirali krožno gospodarstvo v Sloveniji.

Literatura in viri

1. Azapagic, A., Perdan, S. (2000). Indicators of sustainable development for industry: a general framework. *Transaction of the Institution of Chemical Engineers*, 78, 243–261.
2. Blomsma, F., Brennan, G. (2017). The emergence of circular economy: a new framing around prolonging resource productivity. *Journal of Industrial Ecology*, 21, 603–614.
3. Bocken, N.M.P., de Pauw, I., Bakker, C., van der Grinten, B. (2016). Product design and business model strategies for a circular economy. *Journal of Industrial and Production Engineering*, 33(5), 308–320.
4. Broberg, O., Christensen, P. (1999). LCA experiences in Danish industry—results of a survey. *International Journal of Life Cycle Assessment*, 4, 257–262.
5. Circle Economy. 2019. *The circularity gap report 2020*. Pridobljeno s <https://www.circularity-gap.world/2020>
6. Circular Change. (2020). *About Circular change*. Pridobljeno s <https://www.circularchange.com/>
7. Citycircle. (2020). *EU projekti-Citycircle*. Pridobljeno s <https://www.kranj.si/eu-projekt-citycircle>
8. Cullen, J.M. (2017). Circular economy: theoretical benchmark or perpetual motion machine? *Journal of Industrial Ecology*, 21, 483–486.
9. Curran M.A. (2015). *Life Cycle Assessment Student Handbook*. Wiley: Scrivener Publishing.
10. De los Rios, C., Charnley, F. (2017). Skills and capabilities for a sustainable and circular economy: The changing role of design. *Journal of Cleaner Production*, 160(1), 109–122.
11. Dubois, C., Humbert, S. (2015). How to calculate the LCA of a retailer. *LCA Discuss. Forum*, 31(03).
12. EASAC. (2016). *Indicators for a circular economy*. Halle: European Academies' Science Advisory Council.
13. EC. (2014a). *Towards a circular economy: A zero waste programme for Europe, COM/2014/0398 final/2*. Pridobljeno s <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014DC0398R%2801%29>
14. EC. (2014b). *Legislative proposal to review recycling and other waste-related targets in the EU*. Pridobljeno s <https://ec.europa.eu/environment/waste/pdf/Legal%20proposal%20review%20targets.pdf>
15. EC. (2014c). *Ex-post evaluation of Five Waste Streams Directives, SWD/2014/0209 final*. Pridobljeno s <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52014SC0209>
16. EC. (2015a). *Closing the loop – An EU action plan for the Circular Economy, COM/2015/0614 final*. Pridobljeno s <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52015DC0614>
17. EC. (2015b). *Better Regulation Guidelines. Commission staff working document, COM(2015) 215 final; SWD(2015) 111 final*. Pridobljeno s http://ec.europa.eu/smart-regulation/guidelines/docs/swd_br_guidelines_en.pdf
18. EC. (2018a). *Official Journal of the European Union, L 150, 14 June 2018*. Pridobljeno s <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L:2018:150:TOC>
19. EC. (2018b). *A European Strategy for Plastics in a Circular Economy, COM/2018/028 final*. Pridobljeno s <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1516265440535&uri=COM:2018:28:FIN>
20. EC. (2018c). *Communication on a monitoring framework for the circular economy, COM/2018/029 final*. Pridobljeno s <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1516265440535&uri=COM:2018:29:FIN>
21. EC. (2020a). *Circular Economy*. Pridobljeno s https://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index_en.htm
22. EC. (2020b). *A new Circular Economy Action Plan For a cleaner and more competitive Europe, COM/2020/98 final*. Pridobljeno s <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1583933814386&uri=COM:2020:98:FIN>

23. EEA. (2016). *Circular Economy in Europe – Developing the Knowledge Base: Report 2*. European Environment Agency.
24. Elia, V., Gnoni, M.G., Tornese, F. (2017). Measuring circular economy strategies through index methods: A critical analysis. *Journal of Cleaner Production*, 142(4), 2741–2751.
25. Ellen MacArthur Foundation. (2015a). *Towards the Circular Economy. Business rationale for an accelerated transition*. Cowes: Ellen MacArthur Foundation.
26. Ellen McArthur Foundation. (2015b). *Delivering the circular economy: a toolkit for policymakers*. Pridobljeno s https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/EllenMacArthurFoundation_PolicymakerToolkit.pdf
27. Elsa-pact. (2020). *The ABC of LCA*. Pridobljeno s <http://www.elsa-pact.fr/lca-quad/>
28. ESPON. (2019). *Policy Guide CIRCTER – Circular Economy and Territorial Consequences*. Pridobljeno s https://www.espon.eu/sites/default/files/attachments/CIRCTER%20Policy%20guide_0.pdf
29. EU. (2020a). *Circular Economy Action Plan*. Pridobljeno s https://ec.europa.eu/environment/circular-economy/pdf/new_circular_economy_action_plan.pdf
30. EU. (2020b). *Circular economy indicators*. Pridobljeno s <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/scoreboards/CE/index.html>
31. Euroflash Barometer. (2018). *SMEs, resource efficiency and green markets*. Pridobljeno s <https://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/index.cfm/survey/getsurveydetail/instruments/flash/surveyky/2151>
32. European Federation of Sustainable Business. (2019). *EU Circular Economy Update, Overview of circular economy in Europe*. Pridobljeno s www.Ecopreneur.eu
33. Frankl, P., Rubik, F. (2000). *Life cycle assessment in industry and business: Adoption patterns, applications and implications*. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.
34. Ghisellini, P., Cialani, C., Ulgiati, S. (2016). A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems. *Journal of Cleaner Production*, 114, 11–32.
35. Gonzalez, P., Sarkis, J., Adenso-Diaz, B. (2008). Environmental management system certification and its influence on corporate practices. Evidence from the automotive industry. *International Journal of Operational Production Management*, 28, 1021–1041.
36. GZS. (2020). *Gospodarska zbornica Slovenije – Skupne naloge*. Pridobljeno s <https://www.gzs.si/#7794648-skupne-naloge>
37. Hauschild, M.Z., Rosenbaum, R.K., Olsen, S.I. (2018). *Life Cycle Assessment. Theory and Practice*. Springer International Publishing.
38. Homrich, A.S., Galvão, G., Abadia, L.G., Carvalho, M.M. (2018). The circular economy umbrella: trends and gaps on integrating pathways. *Journal of Cleaner Production*, 175, 525–543.
39. Johnson, M.P., Schaltegger, S. (2015). Two decades of sustainability management tools for SMEs: how far have we come? *Journal of Small Business Management*, 54(2), 481–505.
40. Kurczewski, P. (2013). Life cycle thinking in small and medium enterprises: the results of research on the implementation of life cycle tools in Polish SMEs-part 1: background and framework. *International Journal of Life Cycle Assessment*, 19, 593–600.
41. Lacey, P., Keeble, J., McNamara, R. (2014). *Circular Advantage: Innovative Business Models and Technologies to Create Value in a World without Limits to Growth*. Pridobljeno s https://www.accenture.com/t20150523T053139__w__/us-en/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Strategy_6/Accenture-Circular-Advantage-Innovative-Business-Models-Technologies-Value-Growth.pdf

42. Lewandowska, A., Kurczewski, P., Kulczycka, J., Joachimiak, K., Matuszak-Flejszman, A., Baumann, H., Ciroth, A. (2013). LCA as an element in environmental management systems—comparison of conditions in selected organisations in Poland, Sweden and Germany: part 1: background and initial assumptions. *International Journal of Life Cycle Assessment*, 18, 472–480.
43. Lewandowska, A., Matuszak-Flejszman, A. (2014). Eco-design as a normative element of Environmental Management Systems—the context of the revised ISO 14001:2015. *International Journal of Life Cycle Assessment*, 19, 1794–1798.
44. Lewandowski, M. (2016). Designing the Business Models for Circular Economy—Towards the Conceptual Framework. *Sustainability*, 8(43), 1–28.
45. Lieder, M., Rashid, A. (2015). Towards Circular Economy implementation: A comprehensive review in context of manufacturing industry. *Journal of Cleaner Production*, 115(1), 36–51.
46. Meylan, G., Stauffacher, M., Krütli, P., Seidl, R., Spoerri, A. (2014). Identifying stakeholders' views on the eco-efficiency assessment of a municipal solid waste management system. *Journal of Industrial Ecology*, 19(3), 490–503.
47. MOP. (2017). *Na poti v krožno gospodarstvo: pogled v regije Slovenije*. Pridobljeno s https://www.greencycle.si/wp-content/uploads/2018/01/1711_Pogled_v_regije_Slovenije_2017.pdf
48. MOP. (2018). *Kažipot prehoda v krožno gospodarstvo*. Pridobljeno s <http://socialnaekonomija.si/wp-content/uploads/KA%C5%BDIPOT-PREHODA-V-KRO%C5%BDNO-GOSPODARSTVO-SLOVENIJE.pdf>
49. Moraga, G., Huysveld, S., Mathieux, F., Blengini, G.A., Alaerts, L., Van Acker, K., de Meester, S., Dewulf, J. (2019). Circular economy indicators: What do they measure? *Resources, Conservation and Recycling*, 146, 452–461.
50. Moreno, M., Rios, C., Rowe, Z., Charnley, F. (2016). A Conceptual Framework for Circular Design. *Sustainability*, 8(9), 1–15.
51. Mudgal, S. (2008). *Reporting on the Implementation of Integrated Product Policy (IPP)*. European Commission, DG Environment. Service Contract 0703307/2007/481297/G.4. Pridobljeno s http://ec.europa.eu/environment/ipp/pdf/bio_ipp.pdf
52. Nakano, K., Hirao, M. (2011). Collaborative activity with business partners for improvement of product environmental performance using LCA. *Journal of Cleaner Production*, 19, 1189–1197.
53. Pamminer, R. (2011). *Technical report on needs and demands of SMEs. Deliverable D1.1 LCA to go project within the European Commission's Seventh Framework Programme*. Pridobljeno s <http://www.LCA2go.eu>
54. Pauliuk, S. (2018). Critical appraisal of the circular economy standard BS8001:2017 and a dashboard of quantitative system indicators for its implementation in organizations. *Resources, Conservation & Recycling*, 129, 81–92.
55. Potting, J., Hekkert, M., Worrell, E., Hanemaaijer, A. (2017). *Circular economy: measuring innovation in the product chain. Policy report*. The Hague: PBL Netherlands Environmental Assessment Agency.
56. PRe. (2014). *LCA has some storytelling to do*. Pridobljeno s <https://www.pre-sustainability.com/news/lca-has-a-story-to-tell>
57. PRe. (2016). *2020 – the year of the perfectly sustainable world?* Pridobljeno s <https://www.pre-sustainability.com/news/2020-the-year-of-the-perfectly-sustainable-world/>
58. PRe. (2017). *Why circular economy business models need LCA – Part 1*. Pridobljeno s <https://www.pre-sustainability.com/news/why-circular-economy-business-models-need-lca/>
59. Ruggieri, A., Braccini, A.M., Poponi, S., Mosconi, E. (2016). A Meta-Model of Inter-Organisational Cooperation for the Transition to a Circular Economy. *Sustainability*, 8(11), 1–17.

60. Sauvé, S., Bernard, S., Sloan, P. (2016). Environmental sciences, sustainable development and circular economy: alternative concepts for trans-disciplinary research. *Environmental Development*, 17, 48–56.
61. SIST EN ISO 14040:2006. (2006). *Ravnanje z okoljem – Ocenjevanje okoljskega  ivljenjskega cikla – Na ela in okviri*. Ljubljana: Slovenski in stitut za standardizacijo.
62. Sousa-Zomer, T.T.S., Magalhães, L., Zancul, E., Cauchick-Miguel, P.A. (2018). Exploring the challenges for circular business implementation in manufacturing companies: An empirical investigation of a pay-per-use service provider. *Resources, Conservation and Recycling*, 135, 3–13.
63. SPS. (2020). *Zelene investicije / kro no gospodarstvo*. Pridobljeno s <https://podjetniskisklad.si/sl/onas/uspesne-zgodbe-sklada/zelene-investicije>
64. Stewart, J.R., Collins, M.W., Anderson, R., Murphy, W.R. (1999). Life Cycle Assessment as a tool for environmental management. *Clean Technologies and Environmental Policy*, 1, 73–81.
65.  GZ. (2020). *Strate sko razvojno inovacijsko partnerstvo – Mre e za prehod v kro no gospodarstvo*. Pridobljeno s https://www.stajerskagz.si/projekti/srip_mreze_za_prehod_v_kroznno_gospodarstvo/
66.  irec, K., Bradač Hojnik, B., Denac, M., Močnik, D. (2018). *Slovenska podjetja in krožno gospodarstvo: slovenski podjetniški observatorij 2017*, (Slovenski podjetniški observatorij). Maribor: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.
67.  oo , T., idr. (2017). *Strategija razvoja Slovenije 2030*. Ljubljana: Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko.
68. Tukker, A. (2015). Product services for a resource-efficient and circular economy - A review. *Journal of Cleaner Production*, 97, 76–91.
69. Unilever. (2015). *Unilever sustainable living plan. Summary of progress 2015. Mobilising Collective Action*. Pridobljeno s https://www.unilever.com/Images/uslp-mobilising-collective-action-summary-ofprogress-2015_tcm244-424809_en.pdf
70. Verghese, K., Lewis, H., Fitzpatrick, L. (2012). *Packaging for Sustainability*. London: Springer.
71. Vlada RS. (2019). *Novo gradivo  t. 1 – Informacija o pripravi celovitega strate skega projekta razogljivenja Slovenije preko prehoda v krožno gospodarstvo s sodelovanjem Evropske komisije in Evropskega inštituta za inovacije in tehnologijo (EIT KIC Climate in EIT KIC Raw materials)*. Pridobljeno s [http://84.39.218.201/MANDAT18/VLADNAGRADIVA.NSF/277bdf36cd5b7373c1256efa00399a6b/5d3b1961e8c68bf5c12584ab002484f7/\\$FILE/VGKroznong1_P.pdf](http://84.39.218.201/MANDAT18/VLADNAGRADIVA.NSF/277bdf36cd5b7373c1256efa00399a6b/5d3b1961e8c68bf5c12584ab002484f7/$FILE/VGKroznong1_P.pdf)
72. WBCSD. (2018). *Circular Metrics: Landscape Analysis*. Pridobljeno s <https://www.wbcd.org/Programs/Circular-Economy/Factor-10/Metrics-Measurement/Resources/Landscape-analysis>
73. Wecycle. (2018). *Strategija prehoda mesta Maribor v kro no gospodarstvo*. Pridobljeno s <https://wecycle.com/wp-content/uploads/2018/07/Sprejeta-strategija-kroznega-gospodarstva.pdf>
74. Wenzel, H., Hauschild, M.Z., Alting, L. (1997). Environmental assessment of products, Vol. 1– *Methodology, Tools and Case Studies in Product Development*. USA: Springer US.
75. Witczak, J., Kasprzak, J., Klos, Z., Kurczewski, P., Lewandowska, A., Lewicki, R. (2014). Life cycle thinking in small and medium enterprises: the results of research on the implementation of life cycle tools in Polish SMEs–part 2: LCA related aspects. *International Journal of Life Cycle Assessment*, 19, 891–900.
76. Witjes, S., Lozano, R. (2016). Towards a more Circular Economy: proposing a framework linking sustainable public procurement and sustainable business models. *Resources, Conservation and Recycling*, 112, 37–44.
77. Zelena Slovenija. (2019). *Primerjave ka ejo napredek Slovenije na poti v kro no gospodarstvo*. Pridobljeno s <https://www.zelenaslovenija.si/revija-eol/aktualna-stevilka/okolje/4611-primerjave-kazejo-napredek-slovenije-na-poti-v-kroznno-gospodarstvo-eol-131>

Avtorji



Barbara Bradač Hojnik

Dr. Barbara Bradač Hojnik je izredna profesorica za podjetništvo na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Aktivno sodeluje v pedagoškem procesu dodiplomskih in podiplomskih študijskih programov Katedre za podjetništvo in ekonomiko poslovanja. Kot članica raziskovalne skupine Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij sodeluje v več domačih in mednarodnih raziskovalnih projektih. Je članica raziskovalnih timov Slovenski podjetniški observatorij in Globalni podjetniški monitor Slovenija, vključena pa je tudi v longitudinalni raziskovalni program Podjetništvo za inovativno družbo. Je avtorica več znanstvenih in strokovnih člankov ter monografij z raziskovalnih področij zunanjega izvajanja, podpornega okolja za podjetništvo ter korporacijskega in trajnostnega podjetništva. Sodelovala je na več mednarodnih znanstvenih konferencah. Je predstojnica magistrske študijske usmeritve Podjetništvo in inoviranje na Ekonomsko-poslovni fakulteti in članica fakultetne komisije za znanstveno-raziskovalne zadeve.



Andreja Primec

Dr. Andreja Primec je izredna profesorica za pravo na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Svojo poklicno pot je začela kot pripravnica na Višjem sodišču v Mariboru. Po opravljenem pravniškem državnem izpitu je pričela sodelovati kot asistentka na Katedri za gospodarsko pravo EPF, kjer je kot visokošolska učiteljica za področje prava zaposlena še danes. Temeljna področja njenega strokovnega in znanstvenega ustvarjanja so: gospodarsko pravo, mednarodno gospodarsko pravo, pravo Evropske Unije, pravo intelektualne lastnine, obligacijsko pravo in arbitražno pravo. Kot gostujoča profesorica je predavala na Univerzi v Portu na Portugalskem in na Univerzi v Laguni na Tenerifih. Je članica Inštituta za gospodarsko pravo EPF UM, v okviru katerega je izvedla različne znanstveno-raziskovalne projekte in strokovna svetovanja podjetjem. Je avtorica številnih znanstvenih in strokovnih publikacij ter recenzentka tujih in domačih znanstvenih revij. Aktivno sodeluje na domačih in mednarodnih znanstvenih konferencah, na strokovnih seminarjih prenaša novejša pravna znanja podjetnikom, odvetnikom in drugim zaposlenim v pravosodju. Sodeluje kot članica (predsednica) v komisijah za opravljanje strokovnega izpita za opravljanje funkcije upravitelja v insolvenčnih postopkih Ministrstva za pravosodje RS. Je predsednica Poravnalnega sveta pri Uradu RS za intelektualno lastnino.



Matjaž Denac

Dr. Matjaž Denac je izredni profesor za znanost o blagu in tehnologijah na Ekonomsko-poslovni fakulteti Univerze v Mariboru. Aktivno sodeluje v pedagoškem procesu dodiplomskih in podiplomskih študijskih programov Katedre za tehnologijo in podjetniško varstvo okolja, v okviru katerih študentom posreduje interdisciplinarna znanja s področja trajnostnega gospodarjenja in podjetniškega varstva okolja. Ima praktične izkušnje iz gospodarske prakse, vključen pa je bil tudi v program Mladi raziskovalci. Raziskovalne napore je najprej usmerjal v razvoj materialov, področje raziskav pa je kasneje razširil še na druga področja znanosti o blagu in tehnologijah. Proučuje razvoj na področju podjetniškega varstva okolja, zlasti v povezavi z okoljskim managementom, presojo vplivov na okolje z metodo LCA, energetiko, trajnostno gradnjo in gospodarjenjem z odpadki. Sodeluje kot recenzent pri večih znanstvenih revijah, kot zunanji ocenjevalec mednarodnih projektov in ocenjevalec pri mednarodnih evalvacijah kakovosti raziskovalnega dela. Sodeloval je pri izvedbi več evropskih projektov, kakor tudi pri projektih za potrebe gospodarstva. Je predstojnik Inštituta za tehnologijo in podjetniško varstvo okolja na Ekonomsko-poslovni fakulteti, član Komisije za trajnostno in družbeno-odgovorno univerzo na Univerzi v Mariboru in dolgoletni član organizacijskega odbora v okviru natečaja Mladi za napredek Maribora in predsednik ocenjevalne komisije za področje varstva okolja. Kot mentor je sodeloval tudi pri več interdisciplinarnih študentskih projektih, za kar je bil dva-krat nagrajen za prispevek k trajnostnemu razvoju družbe.



Dijana Močnik

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



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO



ARRS

JAVNA AGENCIJA ZA RAZISKOVALNO DEJAVNOST
REPUBLIKE SLOVENIJE



Univerza v Mariboru

Ekonomsko-poslovna fakulteta



9 789612 863524