



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA LOKALNO SAMOUPRAVO,
KOHEZIJO IN REGIONALNI RAZVOJ

Vrednotenje učinkovitosti in uspešnosti izvajanja ukrepov na specifičnem cilju 1.3: krepitev trajnostne rasti in konkurenčnosti MSP ter ustvarjanje delovnih mest v MSP, vključno s produktivnimi naložbami

KONČNO POROČILO

Ljubljana, 13.7.2026



Naročnik vrednotenja:	Ministrstvo za lokalno samoupravo, kohezijo in regionalni razvoj Ulica Vita Kraigherja 5 2000 Maribor
	Kontaktna oseba: - Petra Strugar
Naslov vrednotenja:	VREDNOTENJE UČINKOVITOSTI IN USPEŠNOSTI IZVAJANJA UKREPOV NA SPECIFIČNEM CILJU 1.3: KREPITEV TRAJNOSTNE RASTI IN KONKURENČNOSTI MSP TER USTVARJANJE DELOVNIH MEST V MSP, VKLJUČNO S PRODUKTIVNIMI NALOŽBAMI
Izvajalec vrednotenja:	Deloitte Svetovanje d.o.o. Oddelek poslovnega svetovanja Dunajska cesta 165 1000 Ljubljana
	Vodja projekta: - Niko Korpar, manager
	Član projektne skupine: - Matevž Raspet, višji svetovalec
	Odgovorna oseba: - Mitja Kumar, partner
Datum in kraj priprave:	Julij 2025 – Julij 2026, Ljubljana
Relevantno področje EKP (OP 2021-2027):	Sklad: ESRR Prednostna naloga 1: Inovacijska družba znanja Specifični cilj: 1.3: Krepitev trajnostne rasti in konkurenčnosti MSP ter ustvarjanje delovnih mest v MSP, vključno s produktivnimi naložbami



Kazalo vsebine

Seznam kratic	4
Povzetek	5
Executive Summary	8
1. Uvod	11
1.1. Opredelitev predmeta vrednotenja	11
1.2. Namen in cilji vrednotenja	11
1.3. Ukrepi in z njimi povezani javni razpisi, ki so predmet vrednotenja	12
1.4. Struktura končnega poročila	16
2. Metodološki pristop	17
2.1. Metode vrednotenja	17
3. Ugotovitve in zaključki vrednotenja	19
3.1. Povzetek OP EKP 2014-2020	19
3.2. Institucionalni okvir	22
3.3. Pregled trendov v dodeljeni podpori s pomočjo statističnih podatkov	23
3.4. Odgovori na evalvacijska vprašanja	40
3.4.1. Horizontalna vprašanja – vsi ukrepi	40
3.4.2. Specifična evalvacijska vprašanja – Lesna industrija	77
3.4.3. Specifična evalvacijska vprašanja – Podpora start-up	80
3.4.4. Specifična evalvacijska vprašanja - Podporno okolje	83
3.4.5. Specifična evalvacijska vprašanja - Vsebinska podpora	87
3.4.6. Specifična evalvacijska vprašanja - Vavčerji	89
3.4.7. Specifična evalvacijska vprašanja - Turistični produkti	95
3.4.8. Specifična evalvacijska vprašanja - Internacionalizacija	98
4. Ključne ugotovitve vrednotenja	100
5. Priporočila za nadgradnjo izvajanja ukrepov v prihodnje	102
6. Opis omejitev vrednotenja	107
7. Priloge	109
7.1. Časovnica izvedbe evalvacije	109
7.2. Izvedeni intervjuji	110
7.3. Izvedena anketa	111
7.4. Pregledana literatura	112
7.5. Dodatni izračuni	115



Seznam kratic

DIPI	Direktorat za industrijo, podjetništvo in internacionalizacijo
DL	Direktorat za les
DT	Direktorat za turizem
EEN	Evropska podjetniška mreža (angl. Enterprise Europe Network)
EKP	Evropska kohezijska politika
EKT	STEBER 3 - INOVATIVNA EVROPA, kamor so vključeni Evropski inovacijski ekosistemi, Evropski inštitut za inovacije in tehnologijo (EIT) in Evropski svet za inovacije (EIC).
EU	Evropska Unija
GZS	Gozdarska zbornica Slovenije
MGRT	Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (zdaj Ministrstvo za gospodarstvo, delo in šport)
MGTS	Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport (zdaj Ministrstvo za gospodarstvo, delo in šport)
MKRR	Ministrstvo za kohezijo in regionalni razvoj (zdaj Ministrstvo za lokalno samoupravo, kohezijo in regionalni razvoj)
MSP	Mikro, mala in srednje velika podjetja
OP	Operativni program
OZS	Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije
RRA	Regionalna razvojna agencija
SIO	Subjekt inovativnega okolja
SPOT	Slovenska poslovna točka
SPS	Slovenski podjetniški sklad
SVRK	Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko

Povzetek

Namen in cilji vrednotenja

Evalvacijsko poročilo obravnava izvajanje ukrepov, namenjenih krepitvi trajnostne rasti in konkurenčnosti mikro, malih in srednje velikih podjetij (MSP) v Sloveniji v okviru evropske kohezijske politike (EKP) za obdobje 2014–2020. Gre za kompleksno področje, saj MSP predstavljajo ključni del slovenskega gospodarstva, hkrati pa so izpostavljena številnim omejitvam, kot so dostop do financiranja, internacionalizacija in nizka dodana vrednost.

Zaradi velikega števila ukrepov in z njimi povezanih javnih razpisov oziroma pozivov so bila za namen vrednotenja določena naslednja vsebinsko zaokrožena področja:

- Podpora start-up, scale up podjetij (P2),
- Podporno okolje – SIO in SPOT,
- Vsebinska podpora,
- Vavčerji,
- Turistični produkti,
- Internacionalizacija,
- Finančni instrumenti,
- Les (MSP les, polproizvodi),

Osnovni namen vrednotenja je bil ugotoviti, v kolikšni meri so bili ukrepi učinkoviti in uspešni pri doseganju zastavljenih ciljev ter kakšne dejanske učinke so imeli na razvoj podjetij. Poseben poudarek je na vprašanju, ali so ukrepi prispevali k dolgoročnemu izboljšanju konkurenčnosti, povečanju izvozne usmerjenosti ter ustvarjanju delovnih mest.

Cilji vrednotenja so zato večplastni. Po eni strani vključujejo oceno doseganja kazalnikov (npr. rast števila podjetij, dodane vrednosti, izvoza), po drugi strani pa tudi presojo ustreznosti zasnovane ukrepov, njihove dostopnosti za podjetja in dejanskega vpliva na poslovno prakso. Pomemben rezultat vrednotenja je tudi identifikacija pomanjkljivosti sistema in priprava priporočil za prihodnje programsko obdobje.

Metodološki pristop

Vrednotenje temelji na celostnem metodološkem pristopu, ki združuje različne raziskovalne metode in vire podatkov. Tak pristop je nujen, ker so ukrepi zelo raznoliki – od finančnih instrumentov in nepovratnih sredstev do mentorstva, svetovanja in podpornega okolja.

Najprej je bila izvedena analiza dokumentacije, ki vključuje operativne programe, razpisno dokumentacijo, letna poročila in druge relevantne vire. Ta analiza omogoča razumevanje formalnih ciljev in načrtovanih rezultatov ukrepov. Poleg tega je bila izvedena kvantitativna analiza statističnih podatkov, ki zajema podatke o dodeljenih sredstvih, številu projektov, upravičencih in regionalni porazdelitvi.

Ključni del metodologije predstavljajo tudi kvalitativne metode. Izvedeni so bili poglobljeni intervjuji z različnimi deležniki (ministrstva, izvajalske institucije, podjetja), ki omogočajo vpogled v praktične izkušnje, težave in dejanske učinke ukrepov. Dodatno je bilo izvedeno anketiranje širšega kroga prejemnikov sredstev, kar v nekaterih primerih omogoča kvantifikacijo zadovoljstva in zaznanih učinkov.

Pomemben element metodologije je t. i. triangulacija, kar pomeni kombiniranje različnih virov in metod za bolj zanesljive rezultate. Kljub temu pa evalvacija izpostavlja tudi določene omejitve, kot so

neenotnost podatkov, težave pri primerljivosti med ukrepi ter vpliv zunanjih dejavnikov, kot je pandemija COVID-19.

Ključne ugotovitve

Ključne ugotovitve izhajajo iz odgovorov na evalvacijska vprašanja, pripravljena skozi podatkovne analize, analize literature, intervjuje in ankete. Spodaj navedene ključne ugotovitve zgolj povzemajo ugotovitve, navedene v jedru poročila.

- V ključnih ugotovitvah vrednotenja je dodatno navedeno, da so ukrepi pomembno prispevali k dvigu konkurenčnosti MSP, vendar z različno intenzivnostjo.
- Najbolj trajni in najmočnejši učinki so povezani z digitalizacijo, saj so ukrepi, usmerjeni v digitalizacijo, tako v večje investicije, kot tudi manjše vložke v obliki vavčerjev in izobraževanja, prinesli trajne spremembe v poslovnih procesih in produktivnosti podjetij.
- Največja horizontalna ovira je prekomerna birokracija, ki se kaže v zahtevni administraciji, dolgih postopkih, podvajanju dokumentacije, nejasnih navodilih in neskladjih med višino sredstev ter zahtevnostjo poročanja, kar posebej obremenjuje MSP in mikro podjetja.
- Digitalizacija postopkov izboljšuje izkušnjo podjetij, vavčerji pa so ocenjeni kot najbolj tekoči in učinkoviti ukrepi, ker so vloge, pogodbe in zahtevki v celoti digitalizirani.
- Mentorstvo je prepoznano kot najmočnejša nefinančna spodbuda, predvsem 1-na-1 mentoriranje z mentorji, ki so sami podjetniki, saj ima največji učinek na povečanje potenciala start-up podjetij.
- Razen SIO, ki v tej obliki več ne deluje, in nekaterih manj uporabljenih finančnih instrumentov, so vsi ukrepi ocenjeni kot zaželeni in dobro delujoči, zato ni mogoče priporočiti njihove ukinitve.
- Hkrati deležniki opozarjajo na pomanjkljivosti v zasnovi ukrepov, kot so premajhna sredstva, težave z razpisi in birokracija.
- Vrednotenje kaže, da so vavčerji med podjetji najbolj priljubljeni predvsem zaradi digitaliziranih, jasnih in hitrih postopkov, medtem ko preveč administrativno zahtevni razpisi zmanjšujejo motivacijo za prijavo.
- Učinki ukrepov so pogosto posredni in se pokažejo z zamikom, zlasti pri mentorstvu, oz. nefinančni podpori podjetniškemu okolju, internacionalizaciji in inovacijskih spodbudah, kjer se spremembe najprej odražajo v vedenju, mrežah in strategijah podjetij.
- Ukrepi so po navedbah podjetij pomembno prispevali tudi k gospodarski stabilnosti MSP v zahtevnih razmerah, predvsem med COVID-19, saj so pomagali ohraniti delovanje podjetij.
- Potrebe prejemnikov sredstev so pogosto večje od načrtovanega obsega aktivnosti, investicijskih potreb ali razvojnih ciljev, posebej pri večjih investicijah in tehnološki transformaciji.
- Odsotnost nadaljevalnih faz financiranja zmanjšuje dolgoročne učinke podpor, saj učinki po zaključku programa pogosto upadejo.
- Sistem podjetniške podpore je razdrobljen, kar zmanjšuje preglednost in sinergije, podjetja pa pogosto ne vedo, kateri ukrep je zanje najbolj primeren.
- Ukrepi za spodbujanje internacionalizacije MSP imajo potencialno neposreden učinek na izvozne rezultate, saj delegacije, sejmi in drugi dogodki podjetjem omogočajo prve kontakte, validacijo trga in konkretne posle.
- Na trajnostni razvoj je vpliv ukrepov odvisen od njihove zasnove, vendar so učinki pogosto težko merljivi.
- Krizni mehanizmi, kot je COVID-19, so pomembno vplivali na izvajanje ukrepov, predvsem tistih, vezanih na internacionalizacijo in turizem.
- Finančni instrumenti imajo pozitiven učinek na stabilnost podjetij, saj mikrokrediti in garancije omogočajo večjo likvidnost, varnejše poslovanje in izvedbo investicij.
- Pri turističnih ukrepih so bili učinki zaradi pandemije (in kasneje poplav) zelo heterogeni; digitalni produkti in razvoj turističnih zgodb so dvignili konkurenčnost, vendar je komercializacija pogosto ostala nizka, saj so bile številne aktivnosti prekinjene ali upočasnjene.

- Ključni kazalniki uspešnosti (v nadaljevanju: KPI) pogosto ne merijo dejanskih učinkov ukrepov, ker so osredotočeni predvsem na količino aktivnosti, ne pa na kakovostne rezultate, kot so rast, konkurenčnost in trajnostna preobrazba.

Povzetek priporočil

Priporočila za nadgradnjo izvajanja ukrepov temeljijo na celoviti analizi odgovorov, izkušenj deležnikov in strokovni presoji ter so usmerjena v izboljšanje načrtovanja, izvajanja in dolgoročne učinkovitosti podpornih ukrepov za MSP. Spodaj navedena priporočila zgolj povzemajo širši nabor priporočil, predstavljen v jedru poročila.

- Na horizontalni ravni se izpostavlja predvsem potreba po sorazmernejšemu razmerju med višino podpore in administrativnimi zahtevami, po popolni digitalizaciji postopkov, večji predvidljivosti razpisnih rokov, prenovi sistema spremljanja ter boljšem povezovanju finančnih in nefinančnih instrumentov.
- Pomembna so tudi jasnejša razvojna pot podjetij, enotna vstopna točka za usmerjanje k ustreznim instrumentom, standardizirana merila izbire, avtomatske kontrole vlog že ob prijavi, redna letna pregledna poročila, boljša koordinacija med institucijami, standardizirano zbiranje povratnih informacij in sistematično evidentiranje prilagoditev ukrepov.
- Pri vavčerjih je priporočeno ohraniti osnovno funkcionalno zasnovo, saj so se izkazali kot najbolj učinkovit instrument male vrednosti. Postopki naj ostanejo digitalni, roki kratki, pogoji pa jasni in enostavni, pri čemer je smiselno zagotoviti bolj predvidljivo razpisovanje, večjo prilagodljivost višine sredstev glede na zahtevnost storitve ali razvojno fazo podjetja ter možnost sprotnega posodabljanja vsebin.
- Pri podpornem okolju se poudarja potreba po fizični dostopnosti, poenotenju standardov svetovanja, jasnejši razmejitvi vlog med institucijami, večji usmerjevalni vlogi podpornih točk in manj administrativnega poročanja.
- Pri start-up podpori je izpostavljena potreba po nadaljevalnih fazah financiranja, večji prilagodljivosti pogojev, boljšem povezovanju z investitorskim okoljem in jasnejši predstavitvi razvojne poti od zagona do rasti.
- Pri vsebinski podpori je ključen individualni mentoring, ki naj bo fazno zasnovan, prilagodljiv in vsebinsko povezan z drugimi instrumenti, ob tem pa je treba okrepiti tudi programe za podjetja v fazi rasti.
- V lesnem sektorju so priporočila usmerjena v večletno stabilnost razpisov, prilagojene trajnostne kriterije, vključevanje tržnih aktivnosti, močnejše povezovanje z raziskovalnim okoljem in boljše spremljanje učinkov po zaključku projektov.
- Pri finančnih instrumentih se predlagajo hitri in ciljno usmerjeni mikrokrediti, večja uporaba garancijskih shem, tesnejša povezava s svetovalno podporo, poenostavljeni postopki za manjša podjetja in bolj sistematično spremljanje razvojnih učinkov.
- Na področju turizma se poudarja potreba po večji fleksibilnosti ukrepov, vključevanju trženjskih in digitalnih komponent, nadaljevalnih fazah podpore, večkratnih izplačilih, boljšem kriznem načrtovanju, vključevanju lokalnega okolja ter bolj segmentiranemu pristopu glede na vrsto turističnega produkta.

Executive Summary

Purpose and objectives of the evaluation

The evaluation report addresses the implementation of measures aimed at strengthening the sustainable growth and competitiveness of micro, small and medium-sized enterprises (SMEs) in Slovenia within the framework of the European Cohesion Policy for the period 2014–2020. This is a complex field, as SMEs represent a key part of the Slovenian economy, while at the same time being exposed to numerous constraints, such as access to financing, internationalisation and low added value.

Due to the large number of measures and the associated public tenders and calls, the following thematically rounded areas were defined for the purpose of the evaluation:

- Support for start-up and scale-up enterprises (P2),
- Support environment – SIO and SPOT,
- Content-based support,
- Vouchers,
- Tourism products,
- Internationalisation,
- Financial instruments,
- Wood (SME wood sector, semi-finished products).

The main purpose of the evaluation was to determine to what extent the measures were effective and successful in achieving the set objectives and what actual effects they had on enterprise development. Particular emphasis is placed on whether the measures contributed to long-term improvement of competitiveness, increased export orientation and job creation.

The objectives of the evaluation are therefore multi-layered. On the one hand, they include assessment of the achievement of indicators (e.g. growth in the number of enterprises, added value, exports), and on the other hand also an assessment of the adequacy of the design of the measures, their accessibility for enterprises and their actual impact on business practice. An important result of the evaluation is also the identification of system shortcomings and the preparation of recommendations for the future programming period.

Methodological approach

The evaluation is based on a comprehensive methodological approach that combines various research methods and data sources. Such an approach is necessary because the measures are very diverse – from financial instruments and grants to mentoring, consulting and the support environment.

First, an analysis of documentation was carried out, including operational programmes, tender documentation, annual reports and other relevant sources. This analysis makes it possible to understand the formal objectives and planned results of the measures. In addition, a quantitative analysis of statistical data was carried out, covering data on allocated funds, the number of projects, beneficiaries and regional distribution.

A key part of the methodology is also represented by qualitative methods. In-depth interviews were conducted with various stakeholders (ministries, implementing institutions, enterprises), which provide insight into practical experiences, problems and actual effects of the measures. Additionally, a survey of a broader group of beneficiaries was carried out, which in some cases makes it possible to quantify satisfaction and perceived effects.

An important element of the methodology is the so-called triangulation, which means combining different sources and methods for more reliable results. Nevertheless, the evaluation also

highlights certain limitations, such as inconsistency of data, difficulties in comparability between measures and the influence of external factors such as the COVID-19 pandemic.

Key findings

The key findings derive from answers to the evaluation questions, prepared through data analyses, literature review, interviews and surveys. The key findings listed below only summarise the findings stated in the core of the report.

- The key findings additionally state that the measures significantly contributed to the increase of SME competitiveness, but with varying intensity.
- The most lasting and strongest effects are associated with digitalisation, as measures aimed at digitalisation, both in form of larger investments, as well as of smaller contributions in the form of vouchers and trainings, brought permanent changes in business processes and productivity of enterprises.
- The largest horizontal barrier is excessive bureaucracy, which is reflected in demanding administration, long procedures, duplication of documentation, unclear instructions and inconsistencies between the amount of funds and the complexity of reporting, which places a particular burden on SMEs and micro enterprises.
- Digitalisation of procedures improves the experience of enterprises, and vouchers are assessed as the most fluid and efficient measures, as applications, contracts and claims are fully digitalised.
- Mentoring is recognised as the strongest non-financial incentive, especially one-to-one mentoring with mentors who are themselves entrepreneurs, as it has the greatest effect on increasing the potential of start-up enterprises.
- With the exception of SIO, which no longer operates in this form, and some less used financial instruments, all measures are assessed as desirable and functioning well, therefore their abolition cannot be recommended.
- At the same time, stakeholders point to shortcomings in the design of measures, such as insufficient funds, problems with calls and bureaucracy.
- The evaluation shows that vouchers are the most popular instrument among enterprises primarily due to digitalised, clear and fast procedures, while overly administratively demanding calls reduce the motivation to apply.
- The effects of measures are often indirect and appear with a delay, especially in mentoring, i.e. non-financial support to the entrepreneurial environment, internationalisation and innovation incentives, where changes are first reflected in behaviour, networks and strategies of enterprises.
- According to enterprises, the measures also significantly contributed to the economic stability of SMEs in demanding conditions, especially during COVID-19, as they helped maintain the operation of enterprises.
- The needs of beneficiaries are often greater than the planned scope of activities, investment needs or development goals, particularly in larger investments and technological transformation.
- The absence of follow-up financing phases reduces the long-term effects of support, as effects often decline after the conclusion of the programme.
- The system of entrepreneurial support is fragmented, which reduces transparency and synergies, and enterprises often do not know which measure is most suitable for them.
- Measures to promote internationalisation of SMEs have a potential direct effect on export results, as delegations, fairs and events enable enterprises first contacts, market validation and concrete deals.
- The impact on sustainable development depends on the design of the measures, but effects are often poorly measurable.
- Crises, such as COVID-19, significantly influenced the implementation of measures, especially those related to internationalisation and tourism.

- Financial instruments have a positive effect on the stability of enterprises, as microcredits and guarantees enable greater liquidity, safer operations and implementation of investments.
- In tourism measures, the effects were very heterogeneous due to the pandemic (and later floods); digital products and the development of tourism stories increased competitiveness, but commercialisation often remained low, as many activities were interrupted or slowed down.
- KPIs often do not measure the actual effects of measures, as they are mainly focused on the quantity of activities rather than qualitative results such as growth, competitiveness and sustainable transformation.

Summary of recommendations

Recommendations for upgrading the implementation of measures are based on a comprehensive analysis of responses, stakeholder experience and expert judgement, and are aimed at improving the planning, implementation and long-term effectiveness of support measures for SMEs. The recommendations listed below only summarise a broader set of recommendations presented in the core of the report.

- At the horizontal level, the need is emphasised for a more proportionate relationship between the level of support and administrative requirements, for full digitalisation of procedures, greater predictability of calls, reform of the monitoring system and better integration of financial and non-financial instruments.
- Important are also a clearer development path for enterprises, a single entry point for directing towards appropriate instruments, standardised selection criteria, automatic control of applications already at submission, regular annual transparent reports, better coordination between institutions, standardised collection of feedback and systematic recording of adjustments to measures.
- For vouchers, it is recommended to maintain the basic functional design, as they have proven to be the most efficient small-value instrument. Procedures should remain digital, deadlines short and conditions clear and simple, while it is reasonable to ensure more predictable calls, greater flexibility in the amount of funds depending on the complexity of the service or stage of enterprise development, and the possibility of continuous updating of content.
- In the support environment, the need is emphasised for physical accessibility, unification of advisory standards, clearer delineation of roles between institutions, a stronger guiding role of support points and less administrative reporting.
- In start-up support, the need is highlighted for follow-up financing phases, greater flexibility of conditions, better connection with the investment environment and clearer presentation of the development path from start-up to growth.
- In content support, the key element is individual mentoring, which should be designed in phases, flexible and substantively connected with other instruments, while programmes for enterprises in the growth phase should also be strengthened.
- In the wood sector, recommendations are oriented towards multiannual stability of calls, adapted sustainability criteria, inclusion of market activities, stronger connection with the research environment and better monitoring of effects after the completion of projects.
- For financial instruments, fast and targeted microcredits are proposed, greater use of guarantee schemes, closer connection with advisory support, simplified procedures for smaller enterprises and more systematic monitoring of development effects.
- In the field of tourism, the need is emphasised for greater flexibility of measures, inclusion of marketing and digital components, follow-up support phases, multiple disbursements, better crisis planning, inclusion of the local environment and a more segmented approach depending on the type of tourism product.

1. Uvod

1.1. Opredelitev predmeta vrednotenja

Vrednotenje učinkovitosti in uspešnosti izvajanja ukrepov v okviru specifičnega cilja 1.3: Krepitev trajnostne rasti in konkurenčnosti MSP ter ustvarjanje delovnih mest v MSP, vključno s produktivnimi naložbami, se osredotoča na presojo vpliva podpore Ministrstva za gospodarstvo, turizem in šport (MGTŠ)¹ v okviru evropske kohezijske politike 2014–2020 na trajnostni razvoj, konkurenčnost in zaposlovanje v mikro, malih in srednje velikih podjetjih (MSP).

Osrednji poudarek vrednotenja je na ukrepih, ki vključujejo:

- razvoj novih produktov (npr. v lesnopredelovalni industriji),
- podporo startup in scale-up podjetjem (npr. javni razpis P2),
- spodbude za rast in krepitev konkurenčnega položaja MSP (finančna in vsebinska podpora, vključno z vavčerji),
- razvoj podjetniškega podpornega okolja (točke SPOT, SIO, svetovanje, mentoriranje),
- turistične produkte, ki prispevajo k razvoju lokalne turistične ponudbe,
- spodbujanje internacionalizacije podjetij (vstop na tuje trge, širitev izvoza, vključevanje v verige vrednosti).

Zaradi velikega števila ukrepov in z njimi povezanih javnih razpisov oziroma pozivov so bila za namen vrednotenja določena naslednja vsebinsko zaokrožena področja:

- podpora start-up, scale up podjetij (P2),
- podporno okolje – SIO in SPOT,
- Vsebinska podpora,
- Vavčerji,
- Turistični produkti,
- internacionalizacija,
- Finančni instrumenti,
- Les (MSP les, polproizvodi),

1.2. Namen in cilji vrednotenja

Namen vrednotenja je ocena učinkovitosti in uspešnosti izvajanja ukrepov, ki so bili namenjeni krepitvi trajnostne rasti, konkurenčnosti in ustvarjanju delovnih mest v mikro, malih in srednje velikih podjetjih (MSP), vključno z naložbami, ki spodbujajo produktivnost.

Vrednotenje pokriva ukrepe, ki so bili izvedeni v programskem obdobju 2014–2020, ter v nekaterih primerih upošteva njihovo povezanost z nadaljevanjem ukrepov v obdobju 2021–2027.

Vrednotenje omogoča:

- Določitev stopnje doseženih ciljev in rezultatov.
- Analizo koristi, ki so bile dosežene z izvedbo ukrepov, vključno z njihovim vplivom na konkurenčnost MSP. Identifikacijo morebitnih izboljšav in optimizacijskih ukrepov za prihodnje faze izvajanja.
- Poglobljeno analizo stroškov in koristi ukrepov ter njihove trajnostne učinkovitosti.

¹ Od 4.6.2026 naprej: Ministrstvo za gospodarstvo, delo in šport. V poročilu se uporablja predhodno imenovanje ministrstva.

Cilj vrednotenja je zagotoviti objektivno in temeljito analizo ter priporočila za nadaljnje izboljšanje politik in ukrepov na področju podpore MSP.

Vrednotenje temelji na seznamu t.i. evalvacijskih vprašanj, ki so bila pripravljena s strani Ministrstva za kohezijo in regionalni razvoj (MKRR)². Evalvacijska vprašanja se nanašajo na različne ravni izvajanja, med drugim na relevantnost ukrepov glede na cilje programov, učinkovitost in uspešnost izvajanja (doseganje ciljev, rezultati, pravočasnost), vpliv na MSP (rast, nova delovna mesta, produktivnost, izvoz), dostopnost in primernost instrumentov (ciljne skupine, oblike podpore, komunikacija), trajnost in družbene učinke (vključno z okoljskimi in socialnimi vidiki) ter usposobljenost izvajalcev in podpornega okolja ter zadovoljstvo prejemnikov.

Evalvacijska vprašanja, zastavljena v okviru vrednotenja učinkovitosti in uspešnosti izvajanja ukrepov za krepitev konkurenčnosti MSP in ustvarjanje delovnih mest, izhajajo iz širokega nabora tematskih in sektorskih področij. Vprašanja so razdeljena na horizontalna vprašanja, ki se nanašajo na vse ukrepe in na zgoraj omenjena vsebinska področja.

1.3. Ukrepi in z njimi povezani javni razpisi, ki so predmet vrednotenja

Naziv ukrepa oz. javnega razpisa	Št. Objave v Ur.l. RS	Datum objave (v Ur. l. RS ali na spletu) oz. sklenitve pogodbe v primeru NPO ³
DIPI		
Vsebinska podpora prejemnikom (MSP) sredstev v začetnih fazah življenjskega cikla - NPO	/	07.10.2016
Javni razpis za izvedbi podpornih storitev subjektov inovativnega okolja v RS v letih 2016 in 2017 "SIO 2016-2017"	67/2016	28.10.2016
Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2016 - P2	38/2016	27.05.2016
Spodbude za zagon podjetij P2B v letu 2016	39/2016	03.06.2016
Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2017-P2	14/2017	24.03.2017
Vsebinska podpora prejemnikom sredstev (MSP) v začetnih fazah življenjskega cikla 2017-2018		05.10.2017
Javni razpis za financiranje izvajanja celovitih podpornih storitev za potencialne podjetnike in podjetja v okviru Slovenskih poslovnih točk za obdobje od 2018 do 2022 – SPOT REGIJE 2018-2022	54/2017	29.09.2017
Javni razpis Izvedba podpornih storitev subjektov inovativnega okolja SIO 2018-2019	6/2018	02.02.2018
Vsebinska podpora prejemnikom sredstev (MSP) v začetnih fazah življenjskega cikla 2018-2023	/	06.11.2018

² Od 4.6. naprej: Ministrstvo za lokalno samoupravo, kohezijo in regionalni razvoj. V poročilu se uporablja predhodno imenovanje ministrstva.

³ NPO – neposredna potrditev operacije



Naziv ukrepa oz. javnega razpisa	Št. Objave v Ur.l. RS	Datum objave (v Ur. l. RS ali na spletu) oz. sklenitve pogodbe v primeru NPO ³
Vzpostavitev celovitega vavčerskega sistema spodbud malih vrednosti za MSP 2019-2023	Objave tekom let 2019, 2020, 2021 in 2022 (na spletni strani SPS)	
Javni razpis za financiranje izvajanja celovitih podpornih storitev za potencialne podjetnike in podjetja v okviru Slovenskih poslovnih točk (SPOT TOČKE) za obdobje 2018-2022 za statistično regijo JV Slovenija, Osrednjeslovenska in Primorsko notranjska	6/2018	02.02.2018
Javni razpis Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2018 - P2	19/2018	23.03.2018
Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2019 (P2 2019)	14/2019	08.03.2019
Javni razpis za izvedbo podpornih storitev subjektov inovativnega okolja v Republiki Sloveniji SIO 2020-2022	48/2019	02.08.2019
Spodbude za zagon podjetij inovativnih podjetij v letu 2020 (P2 2020)	10/2020	21.02.2020
Javni razpis za krepitev podpornega okolja za socialna podjetja	173/2021	05.11.2021
Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2021 (P2 2021)	21/2021	12.02.2021
Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2022 (P2 2022)	29/2022	04.03.2022
Javni razpis za spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2025 (P2 2025)	9/2025	14.02.2025
Javni razpis za zagotavljanje celovitih storitev za potencialne podjetnike in podjetja preko podpornih institucij za leto 2023	137/2022	28.10.2022
Javni razpis za sofinanciranje tržnih raziskav na tujih trgih v letih 2016 in 2017	47/2016	01.07.2016
Javni razpis za vzpostavitev ali nadgradnjo elektronskega poslovanja v MSP v obdobju 2017-2018	47/2017	01.09.2017
Javni razpis Sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmi v tujini v letu 2017	24/2017	12.05.2017
Javni razpis za sofinanciranje stroškov pridobitve certifikatov po mednarodnih standardih v letu 2017	12/2017	10.03.2017
Javni razpis za sofinanciranje aktivne udeležbe podjetij na mednarodnih poslovnih dogodkih v tujini v letu 2017	10/2017	27.02.2017
Javni razpis sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmi v tujini v letu 2018	66/2017	24.11.2017



Naziv ukrepa oz. javnega razpisa	Št. Objave v Ur.l. RS	Datum objave (v Ur. l. RS ali na spletu) oz. sklenitve pogodbe v primeru NPO ³
Javni razpis za vzpostavitev ali nadgradnjo elektronskega poslovanja v MSP v obdobju 2019-2022 "E-POSLOVANJE 2019-2022"	59/2018	07.09.2018
Sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmih v tujini v letih 2019-2022	72/2018	16.11.2018
Neposredna potrditev operacije Vzpostavitev in delovanje nacionalne slovenske poslovne točke (SPOT 4) 2018-2022	/	17.01.2018
Javni razpis Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2018-2019	14/2018	02.03.2018
Neposredna potrditev spodbujanje razvoja in uporabe novih poslovnih modelov za lažje vključevanje v globalne verige vrednosti v letih 2018-2022	V okviru NPO je bil objavljen javni razpis, 39/2019	21.06.2019
Javni poziv za sofinanciranje tržnih raziskav, mednarodnih forumov in certifikatov kakovosti v letu 2018	/	09.08.2018
Javni razpis »Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2020 - 2022«	44/2019	05.07.2019
Javni razpis Krepitev blagovnih znamk (showroomi)	35/2019	31.05.2019
React EU - Vavčerski sistem spodbud malih vrednosti za MSP ⁴	Objave tekom let 2021 in 2022 (na spletni strani SPS)	
Vavčer - V1 - gospodarske delegacije v tujini Vavčer - V2 - patenti, modeli, znamke Vavčer - V3 - certifikati Vavčer - V4 - prenos lastništva Vavčer - V5 - statusno preoblikovanje družb DL	2024 (na spletni strani SPS)	
Javni razpis »Spodbude za MSP v lesni industriji 2016«	52/2016	29.07.2016
Javni razpis "Spodbude za rast podjetij na področju rabe lesa 2016"	50/2016	15.07.2016
Javni razpis "Spodbude za rast podjetij na področju rabe lesa 2017"	18/2017	14.04.2017
Javni razpis Spodbude MSP za razvoj in uvajanja novih produktov v lesni industriji 2.0	35/2017	07.07.2017
Javni razpis Spodbude za razvoj lesarstva na področju polproizvodov	38/2018	06.06.2018
Javni razpis Spodbude za MSP za razvoj in uvajanje novih produktov v lesni industriji 3.0	81/2018; sprememba 44/2019	14.12.2018

⁴ Sem spadajo: Vavčer - certifikati kakovosti, Vavčer - intelektualna lastnina, Vavčer – TRTT, Vavčer - mednarodni forumi, Vavčer - gospodarske delegacije v tujini, Vavčer - sejmi v tujini, Vavčer - digitalne kompetence, Vavčer - digitalni marketing, Vavčer - digitalne strategije, Vavčer - kibernetika varnost, Vavčer - statusno preoblikovanje družb, Vavčer - poslovna odličnost v MSP, Vavčer - prenos lastništva, Vavčer – prototipiranje, Vavčer - 15 - digitalni marketing/2, Vavčer - 16 - certifikati kakovosti/2



Naziv ukrepa oz. javnega razpisa	Št. Objave v Ur.l. RS	Datum objave (v Ur. l. RS ali na spletu) oz. sklenitve pogodbe v primeru NPO ³
Javni razpis »Spodbude za razvoj lesarstva na področju polproizvodov« 2.0 (2019-2020)	45/2019	12.07.2019
Spodbude za MSP za razvoj in uvajanje novih produktov v lesni industriji 4.0	101/2020; sprememba 180/2020	17.07.2020
DRS-FI		
Finančni instrumenti 2014–2020 za mala in srednje velika podjetja	Različne objave izvajalcev od leta 2018 naprej.	2018
DT		
COVID-2019 Javni razpis za preoblikovanje turistične ponudbe v vodilnih turističnih destinacijah v letih 2020 in 2021 zaradi epidemije	62/19; sprememba 69/2020	18.10.2019
Javni razpis za sofinanciranje razvoja novih in inovativnih produktov ter storitev turističnega gospodarstva (2016 - 2018)	41/2016	10.06.2016
Javni razpis za sofinanciranje razvoja in promocije integralnih produktov turističnega gospodarstva 2018-21	42/2017	04.08.2017
Javni razpis za sofinanciranje razvoja in promocije turistične ponudbe vodilnih turističnih destinacij v Sloveniji 2018-2019	16/2018	09.03.2018



1.4. Struktura končnega poročila

V poglavju *Metodološki pristop* je razložen način vrednotenja in analiziranja podatkov z namenom odgovarjanja na vprašanja vrednotenja.

V poglavju *Ugotovitve in zaključki vrednotenja* so podrobno predstavljeni odgovori na vsa zastavljena vprašanja vrednotenja po posameznih vsebinskih sklopih. Poleg tega poglavje vsebuje tudi specifična priporočila, ki so neposredno povezana s posameznimi vprašanji vrednotenja.

V poglavju *Ključne ugotovitve vrednotenja* so zbrane in povzete glavne presečne ugotovitve vseh sklopov vrednotenja.

V poglavju *Priporočila* so povzeta končna priporočila, ki vključujejo tako horizontalna priporočila, kot tudi priporočila za posamezne ukrepe.

V poglavju *Opis omejitev vrednotenja* so pojasnjeni dejavniki, ki so omejevali izvedbo ali rezultate vrednotenja. V njem so opisane omejitve, ki so se pojavile tekom izvajanja vrednotenja.

2. Metodološki pristop

Metodologija za izvedbo evalvacije je pripravljena na podlagi strokovnih izhodišč javnega naročila, ki je podlaga za to poročilo in na podlagi metodoloških pristopov, uporabljenih v predhodnih vrednotenjih ukrepov EKP.

Vrednotenje temelji na kombinaciji kvantitativnih in kvalitativnih metod in je izvedeno v več fazah:

1. **Priprava uvodnega poročila** – uvodni sestanki z naročnikom vrednotenja, opis načina sodelovanja med člani strokovne skupine, popis metodologije in pridobivanje relevantne dokumentacije.
2. **Zbiranje podatkov in priprava vmesnega poročila** – izvedba intervjujev, anket, pregled dokumentacije, zbiranje statističnih podatkov.
3. **Analiza, poročanje in končno poročilo** – analiza zbranih podatkov, priprava ugotovitev in priporočil za nadaljnje izboljšanje, priprava in usklajevanje končnega poročila.

Časovnica izvedbe tega vrednotenja je na voljo v prilogi.

Končni pristop k evalvaciji temelji na triangulaciji med primarnimi podatki, zbranimi skozi kvalitativne metode, uvidih na podlagi sekundarnih kvantitativnih podatkov, ter zbranimi sekundarnimi podatki. Tak pristop je primeren zaradi zelo širokega nabora ukrepov, ki jih vrednotenje pokriva, in omejitev raziskovanja, ki so bolj podrobno opisane v poglavju 7.

Analiza sekundarnih podatkov služi kot pomembna podlaga za vrednotenje ukrepov, saj prinaša podatke in ugotovitve, ki so zbrane na podlagi ustaljenih procesov poročanja izvajalskih institucij, npr. Slovenskega podjetniškega sklada, obenem pa daje kvalitetno podlago za ugotavljanje učinkovitosti ukrepov na *makro* ravni, s čimer dopolnjuje zbrane primarne podatke, ki so vezani na ugotavljanje učinkov na *mikro* ravni. Kombinacija kvalitativnega in kvantitativnega pregleda podatkov omogoči celovito razumevanje formalnih in vsebinskih vidikov izvajanja ukrepov ter identificiranje ključnih presečnih točk med raznolikimi ukrepi.

Vrednotenje je opravljeno za programsko obdobje od **1. 1. 2014** do **31. 12. 2020**, upoštevajoč časovne zamike plačil (do 2023), pri čemer se posamezna vprašanja vrednotenja oziroma pričevanja intervjuvancev lahko navezujejo tudi na programsko obdobje 2021-2027, saj so se nekateri ukrepi nadaljevali oz. se ponovno izvedli.

2.1. Metode vrednotenja

Uporabljene so naslednje metode zbiranja in analize podatkov:

1. Pregled literature in analiza dokumentacije:

Dokumentacija je bila zagotovljena s strani MKRR, MGTŠ in nekaterih intervjuvancev iz različnih institucij. Vključuje letna poročila o izvajanju, operativni program, strateške dokumente, projektne pogodbe, končna poročila prejemnikov pomoči za vse ukrepe in projekte ter vso drugo relevantno dokumentacijo.

Analiza dokumentacije je potekala v dveh medsebojno dopolnjujočih se korakih. Prvi korak je kvalitativna analiza, v okviru katere so se preučili vsebinski vidiki dokumentov, ki so bili nato razvrščeni glede na tematiko ter interpretirani z namenom prepoznavanja morebitnih ponavljajočih se tem,

trendov, izzivov in primerov dobrih praks. S tem se je pridobil poglobljen vpogled v okoliščine izvajanja ukrepov in kontekst njihovih učinkov. Seznam pregledane literature je na voljo v Prilogi 4.

2. Pregled statističnih podatkov:

Kvantitativna analiza je bila namenjena obdelavi statističnih podatkov in kazalnikov, kot so višina razdeljenih sredstev po ukrepih in regijah, rast zaposlenosti, dodana vrednost, izvoz in drugi relevantni pokazatelji. Uporabljene so bile metode deskriptivne statistike ter primerjalne analize med različnimi skupinami podjetij, da se je ugotovilo razlike in učinke ukrepov, pri čemer se je, zaradi metodoloških omejitev (majhni vzorci, v povprečju nizki zneski prejetih sredstev, izrazit vpliv pandemije), kvantitativna analiza osredotočila na predstavitev ključnih kvantitativnih značilnosti obdobja, ki se je analiziralo, ne pa ugotavljanju vzročnosti. Ključni vir so bili zbirni podatki o prejemnikih sredstev v obravnavanem obdobju, ki so združevali informacije o sredstvih, namenu ter ključne identifikacijske podatke o prejemnikih, kot je velikost, geografska lokacija, vrsta prejemnika. Kot podporno gradivo so bila uporabljena obstoječa poročila SPS, SPIRIT in drugih institucij.

Pregled statističnih podatkov je na voljo v Poglavju 4.3.

3. Poglobljeni intervjuji:

Intervjuji omogočajo pridobitev neposrednih vpogledov v praktične izzive in vplive pri izvajanju ukrepov ter dopolnjujejo formalno dokumentacijo. Vprašanja za intervjuje so bila prilagojena glede na vrsto intervjuvanca in usklajena z njegovo vlogo, bodisi kot prejemnika pomoči, predstavnika ministrstva, izvajalske institucije, mentoriranca, podporne službe ipd. Intervjuji so potekali preko videoklicev oziroma telefonskih klicev.

Izvedeni so bili globinski pol-strukturirani intervjuji s ključnimi deležniki, med drugim MGTŠ, MKRR, SPS, SPIRIT Slovenija, SID, SIO, SPOT točkami, RRA, OZS, GZS, zunanjimi svetovalnimi institucijami/izvajalci delavnic/mentoriranj/usposabljanj, start-up in scale up podjetji, MSP, ki so pridobili finančno podporo, MSP, ki so pridobili nefinančno podporo, uporabniki vavčerjev, turističnimi ponudniki, podjetji v lesni industriji in podjetji, ki niso prejeli podpore (kontrolna skupina, ki predstavlja MSP, ki so ustrezali ciljnim skupinam, a niso prejela podpore).

Analiza odgovorov je bila opravljena kvalitativno, s ciljem identifikacije prečnih ugotovitev. Uporabljena je bila metoda tematske analize z uporabo matrične razporednice. Na podlagi vsebinske analize evalvacijskih vprašanj je bilo identificiranih 5 identifikatorjev oz. kriterijev, ki opravljajo vlogo kod v kvalitativnih vsebinskih analizah. Analiza je nato potekala po posameznih ukrepih. Prav tako so bili sistematično popisani vsi uvidi intervjuvancev, ki so predstavljali osnovo za pripravo priporočil.

Pregled izvedenih intervjujev je na voljo v Prilogi 2.

4. Anketiranje:

Cilj anketiranja je bil pridobitev povratnih informacij širšega kroga prejemnikov pomoči. Ankete so bile pripravljene za vsako izmed 8 tematskih kategorij ukrepov na pol-strukturiran način in so združevala evalvacijska vprašanja z ocenami po 5-stopenjski kvalitativni lestvici s podvprašanji odprtega tipa, ki so bila namenjena dodatnim pojasnilom glede ocene. Prav tako so vključevala vprašanja o intervjuvancu, med drugim velikost, število zaposlenih in sektor, v katerem deluje.

Odgovori so bili analizirani po posameznih identifikatorjih oz. kriterijih, podobno kot intervjuji (glej točko 3 tega poglavja). Več informacij o anketnem vprašalniku je na voljo v Prilogi 3.

3. Ugotovitve in zaključki vrednotenja

3.1. Povzetek OP EKP 2014-2020

Uvodno pojasnilo

Uradni naziv tega dokumenta je »Vrednotenje učinkovitosti in uspešnosti izvajanja ukrepov na specifičnem cilju 1.3: krepitev trajnostne rasti in konkurenčnosti MSP ter ustvarjanje delovnih mest v MSP, vključno s produktivnimi naložbami«, pri čemer se vrednotenje izvaja za ukrepe, izvedene v programskem obdobju 2014-2020.

V Programu za obdobje 2021-2027 je podpora MSP umeščena v specifični cilj RSO1.3. Krepitev trajnostne rasti in MSP ter ustvarjanje delovnih mest v MSP, med drugim s produktivnimi naložbami. V Operativnem programu za obdobje 2014-2020 je bila podpora MSP umeščena v prednostni naložbi 3.1 in 3.2. Programa sta v navedenih točkah primerljiva iz vsebinskega in programskega vidika, uporabljata pa različno strukturo in nomenklaturo.

1. Namen in strateški okvir Operativnega programa

Operativni program za izvajanje evropske kohezijske politike v obdobju 2014–2020 (v nadaljevanju: OP EKP 2014-2020) je predstavljal temeljni programski dokument Republike Slovenije za uporabo sredstev Evropskega sklada za regionalni razvoj, Kohezijskega sklada in Evropskega socialnega sklada (ter kasneje tudi sredstev React EU) v programskem obdobju 2014–2020 oz. 2014-2023.

Osrednji namen OP EKP 2014–2020 je bil prispevati k pametni, trajnostni in vključujoči gospodarski rasti, pri čemer je poseben poudarek na povečanju konkurenčnosti gospodarstva, spodbujanju inovacij, dvigu produktivnosti ter ustvarjanju delovnih mest z višjo dodano vrednostjo. V tem kontekstu so mala in srednje velika podjetja (MSP) prepoznana kot ključni nosilci gospodarskega razvoja, saj predstavljajo večino podjetniške populacije v Sloveniji, pomemben vir zaposlovanja ter ključen segment za ustvarjanje dodane vrednosti in tehnološki napredek.

Podpora MSP je zato ena osrednjih razvojnih prioritet OP EKP 2014–2020 in je umeščena tako v Tematski cilj 3, ki je neposredno namenjen povečanju konkurenčnosti MSP, kot tudi v Tematski cilj 1, ki se osredotoča na raziskave, razvoj in inovacije.

2. Umeščenost specifičnega ciljev, namenjenih MSP, v strukturo programa

Prednostna os 3 OP EKP 2014–2020 je bila usmerjena v dinamično in konkurenčno podjetništvo za zeleno in gospodarsko rast, pri čemer so MSP nastopali kot osrednji naslovniki ukrepov.

Znotraj te strukture sta bili oblikovani dve prednostni naložbi (PN), PN 3.1 »Spodbujanje podjetništva, zlasti z enostavnejšim izkoriščanjem novih idej v gospodarstvu in pospeševanjem ustanavljanja novih podjetij, tudi prek podjetniških inkubatorjev« in PN 3.2 »Razvoj in izvajanje novih poslovnih modelov za MSP, zlasti v zvezi z internacionalizacijo«.

Znotraj PN 3.1 sta bila umeščena dva specifična cilja.

Pričakovani rezultati specifičnega cilja 3.1.1 so bili:

- Povečanje podjetniške aktivnosti.

Pričakovani rezultati specifičnega cilja 3.1.2 so bili:

- Večje število hitrorastočih podjetij;

- Večji delež čistih prihodkov v MSP, tudi iz naslova »zelenih produktov«;
- Višja produktivnost (dodana vrednost na zaposlenega) v MSP;
- Povečanje energetske in snovne učinkovitosti.

Znotraj PN 3.2 je umeščen specifični cilj »Povečevanje mednarodne konkurenčnosti MSP«. Pričakovani rezultati tega specifičnega cilja so bili:

- Večja sposobnost podjetij za vključevanje v globalne verige vrednosti,
- Večja izvozna intenzivnost podjetij,
- Večji izvoz storitev.

Izhodišča za oblikovanje specifičnih ciljev znotraj prednostne osi so temeljili na ugotovitvah o relativno nizki dodani vrednosti na zaposlenega v MSP, omejenem dostopu do financiranja, zlasti za razvojno-inovacijske projekte, ter šibkejši internacionalizaciji in vpetosti slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti.

3. Vsebinski poudarki podpore MSP v okviru SC in ukrepi

V SC 3.1.1 so bili vsebinski poudarki na krepitvi finančnih mehanizmov za zagon novih, rastočih in inovativnih podjetij (semenski kapital, subvencije za zagon ...), širjenju zavedanja o novih poslovnih priložnostih, izboljšanju klime za podjetništvo s promocijo podjetništva in uspešnimi zgodbami in okrepitevi storitev podjetniškega podpornega okolja. Spodbude so bile namenjene predvsem:

- Mladim podjetjem in novim podjetniškim podjetjem, pri katerih bo poseben poudarek na: 1) inovativnih zagonskih (start-up) podjetjih s potencialom svetovne rasti, 2) podjetjih s področja družbenih inovacij in podjetjih, ki uvajajo nove načine ustvarjanja dodane vrednosti (npr. oblikovanje, nabavne poti, tržni pristopi, poprodajne storitve, nadgradnja in uporaba tradicionalnega znanja in veščin itd.), 3) podjetjih z geografskih območij, ki se srečujejo s posebnimi razvojnimi izzivi, vendar imajo potencial rasti in razvoja vsaj na regionalni ravni, ter 4) podjetjih, ki uvajajo nove načine izvajanja socialnih vsebin v sodelovanju z institucionalnim sektorjem in lokalnim okoljem,
- Nadgradnji obstoječega podpornega okolja z razvojem in spodbujanjem sodobnih oblik podpornih storitev, povezovanja ter upravljanja RDO na regionalni ravni (npr. mentorstvo, usposabljanje, promocija, spodbujanje povezovanja podjetij ter kulturnih in ustvarjalnih industrij, svetovanje, vključno za internacionalizacijo podjetij) v okviru podjetniškega inovacijskega ekosistema skladno s Strategijo pametne specializacije.

V SC 3.1.2 je program predvideval izboljšanje dostopa do kapitala in virov financiranja, usposabljanje, mentorstvo, povezovanje in mreženje ter druge podporne storitve, spodbujanjem podjetij k večji rabi obnovljivih virov, izboljšanju snovne in energetske učinkovitosti ter k razvoju okoljsko manj obremenjujočih izdelkov in storitev, v sektorju turizma pa posebej povezovanju posameznih pobud za razvoj in promocijo destinacij. Spodbude so bile namenjene predvsem:

- Rasti in razvoju MSP z namenom spodbujanja sodobnih elementov doseganja dodane vrednosti, zasnovanih na: 1) ustvarjalnosti in inovativnosti (npr. povezovanje z ustvarjalnimi industrijami, mrežno povezovanje MSP med seboj in z drugimi javnimi institucijami za razvoj novih in inovativnih izdelkov in storitev), 2) tehnološkem in netehnološkem razvoju ter 3) investicijskih in razvojnih vlaganjih podjetij.
- Nadgradnji obstoječega podpornega okolja v povezavi s SC 3
- Vzpostavitvi enotne poslovne točke (nadgradnja enotne kontaktne točke) za potrebe obveščanja podjetij, izvajanja e-postopkov in e-poročanja podjetij,
- Izboljšanju energetske in snovne učinkovitosti podjetij

Pri PN 3.2 so bile spodbude namenjene predvsem:

- Razvoju, izvajanju in prenovi poslovnih modelov

- Podpori poslovnim in razvojnim partnerstvom za krepitev sodelovanja v globalnih verigah vrednosti
- Vzpostavitev in delovanju sistema vse-na-enem-mestu (one-stop-shop) za domače izvoznike in tuje investitorje
- Pripravi študij izvedljivosti, tržnih raziskav in izvoznih načrtov
- Podpori iskanju novih mednarodnih tržnih priložnosti.
- Razvoju novih in inovativnih turističnih produktov in storitev

4. Kazalniki, rezultati in pričakovani učinki

Za spremljanje doseganja specifičnih in posebnih ciljev iz PO3 so bili v OP EKP 2014–2020 opredeljeni kazalniki učinka in kazalniki rezultata, ki so se nanašali predvsem na število podprtih MSP, rast dodane vrednosti in prihodkov, povečanje izvozne usmerjenosti ter ustvarjanje in ohranjanje delovnih mest. Poudarek ni bil zgolj na kvantitativnih učinkih, temveč tudi na prispevku ukrepov k strukturni krepitevi konkurenčnosti MSP. Specifični kazalniki rezultatov so prikazani v spodnji tabeli.

Specifični cilj	Specifični rezultatov	kazalnik	Izhodiščna vrednost (leto)	Ciljna vrednost (2023)
3.1.1 - Spodbujanje nastajanja in delovanja podjetij, predvsem start-up podjetij	povečanje indeksa podjetniške dejavnosti (indeks TEA)		6,45 (2013)	7,00
3.1.2 - Povečanje dodane vrednosti MSP	število hitrorastočih podjetij		3.725 (2012)	5.000
	delež čistih prihodkov MSP v čistih prihodkih vseh podjetij		47,48% (2012)	49,50 %
	dodana vrednost na zaposlenega v MSP		31.175 EUR (2012)	38.000 EUR
	višja snovna produktivnost		1,07 DMC/BDP (2011)	1,50 DMC/BDP
3.2.1 - Povečevanje mednarodne konkurenčnosti MSP	čisti prihodki MSP od prodaje na tujem trgu		34,40 % (2013)	38,40 % (2023)

5. Instrumenti za podporo MSP v okviru prednostne naložbe 3.1

V podporo izvajanju navedenih ukrepov pri obeh specifičnih ciljeh so se uporabljali instrumenti za lajšanje dostopa do virov financiranja, namenjeni odpravljanju vrzeli v financiranju MSP:

- Instrumenti dolžniških in lastniških virov financiranja (tvegani kapital, mikrokrediti, krediti in mezzanine krediti ...).
- Prilagojeni finančni instrumenti za posamezne faze razvoja podjetij (kot npr. semenski in predsemenski viri financiranja za mlada podjetja) ter druge sodobne oblike financiranja.
- Dopolnilni ukrepi finančnim instrumentom, na primer mentorstvo, poslovno svetovanje ipd.

OP EKP 2014–2020 je pri tem izrecno poudarjal potrebo po kombiniranju finančne podpore z vsebinsko usmerjenimi razvojnimi ukrepi, da bi se zagotovili trajnejši razvojni učinki.

6. Spremembe Operativnega programa in njihov pomen za podporo MSP

V obdobju izvajanja je bil OP EKP 2014–2020 večkrat spremenjen. Spremembe so bile posledica vmesnih vrednotenj, spremljanja absorpcije sredstev, spremenjenih gospodarskih razmer ter usmeritev Evropske komisije. Na področju podpore MSP so se spremembe nanašale predvsem na povečanje vloge finančnih instrumentov, večjo koncentracijo sredstev na projekte z višjo dodano vrednostjo ter prilagoditve ciljnih skupin in upravičenosti.

Po izbruhu pandemije COVID-19 so se v okviru PO 3 izvajali ukrepi, ki so bili namenjeni odzivu na prvi val pandemije. Nato so bila Sloveniji dodeljena dodatna sredstva v okviru sredstev React EU v novih prednostnih oseh PO 15 in PO 16. Ta sredstva so bila delno namenjena tudi MSP, med drugim v

naložbene podpore malim in srednje velikim podjetjem in zagotavljanje obratnega kapitala ter v prestrukturiranje turističnega sektorja.

Te spremembe so vplivale na strukturo in način izvajanja podpore MSP ter predstavljajo pomemben kontekst pri interpretaciji doseženih rezultatov v okviru evalvacijskega poročila.

7. Finančni okvir podpore MSP

Skupna finančna alokacija OP EKP 2014–2020 je v izhodiščnem OP znašala približno 3,8 milijarde EUR, od tega okoli 3 milijarde EUR sredstev EU. Podpora MSP je predstavljala pomemben delež celotnega programa, tako po obsegu sredstev kot po številu predvidenih intervencij.

Za Tematski cilj 3 – Izboljšanje konkurenčnosti MSP je bilo v programu okvirno namenjenih približno 526 mio EUR sredstev iz Evropskega sklada za regionalni razvoj. Pomemben del teh sredstev je bil neposredno ali posredno namenjen MSP, bodisi v obliki nepovratnih sredstev bodisi prek finančnih instrumentov.

V obdobju izvajanja se je struktura sredstev deloma spreminjala, zlasti zaradi povečanega poudarka na finančnih instrumentih, dodana so bila tudi sredstva v okviru React EU kot odziv na pandemijo COVID-19. Skupno je bilo za namene podpore MSP v okviru 6. spremembe OP v letu 2021 iz React EU dodeljenih približno 55 mio EUR od skupno približno 253 mio EUR sredstev v PN 15 in PN 16.

3.2. Institucionalni okvir

Izvajanje OP EKP 2014–2020 je temeljilo na večnivojskem institucionalnem okviru, ki je zagotavljal strateško usmerjanje, programsko upravljanje, izvajanje posameznih ukrepov ter nadzor nad porabo sredstev. Na področju podpore malim in srednje velikim podjetjem je bil ta okvir razmeroma kompleksen, saj je vključeval več resorjev in izvajalskih institucij.

Organ upravljanja

Osrednjo vlogo pri upravljanju OP EKP 2014–2020 je imela Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko (SVRK; Sedaj Ministrstvo za kohezijo in regionalni razvoj), ki je nastopala kot organ upravljanja. SVRK je bil odgovoren za celovito upravljanje programa, vključno s pripravo in spremembami Operativnega programa, usklajevanjem z Evropsko komisijo, spremljanjem doseganja ciljev ter vzpostavitev sistema upravljanja in nadzora.

Na področju PO 3 je bila vloga organa upravljanja predvsem v zagotavljanju, da so ukrepi podpore MSP skladni s cilji OP, tematsko koncentracijo sredstev in pravili kohezijske politike, ter da se izvajajo v skladu z odobrenim finančnim okvirom ter prispevajo h kazalnikom OP EKP 2014-2020. Organ upravljanja je prav tako potrjeval spremembe ukrepov in prerazporeditve sredstev, ki so nastajale tekom izvajanja programa.

Vloga resornih ministrstev

Vsebinsko odgovornost za načrtovanje in izvajanje ukrepov podpore MSP je imelo Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT; zdaj Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport; ob koncu tega vrednotenja pa: Ministrstvo za gospodarstvo, delo in šport), ki je nastopalo kot pristojni resor za področje podjetništva, konkurenčnosti in industrijske politike. MGRT je bilo odgovorno za pripravo vsebinskih podlag za ukrepe v okviru prednostne osi 3 vključno z opredelitvijo ciljnih skupin, upravičenih aktivnosti in pričakovanih rezultatov.

Ministrstvo je pri tem zagotavljalo tudi vsebinsko skladnost ukrepov z nacionalnimi razvojnimi strategijami, ter z drugimi politikami na področju podjetništva, inovacij in internacionalizacije. MGRT je

imelo pomembno vlogo tudi pri spremljanju izvajanja ukrepov in pri pripravi predlogov za spremembe OP EKP 2014–2020, kadar so to zahtevale razmere na terenu ali ugotovitve vmesnih vrednotenj.

Tudi ministrstvo za kulturo je izvedlo nekaj ukrepov z namenom podpore podjetništvu na področju kreativnega sektorja.

Izvajalske institucije

Izvajanje konkretnih ukrepov podpore MSP je potekalo prek več izvajalskih institucij MGRT.

Ključno vlogo sta imela SPIRIT Slovenija, javna agencija za spodbujanje investicij, podjetništva in internacionalizacije ter Slovenski podjetniški sklad.

Agencija SPIRIT Slovenija je izvajala predvsem ukrepe, v okviru katerih so se dodeljevala nepovratna sredstva, namenjena razvoju MSP, internacionalizaciji, digitalizaciji in krepitvi konkurenčnosti, pa tudi razpise podpornega okolja. Slovenski podjetniški sklad je med drugim upravljal razpise za podporo zagonskim podjetjem, mikrokredite in lastniško financiranje.

Pri finančnih instrumentih, torej pri ukrepih z izrazitejšim finančnim vzvodom ali kapitalsko komponento, so poleg Slovenskega podjetniškega sklada sodelovale tudi druge, komercialne, finančne institucije, in sicer kot posredniki pri dodeljevanju sredstev končnim upravičencem ter SID banka d. d. kot upravljalec sklada.

Sistem nadzora in spremljanja

Poleg organa upravljanja, resornega ministrstva in izvajalskih institucij so bili del sistem upravljanja, nadzora in spremljanja organ za potrjevanje izdatkov, revizijski organ ter odbor za spremljanje OP EKP 2014–2020. Ta sistem je zagotavljal zakonitost in pravilnost porabe sredstev ter spremljanje napredka pri doseganju ciljev, tudi v okviru prednostne osi 3.

Institucionalni okvir je omogočal tudi izvajanje vmesnih in naknadnih vrednotenj, katerih ugotovitve so se uporabljale kot podlaga za prilagoditve ukrepov in prerazporeditve sredstev znotraj OP EKP 2014–2020.

3.3. Pregled trendov v dodeljeni podpori s pomočjo statističnih podatkov

V nadaljevanju predstavljamo pregled izbranih kazalnikov, ki kažejo ključne trende v dodeljeni podpori MSP na podlagi OP EKP 2014–2020. Podatki so bili pripravljeni na podlagi informacij o izplačanih državnih pomočeh in dodeljenih pomočeh de minimis, ki so bile Ministrstvu za finance posredovane s strani Direktorata za industrijo, podjetništvo in internacionalizacijo (DIPI), direktorata za turizem (DT), direktorata za les (DL) in SID banke.

Podatki, ki so jih posredovali posamezni direktorati oziroma izvajalske institucije, niso vsebovali enakih podatkovnih elementov oziroma so bili posredovani v različnih oblikah. Zaradi neprimerljivosti podatkovnih polj ter nezmožnosti neposrednega ujemanja posameznih stolpcev, to navajamo pod vsako tabelo kot opombo.

1. Obseg in razdelitev sredstev v okviru PO3⁵

⁵ V teh zneskih niso zajeti ukrepi, ki ne predstavljajo državne ali de minimis pomoči, kot npr. Javni razpis za financiranje izvajanja celovitih podpornih storitev za potencialne podjetnike in podjetja v okviru Slovenskih poslovnih točk za obdobje od 2018 do 2022

- Skupni načrtovan znesek investicij oz. skupna načrtovana vrednost projektov ⁶

De minimis pomoč:

V mio €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
	11.05	6.03	14.96	28.34	26.6	36.51	28.6	3.44	155.53

Komentar: Trend je naraščajoč do leta 2021, ko doseže vrhunec pri 36.51 mio €, nato pa sledi izrazit padec leta 2023 z zgolj 3.44 mio €, kar predstavlja daleč najnižjo vrednost v celotnem obdobju. Visoke vrednosti med leti 2018 in 2022 so dosežene predvsem zaradi povečanja investicij oziroma projektov na področju internacionalizacije in vavčerjev.

Državna pomoč:

V mio €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
	4.46	7.15	10.18	26.35	26.48	10.78	2.18	0	87.58

Komentar: Vrhunec je leto 2020 z 26.48 mio €, kar je leto prej kot pri de minimis. Nato sledi strm padec, z vrednostjo 0 v letu 2023. Opazna je asimetrija: rast je bila postopna (2016–2020), padec pa precej hitrejši. Visoke vrednosti v letu 2019 so dosežene predvsem zaradi visokih investicij na ukrepih MSP v lesarstvu 3.0, Polproizvodi les 2.0 – P4L ter Partnerstva na tujih trgih, v letu 2020 pa zaradi ukrepa MSP 4.0 LES, Partnerstva na tujih trgih ter TST-GVV.

- Skupni znesek odobritve⁷

De minimis pomoč:

V mio €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
	3.85	3.68	8.40	20.70	17.43	21.94	17.13	2.09	95.22

Komentar: Naraščajoč trend de minimis pomoči do leta 2021 (20.7 mio €). Po letu 2022 pa padec na 2.09 mio. Vrednosti v obdobju 2019-2022 so višje predvsem zaradi javnih razpisov na področju vavčerjev.

Državna pomoč:

V mio €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
	0	0.14	0.81	0	2.96	2.02	1.17	0	7.1

Komentar: Vrednosti so nizke glede na de minimis in skozi celotno obdobje nekonsistentne – opazna so leta z vrednostjo 0 (2016, 2019, 2023). To lahko nakazuje, da je bila državna pomoč v tej kategoriji dodeljena le selektivno in ne sistematično vsako leto. V obdobju 2020-2022 prihaja do višjih vrednosti zaradi javnega ukrepa TST-GVV.

- Skupni odobren znesek de minimis pomoči in izplačan znesek državne pomoči

De minimis pomoč

V mio €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
vsi podatki	5.67	6.83	17.67	19.91	40.61	56.61	18.60	5.65	171.55
brez ukrepov za podporo lesno predelovalni in turistični	3.85	3.57	8.39	19.33	16.60	21.18	16.66	2.05	91.63

⁶ V tem razdelku niso zajeti podatki o finančnih instrumentih (povratni viri).

⁷ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).



panogi ter finančnih instrumentkov (povratni viri)									
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Komentar: Tabela kaže naraščajoč trend z vrhuncem pri 56.61 mio € v letu 2021. Takrat se je vzpostavila začasna višja shema za SID banko, zato tudi večje vrednosti. Padec po 2021 je hiter, leto 2023 pa spet pade na podobno raven kot 2016

Državna pomoč:

V mio €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
vsi podatki	1.38	2.75	2.36	9.90	10.06	6.69	3.53	0	36.67
brez ukrepov za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančnih instrumentkov (povratni viri)	0	0.14	0.45	0.00	2.75	1.93	0.98	0	6.25

Komentar: Leto 2020 izstopa z 10.06 mio €. Skupna raven je bistveno nižja kot pri de minimis shemi. Višje vrednosti v letu 2019 in 2020 so predvsem zaradi skupnih izplačanih zneskov državnih pomoči na področju lesarstva, v letu 2019 predvsem zaradi ukrepov MSP v lesarstvu 3.0 ter Polproizvodi les 2.0-P4L, v letu 2020 pa zaradi ukrepa MSP 4.0 LES.

- Skupni znesek realiziranih investicij oziroma vrednost celotnih podprtih projektov (neupravičeni + upravičeni stroški)⁸

Državna pomoč:

V mio €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
	0	0.29	10.15	0	5.75	3.96	2.00	0	22.15

Komentar: Tabela kaže izrazito neenakomeren vzorec. Same vrednosti nihajo med 0 in maksimalno vrednostjo pri 10.15 mio € v letu 2018.

- Skupni znesek realiziranih upravičenih stroškov⁹

Državna pomoč:

V mio €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
	0	0.25	0.92	0	5.68	3.96	2.00	0	12.81

Komentar: Tabela kaže izrazito neenakomeren vzorec. Same vrednosti nihajo med 0 in maksimalno vrednostjo pri 5.86 mio € v letu 2020.

- Razdelitev odobrenih sredstev po regijah sedeža upravičenca¹⁰

De minimis pomoč:

V mio €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Gorenjska	0.22	0.24	0.43	1.45	0.64	1.08	1.19	0.14	5.39
Goriška	0.11	0.15	0.24	0.91	0.44	0.78	0.49	0.11	3.23
Jugovzhodna Slovenija	0.14	0.18	0.43	1.56	1.80	1.95	1.05	0.12	7.23

⁸ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).

⁹ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).

¹⁰ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).



Končno poročilo

Koroška	0	0.03	0.30	0.60	0.65	0.65	0.80	0.03	3.06
Obalno-kraška	0.18	0.19	0.16	0.74	0.28	0.93	0.96	0.12	3.56
Osrednjeslovenska	1.91	1.53	2.78	6.66	3.02	6.73	5.06	0.62	28.31
Podravska	0.51	0.44	1.19	3.18	4.08	3.72	2.70	0.46	16.28
Pomurska	0.10	0.21	0.54	0.65	0.97	0.82	0.67	0.05	4.01
Posavska	0.00	0.13	0.27	0.39	0.46	0.63	0.56	0.03	2.47
Primorsko-notranjska	0.09	0.09	0.24	0.61	0.80	0.86	0.34	0.02	3.05
Savinjska	0.58	0.42	1.72	3.55	3.78	3.41	3.00	0.34	16.8
Zasavska	0.00	0.05	0.10	0.38	0.51	0.38	0.29	0.04	1.75
Skupaj	3.84	3.66	8.40	20.70	17.43	21.94	17.13	2.08	95.18

Komentar: Subjektom iz Osrednjeslovenske regije je bilo odobrenih največ sredstev, sledita Podravska in Savinjska regija, medtem ko so Zasavska, Posavska in Koroška regija skozi celotno obdobje prejele najmanj sredstev. Vse regije sledijo podobnemu trendu – rasti do leta 2021, nato pa izrazitemu padcu skoraj na nič v letu 2023. Osrednjeslovenska regija je prejela velik del sredstev v letu 2019 za različne vavčerje, v letu 2020 iz javnih razpisov za izvedbo podpornih storitev SIO ter vsebinsko podporo, v letu 2021 in 2022 pa ponovno za različne vavčerje.

Državna pomoč:

V tisoč €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Gorenjska	0	18.0	67.3	0	298.8	192.4	0	0	576.5
Goriška	0	6.3	0	0	11.4	79.4	0	0	97.1
Jugovzhodna Slovenija	0	1.7	0	0	274.0	187.5	92.7	0	555.9
Koroška	0	4.5	0	0	81.1	93.4	398.0	0	577
Obalno-kraška	0	0	41.0	0	92.4	100.0	0	0	233.4
Osrednjeslovenska	0	42.9	274.5	0	999.4	381.8	199.4	0	1898
Podravska	0	4.5	165.0	0	284.7	286.3	199.4	0	939.9
Pomurska	0	13.5	27.0	0	56.0	0	82.5	0	179
Primorsko-notranjska	0	0	22.9	0	163.6	0	99.8	0	286.3
Savinjska	0	39.9	210.0	0	600.3	598.2	100.0	0	1548.4
Zasavska	0	9.0	0	0	100.0	100.0	0	0	209
Skupaj	0	140.2	807.7	0	2961.8	2018.9	1171.9	0	7100.5

Komentar: Tabela državne pomoči po regijah kaže izrazito diskontinuiteto, kar potrjuje projektno naravo dodeljevanja. Osrednjeslovenska regija ponovno vodi, izstopa pa Koroška v letu 2022 z 398 tisoč €, kjer je šlo za razdelitev odobrenih sredstev v okviru javnega razpisa TST-GVV.

- Razdelitev neto izplačil po regijah sedeža upravičenca

De minimis pomoč:

V tisoč €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Gorenjska	710.79	574.20	1139.22	1327.75	963.68	1998.11	1235.83	230.76	8180.34
Goriška	148	256.00	439.32	872.62	467.67	761.73	488.38	116.96	3550.68
Jugovzhodna Slovenija	489.32	314.17	1244.83	1362.37	3476.11	4322.11	1155.33	461.06	12825.3
Koroška	50.26	31.52	864.33	740.61	5639.72	8859.85	1117.03	750.21	18053.5
Obalno-kraška	211.10	300.11	158.14	681.91	301.51	979.36	928.77	131.92	3692.82
Osrednjeslovenska	2083.17	2809.89	5613.43	6421.81	12037.61	19124.10	5461.74	1867.08	55418.8
Podravska	851.78	1011.12	2047.95	3079.88	4134.78	4641.23	2763.87	569.79	19100.4
Pomurska	97.93	569.69	622.68	631.34	989.52	905.54	694.61	48.62	4559.93
Posavska	115.99	185.40	940.64	378.42	1186.45	1254.64	654.88	139.21	4855.63
Primorsko-notranjska	104.31	84.09	241.11	587.33	848.12	809.56	408.33	23.63	3106.48
Savinjska	806.58	454.03	3865.84	3463.96	10061.87	12579.56	3371.78	1265.63	35869.3



Končno poročilo

Zasavska	0.78	243.74	488.12	358.19	499.40	378.06	289.05	43.66	2301
Skupaj	5670.0 1	6833.9 7	17665.6 1	19906.1 9	40606.4 4	56613.8 6	18569.6 1	5651.1 0	171517

Komentar: Osrednjeslovenska regija prejme približno 34 % vseh sredstev, medtem ko je delež Zasavske regije zanemarljivo majhen. Pri vseh regijah je opazen enak vzorec – rast do leta 2021, ki ji sledi strm padec.

Državna pomoč:

V tisoč €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Gorenjska	0	514.97	39.58	1447.00	740.75	292.10	0	0	3034.4
Goriška	0	6.22	0	0	2.02	79.40	0	0	87.64
Jugovzhodna Slovenija	704.58	82.52	347.91	765.39	483.13	264.32	57.26	0	2705.11
Koroška	145.50	4.5	300.00	2552.47	1074.00	293.82	389.14	0	4759.43
Obalno-kraška	0	0	23.01	0	92.39	99.83	0	0	215.23
Osrednjeslovenska	530.54	1940.69	522.15	2560.74	3392.24	1678.35	91.29	0	10716
Podravska	0	4.5	678.96	726.67	986.69	361.80	199.35	0	2957.97
Pomurska	0	13.5	23.77	0	41.02	0	48.57	0	126.86
Posavska	0	135.61	328.41	0	0	0	0	0	464.02
Primorsko-notranjska	0	0	2.19	352.56	163.61	0	99.57	0	617.93
Savinjska	0	39.9	98.63	1497.15	2981.05	3533.11	2648.61	0	10798.5
Zasavska	0	9	0	0	100	82.96	0	0	191.96
Skupaj	1380.62	2751.42	2364.62	9901.96	10056.92	6685.70	3533.80	0	36675

Komentar: Osrednjeslovenska in Savinjska sta daleč največji prejemnici državne pomoči, medtem ko Koroška izstopa v 2019 z 2.55 mio € – nesorazmerno glede na svojo velikost. V tem primeru je šlo za odobritev večjih investicij iz Javnega razpisa za Spodbude MPS za razvoj in uvajanja novih produktov v lesarstvu 2.0, Javnega razpisa za Spodbude MPS za razvoj in uvajanje novih produktov v lesarstvu 3.0 ter Javnega razpisa za Spodbude za razvoj lesarstva na področju polproizvodov« 2.0 (2019-2020).

- Razdelitev neto izplačanih sredstev po velikosti podjetij (opredelitev velikosti po Zakonu o gospodarskih družbah)

De minimis pomoč:

V tisoč €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Mikro enote	1025.56	2676.07	5730.58	7893.74	8186.28	11123.63	7808.93	1347.93	45792.7
Majhne enote	1006.20	1207.41	6698.81	7237.71	25908.81	38004.85	6777.33	3595.58	90436.7
Srednje enote	317.30	205.06	2495.48	2160.14	2643.56	3558.43	1297.02	447.08	13124.1
Skupaj	2349.06	4088.55	14924.87	17291.58	36738.65	52686.91	15883.27	5390.59	149353

Komentar: Majhne enote znatno prevladujejo v letih 2020 in 2021, kjer so skupaj prejele kar 64 mio € neto izplačanih sredstev. Neto izplačana sredstva ugodnih posojil za majhne enote so v letu 2020 znašala kar 19.2 mio €, medtem ko so v letu 2021 le ta znašala kar 28.9 mio €.

Državna pomoč:

V tisoč €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Mikro enote	503.37	1109.04	727.28	1858.52	2050.51	1040.97	0	0	7289.69
Majhne enote	383.04	623.86	1534.76	2710.31	4544.60	4074.07	3243.40	0	17114



Končno poročilo

Srednje enote	57.09	74.81	74.9	2782.96	1959.67	1168.62	290.40	0	6408.45
Skupaj	943.50	1807.71	2336.95	7351.79	8554.78	6283.65	3533.80	0	30812.2

Komentar: Kategoriji majhne in mikro enote si delita primat. Majhne vodijo z viškom 4.54 mio € v 2020.

- Skupni znesek neto odobrenih sredstev glede na vsebinski sklop

De minimis pomoč:

V mio €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Internacionalizacija	0.00	0.76	4.99	7.08	6.54	5.05	5.21	0.00	29.63
Podporno okolje	0.00	0.00	1.39	1.06	1.57	1.07	1.01	0.20	6.3
Podpora start-up	3.78	2.16	2.00	2.16	2.16	2.16	2.16	0.00	16.58
Vavčerji	0.00	0.00	0.00	8.69	5.61	11.81	7.76	1.36	35.23
Vsebinska podpora	0.07	0.64	0.00	0.18	0.69	1.21	0.52	0.49	3.8
Lesna industrija	1.82	0.28	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.1
Turizem	0.00	2.99	9.28	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	12.27
Finančni instrumenti	0.00	0.00	0.00	0.48	24.03	35.33	1.92	3.60	65.36
Skupaj	5.67	6.83	17.66	19.65	40.60	56.63	18.58	5.65	171.27

Komentar: Največ sredstev je bilo namenjeno vsebinskim sklopom internacionalizacije, P2, vavčerjem ter v letih 2020 in 2021 tudi finančnim instrumentom, predvsem ugodnih posojil.

Državna pomoč:

V mio €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Internacionalizacija	0	0.14	0.45	0	2.75	1.93	0.98	0	6.25
Lesna industrija	1.38	2.61	1.91	9.07	5.21	2.10	0	0	22.28
Finančni instrumenti	0	0	0	0.83	2.10	2.66	2.55	0	8.14
Skupaj	1.38	2.75	2.36	9.90	10.06	6.69	3.53	0	36.67

Komentar: Državno pomoč se je dodeljevalo za vsebinske sklope internacionalizacije, lesne industrije in finančnih instrumentov (kapitalske naložbe), medtem ko so drugi vsebinski sklopi prejeli de minimis pomoč. Odobrena sredstva državne pomoči dosežejo vrh v letih 2019 in 2020, predvsem na račun odobrenih sredstev na področju lesne industrije.

2. Število upravičencev in projektov

- Skupno število podprtih MSP

#	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
	156	282	669	3299	2491	3905	3466	1769	16.037

Komentar: Število podprtih MSP močno raste do leta 2021, ko doseže vrh, nato pa leta 2023 precej pade. Število močno naraste v obdobju 2019-2022 predvsem zaradi javnih razpisov na področju vavčerjev.

- Skupno število odobrenih projektov



Končno poročilo

#	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
	156	369	808	4637	3224	5140	4062	1988	20.384

Komentar: Tudi število projektov je naraščalo do vrha v letu 2021, nato pa postopno padalo, kar odraža iztekanje programskega obdobja. Število močno naraste v obdobju 2019-2022 predvsem zaradi javnih razpisov na področju vavčerjev.

Razlika med številom odobrenih projektov in številom podprtih MSP

#	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
	0	87	139	1338	733	1235	596	219	4.347

Komentar: Naraščajoča razlika, posebej opazna v letih 2019–2021, kaže, da so podjetja v tem obdobju pogostejše prejela več projektov hkrati, kar nakazuje na večjo intenzivnost podpore.

- Povprečna višina neto zneska pomoči

De minimis pomoč (dodeljen znesek pomoči):

V tisoč €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Povprečje
	36.1	19.9	16.7	3.1	9.9	8.1	3.1	1.6	12.3

Komentar: Povprečni znesek močno pada do 2019, nato se po 2020 nekoliko stabilizira, vendar ostaja nizek. Povprečni znesek se je v letu 2019, 2022 in 2023 močno znižal predvsem zaradi velikega števila dodeljenih vavčerjev in mikroposojil, ki so imeli nižji povprečni neto znesek pomoči kot ostale vrste pomoči.

Državna pomoč (izplačan znesek pomoči):

V tisoč €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Povprečje
	106.2	55.0	38.1	18.7	55.3	64.3	69.2	71.2	59.75

Komentar: Povprečje je v zgodnjih letih precej višje in po 2019 spet raste. To kaže, da so bila državna izplačila praviloma večja in bolj koncentrirana. V letu 2016 je bil analiziran majhen vzorec podjetij (le 13 podjetij), zato je bil vpliv višjih zneskov pomoči na področju lesarstva na celoten vzorec še toliko izrazitejši.

- Število podprtih MSP po posameznih razpisih oz. operacijah¹¹

#	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Certifikati 2017		35							35
COVID posojila					554	904			1458
E-poslovanje 2017-2018			86						86
E-poslovanje 2019-2022				165	107	79	108		459
Integralni turistični produkti 2018-21			64						64
Mikrokrediti oz. ugodna posojila			2	776	67	163	673	1105	2786
Mednarodni poslovni dogodki 2017		15							15

¹¹ Šteto je bilo število unikatnih matičnih števil po ukrepih. Če je podjetje v enem letu prejelo pomoč iz več ukrepov, je bilo šteto pri vsakem od teh ukrepov posebej. Kljub temu je na dnu tabele prikazan tudi seštevek, ki predstavlja le število unikatnih MSP, ki so v določenem letu prejeli podporo (torej število podprtih MSP glede na leto). Če je bilo podjetje podprto s strani istega ukrepa v različnih letih, je v tabeli upoštevano za vsako leto posebej.



Končno poročilo

MSP 4.0 LES					31	21			52
MSP v lesarstvu 1.0 2016-2017	14								14
MSP v lesarstvu 2.0 2017-2018		28							28
MSP v lesarstvu 3.0 2019-2020				33					33
Novi turistični produkti 2016		24							24
P2 2017		40							40
P2 2018			40						40
P2 2019				40					40
P2 2020					40				40
P2 2021						40			40
P2 2022							40		40
P2 2025									0
P2B 2016	79								79
P2L Les 2016	13								13
P2L Les 2017		8							8
Partnerstva na tujih trgih 2018-2019			34						34
Partnerstva na tujih trgih 2020-2022					27				27
Podporno okolje 2022-2023 – socialna podjetja						21			21
Polproizvodi les 2.0 – P4L 2019				3					3
Polproizvodi les P4L 2018			5	1					6
Portfeljske garancije					60	40	89	87	276
REAVVčer - 1 - certifikati						120	81	2	203
REAVVčer - 10 - kibernetika varnost						98	38		136
REAVVčer - 11 - statusno preoblikovanje družb						70	120	11	201
REAVVčer - 12 - poslovna odličnost v MSP						16	23		39
REAVVčer - 13 - prenos lastništva						11	52	94	157
REAVVčer - 14 - prototipiranje						45	40		85
REAVVčer - 15 - vrednotenje okoljskih vplivov (LCA)							35	22	57
REAVVčer - 16 - digitalni marketing za soc. podjetja							11		11
REAVVčer - 17 - kibernetika varnost/2							177		177
REAVVčer - 2 - patenti, modeli, znamke						44	163	12	219
REAVVčer - 3 - tržne raziskave tujih trgov						100			100
REAVVčer - 4 - mednarodni forumi						150	82	30	262
REAVVčer - 5 - gospodarske delegacije v tujini						56	270	144	470
REAVVčer - 7 - digitalne kompetence						191	588	128	377
REAVVčer - 8 - digitalni marketing							789	1	790
REAVVčer - 9 - digitalne strategije						280			280
Sejmi 2017		64							64
Sejmi 2018			168		1				169
Sejmi 2019-2022				264	149	79	128		620
Showroomi 2019-2023				11	16	16	14		57
SIO 2018-2019			273	334					607



Končno poročilo

SIO 2020-2022					360	316	379	25	1080
SI-SK 2019 - So-investiranje z zasebnimi investitorji					2	1			3
SI-SK 2021 - So-investiranje z zasebnimi investitorji (Podpisane pogodbe)						2	1		2
SI-SK 2022 - So-investiranje z zasebnimi investitorji							2	2	4
SK75 2019 -Semenski kapital - Konvertibilno posojilo za zagon inovativnih podjetij				7					0
SK75 2020 -Semenski kapital - Konvertibilno posojilo za zagon inovativnih podjetij					20				0
SK75 2021 -Semenski kapital - Konvertibilno posojilo za zagon inovativnih podjetij						10			10
SK75 2022 -Semenski kapital - Konvertibilno posojilo za zagon inovativnih podjetij							8		8
SPOT regije 2018-2022		35							35
SPOT regije 2018-2022 – za 3 regije			12						12
Tržne raziskave, mednarodni forumi in certifikati 2018			81						81
Tržne raziskave 2016/2017		33							33
Trajnostna poslovna strateška transformacija in razvoj novih poslovnih modelov (TST - GVV 2019-2022)				13	35	37	11		96
Vavčer - 15 - digitalni marketing/2							372		372
Vavčer - 16 - certifikati kakovosti/2							109		109
Vavčer - certifikati kakovosti				318	86	303			707
Vavčer - digitalne kompetence				472	104	141			717
Vavčer - digitalne strategije				207	242	174			623
Vavčer - digitalni marketing				776	571	866			2213
Vavčer - gospodarske delegacije v tujini				88	17	2			107
Vavčer - intelektualna lastnina				131	85	83			299
Vavčer - kibernetška varnost				32	50	45			127
Vavčer - mednarodni forumi				76	14	104			194
Vavčer - poslovna odličnost v MSP						13			13
Vavčer - prenos lastništva					20	26			46
Vavčer - prototipiranje					86	64			250
Vavčer - sejmi v tujini				45	10				55
Vavčer - statusno preoblikovanje družb				86	64	63			213
Vavčer – tržne raziskave na tujih trgih				302	87	52			441
Vavčer - V1 - gospodarske delegacije v tujini									0
Vavčer - V2 - patenti, modeli, znamke									0
Vavčer - V3 - certifikati									0
Vavčer - V4 - prenos lastništva									0
Vavčer - V5 - statusno preoblikovanje družb									0
Vsebinska podpora 2016	51	61							112
Vsebinska podpora 2017		72							72
Vsebinska podpora 2018-2023				83	135	178	113	94	603
ZCSPPI 2023							1	106	107
Skupaj	156	317	681	3299	2491	3926	3466	1769	14336

Komentar: Podatki kažejo, da je bilo največ aktivnosti in sredstev skoncentriranih v letih 2020–2022. Najbolj izstopajo ugodna posojila, vavčerji ter programi za E-poslovanje in program SIO, ki imajo največji obseg oziroma največ upravičencev. Pomoč v obliki vavčerjev je bila koncentrirana v obdobju 2019–2022, medtem ko so bili REVavčerji koncentrirani v obdobje 2021–2023.

- Število projektov po regijah glede na sedež podjetja¹²

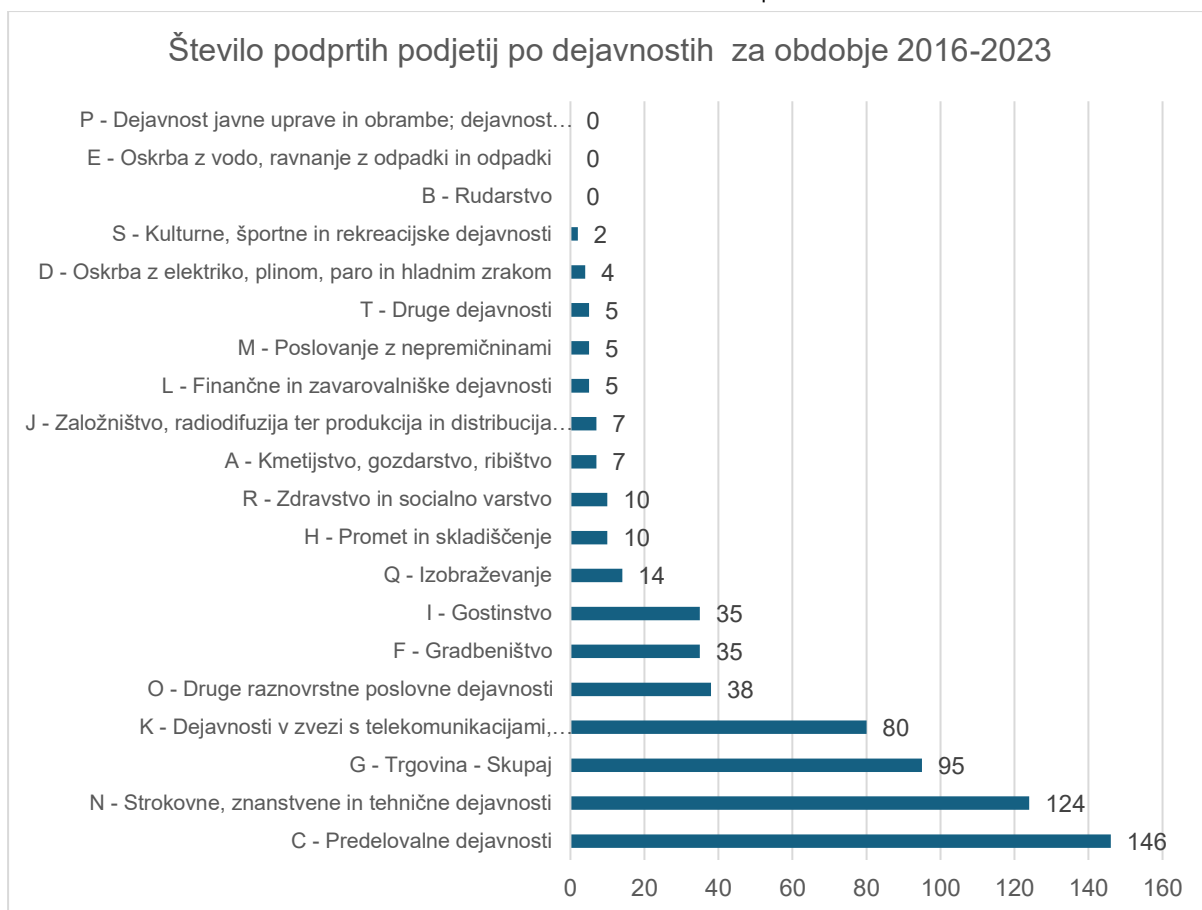
#	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Gorenjska	8	21	32	172	69	198	207	37	744
Goriška	2	13	32	128	51	123	120	35	504
Jugovzhodna Slovenija	5	11	79	218	193	198	183	46	933
Koroška		4	28	99	95	112	150	12	500
Obalno-kraška	5	7	20	133	35	163	158	35	556
Osrednjeslovenska	67	92	170	795	305	894	881	206	3410
Podravska	18	20	93	432	431	496	438	124	2052
Pomurska	4	10	28	71	97	114	90	13	427
Posavska		5	14	70	59	65	72	13	298
Primorsko-notranjska	2	5	16	78	67	78	54	7	307
Savinjska	17	40	83	390	417	478	415	74	1914
Zasavska	1	7	7	40	36	55	42	16	204
Skupaj	129	235	602	2626	1855	2974	2810	618	11849

Komentar: Po regijah najbolj izstopa Osrednjeslovenska, sledita ji Savinjska in Podravska, medtem ko so Zasavska, Koroška in Posavska najnižje, kar kaže na precejšnjo regionalno koncentracijo v bolj razvitih in podjetniško močnejših regijah. Osrednjeslovenska regija beleži izrazit porast števila projektov v letih 2019, 2021 in 2022, predvsem zaradi povečanega obsega projektov. Enak vzorec je moč opaziti v Savinjski in Podravski regiji med leti 2019 in 2022.

- Število podprtih podjetij po dejavnostih¹³

¹² V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).

¹³ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).



Komentar: Podatki kažejo, da so največ podpore pridobila podjetja v predelovalni dejavnosti, strokovni, znanstveni in tehnični dejavnosti, trgovini ter informacijsko-komunikacijski dejavnosti, kar pomeni, da so bili ukrepi usmerjeni predvsem v podjetja z večjo razvojno in tržno aktivnostjo. V proizvodnji posebej izstopajo lesna, kovinska, kemična in gumarska dejavnost, kar kaže na močno podporo industrijskim sektorjem.

3. Absorpcija in finančna realizacija

- Stopnja absorpcije (neto znesek pomoči / znesek odobritve, v %)¹⁴

De minimis pomoč:

V %	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Povprečje
	98.6	94.1	99.2	92.7	94.6	97.0	97.2	98.2	96.5

Komentar: De minimis ima zelo visoko in stabilno stopnjo absorpcije, ves čas okoli 93–99%, kar pomeni, da se skoraj vsa odobrena sredstva tudi dejansko izplačajo. Za de minimis pomoči se načeloma spremljajo podatki o odobreni višini pomoči, ki se jih načeloma ob nižji realizaciji zniža na realizirano višino.

Državna pomoč :

V %	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Povprečje
	/	97.5	54.5	/	92.8	95.5	84.0	/	84.9

¹⁴ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).



Komentar: Stopnja absorpcije državne pomoči v letih 2017, 2020 in 2021 dosega primerljive vrednosti kot de minimis pomoč, v letu 2018 pa stopnja absorpcije zaradi manjših neto zneskov pomoči glede na zneske odobritve na ukrepu Partnerstva na tujih trgih močno pade.

- Stopnja absorpcije po posameznih ukrepih z nepovratno finančno podporo¹⁵

V %	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Povprečje
Certifikati 2017	/	54	/	/	/	/	/	/	54
E-poslovanje 2017-2018	/	/	100	/	/	/	/	/	100
E-poslovanje 2019-2022	/	/	/	100	100	100	98	/	99.5
MPD 2017	/	100	/	/	/	/	/	/	
P2 2017	/	100	/	/	/	/	/	/	100
P2 2018	/	/	100	/	/	/	/	/	100
P2 2019	/	/	/	100	/	/	/	/	100
P2 2020	/	/	/	/	100	/	/	/	100
P2 2021	/	/	/	/	/	100	/	/	100
P2 2022	/	/	/	/	/	/	100	/	100
P2 2025	/	/	/	/	/	/	/	/	
P2B 2016	100	/	/	/	/	/	/	/	100
Partnerstva na tujih trgih 2018-2019	/	/	82	/	/	/	/	/	82
Partnerstva na tujih trgih 2020-2022	/	/	/	/	74	/	/	/	74
Podporno okolje 2023-2025	/	/	/	/	/	/	/	/	
RazvojniPlus Program 2024-2029	/	/	/	/	/	/	/	/	
REVAVčer - 1 - certifikati	/	/	/	/	/	90	96	/	93
REVAVčer - 10 - kibernetika varnost	/	/	/	/	/	99	100	/	99.5
REVAVčer - 11 - statusno preoblikovanje družb	/	/	/	/	/	60	80	100	80
REVAVčer - 12 - poslovna odličnost v MSP	/	/	/	/	/	100	100	/	100
REVAVčer - 13 - prenos lastništva	/	/	/	/	/	85	98	100	94.3
REVAVčer - 14 - prototipiranje	/	/	/	/	/	99	99	/	99
REVAVčer - 15 - vrednotenje okoljskih vplivov (LCA)	/	/	/	/	/	/	100	100	100
REVAVčer - 16 - digitalni marketing za soc. podjetja	/	/	/	/	/	/	/	/	
REVAVčer - 17 - kibernetika varnost/2	/	/	/	/	/	/	99	/	99
REVAVčer - 2 - patenti, modeli, znamke	/	/	/	/	/	93	94	98	95
REVAVčer - 3 - tržne raziskave tujih trgov	/	/	/	/	/	100	/	/	100
REVAVčer - 4 - mednarodni forumi	/	/	/	/	/	87	93	100	93.3
REVAVčer - 5 - gospodarske delegacije v tujini	/	/	/	/	/	82	83	99	88
REVAVčer - 7 - digitalne kompetence	/	/	/	/	/	96	98	100	98
REVAVčer - 8 - digitalni marketing	/	/	/	/	/	/	97	/	97
REVAVčer - 9 - digitalne strategije	/	/	/	/	/	100	/	/	100
Sejmi 2017	/	100	/	/	/	/	/	/	100
Sejmi 2018	/	/	100	/	/	/	/	/	100
Sejmi 2019-2022	/	/	/	100	95	86	99	/	95
Showroomi 2019-2023	/	/	/	82	100	97	100	/	94.75
SIO 2018-2019	/	/	99	100	/	/	/	/	99.5

¹⁵ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).



Končno poročilo

SIO 2020-2022	/	/	/	/	100	100	99	100	99.75
Start-up konzorcij 2024–2025 / 2	/	/	/	/	/	/	/	/	
TR, MF in certifikati 2018	/	/	100	/	/	/	/	/	100
Tržne raziskave 2016/2017	/	98	/	/	/	/	/	/	98
TST - GVV 2019-2022	/	/	/	100	100	97	84	/	95.25
Vavčer - 15 - digitalni marketing/2	/	/	/	/	/	/	96	/	96
Vavčer - 16 - certifikati kakovosti/2	/	/	/	/	/	/	96	/	96
Vavčer - certifikati kakovosti	/	/	/	95	95	95	/	/	95
Vavčer - digitalne kompetence	/	/	/	65	70	98	/	/	77.7
Vavčer - digitalne strategije	/	/	/	99	100	100	/	/	99.7
Vavčer - digitalni marketing	/	/	/	92	97	99	/	/	96
Vavčer - gospodarske delegacije v tujini	/	/	/	78	77	18	/	/	57.7
Vavčer - intelektualna lastnina	/	/	/	94	92	90	/	/	92
Vavčer - kibernetika varnost	/	/	/	100	96	95	/	/	97
Vavčer - mednarodni forumi	/	/	/	91	83	31	/	/	68.3
Vavčer - poslovna odličnost v MSP	/	/	/	/	/	100	/	/	100
Vavčer - prenos lastništva	/	/	/	/	97	92	/	/	94.5
Vavčer - prototipiranje	/	/	/	/	99	100	/	/	99.5
Vavčer - sejmi v tujini	/	/	/	97	99	/	/	/	98
Vavčer - statusno preoblikovanje družb	/	/	/	50	47	97	/	/	64.7
Vavčer - TRTT	/	/	/	100	100	100	/	/	100
Vavčer - V1 - gospodarske delegacije v tujini	/	/	/	/	/	/	/	/	
Vavčer - V2 - patenti, modeli, znamke	/	/	/	/	/	/	/	/	
Vavčer - V3 - certifikati	/	/	/	/	/	/	/	/	
Vavčer - V4 - prenos lastništva	/	/	/	/	/	/	/	/	
Vavčer - V5 - statusno preoblikovanje družb	/	/	/	/	/	/	/	/	
Vsebinska podpora 2016	100	100	/	/	/	/	/	/	100
Vsebinska podpora 2017	/	100	/	/	/	/	/	/	100
Vsebinska podpora 2018-2023	/	/	/	100	98	99	92	94	96.6
ZCSPPI 2023	/	/	/	/	/	/	100	100	100
Povprečje	100.0	92.0	96.8	91.3	91.4	90.2	95.7	99.1	94.6

Komentar: Najvišjo absorpcijo ima predvsem večina vavčerjev, program E-poslovanje, P2, vsebinska podpora, SIO ter podpora udeležbi na mednarodnih sejmih. Najnižjo absorpcijo imajo programi Partnerstev na tujih trgih v letu 2018 in 2020, vavčerji za statusno preoblikovanje družb, gospodarskih delegacij v tujini ter digitalnih kompetenc in mednarodnih forumov.

- Stopnja absorpcije po regijah¹⁶

V %	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Povprečje
Gorenjska	100	95	94	89	97	97	99	100	96.4
Goriška	100	94	100	95	97	98	97	100	97.6
Jugovzhodna Slovenija	100	100	100	84	96	98	95	99	96.5
Koroška	/	100	98	97	100	98	98	100	98.7
Obalno-kraška	100	100	91	92	100	99	96	98	97.0
Osrednjeslovenska	100	97	98	92	95	96	95	98	96.4

¹⁶ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).



Končno poročilo

Podravska	100	99	92	96	87	97	98	96	95.6
Pomurska	100	100	99	97	95	98	93	100	97.8
Posavska	/	100	99	92	98	97	98	100	97.3
Primorsko-notranjska	100	95	92	96	99	94	98	100	96.8
Savinjska	100	91	94	93	98	96	96	99	95.9
Zasavska	100	91	100	93	98	96	98	100	96.6
Povprečje	100.0	96.5	96.4	93.0	96.7	97.0	96.8	99.1	96.9

Komentar: Podatki kažejo, da je absorpcija preko vseh regij zelo visoka, večinoma med 90 in 100%.

4. Časovna učinkovitost postopkov

- Povprečni čas od objave razpisa do odobritve (podatki so v dneh)¹⁷

Državna pomoč:

V dneh	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Povprečje
	/	302	151	/	273	758	944	0	296.8

Povprečni čas od objave razpisa do odobritve glede na ukrep:

V dneh	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Povprečje
Partnerstva na tujih trgih 2018-2019			151						151
Partnerstva na tujih trgih 2020-2022					207				207
Tržne raziskave 2016/2017		302							302
TST-GVV 2019-2022					374	758	944		692

Komentar: Postopki na ukrepu TST-GVV so se po letu 2020 precej podaljšali. To kaže na večjo administrativno zahtevnost ali večjo obremenitev sistema zaradi pandemije covid-19.

- Povprečni čas od odobritve do transakcije¹⁸

Državna pomoč:

V dneh	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Povprečje
	/	199	413	/	506	282	265	0	231.8

Povprečni čas od odobritve do transakcije glede na ukrep:

V dneh	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Povprečje
Partnerstva na tujih trgih 2018-2019			413						413

¹⁷ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).

¹⁸ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).



Končno poročilo

Partnerstva na tujih trgih 2020-2022					642				642
Tržne raziskave 2016/2017		199							199
TST-GVV 2019-2022					296	282	265		281

Komentar: Ta čas je precej stabilnejši in večinoma krajši od zgornjega, kar pomeni, da je po odobritvi izplačilo opravljeno razmeroma hitro. Najdaljši je v 2018 in 2020, predvsem zaradi dolgih časov izvajanja transakcij za ukrep Partnerstva na tujih trgih. Pri času od odobritve do transakcije je potrebno upoštevati razlike v zahtevnosti samih projektov, rokih, ki so bili predvideni v javnem razpisu oz. v vlogah ali pogodbah s prejemniki, sami kakovosti izvedbe projektov in popolnosti oddanih zahtevkov za izplačilo.

- Maksimalni čas od objave razpisa do odobritve¹⁹

Državna pomoč:

V dneh	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	/	397	151	/	492	860	1225	/

Maksimalni čas od objave razpisa do odobritve glede na ukrep:

V dneh	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Partnerstva na tujih trgih 2018-2019			151					
Partnerstva na tujih trgih 2020-2022					207			
Tržne raziskave 2016/2017		397						
TST-GVV 2019-2022					492	860	1225	

Komentar: Maksimalni čas od objave razpisa do odobritve se je drastično povečal od leta 2018 predvsem na račun dolgega časa odobritev pri ukrepu TST-GVV.

- Maksimalni čas od odobritve do transakcije²⁰

Državna pomoč:

V dneh	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	/	250	682	/	1067	576	352	/

Maksimalni čas od odobritve do transakcije glede na ukrep:

V dneh	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Partnerstva na tujih trgih 2018-2019			682					
Partnerstva na tujih trgih 2020-2022					1067			
Tržne raziskave 2016/2017		250						
TST-GVV 2019-2022					382	576	352	

¹⁹ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).

²⁰ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).

Komentar: Maksimalni čas od odobritve do transakcije je najvišjo vrednost 1067 dni dosegel v letu 2020.

Povprečni in maksimalni časi od objave razpisa do odobritve ter od odobritve do izvedbe transakcije so pri vseh štirih analiziranih ukrepih izjemno dolgi. Na to so opozorila tudi podjetja v intervjujih in anketah, saj so izpostavila, da so izplačila ponekod bistveno prepočasna. V tem poglavju lahko pride do določenih odstopanj ali netočnosti v izvornih podatkih, ki so jih evaluatorji pridobili za namen izvedene analize.

5. Teritorialna in vsebinska usmerjenost

Število podjetij po regijah:

#	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Gorenjska	19462	19484	20092	20619	20769	21300	22404	23159	167289
Goriška	11705	11753	11876	12022	11970	12076	12641	13007	97050
Jugovzhodna Slovenija	10378	10417	10637	10831	11000	11203	11728	12120	88314
Koroška	5526	5445	5480	5555	5552	5723	5955	6095	45331
Obalno-kraška	13855	13813	14295	14556	14300	14621	15322	15684	116446
Osrednjeslovenska	65412	65649	67550	69663	70078	71990	75425	78229	563996
Podravska	26125	26011	26447	27106	27482	28195	29512	30702	221580
Pomurska	7983	7872	7926	8019	7973	8058	8382	8661	64874
Posavska	5772	5687	5742	5861	5886	5987	6275	6452	47662
Primorsko-notranjska	4448	4449	4550	4628	4593	4732	4951	5018	37369
Savinjska	21490	21329	21702	22320	22602	23292	24619	25412	182766
Zasavska	3916	3847	3877	3959	4015	4011	4269	4405	32299
Skupaj v letu	196072	195756	200174	205139	206220	211188	221483	228944	1664976

- Neto znesek pomoči na število podjetij po regijah²¹

De minimis pomoč:

V €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Gorenjska	37	29	57	64	46	94	55	10	382
Goriška	13	22	37	73	39	63	39	9	286
Jugovzhodna Slovenija	47	30	117	126	316	386	99	38	1121
Koroška	9	6	158	133	1016	1548	188	123	3058
Obalno-kraška	15	22	11	47	21	67	61	8	244
Osrednjeslovenska	32	43	83	92	172	266	72	24	760
Podravska	33	39	77	114	150	165	94	19	672
Pomurska	12	72	79	79	124	112	83	6	561
Posavska	20	33	164	65	202	210	104	22	798
Primorsko-notranjska	23	19	53	127	185	171	82	5	660
Savinjska	38	21	178	155	445	540	137	50	1514
Zasavska	0	63	126	90	124	94	68	10	565

²¹ Podatki za število podjetij po regijah so na voljo na: <https://pxweb.stat.si/SiStatData/pxweb/si/Data/-/2640005S.px>

Povprečje po letu	23	33	95	97	237	310	90	27	
Skupaj po letu	279	399	1140	1165	2840	3716	1082	324	10621

Komentar: Neto znesek pomoči za de minimis pomoč je največji na Koroškem, predvsem zaradi visokih zneskov za posojila, povezana s COVID-19 ter visokih neto zneskov pomoči na ukrepih v lesarstvu, prav tako pa tudi zaradi manjšega števila podjetij v regiji. Osrednjeslovenska in deloma tudi Podravska sledita trendu povprečja. Zdaleč najmanjši neto znesek pomoči glede na število podjetij pa imata Goriška in Obalno-kraška regija, predvsem zaradi velikega števila ukrepov SIO in vavčerjev z nizkimi zneski pomoči in zaradi velikega števila podjetij v sami regiji.

Državna pomoč:

V €	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Gorenjska	0	26	2	70	36	14	0	0	148
Goriška	0	1	0	0	0	7	0	0	8
Jugovzhodna Slovenija	68	8	33	71	44	24	5	0	253
Koroška	26	1	55	459	193	51	65	0	850
Obalno-kraška	0	0	2	0	6	7	0	0	15
Osrednjeslovenska	8	30	8	37	48	23	1	0	155
Podravska	0	0	26	27	36	13	7	0	109
Pomurska	0	2	3	0	5	0	6	0	16
Posavska	0	24	57	0	0	0	0	0	81
Primorsko-notranjska	0	0	0	76	36	0	20	0	132
Savinjska	0	2	5	67	132	152	108	0	466
Zasavska	0	2	0	0	25	21	0	0	48
Povprečje po letu	9	8	16	67	47	26	18	0	
Skupaj po letu	102	96	191	807	561	312	212	0	2472

Komentar: Neto znesek pomoči za državno pomoč je največji na Koroškem, predvsem zaradi visokih neto zneskov pomoči iz ukrepov lesarstva, prav tako pa tudi zaradi manjšega števila podjetij v regiji. Osrednjeslovenska sledi trendu povprečja. Zdaleč najmanjši neto znesek pomoči glede na število podjetij pa imajo Goriška, Obalno-kraška in Pomurska regija, predvsem zato, ker je bilo tam državne pomoči precej malo.

- Delež prejemnikov, ki kumulativno predstavljajo 80% odobrene pomoči²²

De minimis pomoč:

V %	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	48	41	29	24	22	25	25	24

Komentar: Padec z 48% v 2016 na okoli 22–25% v kasnejših letih, pomeni, da se je pomoč z leti vse bolj koncentrirala pri manjšem deležu prejemnikov.

Državna pomoč:

V %	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	/	81	56	/	56	55	56	/

²² V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).

Komentar: Pri državni pomoči je ta delež stabilno visok, okoli 55–81%, kar kaže, da je pomoč tu porazdeljena bolj enakomerno med večjim deležem prejemnikov.

3.4. Odgovori na evalvacijska vprašanja

3.4.1. Horizontalna vprašanja – vsi ukrepi

1. Kako so relevantni ukrepi (razpisi/povabila/pozivi) prispevali k doseganju ciljev in rezultatov Programov 2014- 2020 in 2021-2027?

V intervjujih s pristojnimi ministrstvi, kjer se ukrepi pripravljajo, je da se ukrepi in povezani javni razpisi vsebinsko pripravljajo na podlagi ciljev in pričakovanih rezultatov OP. Za dodatno potrditev prispevka ukrepov k doseganju ciljev OP smo najprej vsebinsko analizirali tekste javnih razpisov iz vsebinske vidika, s čimer smo želeli potrditi vsebinsko ujemanje opredeljenih ciljev javnega razpisa in relevantnega SC, ki je vezan na posamezno PN. Rezultati so predstavljeni v spodnji tabeli.

Naziv ukrepa oz. javnega razpisa	Ali je opredeljen cilj javnega razpisa vsebinsko skladen s SC, opredeljenim v OP 2014-2020?		
	SC 1: Spodbujanje nastajanja in delovanja podjetij, zagonskih	SC 2: Povečanje dodane vrednosti MSP	SC 3: Povečanje mednarodne konkurenčnosti podjetij
DIPI			
Vsebinska podpora prejemnikom (MSP) sredstev v začetnih fazah življenjskega cikla - NPO	DA	NE	NE
Javni razpis za izvedbi podpornih storitev subjektov inovativnega okolja v RS v letih 2016 in 2017 "SIO 2016-2017"	DA	NE	NE
Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2016 - P2	DA	NE	DA
Spodbude za zagon podjetij P2B v letu 2016	DA	NE	NE
Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2017-P2	DA	NE	NE
Vsebinska podpora prejemnikom sredstev (MSP) v začetnih fazah življenjskega cikla 2017-2018	DA	NE	NE
Javni razpis za financiranje izvajanja celovitih podpornih storitev za potencialne podjetnike in podjetja v okviru Slovenskih poslovnih točk za obdobje od 2018 do 2022 – SPOT REGIJE 2018-2022	DA	NE	NE
Javni razpis Izvedba podpornih storitev subjektov inovativnega okolja SIO 2018-2019	DA	NE	NE
Vsebinska podpora prejemnikom sredstev (MSP) v začetnih fazah življenjskega cikla 2018-2023	DA	NE	NE
Vsebinska podpora za hitrejšo globalno in trajnostno rast inovativnih MSP (RazvojniPlus Program)	DA	NE	NE
Vzpostavitev celovitega vavčerskega sistema spodbud malih vrednosti za MSP 2019-2023	DA	DA	DA



Naziv ukrepa oz. javnega razpisa	Ali je opredeljen cilj javnega razpisa vsebinsko skladen s SC, opredeljenim v OP 2014-2020?		
	SC 1: Spodbujanje nastajanja in delovanja podjetij, zagonskih	SC 2: Povečanje dodane vrednosti MSP	SC 3: Povečanje mednarodne konkurenčnosti podjetij
Javni razpis za financiranje izvajanja celovitih podpornih storitev za potencialne podjetnike in podjetja v okviru Slovenskih poslovnih točk (SPOT TOČKE) za obdobje 2018-2022 za statistično regijo JV Slovenija, Osrednjeslovenska in Primorsko notranjska	DA	NE	NE
Javni razpis Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2018 - P2	DA	NE	DA
Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2019 (P2 2019)	DA	NE	NE
Javni razpis za izvedbo podpornih storitev subjektov inovativnega okolja v Republiki Sloveniji SIO 2020-2022	DA	NE	NE
Javni razpis za izvedbo celovitih podpornih storitev za inovativne posameznike in inovativna zagonska podjetja 2024-2025 (JR Start-up konzorcij)	NE	NE	DA
Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2020 (P2 2020)	DA	NE	DA
Javni razpis za krepitev podpornega okolja za socialna podjetja	DA	NE	NE
Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2021 (P2 2021)	DA	NE	DA
Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2022 (P2 2022)	DA	NE	DA
Javni razpis za spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2025 (P2 2025)	DA	NE	NE
Javni razpis za zagotavljanje celovitih storitev za potencialne podjetnike in podjetja preko podpornih institucij za leto 2023	DA	NE	NE
Javni razpis za zagotavljanje celovitih storitev za potencialne podjetnike in podjetja preko podpornih institucij za obdobje od 2023 do 2025	DA	NE	NE
Javni razpis za sofinanciranje tržnih raziskav na tujih trgih v letih 2016 in 2017	NE	NE	DA
Javni razpis za vzpostavitev ali nadgradnjo elektronskega poslovanja v MSP v obdobju 2017-2018	NE	NE	DA
Javni razpis Sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmih v tujini v letu 2017	NE	NE	DA
Javni razpis za sofinanciranje stroškov pridobitve certifikatov po mednarodnih standardih v letu 2017	NE	NE	DA
Javni razpis za sofinanciranje aktivne udeležbe podjetij na mednarodnih poslovnih dogodkih v tujini v letu 2017	NE	NE	DA



Naziv ukrepa oz. javnega razpisa	Ali je opredeljen cilj javnega razpisa vsebinsko skladen s SC, opredeljenim v OP 2014-2020?		
	SC 1: Spodbujanje nastajanja in delovanja podjetij, zagonskih	SC 2: Povečanje dodane vrednosti MSP	SC 3: Povečanje mednarodne konkurenčnosti podjetij
Javni razpis sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmi v tujini v letu 2018	NE	NE	DA
Javni razpis za vzpostavitev ali nadgradnjo elektronskega poslovanja v MSP v obdobju 2019-2022 "E-POSLOVANJE 2019-2022"	NE	NE	DA
Sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmi v tujini v letih 2019-2022	NE	NE	DA
Neposredna potrditev operacije Vzpostavitev in delovanje nacionalne slovenske poslovne točke (SPOT 4) 2018-2022	DA	DA	DA
Javni razpis Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2018-2019	NE	NE	DA
Neposredna potrditev spodbujanje razvoja in uporabe novih poslovnih modelov za lažje vključevanje v globalne verige vrednosti v letih 2018-2022	NE	NE	DA
Javni poziv za sofinanciranje tržnih raziskav, mednarodnih forumov in certifikatov kakovosti v letu 2018	NE	NE	DA
Javni razpis »Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2020 - 2022«	NE	NE	DA
Javni razpis Krepitev blagovnih znamk (showroomi)	NE	NE	DA
React EU - Vavčerski sistem spodbud malih vrednosti za MSP ²³	DA NE	DA	DA
Vavčer - V1 - gospodarske delegacije v tujini Vavčer - V2 - patenti, modeli, znamke Vavčer - V3 - certifikati Vavčer - V4 - prenos lastništva Vavčer - V5 - statusno preoblikovanje družb	DA	DA	DA
DL			
Javni razpis »Spodbude za MSP v lesni industriji 2016«	NE	DA	NE
Javni razpis "Spodbude za rast podjetij na področju rabe lesa 2016"	NE	DA	NE
Javni razpis "Spodbude za rast podjetij na področju rabe lesa 2017"	NE	DA	NE
Javni razpis Spodbude MSP za razvoj in uvajanje novih produktov v lesni industriji 2.0	NE	DA	NE
Javni razpis Spodbude za razvoj lesarstva na področju polproizvodov	NE	DA	NE
Javni razpis Spodbude za MSP za razvoj in uvajanje novih produktov v lesni industriji 3.0	NE	DA	NE
Javni razpis »Spodbude za razvoj lesarstva na področju polproizvodov« 2.0 (2019-2020)	NE	DA	NE
Spodbude za MSP za razvoj in uvajanje novih produktov v lesni industriji 4.0	NE	DA	NE

²³ Sem spadajo: Vavčer - certifikati kakovosti, Vavčer - intelektualna lastnina, Vavčer – TRTT, Vavčer - mednarodni forumi, Vavčer - gospodarske delegacije v tujini, Vavčer - sejmi v tujini, Vavčer - digitalne kompetence, Vavčer - digitalni marketing, Vavčer - digitalne strategije, Vavčer - kibernetna varnost, Vavčer - statusno preoblikovanje družb, Vavčer - poslovna odličnost v MSP, Vavčer - prenos lastništva, Vavčer – prototipiranje, Vavčer - 15 - digitalni marketing/2, Vavčer - 16 - certifikati kakovosti/2



Naziv ukrepa oz. javnega razpisa	Ali je opredeljen cilj javnega razpisa vsebinsko skladen s SC, opredeljenim v OP 2014-2020?		
	SC 1: Spodbujanje nastajanja in delovanja podjetij, predvsem zagonskih	SC 2: Povečanje dodane vrednosti MSP	SC 3: Povečanje mednarodne konkurenčnosti podjetij
DRS-FI			
Finančni instrumenti 2014 - 2020 za mala in srednje velika podjetja	DA	DA	NE
DT			
COVID-2019 Javni razpis za preoblikovanje turistične ponudbe v vodilnih turističnih destinacijah v letih 2020 in 2021 zaradi epidemije	NE	DA	DA
Javni razpis za sofinanciranje razvoja novih in inovativnih produktov ter storitev turističnega gospodarstva (2016 - 2018)	NE	DA	DA
Javni razpis za sofinanciranje razvoja in promocije integralnih produktov turističnega gospodarstva 2018-21	NE	DA	DA
Javni razpis za sofinanciranje razvoja in promocije turistične ponudbe vodilnih turističnih destinacij v Sloveniji 2018-2019	NE	DA	DA

Iz pregled vsebinske skladnosti med javnim razpisi in relevantnimi SC lahko zaključimo, da je so opredeljeni cilji ukrepov v celoti podpirali cilje programa, ki so relevantni za to vrednotenje. S tem lahko potrdimo zaključke intervjujev in ocenimo, da je prenos ciljev OP v ukrepe in javne razpise učinkovita praksa zaradi ustaljenih postopkov priprave in usklajevanja ukrepov, ki zagotovijo, da so skladni z relevantnimi deli OP.

Naslednji korak je analiza, kako so ukrepi prispevali k doseganju ciljev in rezultatov OP EKP 2014-2020. Pri tem smo izhajali iz zaključnih poročil in analize intervjujev. Ker so bile te analize izvedene na ravni ukrepov, in ne razpisov, je tudi prispevek opredeljena na tak način. Rezultati so predstavljeni v spodnji tabeli.

Ukrep	Ali je ukrep prispeval k enemu (ali več) SC? Če DA, kako? ²⁴		
	SC 3.1.1: Spodbujanje nastajanja in delovanja podjetij, predvsem zagonskih	SC 2: Povečanje dodane vrednosti MSP	SC 3: Povečanje mednarodne konkurenčnosti podjetij
Vavčerji	DA (posredno) — podpiral je delovanje podjetij, na način, da je nižal stroške razvojnih korakov, npr. digitalizacije storitev.	DA — z vavčerji za digitalizacijo, kakovost in inovacije je neposredno podpiral cilje za dvig dodane vrednosti	DA — vavčerji za internacionalizacijo so podjetjem znižali vstopne stroške na tuje trge
Vsebinska podpora	DA — z mentorstvom in usposabljanji je krepil podjetniške kompetence in zmanjšal tveganje zgodnjega propada podjetij	DA — z razvojem poslovnih modelov in upravljaljskih znanj je posredno prispeval k rasti produktivnosti	NE (posredno)
Podpora start-upom	DA — z neposrednim financiranjem, mentorstvom in inkubacijo je bil primarni mehanizem za spodbujanje nastajanja novih podjetij	DA (posredno) — uspešni start-upi z rastjo prispevajo k agregatni dodani vrednosti sektorja MSP	NE (posredno)
Podporno okolje	DA — skozi podporne strukture, izobraževanja in mentoriranja je ustvarjal strukturne pogoje za nastanek in rast novih podjetij	DA (posredno) — ekosistem podpira dolgoročno konkurenčnost in rast MSP	NE / posredno
Internacionalizacija	NE (posredno)	DA (posredno) — vstop na tuje trge ustvarja pritisk na rast produktivnosti in kakovosti	DA — z neposrednim sofinanciranjem nastopov na tujih trgih, promocije in mreženja je bil primarni

²⁴ Odgovor DA/NE (posredno) pomeni, da ukrep ni bil primarno zasnovan za ta SC, a je prispeval k njemu skozi verigo učinkov.



			mehanizem za krepitev mednarodne konkurenčnosti
Les	NE (posredno)	DA — z investicijsko podporo predelavi in višjim fazam verige vrednosti v lesni industriji je neposredno prispeval k rasti dodane vrednosti v sektorju	DA (posredno) — višja dodana vrednost in kakovostnejši proizvodi izboljšujeta konkurenčni položaj na mednarodnih trgih
Turizem	NE (posredno)	DA — z razvojem turističnih produktov in infrastrukture je prispeval k rasti prihodkov in dodane vrednosti v sektorju	DA — z razvojem prepoznavnosti in mednarodno promocijo je prispeval k večjemu deležu mednarodnih obiskovalcev
Finančni instrumenti	DA (posredno) — z zagotavljanjem ugodnega financiranja je odpravljal tržne vrzeli pri dostopu do kapitala	DA — s financiranjem naložb je podpiral tudi investicije v tehnologijo, opremo in procese, ki povečujejo produktivnost	DA (posredno) — v primerih financiranja internacionalizacijskih aktivnosti je podpiral rast na tujih trgih

Dodatna pojasnila glede na ukrep

• Podpora start-up in vsebinska podpora

Razpisi na področju podpore start-up in scale-up podjetjem (npr. P2) so imeli jasno opredeljen namen: razvoj podprtih podjetij in uspešen prenos razvojnih idej podjetnih posameznikov in skupin v tržno uspešna podjetja ter ustvarjanje novih inovativno naravnanih podjetij s potencialom rasti, s poudarkom na razvoju in komercializaciji proizvodov, procesov in storitev. Cilj razpisov je bil predvsem prispevati k specifičnemu cilju PN »Spodbujanje podjetništva, zlasti z omogočanjem lažje gospodarske izrabe novih idej in spodbujanjem ustanavljanja novih podjetij, vključno s podjetniškimi inkubatorji«. V ta namen se je spremljal predvsem specifični kazalnik povečanja indeksa podjetniške dejavnosti (indeks TEA). Cilji javnih razpisov po preteku treh let od odobritve so med drugim vključevali uspešno poslovanje večine podprtih podjetij, ki zaposlujejo, ustvarjajo čisti prihodek od prodaje in poslujejo z dobičkom, ter vstop strateškega investitorja oziroma vlagateljev tveganega kapitala v nekaj podprtih podjetjih. Glede na intervjuje je razvidno, da so sredstva pripomogla k razvoju in delovanju zagonskih podjetij in da so preko vsebinske podpore omogočila izboljšanje poslovnih modelov in komercializaciji.

Na področju P2 smo pridobili končna poročila P2 za obdobje 2016–2022, ki kažejo, da so bili napovedani cilji za upravičence večinoma doseženi:

Pogodba	Število upravičencev, ki so prejeli Sklep o odobritvi spodbude za zagon podjetja	Število upravičencev, ki so na koncu dosegli vse v vlogi napovedane cilje
SPS-2016/P2-MO	40	31
SPS-2017/P2-MO	40	36
SPS-2018/P2-MO	40	35
SPS-2019/P2-MO	40	36
SPS-2021/P2-MO	40	30
SPS-2022/P2-MO	40	36

V primerih, ko cilji niso bili v celoti doseženi, upravičenci pogosto niso oddali vseh zahtevkov za izplačilo, zaradi česar niso bili upravičeni do povračila sredstev, ali pa so prejeli negativno oceno s strani SPS, kar je prav tako vplivalo na neupravičenost do izplačila. V teh primerih je šlo večinoma za to, da podjetja niso v celoti dosegla izvedbenih ciljev ter načrtovanega napredka na prodajnem in/ali finančnem področju. Nekatera podjetja so SPS sama obvestila, da je zaradi finančnih težav prišlo do upada obsega proizvodnje in nezmožnosti financiranja reprodukcijskega cikla.

Podporno okolje

Razpisi na področju podpornega okolja (SIO, SPOT) so bili usmerjeni v vzpostavitev standardizirane, geografsko in programsko uravnotežene podpore zagonu, razvoju in rasti inovativnih podjetij s potencialom hitre rasti, povečanje števila novoustanovljenih podjetij, predvsem tistih, ki dosegajo višjo dodano vrednost v primerjavi s slovenskim povprečjem, povečanje stopnje preživetja novoustanovljenih podjetij, premagovanje ovir hitro rastočih podjetij, krepitev podjetniškega potenciala za MSP ter pospeševanje ustanavljanja novih MSP. Cilji javnih razpisov z vidika OP so med drugim vključevali prispevek k SC 3.1.1: »Spodbujanje nastajanja in delovanja podjetij, predvsem start-up podjetij«, PN 3.1: »Spodbujanje podjetništva, zlasti z enostavnejšim izkoriščanjem novih idej v gospodarstvu in pospeševanjem ustanavljanja novih podjetij, tudi prek podjetniških inkubatorjev«. Cilj je bil povečati inovacijsko aktivnost, mednarodno konkurenčnost in internacionalizacijo podjetij.

Glede na analizo intervjujev, ugotavljamo, da ima podporno okolje močan vpliv na nastanek podjetij in da skozi različne izobraževalne in podpirne storitve omogoča tudi delovanje podjetij ter k povečevanju dodane vrednosti, čemur pričajo tako izjave izvajalcev podpornih storitev, kot tudi uporabnikov, ki so skozi podporno okolje dobili potrebne informacije pred zagonom podjetja, ugotavljajo, da so bile nekatere izobraževalne storitve, predvsem pa mentoriranja, zelo uporabna za razvoj poslovnega modela in komercializacijo. Po drugi strani sogovorniki ugotavljajo, da je imel SIO manj uspešno vlogo pri spodbujanju hitrorastočih podjetij, je pa pripomogel k razvoju manjših zagonskih zgodb.

Na področju SPOT smo analizirali končno poročilo po pogodbi SPIRIT-2017-2023/SPOT-JB o izvajanju in financiranju javnega razpisa za financiranje izvajanja celovitih podpornih storitev v okviru SPOT v obdobju 2018 – 2022. Rezultati so sledeči:

Aktivnosti		Načrtovano	Realizirano	Opomba
Članki – informativni in strokovni članki	Numerični kazalnik na SPOT	1720	1839	
Svetovanje – podjetnikov in potencialnih podjetnikov		66465.5	77415	
Svetovanje 1 – SPOT Svetovanje*	Numerični kazalnik na SPOT (Dodatni omejitvi: Vsaj 15% mobilnih svetovanj in do 25% svetovanje na matičnih institucijah)	39879.5	44128	
Svetovanje 2 – matična institucija*		16616.625	19120	
Svetovanje 3 – mobilno svetovanje*		9969.375	14303	
Animiranje in povezovanje regionalnega okolja - mreženje subjektov podpornega okolja v regiji, komplementarnost in se udeležujejo dogodkov na regijskih in občinskih ravneh, inf. preko spleta in medmrežja (numerični kazalnik samo kazalnik: št. animiranih šol od vseh šol v regiji - v petih letih mora SPOT Svetovanje izvesti aktivnosti na vsaj 30% vseh šol v regiji)	Numerični kazalnik na SPOT Dokazovanje, da so zajeli vsaj 30% osnovnih in srednjih šol. Npr. če je v regiji 10 šol, so morali obiskati vsaj 3.	1579	1351	Zaradi večjih potreb ciljne skupine po drugih storitvah SPOT Svetovalnih točk, točke tega kazalnika niso v celoti dosegle. So pa vse SPOT Svetovalne točke zajele v to aktivnost več kot 30% šol, že v prvem letu delovanja, t. j. 2018, je ta kazalnik višji od načrtovanega.
Srečanje s predstavnikom vsake občine - vsako leto srečanje s predstavnikom občine z namenom spodbujanja podjetništva v regiji (Neodvisno od števila	Numerični kazalnik na SPOT (v vsaki občini v regiji srečanje z vsaj enim predstavnikom	1415	1243	Število dogodkov v kazalniku za posamezno regijo ni odražalo dejanskega števila občin v posamezni



aktivnosti je SPOT dolžan vsaj enkrat obiskati vsako občino v regiji na leto)	občine; v kolikor je v regiji manj občin, kot je bil dan povprečen izračun, je kazalnik dosežen, če SPOT Svetovanje poda obrazložitev, da je v regiji manj občin. Kazalnik je na ravni SPOT Svetovanje.			regiji. SPOT Svetovalne točke so se v svojih regijah srečali s predstavniki občin, vendar je tam, kjer je bilo v realnosti manj občin, kot je prikazoval kazalnik, kazalnik nižji od načrtovanega. Odstopanje na petletni ravni celotne Slovenije ne vpliva na doseganje kazalnika.
Udeležba na dogodkih čezmejnega povezovanja - sodelovanje in povezovanje s sorodnimi institucijami v sosednjih državah.	Numerični kazalnik na SPOT	460	490	
Usposabljanja - daljša izobraževanja z namenom pridobivanja novih kompetenc.	Numerični kazalnik na SPOT	543	614	
Delavnice - krajša (2h) izobraževanja z namenom izmenjave izkušenj, preverjanje modelov...	Numerični kazalnik na SPOT	1835	1911	
Izmenjava dobrih praks - preko ogledov dobrih praks, izmenjav izkušenj tako znotraj Slovenije, kot čezmejno z namenom povezovanj-mreženj in odpiranja novih poslovnih priložnosti tako za potencialne podjetnike, kot podjetnike.	Numerični kazalnik na SPOT	299	359	
Odpiranje poslovnih priložnosti	Numerični kazalnik na SPOT Svetovanje	104	120	
Srečanje podpornega okolja v regiji	Numerični kazalnik	60	60	
Udeležba na drugih usposabljanjih	Numerični kazalnik – ocena v metodologiji je, da se bo vsak svetovalec v enem letu udeležil vsaj 3h celodnevni usposabljanj. SPOT Svetovanje vpis za vsakega svetovalca	925	1787	

*Agencija spremlja mobilna svetovanja in svetovanja na matični enoti na letnem nivoju.

V skoraj vseh sklopih aktivnosti so točke SPOT Svetovanje skupno dosegle in v vseh aktivnostih presegle načrtovane rezultate kar je razvidno tudi iz zgornje preglednice. Za nedosežena kazalnika je pojasnilo napisano v zgornji tabeli.

Na področju SIO smo analizirali odstotek izplačil glede na odobrena sredstva po upravičencih.

Statistika za obdobje 2016-2017 je sledeča:



Upravičenec	Višina subvencije	dodeljene	Realizirano	Odstotek
Ljubljanski univerzitetni inkubator d.o.o.	239,977.80 €		237,725.91 €	99.06%
IRP, inštitut za raziskovanje podjetništva, zavod	239,996.55 €		239,913.73 €	99.97%
RRA Koroška - Regionalna razvojna agencija za Koroško d.o.o.	90,467.95 €		87,775.44 €	97.02%
Pomurski tehnološki park	140,000.00 €		140,000.00 €	100.00%
Zavod Znanje Postojna, javni zavod	62,874.00 €		59,536.00 €	94.69%
Podjetniški inkubator Kočevje	93,900.50 €		74,789.62 €	79.65%
Tehnološki park Ljubljana d.o.o.	233,997.00 €		175,099.45 €	74.83%
Inkubator d.o.o. Sežana	50,151.65 €		50,102.41 €	99.90%
Razvojni center Novo mesto, svetovanje in razvoj d.o.o.	133,218.50 €		121,067.43 €	90.88%
Inkubator savinjske regije d.o.o.	73,167.00 €		70,340.15 €	96.14%
UIP Univerzitetni razvojni center in inkubator Primorske d.o.o.	180,454.00 €		143,923.65 €	79.76%
Primorski tehnološki park d.o.o.	196,591.60 €		192,675.59 €	98.01%
SAŠA inkubator, družba za podjetniško in poslovno svetovanje d.o.o.	138,007.00 €		136,150.64 €	98.65%

Finančna realizacija subvencij SIO za obdobje 2016–2017 je bila pri večini upravičencev zelo visoka, pogosto med 95% in 100%. Izjemi sta Tehnološki park Ljubljana (74,83%) in Podjetniški inkubator Kočevje (79,65%), ki sta izkazala opazno nižjo porabo dodeljenih sredstev.

Statistika za obdobje 2018–2019 je sledeča:

Upravičenec	Višina subvencije	dodeljene	Realizirano	Odstotek
Pomurski Tehnološki Park d.o.o.	510,000.00 €		466,324.09 €	91.44%
IRP Inštitut za raziskovanje podjetništva, zavod (Tovarna podjemov)	545,991.61 €		545,977.08 €	100.00%
Podjetniški inkubator Kočevje	257,067.02 €		257,056.92 €	100.00%
RAZVOJNO INFORMACIJSKI CENTER BELA KRAJINA	293,069.99 €		290,759.27 €	99.21%
SAŠA INKUBATOR, družba za podjetniško in poslovno svetovanje, d.o.o.	314,423.24 €		314,066.61 €	99.89%
RAZVOJNI CENTER NOVO MESTO, Svetovanje in razvoj, d.o.o.	349,976.60 €		346,430.72 €	98.99%
Primorski tehnološki park d.o.o.	457,168.08 €		444,940.48 €	97.33%
TEHNOLOŠKI PARK LJUBLJANA d.o.o.	599,792.74 €		571,189.31 €	95.23%
RRA KOROŠKA regionalna razvojna agencija za Koroško regijo d.o.o.	283.603,41		283,245.62 €	99.87%
ZAVOD ZNANJE POSTOJNA, javni zavod	213,547.62 €		210,671.18 €	98.65%
MARIBORSKA RAZVOJNA AGENCIJA p.o.	479,434.88 €		324,125.65 €	67.61%
Inkubator GEA College, podjetniško in poslovno svetovanje, d.o.o.	241,488.82 €		241,488.78 €	100.00%
LJUBLJANSKI UNIVERZITETNI INKUBATOR, d.o.o.	479,314.56 €		479,150.40 €	99.97%
INKUBATOR SAVINJSKE REGIJE, d.o.o.	221,020.34 €		219,979.38 €	99.53%



Končno poročilo

Inštitut Jožef Stefan	212,237.04 €	158,838.51 €	74.84%
UIP Univerzitetni razvojni center in inkubator Primorske d.o.o.	368,491.06 €	368,239.45 €	99.93%
Mrežni podjetniški inkubator Vrelec d.o.o.	201,499.18 €	201,363.96 €	99.93%
INKUBATOR d.o.o., ekonomske, organizacijske in tehnološke storitve, Sežana	164,768.22 €	162,046.11 €	98.35%

Tudi za obdobje 2018–2019 je bila finančna realizacija subvencij SIO pri večini upravičencev zelo visoka, večina jih je dosegla med 95% in 100% dodeljenih sredstev. Izstopata dve izjemi: Mariborska razvojna agencija z le 67,61% in Institut Jožef Stefan s 74,84% realizacije, kar je opazno pod povprečjem ostalih upravičencev.

Statistika za obdobje 2020–2022 je sledeča:

Upravičenec	Višina dodeljene subvencije	Realizirano	Odstotek
Pomurski Tehnološki Park d.o.o.	564,843.98 €	563,831.63 €	99.82%
IRP Inštitut za raziskovanje podjetništva, zavod (Tovarna podjetij)	699,988.16 €	699,988.12 €	100.00%
ZAVOD ZNANJE POSTOJNA, javni zavod	450,831.88 €	444,709.94 €	98.64%
RRA KOROŠKA regionalna razvojna agencija za Koroško regijo d.o.o.	495,117.82 €	495,054.26 €	99.99%
Mrežni podjetniški inkubator Vrelec d.o.o.	449,050.08 €	448,941.27 €	99.98%
Podjetniški inkubator Kočevje	549,820.49 €	548,375.00 €	99.74%
INKUBATOR SAVINJSKE REGIJE, d.o.o.	442,868.20 €	442,712.27 €	99.96%
ŠTP d.o.o.	469,051.60 €	349,170.60 €	74.44%
RCR	549,783.15 €	549,763.57 €	100.00%
RAZVOJNO INFORMACIJSKI CENTER BELA KRAJINA	483,977.54 €	474,679.73 €	98.08%
KATAPULT	298,283.43 €	294,684.57 €	98.79%
SAŠA INKUBATOR, družba za podjetniško in poslovno svetovanje, d.o.o.	548,517.30 €	548,517.28 €	100.00%
INKUBATOR d.o.o., ekonomske, organizacijske in tehnološke storitve, Sežana	371,416.02 €	371,209.81 €	99.94%
Inkubator GEA College, podjetniško in poslovno svetovanje, d.o.o.	549,204.00 €	549,184.39 €	100.00%
Zavod Mladi podjetnik	318,153.20 €	317,833.61 €	99.90%
ABC Accelerator	693,134.50 €	640,255.05 €	92.37%
LJUBLJANSKI UNIVERZITETNI INKUBATOR, d.o.o.	549,980.20 €	549,946.83 €	99.99%
BSC d.o.o.	294,289.74 €	286,511.50 €	97.36%
Erudio HUB	548,214.00 €	546,303.12 €	99.65%
Primorski tehnološki park d.o.o.	549,524.16 €	535,905.99 €	97.52%
Razvojni center Novo mesto	547,663.33 €	547,633.33 €	99.99%

Realizacija subvencij SIO za obdobje 2020–2022 je bila pri veliki večini upravičencev zelo visoka, pogosto nad 97%. Izstopata dve izjemi: ŠTP d.o.o. z le 74,44% in ABC Accelerator s 92,37% realizacije, medtem ko so vsi ostali upravičenci dosegli 97% ali več.

Na področju podpornega okolja smo analizirali letna poročila za Podporno okolje 2022–2023 – socialna podjetja. Analizirali smo tudi Vsebinsko poročilo o operaciji BODI SOC – Krepitev podpornega okolja za socialna podjetja na območju kohezijske regije Vzhodna Slovenija, ki navaja da so bili vsi cilji

doseženi v predvidenem času razen aktivnosti virtualni obiski in izmenjava dobrih praks ter študijski obisk, ki podpirajo cilj krepitev veščin in kompetenc za ustanavljanje novih ter razvoj obstoječih socialnih podjetij nista bili realizirani.

Prav tako smo analizirali končno vsebinsko poročilo o poteku operacije Socialno Podjetniška Informacijska Točka (sPOINT), ki potrjuje da so bili vsi cilji operacije doseženi v predvidenem času. Analizirali smo tudi sPOINT-pregled usposabljanj/delavnic in svetovanj. Statistika je sledeča:

	BSC KRANJ				SREDIŠČE ROTUNDA				RRA LUR				SKUPAJ					
	2022		2023		2022		2023		2022		2023		2022		2023		Skupaj 2022 in 2023	
	načrtovano	izvedeno	načrtovano	izvedeno	načrtovano	izvedeno	načrtovano	izvedeno	načrtovano	izvedeno	načrtovano	izvedeno	načrtovano	izvedeno	načrtovano	izvedeno	načrtovano	izvedeno
Svetovanja	9	5	9	14	13	18	13	8	8	9	8	17	30	32	30	39	60	71
Delavnice	6	19	6	12	6	8	6	4	4	6	4	2	16	33	16	18	32	51

Statistika sPOINT svetovanj in delavnic po regijah kaže, da so bile skupno izvedene 71 svetovanj in 51 delavnic v letih 2022 in 2023, pri čemer je bila skupna načrtovana vrednost 60 svetovanj in 32 delavnic, torej so bili cilji na obeh področjih preseženi. Največji delež realizacije je prispevalo leto 2023, ko je bil obseg aktivnosti pri vseh treh izvajalcih (BSC Kranj, Središče Rotunda, RRA LUR) višji kot v letu 2022.

• Vavčerji

Vavčerski sistem spodbud je imel jasno opredeljen namen zagotavljanja hitrih in enostavnih finančnih spodbud male vrednosti za MSP, med drugim pri pridobivanju kakovostnih certifikatov, spodbujanju zaščite inovacij in intelektualne lastnine, pomoči pri raziskovanju tujih trgov in širitvi na tuje trge, spodbujanju digitalnih kompetenc, izboljšanju notranjih procesov in poslovnih struktur, podpori razvoju novih produktov in inovacij ter pri različnih podporah specifičnim poslovnim aktivnostim, ki zvišujejo konkurenčnost. Cilj je bil med drugim spodbuditi digitalizacijo, internacionalizacijo, certificiranje in izboljšanje poslovnih procesov. V intervjujih je bilo večkrat poudarjeno, da so vavčerji omogočali doseganje zastavljenih razvojnih ciljev (investicij), kar je pripomoglo k uresničevanju SC 1 in SC2. Pri čemer je potrebno upoštevati omejen obseg posameznega vavčerja. Kanali prenosa učinka od opredeljenega cilja posameznega vavčerja do dviga dodane vrednosti (ali internacionalizacije ali spodbujanja delovanja podjetij) so zelo raznoliki. Na primer: podjetje je poseglo po vavčerju za digitalni marketing v času, ko je potrebovalo nadgradnjo (ali vzpostavitev) spletnih kanalov prodaje, s čimer je doseglo povečanje prodaje. Drugo podjetje je uporabilo vavčer za analizo LCA, s čimer je zagotovilo podatke o produktu, ki jih je od njih zahteval kupec. V obeh primeru je vavčer pripravil podlago za povečanje prodaje, seveda pa ni nujno, da je do povečane prodaje tudi prišlo v vseh primerih, saj na to vpliva kompleksna mreža drugih dejavnikov. Iz intervjujev lahko zaključimo, da je do tega vpliva prišlo v večini primerov, s čimer lahko potrdimo, da so vavčerji vplivali na dvig produktivnosti, povečanje izvoza ter izboljšanje konkurenčnega položaja podjetij.

To potrjujejo tudi končna poročila, prejeta s strani MGTŠ. SPS je s finančnimi spodbudami prek vavčerjev presegel načrtovano število podprtih podjetij za več kot štirikrat²⁵. Preseganje načrtovanega števila podjetij, ki so prejela finančno podporo v obliki vavčerjev je bilo doseženo tudi v okviru operacije REACT-EU²⁶.

• Finančni instrumenti

²⁵ Končno poročilo operacije Vzpostavitev celovitega vavčerskega sistema spodbud malih vrednosti za MSP 2019–2023.

²⁶ Končno poročilo operacije REACT-EU – vavčerski sistem spodbud malih vrednosti za MSP.

Razpisi, vezani na FI so vsebinsko podpirali cilje OP 2014-2020. Kot primer navajamo namen in ciljev iz razpisa P7 2023 Mikrokrediti 2023:

- ohranitev in spodbujanje nastanka novih delovnih mest
- financiranje projektov in poslovnih procesov gospodarstva,
- omogočiti hiter dostop mikro in malim podjetjem do ugodnega financiranja, ki se kaže predvsem v:
 - o ročnosti kredita
 - o možnosti koriščenja moratorija pri vračilu kredita
 - o brez stroškov odobravanja in vodenja,
 - o nižjih zavarovalnih zahtevah.

Analizirali smo zaključna poročila SID banke o izvajanju FI v 2014-2020, ter izvajanju FI COVID-19 2014-2020 skupaj s podatki o prejemnikih. V poročilih so podatki podrobno razdelani, zato spodaj podajamo zbirne ugotovitve o doseganju načrtovanih stopenj razdelitve sredstev po FI, kar vključuje tako sredstva ESI kot tudi finančni vzvod (brez FI COVID-19).

Finančni instrument	Število finančnih poslovanj do 31.12.2023	Načrtovano sredstev uporabnikom do 31.12.2023, v EUR	Plasirana sredstva končnim prejemnikom po 42. In 44. Čl. 1202/2013 do 31.12.2023, v EUR
Mikroposojila	5.426	129.200.000	132.528.637
Lastniško financiranje	56	8.130.000	8.055.000
Portfeljske garancije za MSP	283	99.039.999	90.115.160,58
Skupaj	7.505	236.369.999	230.698.797,58

Iz podatkov je razvidno, da je bila realizacija načrtov uspešna, razen pri portfeljskih garancijah, ki so se (tudi glede na izjave intervjuvancev) soočale z različnimi administrativnimi in tržnimi izzivi, zaradi česar je prišlo do prerazporeditve sredstev na druge operacije. Delež sredstev, namenjen lastniškemu financiranju, kjer je bil izhodiščni cilj sicer dosežen, je bil zaradi majhnega zanimanja za instrument v končnem obdobju upravičenosti (v 2023) prerazporejen k mikroposojilom, zato prihaja v tem primeru do pozitivnega odstopanja od načrta.

• Internacionalizacija

Razpisi na področju internacionalizacije so bili usmerjeni v podporo podjetjem pri vstopu na tuje trge, njihov cilj pa je bil povečanje izvoza, diverzifikacija trgov in vključevanje podjetij v globalne verige vrednosti.

Na podlagi intervjujev ugotavljamo, da so ukrepi vsebinsko podpirali cilj povečanja mednarodne konkurenčnosti MSP, pri čemer je tudi v tem primeru na dejansko realizacijo povečanja konkurenčnosti vplivala mreža dejavnikov. Na primer, eno podjetje je uspešno koristilo možnost nastopa na tujih sejmi in posledično sklenilo nove posle v tujini. Drugo se je prav tako udeležilo sejma oz. delegacije, vendar je bilo v tem primeru neuspešno pri sklepanju poslov. V obeh primerih je ukrep vsebinsko uresničil svoj namen, in delno prispeval k uresničevanju SC.

Na podlagi uradnih podatkov in poročil ugotavljamo, da je večina obravnavanih ukrepov internacionalizacije cilje dosegla—posebej izstopajo showroomi, partnerstva in certifikati. Glavni razlog za nedoseganje ciljev pri sejemskih nastopih in tržnih raziskavah je bila epidemija COVID-19, ki je povzročila odpovedi sejmov, upad prijav in odstopa od pogodb o sofinanciranju.

Na področju Internacionalizacije smo analizirali naslednja poročila z vidika doseganja ciljev:



Poročilo	Cilj	Dosežen (Da/Ne)	Razlog
Letno poročilo: SPIRIT-2017/CERTIFQW o izvajanju in financiranju javnega	Podpreti do 30 podjetij pri pridobivanju certifikatov po mednarodnih standardih	DA , 30 podprtih podjetij	
Končno poročilo za izvedene aktivnosti po pogodbi SPIRIT-2019-2022/E-POSLOVANJE o izvajanju in financiranju Javnega razpisa za vzpostavitev ali nadgradnjo elektronskega poslovanja v MSP v obdobju 2019-2022	Število podprtih podjetij VZHOD: 270 Število podprtih podjetij ZAHOD: 155	DELNO , 244 podprtih podjetij na vzhodu in 155 na zahodu	Težave pri izvajanju projektov zaradi COVID-19 in odstopi od pogodb
Letno poročilo po pogodbi SPIRIT-2017/B2B o izvajanju in financiranju javnega razpisa za aktivne udeležbe podjetij na mednarodnih poslovnih dogodkih v tujini v letu 2017	Podpreti do 60 podjetij pri aktivni udeležbi na mednarodnih poslovnih dogodkih v tujini	NE , 13 sofinanciranih operacij	Premalo prijav 28
Letno poročilo za izvedene aktivnosti po pogodbi št. SPIRIT 2018/partnerstva o izvajanju in financiranju javnega razpisa za spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih	Število podprtih podjetij VZHOD: 11 Število podprtih podjetij ZAHOD: 11	DA , 11 podprtih podjetij na vzhodu in 11 podprtih podjetij na zahodu	
Končno poročilo za izvedene aktivnosti po pogodbi št. C2130-19-090002 SPIRIT 2020-2022/Partnerstva o izvajanju in financiranju javnega razpisa za spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih	Število podprtih podjetij VZHOD: 7 Število podprtih podjetij ZAHOD: 7	DA , 9 podprtih podjetij na vzhodu in 9 podprtih podjetij na zahodu	
Končno poročilo po pogodbi št. SPIRIT 2019-22/SJM o izvajanju in financiranju javnega razpisa za sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmi v tujini v letih 2019-2022	Število podprtih podjetij VZHOD:400 Število podprtih podjetij ZAHOD:400 Število podjetij, ki prejmejo nepovratna sredstva (Celotna Slovenija): 800 Po programu dela in finančnem načrtu agencije: 2019: podpreti najmanj 200 sejmskih nastopov 2020: podpreti najmanj 200 sejmskih nastopov 2021: podpreti najmanj 200	NE , Število podprtih podjetij VZHOD:208 Število podprtih podjetij ZAHOD:208 Število podjetij, ki prejmejo nepovratna sredstva (Celotna Slovenija): 415 Po programu dela in finančnem načrtu agencije: 2019: 173 izplačanih subvencij za sejmske nastope 2020: 16 izplačanih subvencij za sejmske nastope 2021: 19 izplačanih subvencij za sejmske nastope 2022: zaradi ponovnega odprtja sejmov v fizični obliki in odpravljanja omejitev povezanih z	V letu 2019 je bilo oddanih 259 vlog, a skoraj 30% ni bilo odobrenih, zato je bila realizacija nižja od načrtovane (sklenjenih 173 pogodb). V letu 2020 epidemija COVID-19 ni bistveno vplivala na finančno realizacijo, saj so bila izplačila vezana na sejme, izvedene pred nastopom epidemije. V letu 2021 pa je epidemija močno zmanjšala število vlog zaradi odpovedi sejmov po svetu, kar je povzročilo drastičen upad realizacije. V letu 2022 je bila realizacija omejena z razpoložljivimi sredstvi po INOP (1.488.603 EUR), ki so bila nižja od načrtovanih 1,6 mio EUR. Skupno je bila epidemija COVID-19 ključni dejavnik nižje realizacije v obdobju 2020–2022, saj je povzročila odpovedi sejmov,



Končno poročilo

	sejemskih nastopov 2022: podpreti najmanj 200 sejemskih nastopov	epidemijo COVID-19, se je stanje normalizirano na predvidno obdobje. Zaradi tega je bil zastavljen cilj/kazalnik presežen.	upad vlog in pogosta odstopanja od pogodb o sofinanciranju.
Končno poročilo za Javni razpis za krepitev trženja blagovnih znamk na tujih trgih prek show roomov	Število podprtih podjetij: 47	DA , 49 podprtih podjetij	
Letno poročilo po pogodbi SPIRIT-2016-2017/TR o izvajanju in financiranju javnega razpisa za sofinanciranje tržnih raziskav na tujih trgih v letih 2016 in 2017	Število podprtih podjetij VZHOD: 76 Število podprtih podjetij ZAHOD: 35	NE , Število podprtih podjetij VZHOD:47 Število podprtih podjetij ZAHOD:29	VZHOD: preveč sredstev glede na izražen interes, odstop od pogodbe in ne realizacija v predvidenem časovnem obdobju ZAHOD: odstop od pogodb in ne realizacija pogodb v predvidenem časovnem obdobju

Analizirali smo tudi zaključno poročilo o izvajanju aktivnosti in doseganju kazalnikov uspešnosti za operacijo: »Spodbujanje razvoja in uporabe novih poslovnih modelov za lažje vključevanje v globalne verige vrednosti«. Pregled doseganja kazalnikov uspešnosti omenjene operacije je podan v spodnji tabeli:

Naziv kazalnika	2023 Načrtovana vrednost	2018 Dosežena vrednost	2019 Dosežena vrednost	2020 Dosežena vrednost	2021 Dosežena vrednost	2022 Dosežena vrednost	2028-2022 Dosežena vrednost kumulativno
Produktivne naložbe: število podjetij, ki prejmejo nepovratna sredstva (CO02)	60	0	0	13	21	22	56
Število udeležencev in prejemnikov informacij o pomembnosti vzpostavljanja TPS in modelov v poslovanje	600	200	200	300	442	35441	36583
Število uporabnikov on line platforme	200	0	0	0	0	5019	5019
Število podjetij vključenih v Akademijo TPSMP	60	0	13	22	25	0	60
Število izvedenih sinergijskih delavnic	12	0	1	4	5	0	10
Število izvedenih Akademij TPSMP	6	0	0	24	36	0	5
Število podprtih izvedbenih projektov	60	0	0	24	22	12	58
Število izvedenih evalvacij	62	0	0	0	1	1	2
Število javnih širših posvetov - konferenc	4	0	1	2	1	2	6

Skupno so bili kvantitativni cilji v večini primerov doseženi ali preseženi, izstopa pa izrazito nizka realizacija evalvacij (2 od 62), kar kaže na sistemsko pomanjkanje pri izvajanju evalvacijskih aktivnosti v okviru operacije.

- **Turizem in les**

Razpisi za razvoj posameznih sektorjev (npr. lesna industrija, turizem) so imeli jasno opredeljen namen: razvoj novih produktov in povečanje dodane vrednosti v specifičnih panogah. Cilj je bil izboljšanje konkurenčnosti sektorjev, povečevanje dodane vrednosti ter povečanje gospodarske aktivnosti. Skozi intervjuje smo ugotovili, da so sredstva omogočila, ali vsaj prispevala, k realizaciji naložb, ki so imele

neposreden vpliva na povečanje števila gostov, razvoj novih produktov, ipd. S tem so sektorski ukrepi neposredno podpirali cilj povečanja dodane vrednosti MSP v teh sektorjih.

Na področju turizma smo pregledali po eno letno poročilo iz vsakega izmed ukrepov Integralni turistični produkti 2018–2021, Covid-19 – Vodilne turistične destinacije 2020–2021, Vodilne turistične destinacije 2018–2021 ter Inovativni produkti 2016–2018. V večini primerov letna poročila navajajo, da so bili zastavljeni cilji doseženi ali preseženi, z nekaj izjemami. V teh primerih je navedeno, da cilji niso bili doseženi zaradi vpliva COVID-19 (število nočitev), medtem ko je bilo nižje število prihodov mogoče pojasniti tudi z drugačno strukturo gostov. Gostje so namreč pogosteje rezervirali pakete z daljšim bivanjem, kar je posledično pomenilo manj prihodov. Realizirane nočitve so bile torej povezane s povprečno daljšim obdobjem bivanja, kot je bilo načrtovano, zato je bila realizacija prihodov nižja od realizacije nočitev.

- **Spremljanje doseganja ciljev**

Pomemben element vseh ukrepov je bil tudi sistem spremljanja in preverjanja izvedbe. Pri finančnih spodbudah so morali upravičenci pred izplačilom sredstev dokazati dejansko izvedbo aktivnosti, kar je vključevalo predložitev ustreznih dokazil (npr. računi, pogodbe, poročila o izvedbi, dokazila o doseženih rezultatih). Izplačila so bila pogosto vezana na doseganje vnaprej določenih mejnikov ali ciljev, kar je zagotavljalo učinkovito in namensko porabo sredstev. Takšen pristop je omogočil visoko stopnjo povezave med vloženimi sredstvi in doseženimi rezultati ter povečal učinkovitost ukrepov. Hkrati je prispeval k večji odgovornosti upravičencev ter zmanjšanju tveganja neučinkovite porabe javnih sredstev.

- **OP 2021-2027**

Ukrepi v obdobju 2021–2027 so podkrepili ukrepe iz predhodnega programa, prav tako pa so se dodatno osredotočali na področja digitalizacije, zelenega prehoda in zvišanja dodane vrednosti ter pomoči podjetjem pri hitrejšem prilagajanju tehnološkim in tržnim spremembam. Prav tako so ukrepi v obdobju 2021–2027 dodatno spodbujali inovacije in trajnostne poslovne modele. Ti ukrepi niso bili predmet vrednotenja, zato se v tem delu odgovor omejuje na pregled relevantnih ciljev.

Cilji OP 2021-2027 so formulirani skozi Specifični cilj: RSO1.3. Krepitev trajnostne rasti in konkurenčnosti MSP ter ustvarjanje delovnih mest v MSP, med drugim s produktivnimi naložbami (ESRR). Znotraj tega cilja je razdelanih več podciljev:

- povečanje konkurenčnosti gospodarstva z ustvarjanjem izdelkov in storitev z visoko dodano vrednostjo
- okrepitev družbeno odgovornost podjetij, ki bo omogočala hitrejši prehod v podnebno nevtrarno družbo.
- ustvarjanje visoke dodane vrednosti (ki) bo podprto z inovacijami, spodbujanjem ustvarjalnosti ter izkoriščanjem vseh priložnosti, ki jih prinaša četrta industrijska revolucija.
- zagotavljanje spodbudnega in predvidljivega okolja za poslovanje in investicije z upoštevanjem posebnosti malih podjetij, spodbujanje povezovanja s kulturno kreativnimi sektorji ter internacionalizacija podjetij.

Ukrepi so bili vsebinsko vezani na naslednja področja:

- področje razvoja in optimizacije ekosistema za podporo podjetništvu in inovativnosti
- področje prehoda novih podjetniških podjetij in novonastalih podjetij v fazo hitrejše rasti (start-up podjetja in podjetja v prehodu v naslednjo fazo rasti) in ukrepov za hitrorastoča podjetja (scale-up podjetja)
- področje rasti in razvoja podjetij (različne spodbude, npr. spodbude za inovacije, vključno z družbenimi, idr.) z ukrepi za uvedbo inovativnih pristopov v različnih segmentih poslovanja podjetij, kar narekujejo trendi globalnega okolja (prehod v nizkoogljično družbo, staranje prebivalstva idr.). S tem bomo zagotavljali njihovo nadaljnjo rast in razvoj ter povečali njihovo inovativnost in konkurenčnost.

- področje internacionalizacije in sodelovanja na področju makro regij preko oblikovanja partnerstev s podjetji na tujih trgih, promocije in krepitev znamk proizvodov in storitev slovenskih podjetij v tujini ter skupnih vlaganj na tujih trgih

2. Ali so bili cilji ukrepa jasno določeni in ali so bili doseženi v predvidnem časovnem okviru?

Cilji ukrepov so bili opredeljeni na ravni specifičnih ciljev in usklajeni z razvojnimi prioritetami OP 2014–2020. Merjeni so bili s kazalniki, kot so rast prihodkov, rast dodane vrednosti na zaposlenega, število podprtih podjetij in nova delovna mesta. Izvajalci navajajo, da je struktura ciljev izhajala iz OP, usmeritev ministrstva in letnih operativnih načrtov, na ravni posameznih razpisov pa so bili cilji dodatno opredeljeni z merljivimi pričakovanimi rezultati in pogoji za upravičence.

Analiza opredeljenih ciljev vseh relevantnih ukrepov (glej vprašanje št. 1) kaže, da so bili cilji jasno opredeljeni in v večini primerov doseženi v predvidenem časovnem okviru. Prav tako ni nihče izmed intervjuvancev omenil nerazumevanja ali nejasne opredelitve ciljev ukrepa. Pri vseh ukrepih je bilo jasno zapisano, čemu, komu in zakaj so namenjeni.

Pojavile pa so se določene kritike same definicije ciljev, ki da so premalo usmerjeni v rezultate, in merijo predvsem količine (npr. število podprtih podjetij). To je ponazorjeno s primerom, da je z vidika doseganja cilja števila podprtih podjetij enako, če podjetje naredi nekaj za manjši znesek v višini vavčerja, ali pa izvede ogromno investicijo ali večjo inovacijo. To daje spodbudo, da se več sredstev razporeja na ukrepe, kjer je lažje doseči cilj (npr. vavčerje).

Izražena je bila kritika, da na ministrstvu definirajo kazalnike, te kazalnike morajo izvajalci nato dosegati. Ti so po mnenju intervjuvanih v nekaterih primerih, npr. SPOT, definirani zelo nizko. Ker je v realnosti izvedenih aktivnosti bistveno več, morajo izvajalci v nekaterih primerih prilagajati številke, da cilja ne presežejo, ne smejo pa biti tudi nižje. Medtem se na drugih ciljih lahko argumentira, zakaj so cilji preseženi in zakaj.

Posebej slabo je bil sprejet kazalnik celostne obravnave v okviru podpornega okolja, kjer morajo svetovalci aktivno spodbujati podjetnike k udeležbi na svetovanjih in mentoriranju, potencialnih podjetnikov pa v ta cilj sploh ne morejo všteti. V okviru start-up podpore (npr. ukrep P2) je bila doseženost ciljev sicer dobra, a doseganje časovnih rokov je oteževalo več dejavnikov: prekratki roki razpisov, terminska nepredvidljivost objav, administrativne zamude in likvidnostni zamiki.

Analiza doseganja ciljev v predvidenem časovnem okviru je pripravljena na podlagi končnih poročil in dopolnjena z uvidi iz intervjujev. Podrobna analiza je predstavljena v okviru evalvacijskega vprašanja 1. Presečna analiza doseganja ciljev je predstavljena spodaj:

Ukrep	Ali so bili cilji doseženi v predvidenem časovnem okviru?	Pojasnilo
Vavčerji	Delno	Zamik pri izvajanju oziroma realizaciji zaradi COVID-19, predvsem pri vavčerjih, vezanih na internacionalizacijo
Vsebinska podpora	Da	/
Podpora start-upom	Da	/
Podporno okolje	Da	/
Internationalizacija	Delno	Zamik pri izvajanju ukrepov oziroma realizaciji zaradi COVID-19
Les	Da	/

Turizem	Delno	Zaradi COVID-19 in v nekaterih primerih tudi poplav v letu 2023 je prišlo do zamika pri izvajanju ukrepov
Finančni instrumenti	Da	/

Na podlagi poročil in intervjujev ugotavljamo, da so v nekaterih primerih doseganje ciljev v predvidenih časovnih okvirih delno omejevali dejavniki, na katere podjetja in izvajalci večinoma niso imeli vpliva. V več ukrepih (vavčerji, internacionalizacija, turistični produkti, podporno okolje) so intervjuvanci izrecno navedli, da je na doseganje ciljev časovno vplivala pandemija COVID-19, ob koncu evqalvacijskega obdobja pa so nekaterim težave povzročale tudi poplave v letu 2023.

Kljub temu so bili ukrepi dovolj prilagodljivi zaradi podaljševanja rokov, prilagoditve dokazil, mehanizmov višje sile, kar je omogočilo, da so bili cilji v večini primerov vseeno doseženi.

3. Kakšen učinek lahko pripišemo posameznim ukrepom?

Analizirali smo učinkovitost posameznih ukrepov glede na naslednje kvalitativno opredeljene učinke:

- Poslovna uspešnost podjetja
- Dolgoročni učinek na podjetje
- Konkurenčnost podjetja
- Internacionalizacija podjetja
- Trajnostni razvoj podjetja

Zbirni rezultati so prikazani v spodnji tabeli.

Ukrep	Učinek na poslovno uspešnost	Dolgoročni učinek	Konkurenčnost	Internationalizacija	Trajnostni razvoj
Vavčerji	Izboljšanje poslovnih procesov, digitalnega marketinga, uvedba digitalnih orodij, večja prepoznavnost in stabilnost poslovanja, dvig digitalne zrelosti.	Trajna digitalna nadgradnja, večje kompetence (AI, kibernetika), LCA kot osnova za trajnostne strategije.	Dvig prepoznavnosti in profesionalizacija blagovne znamke, boljši digitalni nastop.	Prvi kontakti, validacija tujih trgov; vavčerji podpirajo začetne faze internacionalizacij e, podpora gospodarskim delegacijam v tujini.	LCA analize izboljšajo zavedanje o okoljskem vplivu; digitalizacija posredno zmanjšuje materialno porabo.
Vsebinska podpora	Krepitev poslovnih modelov, hitrejša validacija, reševanje konkretnih izzivov.	Dolgotrajna rast kompetenc, boljša pomoč pri odločanju in poslovnih odločitvah, močnejše podjetniške mreže.	Izboljšanje tržni nastop, bolj jasna usmeritev, večja operativna zrelost.	Posredno: boljši poslovni modeli in potencialno več znanja o izvozu.	Posredno: več znanja o trajnosti, več strateškega razmišljanja.
Podpora start-upom	Izboljšanje zgodnjih rezultatov, zagon inovativnih podjetij, razvoj produkta; omejeno zaradi nizkih zneskov.	Delno trajni: učinek je močan med programom, kasneje pa se zmanjša brez nadaljnje podpore.	Začetni koraki do konkurenčnosti prek validacije trga, mentoriranja in razvoja.	Posredno: start-upi bolje razumejo poti na tuje trge, a potrebujejo dodatna sredstva za globalni preskok.	Posredno: trajnost vključena le pri nekaterih ukrepih (digitalizacija, LCA).
Podporno okolje	Povečanje podjetniške pismenosti, odpravljanje administrativnih ovir, pridobivanje kompetenc	Krepitev regijskih podjetniških ekosistemov, večja dostopnost svetovanja,	Krepitev operativnih sposobnosti MSP, boljši vsakdanji poslovni postopki.	Posredno: SPOT usmerja podjetja k ustreznim izvoznim programom.	Omejen učinek; podpora pri razumevanju trajnostnih zahtev razpisov.
Internationalizacija	Validacija trga, nova partnerstva, več prodajnih priložnosti.	Dolgotrajen učinek: Vstop na nove trge, nova partnerstva	Povečanje prepoznavnosti podjetij v tujini, izboljšanje tržni nastop.	Najmočnejši učinek: B2B srečanja, sejmi in delegacije omogočajo prve	Posredno: trajnostne teme vključene le deloma (zelene delegacije,

Končno poročilo

				mednarodne posle.	povezovanje z EU trendi).
Les	Delno prispevajo k izvedbi večjih investicij, ki pa imajo zelo velik učinek na poslovno uspešnost	Dolgoročen: nova oprema, novi poslovni prostori, novi poslovni modeli, nove tehnologije, novi produkti	Velik dvig konkurenčnosti zaradi tehnološke posodobitve in boljših produktov, ki so višje v verigi vrednosti, razvoj in uvajanje novih produktov	Posredno: višja produktivnost in kakovost ter novi produkti, ki so višje v verigi vrednosti omogočajo boljši nastop na tujih trgih.	Visok učinek: manj odpadkov, manj izmeta, boljša EE, reciklabilnost, ESG.
Turizem	Zmeren učinek: izboljšana prodaja in prepoznavnost destinacij	Delno dolgoročen: digitalni produkti ostanejo, komercializacija je bila v nekaterih primerih zamaknjena zaradi pandemije.	Dvig kakovosti turistične ponudbe, večja prepoznavnost destinacij.	Omejen: zaradi COVID-19 in poplav niso vsi produkti prišli do trga	Posredno: digitalizacija turistične ponudbe zmanjšuje materialne stroške (manj tiskovin), nekaj produktov vključuje zelene prakse, večji obisk pa prinaša več pritiska na okolje
Finančni instrumenti	Visok učinek: stabilizacija poslovanja, financiranje investicij, dvig likvidnosti, direkten vpliv in pomoč na poslovanje podjetij	Dolgoročen: omogočanje investicij, povečanje kapacitet in odpornosti podjetja.	Povečanje konkurenčnosti prek tehnološke nadgradnje in nižjih finančnih stroškov.	Posredno: omogočajo širitev zmogljivosti ali financiranje vstopa na tuj trg.	Posredno: investicije pogosto vključujejo trajnostne elemente, a instrument sam ni trajnostno usmerjen.

Analiza intervjujev kaže, da imajo ukrepi različne, vendar prepoznavne učinke na poslovno uspešnost, konkurenčnost, internacionalizacijo in trajnost MSP.

Digitalni vavčerji in vavčerji za gospodarske delegacije

MSP poročajo, da so vavčerji bistveno prispevali k dvigu digitalne zrelosti, saj so z vavčerjem dobili digitalne kompetence, ki jih prej niso imeli ter pri tem »zmanjšali operativne težave zaradi nepreglednih procesov«. Delegacije so nekaterim MSP omogočile celo konkretne posle, saj je podjetje »preko delegacije sklenilo posel, ki je vplival na poslovanje«.

Vsebinska podpora

Podjetja poudarjajo, da je mentorstvo imelo velik vpliv na poslovno uspešnost. »Z mentorjem smo reševali konkretne probleme, s katerimi smo se soočali« in »mentorstvo je ključno, nujno, da se izvaja«.

Start-up podpora

Start-upi so pogosto dosegli napredek pri validaciji in razvoju, vendar »je bilo sredstev absolutno premalo za resen razvoj«. Učinek na konkurenčnost je bil pozitiven, vendar omejen – ni bilo dovolj nadaljevalnih faz financiranja.

Podporno okolje

SPOT točke imajo velik vpliv na dostopnost podpore, saj se podjetniki »lažje odločijo priti na točko, ker se v domačem okolju počutijo manj prestrašeno«. To vpliva na poslovno uspešnost in znižuje administrativna tveganja, čeprav ima ta ukrep najmanjši neposredni učinek na trajnost ali internacionalizacijo.

Internationalizacija

Mednarodne aktivnosti imajo najmočnejši izvozni učinek: nekatera podjetja poročajo, da so delegacije »odprle vrata do ključnih partnerjev«. Učinek na konkurenčnost je močan, saj so nekateri MSP prejeli neposredne tržne informacije in kontakte.

Les

Lesni ukrepi so med najbolj merljivo učinkovitimi: podjetja dosegajo »20–25 % izboljšanje pri porabi energije in materiala« ter »dvig dodane vrednosti«. To vpliva na konkurenčnost, trajnost in dolgoročno stabilnost panoge.

Turizem

Turistični ukrepi so imeli mešane rezultate – digitalizacija ponudbe je dvignila konkurenčnost, a komercializacija je bila pogosto onemogočena zaradi eksternih dejavnikov.

Finančni instrumenti

Mikrokrediti in garancije so hitro izboljšali likvidnost. Podjetja so jih označila kot »najmanj administrativno zahtevne in zelo učinkovite«. Konkurenčnost raste zaradi modernizacije, trajnost pa posredno zaradi investicij v novo opremo.

4. Ali je bila pri izvajanju ukrepov dosežena ustrezna povezava (na državnem in regijskem nivoju) skozi mreženje, sodelovanje in načrtovanje, ki zagotavlja sinergijske učinke s finančnimi spodbudami za podjetja (MSP in velika podjetja)?

Na podlagi razpoložljivih informacij lahko zaključimo, da je bila povezanost med ukrepi delno dosežena, vendar z izrazitimi razlikami med regijami, institucijami in posameznimi ukrepi. Podatki omogočajo posredno oceno, saj intervjuvanci v več primerih opisujejo mreženje in sodelovanje, a ne vedno v povezavi s finančnimi spodbudami ali z jasno opredelitvijo take usklajenosti.

Regijski izvajalci v splošnem poročajo o dobrem sodelovanju tako med seboj kot z državnimi institucijami. Svetovalci in mentorji na SPOT točkah izpostavljajo, da se med lokalnimi in nacionalnimi partnerji vzpostavljajo tako poslovne kot osebne povezave, kar krepi kohezijo lokalnega ekosistema.

V nekaterih območjih poročajo, da je vzpostavljeno sodelovanje med SPOT, inkubatorji, tehnološkimi parki in drugimi akterji, kar je omogočalo ustvarjanje skupnosti in izmenjavo izkušenj. Izvajalci navajajo, da so »z mrežo institucij pridobili več sogovornikov, ki jih lahko pokličejo za izmenjavo izkušenj«. V nekaterih regijah so podjetniki dostopali do različnih programov (mentoriranje, svetovanje, delavnice), kar posredno nakazuje, da se finančne in vsebinske spodbude med seboj nadgrajujejo, čeprav podjetja tega ne izpostavijo neposredno. Ti primeri kažejo, da obstoječa mreža institucij omogoča precejšen pretok informacij in povezav, kar lahko vodi k sinergijam s finančnimi ukrepi, četudi ti niso izrecno koordinirani.

Kljub pozitivnim primerom več sogovornikov opozarja na izzive. Nekateri izvajalci menijo, da SPOT in SIO nista vedno kompatibilna, saj so »v SPOT bolj birokratski, medtem ko je (nekdanji) SIO deloval bolj podjetniško«. Opažene so tudi razlike med institucijami glede kakovosti svetovanja, kar vpliva na enotnost izvajanja ukrepov po državi.

Skupna slika kaže, da je bila povezava med ukrepi in akterji deloma dosežena, predvsem na operativni/regijski ravni, kjer SPOT točke, inkubatorji, mentorji in svetovalci dejansko sodelujejo ter si izmenjujejo informacije. To ustvarja realne sinergije za podjetnike, saj lahko dostopajo do več virov podpore v povezanem ekosistemu.

Vendar pa podatki ne potrjujejo popolne, systemske ali formalno vzpostavljene usklajenosti med državno in regijsko ravno v smislu strateškega načrtovanja ali integracije finančnih spodbud. Na to posredno kažejo opozorila o razdrobljenosti, različni stopnji profesionalizacije institucij ter odsotnosti enotnega pristopa.

Pomembna podlaga za doseganje sinergijskih učinkov je lahko tudi sodelovanje med institucijami, ki izvajajo ukrepe (ter pristojnimi organi). Večina intervjuvancev je sodelovanje med institucijami v splošnem ocenila kot dobro, praktično in koristno, pri čemer so izpostavljali predvsem odzivnost, pripravljenost za pomoč in profesionalnost posameznih institucij. Številni izvajalci in podjetniki so

omenili, da se je odnos med institucijami skozi čas izboljševal, saj so se vloge bolj razjasnile in se je vzpostavila bolj stabilna komunikacija. V nekaterih okoljih so odnose opisali kot konstruktivne in celo partnerstva, ki delujejo na osebni ravni.

5. Kakšen je bil vpliv na vključevanje ranljivih skupin npr. mladi?

Mogoče je jasno zaključiti, da večina obravnavanih ukrepov ni bila specifično zasnovana za podporo ranljivim skupinam, temveč predvsem kot horizontalni ukrepi, namenjeni celotnemu podjetniškemu sektorju, brez posebnih ciljanih mehanizmov za mlade, ženske, starejše, tujce ali socialna podjetja. Kljub temu to ne pomeni, da vpliva na vključevanje ranljivih skupin ni bilo. Ugotavljamo, da so nekateri ukrepi že v svojem bistvu taki, da jih ranljive skupine, na primer mladi, pogosteje uporabljajo. Prav tako izvajalci ukrepov različnim ranljivim skupinam namenjajo različno stopnjo pozornosti. Zato je vpliv obravnavanih ukrepov neenakomerno razporejen.

Na podlagi opravljenih intervjujev z izvajalci in pregleda razpoložljivih podatkov lahko zaključimo, da je vpliv na nekatere ranljive skupine, predvsem mlade, pozitiven — a posreden, saj izhaja iz narave ukrepov in praks izvajalcev, ne iz ciljanih mehanizmov.

Podporno okolje

V okviru podpornega okolja so sicer mladi, ženske in starejši pogosto vključeni, vendar sogovorniki jasno poudarjajo, da je sistem namenoma zasnovan široko, saj »sploh ne ciljajo po ranljivih skupinah« in da se storitve ponujajo »vsem, ki pridejo na točko«. Poudarek je na geografski dostopnosti, ne na posebnih ciljanih skupinah. V praksi so ukrepi podpornega okolja največkrat v stiku z ranljivimi skupinami, saj se brezplačnih svetovanj in drugih aktivnosti pogosto udeležujejo tudi potencialni podjetniki iz ranljivih skupin, npr. mladi, ženske, starejši in tujci.

V več regijah in programih poročajo, da se mladi redno vključujejo v podjetniške aktivnosti, kar je posledica tako sistematičnega dela podpornega okolja kot tudi posebej oblikovanih programov. Na primer, v Pomurju in drugih regijah poročajo, da ukrepi »zelo pomagajo mladim« ter da se mladi pogosto obračajo na SPOT točke z zgodnjimi podjetniškimi idejami. Prav tako je navedeno, da »SPOT pomaga pri vzgoji kadra, saj ljudje nimajo podjetniških kompetenc kar sami«, kar še posebej velja za mlajše populacije, ki se šele odločajo za vstop na podjetniško pot.

Posebej učinkoviti so programi za prvi stik mladih s podjetništvom. V več okoljih so opisani primeri dobrih praks, npr. sodelovanje s srednjimi šolami, kjer svetovalci mladim predstavljajo podjetništvo, ali organizacija dogodkov, ki mladim omogočajo varno raziskovanje podjetniških idej. Svetovalci poudarjajo, da je pomembno, da se mlade nagovori »že preden podjetje odprejo«, saj to poveča njihovo pripravljenost in samozavest pri nadaljnjih podjetniških korakih.

Poleg mladih se v odgovorih pojavljajo tudi druge ranljive skupine. V več regijah poročajo, da ukrepi spodbujajo vključevanje žensk, saj se te pogosto udeležujejo svetovanj in delavnic. Prav tako svetovalci izpostavljajo, da se na točke obračajo starejši posamezniki, tudi tisti okrog 55 let, ki želijo vstopiti na podjetniško pot, kar kaže na široko dostopnost storitev. Nekatere točke izpostavljajo, da so tujci izziv, saj potrebujejo več časa in prilagojeno podporo, vendar so tudi ti vključeni, kjer je mogoče.

Vsebinska podpora

Gre za splošni ukrep, s splošno opredeljeno ciljno skupino. Izvajalci izrecno navajajo, da »vsebinska podpora ne vključuje posebej ranljivih skupin« in da »P2 ni usmerjen v določene družbene skupine«. To kaže, da zasnova ukrepa ni bila oblikovana z namenom ciljnega vključevanja mladih ali drugih ranljivih skupin. Kljub temu so podjetniki, ki so deležni te podpore pogosto mladi.

Start-up podpora

Pri ukrepih za podporo zagonskim podjetjem prav tako ni zaslediti posebnega fokusiranja na ranljive skupine. Eden izmed izvajalcev npr. navaja, da »ne targetirajo posebej ranljivih skupin, ker je bazen

premajhen«. Poudarek je predvsem na inovativnosti in poslovnem potencialu, ne na družbenih značilnostih podjetnikov. Tako kot pri vsebinski podpori velja, da so podprti podjetniki pogosto mladi.

V drugih programih nismo zasledili posebnih dejavnosti ali zasnovane ukrepov, ki bi bila posebej namenjena mladim.

Posebna zgodba v tem kontekstu so socialna podjetja, ki pa je, glede na odgovore intervjuvancev, v praksi slabo delujoč koncept. Intervjuvanci večkrat navajajo, da je v registru sicer veliko socialnih podjetij, a se »ne obračajo veliko na SPOT«, mnogi od teh »živijo le na papirju«, pri tem ocenjujejo, da je to posledica odsotnosti stalnih mehanizmov, ki bi povečevali njihovo vključenost. To kaže na širši sistemski problem, ki presega področje podpore MSP.

Skupno gledano lahko zaključimo, da so ukrepi pozitivno prispevali k vključevanju mladih in drugih ranljivih skupin, pri čemer se največji učinek kaže prav pri mladih potencialnih podjetnikih.

6. Ali so podjetja v okviru programa/ukrepa prejela dovolj sredstev za doseg svojih ciljev?

Na podlagi izvedenih intervjujev v večini obravnavanih ukrepov podjetja poročajo, da prejeta sredstva niso bila zadostna za doseg zastavljenih ciljev. To je še posebej izrazito pri start-upih, kjer se podjetja soočajo z visokimi stroški razvoja prototipov, tehnologij, materialov in vstopa na trg. Več prejemnikov podpore navaja, da so bila sredstva »absolutno premala« in da je podpora »le delno pokrivala stroške, zlasti ker so sredstva pogosto krila le plače in ne materialnih stroškov razvoja«. V nekaterih primerih so podjetja izpostavila, da je bila skoraj polovica dodeljenih sredstev porabljena za obvezne prispevke za zaposlenega, kar je dejansko razpoložljiva sredstva za razvoj še zmanjšalo.

Tudi pri prejemnikih podpore iz drugih ukrepov se kaže podobna slika. Med prejemniki podpore za zagonska podjetja več podjetij poudarja, da bi za resen razvoj in nadaljevanje projekta potrebovala več kot je omogočal obstoječi znesek, medtem, ko izvajalci in uporabniki podpornega okolja poročajo o tem, da bi bila za mnoge pomembna nadaljevalna ali nadgradnja faza financiranja, saj se podpora po začetnem obdobju prehitro konča.

Pri večjih investicijskih projektih (npr. lesno predelovalna industrija; primerih takih projektov so digitalne transformacije proizvodnih in prodajnih procesov, nadomeščanje tehnologij v proizvodnji, ipd) podjetja priznavajo, da je podpora sicer pomembno vplivala na razvoj, vendar predstavlja le 10–25 % celotne investicije, kar prav tako kaže na to, da so sredstva koristna, a ne zadoščajo za celoten obseg potreb. Podobni poudarki se pojavljajo v turizmu, kjer izvajalci navajajo, da je bilo sredstev »vedno premalo«, glede na obseg razvojnih priložnosti in investicijskih potreb sektorja.

Ob tem pa se pojavljajo tudi izjeme: nekaj posameznih podjetij je izrazilo, da je bil prejeti znesek zanje ustrezen, vendar so ti primeri redki in omejeni na podjetja z manj kapitalsko intenzivnimi cilji.

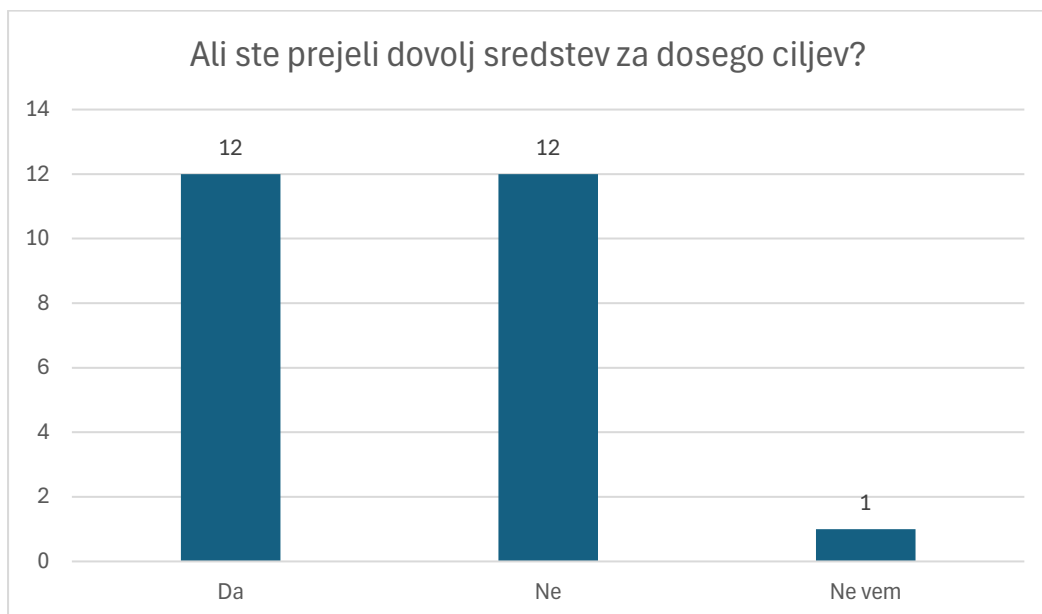
Celovit pregled odgovorov potrjuje, da podjetja v večini primerov niso prejela dovolj sredstev za doseg svojih razvojnih, tehnoloških ali tržnih ciljev. Najpogostejše razloge predstavljajo:

- previsoki stroški razvoja v primerjavi z razpoložljivimi sredstvi,
- pokrivanje le dela stroškov (najpogosteje stroškov dela),
- obveznosti, ki zmanjšajo razpoložljivi znesek (npr. obvezna zaposlitev),
- odsotnost nadaljevalnih faz financiranja,
- kapitalska intenzivnost sektorjev (npr. les, turizem),
- in potreba po večjem financiranju za internacionalizacijo.

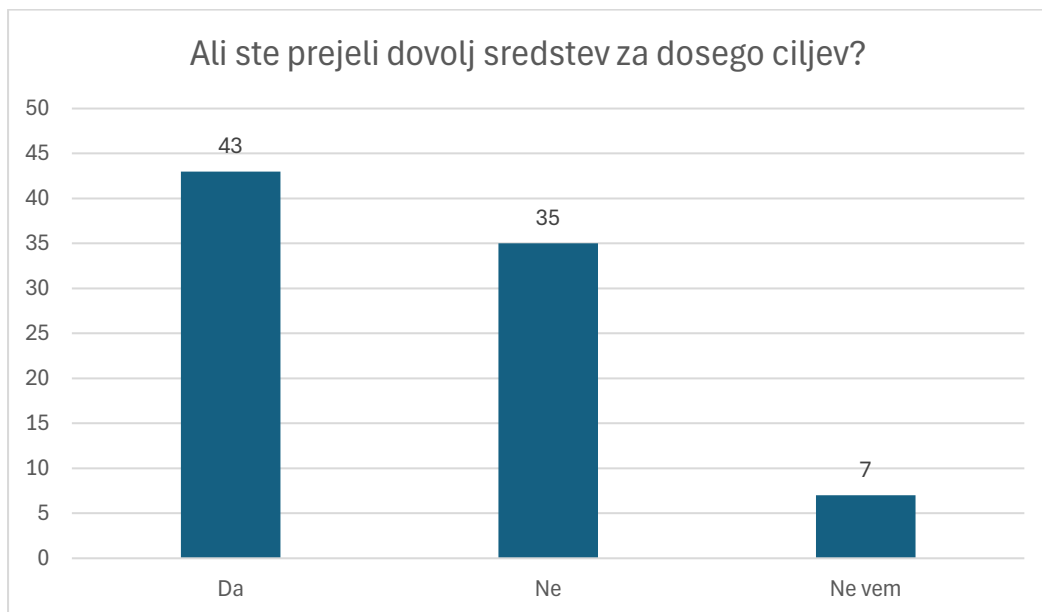
Skupno gledano podjetja ocenjujejo, da so ukrepi koristni, vendar premalo finančno obsežni, da bi omogočili uresničitev celotnega razvojnega potenciala podjetij.

Vprašanje, ali so prejemniki prejeli dovolj sredstev za doseg ciljev, smo skozi anketo naslovili na prejemnike pomoči na področju finančnih instrumentov in vavčerjev.

Rezultati ankete za prejemnike podpore na področju finančnih instrumentov, kjer smo prejeli 25 odgovorov, so naslednji:



Rezultati ankete za prejemnike podpore na področju vavčerjev, kjer smo prejeli 85 odgovorov, so naslednji:



Rezultati ankete, kjer je skoraj polovica anketirancev odgovorila, da po njihovem mnenju niso prejeli dovolj sredstev, podobno kot izvedeni intervjuji nakazujejo, da so prejemniki pomoči s področja finančnih instrumentov in vavčerjev le delno zadovoljni z višino prejetih sredstev za dosego ciljev.

7. Kakšen je bil širši vpliv na gospodarsko stabilnost?

Na podlagi razpoložljivih podatkov iz intervjujev in finančnih podatkov lahko o širšem vplivu ukrepov na gospodarsko stabilnost sklepamo zgolj posredno, saj podjetja in izvajalci le redko podajajo neposredne ali kvantitativne ocene. Kljub temu pa se skozi več intervjujev kaže, da so ukrepi v številnih primerih

omogočili večjo odpornost podjetij, lažje prilagajanje tržnim razmeram ter nadaljnji razvoj, kar lahko posredno povezujemo z njihovim vplivom na gospodarsko stabilnost.

Več podjetij poroča, da so jim sredstva omogočila pospešen razvoj, krepitev ekip, izboljšanje procesov ali izvedbo investicij, ki jih brez podpore ne bi mogli izvesti. Eden od prejemnikov tako navaja, da je podpora »pospešila razvoj, marketing in ekipo« in jim omogočila pomemben napredek v poslovanju. Drugo podjetje izpostavlja, da je bila pomoč v času motene prodaje »eno ključnih financiranj«, ki jim je omogočilo nadaljevanje poslovanja.

Pri investicijsko intenzivnih projektih (npr. lesna industrija) podjetja poročajo, da je podpora olajšala odločitve za investicije, povečala produktivnost in izboljšala delovne pogoje, kar je pomembno tudi z vidika širše gospodarske stabilnosti in dviga dodane vrednosti. Tovrstni učinki se kažejo tudi pri programih, ki spodbujajo prehod na trajnostne modele ali modernizacijo proizvodnje.

Posebej pomembno je, da se v številnih izjavah neposredno omenja pandemijo COVID-19, ki je močno prizadela predvsem turistični sektor in številne start-upe. V tem kontekstu intervjuvanci poudarjajo, da so bili ukrepi v teh letih »ustrezni« in da so »mnogim podjetjem pomagali pri ohranitvi poslovanja ter okrevanju«. Pri posameznih podjetjih je bilo COVID-19 obdobje prelomno, saj so interventni ali redni ukrepi predstavljali kritičen likvidnostni most, ki je preprečil zapiranje ali večje odpuščanje.

Čeprav torej ni mogoče oblikovati celovite makroekonomske ocene, razpoložljivi podatki kažejo, da so ukrepi posredno prispevali k ohranjanju gospodarske aktivnosti, izboljšali odpornost podjetij v kriznih obdobjih (posebej COVID-19) ter omogočili razvoj in investicije, ki bi bili sicer odloženi ali neizvedeni. Vpliv na gospodarsko stabilnost tako lahko razumemo kot pozitiven, a predvsem posreden in različno intenziven glede na sektor, tip ukrepa in razvojno fazo podjetja.

8. Katere so ključne ovire pri bolj učinkoviti izrabi dodeljenih spodbud na strani razpisovalcev in na strani prijaviteljev? Katere ovire ali izzivi so se pojavili pri izvajanju in kako so te ovire vplivale na učinkovitost spodbud?

Podjetja, izvajalci in podporne institucije se srečujejo s širokim spektrom ovir, ki bistveno vplivajo na učinkovitost spodbud. Te ovire se sistematično pojavljajo na obeh straneh – tako pri razpisovalcih kot prijaviteljih – in pogosto izvirajo iz administrativnih, strukturnih ter finančnih težav.

Najbolj pogosto omenjene ovire so:

- **Prekomerna birokracija in administrativna zahtevnost**
Podjetja in izvajalci pogosto poudarjajo, da so postopki preveč zapleteni, z veliko papirologije, ponavljajočih dokazil in nejasnih zahtev. Vavčerski sistem sicer velja za poenostavljen, a druge vrste spodbud so ocenjene kot precej administrativno zahtevne. Podjetja poročajo, da je bilo treba zaradi birokratskih pravil »komplicirati zaradi ene tabele« ali da priprava dokumentacije »vzame preveč časa«. Tudi izvajalci opozarjajo, da so postopki za majhne zneske enako kompleksni kot za velike, kar povzroča neučinkovitost. Ukrep vsebinske podpore je na primer opisan kot »relativno naporen za izvajanje zaradi birokratskih obremenitev«.

Vpliv: nižja stopnja prijav, obremenitev podjetij, manj časa za razvoj, nižja absorpcija sredstev.

- **Kratki roki, nefleksibilne časovnice in terminski pritiski**
Podjetja pogosto opozarjajo, da so razpisi prekratki in terminsko neustrezno določeni, npr. »razpis je bil preveč skompresiran«, »premalo časa za pridobitev garancij« ali »moral bi priti oktobra, pa je prišel marca«.

Vpliv: hitra priprava slabših prijav, izguba priložnosti, odstop prijaviteljev.

- **Neuskkljenost sistemov za poročanje in administracijo in razdrobljenost razpisov**

Več izvajalcev (zlasti v vavčerjih in vsebinski podpori) izpostavlja neusklajenost sistemov, ki zahteva številne anekse, dolgotrajno potrjevanje in dodatno upravno delo.

Omenjeno je tudi, da zahteva vsak javni poziv dodatne postopke (npr. odpiranje NRP), kar vodi k zamudam in obremenitvam. Pogosto je omenjena tudi razdrobljenost ukrepov, zaradi česar grozi dvojno financiranje in zmeda na terenu.

Vpliv: počasnejša izvedba, več napak, nejasnosti pri prijaviteljih, nižja učinkovitost izvajanja.

- Pomanjkanje likvidnosti in odsotnost predplačil
Podjetja pogosto nimajo sredstev, da bi financirala aktivnosti, dokler ne prejmejo povračila. Poročajo, da morajo »6 mesecev sami zagotavljati sredstva« ter da država ne zagotavlja avansov, kar je posebej težavno pri start-upih in investicijskih projektih.

Vpliv: projektne zamude, opustitev projektov, nižja udeležba finančno šibkejših podjetij.

- Strogi ali neustrezno oblikovani razpisni pogoji
Podjetja opozarjajo na pogoje, ki so pogosto nerealni, preozki ali ne omogočajo prilagoditve realnim tržnim razmeram, pri čemer gre pogosto za zelo specifične izzive. Primer: razpis za »Showroom« je zahteval, da v tujini ni več kot določen delež lokalnih razstavljalcev, kar je podjetje označilo kot nesmiselno zahtevo. V lesnem sektorju so podjetja izpostavila, da strogi trajnostni kriteriji lahko izločijo dobre projekte, čeprav ti v praksi ustrezajo potrebam trga.

Vpliv: izločanje primernih projektov, nižja absorpcija sredstev.

- Razlike v kakovosti in kompetencah svetovalcev
V podpornih okoljih podjetja opažajo, da »znanje svetovalcev ni enako pri vseh institucijah« in da obstajajo velika odstopanja med različnimi regijami ali izvajalci. Pojavlja se tudi problem, da mentorji pogosto niso dovolj specializirani za fazo scale-up.

Vpliv: neenakomerna kakovost podpore, manj učinkovito izvajanje ukrepov.

9. Ali so zasnovani ustrezni ukrepi za izvajanje izbranih spodbud?

Analizirani ukrepi se jasno osredotočajo na spodbujanje rasti in konkurenčnosti MSP, ustvarjanje delovnih mest v MSP ter na doseganje trajnostnih učinkov ukrepov, zato so v tem smislu zasnovani ustrezno za izvajanje izbranih spodbud. Zasnovani so na način, da dobro pokrivajo celoten inovacijski in podjetniški cikel, saj kombinirajo različne finančne ukrepe in podporne storitve. S strani pripravljavcev ukrepov je bilo poudarjeno, da so ukrepi zasnovani najprej z upoštevanjem ciljev OP in spodbud, ki so osnovane na ciljih OP, nato pa tudi glede na odzive iz trga in predhodne izkušnje.

Ukrepi dosledno naslavlja skupne cilje na področju rasti in konkurenčnosti MSP, saj si med drugim prizadevajo za povečanje produktivnosti podjetij, spodbujanje inovacij, digitalizacijo, internacionalizacijo ter lažji dostop do financiranja, kar vse doprinaša k dvigu rasti in konkurenčnosti MSP. Razpisi v okviru programa P2 jasno podpirajo rast inovativnih podjetij in njihov prehod iz start-up faze v fazo rasti tako z nepovratnimi sredstvi, kot tudi z mehkimi vsebinami, npr., mentoriranjem, kar je bilo s strani podjetij ocenjeno kot pozitivno. Prav tako mikrokrediti in drugi finančni instrumenti naslavlja spodbujanje investicij in izboljšanje likvidnosti podjetij. V tem kontekstu so bili posebej mikrokrediti izpostavljeni, kot dobrodošel in primeren instrument za obravnavanje sprotnih, z likvidnostjo povezanih izzivov podjetij.

Internationalizacija je dodatno podprta z vavčerji za vstop na tuje trge, udeležbo na sejmi in gospodarskih delegacijah, medtem ko vavčerji na področju digitalizacije naslavlja dvig digitalnih kompetenc, digitalnega marketinga, oblikovanje digitalnih strategij ter krepitev kibernetске varnosti. Tudi vse to navedeno prispeva k večji produktivnosti, inovativnosti in konkurenčnosti podjetij. Po mnenju podjetij, so vavčerji zaradi hitrejšega izvajanja in manjše kompleksnosti ustrezen ukrep za financiranje projektov, ki pripomorejo k tem ciljem.

Ustvarjanje delovnih mest je v ukrepih pretežno naslovljeno posredno. Finančni instrumenti, vavčerji, program P2, razpisi SPIRIT ter ukrepi posredno prispevajo k ustvarjanju delovnih mest, saj preko krepitve rasti podjetij, investicij in konkurenčnosti ter drugih oblik podpore omogočajo njihovo širitev in s tem tudi zaposlovanje. Pri tem obstajajo tudi izjeme, kot so ukrepi za lesni sektor, kjer so bili pri nekaterih projektih novo ustvarjena delovna mesta eden izmed kazalnikov..

Ukrepi hkrati naslavljajo tudi trajnostne učinke, vendar v zelo različni meri. Podpora v lesni industriji je bila usmerjena tudi v okoljsko in ekonomsko trajnost, saj spodbuja uporabo obnovljivih virov, krožno gospodarstvo ter digitalizacijo proizvodnje. Razpisi za socialna podjetja naslavljajo socialne učinke, vključevanje ranljivih skupin ter širše družbene učinke podjetij. Prav tako so bili nekateri vavčerji, npr. za izdelavo analiz LCA, neposredno usmerjeni v trajnostno komponento poslovnega razvoja MSP.

10. Ali so bile izbrane ustrezne ciljne skupine in so bile ustrezno obveščene o razpoložljivi podpori in možnostih za njihovo pridobitev na ustrezen način, če ne, kakšne so možnosti za izboljšavo?

Splošna ugotovitev je, da so bile ciljne skupine v večini ukrepov ustrezno definirane, vendar široko zasnovane. V številnih ukrepih (vavčerji, podporno okolje, vsebinska podpora) so ciljne skupine določene horizontalno, kar pomeni, da so ukrepi dostopni vsem podjetjem – MSP, start-upom, potencialnim podjetnikom in v nekaterih primerih tudi socialnim podjetjem.

Sogovorniki v zvezi z vavčerji navajajo, da so cilji in ciljne skupine »jasno določeni« in da je ključno merilo pogosto število podprtih podjetij.

V podpornih okoljih so sprejeti »vsi, ki pridejo na točko«, kar potrjuje odprtost ukrepa in enakovredno obravnavo različnih profilov podjetnikov.

Druga ugotovitev je, da je bilo obveščanje ciljnih skupin v večini primerov učinkovito in da poteka preko preverjenih in dobro utečenih kanalov. Prav tako izvajalci ocenjujejo, da so po letih izvajanja EKP slovenska podjetja (večina njih, ne pa vsi) že dobro seznanjena z razpisi in ukrepi.

Več izvajalcev in podjetij potrjuje, da so bili prejemniki podpore dobro obveščeni, zlasti prek:

- spletnih strani SPS, SPIRIT in ministrstva,
- e-novic (npr. SPS ima bazo »15.000 prejemnikov«),
- SPOT točk, ki pogosto opravljajo vlogo stičnih mest,
- družbenih omrežij in lokalnih dogodkov.

Intervjuvanci navajajo, da je sistem obveščanja »hiter in pregleden« ter da podjetja redno prejemajo informacije prek digitalnih kanalov. Kljub temu obstajajo vrzeli. Nekatera MSP ukrepov še vedno sploh ne poznajo, čeprav so informacije javno dostopne. To so navedli predvsem izvajalci v vavčerskem sistemu, ki navajajo, da se »še vedno najdejo podjetja, ki tega ne poznajo« kljub široki promociji.

Pri nekaterih razpisih podjetja poročajo, da bi lahko bile informacije podane na manj zapleten način (npr. razpis za Showroome, kjer so bili pogoji opisani v drobnem tisku).

V podpornih okoljih nekateri sogovorniki priznavajo, da tujci in socialna podjetja pogosto niso učinkovito doseženi, ker potrebujejo bolj prilagojene komunikacijske kanale.

V številnih okoljih mlade označujejo kot eno najpogostejše doseženih skupin, saj jih nagovarjajo na šolah, preko usposabljanj ali SPOT točk. Vendar pa to ni rezultat samih razpisov, temveč del splošne promocijske aktivnosti podpornega okolja.

Na podlagi ugotovitev je mogoče izpostaviti več možnosti za izboljšave:

- Bolj ciljno in segmentirano obveščanje: Podjetniki sami predlagajo ciljno komuniciranje glede na fazo razvoja, panogo ali regijo.
- Enostavnejša razpisna dokumentacija, da ciljna skupina bolje razume pogoje. Nekateri razpisi so ocenjeni kot preveč kompleksni, kar zmanjšuje dejanski doseg populacije, ki bi lahko kandidirala.
- Boljša komunikacija do mikropodjetij in socialnih podjetij. Več regij poroča, da se socialna podjetja redko vključujejo, čeprav jih je veliko v registru. To delno kaže na potrebo po bolj prilagojenem in proaktivnem obveščanju.
- Uporaba lokalnih dogodkov, skupnosti in osebnega pristopa. Podjetniki pogosto poudarjajo, da je osebni stik »ključna metoda«, saj brez tega marsikdo do razpisa sicer sploh ne pride.

11. Kakšna so tveganja in težave na strani izvajalcev podpore, ki se pojavijo v času izvajanja in kakšne so možne rešitve slednjih?

Izvajalci podpore med izvajanjem poročajo o kombinaciji administrativnih, organizacijskih in vsebinskih tveganj, ki zmanjšujejo učinkovitost programov. Ključna tveganja ter predlagane rešitve so naslednja:

1. Prekomerna birokracija in zahtevno poročanje

- Postopki in obveznosti so pogosto enako zapleteni za majhne in velike zneske, poročanje deloma ni digitalizirano, kar povzroča zamude, napake in nižjo absorpcijo sredstev.
- Možne rešitve: standardizacija in uvedba poenostavljenih (»light«) poročil, širša uporaba poenostavljenih stroškov ter popolna digitalizacija oddaje vlog in poročil (e-podpisi, e-dokazila).

2. Nefleksibilni roki in kompresirane časovnice

- Kratki roki za prijave in izvedbo ustvarjajo pritisk, nižajo kakovost prijav ter realizacije.
- Možne rešitve: vnaprejšnje terminsko načrtovanje razpisnih ciklov, uvedba varovalk za višjo silo (npr. epidemije, naravne nesreče) ter jasna možnost podaljšanj.

3. Neusklajenost sistemov in razdrobljenost instrumentov

- Ločeni sistemi povzročajo dodatno administrativno breme, številne anekse in tveganje dvojnega financiranja.
- Možne rešitve: poenotenje podatkovnih tokov ter konsolidacija razpisov v večje, preglednejše instrumente.

4. Pomanjkanje kontrol na terenu

- Zaradi stroškov se kontrole izvajajo redko, kar povečuje operativna tveganja.
- Možne rešitve: ločena proračunska postavka za terenske kontrole in uvedba vzorčnega, na tveganju osnovanega nadzora.

5. Neustrezni KPI-ji

- Nekateri kazalniki ne odražajo dejanskih učinkov (npr. št. zaposlenih) in preusmerjajo fokus od vsebine k formalnostim.
- Možne rešitve: prenova KPI-jev v smeri meritev rezultatov (npr. napredek v prodaji, trajnostni učinki), ob hkratni racionalizaciji njihovega števila.

6. Variabilna kakovost in specializacija mentorjev

- Izvajalci opozarjajo na razlike v kompetencah med institucijami in regijami ter pomanjkanje specializiranih znanj za scale-up fazo.
- Možne rešitve: stalno izobraževanje mentorjev, mehanizmi za boljše ujemanje med mentorjem in podjetjem ter možnost menjave mentorja po prvih stikih.

7. Komunikacijski izzivi in doseganje specifičnih skupin

- Kljub obsežni komunikaciji določene ciljne skupine (mikro podjetja, tuji podjetniki) ukrepov ne poznajo.
- Možne rešitve: segmentirano, ciljno komuniciranje glede na fazo razvoja podjetja ali panogo ter krepitev lokalnih točk SPOT kot središč informiranja.

8. Organizacijska razdrobljenost in neenotna interpretacija pravil

- Različne razlage med organi ter skozi čas otežujejo koordinacijo in povečujejo administrativno breme.
- Možne rešitve: priprava skupnih smernic, redna usklajevalna srečanja med deležniki ter vzpostavitev enotnega vira interpretacij.

12. Ali ukrepi vsebujejo mehanizme za spremljanje in obvladovanje tveganj, in če, kako so ti vplivali na uspešnost ukrepa?

Analiza kaže, da ukrepi načeloma vsebujejo mehanizme za spremljanje in obvladovanje tveganj, vendar so ti po različnih programih neenakomerno razviti in imajo tudi različen vpliv na uspešnost izvajanja.

V več ukrepih izvajalci navajajo, da so tveganja delno obvladovana s postopki kot so:

- preverjanje mentorjev in izbor preko transparentnih pozivov (vsebinska podpora),
- uporaba katalogov izvajalcev (vavčerji),
- upravljavski odbori in vnaprej določeni pogoji pri finančnih instrumentih,
- postopki preverjanja skladnosti izvedenih aktivnosti z razpisnimi pogoji,
- določena raven administrativnega nadzora in preverjanja dokazil.

Na primer, pri vavčerjih pripravljavci omenjajo, da se zaradi tveganj »razpisi oblikujejo tako, da se izvajalci zaščitijo, vendar vseh tveganj ni mogoče izločiti«. Pri vsebinski podpori izvajalci poudarjajo, da se tveganja omejujejo z izbiro mentorjev prek javnih pozivov in spremljanjem njihove angažiranosti ter povratnih informacij podjetij.

Kljub obstoječim postopkom številni sogovorniki opozarjajo, da mehanizmi za obvladovanje tveganj niso optimalni ali pa povzročajo dodatno administrativno breme. Preverjanja in nadzori se pogosto izvajajo le dokumentarno in ne na terenu, pri čemer izvajalci opozarjajo, da se je »kontrola na terenu prenehala izvajati, ker preveč stane« in predlagajo ločena sredstva za ta namen.

V nekaterih programih (npr. les, internacionalizacija) je poudarjeno, da se preprečevanje tveganj zanaša predvsem na stroge pogoje in pravila, kar pa lahko neupravičeno izloči dobre projekte.

Kadar so bili mehanizmi ustrezno zasnovani, to v odgovorih povezujejo s pozitivnimi učinki. Vsebinska podpora poroča, da je sistem izbire mentorjev in sprotno spremljanje njihove kakovosti omogočilo, da so »najbolje ocenjeni mentorji tisti, ki prinašajo največjo vrednost« ter da se pozivi prilagajajo na podlagi povratnih informacij.

Pri nekaterih razpisih se je kot učinkovit mehanizem izkazala fleksibilnost v izrednih razmerah (npr. covid-19, vojna v Ukrajini), kjer so bili dodatni roki ali podaljšanja ključni za doseganje ciljev.

Ugotavljamo tudi, da pomanjkanje enotnih, medsebojno usklajenih mehanizmov za spremljanje tveganj otežuje doslednost izvajanja ukrepov.

13. Ali so postopki za pridobitev podpore dovolj enostavni/učinkoviti, če ne, kakšne so možnosti za izboljšave?

V splošnem so postopki ocenjeni kot pretežno razumljivi, vendar administrativno zahtevni, pri čemer je pri odgovorih velik razpon, od takih, ki jih dojemajo kot enostavne, do drugih, ki izražajo veliko nezadovoljstva nad zahtevnostjo in so primorani za to uporabiti najete svetovalne službe. Na primer, v

turizmu in lesni industriji podjetja poročajo, da je dokumentacija obsežna in da pogosto najamejo zunanje svetovalce,

Največ težav se pojavlja v razpisih, ki so kompleksni. Ugotavljamo, da kompleksni razpisi izključujejo predvsem mikro podjetja, ki nimajo kapacitet za obsežno administracijo. Nekatera podjetja iz startup ekosistema ocenjujejo, da so razpisi preveč zapleteni, da bi jih lahko razumeli brez strokovne pomoči. Več podjetij navaja, da razpisi prihajajo prepozno ali z izjemno kratkimi roki, med drugim je bilo za enega izmed razpisov v sklopu P2 rečeno, da bi razpis moral biti objavljen oktobra, pa je bil šele marca. Izpostavljeno je bilo tudi, da je bilo potrebno hitro zbiranje garancij ali dokumentov, kar je za start-upe zelo obremenjujoče. Podjetja opozarjajo, da zaradi kratkih rokov ne pride do kvalitetnih prijav, ki bi realno odražale njihove razvojne potrebe.

Možnosti za izboljšave:

Nadaljnja digitalizacija postopkov

- popolna digitalizacija vlog, pogodb, zahtevkov in poročil,
- uporaba avtomatskih kontrol,
- odprava papirnih prilog

Poenostavitev razpisne dokumentacije

- jasnejši pogoji, manj administrativnih zahtev,
- uvedba kratkih verzij za manjše pozive
- deležniški sestanki pred objavo razpisa s ciljem predhodne identifikacije kritičnih točk

Podaljšanje in boljše načrtovanje razpisnih rokov

- objava razpisov z večmesečnim predhodnim obvestilom,
- prehod na bolj predvidljivo, ciklično objavljane nekaterih razpisov (npr. za finančne instrumente)
- vnaprej načrtovani in bolj sistematični procesi usklajevanja vsebine med MGTŠ in MKRR, izogibanje dolgotrajnega zbiranja komentarjev s strani več oseb
- prožnejši roki za dopolnitve in dokazila.
- Medoddelčne delovne skupine in opolnomočenje »skrbnikov«, ki bodo poskrbeli, da so pravila novega OP razumljiva vsem deležnikom že pred začetkom izvajanja, ne šele na sredini

Ciljno usmerjena podpora za mikro podjetja

- preprostejši postopki, manj zahtevna dokazila,
- jasna navodila in primeri dobrih praks.

Opolnomočenje prijaviteljev pri pripravi vsebin

- več fleksibilnosti pri vsebini, manj predpisanih vsebin

14. Ali spodbude države vplivajo na večjo uspešnost poslovanja prejemnikov (glede na podjetja, ki spodbude ne prejmejo) z vidika kazalnikov, kot so (v letu zaključka projekta ter 1 in 2 leti po zaključku projekta, po razpisih/povabilih/pozivih, kjer je to smiselno):

Za odgovor na vprašanje smo z uporabo podatkovne baze Ajpes FiPo oblikovali zbirko podatkov, ki zajema 87.383 zapisov podjetij za obdobje od leta 2016 do leta 2023. Pri tem je pomembno poudariti, da to ne predstavlja dejanskega števila unikatnih podjetij, saj se posamezno podjetje v podatkih pojavi večkrat (za vsako opazovano leto posebej), temveč gre za združeno podatkovno bazo vseh let.

Zaradi velikega števila mikro podjetij (preko 100.000 letno) smo bili pri prenosu podatkov omejeni, zato smo lahko zajeli le 7991 mikro podjetij skozi celotno opazovano obdobje oziroma približno 1000 na leto. Posledično je stopnja ujemanja s prejemniki pomoči v tej skupini nekoliko nižja. Nasprotno pa smo za

mala in srednja podjetja uspeli zajeti bistveno večji vzorec, in sicer 80.383 zapisov v celotnem obdobju oziroma vsa mala in srednja podjetja.

Vsa podjetja v bazi smo nato primerjali na podlagi matičnih številke prejemnikov pomoči, z uporabo podatkov, ki jih zbira MGTŠ. Matične številke prejemnikov pomoči smo poiskali v pridobljeni bazi, s čimer smo identificirali podjetja, ki so prejela pomoč, ter zanje pridobili ustrezne finančne kazalnike: skupni prihodki, čisti dobiček ali čista izguba, število zaposlenih, dodana vrednost in dodana vrednost na zaposlenega. Podjetja, ki so ostala v bazi in niso bila identificirana kot prejemniki pomoči, smo uvrstili v skupino podjetij brez prejete podpore.

- **Analiza malih in srednje velikih podjetij**

Analiza malih in srednje velikih podjetij v letu 2016:

Pri analizi malih in srednje velikih podjetij v letu 2016 so bila v bazi zajeta 4 podjetja, ki so v tem letu prejela pomoč, in 3674 podjetij, ki pomoči niso prejela. Povprečja finančnih kazalnikov le teh podjetij so prikazana v spodnji tabeli. Odstotne spremembe so izračunane glede na bazno leto 2016.

Povprečje prejemnikov pomoči 2016					
	Skupni prihodki, EUR	Čisti dobiček ali čista izguba, EUR	Število zaposlenih	Dodana vrednost, EUR	Dodana vrednost na zaposlenega, EUR
2016	13295796 (+0%)	65143 (+0%)	144 (+0%)	3984414 (+0%)	15080 (+0%)
2017	16805019 (+26%)	253496 (+289%)	144 (+0%)	4289357 (+8%)	23484 (+56%)
2018	18869759 (+42%)	260464 (+300%)	152 (+6%)	4692290 (+18%)	21354 (+42%)
2019	13628838 (+3%)	389266 (+498%)	113 (-21%)	3556875 (-11%)	30233 (+100%)
2020	12948145 (-3%)	325751 (+400%)	111 (-23%)	4048127 (+2%)	35118 (+133%)
2021	17433012 (+31%)	258823 (+297%)	137 (-4%)	5074946 (+27%)	35432 (+135%)
2022	20597243 (+55%)	-28243 (-143%)	144 (+0%)	5439166 (+37%)	36408 (+141%)
2023	13373448 (+1%)	-261532 (-501%)	96 (-33%)	3414254 (-14%)	25154 (+67%)
Povprečje podjetij ki niso prejela pomoči 2016					
2016	7273955 (+0%)	283148 (+0%)	45 (+0%)	1791294 (+0%)	53233 (+0%)
2017	4371905 (-40%)	183882 (-35%)	26 (-41%)	1038521 (-42%)	54021 (+1%)
2018	4303117 (-41%)	171208 (-40%)	25 (-43%)	1025712 (-43%)	61124 (+15%)
2019	4159992 (-43%)	170464 (-40%)	25 (-45%)	1035956 (-42%)	56258 (+6%)
2020	3851666 (-47%)	142302 (-50%)	23 (-48%)	1011539 (-44%)	60939 (+14%)
2021	4489101 (-38%)	209289 (-26%)	23 (-48%)	1112478 (-38%)	68819 (+29%)
2022	4758383 (-35%)	222614 (-21%)	22 (-51%)	1144032 (-36%)	82626 (+55%)
2023	4328290 (-40%)	197166 (-30%)	20 (-55%)	1125070 (-37%)	79959 (+50%)

Analiza podjetij, ki so v letu 2016 prejela podporo, kaže na bistveno večjo rast čistih dobičkov v obdobju 2019–2021. Prav tako so ta podjetja v naslednjih letih dosegala izrazitejšo rast skupnih prihodkov v primerjavi s podjetji, ki pomoči niso prejela.

Kljub temu je treba rezultate interpretirati previdno, saj je vzorec prejemnikov pomoči zelo majhen (vključuje le štiri podjetja). Poleg tega podatki o skupnih prihodkih in številu zaposlenih v vseh opazovanih letih kažejo, da so bila podjetja, ki so prejela podporo, v povprečju bistveno večja od preostalih 3.674 podjetij v vzorcu. Zato na podlagi teh podatkov ni mogoče oblikovati zanesljivih zaključkov o vplivu prejete pomoči.

Analiza malih in srednje velikih podjetij v letu 2017:



Pri analizi malih in srednje velikih podjetij v letu 2017 je bilo v naši bazi zajetih 119 podjetij, ki so v tem letu prejela pomoč, in 8570 podjetij, ki pomoči niso prejela. Povprečja finančnih kazalnikov le teh podjetij so prikazana v spodnji tabeli. Odstotne spremembe so izračunane glede na bazno leto 2017.

Povprečje prejemnikov pomoči 2017					
	Skupni prihodki, EUR	Čisti dobiček ali čista izguba, EUR	Število zaposlenih	Dodana vrednost, EUR	Dodana vrednost na zaposlenega, EUR
2016	9033844 (+17%)	549475 (+29%)	59 (+24%)	2614547 (+23%)	39757 (-20%)
2017	7738473 (+0%)	425687 (+0%)	48 (+0%)	2118852 (+0%)	49761 (+0%)
2018	8484160 (+10%)	426047 (+0%)	52 (+9%)	2387848 (+13%)	51784 (+4%)
2019	8529833 (+10%)	517270 (+22%)	53 (+12%)	2592423 (+22%)	53087 (+7%)
2020	8397144 (+9%)	570045 (+34%)	54 (+13%)	2801105 (+32%)	57069 (+15%)
2021	10465042 (+35%)	892030 (+110%)	58 (+21%)	3334119 (+57%)	67440 (+36%)
2022	10175980 (+31%)	669075 (+57%)	52 (+9%)	3107801 (+47%)	66042 (+33%)
2023	9643257 (+25%)	616734 (+45%)	50 (+5%)	3277900 (+55%)	68933 (+39%)
Povprečje podjetij ki niso prejela pomoči 2017					
2016	7241021 (+67%)	276908 (+53%)	45 (+71%)	1775194 (+73%)	53498 (-1%)
2017	4330952 (+0%)	180557 (+0%)	26 (+0%)	1025036 (+0%)	54067 (+0%)
2018	4257662 (-2%)	168104 (-7%)	25 (-4%)	1010455 (-1%)	61225 (+13%)
2019	4115744 (-5%)	166800 (-8%)	24 (-7%)	1019953 (0%)	56285 (+4%)
2020	3806513 (-12%)	137862 (-24%)	23 (-11%)	993607 (-3%)	60973 (+13%)
2021	4433980 (+2%)	202467 (+12%)	23 (-13%)	1091675 (+7%)	68820 (+27%)
2022	4716808 (+9%)	218665 (+21%)	22 (-17%)	1128476 (+10%)	82758 (+53%)
2023	4288328 (-1%)	193741 (+7%)	20 (-24%)	1108567 (+8%)	80036 (+48%)

Analiza vzorca 119 podjetij, ki so v letu 2017 prejela pomoč, kaže, da je bila rast vseh analiziranih kazalnikov, z izjemo dodane vrednosti na zaposlenega, v obdobju 2018–2023 bistveno višja kot pri podjetjih, ki podpore niso prejela. Ti rezultati nakazujejo, da je prejeta pomoč pozitivno prispevala k izboljšanju finančnih kazalnikov prejemnikov v primerjavi s podjetji, ki v letu 2017 niso bila deležna podpore.

Analiza malih in srednje velikih podjetij v letu 2018:

Pri analizi malih in srednje velikih podjetij v letu 2018 je bilo v naši bazi zajetih 295 podjetij, ki so v tem letu prejela pomoč, in 9397 podjetij, ki pomoči niso prejela. Povprečja finančnih kazalnikov le teh podjetij so prikazana v spodnji tabeli. Odstotne spremembe so izračunane glede na bazno leto 2018.

Povprečje prejemnikov pomoči 2018					
	Skupni prihodki, EUR	Čisti dobiček ali čista izguba, EUR	Število zaposlenih	Dodana vrednost, EUR	Dodana vrednost na zaposlenega, EUR
2016	9033844 (+6%)	549475 (+29%)	59 (+14%)	2614547 (+9%)	39757 (-23%)
2017	7738473 (-9%)	425687 (0%)	48 (-8%)	2118852 (-11%)	49761 (-4%)
2018	8484160 (+0%)	426047 (+0%)	52 (+0%)	2387848 (+0%)	51784 (+0%)
2019	8529833 (+1%)	517270 (+21%)	53 (+2%)	2592423 (+9%)	53087 (+3%)
2020	8397144 (-1%)	570045 (+34%)	54 (+4%)	2801105 (+17%)	57069 (+10%)
2021	10465042 (+23%)	892030 (+109%)	58 (+11%)	3334119 (+40%)	67440 (+30%)
2022	10175980 (+20%)	669075 (+57%)	52 (0%)	3107801 (+30%)	66042 (+28%)
2023	9643257 (+14%)	616734 (+45%)	50 (-4%)	3277900 (+37%)	68933 (+33%)
Povprečje podjetij ki niso prejela pomoči 2018					



Končno poročilo

2016	7241021 (+70%)	276908 (+65%)	45 (+78%)	1775194 (+76%)	53498 (-13%)
2017	4330952 (+2%)	180557 (+7%)	26 (+4%)	1025036 (+1%)	54067 (-12%)
2018	4257662 (+0%)	168104 (+0%)	25 (+0%)	1010455 (+0%)	61225 (+0%)
2019	4115744 (-5%)	166800 (-8%)	24 (-7%)	1019953 (0%)	56285 (+4%)
2020	3806513 (-12%)	137862 (-24%)	23 (-11%)	993607 (-3%)	60973 (+13%)
2021	4433980 (+2%)	202467 (+12%)	23 (-13%)	1091675 (+7%)	68820 (+27%)
2022	4716808 (+9%)	218665 (+21%)	22 (-17%)	1128476 (+10%)	82758 (+53%)
2023	4288328 (-1%)	193741 (+7%)	20 (-24%)	1108567 (+8%)	80036 (+48%)

Podobno kot pri podjetjih, ki so pomoč prejela v letu 2017, tudi analiza vzorca 295 podjetij, ki so podporo prejela v letu 2018, kaže na višjo rast vseh analiziranih kazalnikov, z izjemo dodane vrednosti na zaposlenega, v obdobju 2019–2023 v primerjavi s podjetji, ki pomoči niso prejela. Najizrazitejša rast finančnih kazalnikov podprtih podjetij je bila opazna v obdobju 2021–2023, torej približno tri leta po prejemu pomoči. Rast je bila sicer zaznavna že v prvem letu po prejemu podpore, vendar v obdobju pred letom 2021 ni bila tako izrazita. Na podlagi podatkov lahko tudi tukaj sklepamo, da je imela finančna podpora pozitiven učinek na analizirana podjetja v obdobju petih let po prejemu pomoči.

Analiza malih in srednje velikih podjetij v letu 2019:

Pri analizi malih in srednje velikih podjetij v letu 2019 je bilo v naši bazi zajetih 1.211 podjetij, ki so v tem letu prejela pomoč, in 9.321 podjetij, ki pomoči niso prejela. Povprečja finančnih kazalnikov le teh podjetij so prikazana v spodnji tabeli. Odstotne spremembe so izračunane glede na bazno leto 2019.

Povprečje prejemnikov pomoči 2019					
	Skupni prihodki, EUR	Čisti dobiček ali čista izguba, EUR	Število zaposlenih	Dodana vrednost, EUR	Dodana vrednost na zaposlenega, EUR
2016	6988107 (+46%)	370992 (+82%)	45 (+48%)	1924590 (+49%)	39218 (-13%)
2017	4663827 (-2%)	226861 (+11%)	30 (-1%)	1226778 (-5%)	43344 (-4%)
2018	4846581 (+1%)	220630 (+8%)	31 (+0%)	1280040 (-1%)	43650 (-3%)
2019	4781024 (+0%)	203729 (+0%)	30 (+0%)	1290975 (+0%)	45161 (+0%)
2020	4704728 (-2%)	211795 (+4%)	30 (0%)	1372824 (+6%)	46732 (+3%)
2021	5851195 (+22%)	332013 (+63%)	32 (+5%)	1627520 (+26%)	53165 (+18%)
2022	6648950 (+39%)	336694 (+65%)	33 (+7%)	1752517 (+36%)	57139 (+27%)
2023	6562783 (+37%)	312797 (+54%)	33 (+9%)	1891322 (+47%)	60565 (+34%)
Povprečje podjetij ki niso prejela pomoči 2019					
2016	7323134 (+79%)	270069 (+62%)	45 (+88%)	1774593 (+77%)	55263 (-4%)
2017	4341405 (+6%)	178480 (+7%)	26 (+9%)	1016383 (+1%)	55388 (-4%)
2018	4241785 (+4%)	165058 (-1%)	25 (+4%)	995554 (-1%)	63355 (+10%)
2019	4082345 (+0%)	166213 (+0%)	24 (+0%)	1003635 (+0%)	57731 (+0%)
2020	3750398 (-8%)	133877 (-19%)	23 (-5%)	968393 (-4%)	62716 (+9%)
2021	4339431 (+6%)	195353 (+18%)	22 (-7%)	1055512 (+5%)	70639 (+22%)
2022	4573421 (+12%)	211011 (+27%)	21 (-13%)	1084207 (+8%)	85259 (+48%)
2023	4128136 (+1%)	186577 (+12%)	19 (-20%)	1056231 (+5%)	81751 (+42%)

Podobno kot pri podjetjih, ki so pomoč prejela v letih 2017 in 2018, tudi analiza vzorca 1.211 podjetij, ki so podporo prejela v letu 2019, kaže na višjo rast vseh analiziranih kazalnikov, z izjemo dodane vrednosti na zaposlenega, v obdobju 2020–2023 v primerjavi s podjetji, ki pomoči niso prejela. Najizrazitejša rast kazalnikov podprtih podjetij je bila opazna v obdobju 2021–2023, torej približno dve leti po prejemu pomoči. V obdobju pred letom 2019 tako izrazitih razlik med podjetji, ki so pomoč prejela, in tistimi, ki je niso, ni bilo mogoče opaziti. Na podlagi podatkov lahko tudi tukaj sklepamo, da je imela finančna podpora pozitiven učinek na 1.211 analiziranih podjetij v obdobju štirih let po prejemu pomoči.

Analiza malih in srednje velikih podjetij v letu 2020:

Pri analizi malih in srednje velikih podjetij v letu 2020 je bilo v naši bazi zajetih 869 podjetij, ki so v tem letu prejela pomoč, in 9.812 podjetij, ki pomoči niso prejela. Povprečja finančnih kazalnikov le teh podjetij so prikazana v spodnji tabeli. Odstotne spremembe so izračunane glede na bazno leto 2020.

Povprečje prejemnikov pomoči 2020					
	Skupni prihodki, EUR	Čisti dobiček ali čista izguba, EUR	Število zaposlenih	Dodana vrednost, EUR	Dodana vrednost na zaposlenega, EUR
2016	6473952 (+52%)	335531 (+81%)	47 (+62%)	1826961 (+50%)	37211 (-10%)
2017	4334994 (+2%)	207784 (+12%)	31 (+7%)	1167638 (-4%)	40486 (-3%)
2018	4519973 (+6%)	207615 (+12%)	31 (+6%)	1216496 (+0%)	40107 (-3%)
2019	4484889 (+5%)	199248 (+8%)	31 (+5%)	1219623 (+0%)	41792 (+1%)
2020	4262596 (+0%)	185251 (+0%)	29 (+0%)	1215668 (+0%)	41537 (+0%)
2021	5302666 (+24%)	286288 (+55%)	31 (+6%)	1453217 (+20%)	48712 (+17%)
2022	6198983 (+45%)	295735 (+60%)	32 (+9%)	1678847 (+38%)	52026 (+25%)
2023	6110209 (+43%)	264910 (+43%)	32 (+10%)	1713358 (+41%)	53668 (+29%)
Povprečje podjetij ki niso prejela pomoči 2020					
2016	7352134 (+93%)	278237 (+101%)	45 (+94%)	1790723 (+80%)	54633 (-13%)
2017	4381009 (+15%)	182023 (+31%)	26 (+13%)	1029904 (+4%)	55102 (-12%)
2018	4292080 (+12%)	168304 (+21%)	25 (+8%)	1011922 (+2%)	62851 (+0%)
2019	4135914 (+8%)	168140 (+21%)	24 (+5%)	1021473 (+3%)	57483 (-8%)
2020	3818053 (+0%)	138554 (+0%)	23 (+0%)	994388 (+0%)	62698 (+0%)
2021	4427544 (+16%)	203001 (+47%)	23 (-2%)	1086124 (+9%)	70501 (+12%)
2022	4658535 (+22%)	217169 (+57%)	21 (-8%)	1106397 (+11%)	84917 (+35%)
2023	4212501 (+10%)	192568 (+39%)	19 (-16%)	1086673 (+9%)	81739 (+30%)

Podobno kot pri podjetjih, ki so pomoč prejela v letih 2017, 2018 in 2019, tudi analiza vzorca 869 podjetij, ki so podporo prejela v letu 2020, kaže na višjo rast vseh analiziranih kazalnikov, z izjemo dodane vrednosti na zaposlenega, v obdobju 2021–2023 v primerjavi s podjetji, ki pomoči v letu 2020 niso prejela. Rast kazalnikov pri podprtih podjetjih je bila opazna že v prvem letu po prejemu pomoči. Nasprotno pa v obdobju 2016–2020 pri teh podjetjih ni bilo zaznati izrazitejši rasti analiziranih kazalnikov, kar nakazuje, da se je njihov poslovni razvoj pospešil šele po prejemu podpore. Na podlagi podatkov lahko tudi tukaj sklepamo, da je imela finančna podpora pozitiven učinek na 869 analiziranih podjetij v obdobju treh let po prejemu pomoči.

- Analiza mikro podjetij

Analiza mikro podjetij v letu 2019:

Pri analizi mikro podjetij v letu 2019 je bilo v naši bazi zajetih 40 podjetij, ki so v tem letu prejela pomoč, in 960 podjetij, ki pomoči niso prejela. Povprečja finančnih kazalnikov le teh podjetij so prikazana v spodnji tabeli. Odstotne spremembe so izračunane glede na bazno leto 2019.

Povprečje prejemnikov pomoči 2019					
	Skupni prihodki, EUR	Čisti dobiček ali čista izguba, EUR	Število zaposlenih	Dodana vrednost, EUR	Dodana vrednost na zaposlenega, EUR
2016	257779 (+8%)	6417 (-26%)	1 (+1%)	39689 (+0%)	31909 (+2%)
2017	271957 (+13%)	4436 (-49%)	1 (-2%)	34241 (-14%)	27674 (-12%)



2018	244335 (+2%)	12755 (+47%)	1 (+3%)	35360 (-11%)	27198 (-13%)
2019	239770 (+0%)	8700 (+0%)	1 (+0%)	39588 (+0%)	31412 (+0%)
2020	151478 (-37%)	1851 (-79%)	1 (+2%)	36113 (-9%)	28025 (-11%)
2021	162397 (-32%)	3235 (-63%)	2 (+11%)	38661 (-2%)	33653 (+7%)
2022	221704 (-8%)	9732 (+12%)	1 (+3%)	51857 (+31%)	33087 (+5%)
2023	310712 (+30%)	-10930 (-226%)	2 (+9%)	47894 (+21%)	27304 (-13%)
Povprečje podjetij ki niso prejela pomoči 2019					
2016	152793 (+12%)	5013 (-27%)	1 (-2%)	39186 (+10%)	27545 (+9%)
2017	135988 (0%)	4143 (-39%)	1 (-1%)	32929 (-8%)	23364 (-7%)
2018	146698 (+8%)	3185 (-53%)	1 (-2%)	33535 (-6%)	23331 (-7%)
2019	136248 (+0%)	6826 (+0%)	1 (+0%)	35657 (+0%)	25155 (+0%)
2020	145163 (+7%)	5659 (-17%)	1 (+1%)	36267 (+2%)	23377 (-7%)
2021	146019 (+7%)	3640 (-47%)	1 (-2%)	36525 (+2%)	26681 (+6%)
2022	169503 (+24%)	7873 (+15%)	1 (-2%)	40070 (+12%)	28501 (+13%)
2023	148320 (+9%)	4511 (-34%)	1 (-6%)	39788 (+12%)	30551 (+21%)

Analiza 40 podjetij, ki so v letu 2019 prejela podporo, kaže, da so se njihovi čisti dobički v naslednjih letih zmanjšali bolj kot pri podjetjih, ki podpore niso prejela. Kljub temu so ta podjetja v obdobju 2019–2023 dosegla višjo rast skupnih prihodkov, števila zaposlenih in dodane vrednosti v primerjavi s podjetji, ki niso bila deležna podpore.

Ugotovitve

Za leta 2017, 2018, 2019 in 2020 smo razpolagali z zadostnim številom podatkov o prejemnikih pomoči med malimi in srednje velikimi podjetji. Analiza kaže, da so podjetja, ki so v teh letih prejela podporo, v naslednjih letih praviloma dosegala višjo rast vseh analiziranih kazalnikov – skupnih prihodkov, čistega dobička (oziroma nižje čiste izgube), števila zaposlenih in dodane vrednosti – v primerjavi s podjetji, ki podpore niso prejela. Izjema je kazalnik dodane vrednosti na zaposlenega, pri katerem takšnega vzorca ni bilo mogoče zaznati.

Zbirne ugotovitve so prikazane v spodnji tabeli:

Vpliv spodbud države na uspešnost poslovanja prejemnikov malih in srednje velikih podjetij z vidika kazalnikov					
Leto prejema podpore	Skupni prihodki	Čisti dobiček ali čista izguba	Število zaposlenih	Dodana vrednost	Dodana vrednost na zaposlenega
2016* ²⁷	/				
2017	Pozitiven vpliv	Pozitiven vpliv	Pozitiven vpliv	Pozitiven vpliv	Ni vidnega vpliva
2018	Pozitiven vpliv	Pozitiven vpliv	Pozitiven vpliv	Pozitiven vpliv	Ni vidnega vpliva
2019	Pozitiven vpliv	Opazen vpliv v podatkih	Pozitiven vpliv	Pozitiven vpliv	Ni vidnega vpliva
2020	Pozitiven vpliv	Delno pozitiven vpliv	Pozitiven vpliv	Pozitiven vpliv	Ni vidnega vpliva

15. Pregled doseženih kazalnikov po SKD, velikosti podjetij, regijah (statističnih in kohezijskih)

Analizirali smo kazalnike učinka za vse operacije v obdobju 2016-2023. Kazalniki so bili sledeči: Število uporabnikov Enotne poslovne točke, Število novo podprtih e-storitev za podjetja, Število podprtih podjetij, Produktivne naložbe: Število podjetij, ki prejmejo nepovratna sredstva, Produktivne naložbe: Število podprtih novih podjetij, Produktivne naložbe: Povečanje zaposlenosti v podprtih podjetjih, Število podjetij, ki so uvedla ukrepe za učinkovito ravnanje z viri (vključuje ukrepe za povečanje energetske in snovne, Produktivne naložbe: Število podjetij, ki prejmejo nefinančno podporo,

²⁷ Leto 2016 je v analizo vključevalo le štiri podjetja, ki so v tem letu prejela podporo, zato je bil vzorec premajhen za oblikovanje zanesljivih in reprezentativnih zaključkov.



Število podprtih investicijskih projektov za fizično/poslovno infrastrukturo, Produktivne naložbe: Zasebne naložbe, ki dopolnjujejo javno podporo podjetjem (nepovratna sredstva), Produktivne naložbe: Število podjetij, ki prejmejo finančno podporo, ki niso nepovratna sredstva, Število podprtih novih izvoznikov (lahko tudi nov trg, nov produkt), Podpora za MSP v obliki nepovratnih sredstev za obratna sredstva (nepovratna sredstva), Število MSP z nepovratnimi sredstvi za obratna sredstva, Podpora iz finančnih instrumentov za MSP za obratna sredstva, Število MSP z vračljivimi obratnimi sredstvi.

Statistika realizacije kazalnikov operacij po kohezijski regiji v letu 2023:

Leto	2023		
Kohezijska regija	Število operacij, kjer kazalnik ni bil dosežen	Število operacij, kjer je bil kazalnik dosežen	Odstotek realizacije (dosežen kazalnik/skupaj)
Celotna Slovenija	962	5177	84.3
Vzhod	362	2266	86.2
Zahod	215	1440	87.0
SKUPAJ	1539	8883	85.2

Zahodna regija je dosegla nekoliko višji odstotek realizacije (87,0%) kot vzhodna (86,2%), medtem ko je realizacija za celotno Slovenijo brez regionalne razdelitve nekoliko nižja (85,2%). Skupno gre za dobro realizacijo in precej uravnovešeno glede na kohezijski regiji, pri čemer je nerealiziranih ostalo 1.539 kazalnikov.

Statistika realizacije kazalnikov operacij po nazivu kazalnika v letu 2023:

Leto	2023		
Naziv kazalnika	Število operacij, kjer kazalnik ni bil dosežen	Število operacij, kjer je bil kazalnik dosežen	Odstotek realizacije (dosežen kazalnik/skupaj)
Podpora iz finančnih instrumentov za MSP za obratna sredstva	1	0	0.0%
Podpora za MSP v obliki nepovratnih sredstev za obratna sredstva (nepovratna sredstva)	5	0	0.0%
Produktivne naložbe: Povečanje zaposlenosti v podprtih podjetjih	420	216	34.0%
Produktivne naložbe: Število podjetij, ki prejmejo finančno podporo, ki niso nepovratna sredstva	1	1	50.0%
Produktivne naložbe: Število podjetij, ki prejmejo nefinančno podporo	24	73	75.3%
Produktivne naložbe: Število podjetij, ki prejmejo nepovratna sredstva	284	3886	93.2%
Produktivne naložbe: Število podprtih novih podjetij	9	495	98.2%
Produktivne naložbe: Zasebne naložbe, ki dopolnjujejo javno podporo podjetjem (nepovratna sredstva)	459	12	2.5%
Število MSP z nepovratnimi sredstvi za obratna sredstva	3	2	40.0%
Število MSP z vračljivimi obratnimi sredstvi	0	1	100.0%
Število podjetij, ki so uvedla ukrepe za učinkovito ravnanje z viri (vključuje ukrepe za povečanje energetske in snovne)	26	376	93.5%
Število podprtih investicijskih projektov za fizično/poslovno infrastrukturo	7	103	93.6%
Število podprtih novih izvoznikov (lahko tudi nov trg, nov produkt)	2	20	90.9%
Število podprtih podjetij	298	3696	92.5%
Število uporabnikov Enotne poslovne točke	0	1	100.0%



SKUPAJ	1539	8883	85.2
---------------	------	------	------

Skupna realizacija kazalnikov v letu 2023 je znašala 85,2%. Večina ključnih kazalnikov je bila dobro dosežena še posebej izstopa število podprtih novih podjetij, nepovratne produktivne naložbe in ukrepi za učinkovito rabo virov. Najnižjo realizacijo so beležili kazalniki, vezani na zasebne naložbe, ki dopolnjujejo javno podporo.

Statistika realizacije kazalnikov operacij glede na posredniški organ v letu 2023:

Leto	2023		
Posredniški organ	Število operacij, kjer kazalnik ni bil dosežen	Število operacij, kjer je bil kazalnik dosežen	Odstotek realizacije (dosežen kazalnik/skupaj)
MGTS	1272	7021	84.7
MJU	0	2	0
MK	10	387	97.5
MKRR	257	1473	85.1
SKUPAJ	1539	8883	85.2

Po posredniških organih največ operacij pokriva MGTS (8293 operacij in 84,7% realizacije). Največja realizacija kazalnikov od operacij je dosežena na MK s 97,5%, sledita pa mu MKRR z 85,1% in MGTS z 84.7%.

Statistika realizacije kazalnikov operacij po izvajalskem organu v letu 2023:

Leto	2023		
Izvajalski organ	Število operacij, kjer kazalnik ni bil dosežen	Število operacij, kjer je bil kazalnik dosežen	Odstotek realizacije (dosežen kazalnik/skupaj)
SLOVENSKI PODJETNIŠKI SKLAD	507	2489	83.1
SLOVENSKI REGIONALNO RAZVOJNI SKLAD	6	44	88.0
SPIRIT Slovenija, javna agencija	856	4495	84.0
Ni podatka	170	1856	91.6
SKUPAJ	1539	8883	85.2

Po izvajalskih organih so rezultati med seboj primerljivi — SPS je dosegel 83,1% realizacije, SPIRIT Slovenija 84,0%, Slovenski regionalno razvojni sklad 88,0%, skupina kjer je podatek o izvajalcu manjkal pa 91,6%. Povprečje realizacije je bilo 85.2%.

16. Kako dolgo trajajo učinki spodbude (preverjanje uspešnosti meril za izbiro prejemnikov spodbud)?

Iz analiziranih intervjujev je razvidno, da se učinki spodbud spremljajo predvsem preko formalnih poročil, preverjanja meril uspešnosti ter povratnih informacij podjetij, medtem ko samo trajanje učinkov podjetja in izvajalci opisujejo kot zelo različno, saj je močno odvisno od vrste ukrepa, sektorja, zrelosti podjetja in zunanjih tržnih okoliščin. Zato ga ni mogoče opredeliti enoznačno ali enotno.

Pri številnih ukrepih se uspešnost spremlja skozi letna in vmesna poročila, preverjanje izvedenih aktivnosti ter administrativna dokazila, ki jih podjetja oddajo po zaključku posameznih faz. Pri start-up programih se podjetja spremlja celo do pet let po prejemu spodbude skozi redno poročanje o doseganju zastavljenih kazalnikov. V drugih ukrepih se uspešnost meri prek kazalnikov, kot so rast prihodkov, dodana vrednost na zaposlenega, število izvedenih aktivnosti. Intervjuvanci pa opozarjajo, da so KPI-ji

včasih »neživljenjski« ali premalo povezani z dejanskimi učinki, zato ne zajamejo vedno realnega trajanja ali razsežnosti učinkov.

Pri vsebinski podpori, mentoriranju in podpornih okoljih učinki niso formalizirani zgolj skozi administrativne kazalnike, temveč se spremljajo posredno, preko zadovoljstva podjetij in njihove povratne informacije o koristnosti mentorstva ali svetovanja.

Sam obstoj ali trajanje učinkov je po mnenju intervjuvancev različno in odvisno od širšega konteksta. Na primer, učinki digitalizacijskih vavčerjev so lahko daljnosežni, saj podjetja obdržijo nov način dela, orodja in kompetence še dolgo po zaključku ukrepa. Pri mentorstvu je trajanje učinkov odvisno od tega, ali podjetje znanje tudi implementira in nadaljuje delo po programu. Pri start-up podpori so učinki začetni in vidni predvsem med projektom, kasneje pa lahko upadejo. Pri investicijskih ukrepih, kot v lesni industriji, so učinki dolgotrajni zaradi nove opreme in izboljšane učinkovitosti, medtem ko so bili v turizmu trajanje učinkov in komercializacija produktov močno prizadeti zaradi COVID-19 in poplav leta 2023. Na splošno lahko zaključimo, da sistem spremljanja učinkov obstaja in je razmeroma dobro razvit, vendar ima vsak ukrep svoje mehanizme in dinamiko spremljanja. Trajanje učinkov pa ostaja odvisno od narave aktivnosti, sektorskih pogojev, finančne strukture podjetja ter širših družbenih in gospodarskih razmer, zato ga ni mogoče poenotiti ali primerjati med ukrepi v enotni časovni obliki.

17. Ali smo z dodeljenimi državnimi pomočmi spodbudili/spodbujali skladen regionalni razvoj oz. ali so spodbude pripomogle k zmanjšanju regionalne neenakosti in povečanju gospodarske dinamike v manj razvitih regijah?

Na podlagi izjav deležnikov lahko sklepamo, da so ukrepi do določene mere prispevali k skladnejšemu regionalnemu razvoju, čeprav je ta prispevek med programi neenoten in ga pogosto ni mogoče neposredno izmeriti. Statistika državnih pomoči to sliko delno potrjuje: v letih 2020–2022 je Vzhodna Slovenija prejela občutno več sredstev kot Zahodna (npr. 4.458,9 proti 2.316,8 tisoč EUR v 2021 in 3.522,5 proti 199,4 tisoč EUR v 2022), kar kaže na postopno krepitev razvojno usmerjene alokacije.

Statistika državnih pomoči:

V tisoč eur	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Vzhodna Slovenija SKUPAJ	704.6	289.6	1760.9	2989.2	5045.4	4458.9	3522.5	/
Zahodna Slovenija SKUPAJ	676	2465.3	958.7	6912.8	5224.4	2316.8	199.4	/

Hkrati prostorska pokritost podpornega okolja podjetnikom v regijah omogoča hiter dostop do svetovanja in mreženja, kar krepi lokalne podjetniške skupnosti in olajša prvi korak zlasti tam, kjer bi bil odhod v večje centre ovira za vstop v podjetniški ekosistem.

Kljub temu podatki razkrivajo strukturne omejitve. Horizontalna zasnova ključnih instrumentov, kot je P2, pomeni, da se podjetja nanje prijavljajo nacionalno brez regionalnega profiliranja – učinki se tako porazdelijo glede na povpraševanje, ne glede na razvojne potrebe posamezne regije. Razdelitev sredstev po V/Z regiji je bila v posameznih ukrepih izvedena, vendar so izvajalci opozorili, da je bilo povpraševanje po storitvah podobno v obeh regijah, kar je včasih povzročilo občutek nepopolnega ujemanja med alokacijo in dejansko potrebo.

Razlike v zmogljivostih in kompetencah regijskih izvajalcev dodatno prispevajo k neenotni kakovosti podpore po regijah, odsotnost sistematičnega merjenja regionalnih izidov kot so vpliv na izvoz, verige vrednosti ali čas do prvega tržnega preboja pa onemogoča neposredno dokazovanje zmanjševanja neenakosti. Na voljo so pretežno opisne ocene in administrativni kazalniki.

V okvirih, kjer so bila sredstva in intenzitete sofinanciranja premišljeno usmerjena v Vzhodno kohezijsko regijo in obmejna območja, ter tam, kjer mreža SPOT točk in inkubatorjev dejansko povečuje dostopnost storitev, lahko utemeljeno sklepamo, da so ukrepi prispevali k bolj uravnoteženemu

regionalnemu razvoju. Vendar je ta prispevek heterogen med programi: številni instrumenti so horizontalni (brez regionalnega profiliranja), zmogljivosti izvajalcev se regionalno razlikujejo, merjenje regionalnih učinkov pa je omejeno, zato neposredne kvantitativne potrditve zmanjševanja neenakosti praviloma ni.

18. Katere oblike spodbud imajo večji učinek na konkurenčnost podjetij – spodbude v obliki nefinančne podpore (mentorstvo, informiranje, svetovanje, usposabljanje...), spodbude v obliki finančne podpore – v obliki povratnih sredstev ali finančne spodbude v obliki nepovratnih sredstev?

Na podlagi intervjujev je mogoče ugotoviti, da imajo različne oblike spodbud različno močan vpliv na konkurenčnost podjetij, pri čemer se njihov učinek jasno razlikuje glede na fazo razvoja podjetja in vrsto izzivov, s katerimi se podjetja soočajo. Intervjuvanci so večkrat poudarili, da imajo nefinančne oblike podpore, kot so mentorstvo, svetovanje, informiranje in usposabljanja, izjemno pomembno vlogo v zgodnjih razvojnih fazah podjetja. To je predvsem zato, ker neposredno vplivajo na izboljšanje poslovnih modelov, prodajnih pristopov, organizacije dela in strateškega odločanja. Podjetniki izpostavljajo, da so mentorji, zlasti tisti z lastnimi podjetniškimi izkušnjami, "reševali konkretne probleme", kar je imelo takojšnje učinke na konkurenčnost in profesionalizacijo poslovanja. Nefinančna podpora tako krepi osnovno tržno pripravljenost podjetij in odpravlja napake, ki jih finančna sredstva sama po sebi ne bi mogla popraviti.

Finančna podpora v obliki povratnih sredstev (mikrokrediti, garancije, posojila) ima po drugi strani največji vpliv na konkurenčnost podjetij v fazah, ko podjetja že poslujejo in se želijo modernizirati ali širiti. Intervjuvanci navajajo primere, kjer so mikrokrediti ali garancijske sheme omogočile hitro povečanje produktivnosti, izboljšanje proizvodnih procesov in izvedbo investicij, ki so bistveno dvignile kakovost izdelkov in storitev. Povratna sredstva povečujejo finančno stabilnost podjetij, omogočajo dostop do investicij, ki bi bile brez podpore nedosegljive, in krepijo njihovo dolgoročno vzdržnost.

Nepovratna finančna sredstva imajo največji vpliv predvsem takrat, ko podjetja potrebujejo podporo pri inovacijah, razvoju novih produktov, trajnostnih investicijah ali pri strateških prebojih, ki nosijo visoko tveganje. Intervjuvanci poudarjajo, da takšna sredstva omogočajo izvedbo projektov, ki jih podjetja brez subvencije ne bi zagnala, zlasti v zgodnjih fazah razvoja ali v kapitalno intenzivnih sektorjih, kot sta lesna industrija in turizem. Nepovratna sredstva tako zmanjšujejo tveganje in olajšajo podjetjem, da se posvetijo razvoju, ne pa zgolj preživetju, kar ima dolgoročen pozitiven učinek na njihovo konkurenčnost, inovativnost in trajnostno usmerjenost. Pri tem je pomembno dodati, da je večina intervjuvancev izrazila mnenje, da je višina podpore prenizka za doseganje ciljev oz. financiranje pomembnejših tehnoloških prebojev.

Ugotavljamo, da najboljši učinek na konkurenčnost nastane, kadar se kombinirajo vse tri vrste podpore. Nefinančna podpora zagotavlja znanje, kompetence in usmeritve; povratna sredstva omogočajo rast in (manjše) investicije; nepovratna sredstva pa podprejo inovacije in visoko tvegane razvojne faze. Intervjuvanci pogosto opisujejo, da je prav kombinacija različnih podpor omogočila največji napredek, od izgradnje poslovnega modela, prek digitalizacije in prvih naložb, do širitve na tuje trge.

S tem je mogoče skleniti, da ima vsaka oblika podpore svoj specifičen, a komplementaren vpliv: nefinančna podpora je ključna za pripravo podjetja na rast, povratna sredstva za pospešitev rasti, nepovratna pa za preboj in dolgoročno konkurenčnost.

19. Kako obstoječi ukrepi pomagajo pri prehodu na trajnostne modele kot npr. zmanjšanje porabe naravnih virov, energetska učinkovitost, ravnanje z odpadki? In kaj bi bilo potrebno izboljšati? Kako so bili ukrepi prilagodljivi glede na spremenjene tržne razmere, tehnološke napredke ali ekonomske krize (npr. covid 19)? Kateri komunikacijski kanali so bili podprti (informacije o podporah, enostavno in učinkovito vključevanje podjetij)?

1. Prispevek ukrepov k prehodu na trajnostne modele

Nekateri ukrepi so k trajnosti prispevali neposredno (prek investicij in uvajanja novih standardov), drugi pa posredno (npr. prek svetovanj, digitalizacije in vzpostavitve procesov). Pozitivni učinki so najbolj izraziti v lesni industriji, nekaterih vrstah vavčerjev in turističnih produktih.

Razpisi za lesni sektor so eksplicitno omenjali učinkovito ravnanje z viri kot enega izmed ciljev razpisa. Podjetja v lesnem sektorju, so poročala o zmanjšanju porabe energije in materiala z novimi stroji, ki omogočajo natančnejšo obdelavo in manj odpadkov. Poleg tega ponovno izrabljajo lesne ostanke za ogrevanje ali nadaljnje procese, kar krepi krožno gospodarstvo. Investicije, financirane v okviru ukrepov, so ponekod vključevale tudi energetske učinkovite rešitve, npr., boljše izolacijo. Nekatera podjetja so uvedla reciklabilne izdelke, uporabo lesnih ostankov ali zamenjavo kemikalij (npr. pri obdelavi lesa) z bolj trajnostnimi materiali. V lesnem sektorju imajo izdelki zasnovano, ki omogoča dolgoročno uporabo in demontažo, kar povečuje reciklabilnost.

V turizmu ukrepi spodbujajo trajnostne certifikate, razvoj digitalnih produktov ter zmanjševanje materialnih stroškov (npr. digitalni vodiči namesto tiskanih brošur). Učinki so pričakovani, saj so bili ukrepi zasnovani tako, da podpirajo trajnostne projekte» (npr. zelena shema slovenskega turizma).

Čeprav je prispevek ukrepov pozitiven, se pojavlja več omejitev:

- Strogi in neživiljenjski trajnostni kriteriji
 - Nekatera podjetja poročajo, da »strogi trajnostni pogoji izločijo dobre projekte« in da ne zajemajo realnosti trga (npr. majhna lesna podjetja se težko uvrstijo v zahtevne trajnostne modele).
- Pomanjkanje sredstev glede na ambicije trajnostnega prehoda
 - Podjetja navajajo, da so v primerjavi z velikimi investicijami prejela le »25 % investicije«, kar za celovit prehod ni dovolj, predvsem v kapitalno intenzivnih panogah (npr. les).
- Pomanjkanje nadaljevalnih ukrepov
 - Podjetja, tudi tista z inovativnimi trajnostnimi produkti, pogosto pogrešajo nadaljnje faze financiranja, saj trenutni ukrepi podpirajo le zagon, ne pa tudi širitev trajnostnih rešitev v industrijskem obsegu.

2. Prilagodljivost ukrepov na tržne, tehnološke ali krizne razmere

Ukrepi so se v času pandemije izkazali kot ključni za ohranitev poslovanja, zlasti v sektorjih, kjer je prišlo do popolnega izpada prihodkov. Intervjuvanci navajajo, da so bili ukrepi »ustrezni« in da so »mnogim podjetjem pomagali pri ohranitvi poslovanja ter okrevanju«.

V nekaterih razpisih so bili uvedeni mehanizmi višje sile, ki so omogočali podaljšanje rokov, zamik poročanja, postopno črpanje sredstev, možnost dokazil, prilagojenih razmeram (npr. nemogoč vstop na ruski trg zaradi vojne).

Najbolj prilagodljivi so bili vavčerji, ki so podjetjem pomagali pri digitalni transformaciji, dvigu kibernetске varnosti, uvedbi digitalnih strategij in digitalnega marketinga. Tudi zato so bili vavčerji so bili ocenjeni pozitivno.

Pri internacionalizaciji je bil poudarek na prilagoditvah zaradi vojne v Ukrajini, pandemiji, spremembah trgov (npr. preusmeritve na azijske trge).

Ukrepi so bili dovolj fleksibilni, da so omogočali podaljšanja projektov in prilagoditve dokazil.

3. Komunikacijski kanali

Komunikacijski kanali so bili praviloma ocenjeni kot učinkoviti in raznoliki. Sogovorniki navajajo, da je sistem obveščanja »hiter in pregleden«, čeprav se še vedno pojavlja majhen delež podjetij, ki informacije kljub temu ne zaznajo. Po vseh kategorijah se pojavljajo naslednji komunikacijski kanali kot osrednji:

a) Digitalni kanali

- spletne strani SPIRIT, SPS, MGTS, SPOT,
- e-novice (SPS ima bazo ~15.000 prejemnikov),
- družbena omrežja,
- portali SPOT točk,

b) Fizični kanali in dogodki

- dogodki v inkubatorjih in SPOT točkah,
- mreženjski dogodki,
- delavnice in predstavitve razpisov,
- informiranje na šolah (posebej za mlade podjetnike).

c) Posredni kanali

- mentorji in svetovalci,
- regionalni partnerji (RRA, občine),
- konzorciji (Startup skupnost, SIO – prejšnja shema).

3.4.2. Specifična evalvacijska vprašanja – Lesna industrija

1. Kakšen je bil dejanski vpliv novega izdelka na podjetje?

V fazi izvedbe intervjujev in anket smo s strani prejemnikov pomoči za les prejeli pritrdilne odgovore, da so imeli novi izdelki številne pozitivne vplive na podjetja, ki so prejela podporo.

Podjetja so poročala o dvigu dodane vrednosti na zaposlenega. Med drugim novi izdelki povečujejo tržni delež in pripomorejo k rasti podjetja. Poudarjeno je bilo tudi, da se izpeljanke izdelkov, ki so prejeli podporo sedaj prodajajo v redni prodaji. V primeru sprememb v proizvodnih procesih so se ti vplivi odražali tudi v boljših delovnih pogojih v proizvodnji (npr. bistveno manjše dvigovanje težkih bremen ter čistejše in tišje delovno okolje). Negativnih vplivov novih izdelkov na podjetja niso poročali.

Na podlagi pregledanih poročil ugotavljamo, da so imeli novi izdelki številne pozitivne vplive na podjetje, med drugim so izdelki v določenih primerih povečali obisk spletne strani in zanimanje obiskovalcev delavnice. Novi izdelki so podjetjem prinašali dodatno promocijsko vrednost. Primer je bil izdelek, ki je omogočal preizkus v živo, kar je pri obiskovalcih vzbudilo veliko zanimanje. V določenih primerih je nova tehnološka oprema, ki so jo kupili v okviru projekta prinesla večjo zmogljivost proizvodnje. Kljub temu pa v določenih primerih podjetje ni prejelo konkretnih povpraševanj in do zdaj ni opravilo nobenih prodaj, zato neposrednega finančnega vpliva še ni bilo mogoče izmeriti.

V določenem primeru je projekt oziroma izdelek pomembno prispeval k razvoju notranjih kompetenc, predvsem na področju uporabe nove programske opreme in optimizacije proizvodnih procesov. Nova moderna oprema je zahtevala nova znanja, ki so jih zaposleni tudi pridobili. Prav tako je pripomogla k fizični in organizacijski preureditvi proizvodnega procesa. Na tej podlagi lahko v tem primeru zaključimo, da so trenutni učinki novega izdelka predvsem notranje razvojni, medtem ko tržnega ali finančnega vpliva za zdaj še ni mogoče zaznati.

Negativnih vplivov novih izdelkov na podjetje ni bilo poročanih.

2. Ali izdelek izpolnjuje pričakovanja glede kakovosti, uporabnosti in vrednosti za uporabnike?

Na podlagi izvedenih intervjujev lahko poročamo, da smo prejeli izključno pritrdilne odgovore. Ugotavljamo, da izdelki v celoti izpolnjujejo pričakovanja glede kakovosti, uporabnosti in vrednosti za uporabnike, kar se med drugim odraža tudi v prodaji pri določenih prejemnikih pomoči. V primerih, ko

je šlo za izdelke po meri, ti izdelki celo dodatno povečujejo kakovost, uporabnost in vrednost za uporabnika.

Tudi na podlagi pregledanih poročil je razvidno, da izdelki izpolnjujejo pričakovanja uporabnikov, čeprav se to v nekaterih primerih še ni odrazilo v prodaji. Iz odgovorov je razvidno, da so bili obiskovalci, ki so izdelke preizkusili, z njimi zelo zadovoljni. Izdelki so bili ocenjeni kot kakovostni, dobro izdelani in vizualno privlačni. Dodatna prednost določenih izdelkov je možnost popolne prilagoditve kupčevim željam zaradi novih digitalnih orodij, kar pomembno povečuje njihovo uporabniško vrednost.

3. Ali je izdelek zasnovan skladno z načeli trajnostnega razvoja?

Na podlagi izvedenih intervjujev smo tudi na to vprašanje prejeli izključno pritrdilne odgovore. Sogovorniki so na vprašanje odgovarjali razmeroma enostavno, saj so v večini primerov že sami izdelki, ki so povečini iz lesa, zasnovani trajnostno. Med primeri je bila omenjena zamenjava preparatov, s katerimi se je obdeloval oziroma oljil les, kar je dodatno prispevalo k trajnosti proizvodnje. Drugi primer je omenjal gradnjo hal in drugih prostorov, kjer se je uporabilo les, ki predstavlja trajno in okolju prijazno rešitev. Dodaten primer se nanaša na zagotavljanje izdelkov po meri, ki jih kupec sam oblikuje. Konstrukcija omogoča enostavno demontažo, kar omogoča, da se izdelek po petih letih lahko preoblikuje. Podjetje vzdržuje digitalni dvojček vsakega naročila ter beleži vse spremembe, kar jim omogoča, da pozneje izdelajo manjkajoče elemente.

Poleg tega je bilo poudarjeno, da so določena podjetja že ob pripravi prijave in investicijskega načrta načrtovala ESG cilje. Potencialne izzive so predvideli vnaprej in jih ustrezno odpravili. V določenih primerih so izvedli tudi manjše LCA analize in izračun ogljičnega odtisa.

Tudi na podlagi prejetih poročil prejemnikov sredstev smo dobili pritrdilne odgovore iz več razlogov. Poudarjeno je bilo, da so izdelki izdelani iz lesa, kar je samo po sebi bolj trajnostna izbira v primerjavi s plastičnimi ali kovinskimi alternativami. Poleg tega uporaba digitalnih orodij, kot je CAD/CAM, omogoča optimizacijo porabe materialov, zmanjšanje količine odpadkov in učinkovitejšo proizvodnjo.

4. Ali je novi izdelek zmanjšal porabo materialov ali energije v proizvodnem procesu?

Pri odgovoru na to evalvacijsko vprašanje je ključno poudariti, da MSP-ji v lesni industriji, ki so prejeli podporo, trenutno v večini primerov še niso v položaju, da bi lahko natančno merili zmanjšanje porabe materialov ali energije v svojih proizvodnih procesih. Kljub temu pa so lahko na vprašanje odgovorili pritrdilno.

Na podlagi izvedenih intervjujev smo prejeli ocene, da podjetja pričakujejo zmanjšanje porabe materialov ali energije v proizvodnji za približno 20–25 %, v enem primeru pa je bila pričakovana vrednost okoli 10 %.

Imeli smo primere, kjer so podjetja uvedla nove pristope industrijskega oblikovanja, zlasti pri izdelkih po meri, ter omogočila demontažo konstrukcij. Ti ukrepi dodatno prispevajo k zmanjšanju porabe materialov in energije v proizvodnih procesih.

Na podlagi pregleda poročil je bilo poudarjeno, da v večini primerov podjetja trenutno še ne izvajajo meritev in zato ne beležijo vplivov na porabo materialov ali energije. Ugotavljajo pa, da bi lahko posredni učinki, kot so boljša priprava, standardizacija delov in izboljšana vizualizacija, prispevali k zmanjšanju porabe, vendar za zdaj teh vplivov še nimajo potrjenih.

V določenem primeru je bilo dodatno pojasnjeno, da so se že pokazali občutni energetske prihranki zaradi nove strojne opreme, in sicer v obliki manjše porabe energentov, manj odpadnega materiala zaradi večje natančnosti stroja ter zmanjšanih izpustov škodljivih snovi v zrak. Poleg tega nova strojna oprema deluje tudi bistveno tišje. Tudi v drugem primeru je bilo poudarjeno, da je nova tehnološka oprema pripomogla k energetske učinkovitosti, manjših količinam odpadnih materialov in možnosti uporabe odpadnih materialov za proizvodnjo novih izdelkov.

Povečanje porabe materialov ali energije v proizvodnih procesih oziroma drugih negativnih posledic zaradi novih izdelkov ni bilo poročane.

5. Kakšen je bil odziv trga (npr. prodajni rezultati, povratne informacije kupcev)?

Na opravljenih intervjujih s prejemniki pomoči smo prejeli izključno pozitivne povratne informacije. Ti so poudarili, da so povratne informacije kupcev zelo dobre in da so bili novi izdelki izjemno dobro sprejeti. V določenih primerih je bilo omenjeno, da izdelek ustreza potrebam kupcev, ki vse bolj iščejo individualnost, hkrati pa se soočajo z vedno manjšimi stanovanjskimi prostori. Izdelki so tako omogočili arhitekturno skladnost interierja s prostorom.

V določenem primeru je bilo poročano, da je bila podpora pridobljena za prenovu poslovnih prostorov, kar je podjetju omogočilo boljše pogoje za sestanke in za sprejem strank. Prostorji so omogočali tudi pripravo showroomov, kar je na splošno izboljšalo celotno uporabniško izkušnjo strank, ki so se rade vračale.

V naslednjem primeru je bilo izpostavljeno, da tako kot pri vplivu novega izdelka na zmanjšanje porabe materialov ali energije tudi v tem primeru ni mogoče povsem objektivno in natančno meriti, kakšen vpliv je imel nov izdelek na prodajne rezultate. Kljub temu pa so poročali, da se je zaradi novega izdelka povečala tudi prodaja drugih programov. Večkrat so poudarili, da je učinek sicer težko natančno izmeriti, vendar je bila prodaja vsekakor povečana.

Na podlagi pregleda poročil smo prejeli mešane odgovore. V določenih primerih je bilo poudarjeno, da so povratne informacije vseh obiskovalcev zelo pozitivne ter da so izdelki estetsko dovršeni in dobro sprejeti. Kljub temu pa je treba izpostaviti, da so podjetja v nekaterih primerih poročala, da ni bilo niti ene prodaje izdelka. Čeprav obstajajo obiski spletnih strani, zanimanje in ogledi izdelkov v delavnici, konkretnih povpraševanj ni bilo.

6. Ali je izdelek prispeval k večji prepoznavnosti podjetja na trgu?

Intervjuvana podjetja so tudi na to vprašanje odgovorila pritrdilno in menijo, da je izdelek prispeval k večji prepoznavnosti na trgu. Hkrati so poudarila, da je ta vpliv zelo težko natančno izmeriti, čeprav se sama trudijo spremljati tovrstne učinke. Primer dobre prakse je bil projekt prenove poslovnih prostorov, kjer je bilo izpostavljeno, da je bila otvoritev odlično izpeljana ter da so kupci izrazili veliko pozitivnih povratnih informacij, čeprav podjetje dogodka ni obsežno oglaševalo.

V primerih, ko je bila podpora namenjena razvoju izdelkov z višjo dodano vrednostjo, so podjetja poudarila, da pridobivajo prepoznavnost tako pri kupcih kot tudi na ravni svoje blagovne znamke. Podobne informacije smo prejeli tudi od podjetja, ki je trenutno največji ponudnik talnih oblog v jugovzhodni Evropi in sodi med vodilne v celotnem slovenskem lesarskem sektorju. Tudi to podjetje je na vprašanje odgovorilo pritrdilno.

Na podlagi pregledanih poročil smo prav tako prejeli pritrdilne odgovore, ki poudarjajo, da so izdelki prispevali k povečanemu obisku prodajnih mest ter da so podjetja prejela pozitivne odzive obiskovalcev delavnice. Izdelki služijo kot pomemben promocijski element in dobro predstavljajo podjetja.

Hkrati pa je bilo izpostavljeno tudi, da se prepoznavnost sicer izboljšuje, vendar se to za zdaj še ne odraža v merljivih učinkih, kot sta rast prodaje ali povečanje povpraševanja.

7. Kakšen je bil donos na vložena sredstva pri razvoju novega izdelka?

Tekom intervjujev smo dobili različne odgovore na to evalvacijsko vprašanje.

Prvi intervjuvanec je podaril, da se je projekt formalno šele zaključil. Kljub temu je bil dvig dodane vrednosti glede na načrt presežen. O vplivih na energetska učinkovitost in porabo materialov pa bodo lahko poročali šele čez nekaj mesecev. V drugem primeru je bilo izpostavljeno, da se je celotna

investicija že večkrat povrnila in predstavlja približno eno tretjino njihove celotne proizvodnje. V tretjem primeru je bilo poudarjeno, da se donos na vložena sredstva pri razvoju novega izdelka ne meri.

Na podlagi pregledanih poročil smo na to vprašanje prejeli ne povsem jasne in večinoma ne pritrdilne odgovore. Podjetniki so v posameznih primerih pojasnili, da zaradi odsotnosti prodaje podjetje iz novega izdelka ni ustvarilo prihodkov, zato se investicija v razvoj, testiranja, prototipe in promocijo do danes ni povrnila. Tako kot pri drugih intervjuvanih podjetjih je donosnost vloženih sredstev težko natančno meriti, vendar je v tem primeru jasno, da trenutnega donosa na investicijo ni.

V določenem primeru je bilo navedeno, da je bilo zaradi razmer, povezanih s COVID-19, potrebno zamenjati enega od dobaviteljev ter modele strojev. Posledično je zamujala tudi dobava opreme, kar je povzročilo zamik proizvodnje novega izdelka in s tem tudi zamik donosa na vložena sredstva. Kljub temu so s trženjem, proizvodnjo in prodajo začeli v letu 2022, v prihodnje pa pričakujejo nadaljnjo rast prodaje. Poudarjeno je bilo, da se zastavljeni kazalnik dodane vrednosti na zaposlenega, opredeljen v pogodbi, izpolnjuje. Tudi v drugih prejetih poročilih smo prejeli potrditev, da so bile ciljne vrednosti dodane vrednosti na zaposlenega dosežene. Izstopa celo zelo pozitiven primer, v katerem je bil cilj povečanje dodane vrednosti na zaposlenega za 10 % v letu 2022 v primerjavi z izhodišnim letom 2017, podjetje pa je ta kazalnik dejansko povečalo kar za 58 %.

3.4.3. Specifična evalvacijska vprašanja – Podpora start-up

1. Je razpis terminsko ustrezno nastavljen? Kakšen je bil donos na vložena sredstva pri razvoju novega izdelka?

Na podlagi odgovorov v sklopu Podpora start-up je mogoče oceniti, da je bila terminska ustreznost razpisa ocenjena različno, pri čemer se pojavljata tako pozitivna kot kritična povratna informacija.

Del podjetij poroča, da je bil razpis časovno ustrezno zastavljen. V drugih primerih pa so podjetja opozorila na prekratke roke in izrazila nezadovoljstvo zaradi stisnjenih časovnic. Podobno drugo podjetje ocenjuje, da je bil razpis »preveč skompresiran« in bi moralo biti na voljo več časa za pripravo dokumentacije. Prav tako so sogovorniki izrazili željo, da bi bili razpisi odprti skozi daljše časovno obdobje, zato, da bi jih lahko koristili takrat, ko jih zares potrebujejo.

Skupno gledano podjetja razpis deloma ocenjujejo kot terminsko ustrezen, a se hkrati pojavljajo ponavljajoče pripombe o prekratkih rokih in potrebi po daljšem časovnem oknu za pripravo ter izvedbo prijave.

2. Ali so podjetja koristila storitve start-up konzorcija (SIOtov)? V kakšni obliki?

Na podlagi analiziranih odgovorov lahko ocenimo, da so se nekateri prejemniki podpore P2 dejansko udeleževali tudi drugih storitev iz podpornega okolja, vendar iz njihovih izjav ni mogoče vedno jasno razbrati, ali je šlo specifično za SIO-programe ali za druge oblike podpore, ki jih izvajajo inkubatorji, tehnološki parki ali partnerske institucije.

Podjetja so pogosto navajala, da so koristila mentorstvo, delavnice, podjetniške programe in svetovanja, pri čemer so storitve opisovali kot del širšega startup ekosistema. Prav tako izvajalci sami potrjujejo, da mentorji pogosto prihajajo iz startup okolja, inkubatorjev in povezane mreže, kar kaže, da podjetja dejansko koristijo širok storitev podpornega sistema, pogosto pa ne vedo, od kod so financirane.

Ker podjetja v večini primerov ne navajajo poimenovanja konkretnega programa, temveč le opisujejo tip aktivnosti (mentorski programi, delavnice, pospeševalniki), lahko zaključimo, da so se prejemniki P2 v nekaterih primerih vključevali v dodatne podpirne aktivnosti, vendar ni mogoče z gotovostjo potrditi, da je šlo izključno ali specifično za SIO-storitve.

3. Ocena zadovoljstva z mentorji s strani podjetij (so mentorji dovolj izkušeni, ali je na voljo dovolj ur z mentorji, kaj menijo, da je glavna dodana vrednost mentorja za podjetje,...)?

Na podlagi analize lahko zaključimo, da so podjetja z mentorji večinoma zadovoljna, zlasti kadar imajo mentorji praktične podjetniške izkušnje in lahko ponudijo konkretne, uporabne usmeritve. Dodana vrednost mentorjev je najpogosteje prepoznana v tem, da pomagajo pri reševanju zelo specifičnih razvojnih izzivov, ne le pri splošnih podjetniških temah. V vsebinski podpori so podjetja izpostavila, da so »delavnice in mentoriranje zelo dobro ocenjeni« ter da z mentorjem »rešujejo konkretne probleme, s katerimi se soočajo«, medtem ko v start-up podpori več podjetij ocenjuje mentorstvo kot »super« in »ključno, nujno, da se izvaja«. Uporabniki posebej poudarjajo, da mentorji z lastnimi podjetniškimi izkušnjami prinašajo največjo vrednost, kar potrjuje tudi stališče izvajalcev, da so »podjetniki najbolj zadovoljni z mentorji, ki so tudi sami podjetniki«.

Kar zadeva količino mentorskih ur, podjetja poročajo, da so osnovne kvote koristne, vendar pogosto premalo obsežne, zlasti v ključnih fazah razvoja. V več primerih so izrazila željo po več dolgoročnega mentoriranja, saj trenutni modeli omogočajo intenzivno podporo le na začetku, nato pa »podpora hitro izgine«. Nekatera podjetja iz začetnih faz programov celo navajajo, da bi potrebovala več različnih mentorjev ali daljše trajanje sodelovanja, saj en mentor ne pokrije vseh potreb podjetja med rastjo; v enem primeru je podjetje poročalo, da je »bil planiran en mentor, potrebovali pa so tri«.

Skupno gledano se kaže, da so glavne dodane vrednosti mentorjev njihova praktičnost in izkušnje, sposobnost usmerjanja v konkretne korake, podpora pri strateških odločitvah (poslovni model, trg, prodaja) ter občutek, da imajo podjetniki »izkušenega sogovornika na drugi strani«, ki razume njihove izzive. Iz tega sledi potreba po fleksibilnosti pri izbiri mentorja in po dodatnih aktivnostih, ki bi omogočile bolj učinkovito povezovanje podjetij in potencialnih mentorjev.

Hkrati pa podjetja izrazito opozarjajo, da bi bolj kontinuirano in razširjeno mentoriranje pomembno povečalo učinkovitost podpore, saj številne potrebe (npr. rast, prodaja, internacionalizacija) nastopijo šele po zaključku osnovnih programov.

4. Kakšne so vsebine mentoriranja?

Mentoriranje v okviru analiziranih ukrepov zajema kombinacijo poslovno-strateških, operativnih, prodajno-marketingških ter produktno-razvojnih vsebin. Podjetja poročajo, da mentorji najpogosteje pomagajo pri razvoju poslovnega modela, validaciji ideje, analizi tržnih priložnosti, opredelitvi ciljnih segmentov, strategijah vstopa na trg, prototipiranju ter urejanju dolgoročne vizije podjetja. To potrjuje izjava, da mentorstvo vključuje: »vzpostavitev poslovnega modela, analiza poslovnih priložnosti, izbira ciljnega segmenta, kako se pripraviti na naslavljanje segmenta, prototip, kako strateško pristopiti na dolgi rok«.

Mentoriranje pogosto obsega tudi pravna in administrativna vprašanja, zlasti pri mlajših podjetjih, ter podporo pri investicijski pripravljenosti, kjer mentorji pomagajo pri izpolnitvi pitcha, finančnih predpostavkah in pogovorih z investitorji. Vsebinska podpora vključuje tudi strokovna področja, med drugim produkcijo, kadrovske procese, marketing, prodajo, kar podjetja opisujejo kot zelo praktično pomoč: »delavnice iz področja proizvodnje, pravna vprašanja, podjetništvo; z mentorjem konkretni problemi, s katerimi smo se soočali«.

Skupno gledano mentoriranje obsega širok spekter tem, ki segajo od zgodnje validacije ideje do priprave za širitev, najbolj koristne pa se izkažejo vsebine, usmerjene v konkretne razvojne izzive podjetij, neposredno povezane s trgom, produktom in strategijo rasti.

5. Kaj so glavni razlogi za neuspeh podjetij?

Glavni razlogi za neuspeh, kot jih izpostavljajo podjetja, se nanašajo predvsem na neustrezne pogoje izvajanja, finančne omejitve ter strukturne izzive zgodnjih faz razvoja, pri čemer ni noben podjetnik, ki

je doživel neuspeh, le-tega povezal s podpornimi ukrepi. Zato tukaj povzemamo predvsem ovire, ki so jih podjetja opisala in so povezane s podpornimi ukrepi za start-upe.

Podjetja poudarjajo, da so bile nekatere zahteve, zlasti obvezna zaposlitev v zgodnji fazi, za marsikatero ekipo preveliko breme, saj »je skoraj polovica sredstev šla za prispevke«, medtem ko je razvoj zaostajal. Poleg tega so izpostavila nezadostna sredstva za kritje ključnih razvojnih stroškov, npr. »projekt je pokrival samo stroške zaposlenih in ne materiala za razvoj«, kar je vodilo v zamik ali opustitev razvoja prototipov. Za neuspeh je prispevala tudi negotovost glede izida razpisa, saj so morali nekateri kandidati »čakati šest mesecev brez zaposlitve, da so sploh videli, ali bodo izbrani«. Pojavljajo se tudi likvidnostne težave in prevelika odvisnost od posameznih tranš financiranja, zaradi česar podjetja težko načrtujejo dolgoročno. Na koncu podjetja opozarjajo, da jim pogosto manjka dostop do trga in investitorjev: brez dodatne finančne injekcije in komercialnih povezav težko preidejo v fazo rasti, kot poudarja ena izmed izjav: »brez večje injekcije ni mogoče prodreti na večje trge«. Skupno gledano ovire najpogostejše izhajajo iz kombinacije premajhnih razvojnih sredstev, togih pogojev ter omejene podpore pri komercializaciji.

6. Ali so podjetja prejela dovolj sredstev za dosego svojih ciljev? Kaj menijo, da bi potrebovali kot morebitno nadaljevanje ukrepa?

Podjetja praviloma ocenjujejo, da prejeta sredstva niso bila zadostna za dosego zastavljenih ciljev, zlasti tam, kjer je bil potreben obsežnejši razvoj produkta ali materialno intenziven razvoj prototipa. Poudarjajo, da je podpora sicer omogočila začetni premik, vendar je bila pogosto »absolutno premalo« za resen razvoj, pri čemer je ukrep povečini pokrival le stroške dela, ne pa tudi ključnih razvojnih stroškov, kot je izpostavljeno v izjavi: »...za resen razvoj je bilo premalo sredstev«. Podobno podjetja opozarjajo tudi na omejitve zaradi pogoja obvezne zaposlitve, saj je »skoraj polovica sredstev šla za prispevke, zato je dejanski razvojni proračun bistveno manjši«.

Analizirali smo podatke in sicer znesek investicije oziroma vrednost celotnih projektov oziroma masa plač ter neto znesek pomoči za ukrepe P2B 2016, P2 2017, P2 2018, P2 2019, P2 2020, P2 2021, P2 2022 in P2 2025. Znesek investicij oziroma vrednost celotnih projektov oziroma masa plač je znašala 25,866 milijonov EUR, medtem ko je neto znesek pomoči znašal 18,902 milijona EUR, kar predstavlja približno 73 % celotnega zneska investicij oziroma vrednosti celotnih projektov.

Na podlagi teh števil lahko sklepamo, da so podjetja prejela znaten delež potrebnih sredstev, vendar 73 % pomeni, da so morala podjetja preostanek kriti sama. To nakazuje, da prejeta sredstva v povprečju niso pokrivala celotnih investicij, dejanski učinek pa je odvisen tudi od finančnih zmožnosti posameznih podjetij in zahtevnosti projektov.

Kot možne nadaljnje ukrepe podjetja najpogostejše navajajo potrebo po dodatnih fazah financiranja, ki bi jim omogočile prehod v fazo rasti, medtem ko se trenutni instrumenti po njihovem mnenju končajo prezgodaj. V več izjavah je razvidno, da bi potrebovala »večjo finančno injekcijo, da lahko prodremo na tuje trge« ter da bi bilo smiselno zagotoviti nadaljnjo podporo, ki združuje višje zneske, bolj fleksibilne pogoje in dostop do investitorjev. Nekatera podjetja tudi poudarjajo, da je nadaljevanje mentorstva ključnega pomena, vendar brez dodatnih finančnih virov ne morejo izkoristiti polnega potenciala tovrstne podpore.

7. Ali obstaja potreba po novih, dodatnih aktivnostih, ki bi jih morali podpreti pri P2, start-upih in scale-upih?

Potreba po dodatnih aktivnostih je bila izražena pri pogovorih s prejemniki različnih vrst ukrepov, ki so namenjeni start-upom (P2, vsebinska podpora, podporno okolje). Podjetja in podpirne institucije zaznavajo manko predvsem v nadaljevalnih fazah ukrepa, pri čemer se kot najpomembnejše kažejo:

1. Potreba po dodatnih aktivnostih za fazo scale-up

Podjetja v več intervjujih izrecno poudarjajo, da jim po začetni fazi primanjkuje podpore za rast, internacionalizacijo, prodajo in vstop na večje trge. Start-upi poročajo, da »brez večje injekcije ni

mogoče prodreti na večje trge», medtem ko podpirne institucije izpostavljajo, da je trenutna podpora močno osredotočena na začetne faze, medtem ko manjka močan mehanizem za scale-up. V okviru vsebinske podpore se pojavljajo potrebe po naprednejših programih mentoriranja, ki bi nadgradili osnovne delavnice in ponudili poglobljeno strokovno podporo tudi po zaključku P2 ali prvih pospeševalniških programov.

2. Potreba po dodatnih oblikah finančne podpore

Start-upi pogosto opozarjajo, da je treba zagotoviti nadaljevalna financiranja, saj trenutni ukrepi pogosto pokrivajo le začetni razvoj. V praksi to pomeni sredstva za razvoj produkta, vstop na tuje trge, testiranja in širitev ekipe, ki jih trenutna shema ne zmore pokriti. Eden od podjetnikov navaja, da je bilo trenutno financiranje »absolutno premalo« in da bi za nadaljnje delovanje potrebovali dodatno fazo podpore, ki bi bila bolj prožna in obsežnejša.

3. Potreba po poglobljenem, dolgotrajnem mentoriranju in specializiranih vsebinah

Organizacije iz podpornega okolja opozarjajo, da podjetja po zgodnjih delavnicah hitro dosežejo »plafon«, zato bi potrebovala poglobljene, specializirane programe ter možnost dolgoročnega mentorstva namesto kratkih ciklov. Intervjuvanci poudarjajo, da podjetja »potrebujejo pogovore v manjših skupinah z relevantnim sogovornikom, 3–4× na leto«, kar nakazuje na potrebo po programih, ki kombinirajo mentorske ure, strokovne eksperte in oblikovanje manjših tematskih kohort. Poudarjajo tudi, da jim v sklopu mentoriranja vse bolj prav pridejo izkušnje mentorja iz specifične panoge, in možnost podpore pri navezovanju stikov s potencialnimi poslovnimi partnerji in investitorji doma in v tujini.

4. Potreba po stalnem strokovnem nadgrajevanju mentorjev in svetovalcev

Iz pogovorov je razbrati tudi potrebo po nenehnem izobraževanju mentorjev, saj se trg, tehnologija in potrebe podjetij hitro spreminjajo. Intervjuvanci izpostavljajo, da je treba mentorje bolje podpreti s specializiranimi znanji, da bodo lahko učinkovito podpirali podjetja v bolj zahtevnih razvojnih fazah.

5. Potreba po dodatnih aktivnostih za internacionalizacijo

Podjetja in institucije poročajo, da je preboj v mednarodno okolje eden najtežjih vidikov rasti. Več sogovornikov izpostavlja, da bi nujno potrebovali ciljno usmerjene programe za vstop na tuje trge, povezovanje z mednarodnimi mentorji ter boljšo podporo pri navezovanju stikov s tujimi investitorji. V obstoječi shemi se podjetja pogosto znajdejo sama po tem, ko izkoristijo začetno podporo.

3.4.4. Specifična evalvacijska vprašanja - Podporno okolje

1. Ali in kako so ukrepi podpornega okolja vplivali na krepitev konkurenčnega položaja podjetja?

V povezavi z konkurenčnim položajem tako uporabniki storitev kot izvajalci (svetovalci in mentorji) najpogosteje omenjajo izobraževalne vsebine, povezane s prodajo in trženjskimi kompetencami. Take vsebine najbolj koristijo podjetjem, ki so v zgodnjih fazah razvoja in šele iščejo trajni poslovni model. Pogosto udeleženci niso serijski podjetniki, pač pa gre za podjetja, preko katerih želijo ponujati različne usluge, na primer frizerske. Večina intervjuvancev je izrazila pozitiven odnos do izobraževalnih vsebin.

Odgovor lahko delno povežemo tudi s širšo prizmo zadovoljstva s ponujenimi oblikami podpore, tudi mentorstvom, ki ga je večina uporabnikov opisala kot pozitivno izkušnjo. Po drugi strani je več uporabnikov izpostavilo pomanjkljivosti v zvezi s podporo bolj zrelim podjetjem v fazah rasti. Taka vrsta podjetij je bolj relevantna za vprašanje krepitve konkurenčnega položaja na trgu. Iz tega sledi, da bi lahko izboljšana podpora hitro rastočim podjetjem vplivala tudi na moč krepitve konkurenčnosti podjetij, vključenih v različnega oblike podpornega okolja.

Sicer je velik del ukrepov podpornega okolja usmerjen v podporo novim podjetniškim zgodbam, kjer se konkurenčni položaj podjetja šele oblikuje.

2. Ali in kako so ukrepi podpornega okolja vplivali na vstop potencialnega podjetnika na podjetniško pot? Ali in kakšen vpliv/učinek so imeli ukrepi podpornega okolja vezani na pridobivanje ustreznih kompetenc podjetnikov in potencialnih podjetnikov (brezplačna usposabljanja (dogodki) in individualna mentoriranja ter ekspertna svetovanja s strani podpornih institucij) za prejemnike spodbud? Po katere kompetence prihajajo na točke?

Večina SPOT svetovalcev se je strinjala, da je precejšen del njihovega dela usmerjen v potencialne podjetnike, ki iščejo informacije o začetku poslovne poti. Iz tega vidika so SPOT točke z ekspertnimi svetovanji ena ključnih oblik podpore potencialnim podjetnikom.

SPOT svetovalci so opisali, da prihajajo potencialni podjetniki in podjetniki z različnimi vprašanji, veliko pa jih je vezanih na pravna vprašanja, pri čemer so nekateri opozorili na tanko mejo med svetovanjem, ki je upravičeno z vidika državnih pomoči, in takim, ki je sicer predmet tržne dejavnosti.

Povpraševanje po kompetencah, ki so ponujene skozi usposabljanja in ekspertno svetovanje je močno odvisno tudi od najnovejših dogajanj. Intervjuvan SPOT svetovalec je izpostavil hitro spreminjajoče se poslovno okolje, kar samo po sebi ustvarja potrebo po novih kompetencah, obenem pa daje pritisk tudi na vključene svetovalce, da pridobivajo relevantna znanja. Še en dejavnik je vse večje število priseljenih tujcev, ki želijo v Sloveniji odpreti podjetje, kar odpira potrebo tudi po dodatnih jezikovnih in medkulturnih znanjih.

Večina udeležencev dogodkov in drugih oblik podpore je, glede na zbrane podatke, že vstopila na podjetniško pot, in torej ne veljajo za potencialne podjetnike. Mentoriranja in usposabljanja pa so po mnenju večine vprašanih imela pozitiven učinek na kompetence podjetnikov, predvsem z znanji, vezanimi na trženje, prodajo, ipd. Mentoriranja so za veliko večino uporabnikov imela pozitiven učinek, ki pa je imel največjo dodano vrednost za podjetnike začetnike, manj za zagona podjetja v bolj zrelih fazah rasti.

3. Katera oblika podpore podjetniškemu in inovativnemu okolju je primer dobre prakse (najustreznejša)? (npr. podjetniško podporno okolje se je izvajalo na različne načine; kot vstopne točke SPOT, kot točke SPOT svetovanje, kot kombinacija podjetniškega in inovativnega okolja,...)

Dobra praksa je kontinuiteta lokalnih SPOT točk, ki igrajo vlogo integratorja lokalnih podjetniških zgodb in osrednji prostor podjetniške aktivnosti v manjših območjih. Iz razgovorov z uporabniki in izvajalci je moč potegniti zaključek, da so potrebe zelo različne in, da je t.i. podjetniško okolje, že samo po sebi, izredno raznoliko in sega od prodornih podjetniških zgodb, do mikro podjetij, ki nimajo nobene želje po hitri ali visoki rasti (na primer, človek, ki želi odpreti lasten frizerski salon). Pomembno je tudi razumeti, da uporabniki iščejo zgolj storitev, ne zanima jih, iz katerega vira je financirana, za kateri program gre.

Najbolj pomembno je, da vse oblike podpore igrajo vlogo *one stop shop-a* za specifično potrebo ob specifičnem času, nato pa znajo podjetnika usmeriti tudi k drugim ali dodatnim aktivnostim, ki jih potrebuje – ko je njegova podjetniška zgodba dovolj zrela. Iz tega vidika je dobra praksa širok nabor možnih oblik podpore, ki se je zaradi pomanjkljivosti pri zasnovi SIO po mnenju nekaterih izvajalcev slabše izkazal v delu podpore inovativnemu okolju.

4. Ali in za koliko podporne aktivnosti skrajšujejo čas in vplivajo na nižanje stroškov pri poslovanju podjetij (in potencialnih podjetnikov)?

Iz razgovorov z uporabniki lahko ugotovimo, da je vpliv podpornih aktivnosti na krajšanje časa in nižanje stroškov pozitiven, saj lahko podjetniki zastoj in učinkovito pridejo do potrebnih znanj in informacij, ni pa mogoče natančno oceniti prihrankov. Večina podjetnikov o podpornih storitvah ne govori skozi prizmo stroškov, pač pa jih razume kot podporo pri zagonu oz. rasti podjetja.

5. Ali obstaja potreba po dodatnih aktivnostih?

Večina vprašanih intervjuvancev je izpostavila kontinuiteto, posebej svetovanj, kot zelo pomemben vidik, zato je bolj kot dodajanje aktivnosti ključno, da se zagotovi nadaljevanje obstoječih.

Na podlagi analiz je vseeno mogoče jasno ugotoviti, da obstaja potreba po dodatnih aktivnostih, pri čemer se te potrebe pojavljajo v več oblikah.

Prvič, več izvajalcev izpostavlja, da bi morali biti programi bolj prilagojeni različnim skupinam podjetnikov, saj trenutne vsebine ne zadoščajo vedno potrebam bolj naprednih podjetij. Nekateri posebej poudarjajo, da »mladi potencialni podjetniki potrebujejo več podpore« in da bi bilo treba okrepiti aktivnosti, ki so usmerjene v to skupino. Drugod poudarjajo, da bi bila koristna uvedba novih aktivnosti za tujce, saj je pomoč pri vključevanju tujih podjetnikov ali samozaposlenih pogosto preveč omejena ali časovno zahtevna; predlagajo »poenotena navodila« in namensko svetovanje za to skupino.

Drugič, pojavila se je tudi potreba po bolj fleksibilnih postopkih in orodjih, saj izvajalci ugotavljajo, da bi podjetjem koristile dodatne aktivnosti, ki bi zmanjšale administrativno breme, na primer možnost fleksibilnejših podpisnih postopkov ali več virtualnih svetovanj, kjer trenutno ovire predstavlja zakonodaja. Sogovorniki navajajo, da bi »več fleksibilnosti pri podpisovanju« izboljšalo uporabniško izkušnjo in dostopnost storitev.

Tretjič, izvajalci storitev poudarjajo, da je potrebna tudi krepitev strokovne usposobljenosti mentorjev in svetovalcev, zato predlagajo dodatne aktivnosti v obliki rednih izobraževanj, predvsem na področju novih vsebin, kot so digitalne tehnologije ali uporaba umetne inteligence. Kot je navedeno v enem od odgovorov, bi bilo treba svetovalce »nenehno izobraževati, tudi o novih trendih in mehkih vsebinah«.

Pojavljajo se tudi predlogi za okrepitev mreženja, boljše povezovanje podjetnikov med seboj ter ustvarjanje manjših skupin, ki bi omogočale poglobljen prenos znanja in izkušenj.

6. Kako pomembna je bližina točk za podjetnika?

Vsi SPOT svetovalci, pa tudi uporabniki storitev so izpostavili pomen geografske bližine, posebej v okoljih, ki so bolj oddaljena od ekonomskih centrov. Pomemben dejavnik tukaj ni zgolj bližina same storitve, pač pa tudi možnost oblikovanja lokalne podjetniške skupnosti, ki je za mnoge bolj koristna od samega svetovanja. Iz tega lahko sklepamo, da je bližina točk zelo pomembna, posebej za podjetnike začetnike in potencialne podjetnike, manj pa za najbolj inovativna zagonska podjetja, ki kmalu prerastejo svoja lokalna okolja in se lažje povežejo z akterji v regionalnih gospodarskih centrih ali tujino.

Bližina podpornih točk za podjetnike je ocenjena kot zelo pomembna, pogosto celo kot eden ključnih pogojev za uspešno vključevanje v podjetniške programe. Več sogovornikov poudarja, da lokalna dostopnost zniža psihološke in logistične ovire, saj se podjetniki – še posebej začetniki ali tisti iz manjših okolij – lažje odločijo za prvi stik in obisk, kot če bi morali potovati v večje centre. Eden izmed intervjuvancev izpostavi, da je bližina točke pomembna, ker podjetnikom »prihrani veliko časa«, drugi pa, da se ljudje v lokalnem okolju počutijo manj prestrašeno in se zato hitreje odločijo za obisk kot npr. za pot v Ljubljano.

Tudi v drugih regijah sogovorniki, tako svetovalci, kot uporabniki, potrjujejo, da je geografska dostopnost ključna, saj je brez nje težko zagotavljati učinkovito podporo. V Pomurju na primer navajajo, da je bilo zaradi razpršene mreže točk mogoče ohraniti stik s podjetniki in zagotavljati podporo tam, kjer je dejansko potrebna, kar je še posebej pomembno v regijah z omejeno mobilnostjo. Poleg tega so svetovalci v nekaterih regijah izpostavili, da bi bila podpora brez bližine točk bistveno manj učinkovita, saj podjetniki ne bi prihajali na svetovanja ali dogodke v tolikšni meri.

Pomemben dejavnik ni zgolj bližina same storitve, pač pa tudi možnost oblikovanja lokalne podjetniške skupnosti, ki je za mnoge bolj koristna od samega svetovanja. Tudi iz tega lahko sklepamo, da je bližina točk zelo pomembna, posebej za podjetnike začetnike in potencialne podjetnike, manj pa za najbolj inovativna zagonska podjetja, ki kmalu prerastejo svoja lokalna okolja in se lažje povežejo z akterji v regionalnih gospodarskih centrih ali tujino.

7. Kakšna oblika podpore je uporabnikom storitev najbolj potrebna (pomoč na točki sami, telefonska oblika, preko maila,...)?

Analiza odgovorov jasno kaže, da uporabniki storitev najpogosteje potrebujejo pomoč v živo, na sami točki, vendar v kombinaciji z drugimi oblikami, ki dopolnjujejo osebni stik.

Osebni obisk na točki je najbolj iskana in najbolj učinkovita oblika podpore. V več regijah svetovalci poročajo, da je fizična prisotnost na SPOT točki tista, ki podjetnikom daje največ vrednosti, saj se podjetniki v osebnem pogovoru počutijo bolj samozavestno in varno. Zlasti mladi, starejši in podjetniki iz ruralnih območij raje pridejo osebno. Osebni obisk omogoča boljše razumevanje dokumentacije, urejanje obrazcev in takojšnje odgovore. Marsikdo bi v večji kraj »ne prišel«, zato je bližina točke ključna za dostopnost. Eden od sogovornikov navaja, da so ljudje precej bolj pripravljeni priti v bližnjo točko, kot pa se voziti v Ljubljano, ker se v lokalnem okolju počutijo manj prestrašene.

Telefonski stik je izpostavljen kot najhitrejša dopolnilna oblika podpore, posebej uporabna za hitra vprašanja o dokumentaciji ali rokih, preverjanje pogojev pred obiskom in usmerjanje podjetnikov na prave obrazce ali postopke. V nekaterih okoljih je telefonska podpora zelo pogosta, saj lahko svetovalci hitro razbremenijo podjetnike in zmanjšajo potrebo po ponovnih obiskih.

Nekateri svetovalci so poudarili, da je svetovanja preko e-pošte zelo veliko. Eden izmed SPOT svetovalcev je izpostavil, da pogosto dobi vprašanja že pred razgovorom po mailu, kar mu omogoča pripravo odgovorov.

Najbolj potrebna, in tudi najbolj učinkovita, oblika podpore v okviru podpornega okolja se zato še vedno zdi osebna pomoč na SPOT točki. Telefonska in e-poštna podpora sta pomembni dopolnitvi, vendar ne nadomestita osebnega stika, ki je za večino uporabnikov, zlasti mlade, starejše in tiste z manj izkušnjami, ključnega pomena za razumevanje postopkov in uspešno izvedbo podjetniških korakov. Večina SPOT svetovalcev in uporabnikov se je strinjala, da je pomemben del podpornega okolja tudi možnost pospeševanja mreženja.

8. Ugotovljene sinergije in podvajanje med posameznimi ukrepi in ukrepi, ki jih izvaja EU (EEN, EKT, mreže OZS, RRA).

Nihče izmed intervjувancev ni posebej izpostavil sinergij ali podvajanja. Opravljeni so bili tudi razgovori s SPOT izvajalci, ki delujejo v okviru OZS. Izpostavljeno je bilo, da organizacija SPOT točk v že vzpostavljenih institucijah ugodno vpliva na njihovo prepoznavnost.

V podjetniškem podpornem ekosistemu, ki je relativno širok, pa seveda obstajajo stiki med različnimi programi. Nekateri izvajalci SPOT točk so izvajali tudi druge storitve, npr. PONI. Nekateri so izpostavili, da intenzivno delajo tudi na promociji podjetništva za mlade, čeprav to ni njihovo osnovno poslanstvo.

V luči vprašanja sinergij in podvajanja je bil s strani enega izmed SPOT svetovalcev izpostavljen problem, da nekateri svetovalci del službenih obveznosti izvajajo v sklopu SPOT, del pa drugje, čeprav se ukvarjajo z enako tematiko.

9. Kako uporabniki storitev ocenjujejo kakovost storitev in svetovalcev/mentorjev?

Uporabniki storitev praviloma ocenjujejo kakovost storitev in svetovalcev/mentorjev kot dobro do zelo dobro, pri čemer posebej izpostavljajo njihovo dostopnost, praktičnost in pripravljenost na pomoč. Več uporabnikov poudarja, da so svetovalci in mentorji ustrezno usposobljeni in da se »dobijo odgovori, ko jih rabijo«, ob tem pa omenjajo tudi pozitivne izkušnje s srečanji in izmenjavami med SPOT svetovalci, ki povečujejo kakovost svetovanja. Ocenjujejo, da so svetovalci »zelo dobro usposobljeni«, pri čemer uporabniki cenijo predvsem praktična znanja, mehke vsebine ter razumevanje trendov in potreb podjetnikov.

Hkrati pa se pojavljajo tudi opozorila, da kakovost med svetovalci ni povsod enotna. V posameznih primerih je bilo izpostavljeno, da »znanje svetovalcev ni enako pri vseh institucijah« in da so razlike opazne med svetovalci razvojnih agencij in tistimi na gospodarski zbornici. Nekateri sogovorniki dodajajo, da bi bilo treba svetovalce in mentorje nenehno izobraževati, saj se potrebe podjetij in tehnologije hitro spreminjajo, kar kaže na potrebo po sistematičnem dvigu kompetenc v podpornih okoljih.

Pri tem je potrebno poudariti, da so mentorji zaradi daljšega in tesnejšega sodelovanja posebna kategorija. Čeprav so izkušnje v splošnem zelo pozitivne, so bili izpostavljeni tudi primeri, ko podjetje ni bilo zadovoljno z mentorjem zaradi osebne nekompatibilnosti, ali pa jim mentor ni mogel (več) dajati nasvetov in podpore, ki bi jo na tej točki potrebovali. Zato so nekateri izpostavili potrebo po bolj izkušenih, relevantnih in povezanih mentorjih – posebej je to veljalo za podjetja, ki so bila pred fazo hitreje rasti.

Skupno gledano uporabniki storitev ocenjujejo kakovost svetovanja kot visoko in koristno, še posebej kadar gre za osebni pristop, praktične usmeritve in hitro odzivnost, ob tem pa prepoznajo priložnosti za izboljšave predvsem v smeri večje enotnosti kakovosti in stalnega strokovnega nadgrajevanja svetovalcev in mentorjev.

10. Kakšna je usposobljenost svetovalcev/mentorjev za izvajanje storitev?

Vsi vprašani, tako uporabniki, kot svetovalci, kot mentorji, so se strinjali, da so bili uporabniki s storitvijo svetovalcev in mentorjev zadovoljni, s strani nekaterih pa je bilo izpostavljeno, da se kompetence razlikujejo in, da bi bila potrebna bolj stroga predložitev referenc.

Posebna tema je usposobljenost SPOT svetovalcev o temah, ki so najbolj aktualne – npr. zakonske spremembe, umetna inteligenca, ipd. Tukaj so svetovalci sami izpostavili, da izobraževanja, ki jih organizira SPIRIT sicer pomagajo, bilo bi pa potrebno še več dela na aktualizaciji znanj. Rečeno je bilo tudi, da morajo svetovalci tovrstna znanja pridobivati v svojem prostem času. Eden izmed svetovalcev je tudi odprl tematiko usposobljenosti za delo s tujci, kar zahteva dodatna znanja in jezikovne sposobnosti.

Ugotavljamo, da lahko predvsem v bolj zrelih in ambicioznih zagonskih podjetjih pride do razhajanja med pričakovanji in zmožnostmi mentorja, da pomaga z nasveti. Dva izmed vprašanih sta izrazila željo po bolj povezovalni vlogi mentorja – ne v smislu prenosa znanj, pač pa mreženja, povezovanja z investitorji, itd.

3.4.5. Specifična evalvacijska vprašanja - Vsebinska podpora

1. Ali in kako so ukrepi vsebinske podpore vplivali na krepitev konkurenčnega položaja podjetja?

Večina vprašanih se je strinjala, da so bili ukrepi vsebinske podpore koristni, ocenili so jih pa kot manj pomembne od finančnih sredstev, ki so jih prejeli. Večina ukrepov vsebinske podpore je namenjena podjetjem v zelo zgodnjih fazah razvoja, ko podjetja šele iščejo svoj poslovni model, razvijajo trženjske in prodajne kompetence, itd. Zato je učinek vsebinskega okolja bolj kot na krepitev konkurenčnega položaja vezan na zmožnost obstoja in razvoja (ter dolgoročnega preživetja) zagonskega podjetja.

2. Katera oblika vsebinske podpore je primer dobre prakse (najustreznejša)?

Kot najustreznejša in najboljša praksa se dosledno izkazuje individualno mentoriranje, saj podjetja poročajo, da prinaša največ konkretnih in neposrednih učinkov. Mentorji podjetjem pomagajo pri reševanju specifičnih izzivov, razvoju poslovnega modela, validaciji ideje ter strateškem načrtovanju, kar je v intervjujih večkrat izpostavljeno kot ključna dodana vrednost. Poleg tega so izvajalci navedli, da

so podjetniki »najbolj zadovoljni z mentorji, ki so tudi sami podjetniki«, kar kaže na pomen praktičnih, izkušenskih usmeritev v mentorskem procesu.

Poleg individualnega mentoriranja se kot učinkovita dopolnilna oblika podpore izkazujejo tudi mreženjski dogodki in pospeševalniški programi, ki podjetjem omogočajo dostop do znanja, izkušenj drugih podjetnikov in priložnosti za rast. Vendar so prav individualne mentorske ure tiste, ki so v okviru vsebinske podpore najpogostejše prepoznane kot primer dobre prakse zaradi svoje neposredne uporabnosti in prilagojenosti potrebam posameznega podjetja.

3. Ali in za koliko podporne aktivnosti skrajšujejo čas in vplivajo na nižanje stroškov pri poslovanju podjetij?

Podobno kot pri podpornem okolju je učinek vsebinske podpore z vidika stroškov posreden. Podporne aktivnosti, npr. mentoriranje prejemnikom pomoči pomagajo predvsem posredno, z zagotavljanjem veščin, znanj, itd., ki bi jih sicer morali pridobivati na druge načine. Ni pa mogoče oceniti tega učinkov finančnem smislu.

4. Ali obstaja potreba po dodatnih aktivnostih?

Razvidno je, da obstaja potreba po dodatnih aktivnostih, saj podjetja in izvajalci opozarjajo na več vrzeli v obstoječih oblikah podpore.

Podjetja izražajo željo po daljšem in bolj kontinuiranem mentoriranju, saj trenutni modeli pogosto nudijo močno začetno podporo, ki pa se po zaključku programa hitro prekine. Eden od sogovornikov izpostavlja, da bi bilo koristno, »da se zagotovi daljša podpora, ne samo na začetku, da mentor ni ves čas prisoten, ampak občasno, dolgoročno sodelovanje«. Prav tako podjetja opozarjajo, da teoretična znanja niso vedno dovolj; pogosto bi potrebovala bolj praktično, izvedbeno pomoč, kar potrjuje izjava, da »velikokrat podjetja povprašujejo za konkretne aktivnosti, ne samo teoretično pomoč«.

Dodatno se kot potrebna izpostavlja večja fleksibilnost pri organizaciji terminov in poročanju, saj podjetja navajajo, da so morali zaradi omejitev v programih včasih izvajati aktivnosti tudi izven običajnega delovnega časa, kar kaže na potrebo po bolj prilagodljivih izvajalskih modelih. Tako sogovorniki poročajo, da bi bile »poenostavitve postopkov in terminsko bolje omogočene aktivnosti« smiselna nadgradnja obstoječe podpore.

Skupno lahko zaključimo, da podjetja in izvajalci vidijo potrebo po dodatnih aktivnostih predvsem v obliki daljšega in bolj intenzivnega mentoriranja, več praktične operativne podpore, ter večje fleksibilnosti programov, kar bi omogočilo bolj trajno in učinkovito podporo podjetjem v različnih fazah razvoja.

5. Ugotovljene sinergije in podvajanje med posameznimi ukrepi in ukrepi, ki jih izvaja EU (EEN, EKT, mreže OZS, RRA).

Na področju vsebinske podpore (mentorstvo, podjetniško usposabljanje, ekspertno svetovanje in programi rasti) analiza kaže, da med nacionalnimi ukrepi in ukrepi EU prevladujejo sinergije, medtem ko so podvajanja omejena.

Nacionalni ukrepi, kot so NPO – Vsebinska podpora (vključno z RazvojniPlus), programi SIO in start-up konzorcijev ter specializirani programi rasti, so pretežno usmerjeni v razvoj kompetenc podjetij in pripravo na fazo hitrejše rasti, praviloma v nacionalnem oziroma regijskem okolju. Ti ukrepi podjetjem omogočajo strukturirano mentorstvo in poglobljeno vsebinsko podporo v zgodnejših in srednjih fazah razvoja.

Ukrepi EU, zlasti Enterprise Europe Network (EEN) in EIT/EKT, praviloma nastopijo kot nadgradnja teh aktivnosti, saj podjetjem omogočajo mednarodno povezovanje, vstop na tuje trge in vključevanje v

evropske inovacijske ekosisteme. Nacionalni programi tako pogosto delujejo kot pripravljalna faza za uspešno vključevanje podjetij v EU mehanizme.

Podvajanja so zaznana predvsem na metodološki ravni (npr. mentorstvo, usposabljanje), vendar se nacionalni in EU ukrepi razlikujejo po zahtevnosti, selektivnosti in ciljni usmerjenosti. Zato ugotovljena prekrivanja ne predstavljajo neučinkovite porabe sredstev, temveč prispevajo k kontinuiteti podpore podjetjem v različnih fazah rasti.

Sklepno je mogoče ugotoviti, da so nacionalni ukrepi vsebinske podpore in ukrepi EU komplementarni, sinergije pa jasno prispevajo k učinkovitejšemu delovanju podpornega ekosistema za MSP.

6. Kako uporabniki storitev ocenjujejo kakovost posameznih storitev vsebinske podpore (Podim, Nextround, Pusch2start, Korpostart, INTL, Hardware start, SK growth camp, Startup klinika, Pospeševalnik prodaje, Health.tech.growth, Growdigital, Scaleupgrade, strokovni svet) in ekspertnih svetovalcev/mentorjev?

Na podlagi intervjujev in anket nismo prejeli odgovora uporabnikov kako ocenjujejo kakovost posameznih storitev vsebinske podpore naštetih zgoraj.

7. Kakšna je usposobljenost ekspertnih svetovalcev/mentorjev za izvajanje storitev?

Na podlagi analize lahko ocenimo, da je usposobljenost ekspertnih svetovalcev in mentorjev na splošno dobra, pri čemer se kot ključna prednost izpostavlja njihova praktična podjetniška izkušnost. Izvajalci poročajo, da so podjetniki »najbolj zadovoljni z mentorji, ki so tudi sami podjetniki«, kar kaže na to, da uporabniki storitev najbolj cenijo mentorje, ki razumejo realne izzive podjetništva in lahko ponudijo konkretne, izkustvene rešitve.

Hkrati se v kategoriji zaznava, da ministrstvo mentorjev neposredno ne ocenjuje, temveč njihovo kakovost presoja posredno preko povratnih informacij podjetij in angažiranosti mentorjev v programih. Izvajalec navaja, da bi podjetja sama izrazila nezadovoljstvo, če mentorji ne bi ustrezali njihovim potrebam, kar kaže na sistem, ki se zanaša na sprotno tržno regulacijo kakovosti mentorjev s strani uporabnikov.

V posameznih izjavah se pojavlja tudi pričakovanje, da bi morala biti usposobljenost mentorjev stalno nadgrajevana, zlasti glede novih trendov, tehnologij in potreb podjetij, čeprav to ni izpostavljeno kot problem, temveč kot naravna potreba razvoja podpornega ekosistema.

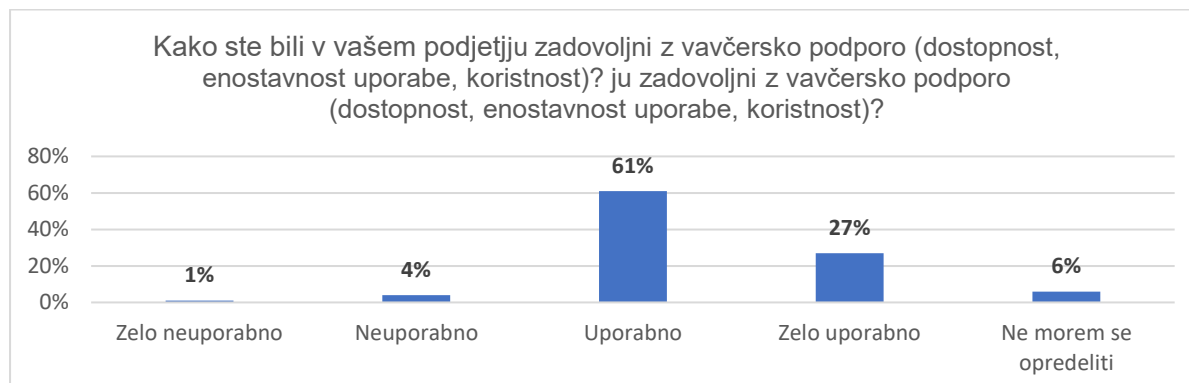
Skupno gledano so mentorji v vsebinski podpori ocenjeni kot kompetentni, relevantni in uporabni, pri čemer njihova največja dodana vrednost izhaja iz praktičnih izkušenj in neposrednega poznavanja podjetniške prakse.

3.4.6. Specifična evalvacijska vprašanja - Vavčerji

1. Kako je vavčerski sistem spodbud sprejet med podjetji in kakšni bi bili predlogi izboljšav?

Na podlagi izvedenih intervjujev so podjetja poročala, da je bil vavčerski sistem med podjetji zelo dobro sprejet. Najbolj pozitivni komentarji so izpostavljali da pri zasnovi ukrepa ne bi spreminjali ničesar in, da podjetja nestrpno pričakujejo objavo novih vavčerjev. S strani SPS je bilo poudarjeno tudi, da je izjemno pomembno, da se tako z njihove strani kot s strani ministrstev obravnavajo resnične potrebe podjetij ter da se na trg lansirajo vsebine, ki jih podjetja v danem trenutku dejansko potrebujejo. Kot zelo pomemben dejavnik so izpostavili tudi prožnost — po njihovem mnenju ni smiselno, da se celotne vsebine določijo že na začetku programske perspektive, temveč se vsebine lahko sproti prilagajajo razmeram na trgu.

To potrjujejo tudi rezultati ankete. Če 79 odgovorov, razvrščenih v skupine »Zelo neuporabno«, »Neuporabno«, »Uporabno« in »Zelo uporabno«, pretvorimo v lestvico od 1 do 4, dobimo povprečno oceno 3,23/4, kar nakazuje, da so podjetja povečini zadovoljna z vavčersko spodbudno.



Na intervjujih s SPS so bili podani tudi nekateri predlogi. SPS je potrdil, da je pri vavčerskih spodbudah pogost izziv površnost MSP-jev pri oddaji vlog, zlasti mikro podjetij, kar povzroča veliko dodatnega dela. Postopek oddaje vloge za vavčerje je izredno enostaven, kljub temu podjetja pogosto najemajo zunanje izvajalce za pripravo vlog/prijav, čeprav to nikakor ni potrebno - še posebej zato, ker je brezplačna pomoč pri pripravi vloge zagotovljena tudi s strani točk SPOT Svetovanje. Izpostavili so, da stremijo k čim večji poenostavitvi postopkov za prijavitelje. SPS je kot ključnega pomena izpostavil lažjo in enostavnejšo birokracijo, izkoriščanje digitalizacije ter vzpostavitev učinkovitih informacijskih sistemov.

Poleg navedenega smo prejeli predloge, da je potrebna večja odzivnost udeleženih institucij, hitrejša reševanje administrativnih težav ter sprememba pogojev pri nekaterih vavčerjih. V enem primeru je bil s strani anketiranca omenjeno neupravičeno znižanje priznanja realno plačanih stroškov. Udeleženci so izpostavili tudi potrebo po več odprtih vavčerjih, saj je zaradi časovno omejenih rokov načrtovanje za podjetja izjemno zahtevno, poleg tega pa so omenili, da so nekateri vavčerji predolgo zaprti. Izpostavljeno je bilo med drugim, da že dve leti ni bilo razpisanega vavčerja za prototipiranje, medtem ko je vavčer za gospodarske delegacije v tujino omejen na največ 3.000 EUR ne glede na to, ali se delegacije udeleži ena ali dve osebi iz podjetja. Prav tako je bil podan predlog, da bi morale biti na voljo več vavčerjev za digitalno preobrazbo.

Anketiranci so poudarili tudi potrebo po opomnikih preko e-pošte, kadar imajo na portalu še nerešene postopke, saj so nekateri ugotovili nepopolne prijave šele po ročnem pregledu portala.

Med predlogi je bilo tudi omenjeno, da bi bilo smiselno zvišati delež sofinanciranja. Omejitev na 60 % je sicer dobra osnova, vendar še vedno predstavlja veliko breme za podjetja, zlasti kadar strošek ni neposredna investicija v konkurenčnost.

Kljub navedenim izzivom pa podjetja izpostavljajo, da so z vavčerskimi podporami zadovoljna in se v komentarjih strinjajo, da je takšnih sredstev potrebno zagotoviti čim več.

S strani SPS smo prejeli pojasnilo, da veliko število vlog povzroča obsežno preverjanje, med drugim tudi preverjanje pravil de minimis. Tudi SPS podpira poenostavitev postopkov, saj se po njihovem mnenju sistem skozi leta vse bolj zapleta, zato bi bila smiselna razprava o sistemu kot celoti.

2. Kakšne so konkretne konkurenčne prednosti, ki so jih lahko MSP razvili ali okrepili v okviru ukrepa (npr. hitrejši razvoj izdelkov, tržno prepoznavanje...?)

Ključna lastnost vavčerskega programa je, da je tematsko širok, saj obsega različna področja, od digitalizacije, do internacionalizacije in trajnostnega razvoja. Na podlagi izvedenih intervjujev in ankete

lahko povzamemo, da so MSP v okviru ukrepov razvila ali okrepila različne vrste konkurenčnih prednosti glede na vrsto vavčerja.

Rezultati ankete, kjer je posameznik lahko izbral več odgovorov hkrati, kažejo 108 odgovorov, ki prikazujejo, da so podjetja kot konkurenčno prednost najpogosteje izpostavila lažji dostop do tujih trgov, večjo tržno prepoznavnost ter krepitev inovativnosti in konkurenčnosti. Prav tako so vavčerji prispevali k hitrejšemu razvoju izdelkov in storitev ter k večji učinkovitosti poslovnih procesov. Pod rubriko »Drugo« so anketiranci navedli, da so z vavčerji vsaj delno omilili stroške prevzema in ohranjanja delovanja podjetja, hkrati pa so jim vavčerji pomagali širiti obzorja in poslovna poznanstva.

Podjetja so v intervjujih pogosto omenila, da so jim vavčerji omogočili naslavljanje specifičnih izzivov in manj razvitih področij poslovanja.

Podjetje, ki se ukvarja z digitalizacijo poslovanja, je poročalo, da jim je vavčer za kibernetско varnost v letu 2023 omogočil boljše razumevanje kibernetских tveganj. Preko izvajalca so spoznali različne ranljivosti, tehnike vdorov in načine zaščite. Čeprav koristi niso bile takojšnje, so pridobljena znanja postala izjemno pomembna pozneje, ko so sami doživeli poskuse vdora, prav tako pa so lahko učinkovito pomagali tudi trem svojim strankam.

V drugem primeru podjetje poudarja, da jim je udeležba v gospodarskih delegacijah dala občutek širše institucionalne podpore države. Delegacije niso bile pomembne le zaradi finančne podpore, temveč tudi zato, ker zahtevajo čas, pripravo in omogočajo dostop do podjetij in partnerjev, ki jih MSP sami težko dosežejo.

Pri enem izmed podjetij, ki je sodelovalo v gospodarskih delegacijah v tujini, so povedali, da jim udeležba ni prinesla pomembnih koristi, saj brez osebe, ki na lokalnem trgu deluje kot »domačin«, težko dosežejo konkretne rezultate. Podjetje je delegacije sicer obiskalo v ZDA in Švici, vendar so ocenili, da je bila korist premajhna.

3. Kako so MSP izkoristili spodbude za iskanje novih poslovnih partnerstev ali sodelovanje s strateškimi partnerji?

Vavčerji, ki so neposredno naslavljali spoznavanje novih poslovnih partnerstev ali sodelovanje s strateškimi partnerji v tujini so vavčer za mednarodne forume, vavčer za gospodarske delegacije v tujini ter vavčer za sejme v tujini.

Vavčerji so MSP omogočili dostop do mednarodnih mrež in partnerjev, pri čemer je bil največji vpliv dosežen z:

- b2b srečanja v okviru gospodarskih delegacij,
- udeležbo na globalnih tehnoloških in poslovnih dogodkih,
- krepitev kompetenc za mednarodno mreženje,
- pridobivanjem strateških kontaktov.

Na podlagi izvedenih intervjujev smo potrdili, da so podjetja v okviru gospodarskih delegacij na lokacijah pridobila nove kontakte. V nekaterih primerih so se podjetja udeležila sejmov skupaj s svojimi predstavniki preko obrtne zbornice. Eden izmed primerov dobre prakse opisuje podjetje, ki se je skupaj s SPIRIT Slovenija udeležilo konference Web Summit v Lizboni. Zaradi učinkovitega mreženja so se s podjetjem, s katerim so vzpostavili stik na dogodku, dogovorili za ponovno srečanje v naslednjem letu z možnostjo širitve njihove rešitve na lizbonski trg. Podjetje je vavčer izkoristilo zelo učinkovito.

Sklepamo lahko, da je instrument MSP nudil nizko-tvegano, stroškovno učinkovito možnost za prvo vstopanje na mednarodne trge in je dokazano prispeval k vzpostavitvi novih partnerstev ter k večji globalni konkurenčnosti podjetij.

4. Kakšen je bil vpliv spodbud digitalizacije na produktivnost in konkurenčnost MSP, v času covid 19?

Na podlagi anket in intervjujev ugotavljamo, da večina podjetij, ki so bila vključena v raziskovalni proces, ni posebej izpostavila covid 19 v povezavi z vavčerji. Glede na širok nabor vavčerjev in čas razdeljevanja sredstev, ki je presegal čas pandemije, je mogoče, da so bili tovrstni primeri v raziskavi iz statističnih razlogov slabše zastopani.

Rezultati ankete: Če prejete, razvrščene v skupine »Zelo malo ali nič«, »Malo«, »Srednje« in »Veliko«, pretvorimo v lestvico od 1 do 4, dobimo povprečno oceno 2,27/4, kar nakazuje, da vpliv spodbud digitalizacije na produktivnost MSP v času covid 19 ni bil največji. Omenimo, da je večina anketirancev preskočila to vprašanje, saj so spodbude koristili že prej ali pozneje in covid 19 ni toliko vplival na rezultat.

[OBJ]

Glede na opravljene pogovore lahko sklepamo, da so vavčerji, ki so bil vsebinsko neposredno povezani z produktivnostjo in konkurenčnostjo (npr. vavčer za digitalne strategije, digitalni marketing, ipd.) pozitivno vplivali na poslovni razvoj tako v času pandemije, kot tudi izven. Sklepamo pa lahko, da je bil ta pozitiven učinek v času pandemije zaradi omejitev poslovanja, večji.

5. Kako se spremlja napredek in rezultate v okviru ukrepa? Npr. povratne informacije s strani podjetij, evalvacija, anketa.

V okviru ukrepa vavčerjev se je spremljanje napredka in doseženih rezultatov izvajalo predvsem na administrativni ravni, skladno z naravo ukrepa, ki je usmerjen v manjše, ciljno usmerjene podpore podjetjem. Napredek izvajanja se je spremljal skozi podatke o številu oddanih in odobrenih vlog, koriščenju oziroma vnovčenju vavčerjev ter višini dodeljenih in izplačanih sredstev, kar je omogočalo sproten pregled nad izvajanjem ukrepa in stopnjo njegovega črpanja.

Napredek in rezultate v okviru ukrepa se spremlja na podlagi rednih poročil, ki jih pripravlja SPS. Prav tako se pripravljajo evalvacije o novi finančni perspektivi za finančno podporo. SPS pripravlja oceno rezultatov programa, pri čemer preverja, ali so bili zastavljeni cilji doseženi. Za ta namen se oblikujeta vmesno in končno poročilo, ki vključujeta ugotovitve o poteku in učinkovitosti izvajanja ukrepa.

SPS poleg tega pripravlja tudi poročila po posameznem vavčerju, pri čemer se spremljajo ključni kazalniki, kot so število podprtih podjetij, stopnja njihovega preživetja ter rast čistih prihodkov oziroma povečanje prihodkov na zaposlenega.

Doseganje rezultatov se je preverjalo ob zaključku posameznega vavčerja, predvsem na podlagi poročil podjetij in priloženih dokazil o izvedbi upravičenih aktivnosti. Poudarek je bil na preverjanju, ali je bila storitev ali aktivnost izvedena v skladu z namenom vavčerja (npr. pridobitev certifikata, izdelava določene strokovne podlage, izvedba zaščite intelektualne lastnine ipd.), manj pa na merjenju dolgoročnih učinkov na poslovanje podjetij.

Povratne informacije prejemnikov so se zbirale predvsem preko kratkih anket oziroma vprašalnikov po zaključenem koriščenju vavčerja. Te so bile usmerjene v oceno zadovoljstva podjetij z ukrepom, enostavnostjo postopkov ter zaznane koristjo vavčerja za njihovo poslovanje. Zbrane povratne informacije so služile kot podlaga za interno oceno učinkovitosti ukrepa in morebitne prilagoditve pri nadaljnjem izvajanju.

SPS zbira tudi mnenja podjetij s ciljem prilagajanja vsebine novih vavčerjev, s čimer se zagotavlja, da vavčerji sledijo dejanskim potrebam MSP. Podjetja lahko podajo pripombe na jasnost razpisne dokumentacije ali izvedbene postopke, kar se upošteva pri oblikovanju prihodnjih vavčerjev. Po naših informacijah, pa ta postopek ni formaliziran.

Evalvacija ukrepa vavčerjev je bila tako pretežno interna in temelječa na agregiranih podatkih ter mnenjih uporabnikov. Zaradi poenostavljene narave instrumenta in relativno majhne vrednosti posamezne podpore se dolgoročni vplivi na rast, zaposlovanje ali konkurenčnost podjetij niso spremljali neposredno, temveč so bili vavčerji obravnavani v okviru širših skupinskih ali programskih evalvacij podpornih ukrepov za podjetja.

6. Kako so vavčerske spodbude podprle dolgoročne cilje MSP npr. digitalizacija, izboljšanje energetske učinkovitosti, širitev na nove trge, zeleni prehod, krožno gospodarstvo? ako se spremlja napredek in rezultate v okviru ukrepa? Npr. povratne informacije s strani podjetij, evalvacija, anketa.

Vavčerji so bili vsebinsko oblikovani prav s temi cilji v mislih, zato so bila tudi upravičena sredstva lahko namenjena zgolj tem ciljem. Iz tega vidika lahko potrdimo, da so vavčerske spodbude podprle dolgoročne cilje MPS, seveda je pa odgovor tudi tukaj odvisen od vrste vavčerja in zrelosti podjetja.

Analiza kaže, da so vavčerske spodbude v precejšnji meri podprle dolgoročne razvojne cilje MSP na omenjenih področjih:

1. Digitalizacija

Glede na pridobljene odgovore je bil največji del vavčerjev porabljen za namene digitalizacije. Velik del MSP je vavčerje uporabil za digitalne strategije, digitalni marketing, dvig digitalnih kompetenc, kibernetsko varnost, digitalizacijo poslovnih procesov in razvoj spletnih rešitev.

Vavčerji za digitalizacijo so bili med najbolj iskanimi in so MSP omogočili modernizacijo poslovanja ter uvajanje novih digitalnih orodij, kar potrjuje izjava, da je bil »na področju digitalizacije največji lansiran vavčer«. Podjetja poročajo, da so prek vavčerjev pridobila znanja o najnovejših tehnologijah (npr. AI) ter okrepila digitalne kompetence kadra. Vavčer za kibernetsko varnost je podjetjem pomagal razumeti njihove ranljivosti in jih opremil s praktičnimi ukrepi za zaščito poslovanja, kar je podprlo dolgoročno odpornost podjetij. Eden od prejemnikov navaja, da mu je vavčer pomagal razumeti »kako lahko pride do vdora in kako to preprečiti«.

2. Zeleni prehod in krožno gospodarstvo

Vavčerji so posredno vplivali na trajnostni razvoj podjetij. Ta so uporabljala vavčerje za LCA analize (vrednotenje vplivov na okolje), kar jim je omogočilo razumevanje okoljskih vplivov in pripravo trajnostnih strategij. Te analize so morale izpolnjevati metodološke standarde in so bile pregledane s strani strokovnjaka. Vavčerji niso financirali velikih zelenih investicij, so pa nekatere MSP opremili z orodji, potrebnimi za trajnostno preobrazbo.

3. Širitev na nove trge in internacionalizacija

V okviru vavčerskih spodbud so MSP lahko koristila gospodarske delegacije v tujini, kar je omogočalo iskanje novih poslovnih partnerstev in ustvarjanje mednarodnih povezav. Podjetja poročajo, da so preko delegacij »sklenila posle, ki so vplivali na poslovanje« in da jim je udeležba odprla vrata do pomembnih akterjev na trgih, kot so ZDA, Švica ali Portugalska. V nekaterih primerih so MSP pridobila tudi nova znanja o mednarodnih trendih in kompetence, ki jih potrebujejo za uspešen prodor na tujino.

4. Krepitev konkurenčnosti in dolgoročne rasti MSP

Vavčerji so posredno pripomogli k večji konkurenčnosti MSP skozi izboljšanje prepoznavnosti (npr. zaščita blagovne znamke), dostopom do novih praks in tehnologij na področju digitalizacije, izgradnjo znanj zaposlenih, povezovanje z zunanjimi strokovnjaki in udeležbo na specializiranih delegacijah, kjer podjetja pridobijo neposredne tržne povratne informacije.

Nekateri MSP poudarjajo, da so vavčerji »podprli razvoj, širjenje obzorja in pridobivanje novih znanj« ter da so vplivali na boljšo pripravljenost za rast in inovacije. Ob tem je bilo večkrat poudarjeno tudi, da so vavčerske spodbude premajhne, da bi lahko imele neposreden znaten vpliv na poslovanje podjetja.

7. Ali so MSP uporabljali te spodbude kot del širših strateških načrtov za rast in razvoj?

Odgovor je vezan predvsem na zrelost in strateško naravnost podjetja. Iz razgovorov je razvidno, da so nekatera podjetja z vavčerji reševala parcialne izzive, ki pa so nato vplivali tudi na strateški razvoj (vendar brez podrobnega načrtovanja), nekatera so jih pa uporabila za financiranje dejavnosti, ki so bile načrtovane v vsakem primeru, npr. obiski sejmov v tujini, pridobivanje certifikatov, ipd.

8. Ali so zaposleni v MSP pridobili znanje in veščine z uporabo vavčerjev?

Na podlagi opravljenih intervjujev je bilo pojasnjeno, da so zaposleni z uporabo vavčerjev razširili svoja strokovna obzorja, obenem pa je potekal učinkovit prenos novega znanja na posamezne zaposlene. Sogovorniki so bili enotni v oceni, da so zaposleni v okviru programa pridobili znatno količino dodatnega znanja in kompetenc, ki prispevajo k izboljšanju njihove strokovne usposobljenosti.

Kot primer dobre prakse je bil izpostavljen obisk konference Web Summit, katere se sta se udeležila dva zaposlena. Udeležba jima je omogočila pridobitev novega znanja na področju razvoja in raziskav, programiranja ter poglobljen vpogled v najnovejše tehnološke trende, zlasti na področju umetne inteligence.

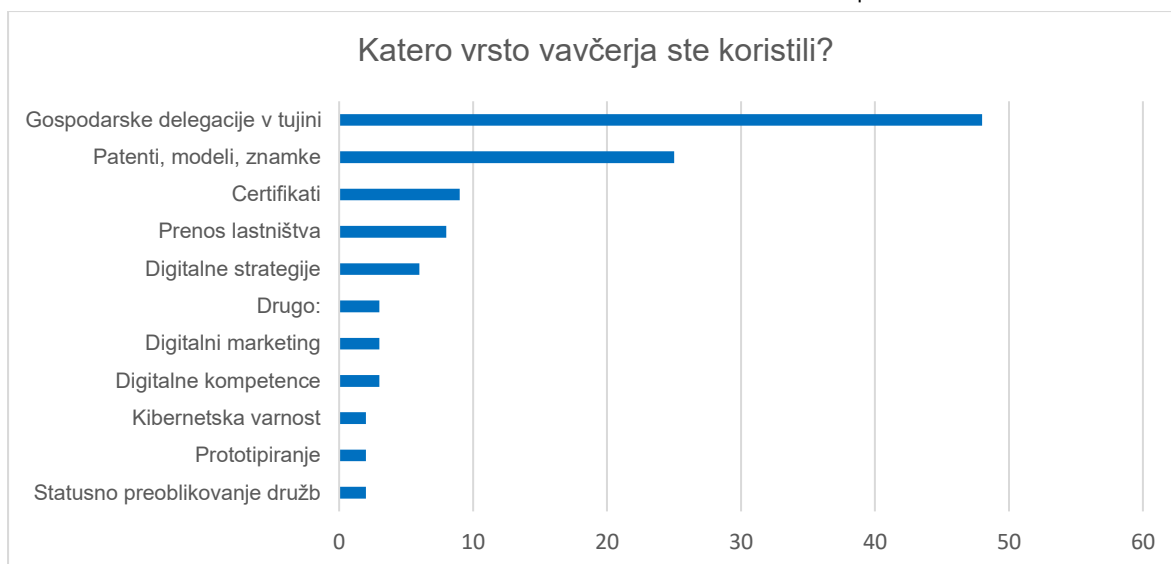
9. Ali so vavčerji zasnovani tako, da upoštevajo potrebe MSP, kot podjetja v začetni fazi rasti ali podjetja v specifičnih panogah?

Iz pogovorov z Ministrstvom za gospodarstvo, turizem in šport je razvidno, da so vavčerji zasnovani dovolj široko iz vsebinskega vidika, ter tudi iz vidika razpisnih pogojev (upravičenih stroškov), da jih lahko koristijo podjetja različnih zrelosti in panog. MGTŠ je poudarilo, da so se vavčerji osredotočali na vsebine, ki jih MSP dejansko potrebujejo za svoj razvoj in konkurenčnost. Poseben poudarek je bil namenjen digitalizaciji, kjer je bilo razpisanih tudi največ vavčerjev. Pomemben segment so predstavljali tudi vavčerji za dvig digitalnih kompetenc, ki vključujejo izobraževanja in usposabljanja zaposlenih.

Podjetja v intervjujih sicer niso eksplicitno poudarila, da vavčerji upoštevajo potrebe MSP, kot so podjetja v začetni fazi rasti in podjetja v specifičnih panogah, vendar je to mogoče jasno implicitno razbrati iz njihovih odgovorov. To se je potrdilo tudi tekom intervjujev s podjetji, saj so nekatera podjetja opisovala uporabo vavčerjev v zgodnjih fazah razvoja, nekatera pa so jih uporabljala tudi v zreli fazi poslovanja, z namenom doseganja specifičnih ciljev oz. nižanja stroškov za doseganje le-teh.

Iz pogovora z SPS smo ugotovili, da je Slovenski podjetniški sklad (SPS) pri pripravi predloga za NPO, ki je bil potrjen s strani SVRK in MGRT, izhajal iz analize pričakovanj in dejanskih potreb trga. Vsebine vavčerjev so bile s strani SPS oblikovane na podlagi pričakovanj trga kaj podjetja v danem trenutku najbolj potrebujejo za hitre in učinkovite spodbude rasti ter konkurenčnosti.

Spodnji graf prikazuje uporabo vavčerjev glede na rezultate ankete:



10. Kakšne so bile prednosti in slabosti sodelovanja z zunanjimi izvajalci, svetovalci?

Na začetku opišimo postopek izbire zunanjih izvajalcev na primeru vavčerja za LCA analizo. Zunanja strokovnjakinja, imenovana s strani SPIRIT, je pripravila reference/pogoje za vpis v bazoustreznih zunanjih izvajalcev ter pregledala vse prejete vloge. V okviru postopka je preverjala skladnost predloženih referenc in izpolnjevanje razpisnih pogojev ter določila nabor znanj in kompetenc, ki jih morajo izvajalci obvezno izkazati. Poleg preverjanja formalnih pogojev je izvedla tudi strokovni pregled referenc in kompetenčne ustreznosti prijavljenih izvajalcev. Po izvedbi LCA analiz je opravila dodatni strokovni pregled izvedenih analiz, preverila njihovo metodološko pravilnost in pripravila kritično oceno.

Podjetja so lahko zunanje izvajalce izbirala samostojno, pri čemer so imela na voljo vnaprej pripravljen seznam preverjenih izvajalcev. Takšen pristop se je izkazal kot dobra praksa, saj je prejemnikom podpore omogočil izbor izvajalca oziroma svetovalca, ki je najbolj ustrežal njihovim potrebam ter s katerim so ocenili, da lahko učinkovito sodelujejo.

Kljub vzpostavljenim mehanizmom preverjanja pa pri sodelovanju z zunanjimi izvajalci obstaja pomembno tveganje, da se med prijavitelji pojavijo t. i. »kvazi« strokovnjaki, ki ne izkazujejo ustreznih kompetenc. To tveganje je bilo posebej izrazito na področju digitalizacije, kjer je bilo na voljo več vavčerjev, posledično pa so se med izvajalci pojavile osebe brez ustreznega strokovnega znanja. V posameznih primerih so nekateri izvajalci hkrati opravljali nadzorne naloge in pripravljali prijave, kar predstavlja potencialno navzkrižje interesov. Zaradi teh ugotovitev nekatere vsebine v prihodnje ne bodo več vključene v izvajanje programa.

11. Kakšne so bile izkušnje podjetij z zunanjimi izvajalci, svetovalci? Kakšne so bile prednosti in slabosti sodelovanja z zunanjimi izvajalci, svetovalci?

Na podlagi izvedenih intervjujev podjetja poročajo o pretežno pozitivnih izkušnjah z zunanjimi izvajalci in svetovalci. Aktivno se vključujejo v podpirne programe, kot so sodelovanja z inkubatorji in mentorski programi, ki jih ocenjujejo kot koristne. Čeprav so nekateri programi bolj relevantni za njihovo specifično dejavnost kot drugi, poudarjajo, da se iz vsake izkušnje naučijo nekaj novega. Sodelovanje z zunanjimi institucijami, kot je Obrtna zbornica, ocenjujejo kot korektno in učinkovito, z dobro odzivnostjo ter uspešno izvedbo storitev.

3.4.7. Specifična evalvacijska vprašanja - Turistični produkti

1. Število gostov, število nočitev in število izletnikov (dnevni gostov)

Analiza turističnih kazalnikov v obdobju 2018–2023 potrjuje, da je leto 2020 predstavljalo prelomnico zaradi pandemije COVID-19, ko se je skupno število prihodov turistov zmanjšalo za več kot 50 %, prenočitve pa za več kot 40 %. Upad je bil izrazit pri tujih turistih, medtem ko so domači turisti v pokazali odpornost in v kasnejših letih pomembno prispevali k okrevanju povpraševanja. V obdobju 2021–2023 sledi hitro okrevanje, saj so prihod turistov (zlasti tujih) ter prenočitve ponovno presegli predkrizne ravni iz leta 2019. Ob tem opazimo spremembe v strukturi povpraševanja: rast je izrazitejša pri prihodih kot pri prenočitvah, kar potrjuje postopno krajšanje povprečne dobe bivanja in več krajših obiskov. Podatki o nastanitvenih zmogljivostih kažejo relativno stabilno rast nedeljivih enot, ob hkratnem povečanju števila ležišč, zlasti po letu 2021, kar nakazuje prilagajanje ponudbe okrevanju povpraševanja. Prenositve tujih turistov po močnem padcu v letu 2020 ponovno prevzamejo prevladujočo vlogo, kar potrjuje ponovno internacionalizacijo turizma. Ekonomski kazalniki kažejo relativno odpornost in prilagodljivost turističnega sektorja. Po rahlem upadu v letu 2020 se povprečna mesečna bruto plača v gostinstvu od leta 2021 naprej izrazito povečuje, kar odraža pomanjkanje delovne sile, večje povpraševanje ter rast stroškov dela. Zaposlenost v turizmu je v letu 2021 še nekoliko upadla, vendar se je v obdobju 2022–2023 ponovno povečala, pri čemer okrevanje zaposlenosti časovno zaostaja za okrevanjem turističnega povpraševanja. Sočasno rast zasedenosti nastanitvenih zmogljivosti in prihodkov spremlja tudi povečanje okoljskih obremenitev, kar dodatno izpostavlja potrebo po uravnoteženem in trajnostno naravnem ekonomskem razvoju turizma.

Spodnji tabeli prikazujeta statistiko v turističnem sektorju^{28,29}.

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Število prihodov turistov	5.933.266	6.229.573 (+4,99 %)	3.065.085 (- 50,80%)	4.003.682 (+30,62%)	5.868.138 (+46,57%)	6.192.804 (+5,53%)
Število prenočitev turistov	15.694.705	15.775.331 (+ 0,51 %)	9.204.374 (- 41,65%)	11.251.158 (+22,24%)	15.581.856 (+38,49%)	16.125.027 (+3,49%)
Povprečna doba bivanja (noči)	2,65	2,53 (-4,27 %)	3,00 (+18,59%)	2,81 (- 6,42%)	2,66 (- 5,51%)	2,60 (- 1,94%)
GINI koeficient intenzivnosti prihodov	0,26	0,28 (+4,18%)	0,60 (+116,74%)	0,57 (- 4,51%)	0,34 (- 40,51%)	0,30 (- 11,49%)
Povprečna mesečna bruto plača v gostinstvu (v EUR)	1170	1226 (+4,79%)	1180 (- 3,78%)	1330 (+12,75%)	1449 (+8,94%)	1645 (+13,50%)
Povprečna ZSST ocena	7,94	7,91 (- 0,43%)	7,99 (+1,01%)	8,14 (+1,92%)	8,37 (+2,80%)	8,23 (- 1,63%)
Ocena ogljičnega odtisa (t CO₂)	/	1.249.599	434.748 (- 65,21%)	577.036 (+32,73%)	1.005.106 (+74,18%)	1.157,285 (+15,14%)
Zaposleni v turizmu (UN Tourism)	/	/	55.272	54.097 (- 2,13%)	57,238 (+5,81%)	58.608 (+2,39%)

Leto	Število nedeljivih enot	Število ležišč - SKUPAJ	Število ležišč - stalnih	Prihodi turistov - SKUPAJ	Prihodi turistov - domači	Prihodi turistov - tuji	Prenočitve turistov - SKUPAJ	Prenočitve turistov - domači	Prenočitve turistov - tuji
2016	60.545	170.096	158.116	4.834.071	1.437.198	3.396.873	12.647.876	4.307.898	8.339.978
2017	61.318	174.926	160.541	5.503.284	1.512.602	3.990.682	14.208.545	4.523.216	9.685.329
2018	68.773	192.136	174.401	5.933.266	1.508.128	4.425.139	15.694.705	4.518.695	11.176.010

²⁸ Vir: <https://nist.slovenia.info/nadzorna-plosca>

²⁹ Vir: <https://pxweb.stat.si/SiStat/sl/Podrocja/Index/155/turizem>

2019	64.668	187.827	168.138	6.229.573	1.527.695	4.701.878	15.775.331	4.404.565	11.370.766
2020	61.839	182.028	164.470	3.065.085	1.848.971	1.216.114	9.204.374	5.850.018	3.354.356
2021	61.524	182.136	163.847	4.003.682	2.171.236	1.832.446	11.251.158	6.456.686	4.794.472
2022	65.799	190.787	174.957	5.868.138	1.932.506	3.935.632	15.581.856	5.506.772	10.075.084
2023	67.298	189.887	178.795	6.192.804	1.534.509	4.658.295	16.125.027	4.571.527	11.553.500

2. Prikaz vključitve turističnih produktov, ki so nastali iz naslova javnih razpisov, v turistično ponudbo destinacij ali v itinerarjih turističnih agencij.

Opravili smo intervju, kjer je intervjuvanec povedal, da so svoj turistični produkt vključili v svojo turistično ponudbo. Šlo je za aplikacijo, v okviru katere so pripravili kartice s QR-kodami. Te kartice so namestili pri turistično-informacijskem centru, kjer so si obiskovalci lahko izrisali na primer kolesarsko pot, storitev pa je bila tako na voljo tudi drugim uporabnikom.

Prav tako smo s strani MGŠT prejeli dodatna letna poročila, ki smo jih analizirali. Za ukrep COVID-2019 – javni razpis za preoblikovanje turistične ponudbe v vodilnih turističnih destinacijah v letih 2020 in 2021 zaradi epidemije – smo prejeli letno poročilo o doseganju kazalnikov za operacijo sofinanciranja »Zgodbe dediščine destinacije Nove Gorice in Vipavske doline«, v katerem se poroča, da so bili vsi zastavljeni kazalniki doseženi: razviti so bili štirje novi turistični produkti kot 5* doživetja, digitalizirane so bile štiri enote kulturne dediščine, na delavnicah pa je sodelovalo 80 udeležencev. V okviru projekta so v letu 2024 promovirali vsebine, pridobljene v projektu, ter urejali in vzdrževali spletno aplikacijo, kjer so na voljo vsebine štirih enot kulturne dediščine, namenjene turistom in obiskovalcem.

Za javni razpis za sofinanciranje razvoja novih in inovativnih produktov ter storitev turističnega gospodarstva (2016–2018) smo prejeli letno poročilo za leto 2023 o doseganju kazalnikov po zaključku operacije »Razvoj inovativnega turističnega produkta Business wellness«. Poročilo kaže, da je bil nov turistični produkt uspešno plasiran na trg in splet. Prav tako so presegli kazalnika za število predvidenih gostov in čiste prihodke od prodaje za leto 2019. Cilj 35.000 klikov, zastavljen za leto 2020, so dosegli že leta 2018, saj so na spletni strani novega turističnega produkta pridobili 420.837 klikov zgolj preko oglaševanja na iskalnih omrežjih. Število klikov je v letih 2020, 2021 in 2022 upadlo pod 10.000, pri čemer je bilo poudarjeno, da ni prihajalo do konverzij obiskov v prodajo integralnega turističnega produkta. Razlog za to so bile gospodarske razmere in varnostne razmere v vzhodni Evropi, ki so negativno vplivale na turizem in poslovna srečanja. Cilje so uspešno dosegli tudi z zaposlitvijo dveh novih oseb ter pridobitvijo trajnostnega okoljskega certifikata Travelife.

Za javni razpis za sofinanciranje razvoja in promocije turistične ponudbe vodilnih turističnih destinacij v Sloveniji 2018–2019 smo prejeli letno poročilo za leto 2024 o projektu »Razvoj novih turističnih produktov in digitalna promocija Bele krajine«. Poročilo navaja, da so v okviru projekta razvili, vzpostavili in prenovili digitalna komunikacijska orodja, ki jih še vedno uporabljajo ter z njimi oglašujejo na tujih trgih. V letu 2024 je bila ponovno zabeležena rast števila uporabnikov spletne strani v primerjavi z letom 2023, prav tako pa so dosegli cilje na družbenih omrežjih, kot sta Facebook in Instagram. Presegli so tudi načrtovano število obiskovalcev in prenočitev v vodilni destinaciji: načrtovano število obiskovalcev je bilo 5.113, realizacija 42.113, načrtovano število prenočitev 90.000, realizacija pa 106.316.

Pregled kazalnikov javnega razpisa za sofinanciranje razvoja in promocije integralnih produktov turističnega gospodarstva 2018–2021 za projekt »Razvoj inovativnega, integralnega turističnega proizvoda na temo edinstvene naravne mineralne vode z največjo vsebnostjo magnezija v Evropi z znamko PEGAZ-Mg – Elikzir zdravja« kaže, da je bilo doseženih pet od šestih kazalnikov. Doseženi so bili kazalniki glede števila oblikovanih paketov oziroma programov integralnih produktov, načrtovanih prihodkov, vrednosti prodanih paketov iz naslova izvoza storitev, števila nočitev in števila novih zaposlitev. Kazalnik načrtovanega števila gostov oziroma obiskovalcev za leto 2022 pa ni bil v celoti realiziran (84,2-odstotna realizacija). K nižjemu številu prihodov je prispevala drugačna struktura gostov, saj so ti rezervirali pakete z daljšim bivanjem, kar je posledično pomenilo manj prihodov. Število

nočitev je bilo tako realizirano ob daljšem povprečnem bivanju, kot je bilo načrtovano, zato je bil odstotek realiziranih prihodov nižji od realiziranih nočitev.

3. Poročanje prodaje turističnih paketov preko spletnih strani, na lastnih platformah ponudnikov na turističnih destinacijah, ter na drugih turističnih prodajnih portalih.

Na enem izmed intervjujev je intervjuvanec omenil, da so prodajo turističnih paketov izvajali preko spletne strani, kjer je bila aplikacija že razvita ter preko družbenih omrežij, spletnih medijev po vsej Sloveniji in okoliških državah, vključno z videoposnetki. Aplikacija je trenutno še vedno na voljo, vendar so projekt usmerili v druge aktivnosti in ga več ne nadgrajujejo. To naj bi predstavljal problem trajnosti, saj če ni zagotovljenih finančnih sredstev za nadaljnje delovanje in kritja stroškov dela, je težko vzdrževati nadgradnje in razvoj produkta.

3.4.8. Specifična evalvacijska vprašanja - Internacionalizacija

Na splošno velja za področje internacionalizacije omeniti, da so v letih 2020-2022 pri izvajanju projektov Partnerstev nastajali izjemni problemi zaradi epidemije virusa COVID-19. Upravičenci so pri izvajanju projektov imeli težave z odpovedmi predvidenih nastopov na sejmi, ki so bili bodisi prestavljeni v leto 2021, bodisi izvedeni v virtualno/digitalni obliki ali pa celo povsem odpovedani. Vsaka sprememba pri izvedbi načrtovanih sejmskih aktivnosti je imela za posledico tudi zamike v časovnih rokih pri izvajanju ostalih komponent projekta. Prav tako je imelo veliko število partnerjev težave pri zagotavljanju likvidnosti, ki so bile posledica omejitev v poslovanju, ki jih je povzročila epidemija virusa COVID-19.

Epidemija COVID-19 je močno vplivala tudi na izvedbo javnih razpisov na področju Sejmov v letih 2020 in 2021, saj se je število vlog v tem obdobju drastično zmanjšalo, vpliv pa je imel ta dogodek tudi na že sklenjene pogodbe o sofinanciranju, saj je prišlo do odstopa večjega števila pogodb o sofinanciranju zaradi odpovedi sejmov. Razlogi za upad vlog so: odpovedani sejmi, prestavljeni sejmi na kasnejše termine, prepoved prehajanja državnih mej, oteženo potovanje (letalski prevozi), strah pred epidemijo, predvideno nizko št. obiskovalcev sejmov in razstavljalcev na sejmi. Okrevanje sejmske dejavnosti je bilo ponovno vidno v letu 2022, ko je število vlog preseglo finančne zmožnosti javnega razpisa v tistem letu.

1. Ali in za koliko spodbude skrajšujejo čas podjetjem za vstop na trg oziroma v primeru internacionalizacije, nov trg?

S strani SPIRIT Slovenija smo dobili informacijo, da se ne meri podatek o tem, za koliko spodbude skrajšujejo čas podjetij za vstop na trg oziroma v primeru internacionalizacije na nov trg. Opisno se je prejemnike pomoči s strani SPIRIT Slovenija spraševalo, ali so pridobili kakšne nove kontakte, vendar prejemniki pomoči v odgovorih večinoma opisujejo predvsem izvedbo sejmskega nastopa, ne pa toliko njegovega vpliva ali pridobljenih kontaktov. Ker gre za razmeroma nizko podporo (okoli 10.000 EUR), so odgovori bolj osredotočeni na opis izvedbe aktivnosti kot na konkretne rezultate.

Prav tako smo dobili 21 primerov opisov dobrih praks, izvedli 5 intervjujev na temo produktivnih investicij in internacionalizacije in opravili 3 ankete, ki smo jih podrobno analizirali in pridobili informacije, da so spodbude skrajšale čas na nove trge iz let na mesece. V številnih primerih so spodbude s sofinanciranjem omogočile takojšno postavitev showroomov (Avstrija, Nemčija, Šanghaj), kar bi bilo brez financiranja nemogoče. V drugih primerih so spodbude omogočile angažiranje lokalnih agentov, ki so takoj omogočili dostop do lokalnih kupcev. Obstajajo tudi primeri, kjer so spodbude omogočile hitro izvedbo intenzivnih marketinških aktivnosti. V večini primerov pa primeri dobre prakse sporočajo, da je spodbuda sama po sebi omogočila nastop na globalnih sejmi, ki bi sicer predstavljal visok strošek vstopa za samo podjetje.

2. Ali in kako so spodbude vplivale na krepitev konkurenčnega položaja in pozicioniranje podjetij, tudi v globalne dobaviteljske verige (obstoječe in nove verige vrednosti) in konzorcije?

V primerih dobrih praks vpliv na krepitev konkurenčnosti in pozicioniranja ni natančno merjen. Kljub temu poročani primeri kažejo, da so spodbude na to področje vplivale pozitivno. Podjetja so z vzpostavitvijo showroomov okrepila svojo tržno pozicijo, pridobila močnejšo prisotnost v premijskih segmentih, že sama fizična prisotnost na tujih trgih pa jim je omogočila boljše pozicioniranje med vodilnimi proizvajalci v svojih segmentih. Nekatera podjetja poročajo, da so sejmi zanje ključna priložnost za krepitev in vzdrževanje odnosov z obstoječimi kupci ter dobavitelji, za spremljanje konkurence ter zbiranje idej za nove izdelke ali izboljšave obstoječih.

Primeri dobrih praks vključujejo tudi uspešen vstop v globalne verige: konzorcij za ameriški trg je omogočil povezavo od razvoja orodij do mehanske obdelave ter vstop v celotno dobavno verigo kovinskih komponent v ZDA, s čimer so partnerji ponudili komplementarno in globalno konkurenčno ponudbo. Drugi konzorcij na področju farmacije na Irskem je podjetju omogočil konkuriranje multinacionalkam in vključitev v farmacevtsko avtomatizacijsko verigo; podjetje je na irskem trgu tudi uspešno prodalo svoje produkte. Med drugim je bilo izpostavljeno, da sama udeležba na sejmi v tujini prispeva k izboljšanju konkurenčnosti ter doseganju osnovnih ciljev, kot sta dvig prodaje in predstavitev novih izdelkov ter inovacij.

3. Ali so se podjetja, ki so prejela sredstva povzpela na višje mesto v verigi vrednosti?

V primerih dobrih praks je kljub temu mogoče opaziti več primerov, kjer so spodbude k temu prispevale. Povezovanje podjetij v partnerstva oziroma konzorcije je omogočilo prehod iz osnovne proizvodne dejavnosti v integrirane storitve. Tako je v enem primeru eno podjetje zasnovalo, razvilo in izdelalo preoblikovalna orodja za precizno kovanje odkovkov v vročem stanju, partnersko podjetje je zasnovalo, razvilo in izdelalo precizne vroče kovane odkovke ter jih sestavljalo v sklope, tretje podjetje pa je izvedlo mehansko obdelavo sestavnih delov. Takšna organizacija je podjetjem omogočila, da nudijo celovito storitev, od idejne zasnove končnega izdelka, razvoja tehnologij in izdelave do skupnega trženja, kar predstavlja pomemben premik na višjo raven verige vrednosti.

Drugi primer partnerstva oziroma konzorcija opisuje razvoj skupnega modularnega energetskega produkta, ki je omogočil izdelavo visokotehnološke in energetske učinkovite rešitve. To nedvomno predstavlja premik podjetja v višji segment verige vrednosti.

Omeniti velja tudi primer, kjer je sodelovanje z zunanjim izvajalcem omogočilo vzpostavitev B2B spletne trgovine, kar je predstavljalo pomemben korak v smeri digitalne transformacije. Ta prehod iz klasične trgovine v B2B e-poslovanje nakazuje vstop podjetja na višjo raven verige vrednosti.

4. Kakšen je vpliv spodbud na povečanje izvoza visoko tehnoloških izdelkov v celotnem izvozu?

V primerih dobrih praks povečini ni naveden kvantitativno izmerjen vpliv, vendar je mogoče izpostaviti nekatere primere, kjer so bili rezultati jasno poročani. Podjetje, ki je izvedlo operacijo krepitev trženja svojih blagovnih znamk na tujem trgu, je poročalo, da je bila izhodiščna vrednost prihodkov na tujih trgih v letu 2020 175.037,20 EUR, v letu 2023 pa že 856.809,77 EUR, kar je dvakrat več od načrtovanega prihodka. Nadaljnjo rast pričakujejo tudi v prihodnjih letih. Drugi upravičenec, ki je prejel podporo za promocijo lastnih blagovnih znamk na kitajskem trgu, je poročal, da je operacijo začel z izhodiščno vrednostjo 12 milijonov EUR prihodkov na tujih trgih v letu 2020, načrtovano vrednost 14 milijonov EUR pa je v letu 2023 krepko presegel, saj je ustvaril 21,94 milijona EUR prihodkov na tujih trgih. Tretji primer podjetja, ki je sodelovalo v projektu krepitev trženja blagovnih znamk, kaže, da je iz izhodiščnih 10,6 milijona EUR prihodkov izvoz do leta 2023 povečalo na 18,9 milijona EUR, s čimer je presešlo zastavljeni cilj 15,5 milijona EUR.

Drugi primeri dobrih praks opisujejo, da so spodbude odprle pot do izvoza naprednih digitalnih rešitev ter omogočile udeležbo na sejmi, usmerjenih v globalni visokotehnološki segment, kjer se podjetja predstavljajo s tehnološko zahtevnimi izdelki.

5. Ali se je v tem času povečal izvoz podjetij, ki so prejela podporo?

Velja omeniti da vsa podjetja ne poročajo izvoza v druge države. V treh omenjenih podjetjih, ki so nam poročala o izvozu na tujih trgih, je bilo poudarjeno, da se je izvoz v času prejema podpore nedvomno povečal. Poleg tega skoraj vsa podjetja navajajo vzpostavitev stikov z konkretnimi novimi kupci, pridobljenimi na sejmi, nekatera pa poročajo tudi o konkretnih stikih s potencialnimi distributerji izdelkov ter o preseganju načrtovanih kazalnikov izvoza. V poročilih je bilo izpostavljeno tudi, da so podjetja z izdelki, ki so tehnično in vizualno povsem prilagojeni ciljnim trgom, okrepila svoj izvoz na trgih, kjer so sicer že prisotna. Kljub temu pa številčni podatki o rasti izvoza v teh primerih niso bili poročani.

6. Ali se je v tem času diverzificiral izvoz podjetij, ki so prejela podporo? Ali izvažajo v več držav, kot pred prejemom podpore? Ali so ta podjetja povečala izvoz na tretje (ne EU) trge?

Iz primerov dobrih praks smo prejeli konkretne primere, v katerih so upravičenci diverzificirali izvoz na države, kjer so bili prisotni s showroomi oziroma preko udeležbe na sejmi. Nekateri obiski povabljenih podjetij v showroomih so privedli do konkretnih dogovorov o sodelovanju, upravičenci pa so z izvedenimi analizami in pripravo podlag za načrtovanje aktivnosti pridobili tudi poglobljen vpogled v razmere na trgu, konkurenco ter specifične lokalnega okolja. Primer dobre prakse prikazuje tudi, kako je vzpostavitev spletne strani v angleškem in nemškem jeziku omogočila možnost plačevanja iz tujine neposredno v aplikaciji, kar je dodatno olajšalo dostop tujih kupcev.

Pojavljajo se tudi primeri, v katerih so se podjetja odločila vstopiti na tuje trge z novimi produkti, na katerih so sicer že bila prisotna. V teh primerih se izvoz ni diverzificiral na nove države, se je pa bistveno okrepil in povečal na že obstoječih trgih. Eden izmed primerov dobre prakse je tudi primer turistične agencije, ki se je udeležila največjega latinskoameriškega sejma, s čimer je okrepila poslovanje preko neposrednega kontakta z novimi strankami, strateškimi partnerji in dobavitelji ter razširila poslovno področje na špansko govorečem trgu.

7. Ali so podjetja na račun prejetih spodbud, pridobila kakšne ugodnosti (nove posle, kontakte ipd.), ki jih brez spodbude nebi, in se jim te ugodnosti danes obrestujejo?

Velika večina primerov iz opravljenih intervjujev, 21 primerov dobrih praks in prejetih anket potrjuje, da so podjetja zaradi prisotnosti na sejmi, izvedbe showroomov in drugih oblik spodbud pridobila nove posle in kontakte oziroma v nekaterih primerih vsaj ohranila, okrepila in poglobila stike z že obstoječimi strankami, partnerji in dobavitelji. Pridobitev novih kontaktov in poslovnih partnerjev brez fizične prisotnosti na sejmi ne bi bila mogoča oziroma bi bila bistveno otežena.

Primeri dobrih praks navajajo številne različne primere ugodnosti, ki so jih prinesle spodbude. Primer je podjetje, ki je z odprtjem showrooma v Šanghaju pridobilo konkretne nove posle tekom delovanja showrooma. Podjetje na nemškem trgu je pridobilo nove distributerje in prodajne partnerje, ki še danes ustvarjajo prihodke. Podjetje na Irskem je v okviru konzorcija uspešno prodalo svoje farmacevtske izdelke, v drugih primerih pa podjetja poročajo, da so s prisotnostjo na sejmi vzpostavila globalne kontakte in pridobila partnerje z različnih svetovnih trgov. V primeru turistične agencije je bila izpostavljena razširitev poslovanja na območje Latinske Amerike, kar brez udeležbe na sejmu ne bi bilo mogoče.

4. Ključne ugotovitve vrednotenja

Spodaj so povzete ključne horizontalne ugotovitve, pri čemer je potrebno poudariti, da seznam zaradi števila in raznolikosti ukrepov, ki so bili del vrednotenja, ter raznolikosti in kompleksnosti izkušenj z njimi, ni celovit in, da so iz teh razlogov iz ugotovitev neobhodno izpuščene pomembne podrobnosti in nianse:

Ukrepi so pomembno prispevali k dvigu konkurenčnosti MSP, vendar z različno intenzivnostjo med ukrepi

Vpliv na konkurenčnost se je zgodil preko različnih kanalov, tako neposrednih, kot tudi posrednih. Instrumenti finančne podpore kažejo najmočnejše merljive učinke, medtem ko mehki ukrepi krepijo predvsem kompetence, strateško znanje in organizacijsko sposobnost podjetij, ki na konkurenčnost vplivajo posredno.

Učinki digitalizacije so med najbolj trajnostnimi in najmočnejšimi v celotnem programskem obdobju

Znatni del podpore je bil usmerjen v digitalizacijo. Vanje so bile usmerjene tako večje investicije, kot tudi manjši vložki v obliki vavčerjev, pa tudi izobraževanja. Ugotavljamo, da ti ukrepi prinašajo trajne spremembe v poslovnih procesih in produktivnosti podjetij. Podjetja to opredeljujejo kot pozitiven premik.

Največja horizontalna ovira v sistemu je prekomerna birokracija

Kljub znatnemu izboljšanju in nekaterih poenostavitvah ob koncu vsakega programskega obdobja se v skoraj vseh ukrepih še zmeraj pojavljajo težave z administracijo, dolgotrajnimi postopki, podvajanjem dokumentacije, nejasnimi navodili in neskladjem med višino sredstev in zahtevnostjo poročanja. To posebej obremenjuje MSP, še posebej mikro podjetja.

Digitalizacija postopkov izboljša izkušnjo podjetij

Vavčerji, kjer so vloge, pogodbe in zahtevki v celoti digitalizirani, so ocenjeni kot najbolj tekoči in učinkoviti ukrepi. Drugje je digitalizacija delna ali odsotna, kar upočasnjuje procese.

Mentorstvo je najmočnejši nefinančni ukrep

1-na-1 mentoriranje, zlasti z mentorji, ki so tudi sami podjetniki, ima največji učinek na povečanje potenciala startup podjetij za naslednje faze razvoja.

Podjetja pogosto prejmejo premalo sredstev za svoje dejanske razvojne ali investicijske potrebe

Ugotovljeno je, da so po oceni prejemnikov sredstva v vseh primerih nezadostna glede na obseg načrtovanih aktivnosti, investicijske potrebe ali razvojne cilje, posebej za izvedbo večjih investicij ali tehnološke transformacije. Ukrepi v večini primerov igrajo podporno vlogo.

Odsotnost nadaljevalnih faz financiranja zmanjšuje dolgoročne učinke podpor

Podjetja – zlasti start-upi – pogosto opozarjajo, da učinki po koncu programa upadejo, saj ni posebej prilagojenih instrumentov za rast ali internacionalizacijo, ki bi sledili zgodnjim fazam.

Razen SIO, ki v tej obliki več ne deluje, in nekaterih manj uporabljenih finančnih instrumentov, so se vsi ukrepi izkazali kot zaželeni in dobro delujoči

Na podlagi vrednotenja ne moremo priporočiti, da se kateri od ukrepov neha izvajati. Deležniki vidijo vse vrste ukrepov kot dobrodošle, opozarjajo pa na težave znotraj zasnove samih ukrepov (npr. premajhna sredstva, težave z razpisi, birokracija, ipd.).

Regionalne razlike v kakovosti izvajanja vplivajo na dostopnost in učinke

Kakovost SPOT točk, inkubatorjev, svetovalcev in podpornih institucij se po regijah razlikuje, kar vpliva na enakost možnosti in izkušnjo podjetij.

Sistem podjetniške podpore je razdrobljen, kar zmanjšuje preglednost in sinergije

Podjetja pogosto ne vedo, kateri ukrep je za njih najbolj primeren. Prekrivanja med SPOT, RRA, inkubatorji, PONI, kompetenčnimi centri in drugimi programi zmanjšujejo preglednost.

Komunikacijski kanali so učinkoviti, vendar ne dosegajo vseh ciljnih skupin

MSP, ki aktivno sledijo informacijam SPIRIT/SPS, so dobro obveščena, medtem ko tujci, socialna podjetja in mikro podjetja pogosto ostanejo nedosežena.

Internacionalizacijski ukrepi imajo potencialno neposredni učinek na izvozne rezultate

Delegacije, sejmi in B2B dogodki podjetjem omogočajo prve kontakte, validacijo trga in konkretne posle. Ukrepi so bili učinkoviti kljub oviram COVID-19, vojne v Ukrajini in odpovedanih sejmov.

Vpliv ukrepov na trajnostni razvoj je odvisen od zasnove ukrepa

Ukrepi, ki so specifično zasnovani za trajnostnost lahko vodijo do izboljšanja stanja na tem področju, vendar so učinki pogosto slabo merljivi. Drugje so trajnostni učinki posredni in odvisni od podjetja.

Krizni mehanizmi (COVID-19, poplave 2023) so pomembno vplivali na izvajanje ukrepov

Krize so vplivale na učinkovitost in časovni vidik izvajanja ukrepov. Več ukrepov je bilo prilagojenih. Kjer teh prilagoditev ni bilo, so se učinki zamaknili ali zmanjšali.

Finančni instrumenti imajo pozitiven učinek na stabilnost podjetij

Mikrokrediti in garancije so omogočili večjo likvidnost, varnejše poslovanje in izvedbo investicij, s čimer so podjetja okrepila konkurenčnost in odpornost na spremembe.

Učinki turističnih ukrepov so bili zaradi pandemije in poplav izrazito heterogeni

Digitalni produkti in razvoj turističnih zgodb so dvignili konkurenčnost, vendar komercializacija pogosto ni bila izvedena, ker so bile aktivnosti prekinjene ali uničene.

KPI-ji pogosto ne merijo dejanskih učinkov ukrepov

Številni kazalniki so fokusirani na količino (št. podjetij, št. aktivnosti), ne pa na kakovostni oz. rezultate (rast, konkurenčnost, trajnostna preobrazba). To omejuje kvalitetno vrednotenje učinka.

Podjetja izrazito cenijo hitro, preprosto in enostavno podporo

Vavčerji so bili najbolj priljubljeni ravno zato, ker so postopki digitalizirani, jasni in hitri. Nasprotno pa prezahtevni razpisi zmanjšujejo motivacijo za prijavo.

Učinki ukrepov so pogosto posredni in se pokažejo z zamikom

Še posebej to velja za mentorstvo, podpora okolja, internacionalizacijo in inovacijske spodbude. Ti ukrepi ustvarjajo spremembe v vedenju, mrežah in strategijah, ki se materializirajo kasneje.

Ukrepi so pomembno prispevali k gospodarski stabilnosti MSP v zahtevnih razmerah

Podjetja poročajo, da so bile spodbude ključne med COVID-19, v času motenj dobavnih verig in po poplavih. Vrednotenje potrjuje, da so ukrepi prispevali k ohranitvi delovanja podjetij, kar je bistveno za širšo gospodarsko stabilnost.

5. Priporočila za nadgradnjo izvajanja ukrepov v prihodnje

Priporočila v tem poglavju so bila oblikovana na podlagi celovite analize odgovorov na evalvacijska vprašanja, predlogov in izkušenj ključnih deležnikov, zbranih v okviru poglobljenih intervjujev, ter strokovne presoje pripravljavca poročila. Pri njihovi pripravi so bila sistematično upoštevana vsa priporočila, ki so jih deležniki izrecno navedli v okviru intervjujev, kakor tudi ponavljajoča se spoznanja o učinkih, izzivih in strukturnih vrzelih pri izvajanju ukrepov. Priporočila združujejo praktične vpogleds izvajalcev in uporabnikov ukrepov z analitičnimi ugotovitvami vrednotenja ter so usmerjena v izboljšanje načrtovanja, izvajanja in dolgoročne učinkovitosti ukrepov za MSP v prihodnjih programskih obdobjih.

Horizontalna priporočila (veljavna za vse ukrepe)

- Pri zasnovi in izvajanju ukrepov je treba dosledneje upoštevati načelo sorazmernosti med višino podpore in administrativnimi zahtevami. To je mogoče doseči z ločenimi pravili poročanja za ukrepe manjših vrednosti, uporabo poenostavljenih stroškov in krajših poročil.
- Digitalna izvedba postopkov se je izkazala kot pomemben dejavnik učinkovitosti. Enoten standard popolne digitalizacije (vloge, pogodbe, zahtevki, poročila) je treba postopno uveljaviti pri vseh instrumentih podpore.
- Razpisni postopki bi morali slediti bolj predvidljivemu časovnemu ritmu. To lahko OU zagotovi z vnaprej objavljenim srednjeročnim koledarjem razpisov, usklajenim med vsemi izvajalskimi institucijami.
- Sistem spremljanja bi moral bolje odražati dejanske spremembe v poslovanju podjetij v srednje- in dolgo-ročnem časovnem obdobju. Prenova kazalnikov naj vključuje merila konkurenčnosti, produktivnosti, trajnostnih praks in mednarodne aktivnosti.
- Kombiniranje finančnih in nefinančnih instrumentov se v praksi kaže kot učinkovit model podpore. To je mogoče institucionalizirati z več razpisi, ki zahtevajo ali spodbujajo sočasno uporabo obeh vrst podpore.
- Podjetja se pogosto težko znajdejo v razdrobljenem sistemu ukrepov. Jasnejša opredelitev razvojnih poti (npr., zagon–rast–internacionalizacija) bi izboljšala preglednost in ciljno uporabo instrumentov.
- Izredne razmere so pokazale potrebo po prožnem sistemu izvajanja. Mehanizmi za podaljšanje rokov, spremembo aktivnosti in fazno črpanje morajo biti vgrajeni že v osnovno zasnovo razpisov.
- Razlike v regijski izvedbi zmanjšujejo enakost dostopa do podpore. To je mogoče nasloviti z nacionalnimi smernicami za izvajanje in rednimi skupnimi usposabljanji izvajalcev.
- Razpisni jezik je pogosto zapleten in pravno-formalen. Priprava krajših, operativnih povzetkov razpisov bi olajšala razumevanje predvsem manj izkušenim podjetjem.
- Za izboljšanje preglednosti podpornega sistema je smiselno vzpostaviti enotno vstopno točko, kjer podjetja na podlagi osnovnih značilnosti (velikost, faza, sektor, cilj) prejmejo usmeritev k ustreznim instrumentom. Takšen sistem lahko deluje kot usmerjevalni vprašalnik ali digitalno orodje v okviru obstoječih institucij.
- Postopke izbire prejemnikov podpore je priporočljivo dodatno poenotiti z vnaprej opredeljenimi in javno objavljenimi merili, ki se ne spreminjajo med razpisnimi cikli. To zahteva jasno dokumentirana merila ocenjevanja in dosledno uporabo enake metodologije pri vseh izvajalcih.
- Za zmanjšanje administrativnih napak je smiselno že v fazi prijave vključiti avtomatske vsebinske in formalne kontrole vlog. Te kontrole lahko v informacijskem sistemu prijavitelje opozarjajo na manjkajoče ali neskladne elemente še pred oddajo vloge.
- V rednem upravljanju ukrepov je priporočljivo uvesti kratka letna pregledna poročila po posameznih instrumentih, ki ne služijo zgolj poročanju navzgor, temveč notranjemu učenju. Takšna poročila naj vključujejo glavne izzive, prilagoditve in zaznane dobre prakse.
- Za izboljšanje usklajenosti med institucijami je priporočljivo uvesti redna letna usklajevalna srečanja med naročnikom, posredniškimi telesi in izvajalci. Srečanja naj bodo vsebinsko usmerjena in namenjena izmenjavi izkušenj, ne zgolj formalnemu poročanju.
- Operativno spremljanje tveganj je smiselno okrepiti z vnaprej opredeljenimi mejami odstopanj (npr. zamude, nizka absorpcija), ki sprožijo prilagoditev izvajanja. Tak sistem zahteva enostavne indikatorje in jasne protokole odzivanja.
- Evidentiranje in obravnavo povratnih informacij podjetij je priporočljivo standardizirati na ravni vseh ukrepov. To lahko vključuje kratek enotni obrazec ali digitalno anketo po ključnih fazah izvajanja.
- Za krepitev institucionalnega znanja je priporočljivo sistematično evidentirati izvedene prilagoditve ukrepov (npr. podaljšanja, spremembe pogojev). Ta evidenca naj služi kot podlaga za izboljšave v prihodnjih razpisnih krogih.

Vavčerji

- Vavčerski sistem se je izkazal kot najbolj funkcionalen instrument male vrednosti. Njegovo osnovno zasnovo je treba ohraniti tako, da vsi postopki ostanejo digitalni, roki obravnave kratki, pogoji pa jasno in enostavno zapisani.
- Prekinjanje razpisovanja posameznih vavčerjev povzroča negotovost pri podjetjih. To je mogoče nasloviti z vzpostavitvijo stalno odprtih ali vnaprej napovedanih razpisnih oken za ključne vrste vavčerjev.
- Trenutna višina vavčerjev pogosto omogoča le omejene posege v poslovanje podjetij. Diferenciacija zneskov glede na vrsto storitve, zahtevnost ali razvojno fazo podjetja bi omogočila bolj ciljno podporo, zahteva pa to poseg v relevantno zakonodajo.
- Ena od ključnih prednosti vavčerjev je njihova vsebinska prilagodljivost. To fleksibilnost je smiselno ohraniti z možnostjo letnih ali polletnih posodobitev nabora upravičenih vsebin brez spremembe celotnega razpisnega okvira.
- Spremljanje učinkov vavčerjev se večinoma zaključi ob oddaji zahtevka. Dodati bi bilo smiselno kratek naknadni pregled ali povratno informacijo podjetij po določenem časovnem obdobju.
- Veliko število zunanjih izvajalcev zahteva jasen sistem zagotavljanja kakovosti. Redno preverjanje referenc, obnavljanje kataloga izvajalcev in možnost izločanja neustreznih ponudnikov bi okrepili zaupanje v sistem.
- Kljub enostavni zasnovi vavčerjev se del podjetij še vedno sooča z napakami pri oddaji vlog. Uvedba vgrajenih preverjanj pravilnosti podatkov ter jasnih opozoril v informacijskem sistemu bi zmanjšala število dopolnitev.
- Vloga vavčerjev zahteva stalno prilagajanje dejanskim potrebam trga. To je mogoče nadgraditi s sistematičnim zbiranjem in uporabo predlogov podjetij ter izvajalcev pri posodabljanju vsebin.

Podporno okolje

- Podporno okolje mora ostati fizično in geografsko dostopno čim širšemu krogu podjetnikov. To zahteva ohranjanje mreže lokalnih točk ter prilagajanje njihove razporeditve glede na regionalne razvojne potrebe.
- Kakovost storitev podpornega okolja se med regijami razlikuje. Poenotenje standardov svetovanja je mogoče zagotoviti z nacionalnimi metodološkimi smernicami in skupnimi programi usposabljanja svetovalcev.
- Svetovalci se vse pogostejše srečujejo z vprašanji, povezanimi z digitalizacijo, umetno inteligenco in čezmejnim poslovanjem. Ta znanja je treba sistematično vključiti v redna izobraževanja in nadgradnjo kompetenc svetovalcev.
- Neenakomerna kontinuiteta financiranja podpornih institucij vpliva na stabilnost storitev. Večletni pogodbeni okvirji bi omogočili boljše načrtovanje dela in zadrževanje izkušenih kadrov. Alternativen predlog je, da se podporno okolje v celoti izključi iz EKP in se financira iz drugih, bolj stalnih in predvidljivih virov.
- Naloge posameznih institucij se deloma prekrivajo. Jasna razmejitev vlog med SPOT, inkubatorji, RRA in drugimi akterji bi zmanjšala podvajanja in izboljšala učinkovitost sistema.
- Ranljive skupine podjetnikov (npr. ženske in tujci) pogosto niso sistematično nagovorjene. Razvoj ciljnih storitev zanje zahteva prilagoditev pristopov in komunikacijskih kanalov.
- Mreženjske aktivnosti se izvajajo, a so pogosto obrobne pomena. Njihova vsebinska nadgradnja bi zahtevala bolj strukturirane dogodke, vezane na konkretne poslovne izzive.
- Administrativno poročanje obremenjuje svetovalce in omejuje čas za delo s podjetji. Standardizacija in poenostavitev poročil bi omogočila več vsebinskega svetovanja.
- Spremljanje zadovoljstva uporabnikov se izvaja neenotno. Uvedba enotnega sistema zbiranja povratnih informacij bi omogočila sprotno izboljševanje storitev podpornega okolja.

Start-up podpora

- Instrumenti nepovratne podpore za start-upe so osredotočeni predvsem na zgodnjo fazo razvoja. Razpisne sheme naj zato vnaprej predvidijo tudi nadaljevalne faze, ki podjetjem omogočajo prehod proti fazi rasti. Razvoj namenskih nepovratnih ali kombiniranih instrumentov za to fazo bi zapolnil ključno vrzel. SPS takšno podporo že nudi, vendar intervjuvana podjetja o tem niso bila obveščena.

- Višina nepovratnih sredstev pogosto ne ustreza dejanskim stroškom razvoja, zlasti pri tehnoloških produktih. Prilagoditev višine sredstev ali možnost faznega črpanja bi omogočila bolj realistično izvajanje projektov.
- Obveznost zaposlitve v zgodnjih fazah predstavlja za nekatere start-upe dodatno omejitev. Razmislek o alternativnih merilih napredka bi povečal fleksibilnost instrumenta.
- Podpora je močno usmerjena v razvoj ideje in produkta. V razpisne pogoje je treba bolj sistematično vključiti tudi tržne in prodajne aktivnosti kot sestavni del razvoja.
- Prijavni roki so pogosto kratki in časovno nepredvidljivi. Daljši in vnaprej napovedani roki bi omogočili kakovostnejšo pripravo projektov.
- Start-upi se pri nadaljnji rasti pogosto soočajo z omejenim dostopom do investorjev. Instrumenti nepovratne podpore bi morali vključevati strukturirane aktivnosti povezovanja z investicijskim okoljem.
- Podjetja se težko znajdejo v zaporedju razpoložljivih instrumentov. Jasna predstavitev razvojne poti od P2 do nadaljnjih ukrepov bi izboljšala uporabo podpore.
- Likvidnostni pritiski med izvajanjem projektov zmanjšujejo učinkovitost prejetih sredstev. Fazni sistem izplačil, vezan na doseganje mejnikov, ki se izvaja že sedaj, bi lahko bil bolj prilagojen zmožnostim podjetij in jih s tem razbremenil.
- Razmejitev med zagonskimi in rastnimi nepovratnimi ukrepi še ni dovolj jasna. Preglednejša diferenciacija bi omogočila bolj ciljno usmerjanje start-upov v ustrezen instrument.

Vsebinska podpora

- Individualno mentorstvo naj ostane osrednji element tovrstnih ukrepov. To je mogoče zagotoviti z razpisnimi pogoji, ki določajo minimalni obseg mentorstva na podjetje in jasno opredeljujejo njegovo vlogo v programu.
- Podpora se v praksi pogosto zaključi ob formalnem izteku projekta. V zasnovo programov je smiselno vgraditi fazni model mentorstva, ki omogoča nadaljevanje podpore tudi po zaključku osnovne faze.
- Potrebe podjetij se hitro spreminjajo, zato mora biti sistem mentorstva prilagodljiv. Operativno to zahteva jasna pravila za zamenjavo mentorja ali spremembo fokusa mentoriranja brez zapletenih postopkov.
- Pri zrelejših podjetjih se pogosto pojavi pomanjkanje ustrezno specializiranih mentorjev. Nabor mentorjev je treba razširiti z vključevanjem strokovnjakov za rast, prodajo, internacionalizacijo in digitalne tehnologije.
- Podjetja pogosto potrebujejo konkretno pomoč pri izvedbi, ne le svetovanja. Programi naj zato vključujejo izvedbene naloge, delovne seje ali podporo pri implementaciji dogovorjenih rešitev.
- Vsebinska podpora se najbolje obnese, kadar je povezana z drugimi instrumenti. Ta povezava mora biti jasno opredeljena že v razpisih, na primer z zaporedno uporabo ali pogojenostjo posameznih ukrepov.
- Izvajalci vsebinskih programov so pogosto obremenjeni z administracijo. Zmanjšanje poročanja in standardizacija obrazcev bi omogočila več vsebinskega dela s podjetji.
- Povratne informacije podjetij se sicer zbirajo, a niso vedno sistematično uporabljene. V praksi bi bilo treba vzpostaviti redne mehanizme za njihovo vključevanje v prilagajanje programskih vsebin.
- V podporni ponudbi primanjkuje naprednih programov za podjetja v fazi rasti. Razvoj vsebinsko poglobljenih programov za scale-up fazo bi zapolnil pomembno vrzel.

Lesni sektor

- Investicijski ukrepi v lesnem sektorju zahtevajo dolgoročno stabilnost. To je mogoče zagotoviti z večletnimi razpisnimi okvirji in jasno napovedanimi cikli objav.
- Trajnostni kriteriji so v nekaterih razpisih zahtevni do te mere, da omejujejo dostop MSP. Njihovo prilagoditev je mogoče izvesti z različno zahtevnimi stopnjami obveznosti glede na velikost podjetja ali obseg projekta.
- Razvoj novih produktov pogosto ni neposredno povezan s trgov. Razpisi naj omogočajo oziroma zahtevajo vključitev tržnih in prodajnih aktivnosti kot del upravičenih stroškov.

- Povezovanje z raziskovalnimi, oblikovalskimi in razvojnimi institucijami je pogosto projektno in kratkoročno. Sistematičen pristop bi lahko vključeval stalne razpise ali platforme za sodelovanje industrije z znanstveno-raziskovalnim okoljem.
- Krožno gospodarstvo ima v lesnem sektorju velik potencial, ki pa ni v celoti izkoriščen. Nadaljevalni ukrepi naj spodbujajo oblikovanje celovitih poslovnih modelov, ki vključujejo stranske tokove in ponovno uporabo materialov.
- Izvoz lesnih izdelkov zahteva prilagojene pristope. Namenski izvozni ukrepi za lesno industrijo bi omogočili ciljno podporo glede na posebnosti panoge.
- Spremljanje učinkov investicij se pogosto zaključi ob oddaji končnega poročila. Vzpostaviti je treba sistem naknadnega spremljanja ključnih kazalnikov tudi po zaključku projekta.
- Enkratna finančna podpora pogosto ne sledi dejanskemu razvojnemu ciklu investicij. Fazni modeli financiranja bi omogočili boljše prilagajanje dinamiki projektov.
- Manjša lesna podjetja imajo omejene administrativne in finančne kapacitete. Prilagoditev razpisnih pogojev ali ločeni pozivi z nižjim pragom bi izboljšali njihov dostop.

Finančni instrumenti

- Mikrokrediti se izkazujejo kot eden najučinkovitejših finančnih instrumentov za MSP zaradi hitrosti in relativne enostavnosti dostopa. Njihovo vlogo je mogoče okrepiti z jasnimi ciljnim okni (npr. zagonska faza, manjše naložbe, krizno financiranje) ter z vzpostavitvijo prednostne obravnave vlog, ki že izkazujejo razvojni ali investicijski namen.
- Garancijski instrumenti so v praksi manj izkoriščeni, kot je bilo predvideno, kar kaže na zaznane tržne, postopkovne in komunikacijske ovire. Operativno je to mogoče nasloviti s poenotenimi navodili za banke, standardiziranimi obrazci ter vnaprej dogovorjenimi roki obravnave garancijskih shem.
- Razvojni učinek ukrepov je večji, kadar so povezani s svetovalno ali mentorsko podporo. To povezavo je mogoče vzpostaviti tako, da se ob odobritvi določenih finančnih instrumentov podjetju avtomatično ponudi (ali zahteva) vključitev v mentorski ali svetovalni program.
- Administrativne zahteve pogosto zmanjšujejo dostopnost finančnih instrumentov za manjša podjetja. Ta problem je mogoče zmanjšati z uvedbo poenostavljenih postopkov za manjše zneske, uporabo pavšalnih stroškov ter zmanjšanjem števila dokazil na fazi prijave.
- Različne razvojne faze podjetij zahtevajo različno zasnovane finančne produkte. To je mogoče operacionalizirati z jasno ločenimi instrumenti za zagon, rast in širitev, z različno strukturo tveganj, zahtev in ročnosti financiranja.
- Spremljanje učinkov finančnih instrumentov je trenutno osredotočeno predvsem na finančne kazalnike. Razširitev spremljanja na razvojne in konkurenčne učinke bi zahtevala vključitev dodatnih poročevalskih elementov, kot so investicijski učinki, tehnološki napredek ali vpliv na zaposlovanje.
- V kriznih razmerah so finančni instrumenti pogosto edini hitro dostopen vir stabilnosti za podjetja. To zahteva vnaprej pripravljene krizne protokole, ki omogočajo hitro sprožitev instrumentov brez ponovnega sprejemanja posameznih pravnih ali programskih aktov.
- Sinergije med finančnimi instrumenti in drugimi ukrepi za podporo MSP še niso v celoti izkoriščene. Povezovanje je mogoče okrepiti že na ravni razpisne zasnove, tako da se instrumenti dopolnjujejo.

Turizem

- Ukrepi za razvoj turističnih produktov morajo že v zasnovi predvidevati možnost zamikov ali sprememb izvedbe zaradi zunanjih dejavnikov, kot so epidemije ali naravne nesreče. To je mogoče urediti z vnaprej opredeljenimi klavzulami v razpisih, ki omogočajo prilagoditev časovnice brez dodatnih administrativnih postopkov.
- Razvoj turističnih produktov naj ne bo omejen zgolj na fazo vsebinskega oblikovanja. Razpisni pogoji naj izrecno dovoljujejo in spodbujajo vključitev trženjskih in prodajnih aktivnosti kot upravičen strošek.

- Digitalna komponenta turističnih produktov se je izkazala kot ključna. Nadaljnji ukrepi naj sistematično vključujejo razvoj digitalnih prodajnih poti, rezervacijskih sistemov in digitalnih vsebin kot del osnovne projektne zasnove.
- Enkratna podpora pogosto ne omogoča prilagoditev produkta na podlagi dejanskega tržnega odziva. Nadaljevalne faze podpore je mogoče urediti z ločenimi pozivi, namenjenimi nadgradnji že razvitih in testiranih produktov.
- Likvidnostni izzivi močno vplivajo na izvedbo turističnih projektov. Mehanizmi izplačil naj bodo prilagojeni dinamiki turizma, z možnostjo več zaporednih izplačil ob doseganju posameznih mejnikov.
- Ukrepi naj vključujejo osnovne elemente kriznega upravljanja že v fazi prijave projekta. Prijavitelji naj predložijo kratko oceno tveganj z alternativnimi scenariji izvedbe.
- Povezovanje turističnih produktov z lokalnim okoljem zahteva več kot formalno sodelovanje. Razpisi naj spodbujajo dejansko vključevanje lokalnih ponudnikov, nosilcev kulturne dediščine in skupnosti v zasnovo produkta.
- Trajnostne zahteve pri turističnih projektih so pogosto splošno opredeljene. Prijaviteljem je treba zagotoviti konkretna operativna merila in primere, ki jih je mogoče neposredno uporabiti pri razvoju produktov.
- Spremljanje učinkov turističnih projektov se pogosto zaključi ob koncu financiranja. Smiselno je uvesti obvezno naknadno spremljanje ključnih kazalnikov uporabe in prodaje še določeno obdobje po zaključku projekta.
- Raznolika struktura turistične ponudbe zahteva bolj segmentiran pristop k podpori. Razpisi naj bodo vsebinsko prilagojeni različnim vrstam produktov (npr. aktivni turizem, kulturni turizem, butični produkti), namesto enotnega okvira za vse.

6. Opis omejitev vrednotenja

Proces vrednotenja je potekal v razmeroma kompleksnem institucionalnem, vsebinskem in podatkovnem okolju, kar je vplivalo tako na samo izvedbo kot na možnost popolne interpretacije učinkov posameznih ukrepov. V tem poglavju so opisane glavne omejitve, s katerimi se je vrednotenje soočilo ter ki jih je treba upoštevati pri interpretaciji rezultatov. Te omejitve izvirajo iz metodoloških značilnosti, narave obravnavanih ukrepov, podatkovne dostopnosti, pa tudi iz širših zunanjih okoliščin, ki so v obravnavanem obdobju zaznamovale poslovanje podjetij.

Raznolikost ukrepov kot omejitev primerljivosti

Ukrepi, zajeti v vrednotenje, so izjemno raznoliki, od malih vavčerjev, mentorstva in podpornega okolja, do finančnih instrumentov, turističnih produktov, internacionalizacije in večjih investicij v lesni industriji. Ti ukrepi se razlikujejo po ciljih, intenziteti navodil, višini sredstev, časovnih okvirih, ciljni populaciji in pričakovanih rezultatih. Zaradi tega je primerjava med ukrepi omejena na kvalitativne vzporednice, ne pa na neposredne merljive primerjave.

Poleg tega se ukrepi različno odzivajo na širše ekonomske cikle, nekateri z zelo hitrimi učinki (vavčerji, mentorstvo), drugi z večletnimi zamiki (investicije).

V prihodnjih vrednotenjih se priporoča izvedba vrednotenja, razdeljena vsaj na širše vsebinske sklope (npr. nefinančna podpora, povratna sredstva, nepovratna sredstva), ki bi ji sledilo še horizontalno vrednotenje s ciljem ugotavljanja sinergij in makro-učinkov.

Metodološke omejitve

Vrednotenje temelji na kombinaciji kvalitativnih in kvantitativnih metod, pri čemer so se pojavile omejitve, povezane z velikostjo vzorcev, dostopnostjo podatkov in možnostjo primerjav. Številni ukrepi so bili finančno relativno majhni, razpršeni med veliko število prejemnikov in pogosto izvedeni v zelo različnih okoljih, kar omejuje možnost kvantitativnih zaključkov o vzročnosti. V posameznih primerih

(npr. finančni instrumenti, les) so bili vzorci za poglobljene analize omejeni ali pa podatki preveč heterogeni za izvedbo statistično robustnih primerjav.

Kvalitativne metode, kot so intervjuji in tematska analiza, so zagotovile poglobljen vpogled, vendar njihova interpretacija nujno vključuje subjektivne elemente ter odvisnost od pripravljenosti deležnikov za deljenje informacij. Za nekatere ukrepe so bili na voljo tudi dodatni vpogledi v učinke, vendar ne enakomerno po vseh področjih, s čimer se povečuje razlika v primerljivosti rezultatov.

Omejitve anketiranja

Anketa, ki je bila zasnovana za dopolnitev intervjujev, je imela izjemno nizko odzivnost, kar je bistveno omejilo njeno uporabno vrednost za kvantitativne zaključke. Razlogi za nizko odzivnost so predvsem časovni zamik med prejemom podpore in izvedbo ankete ter neosebna narava masovnega pošiljanja, pri katerem naslovniki pogosto niso več enaki osebi, ki je bila dejanski uporabnik podpore. Posledično so se rezultati ankete lahko uporabljali zgolj orientacijsko.

Omejitve zaradi administrativne in podatkovne dostopnosti

Pri delu z administrativnimi podatki so se pojavile omejitve, povezane z razdrobljenostjo in neenotnostjo evidenc, saj so podatke zagotavljale različne institucije, včasih v različnih oblikah in z različnimi merili. Določeni podatki o projektih, zlasti starejših, niso bili več popolni ali niso bili na voljo v enotni obliki. V nekaterih primerih so bila končna poročila prejemnikov skopa ali so vsebovala le osnovne metrike, kar omejuje oceno trajnosti učinkov.

Zunanje okoliščine, ki vplivajo na interpretacijo rezultatov

Evalvacijsko obdobje zajema čas, močno zaznamovan z izrednimi okoliščinami, zlasti s pandemijo COVID-19, kasneje, že v okviru naslednjega OP, tudi z vojno v Ukrajini in poplavami leta 2023. Ti dogodki so močno vplivali na poslovanje podjetij, časovne okvire izvajanja projektov, likvidnostne razmere in tudi dostopnost trgov. Intervjuvanci so pogosto poročali o podaljšanih rokih, odpovedih sejmov, spremenjenih prodajnih načrtih in nujnih prilagoditvah aktivnosti. Zaradi tega je bilo v nekaterih primerih težko ločiti učinke ukrepov od vplivov kriznih razmer.

Omejitve v merjenju dolgoročnih učinkov

Dolgoročne učinke je bilo mogoče ocenjevati le deloma, saj številni ukrepi niso imeli vzpostavljenih celovitih mehanizmov spremljanja po zaključku projekta. Kazalniki na ravni OP pogosto merijo izključno količinske učinke (npr. število podprtih podjetij), medtem ko kvalitativni vidiki, kot so izboljšanje konkurenčnosti, sprememba poslovnih praks ali trajnostni prehodi, niso sistematično spremljani. Intervjuvanci so večkrat izpostavili, da KPI-ji pogosto ne odražajo dejanskih učinkov in da poročanje pogosto ostane omejeno na administrativno izvedbo namesto na rezultate.

Razlike v regionalnih zmogljivostih

Sistemske razlike v razvitosti podpornih okolij in institucionalnih kapacitet med regijami vplivajo tako na izvajanje ukrepov kot tudi na rezultate, ki jih je mogoče zaznati. Intervjuvanci poročajo o neenotni kakovosti svetovalcev, različni stopnji dostopnosti storitev in različno razvitih lokalnih podjetniških ekosistemih. To pomeni, da isti ukrep lahko v eni regiji doseže znatno večji učinek kot v drugi, kar otežuje enotno interpretacijo ugotovitev.

Omejitve zaradi razdrobljenosti sistema ukrepov

Podjetja in izvajalci pogosto izpostavljajo razdrobljenost podpornih programov, prekrivanje vsebin, neusklajenost kriterijev in odsotnost integriranega pristopa. Razdrobljenost je omejevala tudi vrednotenje, saj za mnoge ukrepe ni enotnih definicij, sklopov aktivnosti ali enakih meril spremljanja, kar otežuje agregiranje rezultatov ali iskanje sistemskih vzorcev.



7. Priloge

7.1. Časovnica izvedbe evalvacije

Tabela 1: Časovni načrt izvedbe projekta

Aktivnost/ teden (T)	Julij	Avgust	September	Oktober	November	December	Januar	Februar	Marec	April	Maj
Podpis pogodbe											
Uvodni sestanek (kick off meeting)											
Priprava osnutka začetnega poročila											
Priprava podatkov s strani PT MGTŠ, izvajalskih organov											
Pregled prejetih podatkov											
Priprava in potrditev seznamov intervjuvancev in fokusnih skupin											
Izvedba intervjujev in fokusnih skupin											
Priprava in izvedba anketnega vprašalnika											
Priprava vmesnega poročila											
Analiza anketnega vprašalnika											
Analiza intervjujev in fokusnih skupin											
Kvantitativna analiza podatkov											
Priprava osnutka končnega poročila											
Dopolnitve osnutka končnega poročila											
Končno poročilo in predstavitev											

7.2. Izvedeni intervjuji

Tabela 2: Pregled izvedenih intervjujev

#	Deležnik	Datum
Ministrstvo za kohezijo in regionalni razvoj		
1	Vrednotenje MPS	11.12.2025
Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport		
2	Podporno okolje	16.9.2025
3	Povratna sredstva	17.9.2025
4	Vavčerji	17.9.2025
5	P2	19.9.2025
6	Vsebinska podpora	25.9.2025
7	SIO/SPOT	25.9.2025
8	Internacionalizacija	25.9.2025
9	Les	25.9.2025
10	Turizem	7.10.2025
Slovenski podjetniški sklad		
11	P2	14.10.2025
12	Vsebinska podpora	14.10.2025
13	Vavčerji	14.10.2025
Javna agencija SPIRIT Slovenija		
14	NPO – Polstrukturirani modeli	15.10.2025
15	Spirit – Mednarodni sejmi	15.10.2025
16	Krepitev blagonih znamk	5.11.2025
17	SPOT	5.11.2025
18	Evalvacija ukrepov EKP za MSP - SIO	5.11.2025
19	Mednarodni sejmi	15.10.2025
20	Javna agencija SPIRIT Slovenija	17.10.2025
SIO točka		
21	Primorski tehnološki park d.o.o.	23.10.2025
22	SAŠA INKUBATOR d.o.o.	2.12.2025
SPOT točka		
23	SPOT Svetovanje Goriška	22.10.2025
24	SPOT Svetovanje Pomurje	28.10.2025
25	SPOT svetovanje Podravje - Ptuj	19.11.2025
26	Območna obrtno-podjetniška zbornica Maribor	22.10.2025
27	Gospodarska zbornica Slovenije	4.11.2025
Zunanje svetovalne institucije/izvajalci delavnic/mentoriranj/usposabljanj		
28	Blaž Branc s.p.	18.10.2025
29	3Dtehnocar, 3D print, oglaševanje in tehnične storitve, Aleš Car s.p.	5.12.2025
30	ATELJE VIRTUA, digitalne komunikacije, Aleksander Legen s.p.	11.12.2025
31	Plankton media, vizualne komunikacije, Boštjan Selinšek s.p.	12.12.2025
32	Tangible growth, poslovno svetovanje Andrej Peršolja s.p.	13.1.2026
Start-up (P2, scale up)		
33	ZNAJDI SE INFORMATIKA d.o.o., infomatizacija poslovnih procesov	5.12.2025
34	Custom solutions d.o.o.	5.12.2025

35	PLANTMAMA, raziskave in razvoj, d.o.o	6.12.2025
36	3Skice, razvoj digitalnih tehnologij, d. o. o.	8.12.2025
37	7K rešitve, tehnično svetovanje Tadej Kresnik s.p.	17.11.2025
MSP s finančno podporo (produktivne investicije, internacionalizacija)		
38	OLJARNA KOCBEK GORAZD KOCBEK S.P.	11.11.2025
39	NEUTRON 900 d.o.o.	11.11.2025
40	Remic d.o.o.	12.11.2025
41	CHIPOLO, Raziskave in razvoj na področju elektronike, d.o.o.	12.11.2025
42	IURALL, pametne pravne rešitve, d.o.o.	13.11.2025
MSP z nefinančno podporo (usposabljanja, mentorstvo, svetovanja, vsebinska podpora)		
43	FIRST, finančne in računovodske storitve, Murska Sobota d.o.o.,	7.11.2025
44	Kontakti center, drugo založništvo, Petra Knez Bahor s.p.	7.11.2025
45	NOVI VAL, zdravje in lepota d.o.o.	14.11.2025
46	PROVENTUS, računalniške storitve, d.o.o.	17.11.2025
47	Remigo d.o.o.	1.12.2025
48	BALTAZAR CONSULTING, POSLOVNO SVETOVANJE, BLAŽ BRANC S.P.	18.11.2025
Uporabniki vavčerjev (digitalizacija, internacionalizacija, zeleni prehod)		
49	ENOTA, projektiranje, d.o.o.	11.11.2025
50	Poslovno svetovanje, GLOBALDREAMVISION, Žiga Vavpotič s.p.	25.11.2025
51	Murales d.o.o.	26.11.2025
52	Manag Rohon, strateško in poslovno svetovanje, Medved Rok s.p.	19.11.2025
53	Selmar d.o.o.	27.11.2025
54	VERNAR CONSULTING, Podjetje za poslovno svetovanje, d.o.o.	1.12.2025
55	LINENSPOT d.o.o.	11.12.2025
Turistični ponudniki (projekti sofinancirani iz razpisov)		
56	Vodilna destinacija Zgornja Savinjska dolina 2	11.11.2025
57	GF Inspiro, družba za celostno komuniciranje, d.o.o., Pleše 9A, 9000 Murska Sobota	11.11.2025
Podjetja v lesni industriji (razvoj novih produktov)		
58	Alpod d.o.o.	20.11.2025
59	Alples d.o.o.	21.11.2025
60	Rihter montažne gradnje d.o.o.	25.11.2025
Podjetja, ki niso prejela podpore (kontrolna skupina) - MSP, ki ustrezajo ciljnim skupinam ukrepov, a niso prejela podpore		
61	Insights, družba za odkrivanje in razvoj potencialov, d.o.o.	5.12.2025
62	TRIDENS, računalniško svetovanje, trgovina in storitve d.o.o.	5.12.2025
63	April 8, digitalna agencija, d.o.o.	5.12.2025
Dodatni intervjuji		
64	Slovenska izvozna in razvojna banka	14.10.2025

7.3. Izvedena anketa

Ankete so bile s strani pripravljavca evalvacijskega poročila in SPS, poslane neposrednim prejemnikom pomoči, ki so bili določeni v usklajevanju z MKRR. Na podlagi evidenčne baze končnih uporabnikov ukrepov je bil pripravljen reprezentativni vzorec 6.500 prejemnikov. Ankete so bile poslane s pomočjo

profionalnega servisa za masovno pošiljanje vsebin po e-pošti. Dodatno je bila anketa poslana trenutnim prejemnikov podpore, ki jo nudi SPS v nekaterih kategorijah (P2, vsebinska podpora, podporno okolje, in vavčerji).

Ugotovljeno je, da je pojasnjevalna moč podatkov, zbranih z anketnimi vprašalniki, zaradi zelo nizke odzivnosti prejemnikov podpore nizka. Ocenjeno je, da so razlogi za to časovnik zamik med prejemom podpore in v večini primerov splošni e-poštni naslovi, ki ne nagovarjajo konkretnih kontaktnih oseb, kar lahko prav tako vpliva na odzivnost. Več informacij o izvedbi ankete je na voljo v poglavju 1.7.

Tabela 3: Pregled izvedenih anket

Anketa	Vzorec	Število odgovorov	Trajanje ankete
Podporno okolje	449	6	17.12.2025 – 23.1.2026
Vsebinska podpora	305	8	17.12.2025 – 23.1.2026
Finančni instrumenti	2.304	25	17.12.2025 – 23.1.2026
P2	306	11	17.12.2025 – 23.1.2026
Internacionalizacija	957	3	17.12.2025 – 23.1.2026
Les	108	0	17.12.2025 – 23.1.2026
Turistični produkti	104	0	17.12.2025 – 23.1.2026
Vavčerji	1.843	83	17.12.2025 – 23.1.2026
Skupaj:	6.376	136	

7.4. Pregledana literatura

V nadaljevanju je predstavljen pregled pregledane dokumentacije, obstoječe literature in zbranih podatkov s strani različnih deležnikov v procesu.

Tabela 4: Pregled literature

Ime dokumenta	Obdobje	Format	Vsebina/namen dokumenta
Operativni program za izvajanje evropske kohezijske politike v obdobju 2014–2020	2014–2020	PDF	Določiti strateški in izvedbeni okvir za uporabo sredstev Evropske kohezijske politike v Sloveniji v obdobju 2014–2020, z namenom spodbujanja gospodarske rasti, konkurenčnosti, zaposlovanja ter zmanjševanja razvojnih razlik med regijami.
Evropski strukturni in investicijski skladi (2014–2020)	2014–2020	PDF	Zmanjševati gospodarske, socialne in teritorialne razlike med regijami EU ter spodbujati trajnostno gospodarsko rast, zaposlovanje in konkurenčnost, skladno s cilji strategije Evropa 2020.
Partnerski sporazum med Slovenijo in Evropsko komisijo za obdobje 2014–2020	2014–2020	PDF	Strateški dokument, ki določa, kako bo Slovenija skupaj z Evropsko komisijo uporabljala Evropske strukturne in investicijske sklade (ESI sklade) v programskem obdobju 2014–2020.
Pregled MSP in podjetništva OECD	2019, 2021	PDF	Mednarodna analiza, ki prikazuje ključne trende, izzive in poslovne pogoje za mala in srednja podjetja ter podjetnike v državah OECD.

Ime dokumenta	Obdobje	Format	Vsebina/namen dokumenta
Prejemniki DIPI	2014-2020	Excel	Dokument vsebuje evidenco končnih prejemnikov finančnih spodbud, z osnovnimi podatki o dodeljenih sredstvih.
Prejemniki MGTŠ-DIPI	2014-2020	Excel	Pregled prejemnikov finančnih spodbud, ki jih vodi MGTŠ z namenom spremljanja porabe sredstev.
Prejemniki (DL – MSP 1.0., P2L 2016, P2L 2017)	2014-2020	Excel	Seznam prejemnikov pomoči po posameznih razvojnih linijah in programih, namenjen analizi dosega in strukture upravičencev.
Prejemniki (DT, DL)	2014-2020	Excel	Evidenca prejemnikov sredstev po DT in DL, ki omogoča pregled upravičencev in obsega dodeljenih pomoči.
Ukrepi za vrednotenje za 1.3.	2014-2020	Excel	Dokument opredeljuje ukrepe za vrednotenje učinkov v okviru vrednotenja učinkovitosti in uspešnosti izvajanja ukrepov na specifičnem cilju 1.3.
DIPI struktura podatkov o izplačanih državnih in odobrenih de minimis pomočeh	2014-2020	Excel	Opis DIPI strukture podatkov za evidentiranje izplačanih državnih pomoči in odobrenih de minimis pomoči.
Program izvajanja finančnih spodbud MGTŠ (verzija 13.0 čistopis)	2014-2020	Word	Program finančnih spodbud predstavlja podlago za državne pomoči, ki jih v upravičenem obdobju programa oziroma v upravičenem obdobju shem državnih ali de minimis pomoči dodeljuje MGTŠ
Kazalniki	2019-2025	Excel	Natančen pregled operacij in prednostnih naložb,
Končno poročilo stari NPO	2019-2023	PDF	Zaključno poročilo o izvajanju starega NPO, ki povzema dosežene cilje, rezultate in porabo sredstev.
Končno poročilo, REACT	2022-2023	PDF	Končno poročilo o izvajanju ukrepov v okviru programa REACT, z analizo doseženih rezultatov in finančne realizacije.
Končno poročilo P2	2016-2020	PDF	Dokument povzema izvajanje programa P2, dosežene rezultate, kazalnike ter učinke na ciljno skupino.
Končno poročilo P2B	2016	PDF	Zaključno poročilo o izvajanju programa P2B, namenjeno vrednotenju uspešnosti in učinkovitosti ukrepov.
Certifikati Letno poročil	2017	PDF	Letno poročilo o izvajanju aktivnosti s področja certificiranja.
E-poslovanje Letno poročilo	2017-2022	PDF	Letno poročilo o podpornih ukrepih za e-poslovanje, s pregledom aktivnosti, prejemnikov in doseženih učinkov.
MPD Letno poročilo	2017	PDF	Letno poročilo o izvajanju ukrepov MPD, ki vsebuje pregled izvedenih aktivnosti in doseženih kazalnikov.
Partnerstva Letno poročilo	2018-2022	PDF	Dokument prikazuje izvajanje aktivnosti s področja partnerstev ter njihov prispevek k doseganju ciljev programa.
Sejmi Letno poročilo	2018-2022	PDF	Letno poročilo o podpori nastopov na sejmi, vključno s podatki o udeležencih in rezultatih.

Ime dokumenta	Obdobje	Format	Vsebina/namen dokumenta
Showroomi Končno poročilo	2019-2023	PDF	Zaključno poročilo o izvajanju aktivnosti showroomov in njihovem vplivu na promocijo podjetij
Tržne raziskave Letno poročilo	2017	PDF	Letno poročilo o izvedenih tržnih raziskavah in njihovi uporabi za podporo internacionalizaciji podjetij.
TST-GVV Letno poročilo	2021, 2022	PDF	Letna poročila o izvajanju aktivnosti in doseganju kazalnikov uspešnosti za operacijo Spodbujanje razvoja in uporabe novih poslovnih modelov za lažje vključevanje v globalne verige vrednosti
TST-GVV Zaključno poročilo	2019-2022	PDF	Zaključno poročilo o izvajanju aktivnosti in doseganju kazalnikov uspešnosti za operacijo Spodbujanje razvoja in uporabe novih poslovnih modelov za lažje vključevanje v globalne verige vrednosti
Končna poročila prejemnikov pomoči P2	2022	PDF	Zaključna vsebinska in finančna poročila prejemnikov pomoči v okviru programa P2.
Končna poročila SPOT regij (Poročila 9-20)	2018-2022	PDF	Poročila SPOT regij o izvajanju nalog in doseženih rezultatih v posameznih poročevalskih obdobjih.
Dopisni list SPIRIT Slovenija	2018-2022	PDF	Uradni dopisni dokument SPIRIT Slovenija za komunikacijo, poročanje ali usklajevanje v okviru izvajanja ukrepov.
Končno poročilo JR SPOT regije	2018-2022	PDF	Zaključno poročilo SPOT regij z analizo rezultatov in porabe sredstev.
Končna poročila SIO	2016-2022	PDF	Zaključna poročila subjektov SIO o izvedenih aktivnostih in doseženih ciljih.
BSC RRA Gorenjska zahtevki za izplačilo – vsebinsko poročilo (10 zahtevkov)	2022-2023	PDF	Vsebinska poročila, priložena zahtevkom za izplačilo, ki dokazujejo izvedbo aktivnosti in upravičenost stroškov.
Vsebinsko poročilo BODI SOC	2023-2024	PDF	Dokument povzema izvedene aktivnosti in dosežene rezultate operacije BODI SOC.
Letno poročilo BODI soc	2024	PDF	Letno poročilo o doseganju kazalnikov po zaključku operacije za leto 2024
Končni prejemniki FI	2014-2020	Excel	Evidenca končnih prejemnikov finančnih instrumentov, namenjena spremljanju uporabe sredstev.
Zaključno poročilo FI	2014-2020	PPT	Poročilo o zaključku operacije FI 2014-2020
Opisi dobre prakse – Internacionalizacija (21 opisov)	2017-2022	Word	Zbirka primerov dobrih praks, ki prikazujejo uspešne pristope k internacionalizaciji podjetij.
Prenočitve turistov VD ZSD_RAZVOJNA AGENCIJA SAVINJSKO-ŠALEŠKE REGIJE, d.o.o.	2019-2025	Word	Podatki o prenočitvah turistov v Zgornjesavinjski dolini za obdobje 2019-2025 kot podlaga za spremljanje turističnega razvoja regije.
Poročila DL (6 poročil)	2022-2025	PDF	Zaključna poročila, letna poročila o doseganju kazalnikov in poročila o poslovanju, ki opisujejo kratek opis poslovanja podjetij in učinke projektov v podjetij za MSP 2.0., MSP 3.0 in MSP 4.0. Les.
Poročila DT (4 poročila)	2021 - 2025	PDF	Letna poročila o doseganju kazalnikov učinka, letna poročila o doseganju

Ime dokumenta	Obdobje	Format	Vsebina/namen dokumenta
			kazalnikov po zaključku operacije in izjave. Poročila se nanašajo na vodilne turistične destinacije, inovativne produkte ter integralne turistične produkte.

7.5. Dodatni izračuni

- Število podprtih MSP po posameznih razpisih oz. operacijah

#	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
Certifikati 2017		35							
COVID posojila					554	904			
E-poslovanje 2017-2018			86						
E-poslovanje 2019-2022				165	107	79	108		
Integralni turistični produkti 2018-21			64						
Mikrokrediti oz. ugodna posojila			2	776	67	163	673	1105	
MPD 2017		15							
MSP 4.0 LES					31	21			
MSP v lesarstvu 1.0 2016-2017	14								
MSP v lesarstvu 2.0 2017-2018		28							
MSP v lesarstvu 3.0 2019-2020				33					
Novi turistični produkti 2016		24							
P2 2017		40							
P2 2018			40						
P2 2019				40					
P2 2020					40				
P2 2021						40			
P2 2022							40		
P2 2025									
P2B 2016	79								
P2L Les 2016	13								
P2L Les 2017		8							
Partnerstva na tujih trgih 2018-2019			34						
Partnerstva na tujih trgih 2020-2022					27				
Podporno okolje 2023-2025									
Polproizvodi les 2.0 – P4L 2019				3					
Polproizvodi les P4L 2018			5	1					
Portfeljske garancije					60	40	89	87	
RazvojniPlus Program 2024-2029									
REVAVčer - 1 - certifikati						120	81	2	
REVAVčer - 10 - kibernetika varnost						98	38		
REVAVčer - 11 - statusno preoblikovanje družb						70	120	11	
REVAVčer - 12 - poslovna odličnost v MSP						16	23		

REVAVčer - 13 - prenos lastništva						11	52	94	
REVAVčer - 14 - prototipiranje						45	40		
REVAVčer - 15 - vrednotenje okoljskih vplivov (LCA)							35	22	
REVAVčer - 16 - digitalni marketing za soc. podjetja							11		
REVAVčer - 17 - kibernetika varnost/2							17 7		
REVAVčer - 2 - patenti, modeli, znamke						44	16 3	12	
REVAVčer - 3 - tržne raziskave tujih trgov						10 0			
REVAVčer - 4 - mednarodni forumi						15 0	82	30	
REVAVčer - 5 - gospodarske delegacije v tujini						56	27 0	14 4	
REVAVčer - 7 - digitalne kompetence						19 1	58	12 8	
REVAVčer - 8 - digitalni marketing							78 9	1	
REVAVčer - 9 - digitalne strategije						28 0			
Sejmi 2017		64							
Sejmi 2018			16 8		1				
Sejmi 2019-2022				26 4	14 9	79	12 8		
Showroomi 2019-2023				11	16	16	14		
SIO 2018-2019			27 3	33 4					
SIO 2020-2022					36 0	31 6	37 9	25	
SI-SK 2019 - So-investiranje z zasebnimi investitorji					2	1			
SI-SK 2021 - So-investiranje z zasebnimi investitorji (Podpisane pogodbe)						2	1		
SI-SK 2022 - So-investiranje z zasebnimi investitorji							2	2	
SK75 2019 -Semenski kapital - Konvertibilno posojilo za zagon inovativnih podjetij				7					
SK75 2020 -Semenski kapital - Konvertibilno posojilo za zagon inovativnih podjetij					20				
SK75 2021 -Semenski kapital - Konvertibilno posojilo za zagon inovativnih podjetij						10			
SK75 2022 -Semenski kapital - Konvertibilno posojilo za zagon inovativnih podjetij							8		
Start-up konzorcij 2024–2025 / 2									
TR, MF in certifikati 2018			81						
Tržne raziskave 2016/2017		33							
TST - GVV 2019-2022				13	35	37	11		
Vavčer - 15 - digitalni marketing/2							37 2		
Vavčer - 16 - certifikati kakovosti/2							10 9		
Vavčer - certifikati kakovosti				31 8	86	30 3			
Vavčer - digitalne kompetence				47 2	10 4	14 1			
Vavčer - digitalne strategije				20 7	24 2	17 4			
Vavčer - digitalni marketing				77 6	57 1	86 6			
Vavčer - gospodarske delegacije v tujini				88	17	2			
Vavčer - intelektualna lastnina				13 1	85	83			
Vavčer - kibernetika varnost				32	50	45			
Vavčer - mednarodni forumi				76	14	10 4			

Vavčer - poslovna odličnost v MSP						13			
Vavčer - prenos lastništva					20	26			
Vavčer - prototipiranje					86	64			
Vavčer - sejmi v tujini				45	10				
Vavčer - statusno preoblikovanje družb				86	64	63			
Vavčer - TRTT				30 2	87	52			
Vavčer - V1 - gospodarske delegacije v tujini									
Vavčer - V2 - patenti, modeli, znamke									
Vavčer - V3 - certifikati									
Vavčer - V4 - prenos lastništva									
Vavčer - V5 - statusno preoblikovanje družb									
Vsebinska podpora 2016	51	61							
Vsebinska podpora 2017		72							
Vsebinska podpora 2018-2023				83	13 5	17 8	11 3	94	
ZCSPPI 2023							1	10 6	
Skupaj	15 6	28 2	66 9	32 99	24 91	39 05	34 66	17 69	

Komentar: Podatki kažejo, da je bilo največ aktivnosti in sredstev skoncentriranih v letih 2020–2022. Najbolj izstopajo ugodna posojila, vavčerji ter programi za E-poslovanje in program SIO, ki imajo največji obseg oziroma največ upravičencev.

- Število podprtih podjetij po dejavnostih³⁰

#	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Skupaj
A - Kmetijstvo, gozdarstvo, ribištvo	0	0	0	3	3	2	4	7	
B - Rudarstvo	0	0	1	2	0	2	0	0	
C - Predelovalne dejavnosti - SKUPAJ	15	86	194	688	490	756	672	146	
10 - Proizvodnja živil	0	2	15	53	39	52	61	6	
11 – Proizvodnja pijač	0	0	3	5	6	8	10	3	
12- Proizvodnja tobaknih izdelkov	0	0	0	0	0	0	0	0	
13- Proizvodnja tekstilij	0	3	4	11	10	12	13	0	
14 – Proizvodnja oblačil	0	3	4	16	13	13	14	1	
15- Proizvodnja usnja, usnjenih in sorodnih izdelkov iz drugih materialov	0	2	0	4	6	2	1	0	
16- Proizvodnja lesa ter lesenih in plutovinastih izdelkov, razen pohištva; proizvodnja slamnatih in pletarskih izdelkov	0	4	12	45	46	47	47	14	
17 - Proizvodnja papirja in izdelkov iz papirja	0	0	3	7	9	7	4	3	
18- Tiskarstvo in razmnoževanje posnetih nosilcev zapisa	0	1	2	23	19	37	36	5	
19 - Proizvodnja koksa in rafiniranih naftnih proizvodov	0	0	0	0	0	0	1	0	
20 - Proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov	1	2	5	14	14	28	28	14	
21 - Proizvodnja farmacevtskih surovin in preparatov	0	0	0	2	1	3	1	1	
22 - Proizvodnja gumenih in plastičnih izdelkov	3	7	13	63	30	61	53	8	

³⁰ V tem razdelku niso zajeti podatki o ukrepih za podporo lesno predelovalni in turistični panogi ter finančni instrumenti (povratni viri).

23 - Proizvodnja nekovinskih mineralnih izdelkov	0	1	0	15	8	16	13	4	
24 - Proizvodnja kovin	0	1	0	11	6	9	5	1	
25 - Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav	1	13	33	158	103	196	152	23	
26 - Proizvodnja računalnikov, elektronskih in optičnih izdelkov	6	10	24	41	30	43	37	11	
27 - Proizvodnja električnih naprav	1	6	12	26	22	27	18	8	
28 - Proizvodnja strojev in naprav, d. n.	1	15	28	74	51	64	55	16	
29 - Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic	1	1	2	15	7	15	13	3	
30 - Proizvodnja drugih vozil in plovil	0	0	4	7	6	7	10	2	
31 - Proizvodnja pohištva	0	4	8	31	18	48	39	9	
32 - Druge raznovrstne predelovalne dejavnosti	1	9	17	36	24	30	29	4	
33 - Popravila, vzdrževanje in montaža strojev in naprav	0	2	5	31	22	31	32	10	
D - Oskrba z elektriko, plinom, paro in hladnim zrakom	0	0	0	6	5	8	4	4	
E - Oskrba z vodo, ravnanje z odpadki in odpadki	0	0	0	8	6	9	8	0	
F - Gradbeništvo	1	5	23	176	137	251	209	35	
G - Trgovina - Skupaj	4	17	87	470	329	566	519	95	
46 – Trgovina na debelo	1	14	63	317	186	350	301	55	
47 – Trgovina na drobno	3	3	24	153	143	216	218	40	
H - Promet in skladiščenje	2	3	7	80	59	83	92	10	
49 – Kopenski prevoz; cevovodni transport	0	2	5	60	45	64	67	6	
50 – Vodni prevoz	0	0	0	0	0	0	0	0	
51- Zračni prevoz	0	0	0	1	3	1	1	0	
52 – Skladiščenje in spremljajoče prevozne dejavnosti	2	1	2	19	9	16	24	4	
53 – Poštna in kurirska dejavnost	0	0	0	0	2	2	0	0	
I - Gostinstvo	0	0	11	109	77	164	160	35	
J - Založništvo, radiodifuzija ter produkcija in distribucija vsebin	1	1	9	47	21	42	33	7	
K - Dejavnosti v zvezi s telekomunikacijami, računalniškim programiranjem, svetovanjem, računalniško infrastrukturo in drugimi informacijskimi storitvami	48	66	83	225	164	229	208	80	
L - Finančne in zavarovalniške dejavnosti	2	1	3	18	7	20	11	5	
M - Poslovanje z nepremičninami	0	1	3	26	11	25	19	5	
N - Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti	52	51	133	535	351	511	497	124	
O - Druge raznovrstne poslovne dejavnosti	1	3	15	84	64	114	131	38	
P - Dejavnost javne uprave in obrambe; dejavnost obvezne socialne varnosti	0	0	0	0	0	1	0	0	
Q - Izobraževanje	2	1	22	66	55	67	76	14	
R - Zdravstvo in socialno varstvo	0	0	0	28	17	34	38	10	
S - Kulturne, športne in rekreacijske dejavnosti	1	0	8	39	32	53	60	2	
T - Druge dejavnosti	0	0	6	46	42	69	75	5	
Skupaj	129	235	605	2656	1870	3006	2816	622	

Komentar: Podatki kažejo, da je največ podpore šlo v strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti, informacijsko-komunikacijske dejavnosti ter trgovino in proizvodnjo, kar pomeni, da so bili ukrepi

usmerjeni predvsem v podjetja z večjo razvojno in tržno aktivnostjo. V proizvodnji posebej izstopajo lesna, kovinska, kemična in gumarska dejavnost, kar kaže na močno podporo industrijskim sektorjem.



Ime »Deloitte« se nanaša na družbo Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), njeno globalno mrežo družb članic in njihove povezane osebe (skupaj: »organizacija Deloitte«). Družba DTTL (imenovan tudi »Deloitte Global«) in vsaka od njenih družb članic in povezanih oseb so ločene in samostojne pravne osebe, ki ne morejo zavezovati druga druge v razmerju do tretjih oseb. DTTL in vsaka družba članica združenja DTTL in povezani subjekti odgovarjajo le za svoja ravnanja in opustitve, ne pa za ravnanja in opustitve drugih članic. DTTL ne opravlja storitev za stranke. Več informacij je na voljo na www.deloitte.com/about.

Deloitte je vodilni ponudnik storitev revidiranja in dajanja zagotovil, davčnega in pravnega svetovanja, poslovnega in finančnega svetovanja ter svetovanja na področju tveganj. Deloitte opravlja storitve za skoraj 90 % podjetij s seznama Fortune Global 500® in za tisoče zasebnih podjetij. Naši zaposleni zagotavljajo merljive in trajne rezultate, ki prispevajo h krepitvi zaupanja javnosti v kapitalske trge, pomagajo strankam pri njihovem preoblikovanju in doseganju uspehov, ter usmerjajo pot do močnejšega gospodarstva, pravičnejše družbe in trajnostnega sveta. Deloitte, ki ima več kot 175-letno zgodovino, deluje v več kot 150 državah in ozemljih. Na www.deloitte.com lahko preberete več o tem, kako približno 457.000 Deloittovih strokovnjakov po vsem svetu dosega rezultate, ki štejejo.

V Sloveniji storitve zagotavljata Deloitte revizija d.o.o in Deloitte svetovanje d.o.o. (pod skupnim imenom »Deloitte Slovenija«), članici družbe Deloitte Central Europe Holdings Limited. Deloitte Slovenija sodi med vodilne družbe za strokovne storitve v Sloveniji in opravlja storitve revidiranja in dajanja zagotovil, davčnega, poslovnega in finančnega svetovanja, svetovanja na področju tveganj in sorodne storitve, ki jih zagotavlja več kot 150 domačih in tujih strokovnjakov.

Nobena od družb iz organizacije Deloitte ne nudi strokovnega svetovanja ali storitev na podlagi tega dokumenta. Preden sprejmete kakršno koli odločitev ali ukrep, ki bi lahko vplival na vaše finance ali poslovanje, se morate posvetovati s kvalificiranim strokovnim svetovalcem. Ne dajemo nobene izjave, garancije ali zaveze (izrecne ali implicitne) glede točnosti ali popolnosti informacij v tem dokumentu; družba DTTL, njene družbe članice, povezane osebe, zaposleni ali zastopniki ne odgovarjajo za kakršno koli izgubo ali škodo, ki bi neposredno ali posredno nastala zaradi zanašanja katere koli osebe na ta dokument. Dokument, niti kot celota niti njegovi posamezni deli, ne predstavlja izvedenskega mnenja, ki bi ga bilo kot takšnega mogoče uporabiti na sodišču.