

ib revija

št. 3-4, let. XLIV, 2010

IB revija

Revija za strokovna in metodološka vprašanja trajnostnega razvoja

ISSN 1318-2803

št. 3-4 / letnik XLIV / 2010

Izdajatelj: UMAR, Ljubljana, Gregorčičeva 27

Glavna in odgovorna urednica: dr. Alenka Kajzer

Tehnična urednica: Urška Brodar

Uredniški odbor: dr. Pavle Gmeiner, prof. dr. Drago Kos, mag. Stanka Kukar, prof. dr. Marjan Ravbar, prof. dr. Matija Rojec, prof. dr. Tine Stanovnik, prof. dr. Pavle Sicherl, prof. dr. Janez Šušteršič

Oblikovanje: Katja Korinšek, Pristop

Računalniška postavitev: Peter Hazler

Tisk: Tiskarna Littera picta d.o.o.

Naklada: 160 izvodov

Naročila za revijo sprejemamo pisno na naslov izdajatelja.

Revija je vpisana v mednarodno podatkovno bazo Internet Securities in uvrščena v Journal of Economic Literature.

IB revijo subvencionira Javna agencija za knjigo Republike Slovenije.

Razmnoževanje publikacije ali njenih delov ni dovoljeno. Objava besedila in podatkov v celoti ali deloma je dovoljena le z navedbo vira.

Kazalo

Andreja Jaklič, Anže Burger, Matija Rojec: Ali posebnosti slovenskega poslovnega okolja vplivajo na delovanje in širitev podjetji s tujim kapitalom? 5

Metka Tekavčič, Aleksandra Šobota, Darja Peljhan, Mojca Marc, Nina Ponikvar: Spremljanje uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih..... 23

Anže Burger: International Fragmentation of Production and Firm Productivity: Evidence from Slovenian Manufacturing Firms 33

Katja Lautar: Poskus merjenja učinkovitosti vladnih ukrepov za razvoj podjetništva 51

Tanja Kosi, Bojan Nastav, Janez Šušteršič: Pomen študentskega dela z vidika trga dela in uspešnosti študija..... 65

Boštjan Kerbler: Načrtovanje nasledstva na kmetiji: ukrep za povečanje števila prevzemov slovenskih kmetij in njihove pravočasne predaje naslednikom 81

Aleš Berk Skok: Poslovanje institucij trga kapitala v finančni krizi in priložnosti za razvoj trga kapitala... 91

Spoštovane bralke, spoštovani bralci,

pred vami je dvojna številka 46. letnika Ib-revije. Številka prinaša sedem člankov, ki obravnavajo različne aktualne teme. Več člankov se tokrat ukvarja z različnimi vidiki poslovanja podjetij in vprašanjem učinkovitosti ukrepov za spodbujanje podjetništva. En članek predstavlja študentsko delo, ki se bo z Zakonom o malem delu preoblikovalo z vidika obsega, plačila in možnega izpodrivanja drugih iskalcev zaposlitev.

Andreja Jaklič in soavtorji na vzorcu podjetij s tujim kapitalom v prispevku analizirajo njihovo vpetost v domače gospodarstvo, ovire, zadovoljstvo, ukrepe ekonomske politike, zmožnosti mednarodnega poslovanja in investicijske načrte tujih investitorjev. Avtorji preverjajo, koliko omenjeni dejavniki vplivajo na rasti zaposlenosti, prodaje in produktivnosti ter širitve podjetij s tujim kapitalom. Avtorji ugotavljajo, da dejavniki slovenskega poslovnega okolja ne vplivajo na rast in širitev obstoječih podjetij s tujim kapitalom.

Metka Tekavčič in soavtorji so proučili značilnosti merjenja in obvladovanja uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih ter ocenili napredek na področju merjenja in obvladovanja uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih v petletnem obdobju na temelju raziskav, izvedenih spomladi 2003 in poleti 2008. Rezultati kažejo, da velika slovenska podjetja še vedno dajejo prednost finančnim kazalcem uspešnosti poslovanja, uporaba nefinančnih kazalcev pa ne narašča.

Burger ugotavlja, da se vedno večje število podjetij odloča za zunanje izvajanje neključnih funkcij z namenom zniževanja stroškov in osredotočanja na ključne kompetence. Avtor z empirično analizo preverja prisotnost pozitivnega učinka mednarodnega zunanjega izvajanja del na produktivnost podjetij, pri čemer rezultati kažejo, da mednarodna fragmentacija proizvodnega procesa v smislu nabave vmesnih proizvodov iz tujine povečuje rast produktivnosti v prvih nekaj letih po začetku uvažanja.

Katja Lautar v članku preverja in delno potrdi hipotezo, da Slovenija v primerjavi z drugimi primerjanimi državami zaostaja na področju konkurenčnosti gospodarstva zaradi pomembnih strukturnih zaostankov, ki posebej kažejo na neučinkovitost vladnih ukrepov za razvoj podjetništva oz. neučinkovitost njene razvojne politike z vidika posameznih programov, povezanih s podjetništvom. Empirična analiza kaže, da je Slovenija razmeroma neučinkovita z vidika regulatornega okolja, še slabši rezultati učinkovitosti pa se kažejo pri delovanju tržnega okolja.

Tanja Kosi in soavtorji analizirajo obseg in vpliv študentskega dela v Sloveniji s pomočjo relativno velikega vzorca na ravni posameznih napotnic. Pri tem ugotavljajo skupni obsega študentskega dela z vidika delovnih ur in vrednosti ter glede obsega dela in zaslužkov posameznega študenta. Analizirajo pa tudi potencial študentskega dela, da zaradi ugodnejše davčne in regulativne obravnave s trga dela izrinja nekatere druge skupine iskalcev zaposlitve.

Kerbler predstavlja dejavnike, ki pomembno vplivajo na nasledstvo na slovenskih kmetijah. Pri tem analizira predvsem dejavnike, ki so odraz tradicije, in dejavnike, ki so posledica mnenja gospodarjev. Razumevanje teh dejavnikov bi lahko bilo podlaga za oblikovanje predloga novega ukrepa za povečanje števila prevzemov slovenskih kmetij in njihove pravočasne predaje naslednikom.

Aleš Berk Skok pa podaja obširen pregled poslovanja finančnega sektorja in razvoja trga kapitala v Sloveniji, ki ga je svetovna finančna in gospodarska kriza močno zaznamovala. Članek prikazuje zaostrenost razmer v različnih delih finančnega sektorja in predstavlja usmeritve za področja, ki bi se jih v Sloveniji morali lotiti z vso skrbnostjo, da bi jih oživili in vzpostavil okolje, ki bi omogočalo ustvarjanje visoke dodane vrednosti, ki je bila značilna pred zadnjo finančno krizo.

Prijetno branje,

Alenka Kajzer, urednica

ALI POSEBNOSTI SLOVENSKEGA POSLOVNEGA OKOLJA VPLIVAJO NA DELOVANJE IN ŠIRITEV PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM?¹

dr. Andreja Jaklič, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani

dr. Anže Burger, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani

dr. Matija Rojec, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani in Urad RS za makroekonomske analize in razvoj
UDK 339.727.22

JEL: F23, F20, D23

Povzetek

Slovenija sodi med države z najnižjo stopnjo tujih neposrednih investicij (TNI), ocene potencialne privlačnosti in dejanske uspešnosti pri privabljanju TNI pa v zadnjih letih kažejo velike in trajne vrzeli. Na vzorcu podjetij s tujim kapitalom v prispevku analiziramo motive, vpetost v domače gospodarstvo, ovire, zadovoljstvo, ukrepe ekonomske politike, zmožnosti mednarodnega poslovanja in investicijske načrte tujih investorjev ter preverimo koliko omenjeni dejavniki vplivajo na rasti zaposlenosti, prodaje in produktivnosti ter širitve podjetij s tujim kapitalom. Največje prednosti okolja so (že prej razvito) dolgoročno sodelovanje in kakovost dela zaposlenih, čeprav se razpoložljivost usposobljenih zaposlenih kaže tudi kot ovira. Večina ovir se v času od vstopa pa do 2008 po zaznavi investorjev ni zmanjšala, največje slabosti so visoki davki, plačilna nedisciplina, visoke stroški dela in težave pri odpuščanju zaposlenih ter neučinkovit sodni sistem. Dejavniki slovenskega poslovnega okolja ne vplivajo na rast in širitev obstoječih podjetij s tujim kapitalom.

Ključne besede: neposredne tuje investicije, poslovno okolje, Slovenija

Abstract

Slovenia has one of the lowest levels of inward foreign direct investment (FDI) penetration of any country. Recently, assessments of the country's potential attractiveness and its actual performance in attracting FDI show large and persistent gaps. Based on a sample of foreign investment enterprises, the paper analyses motives, integration in the host economy, barriers, satisfaction, economic policy measures, capabilities for international operations and investment plans of foreign investors in Slovenia. It then examines the impact of these factors on employment, sales and productivity growth of foreign investment enterprises. The main advantages of Slovenia as an investment location are long-term cooperation (developed in the pre-investment stage), and a high-quality labour force. However, availability of skilled employees is a problem. Most of the barriers faced by foreign investors have not been reduced in the period between investors' entry to the market and 2008. The main deficiencies of the Slovenian business environment according to foreign investors are high taxes, payment arrears, high labour costs, problems in hiring and firing workers, and an inefficient legal system. Factors in the Slovenian business environment do not affect the growth and expansion of existing foreign investment enterprises.

Key words: foreign direct investment, business environment, Slovenia

1. UVOD

Slovenija spada z 29-odstotnim deležem stanja vhodnih neposrednih tujih naložb (NTI) v BDP konec leta 2008 med države EU z najnižjo stopnjo penetracije NTI. Povprečen delež v EU je bil v omenjenem letu 37-odstoten. Med starimi članicami EU so imele leta 2008 nižji delež od Slovenije le Nemčija (19-odstoten), Italija (17,3-odstoten) in Grčija (10,3-odstoten), med novimi članicami pa je imela Slovenija najnižji delež stanja NTI v

BDP. V skupini držav novih članic EU imajo sicer najvišje deleže Malta (100,7-odstoten), Ciper (83,5-odstoten), Estonija (68,8-odstoten), Madžarska (41,4-odstoten), Češka (52,7-odstoten) in Slovaška (48,4-odstoten). Države EU so v obdobju 2000–2008 pretežno močno povečale delež stanja NTI v BDP: v EU27 kot celoti je bil višji za 10,2 odstotne točke, med novimi članicami v povprečju za 28,6 odstotne točke (UNCTAD, 2009), v Sloveniji pa za 12 odstotnih točk oziroma za manj kot 7 odstotnih točk, če ne bi prišlo do metodoloških

¹ Članek temelji na analizi, ki je bila izdelana po pogodbi št. P.P. 220/2008 med Javno agencijo RS za podjetništvo in tuje investicije in Centrom za mednarodne odnose na Fakulteti za družbene vede Univerze v Ljubljani.

sprememb pri statističnem spremljanju NTI. Dejstvo je torej, da je obseg NTI v Sloveniji glede na druge države EU razmeroma precej nizek.

Privlačnost neke države za NTI opredeljujejo lokacijsko specifični dejavniki, ki jih lahko razdelimo na strukturne tržne dejavnike, ki so dejansko glavni vzrok/motiv tujega investitorja za investiranje v posamezni državi (trg konkretne države, razpoložljivost in cena proizvodnih dejavnikov, možnost učinkovitejše proizvodnje itd.), in dejavnike investicijske klime, kamor spadata regulatorni in ekonomskopolitični okvir ter podpora podjetništvu. Investicijska klima je bolj ali manj ugoden okvir za uresničitev osnovnih motivov. Najrazličnejše analize motivacije tujih investorjev in lokacijsko specifičnih dejavnikov NTI nedvoumno kažejo, da so temeljnega pomena za privlačnost neke države kot lokacije za NTI strukturni/tržni dejavniki. Šele potem sledijo t. i. dejavniki investicijske klime v najširšem smislu, kamor spadajo politična stabilnost, makroekonomska stabilnost, regulatorni okvir nasploh, davčne stopnje in struktura, zakonodaja ter politika trga dela in proizvodnih trgov itd. Potem pa je tu še specifična politika do NTI, ki zajema zakonodajni okvir za NTI, trženje države kot lokacije za NTI in investicijske spodbude ter je le en element investicijske klime (gl. npr. Dunning, 1993; UNCTAD, 1998; Business International, Creditanstalt, 1992; A. T. Kearney, 1998; Meyer, 1998; Rojec, Redek in Kostevc, 2007 itd.).

Čeprav so dejavniki investicijske klime v nekem smislu sekundarni – če ni primarnega tržnega ali stroškovnega motiva, ne pridejo do izraza – pa seveda vplivajo na to, ali se bo tuji investitor odločil za uresničitev svojega primarnega motiva ali ne. Skratka, neustrezna investicijska klima lahko odvrne tujega investitorja, ki bi se sicer zaradi tržnih ali stroškovnih motivov odločil za investicijo. Tako analiza OECD (2003) na primer kaže, da lahko nekaj več kot polovico razlik med državami OECD glede stanj vhodnih NTI razložimo s strukturnimi/tržnimi dejavniki, nekaj manj kot polovico pa z ekonomskopolitičnimi dejavniki. Pri teh zadnjih so daleč najpomembnejše politike trga dela (tj. obremenitev plač z davki in prispevki, delovna zakonodaja, mehanizmi kolektivnih pogajanj), s katerimi lahko razložimo več kot 25 % razlik med državami OECD v stanju vhodnih NTI. Politiki trga dela po pomenu sledijo ovire na meji (carinske in necarinske ovire), posebne omejitve za NTI in politike, povezane s trgov in konkurenco. OECD (2003) ocenjuje, da bi se lahko prilivi NTI z izboljšanjem ekonomskopolitičnega okvira precej povečali.

Koliko je torej nizek obseg vhodnih NTI v Sloveniji objektivno pogojen, to je s pomanjkanjem neke temeljne privlačnosti Slovenije za tuje investitorje, ki jo opredeljujejo različni strukturni/tržni dejavniki, koliko pa je pogojen z dejavniki investicijske klime in z našo specifično politiko do NTI? Sodeč po UNCTAD-ovem indeksu potenciala za privabljanje NTI², Slovenija nima

Tabela 1: Rang Slovenije med 141 državami po indeksu uspešnosti in indeksu potenciala za pritegovanje TNI v razdobju 1995–2007

Leto	Indeks uspešnosti privabljanja NTI	Indeksa potenciala za privabljanje NTI	Zaostajanje ranga uspešnosti za rangom potenciala
1995	88	43	-45
2000	113	29	-84
2001	110	27	-83
2002	58	27	-31
2003	49	28	-21
2004	58	31	-27
2005	95	32	-63
2006	98	33	-65
2007	93	33.	-60
2008	77	34	-43
2009	138	n.p.	n.p.

Vir: UNCTAD, 2004, 2006 in 2008, Geneva; Opomba: n. p.: ni podatka.

² Indeks potenciala za privabljanje NTI je sestavljen iz 12 strukturnih spremenljivk: realna rast BDP, BDP na prebivalca, delež izvoza v BDP, število telefonskih zvez na 1.000 prebivalcev, število mobilnih telefonov na 1.000 prebivalcev, poraba energije na prebivalca, delež izdatkov za raziskovanje in razvoj v BDP, delež študentov v terciarnem izobraževanju v celotnem prebivalstvu, kompozitno deželno tveganje, delež v svetovnem izvozu naravnih virov, delež v svetovnem uvozu delov za elektroniko in avtomobilov, delež v svetovnem izvozu storitev, delež v svetovnem stanju vhodnih NTI (UNCTAD, 2004: 285–288).

Tabela 2: Rang Slovenije in povprečen rang držav EU* med 181 državami, vključenimi v indeks enostavnosti poslovanja Svetovne banke za 2009**

	Slovenija	Povprečje EU	Razmerje med rangom Slovenije in EU, v %
Enostavnost poslovanja – skupaj	54	38	142
začetek/vzpostavitev poslovanja	41	55	74
gradbena dovoljenja	69	62	112
zaposlovanje	158	102	154
registracija lastništva	104	65	161
najemanje kreditov	84	42	202
zaščita investorjev	18	65	28
plačilo davkov	78	72	108
čezmejno trgovanje	78	39	203
uveljavljanje pogodb	79	42	190
prenehanje poslovanja	38	39	97

Vir: World Bank Doing Business 2009 Ranking; www.doing.business.org.

Legenda: * Povprečen rang za države EU; Ciper in Malta nista upoštevana, ker ju podatkovna zbirka World Bank Doing Business ne vključuje.

** Podatki se nanašajo na razdobje april 2007–junij 2008. Primerljivo obdobje so v nadaljevanju ocenjevali tudi tuji investitorji v Sloveniji.

težav s pomanjkanjem temeljne privlačnosti za NTI, saj se med 141 državami stalno uvršča blizu 30. mesta po privlačnosti za NTI. Podatki kažejo, da imamo več težav z investicijsko klimo, saj se po indeksu uspešnosti privabljanja NTI³ uvrščamo bistveno nižje, v zadnjih letih na 94. do 98. mesto med 141 državami. Kot kaže tabela 1, dejanska uspešnost Slovenije pri privabljanju NTI, ki je odvisna od strukturnih dejavnikov in investicijske klime, vseskozi bistveno zaostaja za njenimi potenciali na tem področju, ki jih opredeljujejo strukturni dejavniki slovenskega gospodarstva. Naša težava je torej predvsem investicijska klima v najširšem smislu besede.

Kateri so torej tisti elementi investicijske klime, pri katerih se Slovenija odreže slabše kot konkurenčne lokacije za NTI, to pa so predvsem druge države članice EU? Vsaj delno nam odgovor na vprašanje daje relativna uvrstitev Slovenije med državami EU po glavnih elementih investicijske klime, kot jih prikazuje World Bank Doing Business Rankings. Tabela 2 kaže, da se Slovenija glede na povprečje EU v elementih poslovne klime najslabše uvršča glede čezmejnega trgovanja, najemanja kreditov, uveljavljanja pogodb, registracije lastništva in zaposlovanja.

Vzgornjem kontekstu je naš cilj analizirati vpliv značilnosti slovenskega poslovnega okolja na delovanje in širitev podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Pri tem motivacija tujih investorjev pomeni približek za strukturne/tržne dejavnike tujega investiranja v Slovenijo, ovire za tuje investitorje in različni ukrepi ekonomske politike pomenijo približek za investicijsko klimo, programi in storitve Javne agencije za podjetništvo in tuje investicije

³ Indeks uspešnosti privabljanja NTI se izračuna kot razmerje med deležem države v svetovnih prilivih NTI in med deležem države v svetovnem BDP (UNCTAD, 2004: 12).

(JAPTI) pa približek za posebno politiko do NTI. S pomočjo deskriptivne in regresijske analize ugotovljamo, ali in koliko ti elementi slovenske poslovne klime vplivajo na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti ter na širitev podjetij s tujim kapitalom. To lahko pomaga pri ugotavljanju glavnih problemov za delovanje teh podjetij, s tem pa tudi pri sprejetju ukrepov ekonomske politike, ki bi vodili v izboljšanje položaja in posledično k boljšemu izkoriščanju slovenskih potencialov pri privabljanju NTI.

Analiza temelji na obsežnem anketiranju med podjetji s tujim kapitalom v Sloveniji, ki smo ga izvedli s strukturiranim vprašalnikom. Anketiranje je potekalo od 13. oktobra do 10. novembra 2008. Vzorec podjetij je bil oblikovan na podlagi podatkovne zbirke podjetij s tujim kapitalom Centra za mednarodne odnose. Zbirka je vsebovala 989 podjetij, od katerih je izpolnjene vprašalnike vrnilo 181 podjetij, kar pomeni 18,3-odstoten odziv. Vprašalniki so glavna podatkovna podlaga naše analize. V regresijski analizi podatke iz vprašalnikov kombiniramo s podatki iz zaključnih računov anketiranih podjetij, dostopnih pri AJ PES. Od 181 podjetij, ki so odgovorila na vprašalnik, jih 5 ni v zbirki zaključnih računov, zato smo v regresijski analizi uporabili vzorec 176 podjetij.

Vzorec 181 anketiranih podjetij pomeni skoraj petino podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji in je reprezentativen glede na velikostno in panožno strukturo teh podjetij. Vzorcna podjetja imajo skupaj 3.437.512.119 evrov sredstev (povprečna vrednost sredstev vzorčnega podjetja je 19.531.318 evrov), 13.856 zaposlenih (v povprečju ima vzorcno podjetje 79 zaposlenih) in dosežejo skupaj 2.008.453.008 evrov prihodkov od prodaje (povprečno podjetje doseže 11.411.664 evrov

prihodkov).⁴ Glavne značilnosti anketiranih podjetij so:

- Tuja matična podjetja anketiranih podjetij prihajajo iz 25 držav. Tuji investitorji najpogosteje prihajajo iz Nemčije (47 od 181 investitorjev), Avstrije (45), Italije (20), Hrvaške (15) Nizozemske (12), Francije (9) in Švice (8). Na investitorje iz teh držav je vezanih 78 % vseh anketiranih podjetij.
- Glede na leto vstopa so anketirana podjetja precej enakomerno porazdeljena na razdobje pred letom 2000 in po njem. Pred letom 1991 je v Slovenijo vstopilo le 8 investitorjev (4,4 %), v razdobju 1991–2000 97 investitorjev (54 %) in razdobju 2001–2008 75 investitorjev (42 %).
- Tuji investitorji so najpogosteje vstopili v Slovenijo tako, da so ustanovili novo podjetje. Za začetno (greenfield) investicijo se je odločilo 61 % podjetij, za nakup oziroma prevzem deleža v obstoječem podjetju pa 36 % tujih investitorjev.
- Prevladujejo podjetja v 100-odstotni tujih lasti, ki jih je približno tri četrtine vseh v vzorcu. V povprečju so imeli tuji investitorji 87-odstotni delež v kapitalu.
- Med anketiranimi podjetji prevladujejo mikro (53) in majhna podjetja (69), sledijo pa jim srednje velika podjetja (45), velikih podjetij je v vzorcu le 9. Največ je podjetij, ki imajo med 10 in 50 zaposlenih.
- Dejavnost podjetja smo lahko opazovali na vzorcu 176 podjetij. Med dejavnostmi anketiranih podjetij s tujim kapitalom prevladujejo storitvene dejavnosti, v katerih je angažirano kar 114 oziroma 65 % anketiranih podjetij, s proizvodno dejavnostjo pa se jih ukvarja 62 oziroma 35 % (53 s predelovalno dejavnostjo, 3 z oskrbo z elektriko, plinom in vodo ter 6 z gradbeništvo). Proizvodna podjetja so najpogostejša v teh dejavnostih: proizvodnji kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav (10), proizvodnji izdelkov iz gume in plastičnih mas, proizvodnji tekstilij in gradbeništvo (po 6), proizvodnji električnih strojev in aparatov (5) ter v proizvodnji RTV- in komunikacijskih aparatov, proizvodnji medicinskih, finomehaničnih in optičnih instrumentov ter ur in v založništvu in tiskarstvu (po 4). V storitvenih dejavnostih pa jih je največ v posredništvu in trgovini na debelo (52), drugih poslovnih dejavnostih (14), pomožnih prometnih dejavnostih, storitvah potovalnih in turističnih agencij (8), trgovini na drobno (7) ter v obdelavi podatkov (6).
- Anketirana podjetja so leta 2007 na domačem trgu v povprečju prodala 59,7 % svoje celotne prodaje, drugo pa so izvozila; od tega 19,2 % svojim matičnim tujim podjetjem ali njihovim podružnicam, 18,9 % pa drugim tujim kupcem. Tržna usmerjenost na domači oziroma tuji trg je bistveno odvisna od tega, ali podjetje deluje v proizvodni (točneje predelovalni) ali storitveni dejavnosti. Medtem ko je kar 71 %

proizvodnih podjetij pretežnih izvoznikov, je takih med podjetji iz storitvene dejavnosti le 21,1 %. Kar 78,9 % podjetij s tujim kapitalom iz storitvene dejavnosti je pretežno usmerjenih na domači trg.

Članek je sestavljen iz sedmih delov. Po uvodu v drugem delu analiziramo motivacijo tujih investitorjev, v tretjem glavne ovire za tuje investitorje, v četrtem ukrepe ekonomske politike pri spodbujanju (tujih) investicij, v petem delu pa programe in storitve JAPTI-ja. V šestem delu opredeljujemo dejavnike rasti zaposlenosti, prodaje in produktivnosti ter širitve podjetij s tujim kapitalom. V sklepu navajamo glavne ugotovitve predvsem z vidika mogočih ukrepov ekonomske politike.

2. MOTIVACIJA TUJIH INVESTITORJEV V SLOVENIJI: STRUKTURNI/TRŽNI DEJAVNIKI TUJEGA INVESTIRANJA V SLOVENIJO

Motivacijski vzorec tujih investitorjev pomeni približek za analizo strukturnih/tržnih dejavnikov tujega investiranja v Slovenijo. Zanima nas, kateri so najpomembnejši motivi tujih investitorjev v Sloveniji, in sicer ob vstopu v Slovenijo in danes. Analiza pokaže, da so najpomembnejši motivi za tuje investitorje: krepitev dolgoročnega sodelovanja, kakovostna delovna sila, dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji, učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji, dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije ter dostop do znanja, kvalificiranega dela ter tehnologije v Sloveniji. V nadaljevanju naštetje motive pa vzorčna podjetja v povprečju vrednotijo kot najmanj pomembne. Najmanj pomembni motivi so dostop do trgov v EU, davčne ugodnosti in dostop do inputov (material, sestavni deli) v Sloveniji. Pomen posameznih motivov se je od vstopa do danes zelo malo spreminjal, tudi razvrščanje posameznih motivov ostaja podobno (slika 1).

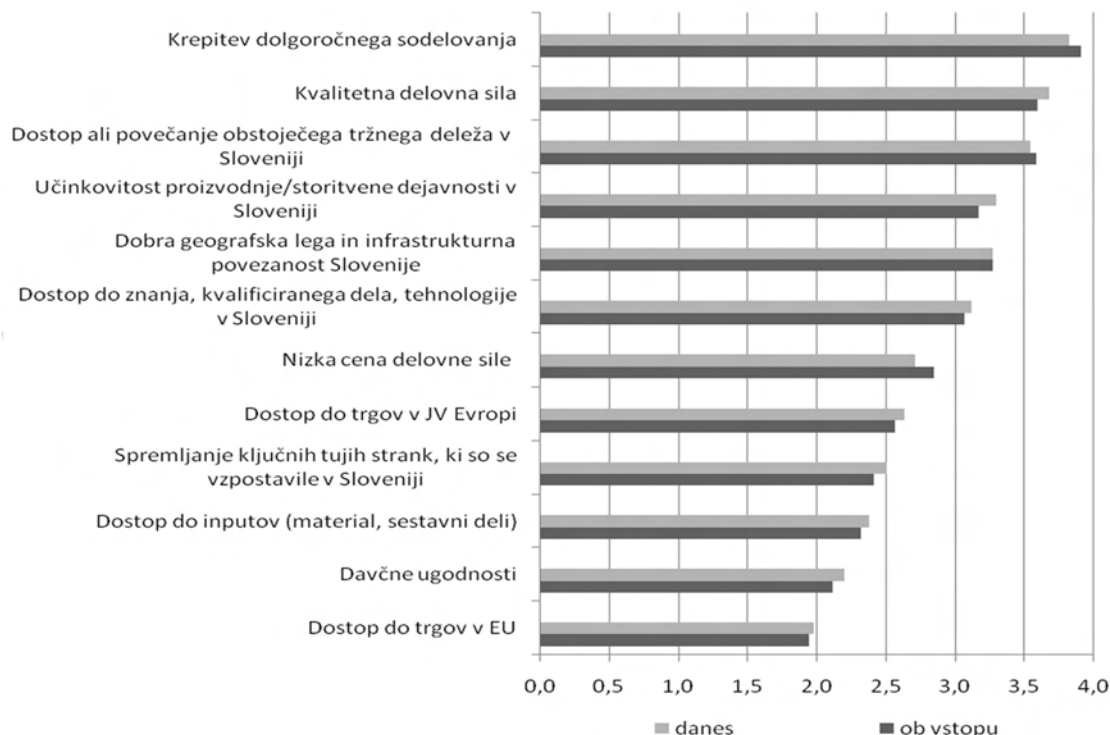
Slika 1 kaže precej širok spekter dejavnikov, ki motivirajo tuje investitorje za prihod v Slovenijo. Očitno je, da v glavnem nismo zanimivi kot odskočna deska za trge JV Evrope,⁵ še manj za države EU⁶, saj večina investitorjev namreč prihaja iz držav EU (le 10 % jih je zunaj EU in zanje je dostop do trgov EU razmeroma pomembnejši). Enako velja za davčno okolje v Sloveniji. Tudi pri investicijah, ki poskušajo izkoristiti nizko ceno proizvodnih dejavnikov, smo po pričakovanju precej nezanimivi; nizka cena delovne sile in dostop do inputov (material, sestavni deli) sta v povprečju manj kot pomembna motivacija tujih investitorjev. Dostop ali povečanje obstoječega tržnega

⁴ Glede na podatke Banke Slovenije (2007) za leto 2006 imajo anketirana podjetja te deleže v celotnem številu podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji: 21,3 % zaposlenih, 23,3 % sredstev in 14,3 % prodaje.

⁵ Tisti, za katere je dostop do trgov v JV Evropi pomemben motiv, so najpogosteje omenjali Hrvaško, Srbijo in BiH.

⁶ Tisti, za katere je dostop do trgov v EU pomemben motiv, so najpogosteje omenjali Nemčijo, Avstrijo in Italijo. Upoštevati je treba, da glavnina investitorjev prihaja iz EU.

Slika 1: Pomembnost posameznih motivov tujih investorjev ob vstopu v Slovenijo in danes; povprečna ocena pomena posameznega motiva*



Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008.

Legenda: * Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen vsakega posameznega motiva ocenjevala po tej lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

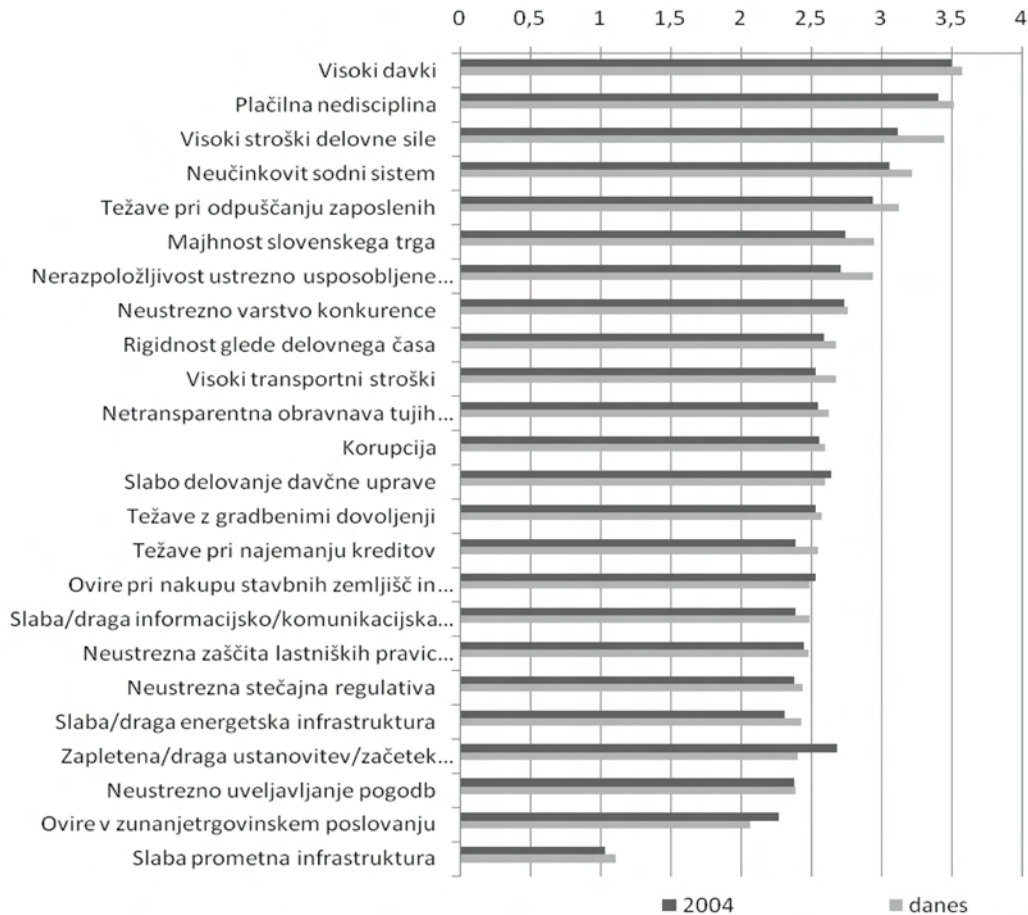
deleža v Sloveniji ostaja med pomembnejšimi motivi tujih investorjev v Sloveniji, še posebej tistih v storitvenih dejavnostih. Drugače je s proizvodnimi podjetji, za katera so pri odločitvi o investiranju v Slovenijo pomembni predvsem kvalitativni dejavniki, kot so dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije in kakovostna delovna sila, ter strateški dejavniki, kot so krepitev dolgoročnega sodelovanja, učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji, spremljanje ključnih tujih strank, ki so se vzpostavile v Sloveniji. Ti dejavniki tudi postajajo pomembnejša spodbuda. Med pomembnejšimi pa sta še dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije.

3. GLAVNE OVIRE ZA TUJE INVESTITORJE V SLOVENIJI: DEJAVNIKI INVESTICIJSKE KLIME

Oceno glavnih ovir za investiranje oziroma za poslovanje podjetij s tujim kapitalom lahko uporabimo kot prvi približek dejavnikov investicijske klime pri tujem investiranju v Slovenijo. V tistem delu, ki se nanaša na stroške in razpoložljivost delovne sile, so ovire tudi

približek za strukturne dejavnike tujega investiranja v Slovenijo. Anketirana podjetja so kot najpomembnejše ovire navedla visoke davke, plačilno nedisciplino, visoke stroške delovne sile, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih (vse te ovire v povprečju ocenjene nad 3), majhnost slovenskega trga in nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile. Med 24 ovirami, katerih pomen so ocenjevala anketirana podjetja, so v povprečju le pet ovir ocenila z oceno, ki presega 3 = pomembno (slika 2). To na prvi pogled morda ni videti slabo, vendar se tak vtis spremeni, če pogledamo spremembe ocen pomembnosti ovir v razdobju od leta 2004 do danes. Pomembnost ovir se je zmanjšala le pri štirih ovirah, pri nič manj kot 20 ovirah pa se je njihov pomen povečal. Ovire so se kar občutno zmanjšale pri ustanovitvi/začetku delovanja podjetja in pri zunanjetrgovinskem poslovanju, zelo malo pa pri delovanju davčne uprave ter pri nakupu zemljišč in objektov. V obdobju od leta 2004 do danes so se najbolj povečale te ovire: visoki stroški delovne sile, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene sile, težave pri odpuščanju zaposlenih in majhnost slovenskega trga. Neugodno klimo povzročajo še težave pri najemanju kreditov, neučinkovit sodni sistem, visoki prevozniki stroški, slaba/draga energetska infrastruktura itd. (slika 2 in tabela 3).

Slika 2: Pomembnost posameznih ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2004 in danes; povprečna ocena pomena posamezne ovire*



Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008.

Legenda: * Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen vsake posamezne ovire ocenjevala po tej lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Tabela 3: Spreminjanje ovir od leta 2004 do 2008 (največje spremembe)

Povečanje	Zmanjšanje	Ni spremembe
- visoki stroški delovne sile	- zapletena/draga ustanovitev/začetek delovanja podjetja	- neustrezno uveljavljanje pogodb
- nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile	- ovire v zunanjetrgovinskem poslovanju	- korupcija
- težave pri odpuščanju zaposlenih	- slabo delovanje davčne uprave	- neustrezna zaščita lastninskih pravic (intelektualne lastnine)

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008.

Slika, ki izhaja iz ocen anketiranih podjetij o ovirah za njihovo delovanje v Sloveniji, jasno kaže, da bo majhnost slovenskega trga vedno objektivna danost, ki bo ovirala večji priliv NTI v Slovenijo. Tudi visoki stroški delovne so v določeni meri objektivna danost, zato Slovenija nikoli ne bo zanimiva za delovno intenzivne NTI, česar si niti ne želimo. Velika večina drugih najpomembnejših ovir pa je dejansko v domeni ekonomskega sistema in politike, tako da načeloma ne bi smelo biti ovir za

njihovo zmanjševanje. Visoki davki, plačilna nedisciplina, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile, neustrezno varstvo konkurence itd. so tiste težave, ki zares ovirajo večjo pritegnitev tujih investitorjev v Sloveniji. Seveda pa ti dejavniki niso težava le za podjetja s tujim kapitalom, temveč tudi za domača podjetja.

V analizi smo poskušali ugotoviti, ali in kolikšne so razlike pri dojemaju ovir med različnimi kategorijami podjetij s tujim kapitalom, to je med različno velikimi podjetji (mikro, majhna, srednje velika, velika), med proizvodnimi in storitvenimi podjetji ter med pretežnimi izvozniki in pretežno na domači trg usmerjenimi podjetji. Presenetljivo največ ovir zaznavajo velika podjetja, saj več kot tri četrtine ovir najvišje vrednotijo prav velika podjetja; povprečna ocena pomembnosti 24 naštetih ovir je 2,8 pri mikro podjetjih, 2,7 pri majhnih in srednje velikih podjetjih ter 3,0 pri velikih podjetjih. Storitvena podjetja se v povprečju srečujejo z nekoliko večjimi ovirami (povprečna ocena 2,8) kot proizvodna podjetja (povprečna ocena 2,6). V primerjavi s proizvodnimi se storitvena podjetja precej bolj pritožujejo nad plačilno nedisciplino, korupcijo, neustreznim varstvom konkurence, visokimi davki in neučinkovitim sodnim sistemom. Proizvodna podjetja pa posebej poudarjajo ovire zaradi slabe/drage energetske infrastrukture. Podjetja, ki pretežno prodajajo na domači trg, ocenjujejo ovire kot nekoliko pomembnejše (povprečna ocena 2,8) kot pretežni izvozniki (2,7). V primerjavi s podjetji, usmerjenimi na domači trg, pretežni izvozniki precej bolj poudarjajo problema nerazpoložljivosti ustrezno usposobljene delovne sile in slabe/drage energetske infrastrukture. Obratno pa na domači trg usmerjena podjetja razmeroma bolj občutijo probleme neučinkovitega sodnega sistema, neustreznega varstva konkurence, visokih davkov in, pričakovano, majhnosti slovenskega trga.

Da bi dobili popolnejši pregled glavnih težav, s katerimi se srečujejo podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji, smo jih prosili, naj navedejo, katere so glavne slabosti slovenskega poslovnega okolja. 59 od 179 podjetij, ki so odgovorila na to vprašanje, ni navedlo nobene slabosti slovenskega poslovnega okolja. Večina podjetij je navedla več kot eno slabost, 26 podjetij pa je navedlo več kot tri slabosti. Navedene slabosti se pogosto prekrivajo z že omenjenimi ovirami. Med navedenimi so:

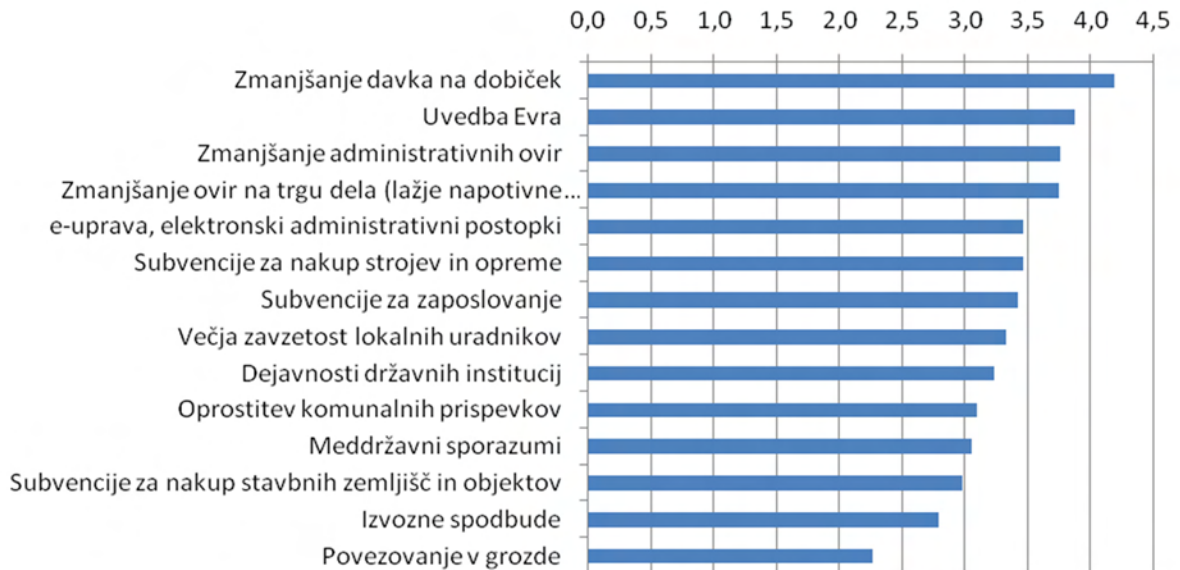
- a/ zakonodaja in administracija: prestroga in nejasna zakonodaja, birokracija pri vseh uradnih postopkih, prepočasni in zapleteni upravno-administrativni postopki, preveč administracije in birokracije v podjetjih, preveč zapleten davčni sistem in upravni postopki, vmešavanje države v gospodarske zadeve, neustrezna zaščita lastninskih pravic, neustrezno varstvo pred neloyalno konkurenco, ovire pri nakupu (stavbnih) zemljišč in objektov;
- b/ delovna sila in trg dela: draga delovna sila, velika in hitra rast stroškov delovne sile, neprilagodljiva delovna sila, pomanjkanje visokokvalificiranih kadrov, premalo kvalificirane delovne sile, težave pri odpuščanju delavcev, neprožna delovna zakonodaja;
- c/ davki: slaba davčna zakonodaja, visoka obdavčitev, obdavčitev pogodbenega dela, vseveč neučinkovitih, vendar obveznih dajatev, previsoki davki pri plačah, previsoki davki in prispevki;
- d/ sodni sistem: neučinkovit sodni sistem, počasnost sodnega sistema;
- e/ nespoštovanje pogodb: finančna nedisciplina, plačilna nedisciplina, nespoštovanje pogodb in dogovorov, poslovanje »po balkansko«;
- f/ pomanjkanje poslovnega znanja, razmišljanja in obnašanja: neprožnost, odsotnost ekonomskega razmišljanja, počasna odzivnost na poslovne priložnosti, premalo ambiciozni direktorji, premajhna učinkovitost, prevelika samozadovoljnost ljudi;
- g/ trg in konkurenca: majhen trg, majhnost in odvisnost trga, neprožnost trga, izredno močna konkurenca, pomanjkanje konkurence v industriji, lažna konkurenca, neurejena konkurenca, velike prodajne verige – izsiljevanje, razdrobljenost, slaba odzivnost na dogajanje na trgu, slab odnos dobavitelj – kupec;
- h/ odnos do NTI: dajanje prednosti domačim investitorjem (šikaniranje tujcev), nespodbudno okolje za tuje investicije;
- i/ drugo: pomanjkanje koncepta dolgoročnega razvoja, slaba povezava med razvojnimi institucijami in podjetji, visoki prevozni stroški.

4. UKREPI EKONOMSKE POLITIKE: DEJAVNIKI INVESTICIJSKE KLIME

Oceno ukrepov ekonomske politike lahko uporabimo kot drugi približek za analizo dejavnikov investicijske klime pri tujem investiranju v Slovenijo. Podjetja smo vprašali, kako pomembnih je zanje 14 različnih ukrepov ekonomske politike (slika 3). V povprečju anketirana podjetja kar 10 od 14 ukrepov ocenjujejo z oceno, višjo od 3 = pomembno. Zdi se torej, da so našeti ukrepi za delovanje podjetij s tujim kapitalom pomembni. Najpomembnejša ukrepa sta zmanjšanje davka na dobiček in uvedba evra, sledijo pa uvozne spodbude, zmanjševanje administrativnih ovir, zmanjšanje ovir na trgu dela, e-uprava, subvencije za nakup strojev in opreme, subvencije za zaposlovanje itd. Med drugimi ukrepi, ki niso navedeni na sliki, so posamezna podjetja navedla še investicijske olajšave in subvencije za ekološke naložbe.

Vrednotenje pomena ukrepov glede na dejavnost podjetij se praktično ne razlikuje, saj sta oceni pomena za proizvodnjo (3,4) in storitve (3,3) zelo blizu. Razlika je pri subvencijah za nakup stavbnih zemljišč in objektov ter pri subvencijah za nakup strojev in opreme, ki jih po pričakovanju proizvodna podjetja ocenjujejo precej višje kot storitvena. Obratno pa storitvena podjetja precej višje ocenjujejo prednosti e-uprave. Tudi glede tržne usmerjenosti anketiranih podjetij v povprečju ni razlik med pomenom ukrepov za pretežne izvoznike (3,3) in za pretežno na domači trg usmerjena podjetja (3,3). Pri tem pa, pričakovano, pretežni izvozniki precej

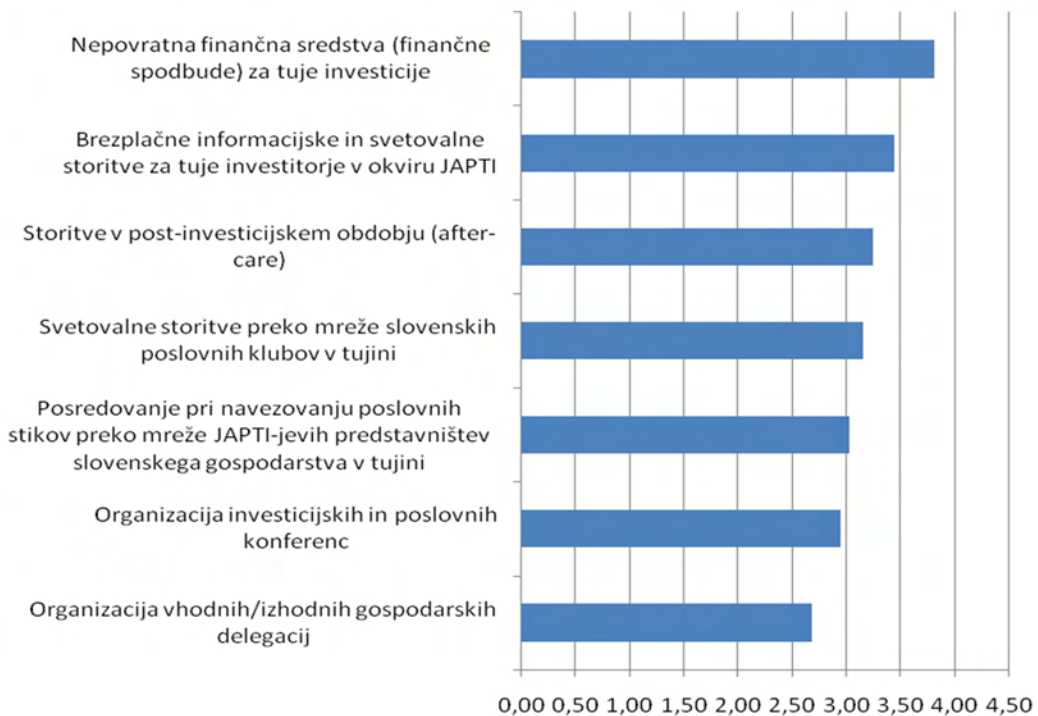
Slika 3: Pomembnost posameznih ukrepov ekonomske politike za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji; povprečna ocena pomena posameznega ukrepa*



Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008.

Legenda: * Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen vsakega posameznega ukrepa ocenjevala po tej lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Slika 4: Pomembnost programov in storitev JAPTI-ja za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji; povprečna ocena pomena posameznega programa/storitve*



Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008.

Legenda: * Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen vsakega posameznega programa/storitve ocenjevala po tej lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

višje ocenjujejo pomen izvoznih spodbud in subvencij za nakup strojev in opreme. Ocena pomena ukrepov glede na velikost podjetij pove, da pomen ukrepov bistveno višje vrednotijo velika podjetja (3,9) kot mikro, majhna in srednje velika podjetja (ocena 3,3 pri vseh treh kategorijah).

5. PROGRAMI IN STORITVE JAPTI-JA ZA PODJETJA S TUJIM KAPITALOM: DEJAVNIKI POLITIKE DO NTI

Oceno programov in storitev JAPTI-ja za podjetja s tujim kapitalom lahko uporabimo kot približek za analizo dejavnikov specifične politike do NTI. Po mnenju anketiranih podjetij se najpomembnejše storitve in programi JAPTI-ja nanašajo na nepovratna finančna sredstva, brezplačne informacijske in svetovalne storitve, storitve v poinvesticijskem obdobju in svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini (slika 4). Njihov obseg pa v odprtih komentarjih ocenjujejo kot skromen, kar je verjetno vzrok za nizko vrednotenje subvencij pri investicijski klimi, razvidno na sliki 3.

Vrednotenje pomena programov in storitev JAPTI-ja glede na dejavnost in tržno usmerjenost anketiranih podjetij se v povprečju ne razlikuje; proizvodna in storitvena podjetja, pa tudi pretežni izvozniki in pretežno na domači trg usmerjena podjetja pripisujejo programom in storitvam JAPTI-ja povprečni pomen 3,2. Seveda pa so pri posameznih programih/storitvah razlike. Tako proizvodna podjetja precej višje ocenjujejo pomen nepovratnih finančnih sredstev za tuje investicije (4,0), storitvena podjetja pa organizacijo investicijskih in poslovnih konferenc. Pretežni izvozniki v primerjavi s pretežno na domači trg usmerjenimi podjetji prav tako precej višje ocenjujejo pomen nepovratnih finančnih sredstev za tuje investicije (3,9) in posredovanje pri vzpostavljanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev v tujini. Ocena pomena programov in storitev JAPTI-ja glede na velikost podjetij pokaže podobno kot pri spodbudah, da pomen programov in storitev JAPTI-ja bistveno višje vrednotijo velika podjetja (3,6) kot mikro (3,3), majhna (3,1) in srednje velika podjetja (3,2). Velika podjetja največji pomen pripisujejo nepovratnim finančnim sredstvom (4,3), brezplačnim informacijskim in svetovalnim storitvam (3,9), storitvam v poinvesticijskem obdobju (3,7), svetovalnim storitvam prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini (3,7) in posredovanju pri vzpostavljanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev v tujini (3,7).

6. DEJAVNIKI RASTI ZAPOSLENOSTI, PRODAJE IN PRODUKTIVNOSTI TER ŠIRITVE PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM

Z regresijsko analizo smo proučevali, ali in kako motivacijski vzorec, ovire, ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja vplivajo na rast anketiranih podjetij s tujim kapitalom, in sicer na rast prodaje, rast zaposlenosti in rast produktivnosti (merjene kot dodana vrednost na zaposlenega) v obdobju od leta 2004 do 2007. Analizirali smo tudi, kako ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja vplivajo na širitev podjetij s tujim kapitalom. Pri tem smo kot kontrolne uporabili vse standardne in nekatere posebne dejavnike rasti anketiranih podjetij, kot so kapital, zaposlenost, razmerje med kapitalom in delom, panoga dejavnosti, starost podjetja, tržna usmerjenost podjetja (pretežno v izvoz ali pretežno na domači trg), tuji lastniški delež v kapitalu, način vstopa tujega investitorja (začetna investicija ali prevzem), število podružnic matičnega tujega podjetja v tujini, delež izvoza tujemu matičnemu podjetju v celotni prodaji, obstoj lastnih podružnic podjetja v tujini, delež izdatkov za raziskave in razvoj v prodaji, obstoj lastnega raziskovalno-razvojnega oddelka, delež sredstev za oglaševanje v prodaji ter podatek, ali ima podjetje težave pri zaposlovanju.

Dejavniki rasti prodaje, zaposlenosti in produktivnosti anketiranih podjetij. Regresijska analiza pokaže, da je med preučevanimi dejavniki malo takih, ki imajo statistično značilen vpliv na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti anketiranih podjetij. Med dejavniki, ki pokažejo robusten statistično značilen vpliv na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti v vseh preučevanih modelih, so: i) izdatki za raziskave in razvoj, ki pokažejo pozitiven vpliv na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti, ii) starost podjetja, ki pokaže negativen vpliv na rast zaposlenosti in prodaje, iii) način vstopa, kjer začetne (greenfield) investicije pokažejo pozitiven vpliv na rast prodaje.

Motivi. Motive smo po vsebini združili v štiri skupine, in sicer strateške motive, tržne motive, motive povečevanja učinkovitosti in motive, povezane z iskanjem virov. Nobena skupina motivov se ni pokazala kot statistično značilen dejavnik rasti prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti anketiranih. Zaposlenost pa značilno povečujejo visoka izvozna intenzivnost (nad 50 %) in izdatki za RR. Nasprotno na zmanjšanje zaposlenosti značilno vplivajo odsotnost lastnih oddelkov za RR, izvoz matičnemu podjetju in starost podjetja. Prodajo značilno povečujejo vstop v obliki začetne investicije ter delež in izdatki za RR, zmanjšuje pa jo starost podjetja (mlajša podjetja bolj povečujejo prodajo). Produktivnost značilno povečujejo izdatki za RR, zmanjšujejo pa jo izdatki za oglaševanje.

Tabela 4: Vpliv motivov na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti podjetij s tujim kapitalom

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	- 1.89E-08 (2.99E-08)	9.96E-09 (2.06E-07)	6.07E-07 (3.92E-06)
zaposlenost	- 9.63E-05 (1.06E-03)	2.61E-03 (7.32E-03)	7.35E-02 (1.39E-01)
K/L	7.23E-06 (4.80E-06)	9.50E-06 (3.32E-05)	- 3.24E-04 (6.30E-04)
starost	- 1.20E-01*** (4.12E-02)	- 1.03E+00*** (2.85E-01)	7.08E+00 (5.40E+00)
pretežni izvoznik	1.09E+00** (5.15E-01)	- 4.32E-01 (3.66E+00)	- 4.69E+01 (6.75E+01)
industrija	- 8.57E-01* (4.81E-01)	1.48E-01 (3.33E+00)	- 6.07E+01 (6.31E+01)
tuji delež v K	- 7.86E-03 (8.23E-03)	4.61E-02 (5.68E-02)	- 2.66E-01 (1.08E+00)
začetne investicije	4.21E-01 (4.20E-01)	7.02E+00** (2.92E+00)	- 8.75E+01 (5.51E+01)
štev. podružnic matice	1.00E-03 (5.66E-03)	- 9.78E-03 (3.90E-02)	5.27E-02 (7.41E-01)
izvoz matici	- 1.43E-02* (7.80E-03)	- 7.47E-02 (5.41E-02)	- 1.06E-01 (1.02E+00)
lastne podružnice	2.90E-01 (6.16E-01)	-6.40E+00 (4.26E+00)	2.58E+01 (8.07E+01)
delež za RR	5.82E-02* (3.04E-02)	5.20E-01** (2.10E-01)	8.71E+00** (3.98E+00)
brez oddelka za RR	- 1.58E+00*** (5.31E-01)	- 2.26E+00 (3.67E+00)	1.32E+02* (6.97E+01)
delež za oglaševanje	3.66E-02 (5.42E-02)	- 4.42E-01 (3.74E-01)	- 4.84E+01*** (7.10E+00)
brez težav pri L	- 2.73E-01 (3.78E-01)	- 1.71E+00 (2.63E+00)	6.82E+01 (4.96E+01)
strateški motivi	- 3.94E-01 (2.47E-01)	- 1.45E+00 (1.71E+00)	7.89E+00 (3.24E+01)
tržni motivi	- 1.49E-01 (2.07E-01)	- 6.79E-01 (1.43E+00)	- 1.09E+01 (2.72E+01)
motivi za učinkovitost	1.26E-01 (2.91E-01)	2.57E+00 (2.01E+00)	- 3.29E+00 (3.81E+01)
motivi za iskanje virov	7.99E-03 (2.70E-01)	- 1.18E+00 (1.87E+00)	2.95E+00 (3.53E+01)
konstanta	4.89E+00*** (1.67E+00)	2.69E+01** (1.15E+01)	- 7.19E+01 (2.18E+02)
N	114	113	114
F	2.40	1.75	3.80
Prob>F	0.0030	0.0414	0.0000
R ²	0.3264	0.2633	0.4347
adj. R ²	0.1903	0.1128	0.3204

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008 in AJ PES. Lastni izračuni.

Tabela 5: Vpliv ovir na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	- 2.29E-08 (3.11E-08)	1.29E-08 (2.17E-07)	- 1.51E-07 (4.11E-06)
zaposlenost	- 1.08E-03 (1.09E-03)	1.38E-04 (7.56E-03)	6.82E-02 (1.44E-01)
K/L	7.18E-06 (5.18E-06)	3.55E-06 (3.62E-05)	- 1.17E-04 (6.85E-04)
starost	- 1.16E-01*** (4.06E-02)	- 1.07E+00*** (2.83E-01)	6.44E+00 (5.37E+00)
pretežni izvoznik	9.36E-01* (4.99E-01)	- 1.72E+00 (3.54E+00)	- 6.56E+01 (6.59E+01)
industrija	- 7.60E-01 (4.73E-01)	- 7.95E-01 (3.32E+00)	- 2.53E+01 (6.26E+01)
tuji delež v K	- 1.43E-02 (8.72E-03)	7.04E-02 (6.10E-02)	- 6.86E-01 (1.15E+00)
začetne naložbe	2.59E-01 (4.20E-01)	7.03E+00** (2.96E+00)	- 1.16E+02** (5.56E+01)
štev. podružnic matice	1.35E-03 (6.09E-03)	- 2.21E-02 (4.25E-02)	6.15E-03 (8.05E-01)
izvoz matic	- 9.30E-03 (7.18E-03)	- 5.37E-02 (5.03E-02)	1.01E-01 (9.48E-01)
lastne podružnice	3.85E-01 (6.02E-01)	- 3.87E+00 (4.19E+00)	- 2.99E+01 (7.95E+01)
delež za RR	3.84E-02 (3.21E-02)	4.78E-01** (2.24E-01)	9.09E+00** (4.25E+00)
brez oddelka za RR	- 1.68E+00*** (5.40E-01)	- 4.44E+00 (3.76E+00)	1.66E+02** (7.13E+01)
delež za oglaševanje	9.26E-02 (5.59E-02)	- 3.88E-01 (3.89E-01)	- 4.87E+01*** (7.38E+00)
brez težav pri L	- 3.89E-01 (4.01E-01)	- 3.08E+00 (2.80E+00)	7.13E+01 (5.30E+01)
ovire na trgu	- 3.05E-01* (1.55E-01)	- 5.90E-01 (1.08E+00)	2.10E+01 (2.05E+01)
infrastrukturne ovire	4.80E-01* (2.74E-01)	1.03E+00 (1.91E+00)	7.32E+00 (3.62E+01)
ovire na trgu dela	2.13E-01 (2.48E-01)	1.37E-03 (1.73E+00)	9.62E+00 (3.28E+01)
ovire v poslovnem okolju	- 1.26E-01 (4.01E-01)	2.02E+00 (2.80E+00)	- 3.32E+01 (5.30E+01)
ovire s pravno državo	- 9.54E-02 (3.31E-01)	- 2.94E+00 (2.33E+00)	3.41E+01 (4.38E+01)
konstanta	3.88E+00** (1.57E+00)	2.31E+01** (1.09E+01)	- 5.77E+01 (2.08E+02)
N	113	112	113
F	2.37	1.65	3.56
Prob>F	0.0029	0.0575	0.0000
R ²	0.3403	0.2662	0.4366
adj. R ²	0.1969	0.1049	0.3141

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008 in AJPES. Lastni izračuni.

Tabela 6: Vpliv ukrepov ekonomske politike na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	- 6.02E-09 (1.48E-08)	4.55E-08 (2.24E-07)	3.83E-07 (4.26E-06)
zaposlenost	- 5.94E-05 (5.60E-04)	2.14E-03 (8.53E-03)	7.74E-02 (1.62E-01)
K/L	3.65E-06 (2.44E-06)	1.54E-06 (3.71E-05)	- 3.25E-04 (7.05E-04)
starost	- 7.76E-02*** (2.04E-02)	- 1.05E+00*** (3.11E-01)	8.31E+00 (5.90E+00)
pretežni izvoznik	4.38E-02 (2.72E-01)	- 8.41E-01 (4.26E+00)	4.74E+01 (7.85E+01)
industrija	3.08E-01 (2.70E-01)	2.58E+00 (4.14E+00)	- 1.12E+02 (7.79E+01)
tuji delež v K	4.29E-03 (4.18E-03)	4.29E-02 (6.35E-02)	- 6.58E-01 (1.21E+00)
začetne investicije	6.12E-01*** (2.15E-01)	6.18E+00* (3.28E+00)	- 1.07E+02* (6.21E+01)
štev. podružnic matice	- 2.38E-03 (3.00E-03)	- 1.76E-02 (4.58E-02)	5.01E-01 (8.67E-01)
izvoz matic	- 2.41E-03 (3.87E-03)	- 6.30E-02 (5.95E-02)	1.37E-01 (1.12E+00)
lastne podružnice	- 3.27E-01 (3.12E-01)	- 5.42E+00 (4.76E+00)	2.53E+01 (9.01E+01)
delež za RR	1.43E-02 (1.71E-02)	6.77E-01** (2.59E-01)	8.53E+00 (4.92E+00)
brez oddelka za RR	- 4.41E-01 (2.86E-01)	- 6.15E-01 (4.34E+00)	8.24E+01 (8.24E+01)
delež za oglaševanje	9.37E-02*** (2.65E-02)	- 4.56E-01 (4.02E-01)	- 5.05E+01*** (7.65E+00)
brez težav pri L	- 2.33E-01 (1.96E-01)	- 2.22E+00 (2.99E+00)	5.92E+01 (5.67E+01)
izvozne spodbude	7.99E-02 (9.13E-02)	1.18E-01 (1.39E+00)	- 2.91E+01 (2.63E+01)
subvencije za zaposlovanje	1.29E-01 (1.03E-01)	2.60E+00 (1.58E+00)	- 2.49E+01 (2.98E+01)
zmanjšanje ovir na trgu dela (lažje napotitve delavcev, hitrejši postopki ...)	- 2.02E-01* (1.12E-01)	- 3.11E+00* (1.71E+00)	1.74E+01 (3.24E+01)
subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov	1.79E-02 (8.94E-02)	4.42E-01 (1.36E+00)	1.48E+01 (2.58E+01)
meddržavni sporazumi	- 1.20E-01 (1.02E-01)	- 1.05E+00 (1.55E+00)	7.32E+00 (2.95E+01)
zmanjšanje administrativnih ovir	- 4.74E-02 (1.34E-01)	- 7.80E-01 (2.03E+00)	2.19E+01 (3.86E+01)
e-uprava, elektronski administrativni postopki	1.25E-01 (1.31E-01)	2.33E+00 (2.00E+00)	- 1.33E+01 (3.79E+01)
dejavnosti državnih institucij	6.39E-02 (1.24E-01)	6.99E-01 (1.88E+00)	- 1.84E+01 (3.58E+01)
zmanjšanje davka na dobiček	- 1.80E-02 (1.10E-01)	6.21E-01 (1.67E+00)	2.77E+01 (3.16E+01)
večja zavzetost lokalnih uradnikov	2.01E-02 (1.15E-01)	- 3.28E-01 (1.75E+00)	- 1.46E+01 (3.32E+01)
oprostitev komunalnih prispevkov	- 8.00E-02 (1.05E-01)	- 1.77E+00 (1.59E+00)	- 1.93E+01 (3.03E+01)
subvencije za nakup strojev in opreme	- 1.16E-01 (8.83E-02)	5.71E-01 (1.34E+00)	2.50E+01 (2.55E+01)
povezovanje v grozde	- 8.84E-03 (1.28E-01)	- 1.20E+00 (1.95E+00)	3.27E+01 (3.70E+01)
uvedba evra	- 6.53E-02 (8.89E-02)	9.69E-02 (1.37E+00)	2.18E+01 (2.56E+01)
konstanta	2.95E+00*** (8.47E-01)	2.31E+01* (1.29E+01)	- 1.82E+02 (2.44E+02)
N	108	107	108
F	2.63	1.29	2.55
Prob>F	0.0004	0.1857	0.0006
R ²	0.4947	0.3276	0.4863
adj. R ²	0.3068	0.0744	0.2954

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008 in AJPES. Lastni izračuni.

Tabela 7: Vpliv programov in storitev JAPTI-ja na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti

	Rast zaposlenosti	Rast prodaje	Rast produktivnosti
kapital	- 2.09E-08 (3.20E-08)	1.00E-08 (2.25E-07)	- 2.78E-07 (4.24E-06)
zaposlenost	- 6.92E-04 (1.13E-03)	3.78E-03 (7.95E-03)	5.92E-02 (1.50E-01)
K/L	6.30E-06 (5.30E-06)	5.17E-06 (3.75E-05)	- 2.23E-04 (7.02E-04)
starost	- 9.13E-02** (4.26E-02)	- 1.07E+00*** (3.01E-01)	7.52E+00 (5.65E+00)
pretežni izvoznik	6.76E-01 (5.40E-01)	- 1.76E+00 (3.91E+00)	- 7.26E+01 (7.16E+01)
industrija	- 6.74E-01 (5.28E-01)	1.27E+00 (3.74E+00)	- 3.55E+01 (7.00E+01)
tuji delež v K	- 4.73E-03 (9.09E-03)	5.34E-02 (6.40E-02)	- 1.23E-01 (1.21E+00)
začetne investicije	2.40E-01 (4.39E-01)	6.73E+00** (3.13E+00)	- 1.10E+02* (5.82E+01)
štev. podružnic matice	- 1.60E-03 (5.94E-03)	- 2.13E-02 (4.18E-02)	9.07E-02 (7.87E-01)
izvoz matici	- 7.16E-03 (7.47E-03)	- 6.43E-02 (5.28E-02)	1.62E-01 (9.90E-01)
lastne podružnice	4.36E-01 (6.27E-01)	- 4.05E+00 (4.41E+00)	- 4.71E+01 (8.31E+01)
delež za RR	6.16E-02* (3.24E-02)	5.15E-01** (2.29E-01)	8.79E+00** (4.30E+00)
brez oddelka za RR	- 1.41E+00** (5.78E-01)	- 3.11E+00 (4.07E+00)	1.59E+02** (7.66E+01)
delež za oglaševanje	6.87E-02 (5.50E-02)	- 4.72E-01 (3.87E-01)	- 4.76E+01*** (7.29E+00)
brez težav pri L	- 4.51E-01 (4.21E-01)	- 1.99E+00 (2.98E+00)	5.51E+01 (5.58E+01)
brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTI	- 6.02E-01** (2.51E-01)	- 1.72E+00 (1.77E+00)	4.44E+00 (3.33E+01)
svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini	4.80E-01 (3.10E-01)	2.94E-01 (2.19E+00)	- 1.58E+01 (4.11E+01)
posredovanje pri vzpostavljanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI	3.20E-01 (3.23E-01)	2.22E-01 (2.28E+00)	9.72E+00 (4.29E+01)
organizacija vhodnih/izhodnih gospodarskih delegacij	- 5.37E-01 (3.62E-01)	- 1.30E+00 (2.66E+00)	5.58E+00 (4.81E+01)
organizacija investicijskih in poslovnih konferenc	- 8.23E-02 (3.56E-01)	1.20E+00 (2.56E+00)	2.30E+01 (4.72E+01)
nepovratna finančna sredstva (finančne spodbude) za tuje investicije	1.69E-01 (2.54E-01)	- 1.13E+00 (1.78E+00)	2.90E+01 (3.36E+01)
storitve v poinvesticijskem obdobju (after-care)	7.71E-02 (2.87E-01)	1.37E+00 (2.02E+00)	- 5.34E+00 (3.81E+01)
konstanta	3.25E+00* (1.69E+00)	2.58E+01** (1.19E+01)	- 1.37E+02 (2.24E+02)
N	109	108	109
F	2.09	1.38	3.11
Prob>F	0.0085	0.1471	0.0001
R ²	0.3485	0.2636	0.4434
adj. R ²	0.1818	0.0730	0.3010

Vir: Anketa JAPTI-CMO 2008 in AJPEŠ. Lastni izračuni.

Tabela 8: Vplivi ukrepov ekonomske politike na širitev v Sloveniji

	Koef.	St. napaka	P
kapital	1.20E-07	6.77E-08	0.077
zaposlenost	- 2.60E-03	2.07E-03	0.210
K/L	- 2.48E-05	1.45E-05	0.088
starost	- 0.063	0.055	0.256
pretežni izvoznik	- 0.213	0.838	0.800
industrija	- 1.759	0.854	0.040
tuji delež v K	0.084	0.040	0.036
začetne investicije	- 1.422	0.836	0.089
štev. podružnic matice	- 0.002	0.007	0.799
izvoz matici	0.005	0.016	0.761
lastne podružnice	0.900	1.023	0.379
delež za RR	0.097	0.079	0.224
brez oddelka za RR	- 0.429	0.798	0.591
delež za oglaševanje	- 0.157	0.095	0.096
brez težav pri L	- 0.281	0.525	0.593
nabava inputov	0.187	0.307	0.543
trženje, prodaja	0.229	0.227	0.314
vmesni proizvodi/storitve	- 0.571	0.384	0.136
končni proizvodi/storitve	- 0.117	0.217	0.591
izvozne spodbude	- 0.290	0.311	0.351
subvencije za zaposlovanje	0.243	0.321	0.450
zmanjšanje ovir na trgu dela (lažje napotitve delavcev, hitrejši postopki ...)	- 0.161	0.320	0.615
subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov	0.820	0.338	0.015
meddržavni sporazumi	0.052	0.364	0.887
zmanjšanje administrativnih ovir	0.107	0.458	0.816
e-uprava, elektronski administrativni postopki	0.388	0.356	0.275
dejavnosti državnih institucij	- 0.659	0.376	0.080
zmanjšanje davka na dobiček	- 0.209	0.328	0.523
večja zavzetost lokalnih uradnikov	0.426	0.312	0.171
oprostitev komunalnih prispevkov	- 0.403	0.362	0.265
subvencije za nakup strojev in opreme	0.091	0.260	0.727
povezovanje v grozde	0.476	0.402	0.237
uvedba evra	0.102	0.294	0.729
konstanta	- 8.680	5.273	0.100
N	97		
LR χ^2	53,45		
Psevdo R ²	0.4584		

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008 in AJPEŠ. Lastni izračuni.

Ovire. Tudi ovire smo po vsebini združili v pet skupin, in sicer ovire na trgu, infrastrukturne ovire, ovire na trgu dela, ovire v poslovnem okolju in ovire, povezane z uresničevanjem pravne države. Nobena od ovir ne kaže statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti. Na rast prodaje značilno vplivajo starost, delež izdatkov za RR in način vstopa tujega investitorja, na rast zaposlenosti starost in lastni oddelek za RR (ki povečuje verjetnost zaposlovanja),

na rast produktivnosti pa način vstopa, izdatki za RR ter lasten oddelek za RR (odsotnost oddelka pozitivno vpliva na produktivnost) in izdatki za oglaševanje.

Ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja. Nobeden od naštetih ukrepov ekonomske politike (tabela 6) ter programov in storitev JAPTI-ja (tabela 7) ne kaže statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti ali produktivnosti. Izjema so le

Tabela 9: Vplivi programov in storitev JAPTI-ja na širitev v Sloveniji

	Koef.	St. napaka	P
kapital	3.96E-08	3.77E-08	0.294
zaposlenost	- 5.92E-04	1.27E-03	0.642
K/L	- 7.27E-06	7.10E-06	0.305
starost	- 0.038	0.041	0.349
pretežni izvoznik	0.197	0.596	0.741
industrija	- 0.812	0.566	0.151
tuji delež v K	0.041	0.018	0.020
začetne investicije	- 0.595	0.536	0.267
štev. podružnic matice	0.001	0.006	0.879
izvoz matici	- 0.007	0.010	0.464
lastne podružnice	0.674	0.723	0.351
delež za RR	0.062	0.037	0.099
brez oddelka za RR	0.231	0.685	0.736
delež za oglaševanje	- 0.049	0.065	0.449
brez težav pri L	- 0.411	0.456	0.368
brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTI	0.153	0.280	0.585
svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini	0.293	0.354	0.408
posredovanje pri vzpostavljanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev slovenskega gospodarstva v tujini	- 0.507	0.428	0.236
organizacija vhodnih/izhodnih gospodarskih delegacij	0.067	0.407	0.868
organizacija investicijskih in poslovnih konferenc	0.132	0.386	0.732
nepovratna finančna sredstva (finančne spodbude) za tuje investicije	- 0.111	0.272	0.684
storitve v poinvesticijskem obdobju (after-care)	0.325	0.311	0.297
brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTI	0.148	0.184	0.421
svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini	0.022	0.193	0.910
posredovanje pri vzpostavljanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev slovenskega gospodarstva v tujini	-0.112	0.205	0.584
organizacija vhodnih/izhodnih gospodarskih delegacij	- 0.108	0.168	0.519
konstanta	- 5.158	2.218	0.020
N	98		
LR χ^2	37.39		
Psevdo R ²	0.3297		

Vir: Anketa JAPTI – CMO 2008 in AJPES. Lastni izračuni.

brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje v okviru JAPTI-ja, ki pa presenetljivo kažejo statistično značilen negativen vpliv na rast zaposlenosti. Sicer pa se tudi tu pokaže, da imata vstop v obliki začetne investicije ter delež za raziskave in razvoj v prodaji statistično značilen pozitiven vpliv na rast, starost podjetja pa statistično značilen negativen vpliv.

Dejavniki širitve anketiranih podjetij. Preverili smo tudi, koliko ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja vplivajo na širitev podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Velika večina, to je 64 % anketiranih

podjetij s tujim kapitalom ne načrtuje širitve v Sloveniji, 21 % jih načrtuje širitev v Sloveniji, 15 % anketiranih podjetij pa ni seznanjenih z načrti matičnega podjetja. Analizirali smo samo podjetja, ki so o širitvenih načrtih poročala (izločena so podjetja, ki so odgovorila, da teh načrtov ne poznajo). Izsledki (tabela 8 in 9) kažejo, da med ukrepi ekonomske politike na odločitve za širitev v Sloveniji statistično značilno vplivajo subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov, drugi ukrepi ter programi in spodbude JAPTI-je se za širitev poslovanja v Sloveniji niso izkazali kot statistično značilni.

7. SKLEP

Cilj članka je analizirati vpliv značilnosti slovenskega poslovnega okolja na delovanje in širitev podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Pri tem lahko motivacijo tujih investorjev uporabimo kot približek za strukturne/tržne dejavnike tujega investiranja v Slovenijo, ovire za tuje investitorje in različne ukrepe ekonomske politike kot približek za investicijsko klimo, programe in storitve Javne agencije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) pa kot približek za specifično politiko do NTI. S pomočjo deskriptivne in regresijske analize, ki temeljita na anketiranju vzorca 181 podjetij s tujim kapitalom in na podatkih iz njihovih zaključnih računov, ugotavljamo, ali in koliko ti elementi slovenske poslovne klime vplivajo na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti ter na širitev podjetij s tujim kapitalom. Glavne ugotovitve so:

- Najpomembnejše ovire za tuje investitorje v Sloveniji so visoki davki, plačilna nedisciplina, visoki stroški delovne sile, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih, majhnost slovenskega trga in nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile. Pomembnost ovir v obdobju od 2004 do danes se je zmanjšala le pri štirih ovirah, pri nič manj kot 20 ovirah pa se je njihova pomembnost povečala. V obdobju od leta 2004 do danes so se najbolj povečale te ovire: visoki stroški delovne sile, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene sile, težave pri odpuščanju zaposlenih in majhnost slovenskega trga.
- Očitno je, da bo majhnost slovenskega trga vedno objektivna danost, ki bo ovirala večji priliv NTI v Slovenijo. Tudi visoki stroški delovne sile so v določeni meri stalna ovira, zato Slovenija nikoli ne bo zanimiva za delovno intenzivne NTI, česar si niti ne želimo. Velika večina drugih najpomembnejših ovir pa je dejansko v domeni ekonomskega sistema in politike, tako da načeloma ne bi smelo biti ovir za njihovo zmanjševanje.
- Največ ovir zaznavajo velika podjetja, ki v analizo okolja in instrumente podpore vložijo tudi več truda in imajo (tudi zaradi starosti) že več izkušenj. Storitvena podjetja se v povprečju srečujejo z nekoliko višjimi ovirami kot proizvodna podjetja. V primerjavi s proizvodnimi se storitvena podjetja precej bolj pritožujejo nad plačilno nedisciplino, korupcijo, neustreznim varstvom konkurence, visokimi davki in neučinkovitim sodnim sistemom. Proizvodna podjetja pa posebej opozarjajo na ovire zaradi slabe/drage energetske infrastrukture. Pretežni izvozniki precej bolj poudarjajo problema nerazpoložljivosti ustrezno usposobljene delovne sile in slabe/drage energetske infrastrukture.
- V povprečju anketirana podjetja precej visoko ocenjujejo pomen ukrepov ekonomske politike. Najpomembnejša ukrepa sta zmanjšanje davka na dobiček in uvedba evra, sledijo pa uvozne spodbude, zmanjševanje administrativnih ovir, zmanjšanje ovir na trgu dela, e-uprava, subvencije za nakup strojev in opreme, subvencije za zaposlovanje itd. Proizvodna podjetja zelo visoko vrednotijo subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov (pri čemer je treba omeniti, da je izboljšanje pogojev pri nakupu zemljišč in stavb značilno vplivalo tudi na širitvene načrte) ter subvencije za nakup strojev in opreme. Te zadnje so precej pomembne tudi za pretežne izvoznike.
- Najpomembnejša storitve in programi JAPTI-ja za podjetja s tujim kapitalom so nepovratna finančna sredstva, brezplačne informacijske in svetovalne storitve, storitve v poinvesticijskem obdobju in svetovalne storitve prek mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini. Proizvodna podjetja in pretežni izvozniki nadpovprečno visoko ocenjujejo pomen nepovratnih finančnih sredstev za tuje investicije, storitvena podjetja pa organizacijo investicijskih in poslovnih konferenc. Pretežni izvozniki cenijo tudi posredovanje pri vzpostavljanju poslovnih stikov prek mreže JAPTI-jevih predstavništev v tujini. Pomen programov in storitev JAPTI-ja daleč najvišje vrednotijo velika podjetja, kar odpira vprašanja, koliko mala in srednje velika podjetja poznajo obstoječe programe in njihovo učinkovitost.
- Regresijska analiza dejavnikov, ki vplivajo na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti anketiranih podjetij, pokaže, da so med dejavniki, ki kažejo robusten statistično značilen vpliv na rast v vseh preučevanih modelih: (i) izdatki za raziskave in razvoj, ki pokažejo pozitiven vpliv na rast zaposlenosti, prodaje in produktivnosti; (ii) starost podjetja, ki pokaže negativen vpliv na rast zaposlenosti in prodaje; (iii) način vstopa, pri katerem začetne investicije pokažejo pozitiven vpliv na rast prodaje. Ovire, ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja pokažejo statistično značilnih vplivov na rast podjetij s tujim kapitalom.
- Analizirali smo tudi, koliko ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja vplivajo na širitev podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Izsledki kažejo, da med ukrepi države na širitev v Slovenijo statistično značilno vplivajo subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov, drugi ukrepi ter programi in spodbude JAPTI-ja za širitev poslovanja v Sloveniji se niso izkazali kot statistično značilni.

Rast in širitev obstoječih podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji je torej odvisna predvsem od njihovih notranjih dejavnikov, kot so starost podjetja, način vstopa, višina raziskovalno-razvojnih izdatkov ter obstoj raziskovalno-razvojnega oddelka in izvozna intenzivnost. Pri programih privabljanja tujih neposrednih investorjev bi bilo torej smiselno posebno pozornost nameniti začetnim tujim investicijam in raziskovalno-razvojni dejavnosti podjetij s tujim kapitalom, pa tudi investicijam, ki spodbujajo izvoz na druge (ne matične) trge. Analiza kaže, da ovire za delovanje podjetij s tujim kapitalom, pa tudi spodbujevalni ukrepi ekonomske politike ter programi in storitve JAPTI-ja nimajo statistično značilnega vpliva na rast prodaje, zaposlenosti in produktivnosti obstoječih

podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Enako velja za vpliv na njihove odločitve o prihodnji širitvi v Sloveniji, saj imajo med ukrepi ekonomske politike statistično značilen vpliv le subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov. Seveda pa bi bila slika prav lahko povsem drugačna, če bi anketirali tiste tuje investitorje, ki so se po presojanju Slovenije kot mogoče lokacije za svojo investicijo odločili, da v Sloveniji ne bodo investirali. Nenehno spremljanje vrednotenja poslovnega okolja za podjetja s tujim kapitalom zagotovo omogoča izboljšave obstoječih instrumentov in vpeljevanje novih ukrepov, predvsem pa prinaša možnosti za zniževanje ovir in izboljšanje učinkovitosti ukrepov, kadar jih bolj ciljno prilagajamo uporabnikom. Aktivna politika do NTI je danes močno usmerjena na zadrževanje obstoječih investitorjev, zato sta odstranjevanje trenutno zaznanih ovir in razvoj poinvesticijskih storitev toliko pomembnejša.

Viri in literatura:

A. T. Kearney. 1998. FDI Confidence Index. Global Business Policy Council, Vol. 1, Issue 2 (December).
Banka Slovenija. 2007. Neposredne naložbe 2006. Ljubljana, december.

Business International, Creditanstalt. 1992. 1992 East European Investment Survey. Vienna.

Dunning, J. H. 1993. Multinational Enterprises and the Global Economy. Wokingham: Addison-Wesley.

Meyer, K. 1998. Direct Investment in Economies in Transition: Making Central European Industries Competitive. Cheltenham: Edward Elgar.

OECD (Nicoletti, G., S. Golub, D. Hajkova, D. Mirza, K. Y. Yoo). 2003. Policies and International Integration: Influences on Trade and Foreign Direct Investment. Economic Department Working papers No. 359. Paris.

Rojec, M., T. Redek in Č. Kostevc. 2007. Domet in možni elementi politike aktivnega spodbujanja tujih neposrednih investicij v Sloveniji. Delovni zvezek št. 5/2007, let. 16, Urad za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana.

UNCTAD. 1998. World Investment Report 1998. Geneva.

UNCTAD. 2004. World Investment Report 2004. Geneva.

UNCTAD. 2006. World Investment Report 2006. Geneva.

UNCTAD. 2008. World Investment Report 2008. Geneva.

UNCTAD. 2009. World Investment Report 2009. Geneva

World Bank Doing Business 2009 Ranking; www.doingbusiness.org

SPREMLJANJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA V VELIKIH SLOVENSКИH PODJETJIH

dr. Metka Tekavčič, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani
Aleksandra Šobota, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani
dr. Darja Peljhan, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani
dr. Mojca Marc, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani
dr. Nina Ponikvar, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani
UDK 65.012.65 (497.4)
JEL: M100, M490

Povzetek:

Namen članka je preučiti značilnosti merjenja in obvladovanja uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih ter oceniti napredek na področju merjenja in obvladovanja uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih v petletnem obdobju na temelju raziskav, izvedenih spomladi 2003 in poleti 2008. Rezultati kažejo, da velika slovenska podjetja še vedno dajejo prednost finančnim kazalcem uspešnosti poslovanja in uporaba nefinančnih kazalcev ne narašča. Zato menimo, da bi morala slovenska podjetja v prihodnje nameniti več pozornosti uvajanju celovitih sistemov za še bolj uravnoteženo spremljanje uspešnosti poslovanja. S tem bi bilo njihovo spremljanje uspešnosti poslovanja bolj sistematično in bi zagotavljalo boljšo podlago za sprejemanje kakovostnih poslovnih odločitev. Prevladujoča vloga finančnih kazalcev uspešnosti poslovanja je sicer primerna za spremljanje učinkov finančne krize, vendar pa bodo morala podjetja, ki bodo želela tudi dolgoročno uspešno poslovati, pri svojih odločitvah upoštevati tudi nefinančne kazalce. Slednji namreč omogočajo spremljanje številnih pomembnih vidikov poslovanja, ki so ključnega pomena za doseganje dolgoročnih strateških ciljev poslovanja.

Ključne besede: merjenje uspešnosti, obvladovanje uspešnosti, uravnoteženi izkaz poslovanja, velika slovenska podjetja

Abstract:

The purpose of the paper is to investigate the characteristics of performance measurement and management in large Slovenian companies, focusing also on progress made in a five-year period, based on two surveys conducted in spring 2003 and summer 2008. The results show that most large Slovenian companies still perceive financial performance measures as more important than non-financial measures, although they claim to measure both perspectives on their business. The main conclusion is that the prevailing role of financial key performance indicators in large Slovenian companies is appropriate for monitoring the effects of the current financial crisis, but if companies wish to succeed in the long run, they will also have to base their decisions on non-financial measures that enable monitoring of important capabilities for achieving long-term strategic goals.

Key words: performance measurement, performance management, Balanced Scorecard, large Slovenian companies

1. UVOD

Vse bolj neizprosna konkurenca na svetovnih trgih, vedno bolj napredne tehnologije in kompleksni proizvodni procesi zahtevajo od podjetij izjemno prožnost v poslovanju. Zato se je pojavila potreba po ustreznih informacijskih sistemih, ki naj bi s pomočjo kakovostnih in pravočasnih informacij poslovodstvu podjetja omogočili sprejemanje boljših odločitev. Tradicionalni modeli merjenja in presojanja uspešnosti poslovanja, ki temeljijo na finančnih podatkih, so namreč postali neustrezni. V preteklosti so z njihovo pomočjo v podjetjih povzemali zlahka izmerljive ekonomske posledice že sprejetih ukrepov, vendar pa takšnih finančnih rezultatov ni bilo mogoče povezati z

vzroki oziroma dejavniki uspešnega poslovanja. Finančni kazalci so namreč rezultat preteklega poslovanja in kot taki ne omogočajo predvidevanja dejavnikov prihodnjega uspeha, kar nadalje vodi v nezmožnost sprejemanja ustreznih poslovnih odločitev. Zato so vse pomembnejše postale nefinančne informacije, ki naj bi bile bolj povezane z dolgoročno strategijo in naj bi tako tudi bolje odražale prihodnjo finančno uspešnost podjetja.

Namen članka je preučiti značilnosti merjenja in obvladovanja uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih ter oceniti napredek na področju merjenja in obvladovanja uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih med letoma 2003 in 2008. Tako

želimo izboljšati razumevanje obvladovanja uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih. Članek empirično temelji na raziskavi »Obvladovanje stroškov in sodobna managerska orodja v slovenskih podjetjih«, ki smo jo izvedli v poletnih mesecih leta 2008. V raziskavi je sodelovalo 93 velikih slovenskih podjetij¹. Gre za velika podjetja, kot so opredeljena po ZGD-1, kar pomeni, da izpolnjujejo vsaj dve od naslednjih meril: povprečno število zaposlenih v zadnjem poslovnem letu presega 250, čisti prihodki od prodaje v zadnjem poslovnem letu so večji od 29,2 mio EUR, vrednost aktive ob koncu poslovnega leta presega 14,6 mio EUR. Ker je namen našega članka raziskati razvoj na področju merjenja in obvladovanja uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih med letoma 2003 in 2008, smo rezultate raziskave primerjali z rezultati raziskave »Obvladovanje uspešnosti poslovanja v slovenskih podjetjih«, ki smo jo izvedli v pomladnih mesecih leta 2003, v njej pa je sodelovalo 41 velikih slovenskih podjetij².

Članek je sestavljen iz petih poglavij. Po uvodu sledi drugo poglavje, kjer razpravljamo o pomenu uravnoteženega spremljanja uspešnosti poslovanja v podjetjih in predstavimo naše raziskovalne domneve. Tretje in četrto poglavje vsebujeta predstavitev in razpravo o rezultatih raziskave. V petem poglavju zaključimo članek s sklepnimi ugotovitvami.

2. PREGLED LITERATURE IN RAZISKOVALNE DOMNEVE

V preteklosti so managerji za potrebe odločanja in ocenjevanja uspešnosti poslovanja uporabljali finančne kazalce (Anthony in Govindarajan, 2001; glej tudi Berry et al., 2005). Izzivi merjenja in obvladovanja uspešnosti poslovanja so začeli pridobivati pomen od konca osemdesetih let prejšnjega stoletja naprej. Kaplan (1983) je bil med prvimi, ki so izpostavili številne slabosti finančnih kazalcev in poudarili pomembnost vključevanja nefinančnih kazalcev v sisteme spremljanja uspešnosti poslovanja. Razlogov, zakaj so tradicionalni finančni kazalci opredeljeni kot nezadostni, je več. Kritiki (Johnson in Kaplan, 1987; Schmenner, 1988; Kaplan in Norton, 1992) poudarjajo predvsem naslednje: (1) enostranskost finančnih kazalcev, ki onemogoča učinkovito koordinacijo poslovanja; (2) nepovezanost s strategijo podjetja in naravnost na pretekla dejanja; (3) finančni kazalci spodbujajo managerje k odločanju, ki kratkoročno ugodno vpliva na poslovni izid; (4) ne zagotavljajo informacij o tem, kaj želijo kupci in kako uspešni so konkurenti; (5) gre za kazalce neposrednih rezultatov, ki sami po sebi le malo povedo o vzrokih za doseženo uspešnost.

Zaradi prej omenjenih slabosti finančnih kazalcev so številni avtorji predlagali svoje modele za presojanje uspešnosti poslovanja, ki poleg finančnih vključujejo tudi nefinančne kazalce uspešnosti poslovanja. Nekateri izmed najbolj znanih modelov za celovito presojanje uspešnosti poslovanja so uravnoteženi izkaz poslovanja (angl. Balanced Scorecard; Kaplan in Norton 1992, 1993, 1996, 1999a, 1999b, 2001, 2008a, 2008b), piramida uspešnosti (angl. Performance Pyramid; McNair et al., 1990; Lynch in Cross, 1991, Nilsson in Olve, 2001), model udeležencev (angl. stakeholder model; Atkinson et al., 1997), »Tableaux de Bord« (Epstein in Manzoni, 1998) in model obvladovanja uspešnosti poslovanja (angl. performance management framework; Otley, 1999).

Od vseh predlaganih modelov se je najbolj uveljavil uravnoteženi izkaz poslovanja, ki sta ga razvila Kaplan in Norton (1992, 2008a). Bistvo uravnoteženega izkaza poslovanja je, da ohranja poudarek na doseganju finančnih ciljev, vendar vključuje tudi gibala za dosego teh ciljev (Kaplan, Norton, 2000). Poleg finančnega vidika uvaja še tri kategorije nefinančnih kazalcev, ki spodbujajo prihodnje poslovanje podjetja. To so vidik kupcev, vidik notranjih poslovnih procesov ter vidik učenja in rasti. Vsi štirje vidiki pomagajo preoblikovati strateške cilje podjetja v povezan sklop kazalcev za spremljanje uspešnosti uresničevanja zastavljene strategije ter s tem uspešnosti poslovanja podjetja. Avtorja poudarjata, da uravnoteženi izkaz poslovanja postavlja v ospredje vizijo in strategijo in ne željo po kontroli. Štirje vidiki, ki sestavljajo ogrodje sistema, pretvorijo vizijo in poslanstvo podjetja v merljive kazalce, ki omogočajo vodstvu podjetja osredotočanje na izvajanje dolgoročne strategije in pridobitev povratnih informacij o njenem uresničevanju.

Rezultati številnih mednarodnih raziskav kažejo, da je uporaba uravnoteženega izkaza poslovanja v velikih podjetjih zelo razširjena. Silk (1998) na primer ocenjuje, da ima izkušnje z uporabo uravnoteženega izkaza poslovanja v Združenih državah Amerike kar 60 odstotkov podjetij s seznama Fortune 1000. Podobno ugotavlja Williams (2001), ki ocenjuje, da več kot 50 odstotkov velikih ameriških podjetij, ki so na seznamu Fortune 500, uporablja uravnoteženi izkaz poslovanja. Marr (2001) prav tako navaja, da je do leta 2000 uravnoteženi izkaz poslovanja uporabljalo več kot 50 odstotkov velikih ameriških podjetij. Kot kažejo izsledki različnih raziskav (Tekavčič in Peljhan, 2003; Hoque in James, 2002; Speckbacher et al., 2003; Peljhan et al., 2006; Peljhan in Tekavčič, 2008; Tekavčič in Peljhan, 2008; Marc et al., 2010; Peljhan et al., 2010), je uporaba celovitih sistemov za spremljanje uspešnosti poslovanja bolj razširjena v velikih podjetjih. Tekavčič in Peljhan (2003) ugotavljata, da 43 odstotkov slovenskih podjetij uporablja celovit sistem za spremljanje uspešnosti poslovanja (7 odstotkov podjetij uporablja uravnoteženi izkaz poslovanja, 36 odstotkov pa katero izmed drugih sistemov spremljanja poslovne uspešnosti). Med velikimi

¹ V raziskavi iz leta 2008 je sicer sodelovalo 323 podjetij, in sicer 111 mikro, 62 majhnih, 57 srednjih in 93 velikih podjetij.

² V raziskavi iz leta 2003 je sodelovalo 108 podjetij, in sicer 44 majhnih, 23 srednjih in 41 velikih podjetij.

slovenskimi podjetji je bil ta odstotek precej višji, saj avtorici ugotavljata, da celovite sisteme uporablja kar 63 odstotkov velikih slovenskih podjetij. Opozoriti pa moramo, da le sedem odstotkov velikih slovenskih podjetij uporablja uravnoteženi izkaz poslovanja, ostala pa katerega izmed drugih sistemov spremljanja poslovne uspešnosti, za katere se je izkazalo, da niso v zadostni meri »uravnoteženi«, saj podjetja veliko večji pomen pripisujejo finančnim kazalcem, zanemarjajo pa nefinančne kazalce uspešnosti poslovanja.

Raziskava, ki sta jo na vzorcu 66 avstralskih podjetij izvedla Hoque in James (2002), je pokazala, da je uporaba uravnoteženega izkaza poslovanja bolj razširjena med velikimi podjetji, podobno pa ugotavljajo tudi Speckbacher et al. (2003) in Marc et al. (2010), ki navajajo, da obstaja med velikostjo podjetja in uporabo uravnoteženega izkaza poslovanja pozitivna korelacija (večja podjetja v večji meri uporabljajo uravnoteženi izkaz poslovanja). V večjih podjetjih namreč obstaja večja potreba po zagotavljanju širokega nabora kakovostnih informacij s pomočjo sistemov za obvladovanje uspešnosti poslovanja. Tako postanejo procesi v računovodstvu in nadzoru s povečevanjem velikosti podjetja bolj specializirani in kompleksni, hkrati pa z velikostjo podjetja naraščajo tudi problemi, povezani s koordinacijo in komunikacijo, saj so večja podjetja največkrat decentralizirano organizirana (Merchant, 1981; Ezzamel, 1990; Libby in Waterhouse, 1996). Zato potrebujejo večja podjetja naprednejše sisteme za obvladovanje uspešnosti poslovanja.

Poleg tega rezultati raziskav kažejo, da so podjetja, ki uporabljajo uravnoteženi izkaz poslovanja ali katerega od ostalih celovitih sistemov obvladovanja uspešnosti poslovanja, bolj uspešna (Lingle in Schiemann, 1996; Kennerley in Neely, 2003) in dosegajo višje cene delnic kot tista, ki tovrstnih sistemov ne uporabljajo (Gates, 1999). Neely (2007) prav tako omenja pozitivne vplive uporabe uravnoteženega izkaza poslovanja na uspešnost poslovanja, merjeno s prihodki od prodaje in dobičkom pred davki. Crabtree in DeBusk (2008) navajata, da podjetja, ki uporabljajo uravnoteženi izkaz poslovanja, dosegajo boljše rezultate od tistih, ki omenjenega orodja ne uporabljajo. Celoviti sistemi spremljanja uspešnosti poslovanja prispevajo tudi k doseganju večje konkurenčnosti podjetja, še posebej pa so pomembni v razmerah, ko podjetje nastopa na konkurenčnih globalnih trgih, kar zahteva odločanje na podlagi relevantnih in pravočasnih informacij (Rejc, 2001). Tudi slovenska podjetja se, še posebej po vstopu Slovenije v EU, soočajo z vedno bolj konkurenčnim poslovnim okoljem, zato je za naša podjetja izjemnega pomena, da si pri odločanju pomagajo s sodobnimi managerskimi orodji, kot je na primer uravnoteženi izkaz poslovanja.

Iz zgornjih ugotovitev izhajata naši raziskovalni domnevi:

Domneva 1: *Finančni in nefinančni kazalci uspešnosti poslovanja so enako pomembni v procesu spremljanja in obvladovanja uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih.*

Domneva 2: *Velika slovenska podjetja so v zadnjih letih spremenila načine spremljanja kazalcev uspešnosti poslovanja v korist večje uporabe celovitih sistemov za spremljanje uspešnosti poslovanja.*

Domnevi 1 in 2 smo preverjali s pomočjo naslednjih raziskovalnih vprašanj:

- Kaj velika podjetja pojmujejo kot »uspešno poslovanje«?
- Kateri kazalci uspešnosti poslovanja so za velika podjetja najbolj in najmanj pomembni?
- Ali so velika podjetja v zadnjih petih letih spremenila način spremljanja uspešnosti poslovanja?
- Kakšne sisteme spremljanja uspešnosti poslovanja uporabljajo v velikih slovenskih podjetjih?

V tretjem poglavju predstavljamo rezultate raziskave, na kateri empirično temelji članek.

3. REZULTATI RAZISKAVE

Raziskava temelji na obsežnem vprašalniku, s strukturiranimi vprašanji in vnaprej ponujenimi odgovori za anketirance. Po temeljitem premisleku smo se odločili, da izvedemo osebno anketiranje najvišjih ali srednjih managerjev v podjetjih.³ Vzorec predstavlja 93 velikih slovenskih podjetij. 42 odstotkov podjetij v vzorcu je proizvodnih podjetij, 56 odstotkov podjetij je iz storitvenih dejavnosti, 2 odstotka podjetij pa deluje na področju primarnega sektorja. V vzorcu je 37 odstotkov družb z omejeno odgovornostjo (d. o. o.), 60 odstotkov delniških družb (d. d.) ter 3 odstotki podjetij in drugih organizacij, ki imajo katero od preostalih pravnih oblik. Intervjuvana podjetja predstavljajo 12 odstotkov celotne populacije velikih podjetij po številu, 49 odstotkov celotne populacije velikih podjetij po številu zaposlenih, 37 odstotkov celotne populacije velikih podjetij po prihodkih in 33 odstotkov celotne populacije velikih podjetij po poslovnih prihodkih.⁴ Pri izboru podjetij nismo namerno izključili nobenega

³ Za osebno anketiranje smo se odločili predvsem zato, ker s pomočjo osebnega anketiranja pridemo do popolnejših in natančnejših informacij kot z anketiranjem po pošti, telefonu ali elektronsko. Poleg tega s pomočjo osebnega anketiranja anketirancu zagotovimo povratne informacije in razložimo morebitne nejasnosti v zvezi z navodili ali vprašanji v vprašalniku. Tudi Zikmund (2000) navaja številne prednosti osebnega anketiranja: relativno hitro zbrani podatki, odlična odzivnost anketirancev, majhno število neodgovorjenih vprašanj, zelo majhna možnost nerazumevanja vprašanj s strani anketiranih.

⁴ Za podrobnejše podatke o celotni populaciji velikih podjetij po ZGD-1 glej http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/dz/2009/dz04-09.pdf in http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/dz/2010/dz01-10.pdf.

podjetja. Uporabili smo priložnostno vzorčenje⁵, saj so bili elementi populacije (tj. podjetja) izbrani glede na presojo anketirancev.

Da bi ugotovili, ali velika slovenska podjetja napredujejo na področju spremljanja in presojanja uspešnosti poslovanja, smo rezultate raziskave primerjali z rezultati raziskave »Obvladovanje uspešnosti poslovanja v slovenskih podjetjih«, ki smo jo izvedli v pomladnih mesecih leta 2003. Takrat je naš vzorec sestavljalo 41 velikih slovenskih podjetij (več o omenjeni raziskavi glej v Peljhan et al., 2006).

V nadaljevanju predstavljamo podrobnejše rezultate raziskave.

3.1. POJMOVANJE USPEŠNEGA POSLOVANJA V VELIKIH PODJETJIH

Postavili smo vprašanje, kako podjetja pojmujejo uspešno poslovanje. Pri tem smo ponudili več možnih odgovorov in prosili, da podjetja v primeru izbire več odgovorov te razvrstijo od najbolj do najmanj pomembnega. Odgovori, ki sledijo, so bili najpogosteje razvrščeni kot najpomembnejši pri pojmovanju uspešnega poslovanja podjetja:

- uresničevanje osnovnih strateških usmeritev podjetja (38 odstotkov; 32 odstotkov podjetij leta 2003);
- doseganje zastavljenih ciljev lastnikov podjetja (33 odstotkov; 37 odstotkov podjetij leta 2003);
- zadovoljevanje interesov različnih udeležencev v poslovanju (32 odstotkov; 15 odstotkov podjetij leta 2003);
- povečevanje tržnega deleža v panogi (11 odstotkov; 5 odstotkov podjetij leta 2003);
- ohranjanje tržnega deleža v panogi (3 odstotki; 10 odstotkov podjetij leta 2003);
- drugo (npr. doseganje ali preseganje poslovnih rezultatov konkurentov; 5 odstotkov podjetij v letu 2003 in 2008).

Iz rezultatov je razvidno, da dajejo velika podjetja prednost uresničevanju osnovnih strateških usmeritev (38 odstotkov velikih podjetij; 32 odstotkov v letu 2003) pred doseganjem zastavljenih ciljev lastnikov podjetja (33 odstotkov velikih podjetij; 37 odstotkov v letu 2003), kar kaže, da je postalo doseganje strateških ciljev v podjetjih pomembnejše od doseganja kratkoročnejših, večinoma finančno usmerjenih ciljev lastnikov. Opazna sprememba pri pojmovanju uspešnega poslovanja je tudi pri zadovoljevanju interesov različnih udeležencev v poslovanju, in sicer so se ta podjetja začela bolj zavedati pomena interesov različnih udeležencev (32 odstotkov; 15 odstotkov v letu 2003).

3.2. POMEN RAZLIČNIH KAZALCEV V OBVLADOVANJU USPEŠNOSTI VELIKIH PODJETIJ

Nadalje smo želeli ugotoviti, kateri kazalci uspešnosti poslovanja so v velikih slovenskih podjetjih najbolj pomembni in kateri najmanj. Podan je bil seznam 70 finančnih in nefinančnih kazalcev, podjetja pa so jih ovrednotila na petstopenjski lestvici glede na to, kakšen pomen dajejo uporabi oziroma spremljanju posameznega kazalca (1 – sploh ni pomemben, 5 – zelo je pomemben). Če posamezen kazalec podjetju ni poznan ali ga na konkretno podjetje ni mogoče aplicirati, so to podjetja posebej označila. Deset najpomembnejših kazalcev je predstavljenih v Tabeli 1, medtem ko v Tabeli 2 prikazujemo deset najmanj pomembnih kazalcev.

Kot kažejo rezultati, se v vrh pomembnejših kazalcev uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih uvrščajo finančni kazalci. V drugi polovici pomembnejših kazalcev uspešnosti poslovanja sicer najdemo dva nefinančna kazalca (dnevi vezave terjatev do kupcev in dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev), vendar sta tudi ta dva kazalca tesno povezana s finančnim vidikom. Nekoliko zaskrbljujoče je dejstvo, da med najpomembnejšimi kazalci ni kazalcev, ki predstavljajo vidik učenja in rasti.

Če primerjamo rezultate raziskave iz leta 2008 s tistimi iz leta 2003, lahko ugotovimo, da so velika podjetja iz deseterice najpomembnejših kazalcev za presojanje uspešnosti poslovanja izključila kar dva nefinančna kazalca (tržni delež na glavnem trgu oz. trgih in partnerske odnose z dobavitelji; kazalca sta v letu 2003 dosegala aritmetični sredini 3,95 in 3,89 oziroma rang 8 in 9). Namesto teh dveh kazalcev so velika podjetja v letu 2008 med pomembne kazalce za presojanje uspešnosti poslovanja vključila dva finančna kazalca, in sicer delež dobička v prihodkih (profitna marža) ter dodano vrednost. Slednja predstavlja pomemben kazalec prihodnjega razvoja in rasti podjetja, zato to spremembo zaznavamo kot pozitivno.

Med manj pomembnimi kazalci za presojanje uspešnosti poslovanja prevladujejo nefinančni kazalci, ki predstavljajo vidik kupcev. Dva najmanj pomembna kazalca (delež in število proizvodov/storitev, umaknjenih iz proizvodnje) sta bila med tremi najmanj pomembnimi kazalci tudi v letu 2003. V letu 2008 so podjetja med najmanj pomembne kazalce vključila še dva nova kazalca, ki predstavljata vidik kupcev, in sicer povprečno vrednost naročila ter delež v nabavi novih kupcev. Do pozitivne spremembe je prišlo pri kazalcih, ki so povezani s kakovostjo. Kazalca povprečen čas popravil in stroški proizvodnje proizvoda/storitve z napako sta namreč postala nekoliko bolj pomembna.

V letu 2008 so podjetja med manj pomembne kazalce vključila dva nova finančna kazalca, in sicer tehtano

⁵ Več o priložnostnem vzorčenju glej v Zikmund, 2000.

Tabela 1: Deset najpomembnejših kazalcev uspešnosti poslovanja v velikih podjetjih

Kazalec	Aritmetična sredina (rang)	Aritmetična sredina (rang)
	2008	2003
Stopnja rasti prihodkov	4,22 (1)	4,25 (2)
Stopnja rasti dobička	4,18 (2)	4,08 (5)
Plačilna sposobnost	4,15 (3)	4,33 (1)
Ekonomičnost poslovanja	4,12 (4)	4,13 (3)
Solventnost	4,00 (5)	4,03 (7)
Dnevi vezave terjatev do kupcev	4,00 (5)	4,13 (3)
Rentabilnost kapitala (ROE)	3,95 (7)	3,87 (10)
Delež dobička v prihodkih (profitna marža)	3,93 (8)	3,73 ¹
Dodana vrednost	3,87 (9)	3,54 ¹
Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev	3,86 (10)	4,08 (5)

Vir: Rezultati raziskav »Obvladovanje uspešnosti poslovanja v slovenskih podjetjih«, 2003 in »Obvladovanje stroškov in sodobna managerska orodja v slovenskih podjetjih«, 2008.

Legenda: 1 = sploh ni pomemben; 2 = malo pomemben; 3 = srednje pomemben; 4 = pomemben; 5 = zelo pomemben

¹ Leta 2003 kazalec ni bil uvrščen med deset najpomembnejših kazalcev uspešnosti poslovanja.

Tabela 2: Deset najmanj pomembnih kazalcev uspešnosti poslovanja v velikih podjetjih

Kazalec	Aritmetična sredina (rang)	Aritmetična sredina (rang)
	2008	2003
Delež proizvodov / storitev umaknjenih iz proizvodnje	2,17 (1)	2,30 (2)
Število proizvodov / storitev umaknjenih iz proizvodnje	2,33 (2)	2,34 (3)
Sredstva na zaposlenega	2,67 (3)	2,72 ¹
Povprečna vrednost naročila	2,79 (4)	2,70 ¹
Povprečen čas popravil	2,85 (6)	1,76 (1)
Tehtano povprečje stroškov kapitala	2,85 (6)	2,70 ¹
Čas, ki preteče od razvoja do vstopa na trg za posamezni proizvod/storitev (angl. Time-to market)	2,94 (7)	2,76 ¹
Delež v nabavi posameznih kupcev	2,95 (10)	2,90 ¹
Učinkovitost proizvodnega cikla	2,95 (10)	2,65 (8)
Stroški proizvodnje proizvoda/storitve z napako	2,95 (10)	2,37 (4)

Vir: Rezultati raziskav »Obvladovanje uspešnosti poslovanja v slovenskih podjetjih«, 2003 in »Obvladovanje stroškov in sodobna managerska orodja v slovenskih podjetjih«, 2008.

Legenda: 1 = sploh ni pomemben; 2 = malo pomemben; 3 = srednje pomemben; 4 = pomemben; 5 = zelo pomemben

¹ Leta 2003 kazalec ni bil uvrščen med deset najpomembnejših kazalcev uspešnosti poslovanja.

povprečje stroškov kapitala ter sredstva na zaposlenega. Nov kazalec na seznamu najmanj pomembnih je tudi kazalec trajanje razvojnega cikla proizvodov oziroma storitev, ki predstavlja vidik učenja in rasti. Z vidika dolgoročnega razvoja velikih slovenskih podjetij to ni posebej spodbudno.

3.3. SISTEMI SPREMLJANJA USPEŠNOSTI POSLOVANJA V VELIKIH PODJETJIH

Rezultati raziskave kažejo, da je 39 odstotkov velikih slovenskih podjetij v zadnjih petih letih spremenilo način spremljanja uspešnosti poslovanja, 59 odstotkov podjetij pa načina spremljanja uspešnosti poslovanja ni spremenilo, kar po našem mnenju predstavlja zelo visok delež.

Tabela 3: Razlogi za neuporabo uravnoteženega izkaza poslovanja

Razlogi za neuporabo uravnoteženega izkaza poslovanja - 2008	Razlogi za neuporabo uravnoteženega izkaza poslovanja - 2003
Do sedaj še ni bilo iniciative za njegovo uvedbo (27%)	Do sedaj še ni bilo iniciative za njegovo uvedbo (50%)
Koncept nam ni poznan (11%)	Koncept nam ni poznan (15%)
Ni ustrezne podpore managementa (9%)	Neustrezen informacijski sistem (15%)

Vir: Rezultati raziskav »Obvladovanje uspešnosti poslovanja v slovenskih podjetjih«, 2003 in »Obvladovanje stroškov in sodobna managerska orodja v slovenskih podjetjih«, 2008.

Ugotavljali smo tudi, kakšni sistemi spremljanja uspešnosti poslovanja so prisotni v slovenskih podjetjih. Rezultati so naslednji:

- 18 odstotkov velikih podjetij (29 odstotkov v letu 2003) ne uporablja nikakršnega sistema spremljanja uspešnosti poslovanja;
- 68 odstotkov podjetij (63 odstotkov v letu 2003) uporablja uravnoteženi izkaz poslovanja (25 odstotkov; 7 odstotkov v letu 2003) ali katero izmed drugih oblik integriranih sistemov spremljanja poslovne uspešnosti (43 odstotkov; 56 odstotkov v letu 2003). Ta podjetja po našem mnenju intenzivneje uporabljajo nefinančne kazalce uspešnosti poslovanja.

Zanimali so nas tudi razlogi za neuporabo uravnoteženega izkaza poslovanja. Rezultate prikazujemo v Tabeli 3.

V obeh raziskavah so podjetja kot najbolj pogosta razloga za neuporabo uravnoteženega izkaza poslovanja navedla pomanjkanje iniciative in nepoznavanje koncepta, vendar pa je omenjena razloga v letu 2008 navedel manjši delež podjetij kot v letu 2003. Kot tretji najbolj pogost razlog za neuporabo uravnoteženega izkaza poslovanja so podjetja v letu 2008 navedla neustrezno podporo managementa, v letu 2003 pa neustrezen informacijski sistem.

4. RAZPRAVA

Naša prva raziskovalna domneva je bila, da so finančni in nefinančni kazalci uspešnosti poslovanja enako pomembni v procesu spremljanja in obvladovanja uspešnosti poslovanja. Rezultati raziskave te domneve ne potrjujejo. Čeprav velika slovenska podjetja spremljajo tako finančni kot nefinančni vidik poslovanja, finančni kazalci uspešnosti poslovanja po pomembnosti močno prevladujejo nad nefinančnimi. Med desetimi najpomembnejšimi kazalci najdemo le dva nefinančna, in sicer dneve vezave terjatev do kupcev in dneve vezave obveznosti do dobaviteljev, ki pa sta vsebinsko močno povezana s finančnim vidikom. Še posebej nespodbudno je dejstvo, da med velikimi slovenskimi podjetji ni zaznati porasta uporabe nefinančnih kazalcev, hkrati pa le malo

slovenskih podjetij za presojanje uspešnosti poslovanja uporablja kazalce, ki predstavljajo vidik učenja in rasti (njihov pomen se je celo zmanjšal v primerjavi z rezultati raziskave iz leta 2003), kar je morda povezano z dejstvom, da so slovenska podjetja v veliki večini tehnološki sledilci in ne inovatorji (Marc et al., 2008).

Iz zgornjih ugotovitev je mogoče zaključiti, da velika podjetja premalo pozornosti namenijo nefinančnim kazalcem, ki se nanašajo na različne udeležence v podjetju ter da preveč poudarjajo lastniški vidik poslovanja in finančne kazalce uspešnosti. To sicer ni povsem v skladu z ugotovitvami naše raziskave, saj se je delež podjetij, ki kot pomemben kriterij uspešnosti poslovanja pojmujejo zadovoljevanje interesov različnih udeležencev v podjetju, povečal kar za 17 odstotnih točk (s 15 odstotkov v letu 2003 na 32 odstotkov v letu 2008) in tako postal tretji najbolj pomemben kriterij uspešnega poslovanja. Največ velikih podjetij sicer kot kriterij uspešnega poslovanja navaja uresničevanje osnovnih strateških usmeritev (38 odstotkov v letu 2008). Rejčeva (2001) navaja, da je bilo v letu 2001 takih samo 9 odstotkov velikih podjetij, medtem ko so rezultati naše raziskave iz leta 2003 pokazali, da je bilo takih 32 odstotkov velikih podjetij. Kot drugi najbolj pomemben kriterij uspešnega poslovanja so podjetja v letu 2008 pojmovala doseganje zastavljenih ciljev lastnikov (33 odstotkov podjetij; 37 odstotkov v letu 2003), kar odraža močno zasidranost tradicionalnega (finančno orientiranega) sistema spremljanja uspešnosti poslovanja v slovenskih podjetjih, hkrati pa pojasnjuje tudi zapostavljenost nefinančnih kazalcev uspešnosti poslovanja med velikimi slovenskimi podjetji.

Drugo raziskovalno domnevo, s pomočjo katere smo želeli ugotoviti, ali so velika slovenska podjetja v zadnjih letih spremenila načine spremljanja kazalcev uspešnosti poslovanja v korist večje uporabe celovitih sistemov za spremljanje uspešnosti poslovanja, naši rezultati potrjujejo. 18 odstotkov velikih podjetij ne uporablja nikakršnega sistema spremljanja uspešnosti poslovanja, 68 odstotkov velikih podjetij pa uporablja uravnoteženi izkaz poslovanja (25 odstotkov) ali katero izmed drugih oblik integriranih sistemov spremljanja poslovne uspešnosti (43 odstotkov). V primerjavi z letom 2003 se je uporaba celovitih sistemov spremljanja uspešnosti poslovanja povečala, kar je v skladu z dejstvom, da se je opazno povečal delež tistih podjetij, ki kot uspešno

poslovanje pojmujejo uresničevanje osnovnih strateških usmeritev podjetja in zadovoljevanje interesov različnih udeležencev v poslovanju. Oba navedena kriterija uspešnega poslovanja sta namreč v tesni povezavi z večjo potrebo po uporabi celovitih sistemov spremljanja uspešnosti poslovanja, v okviru katerih podjetja uravnoteženo spremljajo vse vidike poslovanja s pomočjo kazalcev uspešnosti poslovanja, ki izhajajo iz strategije podjetja. Kljub navedenemu pa se moramo še vedno zavedati, da sistemi spremljanja uspešnosti poslovanja niso v zadostni meri »uravnoteženi«, saj podjetja veliko večji pomen pripisujejo finančnim kazalcem, zanemarjajo pa nefinančne kazalce uspešnosti poslovanja.

5. ZAKLJUČEK

V sodobnem poslovnem okolju, za katerega so značilne pospešene spremembe v tehnologiji, nenehne zahteve po inovacijah in veliki prilagodljivosti, skrajšan življenjski cikel izdelkov, spreminjajoča se narava dela in vse večja konkurenca, so postali kratkoročno usmerjeni finančni kazalci presojanja uspešnosti poslovanja nezadostni. Vse več avtorjev poudarja pomen nefinančnih kazalcev, ki so bolj povezani s strategijo podjetja in vodstvu podjetja zagotavljajo boljše informacije za odločanje. Namen članka je bil raziskati razvoj na področju merjenja in obvladovanja uspešnosti poslovanja v velikih slovenskih podjetjih med letoma 2003 in 2008. Rezultati raziskave, na kateri temelji članek, kažejo, da velika slovenska podjetja v veliki meri uporabljajo katerega izmed celovitih sistemov spremljanja poslovne uspešnosti. Kljub temu še vedno dajejo prednost finančnim kazalcem uspešnosti poslovanja in uporaba nefinančnih kazalcev ne narašča. Zato menimo, da bi morala slovenska podjetja v prihodnje še več pozornosti nameniti uvajanju celovitih sistemov za uravnoteženo (finančno in nefinančno) spremljanje uspešnosti poslovanja. S tem bi bilo njihovo spremljanje uspešnosti poslovanja bolj uravnoteženo in sistematično ter bi zagotavljalo boljše podlago za sprejemanje kakovostnih poslovnih odločitev. Prevladujoča vloga finančnih kazalcev uspešnosti poslovanja je sicer primerna za spremljanje učinkov finančne krize, vendar pa bodo morala podjetja, ki bodo želela tudi dolgoročno uspešno poslovati, pri svojih odločitvah upoštevati tudi nefinančne kazalce, ki so med drugim povezani z zaposlenimi, inovacijami, dobavitelji, okoljem, kakovostjo in kupci. Ti kazalci namreč omogočajo spremljanje številnih pomembnih vidikov poslovanja, ki so ključnega pomena za doseganje dolgoročnih strateških ciljev poslovanja.

Velika slovenska podjetja bi lahko kakovostno izboljšala celovito spremljanje uspešnosti poslovanja v smeri večje uporabe uravnoteženih sistemov merjenja in presojanja uspešnosti poslovanja (kot je na primer uravnoteženi izkaz poslovanja). V podjetjih še vedno ni dovolj znanja

o teh sistemih in možnostih njihove uporabe, kar velja tako za vodstva podjetij kot za ostale zaposlene, katerih aktivnosti so nujne za uspešno uporabo teh sistemov v praksi. V slovenski strokovni in znanstveni literaturi bi morali poznavalci omenjenih konceptov v večji meri predstaviti uspešne prakse slovenskih in tujih podjetij na tem področju.

Vsebine s področja uravnoteženega spremljanja uspešnosti poslovanja do nedavnega niso bile dovolj prisotne v učnih načrtih predmetov na fakultetah, zato bi bilo treba vrzel v znanju ljudi zapolniti s ponudbo dodatnega izobraževanja s tega področja. Seveda pa trenutna kriza, s katero se soočajo podjetja, pomeni zelo nevhvaležno obdobje za dodatne investicije v sodobne informacijske sisteme in izobraževanje, kar bi posledično vodilo do večje uporabe uravnoteženih sistemov spremljanja uspešnosti poslovanja v slovenskih podjetjih. Opozoriti želimo tudi na dejstvo, da je ustrezno obvladovanje uspešnosti poslovanja v veliki meri poogojeno z dobro postavljeno in uresničevano strategijo podjetja, iz katere morajo biti razvidni kazalci, s katerimi presojujemo uspešnost doseganja strateških ciljev. Slednje je pri vzpostavljanju celovitega sistema presojanja uspešnosti poslovanja v praksi velikokrat prezrto.

V prihodnje načrtujemo nadaljevanje obstoječe raziskave s ciljem raziskati, ali uporaba uravnoteženega izkaza poslovanja vpliva na povečanje uspešnosti poslovanja slovenskih podjetij. Prav tako je naš cilj ugotoviti, ali podjetja, ki navajajo, da uravnoteženi izkaz poslovanja uporabljajo, uravnoteženo spremljajo finančne in nefinančne kazalce uspešnosti poslovanja. Ugotoviti želimo tudi, kateri so kazalci uspešnosti poslovanja, ki jih uporabljajo najbolj in najmanj uspešna podjetja.

Viri in literatura:

Anthony, R. N., in Govindarajan, V. (2001). *Management Control Systems*. Boston: McGraw-Hill Irwin.

Atkinson, A. A., Waterhouse, J. H., in Wells, R. B. (1997). A Stakeholder Approach to Strategic Performance Measurement. *Sloan Management Review*, 38 (3), str. 25-37.

Berry, A. J., Broadbent, J., in Otley, D. (2005). *Management Control: Theories, Issues and Performance*. New York: Palgrave Macmillan.

Crabtree, A. D., in DeBusk, G. K. (2008). The Effects of Adopting the Balanced Scorecard on Shareholder Returns. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, 24, str. 8-15.

- Epstein, M., in Manzoni, J. F. (1998). Implementing Corporate Strategy: From Tableaux de Bord to Balanced Scorecards. *European Management Journal*, 16 (2), str. 190-203.
- Ezzamel M. (1990). The impact of environmental uncertainty, managerial autonomy and size on budget characteristics. *Management Accounting Research*, 1, str. 181-197.
- Gates, S. (1999). *Aligning Strategic Performance Measures and Results*. New York: The Conference Board.
- Hoque, Z., in James W. (2000). Linking Balanced Scorecard Measures to Size and Market Factors: Impact on Organizational Performance. *Journal of Management Accounting Research*, 12, str. 1-18.
- Johnson, H. T., in Kaplan, R. S. (1987). *Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting*. Boston: Harvard Business School Press.
- Kaplan R. S. (1983). Measuring Manufacturing Performance: A New Challenge for Management Accounting Research. *The Accounting Review*, 58 (4), str. 686-705.
- Kaplan, R. S., in Norton, D. P. (1992). Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance. *Harvard Business Review*, 70 (1), str. 71-79.
- Kaplan, R. S., in Norton, D. P. (1993). Putting the Balanced scorecard to work. *Harvard Business Review*, 71(5), str. 134-147.
- Kaplan, R. S., in Norton, D. P. (1996). *The Balanced Scorecard – Translating Strategy into Action*. Boston: Harvard Business School Press.
- Kaplan, R. S., in Norton, D. P. (1999a). Why Does Business Need a Balanced Scorecard? V J. B. Edwards (ur.), *Emerging Practices in Cost Management*, A2-1 - A2-7. Boston: WG&L/RIA Group.
- Kaplan, R. S., in Norton, D. P. (1999b). Why Does Business Need a Balanced Scorecard? (Part 2). V J. B. Edwards (ur.), *Emerging Practices in Cost Management*, A3-1 - A3-6. Boston: WG&L/RIA Group.
- Kaplan, R. S., in Norton, D. P. (2000). *Uravnoteženi sistem kazalnikov: preoblikovanje strategije v dejanja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Kaplan, R. S., in Norton, David P. (2001). *The Strategy-Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*. Boston: Harvard Business School Press.
- Kaplan, R. S., in Norton, D. P. (2008a). *The Execution Premium: Linking Strategy to Operations for Competitive Advantage*. Boston: Harvard Business School Press.
- Kaplan, R. S., in Norton, D. P. (2008b). Protect Strategic Expenditures, Forethought Unconventional Wisdom in a Downturn, *Harvard Business Review*. Available from: <http://hbr.harvardbusiness.org/2008/12/unconventional-wisdom-in-a-downturn/ar/1> [Accessed 1.6.2010].
- Kennerley, M., in Neely, A. (2003). Measuring performance in a changing business environment. *International Journal of Operations & Production Management*, 23 (2), str. 213-229.
- Libby, T., in Waterhouse, J. H. (1996). Predicting change in management accounting systems. *Journal of Management Accounting Research*, 8, str. 137-150.
- Lingle, J. H., in Schiemann, W. A. (1996). From balanced scorecard to strategy gauge: is measurement worth it? *Management Review US*, 85 (3), str. 56-62.
- Lynch, R. L., in Cross, K. F. (1991). *Measure Up: The Essential Guide to Measuring Business Potential*. London: Mandarin.
- Marc, M., Cvelbar, U. and Knežević-Cvelbar, L. (2008). Innovations in Slovenian Electronics Industry. *MIDEM*, 38(4), str. 289-296.
- Marc, M., Peljhan, D., Ponikvar, N., Šobota, A., in Tekavčič, M. (2010). Determinants of integrated performance measurement systems usage: an empirical study. *Journal of Applied Business Research*, Sep./Oct. 2010, 26, (5), str. 63-76.
- Marr, B. (2001). Scored for life. *Financial Management*, April, 30.
- McNair, C., Lynch, R. L. in Cross, K. F. (1990). Do financial and non-financial performance measures have to agree. *Management Accounting US*, 72(5), str. 28-36.
- Merchant, K. A. (1981). The Design of Corporate Budgeting System: Influences on Managerial Behavior and Performance. *The Accounting Review*, 56 (4), str. 813-829.
- Neely, A. (2007). Balanced Perspectives on the Balanced Scorecard. *Perspectives on Performance*, 5(2), str. 6-7.
- Nilsson, F., in Olve, N. G. (2001). Control Systems in Multibusiness Companies: From Performance Management to Strategic Management. *European Management Journal*, 19 (4), str. 344-358.

- Novak, J. M. (2010). Poslovanje gospodarskih družb in zadrug v letu 2008. <http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/dz/2010/dz01-10.pdf>
- Novak, J. M. (2009). Poslovanje gospodarskih družb in zadrug v letu 2007. <http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/dz/2009/dz04-09.pdf>
- Otley, D. T. (1999). Performance management: A framework for management control systems research. *Management Accounting Research*, 10, str. 363-382.
- Peljhan, D., Tekavčič, M., in Kosi, U. (2006). Advances in performance measurement : evidence from Slovenian companies. V: ŠEVIČ, Željko (ur.). *Accounting and finance in transition*. London: Greenwich University Press.
- Peljhan, D., in Tekavčič, M. (2008). Management accounting applications in Slovenian companies = Primena upravljačkov računovodstva u kompanijama Slovenije. *Računovodstvo*, 52 (3/4), str. 55-85.
- Peljhan, D., Tekavčič, M., Marc, M., in Šobota, A. (2010). Obvladovanje uspešnosti poslovanja: ali slovenska podjetja napredujejo? *Teorija in praksa*, 47 (4), str. 671-691.
- Rejc, A. (2001). Performance measurement in large Slovenian companies. V: *4th International Conference on Enterprise in transition: Proceedings*. Split – Hvar: University of Split, Faculty of Economics.
- Rezultati raziskave »Obvladovanje uspešnosti poslovanja v slovenskih podjetjih«. Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, 2003.
- Rezultati raziskave »Obvladovanje stroškov in sodobna managerska orodja v slovenskih podjetjih«. Univerze v Ljubljani, Ekonomska fakulteta, 2008.
- Schmenner, R. W. (1988). Escaping the black holes of cost accounting. *Business Horizons*, 31(1), str. 66-72.
- Silk, S. (1998). Automating the balanced scorecard. *Management Accounting US*, 79(11), str. 38-44.
- Speckbacher, G., Bischof, J., in Pfeiffer, T. (2003). A descriptive analysis on the implementation of Balanced Scorecards in German-speaking countries. *Management Accounting Research*, 14, str. 361-387.
- Tekavčič, M., in Peljhan, D. (2003). Insights into managerial tools related to cost management in Slovenian companies. *Rijeka Faculty of Economics Journal of Economics and Business*, 21 (1), str. 83-99.
- Tekavčič, M., in Peljhan, D. (2008). Current issues in performance management in transition economies : the case of Slovenia. *Prilozi – MANU, oddelenie za opštestveni nauki. Section of Social Sciences*, 39 (1), str. 77-91.
- Williams, S. (2001). Drive your business forward with the Balanced Scorecard. *Management Services*, 45 (6), str. 28-30.
- Zikmund, W. G. (2000). *Business Research Methods*. Fort Worth: The Dryden Press.
- Zakon o gospodarskih družbah, ZGD-1. (2006) Uradni list RS, št. 42/2006.

INTERNATIONAL FRAGMENTATION OF PRODUCTION AND FIRM PRODUCTIVITY: EVIDENCE FROM SLOVENIAN MANUFACTURING FIRMS

dr. Anže Burger, Fakulteta za družbene vede, Univerza v Ljubljani
UDK 65.012.65 (497.4)
JEL: F23, L23, L24, D24

Povzetek:

Vedno večje število podjetij se odloča za zunanje izvajanje neključnih funkcij z namenom zniževanja stroškov in osredotočanja na ključne kompetence. Članek prispeva k omejenemu naboru empirične literature na temo kavzalne povezanosti čezmejnega zunanjega izvajanja proizvodnje vmesnih dobrin in produktivnosti podjetja. Namen raziskave je preveriti prisotnost pozitivnega učinka mednarodnega zunanjega izvajanja del pri produktivnosti podjetij. V ta namen uporabim panelno podatkovno bazo slovenskih podjetij iz predelovalne industrije v obdobju 1994–2005 s podrobnimi računovodskimi informacijami, podatki o mednarodni trgovini na ravni podjetij in podatki o neposrednih tujih investicijah.

Primerjava značilnosti podjetij z izključno domačimi viri vmesnih proizvodov ter uvoznikov brez neposredne tuje investicije v tujini in z njo potrdi teoretične napovedi glede vrstnega reda skupin podjetij po uspešnosti poslovanja. Najproduktivnejša, največja in najbolj kapitalno intenzivna so podjetja, ki uvažajo inpute in imajo v tujini tudi vsaj eno investicijo, sledijo jim uvozniki brez izhodnih neposrednih tujih investicij, najslabša po omenjenih kazalcih pa so na domači trg vmesnih dobrin omejena podjetja. Produktivnost, velikost in kapitalna intenzivnost so tudi pozitivno korelirane z deležem uvoženih inputov v celotnih materialnih stroških, številom različic uvoženih vmesnih dobrin in številom držav, iz katerih prihajajo vmesne dobrine.

Z ekonometričnimi tehnikami paritve na podlagi ocenjenih verjetnosti (angl. propensity score matching) nato testiram, ali podjetja, ki začnejo uvažati inpute, kasneje postanejo bolj produktivna. Analiza potrdi kavzalnost med uvozom in dvigom produktivnosti, saj novi uvozniki vmesnih proizvodov postanejo statistično značilno bolj produktivni od primerljivih kontrolnih podjetij. Učinek za prvo leto uvažanja dela vstopnih inputov iz tujine je povečanje produktivnosti dela v višini 550 tisoč SIT dodane vrednosti na zaposlenega. Glede na povprečje v predelovalni industriji v obdobju 1994–2005 (2.680 tisoč SIT) ta prirast predstavlja 20-odstotno rast dodane vrednosti na zaposlenega. Učinek se zmanjša, vendar ostane značilen tudi v naslednjem letu po začetku uvažanja inputov iz tujine, v kasnejših obdobjih pa izgine. Kljub kratkoročnemu učinku na povečanje rasti produktivnosti pa razlika v produktivnosti med novimi uvozniki vmesnih proizvodov in primerljivimi, na domači trg omejenimi podjetji raste v času še naprej: po štirih letih uvažanja je dodana vrednost na zaposlenega za približno 1 milijon SIT višja kot v kontrolnih podjetjih. To predstavlja 35–40-odstotno povečanje glede na povprečno produktivnost dela v opazovanem obdobju. Tudi z vidika skupne factorske produktivnosti je dodatna dosežena rast produktivnosti v prvem letu uvoza vmesnih dobrin impresivna: v povprečju se produktivnost v novih uvoznikih poveča za 20 odstotnih točk hitreje kot v kontrolnih neuvoznikih. V drugem letu po začetku uvažanja dela inputov iz tujine se premija v rasti skupne factorske produktivnosti zniža na 5 %, zatem pa novi uvozniki ne povečujejo svoje produktivnosti več značilno hitreje kot podobna domača podjetja. Do konca četrtega leta uvažanja vmesnih proizvodov znaša kumulativno povečanje produktivnosti nad tisto v kontrolni skupini podjetij okrog 35 odstotnih točk. Dodatne regresije na podlagi razlik v razlikah pokažejo, da uvozniki vmesnih proizvodov z neposrednimi naložbami v tujini ne povečujejo produktivnosti značilno hitreje kot uvozniki brez naložb v tujini, vendar pa podjetja v tuji lasti v povprečju rastejo hitreje kot novi uvozniki v domači lasti.

Rezultati empirične analize podjetij slovenske predelovalne industrije torej kažejo, da mednarodna fragmentacija proizvodnega procesa v smislu nabave vmesnih proizvodov iz tujine povečuje rast produktivnosti v prvih nekaj letih po začetku uvažanja. Poleg tega raven produktivnosti v novih uvoznikih naraste glede na produktivnost v podjetij z izključno domačo nabavo inputov in ostane statistično značilno višja tudi srednjeročno.

Ključne besede: zunanje izvajanje proizvodnje vmesnih proizvodov, produktivnost, paritev z razlikami v razlikah

Acknowledgment: This research was supported by a grant from the CERGE-EI Foundation under a Global Development Network programme. All opinions expressed are those of the author and have not been endorsed by CERGE-EI or the GDN. For helpful suggestions and comments, I thank Edward Christie and other participants of the GDN Regional Research Competition conference in Prague, as well as the participants of the Empirical Investigations in International Economics 2010 conference in Ljubljana.

Abstract:

An increasing number of firms contract out business activities to foreign providers to cut costs and stay focused on their core capabilities. This paper contributes to a limited body of empirical research on the relationship between offshoring of intermediate inputs and firm productivity. I use a unique firm-level panel data set of Slovenian manufacturing firms operating in the 1994–2005 period with detailed accounting information and foreign-trade data. Using propensity-score matching techniques combined with the difference-in-differences approach, I consider whether firms that start importing intermediate inputs become more productive. The results imply that new importers receive a temporary boost in productivity growth and increase their productivity level relative to a non-importing control group over the medium term. In the first year, offshoring brings about a 20% increase in labour productivity and an equivalent growth of total-factor productivity. Despite the short-lived excess year-on-year growth rates of productivity relative to non-importers, the cumulative gain in productivity of new importers after four years remains significant, at around 37% for labour productivity and 35% for total-factor productivity.

Key words: intermediate inputs outsourcing, firm productivity, difference-in-differences matching.

1. INTRODUCTION

Globally, fragmentation of production has become increasingly widespread in recent years as barriers to international trade and investment have decreased and as global competition has driven producers to cross national borders to lower costs. An improved legal and business environment, the proliferation of the Internet, and improvements in information and communications technology (ICT) have made the separation of production processes and the coordination of resulting activities possible. Particularly noteworthy has been the spread of offshore outsourcing or “offshoring” – international sourcing of intermediate goods and services based on a contractual, arm’s length relationship between a producer and an input provider.¹

International fragmentation of production, especially offshoring of services, has received a great deal of attention in the media. Strong media interest notwithstanding, there is relatively little empirical evidence on its economic impact. Because the debate has mainly been focused on the job-relocation aspect of offshoring, most of the existing research on the subject has primarily centred on labour-market issues. Numerous studies have assessed the number of jobs moved to low-cost locations (e.g. Kirkegaard 2004, 2005), the impact on the wages of different skill groups (e.g. Geishecker 2006; Orberg Jensen et al. 2006), the employment effect of international sourcing (e.g. Harrison and McMillan 2006; Head and Ries 2002), and changes in the price elasticity of labour demand as a consequence of enhanced internationalisation of value chains (e.g. Paul and Siegel 2001). The impact on productivity at the level of firms, however, has received little attention.

The goal of this paper is to test whether the use of imported intermediate goods increases firm productivity, using firm-level data on Slovenian manufacturing firms

from 1994–2005. The data set features heterogeneity in foreign sourcing across firms and across time and allows me to identify firms that have switched from purely domestic sourcing of inputs to offshoring. I use these firms to disentangle the causal effect of foreign sourcing on productivity growth from the parallel self-selection effect. Like this study, previous studies have shown that importers are larger and more productive than non-importers even before they start importing inputs from abroad (e.g. Criscuolo and Leaver 2006; Kurz 2006). Estimating the effect of imports would be straightforward if imports were randomly assigned to firms. In the absence of such a randomised experiment, we must deal with the difficulty that imports may depend on unobserved productivity, which leads to problems of reverse causality. I cope with this problem of endogenous differences using the empirical methodology developed by Kasahara and Rodrigue (2008) to estimate firm-level productivity more accurately. To identify the causal effect from importing intermediates to productivity growth, I test for the differential effect of offshoring by applying non-parametric difference-in-differences (DIDs) matching techniques.

The rest of this paper is organised as follows: Section 2 describes the theoretical framework and gives an overview of existing empirical research. Section 3 sketches the empirical methodology, while Section 4 describes the data set. Section 5 provides the results of the empirical estimations before the final section draws conclusions.

2. THEORY AND EMPIRICAL EVIDENCE

Existing aggregate models of productivity gains from importing emphasise two mechanisms (see Connolly 2001; Keller 2001; Rivera-Batiz and Romer 1991). In the first mechanism, learning occurs through the incorporation of new intermediate products invented abroad in the firm’s production chain. The use of foreign intermediate products transmits the embodied

¹ Following the broad definition of the term, outsourcing is defined as the acquisition of an input or a service from an unaffiliated company. On the other hand, offshoring is the sourcing of input goods or services from a foreign country (WTO (2008, p. 99))

technological capability and R&D of the foreign supplier. The second mechanism for learning from importing is exposure to foreign technology. An original design invented abroad is learned by domestic producers, for example, by reading a patent, reverse engineering a product, or licensing a technology. Learning the new design raises productivity by expanding the firm's technological expertise. Using patent citations in French firms' patents, MacGarvie (2006) confirms these technology spillovers via imports. His results suggest that the inventions of importers are significantly more likely to be influenced by foreign technology than are the inventions of non-importing firms. Furthermore, importers' citations increase relative to similar firms after they start importing.

Similarly, Halpern, Koren and Szeidl (2006) use two mechanisms identified in theoretical work to explain the beneficial effects of trade at the level of the firm: access to a greater number of product varieties (as in Krugman 1979) and importing more high-quality foreign inputs (e.g. Grossman and Helpman 1991). In their model, producers use differentiated intermediate goods to produce a final good. Each intermediate good has a domestic as well as a foreign variety, and producers may choose to import the foreign variety in exchange for a fixed cost. The domestic and foreign varieties within each good are imperfect substitutes, and the foreign variety has a quality advantage.

Görg, Hanley and Strobl (2008) identify three channels for increased productivity from international outsourcing. In the short run, international outsourcing opens up access to internationally traded inputs that may be available at lower costs or at higher quality than domestic substitutes. Second, in the longer run, international outsourcing may affect productivity through changes in factor shares. Outsourcing some of the upstream production abroad brings about a reallocation of production in the firm towards more skill-intensive downstream production. This leads to a rise in average labour productivity in the firm. Third, general equilibrium effects are associated with firm-level outsourcing activity. International outsourcing changes the relative demand for factors of production in the domestic economy, which affects relative factor prices in the economy.

Although much of the literature on international fragmentation of production is theoretical, looking at the relationship between outsourcing and wages, or measuring the importance of outsourcing in the global economy, there is a growing body of empirical work on the relationship between international production-sharing and productivity. Because of the relatively recent emergence of data that combines accounting information with data on international trade flows at the firm level, empirical evidence on the level of firms has only recently begun to increase. Nevertheless, the existing evidence is revealing.

Among the earliest studies to estimate the effects of production sharing on firm productivity using micro-data are those by Görg and Stephan (2002), and Girma and Görg (2004). Both find a positive correlation between outsourcing and productivity, but neither distinguishes between domestic and international sourcing. Görg, Hanley and Strobl (2008) use plant-level data for the electronics industry in Ireland to examine the effect of international outsourcing of material and services input on labour productivity. In the pooled sample of firms, the authors find no significant impact of offshore outsourcing in either materials or services on productivity levels or growth. When they split the sample into upstream and downstream sectors, the firms in the latter appear to increase their level and growth of labour productivity as they increase the intensity of international service outsourcing, but not in the case of material outsourcing. In contrast, Görg and Hanley (2005), using the same dataset, find a significant positive correlation between international outsourcing on total-factor productivity (TFP) in the whole sample of firms. In the low-export-intensity group of firms, only material outsourcing appears to be significantly correlated with firm productivity levels, while the high-export-intensity group exhibits no productivity gains from either type of international outsourcing. Görg, Hanley and Strobl (2004) conduct a study very similar to Görg, Hanley and Strobl (2008) but for a longer time period (1990–1998) and for the whole manufacturing sector. Point estimates suggest that an increase in outsourcing intensity of one percentage point leads to a 1.2% increase in productivity at the level of the plant. Splitting the sample further according to ownership status reveals that international outsourcing of materials exhibits productivity-enhancing effects for domestic and foreign exporters, with a coefficient of similar magnitude, while there are no such effects from materials outsourcing for non-exporters.

Analysing plant-level data for Indonesian manufacturing firms in the period 1988–1996, Blalock and Veloso (2007) present evidence that firms in industries supplying increasingly import-intensive sectors exhibit greater productivity growth than other firms. The results suggest that factory output increases by approximately 0.12% as the proportion of downstream materials imported rises by 1%. Amiti and Konings (2007) study the effect of Indonesian trade liberalisation on plant productivity by disentangling gains into those arising from lower output tariffs and those fostered by lower tariffs on intermediate inputs. The results are robust to many specifications and alternative productivity measures, and show that a reduction of input tariffs has a much larger effect on productivity growth than a reduction in output tariffs.

A study by Van Biesebroeck (2008) evaluates five different productivity-estimation techniques and investigates the effect of five channels as an engine of productivity growth: exporting output, importing materials, acquiring

external technology, frequent capital investment, and high levels of human capital. In Colombia, import status is not associated with a significant growth effect, probably because the sector studied, textiles, allows little scope for technological advances to be embedded in imported inputs. For Zimbabwe, the results suggest that importing inputs tends to be associated with higher productivity growth.

Employing a data set of 9,500 Brazilian manufacturers for the period 1986–1998, Muendler (2004) separates and analyses three different mechanisms behind trade-induced productivity change: the competitive push, the foreign-input push, and competitive elimination. The evidence points in the direction of strong competitive-push effects as a source of firm-level productivity changes, while the effect from intermediate-goods imports are found to be relatively unimportant.

Halpern, Koren and Szeidl (2006) examine the effects of imports on productivity at the firm level using data for large Hungarian exporters in the period 1992–2003. The results imply that an increase in imported intermediates from 0 to 100% of total intermediate inputs used increases a firm's productivity by an average of 14%. About two thirds of this effect comes from imperfect substitution of domestic and foreign inputs, while the remaining third comes from higher quality of foreign goods used.

Kasahara and Rodrigue (2008) propose a novel estimation procedure through which they address the issue of simultaneous productivity shocks and decisions to import inputs. The results demonstrate that imported intermediates improve a plant's productivity as switching from being a non-importer to an importer of foreign intermediates is shown to immediately improve plant productivity. The estimates of the effect range from 12.9 to 16.1%, while the long-term improvement of productivity is estimated to be on average 23.5%. They also find some evidence of a positive dynamic effect from the use of imported materials, a finding I aim to confirm and extend even further in the Slovenian manufacturing data.

Review of the existing empirical literature at the plant/firm level has shown that there is strong evidence for a positive relationship between productivity and offshoring, although none of the studies cited have investigated the causality issue. Using the methodology explained in the following section, I aim to bridge this gap.

3. METHODOLOGY

To be able to explore the effect of foreign sourcing of intermediate inputs on productivity, an appropriate measure of it is required. Besides value added per

employee, I employ TFP derived from a production-function estimation. However, any approach dealing with production-function estimation has to contend with some crucial endogeneity issues. To manage the issues of simultaneity, self-selection, and endogeneity of import decisions, I apply the Kasahara and Rodrigue (2008) estimation framework, which proposes a semi-parametric estimation of production function, building on Olley and Pakes (1996), and Levinsohn and Petrin (2003). In addition to current capital and productivity shock, import status (d_{it}) serves as an additional state variable. It is further assumed that import status has a positive dynamic effect on productivity, as proposed.

Once the parameters of production function are estimated, I calculate TFP measures in the traditional way: $tfp_{it} = y_{it} - \hat{\beta}_L l_{it} - \hat{\beta}_K k_{it}$. This productivity measure is expressed in logarithmic terms, which means that time differentiation directly yields the growth rate of productivity. Estimated TFP is then used to test my hypothesis on whether the use of imported intermediate inputs leads to higher productivity growth. For this I use propensity-score matching, a method used extensively in labour economics to evaluate the impact of different social programmes.²

The first step in propensity-score matching is to estimate the probability of starting importing. This is carried out by running a probit model with a dependent variable D equal to 1 if a firm has started importing and zero otherwise on a set of the following observables:

$$\Pr(D_{it} = 1) = \Phi[h(\omega_{it-1}, rk_{it-1}, rl_{it-1}, ex_{it-1}, a_{it}, iFDI_{t-1}, oFDI_{t-1})] \quad (1)$$

As a dependent variable, I use an indicator for the *start* of importing intermediate inputs. Firms that import throughout the entire sample period are excluded from the analysis as they do not provide the necessary dynamics and are also not useful for the following matching stages. $\Phi(\cdot)$ is the normal cumulative distribution function, ω_{it-1} , rk_{it-1} , rl_{it-1} and ex_{it-1} are lagged productivity measure, relative capital, relative labour, and export status, respectively. a_{it} represents firm i 's age at time t , while $iFDI_{t-1}$ and $oFDI_{t-1}$ denote foreign ownership and outward FDI status. Because firm age is known only for firms that entered the industry after 1994, I also include a left censoring dummy for firm age as a regressor. This variable has value 1 if a firm was operational by 1994 and is hence probably older than $(t-1994)$ years. The age variable is used to make sure that firms of a similar age are matched and to proxy for unobserved ability, managerial experience, organisational knowledge, and survival probability.³ I include export status, since it is expected that having an

² For matching techniques in general, see Heckman et al. 1997 and 1998; for propensity score matching in particular, refer to Rosenbaum and Rubin 1983 and 1984.

³ It is well established that younger firms have a higher probability of exiting (Klette and Kortum 2004, pp. 990).

established business relationship with export markets helps firms in their pursuit of internationalisation of the production chain. I also include a set of year and industry dummy variables to control for common aggregate shocks and specific industry characteristics. I use a third-order polynomial in the elements of h in order to improve the fit of the model. I denote the predicted probability to start importing (i.e. the propensity score) with P_{it} .

I match de novo importers with appropriate non-importing control firms within the same two-digit NACE industries and in the same year. Consequently, I create a control group of similar firms from the same sector that are exposed to common temporal aggregate supply and demand shocks. The group of treated firms to be matched consists of only those firms that start importing intermediate inputs somewhere during the sample period and remain importers thereafter. The potential control group consists only of non-importing firms so that the possibility of a de novo importer being matched with a forthcoming importer (i.e. a future importer that is not yet importing at the time of matching) is excluded. This way I make sure that subsequent import-status changes in the matched control group/firm do not enter the estimation of the average effect. Matching is performed in the year in which a firm starts importing (τ_0) and the same control group/firm is used for comparison in all the other preceding and subsequent periods used (τ_{-2} , τ_{-1} , τ_1 , τ_2 , τ_3). To provide greater confidence in the

results, the average treatment effect on the treated is estimated using several matching methods. Among traditional matching estimators, I use nearest-neighbour matching within caliper and K-nearest-neighbour matching within caliper. In addition, I also perform a more complex Mahalanobis-matching estimator. To ensure that matches are as similar in productivity levels as possible, Mahalanobis matching allows me to fit the treated units with controls not only on propensity score but also on productivity level at the time of the import decision (a year before the start of import).

The relatively long time dimension of the data set enables me to track the effects of importing on firm performance several years after the foreign sourcing of intermediate inputs has begun. In addition, the post-programme effect is compared with the differences between prospective new importers and control firms in the years prior to the start of import by observing the average DID as defined by equation (2) from τ_{-2} to τ_3 . This allows me to check the validity of the matching procedure,⁴ the structural shift between the pre- and post-transformation period, the size of the effect and its temporal persistence. The average treatment effect for a period s will be calculated according to the following expression, where weights W_{ij} and w_i depend on the specific matching estimator used:

$$\hat{\alpha}_s^{DID} = \sum_{i \in M} \left(Y_{i\tau_s} - Y_{i\tau_{s-1}} \right) - \sum_{j \in C} W_{ij} \left(Y_{j\tau_s} - Y_{j\tau_{s-1}} \right) w_i \quad \text{for } s = -2, -1, 0, 1, 2, 3. \quad (2)$$

In case of Y denoting TFP, the value $\hat{\alpha}_s$ describes by how many percentage points on average the growth rate of new importers ($i \in M$) s years after (prior to) the import initiation exceeded the growth rate of corresponding control non-importing firms ($j \in C$) from the same industry and the same year. In other words, the value of the effect represents the extra productivity growth that can be attributed to a firm's decision to procure intermediate inputs abroad.

To explore a different, yet tightly related, aspect of productivity effects of importing, I also observe how a decision to start to import intermediate inputs affects the productivity trajectory. I estimate the average cumulative treatment effect or the productivity gain gathered over S years after the decision to start sourcing inputs abroad. The estimator $\hat{\alpha}_S^{CUM}$ is given by

$$\hat{\alpha}_S^{CUM} = \sum_{i \in M} \left(Y_{i\tau_S} - Y_{i\tau_{-1}} \right) - \sum_{j \in C} W_{ij} \left(Y_{j\tau_S} - Y_{j\tau_{-1}} \right) w_i \quad \text{for } S = 0, 1, 2, 3. \quad (3)$$

The above estimate calculates the average productivity gain since the period before the import initiation ($S=-1$). In other words, the estimate in (3) gives the productivity premium new importers have won over time. In reality, long-term above-average growth rates are uncommon, yet firms become and remain more productive than domestically oriented competitors with respect to their pre-internationalisation productivity level, a pattern

which has been observed in several studies on the effect of starting to export (e.g. De Loecker 2007, Damijan and Kostevc 2006). To test whether new importers become more productive despite not growing significantly faster

⁴ If the matching was correct, future importers would have to exhibit similar productivity growth rates to the matched control firms in the years just before the start of international fragmentation of production.

each year after the switch to foreign sourcing, I therefore estimate cumulative effects in addition to the effect on year-to-year productivity growth.

$$\Delta_{it} = \beta_0 + \beta_1 y_{it-1} + \beta_2 \kappa_{it-1} + \sum_{\tau=\tau_0}^{\tau_1} \beta_3 D_{\tau} + \sum \beta_4 X_{it} + \beta_5 \theta_t + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

where Δ represents the productivity-growth differential between a de novo importer and its control group, defined as the difference between the productivity growth rate of an importer ($\omega_{it}^M - \omega_{it-1}^M$) and a non-importing control firm/group ($\omega_{it}^C - \omega_{it-1}^C$). Explanatory variables include lagged productivity (y_{it}) and lagged relative capital intensity⁵ (κ_{it}) in terms of the difference between the treatment and control group. My interest lies in the values of the β_3 coefficients, which will reveal whether there are any productivity gains attributable to import status. The dummy variable D_{τ} equals 1 if firm i started importing $\tau \in [0,3]$ years ago and is set to zero otherwise. Positive and statistically significant values of the β_3 coefficients would confirm that international fragmentation of the production chain brought about notably higher productivity growth rates for importers compared with pre-outsourcing periods. The vector of variables in X includes the share of imported inputs in total material costs (m), an indicator variable for firms with outward foreign direct investment ($oFDI$), and the foreign ownership dummy ($iFDI$). θ_t is the time dummy that captures the temporal shocks common to all firms. I now turn to the description of the data used in the empirical part.

4. DATA DESCRIPTION

The data set is created by linking three different sources of firm-level data: financial statements collected by the Agency of the Republic of Slovenia for Public Legal Records and Related Services (AJRPES), information on FDI status provided by the Bank of Slovenia, and trade data from the Slovenian Customs Office. Financial statements include data from balance sheets and income statements for every firm in Slovenia and are collected annually, regardless of size and ownership. Reporting is obligatory for all firms, so the resulting unbalanced panel includes information on exit and entry. Among other information, this source provides data on gross revenue, number of workers employed, stock of fixed assets, value of exports, material costs, and labour costs. The period covered is 1994–2005. FDI-related information is provided by the Bank of Slovenia through its annual mandatory survey of firms with foreign ownership and/or foreign direct investments abroad. Unfortunately,

⁵ Relative firm-to-sector figures are derived by expressing the nominal values of a firm's characteristics relative to the corresponding three-digit NACE industry averages in the same year.

Once the matching is complete and DID values assigned to all the matched de novo importers for the periods $\tau_2 - \tau_3$, I estimate the following equation proposed by Damijan and Kostevc (2006):

from this otherwise rich survey data, only the indicators of inward and outward foreign direct investment were made available to me by the Bank of Slovenia. The time span of this data source is 1994–2003. Trade data comes from the Customs Office of the Republic of Slovenia and includes firm-level information on every import and export shipment of goods to and from Slovenia in 1994–2003. Information provided includes the six-digit TARIC code of the goods being shipped, the value in Slovenian tolar and US dollars, country of origin and country of destination, physical quantity, and date of dispatch. In classifying products into intermediate inputs, I use the UN Comtrade classification of goods in SNA in the categories of BEC (Broad Economic Activities). However, I exclude the Food and beverages, primary and processed categories (BEC codes 111 and 121, respectively), the primary Fuels and lubricants category (BEC code 31), and the primary Industrial supplies not elsewhere specified category (BEC code 21). All value data are in Slovenian tolar⁶ and are deflated with the corresponding two-digit NACE industry-producer price indices. In the empirical analysis, only data for firms with five or more employees was used, so as to partially clean the dataset from outliers. The other outliers were removed after inspection of the most important variables (sales, employment and capital), industry by industry. Eventually, my database comprised 4,197 manufacturing firms in the period 1994–2003, yielding 22,041 observations in total.

5. RESULTS

Table 1 reports descriptive statistics for variables in the period 1994–2003. The comparison between continuous importers, switchers and non-importers reveals substantial differences between the three types of firms. The largest firms, as indicated by sales, employment, and capital stock, are firms that imported throughout the sample period. In addition, they have substantially higher labour productivity than the other two groups of firms. Non-importing firms, in contrast, are inferior in each of the selected performance measures, although the direction of causality is not clear from these simple descriptive statistics.

⁶ On 1 January 2007, when the euro was adopted in Slovenia, the conversion rate between Slovenian tolar (SIT) and euros was 239.64 SIT/€.

Table 1: Descriptive statistics, 1994–2003

	Sales	VA/L	Emp	Capital	Mtotshare	Minpshare	Obs /N firms
All firms	887,716.0 (27,920.8)	2,531.1 (14.72)	97.3 (1.78)	356,737.2 (9,140.5)	0.241 (0.002)	0.150 (0.001)	22,041 4,197
Continuous importers	1,267,127.0 (42,636.1)	2,802.5 (19.33)	137.2 (2.65)	511,693.6 (13,832.7)	0.351 (0.002)	0.220 (0.002)	13,301 2,182
Non-importers	82,690.4 (5,949.8)	1,528.9 (25.74)	20.9 (1.05)	30,725.9 (4,805.3)			1,368 480
Switchers	352,546.2 (30,977.3)	2,227.3 (25.33)	39.5 (2.12)	137,652.6 (10,397.9)	0.098 (0.002)	0.054 (0.002)	7,372 1,535

Source: own calculations.

Note: Standard errors in parentheses. statistics based on restricted sample that excludes firms with less than five employees. *Continuous importers* are firms that imported every period. *Non-importers* are firms that never imported in the sample period. *Switchers* are firms that switched their import status at least once. *Sales*, value added per employee (*VA/L*), and *capital* are measured in thousands of Slovenian tolar. *Emp* is number of workers. Total import ratio (*Mtotshare*) and intermediate-inputs import ratio (*Minpshare*) are the ratios of imports to total material cost. *Obs* is the number of observations (firm-year units) and *N firms* is the number of firms in the 1994–2003 period.

Table 2 provides a comparison between the three modes of input sourcing in terms of average relative values of firm characteristics with respect to the current average in the corresponding three-digit NACE industries. Relative to the average firm in the same sector, domestic firms

were only 30–40% as large in terms of employment and 20–30% of the average size in terms of total revenue. Non-importing firms are also around 20% less productive and 20–40% less capital intensive than an average firm in the same industry.

Table 2: Average relative sales, labour productivity, employment and capital-labour ratio by intermediate-input sourcing mode, 1994–2003.

	Domestic sourcing only					Importers without oFDI					Importers with oFDI				
	rsales	rval	rl	rkl	N	rsales	rval	rl	Rkl	N	rsales	rval	rl	rkl	N
1994	0.25	0.83	0.31	0.75	310	0.89	1.01	0.92	1.01	1,231	3.57	1.26	3.22	1.45	142
1995	0.19	0.81	0.32	0.77	381	0.92	1.03	0.92	1.03	1,413	3.87	1.19	3.57	1.34	146
1996	0.27	0.81	0.34	0.80	489	0.93	1.07	0.93	1.03	1,391	4.12	1.15	3.83	1.42	148
1997	0.27	0.80	0.34	0.67	502	0.92	1.04	0.91	1.05	1,452	4.27	1.30	4.07	1.66	149
1998	0.28	0.84	0.35	0.70	548	0.94	1.04	0.94	1.04	1,524	3.96	1.21	3.71	1.65	165
1999	0.23	0.78	0.31	0.65	577	0.97	1.07	0.97	1.09	1,564	4.04	1.13	3.80	1.41	162
2000	0.22	0.76	0.29	0.63	551	0.89	1.06	0.89	1.09	1,604	4.22	1.19	4.02	1.29	189
2001	0.24	0.78	0.36	0.67	583	0.87	1.05	0.86	1.08	1,586	3.83	1.21	3.61	1.29	229
2002	0.26	0.80	0.39	0.71	624	0.84	1.05	0.83	1.06	1,568	3.49	1.18	3.26	1.32	287
2003	0.27	0.81	0.41	0.68	601	0.86	1.04	0.84	1.07	1,671	3.68	1.16	3.45	1.30	254

Source: own calculations.

Note: The statistics are based on the restricted sample that excludes firms with less than five employees. The variables included are: *rsales* – relative total revenue; *rval* – relative value added per employee; *rl* – relative number of employees; *rkl* – relative tangible fixed assets per employee; *N* – number of firms.

The relative productivity of domestic firms remained fairly constant in time, while that of importers with outward FDI decreased by as much as 10 percentage points. The reason is that the growth of average labour productivity in offshore outsourcers was considerably higher than in the group of domestic sourcers and importers with outward FDI. However, since offshore outsourcers represent the majority of firms in Slovenian manufacturing, their average relative productivity improved only marginally in the analysed time interval. In addition, the ordering of distinct groups of firms according to the discussed performance measures is

consistent with the theoretical predictions in Antras and Helpman (2004).

Next, I turn to quantitative aspects by exploring the relationship between the intensity of firms' involvement in foreign-market sourcing and their performance. Table 3 reveals the association between the extent of foreign input sourcing and relevant firm characteristics in Slovenian manufacturing firms. Unlike export intensity (see Damijan and Kostevc 2006; Blalock and Gertler 2004), higher intermediate-inputs import intensity is associated with higher relative labour productivity. The

same can be said for capital intensity and total revenue. Only in terms of size measured by number of employees are the most import-intensive firms dominated by firms with intermediate involvement in foreign input

sourcing. A higher share of foreign inputs in total material costs therefore appears to demand and/or cause higher productivity, capital intensity and greater size of importing firms.

Table 3: **Relative labour productivity, capital-labour ratio, employment and sales with respect to share of imported intermediate inputs in total material costs, 1994–2003 average.**

Import share (m)	rval	Rkl	rl	rsales	N
m=0	0.801	0.697	0.339	0.250	5,159
m>0	1.065	1.092	1.206	1.238	16,626
0<m<0.30	1.041	1.086	1.050	1.037	12,393
0.30<m<0.50	1.103	1.093	1.727	1.819	2,511
0.50<m<1	1.179	1.130	1.563	1.839	1,722

Source: own calculations.

Note: Statistics based on restricted sample that excludes firms with less than five employees. Variables included are: *rsales* – relative total revenue; *rval* – relative value added per employee; *rl* – relative number of employees; *rkl* – relative tangible fixed assets per employee; *N* – number of firms.

Higher intensity of foreign input sourcing can come about either as a consequence of a larger number of imported varieties (extensive margin) or through higher import values of the existing range of imported varieties (intensive margin). If the former is at work, I should identify a positive relationship between the number of imported varieties and productivity, similar to the link between the extent of foreign sourcing and firm productivity. If each foreign intermediate input entails bearing some fixed cost, importing a broader range of inputs demands that a firm has higher productivity to cover all the fixed

costs. Table 4 reveals productivity uniformly increasing with number of imported varieties of intermediate inputs.⁷ Firms that import more than 100 varieties are on average almost 20% more productive than the average firm in a corresponding three-digit industry. Because of high collinearity between productivity and capital intensity, revenues and employment, the relationship between the last three performance measures and the number of imported varieties exhibits the same robust pattern as for productivity.

Table 4: **Relative labour productivity, capital-labour ratio, employment and sales with respect to number of imported varieties, 1994–2003 average.**

No. of imported varieties (v)	rval	Rkl	RI	rsales	N
v=0	0.779	0.660	0.337	0.234	4,034
0<v<5	0.917	0.911	0.404	0.358	3,432
5≤v<10	1.009	1.031	0.504	0.483	2,017
10≤v<20	1.018	1.068	0.577	0.542	2,670
20≤v<30	1.053	1.114	0.695	0.685	1,878
30≤v<50	1.097	1.085	0.965	0.944	2,730
50≤v<100	1.113	1.129	1.454	1.505	3,079
v≥100	1.194	1.272	3.790	4.075	2,194

Source: own calculations.

Note: Statistics based on restricted sample that excludes firms with less than five employees. Variables included are: *rsales* – relative total revenue; *rval* – relative value added per employee; *rl* – relative number of employees; *rkl* – relative tangible fixed assets per employee; *N* – number of firms. Number of imported varieties is defined as the number of distinct six-digit tariff products imported by a firm in a given year.

⁷ Halpern, Koren, and Szeidl (2006) also find that the number of imported varieties is positively associated with firm productivity and size. In addition, they estimate that about two thirds of the increases in total-factor productivity come from increased variety.

Heterogeneity in importing behaviour is also reflected in the relationship between the number of import markets and firm characteristics (Table 5). As in the case of import intensity, relative productivity increases stepwise with the number of import markets. Firms that buy intermediates from more than nine countries are on average 15% more productive than the average firm in the same narrowly defined industry. Except for a minor irregularity in relative capital intensity, the capital-

labour ratio and firm size as measured by the number of employees and total revenue increase monotonically with the number of import markets. Spreading the procurement network to a larger number and more distant countries entails higher fixed costs (because it requires establishment and maintenance of costly business connections and other transaction costs) and thus demands higher productivity.

Table 5: Relative labour productivity, capital-labour ratio, employment and sales with respect to number of import markets, 1994–2003 average.

No. of import markets (n)	rval	rkl	RI	Rsales	N
n=0	0.779	0.660	0.337	0.234	4,034
n=1	0.891	0.848	0.368	0.306	2,933
n=2	0.972	0.977	0.449	0.402	2,222
n=3	1.015	1.098	0.546	0.522	1,916
4≤n<6	1.079	1.146	0.697	0.704	2,799
6≤n<8	1.078	1.081	0.906	0.911	1,993
8≤n<10	1.119	1.159	1.159	1.187	1,436
n≥10	1.154	1.188	2.581	2.724	4,701

Source: own calculations.

Note: Statistics based on restricted sample that excludes firms with less than five employees. Variables included are: *rsales* – relative total revenue; *rval* – relative value added per employee; *rl* – relative number of employees; *rkl* – relative tangible fixed assets per employee; *N* – number of firms.

5.1. WHAT HAPPENS TO FIRMS THAT SWITCH TO FOREIGN SOURCING OF INTERMEDIATE INPUTS?

Up to this point, I have analysed only static differences between importers of intermediate inputs and domestic firms. Although highly informative, the above findings do not establish any unambiguous causality from importing to various performance measures. In addition, importers are heterogeneous in many dimensions and differ not only from their domestically oriented competitors but also from their importing counterparts. To disentangle the effects of intermediate inputs importing from self-selection effects, it is therefore not enough to compare the means of importers and non-importers. Instead we must also focus on firms that switched from domestic to foreign input sourcing and impose even starker methodological restrictions. This section turns its focus from static to dynamic analysis and from importers in general to new importers – firms that made a permanent change from domestic to foreign input sourcing sometime in the observed period of 1994–2003.

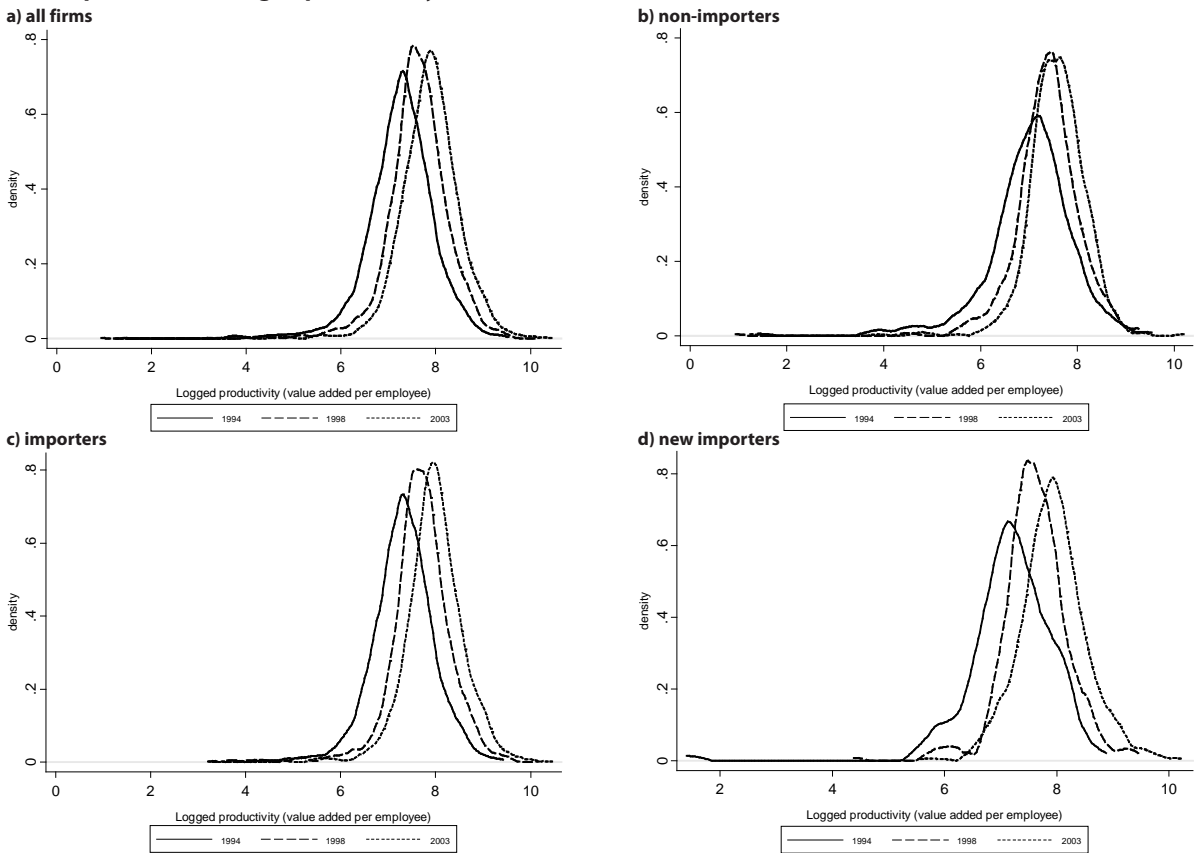
Productivity changes in new importers can be graphically represented by shifts in productivity distribution of firms in time. Figures 1a–1d hence represent the movements

in distribution of the logarithm of value added per employee in 1994, 1998, and 2003. As a benchmark, I first present the evolution of the productivity distribution for the whole sample of manufacturing firms, followed by the figures for non-importers and importers. These distributions can then be compared with the shifts in productivity distributions in new importers, with the position and shape of distribution functions being of particular interest.

Figure 1a reveals a significant improvement in average productivity of Slovenian manufacturing firms as represented by stepwise shifts of productivity distributions in each of the three cross-section years. Alongside average productivity improvements, the changing shape of the distribution functions reveals the reduction in the variance of productivity between firms as the distributions become more condensed. At the start of transition, market conditions allowed even relatively less productive firms to survive in the business, but as the environment became more competitive, less deviation from average productivity was sustainable.

Figures 1b and 1c show that the initial distribution of non-importers was substantially more spread and had a lower mean value than that of intermediate input importers. Next, while non-importers experienced

Figure 1a - d: **Distribution of a) Slovenian manufacturing firms, b) non-importing firms, c) importing firms, and d) new importers according to productivity in 1994, 1998, and 2003.**



Source: own calculations.

Note: Figures based on restricted sample that excludes firms with less than five employees. Lines represent univariate kernel density estimates of the distribution of logged productivity.

a positive shift and concentration of productivity in the earlier stage of transition period (1994–1998) and hardly any significant change from 1998 onwards, the group of importing firms increased their productivity substantially across the entire time interval. Third, the position of productivity distribution of importers was always to the right of the corresponding distribution of non-importers, while the productivity variance of importers remained lower than that of non-importers.

Compared to non-importers, new importers exhibit even stronger positive shifts in productivity distribution, leading to the assumption that importing status accelerated productivity growth in these firms (Figure 1d). At the end of the period, the shape of the distribution of new importers is almost identical to that of importers, while the distribution of non-importers remains more dispersed and positioned significantly to the left.

In the remaining part of this section, I will describe the effects of importing even more thoroughly by tracing the movement of various firm characteristics in the 917 new importers available in my sample, prior to and after the year in which foreign sourcing started. The largest

improvement of performance in the period of importing comes in the form of significantly larger relative sales that escalate from less than 50% of the corresponding three-digit industry averages a year before the start of imports to roughly the industry average by the seventh or tenth subsequent year. The evolution of employment in new importers closely relates to the movement in total revenue, although the shifts appear more moderate and even. Unlike total revenue, employment in new importers never reaches the industry average, but evens out at around 85%. In addition, new importers not only increase their number of employees relative to the industry average, but augment to an even larger degree their capital stocks, as suggested by the observed increase of relative capital intensity by 11 percentage points.

The number of varieties in new importers starts at 16 in the first year and gradually increases to 35 in the eighth year. Comparing the latter figure with the average number of varieties for the entire population of importers (48 varieties) reveals that broadening the range of imported intermediate inputs is a lengthy and demanding process. Apparently, firms need to gain

experience, efficiency, absorptive capacity, and business networks as they carry out foreign sourcing to advance to a broader range of foreign inputs. In the first six years of importing, an additional import market is added every two years. After the ninth year, the average new importer sources from 5 countries, up from 3.6 in the starting year. It appears that expanding to an additional import market requires significant resources, since new importers are much faster at extending the range of intermediate inputs from abroad than spreading the upstream vertical chain geographically. However, given that the average number of import countries for the entire population of importers is 7.5, it can be observed that after nine years of importing, de novo importers still lag significantly in the number of imported inputs and the number of countries from which these are procured. Finally, the share of foreign inputs in new importers' material costs gradually increases from 10% to around 20% (the industry average) in the ninth year of importing. The doubling of the share during the time interval is consistent with doubling the number of imported input varieties, whereas the increase in the number of origin countries is much more modest.

5.2. RESULTS FROM PROPENSITY-SCORE MATCHING

I now turn to the main results as shown in Tables 6–9 where I present the average treatment effect⁸ and cumulative effect of foreign sourcing of intermediate inputs on firm productivity. Table 6 presents the results for labour productivity, with new importers' productivity growth rates⁹ tracked from the two years prior to the start of imports to the end of the third subsequent year. As explained in the methodological section, the average treatment effect is calculated as the average of the difference in (time) differences between new importers and the corresponding control group. The estimate gives the productivity-growth premium new importers have experienced in each of the observed periods. In other words, I estimate the excess (relative to that of a comparable group of non-importing firms) year-on-year increase in labour productivity before, at, and after the start of foreign sourcing.

Table 6: **Average treatment effect of importing intermediate inputs on growth of labour productivity (measured by value added per employee), 1994–2005.**

Time span	Matching type	ATT	SE ^a	Pr	Obs
DID ₋₂	nearest neighbour	37.663	123.930	0.3805	267
	k-nearest neighbours	84.850	110.390	0.2210	267
	Mahalanobis	-188.602	106.033	0.9625	109
	Mahalanobis w caliper	-152.940	125.392	0.8885	103
DID ₋₁	nearest neighbour	-240.215	112.779	0.9000	369
	k-nearest neighbours	-239.937*	175.733	0.9140	369
	Mahalanobis	-45.055	116.344	0.6505	154
	Mahalanobis w caliper	30.388	108.807	0.3900	142
DID ₀	nearest neighbour	546.653***	116.840	0.0000	517
	k-nearest neighbours	578.616***	95.965	0.0000	517
	Mahalanobis	548.401***	92.174	0.0000	247
	Mahalanobis w caliper	514.248***	95.013	0.0000	233
DID ₊₁	nearest neighbour	236.173**	111.999	0.0175	469
	k-nearest neighbours	199.094***	75.270	0.0040	469
	Mahalanobis	70.079	111.881	0.2655	208
	Mahalanobis w caliper	104.914	174.282	0.2735	197
DID ₊₂	nearest neighbour	134.399*	96.998	0.0830	434
	k-nearest neighbours	66.125	73.269	0.1835	434
	Mahalanobis	99.136	108.901	0.1815	186
	Mahalanobis w caliper	99.168	159.117	0.2665	175
DID ₊₃	nearest neighbour	10.365	137.642	0.4700	284
	k-nearest neighbours	8.863	112.987	0.4685	284
	Mahalanobis	25.431	171.368	0.4410	104
	Mahalanobis w caliper	69.960	195.605	0.3605	102

Source: own calculations.

Notes: DID_{it} denotes $\Delta y_{it}^{Newimporter} - \Delta y_{it}^{Control}$ where y is value added per employee (in thousands of Slovenian tolar).

^a bootstrapped standard errors (100 repetitions). For nearest-neighbour matching, sub-sampling based standard errors (100 repetitions) are reported.

*, **, *** indicate significance at 10%, 5% and 1% level, respectively.

⁸ In the remaining part of the thesis, I always refer to the average treatment effect on the treated.

⁹ In case of value added per employee, the use of the term "growth rate" is actually not exactly appropriate, since I am referring to the time differential of labour productivity ($y_{it} - y_{it-1}$). For the sake of brevity, however, I use the term growth rate. In the case of TFP, on the other hand, the use of the term is exact since TFP is entered in logarithms, so that the time differential is an acceptable proxy for growth rate ($\ln y_{it} - \ln y_{it-1} \approx dy/dt$).

The results reveal that prior to the switch from domestic to foreign sourcing, prospective importers on average grew at the same rate as the control group, since average DID_{-2} and DID_{-1} are not significantly different from zero. Already in the first year of importing, however, new importers significantly improved their labour-productivity growth relative to the control group of non-exporters. The average treatment effect is highly significant in all four variants of propensity-score matching and can be interpreted as an additional increase of labour productivity in the amount of 550,000 tolar of value added per employee. Compared with the manufacturing average over the entire 1994–2005

period (2.68 million tolar), this amount represents a 20% increase of value added per employee. The effect remains significant in the following year but falls to roughly 220,000 tolar in the case of nearest-neighbour matching techniques. In the next two periods, the excess growth rates of new importers compared with control firms drop further towards zero and become insignificant. Apparently, the effect of intermediate inputs imports on productivity growth is short lived, since new importers improve their productivity on a year-to-year basis significantly more than similar non-exporters only in the first two years of importing, while in the following years the growth premium dissipates.

Table 7: **Cumulative effect of importing intermediate inputs on growth of labour productivity (measured by value added per employee), 1994–2005.**

Time span	Matching type	ATT	SE ^a	Pr	Obs
CUM ₀	nearest neighbour	546.653***	116.840	0.0000	517
	k-nearest neighbours	578.616***	95.965	0.0000	517
	Mahalanobis	548.401***	92.174	0.0000	247
	Mahalanobis w caliper	514.248***	95.013	0.0000	233
CUM ₁	nearest neighbour	692.892***	120.825	0.0000	469
	k-nearest neighbours	694.063***	93.110	0.0000	469
	Mahalanobis	769.523***	175.554	0.0000	213
	Mahalanobis w caliper	762.706***	197.771	0.0000	199
CUM ₂	nearest neighbour	827.364***	137.518	0.0000	436
	k-nearest neighbours	798.025***	116.096	0.0000	436
	Mahalanobis	888.347***	144.549	0.0000	186
	Mahalanobis w caliper	869.714***	145.444	0.0000	174
CUM ₃	nearest neighbour	999.305***	196.175	0.0000	288
	k-nearest neighbours	945.410***	156.949	0.0000	288
	Mahalanobis	1034.032***	219.338	0.0000	107
	Mahalanobis w caliper	1102.297***	228.316	0.0000	105

Source: own calculations.

Notes: CUM_s denotes $(y_{i,t} - y_{i,t-s})^{Newimporter} - (y_{i,t} - y_{i,t-s})^{Control}$, where y is value added per employee (in thousands of Slovenian tolar).

^a bootstrapped standard errors (100 repetitions). For nearest-neighbour matching, sub-sampling based standard errors (100 repetitions) are reported.

*, **, *** indicate significance at 10%, 5% and 1% level, respectively.

However, the lack of significance in the average treatment effect in the second and the third year after the start of imports should not be interpreted as an absence of a productivity effect from importing. Even though the productivity of new importers stops growing significantly faster than that of non-exporters, the former can still experience higher year-on-year growth rates of productivity, leading to a higher, increasing and persistently significant productivity level differential. To test for the existence of cumulative productivity gains in the absence of significant year-to-year growth-rate differentials, I observe the entire productivity path of new importers and compare it with that of the control group by estimating the productivity gain after s years of importing.

Table 7 reports the results of the average cumulative

effect of foreign sourcing on labour productivity. In all four years after the start of imports, the productivity gains (relative to the year before importing) are higher in new importers than in control non-importers. The results are highly significant using each estimation technique and highly comparable in values. At the end of the third year after the start of imports, labour productivity in de novo importers is 1 million tolar per employee higher than it would be had they not started importing intermediate inputs. This means that in each of the four years of importing, new importers increased their productivity on average by 250,000 tolar per employee more than their competitors from the control group.

In light of the shortcomings of value added per employee as a measure of firm productivity, I present the results for analogous propensity-score matching analysis on the

TFP estimated in the previous section with the Kasahara-odrigue estimator.¹⁰

As before, new importers grow significantly faster than non-importers only in the first and conditionally in the second year (Table 8). The extra growth rate of productivity in the first year of importing is impressive: the average productivity of new importers increases by as much as 20 percentage points faster than in non-importing firms. Compared with similar analysis of

new exporters on the same data set, De Loecker (2007) and Damijan et al. (2008) find significant but lower effects of exporting on productivity growth in the first year, of 8 and 14 percentage points, respectively. In the second year after the start of imports, the growth premium decreases to around 5 percentage points, but remains significant only at 10% significance level. In the subsequent periods, new importers do not experience any significantly higher productivity growth in comparison with similar non-importers.

Table 8: **Average treatment effect of importing intermediate inputs on growth of productivity (measured by total-factor productivity), 1994–2005.**

Time span	Matching type	ATT	SE ^a	Pr	Obs
DID ₋₂	nearest neighbour	-0.057	0.065	0.8080	218
	k-nearest neighbours	-0.049	0.054	0.8210	218
	Mahalanobis	-0.060	0.067	0.8145	91
	Mahalanobis w caliper	-0.070	0.080	0.8085	85
DID ₋₁	nearest neighbour	-0.058	0.057	0.8456	295
	k-nearest neighbours	-0.053	0.039	0.9120	295
	Mahalanobis	-0.051	0.068	0.7730	132
	Mahalanobis w caliper	-0.032	0.067	0.6815	116
DID ₀	nearest neighbour	0.198***	0.048	0.0000	453
	k-nearest neighbours	0.222***	0.037	0.0000	453
	Mahalanobis	0.208***	0.048	0.0000	206
	Mahalanobis w caliper	0.189***	0.045	0.0000	198
DID ₊₁	nearest neighbour	0.061*	0.046	0.0885	425
	k-nearest neighbours	0.042*	0.029	0.0770	425
	Mahalanobis	0.101*	0.066	0.0615	174
	Mahalanobis w caliper	0.057	0.072	0.2165	161
DID ₊₂	nearest neighbour	0.060*	0.042	0.0785	398
	k-nearest neighbours	-0.004	0.028	0.5525	398
	Mahalanobis	-0.055	0.053	0.8529	157
	Mahalanobis w caliper	-0.044	0.054	0.7929	148
DID ₊₃	nearest neighbour	0.002	0.047	0.4830	256
	k-nearest neighbours	0.001	0.031	0.4855	257
	Mahalanobis	0.117**	0.063	0.0315	81
	Mahalanobis w caliper	0.077	0.082	0.1760	78

Source: own calculations.

Notes: DID_t denotes $\Delta y_{it}^{Newimporter} - \Delta y_{it}^{Control}$, where y is total-factor productivity.

^a bootstrapped standard errors (100 repetitions). For nearest-neighbour matching, sub-sampling based standard errors (100 repetitions) are reported. *, **, *** indicate significance at 10%, 5% and 1% level, respectively.

Despite the short-lived year-to-year growth effects of importing, firms that switched from domestic to foreign sourcing of intermediate inputs achieve significantly higher cumulative productivity improvements relative to the year prior to the change (Table 9). Cumulative effects are highly significant in all years and, above all, increase steadily in time. After an initial 20-percentage-point increase, new importers later gain an additional

15 percentage points, so that by the end of the fourth year of importing, their four-year productivity growth is around 35 percentage points higher than the growth rate in the control firms. The reassuring feature of the results is that the estimated effects are robust across different estimation techniques and number of observations. In addition, in the year prior to the start of imports, prospective importers and their control counterparts experience equal productivity changes. Insignificant in any case, the difference in productivity growth between new importers and non-importers in this period is negative, rebutting possible claims that the productivity trend is already higher prior to the change.

¹⁰ The use of OLS estimates of production function did not change the results because the alternative TFP measures appear to be robust to time differencing. In other words, different coefficients in production function affect the levels of measured productivity but hardly the time changes – exactly what enters in my matching analysis.

Table 9: Cumulative effect of importing intermediate inputs on growth of productivity (measured by total-factor productivity), 1994–2005.

Time span	Matching type	ATT	SE ^a	Pr	Obs
CUM ₀	nearest neighbour	0.198***	0.048	0.0000	453
	k-nearest neighbours	0.222***	0.037	0.0000	453
	Mahalanobis	0.208***	0.048	0.0000	206
	Mahalanobis w caliper	0.189***	0.045	0.0000	198
CUM ₁	nearest neighbour	0.243***	0.062	0.0000	411
	k-nearest neighbours	0.275***	0.042	0.0000	411
	Mahalanobis	0.327***	0.061	0.0000	179
	Mahalanobis w caliper	0.287***	0.080	0.0000	164
CUM ₂	nearest neighbour	0.265***	0.067	0.0000	378
	k-nearest neighbours	0.247***	0.049	0.0000	378
	Mahalanobis	0.206***	0.057	0.0000	162
	Mahalanobis w caliper	0.166***	0.070	0.0090	153
CUM ₃	nearest neighbour	0.344***	0.074	0.0000	240
	k-nearest neighbours	0.345***	0.063	0.0000	240
	Mahalanobis	0.414***	0.070	0.0000	83
	Mahalanobis w caliper	0.332***	0.101	0.0005	80

Source: own calculations.

Notes: CUM_t denotes $(y_{i,t} - y_{i,t-1})^{Newimporter} - (y_{i,t} - y_{i,t-1})^{Control}$, where y is total-factor productivity.

^a bootstrapped standard errors (100 repetitions). For nearest-neighbour matching, sub-sampling based standard errors (100 repetitions) are reported. *, **, *** indicate significance at 10%, 5% and 1% level, respectively.

Table 10: Productivity improvements of new importers relative to domestic sourcers of intermediate inputs (difference-in-differences matching using value added per employee), 1994–2005.

	nearest neighbour		k-nearest neighbours		Mahalanobis		Mahalanobis w caliper	
rval _{t-1}	-471.349***		-497.595***		-215.955**		-236.929**	
	(-7.06)		(-8.72)		(-2.50)		(-2.19)	
rkl _{t-1}	36.640	-38.756	43.346*	-36.248*	37.767	28.361	56.087	46.611
	(1.36)	(-1.55)	(1.88)	(-1.68)	(0.91)	(0.68)	(1.10)	(0.91)
start0	775.319***	793.926***	775.817***	795.460***	594.494***	632.200***	534.235***	578.999***
	(4.92)	(4.98)	(5.76)	(5.79)	(4.36)	(4.65)	(3.11)	(3.38)
start1	613.799***	524.118***	536.047***	441.372***	225.627	199.666	173.863	147.172
	(3.46)	(2.92)	(3.53)	(2.86)	(1.42)	(1.25)	(0.87)	(0.74)
start2	621.081***	502.587**	499.877***	374.785**	280.000	254.787	334.870	310.729
	(3.15)	(2.53)	(2.97)	(2.19)	(1.51)	(1.37)	(1.43)	(1.33)
start3	339.537	217.236	315.236*	186.125	249.233	230.388	293.676	273.693
	(1.58)	(1.00)	(1.72)	(1.00)	(1.15)	(1.06)	(1.10)	(1.02)
Minpshare _t	165.464	291.869	48.369	181.813	195.438	228.908	187.730	220.906
	(0.54)	(0.95)	(0.19)	(0.69)	(0.97)	(1.14)	(0.76)	(0.90)
oFDI _t	-170.771	-239.386	-22.909	-95.345	-383.805	-481.614	-554.017	-661.908
	(-0.29)	(-0.40)	(-0.05)	(-0.18)	(-0.47)	(-0.58)	(-0.55)	(-0.66)
iFDI _t	-20.093	-130.505	310.188	193.627	866.634**	774.368**	908.285**	805.217*
	(-0.05)	(-0.34)	(0.95)	(0.58)	(2.30)	(2.06)	(1.97)	(1.75)
Ind. dummies	no	no	no	no	no	no	no	no
Time dummies	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
N	1847	1847	1847	1847	760	760	719	719
adj. R ²	0.0378	0.0121	0.0559	0.0172	0.0489	0.0422	0.0351	0.0298

Source: own calculations.

Notes: dependent variable is $\Delta y_{it}^{Newimporter} - \Delta y_{it}^{Control}$, where y is value added per employee (in thousands of Slovenian tolar); t-statistics are in parentheses. *, **, *** indicate significance at 10%, 5% and 1% level, respectively.

To further substantiate the positive shift of productivity growth in the first years of offshoring compared with the previous periods, I run the regression specified in equation (4), where I compare productivity growth rates (i.e. *DIDs*) in the periods after the switch to foreign sourcing with those prior to import initiation. I additionally control for other factors that might influence the excess growth rate of new importers, such as capital intensity, share of imported inputs, foreign ownership, multinational status, and common time-specific industry-wide shocks. Emphasis in these regressions is given to the temporal effects of import status expressed by the size and significance of a series of dummy variables ($start_s$). These will tell by how much, controlling for other factors, import of intermediate inputs increases productivity growth relative to non-importing firms and relative to periods before the start of imports. *DIDs* in the importing periods are thus compared to the *DIDs* prior to the start of foreign sourcing and this identifies the duration and significance of the perceived benefits from importing.

Table 10 reports the results for the *DIDs* regression using value added per employee as a productivity measure. In contrast to Table 6, in which the average

treatment effect was significant only in the first two periods, the regressions above indicate that the third year of importing also brings about significantly higher productivity increases relative to control non-importers. The lagged dependent variable is also significant and negatively signed, meaning that high productivity growth in the previous period implies lower productivity growth in the present. Outward FDI (*oFDI*) is insignificant in all specifications, which indicates that the effect of foreign sourcing does not differ between multinational and non-multinational new importers. In other words, captive offshoring does not seem to result in higher gains from international fragmentation of the production chain. Where significant, the coefficient of foreign ownership (*iFDI*) is positive and of significant size with respect to other coefficients. Sourcing within a foreign multinational network thus seems to be more beneficial for firm productivity growth. This could be due to a leaner supply chain, more sophisticated intermediate inputs, better control over the quality of inputs, superior on-time delivery, better cooperation and support services, or better management. Capital intensity and the intensity of input sourcing do not seem to have any significant effects, although the coefficients are positive.

Table 11: **Productivity improvements of new importers relative to domestic sourcers of intermediate inputs (difference-in-differences matching using total-factor productivity), 1994–2005.**

	nearest neighbour		k-nearest neighbours		Mahalanobis		Mahalanobis w caliper	
$rtfp_{t-1}$	-2.670*** (-14.26)		-2.686*** (-18.96)		-3.248*** (-10.64)		-3.388*** (-10.13)	
rkl_{t-1}	0.002 (0.24)	-0.012 (-1.37)	0.003 (0.53)	-0.011 (-1.57)	0.000 (-0.01)	-0.009 (-0.66)	0.002 (0.13)	-0.007 (-0.51)
$start_0$	0.270*** (4.84)	0.274*** (4.63)	0.300*** (7.10)	0.304*** (6.52)	0.258*** (3.44)	0.316*** (3.90)	0.241*** (2.96)	0.295*** (3.35)
$start_1$	0.262*** (4.17)	0.192*** (2.89)	0.207*** (4.35)	0.136*** (2.61)	0.255*** (2.88)	0.206** (2.15)	0.193** (2.00)	0.137 (1.31)
$start_2$	0.243*** (3.52)	0.149** (2.05)	0.174*** (3.33)	0.080 (1.39)	-0.008 (-0.08)	-0.062 (-0.57)	0.074 (0.66)	0.005 (0.04)
$start_3$	0.122 (1.59)	0.008 (0.09)	0.180*** (3.12)	0.065 (1.03)	0.339*** (2.64)	0.233* (1.68)	0.270* (1.94)	0.162 (1.08)
$Minpshare_t$	0.062 (0.45)	0.182 (1.25)	-0.002 (-0.02)	0.120 (1.04)	-0.069 (-0.42)	0.013 (0.07)	-0.150 (-0.84)	-0.051 (-0.27)
$oFDI_t$	-0.216 (-1.02)	-0.295 (-1.32)	-0.058 (-0.36)	-0.138 (-0.78)	-0.394 (-0.92)	-0.383 (-0.82)	-0.562 (-1.24)	-0.524 (-1.07)
$iFDI_t$	0.292** (2.19)	0.171 (1.22)	0.289*** (2.87)	0.168 (1.51)	0.276 (1.05)	0.249 (0.87)	0.525* (1.77)	0.395 (1.23)
Ind. dummies	no	no	no	no	no	no	no	no
Time dummies	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
N	1673	1673	1673	1673	659	659	615	615
adj. R ²	0.1224	0.0152	0.1992	0.0258	0.1655	0.0197	0.1632	0.0209

Source: own calculations.

Notes: dependent variable is $\Delta y_{it}^{Newimporter} - \Delta y_{it}^{Control}$, where y is total-factor productivity; t-statistics are in parentheses. *, **, *** indicate significance at 10%, 5% and 1% level, respectively.

Similarly, Table 11 reports results for the impact of importing on productivity growth as measured by TFP. As before, I find evidence of significantly higher productivity growth in the first two years of importing, yet in some specifications the third and the fourth year are also significant. Lagged productivity is significantly negative, while imported input share and lagged relative capital intensity do not affect current productivity growth rates. Importers with outward direct investment do not increase TFP significantly more (or less) than non-multinational new importers, but foreign-owned firms on average do grow faster than domestic new importers.

6. CONCLUSION

The purpose of this paper was to investigate productivity effects of offshoring using data on the use of imported intermediate inputs in Slovenian manufacturing firms in 1994–2005.

The theoretical prediction about the arrangement of firms according to their organisational mode was corroborated: the largest, most capital-intensive and productive firms are importers with outward FDI, followed by non-multinational importers of intermediates and lastly domestic-sourcing firms. Productivity was discovered to have been positively correlated with import intensity (share of imported intermediate inputs in total inputs), import variety (number of distinct imported varieties of intermediate inputs) and geographical dispersion of imported inputs (number of sourcing countries). When applying propensity-score matching and difference-in-differences regressions, I found that offshoring temporarily boosts productivity growth and increases productivity levels of new importers over the medium term. The estimated productivity effect from foreign sourcing of intermediate inputs is substantial, and even higher than the effect of starting to export when comparing similar analyses of new exporters using the same data set. Within the sample, in the first year, offshoring was found to bring about a 20% increase in labour productivity and approximately equal growth of TFP. Despite short-lived year-on-year growth rates of productivity in excess of those for non-importers, the cumulative gain in productivity of new importers after four years remains significant at around 37% for labour productivity and 35% for TFP.

7. REFERENCES

- Amiti, M. and Konings, J. (2007), "Trade liberalization, intermediate inputs, and productivity: Evidence from Indonesia", *American Economic Review*, 97 (5), 1611–1638.
- Antras, P. and Helpman, E. (2004), "Global sourcing", *Journal of Political Economy*, 112 (3), 552–580.
- Blalock, G. and Veloso, F. (2007), "Imports, productivity growth, and supply chain learning", *World Development*, 35 (7), 1134–1151.
- Connolly, M.P. (2001), "The Dual Nature of Trade: Measuring its Impact on Imitation and Growth", Discussion Paper 31, Duke University, Economics Department, Durham, NC.
- Crisuolo, C. and Leaver, M. (2006), "Offshore outsourcing and productivity", Mimeo, OECD. Accessed on January 14 2008 at <http://www.oecd.org/dataoecd/55/23/35637436.pdf>
- Damijan, J.P. and Kostevc, Č. (2006), "Learning-by-exporting: Continuous productivity improvements or capacity utilization effects? Evidence from Slovenian firms", *Review of World Economics*, 142 (3), 599–614.
- De Loecker, J. (2007), "Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia", *Journal of International Economics*, 73 (1), 69–98.
- Geishecker, I. (2006), "Does outsourcing to Central and Eastern Europe really threaten manual workers' jobs in Germany?", *The World Economy*, 29 (5), 559–583.
- Girma, S. and Görg, H. (2004), "Outsourcing, foreign ownership, and productivity: Evidence from UK establishment-level data", *Review of International Economics*, 12 (5), 817–832.
- Görg, H. and Hanley, A. (2005), "International outsourcing and productivity: Evidence from the Irish electronics industry", *The North American Journal of Economics and Finance*, 16 (2), 255–269.
- Görg, H., Hanley, A. and Strobl, E. (2004), "Outsourcing, foreign ownership, exporting and productivity: An empirical investigation with plant-level data", GEP Research Paper 04/08, University of Nottingham.
- Görg, H., Hanley, A. and Strobl, E. (2008), "Productivity effects of international outsourcing: Evidence from plant-level data", *Canadian Journal of Economics*, 41 (2), 670–688.
- Görzig, B. and Stephan, A. (2002), "Outsourcing and firm-level performance", DIW Berlin Discussion Paper 309, German Institute for Economic Research (DIW), Berlin.
- Grossman, G.M. and Helpman, E. (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MA: MIT Press.

- Halpern, L., Koren, M. and Szeidl, A. (2006), "Imports and productivity", 2006 Meeting Paper Number 796, Society for Economic Dynamics.
- Harrison, A.E. and McMillan, M.S. (2006), "Outsourcing jobs? Multinationals and US employment", NBER Working Paper 12372.
- Head, K. and Ries, J. (2002), "Offshore production and skill upgrading by Japanese manufacturing firms", *Journal of International Economics*, 58 (1), 81–105.
- Heckman, J.J., Ichimura, H. and Todd, P.E. (1997), "Matching as an econometric evaluation estimator: Evidence from evaluating a job training programme", *Review of Economic Studies*, 64 (4), 605–54.
- Heckman, J.J., Ichimura, H. and Todd, P.E. (1998), "Matching as an econometric evaluation estimator", *Review of Economic Studies*, 65 (2), 261–294.
- Kasahara, H. and Rodrigue, J. (2008), "Does the use of imported intermediates increase productivity? Plant-level evidence", *Journal of Development Economics*, 87 (1), 106–118.
- Keller, W. (2004), "International technology diffusion", *Journal of Economic Literature*, 42(3), 752–782.
- Kirkegaard, J.F. (2004), "Outsourcing – stains on the white collar?", IIE paper series, Institute for International Economics. Accessed on February 25 2007 at www.iie.com/publications/papers/kirkegaard0204.pdf
- Kirkegaard, J.F. (2005), "Outsourcing and offshoring: Pushing the European model over the hill, rather than off the cliff!", IIE Working Paper Series WP05-1, Institute for International Economics.
- Klette, T.J. and Kortum, S. (2004), "Innovating firms and aggregate innovation", *Journal of Political Economy*, 112 (5), 986–1018.
- Krugman, P. (1979), "Increasing returns, monopolistic competition, and international trade", *Journal of International Economics* 9 (4), 469–479.
- Kurz, C.J. (2006), "Outstanding outsourcers: A firm- and plant-level analysis of production sharing", Finance and Economics Discussion Series 2006-04, Federal Reserve Board, Washington, D.C.
- Levinsohn, J. and Petrin, A. (2003), "Estimating production functions using inputs to control for unobservables", *Review of Economic Studies*, 70 (2), 317–341.
- MacGarvie, M. (2006), "Do firms learn from international trade?", *The Review of Economics and Statistics*, 88 (1), 46–60.
- Muendler, M.A. (2004), "Trade, technology, and productivity: A study of Brazilian manufacturers, 1986–1998", CESifo Working Paper Series 1148, CESifo, Munich.
- Olley, G.S. and Pakes, A. (1996), "The dynamics of productivity in the telecommunications equipment industry", *Econometrica*, 64 (6), 1263–1297.
- Orberg Jensen, P.D., Kirkegaard, J.F. and Sondergaard Laugesen, N. (2006), "Offshoring in Europe: Evidence of a two-way street from Denmark", IIE Working Paper WP06-03, Institute for International Economics, Washington.
- Paul, C.J.M. and Siegel, D.S. (2001), "The impacts of technology, trade and outsourcing on employment and labor composition", *Scandinavian Journal of Economics*, 103 (2), 241–264.
- Rivera-Batiz, L.A., and Romer, P.A. (1991), "Economic integration and endogenous growth", *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), 531–556.
- Rosenbaum, P.R. and Rubin, D.B. (1983), "The central role of the propensity score in observational studies for causal effects", *Biometrika*, 70 (1), 41–55.
- Rosenbaum, P.R. and Rubin, D.B. (1984), "Reducing bias in observational studies using subclassification on the propensity score", *Journal of the American Statistical Association*, 79 (387), 516–524.
- Van Biesebroeck, J. (2008), "The sensitivity of productivity estimates: Revisiting three important debates", *Journal of Business & Economic Statistics*, 26 (3), 311–328.
- WTO (2008), *World Trade Report 2008*, Geneva: World Trade Organization.

POSKUS MERJENJA UČINKOVITOSTI VLADNIH UKREPOV ZA RAZVOJ PODJETNIŠTVA

mag. Katja Lautar¹, Služba vlade RS za razvoj in evropske zadeve
JEL: D040, D700

Povzetek:

Bistvo podjetništva je, da visoka dodana vrednost na zaposlenega omogoča poleg visokih dobičkov tudi dobro plačevanje zaposlenih in davkov, in šele vse tri sestavine dodane vrednosti so podlaga za hitro gospodarsko rast. Politika vlade, ki pospešuje vlaganja v poslovno infrastrukturo, ustrezno urejeno poslovno in institucionalno okolje ter pospeševanje internacionalizacije v podjetjih pozitivno vplivajo na produktivnost in uspešnost podjetij ter s tem na konkurenčnost in gospodarski razvoj države. S pomočjo neparametrične metode DEA, s katero primerjamo različne vložke in neposredne učinke (izbrani kazalniki, ki merijo podjetništvo z vidika produktivnosti) za posamezne države, preverjamo in delno potrdimo hipotezo, da Slovenija v primerjavi z drugimi primerjanimi državami zaostaja na področju konkurenčnosti gospodarstva zaradi pomembnih strukturnih zaostankov, ki posebej kažejo na neučinkovitost vladnih ukrepov za razvoj podjetništva oz. neučinkovitost njene razvojne politike z vidika posameznih programov, povezanih s podjetništvom. Na podlagi izračunov relativne učinkovitosti kot ulomka med tehtanim povprečjem neposrednih učinkov in vložkov sklepamo, da je Slovenija razmeroma neučinkovita z vidika regulatornega okolja, še slabši rezultati učinkovitosti pa se kažejo pri delovanju tržnega okolja.

Ključne besede: podjetništvo, parametri in kazalniki učinkovitosti, relativna učinkovitost, metoda merjenja produktivnosti DEA

Abstract:

This study investigates entrepreneurship, in which the main element is the high value added per employee in addition to high profits. Three components (value added, high salaries for employees and taxes) are the basis for rapid growth. We assume that investments in business infrastructure, a properly regulated business environment, market efficiency and promoting internationalisation have a positive impact on productivity and efficiency of enterprises and, consequently, on the competitiveness of the country. Using the non-parametric data envelopment analysis (DEA) method, in which different inputs are compared with results (selected indicators, which measure entrepreneurship relative to productivity) in the decision-making unit (in this case the country), confirmation is achieved of the hypothesis that Slovenia lags other countries in competitiveness, and that there are important structural imbalances, which specifically show the ineffectiveness of government measures or ineffective development policies in specific programmes related to entrepreneurship. Calculations of relative efficiency, as a fraction of the weighted average of the results and inputs, suggest that Slovenia is relatively inefficient in terms of regulatory environment and very inefficient in terms of market indicators (access, trading, administrative burdens) of the business environment. Directions for further action on the policy level are subsequently proposed.

Key words: entrepreneurship, efficiency indicators and parameters, relative efficiency, DEA (data envelopment analysis) productivity analysis

UVOD

Raziskovalno področje zajema merjenje učinkovitosti vladnih ukrepov za razvoj podjetništva, ki je v izhodnih strategijah držav članic EU pomembno prednostno področje. Bistvo podjetništva je povečevanje dodane vrednosti in ne le doseganje dobička (Vahčič, 2000). Visoka dodana vrednost na zaposlenega omogoča poleg visokih dobičkov tudi dobro plačevanje zaposlenih in davkov in šele vse tri sestavine dodane

vrednosti so podlaga za hitro rast. V priročniku OECD (<http://www.oecd.org/dataoecd/26/38/21687665.pdf>) preberemo, da je učinkovitost opredeljena kot »prilagojenost uporabe« glede na posamezne potrebe uporabnika. Ocenjevanje učinkovitosti podjetništva v državi se ne da meriti neposredno in ga je težje meriti kot učinkovitost zasebnega sektorja, ki ustvarja konkretne učinke (prihodki, dodana vrednost ipd.). Prav tako je treba upoštevati neenotnost podatkov, pridobljenih na podlagi različnih metod v državah, in nezmožnost

¹ Mnenje avtorice izraža osebna stališča in ne mnenje organizacije, kjer je zaposlena.

nadziranja posebnih vplivov (različni institucionalni pogoji, okolje).

Izhajajoč iz teoretičnih izhodišč, predpostavljamo, da vlaganja države v poslovno infrastrukturo, ustrezno urejeno poslovno in institucionalno okolje ter pospeševanje internacionalizacije v podjetjih pozitivno vplivajo na produktivnost in uspešnost podjetij ter s tem na konkurenčnost države. S pomočjo neparometrične metode DEA, s katero primerjamo različne vložke in neposredne učinke (izbrani kazalniki, ki merijo vladne ukrepe na področju podjetništva) za posamezne države, preverjamo hipotezo, da Slovenija v primerjavi z drugimi državami zaostaja na področju konkurenčnosti ter da obstajajo pomembni strukturni zaostanki, ki posebej kažejo na neučinkovitost posameznih vladnih programov, povezanih s podjetništvom, oz. neučinkovitost vladne razvojne politike.

V prvem poglavju opredelimo pomen podjetništva kot dejavnika razvoja, nato predstavimo kratka teoretična izhodišča za posamezen izbor parametrov, ki vstopajo v model, ker se povezujejo z učinkovitostjo in uspešnostjo podjetništva, kar se dolgoročno izkazuje z rastjo države in višjo produktivnostjo. V drugem poglavju podrobneje pojasnimo metodologijo, uporabljeno za primerjalno analizo. Analiza DEA prikazuje izračune relativne učinkovitosti za posamezne parametre podjetništva primerjalno za vsako državo in okvirne predloge za izboljšave (znižanje vložkov za doseg enakega neposrednega učinka ali obratno ob danih vložkih, kakšen bi moral biti neposredni učinek, da je država učinkovita). Za vsak posamezen parameter, povezan z vladnimi ukrepi za razvoj podjetništva, v tretjem poglavju predlagamo sklop razpoložljivih kazalnikov po državah. Nato izsledke predstavimo primerjalno za vsak preučevan parameter podjetništva ter jih v sklepu ustrezno pojasnimo z vidika usmerjanja prihodnjih programov za spodbujanje podjetništva.

V sklepu lahko zaradi uporabe neparometrične metode le delno potrdimo postavljeno hipotezo na podlagi izračunov relativne učinkovitosti. Glede na izbrane vložke in neposredne učinke opozorimo, da je Slovenija razmeroma neučinkovita z vidika regulatornega okolja ter zelo neučinkovita z vidika delovanja tržnega okolja. S pomočjo izračunov so predlagane smeri nadaljnjih ukrepov na ravni razvojne politike.

1. PODJETNIŠTVO KOT DEJAVNIK RAZVOJA IN KONCEPTUALIZACIJA PROBLEMA

Podjetništvo je imelo v zgodovini človeštva vedno pomembno in odločilno vlogo v obdobjih velikih družbenih sprememb, v razvoju in prestrukturiranju tržnega gospodarstva. Države so začele uvajati ukrepe

za spodbujanje podjetništva že v osemdesetih letih in to prakso nadaljujejo (Glas, 1995, str. 1–2). Tudi brez pretekle analize ukrepov lahko ugotovimo, da imajo podjetništvo oziroma mala in srednja podjetja v Sloveniji še veliko razvojnega potenciala:

- zaposlovanje – mala podjetja so v zadnjih desetletjih ustvarila največ delovnih mest, saj so velika podjetja v istem času celo skrčila število zaposlenih;
- inovacije – mala podjetja so pomemben vir inovacij, po navadi so bolj prilagodljiva in dinamična, so pomembno sredstvo tehnološkega razvoja;
- spreminjajo strukturo gospodarstva in s tem prispevajo k večji raznovrstnosti proizvodnje. Gre za razvoj novih dejavnosti, zlasti na področju storitev, dopolnjevanje ponudbe večjih podjetij, proizvodnjo delov za večja podjetja in povezovanje več malih podjetij za skupen razvoj in nastop na trgu;
- povečanje konkurence in s tem učinkovitost gospodarjenja – vplivajo na stabilnost cen in silijo velika podjetja k tržnim in proizvodnim spremembam.

Zanimanje za preučevanje glavnih pospeševalcev gospodarskega razvoja (merjenega v BDP na prebivalca), med katere glede na opredelitev spadata podjetništvo in tehnološki razvoj, vztrajno narašča. Med ekonomskimi, strukturnimi in institucionalnimi spremembami so dolgoročne povezave. Bassani in Scarpetta (2001) na panelu 21 držav OECD sistematično preučita vpliv tehnološkega razvoja skozi vplive človeškega kapitala, aktivnosti na področju RR, makroekonomske okolje, pogoje na finančnih trgih, trgovinsko politiko. Z makroekonometrično študijo prikažeta akumuliranje fizičnega kapitala (in tudi človeškega) oz. zmožnosti generiranja investicij za povečevanje premoženja kot glavno determinanto gospodarskega razvoja na podlagi enačbe neoklasičnega modela razvoja (temelji na stalnih donosih produkcijske funkcije z dvema vložkoma – delo in kapital).² Na podlagi multiple regresijske analize ugotovita, da je moč povezave med BDP na prebivalca ter fizičnim in človeškim kapitalom visoka, ocenjujeta tudi učinke prelivanja. Multipli korelacijski koeficient izkazuje tudi močno povezavo med preučevano odvisno spremenljivko in makropolitiko; statistično značilna je inflacija (znižanje inflacije za 1 odstotno točko lahko dolgoročno zviša BDP na prebivalca za 2 %), dokažeta, da visoko obdavčevanje negativno vpliva na BDP na prebivalca (dvig za 1 odstotno točko lahko neposredno vpliva na znižanje BDP na prebivalca za 0,3 %, če upoštevamo vpliv investicijskih vlaganj, pa za kar 0,6–0,7 %) ter da se pri preučevanjih izdatkov države ne smemo osredotočiti le na izdatkovno stran, vedno tudi

² Model, ki ga razvijeta, temelji na splošni predpostavki in zajema različne modele rasti, kjer se produkcijski faktorji na podlagi predvidevanj v času kažejo v BDP na prebivalca, na podlagi funkcije zmožnosti vlaganja, rasti prebivalstva, ravni in stopnje rasti tehnološke in ekonomske učinkovitosti ter amortizacije kapitala (podrobneje glej Bassani in Scarpetta, priloga 1, 2001).

na prihodkovno). Ugotovita tudi, da je velikost sektorja države negativno povezana z zmožnostjo akumulacije kapitala. Tudi moč povezave med finančnim razvojem v državi in rastjo je značilna, kar napotuje, da imajo države z razvitejšim finančnim sistemom več projektov z visokimi donosi. Na rast vplivajo tudi izdatki za raziskave in razvoj (RR) (povečanje vlaganj za 0,1 odstotne točke lahko poveča BDP na prebivalca za 0,3–0,4 %), nakazujeta na povezave med RR in mednarodno trgovino (vpletenost podjetij v mednarodne tokove – večja izpostavljenost zunanji trgovini za 10 % lahko pripelje do 4-odstotnega povečanja v BDP na prebivalca).

Na podlagi preučene literature bi lahko model vrednotenja učinkovitosti posameznih držav na področju podjetništva, tehnološkega razvoja, inovacij in RR ponazorili s temi parametri, ki zajemajo posamezne sestavine, ki jih razširimo z vidika izbora kazalnikov vložkov ali neposrednih učinkov:

1. Tržne razmere, delovanje trga: Ahn (2002, str. 20–28) je dokazoval, da okolje, prijazno do konkurence, spodbuja višje ravni konkurenčnosti in tudi pozitivno vpliva na produktivnost. Bolj kot se zmanjšujejo državne pomoči in državne intervencije, večja je konkurenca na trgu, ki se dolgoročno izkazuje v večji zaposlenosti. Preglednejše prerazdeljevanje javnih naročil pomeni učinkovitejše narodno gospodarstvo, kar se izkaže s produktivnejšimi aktivnostmi, ki odpravljajo distorzije na trgu. Konkurenca narašča z inovativnimi vstopniki na trg, indikacija učinkov o povečani konkurenci inovacij je večja v državah, ki so v svetovnem tehnološkem vrhu (Griffith et al., 2006, str. 42–50). Nicoletti in Scarpetta (2003, str. 9–17) skušata preučiti ključne vplive z vidika odprtosti gospodarstva in tujih vlaganj na rast produktivnosti. Ni jasne povezave, vendar ugotavljata, da z odpravo ovir za trgovanje in vstopi na nove trge neposredno vplivamo na produktivnost. Obstajajo razlike v stopnji specializacije, v verigi trgovanja ima lahko vsaka država korist, če je udeležena v zunanjetrgovinskih tokovih.
2. Regulatorno okolje: je lahko ključnega pomena za spodbujanje gospodarske rasti in podjetništva ter inovativnosti. Poleg rednega poslovanja je zakonodaja bistvenega pomena tudi za nova vlaganja in razvoj podjetij. Področje se tesno prepleta z ovirami, saj konkurenci prijaznejše okolje z gotovostjo lahko spodbuja podjetniške aktivnosti. Neposredne in posredne učinke administrativnih bremen je preučevala Evropska komisija, v kateri so preračunali, da lahko 25-odstotno zmanjšanje ovir v EU pripelje do 1-odstotne povečane rasti BDP (Gelauff, 2006, str. 105). Scarpetta et al. (2002, str. 22–26) so preučevali odnose med administrativno regulacijo in podjetniškimi aktivnostmi ter dokazali izrazito negativen učinek administrativnih ovir na nove vstopne na trg, še posebej za mala in srednja podjetja (MSP). Bassani in Ernst (2001, str. 12–22) sta preučevala vpliv prožnosti trga dela in povezav med delodajalci in jemalci z regresijsko analizo ter sta dokazala, da države z usklajenim sistemom urejanja zakonodaje izkazujejo tehnološko primerjalno prednost.
3. Dostop do financiranja: je prvi pogoj za sproščanje potencialov rasti. Dobro razvit (učinkovit in dostopen) finančni trg pomeni učinkovitejši pretok prihrankov v investicije. Pelegrin et al. (2002, str. 15) potrjujejo hipotezo, da učinkovit finančni sistem maksimira priložnosti za kapitalske naložbe in odklepa potencialne za hitrejšo tehnološko rast (in višje stopnje rasti BDP). Levine in Zervos (2000, str. 540–550) ugotavljata velik vpliv finančnih posrednih kazalnikov na realen BDP. Likvidnost delniškega trga in razvitost bančnega sektorja pozitivno vplivata na rast, investicije in izboljšanje produktivnosti. Guiso et al. (2005, str. 535–541) dokazujejo, da zvišana raven finančnega razvoja pomeni dvig v dodani vrednosti podjetij približno 0,5 do 0,9 odstotne točke v državah, ki so bile članice EU pred majem 2004.
4. RR, inovacije in tehnološka vlaganja so glavni parametri tehnološkega razvoja. Okolje delovanja je zelo pomembno za spodbujanje nadaljnega razvoja (odnosi med institucijami, inovativnost posameznikov, povezave med zasebnim in javnim sektorjem). Velikokrat tudi ni jasno, ali so zasebna in javna vlaganja v RR komplementarna ali substitutivna. Velikokrat se javna vlaganja v RR zbirajo okoli temeljnih raziskav, povezanih z znanostjo, in le manjši del ostaja za tehnološka vlaganja, ki pa so ključna za razvoj gospodarstva in dvig dodane vrednosti. Aghion et al. (2002, str. 703–720) v svojem modelu z uporabo mikro podatkov preučijo odnos med rastjo produktivnosti in številom patentov z vidika podjetij v Veliki Britaniji. Z modelom preučijo tudi vpliv vstopa podjetij na trg z vidika obveznosti vlaganj v inovacije, kar se pokaže v višji stopnji produktivnosti.
5. Podjetniška kultura in podjetniške zmogljivosti: Podjetništvo je štiridimenzionalni sistem (povzeto po: <http://www.gemslovenia.org/gem-porocila/> in prof. dr. Reberniku), podjetnik potrebuje sanje, biti mora sposoben videti v prihodnost in načrtovati prihodnje stanje na trgu (Dream), nekaj mora znati narediti (Do), mora si nekaj upati, drzniti (Dare). Pri tem se pokaže tudi odnos okolja do podjetništva in tveganja. Za razcvet podjetništva je potrebno širše spodbudno družbenopolitično okolje. So okolja, ki tveganja in neuspeha ne dopuščajo, marsikje pa dobiš zaposlitev ali zagonski kapital, če pred tem nekajkrat poskusiš, s tem pridobiš izkušnje. Podjetnik potrebuje izdelek ali storitev, za katero je nekdo na trgu pripravljen plačati, sposoben pa mora biti ustvariti podjetje, ki bo znalo te izdelke proizvajati. Četrta pomembna razežnost pa je delegiranje (Delegate). Podjetnik mora znati delegirati, ko podjetje raste, saj sam nima vseh veščin, ne more biti dober razvojniki, vodja, kontrolor. Če dela obveznosti ne delegira,

ni sposoben sanjati, iskati novih idej in konceptov. Z delegiranjem in prepuščanjem odgovornosti pa lahko ustvari ustvarjalne posameznike, na katerih temelji prihodnji razvoj podjetja.

Na podlagi teoretičnih izhodišč predpostavljamo, da vlaganja države v poslovno infrastrukturo, ustrezno urejeno poslovno in institucionalno okolje, pospeševanje internacionalizacije pozitivno vplivajo na produktivnost in uspešnost poslovanja podjetij ter s tem na konkurenčnost države. Povečana dostopnost do finančnih virov, razpoložljivost subvencij za tehnološki razvoj in RR, povečanje inovacijske dejavnosti pa niso izraz le vladnih ukrepov, temveč gre za mešanje delovanja javnih in zasebnih institucij, kar zahteva podrobnejše analiziranje. Tudi parametra kultura in sposobnosti za podjetništvo, ki nista merljiva z vložki in neposrednimi učinki oz. je preučevanje njihovih odnosov in vpliva na BDP na prebivalca celovito in večplastno, ne vstopata v model. S primerjavo višine vlaganj in posameznih kazalnikov, ki merijo podjetništvo z vidika tržnega in regulatornega okolja, skušamo potrditi hipotezo, da Slovenija zaostaja na področju konkurenčnosti ter da obstajajo pomembni strukturni zaostanki, ki posebej kažejo na neučinkovitost vladnih ukrepov glede posameznih programov, povezanih s podjetništvom. Najprej je treba izbrati in preveriti, ali set izbranih kazalnikov po posameznih parametrih pojasnjuje dogajanje v podjetništvu. Za oceno parametrov, ki vplivajo na spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti, uporabimo deduktivno in empirično pridobljene izkušnje ter ekonometrične ocene iz izbrane literature, kar omogoča preučitev, kateri parametri najbolj vplivajo na podjetništvo in konkurenčnost ter katere kazalnike naj uporabimo za inpute (ali vložke ali neposredne učinke) za izračun učinkovitosti. Izsledki analize bodo pokazali pomanjkljivosti politike (iskanje največje mogoče učinkovitosti) in dali nekatera izhodišča za nadaljnje delo.

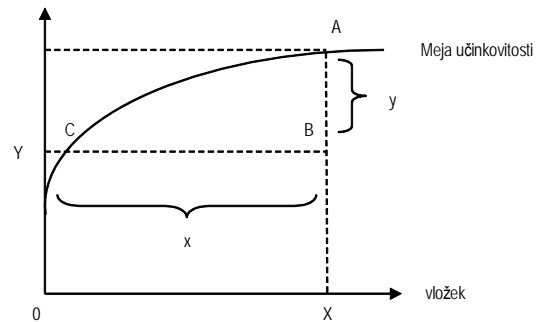
2. METODOLOGIJA

Obstaja več tehnik merjenja največje mogoče učinkovitosti, ki temeljijo na parametričnih in nelinearnih metodah. Metoda DEA (analiza ovojnice podatkov – Data Envelope Analysis) je bila razvita za vrednotenje dela menedžmenta v šestdesetih letih in je zelo uporabna tehnika za merjenje učinkovitosti posamezne enote odločanja (proizvodne enote, šole, bolnišnice, podjetja, države ...). Uporabljajo jo v zasebnem sektorju, pa tudi v OECD (za posamezne analize učinkovitosti) in Evropski komisiji (Direktorat za ekonomske in finančne zadeve) za primerjanje učinkovitosti javnega sektorja (ukrepov, politik) oz. držav. Tehnika skuša izmeriti, kako učinkovito je enota odločanja uporabila razpoložljive vire, da je ustvarila set neposrednih učinkov (Charnes et al., 1978). Učinek enote

odločanja je vrednoten skozi koncept produktivnosti, učinkovitosti, ki je razmerje med vsemi neposrednimi učinki (output) in vsemi vložki (input). Učinkovitost, zmerjena z metodo DEA, je relativna v razmerju do najučinkovitejše enote odločanja (najboljši izvajalec, največja mogoča učinkovitost).

Slika 1: Meja učinkovitosti

neposredni učinek



Vir: Mandl, 2008, str. 8.

Neparametrična metoda³ DEA temelji na primerjavi med državami. S slike 1 izhaja, če ima država A npr. enako raven javnofinančne porabe (X) kot država B, vendar dosega višje neposredne učinke, je učinkovitejša kot država B. Država C ima nižjo raven porabe ob nižjih neposrednih učinkih (Y) kot državi A in B, vendar je še vedno učinkovita. Država A (npr. 6 enot neposrednega učinka / 3 enote vložkov = 2) pomeni mejo učinkovitosti, vendar je tudi država C (npr. 4 enote neposrednih učinkov / 2 enotami vložkov = 2) na meji učinkovitosti (vse države, ki imajo 100-odstotno relativno učinkovitost, so na meji učinkovitosti). Država B torej lahko dvigne raven neposrednih učinkov na raven države A (razlika y) ali pa zniža vložek (porabo) na raven države C (razlika x), da bi postala učinkovita. Metoda je determinirana in odvisna od velikosti izbranega vzorca, pa tudi spremenljivk (občutljivost za napake). Outcome učinek naj se ne bi uporabljal pri merjenju učinkovitosti, ampak gre za razmerje rezultat/končni učinek in pomeni uspešnost.

³ Pri nelinearnih postopkih izhajamo iz določenih lastnosti produkcijskih funkcij in predpostavk ekonomske teorije, nato pa skušamo z različnimi empiričnimi tehnikami poiskati zadovoljive približne teoretsko opredeljenih izdelanih indeksov. Najznačilnejši je tako imenovani izračun prispevkov, pri katerem ugotavljamo, kolikšen del rasti outputa je mogoče pojasniti s stopnjami rasti vseh porabljenih inputov; preostanek (rezidual) ali nepojasnjeni del pa se pripiše večfaktorski produktivnosti. Pri tem upoštevamo predpostavke: proizvodna funkcija opisuje (predpostavlja) maksimalni proizvod, ki ga je mogoče proizvesti z danimi inputi; proizvajalci se vedejo racionalno, kar pomeni, da skušajo minimizirati stroške oz. maksimirati dohodek; na trgu je popolna konkurenca, kar pomeni, da se proizvajalci lahko prilagajajo le s spremembami v obsegu proizvodnje, ne pa s cenami. Izračun sprememb večfaktorske produktivnosti zahteva izračun indeksa outputa in indeksa inputov, pri tem pa je osrednjega pomena vprašanje, kako agregirati porabo različnih inputov. Če izhajamo iz poenostavljenega modela teorije proizvodnje, ki predpostavlja linearno homogeno produkcijsko funkcijo oz. konstantne donose, je mogoče določiti ponderje z deležem posameznega faktorja pri razdelitvi ustvarjenega dohodka (Bregar, str. 4).

$$\text{učinkovitost} = \frac{\text{neposredni učinek}}{\text{vložek}}$$

$$\text{relativna učinkovitost} = \frac{\text{dejanski neposredni učinek } \sum_{j=1}^J v_j y_j}{\text{dejanski vložek } \sum_{i=1}^I u_i x_i} \quad (1)$$

kjer je:

- x, y pomenita vložek oz. neposredni učinek,
- i, j sta določen, dejanski vložek oz. neposredni učinek,
- x_i pomeni i -ti vložek, y_j pa j -ti neposredni učinek,
- I pomeni celotno število vložkov, J pa celotno število neposrednih učinkov, pri čemer sta $I, J > 0$,
- multipli vložki in neposredni učinki so linearno agregirani z uporabo ponderjev, dejanski vložek/neposredni učinek je uporabljen kot linearno ponderirana vsota vseh vložkov/neposrednih učinkov,
- u_i pomeni ponder, ki pripada vložku x_i pri združevanju (preračunavanju), v_j pa ponder, ki pripada vložku y_j pri združevanju (preračunavanju).

Pri uporabi DEA se izkaže za najpomembnejše ponderiranje vsakega seta vložkov ali neposrednih učinkov. Ponder posamezne enote odločanja je z uporabo matematičnega programiranja določen kot tisti ponder, ki maksimira učinkovitost posameznega subjekta v razmerju do učinkovitosti mer drugih enot odločanja (izračunanih z enakimi ponderji). Relativna učinkovitost je izračun med 0–100 % oz. med 0 in 1 (Necmi, 2006 str. 3). Ponder je omejen na vrednosti med 0 in 1. Enota odločanja, pri kateri je učinkovitost maksimirana, je normalno bazna oz. referenčna oz. enota v ugotavljanju. Primerjamo N -enot odločanja, katerih učinkovitost bi primerjali. Vzamemo m -to enoto odločanja, ki jo želimo primerjati in maksimirati njeno učinkovitost v skladu s formulo, zapisano zgoraj. M -ta enota odločanja je torej preučevana enota z vidika neposrednih učinkov in vložkov. Matematični program je zdaj (Ramanathan, 2003, str. 45):

$$\max E_m = \frac{\sum_{j=1}^J v_{jm} y_{jm}}{\sum_{i=1}^I u_{im} x_{im}} \quad (2)$$

Pri tem da:

$$0 \leq \frac{\sum_{j=1}^J v_{jm} y_{jm}}{\sum_{i=1}^I u_{im} x_{im}} \leq 1, n = 1, 2, K, N \quad (3)$$

$$v_{jm}, u_{im} \geq 0; i = 1, 2, K, l; j = 1, 2, K, J$$

kjer je:

- E_m učinkovitost m -te enote odločanja,
- y_{jm} je j -ti neposredni učinek m -te enote odločanja,
- v_{jm} je ponder neposrednega učinka j ,
- x_{im} je i -ti vložek m -te enote odločanja,
- u_{im} je ponder vložka i ,
- y_{jn} in x_{in} sta j -ti neposredni učinek in i -ti vložek n -te enote odločanja, $n = 1, 2 \dots N$ (n vključuje tudi m).

Da je program rešen, metoda DEA postavi vrednosti ponderjema u in v , tako da maksimira učinkovitost m -te enote odločanja. Da se lahko opravi izračun, je treba izračunati učinkovitost vseh enot po zgornji formuli. Če je enota učinkovita, je na meji učinkovitosti, sicer jo označimo za razmeroma neučinkovito. Izračunamo lahko potencialne izboljšave, da se enota premakne na »mejo«, da je učinkovita (izračun potencialnih izboljšav v % kot razdalje – na sliki 1 x oz. y).

Metoda DEA spada med frakcijske programe (uporaba ulomkov), ki jih ni enostavno rešiti. Če pa jih spremenimo v enostavnejše formulacije v formatu linearnega programiranja, so rešljive enostavneje. Najlažja pot je normalizacija ali števec ali imenovalca v ulomku. Če normaliziramo ulomek in je ponderirana vsota vložkov omejena na enico v linearnem programu, ponderirana vsota neposrednih učinkov pa mora biti maksimirana, govorimo o maksimiranju neposrednih učinkov programa DEA (ob danih vložkih maksimiramo neposredne učinke). Podobno lahko govorimo o minimiziranju vložkov za doseg rezultatov programa DEA, če minimiziramo ponderirane vsote vložkov, ponderirana vsota neposrednih učinkov pa je enaka 1. Izbiramo lahko med stalnimi ali spremenljivimi donosi. Obe različici tehnike DEA se od osemdesetih let razvijata (ponderji so lahko le pozitivne vrednosti) pod modeli, znanimi kot CCR (Charnes, Cooper and Rhodes) (podrobneje glej Ramanathan, str. 67–110, 2003).

Za preučevanje časovnih serij uporabimo Malmquistov indeks MI, ki temelji na produkcijski funkciji, pri kateri gre za največjo mogočo produkcijo ob danih vložkih (delo in kapital), in je bil razvit pred metodo DEA.⁴ Z matematičnim izračunom se meri razdalja spremembe vložkov x^t in neposrednih učinkov y^t v času t . MI uporabi najboljšega izvajalca (najučinkovitejšo enoto odločanja) v letu t kot referenčno enoto odločanja, enako za leto $t + 1$ in izračuna primerjavo v času glede na najboljšega izvajalca za vsako enoto. MI je geometrično povprečje, ki meri tehnološko spremembo v času (razdeljeno na dvig zaradi splošnega napredka in dohitevanje najboljših

⁴ Če je S_a set vložkov enote A in Q produkcijska funkcija enote A, lahko zapišemo: $Q = f_a(S_a)$. Za izračun Malmquistovega indeksa (MI) enote A z upoštevanjem enote B moramo nadomestiti vložke dela in kapitala enote A v produkcijski funkciji enote B in obratno. Formula za izračun: $MI = \sqrt{(Q_1/Q_2/Q_3/Q_4)}$, kjer je: $Q_1 = f_a(S_a)$, $Q_2 = f_a(S_b)$, $Q_3 = f_b(S_a)$, $Q_4 = f_b(S_b)$, pri tem, da je MI za enoto A z upoštevanjem B obratnosorazmeren z MI za enoto B. Če je MI za enoto A z upoštevanjem podatkov za B večji kot 1, potem je agregatna produkcijska funkcija tehnologije enote A višja.

izvajalcev) t, zaradi katere lahko vložek x^t proizvede več v času $t + 1$, če primerjamo mere učinkovitosti v krivuljah (Ramanathan, 2003, str. 98):

$$MI^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1}, x^t, y^t) = \left[\frac{D^t(x^{t+1}, y^{t+1})}{D^t(x^t, y^t)} * \frac{D^{t+1}(x^{t+1}, y^{t+1})}{D^{t+1}(x^t, y^t)} \right]^{1/2} \quad (4)$$

Za merjenje učinkovitosti s tehniko DEA se uporablja programsko orodje Frontier Analyst software, ker metoda omogoča:

- objektivnost z uporabo številčnih podatkov (brez subjektivnih mnenj) pri podajanju sklepov,
- lahko uporabimo multiple vložke, neposredne učinke v različnih enotah (npr. % BDP in število patentov),
- metoda DEA je neparametrična metoda in ne zahteva izračuna odnosov med vložki in neposrednimi učinki,
- izračunamo lahko potencialne cilje za neučinkovite enote.

Kot posamezne enote odločanja so v članku uporabljene posamezne države, ki so homogene enote, za katere obstajajo vsi seti podatkov za vložke (inpute) in neposredne učinke (outpute). V nadaljnjih poskusih je pomembno vključiti še dodatne enote, ker le tako lahko dvignemo število vložkov in neposrednih učinkov za analizo. Najtežje je vprašanje, kaj je vložek, kaj neposredni učinek, kako sta povezana oz. kako ju merit, koliko parametrov je optimalno.

3. REZULTATI MERJENJA UČINKOVITOSTI VLADNIH UKREPOV ZA RAZVOJ PODJETNIŠTVA Z METODO DEA

Če bi želeli enostavno primerjati uspešnost in učinkovitost vlaganj v podjetništvo države Slovenije z drugimi državami bi lahko uporabili različna poročila, lestvice, v katerih so sistematično prikazani posamezni kazalniki (WEF, IMD, GEM, poročilo o razvoju). Toda posamezno razvrščanje, navajanje in primerjanje kazalnikov ne pove dosti o uspešnosti in učinkovitosti podjetništva, nikjer ni poudarjeno, koliko javnofinančnih izdatkov⁵ posamezna država nameni za posamezno področje ter kaj doseže s temi vložki. Ker imamo malo enot odločanja (države), ne moremo imeti v modelu veliko spremenljivk, zato je analiza DEA narejena za stalne donose s 3 spremenljivkami za najmanj 3 različne primerjave, kar omogoča linearen prikaz meje

⁵ Funkcionalna klasifikacija javnofinančnih odhodkov (COFOG) prikazuje javnofinančne odhodke po namenu. Javnofinančni odhodki so odhodki celotnega sektorja država, kar zajema podsektor centralne države, lokalnih skupnosti in skladov socialne varnosti (ZZZS in ZPIZ) ter nekaterih javnih zavodov, javnih agencij in javnih skladov, KAD in SOD. Poleg tega obstaja problem merjenja na ravni področij, ker ravno preučevano podjetništvo nima ustreznega področja niti na 2. ravni.

učinkovitosti. Za izhodiščno leto izberemo leto 2007, ko za vse parametre in spremenljivke obstajajo podatki. Pri izbiri ustreznih podatkov za model učinkovitosti upoštevamo minimalne statistične standarde o zadostni časovni vrsti, pokritosti podatkov po državah ter ustreznosti podatkov (preučevanje korelacij in poglobljena vrednotenja). Model omogoča tudi izračune korelacij med posameznimi spremenljivkami (preverjamo, da ni statistično značilnih povezav).

3.1. DELOVANJE TRGA

Pomemben parameter za presojanje učinkovitosti podjetništva je presoja odprtosti, učinkovitost delovanja trga v posamezni državi. Učinkovitost preučujemo z:

- vložki:
 - državne pomoči v deležu BDP spremlja Evropska komisija – EK (Eurostat), pri kateri se zbirajo podatki o vseh pomočeh v različnih sektorjih (kmetijstvo, ribištvo, predelovalne dejavnosti, rudarstvo), pa tudi o horizontalni pomoči (varstvo okolja, vlaganja v RR, varčevanje z energijo, podpora malim in srednjim podjetjem, spodbujanje izobraževanja, podpore zaposlovanju ipd.);
 - prav tako EK spremlja odstotek vrednosti javnih naročil v BDP (Eurostat), ki so objavljena na portalih (ne zajema pa podatka z lokalnih in regionalnih ravni);
 - e-poslovanje podjetij in posameznikov (Eurostat) pomeni odstotek uporabnikov (podjetja oz. posamezniki od 16 do 74 let), ki za poslovanje z javnim sektorjem uporabljajo internet (pridobivanje informacij, podatkov, izpolnjevanje obrazcev, polno elektronsko poslovanje). Spremlja se tudi dostopnost 20 ključnih javnih storitev (dostop do strani ministrstev, pridobivanje podatkov o poslih, poročni certifikati, rojstni listi ipd.) tako za celoten poslovni sektor kot dostop do e-državne uprave;
 - ovire za trgovanje in vlaganje v tujini lahko spremljamo z različnimi kazalniki. Svetovna banka v publikaciji Doing business zbira in primerja zahteve za izvoz in uvoz z vidika stroškov, npr. stroški izvoza zabojnika;
- neposrednimi učinki:
 - integracija trga izdelkov oz. storitev je povprečna vrednost uvoza in izvoza blaga oz. storitve, deljena z BDP, pomnoženo s 100 (Eurostat). Z vidika ustreznosti podatka je treba opozoriti na razliko med malimi in velikimi državami ter njihovo odprtostjo oz. zaprtostjo; indeks intenzivnosti vlaganj z vidika tujih investicij, ki je povprečna vrednost vhodnih in izhodnih tokov tujih investicij, deljena z BDP, pomnoženo s 100 (Eurostat);
 - indeks intenzivnosti vlaganj z vidika neposrednih tujih investicij (NTI), ki je povprečna vrednost vhodnih in izhodnih tokov tujih investicij, deljena z BDP, pomnoženo s 100 (Eurostat).

Tabela 1: Prikaz učinkovitosti delovanja trga in izračunana relativna učinkovitost za leto 2007

Država	Primerjava 1 – neposredna učinka: tržna integracija blaga in storitev vložek: delež državnih pomoči	Primerjava 1 a – neposredna učinka: tržna integracija blaga in storitev vložek: delež državnih pomoči	Primerjava 2 – neposredni učinek: tržna integracija NTI, vložka: delež državnih pomoči in delež javnih naročil	Primerjava 3 – neposredni učinek: tržna integracija NTI vložka: e-poslovanje, strošek kontejnerja
Avstrija	23,5 %	46,7 %	100 %	86,8 %
Češka	42,9 %	100,0 %	42,2 %	42,4 %
Danska	67,7 %	100,0 %	67,8 %	55,0 %
Estonija	19,5 %	/	49,8 %	100,0 %
Finska	49,9 %	/	73,0 %	39,8 %
Nemčija	20,8 %	50,2 %	56,8 %	34,8 %
Grčija	18,6 %	27,4 %	10,1 %	19,5 %
Madžarska	100,0 %	/	97,1 %	46,1 %
Italija	9,0 %	19,6 %	27,4 %	39,4 %
Litva	27,1 %	67,7 %	33,3 %	62,9 %
Luksemburg	94,0 %	/	/	/
Poljska	17,8 %	45,4 %	32,4 %	90,7 %
Portugalska	51,8 %	100,0 %	43,3 %	19,1 %
Slovenija	27,6 %	70,9 %	34,7 %	39,7 %
Španija	16,4 %	29,4 %	62,6 %	83,9 %
Švedska	52,1 %	93,2 %	100,0 %	62,2 %
Velika Britanija	13,0 %	20 %	63,9 %	100,0 %

Vir: lasten izračun; metoda Dea, Banxia software.

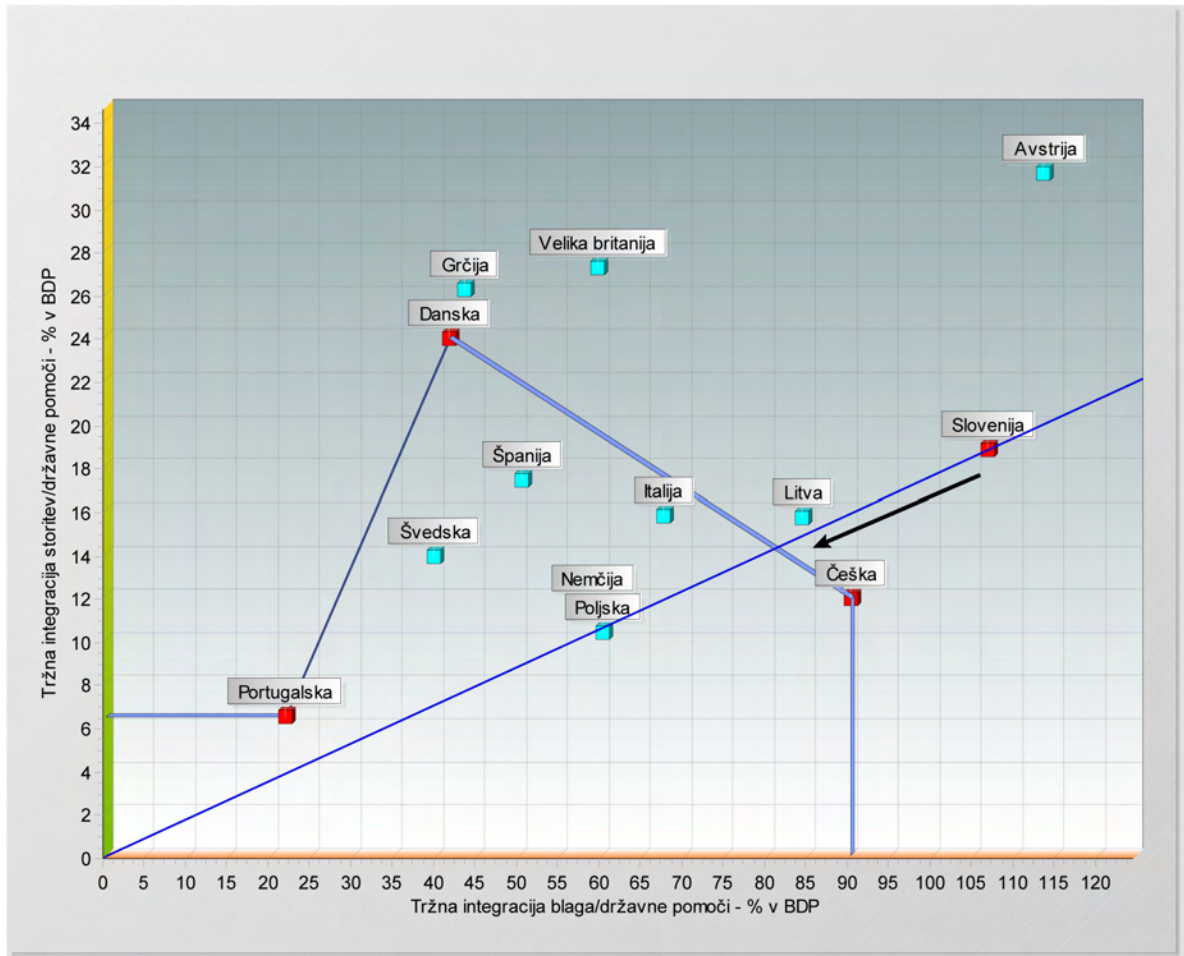
Pri primerjavi 1 z minimizacijo vložkov pri stalnih donosih izračunamo, da je najučinkovitejša država z vidika delovanja trga Madžarska (100 %), sledita ji Luksemburg s 94-odstotno relativno učinkovitostjo in Danska s 67,7-odstotno. Druge države so razmeroma neučinkovite, so na meji učinkovitosti in imajo agregatno gledano 82 % možnosti za izboljšave pri državnih pomočeh (nižanje deleža državnih pomoči za dosego enakih neposrednih učinkov, merjenih s tržno integracijo blaga in storitev). V primerjavi 1 a zato naredimo dodatne izračune, odstranimo najučinkovitejše države (Luksemburg, Madžarska, Finska, Estonija) in ponovno opravimo preračune. Izračuni relativne učinkovitosti se dvignejo, učinkovite postanejo Portugalska, Češka in Danska, sledi jim Švedska s 93-odstotno učinkovitostjo.

Na sliki 2 je grafično prikazana s povezano krivuljo točk meja učinkovitosti primerjave 1 a, ki jo sestavljajo učinkovite države (Češka, Danska in Portugalska kot točke). Glede na uporabljeno metodo minimizacije so prikazani potenciali Slovenije ob danih neposrednih učinkih, tj. tržna integracija blaga in storitev. Slovenija ima 70,9-odstotno relativno učinkovitost, delež državnih pomoči bi lahko znižala za 41 %, pa bi dosegala enak neposredni učinek. Tako bi se premaknila na mejo učinkovitosti (grafičen premik levo navzdol na mejo učinkovitosti, na sliki označeno s puščico). Treba je

poudariti, da izračuni nakazujejo le smer delovanja politike, so okvir za razmislek o nadaljnjih ukrepih, samo razvrščanje (rezultat, izračun) in v odstotkih izračunani potenciali niso toliko pomembni z vidika izračuna (številčno) kot z vidika usmerjanja premikov (nakazuje smer delovanja ukrepov, razvojne politike) na mejo učinkovitosti.

V primerjavi 2 se z metodo maksimiranja neposrednega učinka z enakimi ravnmi vložkov (delež državnih pomoči in delež javnih naročil v % BDP) nekoliko spremenijo neposredni učinki (tržna integracija NTI), najučinkovitejši državi postaneta Švedska in Avstrija, tesno ji sledita Madžarska (okoli 97-odstotna relativna učinkovitost) in Finska (73-odstotna relativna učinkovitost), najmanj učinkovita država je glede na uporabljene spremenljivke Italija (10,1-odstotna relativna učinkovitost), ki ima veliko možnosti, da izboljša tržno integracijo NTI. Slovenija ostaja razmeroma neučinkovita (34,7-odstotna relativna učinkovitost) in ima izračunano potencialno povečanje tržne integracije NTI za 188 %, kar pomeni s 3,9 % v letu 2007 na 11,25 %. Z vidika uporabe Malmquistovih indeksov lahko ugotovimo, da so Finska, Velika Britanija in Švedska (indeks nad 1) povečale učinkovitost iz leta 2007 na leto 2008, preostale države pa ne (indeks pod 1).

Slika 2: Meja učinkovitosti na primeru tržnega okolja – primerjava 1 a



Vir: lasten izračun; metoda Dea, Banxia software.

Izračuni ne presenečajo, a vseeno opravimo še primerjavo 3, pri kateri z metodo maksimiranja neposrednega učinka – tržna integracija NTI ob vložkih: dostopnost e-poslovanja in stroški zabojnika za izvoz izračunamo, da sta na meji učinkovitosti Velika Britanija in Estonija, sledijo Avstrija, Poljska in Španija (nad 75-odstotna izračunana relativna učinkovitost), Slovenija ima 39,7-odstotno izračunano učinkovitost. Učinkovitost držav se z izračuni nekoliko spreminja, vendar lahko sklepamo, da so med učinkovitejšimi državami Luksemburg, Danska, Avstrija, Švedska; Slovenija pa ima še veliko možnosti za izboljšavo delovanja tržnega okolja.

3.2. UČINKOVITOST REGULATORNEGA OKOLJA

Za model preračunavanja učinkovitosti regulatornega okolja uporabimo te spremenljivke:

- vložki:
- davčni pririmež (Eurostat, OECD) pojasnjuje razliko

pred obdavčitvijo dela (razlika med prispevki delodajalca in delojemalca ter čistim prejemkom delavca) in po njej ter izraža prejete prihodke države iz obdavčitve dela. V nekaterih državah davčni pririmež narašča, če se plača povečuje, kar v ekonomski teoriji implicira, da je bolje manj delati (imeti manj delovnih ure), oz. z vidika države implicira na razmislek o zmanjševanju obdavčitve. Vsekakor pa visoka obdavčitev dela vpliva negativno na podjetništvo ter nastajanje novih podjetij in njihovo rast (Brandt, 2004, str. 9–13);

- Svetovna banka v publikaciji Doing Business (Svetovna banka) primerja mednarodno konkurenčnost posameznih držav, letno analizira regulatorno poslovno okolje ter varstvo lastninskih pravic in njihov vpliv na poslovanje predvsem malih in srednjih domačih podjetij. Z vidika skrajševanja upravnih postopkov so ključna področja: stroški pridobitve gradbenega dovoljenja (v % vrednosti prihodkov), prenehanje poslovanja podjetij (stroški v % prihodkov) oz. začetek poslovanja podjetij (število dni);

- neposredni učinki:
- število na novo ustvarjenih delovnih mest (Eurostat),
- število oseb, ki so samozaposlene (EK, DG Enterprise), in
- vrednost borznega indeksa na dan 31. 12. 2007 (podatki, zbrani iz podatkovne zbirke Bloomberg). Večja kot je vrednost borznega indeksa⁶ v državi, več kot se ljudi odloča za samozaposlitev⁷, uspešnejša je država in ima učinkovitejše regulatorno okolje, ki je bistveno za uspešno podjetništvo.

V prvi primerjavi z metodo DEA maksimiranja neposrednih učinkov – števila samozaposlenih ob enaki ravni vložkov – z modelom izračunamo, da ima Slovenija razmeroma učinkovito regulatorno okolje z vidika upoštevanih spremenljivk. To niti ne preseneča, kajti dokončeval se je projekt vse na enem mestu za ustanovitev podjetja in zniževanje stroškov, povečevalo se je število samozaposlitev. Za najučinkovitejši državi se izkažeta Grčija in Litva, ki ob danih vložkih ustvarita

največ samozaposlenih in oblikujeta mejo učinkovitosti (sta najboljši izvajalki, 100-odstotno učinkoviti), druge države so razporejene »v ovojnico« okoli meje in so neučinkovite. Model tudi agregatno preračuna, kaj lahko druge države storijo, da se približajo tej meji ob danih vložkih, kar 54 % potencialnih možnosti imajo države, da izboljšajo (tj. znižajo) število dni, potrebnih za zagon podjetja, za 43 % pa je mogoče povečati samozaposlenost. Slovenija bi lahko dosegala enake neposredne učinke kot najboljši izvajalki, če bi znižala davčni primež za 42 % odstotkov in bi se tako premaknila na mejo učinkovitosti. V 2. primerjavi z metodo minimiziranja spremenimo spremenljivke in metoda DEA postavi Slovenijo in Portugalsko na mejo učinkovitosti, tj., sta 100-odstotno relativno učinkoviti glede na spremenljivke. Sledita ji Grčija z 88,1-odstotno izračunano relativno učinkovitostjo in Velika Britanija s 83,3-odstotno relativno učinkovitostjo. Obe državi imata veliko možnosti za morebitne izboljšave, da bi z enakimi vložki dosegali neposredni učinek kot najboljši z minimiziranjem davčnega primeža (zniževanje),

Tabela 2: Prikaz učinkovitosti regulatornega okolja – izračunana relativna učinkovitost za leto 2007

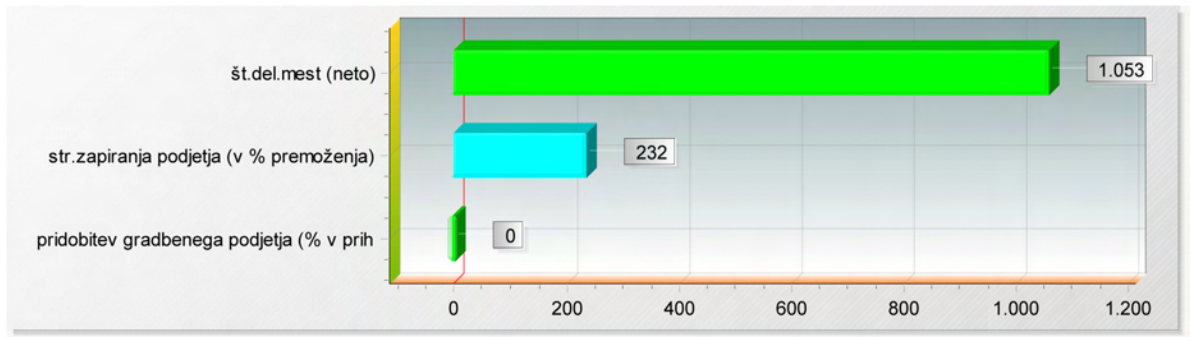
Država	Primerjava 1 – neposredni učinek: štev. samozaposlenih vložka: davčni primež in štev. dni za ustanovitev podjetja,	Primerjava 2 – vložek: davčni primež neposredni učinka: štev. samozaposlenih borzni indeks,	Primerjava 3 – neposredni učinek: štev. ustvarjenih del. Mest vložka: stroški zaprtja podjetja in stroški za gradb. dovoljenje	Primerjava 3 a – enake spremenljivke kot v 3 brez Poljske	Primerjava 4 – neposredna učinka: štev. ustvarjenih del. mest in štev. samozaposlenih vložek: davčni primež
Avstrija	66,6 %	57,9 %	10,2 %	23,7 %	67,1 %
Češka	51,0 %	71,4 %	9,0 %	20,8 %	51,6 %
Danska	59,2 %	73,5 %	0,3 %	0,6 %	59,2 %
Estonija	72,5 %	59,8 %	0,6 %	1,4 %	64,8 %
Finska	56,0 %	71,9 %	5,2 %	10,7 %	56,2 %
Nemčija	82,0 %	55,8 %	48,5 %	100,0 %	100,0 %
Grčija	100,0 %	88,1 %	3,7 %	8,4 %	86,5 %
Madžarska	90,3 %	58,0 %	0,9 %	2,2 %	82,8 %
Italija	98,0 %	74,7 %	34,6 %	80,5 %	100,0 %
Litva	100,0 %	81,5 %	3,2 %	6,7 %	100,0 %
Luksemburg	52,7 % ^h	73,6 %	0,8 %	1,9 %	47,5 %
Poljska	94,2 %	71,6 %	100,0 %	/	100,0 %
Portugalska	78,7 %	100,0 %	0,4 %	0,9 %	78,7 %
Slovenija	90,2 %	100,0 %	4,2 %	8,7 %	54,8 %
Velika Britanija	52,7 %	83,4 %	10,8 %	22,2 %	53,7 %

Vir: lasten izračun; metoda Dea, Banxia software.

⁶ Borzni indeks posamezne države je borzni indeks celotnega delniškega trga posamezne borze. Meri donosnost celotnega organiziranega kapitalskega trga. Njegov namen je prikazati zbirno in jedrnatno informacijo o gibanju cen največjih in najlikvidnejših delnic na borznem in prostem trgu.

⁷ Vir: The choice in status in EU 25 (Evropska komisija, DG Enterprise, 2007)

Slika 3: Mogoče izboljšave na primeru Slovenije v primerjavi z najučinkovitejšo državo (Nemčija), primerjava 3 a



Vir: lasten izračun; metoda Dea, Banxia software.

da bi dosegali enake neposredne učinke (število samozaposlenih in borzni indeks).

Toda izračuna, prikazana v tabeli 2, nista zanesljiva, če upoštevamo mednarodne lestvice, zato se v tretji primerjavi izognemo spremenljivkam, ki so zelo odvisne od zunanjih vplivov (borzni indeks, število samozaposlenih), in poenostavimo izračune z enim neposrednim učinkom – številu na novo ustvarjenih delovnih mest in dvema vložkoma (stroški za zaprtje podjetja, stroški za pridobitev gradbenega dovoljenja). Uporabimo metodo maksimiranja, ki postavi Poljsko daleč v ospredje, kar ne preseneča glede na število ustvarjenih delovnih mest. Z 48,5-odstotno relativno učinkovitostjo ji sledi Nemčija, nato Italija s 34,6-odstotno izračunano relativno učinkovitostjo, vse druge države pa so zelo neučinkovite z vidika maksimiranja izhodov v zaposlitev ob danih vložkih (pod 10 %) in imajo agregatno gledano 94 % možnosti za izboljšave pri ustvarjanju delovnih mest in le 3,4 % za izboljšave pri zniževanju stroškov za pridobitev gradbenega dovoljenja.

Da bi bila Slovenija učinkovita, bi morala za 1.053 % povečati število na novo ustvarjenih delovnih mest ob danih vložkih. To pomeni, da če je v letu 2007 ustvarila 20 delovnih mest, bi jih morala 234, da bi se premaknila na mejo učinkovitosti (slika 3 prikazuje izračun mogočih izboljšav na primeru enote odločanje – države za primerjavo 3 a). Da bi bili tako učinkoviti kot Nemčija, bi se morali stroški za zapiranje podjetij znižati za 232 %. Da izračune dodatno potrdimo, opravimo še primerjavo 4, pri kateri z metodo minimiziranja vložkov skušamo izračunati relativno učinkovitost pri doseganju neposrednih učinkov (ustvarjena delovna mesta in število samozaposlenih). Poleg Nemčije so na meji učinkovitosti tudi Poljska, Litva in Italija, Slovenija doseže 54,6-odstotno relativno učinkovitost in ima 82 % možnosti za znižanje davčnega primeža, da bi dosegla enake neposredne učinke. Če primerjamo Slovenijo z referenčno enoto Nemčijo, bi ob pogojih, kot so v Sloveniji, dosegala za 171 % višjo samozaposlenost in bi ustvarila za 1.121 % več delovnih mest, kar nakazuje smer nadaljnega urejanja spodbujanja podjetništva

in konkurenčnosti (ustrezno regulatorno okolje, spodbujanje podjetniške aktivnosti, spodbujanje nastajanja gazel, ki ustvarjajo nova delovna mesta).

V prilogi 1 so prikazani izračunani Malmquistovi indeksi, ki pomenijo spremembo učinkovitosti posamezne države v času (če je vrednost večja – izboljšanje ali manjša od 1 – poslabšanje). Spremembo zaradi splošnega napredka pomeni drugi stolpec (frontier shift), v katerem lahko opazimo, da v letih iz 2007 na 2008 v vseh državah ni bil dosežen napredek, pri tem ko »dohitevanje« (catching up) pomeni stopnjo, kako se je izboljšala učinkovitost posamezne države, kako se je država približevala meji učinkovitosti (v letu 2008 v primerjavi z 2007). Skoraj vse države niso povečale učinkovitosti oz. se niso približevale meji učinkovitosti (indeks je manjši kot 1), razen Danska, Portugalska, Češka in Finska, ki so naredile korak naprej in izboljšale svoje regulatorno delovanje.

4. SKLEP

S pomočjo različnih determinant spremljanja učinkovitosti posameznih držav z vidika podjetništva po metodi DEA lahko delno potrdimo hipotezo, da je slovenska vladna politika podjetništva razmeroma neučinkovita, zato jo mora v primerjavi z drugimi državami krepko izboljšati. Izračuni za leto 2007 namreč kažejo, da je:

- razmeroma zelo neučinkovita z vidika delovanja tržnega okolja (relativna učinkovitost med 27 in 40 %), v primerjavi z najučinkovitejšimi državami imamo še veliko prostora, da ob danih vložkih izboljšamo tržno integracijo blaga in storitev oz. NTI oz. bi lahko enake neposredne učinke dosegali, če bi znižali državne pomoči in delež javnih naročil;
- razmeroma neučinkovita (različni izračuni od 5 do 54%, odvisno od spremenljivk) z vidika regulatornega okolja in ima prostor za izboljšave pri spodbujanju podjetniške aktivnosti (samozaposlenost v lastnem podjetju), nastajanju novih delovnih mest ali pa pri zniževanju davčnega primeža.

Na drugi strani moramo poudariti tudi omejenosti metode, saj zaradi omejenosti števila držav in števila izbranih kazalnikov pomeni le poskus spremljanja učinkovitosti. Druge slabosti metode so še:

- metoda zahteva preračunavanje vsake posamezne enote z vsakokratnim linearnim programiranjem,
- je ekstremna točkovna metoda oz. tehnika, napake lahko povzročijo velika odstopanja; ker je tehnika občutljiva, je treba narediti dodatne analize občutljivosti (delno skušam to omiliti s številom primerjav, preverjam korelacijski koeficient med spremenljivkami),
- statistično preizkušanje hipotez je zelo težko (neparametrična metoda),
- težko je sprejeti, razložiti neposredne učinke, če metoda sama daje ponderje posameznim vložkom, neposrednim učinkom in ni prožna (po preučeni regresijah med posameznimi parametri je smotrno linearno programiranje nadgraditi s pripisanim ponderiranjem),
- predvsem pa se enote odločanja zaradi izračunov ne smejo osredotočati le na izvedbo posameznih neposredni učinkov, ampak na celovitost pristopa (smer delovanja, premiki na mejo učinkovitosti z dvigom ali zniževanjem posameznih spremenljivk vložkov ali neposrednih učinkov).

Z rezultati smo želeli prikazati primer (model) vrednotenja učinkovitosti vladne politike na mikro ravni, predvsem kot kvalitativno in kvantitativno dopolnilo k raznim analizam konkurenčnosti. Konkurenčnost se navsezadnje ne meri le z BDP in produktivnostjo države, temveč tudi s produktivnostjo in dodano vrednostjo podjetij, kar je odvisno od razpoložljivosti infrastrukture, naravnih virov, znanja, razpoložljivosti kapitala, finančnih virov ipd. Za natančnejšo analizo bi bilo treba z regresijsko analizo:

- ugotoviti parametre (institucionalne spremembe, ki spreminjajo poslovno okolje, koncentracija na trgu, možnost dostopa do subvencij, finančna dostopnost, vlaganja v RR, inovacije), ki vplivajo na doseganje ciljev (pozitivno, negativno, nevtrarno),
- oceniti vpliv teh parametrov na cilj (prihodki podjetij, dodana vrednost v podjetjih, število novih delovnih mest, dobiček) in
- preučiti, kako in katere politike je treba povezovati (vsebinsko in časovno) – s spremembami zakonodaje oz. izvedbo institucionalnih prilagoditev (npr. povezava s trgom dela, zakonodaja o delovnih razmerjih).

Učinek posameznih parametrov podjetništva ima velik vpliv na končne učinke v državi, ki jih merimo s stopnjo zaposlenosti, ekonomsko rastjo in znižanjem revščine, kar so tudi cilji nove Evrope 2020.

Viri in literatura:

Ahn, Sanghoon: Competition, Innovation and Productivity Growth: A Review of Theory and Evidence. OECD Economics Department Working Papers, no. 317, January 2002. 77 str.

Aghion, Philippe, Bloom, Nick, Blundell, Richard, Griffith, Rache, Howitt, Peter: Competition And Innovation: An Inverted-U Relationship. President and Fellows of Harvard College and the Massachusetts Institute of Technology, The Quarterly Journal of Economics, May 2005. Str. 701–728.

Barrios in Schaechter: Gauging by numbers: A first attempt to measure the quality of public finances in the EU. European Economy Economic papers, no. 382, July 2009. 50 str.

Bartlesman, Eric, Scarpetta, Stefano, Schivardi, Fabiano: Comparative analysis on firm demographics and survival: micro-level evidence for OECD countries. OECD, January 2003. 61 str.

Bassanini, Andrea, and Ernst Ekkehard: Labour market regulation, industrial relations, and technological regimes: a tale of comparative advantage. Industrial and Corporate Change Oxford Journal, volume 11, number 3, 2002. Str. 391–426.

Bassani, Adrea, and Scarpetta: The driving forces of economic growth: Panel data evidence for the OECD countries. OECD Economic studies, no. 33, 2001/II. 57 str.

Bouckaert, Gert, Dooren van Wouter: Performance measurement and management in public sector organizations. V. Bovaird Tony and Löffler Elke (eds): Public management in governance. London, Routledge, 2003. Str. 127–136.

Brandt, Nicola: Business Dynamics, Regulation and Performance. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, March 2004. 32 str.

Bregar, Lea: Merjenje produktivnosti. Ekonomska fakulteta, junij 2001. 25 str.

Charnes, A., Cooper, W. W., and Rhodes, E.: Measuring the efficiency of decision making units. European Journal of Operations research 2, 1978. Str. 44–429.

Gelauff, George, and Lejour, Arjan: The new Lisbon Strategy: An estimation of the impact of reaching 5 Lisbon targets. European Commission - DG Enterprise and Industry, January 2006. 122 str.

Griffith, Rachel, Harrison, Rupert, Simpson, Helen: The link between product market reform, innovation and EU macroeconomic performance. Institute for Fiscal Studies (IFS), European economy, Economic paper, Number 243, February 2006. 124 str.

Glas, Miroslav: Podjetništvo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1995. 56 str.

Guiso, Luigi, Jappelli, Tullio, Padula, Mario, Pagano, Marco: Financial Market Integration and Economic Growth in the EU. Centre for Studies in Economics and Finance (CSEF), University of Naples, Italy, working paper, no. 118, April 2004. Str. 525–577.

Levine, Ross, and Zervos, Sara: Stock Markets, Banks, and Economic Growth. Economic Association, Journal American Economic Review, Vol. 88, June 1998. Str. 537–58.

Madl, Ulrike, Adrian, Dierx, Fabienne, Ilzkovitz: The effectiveness and efficiency of public spending. . European Economy Economic papers, no. 301, February 2008. 34 str.

Necmi, K. Avkiran: Productivity analysis in the service sector with data envelope analysis. UQ Business School, Thee university of Queensland, Brisbane, 2006. 400 str.

Nicoletti, Guisepe, and Scarpetta, Staffano: Regulation and Economic Performance: Product Market Reforms and Productivity in the OECD. OECD Economics Department Working Papers, no. 460, November 2005. 40 str.

Pelgrin, Florian, Schich, Sebastian, and de Serres, Alain: Increases in business investment rates in oecd countries in the 1990s: how much can be explained by fundamentals? oecd economics department working papers, no. 327, April 2002. 40 str.

Ramanatahn, R.: An introduction to data envelopment Analysis: A tool for performance management. Sage publications, 2003. 203 str.

Scarpetta, Stefano, Hemmings, Philip, Tressel, Thierry, and Jaejoon, Woo: The role of policy and institutions for productivity and firm dynamics: evidence from micro and industry data. OECD, Working paper, no. 329, April 2002. 63 str.

Schumpeter, Joseph A.: From Capitalism, Socialism and Democracy (New York: Harper&Brothers, 1975. 402 str.

Spence: Cost reduction, competition and industry performance. Econometrica, vol. 52, no. 1, 1984. Str.101–121.

UMAR, Poročilo o razvoju 2010, april 2010. 206 str.

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/main_tables

<http://www.deazone.com/>

(<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:20696167~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html>)

<http://www.jstor.org/stable/2631155>

<http://www.doingbusiness.org/Downloads/>

<http://www.oecd.org/dataoecd/26/38/21687665.pdf>

Vahčič, Aleš: Stanje podjetništva v Sloveniji. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000, 14 str.

ISI Web of knowledge Thomson Reuters, poslal ARRS 26. 4. 2010.

Priloga:**Priloga 1: Prikaz Malmquistovih indeksov (sprememba relativne mere učinkovitost v času) za determinanto regulatorno okolje**

	Enota – država	Malmquistov indeks	Dohitevanje	Premik do meje učinkovitosti
2008 glede na 2007	Avstrija	0,6911	0,8574	0,8061
2008 glede na 2007	Češka	0,8971	1,1129	0,8061
2008 glede na 2007	Danska	8,6593	11,6109	0,7458
2008 glede na 2007	Estonija	0,2917	0,3618	0,8061
2008 glede na 2007	Finska	0,8330	1,1170	0,7458
2008 glede na 2007	Nemčija	0,7753	1,0000	0,7753
2008 glede na 2007	Grčija	0,8625	1,0701	0,8061
2008 glede na 2007	Madžarska	0,2222	0,2757	0,8061
2008 glede na 2007	Italija	0,7216	0,8952	0,8061
2008 glede na 2007	Litva	0,0753	0,1010	0,7458
2008 glede na 2007	Luksemburg	0,1299	0,1611	0,8061
2008 glede na 2007	Portugalska	5,6508	7,0103	0,8061
2008 glede na 2007	Slovenija	0,4505	0,6040	0,7458
2008 glede na 2007	Velika Britanija	1,0588	1,4197	0,7458

Vir: lasten izračun; metoda Dea, Banxia software.

POMEN ŠTUDENTSKEGA DELA Z VIDIKA TRGA DELA IN USPEŠNOSTI ŠTUDIJA

dr. Tanja Kosi, Fakulteta za management Koper, Univerza na Primorskem
dr. Bojan Nastav, Fakulteta za management Koper, Univerza na Primorskem
dr. Janez Šušteršič, Fakulteta za management Koper, Univerza na Primorskem
UDK 331.5 (497.4)
JEL: J08, J21, J42, J44

Povzetek:

Obseg in vpliv študentskega dela v Sloveniji v članku prvič preverjamo s pomočjo relativno velikega vzorca na ravni posameznih napotnic. Najprej predstavljamo ugotovitve glede skupnega obsega študentskega dela z vidika delovnih ur in vrednosti ter glede obsega dela in zaslužkov posameznega študenta. Nato analiziramo potencial študentskega dela, da zaradi ugodnejše davčne in regulativne obravnave s trga dela izrinja nekatere druge skupine iskalcev zaposlitve. Čeprav je študentsko delo konkurenca določenim skupinam na trgu dela, pa gre hkrati pri slabši tretjini opravljenih del študentov za zahtevnejša strokovna dela, ki lahko tudi pozitivno vplivajo na zaposljivost študentov, ki jih opravljajo. Z vidika uspešnosti študija pa ugotavljamo, da je prehodnost nižja med študenti, ki delajo.

Ključne besede: študentsko delo, regulativa, trg dela, mladi, nekvalificirani, diplomanti

Abstract:

This article is the first analysis of student work in Slovenia based on a sample of individual-level data rather than a survey. The first part presents the overall scope of student work in terms of hours worked and income earned, as well as the distribution of hours worked and earnings at the individual level. The second part explores the possibility that student work, due to its preferential tax and regulatory treatment, contributes to the crowding out of some other groups of job-seekers from the labour market. Although students do compete with some other groups, the study finds that almost a third of all student work can be classified as work demanding some expert knowledge or skills. Work experience of this kind may well enhance the employability of graduates. Finally, the study suggests that working students are less successful in progressing to successive years of study than those who do not work.

Key words: student work, regulation, labor market, youth, unqualified workers, graduates

1. UVOD

Študentsko delo pomeni delo študentov in dijakov, ki se izvaja na podlagi študentskih napotnic oziroma s posredovanjem študentskih servisov.¹ Po svoji zasnovi je začasno in občasno in naj ne bi imelo značaja rednega dela. V takšni obliki naj ne bi motilo na eni strani samega procesa šolanja (študij naj bi ostal primarna »zaposlenost« študentov) in na drugi strani trga dela (predvsem segmenta mladih, ki so končali šolanje in iščejo prvo zaposlitev). Hkrati naj bi študentsko delo omogočalo šolajočim se mladim osebam pridobivanje delovnih izkušenj in pokrivanje dela stroškov šolanja, kar je verjetno glavni razlog, da študentsko delo uživa številne davčne in regulativne ugodnosti v primerjavi z drugimi oblikami zaposlitve.

Obstoječe raziskave analizirajo značilnosti in obseg študentskega dela na osnovi anketnih podatkov. Statistični urad RS (SURS) v okviru Ankete o delovni sili (ADS) na četrtni ravni ugotavlja delež aktivnih mladih med 15. in 24. letom starosti, ki opravljajo študentsko delo. Leta 2008 je po ADS študentsko delo opravljalo 32 odstotkov mladih. Med samimi študenti je ta delež seveda znatno višji in je v omenjeni starostni skupini v drugem četrtnju leta 2008 znašal 82 odstotkov (SURS, ADS 2008).

Ignjatovič in Trbanc (2009, 44) na osnovi podatkov SURS ugotavljata, da je delež študentskega dela v delovno aktivni populaciji narasel z 0,9 odstotka leta 2000 na 3,7 odstotka leta 2008. Avtorja (ibid., 45) opozorita, da je po podatkih ADS povprečno trajanje študentskega dela v obdobju 2005–2008 občutno preseglodoločilazasnegega in občasnege dela. Po njenem mnenju študentsko delo ne opravlja le funkcije socialnega korektiva in pomoči študentom, ampak je hkrati anomalija, ki obremenjuje trg dela. Izpostavita tudi problematiko podaljševanja

¹ Izraz »študentsko delo« uporabljamo kot skupni izraz za delo študentov in dijakov. Kadar govorimo samo o eni od teh skupin, pa govorimo o delu študentov oziroma o delu dijakov.

študentskega statusa mladih od 25. do 29. leta starosti z namenom podaljševanja možnosti opravljanja dela preko študentskega servisa. Ugotavljata, da ta skupina s študentskim delom nastopa tudi v poklicnih skupinah, kjer lahko izrabi strokovno znanje, pridobljeno s študijem, in s tem konkurira tudi mladim diplomantom.

Nekaj osnovnih statistik v zvezi z delom študentov ponudi tudi Anketna raziskava Evrostudent SI 2007, ki na vzorcu nekaj manj kot 2000 študentov analizira njihov socialno-ekonomski položaj. Avtorji raziskave ugotavljajo, da plačano delo v Sloveniji opravlja 65 odstotkov vseh študentov. Ta odstotek je pri starejših študentih višji kot pri mlajših. Če študijske obveznosti in delo obravnavamo kot aktivni čas študenta, iz raziskave izhaja, da študentje plačanemu delu v povprečju namenijo skoraj tretjino aktivnega časa. Preostali dve tretjini sta namenjeni obisku predavanj in vaj ter samostojnemu študiju.

Namen tega članka je s pomočjo agregatnih in individualnih podatkov o študentskem delu preveriti in dopolniti obstoječe ugotovitve o značilnostih in obsegu študentskega dela. V članku analiziramo potencialne vplive študentskega dela na različne segmente trga dela. Študentsko delo je namreč regulativno in fiskalno manj obremenjeno od drugih oblik dela, iz česar izhaja pogosta trditev, da s trga dela izrinja določene druge skupine. Po drugi strani pa mladim nudi možnost pridobivanja izkušenj in stikov s trgom dela, delodajalcem pa možnost preizkušanja potencialnega kadra, zato bi lahko tudi pozitivno vplivalo na zaposljivost študentov po končanem študiju. Poleg tega preverjamo tudi pogosto trditev, da študentsko delo zmanjšuje čas, namenjen študiju, in prehodnost v višji letnik.

Članek predstavlja izsledke prve večje raziskave, ki značilnosti študentskega dela ugotavlja na vzorcu individualnih podatkov izbranega študentskega servisa. Poleg uradnih podatkov Statističnega registra delovno aktivnih prebivalcev (SRDAP) in Ministrstva za delo, družino in socialne zadeve (MDDSZ) v raziskavi torej uporabljamo tudi podatke, ki smo jih pridobili od enega vodilnih študentskih servisov (v nadaljevanju: izbrani servis). Izbrani servis nam je posredoval dve bazi podatkov. Prva vsebuje podatke na agregatni ravni za skupno vrednost opravljenega študentskega dela (dela študentov in dijakov) prek tega servisa ter za število opravljenih delovnih ur po mesecih, ločeno glede na raven izobraževanja (dijak/študent), način šolanja (redni/izredni) in glede na šolo oziroma fakulteto. Druga baza vsebuje anonimizirane vzorčne podatke na mikro ravni – torej na ravni posamezne izplačane napotnice. Za vsako leto, za katerega so podatki na voljo v elektronski obliki (tj. od leta 2005 do 2008), je bil neodvisno izbran naključni vzorec 1.500 študentov. Nadalje, za vsakega študenta, ki je zajet v vzorec v katerem koli letu, so bili v bazo vključeni njegovi podatki za vsa leta, ko je delal (torej ne samo za tisto leto, v katerem je bil izvirno zajet v vzorec). O reprezentativnosti vzorca za celotno

populacijo študentov, ki delajo, lahko sklepamo iz pomena izbranega servisa na trgu študentskega dela. Tržni delež izbranega servisa je bil v obdobju 2006 do 2009 na ravni med 45 in 55 odstotki, leta 2005 pa je bil še precej nižji (pod 20 odstotki).

Struktura članka je sledeča. Po uvodu v drugem poglavju na kratko predstavljamo institucionalno ureditev področja študentskega dela. V tretjem poglavju ponazarjamo obseg študentskega dela glede na vrednost in opravljene delovne ure ter njegov pomen z vidika celotnega gospodarstva. Prikazujemo tudi porazdelitev zaslužkov in opravljenih delovnih ur posameznih študentov v enem letu. V četrtem poglavju analiziramo vplive študentskega dela na trg dela, tako z vidika konkurence drugim skupinam kot tudi z vidika pridobivanja delovnih izkušenj. V petem poglavju primerjamo prehodnost študentov, ki delajo prek študentskega servisa, s statističnimi podatki o prehodnosti celotne populacije. V zadnjem poglavju povzemamo glavne ugotovitve.

2. INSTITUCIONALNA UREDITEV ŠTUDENTSKEGA DELA²

Osebe, ki lahko opravljajo študentsko delo, opredeljuje 6. b člen *Zakona o zaposlovanju in zavarovanju za primer brezposelnosti (ZZZPB)*. Študentsko delo lahko opravljajo dijaki, ki so že dopolnili 15 let, in udeleženci izobraževanja odraslih, ki so mlajši od 26 let in se izobražujejo po javno veljavnih programih osnovnega, poklicnega, srednjega in višjega strokovnega izobraževanja (sem spadajo tudi študenti). Jeseni leta 2006 je na tem področju prišlo do dveh pomembnih sprememb: (i) študentje, ki imajo status t. i. pavzerjev, nimajo več možnosti dela prek študentskega servisa; (ii) pravico dela prek servisov so dobili tudi t. i. izredni dijaki, to je udeleženci izobraževanja odraslih, ki se izobražujejo po javno veljavnih programih osnovnošolskega, poklicnega, srednjega in višjega strokovnega izobraževanja in so mlajši od 26 let.

Skladno s trenutno ureditvijo študent oz. dijak od svojega zaslužka ne plača nobenih prispevkov za socialno zavarovanje. Prav tako ne plača dohodnine, če njegovi dohodki ne presežejo z zakonom predpisane posebne olajšave za dohodke iz študentskega dela. Vendar pa višina lastnih dohodkov študentov oz. dijakov znižuje upravičenost staršev do nekaterih transferjev, npr. do otroškega dodatka. Poleg posebne olajšave za študentsko delo študentu pripada tudi splošna osebna dohodninska olajšava, vendar le, če je mlajši od 26 let in ga nihče ne prijavi kot vzdrževanega družinskega člana. Ker večino študentov in dijakov eden od staršev uveljavlja kot vzdrževane člane, pri izračunih davčne

² V letu 2010 je potekala intenzivna razprava o ureditvi študentskega dela v okviru predlaganega zakona o malem delu. Članek se nanaša na obdobje pred sprejemom nove zakonodaje.

obremenitve dohodkov iz naslova študentskega dela predpostavljamo, da jim splošna dohodninska olajšava ne pripada. Z letom 2007 je bila višina olajšave za študentsko delo izenačena z zneskom osebne splošne olajšave, kar je pomenilo njeno znižanje za kar 45 odstotkov. Ker se pri izračunu davčne obveznosti upošteva tudi 10 odstotkov normiranih stroškov, je dejanski znesek neobdavčenega študentskega dohodka nekoliko višji (3.390 evrov v letu 2009).

Glavna fiskalna dajatev od študentskega dela je koncesijska dajatev, ki jo študentski servis zaračuna podjetju, ki najame študenta oz. dijaka (t.j. delodajalcu). Splošna koncesijska dajatev je bila leta 2006 s spremembami Zakona o zaposlovanju in zavarovanju za primer brezposelnosti dvignjena z 10 na 12 odstotkov. Poleg tega se od leta 2003 plačuje še dodatna koncesijska dajatev v višini 2 odstotkov za financiranje izgradnje dijaških in študentskih domov in za izboljšanje študijskih pogojev na univerzah.

Čeprav je na trgu posredovanja študentskega dela precej konkurence (leta 2009 je imelo koncesijo za posredovanje študentskega dela 48 organizacij), država v *Pravilniku o pogojih za opravljanje dejavnosti agencij za zaposlovanje* predpisuje višino priznanih stroškov oziroma plačila za posredovanje. To plačilo je določeno v odstotku od splošne koncesijske dajatve. Od julija 2007 je delež posrednika 37,5 odstotka koncesijske dajatve; preračunano to pomeni 4,5 odstotka neto vrednosti študentskega dela. Nadaljnjih 4,5 odstotka neto vrednosti študentskega dela pripada študentski organizaciji Slovenije (ŠOS), preostale 3 odstotke pa gre v Javni sklad za razvoj kadrov in štipendij.

Delodajalec poleg koncesije plača še prispevek za zdravstveno zavarovanje, ki ga v pavšalnem znesku določi skupščina Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS). Študentski servisi morajo iz svojega zaslužka (iz dela koncesije, ki jim pripada) plačati tudi prispevek za pokojninsko in invalidsko zavarovanje. Plačuje se enkrat letno za vsakega študenta, ki opravlja delo prek servisa, in sicer v pavšalnem znesku, ki ga določi skupščina zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje. Čeprav se višina obeh prispevkov vsako leto poveča, pa je v primerjavi s siceršnjo prispevno stopnjo delodajalcev pri redno zaposlenih še vedno nizka.³

Študentsko delo je občutljivo na davčne in regulativne spremembe. To kažejo izkušnje iz leta 2005, ko je novi zakon o dohodnini zmanjšal višino neobdavčenih zaslužkov študentov za 25 odstotkov. Uvedel je tudi plačevanje akontacije dohodnine od vseh izplačil za opravljeno delo na podlagi študentske napotnice ne glede na njihovo višino, kar pa je veljalo le do sredine

leta. O močnem vplivu teh sprememb lahko sklepamo iz podatkov MDDSZ, ki kažejo, da je bila v letu 2005 realna vrednost zaslužkov študentov za 27,5 odstotka nižja kot leto pred tem.

3. POMEN ŠTUDENTSKEGA DELA Z VIDIKA VREDNOSTI IN ŠTEVILA OPRAVLJENIH UR

Vrednostni obseg študentskega dela

Agregirani mesečni podatki izbranega študentskega servisa nam omogočajo, da za obdobje 2005–2009 pogledamo raven in strukturo zaslužkov dijakov in študentov preko študentskih servisov glede na status in raven izobraževanja⁴. Tabela 1 prikazuje, da je ocenjena vrednost del preko študentski servisov na državni ravni v letu 2008 znašala okrog 340 milijonov evrov. Spričo gospodarske krize so dijaki in študenti v letu 2009 zaslužili za 6,4 odstotkov manj kot v letu prej. Med letoma 2005 in 2008 je nominalna vrednosti študentskega dela v poprečju naraščala za 17,1 odstotka letno.⁵

Deleži zaslužkov rednih dijakov ter rednih in izrednih študentov v skupni letni vrednosti del opravljenih preko študentski servisov so dokaj stabilni. Presenetljivo je zlasti znatno povečevanje deleža zaslužka izrednih dijakov v celotnem zaslužku (na skoraj 10 odstotkov v letu 2009). Redni in izredni dijaki skupaj so tako v letih 2008 in 2009 zaslužili že 29 odstotkov vseh plačil za »študentsko« delo.

Poglejmo, kaj predstavljene številke pomenijo v kontekstu slovenskega gospodarstva. Ocenjene mesečne vrednosti celotnega študentskega dela na ravni države smo »obrutili« s koncesijskimi dajatvami, z davkom na dodano vrednost (DDV) in zdravstvenim prispevkom. Tako smo dobili bruto vrednost študentskega dela v posameznem mesecu. S pomočjo podatkov o opravljenih urah dela v posameznem mesecu smo izračunali povprečne bruto urno postavke v posameznem mesecu. Povprečno letno bruto urno postavko študentskega dela smo izračunali tako, da smo povprečne urne postavke na mesečni ravni tehtali z opravljenimi urami dela v posameznem mesecu.

⁴ Na voljo smo imeli mesečne podatke o znesku neto izplačil preko izbranega študentskega servisa in o številu delovnih ur, opravljenih preko tega servisa. Na osnovi ocenjenega tržnega deleža izbranega študentskega servisa smo te podatke preračunali na agregatno raven, t.j. raven države. Tako smo dobili ocene mesečnih vrednosti neto izplačil in števila opravljenih delovnih ur preko vseh študentskih servisov.

⁵ Iz podatkov o zbranih koncesijskih dajatvah lahko ocenimo, da je bila skupna vrednost študentskega dela najvišja v letu 2004 (tudi nekoliko višja kot leta 2008), nato pa je v letu 2005 močno upadla, verjetno predvsem zaradi takratnih sprememb pri davčni obravnavi in poročanju o študentskem delu. V tabeli prikazujemo podatke samo za leta, za katera razpolagamo z vzorcem in so zato izračunani na enak način.

³ V letu 2009 je mesečni prispevek za zdravstveno zavarovanje znašal 4,27 evra za vsakega študenta, ki je tisti mesec opravljal delo prek servisa, letni pavšal za pokojninsko zavarovanje pa je znašal 8,79 evra na študenta.

Tabela 1: Letno gibanje nominalne vrednosti opravljenega dela dijakov in študentov glede na status v tisoč evrih

Leto	Skupaj	Dijaki		Študentje		
		Redni	Izredni	Redni	Izredni	Pavzerji
2005	211.249 (100 %)	44.955 (21 %)	351 (0 %)	121.200 (57 %)	26.965 (13 %)	17.778 (8 %)
2006	233.386 (100 %)	43.463 (19 %)	2.737 (1 %)	147.600 (63 %)	28.892 (12 %)	10.694 (5 %)
2007	256.355 (100 %)	60.670 (24 %)	9.781 (4 %)	148.800 (58 %)	35.524 (14 %)	1.580 (1 %)
2008	339.443 (100 %)	75.235 (22 %)	23.294 (7 %)	194.400 (57 %)	46.514 (14 %)	0 ¹ (0 %)
2009	317.721 (100 %)	59.658 (19 %)	31.458 (10 %)	181.200 (57 %)	45.405 (14 %)	0 (0 %)

Vir: izbrani servis, lastni preračuni.

Opomba: ¹Pavzerji so imeli v decembru 2008 eno izplačilo v višini dobrih 800 evrov, kar je zanemarljivo in bomo izpustili iz nadaljnje analize oziroma interpretacije.

Za primerjavo s celotnim gospodarstvom je v Tabeli 2 prikazana obrutena masa izplačanih plač za proučevano obdobje. Obrutena masa izplačanih plač pomeni celotno vrednost izplačanih (bruto) plač, ki smo ji dodali prispevke delodajalcev (16,1 % bruto plače) in plačane davke na izplačane plače. Na podlagi povprečnih bruto plač, ki smo jih dodatno obrutili, smo preko števila delovno aktivnega prebivalstva dobili obseg obrutene mase izplačanih plač. S to primerjavo lahko tudi odstotkovno (zadnji stolpec tabele) primerjamo vrednost študentskega dela oziroma njegov strošek s stroškom dela v celotnem gospodarstvu. Izkaže se, da je študentsko delo po svoji vrednosti le majhen del celotnega trga dela: zgolj okoli 2 odstotka. Vendar se njegov delež povečuje, kar je rezultat rasti tako urne postavke kot skupnega števila opravljenih delovnih ur v proučevanem obdobju.

Obseg študentskega dela glede na opravljene ure dela

V letu 2008 so študenti in dijaki skupaj opravili skoraj 7,5 milijona delovnih ur. Povprečna letna rast števila opravljenih delovnih ur študentskega dela v obdobju od 2005 do 2008 je bila 9,4 odstotka, kar je bistveno manj od rasti vrednosti študentskega dela v enakem obdobju. To

kaže na rast (povprečne) urne postavke v tem obdobju. V letu 2009 pa je sledil padeč števila delovnih ur za skoraj 20 odstotkov glede na prehodno leto. Struktura obsega dela glede na opravljene ure po skupinah dijakov in študentov se ne razlikuje pomembno od strukture vrednosti študentskega dela.

Vsebinsko gledano je celoten obseg študentskega dela bolj ustrezno prikazati preračunano v število zaposlitev za polni delovni čas (*angl: FTE – full time equivalent*) kot s številom oseb, ki delajo. Zato smo agregatne ure dela prek študentskega servisa preračunali v število polnih zaposlitev, pri čemer smo uporabili podatke o dejanskem številu delovnih ur polno zaposlene osebe po posameznih mesecih. Tako izračunani kazalnik imenujemo število študentov v polni zaposlitvi. Na podlagi teh podatkov študentsko delo po obsegu lažje umestimo v makroekonomske okvire.

Podatke o številu polnih zaposlitev, ki jih predstavlja študentsko delo, v tabeli 4 primerjamo s številom polnih zaposlitev v celotnem gospodarstvu. Za izračun slednjega uporabimo podatke iz ADS, ki izražajo število dejansko opravljenih ur dela v gospodarstvu ne glede na to, ali je oseba zaposlena za krajši ali polni delovni čas. Podobno kot smo storili za obseg študentskega dela, te ure preračunamo na število polnih zaposlitev (FTE),

Tabela 2: Bruto strošek študentskega dela in obrutena masa izplačanih plač celotnega dela v evrih za obdobje 2005–2008

Leto	Bruto strošek študentskega dela	Obrutena masa izplačanih plač	Razmerje študentsko delo / celotno delo
2005	243.598.477	13.612.849.727	1,79
2006	269.183.402	14.386.801.737	1,87
2007	302.200.599	15.677.065.410	1,93
2008	398.794.040	17.274.490.220	2,31

Vir: izbrani servis, lastni preračuni, SRDAP.

Tabela 3: Letno gibanje opravljenih ur dela dijakov in študentov glede na status (v 000 ur)

Leto	Skupaj	Dijaki		Študentje		
		Redni	Izredni	Redni	Izredni	Pavzerji
2005	56.992 (100 %)	12.800 (22 %)	85 (0 %)	31.801 (56 %)	7.304 (13 %)	5.002 (9 %)
2006	63.010 (100 %)	12.874 (20 %)	754 (1 %)	38.728 (61 %)	7.762 (12 %)	2.892 (5 %)
2007	63.122 (100 %)	15.911 (25 %)	2.513 (4 %)	35.794 (57 %)	8.356 (13 %)	549 (1 %)
2008	74.579 (100 %)	17.873 (24 %)	5.285 (7 %)	41.646 (56 %)	9.776 (13 %)	0 ¹ (0 %)
2009	60.203 (100 %)	12.468 (21 %)	6.365 (11 %)	33.079 (55 %)	8.291 (14 %)	0 (0 %)

Vir: izbrani servis, lastni preračuni.

Opomba: ¹Pavzerji so imeli v decembru 2008 eno izplačilo v višini dobrih 800 evrov, kar je zanemarljivo in bomo izpustili iz nadaljnje analize oziroma interpretacije.

kar imenujemo število polnih zaposlitev v celotnem gospodarstvu.

Izračuni kažejo, da je študentsko delo v obdobju 2005–2008 predstavljalo okoli 4 odstotke celotnega opravljenega števila delovnih ur v gospodarstvu. Gledano po številu opravljenih delovnih ur je torej relativni obseg študentskega dela precej večji kot vrednostno, vendar pa ni opaziti trenda naraščanja (primerjaj tudi Tabela 2).

V tabeli 5 prikazujemo delež študentskega dela, izraženega v FTE, v celotnem aktivnem prebivalstvu ter

posebej v aktivnem prebivalstvu mladih do 30 let (saj so slednji tudi osnova za izračun stopnje brezposelnosti mladih). Slednjo primerjavo smo izbrali zato, ker gre za segment trga dela, ki je najbližje študentskemu delu.

Razvidno je, da študentje v polni zaposlitvi (prek študentskega servisa) pomenijo vse večji delež aktivnega mladega prebivalstva (porast s 13,6 na 18,5 odstotka). Delež študentov v polni zaposlitvi v aktivnih mladih je vse prej kot zanemarljiv, še posebej, če ga primerjamo s stopnjo brezposelnosti mladih (zadnji stolpec Tabele 5). Brezposelni mladi so namreč tiste mlade osebe,

Tabela 4: Celotno število dejansko opravljenih ur študentskega in celotnega dela za posamezno leto v obdobju 2005–2008

Leto	Ure študentskega dela	Ure dela v gospodarstvu	Odstotek študentskega dela glede na delo v gospodarstvu
2005	56.991.995	1.460.413.310	3,90
2006	63.009.928	1.450.251.524	4,34
2007	63.122.170	1.685.151.369	3,75
2008	74.579.491	1.735.178.243	4,30

Vir: izbrani servis, lastni preračuni, SURS (2009a).

Tabela 5: Primerjava študentskega dela z aktivnim prebivalstvom v odstotkih

Leto	Delež študentskega dela v aktivnem prebivalstvu	Delež študentskega dela v aktivnem prebivalstvu mladih	Stopnja brezposelnosti mladih
2005	3,0	13,6	17,2
2006	3,3	15,6	15,3
2007	3,3	15,8	11,0
2008	3,8	18,5	8,7
2009	3,1	-	-

Vir: izbrani servis, lastni preračuni, SURS (2009a).

ki aktivno iščejo delo in se zato najbolj neposredno srečujejo s konkurenco študentskega dela. Opazen je sicer izrazito padajoči trend stopnje brezposelnosti mladih (ki je izračunana kot delež brezposelnih mladih v aktivnih mladih) do leta 2008.

Porazdelitev delovnih ur in zaslužkov iz dela študentov

Vzorec individualnih podatkov o delu študentov nam omogoča, da ocenimo porazdelitev delovnih ur, ki jih v enem letu opravi posamezni študent, in letnih zaslužkov posameznih študentov. Prikazane porazdelitve se nanašajo samo na študente (torej smo iz vzorca izločili dijake). Pri tem predpostavljamo, da posamezni študent dela samo prek izbranega servisa, kar je do določene mere nerealistična predpostavka in lahko pomeni,

da so naše ocene povprečnega števila delovnih ur ali zaslužkov nekoliko podcenjene. Vendar pa podatkov o tem ali oziroma v kolikšni meri so študenti iz našega vzorca delali še prek drugih servisov, žal nimamo. Glede na visok tržni delež izbranega servisa pa ta težava verjetno ni tolikšna, da bi bistveno vplivala na veljavnost (in reprezentativnost) naših ugotovitev.

Tabela 6 prikazuje povprečno število ur dela na leto za dodiplomske in podiplomske študente po vrsti študija (redni, izredni, pavzer) in po letnikih študija. Najprej lahko ugotovimo, da izredni študent v povprečju dela veliko več od rednega (na dodiplomski ravni kar za 48,2 odstotka več). Druga ugotovitev je, da podiplomski študentje v povprečju na letni ravni delajo več ur kot študentje dodiplomskega študija. Razlika je očitna predvsem pri rednih študentih. Tukaj je treba izpostaviti, da je velika večina vseh študentov, ki so zajeti v

Tabela 6: Povprečno število ur dela na leto po letnikih za dodiplomske in podiplomske študente¹

Letnik	Dodiplomski študij				Podiplomski študij			
	redni	izredni	pavzer	skupaj	redni	izredni	pavzer ²	skupaj
1. letnik	444	659	553	484	569	615	397	583
2. letnik	500	934	487	570	565	834	334	642
3. letnik	515	891	534	559	487	1427	211	578
4. letnik	528	659	356	535	633	628	-	633
Absolvent	667	729	547	667	683	647	305	644
Skupaj	523	775	536	555	582	714	309	611

Vir: izbrani servis, lastni preračuni.

Opombe: ¹Število opazovanj na letni ravni za dodiplomske študente je 13.973. Število opazovanj na letni ravni za podiplomske študente je 374. ²Zaradi omejenega števila opazovanj za to kategorijo podatki niso zanesljivi.

Tabela 7: Gibanje povprečnega, najmanjšega in največjega letnega števila ur dela ter standardnega odklona, mediane in 9. decila letnih ur dela študenta

Leto	Povprečje	Standardni odklon	Mediana	9. decil	Min	Maks
2005	436,6	463,4	260,0	1.161,0	1	3.520
2006	548,5	659,3	397,9	1.237,0	1	28.164
2007	530,3	637,9	389,2	1.218,1	1	26.068
2008	566,3	606,3	428,1	1.289,0	1,6	21.295

Vir: izbrani servis, lastni preračuni.

Tabela 8: Gibanje povprečnega, najmanjšega in največjega letnega zaslužka (neto) posameznega študenta v evrih ter standardnega odklona, mediane in 9. decila letnega zaslužka študenta

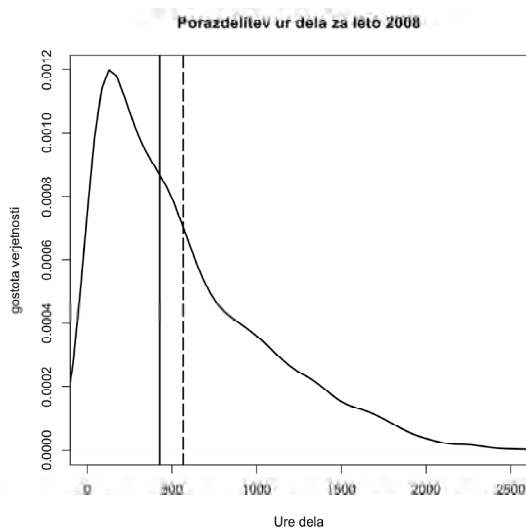
Leto	Povprečje	Standardni odklon	Mediana	9. decil	Min	Maks
2005	1.682	1.863	986	4.512	6,2	26.628
2006	2.173	1.903	1.634	4.880	6,6	14.450
2007	2.288	2.032	1.737	5.177	6,3	17.458
2008	2.705	2.368	2.100	6.017	8,4	18.169

Vir: izbrani servis, lastni preračuni.

našem vzorcu in delajo preko študentskega servisa, dodiplomskih študentov (v bazi preoblikovani na letno raven se na podiplomske študente nanaša le okrog 2,7 odstotka opazovanj). Zaradi omejenega števila opazovanj za pavzerje na podiplomskem študiju podatki v tej kategoriji niso zanesljivi.

V Tabeli 7 prikazujemo osnovne značilnosti porazdelitve povprečnega letnega števila delovnih ur študentov v celotnem opazovanem obdobju. Slika 1 prikazuje ocenjeno porazdelitev števila delovnih ur, ki jih je v letu 2008 opravil posamezni študent, ki je delal prek študentskega servisa. V povprečju je študent v letu 2008 delal 566 ur. Vendar izrazito velik standardni odklon in visoke ekstremne vrednosti kažejo, da povprečje ni dober reprezentant značilnosti populacije. Če namesto iz povprečja izhajamo iz mediane, lahko ugotovimo, da je običajna delovna obremenitev študenta 428 ur letno, kar ob predpostavki enakomernega dela tekom leta pomeni okrog 8 ur tedensko. Takšna obremenitev je še združljiva z rednim študijem, ki naj bi po bolonjskih načelih zahteval obremenitev študenta v obsegu polnega delovnega časa, t. j. na ravni 40 ur tedensko.

Slika 1: Porazdelitev števila ur dela študentov v letu 2008



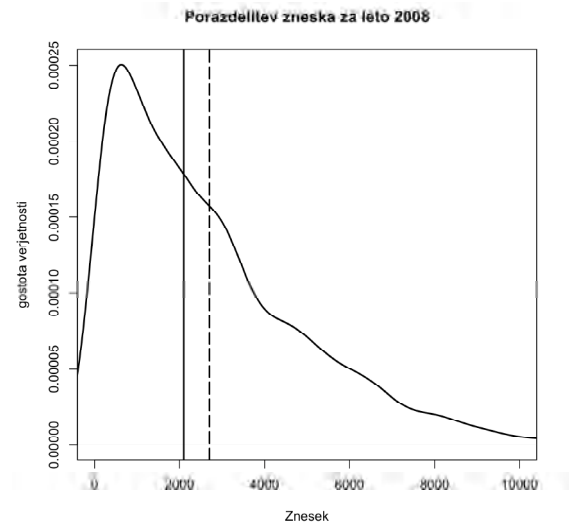
Vir: izbrani servis, lastni preračuni, SURS (2009a).

Opomba: Leva navpična črta označuje mediano porazdelitve, desna navpična (črtkana) črta pa aritmetično sredino.

V Tabeli 8 prikazujemo nekaj osnovnih značilnosti letnega zaslužka posameznega študenta v proučevanem obdobju. Opaziti je, da se je povprečni letni zaslužek študenta v opazovanem obdobju povečal kar za 60 odstotkov oziroma v povprečju za 17,2 odstotka letno, pri čemer so med leti opazna velika nihanja. Za primerjavo, letna minimalna (bruto) plača je bila v tem obdobju okoli 6.000 evrov (v letu 2008 6.800 evrov), kar

pomeni, da v povprečju študent zasluži okoli tretjino minimalne plače.

Slika 2: Porazdelitev neto zaslužkov študentov v letu 2008



Vir: izbrani servis, lastni preračuni, SURS (2009a).

Opomba: Leva navpična črta označuje mediano porazdelitve, desna navpična (črtkana) črta pa aritmetično sredino.

Tudi porazdelitev letnih zaslužkov, ki jo prikazuje slika 2, je močno asimetrična v desno, njen standardni odklon pa je le malo manjši od povprečne vrednosti. Mediana letnih neto zaslužkov študentov je v letu 2008 znašala 2.100 evrov (oziroma v povprečju slabih 200 evrov mesečno). Meja 9. decila je bila pri 6.017 evrih, kar pomeni, da so bili izjemno visoki zaslužki sorazmerno redki, saj je več kot toliko zaslužilo le 10 odstotkov študentov.

Povprečna urna postavka študentskega dela

Povprečno urno postavko študentskega dela smo izračunali iz podatkov o znesku nakazil po razredih glede na višino urne postavke, in sicer kot tehtano povprečje, kjer smo kot uteži vzeli vrednost nakazil v posameznem razredu. Pri tem smo iz takšnega izračuna izpustili tista izplačila, kjer urne postavke ni bilo opredeljene (t. i. pavšalna nakazila).⁶ Najprej smo izračunali povprečne urne postavke posameznih skupin (redni in izredni dijaki, redni, izredni študenti in pavzerji). Nato smo izračunali še povprečno urno postavko celotnega študentskega dela, in sicer kot tehtano povprečje urnih postavk posameznih skupin, kjer smo kot uteži uporabili

⁶ Urne postavke so bile razdeljene v deset razredov s širino 1 evro in tri dodatne razrede (10–15, 15–20 in nad 20 evrov). Vrednost nakazil v najvišjih treh razredih je bila manjša kot 2,5 odstotka vseh nakazil. Vrednost nakazil, kjer urna postavka ni bila navedena, je bila med 18,5 in 20,5 odstotka.

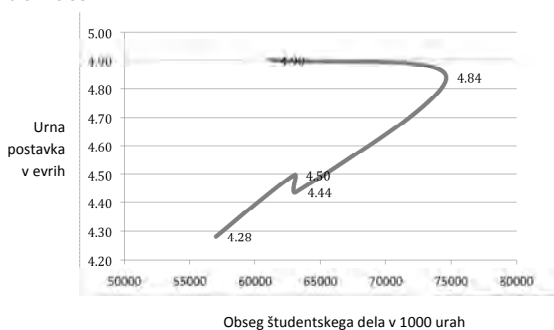
obseg letno opravljenih ur dela posamezne skupine. Tako dobimo sliko, ki jo prikazuje Tabela 9.

V celotnem obdobju od 2005 do 2009 se je povprečna bruto urna postavka študentskega dela povečala za 14,5 odstotka. Če gibanje urne postavke primerjamo z rastjo povprečne nominalne bruto plače vseh zaposlenih, ugotovimo, da je bila dinamika gibanja stopenj rasti plač in urnih postavk študentskega dela podobna. Ob tem pa je bilo skupno povišanje povprečne bruto plače precej večje, saj se je v opazovanem obdobju povečala za 24,3 odstotka.

Zanimiva je tudi primerjava povprečnih urnih postavk različnih skupin. Študentje so v povprečju za okrog 10 odstotkov bolje plačani kot dijaki, kar je razumljivo glede na njihovo višjo usposobljenost, se pa ta razlika z leti zmanjšuje. Poleg tega je delo rednih dijakov izrazito sezonsko obarvano, kar pomeni, da dijaki v največji meri delajo v poletnih mesecih, ko dodatna ponudba na trgu študentskega dela zniža urno postavko. Zanimivo je tudi, da so izredni dijaki in študentje nekoliko (okoli 3 do 5 odstotkov) slabše plačani od rednih.

Slika 3 prikazuje povezavo med številom opravljenih ur študentskega dela in ponderirano povprečno urno postavko. Za obdobje do leta 2008 lahko iz grafa sklepamo, da je bil vzrok poviševanja urne postavke predvsem rastoče povpraševanje po študentskem

Slika 3: Število opravljenih ur študentskega dela in povprečna urna postavka po letih v obdobju 2005 do 2009



Vir: izbrani servis, lastni preračuni.

delu v posameznih letih (2006 in 2008), medtem ko se dejavniki, ki vplivajo na ponudbo dela študentov (to je na lego ponudbene krivulje), niso bistveno spreminjali. V letu 2009 se je zaradi gospodarske krize močno zmanjšalo povpraševanje po študentskem delu, očitno pa se je nekoliko zmanjšala tudi ponudba, se pravi pripravljenost študentov in dijakov za opravljanje dela ob obstoječi urni postavki, kar je omogočilo, da cena študentskega dela ni padla, se je pa v toliko večji meri zmanjšal njegov obseg.

4. POMEN ŠTUDENTSKEGA DELA Z VIDIKA TRGA DELA

Stroškovna konkurenčnost študentskega dela

Videli smo že, da študentsko delo predstavlja pomemben del celotne aktivne populacije mladih. V tem poglavju najprej primerjamo strošek študentskega dela za delodajalca s stroškom dela redno zaposlene osebe, na čemer temelji teza, da študentje s trga dela izrinjajo nekatere druge skupine. Imamo podatke o izplačilih dijakom in študentom, kar predstavlja njihov neto prihodek. Če te vrednosti obrutimo s koncesijskimi dajatvami, z davkom na dodano vrednost (DDV) in zdravstvenim prispevkom, dobimo celoten strošek, ki ga za podjetje predstavlja študentsko delo. V letih 2005 in 2006 je znesek obrutenja znašal 15,3 odstotka od vrednosti (neto) zaslужka študenta, v letih 2007 in 2008 pa 17,7 odstotka.

Ker imamo tako oceno o bruto izplačilih dijakom in študentom kot oceno opravljenega števila ur študentov in dijakov na državni ravni, lahko izračunamo povprečno urno bruto postavko študentskega dela. Sedaj lahko primerjamo povprečni bruto urni postavki študentskega dela in dela redno zaposlenih. V primeru zaposlenih povprečno mesečno bruto plačo najprej še dodatno obrutimo za prispevke delodajalcev (16,1 % od bruto plače) ter prištejemo še povprečno vrednost davka na izplačane plače na zaposlenega. Za alternativno primerjavo smo vzeli še podatek o bruto minimalni plači in jo tudi obrutili za prispevke delodajalcev. Obruteno

Tabela 9: Povprečne urne postavke po letih in skupinah za proučevano obdobje v evrih

Leto	Tehtano povprečje	Dijaki		Študentje		
		Redni	Izredni	Redni	Izredni	Pavzerji
2005	4,28	3,88	4,47	4,45	4,11	4,49
2006	4,50	4,20	3,67	4,67	4,29	4,31
2007	4,44	4,20	3,93	4,60	4,36	4,29
2008	4,84	4,62	4,46	5,00	4,78	0,00
2009	4,90	4,71	4,59	5,05	4,84	0,00

Vir: izbrani servis, lastni preračuni.

bruto mesečno plačo delimo s številom delovnih ur na mesec (odvisno od meseca, od 160 do 184 ur mesečno), da dobimo povprečno urno postavko delavca s povprečno oziroma minimalno plačo. Na letno raven smo mesečne povprečne bruto urne postavke preračunali s tehtanjem s številom delovnih ur v posameznem mesecu.

Tabela 10 kaže, da so študentje lahko močna konkurenca na trgu dela, saj njihovo povprečno plačilo za podjetje predstavlja zgolj okoli 55 odstotkov stroška povprečno plačanega delavca. Vendar pa hkrati vidimo, da študentje v povprečju z vidika stroškov dela niso konkurenčni zaposlenim, ki delajo za minimalno plačo.⁷ Ta ugotovitev je delno tudi odraz tega, da študentje ne opravljajo (samo) del, ki ne zahtevajo kvalifikacije in so plačana po minimalni plači, zato povprečna višina urne postavke študentov vključuje tudi boljše plačana dela.

Tabela 10: **Razmerje med povprečno bruto urno postavko študentskega ter povprečno bruto urno postavko celotnega dela in dela za minimalno plačo za obdobje 2005–2008**

Leto	Razmerje povprečnih bruto urnih postavk	
	študentsko delo / celotno delo	študentsko delo / minimalna plača
2005	53,1	128,1
2006	51,0	123,4
2007	54,4	135,4
2008	57,2	141,1

Vir: izbrani servis, lastni preračuni, SURS (2009a).

Ob teh primerjavah je treba opozoriti, da stroškovna konkurenčnost ni edini dejavnik odločitve delodajalca o zaposlitvi študenta ali druge osebe. Prvič, študentsko delo je kljub višjemu strošku od minimalne plače lahko konkurenčno zaradi večje fleksibilnosti pri zaposlovanju: ko delodajalec potrebuje delo na zelo kratek rok, je fleksibilnost (kljub višjim stroškom) lahko odgovor. Drugič, študentsko delo je kljub bistveno nižjemu strošku lahko nekonkurenčno na delovnih mestih, kjer se pričakuje stalnost in dolgoročni angažma zaposlenega. Tretjič, primerjave stroškov, iz tabele 10, so narejene s plačami, ki so najbolj obremenjen način plačila zaposlenih. Obstaja tudi nekaj drugih oblik začasnega dela, ki so fiskalno manj obremenjene od plač (npr. plačila prek delovnih ali avtorskih pogodb, plačila samostojnim podjetnikom) ali pa so z vidika prožnosti zaposlovanja manj toge od zaposlitve za nedoločen čas (npr. zaposlitev za določen čas, predvsem pa zaposlovanje prek agencij za posredovanje dela). V primerjavi s temi oblikami dela je konkurenčnost študentskega dela manjša.

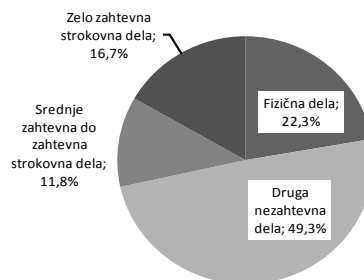
⁷ Leta 2010 sprejeti zakon je bruto minimalno plačo povišal za 22,9 odstotka. Če bi bruto urna postavka študentskega dela ostala nespremenjena, bi to pomenilo, da bi bilo delo študentov za delodajalce v povprečju samo še za 14,8 odstotka (in ne več za 41,1 odstotka) dražje od dela prejemnikov minimalne plače.

Študentsko delo in pridobivanje delovnih izkušenj

Preveriti želimo tudi trditev, da študentsko delo mladim nudi možnost pridobivanja izkušenj in stikov s trgom dela, delodajalcem pa možnost poceni in malo tveganega preizkušanja potencialnega kadra. S tega vidika bi študentsko delo namreč lahko tudi pozitivno vplivalo na zaposljivost študentov po končanem študiju. Ker nimamo podatkov o zaposljivosti študentov iz našega vzorca, trditev preverjamo posredno, z analizo zahtevnosti del, ki jih študentje in dijaki opravljajo, v odvisnosti od smeri in letnika študija.

Podatke o vrsti dela opravljenega dela, zabeležene na napotnicah, ki so zelo raznoliki in tudi ne vedno povsem zanesljivi, smo najprej razvrstili v 13 širokih skupin sorodnih del, pri čemer smo izpustili dela, opredeljena kot »ostala dela« (dobrih 10 odstotkov vseh del). Tako dobljenih 13 skupin smo nato po zahtevnosti dela grupirali v samo 4 zahtevnostne skupine. Rezultat, ki smo ga tako dobili, prikazuje slika 4.

Slika 4: **Struktura študentskih del po zahtevnosti glede na evidentirano število opravljenih ur**



Vir: podatki izbranega servisa, lastni preračuni.

Opomba: Pri izračunu deležev v celotni strukturi študentskih del smo izločili dela, ki so klasificirana kot »ostala dela«.

Fizična in druga nezahtevna dela skupaj predstavljajo 71,6 odstotkov vseh del, ki jih opravijo študentje prek servisa (pri čemer ne upoštevamo »ostalih del«). Za ta dela ocenjujemo, da najverjetneje ne zahtevajo posebnih znanj, ki jih študent pridobi na fakulteti, oziroma študentom ne nudijo posebnih izkušenj, ki bi lahko povečale njihovo zaposljivost po končanem študiju. Znotraj tega lažja in težja fizična dela predstavljajo 20,2 odstotka vseh del, ostalo pa so nezahtevna dela, ki niso fizična. Med te smo uvrstili lažja administrativna dela (22,5 odstotkov), dela v gostinstvu (6,7 odstotkov), zdravstveno nego (0,3 odstotka), delo z otroki (1,4 odstotka) in pa osnovna strokovna dela (0,7 odstotka). Med lažja dela, ki ne zahtevajo posebnih znanj, štejemo tudi promocijo in informiranje (13,1 odstotka).

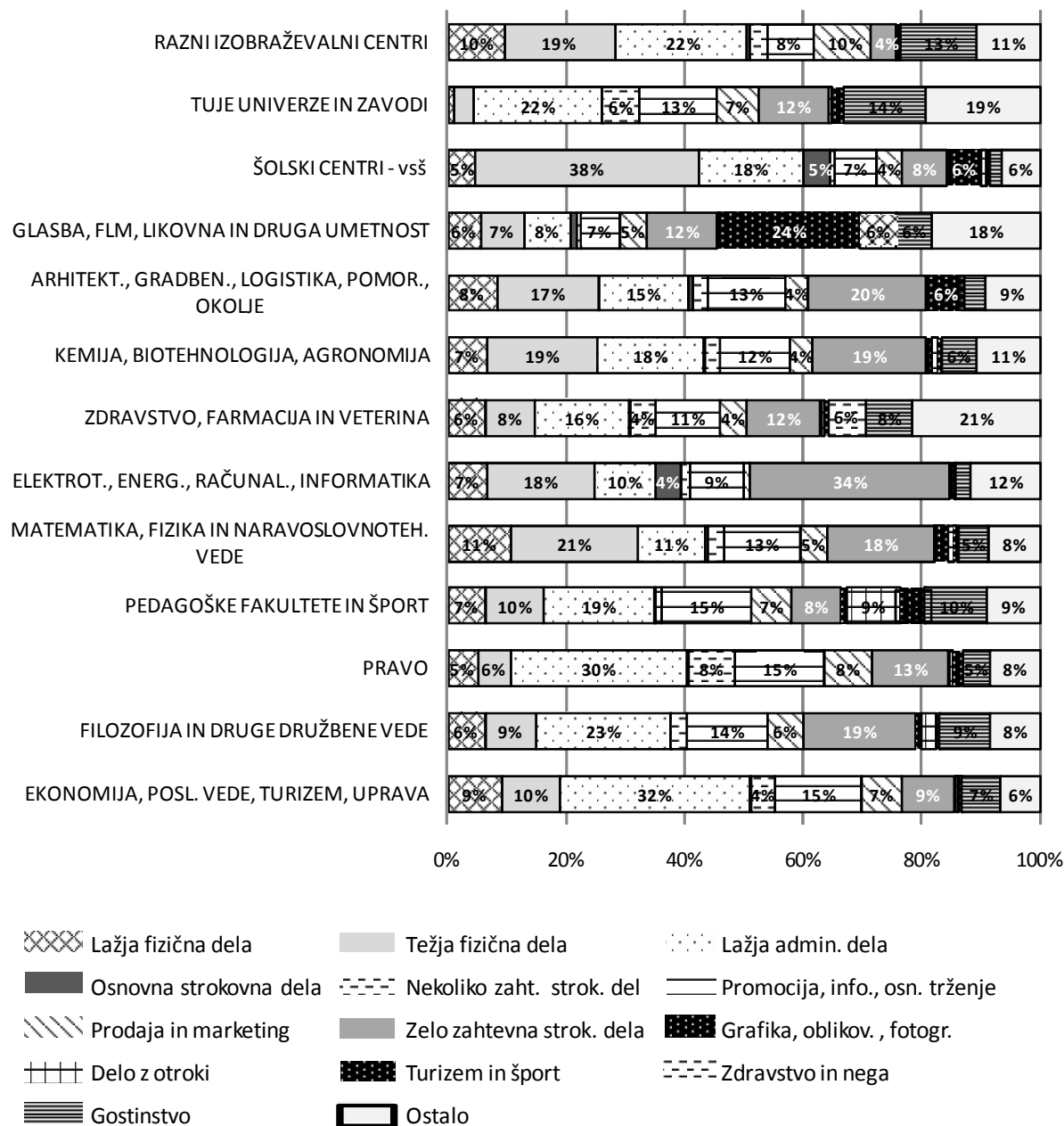
Srednje zahtevna in zahtevna strokovna dela predstavljajo 11,8 odstotka vseh opravljenih del. Pri teh delih študentje uporabljajo določena bolj ali manj teoretična znanja,

pridobljena v procesu študija, in jih tako povezujejo s prakso. Pričakujemo, da lahko ta dela pozitivno vplivajo na njihovo kasnejšo zaposlitev. Preostalih 16,7 odstotka del so *zelo zahtevna strokovna dela*. To so dela, ki zahtevajo posebna znanja, ki jih študentje pridobijo v procesu študija in ki študenta motivirajo k njihovi nadgradnji. Predvidevamo, da tovrstna študentska dela pomembno vplivajo na kasnejšo karierno pot študentov, ki jih opravljajo.

Zanima nas tudi, katere vrste del opravljajo študentje različnih fakultet. Zato smo 175 različnih fakultet, višjih šol in drugih zavodov po sorodnosti združili v 13 skupin fakultet in drugih zavodov. Slika 5 prikazuje strukturo del dodiplomskih študentov po posameznih skupinah fakultet.

Opazimo lahko, da težja fizična dela v največji meri opravljajo študentje višješolskih programov na

Slika 5: **Struktura del po skupinah fakultet glede na število opravljenih ur dodiplomskih študentov**



srednješolskih centrih. Po drugi strani najbolj zahtevna strokovna dela v največji meri opravljajo študentje elektrotehnike, energetike, računalništva in informatike. Slednje je skladno s pričakovanjem, da študentje višjih šol opravljajo manj strokovna dela kot študentje visokošolskih programov.

Slika 6 ponazarja strukturo del dodiplomskih študentov po vrstah dela in po letnikih glede na število opravljenih ur. Zelo zahtevna strokovna dela naraščajo z naraščanjem letnika, medtem ko delež lažjih in težjih fizičnih del upada. Nekoliko se znižuje tudi delež storitev v gostinstvu. Delež lažjih administrativnih del je razmeroma stanovitven; podobno velja za dejavnost prodaje, informiranja in osnovnega trženja ter komerciale in marketinga. V splošnem lahko zaključimo, da obstaja tendenca, da z napredovanjem v višji letnik zahtevnost del narašča.

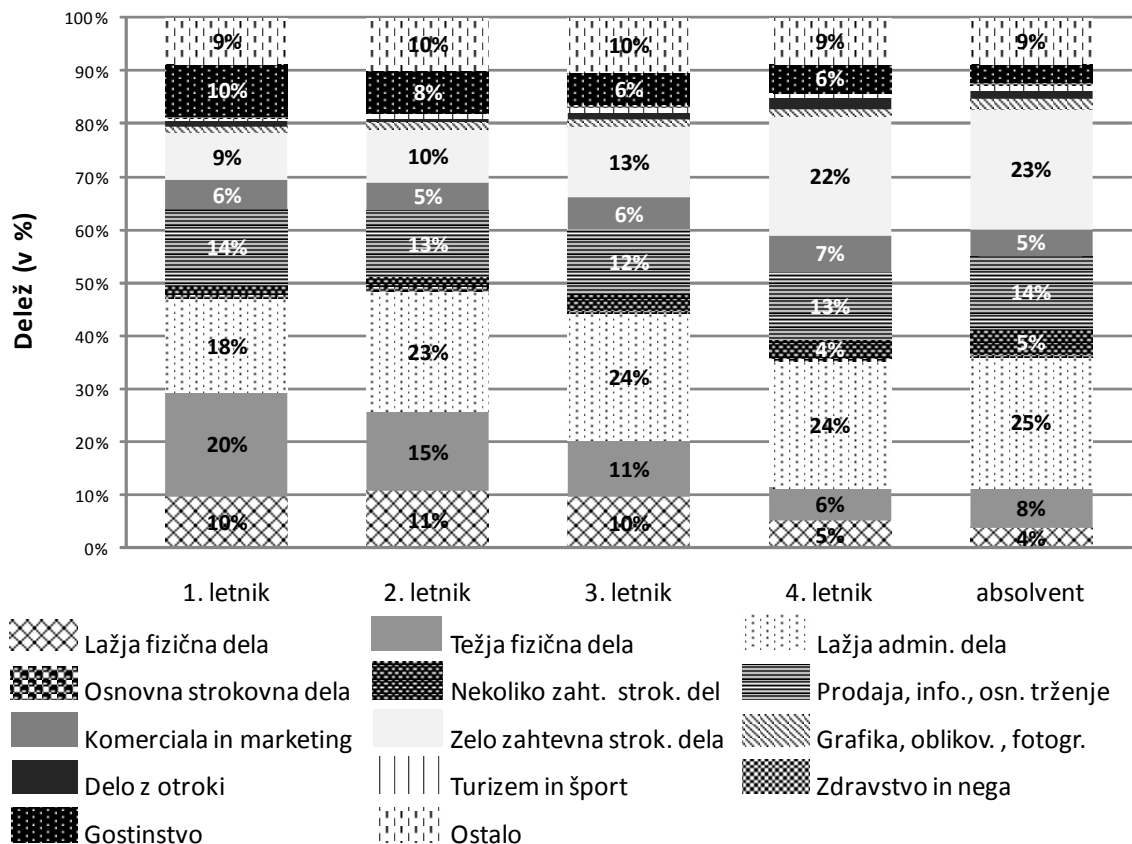
Značilnost, da velik delež študentov opravlja dela, ki vsebinsko niso povezana z njihovim študijem, je prisotna tudi v drugih evropskih državah. Anketne raziskave o delu študentov (ESIB 2005, str. 38–39) tudi v večini drugih evropskih držav ne odkrivajo povezav med smerjo študija in vrsto del študentov. Izjema je Danska, kjer je večina odgovorila, da področje njihovega dela

vsebinsko ustreza področju oziroma smeri študija. Eden od razlogov bi lahko bil bolj razvit sistem štipendiranja in študijskih posojil v tej državi.

Iz zgornje analize lahko oblikujemo sklep, da študentsko delo kljub višjim stroškom lahko predstavlja konkurenco manj kvalificiranim delavcem za delovna mesta, kjer se pričakuje predvsem fleksibilnost zaposlovanja in določene veščine, ki so med manj kvalificiranimi delavci manj prisotne (npr. znanja s področja informacijske tehnologije ali računovodstva, ki se pogosto izrecno zahtevajo v oglasih za študentsko delo). Kot je bilo prikazano, so med vrstami dela, ki jih opravljajo študentje, pretežno lažja in težja fizična dela, lažja administrativna dela ter lažja dela na področju prodaje in trženja.

Študentje višjih letnikov in absolventi, ki že imajo določena strokovna znanja, pa so zaradi nižjih stroškov lahko konkurenca predvsem mladim, ki po diplomi prvič iščejo zaposlitev. Študentje so torej primarno konkurenca skupinam, kot so mladi do 30 let, zaposleni za krajši delovni čas od polnega, zaposlenim za določen čas, torej skupinam zaposlenih, ki prejemajo podpovprečno plačo.

Slika 6: **Struktura del dodiplomskih študentov po letnikih glede na število opravljenih ur**



Vir: podatki izbranega servisa, lastni preračuni.

5. ŠTUDENSKO DELO IN USPEŠNOST ŠTUDIJA

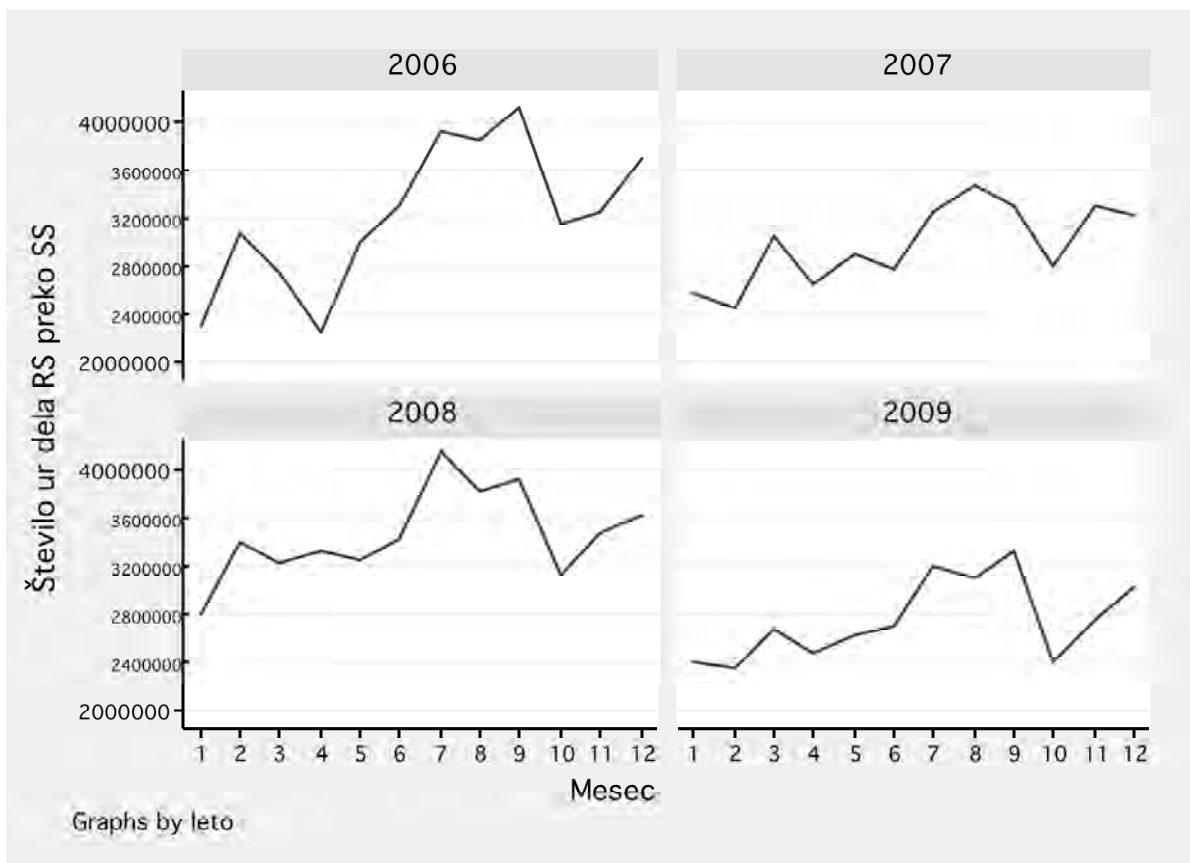
Razporeditev dela po mesecih

Videli smo že, da je povprečni obseg dela študentov na meji obsega, za katerega še lahko pričakujemo, da je združljiv z rednim opravljanjem študijskih obveznosti. Zdaj si oglejmo še razporeditev dela po različnih mesecih. Slika 7 prikazuje ločeno po letih mesečno distribucijo ur dela rednih študentov, posredovanega prek študentskih servisov. V letih 2006–2009 opazimo povečan obseg dela v poletnih mesecih, ko so študentje prosti študijskih obveznosti. Obseg dela nekoliko upade oktobra z začetkom novega študijskega leta. Konec koledarskega leta obseg dela ponovno nekoliko naraste (analiza dela po vrstah dela pokaže, da gre predvsem za povečanje obsega del, ki so evidentirana kot lažja administrativna dela, osnovna in zahtevna strokovna dela ter prodaja in trženje – morebiti zaradi dopustov zaposlenih delavcev). Kljub prisotnosti (relativno šibke) sezonske komponente oz. rahlega povečanja obsega dela v določenih mesecih, lahko opišemo porazdelitev delovnih ur rednih študentov kot razmeroma enakomerno.

Variabilnost obsega dela študentov po mesecih natančneje ponazarja gibanje koeficienta rasti (glede na stanje meseca januarja) števila ur rednih študentov. V povprečju obdobja 2006–2009 koeficient rasti dosega maksimalne vrednosti v času od julija do septembra (1,42–1,47) in v decembru (1,36) ter minimalno vrednost v januarju (1,00). Povprečni mesečni koeficient rasti za vsa tri leta skupaj znaša 1,23. Slednje pomeni, da je sezonska komponenta relativno šibka.

Za razliko od rednih študentov je pri rednih dijakih prisotna izrazita sezonska komponenta. Obseg dela rednih dijakov se opazno poveča v času poletnih počitnic, ko ni učnega procesa. Mesečni koeficient rasti števila ur rednih dijakov (glede na stanje meseca januarja) doseže v juliju in avgustu zelo visoke vrednosti (3,46 in 3,36), ki pomenijo, da je takrat obseg dela v povprečju za 246 oziroma 236 odstotkov večji kot v mesecu januarju (izračunano kot povprečje za vsa štiri leta). Koeficient rasti je najmanjši v januarju (1,00). Povprečni mesečni koeficient rasti za vsa štiri leta skupaj znaša 1,55.

Slika 7: Mesečna porazdelitev števila ur, oddelanih preko študentskih servisov, pri rednih študentih, (ločeno po letih)



Vir: podatki izbranega servisa.

Tabela 11: Število letnih opazovanj po letniku in predhodnem letniku dodiplomskega študija

Letnik	Letnik pri predhodnem opazovanju ^a					Skupaj
	1	2	3	4	Absolvent	
1	687	47	19	15	66	834
2	462	570	4	4	3	1043
3	121	518	487	1	2	1129
4	7	102	381	305	7	802
Absolvent	5	54	271	340	702	1372
Skupaj	1282	1291	1162	665	780	5180

Vir: podatki izbranega servisa, lastni preračuni.

Opomba: ^aPredhodno opazovanje je bilo za večino študentov predhodno študijsko leto, lahko pa tudi za dve ali največ tri leta nazaj.

Tabela 12: Ocene stopenj prehoda in ponavljanja za dodiplomske študente višješolskih strokovnih in visokošolskih programov, ki so delali preko študentskega servisa v obdobju 2005–2008

Letnik	Stopnja prehoda (v %)		Stopnja ponavljanja (v %)	
	Redni in izredni študentje	Redni študentje	Redni in izredni študentje	Redni študentje
1. letnik	46,41	49,32	-	-
2. letnik	52,21	55,01	55,70	56,46
3. letnik	56,11	56,63	43,40	44,49
4. letnik	51,13	51,36	38,90	38,99
Absolvent	-	-	51,17	51,89
Skupaj ^a	52,39	53,38	47,98	48,43

Vir: podatki izbranega servisa, lastni preračuni.

Opomba: ^aSkupna stopnja prehoda je izračunana kot število prehodov iz vseh letnikov v višji letnik. Pri izračunu stopnje prehoda smo število prehodov delili s skupnim številom opazovanj, zmanjšanim za število opazovanj s predhodnim letnikom »absolvent« (torej 2261/(5180-780) za redne in izredne študente skupaj). Absolventi namreč ne morejo napredovati v višji letnik na dodiplomskem študiju. S tem preprečimo, da bi podcenili stopnjo prehoda.

Delo študentov in napredovanje v višji letnik

Za namene analize prehodnosti med študijskimi leti smo za vsakega posameznega študenta, zajetega v vzorec, podatke preračunali na raven študijskega leta. Zanima nas predvsem, kateri letnik študija in katero fakulteto je obiskoval v času, ko je opravljal delo prek napotnice. Za študente, ki so delali v različnih letih, lahko tako preverimo, ali so v tem času tudi redno napredovali v višje letnike študija.⁸ To nam omogoča izračunanje stopnje prehoda oziroma ponavljanja za študente, ki delajo prek študentskega servisa, in primerjavo s podatki za celotno populacijo. S pomočjo regresijskega modela pa lahko preverimo, ali je verjetnost prehoda v višji letnik negativno povezana z obsegom dela prek študentskega servisa.

Zaradi nizkega števila opazovanj za podiplomske študente se v analizi omejujemo na dodiplomsko

raven. Tabela 11 prikazuje letnik študija opazovanega dodiplomskega študenta in letnik študija pri predhodnem opazovanju istega študenta. Študentje, ki so uspešno napredovali v višji letnik, so zabeleženi pod označeno diagonalo, saj imajo pri opazovanju v naslednjih študijskih letih višji letnik.⁹

Stopnje prehoda označujejo odstotek študentov posameznega letnika (pri predhodnem opazovanju), ki so uspešno napredovali v višji letnik. V konkretnem primeru stopnjo prehoda izračunamo tako, da vsoto zneskov pod diagonalo za posamezni predhodni letnik delimo s stolpično vsoto, ki pripada temu predhodnem letniku. Ocenimo lahko tudi stopnje ponavljanja, ki izražajo odstotek vseh študentov ponavljavcev v določenem letniku glede na število vseh študentov v tem istem letniku. Pri tem za posamezni tekoči letnik

⁸ Seveda se število opazovanj s tem skrči. Izločiti moramo študente, ki so delali samo eno leto, ter vsa opazovanja, ki se v bazi za istega študenta pojavijo prvič. Za njih namreč nimamo podatka o letniku študija v predhodnem študijskem letu.

⁹ Med temi študenti je zanemarljivo malo takih, ki so se v bazi pojavili v razmiku dveh let in pri tem napredovali le za en letnik ali v razmiku treh let in pri tem napredovali za manj kot tri letnike. Te študente lahko zato zanemarimo, ne da bi to pomembno vplivalo na ocene stopenj prehoda.

upoštevamo vrednosti desno od diagonale in jih delimo z vrstično vsoto za ta letnik dodiplomskega študija. Rezultati so prikazani v Tabeli 12.

Tako izračunane stopnje prehoda in ponavljanja dodiplomskih študentov, ki so aktivni preko študentskega servisa, zdaj lahko primerjamo z uradnimi podatki za celotno populacijo študentov. Žal so podatki za celotno populacijo študentov težko dosegljivi, saj jih običajno zbirajo in v svojih poročilih objavljajo posamezne univerze ali visokošolski zavodi, kar znižuje zanesljivost ter metodološko primerljivost podatkov. Zato smo se omejili na podatke SURS iz posebne raziskave za eno študijsko leto.

Po podatkih SURS za študijsko leto 2004/2005¹⁰ je med rednimi študenti višješolskih strokovnih in visokošolskih programov 12 odstotkov ponavljavcev, prehodnost rednih študentov iz prvega v drugi letnik pa je 58-odstotna. Po naši oceni je za redne študente prvih letnikov, ki delajo prek študentskega servisa, prehodnost iz prvega v višji letnik precej nižja (49,3 odstotka) od podatka SURS za celotno študentsko populacijo. To kaže na manjšo študijsko uspešnost študentov, ki delajo prek servisa. Opozoriti pa moramo, da je naš izračun ocena na podlagi vzorca, ki se nanaša na obdobje štirih let in ne le na leto 2005.

V Tabeli 13 prikazujemo natančnejše podatke o stopnjah prehoda in ponavljanja, ki smo jih izračunali na podlagi podatkov SURS za redne in izredne študente visokošolskega dodiplomskega izobraževanja in enovitega magistrskega študija 2. stopnje. Z vidika primerjave z našimi ocenami je slabost teh podatkov v dejstvu, da na eni strani vključujejo enovit magistrski študij 2. stopnje, po drugi strani pa ne vključujejo višješolskih programov. Kljub temu so podatki, ki smo jih izračunali za leto 2005, precej blizu ocenam SURS

iz prej navedene enkratne raziskave SURS za celotno terciarno izobraževanje (vključno z višješolskimi strokovnimi programi), zaradi česar je njihova primerljivost precejšnja.

Primerjava izračunov v tabelah 2 in 3 potrjujejo ugotovitev, da je bila v opazovanem obdobju stopnja prehoda iz 1. v 2. letnik med študenti, ki so aktivni preko študentskega servisa, nižja od stopnje prehoda vseh dodiplomskih študentov iz 1. v 2. letnik. Veliko večja kot razlika med stopnjami prehoda pa je razlika v deležu ponavljavcev. Med vsemi študenti, ki delajo pred študentskih servisov, se stopnja ponavljanja giblje med 38 in 55 odstotki (odvisno od letnika študija), medtem ko je v celotni populaciji rednih študentov stopnja ponavljanja po oceni SURS samo 12 odstotkov.

Predstavljeni izračuni niso nujno dokaz, da delo študentov močno znižuje uspešnost študija. Vzročnost namreč lahko poteka tudi v nasprotni smeri. Študent, ki ne uspe zaključiti letnika in ga ponavlja, bo verjetno povečal obseg dela, saj bo ob zmanjšanih študijskih obveznostih (v primerjavi z obremenitvijo, če bi se redno vpisal v višji letnik), imel na razpolago več časa za delo.

6. SKLEP

Zaradi ugodnejše davčne in regulativne obravnave študentskega dela se pogosto srečujemo s trditvijo, da študentsko delo izrinja s trga dela nekatere druge skupine iskalcev zaposlitve in da na trgu dela predstavlja anomalijo. Dosedanje raziskave so trditev preverjale s pomočjo anketnih podatkov bodisi uradne statistike bodisi posebnih namenskih raziskav. V našem članku obseg in vpliv študentskega dela v Sloveniji prvič preverjamo na ravni posameznih napotnic na relativno velikem vzorcu. Dobljeni rezultati prinašajo nekatera

Tabela 13: **Stopnja prehoda in ponavljanja (v %) študentov visokošolskega dodiplomskega izobraževanja in enovitega magistrskega študija 2. stopnje**

Leto	2005			2006			2007			2008		
	SK	R	I	SK	R	I	SK	R	I	SK	R	I
Način študija												
Stopnja ponavljanja	11,8	9,4	17,9	9,9	8,1	15,3	8,9	8,2	11,3	8,0	8,0	8,1
Stopnja prehoda iz 1. v 2. letnik	57,8	57,4	58,7	57,7	55,6	64,4	57,2	55,4	63,8			

Vir: SURS, lastni izračuni.

Opombe: Podatki so za vse visokošolske zavode v Republiki Sloveniji. R – redni študentje, I – izredni študentje, SK – redni in izredni skupaj. *Stopnja ponavljanja* izraža odstotek vseh študentov ponavljavcev glede na število vseh vpisanih študentov (brez absolventov) rednega in/ali izrednega študija. *Stopnja prehoda iz 1. v 2. letnik* predstavlja odstotek študentov prvega letnika v lanskem študijskem letu (t-1), ki so letos (t) vpisani v drugi letnik.

¹⁰ SURS (2005). Statistične informacije – Izobraževanje. Maj 2005. <http://www.stat.si/doc/statinf/09-SI-036-0501.pdf>

nova ali bolj natančna spoznanja, ki bi jih veljalo upoštevati pri razmišljanju o drugačni ureditvi področja študentskega dela.

Dijaki in študentje z delom prek študentskega servisa v enem letu zaslužijo približno 300 milijonov evrov. Obseg njihovega dela, preračunan v polno zaposlitev, ustreza približno 30.000 zaposlitvam za polni delovni čas. Približno eno tretjino vsega dela opravijo dijaki, dve tretjini pa študentje. V obdobju 2005 do 2008 je skupna vrednost študentskega dela rasla hitro, v povprečju za 17 odstotkov letno, v letu 2009 pa se je po oceni zmanjšala za 6,4 odstotka. Po drugi strani je obseg študentskega dela v urah rasel skoraj za polovico počasneje (2005–2008), v letu 2009 pa upadel za skoraj 20 odstotkov glede na preteklo leto.

Študentje v povprečju (glede na mediano) delajo približno 8 ur tedensko, se pravi 20 odstotkov polnega delovnega časa. Mediana letnih zaslužkov študentov je leta 2008 dosegla 2.100 evrov neto, pri čemer so bila med posamezniki velika odstopanja.

Študentsko delo je bilo v opazovanem obdobju (2005–2008) za delodajalce približno za 45 odstotkov cenejše od dela redno zaposlene osebe s povprečno plačo, vendar hkrati tudi pomembno dražje od dela zaposlenega z minimalno plačo. Ocenjujemo, da je dvig minimalne plače v letu 2010 to razliko zmanjšal na približno 15 odstotkov. Kljub tej stroškovni prednosti je obseg študentskega dela v primerjavi s celotnim zaposlovanjem skromen, saj predstavlja le 2 odstotka celotnih stroškov dela oziroma 4 odstotke vseh opravljenih delovnih ur. Obseg študentskega dela pa je znaten, če ga primerjamo s populacijo mlajših oseb, saj predstavlja 15 odstotkov vseh delovno aktivnih mladih do 30 let.

Študentsko delo predstavlja konkurenco določenim segmentom trga dela, predvsem nekvalificiranim delavcem (zlasti mladim) in mladim diplomantom. Približno dvetretjini del, ki jih opravljajo študentje, namreč po naši oceni ne zahteva posebnih znanj, ki jih študent pridobi na fakulteti, niti študentom ne nudi specifičnih izkušenj, ki bi lahko povečale njihovo zaposljivost po končanju študija. Podobni so tudi rezultati analiz za nekatere druge države, kar pomeni, da to ugotovitev težko pripišemo specifičnosti ureditve študentskega dela v Sloveniji. Pri slabi tretjini opravljenih del pa gre za zahtevnejša strokovna dela, kjer domnevamo, da študentje uporabljajo znanja, pridobljena v procesu študija, in jih tako nadgrajujejo ter povezujejo s prakso. Očitna je tudi tendenca, da z napredovanjem v višji letnik zahtevnost del narašča, do določene mere pa lahko strukturo opravljenih del povezujemo tudi s fakulteto, ki jo študent obiskuje. Predvidevamo, da lahko tovrstna zahtevnejša študentska dela, ki jih je približno tretjina, pomembno pozitivno vplivajo na kasnejšo karierno pot študentov, ki jih opravljajo.

Z vidika uspešnosti študija je pomembna ugotovitev, da je bila v opazovanem obdobju stopnja prehoda iz 1. v 2. letnik med študenti, ki so aktivni preko študentskega servisa, nižja od stopnje prehoda vseh dodiplomskih študentov iz 1. v 2. letnik. Veliko večja kot razlika med stopnjami prehoda pa je razlika v deležu ponavljavcev. Med vsemi študenti, ki delajo pred študentskih servisov, se stopnja ponavljanja giblje med 38 in 55 odstotki (odvisno od letnika študija), medtem ko je v celotni populaciji rednih študentov stopnja ponavljanja po oceni SURS samo 12 odstotkov. Vendar pa ti izračuni niso nujno dokaz, da delo študentov močno znižuje uspešnost študija. Vzročnost namreč lahko poteka tudi v nasprotni smeri. Študent, ki ne uspe zaključiti letnika in ga ponavlja, bo verjetno povečal obseg dela, saj bo ob zmanjšanih študijskih obveznostih (v primerjavi z obremenitvijo, če bi se redno vpisal v višji letnik), imel na razpolago več časa za delo.

Viri in literatura:

Agregatni in anonimizirani vzorčni podatki izbranega študentskega servisa.

AJPES (Agencija RS za javnopravne evidence in storitve).

Baum, Christopher F., Mark E. Schaffer in Steven Stillman (2007). IVREG28: Stata module for extended instrumental variables/2SLS and GMM estimation (v8). [<http://ideas.repec.org/c/boc/bocode/s4254011.html>]

ESIB (2005). Bologna with student eyes. Bergen: The National Unions of Students in Europe.

EVROŠTUDENT SI 2007 - Ekonomski in socialni položaj ter mednarodna mobilnost študentov v Sloveniji, Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo, 65 strani.

Ignjatović, Mirosljub in Martina Trbanc (2009). Zaposlovanje in Brezposelnost mladih: aktivni, fleksibilni in prilagodljivi, v »Med otroštvom in odraslostjo: Analiza položaja mladih v Sloveniji 2009, str. 39-56.

MDDSZ (2009a). Pregled položaja študentske populacije v Sloveniji - predlog za obravnavo, št. dokumenta 11014-9/2009/2. Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve. Ljubljana, 10.04.2009.

MDDSZ (2009b). Zakon o malem delu – strokovne podlage in izhodišča. Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve. Ljubljana, december 2009. [http://www.mddsz.gov.si/fileadmin/mddsz.gov.si/pageuploads/dokumenti__pdf/15122009_podlage_in_izhodica_ZMD_dec09.pdf]

Pravilnik o pogojih za opravljanje dejavnosti agencij za zaposlovanje, Ur. l. RS št. 139/06.

SRDAP (Statistični register delovno aktivnega prebivalstva).

SURS, 2005. Statistične informacije - Izobraževanje. Maj 2005. <http://www.stat.si/doc/statinf/09-SI-036-0501.pdf>

SURS (2009a). Anketa o delovni sili: Dejansko opravljene ure dela.

SURS (2009b). Dejansko opravljene ure dela, metodološka pojasnila. Najdeno na spletnem naslovu: http://www.stat.si/vodic_oglej.asp?ID=141&PodrocjeID=0 dne 10.12.2009.

SURS (2009c). Terciarno izobraževanje. Najdeno na spletnem naslovu: http://www.stat.si/pxweb/Database/Dem_soc/09_izobrazevanje/08_terciarno_izobraz/01_09550_vpisani_splosno/01_09550_vpisani_splosno.asp dne 10.12.2009.

Zakon o zaposlovanju in zavarovanju za primer brezposelnosti (ZZZPB), Ur. l. RS št. 107/06 – uradno prečiščeno besedilo.

NAČRTOVANJE NASLEDSTVA NA KMETIJI: UKREP ZA POVEČANJE ŠTEVILA PREVZEMOV SLOVENSКИH KMETIJ IN NJIHOVE PRAVOČASNE PREDAJE NASLEDNIKOM

dr. Boštjan Kerbler, Urbanistični inštitut Republike Slovenije
UDK 728.6 (497.4)
JEL: J110, J240, Q190, R230, Z100

Povzetek:

Za Slovenijo je podobno kot za druge razvite države značilno, da se število prevzemov kmetij zmanjšuje in da kmetije naslednikom niso predane pravočasno. Država je kot članica Evropske unije sicer upravičena do finančnih spodbud, s katerimi želijo te trende ustaviti ali vsaj omiliti, vendar je stanje kljub temu zaskrbljujoče. V članku so predstavljeni dejavniki, za katere smo na podlagi raziskave in obsežne diskusije, ki ji je sledila, ugotovili, da pomembno vplivajo na nasledstvo na slovenskih kmetijah oziroma so zanj specifični in ga še posebej zaznamujejo. Gre za dejavnike, prek katerih se izraža tradicija oziroma tradicionalni vzorci mišljenj in ravnanj, ter dejavnike, prek katerih se kažejo stališča, percepcije in mnenja gospodarjev. Razumevanje vplivanja teh dejavnikov na nasledstvo na slovenskih kmetijah je bilo podlaga za oblikovanje predloga novega ukrepa za povečanje števila prevzemov slovenskih kmetij in njihove pravočasne predaje naslednikom. Gre za ukrep, ki smo ga imenovali »načrtovanje nasledstva na kmetiji«.

Ključne besede: socialna geografija, nasledstvo na kmetiji, prevzemanje kmetij, predajanje kmetij, dejavniki nasledstva, načrtovanje nasledstva na kmetiji

Abstract:

For Slovenia, as for other developed countries, a decreased level of farm takeovers and delays in farm transfers are now characteristic. As a Member State of the European Union, however, Slovenia is entitled to financial incentives aimed at reducing these trends or at least at mitigating them, but the situation remains worrying. This article presents factors that research and extensive discussion have shown to have a significant impact on the succession of Slovenian farms, and which are specific and characterise succession. These factors are in two groups: factors reflecting tradition or a traditional way of thinking and acting, and factors reflecting householders' viewpoints, perceptions and opinions. Understanding the influence of these factors on succession in Slovenian farms represents the basis for proposing new measure to increase farm takeovers in Slovenia and achieve timely transfers of farms to successors. This measure is termed "farm succession planning".

Key words: social geography, farm succession, farm takeovers, farm transfer, farm succession factors, farm succession planning

1. UVOD

Kmetije so najpogosteje v lasti družin (t. i. družinske kmetije) in zato so edini del družbe, ki mora sam zagotoviti svojo socio-profesionalno reprodukcijo. Na družinskih kmetijah se namreč nadzor nad upravljanjem in lastništvo kmetij medgeneracijsko prenašata znotraj družine (Gasson in Errington, 1993; Lobely in drugi, 2010). Nasledstvo na kmetiji je zato temelj za obstoj in razvoj kmetije. Po Labandu in Lentzu (1983) je nasledstvo na družinskih kmetijah petkrat pogostejše kot pri drugih poklicih in pomeni najboljši primer medgeneracijskega prenosa fizičnega in človeškega kapitala. V socializacijskem procesu dobi potencialni

naslednik na kmetiji natančen vpogled v delo gospodarja in kmečki način življenja, pridobi si neposredne izkušnje in medgeneracijsko posredovana znanja, hkrati pa izoblikuje do vsega tega spoštljiv odnos, zlasti do zemlje kot primarnega vira za preživetje na kmetiji. Zato je po Labandu in Lentzu (1983) prenos človeškega kapitala med generacijami v isti družini tudi njegovo plemenitenje, hkrati pa se s tem povečuje vrednost fizičnega kapitala, tako njegova dejanska vrednost kakor tudi zavedanje o njegovi vrednosti. Da se to lahko zgodi, morajo biti izpolnjeni temeljni pogoji, in sicer to, da do prevzema kmetije in nadaljnega kmetovanja sploh pride in da je predaja kmetije nasledniku pravočasna.

Eden od velikih problemov v kmetijstvu razvitih držav je zmanjševanje števila prevzemov kmetij oziroma prenosov kmetij na naslednike. Evropska unija poskuša te negativne trende z nekaterimi ukrepi ustaviti. Po eni strani gre pri tem za podporo mladim kmetom za prevzem kmetij, ki se izvaja v obliki enkratne, nepovratne finančne pomoči za lažji prevzem in strukturno prilagoditev gospodarstva po prevzemu, po drugi strani pa za podporo zgodnjemu upokojevanju kmetov, ki se izvaja v obliki letne rente starejšim kmetom, ki prenehajo opravljati pridobitno kmetijsko in gozdarsko dejavnost na kmetiji zaradi prenosa kmetije na naslednika.

Slovenija je kot članica Evropske unije upravičena do sredstev omenjenih ukrepov. Spodbujanje prevzemanja kmetij in njihove pravočasne predaje je v Sloveniji še posebej pomembno, saj sta stanje nasledstva in starostna struktura gospodarjev na slovenskih kmetijah zelo zaskrbljujoča: po podatkih popisa kmetijstva iz leta 2000 ima izbranega naslednika le 23 % kmetij, povprečna starost gospodarjev pa je več kot 56 let, pri čemer je delež gospodarjev, starejših od 55 let, nad 57 % in se še povečuje. Kljub temu so po našem mnenju ukrepi Evropske unije, ki temeljijo predvsem na finančnih spodbudah, premalo, da bi v Sloveniji mlade zadržali v kmetijstvu in da bi bile kmetije pravočasno predane. Nasledstvo na kmetiji je namreč zelo kompleksno, zato ekonomski dejavniki niso edini dejavniki, ki vplivajo na prevzemanje in predajanje kmetij. Na podlagi raziskave, ki smo jo opravili na slovenskih kmetijah, smo vplive različnih dejavnikov na nasledstvo na kmetijah tudi dokazali. Pri identifikaciji dejavnikov, ki naj bi vplivali na nasledstvo na slovenskih kmetijah, smo se osredotočili na dejavnike, ki so značilni za vsako posamezno kmetijo. V primerjavi z dejavniki, kot so npr. makroekonomske razmere, razmere na trgu dela ipd., lahko pri naši raziskavi govorimo o »notranjih« dejavnikih kmetije oziroma dejavnikih strukture kmetije.

V raziskavi smo odgovorili na tri vprašanja. Zanimalo nas je, kateri dejavniki vplivajo in kako ti vplivajo na to:

- da je na kmetiji že oziroma bo kot naslednik določena/predvidena oseba, ki bo za gospodarjem zagotovo v celoti prevzela nadzor nad upravljanjem in vodenjem kmetije ter bo postala tudi gospodar;
- da se je ta oseba že sama odločila, da bo gospodarja nasledila, in da se je tudi odločila, da bo nadaljevala kmetovanje po prevzemu kmetije;
- kdaj namerava gospodar predati kmetijo določenemu/predvidenemu nasledniku oziroma koliko bo takrat star.

Prvo vprašanje se nanaša na določitev naslednika na kmetiji, drugo na naslednikovo odločitev glede prevzema kmetije, tretje pa na čas predaje kmetije nasledniku. Določitev naslednika na kmetiji in njegovo odločitev glede prevzema smo v raziskavi opredelili kot stanje nasledstva na kmetiji, to in čas predaje kmetije

pa kot nasledstvo na kmetiji. Ker gre za načrtovane (predvidene) prevzeme in predaje kmetij, se pristop preučevanja, ki je bil uporabljen v raziskavi, imenuje *ex-ante*.

Na predavanjih po Sloveniji, ki so sledila raziskavi, smo rezultate predstavili širši javnosti, zlasti kmetom in kmetijskim svetovalcem. Ob tem se je obširno razpravljalo. S pomočjo teh razprav se je izkazalo, da so med dejavniki, za katere smo na podlagi empirične analize ugotovili, da pomembno vplivajo na nasledstvo na slovenskih kmetijah, nekateri takšni, ki so za nasledstvo na slovenskih kmetijah specifični in ga še posebej zaznamujejo. V članku te dejavnike in njihove vplive na nasledstvo na kmetijah podrobneje predstavljamo. Razumevanje vplivanja teh dejavnikov na nasledstvo na slovenskih kmetijah je namreč izhodišče za naš predlog ukrepa, za katerega menimo, da bi bil veliko učinkovitejši za povečanje števila prevzemov slovenskih kmetij in njihove pravočasne predaje naslednikom, kot so ukrepi, ki se trenutno izvajajo v Sloveniji.

2. METODE

Ker smo želeli, da je zaradi primerjalne vrednosti rezultatov struktura preučevanih kmetij čim bolj homogena, smo njihov obseg v raziskavi omejili le na segment slovenskih kmetij, in sicer na hribovske kmetije. Po Hribniku (1994a) je namreč proces opuščanja kmetij v slovenskem prostoru značilen predvsem za hribovska območja. To je še posebej zaskrbljujoče, saj so hribovske kmetije najpomembnejša prvina hribovske kulturne pokrajine – so njeni trajni oblikovalci in vzdrževalci (Natek, 1989), v njihovem potencialu pa so osredotočene tiste pokrajinske sestavine, ki s svojimi raznovrstnimi učinki vplivajo na spremembe v pokrajini (Markeš, 1998). Da bi si bile hribovske kmetije čim bolj podobne, smo oblikovali ciljno skupino hribovskih kmetij. Izbrali smo jih na podlagi treh kriterijev:

- biti so morale v alpskem ali predalpskem območju Slovenije;
- njihova glavna proizvodna usmeritev je morala biti živinoreja;
- gospodarji kmetij so morali biti stari vsaj 45 let.

Ker statistične službe v Sloveniji ne nudijo vseh podatkov, ki smo jih potrebovali za raziskavo, smo te pridobil z anketiranjem, ki smo ga opravili junija 2005. Končni raziskovalni vzorec za preučitev vplivov izbranih dejavnikov je zajemal 789 hribovskih kmetij ali 11,6 % vseh hribovskih kmetij, ki smo jih na podlagi kriterijev opredelil kot ciljno skupino. Da je raziskovalni vzorec kljub nizkemu deležu reprezentativen, je razvidno iz primerjave podatkov nekaterih osnovnih značilnosti vzorca s podatki, ki veljajo za vse hribovske kmetije ciljne skupine (pri teh kmetijah gre za podatke, ki so bili

pridobljeni s popisom kmetij leta 2000). Povprečno so gospodarji na vzorčnih hribovskih kmetijah stari 60,9 leta, vsi gospodarji ciljne skupine pa v povprečju 60,4 leta. Gospodarjev moškega spola je v obeh primerih tri četrtine, zelo majhne pa so razlike tudi v povprečni velikosti kmetije – kmetije raziskovalnega vzorca so v povprečju velike 21,7 hektarja, vse kmetije ciljne skupine pa 20,6 hektarja. Rezultate raziskave smo zato v nadaljevanju posplošili na vse hribovske kmetije v Sloveniji, ki ustrezajo kriterijem ciljne skupine.

Vplive dejavnikov smo ugotavljali s pomočjo posebnih regresijskih modelov, imenovanih modeli diskretne izbire. Fox (1997) navaja, da je za regresijske modele značilno, da lahko na podlagi sprejetega modela in ocen njegovih parametrov iz vrednosti pojasnjevalnih spremenljivk napovemo vrednost odvisne spremenljivke, medtem ko modeli diskretne izbire – kot verjetnostni modeli – omogočajo napovedovanje verjetnosti izbire oziroma verjetnosti uresničitve dogodkov (Liao, 1994; Wooldridge, 2002). Pri naši raziskavi gre za dogodke, ki se nanašajo na stanje nasledstva na kmetiji in na predviden čas predaje kmetije nasledniku. Po opravljeni empirični analizi smo z intervjuji pridobili še mnenja in razmišljanja gospodarjev ter jih primerjali in povezali z rezultati empirične analize. Poleg skladnosti z rezultati empirične analize smo z intervjuji razkrili tudi povezave med vzroki za stanja nasledstva na kmetijah in predviden čas predaje kmetij naslednikom, ki so ostali pri preučevanju s kvantitativnimi metodami zabrisani, ugotovili pa smo tudi, kakšni so občutki in ravnanja gospodarjev v zvezi z nasledstvom na hribovskih kmetijah.

3. REZULTATI IN RAZPRAVA

Iz empirične analize je razvidno, da na nasledstvo na slovenskih hribovskih kmetijah pomembno vplivajo dejavniki, ki izražajo ekonomsko moč kmetije; to potrjuje, da so finančne spodbude – kot ukrep za prevzemanje in predajo kmetij – upravičene. Že Ana Barbič (1993: 265) ugotavlja, da »mladi, ki v kmetijstvu ostajajo, počnejo to vse manj iz emocionalnih in vse bolj iz ekonomskih razlogov.« Po Kovačiču (1995) namreč zahtevajo vse bolj zaostreni pogoji gospodarjenja v kmetijstvu nenehno uvajanje inovacij in prilagajanje proizvodne strukture tržnim zahtevam. V takem okolju pa dosejajo pozitiven razvoj le tiste kmetije, ki so ekonomsko dovolj močne. Najpomembnejši dejavnik, ki izražajo ekonomsko moč kmetije in se je zanj izkazalo, da ima na nasledstvo na kmetiji pomemben vpliv, je njena velikost.

Kmetijski proizvodni obrati z nekaj hektari kmetijskih zemljišč ne morejo zagotoviti primerljivega dohodka aktivnim in vzdrževanim članom kmečkega gospodinjstva (še zlasti, če so te kmetije v območjih s težjimi pogoji za kmetovanje), s tem pa ne tudi take ravni socialne varnosti, ki bi spodbujala mlade ljudi k ohranjanju kmetijskih gospodarstev kot proizvodnih in posestnih enot (Hribernik 1996: 16).

Ugotovitve se ujemajo z dognanji Rosemary Fennell (1981), Ruth Gasson in drugih (1988) ter Mieke Calus in drugih (2008), da je eden od glavnih vzrokov, da gospodarjevi otroci ne prevzamejo kmetij, v tem, da so premajhne. Če so namreč kmetije premajhne, si potencialni nasledniki in drugi člani gospodarjevega gospodinjstva ter morebitnih drugih gospodinjstev na kmetiji poiščejo zaposlitve zunaj kmetije, saj naj bi »preživele samo kmetije, ki bodo ustvarjale dovolj dohodka, kar pa pomeni iskanje možnosti zaslužka na bistveno širših osnovah« (Hribernik 1996: 28). Ugotovitev potrjujejo tudi Ochoa in drugi (2007), ki menijo, da se potencialni nasledniki na kmetiji pogosteje odločajo za prevzem kmetije, če se imajo možnost ob kmetovanju zaposliti v nekmetijskem sektorju. Ruth Gasson (1986) ugotavlja, da lahko zaposlitev zunaj kmetije, ki običajno največ prispeva k skupnemu deležu prihodkov iz virov zunaj kmetije, vpliva na večjo stabilnost ter povišanje skupnega dohodka in ekonomske moči kmetije, s tem pa tudi na donosnost in nadaljevanje kmetovanja, hkrati pa lahko pomeni prvi korak k prenehanju in opustitvi kmetovanja, zlasti če začnejo ti viri v skupnem letnem prihodku na kmetiji prevladovati.

Čprav torej ugotovljeni vpliv ekonomskih dejavnikov na nasledstvo na kmetijah sicer upraviči ukrepe Evropske unije, se je z raziskavo potrdilo, da na nasledstvo na kmetijah pomembno vplivajo tudi drugi, neekonomski dejavniki, ki še posebej zaznamujejo nasledstvo na slovenskih kmetijah. Razdelimo jih lahko v dve skupini:

- dejavniki, prek katerih se izraža tradicija oziroma tradicionalni vzorci mišljenj in ravnanj, in
- dejavniki, prek katerih se kažejo stališča, percepcije in mnenja gospodarjev.

3.1. VPLIVI DEJAVNIKOV, PREK KATERIH SE IZRAŽA TRADICIJA OZIROMA TRADICIONALNI VZORCI MIŠLJENJ IN RAVNANJ

Dejavnik, prek katerega se nedvomno kaže tradicija, je število otrok moškega spola v gospodarjevi družini. Pri prevzemanju kmetij imajo namreč gospodarjevi sinovi že po tradiciji prednost pred hčerami (Kimhi in Nachlieli, 2001; Crockett, 2004; Schwartz, 2004). To je razvidno tudi iz razmerja med številom gospodarjev in gospodaric na preučeni kmetijah – večina (75 %) gospodarjev je moškega spola – ter razmerja med določenimi oziroma predvidenimi nasledniki in naslednicami – prvih je več kot 80 %.

Čprav se je pomen tradicij in tradicionalizma (zlasti patriarhalnosti in konzervatizma) tudi na podeželju in med kmečkim prebivalstvom v marsičem pomembno zmanjšal, ne gre spregledati, da se vedenjski vzorci pri intergeneracijskem prenosu kmetovanja razmeroma zelo dobro ohranjajo. Kmetije še vedno prevzemajo v pretežni meri moški, ženske pa bistveno redkeje in še to, če ni druge možnosti. (Hribernik 1994b: 41).

Po podatkih empirične analize je verjetnost, da bo kmetijo prevzel naslednik, ki se bo še naprej ukvarjal s kmetovanjem na njej, skoraj 70-odstotna, če so na kmetiji vsi gospodarjevi otroci moškega spola. Če ima gospodar le otroke ženskega spola, je verjetnost za prevzem in nadaljnje kmetovanje 55,2-odstotna. Iz podrobnejše analize podatkov raziskave je še razvidno, da gospodarji izberejo za prevzem kmetije hčere običajno zato, ker nimajo moških potomcev – na skoraj 65 % proučenih kmetij, na katerih so za prevzem kmetije izbrane hčere gospodarjev, ni bilo moških potomcev. Hkrati so hčere za prevzem kmetije navadno le predvidene in niso določene zagotovo – takih je bilo v raziskavi 84,6 % izbranih naslednic. Glede na to, da so skoraj vse predvidene naslednice na preučevanih kmetijah stare pod 40 let – večina jih je stara do 30 let –, lahko sklepamo, da nekateri gospodarji še vedno upajo, da bodo lahko moškega naslednika izbrali med vnuki ali pa bodo za to vlogo določili zete. Glede tega Tietje (2004) ugotavlja, da gospodarji za naslednike raje določijo zete kot pa svoje hčere. Zanimivo je, da je določitev sina za naslednika za večino popolnoma samoumevna. To lahko razberemo tudi iz razmišljanj enega od gospodarjev, ki je sodeloval v naši raziskavi:

/.../ Imam eno hčerko in samo enega sina, ki je zdaj končal srednjo šolo. Rad dela na kmetiji in če mu ne bom dal hitro kmetije, se lahko zgodi, da bo zgubil veselje, pa bo šel. Potem ne bom imel nikogar več, da bi mu lahko kmetijo predal. Veliko je takih primerov v naših hribih /.../

Čeprav je torej tradicija še vedno izjemno močan dejavnik za vztrajanje pri kmetovanju tudi za mlajše generacije – po Hriberniku (1993) je zaradi predanosti tradiciji, ki je za kmečko populacijo značilna bolj kot za druge sfere prebivalstva, zapuščanje kmetijstva manjše, kot bi ga glede na marginalni položaj kmečkega poklica v slovenski družbi lahko pričakovali –, moramo biti pri interpretaciji takih dejavnikov, kot je »tradicionalno« privilegiranje moških potomcev, pazljivi. Tradicionalni vzorci lahko namreč tudi ogrozijo obstoj kmetij, saj zavirajo proces nasledstva in pravočasen prenos kmetij na naslednike. To potrjujejo tudi izsledki empirične analize – vpliv število otrok moškega spola v gospodarjevi družini na čas predaje kmetije je izrazit, vendar negativen, kar se ujema z rezultati raziskav Kimhija (1994) ter Kimhija in Nachlielija (2001). Vzrok za to naj bi bilo po Kimhiju (1994) večje število potencialnih naslednikov, zaradi česar si gospodar pri odločitvi za naslednika običajno vzame več časa. Zaradi čakanja na moškega prevzemnika in s tem zavlačevanja gospodarjev z natančno določitvijo naslednikov in s predajo kmetij se lahko zgodi, da do prevzema kmetij sploh ne pride. Gospodarji bi morali torej preseči tradicionalne vzorce privilegiranja moških naslednikov, med njimi pa bi moralo prevladati tudi spoznanje, da so lahko tudi ženske dobre in sposobne gospodarice.

Drugi »tradicionalni« dejavnik, ki lahko prav tako

pomeni grožnjo za obstoj kmetij in ima velik vpliv na čas predaje kmetij, je tako imenovana starost gospodarja ob predaji kmetije. Na slovenskih kmetijah so še vedno zelo zakoreninjeni tradicionalni vzorci glede časa predaje kmetij. Izkazalo se je namreč, da gospodarji svoje kmetije zelo pogosto »po tradiciji« (formalno) obdržijo v rokah vse do smrti oziroma jih predajo šele takrat, ko jim opešajo moči ali ko zbolijo in niso več zmožni voditi kmetije. Ugotovitve se ujema s spoznanji Kimhija in Lopeza (1999), ki menita, da gospodarji kljub negativnim posledicam posvečajo pozornost vprašanju glede nasledstva običajno šele v poznejših letih, v veliko primerih pa zavlačujejo s tem vse do smrti. Razlogi za to so po našem mnenju trije. Prvi je ta, da so gospodarji čustveno močno navezani na svoje kmetije. Za mnoge slovenske gospodarje so namreč kmetije še vedno način in smisel življenja – življenjski projekt –, ne pa kapital, ki ga je treba nenehno oplajati (Kerbler, 2003). Gospodarji lahko zavlačujejo s predajo kmetije tudi, če so kmetijo prejeli v gospodarjenje (pre)pozno. Na predajo kmetije so namreč morali čakati dolgo in tako kljub visoki starosti gospodarijo le kratek čas. Na tem mestu si želijo ostati še nekaj časa, čeprav morda imajo odrasle potomce, ki bi kmetije že lahko prevzeli. Tretji razlog za zavlačevanje s predajo kmetij pa je ta, da je gospodarje strah. Po Luciji Pinterič in drugih (2006) daje namreč gospodarju vodenje kmetije moč, pravice, vrednost ter s tem poslušnost družine in tistih, ki delajo na kmetiji. Gospodarji se bojijo, da bodo svoje pravice in veljavo s predajo izgubili, s tem pa tudi smisel, zaradi katerega bi še sploh živeli. Da bi se torej okrepil pozitiven pomen nasledstva, bi morali na slovenskih hribovskih kmetijah prepoznati in preseči tradicionalne vzorce, ki ovirajo proces nasledstva ter s tem ogrožajo nadaljnji razvoj in obstoj hribovskih kmetij. Zlasti med gospodarji bi moralo prevladati spoznanje, da morajo svojim naslednikom kmetije predati pravočasno, da lahko svojim otrokom zaupajo in jim brez strahu predajo to, kar so sami s trudom ustvarili.

Empirična analiza je pokazala, da s predajo kmetij zavlačujejo predvsem gospodarji velikih kmetij, kar je edinstveno v svetovnem merilu. V vseh drugih raziskavah, v katerih so preučevali vplive dejavnikov na čas predaje kmetij, se je namreč izkazalo prav nasprotno. To še dodatno potrjuje, da imajo na slovenskih kmetijah dejavniki, prek katerih se izraža tradicija, večji vpliv na nasledstvo kot ekonomski dejavniki. Velikost kmetij in naložbe potencialne naslednike sicer spodbudijo, da se odločijo za prevzem kmetije in nadaljevanje kmetovanja, vendar pa je očitno, da gospodarji, potem ko začnejo nasledniki usmerjati svojo energijo v delo na kmetijah, s predajo kmetij pogosto zavlačujejo. Sklepamo lahko, da so gospodarji velikih kmetij tesneje povezani z delom in življenjem na kmetiji, tesnejša je tudi čustvena navezanost na kmetijo. Ko se gospodar za predajo končno odloči oziroma naj bi do predaje prišlo takrat, ko gospodar umre, je pogosto že prepozno, saj je tisti, ki je bil določen za naslednika in je bil nekoč odločen

kmetijo prevzeti in nadaljevati kmetovanje, zaradi čakanja že obupal, izgubil je svoj »notranji naboj«, v tem času pa se je tudi postaral in si poiskal drugo zaposlitev v nekmetijskem sektorju. Ustvaril si je svoj dom, družino in si oblikoval nove življenjske načrte. V tem času je kmetija tudi kapitalno oslabela, njena finančna trdnost se je zmanjšala, saj starejši gospodarji običajno niso dovolj inovativni in dovzetni za tržne novosti in premalo vlagajo v razvoj svojih kmetij. Vse to pa nekdanj gotovega naslednika še dodatno odvrne, da bi kmetijo prevzel, saj bil moral vanjo ogromno vložiti, poleg tega pa nima zagotovila, da bo njegova zamisel realizirana in trud za to poplačan. In enako kot zanj velja tudi za druge gospodarjeve otroke, potencialne naslednike. Po Hriberniku (1995: 210) je namreč »ponovna vrnitev na kmetijo, potem ko si je ‚pregnani‘ potomec že uredil lastno življenje drugod, malo verjetna«.

V zvezi s starostjo gospodarjev in časom predaje kmetije nasledniku Glauben in drugi (2002) govorijo o pojavu »časovne poti prenosa kmetij«. Po njihovem mnenju se z daljšanjem načrtovanega časa predaje kmetije nasledniku podaljšuje dejanski čas prenosa, saj naj bi gospodarji, ki načrtujejo, da bodo kmetije predali naslednikom v petih letih, to tudi dejansko storili, če pa nameravajo kmetije predati pozneje kot čez pet let, jih dejansko predajo pozneje, kot so načrtovali. To kaže, da starejši ko postaja gospodar, težje preda kmetijo nasledniku. S podrobnejšo analizo se je tudi razkrilo, da obstajajo med mlajšimi in starejšimi gospodarji razlike glede časa predaje kmetij naslednikom, kar se kaže v njihovem odnosu do kmetij in kmetovanja oziroma razumevanju pozitivnih in negativnih posledic, ki jih prinašajo tradicionalni vzorci mišljenj in ravnanj. Izkazalo se je, da mlajši gospodarji bolje poznajo zakonitosti tržne ekonomije, zlasti mehanizme za učinkovitejšo akumulacijo kapitala, kot starejši, zato predajo kmetije naslednikom prej kot starejši gospodarji – Kimhi (1994) navaja, da običajno preden začne produktivnost kmetij upadati oziroma kmalu po tem (avtor take gospodarje opiše kot altruiste). Ugotovitve potrjuje tudi primer preučene slovenske hribovske kmetije, na kateri je naslednik že natančno določen in bo tudi nadaljeval kmetovanje. Gospodar je star 52 let in namerava kmetijo predati nasledniku čez štiri leta, ko bo ta dopolnil 24 let. Gospodar je glede časa predaje kmetije nasledniku poudaril pomen starosti gospodarja, pri kateri pride do predaje kmetije nasledniku:

/.../ Sina, ki me bo nasledil, smo vzgojil v poštenega in pridnega človeka. Veliko mi pomaga, o marsičem že odloča in takoj, ko bo končal s študijem agronomije, mu bom kmetijo predal. Čeprav sem še mlad, smo taki za našo mladino že stari. Na mladih svet stoji, pravijo /.../ Ne pa tako, kot na mnogih naših kmetijah, ko držijo gospodarji kmetije v svojih rokah do svoje smrti, mladi pa do takrat že obupajo /.../

Podrobnejša analiza je še pokazala, da pomenijo kmetije, na katerih so gospodarji stari med 50 in 55 let, največji delež kmetij, na katerih so določeni ali

predvideni nasledniki že tudi sami trdno odločeni, da bodo kmetije prevzeli in nadaljevali kmetovanje. Po Pfefferju (1989) je namreč kmečka družina v tem času v »obdobju življenjskega cikla«, ki se imenuje »obdobje generacijskega prehoda«. Gospodarji bi morali izkoristiti ta ugodni trenutek in predati kmetije naslednikom, tudi če čutijo, da so še polni življenjske energije, zanosa, načrtov in idej. S staranjem gospodarjev se namreč prične povečevati tudi število kmetij, na katerih do prevzema ne bo prišlo oziroma na njih po prevzemu ne bodo več kmetovali. Delež teh kmetij preseže delež tistih, na katerih bo prišlo do prevzema in nadaljnega kmetovanja, ko so gospodarji stari od 60 do 64 let, torej ob koncu njihove aktivne delovne dobe.

3.2. VPLIVI DEJAVNIKOV, PREK KATERIH SE KAŽEJO STALIŠČA, PERCEPCIJE IN MNENJA GOSPODARJEV

Ker vzgoja potencialnega naslednika v prihodnjega gospodarja v celoti poteka na kmetiji v okviru družine, ima pri ohranjanju medgeneracijske kontinuitete na kmetijah zelo pomembno vlogo usmerjenost staršev – v tradicionalni, v glavnem še vedno patriarhalni družbi, kot je kmečka, zlasti usmerjenost gospodarjev oziroma njihova stališča, percepcije in razmišljanja. Vedenjski in miselni vzorci, ki jih potencialni nasledniki v socializacijskem procesu dobivajo od gospodarja, ki je vzor potencialnemu nasledniku za njegov prihodnji poklic, se namreč pri intergeneracijskem prenosu kmetovanja zelo dobro ohranjajo. Kot navaja Tietje (2004), se usmerjenost staršev pogosto prenaša na otroke. Sklepamo lahko, da to v Sloveniji še posebej velja za kmetije v hribovskih območjih, ki so imele v primerjavi z dolinsko-ravninskimi predeli več stoletij specifičen razvoj, ki je temeljil predvsem na avtarkičnosti kmetij in zaprtosti kmečke družbe. Po Hriberniku (1993: 254) se namreč »isti socialni sistem reproducira zlasti, če je tradicionalna kmečka družba notranje socialno slabo diferencirana in če prevladuje patina preteklosti nad sedanjostjo in prihodnostjo, ki se v procesu socializacije nenehno reproducira, kmečka kultura pa neposredno prenaša iz roda v rod.«

Rezultati empirične analize so pokazali, da na odločitve potencialnih naslednikov glede prevzemov kmetij in nadaljnjeg kmetovanja njihovih bolj kot dejanska struktura kmetij vplivajo percepcije in mnenja gospodarjev o strukturi kmetij. Sonja Treven (1998) navaja, da je percepcija psihološki proces, pri katerem posamezniki interpretirajo informacije iz okolja in si na njihovem temelju oblikujejo svojo sliko o svetu. Percepcije se precej razlikujejo od objektivne stvarnosti in močno vplivajo na vedenje ljudi, zato vedenje ni zasnovano na stvarnosti sami, temveč na percepciji tega, kar je stvarnost v resnici. Izkazalo se je, da če gospodar dojemata delo na kmetiji in kmečki način življenja v splošnem kot breme, če je zaskrbljen glede nadaljnega razvoja kmetije oziroma

nima zaupanja v kmetijo kot primarni vir preživetja, je verjetnost prevzema take kmetij in nadaljnjega kmetovanja na njej bistveno manjša, kot če gospodar razmišlja spodbudno, pozitivno. Gospodarji lahko torej s pozitivno percepcijo, spodbudami, z zadovoljstvom in veseljem do dela in življenja na kmetiji ter z dobrim mnenjem o kmetij, njeni strukturi (zlasti ekonomski) ter njenem trenutnem in prihodnjem razvoju pomembno vplivajo na odločitve potencialnih naslednikov, da se za prevzeme odločijo in da tudi nadaljujejo kmetovanje ter ohranijo medgeneracijsko kontinuiteto, s tem pa omogočijo nadaljnji razvoj in obstoj kmetije.

Eden od dveh dejavnikov, ki izraža percepcijo in mnenja gospodarjev in za katerega se je z empirično analizo izkazalo, da pomembno vpliva na nasledstvo na kmetiji, je dejavnik, ki smo ga poimenovali odločitev gospodarja, ali bi se še enkrat odločil, da bi prevzel kmetijo in na njej gospodaril, če bi imel to možnost. Po FASTERINGU (1995, 1999) in TIETJU (2004) izraža gospodarjeva odločitev, da bi še enkrat prevzel kmetijo in na njej gospodaril, če bi imel to priložnost, zadovoljstvo s poklicem, ki ga opravlja. Izraža tudi njegovo veselje do dela in življenja na kmetiji, njegov spoštljiv odnos do kmetije in ohranjanja dediščine predhodnih generacij. Vse to ima zelo pomemben motivacijski učinek pri pripravah in odločitvah določenega ali predvidenega naslednika za prevzem kmetije, kar potrjujejo tudi rezultati empirične analize. Med kmetijami, katerih gospodarji bi se še enkrat odločili, da bi prevzeli kmetije in na njih gospodarili, je 77,8 % takih, ki jih bodo prevzeli nasledniki in na njih še naprej kmetovali, med kmetijami, katerih gospodarji se za to ne bi odločili, pa je 66,8 % takih, na katerih do prevzemov ne bo prišlo ali pa jih bodo prevzeli nasledniki, ki se ne bodo ukvarjali s kmetovanjem. Zanimiva je tudi ugotovitev, da je med kmetijami, na katerih nasledniki še niso natančno določeni in nihče še ni predviden za to vlogo, njihovi gospodarji pa se za ponoven prevzem kmetije ne bi več odločili, skoraj 84 % takih, katerih gospodarji naslednikov ne bodo iskali, zaradi česar se medgeneracijska kontinuiteta ne bo ohranila.

Pomen zadovoljstva z delom, ki ga opravljajo na kmetiji, izraža tudi mnenje oziroma razmišljanje mladega gospodarja na hribovski kmetiji. Prevzemnik bo nadaljeval kmetovanje. Star je 24 let, ima srednješolsko kmetijsko izobrazbo, v prihodnje želi povečati število živine in načrtuje, da bo kmetijo opremljal z novimi stroji in napravami. Predhodni gospodar, njegov oče, bi se brez pomislekov še enkrat odločil, da bi prevzel kmetijo in na njej gospodaril, če bi imel to možnost. V intervjuju je mladi gospodar povedal:

.../ Na tej kmetiji se dela z veseljem in vztrajno že mnogo let. Zato sem se odločil kot mladi fant za nadaljnjo kmetovanje. Obdelujemo vse, tudi najbolj strme površine. V kolikor se razmere do kmeta ne bodo preveč zaostriale, bom z veseljem nadaljeval. Preveč pod prste gledati kmetu se mi ne dopade in suženj ne mislim postati /.../

V nasprotju s tem kaže drugi primer, kako ima lahko nezadovoljstvo gospodarja s poklicem, ki ga opravlja, tudi nasprotno učinke:

.../ Ne želim nobenemu od svojih otrok ali vnukov tako napornega in skromnega življenja. Samo veselje do narave in živali ne more odtehtati vseh odrekanih in naporov, ki jih prinese življenje na taki hribovski kmetiji /.../

Na tej kmetiji naslednik še ni določen in nihče še ni predviden za naslednika, gospodar pa tudi ne išče naslednika in ga tudi do takrat, ko bo prenehal gospodariti, ne bo našel in določil. Če bi imel gospodar možnost, se nikoli več ne bi odločil, da bi kmetijo prevzel in na njej gospodaril.

Drugi dejavnik, prek katerega se kažejo gospodarjeve percepcije, in se je zanj prav tako izkazalo, da pomembno vpliva na nasledstvo na kmetiji, je gospodarjevo mnenje o finančni sposobnosti kmetije za vlaganje v nadaljnji razvoj. Pomemben je tudi dejavnik, ki izraža njegovo mnenje o obremenitvi kmetije za nadaljnji razvoj zaradi najetih kreditov in drugih finančnih bremen. Ta dva dejavnika sta zelo pomembna pri odločitvah potencialnih naslednikov za nasleditev na kmetiji. Ugotovitve glede vplivov prvega dejavnika se ujemajo z rezultati raziskav GLAUBNA in DRUGIH (2004), glede vplivov drugega dejavnika pa z ugotovitvami GLAUBNA in DRUGIH (2002), MINNE VÄRE in WEISSA (2003) ter MINNE VÄRE in DRUGIH (2005). Če gospodar meni, da je kmetija finančno sposobna za vlaganje v nadaljnji razvoj, je verjetnost, da ga bo nasledil naslednik, ki bo na kmetiji tudi nadaljeval kmetovanje, za 38,6 odstotne točke večja, kot če meni, da kmetija ni finančno sposobna. Tudi verjetnost ohranitve medgeneracijske kontinuitete je manjša, če gospodarji menijo, da so dolgovi zaradi najetih kreditov ali druga finančna bremena prehuda obremenitev za nadaljnji razvoj kmetije.

Zelo pomembno je zlasti spoznanje, da je med kmetijami, ki imajo po mnenju gospodarja dovolj kapitalske moči za nadaljnji razvoj, skoraj tri četrtine takih, katerih nasledniki niso le natančno določeni, ampak so se tudi sami že popolnoma odločili, da bodo kmetije prevzeli in nadaljevali kmetovanje. Po drugi strani kar 45 % kmetij, katerih gospodarji menijo, da finančne obremenitve ogrožajo nadaljnji razvoj kmetij, še nima določenih ali predvidenih naslednikov, gospodarji pa tudi ne vidijo nobenih možnosti, da bi lahko zagotovili naslednike. 20 % gospodarjev kmetij s finančnimi obremenitvami pa je svoje naslednike sicer določilo ali predvidelo, vendar so se ti odločili, da kmetij ne bodo prevzeli ali pa po njihovem prevzemu ne bodo nadaljevali kmetovanja. Če torej gospodar ni gotov glede kapitalske moči kmetije in s tem glede njenega prihodnjega razvoja, če ga je strah za nadaljnji razvoj kmetije zaradi finančnih bremen, je ta njegov dvom pomembna informacija za potencialnega naslednika, ki se odloča za poklic. Če mladi prejmejo od staršev informacije, da kmetija ni finančno sposobna

za vlaganja v prihodnji razvoj, se, kot kažejo izsledki empirične analize, za prevzeme takih kmetij običajno ne odločijo.

4. APLIKACIJA REZULTATOV

Nov ukrep, ki ga na podlagi spoznanj iz svoje raziskave predlagamo za povečanje števila prevzemov slovenskih kmetij in njihove pravočasne predaje naslednikom, je načrtovanje nasledstva na kmetijah. Menimo namreč, da se je le tako mogoče izogniti strahovom in zastarelim tradicionalnim načinom razmišljanja, zaradi katerih se lahko poveča tveganje za zmanjšanje verjetnosti nasledstva na kmetiji, poleg tega pa se z dolgoročnim načrtovanjem nasledstva poveča vzajemno zaupanje med družinskimi člani in spodbudi pozitivno razmišljanje gospodarja kmetije, kar vodi do njenega (uspešnega in nemotenega) medgeneracijskega prenosa. Načrtovanje nasledstva na kmetijah mora biti izvedeno postopoma, v posameznih korakih, pri čemer je njegova najpomembnejša sestavina čas. Nasledstvo na kmetijah namreč ni dogodek, ki bi se zgodil v določenem trenutku, ampak je proces, ki poteka postopoma, v daljšem časovnem obdobju, nanj pa vplivajo različni dejavniki in okoliščine, zato mora tudi učinkovito načrtovanje nasledstva potekati nepretrgoma. Začeti se mora kot neformalen proces, ko se začnejo družinski člani učiti kmetovanja in se vključevati v delo na kmetiji. Osnovni korak, ki odpira pot k načrtovanju nasledstva na kmetiji, je vzpostavitev komunikacije med družinskimi člani, ki sprejemajo odločitve v zvezi s kmetijo. Pri tem gre za interakcijo med starejšo generacijo (gospodarjem in njegovim partnerjem) na eni strani in mlajšo generacijo (otroci) na drugi. Šele ko je komunikacija vzpostavljena ter začnejo vsi odkrito razmišljati in govoriti o svojem sodelovanju pri prihodnjem razvoju kmetije, ko vedo, kaj hočejo doseči in v kakšnem časovnem okviru, je treba to pisno dokumentirati v obliki načrta nasledstva, ki mora vsebovati:

- opis osebnih in poslovnih ciljev ter pričakovan družinskih članov;
- upokojitveni načrt gospodarja in njegovega partnerja;
- načrt usposabljanja naslednika in razvijanja njegovih kmečkih spretnosti;
- akcijski poslovni načrt (na primer prihodnja usmeritev kmetije in podobno);
- finančni načrt;
- načrt delitve dela pred prenosom kmetije in po njem (na primer vloge in odgovornosti);
- načrt prenosa upravljanja, nadzora, lastništva in dela;
- krizni načrt;
- časovni okvir izvedbe.

Dobri načrti nasledstva omogočajo:

- dovolj časa za ustvarjanje dohodka za upokožitev tistih, ki prenehajo kmetovati;
- dovolj časa za to, da se kmetija razvije do te mere, da lahko preživi naslednjo generacijo;
- pomoč pri zagotavljanju uspešnega razvoja kmetije v prihodnje;
- močno motivacijo mlajši generaciji, da lahko posvetijo svoje zamisli in energijo prihodnjemu razvoju kmetije;
- spodbude za razmišljanje in usposabljanje za nekmetijske poklice za otroke, ki bodo našli zaposlitev zunaj kmetije.

Ker je vsaka kmetija edinstvena in ker ne obstaja le en (skupni) pristop, ki bi ustrezal vsaki kmetiji, je treba prepoznati dejavnike, ki vplivajo na nasledstvo na kmetijah, in izdelati načrte nasledstva za vsako kmetijo posebej. Zaradi kompleksnosti problematike morajo te načrte pripraviti in usmerjati strokovni svetovalci oziroma koordinatorji, ki morajo imeti ustrezna znanja in veščine na področju vseh treh glavnih sestavin vodenja družinske kmetije (družina, lastništvo in poslovanje) in ki sodelujejo in usklajujejo delo z družino na kmetiji na eni strani ter različnimi strokovnjaki in službami na drugi (strokovnjaki na področju obdavčevanja kmetij, pravniki, svetovalci za kredite, svetovalci za poslovanje kmetij, finančni načrtovalci, strokovnjaki na področju socialnega, pokojninskega in življenjskega zavarovanja ter drugi strokovnjaki glede na potrebe vsake kmetije). Skupaj sestavljajo tako imenovano mrežo za načrtovanje nasledstva na kmetiji. V nekaterih državah so take mreže partnerskih organizacij in strokovnih svetovalcev zelo dobro razvite (na primer Kanada, Avstralija in ZDA). Kmetijam pomagajo tako, da pripravljajo načrte nasledstva in jih stalno dopolnjujejo v skladu z novimi okoliščinami ter usmerjajo družine pri izvajanju teh načrtov. Poleg dokazanega zmanjšanja opuščanja kmetijstva pri mladih in pospešitve prenosov kmetij na naslednike, vpliva načrtovanje nasledstva v teh državah zelo spodbudno tudi na medgeneracijske odnose, zaradi česar se je povečala kakovost življenja, dela in sobivanja različnih generacij na družinskih kmetijah.

5. SKLEP

Raziskava je pokazala, da v Sloveniji ekonomski dejavniki sicer pomembno vplivajo na nasledstvo na kmetijah, s čimer so ukrepi Evropske unije za spodbujanje prevzemanja kmetij in njihove pravočasne predaje upravičeni, vendar so finančne pomoči za mlade prevzemnike in za zgodnje upokojevanje gospodarjev le »zadnja stopnja« od mogočih spodbud za povečanje števila prevzemov in predaj slovenskih kmetij. Pomembne so šele takrat, ko je na kmetiji naslednik zagotovljen in tudi že natančno določen ter ko se ta zagotovo odloči za prevzem kmetije in tudi za nadaljnje kmetovanje po prevzemu oziroma ko se gospodar odloči

kmetijo nasledniku pravočasno predati. Vendar mora do takih odločitev na kmetiji sploh priti. Za izpolnitev tega pogoja je treba pomembne korake narediti že veliko prej – nasledstvo na kmetiji je treba dolgoročno načrtovati. Načrtovanje nasledstva na kmetiji je ukrep, za katerega smo prepričani, da bi pospešil število prevzemov slovenskih kmetij in njihove pravočasne predaje naslednikom. Slovenija bi zato morala slediti zgledu drugih držav ter vzpostaviti mreže za načrtovanje nasledstva na kmetijah in specializirane centre (z ustreznimi storitvami), ki bi te mreže usklajevali. Centri bi lahko v obliki službe (na primer služba za načrtovanje nasledstva na kmetijah) delovali v okviru Kmetijsko-gozdarske zbornice Slovenije, saj so struktura zbornice (organizirana je v obliki območnih enot in izpostav), njena vloga in njene prednostne naloge dobra osnova za njihovo vzpostavitev, za ukrep in zagotavljanje finančnih sredstev za njegovo promocijo ter izvajanje pa bi morala biti odgovorna država. Ob ustanovitvi tovrstne službe v Sloveniji bi lahko strokovni svetovalci, tako imenovani koordinatorji v začetku izšli iz vrst kmetijskih svetovalcev Kmetijsko-svetovalne službe. Za koordinatorje je namreč zelo pomembno, da si pridobijo zaupanje kmečkih družin, in kmetijski svetovalci, ki delujejo lokalno in so si prek svojega dela tako naklonjenost večinoma že pridobili, zelo dobro poznajo tudi ekonomske in socialne razmere v posameznih kmečkih družinah, pogosto tudi, kakšni so v njih medosebni odnosi. Preden bi prevzeli vlogo koordinatorjev pri načrtovanju nasledstva, bi morali opraviti usposabljanje po programu, ki bi poleg ustreznih znanj in veščin nujno vključeval tudi prakso v centrih za načrtovanje nasledstva na kmetijah v tujini ter aplikacijo in prilagajanje tujih izkušenj slovenskim razmeram. Na začetku delovanja bi morala nova služba vso skrb posvetiti ozaveščanju kmetov o problematiki nasledstva in promociji svojega dela oziroma poslanstva. Predvidevamo, da se bi za izdelavo načrtov nasledstva najprej odločili v kmečkih družinah, v katerih imajo naslednike že zagotovljene in so se ti že tudi sami odločili za prevzeme kmetij, saj bi s tem želeli potrditev in jamstvo za svoje odločitve. To bi službi za načrtovanje nasledstva omogočilo uspešen začetek pri vzpostavitvi mreže za načrtovanje, saj je v družinah, v katerih že vsi odkrito razmišljajo in govorijo o svojem sodelovanju pri prihodnjem razvoju kmetije, načrte nasledstva hitreje in lažje oblikovati. Pomemben potencial za doseganje dobrih rezultatov službe in s tem za samopromocijo bi lahko bile ob začetku delovanja še kmetije, ki so jih nasledniki šele prevzeli, saj bi bili mladi gospodarji najverjetneje pripravljene in željni sodelovati. Ob ustrezni promociji bi pozitivni rezultati službe (o njih smo prepričani) k pripravi načrtov nasledstva v nadaljevanju spodbudili tudi druge kmečke družine, primeri dobre prakse iz Slovenije pa bi lahko v prihodnosti vodili k sprejetju novega ukrepa tudi na ravni Evropske unije.

Zahvala

Iz srca hvala gospe Maji Klemen Cokan iz Kmetijsko-gozdarskega zavoda Celje za organizacijo mojih predavanj o problematiki nasledstva, za neomajno podporo in zaupanje.

Viri in literatura:

Barbič, A. (1993). (Samo)obnavljanje kmečkega sloja v Sloveniji. *Sodobno kmetijstvo*, 26(6): 258–266.

Calus, M., Van Huylenbroeck, G. in Van Lierde, D. (2008). The relationship between farm succession and farm assets on Belgian farms. *Sociologia Ruralis*, 48(1): 38–56.

Fasterding, F. (1995). Hofnachfolge in Westdeutschland. *Landbauforschung Völknerode*, 45(1): 48–66.

Crockett, J. (2004). The nature of farm succession in three New South Wales communities. *AFBM Journal*, 1(1): 14–27.

Fasterding, F. (1999). Nachfolge in landwirtschaftlichen Betrieben in Deutschland. *Berichte über Landwirtschaft*, 77(2): 165–183.

Fennell, R. (1981). Farm Succession in the European Community. *Sociologia Ruralis*, 21(1): 19–42.

Fox, J. (1997). *Applied regression analysis, liner models, and related methods*. London, New Delhi: Thousand Oaks, Sage Publications.

Gasson, R. (1986). Part time farming: Strategy for survival? *Sociologia ruralis*, 24(3): 364–376.

Gasson, R. in Errington, A. (1993). *The Farm Family Business*. Wallingford: CAB International.

Gasson, R., Crow, G., Errington, A., Hutson, J., Marsden, T. in Winter, D. M. (1988). The Farm As a Family Business: A Review. *Journal of Agricultural Economics*, 39(1): 1–41.

Glauben, T., Tietje, H. in Weiss, C. H. (2002). Intergenerational Succession on Family Farms: Evidence from Survey Data. Kiel: University of Kiel, Department of Food Economics and Consumption Studies. Dostopno na: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/24918/1/cp02ti74.pdf> [sneto 12. 12. 2009].

Glauben, T., Tietje, H. in Weiss, C. H. (2004). Succession in Agriculture: A Probit and Competing Risk Analysis. Selected paper for the annual Meeting of the American Agricultural Economist Association (AAEA) in Denver, 2004. Dostopno na: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/20067/1/sp04gl03.pdf> [sneto 15. 1. 2010].

- Hribernik, F. (1993). Vpliv vrednotenja izobraževanja in vrednotenja poklicev na šolanje kmečke mladine. *Sodobno kmetijstvo*, 26(6): 251–258.
- Hribernik, F. (1994a). Proces zapuščanja kmetijstva se nadaljuje. *IB revija*, 28(3–4): 26–34.
- Hribernik, F. (1994b). Sklepanje in razveljavljanje zakonskih zvez v Sloveniji s posebnim ozirom na kmečko prebivalstvo. *IB revija* 28(12): 34–45.
- Hribernik, F. (1995). Nekateri vidiki socio-demografskega položaja kmečkih družin v Sloveniji. *Socialno delo*, 34(3): 203–216.
- Hribernik, F. (1996). Ali lahko kmetije v Sloveniji zagotavljajo primerno socialno varnost kmečkemu prebivalstvu? *Socialno delo*, 35(1): 15–30.
- Kerbler, B. (2003). A conception of developmental typology of mountain farms: a case study of the municipality Ribnica na Pohorju. *Acta geographica Slovenica*, 43(2): 87–120.
- Kimhi, A. (1994). Optimal Timing of Farm Transferal From Parent to Child. *American Journal of Agricultural Economics*, 76: 228–236.
- Kimhi, A. in Lopez, R. (1999). A Note on Farmers' Retirement and Succession Considerations: Evidence from a Household Survey. *Journal of Agricultural Economics*, 50(1): 154–162.
- Kimhi, A. in Nachlieli, N. (2001). Intergenerational Succession on Israeli Family Farms. *Journal of Agricultural Economics*, 52(2): 45–58.
- Kovačič, M. (1995). Funkcije kmetijstva v prihodnjem razvoju podeželja. *Izhodišča, sestavine in problemi celovitega razvoja podeželja v Sloveniji*, str. 61–73. Ljubljana: Skupina Narava in Človek.
- Laband, D. N. in Lentz, B. F. (1983). Occupational Inheritance in Agriculture. *American Journal of Agricultural Economics*, 65(2): 311–314.
- Liao, T. F. (1994). *Interpreting probability models: logit, probit, and other generalized linear models*. London, New Delhi: Thousand Oaks, Sage cop.
- Lobley, M, Baker, J. in Whitehead, I. (2010). Farm succession and retirement: Some international comparisons. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 1(1): 49–64.
- Markeš, M. (1998). Vloga kmetijstva v razvojnem programu Triglavskega narodnega parka. *Kmetijstvo in okolje: zbornik posveta*, str. 91–96. Ljubljana: Kmetijski inštitut.
- Natek, M. (1989). Kmetije kot činitelji in jedra gospodarske in socialne preobrazbe hribovskega sveta. *Dela*, 6: 196–207.
- Ochoa, A. M. A., Casanovas Oliva, V. in Almansa Sáez, C. (2007). Explaining farm succession: the impact of farm location and off-farm employment opportunities. *Spanish Journal of Agricultural Research*, 5(2): 214–225.
- Pfeffer, M. J. (1989). Part-time farming and the stability of family farms in the Federal Republic of Germany. *European Review of Agricultural Economics*, 16: 425–444.
- Pinterič, L., Černič Istenič, M. in Vrtačnik, J. (2006). Kmečka družina na prehodu od tradicionalnosti k post modernosti. *Acta agriculturae Slovenica*, 88(2): 101–116.
- Schwartz, U. (2004). *To farm or not to farm. Gendered paths to succession and inheritance*. Münster, Lit Verlag.
- Tietje, H. (2004). *Hofnachfolge in Schleswig-Holstein*. Kiel: Institut für Ehnärungswirtschaft und Verbrauchslehre der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel.
- Treven, S. (1998). *Management človeških virov*. Ljubljana: GV.
- Väre, M. in Weiss, C. H. (2003). Farmers' succession considerations and realization of succession plans. Typescript.
- Väre, M., Weiss, C. H. in Pietola, K. (2005). Should one trust a farmer's succession plan? Empirical evidence on the intention-behaviour discrepancy from Finland. Paper prepared for the presentation at the XIth Congress of the EAAE 'The Future of Rural Europe in the Global Agri-Food System', 24–27 August 2005, Copenhagen, Denmark. Dostopno na: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/24622/1/pp05va02.pdf> [sneto 10. 1. 2010].
- Wooldridge, J. M. (2002). *Econometric analysis of cross section and panel data*. Cambridge, London: The MIT Press.

POSLOVANJE INSTITUCIJ TRGA KAPITALA V FINANČNI KRIZI IN PRILOŽNOSTI ZA RAZVOJ TRGA KAPITALA

dr. Aleš Berk Skok, Ekonomska fakulteta, Univerza v Ljubljani

UDK 336.76

JEL: G01, G10, G20

Povzetek:

Slovenski trg kapitala je bil zaradi svetovne finančne in gospodarske krize v zadnjih letih zelo na udaru. Poleg samih ravni cen delnic se je izjemno znižal tudi obseg transakcij na sekundarnem trgu. To pa je negativno vplivalo na poslovanje sicer pred krizo visoko donosnih dejavnosti, povezanih s finančnim trgom. Članek prikazuje zaostrenost razmer v različnih delih finančnega sektorja in predstavlja usmeritve za področja, ki bi se jih v Sloveniji morali lotiti z vso skrbnostjo, da bi jih oživili in vzpostavil okolje, ki bi omogočalo ustvarjanje visoke dodane vrednosti kot pred zadnjo finančno krizo. Poudarjeni so predvsem potreba po vzpostavitvi robustnega in perspektivnega poslovnega okolja skupaj z infrastrukturo razvojnega financiranja, ki bo spodbujalo primarni trg kapitala, dograditev Zakona o investicijskih skladih in družbah za upravljanje, vzpostavitev hipotekarnih mehanizmov refinanciranja in sprememba davčnega sistema.

Ključne besede: finančni trgi, finančne institucije, finančna kriza, razvoj finančnega trga

Abstract:

The Slovenian capital market was hit hard by the current global financial crisis. Not only did stock prices fall sharply, but turnover also diminished. This combination severely affected the business models of firms in financial industries. Their favourable performance previous to the crisis was overturned. This paper presents the situation and suggests areas in which the Government and financial industry should act strategically to build a suitable environment to underpin robust future development in this field, which has strong potential for high-value-added activities. These actions include developing a friendly business environment including development finance, which is expected to promote the primary capital market, new legislation on investment funds and asset-management companies, and new mechanisms for mortgage refinancing and taxation.

Key words: financial markets, financial institutions, financial crisis, financial market development

Leto 2008 je šlo v zgodovino kot leto svetovnega zloma finančnega in gospodarskega sistema. Po obdobju konjunktore je visoka rast surovin, ki je temeljila na močni investicijski dejavnosti, pripeljala do povečanih stopenj inflacije (v razvitem svetu in državah v razvoju se je ta v celem letu 2008 povečala za več kot 50 odstotkov; povečanje je bilo bistveno večje ob koncu prvega polletja, ko smo bili priča zlomu cen nafte in drugih surovin). V razvitem svetu so bile povprečne inflacijske stopnje v letu 2008 na ravni 3,4 odstotka, v državah v razvoju pa 9,3 odstotka (World Economic Outlook, 2009). Centralne banke so začele umirjati konjunkturni cikel, z višanjem obrestnih mer pa je prišlo do prekinitve dovajanje »dopinga« v gospodarski sistem prek finančnega sistema, ki je razpolagal z obsežnimi presežnimi finančnimi viri. Višje obrestne mere so povzročile slaba posojila, in sicer najprej pri agresivnih finančnih inovacijah na hipotekarnem področju. Ker so te inovacije temeljile na listinjenju, se je tveganje prelilo v finančni sistem (predvsem njegov bančni del), hkrati pa je prišlo do koncentracije tveganj in velikih odpisov vrednosti

bančnega premoženja, kar je povzročilo močan impulz, ki je imel hude posledice za preskrbo z viri financiranja (Rupnik in Berk, 2009). Ker se težave niso nemudoma zaježile znotraj finančnega sistema (npr. s posegom držav, ustanavljanjem slabih bank, ...), so pomanjkanje virov v drugem krogu začela čutiti tudi podjetja. Ko jim ni uspelo več financirati obratnega kapitala in dokončati naložb, je prišlo do zloma povpraševanja in nadaljnega poslabševanja bančnih bilanc.

Stopnja gospodarske aktivnosti se je v razvitem svetu v letu 2008 bistveno zmanjšala, s tem da je večina poslabšanja posledica drastičnega zaostrovanja razmer v drugi polovici leta. Tako je bila na letni ravni v skupini razvitih držav dosežena rast 0,5 odstotka (v letu 2007 2,7 odstotka), državam v razvoju pa se je rast zmanjšala z 8,3 odstotka na 6,1 odstotka. Na svetovni ravni se je gospodarska rast znižala s 5,2 odstotka v letu 2007 na 3 odstotka v letu 2008, v letu 2009 pa na -0,6 odstotka, v razvitih državah celo na -3,2 odstotka (World Economic Outlook, 2009 in 2010). Drastičnost

gospodarskih razmer je mogoče ponazoriti s padcem cene nafte v drugi polovici leta za 80 odstotkov – z ravni 147 USD na raven 27 USD (Crude Oil ..., 2010), padcem mednarodne trgovine v prvem četrtletju 2009 za 40 odstotkov – merjeno s količinami, vrednostno pa celo za 60 odstotkov, padcem industrijske proizvodnje v istem obdobju za 30 odstotkov (World Economic Outlook, 2009), znižanjem indeksa cen ladijskih prevozov za več kot 90 odstotkov (Baltic Exchange Dry Index, 2010). Posledica razmer je bila nenadno povečanje kreditnega tveganja. Kreditni pribitki za banke na trgu kreditnih zamenjav (CDS market), ki merijo to tveganje, so se z normalne ravni 30–40 bazičnih točk povečali na 350 bazičnih točk, razlika med zahtevano donosnostjo podjetniških obveznic bonitete BBB in AAA pa s pribl. 150 bazičnih točk na 600 bazičnih točk, takoj po padcu investicijske banke Lehman Brothers Holdings celo na 1.100 bazičnih točk (World Economic Outlook, 2009).

V letu 2008 se je gospodarska rast v Sloveniji znižala na 3,5 odstotka. Gospodarska rast je bila rezultat še vedno razmeroma visoke rasti bruto investicij v prvi polovici leta in deloma še solidne medletne rasti izvoza. V zadnjem četrtletju 2008 je bila gospodarska aktivnost celo negativna, in sicer zaradi hitrega zmanjševanja domačega povpraševanja in močnega zmanjševanja izvoza blaga, ki se je zmanjšal za 9,4 odstotka. Realno so se v zadnjem četrtletju zmanjšale tudi investicije v osnovna sredstva, in sicer za 5,3 odstotka (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009). Gospodarstvo Slovenije je tako kot druge države zajel val odpuščanj in naraščanja števila brezposelnih. Zadnji podatki kažejo, da smo v tretjem in četrtem četrtletju 2009 na medletni ravni dosegli padec gospodarske aktivnosti za 8,3 odstotka in 5,5 odstotka. Primerjano na preteklo četrtletje je bila gospodarska rast negativna v zadnjem četrtletju 2009 (–0,3 odstotka), pa tudi v prvem letošnjem četrtletju (–0,5 odstotka) (Tekoča gibanja, 2010a).

Slovenska podjetja so investicijsko povpraševanje temeljila na zadolževanju, kar se je kazalo tudi v povečanem zadolževanju bančnega sektorja v tujini. Pridobljeni viri so omogočali kreditiranje domačih sektorjev v obdobju pregrevanja gospodarstva. Sledil je preobrat s prepolovitvijo stopnje gospodarske rasti, zmanjševanjem agregatnega povpraševanja in prilagajanjem investicijskih načrtov (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009). Zaradi nižjega deleža lastniškega kapitala slovenskih podjetij glede na podjetja evrskega območja so slovenska podjetja bolj odvisna od drugih virov financiranja in zato v obdobju nestabilnih razmer na finančnih trgih močneje izpostavljena tveganju refinanciranja.

Delniški trgi so imeli v ekstremnem letu 2008 visoke izgube. Slovenski borzni indeks SBI 20 je izgubil precej več kot indeksi na razvitih trgih, pa tudi več kot indeksi držav v razvoju. S 67,5-odstotnim padcem je leto končal na 3.696 točkah. Po drugi strani pa niti leto 2009 niti prva polovica leta 2010 nista prinesla okrevanja, kakor je to veljalo za razvite trge in glavne trge v razvoju. SBI 20 je v letu 2010 med primerjanimi indeksi dosegel celo največji padec. Tako lahko ugotovimo, da so delniški indeksi trgov v razvoju ob koncu leta 2009 in ob polletju 2010 dosegali približno 80 odstotkov ravni iz konca leta 2007, slovenski borzni indeks SBI 20 pa le še dobrih 30 odstotkov. Poleg tega pa je skrb vzbujajoče to, da so delnice velike večine družb, vključenih v omenjeni slovenski indeks, po mnenju številnih analitikov, ki se jim pridružujem tudi avtor, med dražjimi v regiji. V tabeli 1 je primerjava gibanja nekaterih najpomembnejših delniških indeksov in obeh delniških indeksov Ljubljanske borze.

Tržna kapitalizacija finančnih instrumentov na Ljubljanski borzi je konec leta 2008 znašala 15,26 milijarde EUR, kar je za 40,6 odstotka manj kot v decembru 2007. Tržna kapitalizacija vseh delnic na borzi je ob koncu leta 2008

Tabela 1: Donosnosti borznih indeksov v obdobju 2008–2010

Indeks	Vrednost indeksa				Donosnost			Vrednost 31.12.2009 glede na 31.12.2007	Vrednost 30.6.2010 glede na 31.12.2007
	31. 12. 2007	31. 12. 2008	31. 12. 2009	30. 6. 2010	2008	2009	2010 ytd		
S&P 500	1.478	891	1.111	1.031	-39,76%	24,75%	-7,21%	75,15%	69,73%
DJ EURO STOXX	415	223	275	243	-46,25%	23,32%	-11,53%	66,28%	58,64%
HANG SENG	27.813	14.387	21.873	20.129	-48,27%	52,02%	-7,97%	78,64%	72,37%
MSCI WORLD*	111	68	83	88	-38,74%	22,06%	6,02%	74,77%	79,28%
MSCI WORLD**	1.589	920	1.168	1.041	-42,10%	26,96%	-10,87%	73,51%	65,51%
MSCI EM*	335	160	271	294	-52,24%	69,38%	8,49%	80,90%	87,76%
MSCI EM**	1.246	567	981	909	-54,49%	73,02%	-7,34%	78,73%	72,95%
SBI20	11.370	3.696	4.079	3.551	-67,49%	10,36%	-12,94%	35,87%	31,23%
SBI TOP	2.519	854	983	880	-66,09%	15,03%	-10,45%	39,01%	34,94%

Vir: Bloomberg, MSCI, Ljubljanska borza, lastni prikaz.

Opombi: * v EUR, ** v USD.

Tabela 2: Število izdaj vrednostnih papirjev

	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009
ŠTEVILO IZDAJ FINANČNIH INSTRUMENTOV	205	188	187	174
Trg delnic - prva kotacija	8	8	7	8
Trg delnic - standardna kotacija	20	17	18	17
Trg delnic - vstopna kotacija	74	64	61	54
Trg obveznic	93	89	90	84
Trg investicijskih kuponov - plus kotacija			0	2
Trg investicijskih kuponov - osnovna kotacija	3	3	7	5
Trg delnic investicijskih družb	7	7	4	4
Trg strukturiranih produktov	10	3	3	5

Vir: Mesečne in letne statistike Ljubljanske borze.

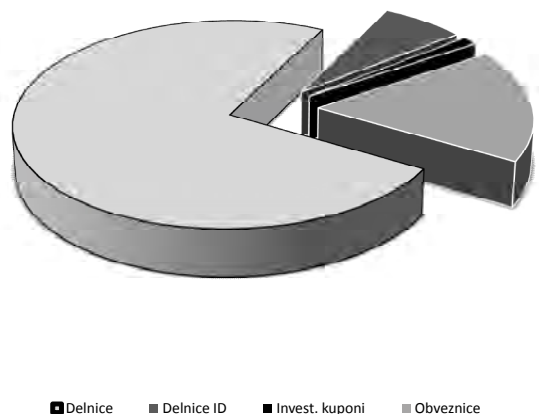
znašala 8,47 milijarde EUR, kapitalizacija obveznic pa 6,79 EUR. Vse od leta 2006 pa do konca leta 2009 se je število finančnih instrumentov zmanjševalo, tako obveznic kot tudi delnic. Edini segment, ki se je povečeval, je bil trg investicijskih kuponov, ki pa je po obsegu zanemarljiv (mesečne in letne statistike Ljubljanske borze, 2007, 2008, 2009). Podjetja so finančne vire tudi v času, ko bi bilo zaradi visokih vrednotenj lažje izvesti dokapitalizacijo ali izdati dolžniške finančne instrumente, večinoma iskala pri bankah in ne z izdajami delnic ali obveznic. Tako je ostal neizkoriščen del možnosti za investiranje prihrankov sektorja gospodinjstev doma namesto v tujini, kapitalski trg pa ostaja plitev.

Positivna sprememba se je zgodila v letih 2007 in 2008 pri izdajah delnic bank. V letu 2007 so bile namreč 3 izdaje na primarnem trgu v emisijski vrednosti 439 milijonov EUR in leta 2008 4 izdaje v emisijski višini 548 milijonov EUR (Poročilo o stanju in razmerah na trgu FI, 2009)¹. Sicer pa slovenski primarni trg za nefinančna podjetja ne deluje, saj je bilo v preteklih petnajstih letih pičlih 171 mio. EUR izdaj delnic in 57 mio. EUR podjetniških obveznic, slednje praktično v celoti (razen dvomilijonske izdaje v letu 2008) pred letom 2000.

Po strukturi finančnih instrumentov je bila v letu 2009 večina prometa ustvarjena z delnicami (79,62 odstotka), sledil je promet z obveznicami (17,29 odstotka). Glede na leto 2008 se je delež prometa, ustvarjenega z delnicami, povečal za 5,54 odstotne točke, in sicer zaradi zmanjšane deleža investicijskih družb, katerih delež v prometu se je s 7 odstotka v letu 2008 zmanjšal za 4,5 odstotne točke (letna statistična poročila Ljubljanske borze, 2009).

Tabela 3 in slika 2 prikazujeta dinamiko na sekundarnem trgu finančnih instrumentov v letih 2007, 2008 in 2009. Promet se je v tem obdobju močno zmanjševal. Od leta 2007, ko je bilo z vsemi finančnimi instrumenti

Slika 1: Pregled prometa po tržnih segmentih Ljubljanske borze v letu 2009



Vir: Letna statistična poročila Ljubljanske borze, lastni izračuni.

sklenjenih poslov za 3,73 milijard EUR, se je do leta 2009 promet zmanjšal na 904 milijone EUR. Padeč prometa z delnicami je podoben – od 1,95 milijarde EUR v letu 2007 na 720 milijonov EUR v letu 2009. Dejansko je padeč pri delnicah še večji, saj je prišlo v avgustu 2009 do enkratne in specifične transakcije v vrednosti pribl. 290 mio. EUR – zaseg delnic Mercatorja in Pivovarne Laško (letna statistična poročila Ljubljanske borze, 2007, 2008 in 2009). Prometa z delnicami je tako dejansko bilo le za okrog 430 milijonov EUR. Ekstrapolacija podatkov za prvo polletje leta 2010 pa kaže, da lahko konec leta pričakujemo le okrog 375 mio. EUR prometa na delniškem trgu, na vseh tržnih segmentih pa okrog 530 mio. EUR (Mesečno poročilo, 2010).

Ob upoštevanju vseh finančnih instrumentov je povprečni dnevni promet v letu 2007 znašal približno 11,6 mio. EUR, promet z delnicami pa približno 7,4

¹ NLB 300 mio. EUR, NKBM 111 mio. EUR, A banka 102 mio. EUR in Banka Celje 35 mio. EUR.

Tabela 3: Pregled prometa po tržnih segmentih Ljubljanske borze v obdobju 2007–2010 (v tisoč EUR)

	Trg delnic					Trg delnic ID	Trg invest. kuponov	Trg obveznic	Skupaj	Povp. dnevni promet
	Prva kotacija	Standardna kotacija	Vstopna kotacija	Skupaj	Povp. dnevni promet					
jan.07				152.923	6.951		55.386		208.309	9.469
feb.07				106.637	4.847		46.589		153.226	6.965
mar.07				143.778	6.535		94.868		238.646	10.848
apr.07				129.587	5.890		66.485		196.072	8.912
maj.07				131.563	5.980		40.996		172.559	7.844
jun.07				159.559	7.253		26.485		186.044	8.457
jul.07				229.414	10.428		132.296		361.710	16.441
avg.07				221.489	10.068		60.434		281.923	12.815
sep.07				155.411	7.064		21.381		176.792	8.036
okt.07				150.410	6.837		21.661		172.071	7.821
nov.07				175.742	7.988		53.874		229.616	10.437
dec.07				195.463	8.885		499.825		695.288	31.604
jan.08	121.561	51.409	7.379	180.349	8.198	6.711	1.393	5.468	193.921	8.815
feb.08	66.784	29.315	4.323	100.422	4.565	4.381	2.116	11.995	118.914	5.405
mar.08	81.011	21.337	6.306	108.654	4.939	7.715	1.016	19.573	136.958	6.225
apr.08	99.772	17.743	7.216	124.731	5.670	10.476	4.147	59.832	199.186	9.054
maj.08	35.697	12.053	6.580	54.330	2.470	8.199	1.031	8.664	72.224	3.283
jun.08	27.322	12.341	4.945	44.608	2.028	4.055	450	13.758	62.871	2.858
jul.08	33.336	14.077	3.958	51.371	2.335	4.958	425	3.955	60.709	2.760
avg.08	22.057	6.976	2.716	31.749	1.443	3.181	456	4.474	39.860	1.812
sep.08	53.305	16.293	5.072	74.670	3.394	3.537	751	16.924	95.882	4.358
okt.08	69.753	15.115	2.894	87.762	3.989	4.003	1.199	64.115	157.079	7.140
nov.08	40.699	8.670	2.196	51.565	2.344	1.481	2.541	16.954	72.541	3.297
dec.08	30.154	9.729	2.484	42.367	1.926	31.288	611	1.380	75.646	3.438
jan.09	20.619	5.316	1.042	26.977	1.226	948	397	8.067	36.389	1.654
feb.09	19.758	3.945	1.839	25.542	1.161	1.387	399	26.069	53.397	2.427
mar.09	22.813	10.782	2.017	35.612	1.619	1.078	432	35.565	72.687	3.304
apr.09	14.719	4.038	1.806	20.563	935	889	390	6.702	28.544	1.297
maj.09	40.974	15.566	1.783	58.323	2.651	2.850	339	10.148	71.660	3.257
jun.09	36.356	6.518	1.932	44.806	2.037	1.857	297	11.088	58.048	2.639
jul.09	20.284	2.198	875	23.357	1.062	1.018	197	11.172	35.744	1.625
avg.09	173.313	142.889	981	317.183	14.417	907	309	8.960	327.359	14.880
sep.09	42.226	5.748	1.780	49.754	2.262	3.499	565	13.648	67.466	3.067
okt.09	45.472	6.022	2.742	54.236	2.465	4.145	852	5.306	64.539	2.934
nov.09	20.102	2.223	1.537	23.862	1.085	2.520	587	5.079	32.048	1.457
dec.09	29.127	3.285	7.181	39.593	1.800	1.452	551	14.541	56.137	2.552
jan.10	20.977	5.437	1.510	27.924	1.269	2.212	487	8.514	39.137	1.779
feb.10	17.540	11.197	1.150	29.887	1.359	1.469	961	7.908	40.225	1.828
mar.10	38.514	3.926	2.138	44.578	2.026	1.404	575	19.472	66.029	3.001
apr.10	22.761	3.827	1.227	27.815	1.264	1.219	385	7.541	36.960	1.680
maj.10	24.652	3.783	873	29.308	1.332	1.133	378	8.587	39.406	1.791
jun.10	24.446	2.805	1.202	28.453	1.293	877	683	12.922	42.935	1.952
SKUPAJ 2007	-	-	-	1.951.976	7.394	1.120.280	0	0	3.072.256	11.637
SKUPAJ 2008	681.451	215.058	56.069	952.578	3.608	89.985	16.136	227.092	1.285.791	4.870
SKUPAJ 2009	485.763	208.530	25.515	719.808	2.727	22.550	5.315	156.345	904.018	3.424
SKUPAJ 2010	148.890	30.975	8.100	187.965	8.544	8.314	3.469	64.944	264.692	2.005

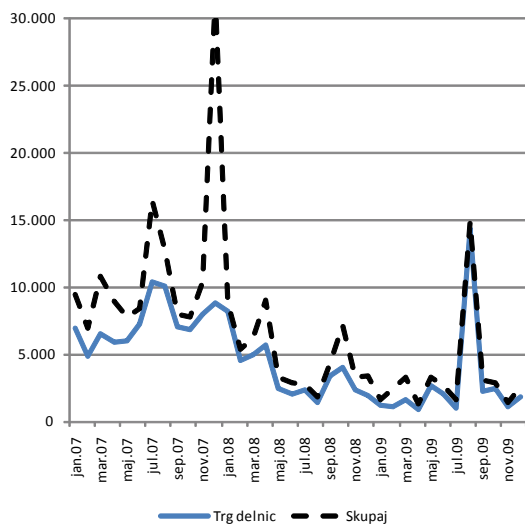
Vir: Letna statistična poročila Ljubljanske borze, lastni prikaz.

Opomba: V prometu so zajete transakcije s svežnji; povprečni dnevni promet je izračunan ob predpostavki 22 dni v mesecu.

mio. EUR. V letu 2008 se je povprečni dnevni promet prepolovil, upoštevajoč vse finančne instrumente, je znašal 4,9 mio. EUR, promet z delnicami pa je znašal 3,6 mio. EUR. V letu 2009 je skupni povprečni dnevni promet znašal 3,4 mio. EUR, z delnicami pa, neupoštevajoč avgustovske transakcije z omenjenima delnicama, zgolj 1,7 mio. EUR. Letos dnevni promet še vedno pada (2,0 in 1,4 mio. EUR na dan) (Mesečno poročilo, 2010).

Na slovenskem sekundarnem trgu kapitala se je vse od leta 2003 povečevala prisotnost nerezidentov. Z ravni okrog petih odstotkov prometa Ljubljanske borze se je v letu 2006 delež prometa nerezidentov povzpел na 16,2 odstotka, v letu 2007 na 27,6 odstotka in v letu 2008 na 41,4 odstotka. Nerezidenti so v letih 2005 in 2006 neto kupili za skupaj nekoliko manj kot 100 milijonov finančnih instrumentov, v letu 2007 in 2008 pa so imeli neto negativne prilive (40 in 92 milijonov EUR). Delež nerezidentov v lastništvu slovenskih podjetij je konec decembra 2008 dosegel 7,1 odstotka, kar je za 1,19 odstotne točke več kot konec leta 2007 (Poročilo o stanju in razmerah na trgu FI, 2009).

Slika 2: Povprečni dnevni promet (v mi.o EUR)



Vir: Letna statistična poročila Ljubljanske borze, lastni prikaz.

Za Ljubljansko borzo je značilna visoka koncentracija prometa le z nekaj finančnimi instrumenti. Tako je bilo npr. na delniškem trgu z delnico farmacevtske družbe Krka, d. d., v letu 2007 ustvarjenih 26 odstotkov celotnega prometa, leta 2008 41 odstotkov, leta 2009 pa celo 49 odstotkov celotnega prometa. Deleži prometa s tremi najprometnejšimi delnicami v celotnem prometu so v letih 2007, 2008 in 2009 znašali 51, 57 in 54 odstotkov (letna statistična poročila Ljubljanske borze, 2007–09).

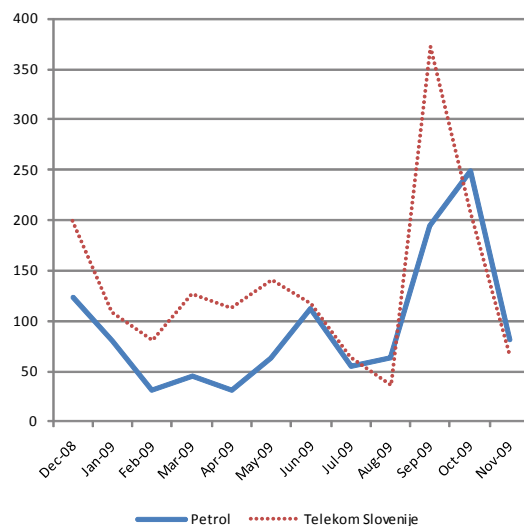
Tabela 4 prikazuje statistike prometa c tremi delnicami z največjim prometom v proučevanem obdobju. Za primerjavo z letom 2007 navajamo promet z delnicami

Petrola, ki ga je po prometu v letu 2008 izpodrinila konec leta 2007 novouvrščena delnica Nove kreditne banke Maribor. Prometa z delnicami Petrola je bilo v letu 2008 za 54 mio. EUR, tako da je povprečni dnevni promet znašal 222.000 EUR, ustvarjen pa je bil s 8.995 posli (pribl. 36 poslov na dan), kar pomeni približno 21-odstotni promet glede na leto prej.

Velika težava slovenskega kapitalnega trga je nizka likvidnost. Ta je že pri skupini najprometnejših delnicah zadovoljiva le za manjše transakcije, ki so značilne za fizične osebe. Tržno udejstvovanje za večje tržne udeležence (investicijske in pokojninske sklade, zavarovalnice, banke ...) pa vodi v povečevanje sistemskega tveganja, saj je za vzpostavitev položaja ali izstop potrebno več časa, lahko tudi nekaj mesecev. Vidimo, da je že z najprometnejšimi delnicami zgolj po deset ali nekaj deset poslov dnevno. To seveda velikim tržnim udeležencem preprečuje, da bi vzpostavljali dinamično premoženje glede na spremenjene tržne okoliščine, tržne cene pa so bolj rezultat omejene likvidnosti kot pa izraz razmer v makroekonomskem okolju in uspešnosti poslovanja posamezne družbe (glej tabeli 4 in 5).

Slika 3: Pregled povprečnega dnevnega prometa z izbranimi delnicami

Prve kotacije Ljubljanske borze v letu 2008 (v tisoč EUR)



Vir: Mesečne in letne statistike Ljubljanske borze, lastni prikaz.

Pregled poslovanja tržnih udeležencev

Ob koncu leta 2009 je na slovenskem finančnem trgu delovalo 19 bank, 24 pooblaščenih tržnih udeležencev, od tega 13 bank in 11 borzoposredniških družb (BPD), 14 družb za upravljanje (DZU), 22 finančnih holdingov, katerih delnice so uvrščene na organizirani trg, 4 investicijske družbe, 5 upravljavcev vzajemnih

Tabela 4: Pregled najprometnejših delnic na Ljubljanski borzi v letih 2007, 2008 in 2009 (v tisoč EUR)

Delnica	Letni promet	Povprečni dnevni promet	Tržna kapitalizacija	Število poslov	Povpr. število poslov na dan
2007					
Krka	508.732	2.035	4.403.000	44.462	178
Petrol	257.782	1.031	1.893.000	13.868	55
Telekom Slovenije	227.861	911	2.707	15.934	64
2008					
Krka	394.239	1.577	1.710.019	71.358	285
Telekom Slovenije	78.880	316	775.108	11.007	44
Nova KBM	74.250	297	245.953	16.462	66
2009					
Krka	211.466	846	2.268.689	50.685	203
Mercator	169.671	-	576.740	3.710	15
Pivovarna Laško	146.108	-	233.802	2.804	11

Vir: Letna statistična poročila Ljubljanske borze, lastni prikaz.

Opomba: Rekordni promet z delnicami Mercatorja in Pivovarne Laško v letu 2009 je posledica dogodkov v zvezi z zasegom zastavljenih delnic za poplačilo kreditov v lastninski zgodbi Pivovarne Laško. Tako je bilo samo 5. avgusta zaradi petih svežnjev ustvarjenega prometa za 157 mio. EUR. Če odštejemo posle s svežnji z delnicama Mercatorja in Pivovarne Laško v letu 2009, promet znašal 16 mio. EUR z delnico Mercatorja in 5,5 mio. EUR z delnico Pivovarne Laško.

Tabela 5: Pregled izbranih delnic Prve kotacije Ljubljanske borze v letu 2008 (v tisoč EUR)

	Petrol					Telekom Slovenije				
	Promet	Povprečni dnevni promet	Količina	Število poslov	Povprečno dn. št. poslov	Promet	Povprečni dnevni promet	Količina	Število poslov	Povprečno dn. št. poslov
dec.08	2.709	123	10.980	504	23	4.376	199	33.588	1.005	46
jan.09	1.753	80	6.633	541	25	2.396	109	19.324	500	23
feb.09	680	31	2.536	279	13	1.771	81	14.168	362	16
mar.09	982	45	4.025	302	14	2.780	126	21.491	435	20
apr.09	686	31	2.879	186	8	2.488	113	16.950	382	17
maj.09	1.390	63	5.445	345	16	3.110	141	18.896	754	34
jun.09	2.455	112	7.990	615	28	2.566	117	14.882	735	33
jul.09	1.204	55	3.874	326	15	1.394	63	8.622	454	21
avg.09	1.384	63	4.582	328	15	787	36	4.786	299	14
sep.09	4.264	194	13.493	566	26	8.190	372	52.634	579	26
okt.09	5.465	248	16.220	767	35	4.628	210	29.883	749	34
nov.09	1.789	81	5.486	458	21	1.491	68	10.129	464	21

Vir: Mesečne in letne statistike Ljubljanske borze, lastni prikaz.

pokojninskih skladov (ki upravljajo 6 vzajemnih pokojninskih skladov), 3 pokojninske družbe, 15 zavarovalnic in 2 pozavarovalnici (Mesečni pregled gibanj na trgu FI, 2009; Banke v Sloveniji, 2010; Seznam zavarovalnih subjektov, 2010; mesečne in letne statistike Ljubljanske borze, 2010).

Globina slovenskega finančnega sistema (brez centralne banke) je v letu 2008 ostala na isti ravni kot leto prej in je ob koncu leta 2008 znašala 169 odstotkov BDP. Ob koncu leta 2009 pa je finančni sistem predstavljal 195 odstotkov BDP, kar je posledica izrazitega povečanja bilančne vsote denarnih institucij (skoraj za 20 odstotnih točk). Nedenarne finančne institucije so glede na leto

2007 bilančne vsote celo zmanjšale za 1,5 odstotne točke. Glede na leto 2007 je bila njihova bilančna vsota ob koncu leta 2009 za 360 mio. EUR manjša (znašala je 16.030 mio. EUR oziroma 45,9 odstotka BDP). Globina finančnega sistema evrskega območja se je v istem obdobju sicer zmanjšala za skoraj 20 odstotnih točk BDP, vendar pa razlika v ravneh, na katero vpliva zgodovinski razvoj, ostaja precejšnja. Slovenski finančni sistem dosega 40,7 odstotka globine finančnega sistema evrskega območja (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009 in 2010).

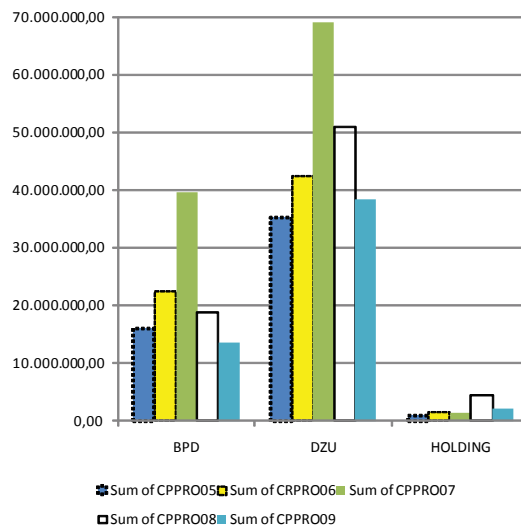
Borznoposredniške družbe, družbe za upravljanje in holdingi

Zaradi velikega zmanjšanja prometa na Ljubljanski borzi in ker so borznoposredniške družbe prihodke v preteklih letih praktično izključno temeljile na borznem posredovanju, so se v letu 2008 glede na leto 2007 dramatično zmanjšali prihodki iz poslovanja. Trend se je nadaljeval tudi v letu 2009, čeprav z manjšim padcem. Tako je 11 borznoposredniških družb v letu 2008 ustvarilo za 18,7 mio. EUR čistih prihodkov od prodaje, v letu 2009 13,5 mio. EUR, leta 2007 pa 39,6 mio. EUR. Padec v letu 2008 je bil torej 52,6-odstoten – glej sliko 4 (podatkovna zbirka AJPES, 2010). Udarec z druge strani je bil padec vrednosti hišnih portfeljev, kar se je kazalo v negativnem rezultatu iz finančnih aktivnosti ter imelo za posledico zmanjšanje sredstev in seveda kapitala. Poleg teh dveh cikličnih udarcev pa je časovno sovpadalo tudi uvajanje tehnično in kadrovsko zahtevnih določil zakonodaje MIFID, zajetih v Zakonu o trgu finančnih instrumentov.

Če izračunamo odstotek, ki ga predstavljajo prihodki od borznega prometa za leto 2007, in ga prenesemo na borzni promet v letu 2008, dobimo 16,6 mio. EUR – vemo pa, da je dejansko ustvarjen prihodek vseh borznoposredniških družb je znašal 18,7 mio. EUR – potem lahko ugotovimo, da druge poslovne dejavnosti (upravljanje, davčno in poslovno svetovanje, vključno s svetovanjem na področju prestrukturiranja) tem družbam prinašajo le slabih 13 odstotkov prihodkov. Na tem področju imajo borznoposredniške družbe možnosti za rast in izboljšanje poslovnih rezultatov. Prestrukturiranje bo do določene mere nujno, sploh če vemo, da slovenske borznoposredniške hiše zaračunavajo precej višje provizije od provizije, ki jo zaračunavajo njihovi tekmeči na razvitejših trgih (Lipnik, 2009).

Največja (po lastniškem kapitalu) borznoposredniška družba je Publikum BPD, ki je konec leta 2008 razpolagala z nekaj manj kot 9 mio. EUR kapitala, konec leta 2009 pa z nekaj manj kot 8 mio. EUR, sledijo ji KD BPD², Primorski finančni center in Perspektiva BPD. Večina družb je v

Slika 4: Gibanje čistih prihodkov od prodaje BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opombi: Sum of CPPRO05 – Seštevek čistih prihodkov od prodaje na dan 31. 12. 2005. Pri agregatnih prikazih v tem razdelku družba za upravljanje NFD ni zajeta zaradi oddelitve večine premoženja v letu 2009 na družbo Oddus.

letu 2009 pomembno zmanjšala število zaposlenih (glej spodnjo tabelo).

Na slovenskem trgu je bilo 30. 9. 2009 vlagatelj na voljo 127 vzajemnih skladov domačih družb za upravljanje in 162 skladov, ki jih upravljajo DZU drugih držav EU v skladu z direktivo UCITS. V letu 2008 jih je bilo na novo ustanovljenih 17. Leto 2008 je prizadelo tudi družbe za upravljanje, čeprav manj kot borznoposredniške družbe. Čisti prihodki od prodaje so se jim v letu 2008 glede na leto 2007 zmanjšali za 26 odstotkov, kar je sicer še vedno 20 odstotkov več prihodkov kot v letu 2006 (glej sliko 4).

V strukturi vzajemnih skladov so konec leta 2008 prevladovali delniški skladi, in sicer jih je bilo 63 odstotkov, delež delniških skladov v članicah EU pa je v istem času znašal 31 odstotkov, v ZDA pa 39 odstotkov. Podobno je konec novembra 2009 ta delež v EU znašal 32 odstotkov (EFAMA Investment Fund Industry Fact Sheet, 2009). Obvezniški skladi v Sloveniji pravzaprav sploh ne obstajajo (teh je le 2 odstotka), v EU pa je obvezniških 23 odstotkov vseh skladov. V obveznice bolj vlagajo mešani skladi, ki jih je v Sloveniji 34 odstotkov, v EU pa 16 odstotkov (Poročilo o stanju na trgu ..., 2009). V Sloveniji ni skladov denarnega trga. V EU in ZDA pa tovrstni skladi zajemajo velik del trga – 26 in 40 odstotkov (glej tabelo 6).

Od konca leta 2007, ko je bilo vlagateljev v vzajemne sklade 321.628, se je njihovo število povečalo za približno

² Za KD BPD je zaradi nedosegljivosti podatkov zaradi preoblikovanja poslovnega modela naveden podatek za leto 2008.

Tabela 6: **Borznoposredniške družbe na slovenskem trgu na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009 in njihov pomen pri posredovanju na Ljubljanski borzi v letu 2009**

Naziv	Kapital 08	Kapital 09	Sredstva 08	Sredstva 09	Število zap. 08	Število zap. 09	Promet v EUR v 2009	Promet v %
PUBLIKUM BPD	8.956.093	7.807.015	11.610.827	10.154.444	47	27	50.369.696	2,79
KD BPD	6.231.160	6.231.160	6.623.969	6.623.969	38	38	54.598.542	3,02
ILIRIKA BPD	5.757.279	2.086.463	22.387.274	8.137.352	36	28	90.951.958	5,02
PRIMORSKI FIN. CENTER	4.516.282	4.290.274	4.645.552	4.346.779	8	10	20.277.355	1,12
MP BPD	3.982.286	2.894.977	8.724.674	6.163.685	52	32	40.071.086	2,22
PERSPEKTIVA BPD	3.737.333	3.785.328	8.721.801	4.903.969	11	11	87.479.769	4,84
POTEZA BPD	1.914.290	1.705.662	3.097.220	2.482.721	68	36	45.878.907	2,54
MOJA DELNICA	1.762.845	1.262.920	1.966.747	1.384.015	15	15	4.942.574	0,27
GBD	1.480.154	1.361.782	4.176.790	3.795.058	35	31	99.544.185	5,51
ARGONOS BPD	1.134.479	1.128.338	2.585.304	2.145.524	17	14	41.947.656	2,32
CERTIUS BPD	915.240	865.828	1.081.492	447.482	7	7	46.306.269	2,56
SKUPAJ BPD	40.387.441	33.419.747	75.621.650	50.584.998	334	249	582.367.997	32,21

Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Za KD BPD je podatek naveden za leto 2008. Družbe so razvrščene po vrednosti kapitala po zaključnem računu za leto 2008.

Tabela 7: **Delež posameznih vrst vzajemnih skladov na slovenskem trgu, v EU in ZDA na dan 31. 12. 2008 (v odstotkih)**

	Slovenija	EU	ZDA
Delniški VS	63	31	39
Obsežniški VS	2	23	16
Mešani VS	34	16	0
VS denarnega trga	1	26	40
Drugi skladi	0	4	5

Vir: Agencija, EFAMA in 2009 Investment Company Fact Book.

24 odstotkov. Njihovo število je do konca septembra leta 2009 ostalo približno nespremenjeno, in sicer je znašalo 392.650. Družbe za upravljanje so v vzajemnih skladih upravljale 1,8 milijarde EUR sredstev³, kar pomeni, da je povprečni vlagatelj konec septembra 2009 v vzajemnih skladih imel vloženih 4.600 EUR, povprečni prebivalec Slovenije pa pribl. 900 EUR. Ta znesek na prebivalca je v državah EMU 14,5-krat večji in znaša 13.000 EUR, v ZDA pa 25-krat večji (31.250 USD oziroma po referenčnem tečaju ECB na dan 31. 12. 2008 22.500 EUR). Po deležu prihrankov v vzajemnih skladih v BDP v Sloveniji za državami EMU zaostajamo za približno 9-krat, za ZDA pa za približno 13-krat. Delež znaša namreč 45,9 odstotka v EMU, 66,5 odstotka v ZDA, v Sloveniji pa 5,1 odstotka (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009; 2009 Investment Company Factbook, 2009).

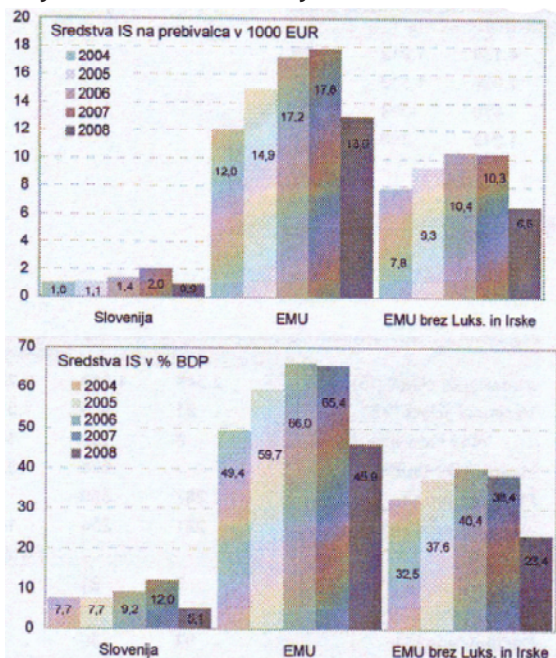
³ Na dan 31. 12. 2007 so sredstva v vzajemnih skladih slovenskih DZU znašala 2,92 milijarde EUR, ob koncu leta 2008 pa 1,51 milijarde EUR (Mesečni pregled gibanj na trgu FI, november 2009).

Slovenski trg vzajemnih skladov je torej še precej na začetku razvoja in ima velike možnosti za rast v prihodnje. Ob upoštevanju, da v Sloveniji gospodinjstva predstavljajo 62 odstotkov lastništva enot vzajemnih skladov, v državah EU pa v povprečju 37 odstotkov (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009), lahko na podlagi zgornjih zaostankov ob predpostavki, da v prihodnjih letih trg postane primerljivo razvit kot trgi EU, v Sloveniji napovedujemo med 5 in 8 milijard novih prihrankov, ki naj bi bili namenjeni varčevanju v vzajemnih skladih. Te ocene potrjuje tudi dejstvo, da okrog 35 odstotkov finančnih naložb gospodinjstev predstavljajo vloge pri domačih bankah in še nadaljnjih 14 gotovina, skladi pa le približno 7 odstotkov (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009).

Med družbami za upravljanje je bila na dan 31. 12. 2008 po kapitalu največja NFD, ki razpolaga s 26 mio. EUR kapitala. Potem ko je v letu 2009 prenesla sredstva na novo družbo, pa je bila po kapitalu z osemnajstimi (18) mio. EUR konec leta 2009 največja družba za upravljanje Triglav DZU. Po čisti vrednosti sredstev v upravljanju v vzajemnih skladih pa je bila ob koncu leta 2009 največja Triglav DZU (424 mio. EUR), sledili pa sta družbi KD Skladi (356 mio. EUR), ki je imela tudi največ zaposlenih, in NLB Skladi (306 mio. EUR) (glej sliko 5).

Na prihodke družb za upravljanje pa poleg manjših vrednosti finančnih instrumentov v premoženju skladov, od katerih družbe obračunavajo upravljavsko provizijo, vplivajo tudi nova vplačila in izplačila (neto vplačila). Izplačila v večjem obsegu, kar je značilno za razmere, ko vrednosti borznih indeksov padajo, so se začela v začetku

Slika 5: Sredstva na prebivalca in kot delež BDP v vzajemnih skladih v Sloveniji in državah EMU



Vir: Poročilo o finančni stabilnosti, 2009.

leta 2008, kar je pomenilo približno polletni zaostanek glede na dogajanje v državah EU. Do marca 2009, ko so delniški indeksi spet začeli pridobivati vrednost, je bilo kumulativnih neto izplačil za približno 350 mio. EUR. Od aprila 2009, ko so neto tokovi spet postali pozitivni, pa do konca leta 2009 so neto tokovi znašali nekaj več kot 40 mio. EUR. Tako se je od začetka leta 2007 v slovenske vzajemne sklade neto prililo pribl. 190 mio. EUR – glej tabelo 8 (Sestava premoženja vzajemnih skladov, 2010).

V državah EU so se neto izplačila začela ob polletju 2007, končala pa ravno tako marca (v prvem četrletju) 2009. Vseh neto izplačil je bilo kumulativno za 500 mlrd. EUR. Od marca pa do konca tretjega četrletja 2009 so neto vplačila znašala 100 mlrd. EUR – glej sliko 6 (Trends in European Investment Fund ..., 2009).

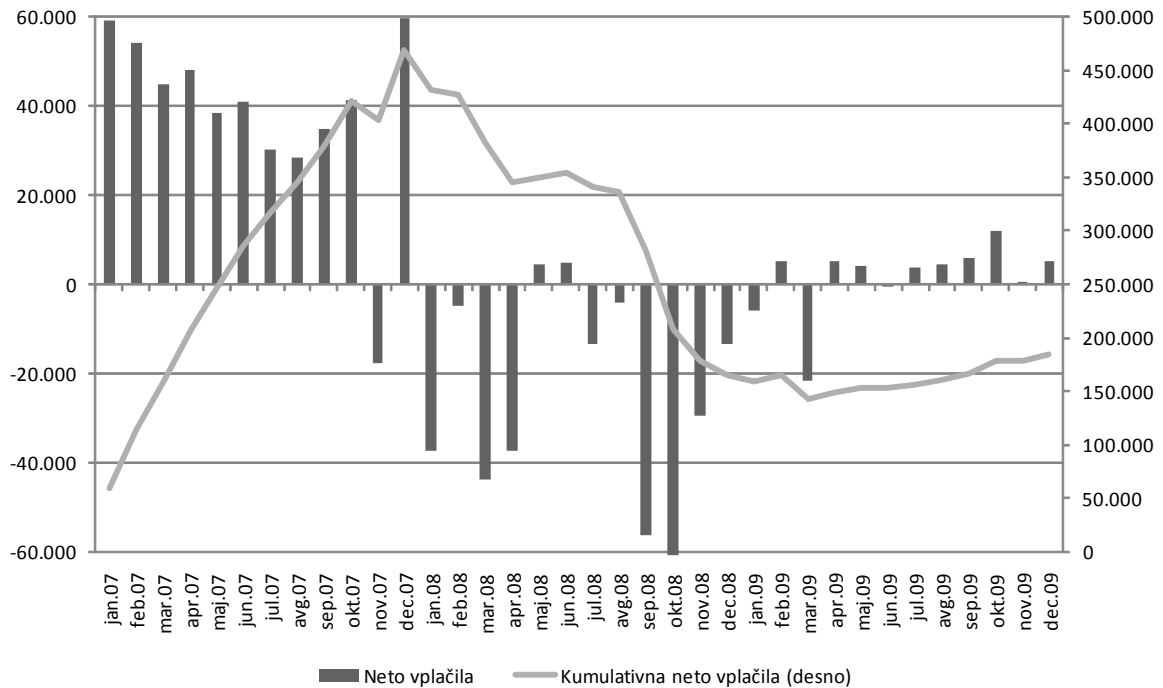
Dejavnost upravljanja vzajemnih skladov pa je ob zaostrenih tržnih razmerah in neto odlivih zaznamoval precejšen pozitiven kakovostni in konkurenčni preskok. V slovenski pravni red je namreč bil umeščen koncept krovne sklada, ki je DZU in vlagateljem prinesel pozitivne učinke. Vlagatelji so z njimi pridobili možnost sprememb v naložbeni politiki (če ostajajo pri eni DZU oziroma znotraj enega krovne sklada) ob sočasni

Tabela 8: Družbe za upravljanje na slovenskem trgu na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009

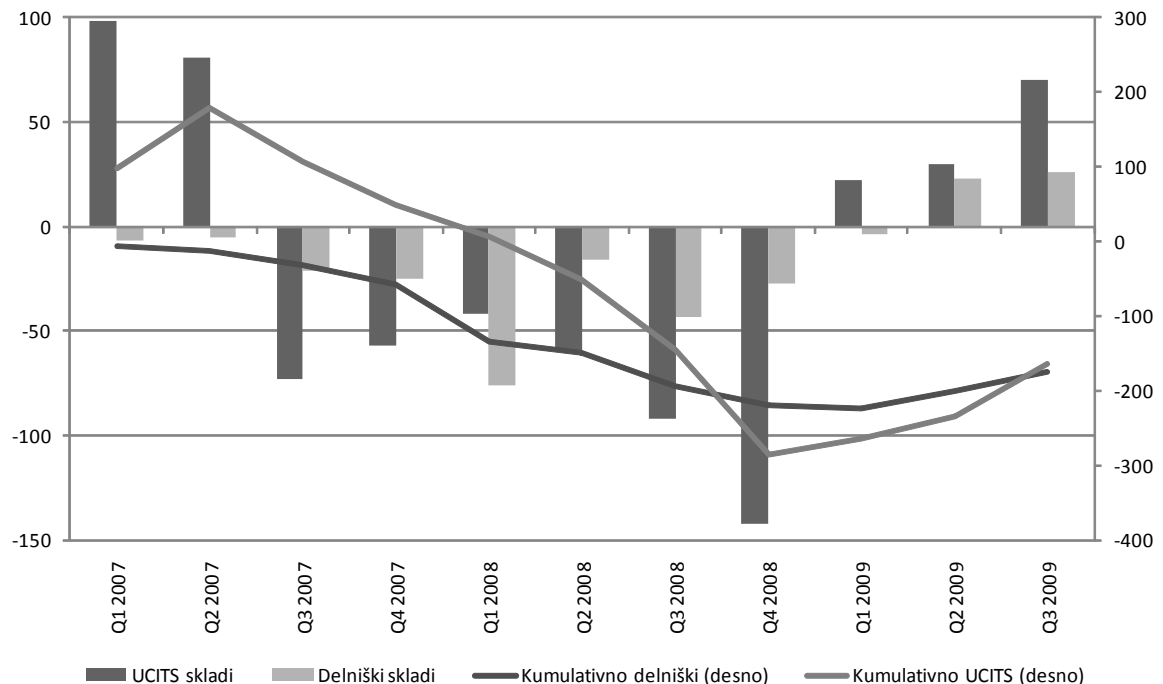
Naziv	Kapital 08	Kapital 09	Sredstva 08	Sredstva 09	Število zap. 08	Število zap. 09	Št. VS v upravljanju 2009	ČVS 2008	ČVS 2009
NFD	26.277.967	6.984.180	61.224.516	6.744.721	23	24	8	7.710.471	9.934.498
TRIGLAV DZU	17.980.486	17.980.486	27.409.741	27.409.741	36	36	10	337.973.202	424.362.486
KREKOVA DZU	11.575.203	11.125.412	17.349.866	17.859.194	13	13	5	18.925.463	22.110.040
KBM-INFOND	7.376.103	9.813.504	10.047.419	12.248.265	24	24	10	168.672.809	210.958.752
PRIMORSKI SKLADI	6.331.049	6.915.820	6.927.598	7.669.210	11	12	4	51.533.098	60.052.216
KD SKLADI	6.323.888	3.630.894	15.310.268	12.757.620	53	43	17	267.611.282	355.826.453
NLB SKLADI	4.498.118	4.042.910	4.847.487	4.416.124	26	26	15	236.015.152	305.995.580
PUBLIKUM PZU	4.000.889	4.000.889	7.915.311	7.915.311	16	16	11	77.523.657	78.088.214
ABANČNA DZU	2.218.737	2.297.989	2.434.401	22.550.650	17	16	11	69.196.525	72.431.950
ILIRIKA DZU	1.712.000	1.763.469	2.083.943	2.027.019	20	15	10	53.055.560	68.406.365
PROBANKA	1.588.207	1.434.903	2.876.688	1.728.202	29	20	9	112.886.945	108.669.145
KRONA DZU	1.134.719	715.671	1.178.833	757.999	6	8	0	n.p.	n.p.
MP DZU	1.022.198	1.063.870	2.085.057	1.271.759	17	14	11	55.087.331	69.680.508
PERSPEKTIVA DZU	1.014.645	1.075.266	1.092.067	1.152.860	13	12	7	49.147.807	55.824.071
SKUPAJ DZU	93.054.209	72.845.263	162.783.195	126.508.675	304	279	128	1.505.339.302	1.842.340.278

Vir: AJPEŠ, Poročilo o stanju ..., 2010 in lastni izračuni.

Opombe: Družbe so razvrščene po vrednosti kapitala po zaključnem računu za leti 2008 in 2009. Pri nadaljnjih agregatnih prikazih v tem razdelku NFD ni zajeta zaradi oddelitve večine premoženja v letu 2009 na družbo Oddus. Podatki za leto 2009 so zaradi nedosegljivosti podatkov za družbi Publikum PZU in Triglav DZU uporabljeni podatki za leto 2008.

Slika 6: **Neto vplačila v vzajemne sklade domačih DZU od januarja 2007 do septembra 2009 (v tisoč EUR)**

Vir: Sestava premoženja vzajemnih skladov, januar 2010, lastni prikaz.

Slika 7: **Neto vplačila v sklade UCITS v EU od prvega četrletja 2007 do tretjega četrletja 2009 (v milijardah EUR)**

Vir: Trends in the European Investment Fund ..., 2009.

ohranitvi davčnega statusa naložbe (torej brez plačila davka na ustvarjen kapitalski dobiček).

Glede naložbene politike postajajo vzajemni skladi slovenskih družb za upravljanje usmerjeni čedalje bolj

globalno, kar pomeni, da se delež domačih delnic v njihovem premoženju znižuje. Tako je njihov delež še leta 2006 znašal 30 odstotkov (51 odstotkov so predstavljali tuji finančni instrumenti, 8 odstotkov domače obveznice in 8 odstotkov depoziti), v

Tabela 9: Finančni holdingi na slovenskem trgu na dan 31. 12. 2008 in 31. 12. 2009

Naziv	Kapital 08	Kapital 09	Sredstva 08	Sredstva 09	Število zap. 08	Število zap. 09
KD GROUP	210.916.962	162.305.182	379.610.761	336.355.804	67	77
AKTIVA NALOŽBE	141.151.280	142.937.737	258.461.729	266.964.044	20	16
NFD HOLDING	127.549.799	80.558.805	228.831.931	164.075.659	9	9
ZVON ENA HOLDING	94.812.171	76.458.439	551.514.859	578.317.175	11	10
CENTER NALOŽBE	74.063.714	-50.419.256	133.633.858	25.114.101	1	1
KD KAPITAL	68.604.229	59.567.645	68.785.340	59.766.606	8	7
ZVON DVA HOLDING	67.072.781	64.704.435	196.779.532	236.070.461	5	6
INFOND HOLDING	54.135.107	n.p.	493.489.914	n.p.	7	7
VIPA HOLDING	52.820.194	48.095.816	57.795.127	65.727.767	4	4
ZLATA MONETA II	30.680.972	30.680.972	73.323.549	73.323.549	4	4
KS NALOŽBE	30.255.349	29.923.285	31.468.037	41.455.183	9	9
MAKSIMA INVEST	30.080.047	20.517.983	83.762.236	58.317.175	2	2
MODRA LINIJA HOLDING	28.038.286	29.100.907	33.526.377	33.726.720	5	3
M1	23.158.305	23.507.645	28.971.271	28.457.511	7	5
TRIGLAV NALOŽBE	23.101.625	16.725.855	39.618.885	32.163.512	6	4
HRAM HOLDING	22.351.180	22.572.443	27.730.403	28.564.157	5	6
MAKSIMA HOLDING	17.567.603	-8.068.147	66.842.865	26.939.016	3	3
MERCATA	17.276.760	15.891.484	24.971.389	25.536.345	5	4
TRDNJAVA HOLDING	13.627.101	13.901.642	19.552.362	21.136.710	1	1
SIVENT	8.196.022	n.p.	17.121.865	n.p.	2	2
TRDNJAVA I HOLDING	4.897.824	6.679.896	6.754.020	8.733.305	0	0
D NALOŽBE	902.830	463.558	995.951	474.835	1	1
SKUPAJ HOLDINGI	1.141.260.141	786.106.326	2.823.542.261	2.111.219.635	182	181

Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Družbe so razvrščene po vrednosti kapitala po zaključnem računu za leti 2008 in 2009.

marcu 2009 pa je delež domačih delnic znašal le še 21 odstotkov, delež tujih finančnih instrumentov pa 60 odstotkov (domače obveznice in depoziti so znašali 6 in 9 odstotkov).⁴ Od tujih geografskih trgov so bili marca 2009 najbolj zastopani trgi EU-12 (33 odstotkov), trgi ZDA (24 odstotkov), trgi EU-3 (Velika Britanija, Danska in Švedska – 6 odstotkov), trgi BRIC (12 odstotkov) in trgi nekdanje Jugoslavije (7 odstotkov) (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009).

Naložbena razpršitev je bila logična stopnja v razvoju dejavnosti upravljanja skladov, saj so bile družbe v preteklosti nevarno (in k temu jih je silil tudi Zakon o investicijskih skladih in družbah za upravljanje) usmerjene na domači trg in se je zaradi nelikvidnosti povečevalo sistemsko tveganje. Po drugi strani pa

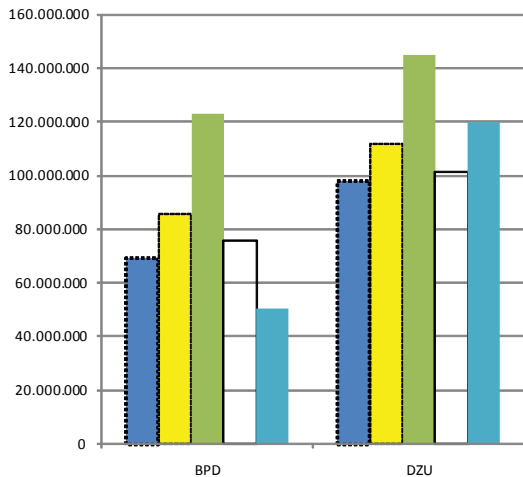
so družbe za upravljanje z razširitvijo geografskih območij vstopile tudi na druge nelikvidne trge (trge nekdanje Jugoslavije), na katerih so s svojim dodatnim povpraševanjem povzročile pretirano poviševanje cen delnic, ki so se ob negativnih gibanjih na svetovnih trgih kapitala dramatično zmanjšale.⁵ S takim ravnanjem so slovenske družbe za upravljanje deloma naredile slab vtis in ustvarile madež na svojem dobrem imenu in ugledu, ki so ga uživale v očeh lokalnih javnosti.

Geografske razpršitve pa niso opravile štiri investicijske družbe, katerih tržna kapitalizacija je na Ljubljanski borzi konec leta 2008 znašala 224 mio. EUR. Konec prvega četrtletja 2009 so v portfeljih imele zgolj 7 odstotkov tujih delnic, kar 61 odstotkov pa so predstavljale delnice slovenskih družb (Poročilo finančni stabilnosti, 2009).

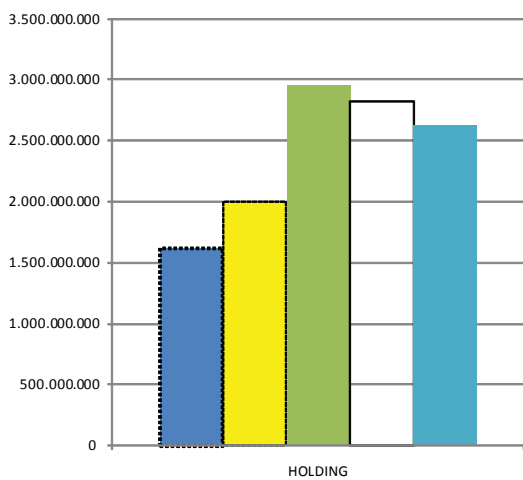
⁴ Deleži pri delniških skladih leta 2006: 56 odstotkov tuji finančni instrumenti, 31 odstotkov domače delnice, 2 odstotka domače obveznice in 7 odstotkov depoziti.

⁵ Hrvaški borzni indeks je v letu 2008 izgubil 67 odstotkov, makedonski 73 odstotkov, srbski 76 odstotkov (Poročilo o cenovni stabilnosti, 2009).

Slika 8: Gibanje vrednosti sredstev BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)



Sum of SRE05 Sum of SRE06 Sum of SRE07 Sum of SRE08 Sum of SRE09



Sum of SRE05 Sum of SRE06 Sum of SRE07 Sum of SRE08 Sum of SRE09

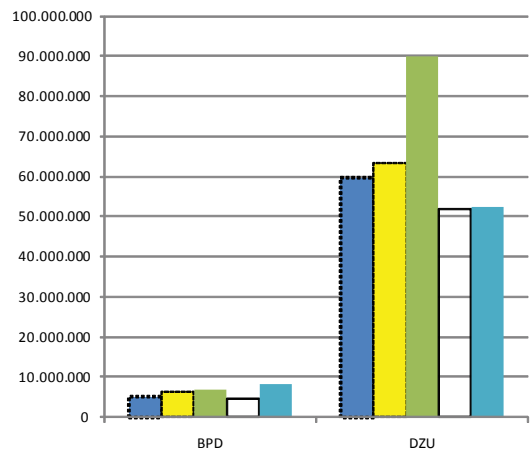
Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of SRE05 – seštevek celotnih sredstev na dan 31. 12. 2005.

Finančni holdingi so v Sloveniji največji investicijski finančni posredniki. Njihova preteklost je povezana z odpravo družbene lastnine. Večinoma so aktivni upravljalci premoženja in pomenijo nasprotje vzajemnim skladom, ki naložbe upravljajo portfeljsko. Tako je v premoženju finančnih holdingov velik delež netržnega premoženja, precej delnic, ki so sicer uvrščene na organizirani trg, vendar je njihova likvidnost izjemno majhna.

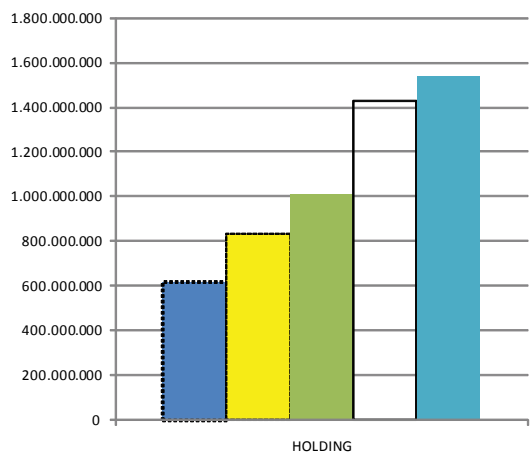
Poleg s povečevanjem vrednosti naložb v premoženju holdingi ustvarjajo prihodke iz prejetih dividend in obresti. Težava je, da je obojega v krizi izjemno malo in da praktično v takih časih prihodkov nimajo. Finančna kriza je holdinge od vseh obravnavanih finančnih institucij

Slika 9: Gibanje dolgoročnih finančnih naložb BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)



Sum of DFN05 Sum of DFN06 Sum of DFN07

Sum of DFN08 Sum of DFN09



Sum of DFN05 Sum of DFN06 Sum of DFN07

Sum of DFN08 Sum of DFN09

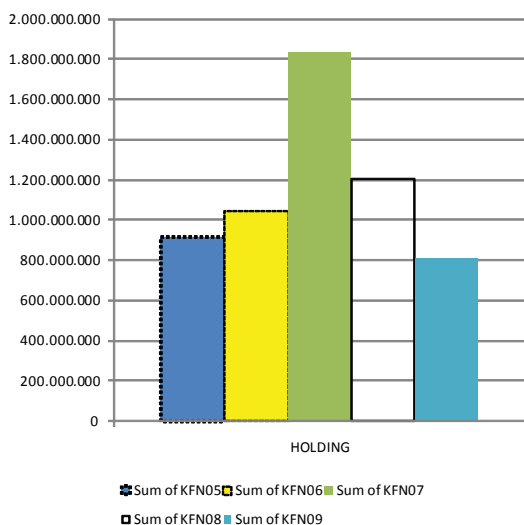
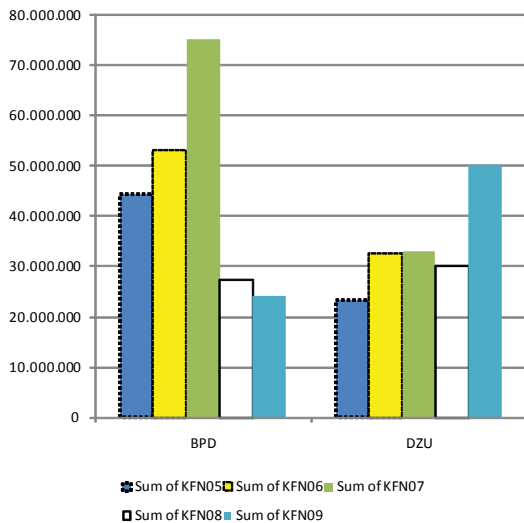
Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of DFN05 – seštevek dolgoročnih finančnih naložb na dan 31. 12. 2005.

najbolj prizadela, je pa po drugi strani res, da je njihovo poslovanje pred krizo temeljilo na izjemno tveganem poslovnem modelu, saj so se zaradi obvladovanja večjih gospodarskih sistemov pospešeno in izdatno zadolževali – več o tem v razdelku *Analiza poslovanja borznoposredniških družb, družb za upravljanje in finančnih holdingov*.

Finančni holding z največ kapitala ob koncu leta 2009 je KD Group (162 mio. EUR) – ta je imel tudi največ zaposlenih, sledita pa mu Aktiva naložbe (143 mio. EUR) in NFD holding (80 mio. EUR). Po sredstvih je bil ob koncu leta 2009 s 579 mio. EUR največji Zvon ENA holding (493 mio. EUR) – glej tabelo 9.

Slika 10: **Gibanje kratkoročnih finančnih naložb BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)**



Vir: AJPES, lastni izračuni.

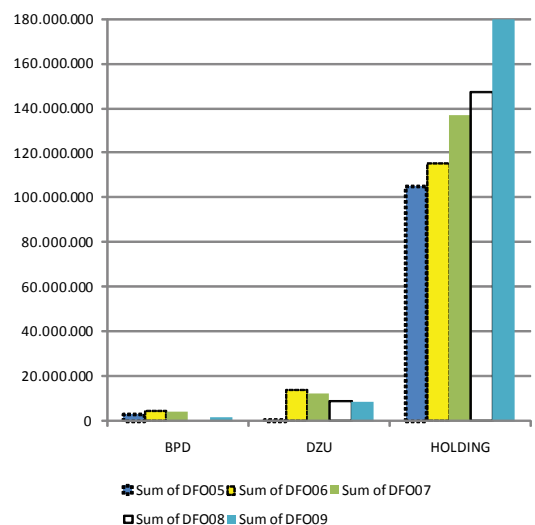
Opomba: Sum of DFN05 – seštevek kratkoročnih finančnih naložb na dan 31. 12. 2005.

Analiza poslovanja borznoposredniških družb, družb za upravljanje in finančnih holdingov

V tem razdelku je z različnih vidikov prikazano poslovanje borznoposredniških družb, družb za upravljanje in finančnih holdingov v obdobju od leta 2005 do vključno 2009. Primerjava temelji na podatkovni zbirki AJPES, ki vsebuje zaključne račune podjetij. Primerjava jasno pokaže specifičnost poslovnih modelov in prizadetost posameznih subjektov v gospodarsko-finančni krizi.

Iz slike 8 je razvidna dinamika vrednosti celotnih sredstev treh tipov tržnih udeležencev (borznoposredniških hiš – BPH, družb za upravljanje – DZU in finančnih

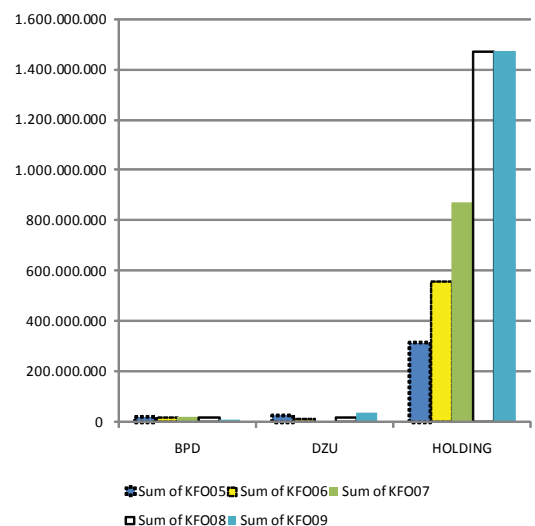
Slika 11: **Gibanje dolgoročnih finančnih obveznosti BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)**



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of DFO05 – seštevek dolgoročnih finančnih obveznosti na dan 31. 12. 2005.

Slika 12: **Gibanje kratkoročnih finančnih obveznosti BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)**

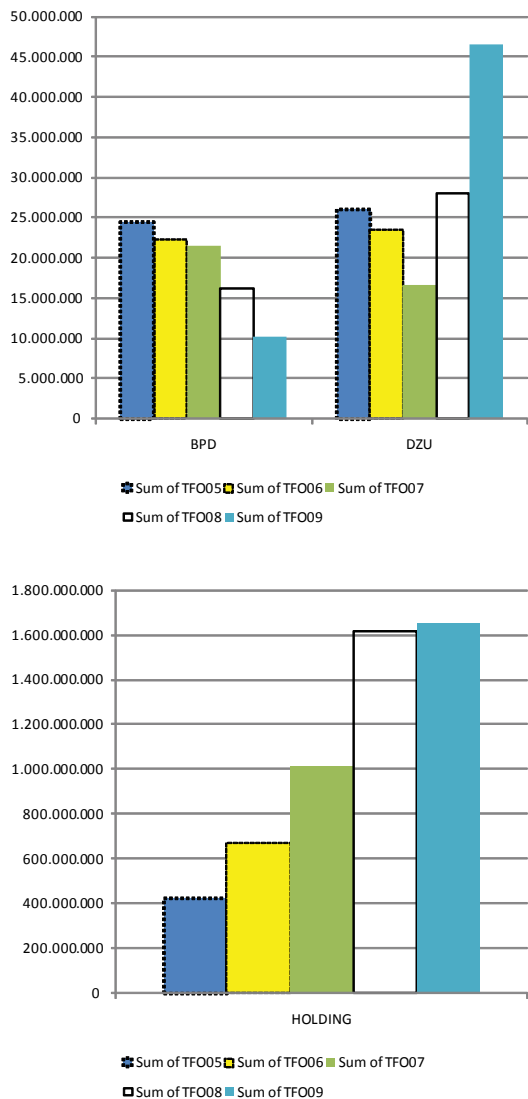


Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of KFO05 – seštevek kratkoročnih finančnih obveznosti na dan 31. 12. 2005.

holdingov – HOLDING). Sredstva so se v letu 2008 glede na predhodno leto precej znižala (na ravni 40 odstotkov) pri BPH in DZU, manj pa holdingom, kar je predvsem posledica sestave naložb, namena držanja in delno tudi načina vrednotenja (netržne naložbe so bolj toge glede prilagajanja vrednosti) – prilagoditi jih je mogoče

Slika 13: Gibanje celotnih finančnih obveznosti BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)



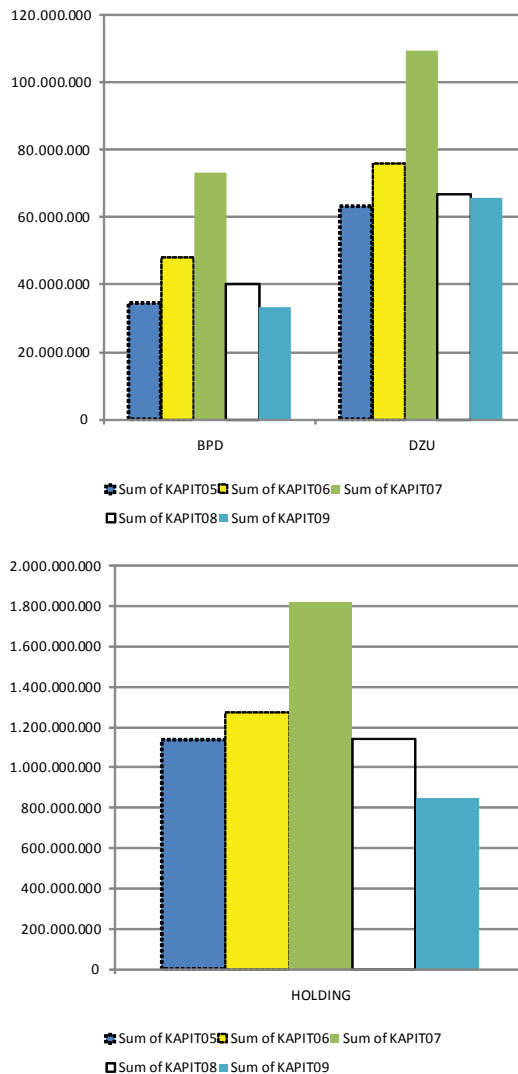
Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of TFO05 – seštevek celotnih finančnih obveznosti na dan 31. 12. 2005.

pozneje. Trend se je pri borznoposredniških družbah in holdingih v letu 2009 nadaljeval.

Iz slike 9 in 10 je razvidna sestava naložb. Jasno je videti, da BPH svoje naložbe večinoma razvrščajo v kategorijo kratkoročnih naložb, ravno tako holdingi, DZU pa imajo več naložb razvrščenih v kategorijo dolgoročnih naložb. BPH so na koncu leta 2008 prikazale za 41 odstotkov manjšo vrednost kratkoročnih naložb kot preteklo leto, holdingi pa za tretjino. V letu 2009 se je trend nadaljeval, zanimivo pa je, da so imele razmeroma več kratkoročnih naložb družbe za upravljanje.

Slika 14: Gibanje lastniškega kapitala BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)

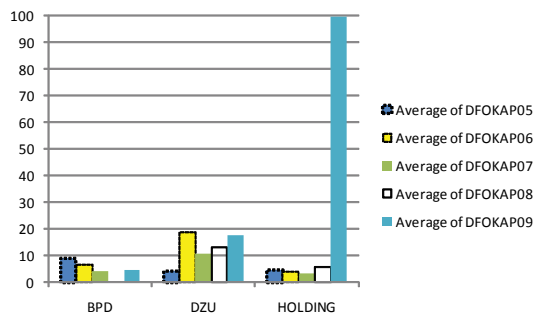


Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of KAPIT05 – seštevek kapitala na dan 31. 12. 2005.

Slike 11 - 17 vsebujejo dinamiko zadolževanja BPH, DZU in holdingov. Vidimo, da so se predvsem holdingi (čeprav niso vsi enako zadolženi – glej tabelo 9) precej zadolževali. Če vemo, da so prihodki odvisni od vrednosti naložb v njihovih portfeljih, ki v krizi večinoma strmo padajo, si lahko predstavljamo razsežnost problema prezadolženosti. Holdingi so letno povečali obseg zadolžitve za 50 do 60 odstotkov glede na stanje dolga iz preteklega leta, aranžmaji pa so bili skoraj izključno kratkoročni. Zadolženost je leta 2008 presegla 120 odstotkov njihovega kapitala, leta 2009 pa celo dosegla 300 odstotkov. Kapital se je vsem trem skupinah finančnih posrednikov v krizi v povprečju približno prepolovil (glej sliko 14). Nepričakovano so svojo zadolženost v letu 2009 povečale družbe za upravljanje, in sicer od 40 do 100 odstotkov kapitala (glej sliko 17).

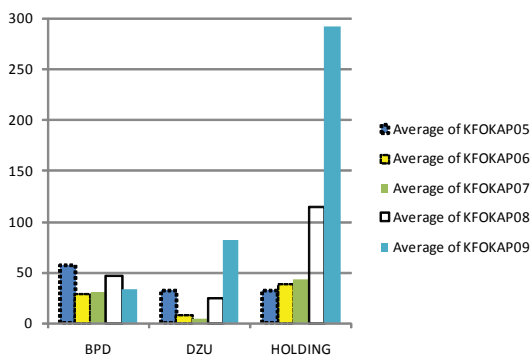
Slika 15: Gibanje deleža dolgoročnih finančnih obveznosti v kapitalu; BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v odstotkih)



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Average of DFOKAP05 – povprečje deleža dolgoročnih finančnih obveznosti v kapitalu na dan 31. 12. 2005.

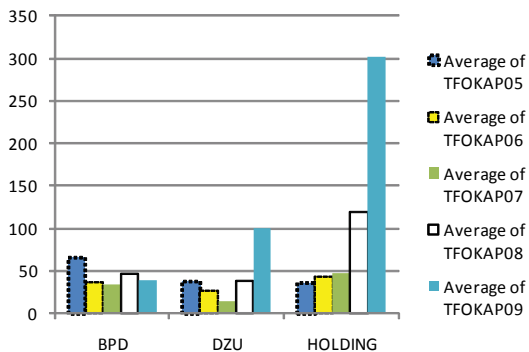
Slika 16: Gibanje deleža kratkoročnih finančnih obveznosti v kapitalu; BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v odstotkih)



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Average of KFOKAP05 – povprečje deleža kratkoročnih finančnih obveznosti v kapitalu na dan 31. 12. 2005.

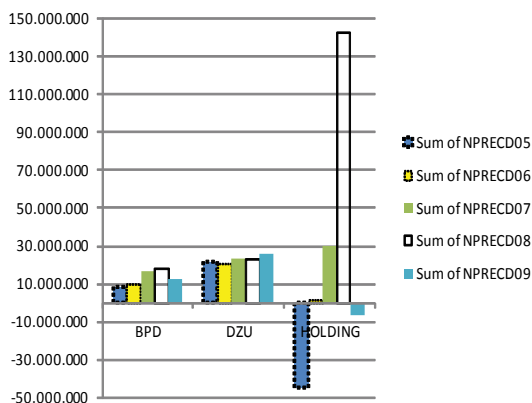
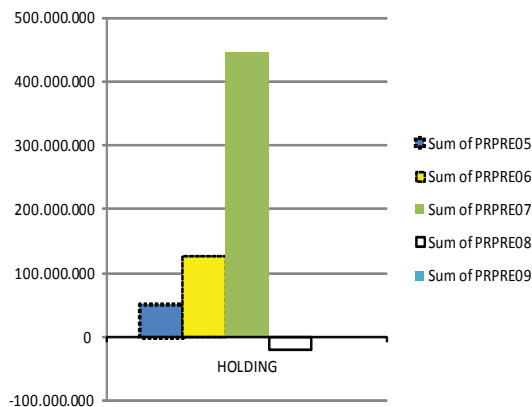
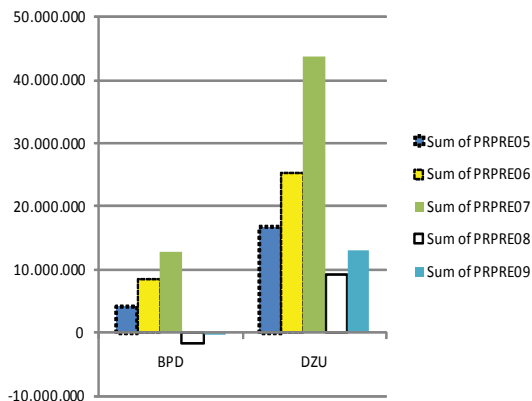
Slika 17: Gibanje deleža celotnih finančnih obveznosti v kapitalu; BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v odstotkih)



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Average of TFOKAP05 – povprečje deleža celotnih finančnih obveznosti v kapitalu na dan 31. 12. 2005.

Slika 18: Gibanje presežka iz prevrednotenja in prenesenega čistega dobička BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)

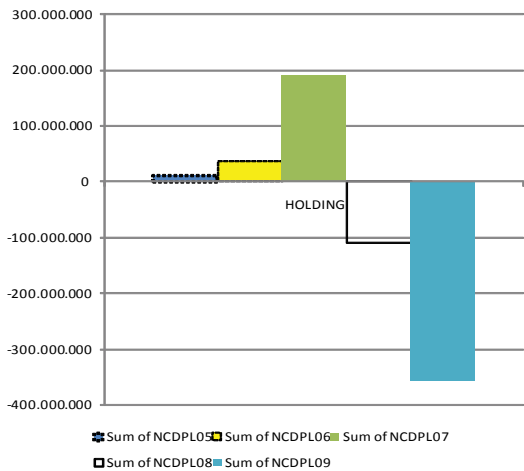
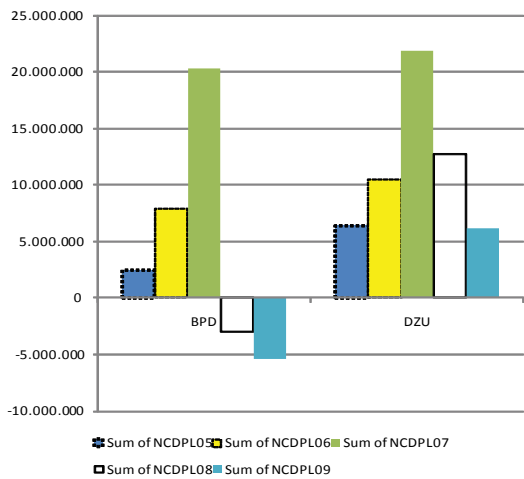


Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of PRPRE05 – seštevek presežka iz prevrednotenja na dan 31. 12. 2005; Sum of NPRED05 – seštevek prenesenega dobička preteklih let na dan 31. 12. 2005.

Slika 18 osvetljuje dejstvo, da so v letu 2008 vse obravnavane finančne institucije izničile presežek iz prevrednotenja finančnih instrumentov, ob koncu leta 2009 ga je glede na predkrizno leto 2007 približno petina ostalo le družbam za upravljanje. Zmanjšanje je bilo v absolutni zneskih največje pri holdingih, in sicer za

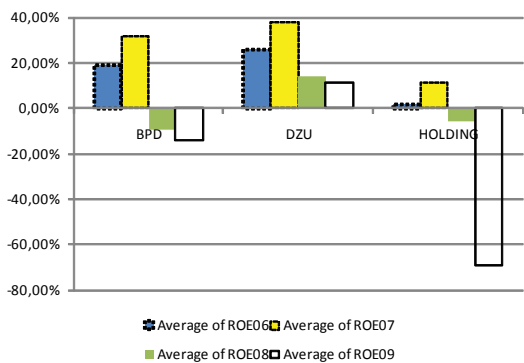
Slika 19: Gibanje neto čistega dobička poslovnega leta BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of NCDPL05 – seštevek neto čistega dobička poslovnega leta na dan 31. 12. 2005

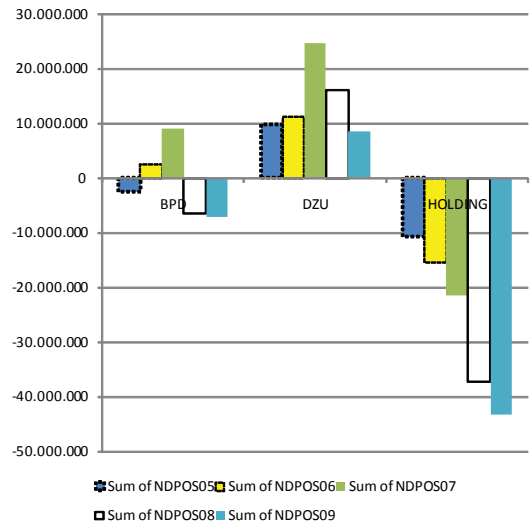
Slika 20: Gibanje povprečne donosnosti lastniškega kapitala BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2006–2009



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Average of ROE06 – povprečna donosnost lastniškega kapitala na dan 31. 12. 2006.

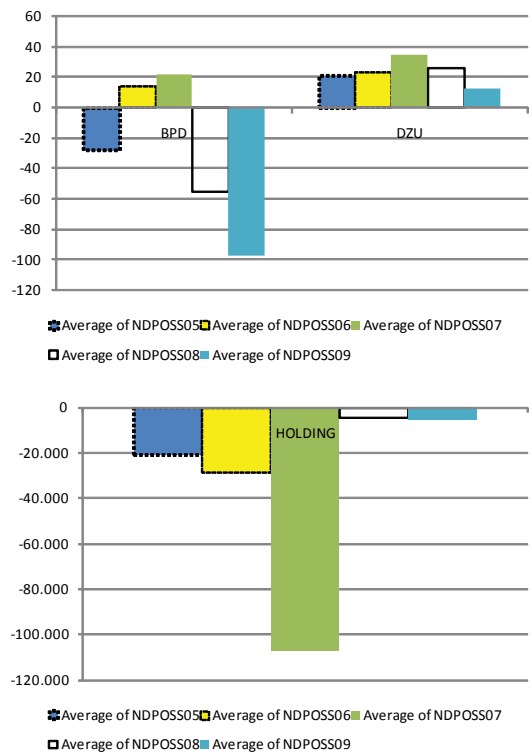
Slika 21: Gibanje neto dobička iz poslovanja BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of NDPOS05 – seštevek neto dobička poslovanja na dan 31. 12. 2005

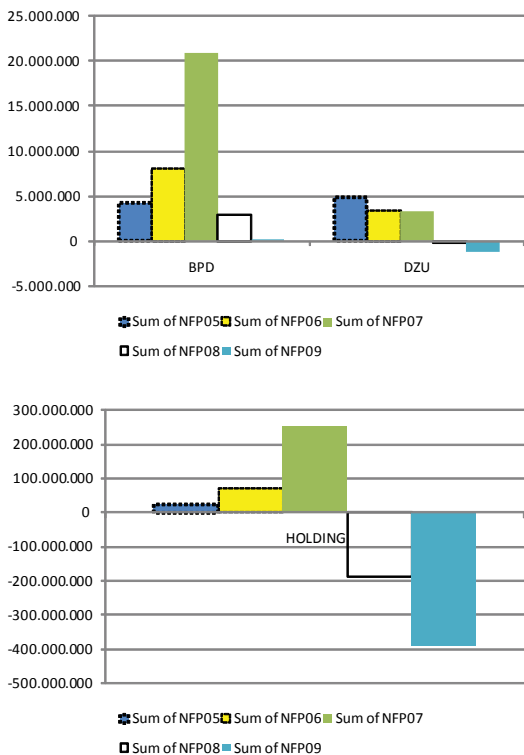
Slika 22: Gibanje deleža neto dobička iz poslovanja v prihodkih BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v odstotkih)



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Average of NDPOSS05 – povprečni delež neto dobička iz poslovanja v prihodkih na dan 31. 12. 2005.

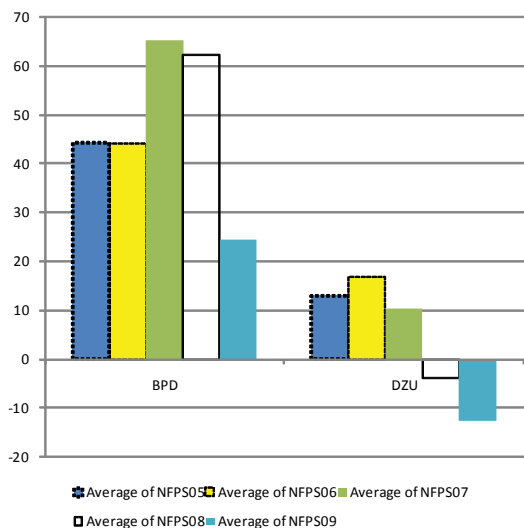
Slika 23: Gibanje neto dobička iz financiranja BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of NFP05 – seštevek neto dobička iz financiranja na dan 31. 12. 2005.

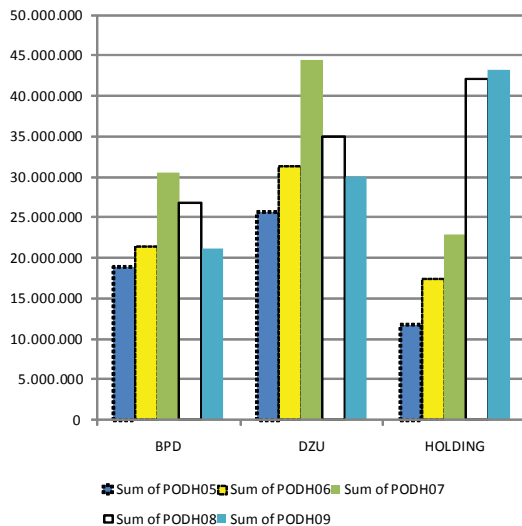
Slika 24: Gibanje deleža neto dobička iz financiranja v prihodkih BPH in DZU v obdobju 2005–2009 (v odstotkih)



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Average of NFP05 – povprečni delež neto dobička iz financiranja v prihodkih na dan 31. 12. 2005.

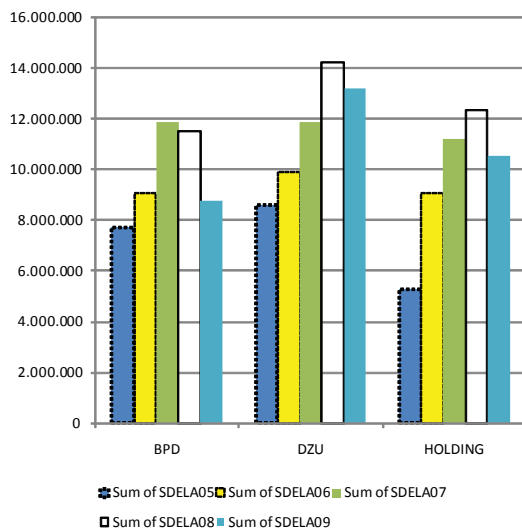
Slika 25: Gibanje odhodkov iz poslovanja BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of PODH05 – seštevek poslovnih odhodkov na dan 31. 12. 2005.

Slika 26: Gibanje stroškov dela BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 (v EUR)



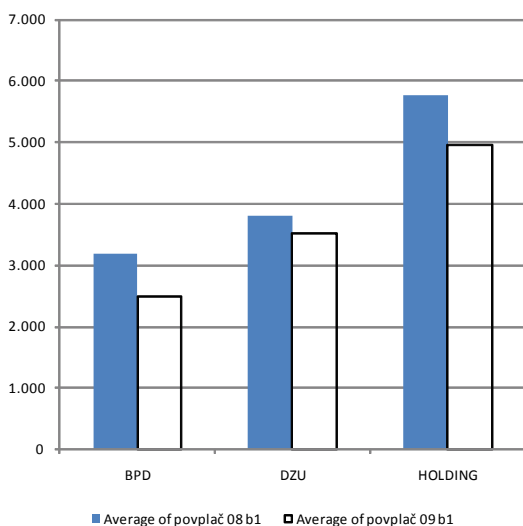
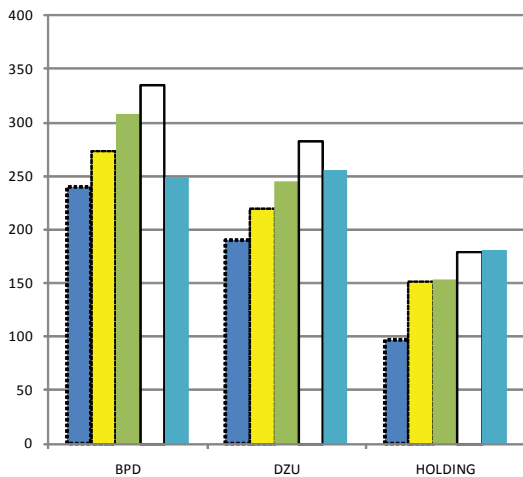
Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of SDELA05 – seštevek stroškov dela na dan 31. 12. 2005.

približno 450 mio. EUR. Prenesene dobičke preteklih let so v celoti izničili holdingi, pri borznoposredniških hišah so se občutno zmanjšali, družbam za upravljanje pa celo nekoliko narasli.

To je posledica tega, da so v kriznem letu 2008 od obravnavanih institucij samo DZU končale leto s čistim dobičkom, in sicer na ravni 18,7 mio. EUR (leto prej

Slika 27: Gibanje števila zaposlenih v BPH, DZU in finančnih holdingov v obdobju 2005–2009 in prilaganje plač v letu 2009



Vir: AJPES, lastni izračuni.

Opomba: Sum of PSZ05 – seštevek števila zaposlenih na dan 31. 12. 2005; Average of povplač 08 b1 – povprečje bruto plač brez prispevkov delodajalca.

26,6 mio. EUR, največjo izgubo pa so imeli holdingi, in sicer 108 mio. EUR (leto prej pa so imeli 191 mio. EUR izkazanega dobička). V letu 2009 so ravno tako dobiček na ravni 25 odstotkov predkriznih dobičkov (6 mio. EUR) ohranile le družbe za upravljanje, borznoposredniške hiše in holdingi pa so ponovno imeli izgube – BPH v skupni višini 5 mio. EUR in holdingi v višini 350 mio. EUR. Donosnost lastniškega kapitala je bila v letu 2008 pri DZU 13,6 odstotka, holdingih –5 odstotkov in BPH –8,3 odstotka (v letu 2007 pa 35,8, 11,4 in 31,5 odstotka). V letu 2009 je bila donosnost lastniškega kapitala naslednja: pri družbah za upravljanje 11,3-odstotna, pri

BPD –13,8-odstotna in pri holdingih –69,3-odstotna – glej slike 18, 19, in 20.

Pri finančnih institucijah je seveda zelo pomembno čisti dobiček razbiti na dva dela, in sicer na dobiček iz poslovanja in na del, ki vsebuje finančne prihodke in odhodke. Primerjava pokaže, da edino pri DZU čisti dobiček temelji na dobičku iz poslovanja, pri BPH in holdingih pa je močno odvisen od finančnega dela izkaza poslovnega izida. Tako je dobiček iz poslovanja v letu 2008 pri DZU znašal 18,8 mio. EUR, pri BPD pa izguba 6,7 mio. EUR (ta je za 3 mio. EUR večja kot čisti dobiček), kar je pomenilo 55 odstotkov čistih prihodkov (glej sliko 22). Izguba iz poslovanja je pri holdingih znašala 37,2 mio. EUR (razliko do 108 mio. pa je pomenil finančni del). V letu 2009 so borznoposredniške družbe in holdingi dosegli podoben rezultat iz poslovanja, družbe za upravljanje pa so glede na leto prej dosegle približno polovico dobička iz poslovanja, in sicer 8,6 mio. EUR (glej sliko 21).

Pomemben mehanizem v krizi so ukrepi za nadzor nad stroški. Ti so pri vseh obravnavanih finančnih institucijah v obdobju 2005–07 precej hitro naraščali. Primerjava kriznega leta 2008 s konjunkturnim letom 2007 pokaže, da so BPD in DZU odhodke iz poslovanja znižale na ravni približno 15 odstotkov, v letu 2009 pa še dodatno za pri približno enak odstotek. Holdingi pa so jih v letu 2008, zanimivo, celo podvojili, v letu 2009 pa so ostali na približno isti ravni. Stroške dela so razen BPD, ki so jih med letom znižale le nekoliko, DZU in holdingi povečali. Največ DZU, in sicer za približno 20 odstotkov. Glede na izkazano povečevanje števila zaposlenih v 2008 tudi v BPD lahko sklepamo, da so se zaposlenim v BPD znižale plače ali pa je prišlo do zaposlovanja manj strokovnega (administrativnega) kadra, torej do strukturnega premika (glej slike 25 - 27). V letu 2009 so DZU in BPD znižale stroške dela, in sicer za približno 15 odstotkov.

Priložnosti tržnih udeležencev za prihodnost

Prihodnost tržnih udeležencev bo po krizi zelo odvisna od njihove odzivnosti in inovativnosti v pristopih. Holdingi bodo morali najti mehanizme zagotovitve stabilnih virov financiranja in koncentracije premoženja v svojih bilancah. BPH bodo morale, če bodo želele biti uspešne, svojo dejavnost po eni strani usmeriti v posredništvo na tujih trgih (razvitih in v razvoju) s partnerskimi povezavami prek svojih podjetij hčera in predvsem okrepiti storitveni del poslovanja (izdaje finančnih instrumentov oziroma pridobivanje finančnih virov, svetovanje pri prevzemnih aktivnostih, zagotavljanje premostitvenega financiranja, svetovanje na področju strateškega pozicioniranja na trgu, davčno svetovanje, vrednotenje idr.). Poleg specializiranih investicijskih bank in oddelkov investicijskega bančništva univerzalnih bank imajo BPD namreč običajno v svetu ključno vlogo pri zagotavljanju financiranja podjetij

na primarnem trgu. Izjemnega pomena za njihovo uspešnost je poznavanje lokalnih predpisov, sodobne finančne teorije in prakse, poznavanje baze potencialnih strank in poslovnih partnerjev (*network*), temeljnih razvojnih vprašanj, s katerimi se podjetja ukvarjajo, in tudi lobistična moč nasproti zakonodajalcem oziroma regulatorjem. Slovenske BPD bi lahko na podlagi dobro zgrajenega poslovnega modela na domačem trgu svoj *know-how* prodajale na trgih jugovzhodne Evrope, za katere je značilen infrastrukturni razvojni zaostanek, poznavanje storitev tržnih udeležencev kapitala ter finančnih instrumentov med vlagatelji pa je še zelo v povojih, vendar ravno kot tak pomeni izjemen potencial rasti. V domeni BPD je tudi zagotavljanje elektronskega trgovanja posameznikom na domačem in tujih trgih, ki se je v zadnjem času med malimi vlagatelji na razvitih trgih izjemno razmahnilo.

Priložnosti za DZU so velike, še posebej če se v Sloveniji vzpostavi sistem dodatnega pokojninskega varčevanja, ki bo v celoti prepoznaval pokojninski sistem kot sistem varčevanja za starost, katerega premoženje je treba učinkovito in profesionalno upravljati. Glede na razvojni zaostanek, lahko pričakujemo, da se lahko sredstva v upravljanju v srednjeročnem obdobju (na primer petih do sedmih let) potrjijo ali celo popeterijo. Za DZU ravno tako velik potencial pomeni širitev proti jugovzhodni Evropi, v kateri je razvojni zaostanek še bistveno večji kot na domačem trgu, po drugi strani pa gre za večje trge in

pozitivno zaznavanje profesionalnosti. Konec koncev je priložnost, ki je ni izkoristila še nobena slovenska DZU, tudi trženje njihovih skladov po načelu potnega lista (notifikacije po direktivi UCITS) v drugih 26 državah EU.

Poslovanje bank

Ob koncu leta 2009 je v Sloveniji delovalo 19 bank, 3 hranilnice in 3 podružnice tujih bank. V primerjavi s prejšnjim letom se je v letu 2008 število kreditnih institucij zmanjšalo za 3 (konsolidacija skupine NLB), v letu 2009 pa povečalo za eno. Kot novoustanovljena banka je namreč marca 2009 začela delovati KD banka. V letu 2008 je Banka Slovenije prejela 66 notifikacij za neposredno opravljanje storitev, skupaj pa je bilo konec leta 2009 takih notifikacij 284 (večina iz Avstrije, Velike Britanije in Nemčije). Banke so v Sloveniji prevladujoč finančni posrednik in zaposlujejo približno dvanajst tisoč ljudi. Njihova bilančna vsota je konec leta 2008 znašala 47,5 mlrd. EUR, konec leta 2009 pa 51,4 mlrd. EUR (hranilnic pa 320 mio. EUR in 397 mio. EUR), kar je 147,4 odstotka BDP. Rast bilančne vsote je bila v letu 2008 zmanjšana na 12,2 odstotka, v letu pa zaradi rasti bilančne vsote (predvsem posledica državne SID banke, ki je prevzela vlogo zadolževanja na mednarodnih trgih z jamstvom države in kreditiranja bank in gospodarstva ter ji je bilančna vsota prirasla za 45 odstotkov) in zmanjšanja BDP močno povečana (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009 in 2010).

Tabela 10: Finančni računi denarnega sektorja v obdobju 2003–2009-II

Denarne finančne institucije								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	II-2009	Kumulativna rast 2003-II09
Naložbe								
Vrednostni papirji razen delnic	11,9	12,4	13,5	11,7	10,9	10,9	11,6	
-rast	-	4,20%	8,87%	-13,33%	-6,84%	0,00%	6,42%	-2,52%
Posojila	11,6	13,5	16,9	21,4	30,2	36,2	37,0	
-rast	-	16,38%	25,19%	26,63%	41,12%	19,87%	2,21%	218,97%
Od tega kratkoročna	4,2	4,3	5,3	6,8	9,5	12,1	n.p.	
Delež kratkoročnih	36,21%	31,85%	31,36%	31,78%	31,46%	33,43%	n.p.	
Obveznosti								
Gotovina in vloge	16,7	18,9	21,4	24,1	30,6	34,3	36,1	
-rast	-	13,17%	13,23%	12,62%	26,97%	12,09%	5,25%	116,17%
Posojila	2,8	3,5	5,8	7,5	10,7	12,5	11,8	
-rast	-	25,00%	65,71%	29,31%	42,67%	16,82%	-5,60%	321,43%
Razmerje vloge/posojila	6,0	5,4	3,7	3,2	2,9	2,7	3,1	
Delež najetih posojil v danih posojilih	24,14%	25,93%	34,32%	35,05%	35,43%	34,53%	31,89%	

Vir: Bilten, Banka Slovenije, 2010.

Tabela 11: Finančni računi nefinančnih družb v obdobju 2003–2009-II

Nefinančne družbe								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	II-2009	Kumulativna rast 2003-II09
Naložbe								
Druge terjatve	10,8	10,8	12,6	14,3	16,5	17,3	16,6	
-rast	-	0,00%	16,67%	13,49%	15,38%	4,85%	-4,05%	53,70%
Delnice	5,8	5,8	7,1	8	11,3	8,5	8,3	
Drug lastniški kapital	6,3	6,6	7	7,4	8,1	9,8	10,2	
Delnice in drug lastniški kapital	12,1	12,4	14,1	15,4	19,4	18,3	18,5	
-rast	-	2,48%	13,71%	9,22%	25,97%	-5,67%	1,09%	52,89%
Obveznosti								
Posojila	13,5	15,6	18,5	20,9	27,4	33,2	33,8	
-rast	-	15,56%	18,59%	12,97%	31,10%	21,17%	1,81%	150,37%
Delnice in	14,5	16,4	16,8	20,7	27,4	16,5	17	
Drug lastniški kapital	13,5	13,7	14,6	14,9	16	19,3	19,8	
Delnice in drug lastniški kapital	28	30,1	31,4	35,6	43,4	35,8	36,8	
-rast	-	7,50%	4,32%	13,38%	21,91%	-17,51%	2,79%	31,43%
Delež posojil v kapitalu	48,21%	51,83%	58,92%	58,71%	63,13%	92,74%	91,85%	

Vir: Bilten, Banka Slovenije, 2010.

Z razvojem krize je proti koncu leta 2008 v ospredje prišlo zaostrovanje likvidnostnih težav v podjetjih. Začele so se povečevati zamude pri plačilih obveznosti do bank. V zadnjem četrtletju 2008 so se zamude podjetij skoraj podvojile, ravno tako tudi delež zamud v celotni razvrščenih aktivih do podjetij. Ta je v treh zadnjih

mesecih leta 2008 narasel s 6,6 odstotka na 12,8 odstotka, februarja leta 2010 pa je znašal 13,7 odstotka. Izrazito (za 73 odstotkov) so se do konca februarja 2010 glede na konec leta 2008 povečale zamude nad 90 dni, ki so februarja letos znašale že 5,7 odstotka razvrščenih terjatev. Povpraševanje podjetij po posojilih se je v drugi polovici leta 2008 skoraj umirilo. Na nespremenjeni

Tabela 12: Finančni vzvodi po panogah (v odstotkih)

	2007	2008	2009	Medl. Rast (%)	
				2008/07	2009/08
Prihodki od obresti	1.954	2.615	2.095	34	-19,9
Odhodki od obresti	1.138	1.671	1.162	47	-30,5
Čiste obresti	816	944	932	16	-1,3
Neobrestni prihodki	617	415	493	-33	18,8
Bruto dohodek	1.433	1.360	1.425	-5	4,8
Operativni stroški	756	776	765	3	-1,4
Neto oslabitve in rezervacije	132	168	500	27	197,6
Dobiček pred obdavčenjem	514	306	161	-40	-47,4

Vir: Poslovanje bank v tekočem letu, 2009 in 2010.

ravni sta ga ohranjali predvsem povpraševanje po finančnih virih, namenjenih financiranju obratnega kapitala, in povpraševanje po posojilih, namenjenih prestrukturiranju dolga. Banke so v celem letu zaostrovale kreditne standarde, v drugi polovici leta 2008 tudi zaradi oteženega dostopa do virov financiranja ter tveganj, povezanih z zavarovanjem terjatev. Do tujine so se banke v letu 2009 razdolžile za 3,2 mlrd. EUR, prestrukturiranje virov pa temeljile na pridobljenih vlogah države in izdajah obveznic z državnim jamstvom v višini 2 mlrd. EUR (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009 in 2010).

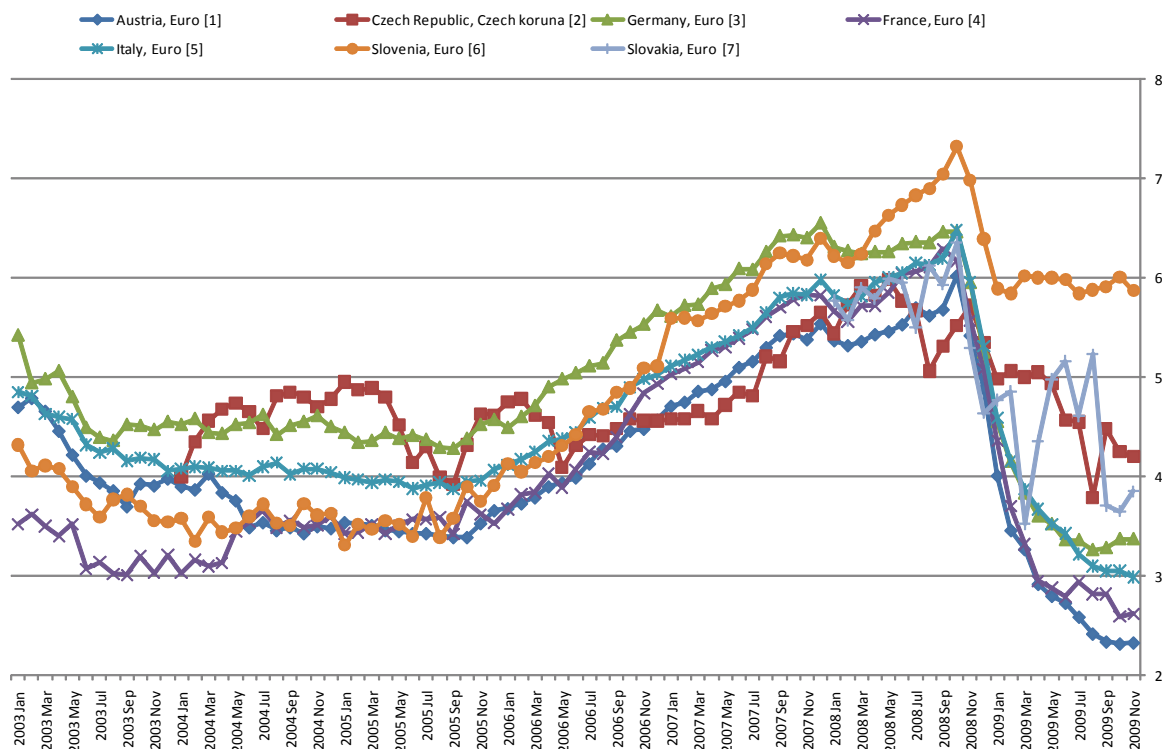
Strukturna značilnost bančnega sektorja v zadnjih letih je bila izdatno naslanjanje na tuje finančne trge pri zagotavljanju virov financiranja. Tako se je delež obveznosti bank do tujine (v celotni bilančni vsoti) med letoma 2005 in 2008 povečal za 7 odstotnih točk (s 26,9 na 33,7 odstotka bilančne vsote), delež obveznosti do prebivalstva (iz naslova vlog prebivalstva) pa približno za isti odstotek zmanjšal. To je seveda banke izpostavilo tveganju v zvezi z obnavljanjem teh virov (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009). Ta strukturni premik pri financiranju se jasno vidi tudi iz finančnih računov. Pregled vrednosti sredstev in obveznosti denarnega sektorja namreč kaže, da je ta v obdobju od leta 2003 do konca drugega četrletja leta 2009 dosegel rast posojil za slabih 9 milijard oziroma 219 odstotkov (v letu 2007 je rast dosegla visokih 41 odstotkov), rast gotovine

in vlog med obveznostih pa 116 odstotkov (največja rast je bila ravno tako dosežena v letu 2007, vendar je znašala dobrih 14 odstotkov manj kot rast posojil med naložbami). Razlika v dinamika je bila torej financirana z zadolževanjem na tujih finančnih trgih. To je v obdobju od leta 2003 do konca drugega četrletja 2009 doseglo 321-odstotno rast. Veliki premik se je zgodil že leta 2005, ko se je ta oblika financiranja povečala za 2,3 milijarde EUR oziroma 65 odstotkov.

Če te zneske posojil primerjamo z zneski obveznosti iz posojil, ugotovimo, da je povečanje posojil aktivno vezano skoraj izključno na podjetja. Razmerje med letnimi prirasti v zneskih obveznosti podjetij iz posojil in letnimi prirasti odobrenih posojil denarnih institucij je zgolj v letu 2005 le 0,53, sicer pa povprečno znaša 0,88. Posojila so nefinančnim podjetjem kumulativno v navedenem obdobju prirasla za 150 odstotkov, njihov lastniški kapitala pa se je na primer povečal le za 31 odstotkov. Zanimiv je podatek, da so imela podjetja v istem obdobju tudi zgolj za 54 odstotkov povečane terjatve iz poslovanja.

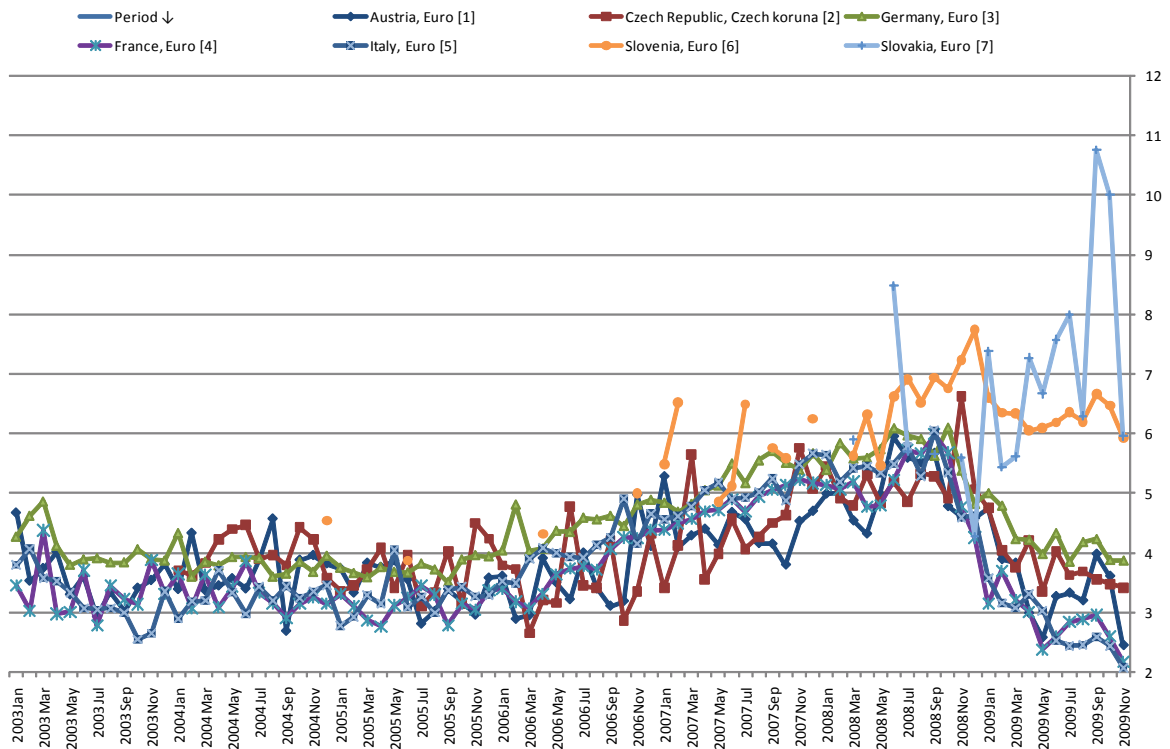
Donosnost sredstev (ROA) in donosnost lastniškega kapitala (ROE) bank sta se v letu 2008 glede na leto 2007 prepolovili prvič, v letu 2009 pa še drugič. Tako je ROA v letu 2007 znašal 1,4 odstotka, v letu 2008 0,68 odstotka, leta 2009 pa le še 0,32 odstotka. ROE pa se je z ravni

Slika 28: Gibanje obrestnih mer za posojila (do 1 leto, do 1 mio. EUR) v obdobju jan. 2003–nov. 2009 (v odstotkih)



Vir: Statistical Data Warehouse – ECB, lastni prikaz.

Slika 29: Gibanje obrestnih mer za posojila (nad 1 leto do 5 let, nad 1 mio. EUR) v obdobju jan. 2003–nov. 2009 (v odstotkih)



Vir: Statistical Data Warehouse – ECB, lastni prikaz.

16,3 odstotka v letu 2007 znižal na 8,14 odstotka, leta 2009 pa znašal le še 3,85 odstotka. Prihodki od obresti so se na medletni ravni ob koncu leta 2009 znižali za 20 odstotkov, neto slabitve in rezervacije pa povečale za skoraj 200 odstotkov. Dobiček pred obdavčenjem se je tako v letu 2008 zmanjšal za 40 odstotkov, v letu 2009 pa še dodatno za 47 odstotkov. Za leto 2009 je ta znašal 161 mio. EUR (leta 2007 je znašal 514 mio. EUR) – glej tabelo 11 (Poslovanje bank v tekočem letu ..., 2009 in 2010).

Bančne marže so se postopno povečevale že v letu 2007 – predvsem v drugi polovici leta. V zadnjem četrletju leta 2008 pa so se izrazito povečale. Nadaljnje zaostrovanje pogojev odobravanja posojil (poviševanje neobrestnih stroškov, zmanjševanje obsega posojil, skrajševanje ročnosti in drugih pogodbenih določil) je bilo leta 2008 opaziti že v tretjem četrletju predvsem v obliki povečane konservativnosti pri omejevanju obsega posojil in zahtevanem zavarovanju (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009). V teh gibanjih je bil slovenski bančni prostor zelo podoben gibanju v državah EU. Zanimivo pa je, da pa se obdobje obrata, ki je v državah EU napočilo v zadnjem četrletju leta 2008, v Sloveniji ni zgodilo. Primerjava slovenskih posojilnih obrestnih mer nefinančnim podjetjem z obrestnimi merami v državah EU kaže, da se obrestne mere v Sloveniji niso znižale. V državah EU so banke od konca zadnjega četrletja 2008

do konca leta 2009 obrestne mere znižale za približno 300 bazičnih točk, tako da približno taka ostaja tudi razlika v začetku leta 2010 med stroški dolžniškega kapitala za slovenska podjetja pri domačih bankah in stroški njihovih tekmecev iz EU (Statistical Data Warehouse – ECB, 2010). To velja za manjše aranžmaje krajših ročnosti (do 1 mio. EUR do enega leta) in za večje (nad 1 mio. EUR) ročnosti med enim in petimi leti (glej sliko 28 in 29).

Ob slabih rezultatih bank in nevarnosti nadaljnjih odpisov slabih plasmajev nekonkurenčni pogoji, ki trajajo že skoraj dve leti in pomenijo odlaganje začetka financiranja novih projektov podjetij, niso dobra popotnica za v prihodnje. Še posebej ne ob tem, da se na mednarodnih trgih kapitala v letu 2010 pričakuje izjemno povečan obseg izdaj dolžniških finančnih instrumentov, še zlasti tudi s strani držav.

Banke so pred napornim obdobjem, v katerem bodo morale prestrukturirati svoje poslovne modele. Treba bo spremeniti strukturo lastniškega kapitala, saj bodo banke v prihodnje potrebovale kakovostnejši (podrejen) kapital in ravno tako verjetno glede na regulatorne zahteve več kapitala. Njegova logika bo verjetno morala postati proticiklična. Dosedanja pravila Basel II so banke napačno spodbujala k procikličnosti glede kapitala.

Hkrati s tem bodo morale banke razdolžiti svoje bilance. Torej, povečano zanašanje na tuje finančne trge bodo morale uravnovežiti v razmerju z vlogami in depoziti. Da bodo to dosegle, se bodo morale približati ljudem in od njih zbirati več vlog in depozitov. To bo lažje, če bo makroekonomsko okolje razmeroma stabilno in bodo imeli ljudje presežke finančnih sredstev.

Po drugi strani pa bodo morale banke večji poudarek kot v preteklosti nameniti storitvenemu delu svojega poslovanja. Postale bi lahko večji spodbujevalec pridobivanja finančnih virov podjetij na trgu. Podjetjem bi namreč lahko pomagale pripravljati vse potrebno z javnim zbiranjem finančnih virov na trgu. Slovenska podjetja imajo razen zares redkih izjem dolg v obliki bančnega dolga in ga niso navajena pridobivati na trgu. S pojavom kreditnega krča so največja podjetja začela bolj razmišljati o tej možnosti, nekaj pa je že celo primerov izvedenih izdaj.

Banke imajo tudi priložnost resneje poseči po področju t. i. bančnega zavarovalništva (bankinsurrance) in uvajati mešane produkte zavarovanja in varčevanja ter zadolževanja. Verjetno bodo še naprej razvijale elektronske poti, razvijale storitve investicijskega bančništva (različno svetovanje, ki je v domeni investicijskih bank oziroma borznih hiš – glej razdelek Priložnosti tržnih udeležencev za prihodnost na strani 26), okrepile partnersko sodelovanje glede posredovanja pri nakupih/prodajah finančnih instrumentov na svetovnih trgih ter še naprej razvijale področja upravljanja premoženja v oddelkih osebnega oziroma zasebnega bančništva.

Zelo pomembno vprašanje za banke v trenutnih zaostrenih gospodarskih razmerah, ki jih spremlja omenjeno razdolževanje do tujine, in ob dejanskih prevelikih izpostavljenostih pa je tudi vprašanje upravljanja zaseženih naložb – to so ali veliki deleži, ki jih ni mogoče brez velikega negativnega vpliva na ceno prodati na organiziranem trgu, temveč le z zbiranjem ponudb, ali nepremičnine, od katerih levji delež zajemajo še nedokončane nepremičnine, pri katerih sta potrebni še finalizacija del in pridobitev nekaterih dovoljenj. Reševanje tega vprašanja bo ob pešanju kreditnega potenciala in slabšanju kreditnih ocen posameznikov, predvsem pa podjetij, naporno. Od inovativnosti bank bo odvisno, kakšni bodo izid, potrebe po dodatnem kapitalu in potencial bank za kreditiranje gospodarstva. Če za banke v normalnih časih velja, da se preveč osredotočajo na zavarovanja in premalo presojajo poslovne modele posojilojemalcev, bo to osredotočenje v prihodnje premalo za uspešno poslovanje. Banke bodo morale namreč ocenjevati, ali se s prestrukturiranjem podjetij dolžnikov povečuje ali zmanjšuje verjetnost poplačila, ob tem pa jih omejuje zakonodaja, saj ne smejo imeti več kot 15 odstotkov glasovalnih pravic posameznega podjetja in kumulativno ne več lastniških deležev, kot znaša 60 odstotkov kapitala. Banke bodo z aktivno

vlogo morale pomagati podjetjem doseči podobno razdolževanje, tudi z odprodajo nekaterih naložb, kot ga morajo same opraviti v odnosu do tujih finančnih trgov. Zanimanje bank je tu očitno, saj če se to ne bo zgodilo, bančni kapital ne bo zadostoval, gospodarstvo pa ne bo dobivalo virov za poslovanje.

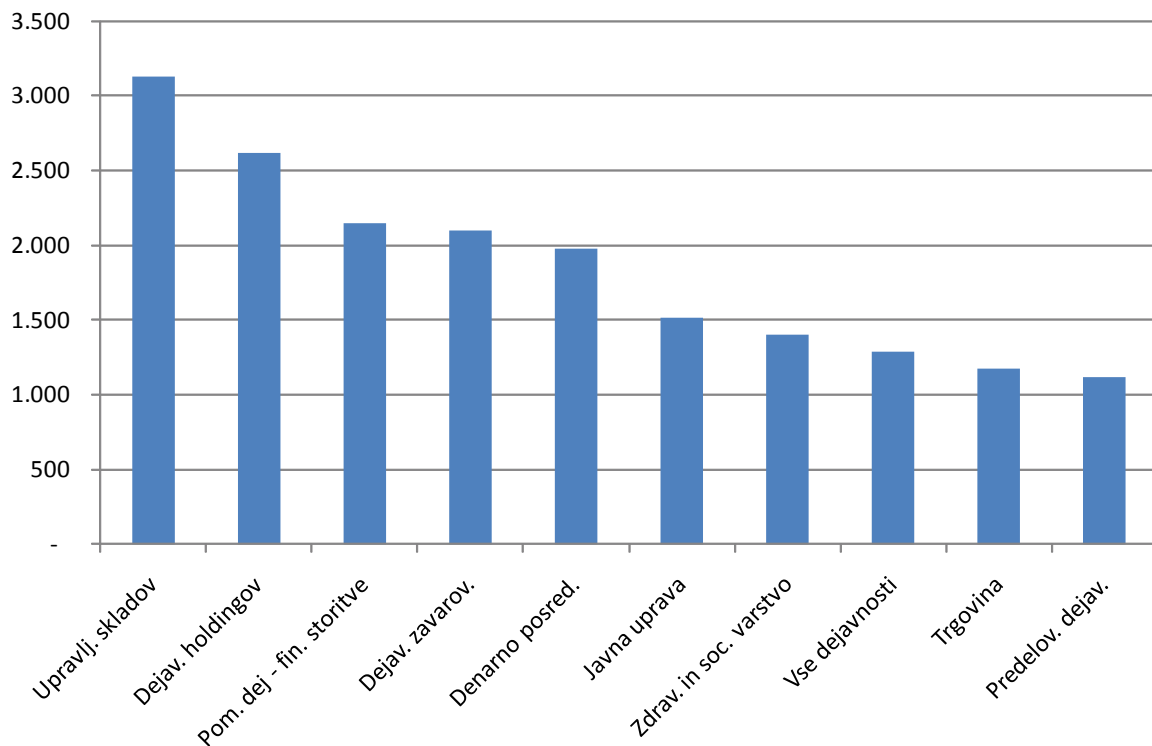
Največje tveganje za banke pa pomenijo holdingi. Terjatve bank do njih so sicer v letu 2009 znašale med 3,5 in 5,5 odstotka, vendar je v februarju že kar četrtnina teh komitentov zamujala s plačevanjem obveznosti bankam več kot 90 dni. Banke za to skupino komitentov niso oblikovale dovolj slabitev, in to kljub temu, da so tovrstne terjatve slabo zavarovane. Skrb vzbujajoč visok delež nezavarovanih terjatev do holdingov je bil pri terjatvah z daljšimi zamudami, pri katerih je bilo brez zavarovanja 60 odstotkov terjatev z zamudami nad 90 dni, pri manjših bankah pa celo 99 odstotkov. Prevladujoča oblika zavarovanj terjatev do holdingov so bile delnice in deleži, s katerimi je bilo pokritih le 12 odstotkov razvrščenih terjatev do holdingov, ter nepremičnine v višini 2,5 odstotka (Poročilo o finančni stabilnosti, 2010).

O internacionalizaciji slovenskih bank lahko ugotovimo, da so te v preteklih letih to področje zanemarjale. Pravo sliko pokaže šele primerjava našega bančnega sistema s sistemi sosednjih držav (npr. Avstrija, Italija). Ko pa se banke odpravljajo na tuje, je pomembno, da pri tem preveč ne izvažajo kapitala, saj ga v Sloveniji primanjkuje, ampak svoje storitve. To seveda pomeni, da se bodo morale banke ravno tako kot na domačem trgu približati ljudem. Od njih bo treba zbirati depozite, jim ponujati storitve in potem presežke usmerjati v produktivno uporabo na lokalnem trgu, ne pa vlagati lastnega kapitala in v tujini najetih navadno nestanovitnih virov v lokalne projekte. Banke lahko tudi na lokalnih trgih podjetjem veliko ponudijo, in sicer v obliki svetovanja podjetjem, ki si ravno tako kot drugi sektorji prizadevajo za zmanjšanje razvojnega zaostanka, ob tem pa jim primanjkuje know-howa.

Poslovanje zavarovalnic

Zavarovalniško področje v Sloveniji je visoko koncentrirano, saj največja zavarovalnica obvladuje približno 40 odstotkov celotnega trga (konec leta 2008 je njen delež znašal 39,4 odstotka). Delež štirih največjih zavarovalnic pa je konec leta 2008 presegel 78 odstotkov (Poročilo o stanju na področju zavarovalništva ..., 2009). Leto 2008 je bilo krizno tudi za zavarovalnice. Sicer so te realno zbrale za 0,8 odstotka več zavarovalnih premij (1.913 mio. EUR), vendar pa so ustvarile le 2,9 mio. EUR čistega dobička, kar je za 92,2 mio. EUR manj kot leta 2007. Pozavarovalnici sta celo imeli izgubo v višini 5,7 mio. EUR. To pomeni, da se je v Sloveniji znižal delež zbrane zavarovalne premije v BDP (t. i. penetracija zavarovanj), in sicer s 5,7 odstotka v letu 2007 na 5,2

Slika 30: Primerjava povprečnih mesečnih bruto plač za predkrizno leto 2007 med dejavnostmi



Vir: SURS, lastni izračuni.

Opomba: Izračunano iz povprečnih 12-mesečnih preteklih plač v januarju 2008.

odstotka. Negativne rasti in slabše rezultate pa so dosegale tudi zavarovalnice v drugih razvitih državah, še posebej v drugi polovici leta, ko so se premije naložbenih življenjskih zavarovanj zmanjšale za 5,3 odstotka. Države v razvoju, ki imajo večinoma veliko naravnih virov, katerih cene so se v letu 2008 izjemno povečale, pa so po drugi strani v letu 2008 dosegle rast nad 14 odstotkov tudi na naložbenem življenjskem delu (World Insurance, 2009).

Slovenske zavarovalnice so imele konec leta 2008 za 4.101 mio. EUR naložb celotnega premoženja, od tega 3.570 mio. EUR naložb kritnega premoženja, kar je 11 odstotkov BDP, pozavarovalnici pa 420 mio. EUR in 244 mio. EUR.

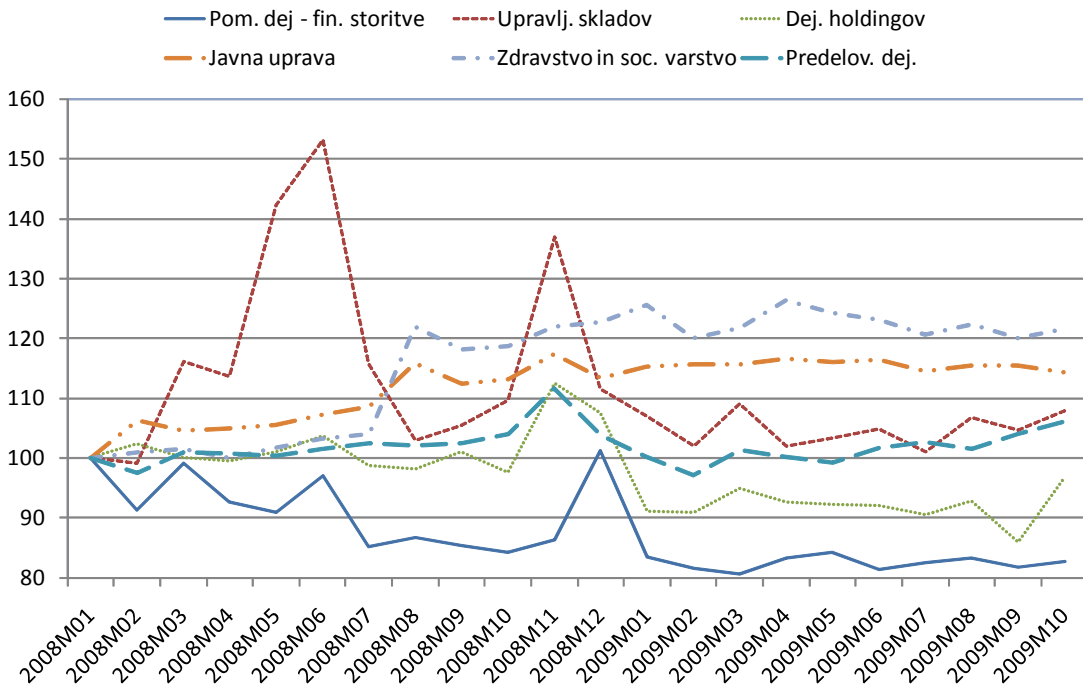
V Sloveniji na področju zavarovalništva glede na države EU in druge razvite države še vedno zaostajamo. Delež celotne zbrane premije zavarovalnic v Sloveniji je namreč v letu 2007 znašal precej manj (5,7 odstotka) kot v državah EU, v katerih je delež presegal 9 odstotkov BDP (Poročilo o stanju na področju zavarovalništva ..., 2009). Tudi v ZDA, Kanadi, Avstraliji in na Japonskem se deleži gibljejo na podobnih ravneh kot povprečje držav EU.⁶

⁶ZDA 8,6 odstotka, Kanada 7,0 odstotka, Avstralija 7,2 odstotka in Japonska 9,8 odstotka.

Podobne razlike so tudi glede na gostoto zavarovanj (tj. zbrana premija na prebivalca). Ta je v Sloveniji ob koncu leta 2008 znašala 1.463 USD, na primer v ZDA, Kanadi, Avstraliji in na Japonskem znašajo 4.075, 3.132, 3.367 in 3.795 USD. Še bolj Slovenija zaostaja pri življenjskih zavarovanjih. Odstotek zbrane premije življenjskih zavarovanj v BDP je v Sloveniji znašal 1,4 odstotka BDP, povprečje za vseh 27 držav EU v letu 2007 pa je znašalo 5,6 odstotka (štirikratnik). Zbrana premija se je letu 2008 povečala za 4,1 odstotka in dosegla 27,9 odstotka celotne zbrane premije. V državah EU je leta 2007 odstotek znašal 63,3 odstotka (Poročilo o stanju na področju zavarovalništva ..., 2009). Gostota življenjskih zavarovanj je v Sloveniji ob koncu leta 2008 znašala 466 USD, v zgoraj primerjanih državah pa 1.902, 1.398, 2.026 in 2.986.

Zaradi naraščanja dohodka prebivalcev in s tem tudi razpoložljivega dohodka, razvoja bančnega zavarovalništva, večje stopnje ozaveščenosti prebivalstva o potrebah po zavarovanju za preskrbljanje otrok in tudi za varčevanje za starost lahko pričakujemo dinamično rast zavarovalnega področja, še posebej razvoj področja življenjskega zavarovanja. Tako bi lahko Slovenija ob predpostavki, da bi na primer v sedmih letih zmanjšala zaostanek za razvitimi državami do polovice, zbrano letno

Slika 31: Dinamika mesečnih bruto plač za leti 2008 in 2009 med dejavnostmi (nedenarni posredniki)



Vir: SURS, lastni izračuni.

premijo življenjskih zavarovanj, ki pomeni potencialno povpraševanje po finančnih instrumentih na trgu in je v letu 2008 znašala 535 milijonov EUR, povečala za letno realno razliko med 350 in 850 milijoni EUR.⁷

Poslovanje pokojninskih skladov

Dejavnost pokojninskega varčevanja je v Sloveniji razdeljena med vzajemne pokojninske sklade (6), zavarovalnice in pokojninske družbe (3). Prvi so pod nadzorom Agencije za trg vrednostnih papirjev, zavarovalnice in pokojninske družbe pa pod nadzorom Agencije za zavarovalni nadzor.

Upravljalci vzajemnih pokojninskih skladov so v letu 2008 zbrali 102,0 mio. EUR vplačil in upravljali 482 mio. EUR sredstev, v letu 2009 pa 106 mio. EUR vplačil in upravljali 646 mio. EUR sredstev. Vključenih je bilo 238.811 članov v letu 2008 in 246.767 članov v letu 2009. V letu 2007 so zbrali 95,1 mio. EUR vplačil, upravljali 437 mio. EUR sredstev in imeli vključenih 230.912 članov (Poročilo o stanju in razmerah na trgu FI, 2009 in 2010). Pokojninske družbe so v letu 2008 zbrale 80,8 mio. EUR premij, upravljale 483,9 mio. EUR sredstev in

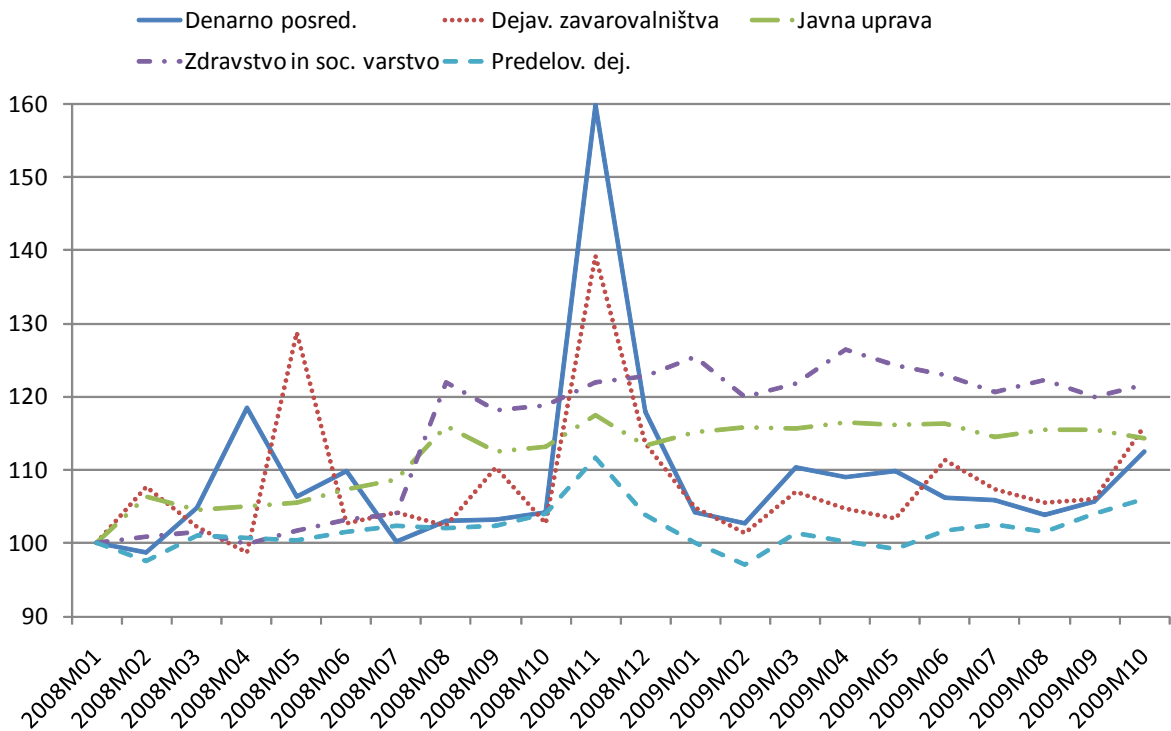
imale vključenih 150.251 zavarovancev. Leto prej so zbrale 78,3 mio. EUR premij, upravljale 422,7 mio. EUR 142.658 zavarovancev (Poročilo o stanju na področju zavarovalništva ..., 2009).

Posledica razdrobljenega nadzora je neenotnost finančnih produktov, različna obravnava na številnih področjih (vrednotenje naložb, obveščanje članov, razmejevanje vplačil premij) in neenotne statistike ter s tem precejšnja nepreglednost. Razvoju tega dela finančnega sistema je v prihodnje treba nameniti veliko pozornosti, saj je potrebna resna preobrazba, da bi lahko z njim dosegli nadomeščanje izpada pokojnin iz obveznega pretočnega pokojninskega stebla v okviru ZPIZ. Dosedanja ureditev obligatorne zajamčene donosnosti je preživeta in jo je treba nadgraditi.⁸ Treba bo uvesti prilagodljivejše naložbene politike, da bodo posamezniki v teh oblikah videli konkurenčni finančni produkt, namenjen varčevanju za starost, po drugi strani pa bi tako spodbujali trg kapitala. Z akumuliranimi sredstvi bi namreč pokojninski skladi ustvarjali povpraševanje po finančnih instrumentih (podjetniških obveznicah in delnicah) na trgu kapitala in s tem pripomogli k alokacijski učinkovitosti, zmanjševanju stroškov kapitala in s tem k višji gospodarski rasti.

⁷Prva ocena je narejena na podlagi elastičnosti koeficienta penetracije zavarovanj (2,5) in predpostavljene gospodarske rasti 3 odstotke letno, druga pa na podlagi zmanjšanja zaostanka, merjenega s penetracijo in gostoto glede na primerjane države.

⁸Čeprav je ta postavljena zelo nizko (40 odstotkov donosnosti do dospelja dolgoročnih obveznic RS), donosnosti niso bile kaj dosti višje, največji sklad pa je imel celo vrednost premoženja višjo od predpisane zajamčene, zaradi česar mu je nadzornik naložil nepovratno zagotovitev dodatnih lastnih sredstev.

Slika 32: Dinamika mesečnih bruto plač za leti 2008 in 2009 med dejavnostmi (banke in zavarovalnice)



Vir: SURS, lastni izračuni.

Pri pokojninskem varčevanju bi bilo treba davčno spodbuditi individualno varčevanje in ga ustrezno produktno podpreti. Kaže se jasna potreba po vzpostavitvi robustnega pokojninskega registra, ki bi omogočal spremljanje višine tekočih vplačil po različnih finančnih produktih in pokojninskih načrtih, v katere je lahko posameznih vključen (individualnih in kolektivnih), donosnosti posameznih oblik, prenosov in oblik upravičenj na podlagi pokojninskega varčevanja.

Če bo vzpostavljen smiseln sistem, lahko pokojninsko varčevanje v razmeroma kratkem obdobju zagotovi prepotrebno ponudbo finančnih prihrankov oziroma povpraševanje po finančnih instrumentih. Če na primer predpostavimo, da bi se v dodatni pokojninski sistem prililo 3 odstotke bruto plač (celotnih pokojninskih prispevkov v ZPIZ je trenutno za 24,35 odstotka bruto plače), bi se v sistemu v sedmih letih akumuliralo približno 4 milijarde EUR sredstev oziroma približno 10 odstotkov BDP.

Plače v finančnih dejavnostih

Plače v finančnih dejavnostih so po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije (SURS) precej višje kot plače v drugih dejavnostih oziroma od državnega povprečja, kar govori o razmeroma kakovostnih delovnih mestih v finančnih dejavnostih. Če primerjamo podatke za predkrizno leto 2007 (povprečna plača za preteklih

dvanajst mesecev, merjena v januarju 2008), vidimo, da so plače najvišje v dejavnosti upravljanja skladov. Povprečna bruto plača je v omenjenem obdobju za to dejavnost znašala 3.129 EUR, kar je 142 odstotkov več glede na povprečno plačo v vseh dejavnostih, ki je v istem obdobju znašala 1.291 EUR. Tudi druge finančne dejavnosti so razvrščene tik za dejavnostjo upravljanja skladov. Plače v dejavnosti holdingov so bile od državnega povprečja višje za 102 odstotka, sledile so plače v pomožnih dejavnostih v finančnih storitvah, ki so bile od povprečja višje za 66 odstotkov, plače dejavnosti zavarovalništva (63 odstotkov) in dejavnosti denarnega posredništva (53 odstotkov). Plače v dejavnosti trgovine in predelovalnih dejavnosti so bile nižje od povprečja, in sicer za 9,4 in 13,6 odstotka (glej sliko 30).

Sliki 31 in 32 pa po drugi strani kažeta, da so plače v finančnih dejavnostih precej bolj ciklične in v slabših gospodarskih razmerah precej pod pritiskom. Glede na začetek leta 2008 so se plače najbolj znižale v dejavnosti pomožnih finančnih storitev (dejavnost BPD) in dejavnosti holdingov.

Pomen finančnih dejavnosti se je v zadnjih petih letih precej povečal. V letu 2008 je dodana vrednost v finančnem posredništvu znašala 7,3 milijarde EUR, kar je pomenilo 19,7 odstotka celotnega BDP Slovenije, konec drugega četrletja 2009 pa celo 20,5 odstotka (Bilten, 2010). To je po pomenu približno toliko, kot znašata tudi

Slika 32: Finančni vzvodi po panogah (v odstotkih)

	Vsa podjetja				Majhna in srednja podjetja			
	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007
FINANČNI VZVOD								
Kmetijstvo, gozdarstvo, ribištvo in rudarstvo	62,0	69,8	74,5	83,5	86,4	97,6	112,4	110,8
Predelovalne dejavnosti	86,3	91,6	104,2	115,7	128,7	136,4	154,7	167,6
Elektrika, plin in voda, saniranje okolja	44,3	47,1	55,4	64,9	191,7	206,9	223,8	232,6
Gradbeništvo	308,8	302,3	339,2	401,1	351,8	314,4	319,2	392,5
Trgovina	178,1	179,0	180,6	190,4	222,6	221,9	226,3	239,3
Promet in skladiščenje	387,7	370,5	371,0	405,8	160,9	176,5	146,0	183,4
Gostinstvo	75,8	78,1	93,4	108,3	125,0	129,0	158,1	180,5
Informacije in komunikacije	79,3	75,0	74,8	99,1	149,9	164,3	195,8	220,8
Finančno posredništvo	44,8	69,7	75,6	90,4	64,3	88,8	100,7	96,8
Poslovanje z nepremičninami	148,8	145,5	186,6	220,4	145,9	143,2	174,6	204,2
Strokovne in druge poslovne dejavnosti	131,9	139,8	170,6	185,3	200,6	196,2	217,1	220,4
Javne storitve	93,8	94,0	105,0	124,3	115,7	133,1	145,8	175,0
SKUPAJ	113,2	119,3	133,2	151,2	168,2	175,0	191,0	205,9

Vir: Poročilo o finančni stabilnosti, 2009 (str. 40).

Opomba: Finančni vzvod je izračunan kot razmerje med seštevkom poslovnih in finančnih obveznosti ter lastniškim kapitalom podjetij (zajem podatkov: podatkovna zbirka AJPES).

dodani vrednosti predelovalnih dejavnosti in trgovine. Finančno posredništvo je v zadnjih petih letih doseglo stopnjo rasti dodane vrednosti na ravni 11,8 odstotka, stopnja gospodarske rasti pa je v povprečju znašala 5,0 odstotka. Glede na razmeroma majhen pomen finančnega trga z vidika alokacijskega mehanizma je nedvomno modro dodatno spodbujati razvoj trga. To bo prineslo tudi visokokakovostna delovna mesta in povečevalo blaginjo zaposlenih neposredno in drugih prebivalcev prek izboljšanih alokacijskih mehanizmov, stroškov kapitala in višje gospodarske rasti.

Razvojne teme finančnega trga v Sloveniji

Poslovno okolje, primarni trg kapitala in infrastruktura za razvojno financiranje

Ugodno konjunktorno gospodarsko okolje in ugodne razmere na finančnih trgih so v letih 2005, 2006 in 2007 ter tudi še v prvi polovici leta 2008 podjetja spodbujale k zadolževanju. Tako je bilo v vseh dejavnostih skupaj samo v letu 2007 povečanje finančnih in poslovnih obveznosti za 25 odstotkov, kumulativno od leta 2004 pa 82 odstotkov. Dejavnosti z nadpovprečno rastjo zadolževanja so v letih 2006 in 2007 dosegle največje povečanje čistega dobička in dodane vrednosti. To predvsem velja za gradbeništvo in z njim povezano poslovanje z nepremičninami. Dodana vrednost se je v letu 2006 povečala za 15,4, v letu 2007 pa za 16 odstotkov (Bilten, 2010).

Po rasti zadolževanja in poslovnih rezultatih v letu 2007 izstopa dejavnost finančnega posredništva (Poročilo o finančni stabilnosti, 2009), in sicer na račun holdingov (Glej razdelek Analiza poslovanja borznoposredniških družb, družb za upravljanje in finančnih holdingov). Iz spodnje preglednice vidimo, da je konec leta 2007

finančni vzvod (merjen z razmerjem med seštevkom poslovnih in finančnih obveznosti ter lastniškim kapitalom) znašal 151 odstotkov, še precej večji pa je pri majhnih in srednjih podjetjih (206 odstotkov). Pri podjetjih v dejavnostih gradbeništva ter prometa in skladiščenja finančni vzvod presega 400 odstotkov.

Med krčenjem gospodarske aktivnosti pa seveda visoka zadolžitev za podjetja pomeni dvojne težave. Po eni strani so podjetja pod bremenom odplačevanja dolga, po drugi strani pa imajo težave z obnavljanjem posojil, saj jih banke presojujejo z večjo previdnostjo, torej po bolj zaostrenih merilih.

Temeljitev gospodarske rasti na zadolževanju je tvegano početje. Jasno je, da se bodo morala mnoga podjetja, če bodo želela uspešno prebroditi krizo, dokapitalizirati. Treba bo najti poti do vlagateljev in pridobivanje kapitala temeljiti na javnih ponudbah na trgu kapitala, ne pa na zaprtih dokapitalizacijah, kot je to veljalo v preteklosti. To pa bo seveda mogoče zgolj ob dobrih projektih, ki bodo vlagatelje prepričali, da ne zagotavljajo svežega denarja za poplačilo dolga, pač pa za rast in ustvarjanje dodane vrednosti.

V Sloveniji moramo nujno vzpostaviti infrastrukturno okolje, ki bo spodbujalo pridobivanje lastniškega kapitala tudi za sveže podjetniške podvige (t. i. start-up capital oziroma venture capital). Odločilno inkubatorsko vlogo na tem področju morajo imeti razvojne institucije – SID banka, Slovenski podjetniški sklad, JAPTI, TIA, Eko sklad idr. S tem bomo v srednjeročnem obdobju (pet do deset let) prišli do delujočega primarnega trga kapitala, ki bo ustvarjal nove nacionalne šampione, in sicer take, ki niso odvisni od politike in so z njo obremenjeni samo do mere, v kateri ta oblikuje institucionalni okvir in infrastrukturne pogoje uspešnega, globalno usmerjenega poslovanja in spodbujanja dodane vrednosti. Tukaj bo sicer domača

naloga težavna, saj v preteklih letih nismo bili prav uspešni. Področje pa je zelo močno povezano s splošnim poslovnim okoljem, za katero pa moramo žal ugotoviti, da je precej neperspektivno. Velika težava je politična kultura, ki je na izjemno kritični ravni.

Slovensko poslovno okolje je trenutno obremenjeno z visoko obdavčitvijo dela, ki je deloma posledica nevzdržnih in neučinkovitih sistemov socialne varnosti (pokojninski in zdravstveni sistem), togim trgom dela in veliko močjo sindikatov, ki se obnašajo izjemno nerazvojno. V krizi nam je kljub nižjim življenjskim stroškom »uspelo« povečati minimalno plačo, zaradi česar lahko v letu 2010 pričakujemo najprej povečane zahteve za plače po plačni lestvici navzgor, dodatne zamude plač v gospodarstvu, povečano odpuščanje in število stečajev ter prisilnih poravnjav, ki se bodo dolgo vlekli skozi sodni sistem, ki večinoma ni kos niti primerom med konjunkturo. Delovanje sodišč je namreč rakava rana slovenske pravne države, saj se številni zakoni, ki so sicer do visoke stopnje primerljivi z referenčnimi svetovnimi ureditvami, ne izvajajo. Posledica tega pa je povečan moralni hazard podjetij in posameznikov, kar povzroča negativne in škodljive demonstracijske učinke (Doing Business, Policy Brief ..., 2009, Lončarski in Berk, 2009). Gospodarstveniki to področje ocenjujejo kot kritično in so nad stanjem korporativnega upravljanja in političnega vodenja države resno zaskrbljeni. Slovenija potrebuje spremembo usmeritve in mentalni preskok od gospodarstva z nizko dodano vrednostjo v gospodarstvo, usmerjeno v visoko dodano vrednost. Odstraniti je treba administrativne ovire, zmanjšati vpliv države ter pustiti motivaciji in svobodni podjetniški spodbudi prosto pot. Ko se bo to zgodilo, bomo iz tujine pridobili tudi zunanje vire za neposredne tuje naložbe, po katerih tudi nenavadno zaostajamo za sosednimi državami. Če tega razvojnega napredka ne bomo zmogli, smo obsojeni na dolgoročno stagnacijo in nazadovanje.

Posodobitev Zakona o investicijskih skladih in družbah za upravljanje

Pomembno področje, na katerem so v Sloveniji nujne spremembe, je področje finančnih oblik, ki omogočajo posebne mehanizme pridobivanja finančnih virov za poslovanje in z druge strani upravljanje teh naložb ter specifično izpostavljenost vlagateljev – potrebni so t. i. neharmonizirani skladi. Z včlanitvijo v EU je namreč Slovenija v svoj pravni red prevzela ureditev direktive UCITS, ki pomeni največji in izjemno pomemben del varčevanja najširših množic. Po drugi strani pa je zatrla razvoj vseh drugih oblik, ki po direktivi niso mogoče. Države EU imajo na primer hkrati z ureditvijo UCITS razvite tudi najrazličnejše sklade za posebne namene. Tako imajo npr. sklade zasebnega kapitala (private equity funds), ki vključujejo različne podvrste zasebnega kapitala (naložbene politike), kot npr. sklade tveganega kapitala (venture capital funds), sklade hibridnega lastniškega

kapitala (mezzanine funds), sklade, ki vlagajo v družbe v finančnih težavah in so namenjeni prestrukturiranju (distressed debt), hedge sklade in sklade upravljanih terminskih pogodb (managed futures funds) ter ne nazadnje nepremičninske sklade (real estate funds), ki bi lahko imeli v Sloveniji s cenovnim mehanizmom reševalno vlogo za gradbeni in nepremičninski sektor.

Hkrati z ureditvijo UCITS bi bilo torej treba vzpostaviti ureditev posebnih oblik skladov in jim dopustiti prosto oblikovanje naložbenih politik, zaradi zaščite malih nepoučenih vlagateljev pa urejati samo režim prodaje (javna ali zasebna ponudba). Te posebne oblike skladov bi lahko njihovi upravljavci seveda tudi uvrstili na organizirani borzni trg. S tem bi tudi dosegli, da bi sicer nelikvidne naložbe posredno postale likvidne, še preden so uradno samostojno uvrščene na organizirani trg. Te alternativne oblike skladov so izjemnega pomena za razvoj podjetništva in robustne gospodarske rasti v prihodnje. Njihov razmah pomeni tudi doseganje višje stopnje decentralizacije upravljanja družb in s tem zmanjšanje moči politike v gospodarstvu. Nepremičninski skladi in skladi podjetij v finančnih težavah bi lahko imeli v trenutnih gospodarskih razmerah pomembno vlogo pri stabilizaciji realnega in finančnega sektorja.

Hipotekarno bančništvo

Hipotekarno bančništvo v Sloveniji temelji samo na primarnem trgu (bančno odobranje posojil, ki so zavarovana s hipotekami). V letu 2006 je bil sicer sprejet Zakon o hipotekarni in komunalni obveznici (ZHKO, Uradni list RS, št. 17/06 in 58/09), vendar ni prinesel zelenih dejanskih učinkov.

Razlog je pomanjkljiva ureditev zemljiške knjige. V publikaciji Svetovne banke Doing Business 2010 (2010) je Slovenija glede vpisa v zemljiško knjigo razvrščena zelo neugodno. Zaradi neurejene zemljiške knjige (tudi če so vpisi pri novogradnjah razmeroma hitri) so vsa posojila, ki niso uporabljena za financiranje novogradenj, problematična z vidika vključevanja v kritno premoženje hipotekarnih obveznic. Pri zemljiški knjigi so težave z vpisom etažne lastnine, zemljiški kataster pa je nepopoln glede parcelacije parcel. Objekti ali pa cele soseske tako uradno stojijo na eni sami parceli, kar logično pomeni, da etažni lastniki ne morejo biti vpisani. Z digitalizacijo zemljiške knjige in katastra v Sloveniji se stroški niso znižali (Frank, 2007). Na neučinkovitost sodišč pa trčimo tudi na področju hipotekarnega bančništva oziroma izdaj hipotekarnih obveznic. Izvršbe namreč trajajo tudi po več let in se kažejo v visokih zneskih zamudnih obresti.

Posledice neurejenih razmer na tem področju se neposredno kažejo v tem, da banke svoj dragoceni kreditni potencial, kot so depoziti in druge vloge, predvsem porabijo za financiranje nepremičnin, namesto

da bi se refinancirale na trgu s strani institucionalnih vlagateljev, za katere bi bile hipotekarne obveznice privlačna naložba.

Davek po odbitku

V Sloveniji se izdajatelj dolžniškega kapitala oziroma posojiljemalci srečujejo z majhnim domačim trgom. Ko se zadolžujejo v tujini, pa jih dodatno prizadene davek po odbitku, ki ga morajo tujcu od prejetih obresti obračunati in plačati. Posojilodajalci razumljivo ta davek, ki se obračunava in plačuje po stopnji 15 odstotkov, prevalijo na posojiljemalca. To pomeni, da so v tujini pridobljeni finančni viri za to razliko dražji. Lahko gledamo tudi z druge strani. Če bi bilo doma zanimanje za kreditiranje posojiljemalcev večje, bi domači posojilodajalci lahko izposlovali za 15 odstotkov ugodnejše (višje) obresti. To pomeni, da če se domači subjekt zadolžuje na mednarodnem javnem razpisu oziroma z zbiranjem mednarodnih ponudb, prihaja do situacije, ko so tuji posojilodajalci po osnovni ponudbi precej ugodnejši kot domači, zaradi davka po odbitku pa jih »konkurenčno« prehitijo domači posojilodajalci. V primeru tujih bank (v primeru posojil) se je davku mogoče izogniti s pridobitvijo davčnega statusa, v primeru izdaje obveznic pa ne, saj je lahko v tem primeru zelo veliko število tudi imetnikov obveznic. Davek po odbitku torej razmere na področju obrestnih mer dodatno zastruje in pomeni nedopusten pas neučinkovitosti in nižje konkurenčnosti.

Potreba po odličnosti na domačem trgu

Kot je bilo že omenjeno, je treba v Sloveniji doseči napredek v institucionalnem okolju, pri osnovni infrastrukturi, ki je temeljni pogoj za uspešno gospodarsko dejavnost na katerem koli področju. Gospodarstveniki kličejo po spremembah, ki bi omogočile tudi hitrejši izhod iz krize. Tukaj ne mislimo na protikrizne ukrepe, temveč na temeljite reforme, ki bi izboljšale poslovno okolje in omogočale strukturne spremembe. Le tako okolje podpira tudi trg kapitala ter je lahko podlaga za hitro in vzdržno gospodarsko rast.

V takih razmerah bodo tudi domači gospodarski subjekti uspešni in kot taki lahko za zgled v širšem regionalnem okolju. Z uspehom na domačem trgu si bodo lahko v tem prostoru ustvarili boljši ugled. Med krizo so ga nekoliko zapravili, saj so pomagali napihovati cene lokalnih vrednostnih papirjev. Brez razvitega domačega okolja in trgov ter uspešnega poslovanja bodo tržni vodje in mnenjski voditelji drugi.

Čas krize je treba zasukati v svoj prid in narediti potrebne spremembe. V tem smislu je kriza prinesla tudi pozitivne učinke. Verjetno bo prišlo do pozitivne selekcije tistih, ki imajo resen namen in bodo za preživetje krize vlagali v

svojo odličnost. S špekulanti je kriza verjetno pometla in sprostila prostor za resne tekmece. Domačih nalog pa ne manjka in treba je visoko zavihati rokave.

Viri in literatura:

2009 Investment Company Fact Book, 49th Edition, A Review of Trends and Activity in Investment Company Industry, 2009.

Baltic Exchange Dry Index. [www.investmenttools.com], 2010.

Banke v Sloveniji, [http://www.bsi.si/poslovanje-bank-in-podjetij.asp?Mapald=521], Banka Slovenije, 2010.

Podatkovna zbirka AJPEŠ, 2005–2009, 2010.

Bilten. Banka Slovenije, oktober 2009.

Crude Oil and Commodity Prices. [www.oil-price.net], 2010.

Doing Business 2010. World Bank, 2010.

EFAMA Investment Fund Industry Fact Sheet, EFAMA, 2009.

Frank, Matjaž. Razvitost hipotekarnega bančništva doma in po svetu. Bančni vestnik, letnik 56, št. 4, str. 6–10, in št. 5, str. 19–23.

Letno statistično poročilo – 2007. Ljubljanska borza.

Letno statistično poročilo – 2008. Ljubljanska borza.

Letno statistično poročilo – 2009. Ljubljanska borza.

Lipnik, Karel, Nekoč so bili BPH. Finance 5/2009, 9. 1. 2009.

LONČARSKI, Igor, BERK SKOK, Aleš. Manj države in več trga: toga država. Dnevnikov objektiv, 24. okt. 2009, leto 59, št. 247, str. 14–15.

Mesečne in letne statistike Ljubljanske borze. December in leto 2009 (XV, 11/09). Ljubljanska borza.

Mesečne in letne statistike Ljubljanske borze. Različne številke (od XIII, 12/07, do XV, 11/09). Ljubljanska borza.

Mesečni pregled gibanj na trgu finančnih instrumentov. Agencija za trg vrednostnih papirjev, junij 2009.

Mesečni pregled gibanj na trgu finančnih instrumentov. Agencija za trg vrednostnih papirjev, januar 2010.

Mesečno poročilo, Ljubljanska borza, junij 2010.

Policy Brief. Ekonomski pregled – Slovenija 2009. OECD, July 2009.

Poročilo o finančni stabilnosti. Banka Slovenije, junij 2009.

Poročilo o finančni stabilnosti. Banka Slovenije, junij 2010.

Poročilo o stanju in razmerah na trgu finančnih instrumentov v letu 2008. Agencija za trg vrednostnih papirjev, junij 2009.

Poročilo o stanju na področju zavarovalništva in o delu Agencije za zavarovalni nadzor za leto 2008, Agencija za zavarovalni nadzor, 2009.

Poslovanje bank v tekočem letu, gibanja na kapitalskem trgu in obrestne mere. Banka Slovenije, september 2009.

Poslovanje bank v tekočem letu, gibanja na kapitalskem trgu in obrestne mere. Banka Slovenije, november 2009.

Poslovanje bank v tekočem letu, gibanja na kapitalskem trgu in obrestne mere. Banka Slovenije, junij 2010.

RUPNIK, Ksenija, BERK SKOK, Aleš. Geneza in reševanje sedanje finančne krize. Bančni vestnik, jan./feb. 2009, letnik 58, št. 1/2, str. 50–55.

Sestava premoženja vzajemnih skladov [<http://www.a-tvp.si/Documents/SkupajVS.pdf>], Agencija za trg vrednostnih papirjev, januar 2010.

Seznam zavarovalnih subjektov, ki lahko opravljajo zavarovalno dejavnost v RS, s sedežem v Sloveniji [<http://www.a-zn.si/slo/client/default.asp?r=-1&n=351&s=-1&p=insurance>], Agencija za zavarovalni nadzor, 2010.

SI-STAT podatkovni portal. Statistični urad Republike Slovenije.

Stabilnost slovenskega bančnega sistema. Banka Slovenije, december 2009.

Statistical Data Warehouse. European Central Bank [http://sdw.ecb.europa.eu/browseSelection.do?DATASET=0&REF_AREA=50&REF_AREA=106&REF_AREA=156&REF_AREA=262&REF_AREA=190&REF_AREA=282&REF_AREA=281&BS_COUNT_SECTOR=2240&node=2018783], 2010.

Tekoča gospodarska gibanja, Urad za makroekonomske analize in razvoj, 14. 1. 2010.

Tekoča gospodarska gibanja, Urad za makroekonomske analize in razvoj, 9. 7. 2010 (a).

Trends in the European Investment Fund Industry in the Fourth Quarter of 2008 and Results for the Full Year 2008, Quarterly Statistical Release, EFAMA, 2009.

Trends in the European Investment Fund Industry in the Third Quarter of 2009, Quarterly Statistical Release, EFAMA, 2009.

Zakon o hipotekarni in komunalni obveznici – ZHKO (Uradni list RS, št. 17/06).

Zakon o spremembi in dopolnitvah Zakona o hipotekarni in komunalni obveznici – ZHKO-A (Uradni list RS, št. 58/09).

Zgodovinski mejniki [http://www.kdd.si/o_kdd/zgodovinski_mejniki]. KDD Centralna klirinško depotna družba.

World Economic Outlook. Sustaining the Recovery. IMF, October 2009.

World Economic Outlook. Rebalancing Growth. IMF, April 2010.

World insurance in 2008: life premiums fall in the industrialised countries – strong growth in the emerging economies, Sigma, no. 3, 2009, Swiss Re.

Prikaz knjige

FINANCIRANJE, PRAVIČNOST IN UČINKOVITOST TERCIARNEGA IZOBRAŽEVANJA

Avtorji: Milena Bevc, Sonja Uršič in Mitja Čok

Založba Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani, 2010

Knjiga predstavlja izčrpen pregled pomembnega raziskovalnega področja, ki je hkrati v nenehnem »iskanju« in spreminjanju. Tako smo tudi v Sloveniji priča velikim spremembam na področju visokošolskih programov in visokošolskih institucij. V mnogih evropskih državah – nekoliko manj v Sloveniji – pa smo priča strokovnim razpravam o »novih« virih financiranja terciarnega izobraževanja.

Knjiga je torej dobrodošla, saj ponuja odlične strokovne osnove tudi za tovrstno razpravo o slovenskem visokem šolstvu in njegovi dolgoročni orientaciji.

Knjiga je sestavljena iz petih delov. Prvi del (Sistem financiranja terciarnega izobraževanja in obseg naložb vanj) dejansko predstavlja »udarni« del knjige. Natančno podaja teoretična izhodišča in tipologijo mehanizmov financiranja. Financiranje poteka predvsem s financiranjem izobraževalnih ustanov in z zagotavljanjem finančne pomoči študentom. Pri obeh mehanizmih financiranja pa gre za zelo pestre in »razvejane« oblike. Tu avtorji podajajo primerjalni pregled oblik finančne pomoči študentom v državah članicah OECD. Podajajo tudi analizo šolnin, te »vroče« teme, ki sproža »bojne klice« študentskih množic v mnogih evropskih državah. Mednarodno-primerjalni del se smiselno zaključuje s poglavjem o obsegu javnega in zasebnega financiranja. Tako iz tabele 1.7 (str. 43) in slike 1.5 (str. 45) razberemo, da je po deležu izdatkov za terciarno izobraževanje v BDP Slovenija na ravni povprečja držav članic OECD, čeprav je sestava osnovnih virov (javni izdatki izobraževalnim ustanovam, javnofinančni izdatki, namenjeni študentom, in zasebni izdatki za izobraževalne ustanove) nekoliko drugačna. Za Slovenijo je namreč značilno, da ima relativno visok delež javnofinančnih izdatkov (pomoči), namenjenih študentom. Ta del se zaključuje s podrobnim prikazom financiranja terciarnega izobraževanja v Sloveniji. Gre za celovit prikaz financiranja izobraževalnih ustanov s področja terciarnega izobraževanja in še posebej različnih oblik državne finančne pomoči študentom. Pri slednji so prikazane tako neposredne oblike pomoči (štipendije) kot celi nizi posrednih oblik – predvsem gre za subvencioniranje nastanitve, prehrane, prevoza, zdravstvenega varstva ter zagotavljanje otroških dodatkov in davčnih olajšav za dohodek od študentskega dela. Ob tem so podane tudi pomembnejše zakonodajne spremembe, ki zadevajo financiranje terciarnega izobraževanja, ter predlogi sprememb, ki so jih podali

neodvisni strokovnjaki.

Drugi del knjige obravnava delitev stroškov terciarnega izobraževanja med različne nosilce. Tu avtorji podajajo argumente za (delni) prenos stroškov izobraževanja na študente in starše ter stanje in trende v delitvi stroškov terciarnega izobraževanja v različnih državah (nato še posebej v Sloveniji). Ob tem so prikazani tudi zanimivi socioekonomski aspekti izobraževanja. Tako iz slike 2.4 razberemo, da delež dohodka od študentskega dela v Sloveniji v celotnem dohodku študenta ni »pretirano« velik (primerjalno gledano). Vendar je, za razliko od večine drugih držav, pri nas študentsko delo precej skoncentrirano med študenti, ki izvirajo iz družin, kjer sta starša nizko izobražena. Lahko predpostavljamo, da gre za nizkodohodkovne družine. Študentsko delo je v Sloveniji tudi bistveno pogostejše med izrednimi študenti. Nadalje, skoraj polovica slovenskih študentov živi pri starših, kar je precej več kot v veliki večini evropskih držav – visoke deleže imajo predvsem države evropskega juga – Italija, Španija in Portugalska.

Tretji del knjige obravnava pravičnost državnega financiranja terciarnega izobraževanja. Tu navajajo tri splošna načela pravičnosti – od tega dva zadevata pravičnost financiranja. Gre za splošna načela, ki sta poznana v javnofinančni teoriji, vendar je parcialna uporaba teh načel (tj. zgolj na enem področju javnofinančne porabe) vprašljiva. Čeprav največji poudarek dajejo enemu od navedenih načel – to je načelu enakega dostopa, pa se avtorji vendarle (menim, da precej po nepotrebnem!) dokaj ekstenzivno lotevajo analize pravičnosti po vseh treh kriterijih pravičnosti. Podobno definiciji načela pravičnosti (horizontalne izenačenosti) v zdravstvu, določeni kot enakost dostopa do zdravstvenih storitev, se pri terciarnem izobraževanju načelo pravičnosti (horizontalne izenačenosti) definira kot enakost dostopa do terciarnega izobraževanja. To seveda ne pomeni, da je vsakemu zagotovljeno »enako« visokošolsko izobraževanje, tako kot v zdravstvu ne pomeni, da je vsakemu zagotovljena »enaka« zdravstvena nega. To pomeni zgolj, da diskriminacija ni možna na osnovi faktorjev, ki niso neposredno vezani na zdravstveno stanje pacienta oziroma intelektualne sposobnosti visokošolskega kandidata. Konkretno, nizek dohodek (in drugi faktorji, ki niso neposredno vezani na sposobnost) ne more in ne sme biti ovira do dostopanja »storitev« visokega šolstva. Ali je dejstvo, da je relativno več študentov v družinah z visokimi dohodki, »dokaz« nepravičnega visokošolskega sistema, tj., da je terciarni sistem izobraževanja diskriminatoren do mladih iz družin z nizkimi dohodki? Avtorji, nekoliko poenostavljeno, skušajo diskriminatornost ugotavljati na osnovi analize vključenosti v terciarno izobraževanje različnih socio-ekonomskih skupin. Rezultati kažejo, da delež šolajočih se v terciarnem izobraževanju med vsemi člani gospodinjstva skoraj monotono narašča po decilnih skupinah (slika 3.3, str. 130) in da je v obdobju 1998–2004 prišlo do velikega povečanja tega relativnega

deleža zlasti v nižjih decilnih skupinah. Vendar bi bilo treba pri ugotavljanju neenake zastopanosti mladih v terciarnem izobraževanju prikazati (po decilnih skupinah) delež šolajočih se v terciarnem izobraževanju kot odstotek vseh oseb relevantne starostne skupine (npr. skupine 18–26). Tudi če bi bil delež šolajočih se (kot odstotek vseh mladih v starostni skupini) v nižjih decilnih skupinah nizek, to še ne pomeni nujno, da je terciarni sistem izobraževanja diskriminatoren. Možno je, da na primer mladi iz nizko-dohodkovnih družin nimajo posebnega zanimanja za visokošolski študij zaradi (npr.) visokega (subjektivnega) oportunitetnega stroška študija.

Četrty del obravnava ekonomsko učinkovitost naložb v terciarno izobraževanje.

Avtorji definirajo notranjo in zunanjo učinkovitost. Notranja učinkovitost se meri na ravni izobraževalnih ustanov, tj. razmerje med inputi in outputi. Ob tem je ena od možnih mer inputov (vložkov) število prvič vpisanih študentov, ena od možnih mer outputov (rezultatov) pa število diplomantov. Avtorji ugotavljajo, da notranja učinkovitost v Sloveniji ni visoka, posebej če upoštevamo trajanje študija, ki je med najdaljšimi v Evropi. V primeru zunanje učinkovitosti pa se merijo širši družbeni cilji terciarnega izobraževanja – gospodarska rast, nizka brezposelnost itd. Učinkovitost lahko merimo na osnovi individualnih in družbenih stopenj donosa. Tako npr. iz tabele 4.2 (str. 169) razberemo zelo različne izračunane individualne in družbene stopnje donosa terciarnega izobraževanja po državah. Pri tem individualna stopnja odraža posameznikove neposredne stroške in koristi, družbena stopnja pa družbene stroške in koristi, kjer med stroške vključujemo tudi javne izdatke za financiranje ustanov terciarnega izobraževanja. Stopnje donosa v Sloveniji so dokaj visoke, pri čemer so za ženske nižje kot za moške. Ob tem so tudi kratko navedene osnovne ugotovitve številnih študij, v katerih je izračunana donosnost terciarnega izobraževanja v Sloveniji. Predvsem gre za individualno stopnjo donosa, izračunane (iz regresijskih enačb) na osnovi t. i. Mincerjeve funkcije. Visoke stopnje donosa »nastajajo« zaradi tega, ker so razlike med plačami oseb s terciarno izobrazbo in plačami oseb s sekundarno izobrazbo zelo velike. To je nazorno prikazano na sliki 4.4 (str. 171), ki kaže, da je bil leta 2006 v Sloveniji indeks plač oseb s terciarno izobrazbo 198, ob »normiranju« plač oseb s sekundarno izobrazbo na 100! Od nas ima višje razmerje le Madžarska.

Peti del (»Posledice rezultatov predhodnih analiz za sistem financiranja terciarnega izobraževanja v Sloveniji«) se posveča predvsem problemu izvedljivosti povečanja zasebnega financiranja terciarnega izobraževanja v Sloveniji. Ob tem avtorji na kratko prikazujejo tudi dva pozitivna primera takšnih sprememb – Avstralija in Češka. Reforma sistema financiranja na Češkem – ki nam je sicer po mnogih socialnih, ekonomskih in kulturnih

kazalcih dokaj blizu – je še v začetni fazi. Reforma zadeva spremembo sistema financiranja, a ne v smeri večjega angažiranja zasebnih sredstev (bodisi preko šolnin bodisi preko študentskih posojil).

Šesti del podaja povzetek ugotovitev in predlog sprememb sistema financiranja terciarnega izobraževanja v Sloveniji. Tu avtorji strnejo osnovne ugotovitve po posameznih petih delih in podajo kratek predlog reforme sistema financiranja terciarnega izobraževanja v Sloveniji. Jasno, podani so zgolj obrisi, iz katerih je razvidno, da se avtorji zavzemajo za vpeljavo šolnin (ki bi pokrile 10 do 20 odstotkov poučevanja) in uvedbo sistema študentskih posojil. Kot navajajo, je reforma financiranja zahteven projekt, pri katerem je treba izpolniti niz pogojev za uspešno realizacijo. Navajam: »Pomembne so tudi strokovne in širše javne razprave o pomenu, pravičnosti, kakovosti in učinkovitosti terciarnega izobraževanja« (str. 219).

Nobenega dvoma ni, da pričujoča knjiga predstavlja odlično strokovno osnovo za razpravo o možnih poteh razvoja našega terciarnega izobraževanja. Vrednost knjige je v veliki, poglobljeni analitičnosti in celovitosti obravnavanja ekonomike terciarnega izobraževanja. Pri tem je treba še posebej izpostaviti dejstvo, da knjiga zelo posrečeno prepleta lastno empirično-raziskovalno delo avtorjev ter raziskovalne izsledke drugih raziskovalcev in raziskovalnih inštitucij. Avtorji – pri tem je treba zlasti izpostaviti Mileno Bevc kot vodilno avtorico – ponujajo tudi možne odgovore in rešitve predvsem na področju financiranja terciarnega izobraževanja. Gre skratka za velik raziskovalni dosežek, tako da bo knjiga zagotovo vplivala ne samo na strokovne razprave, temveč bo služila tudi kot iztočnica za nadaljnje proučevanje določenih ekonomskih aspektov terciarnega izobraževanja. Tudi v tem vidim še eno posebno vrednost tega dela.

dr. Tine Stanovnik

Navodila avtorjem za oblikovanje in pošiljanje znanstvenih in strokovnih prispevkov za objavo v IB reviji

Prispevke objavljamo v slovenskem jeziku, na avtorjevo željo in v skladu z uredniškim programom IB revije pa tudi v angleškem jeziku, v takem primeru mora biti povzetek v slovenskem jeziku nekoliko daljši (ena stran).

Dolžina besedila naj ne presega eno avtorsko polo (16 strani - avtorska stran obsega 30 vrstic v širini 60 znakov ali skupaj 1800 znakov s presledki in ločili) oziroma 30.000 znakov. Prispevek naj bo opremljen s ključnimi besedami in povzetkom v angleškem in slovenskem jeziku. Tabele, grafe, slike je treba kot priloge predložiti v izvorniku, opremljene z naslovi in legendo.

Za vse članke oziroma prispevke velja obojestransko anonimni recenzentski postopek. Recenzenta sta lahko dva in ju izbere uredništvo. Uredništvo si pridržuje pravico zavrnitve članka brez zunanjega recenziranja.

Zaradi anonimnega recenziranja naj bodo podatki o avtorju priloženi na posebni naslovni strani. Ta naslovna stran naj vsebuje ime in priimek avtorja, strokovni naziv, domači naslov in polni naslov ustanove, telefonsko številko, ter predlog tipa po tipologiji, ki se uporablja pri vodenju bibliografij v sistemu COBISS, ter izjavo, da predloženo besedilo še ni bilo objavljeno oziroma ni v pripravi za tisk. Če je naslov članka zelo dolg, naj avtor predlaga tudi skrajšani naslov.

V primeru, da je delo skupinsko, je treba navesti soavtorje skupaj z ustreznimi podatki.

IB revija je bila sprejeta v mednarodno bazo revij Journal of Economic Literature (JEL). Zato je potrebno članek opremiti s trištevlično kodo JEL klasifikacijskega sistema, ki ga najdete na spletni strani: http://www.econlit.org/subject_descriptors.html#J.

Uporabljeno literaturo in vire je treba navesti v seznamu na koncu članka in urejeno po abecednem redu priimka avtorjev. Osnovna oblika reference v besedilu je (Kovač, 1998), v seznamu na koncu članka pa: Priimek, začetnico imena. (Leto). Naslov knjige (Prispevka. Naslov revije ali zbornika, številka, strani). Kraj: Založba.

Opombe je treba v besedilu označiti z zaporednimi številkami od začetka do konca besedila, nadpisanimi na ustreznem mestu v rokopisu in po enakem vrstnem redu razvrščene pod besedilom.

Vse prispevke lektoriramo. Če ob lektoriranju prihaja do večjih sprememb, uredništvo članek vrne v avtorizacijo.

Prispevek je treba oddati v tiskanem izvodu in v elektronski obliki.

Prispevke pošljite na naslov uredništva:

Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, Gregorčičeva 27, 1000 Ljubljana, ali na e-pošto tehnične urednice: urska.brodar@gov.si.

Za vse nadaljnje informacije se obrnite na uredništvo IB revije.

Uredništvo

ib revija

št. 3-4, let. XLIV, 2010

ISSN 1318-2803



9 771318 280019