

EIPF d.o.o.
Prešernova 21, Ljubljana, Slovenija
Tel: +386 1 2521688, 2518776, Fax: +386 1 4256870
e-mail: info@eipf.si

ODPORNOST IZVOZNEGA SEKTORJA – NAUKI FINANČNE KRIZE

Velimir Bole in Žiga Jere

Ljubljana, 2018

Raziskava je bila opravljena po pogodbi z dne 22.12.2017 med SID – Slovensko izvozno in razvojno banko, d.d., ki je raziskavo naročila in EIPF, Ekonomskim inštitutom, d.o.o., Ljubljana, ki jo je opravil.

Kazalo

Kazalo	2
1. Povzetek rezultatov s komentarjem	3
1.1 Pregled vsebine, strukture in podatkov	3
1.2 Pogoji poslovanja in poteze izvoznega sektorja v velikem gospodarskem nihaju.....	5
1.3 Učinki na poslovno uspešnost.....	7
1.4 Sklep.....	8
2. Dokumentacija – neposredni izvozniki.....	9
2.1 Neposredni izvozniki – struktura in dinamika	9
2.2 Neposredni izvozniki – učinki na uspešnost financiranja	16
3. Dokumentacija – izvozne verige.....	19
3.1 Izvozne verige – dinamika in struktura.....	19
3.2 Izvozne verige – učinki na uspešnost financiranja.....	24
4. Dokumentacija - podatki.....	27
4.1 Anketni podatki.....	27
4.2 Medsektorski podatki	28
4.3 Finančni podatki.....	29
5. Dokumentacija - slike in tabele.....	30
6. Dokumentacija - omenjeni viri	44

1. Povzetek rezultatov s komentarjem

1.1 Pregled vsebine, strukture in podatkov

Motiv in cilji. V obdobju, ki sega od pregrevanja gospodarstva (2005-2008), preko drastičnega padca gospodarske aktivnosti (2009-2012), do okrevanja, ki se je pričelo v 2013¹, so poslovno uspešnost izvoznikov določale velike spremembe na nekaterih segmentih poslovnega okolja in njihova sposobnost za prilagajanje na te spremembe. Ključne so bile seveda predvsem spremembe na ključnih dveh trgih na katerih so aktivni izvozniki, torej spremembe prodajnega trga in nabavnih trgov v verigi generiranja dodane vrednosti izvoza². Pomembna pa ni bila le dinamika velikega nihanja povpraševanja na teh trgih temveč tudi njihova tržna struktura, predvsem relativna velikost trgov glede na obseg poslovanja izvoznikov, torej tržna moč in zato manevrski prostor za delovanje ob velikih nenadnih spremembah, tako izvoznikov kot njihovih neposrednih in posrednih dobaviteljev. Še zlasti v prvih letih po izbruhu krize se je, zaradi manjše dostopnosti in intenzivnosti financiranja, za izvoznike zelo povečala tudi pomembnost kreditnega (bančnega in komercialnega) trga, preko katerega so se finančno napajali tako sami izvozniki kot njihovi neposredni in posredni dobavitelji (poslovni partnerji v verigi dodane vrednosti izvoza). Razen teh eksternih determinant poslovne uspešnosti izvoznikov je še zlasti po izbruhu krize postala zelo pomembna njihova sposobnost za prilaganje na velike in hitre spremembe, ki jih diktirajo tuji trgi. Torej predvsem interni inovativni potencial za spreminjanje produktnega portfelja in tehnoloških rešitev v proizvodnji ter za prilagajanje trženja in restrukturiranje financiranja.

Pri ilustraciji in analizi sprememb, ki so diktirale poslovanje izvoznega sektorja, je poseben poudarek dan ustreznim spremembam pogojev poslovanja neposrednih in posrednih dobaviteljev izvoznikov, torej spremembam pogojev poslovanja v izvoznih verigah. Značilnosti poslovanja neposrednih in posrednih dobaviteljev izvoznikov so namreč za narodnogospodarsko uspešnost izvoznega sektorja ključnega pomena, saj ne vplivajo le na dodano vrednost, ki jo izvozniki neposredno generirajo s svojim poslovanjem, temveč tudi na dodano vrednost, ki jo izvozniki generirajo na posreden način. Izvozniki namreč povečujejo domači produkt, torej dodano vrednost generirano v domačem gospodarstvu, ne le s svojim poslovanjem temveč tudi z nabavami reprodukcijskega materiala in opreme na domačem trgu, torej s poslovanjem svojih neposrednih in posrednih domačih dobaviteljev³. Inducirana dodana vrednost je seveda daleč od marginalne, saj v povprečju dosega okoli 60% celotne dodane vrednosti, ki jo gospodarstvo generira z izvozom.

¹ V nadaljevanju je obdobje 2005-2008 na kratko označeno s »konjunktura«, obdobje 2009-2012 s »kriza« in obdobje po 2013 z »okrevanje«, celotno analizirano obdobje 2005-2013 pa z »velik gospodarski nihaj«.

² V nadaljevanju je domači del verige generiranja dodane vrednosti izvoza na kratko označen kot »izvozna veriga«.

³ Dodana vrednost vseh neposrednih in posrednih dobaviteljev v izvozni verigi je v nadaljevanju na kratko označena z »inducirana dodana vrednost«.

Inducirano generiranje dodane vrednosti seveda povečuje dodano vrednost, zaposlenost in zato tudi blagostanje prebivalstva na daljši rok, še posebno v dobrih časih. Vendar istočasno vpliva tudi na občutljivost (torej tveganost) velike izvozne usmerjenosti gospodarstva na večje spremembe-neravnotežja na svetovnih trgih, še posebno na tiste v neposrednem poslovnem okolju Slovenije. Kako pomembne so posledice sprememb na dobaviteljskih verigah nazorno ilustrira kolaps izvoznih trgov konec 2008 oziroma na začetku 2009, saj je bil padec domačega produkta precej večji od samega zmanjšanja dodane vrednosti, ki so jo generirali izvozniki.

Dodana vrednost, ki jo izvozniki generirajo na neposreden in posreden način, seveda vpliva tudi na spremembe agregatnega povpraševanja, ki lahko dodatno povečajo učinke nihanja izvoza. Te spremembe niso predmet analize, zato tudi v analizi učinkov velikega gospodarskega nihaja na poslovanje neposrednih in posrednih izvoznikov ne bodo dokumentirane posledice spremenjenega agregatnega povpraševanja.

Struktura. Študija se ukvarja z omenjenimi spremembami v poslovnem okolju in resursih izvoznikov ter njihovih neposrednih in posrednih dobaviteljev. Vsebinsko je razdeljena na dva dela. V prvem je prikazana intenzivnost in smer sprememb v poslovnem okolju in resursih izvoznikov v obdobju 2005-2014, medtem ko je v drugem delu analiziran njihov učinek na poslovno uspešnost. Zaradi narave razpoložljive empirične evidence sta oba vsebinska dela študije narejena ločeno za neposredne izvoznike in za izvozne verige.

Prikaz spreminjanja položaja izvoznega sektorja v velikem gospodarskem nihaju se ukvarja s spremembami, ki jih je velik nihaj na tujih trgih povzročil na dostopnost in intenzivnost virov financiranja, dalje, na spremembe prodajnega in nabavnega trga izvoznikov, na strukturo izvoznih verig, kakor tudi na dinamiko resursov za dolgoročneje prilagajanje izvoznikov na velike spremembe v poslovnem okolju. Analiza poslovne uspešnosti se ukvarja z identifikacijo osnovnih učinkov spremenjenih pogojev poslovanja na uspešnost financiranja (na strukturo bilance stanja, namreč na finančni dolg, poslovne terjatve in obveznosti) in ebitda maržo poslovanja.

Tako ilustracija kot analiza sta v načelu narejeni za časovne preseke, ki sovpadajo z vsebinskimi obrati v velikem gospodarskem nihaju: 2005 (začetek konjunktura), 2008 (kulminacija konjunktura), 2010 (kriza) in 2013 oziroma 2014 (začetek okrevanja). Izbor časovnih prerezov je v načelu določen s timingom obratov v velikem gospodarskem nihaju, vendar je prilagojen naravi razpoložljive empirične evidence, predvsem dostopnosti podatkov medsektorskih tabel, ki so eden od dveh ključnih virov analize.

Podatki. Analiza je narejena na osnovi anketnih podatkov in podatkov medsektorskih tabel. Anketni podatki pokrivajo razdobje 2008-2013, podatki medsektorskih tabel pa razdobje 2005-2014. Anketni podatki so osnovni vir za analizo prodajnega trga, financiranja in inovativnega potenciala-resursov za prilagajanje spremembam poslovnega okolja in delni vir za analizo

nabavnega trga. Podatki medsektorskih tabel so osnovni vir za analizo nabavnega trga in edini vir za analizo izvoznih verig.

Zaradi omejitev v dostopnosti empirične evidence so nekateri segmenti analize močno skrčeni, oziroma sploh niso narejeni. Zaradi nepopolnih anketnih odgovorov je, na primer, izpuščena analiza učinkov virov financiranja na poslovno uspešnost izvoznikov (na ustrezna anketna vprašanja je odgovorilo manj kot 50 podjetij).

1.2 Pogoji poslovanja in poteze izvoznega sektorja v velikem gospodarskem nihaju

Neposredni izvozniki. Struktura dostopnosti financiranja izvoznega sektorja se ni opazno spremenila, ne v času krize niti v času okrevanja. Daleč najbolj pogost vir financiranja izvoznikov je bilo lastno financiranje izvoznikov (na začetku okrevanja je vsaj delno financiralo svoje izvozno poslovanje preko 90% izvoznikov). Za razliko od strukture se je intenzivnost financiranja opazno spremenila že takoj ob izbruhu krize (2008-2010). Do res velikih sprememb v intenzivnosti financiranja pa je prišlo po izbruhu krize. Močno se je povečala pri lastnih sredstvih in pri SID-u, medtem ko je drastično padla pri ostalih slovenskih bankah. Na začetku okrevanja je bilo samofinanciranje pri neposrednih izvoznikih daleč najbolj pomemben vir financiranja. Tako so izvozniki, ki so financirali izvozno poslovanje tudi z lastnimi sredstvi, v povprečju financirali dobrih 60% izvoznega poslovanja, istočasno je SID svojim strankam financiral le okoli 15% izvoznega poslovanja, slovenske banke, kupci in dobavitelji pa v povprečju še opazno manj.

Neposredni izvozniki so finančno opazneje podprli svoje dobavitelje in kupce šele po 2010. Bolj kot pogostost tega kreditiranja, se je povečala njena intenzivnost. Vendar je bila na začetku okrevanja, navkljub opaznemu povečanju intenzivnosti kreditiranja, povprečna intenzivnost kreditiranja tako kupcev kot dobaviteljev še vedno skromna, le okoli 11% ustreznih nabav oziroma prodaj.

V obdobju velikega gospodarskega nihaja je prišlo do znatnega prestrukturiranja nabav izvoznikov v korist tujih dobaviteljev, še zlasti v obdobju po izbruhu krize. Vendar v celotnem analiziranem obdobju ni prišlo na trgu domačih dobav, navkljub relativnem krčenju obsega domačih dobav, do spremembe tržne moči (tržnega deleža) največjih domačih dobaviteljev.

Koncentracija prodajnega portfelja izvoznikov se je v času velikega gospodarskega nihaja močno povečala. Na začetku okrevanja (2013) je, na primer, prvi najpomembnejši izvozni produkt predstavljal v povprečju že okoli 67%, drugi pa 23% njihovega produktnega portfelja. Tržni deleži na tujih trgih najpomembnejših izvoznih produktov slovenskih izvoznikov so na začetku okrevanja dosegali v povprečju okoli 13%-15% in so bili enaki tržnim deležem neposrednih konkurentov. Medtem ko so tržni deleži porasli pa se relativne cene najpomembnejših izvoznih produktov (glede na najboljše produkte na trgu) niso spremenile. Na

začetku obdobja okrevanja so cene najbolj pomembnih izvoznih produktov slovenskih izvoznikov v povprečju zaostajale 10% -14% za cenami najboljših.

Takoj po izbruhu krize so izvozniki opazno povečali le kvaliteto zaposlenih v komerciali. Očitno so hoteli na kratek rok izboljšati predvsem ključne poslovne funkcije. Po izbruhu krize pa so neposredni izvozniki začeli opazno povečevati tudi resurse, ki so ključni za dolgoročno prilagajanje spremenjeni dinamiki svetovnih trgov. Opazno je poraslo število patentov, delež R&D v EBITDA in kvaliteta zaposlenih v proizvodnji in komerciali. Le struktura zaposlenih v razvoju se ni opazno spremenila. Verjetno so tempirali povečevanje inovacijskih potencialov predvsem glede na pričakovano hitrost njihovih rezultatov. Na začetku okrevanja je bilo povprečno število patentov pri izvoznikih še vedno le 0.32, medtem ko so sredstva za R&D dosegla 10% EBITDA. Navkljub intenzivnemu povečevanju števila inženirjev v proizvodnji, je bilo na začetku okrevanja še vedno le 9% zaposlenih v proizvodnji inženirjev, približno toliko kot je bilo doktorjev v razvoju, medtem ko je bilo zaposlenih z drugo stopnjo v komerciali 33%!

Izvozne verige. V času velikega gospodarskega nihaja je proizvodnja, ki gre neposredno v izvoz, predstavljala manj kot polovico celotne proizvodnje, ki jo je generiral izvoz. Nihanja relativnega deleža neposrednega izvoza v času so bila zelo velika. Medtem ko je na začetku konjunktura in po začetku okrevanja šlo neposredno v izvoz slabih 50% proizvodnje izvoznih verig, je bilo konec obdobja konjunktura takšne proizvodnje manj kot 40% proizvodnje izvoznih verig. Izvoz inducira pri dobaviteljih prvega reda okoli 60% proizvodnje, okoli 27% proizvodnje pri dobaviteljih drugega reda ter okoli 16% proizvodnje pri dobaviteljih vseh višjih redov skupno. Še veliko večje kot med leti so razlike v inducirani proizvodnji med sektorji. Na začetku okrevanja je bila, na primer, razlika v inducirani proizvodnji neposrednih dobaviteljev med prvim in devetim decilom 12-kratna!

Izvoz vsebuje okoli 35% vse dodane vrednosti, ki jo generira celotno gospodarstvo, pri čemer je dodane vrednosti, ki jo generirajo neposredni izvozniki, malo manj kot 60% celotne izvožene dodane vrednosti. Torej so lahko narodnogospodarski učinki večjih nihajev izvoza (zaradi dogodkov na tujih trgih) bistveno (za preko 70%) večji od učinkov na neto prihodke (dodano vrednost) izvoznikov. V obdobju velikega gospodarskega nihaja so se učinki izvoza na dodano vrednost gospodarstva opazno (za okoli 15%) povečali. Povečani učinki izvoza na dodano vrednost so bili omejeni predvsem na neposredni izvoz.

Sektorske razlike v multiplikaciji izvoza (deležu dodane vrednosti v neposrednem in posrednem izvozu na enoto dodane vrednosti neposrednih izvoznikov) so izjemno velike. Poleg tega se je multiplikacija v obdobju velikega gospodarskega nihaja tudi močno in sistematično spreminjala. Največja je bila ob kulminaciji konjunktura v 2008, ko je (pri medianskih sektorjih) celoten učinek nihaja izvoza na dodano vrednost kar za 160% presegel učinek na dodano vrednost samo neposrednega izvoza. Tudi v času so bile spremembe multiplikacije zelo velike. Tako je bila na začetku konjunktura (pri medianskih sektorjih) dodana vrednost v neposrednem in posrednem izvozu za približno 110% večja od dodane vrednosti v neposrednem izvozu, ob kulminaciji

konjunktura se je preseganje povečalo na 160%, da bi po izbruhu krize padlo na 110% in ob ponovnem začetku okrevanja na 90%! Pri sektorjih, ki so v višjih decilih multiplikacije nihanj izvoza, so bile spremembe v gospodarskem ciklusu še neprimerno večje. Nihanja tujih trgov lahko nekatere sektorje resno ogrozijo, saj so nihaji inducirane dodane vrednosti znaten del celotne sektorske dodane vrednosti. Celo pri medianskih sektorjih je v velikem gospodarskem nihaju celotna dodana vrednost samo zaradi posrednega izvoza zanihala za preko 8%.

1.3 Učinki na poslovno uspešnost

Neposredni izvozniki. Empirična evidenca ne kaže, da bi nabavni trg, ki se je po izbruhu krize izrazito spremenil v prid tujih dobaviteljev, opazno vplival na poslovno uspešnost neposrednih izvoznikov.

Ob začetku okrevanja (2013) je večja izvozna aktivnost neposrednih izvoznikov opazno vplivala na večjo maržo, manjše poslovne obveznosti in poslovne terjatve neposrednih izvoznikov ter večje finančne obveznosti do bank. Tudi tržni deleži na tujih trgih ključnih izvoznih proizvodov so imeli ob začetku okrevanja enake učinke na poslovno uspešnost neposrednih izvoznikov. Večja tržna moč in obseg izvoženega blaga torej omogoča izvoznikom večjo finančno neodvisnost od kupcev in dobaviteljev vendar povečuje zadolženost pri bankah!

Neposredni izvozniki z večjim inovativnim potencialom so imeli na začetku okrevanja (2014) višje marže poslovanja. Še zlasti močno je na maržo vplivala velikost portfelja patentov in kvaliteta zaposlenosti (deleža inženirjev) v proizvodnji. Izvozniki z večjim inovativnim potencialom so imeli tudi drugačno strukturo financiranja, saj so bili manj finančno odvisni od poslovnih partnerjev (imeli so manjše poslovne obveznosti, poslovne terjatve in nespremenjene ali manjše finančne obveznosti do bank).

Izvozne verige. Neposredni izvozniki so imeli po izbruhu krize opazno večje finančne obveznosti do bank od drugih podjetij izven izvoznih verig kot tudi vseh ne-izvoznikov, torej so imeli diferencialno znatno lažji dostop do bančnega financiranja. Razlika je bila pred krizo opazno manjša. Posredni izvozniki (dobavitelji izvoznikov) so imeli od kulminacije konjunktura v 2008 dalje, pri ostalih enakih pogojih, vse težji dostop do financiranja. Medianski dobavitelji (prvega in drugega reda) izvoznikov so na začetku okrevanja tako imeli, pri sicer enaki uspešnosti, približno za 14% manjše finančne obveznosti do bank, kot povpreček podjetij izven izvoznih verig.

Izvozniki so v času konjunktura (od 2005 do izbruha krize) imeli diferencialno nižje poslovne obveznosti od ostalih podjetij izven izvoznih verig, vendar se je učinek sistematično zmanjševal, da bi na začetku okrevanja postal pozitiven, vendar še vedno opazno manjši kot pri ne-izvoznikih. Izvozniki so po izbruhu krize očitno najprej začeli z izrazitejšim izkoriščanjem financiranja pri bankah (glede na ostala podjetja), da bi se na začetku okrevanja začeli bolj

naslanjati še na dobavitelje in kupce. Neposredni in posredni dobavitelji izvoznikov vse do izbruha krize niso odstopali od ostalih podjetij po intenzivnosti financiranja preko svojih poslovnih partnerjev (po velikosti poslovnih obveznosti). Šele po izbruhu krize so se začeli intenzivneje financirati preko komercialnih kreditov (njihove poslovne obveznosti so začele relativno naraščati). Medianski dobavitelj izvoznikov je tako 2014 že imel za okoli 7% višje poslovne obveznosti od povprečja podjetij izven izvoznih verig.

Neposredni izvozniki so imeli v analiziranem razdobju višje poslovne terjatve od podjetij izven izvoznih verig (vendar nižje od ne-izvoznikov), razen tega se razlika v času ni opazno spreminjala. Po drugi strani pa so dobavitelji izvoznikov imeli v celotnem obdobju velikega gospodarskega nihaja precej višje poslovne terjatve tako od povprečja podjetij izven izvoznih verig kot od neposrednih izvoznikov. Po izbruhu krize se je razlika še opazno povečala. Tako je 2014 medianski dobavitelj izvoznikov imel (pri ostalih enakih pogojih) za dobrih 13% višje poslovne terjatve od podjetij izven izvoznih verig.

1.4 Sklep

Po izbruhu krize je izvozni sektor doživel opazne spremembe financiranja, prodajnega in nabavnega trga, še zlasti strukture aktivnosti izvoznih verig, ter internega inovativnega potenciala. Za povečevanje odpornosti izvoza in celotnega gospodarstva na nihanja tujih trgov so bile ključne spremembe prodajnega trga in še zlasti strukture aktivnosti izvoznih verig ter razpoložljivega inovativnega potenciala.

Na prodajnih trgih so izvozniki po izbruhu krize povečali tržne deleže svojih najpomembnejših produktov in tako zadržali relativne cene in tržno moč v primerjavi s svojimi neposrednimi konkurenti. Izvozniki so tako tudi po krizi vsaj zadržali, če ne povečali, odpornost na večja ciklična nihanja trgov. Resnične težave bi torej lahko nastale predvsem zaradi večjih tehnoloških skokov-prelomov, ki bi povzročili kolaps večjih trgov (zaradi, na primer, nenadnega tehnološkega zastaranja produktov). Še zlasti, ker so izvozni portfelji slovenskih izvoznikov praviloma koncentrirani le na dva do tri produkte.

Odpornost neposrednih izvoznikov se je po izbruhu krize dodatno povečala zaradi sprememb njihovih resursov, ki so ključni za dolgoročno prilagajanje spremenjeni dinamiki svetovnih trgov. Povečevati se je začelo število patentov, obseg sredstev za R&D ter kvaliteta zaposlenosti v komercialni in proizvodnji. Inovativni potencial je imel že na začetku okrevanja vidne učinke na poslovno uspešnost izvoznikov, saj je vplival na večjo (ebitda) maržo poslovanja in povečano neodvisnost izvoznikov od finančnih povezav s partnerji, tako s kupci in dobavitelji, kot tudi z bankami! S tem je posredno tudi omogočal dodatno zmanjševanje multiplikacije izvoznih nihanj zaradi morebitnih večjih neravnovesij na tujih trgih.

Zaradi opaznega relativnega zmanjševanja domačih dobav in nespremenjene tržne koncentracije na domačih nabavnih trgih, se je zmanjšala ranljivost izvoznikov tudi na poteze dobaviteljev, predvsem pa se je s tem zmanjšala potencialno velika multiplikacija nihanj tujih trgov, ki jo generirajo domače izvozne verige. Inducirana dodana vrednost neposrednih in posrednih dobaviteljev namreč ni le velika (v medianskih sektorjih presega 8% celotne sektorske dodane vrednosti), temveč v gospodarskem ciklusu tudi ekstremno niha. Saj se s segrevanjem gospodarstva z vsako enoto dodatnega izvoza inducira večji del posredne dodane vrednosti. V kulminaciji velikega gospodarskega nihaja (2008) je bila, na primer, inducirana dodana vrednost na enoto celotne izvožene dodane vrednosti (v medianskih sektorjih) skoraj še enkrat večja kot na začetku konjunktura (2005) oziroma na začetku okrevanja (2013). Pri tem je bila multiplikacija izvoznih nihanj v zgornjem kvantilu sektorjev nekajkrat večja!

Medtem ko se poslovni položaj neposrednih izvoznikov po izbruhu krize opazno izboljšuje, pa se položaj ostalih udeležencev izvoznih verig poslabšuje. Že relativno zmanjšanje domačih dobav izvoznikom je opazno poslabšalo poslovno uspešnost dobaviteljev v izvoznih verigah. Zato imajo težji dostop do financiranja bank in se vse bolj naslanjajo na komercialno kreditiranje svojih poslovnih partnerjev. Istočasno pa neposredni izvozniki lahko krčijo financiranje preko komercialnega kreditiranja, saj imajo po začetku okrevanja lažji dostop do bančnega financiranja (v primerjavi z vsemi ostalimi podjetji). Tudi povečevanje poslovnih terjatev dobaviteljev iz izvoznih verig je posledica poslabšanja njihovega položaja na prodajnem trgu, saj se je, zaradi preusmerjanja na tuje dobavitelje, tržna moč kupcev – izvoznikov na tem trgu povečala.

2. Dokumentacija – neposredni izvozniki

2.1 Neposredni izvozniki – struktura in dinamika

Postopek analize. Poslovni položaj neposrednih izvoznikov je dokumentiran za zadnje leto velike konjunktura (2008), prvo leto po kolapsu (2010) ter prvo leto okrevanja (2013). Prikazane so osnovne spremembe v financiranju, spremembe v tržnem položaju in cenah na nabavnem in prodajnem trgu, ter spremembe v sposobnosti za prilagajanje izvoznega gospodarstva (inovativnem potencialu).

Dokumentirani so premiki v porazdelitvah izvoznih podjetij. Ker je analiza narejena na anketnih podatkih in so dostopni samo intervalni podatki, so premiki porazdelitev podjetij testirani z neparametričnimi testi⁴. Ta test omogoča testiranje ne le samega premika temveč tudi smer premika nosilca porazdelitve. Spremembe porazdelitve podjetij so testirane za obdobja 2008-2010, 2010-2013 ter 2008-2013. Prikazane so vrednosti in statistične značilnosti testa.

⁴ Wilcoxon-ov test premika nosilca porazdelitve (test z znaki, angl. Sign test). Glej Wilcoxon(1945).

Viri financiranja izvoznega poslovanja. Pri analizi virov financiranja izvoznega poslovanja je pomembna tako dostopnost financiranja posameznega vira kot tudi intenzivnost financiranja iz takšnega vira. Zato sta dostopnost in intenzivnost dokumentirani ločeno. Dostopnost je prikazana na sliki 2.1 z radar diagramom možnih virov financiranja izvoznega poslovanja, medtem ko je intenzivnost financiranja iz pomembnejših virov financiranja dokumentirana s tabelama 2.1 in 2.2.

Slika 1 kaže, da se porazdelitev (struktura) dostopnosti financiranja ni opazno spremenila, ne v času krize, niti v času okrevanja. Tako kot pred krizo je lastno financiranje ostalo daleč najbolj pogost vir financiranja tudi v času krize in okrevanja. Tako je na začetku okrevanja vsaj delno financiralo svoje izvozno poslovanje iz lastnih sredstev preko 90% izvoznikov. Dostopnost ostalih virov je bila bistveno manjša. Slovenske banke (brez SID-a) so omogočale dostop do financiranja okoli 35% izvoznikom, SID 29%, medtem ko se je (pri izvoznem poslovanju) preko kupcev oziroma dobaviteljev financiralo le 23% oziroma 18% izvoznikov, preko ostalih virov pa še manj. Kot kaže slika 1 se je po izbruhu krize, kot rečeno, porazdelitev dostopnosti financiranja, razen pri SID-u, komaj opazno spremenila vse do začetka okrevanja. Omembe vredno je bilo le povečanje dostopnosti financiranja pri SID-u, kjer se je dostopnost z okoli 20% v 2008 povečala na skoraj 30% ob začetku okrevanja (2013 ali kasneje).

Seveda je obseg financiranja izvoznega poslovanja odvisen tako od dostopnosti kot tudi od intenzivnosti financiranja posameznega vira, torej deleža financiranja izvoznega poslovanja iz posameznega vira, ki je dostopen za posamezen izvozni posel. Spremembe porazdelitve podjetij po intenzivnosti financiranja iz posameznih virov, so prikazane v tabeli 2.1, medtem ko je v tabeli 2.2 prikazana povprečna intenzivnost financiranja iz analiziranih virov konec 2013, torej na začetku obdobja okrevanja.

Tabela 2.1 kaže, da se je v prvih dveh kriznih letih intenzivnost financiranja zmanjšala pri lastnih sredstvih in predvsem SID-u, čeprav ne eno ne drugo zmanjšanje ni bilo statistično značilno. Zaradi težav s financiranjem pa so izvozniki svoje izvozno poslovanje opazno (statistično značilno) bolj financirali preko dobaviteljev.

Od začetka krize do okrevanja (2010-2013) se je intenzivnost močno (statistično značilno) spremenila tako pri lastnih sredstvih, pri SID-u in pri ostalih slovenskih bankah. Intenzivnost financiranja iz lastnih virov se je statistično značilno povečala, nekaj manj tudi intenzivnost financiranja pri SID-u, medtem ko se je intenzivnost financiranja pri ostalih slovenskih bankah opazno (statistično značilno) zmanjšala.

Sprememba (padec) v intenzivnosti financiranja je bila še zlasti velika pri ostalih slovenskih bankah, saj je zaradi zmanjševanja do začetka okrevanja, intenzivnost financiranja domačih bank padla tudi v primerjavi z začetkom analiziranega obdobja, torej zadnjim letom konjunktura (2008), medtem ko je povečanje intenzivnosti financiranja preko SID-a in lastnega financiranja v obdobju do okrevanja praktično le nevtraliziralo padec v prvih dveh letih krize. V celotnem

obdobju kriznega nihaja je intenzivnost financiranja sicer porasla pri obeh, vendar je bilo (kot kažejo vrednosti v tabeli 2.1) povečanje tako pri financiranju iz lastnih sredstev kot preko SID-a statistično neznačilno. Tudi spremembe intenzivnosti financiranja preko dobaviteljev in kupcev so bile v celotnem analiziranem obdobju relativno majhne (statistično neznačilne). V celotnem kriznem nihaju je torej bila edina statistično značilna sprememba (padec) v intenzivnosti financiranja pri slovenskih bankah (brez SID-a).

V tabeli 2.2 so prikazane ocenjene povprečne vrednosti intenzivnosti financiranja izvoznega poslovanja pri pomembnejših virih financiranja. Na dlani je, da je pri lastnem financiranju izvoznega poslovanja bila ne le dostopnost temveč tudi intenzivnost financiranja daleč največja. Saj so na začetku okrevanja (po 2013) izvozniki, ki so financirali izvozno poslovanje tudi z lastnimi sredstvi, v povprečju financirali kar dobrih 60% izvoznega poslovanja, medtem ko je SID v povprečju financiral izvoznikom, ki so imeli dostop do njegovega financiranja, le okoli 15% izvoznega poslovanja, medtem ko so si preko slovenskih bank, kupcev in dobaviteljev izvozniki financirali v povprečju največ slabih 10% vrednosti izvoznih poslov, seveda pri (kot smo pokazali) že sicer zelo majhnem dostopu do njihovega financiranja.

Financiranje dobaviteljev in kupcev. Izvozniki so na koncu domačega dela verige dodane vrednosti. Pri večjih finančnih neravnotežjih imajo zato, v načelu, lažji dostop do alternativnega financiranja v tujini, tako preko neposrednega financiranja pri tujih bankah (zaradi večjega potenciala zavarovanj), kakor tudi pri tujih kupcih, preko komercialnega kreditiranja. Saj imajo ti, še zlasti če gre za velika podjetja, večji manevrski prostor pri financiranju, torej manjše likvidnostne težave kot domači kupci. Še posebno v primeru izvoza reprodukcijskega materiala in opreme velikim tujim kupcem, saj so dobave iz Slovenije praviloma majhen del njihovih celotnih nabav.

Pri analiziranju tveganosti velike izvozne usmerjenosti gospodarstva se torej postavlja vprašanje, koliko izvozniki lažji dostop do financiranja posredujejo tudi po verigi dodane vrednosti, torej koliko financirajo domače dobavitelje. Seveda je manj pomembno kako intenzivno je financiranje partnerjev v verigi dodane vrednosti v času stabilnih in ugodnih pogojev poslovanja, temveč predvsem, kako velike so lahko spremembe takšnega financiranja v času velikih finančnih in drugih gospodarskih neravnotežij. Velikost potencialnih učinkov sprememb takšnega financiranja je zato prav tako smiselno analizirati na obdobju velikega gospodarskega nihaja. Razpoložljivi anketni podatki omogočajo analizo obdobja 2008-2013.

Financiranje neposrednih izvoznikov je dokumentirano v tabelah 2.3 - 2.5. Prikazano je komercialno in finančno kreditiranje kupcev in dobaviteljev neposrednih izvoznikov. V tabeli 2.3 je ilustrirana pogostost kreditnega podpiranja dobaviteljev in kupcev, v tabeli 2.4 je dokumentirana smer in intenzivnost spreminjanja takšnega kreditnega podpiranja v posameznih obdobjih kriznega nihaja, medtem ko je v tabeli 2.5 prikazana intenzivnost kreditiranja znotraj verige dodane vrednosti na začetku sedanjega okrevanja (v 2013).

Izvozniki so tako pred krizo (2008) kot v okrevanju (v 2013) precej (skoraj za 50%) pogosteje kreditno podpirali kupce od dobaviteljev. Medtem ko se v kriznih letih delež izvoznikov, ki kreditno podpirajo dobavitelje in (ali) kupce, ni opazno spremenil v primerjavi s konjunkturnim obdobjem do 2008, se je na začetku okrevanja kreditno podpiranje znotraj verige dodane vrednosti izvoznikov opazno (za okoli 30%) povečalo.

Še bolj kot pogostost kreditiranja znotraj verige dodane vrednosti izvoznikov se je povečala intenzivnost takšnega kreditiranja. To kažejo vrednosti Wilcoxon-ovega test premika nosilca porazdelitve intenzivnosti kreditiranja podjetij v tabeli 2.4. Pri dobaviteljih se je intenzivnost kreditiranja izvoznikov povečala tako v kriznem obdobju, kot tudi v času okrevanja, tako da je v celotnem obdobju povečanje intenzivnosti visoko značilno. Po drugi strani pa so izvozniki povečali intenzivnost kreditiranja kupcev predvsem v kriznih letih (do 2010), medtem ko je bilo povečanje v obdobju po 2010 statistično neznačilno. Kot kažejo vrednosti v tabeli 2.5 je bilo po opaznem povečanju intenzivnosti kreditiranja, na začetku okrevanja zatečena povprečna intenzivnost kreditiranja tako kupcev kot dobaviteljev še vedno relativno skromna, le okoli 11% ustreznih nabav oziroma prodaj izvoznikov.

Seveda pa je potrebno upoštevati veliko standardno napako ocene, saj gre za majhne vzorce podjetij. Zato je zgornja meja intervala zaupanja lahko bistveno višja od ocenjenega povprečja, 95% interval zaupanja tako sega do približno 23% ustreznega obsega nabav oziroma prodaj!

Nabavni trg. Značilnosti nabavnega trga izvoznikov neposredno vplivajo tako na konkurenčnost izvoznikov, torej na obseg dodane vrednosti, ki jo generirajo izvozniki neposredno, kakor tudi na obseg inducirane dodane vrednosti torej obseg gospodarske aktivnosti, ki jo generirajo izvozniki s svojim poslovanjem znotraj (domačega dela) verige generiranja dodane vrednosti izvoza. Zato je za analizo dosežkov izvoznega sektorja v krizi pomembno vprašanje, kako je finančna kriza vplivala na značilnosti nabavnega trga izvoznikov.

Dokumentirane so spremembe osnovne strukture nabavnega trga, torej relativne spremembe domačih nabav ter spremembe tržne strukture (domačega dela) dobaviteljskega trga, torej spremembe relativne velikosti največjih posameznih dobaviteljev verige generiranja dodane vrednosti izvoza, v obdobju od konca konjunktore 2008 do začetka okrevanja v 2013.

Prikazano je spreminjanje nabavnega trga v analiziranem obdobju, kakor tudi zatečeno stanje nabavnega trga na začetku okrevanja leta 2013. Podobno kot v drugih primerih, so tudi spremembe (porazdelitve) dobav testirane z neparametričnim Wilcoxon-ovim testom. Vrednosti so prikazane v tabelah 2.6 in 2.7.

Testne vrednosti v tabeli kažejo, da se je že v obdobju 2008-2010, ko je gospodarstvo padlo v globoko krizo, pri izvoznikih velikostna porazdelitev dobav iz tujine močno premaknila proti večjim vrednostim, saj je bila sprememba porazdelitve že na meji 10% statistične značilnosti. Še do bistveno večjega premika v korist tujih dobaviteljev je prišlo v drugi fazi krize, torej v obdobju od izbruha krize do začetka okrevanja (od 2010 do 2013). Povečanje tujih dobav je

visoko statistično značilno ($p=0.00$). Zato je bil, seveda, kumulativni premik porazdelitve nabav izvoznikov k tujim dobaviteljem, ki ga dokumentira primerjava zadnjega leta konjunktura (2008) in začetnega leta okrevanja (2013), še toliko izrazitejši.

Izrazit premik v korist tujih nabav je seveda spremljal zrcalni (statistično značilni) premik porazdelitev nabav od domačih podjetij proti manjšim vrednostim po celotnem nosilcu porazdelitve. Vrednosti v tabeli ne kažejo, da bi v analiziranem obdobju prišlo do kakršnega koli (statistično značilnega) povečanja tržne moči največjih domačih dobaviteljev, čeprav se je pri izvoznikih (podjetniška) porazdelitev tržne moči drugega največjega dobavitelja premaknila proti večjim vrednostim v vseh analiziranih obdobjih, vendar premik ni bil statistično značilen niti pri 10% značilnosti.

Vrednosti v tabeli 2.7 kažejo, da je bil 2013, torej po velikem dokumentiranem povečanju v obdobju 2008-2013, delež dobav iz tujine pri izvoznikih že precej večji od deleža domačih dobav (0.57 oziroma 0.35). Čeprav so zaradi majhnega vzorca podjetij standardne napake velike, je razlika med tujimi in domačimi nabavami tudi statistično značilno večja od 0. Povprečni deleži prvih treh največjih domačih dobaviteljev segajo od 0.06 do 0.08: Sklepamo lahko, da so imeli izvozniki na začetku konjunktura (2013) v povprečju med največjimi domačimi dobavitelji vsaj po pet dobaviteljev z deleži manjšimi ali enakimi 0.08.

Ranljivost izvoznikov na poteze dobaviteljev se je v obdobju po finančni krizi zmanjšala. Dokumentirane spremembe nabavnega trga v obdobju finančne krize (od 2008-2013) namreč kažejo, da se je globina izvoznih učinkov po končani krizi precej zmanjšala v primerjavi z obdobjem konjunktura, saj so se dobave domačih dobaviteljev relativno precej zmanjšale, tržna koncentracija na domačem delu nabavnega trga pa se ni povečala.

Prodajni trg. Nekatere značilnosti prodajnih trgov so bistvene za odpornost izvoznikov na večje nihaje v svetovni trgovini. Med pomembne je zagotovo potrebno uvrstiti tržno moč izvoznikov (njihov delež na ustreznih prodajnih trgih), tržno moč neposrednih konkurentov, relativne cene (cenovni razred) izvoznih produktov ter koncentracijo prodajnega portfelja izvoznikov.

Da bi ilustrirali učinkovitost tržnega prilagajanja in zato odpornost izvoznikov na večja neravnotežja na svetovnih trgih, je zato dokumentirano spreminjanje navedenih značilnosti prodajnih trgov v obdobju velikega gospodarskega nihaja, od konca konjunktura (v 2008) do začetka okrevanja (v 2013). Dokumentirano je torej spreminjanje tržnega deleža izvoznikov in njihovih neposrednih konkurentov, spreminjanje njihovih relativnih cen ter koncentracije izvoznega portfelja v obdobju 2008-2010 in 2010-2013 ter zatečeni položaj na izvoznih trgih na začetku konjunktura (2013). Spreminjanje tržnega položaja je dokumentirano v tabelah 2.8 in 2.9, stanje v 2013 pa v tabelah 2.10 in 2.11.

Koncentracija prodajnega portfelja izvoznikov se je v času velike finančne krize močno povečala. Porazdelitev deležev prvega izvoznega produkta se je namreč statistično značilno premaknila proti višjim vrednostim, tako ob padcu v krizo (2008-2010), kot tudi na prehodu k

okrevanju (2010-2013), tako da je bilo kumulativno povečanja deleža najpomembnejšega izvoznega produkta visoko značilno tudi pri $p=0.001$. Tudi porazdelitev deleža drugega najpomembnejšega produkta se je v celotnem obdobju velike finančne krize statistično značilno premaknila k večjim vrednostim, čeprav je ob nastopu krize (v prvih dveh letih v krize) ostala nespremenjena. Na začetku okrevanja (v 2013) je tako prvi najpomembnejši izvozni produkt predstavljal v povprečju okoli 0.67, drugi pa 0.23 prodajnega portfelja izvoznikov. Tudi če se upošteva, da gre za ocene narejene na manjšem vzorcu izvoznikov, se še vedno lahko trdi (pri tveganju 5%), da prva dva najpomembnejša izvozna produkta skupno v povprečju presegata polovico prodajnega portfelja izvoznikov.

Finančna kriza je sprožila opazno (statistično značilno) povečanje tržne koncentracije na prodajnih trgih izvoznikov. Opazno se je povečal tržni delež proizvajalcev najbolj kvalitetnih proizvodov na trgu. Tako se je porazdelitev deležev najkvalitetnejših produktov na trgu najpomembnejšega izvoznega produkta slovenskih izvoznikov statistično značilno premaknila k večjim vrednostim, tako v obdobju 2008-2010 kot v obdobju 2010-2013. Vendar se je do konca okrevanja okrepila tudi tržna moč slovenskih izvoznikov. Povečanje koncentracije je bilo še bolj izrazito v celotnem obdobju velikega kriznega nihaja. V obdobju od 2008-2013 se je namreč porazdelitev deležev najbolj kvalitetnih proizvodov na trgu premaknila k večjim vrednostim tako pri prvem kot drugem najpomembnejšem izvoznem produktu slovenskih izvoznikov. Navkljub povečani tržni moči (koncentraciji trga) proizvajalcev najbolj kvalitetnih produktov, pa se tržna moč neposrednih konkurentov slovenskih izvoznikov v kriznem obdobju ni spremenila, medtem ko se je tržna moč slovenskih izvoznikov opazno (statistično značilno) povečala, še zlasti sistematično po izbruhu krize, od 2010 dalje. Porazdelitev tržnih deležev slovenskih izvoznikov se je namreč statistično značilno premaknila proti večjim vrednostim pri obeh najpomembnejših izvoznih produktih, tako v obdobju 2010-2013 kot kumulativno v celotnem obdobju finančne krize.

Kot kažeta tabeli 2.10 in 2.11 sta tržna deleža slovenskih izvoznikov pri prvih dveh najbolj pomembnih izvoznih produktih na začetku okrevanja dosegala v povprečju okoli 0.13-0.15, pri tem je spodnja meja 5% intervala zaupanja v povprečju prvih dveh najbolj pomembnih izvoznih produktov presegala 0.09. Medtem ko je bil na začetku okrevanja tržni delež najbolj kvalitetnih proizvajalcev na trgu bistveno (štirikrat) višji od ustreznega deleža slovenskih izvoznikov pa je bil tržni delež neposrednih konkurentov slovenskih izvoznikov približno enak kot pri slovenskih izvoznikih.

V analiziranem obdobju se relativne cene (glede na najboljše produkte na trgu) niso spremenile (statistično značilno), ne pri prvem ne pri drugem najbolj pomembnem izvoznem produktu (glej tabeli 2.8 in 2.9). Na začetku obdobja konjunktura (leta 2013) so cene najbolj pomembnih dveh izvoznih produktov slovenskih izvoznikov v povprečju zaostajale za 10% oziroma 14% za cenami najkvalitetnejših proizvodov na ustreznih trgih (glej tabeli 2.10 in 2.11).

Lahko trdimo, da zaradi opazno velikega tržnega deleža na izvoznih trgih, ranljivost slovenskih izvoznikov tudi na večja ciklična nihanja ni velika. To še zlasti nazorno ilustrira dokumentirana krepitev tržne moči (tržnega deleža) slovenskih izvoznikov po izbruhu finančne krize. Resnične težave bi lahko povzročile še večje tehnološke spremembe, ki bi povzročile kolaps celotnih trgov (tehnološko zastarelih) produktov, na katerih so aktivni slovenski izvozniki. Še zlasti, ker so izvozni portfelji slovenskih izvoznikov praviloma koncentrirani le na dva do tri produkte.

Resursi za prilagajanje neposrednih izvoznikov. Cenovna konkurenčnost in tržni deleži izvoznikov so seveda odvisni od njihovega inovacijskega potenciala, torej sposobnosti učinkovitega tehnološkega prilagajanja proizvodnje in samih proizvodov ter poslovnih funkcij (financiranja, nabave in prodaje) spremembam povpraševanja na izvoznih trgih in potezam tuje konkurence. Še neprimerno bolj pomemben pa je inovacijski potencial v primeru večjih tehnoloških sprememb, tako v proizvodnji kot naravi proizvodov ali postopkih nabave in prodaje, saj je takrat lahko neposredno ogrožen sam obstoj izvoznikov. Že v prejšnji točki je namreč dokumentirano, da slovenski izvozniki sicer niso opazno ranljivi na (tudi večje) ciklične nihaje povpraševanja na tujih trgih, zelo pa na večje tehnološke spremembe, ki bi lahko drastično razvrednotile proizvode celotnih trgov na katerih so prisotni, še zlasti, ker so na tujih trgi odvisni le od malega števila ključnih produktov.

Kako hitro in intenzivno so izvozniki sposobni reagirati na drastične spremembe na tujih trgih z večjimi spremembami proizvodnega portfelja ter prilagajanja osnovnih poslovnih funkcij ilustrira trajektorija inovacijskega potenciala v času finančne krize. V ta namen so v tabeli 2.12 za razdobje 2008-2013 prikazane spremembe nekaj indikatorjev, ki kažejo potencial izvoznikov za spreminjanje tako portfelja proizvodov, tehnologije proizvodnje kakor tudi postopkov nabave in prodaje. Prikazane so spremembe za naslednje indikatorje: število patentov, delež R&D v prihodkih (EBITDA), delež doktorjev v razvoju, delež inženirjev v proizvodnji ter delež zaposlenih z drugo stopnjo v komerciali.

Spremembe inovacijskega potenciala, ki so prikazane v tabeli 2.12, so kvantificirane s testiranjem premika podjetniške porazdelitve ustreznih indikatorjev inovacijskega potenciala. Za vsako obdobje so prikazane vrednosti in značilnosti Wilcoxon-ovega testa premika nosilca porazdelitve (ustreznega indikatorja inovacijskega potenciala) proti večjim vrednostim⁵. Zatečene povprečne vrednosti in ustrezne standardne napake za analizirane indikatorje inovacijskega potenciala na začetku okrevanja (v 2013) so prikazane v tabeli 2.12.

Po izbruhu krize pa do 2010 so izvozniki opazno povečali le delež zaposlenih z II. stopnjo v komerciali. Na zelo kratek rok so, torej, zaradi padca povpraševanja na tujih trgih ter težav pri financiranju, hoteli podpreti-izboljšati predvsem ključne poslovne funkcije (financiranje in/ali prodajo in/ali nabavo). Noben od ostalih indikatorjev inovacijskega potenciala se namreč ni statistično značilno povečal (spremenil) do 2010. Od 2010 (vrha krize) pa do začetka okrevanja

⁵ Test znakov (angleško sign test).

(do 2013), pa so izvozniki začeli opazno (statistično značilno) povečevati tako število patentov, kot delež R&D v EBITDA, kakor tudi izboljševati strukturo zaposlenih v proizvodnji (število inženirjev) in komerciali (število zaposlenih z II. stopnjo), le struktura zaposlenih (število doktorjev) v razvoju se vse do 2013 ni (statistično značilno) spremenila. Na dlani je, da so izvozniki v obdobju velikega nihaja (od 2008 do 2013) tempirali povečevanje inovacijskih potencialov predvsem glede na to, kako hitro so pričakovali njihove rezultate.

Večina slovenskih izvoznikov nima nobenega patenta, nekateri redki pa jih imajo relativno veliko število. Zato je povprečno število patentov (v 2013) nizko (kot kaže tabela 2.12 le 0.32, tudi pri tveganju 5% jih ni pri povprečnem izvozniku več kot le 0.73), navkljub temu, da se je v obdobju 2010-2013 število patentov statistično značilno povečalo. Tudi delež R&D v EBITDA se je, kot rečeno, v obdobju 2010-2013 opazno (statistično značilno) povečal, tako da je 2013 in dosegel v povprečju vseh anketiranih izvoznikov 0.10. V celotnem obdobju velikega gospodarskega nihaja se je opazno (visoko statistično značilno pri 0.00) premaknila proti večjim vrednostim tudi porazdelitev števila inženirjev v proizvodnji. Navkljub temu je bilo inženirjev na začetku okrevanja še vedno le dobrih 9% zaposlenih v proizvodnji, približno toliko kot je bilo doktorjev v razvoju⁶. Po drugi strani pa je statistično značilno izboljšanje kadrovske strukture v komerciali, tako v obdobju 2008-2010, kot v obdobju 2010-2013, delež zaposlenih v komerciali z drugo stopnjo kumulativno (od 2008 do 2013) povečalo na 0.33!

2.2 Neposredni izvozniki – učinki na uspešnost financiranja

Postopek analize. Dokumentirani dosežki izvoznega sektorja kažejo po izbruhu finančne krize opazne spremembe vseh ilustriranih segmentov poslovanja izvoznega sektorja, torej v financiranju, strukturi nabav, tržni strukturi na prodajnih trgih izvoznikov in njihovi tržni moči ter v inovacijskem potencialu izvoznega gospodarstva. Za ovrednotenje dometa teh sprememb na uspešnost poslovanja izvoznega sektorja je potrebno identificirati tiste segmente in njihove značilnosti na katere je uspešnost poslovanja izvoznikov najbolj občutljiva, kakor tudi segmente, ki povečujejo odpornost izvoznega sektorja na nihaje na svetovnih trgih. Šele takrat je namreč možno soditi o tem, ali je do opaznih sprememb prišlo na »pravih« segmentih poslovanja izvoznega sektorja.

⁶ Čeprav se prikazani anketni podatki ne morejo neposredno primerjati s statističnimi podatki, saj se nanašajo na izvoznike (so tehtani z izvozom), je smiselno primerjati podatke obeh virov. Po podatkih Eurostata je bilo 2013 v celotni predelovalni dejavnosti 12.4% zaposlenih s terciarno izobrazbo (magisterijem ali doktoratom). Takšna vrednost ustreza, hevrstično rečeno, velikosti anketnih vrednosti v tabeli 2.13. Če se namreč upošteva velikost standardne napake v tabeli 2.12 je srednja vrednost intervala zaupanja s tveganjem 5% za delež doktorjev 0.086 zgornja meja pa 0.13. Podobno je tudi z oceno za delež inženirjev. Po podatkih Eurostata je bilo znanstvenikov in inženirjev v predelovalni dejavnosti Sloveniji leta 2013 19.6% zaposlenih. Če se predpostavi, da znanstvenikov ni več kot zaposlenih s terciarno izobrazbo, je torej inženirjev v predelovalni dejavnosti po podatkih Eurostata vsaj 7.2% zaposlenih. Po podatkih ankete pa je ocenjena srednja vrednost deleža inženirjev 0.09, spodnja in zgornja meja intervala zaupanja s 5% tveganjem pa 0.042 in 0.138!

V nadaljevanju je zato dokumentirana občutljivost (oziroma odpornost) poslovne uspešnosti neposrednih izvoznikov na spremembe strukture nabavnega trga, strukture prodajnega trga in tržno moč izvoznikov ter spremembe inovacijskega potenciala izvoznikov.⁷ Pri tem bo uspešnost izvoznega sektorja kvantificirana z ebitda maržo, z obsegom finančnih obveznosti do bank na enoto bilančne vsote, obsegom poslovnih obveznosti na enoto bilančne vsote in obsegom poslovnih terjatev prav tako preračunanih na enoto bilančne vsote.

Analiza občutljivosti je narejena z neparametričnim testom za testiranje trenda v urejenih grupah, pri tem so urejene grupe specificirane z omenjenimi indikatorji poslovne uspešnosti, trend pa z analiziranimi spremenljivkami značilnosti poslovanja, torej s spremenljivkami strukture nabavnega in prodajnega trga ter inovacijskega potenciala⁸. Kvantifikacija spremenljivk poslovne uspešnosti in spremenljivk segmentov poslovanja je pojasnjena v dodatku o podatkih. Testiranje je narejeno na empirični evidenci neposrednih izvoznikov, ki so sodelovali v anketi.

Struktura nabavnega trga. V tabeli 2.14 so dokumentirani učinki značilnosti strukture nabavnega trga na uspešnost poslovanja izvoznega sektorja na začetku okrevanja (v letu 2013). Prikazani so učinki relativne velikosti tujih oziroma domačih dobaviteljev, ter tržne moči domačih dobaviteljev (deleži nabav pri prvem, drugem in tretjem največjem dobavitelju) na poslovno uspešnost izvoznikov. Kot je že omenjeno, obvladujejo prvi trije največji dobavitelji pri povprečnem neposrednem izvozniku po okoli 6%-8% (skupno do 24%) nabavnega trga izvoznikov.

Učinki strukture nabavnega trga so, kot rečeno, testirani z neparametričnim testom za testiranje trenda v urejenih grupah⁹. V tabeli so navedene vrednosti statistik in statistične značilnosti. Predznak statistike kaže smer testirane trendne spremembe; če se nosilec testirane grupne porazdelitve premika k večjim vrednostim je test pozitiven, če pa k manjšim vrednostim je test negativen.

Vrednosti v tabeli kažejo, da nabavni trg, ki se je po izbruhu krize izrazito spremenil v prid tujih dobaviteljev (glej tabeli 2.6 in 2.7), ne vpliva opazno (statistično značilno) ne na maržo ne na prikazane postavke bilance stanja (poslovne naložbe in obveznosti ter finančne obveznosti do bank). Največje vrednosti statistike so pri testiranju vpliva spremenljivke (deleža) največjega domačega dobavitelja na nabavnem trgu na finančne obveznosti do bank oziroma poslovne obveznosti, vendar tudi te niso značilno različne od 0. Porazdelitev marže se premika v levo

⁷ Analiza segmenta financiranja je izpuščena. Saj je izpad odgovorov na anketna vprašanja o virih financiranja, z izjemo vprašanja o financiranju iz lastnih sredstev, izjemno velik. Do ključnih kanalov financiranja (domače banke, tuje banke, SID, dobavitelji) se ni opredelilo niti 50 anketirancev (od 208 izvoznikov). Kar je premalo za verodostojno analiziranje mehanizma učinkov, še zlasti, ker je pri mehanizmu financiranja, zaradi nedvoumnega(!) takojšnjega povratnega učinka poslovne uspešnosti izvoznikov na odločitve bank o financiranju problem identifikacije bistveno večji kot pri ostalih.

⁸ Glej Cuzick(1988).

⁹ Glej Cuzick(1988).

(hevristično rečeno se marža zmanjšuje) z deležem tujih dobaviteljev in obratno v primeru deleža domačih dobaviteljev, vendar tudi v tem primeru vrednosti niso statistično značilne.

Empirična evidenca torej ne kaže, da bi struktura nabavnega trga opazno vplivala na poslovno uspešnost izvoznikov.

Struktura prodajnega trga. V tabeli 2.15 so prikazani testi trendnega spreminjanja porazdelitve marže, poslovnih obveznosti in terjatev ter finančnih obveznosti do bank pri spreminjanju izvozne aktivnosti neposrednih izvoznikov (deleža proizvodnje namenjenega za tuje trge), tržnega deleža najbolj pomembnega izvoznega produkta ter tržnega deleža drugega najbolj pomembnega izvoznega produkta.

Izvozna aktivnost (delež izvožene proizvodnje) neposrednih izvoznikov statistično značilno premika (nosilec) porazdelitve marže v desno, proti večjim vrednostim, vpliva na premikanje porazdelitve poslovnih obveznosti in poslovnih terjatev proti manjšim vrednostim ter porazdelitev finančnih obveznosti do bank v desno, proti večjim vrednostim.

Tudi tržni delež najbolj pomembnega izvoznega proizvoda statistično značilno premika porazdelitev vseh štirih indikatorjev poslovne uspešnosti v isto smer kot celotna izvozna aktivnost, le da je statistična značilnost nekaj manjša. Medtem ko tržni delež drugega najbolj pomembnega izvoznega produkta vpliva na (statistično značilno) premikanje proti večjim vrednostim samo porazdelitve finančnih obveznosti do bank.

Večja tržna moč in obseg izvoženega blaga torej omogoča izvoznikom večjo finančno neodvisnost od kupcev in dobaviteljev vendar povečuje zadolženost pri bankah! Struktura prodajnega trga torej delno zmanjšuje občutljivost izvoza na nihanja tujih trgov, saj se z zmanjševanjem poslovnih terjatev in obveznosti zmanjšuje trdnost transmisije nihanj neposrednega izvoza po verigi dodane vrednosti torej tudi njegova multiplikacija.

Inovativni potencial. Tabela 2.16 kaže domet internega prilagajanja strukture in obsega resursov (in torej tehničnih značilnosti proizvodov, tehnologije proizvodnje ter narave osnovnih poslovnih funkcij) s katerimi se izvozniki lahko prilagajajo na nihanja svetovnih trgov. Analizirani so učinki spreminjanja portfelja patentov, odvajanja sredstev za R&D, ter spreminjanja strukture zaposlenih (zaposlovanja doktorjev v razvoju, inženirjev v proizvodnji ter komercialistov z drugo stopnjo izobrazbe). Učinki teh internih potez na poslovno uspešnost izvoznikov so kvantificirani z maržo, poslovnimi obveznostmi in naložbami na enoto bilančne vsote ter finančnimi obveznostmi do bank na enoto bilančne vsote. Ponovno je testirano trendno premika(nje) porazdelitev indikatorjev poslovne uspešnosti¹⁰.

Vrednosti v tabeli kažejo sistematičen (statistično značilen) vpliv spreminjanja inovativnega potenciala na premikanje (nosilca) porazdelitve marže izvoznikov proti večjim

¹⁰ Glej Cuzick(1988).

vrednostim (hevristično rečeno na povečevanje marže). Še zlasti močan je vpliv povečevanja portfelja patentov in povečanega zaposlovanja inženirjev v proizvodnji. Le spreminjanje strukture zaposlenih v komerciali (povečano zaposlovanje komercialistov z drugo stopnjo izobrazbe) ne vpliva značilno na premikanje porazdelitve marže proti večjim vrednostim.

Povečevanje inovativnega potenciala vpliva tudi na manjše poslovne obveznosti, natančneje, na premikanje porazdelitve poslovnih obveznosti (na enoto bilančne vsote) proti manjšim vrednostim, saj so vse vrednosti testne statistike negativne, vendar je značilna le ena, pri testiranju učinka povečevanja zaposlovanja doktorjev v razvoju.

Restrukturiranje inovativnega potenciala, vsaj pri kakšnem od resursov, zmanjšuje – premika porazdelitve proti manjšim vrednostim - statistično značilno tudi drugi dve postavki bilance stanja. Povečevanje portfelja patentov in doktorjev v razvoju, na primer, premika porazdelitev poslovnih terjatev statistično značilno proti manjšim vrednostim. Finančne obveznosti do bank se zmanjšujejo (porazdelitev finančnih obveznosti do bank se premika proti manjšim vrednostim) zaradi povečanega zaposlovanja inženirjev v proizvodnji, medtem ko pri poslovnih obveznostih vsi analizirani elementi inovativnega potenciala zmanjšujejo poslovne obveznosti, vendar je statistično značilen le učinek povečevanja deleža doktorjev v razvoju.

Inovativni potencial izvoznikov torej povečuje maržo poslovanja in istočasno zmanjšuje odvisnost izvoznikov od finančnih povezav s partnerji, tako s kupci in dobavitelji, kot tudi z bankami, torej tudi dodano vrednost, ki jo posredno generira izvoz! Na takšen način se seveda zmanjšuje tudi multiplikacija nihanj na tujih trgih torej povečuje odpornost izvoza na posledice večjih neravnovesij na svetovnih trgih.

3. Dokumentacija – izvozne verige

3.1 Izvozne verige – dinamika in struktura

Postopek analize. Občutljivost gospodarstva na nihanja na svetovnih trgih je seveda, razen od obsega neposrednega izvoza odvisna tudi od obsega in dolžine domačega dela verig izvožene dodane vrednosti, torej od obsega proizvodnje in dodane vrednosti domačih dobaviteljev, ki neposredno ali posredno sodelujejo pri proizvodnji izvoženega blaga.¹¹ Velika dolžina verig v času konjunktore na tujih trgih lahko opazno nadomesti šibko domače povpraševanje, s tem pa preko večjih dohodov gospodinjestev in dobičkov neposredno poveča tudi samo končno domače povpraševanje. Po drugi strani pa so prav zaradi dolgih izvoznih verig, lahko v domačem gospodarstvu močno povečani tudi večji nihaji tujih trgov navzdol. To je še toliko bolj verjetno, če so izvozna podjetja na tujih trgih slabo zasidrana, torej z majhnimi tržnimi deleži in

¹¹ Domači deli verig izvožene dodane vrednosti so, kot rečeno, na kratko označeni z izvoznimi verigami.

nekonkurenčnimi cenami ali kvaliteto proizvodov oziroma, če se težko prilagajajo na spremembe razmer na tujih trgih.

Evidenca predstavljena v prejšnji točki, je dokumentirala spremembe poslovnega položaja in odpornosti neposrednih izvoznikov v vseh obdobjih velikega gospodarskega nihaja, tako v obdobju konjunktura (pred 2009), v obdobju realnega in finančnega kolapsa (2009 in 2010) ter v obdobju začetka okrevanja (od 2013 naprej). Pri analizi odpornosti gospodarstva na nihaje na tujih trgih pa je, kot rečeno, potrebno razkriti tudi spremembe poslovne uspešnosti preostalega dela izvoznih verig, torej posrednih izvoznikov, ki neposredno ali posredno dobavljajo izvoznikom. S tem vprašanjem se ukvarja to poglavje.

Neposredna empirična evidenca o obsegu proizvodnje in dodani vrednosti, ki jo generirajo neposredni in posredni dobavitelji izvoznega sektorja ni dostopna. Vendar se lahko ustrezne vrednosti ocenijo s pomočjo medsektorskih tabel. V tej študiji je z medsektorskimi tabelami ocenjen obseg proizvodnje in dodane vrednosti v vseh fazah generiranja dodane vrednosti izvoženih proizvodov, seveda za raven sektorske proizvodnje dvošteviličnih sektorjev, za katere so dostopne medsektorske tabele. V nadaljevanju je dokumentiran ocenjen obseg proizvodnje in dodane vrednosti neposrednih dobaviteljev izvoznikov (v nadaljevanju so označeni kot dobavitelji prvega reda), dalje, obseg proizvodnje in dodane vrednosti dobaviteljev dobaviteljev prvega reda (označeni so kot dobavitelji drugega reda) ter obseg proizvodnje in dodane vrednosti vseh dobaviteljev višjih redov. Ocene generiranja proizvodnje in dodane vrednosti po izvoznih verigah so prikazane za leta 2005, 2008, 2010 ter 2014 za katera so dostopne dovolj podrobne (vsaj 60 sektorske) medsektorske tabele. Postopek ocenjevanja je skiciran v metodološkem dodatku.

Izvozne verige - proizvodnja. Povprečna sektorska struktura proizvodnje, ki so jo generirale izvozne verige v velikem gospodarskem nihaju, je prikazana v tabeli 3.1, medtem ko je sektorska porazdelitev takšne strukture proizvodnje za leto 2014 ilustrirana v tabeli 3.2.

Na dlani je, da proizvodnja, ki gre neposredno v izvoz, predstavlja manj kot polovico celotne proizvodnje, ki jo generirajo izvozne verige dodane vrednosti v slovenskem gospodarstvu. V posameznih fazah velikega gospodarskega nihaja se je velikost proizvodnje, ki jo je generiral izvoz, zelo razlikovala. Medtem ko je bila na začetku konjunktura 2005 oziroma 2014 zelo podobna struktura generiranja proizvodnje po verigah dodane vrednosti izvoza in je 48.5% proizvodnje takšnih verig šlo neposredno v izvoz, je bilo konec obdobja konjunktura (v 2008) takšne proizvodnje kar eno petino manj (le 39.4%). Kot kažejo vrednosti v tabeli, se torej s segrevanjem gospodarstva z vsako enoto izvoza vključuje vse večji del domačih dobaviteljev (inducira se vse večji del domače proizvodnje).

Večji nihaj na tujih trgih ima relativno (glede na obseg prizadetega izvoza) bistveno večji učinek na obseg proizvodnje, če je gospodarstvo na vrhu gospodarskega ciklusa (ko postaja pregreto), kot v primeru, če je gospodarstvo na začetku okrevanja oziroma rasti konjunktura. In to ne glede

na to, če se upošteva samo struktura generiranja dodane vrednosti izvoza, torej brez upoštevanja posledic na aktivnost zaradi učinkov na primarne dohodke in torej velikost trošenja gospodinjstev in investicij. V primeru, če bi se upoštevali še učinki na primarne dohodke, bi bila (na vrhu konjunktura) multiplikacija nihanj na tujih trgih na enoto izvoza še bistveno večja.

Izvoz inducira pri dobaviteljih prvega reda okoli 60% proizvodnje, okoli 27% proizvodnje pri dobaviteljih drugega reda, ter okoli 16% proizvodnje pri dobaviteljih vseh višjih redov skupno.

Še veliko večje kot med leti so razlike v inducirani proizvodnji med sektorji, kot kaže tabela 3.2, kjer je ilustriрана sektorska struktura inducirane proizvodnje pri dobaviteljih v letu 2014.

Medtem ko je pri medianskem sektorju struktura inducirane proizvodnje zelo podobna kot pri sektorskem povprečju pa so med decili na začetku in koncu porazdelitve ogromne razlike. Tako so, na primer, v prvem decilu sektorji, ki praktično sami nič ne izvažajo, vendar precej prodajajo izvoznikom ali dobaviteljem dobaviteljev izvoznikov, pri katerih gre torej vsa ustrezna proizvodnja v izvoz preko dobav proizvodnje drugim sektorjem, ki izvažajo. Gre predvsem za nekatere storitvene sektorje (voda in obdelava vode, poslovanje z nepremičninami, nastanitvene storitve, maloprodaja, ipd), ki se, kot kaže tabela 3.1, v cikličnem nihaju, ki ga poganjajo zunanji trgi, najkasneje »zagrejejo«. Po drugi strani pa so v zadnjem decilu sektorji (na primer, zračni prevoz, električne naprave, stroji in naprave, ipd.), kjer je z izvozom inducirana proizvodnja (proizvodnja inducirana pri domačih dobaviteljih) zelo majhna, manj od 6% proizvodnje, ki gre neposredno v izvoz.

Izvozne verige – dodana vrednost. Za reagiranje gospodarstva in izvoza na večje nihaje na tujih trgih seveda ni vseeno kakšna je sektorska porazdelitev proizvodnje v verigi dodane vrednosti izvoza konkretnega sektorja (torej koliko je proizvodnje, ki gre neposredno v izvoz, koliko je proizvodnje dobaviteljev prvega reda, koliko je proizvodnje dobaviteljev drugega reda, itd.), vendar je za ranljivost izvoza oziroma proizvodnje ključna predvsem ustrezna porazdelitev dodane vrednosti. Torej koliko je dodane vrednosti v proizvodnji, ki gre neposredno v izvoz, koliko je dodane vrednosti v proizvodnji (za izvoz) dobaviteljev prvega reda, koliko je dodane vrednosti v proizvodnji (za izvoz) dobaviteljev drugega reda, itd. Saj šele obseg dodane vrednosti kaže dejanske neposredne in posredne posledice nihaja izvoza na celotno gospodarstvo, primarne dohodke in zaposlenost ter zato na končno trošenje (torej tudi na blagostanje prebivalstva). Zato so v tej točki dokumentirani relativni učinki posameznih faz verig generiranja izvozne dodane vrednosti v celotnem gospodarstvu, kakor tudi ustrezni učinki verig sektorskega generiranja izvozne dodane vrednosti na zaposlenega.

Verige generiranja izvozne dodane vrednosti celotnega gospodarstva so za obdobje velikega gospodarskega nihaja dokumentirane v tabeli 3.3. Prikazana je skupna dodana vrednost, ki je vsebovana (neposredno in posredno) v izvozu, dalje, dodana vrednost proizvodnje, ki gre neposredno v izvoz, kakor tudi dodana vrednost v dobavah dobaviteljev prvega in drugega reda. Vrednosti so prikazane na enoto domačega produkta, torej na enoto dodane vrednosti, ki jo

generira celotno gospodarstvo. Vrednosti torej neposredno ilustrirajo velikost morebitnih narodnogospodarskih posledic večjega padca izvoza.

Tabela 3.3 kaže, da izvoz vsebuje okoli 35% vse dodane vrednosti, ki jo generira gospodarstvo, pri čemer je dodane vrednosti, ki jo generirajo neposredni izvozniki malo manj kot 60% celotne izvožene dodane vrednosti. Torej so lahko narodnogospodarski učinki večjih nihajev izvoza (zaradi dogodkov na tujih trgih), zaradi strukture verig generiranja izvozne dodane vrednosti, bistveno (za preko 70%) večji od učinkov na neto prihodke (dodano vrednost) izvoznikov. Posledice na dosežke narodnega gospodarstva so lahko še toliko večje, če se upošteva še ustrezne inducirane učinke na končno trošenje, zaradi zmanjšanja primarnih dohodkov posrednih izvoznikov (in ne le neposrednih izvoznikov), ki bi ga povzročilo večje zmanjšanje izvoza.

V analiziranem obdobju (od 2005 do 2014) so se učinki izvoza na dodano vrednost gospodarstva opazno (za okoli 15%) povečali. Do zmanjšanja je prišlo le na vrhuncu krize, ko je padec izvoza skrčil dodano vrednost v neposrednem in posrednem izvozu (torej po celotni verigi generiranja dodane vrednosti) za do 10%, vendar so se vrednosti že do prvega leta okrevanja (2014) opazno povečale, presegle so tudi raven doseženo na začetku konjunktura (v 2005). Povečani učinki izvoza na dodano vrednost so bili omejeni le na neposredni izvoz, saj pri dobavah dobaviteljev prvega in višjih redov ni prišlo do opaznih sprememb.

Multiplikacija dodane vrednosti izvoza. Ker se je v analiziranem obdobju od 2005-2014 opazno spreminjala predvsem dodana vrednost iz neposrednega izvoza, se je v velikem gospodarskem nihaju relativni delež dodane vrednosti iz posrednega izvoza opazno spreminjal. Glede na to, da se sektorji zelo razlikujejo glede velikosti izvožene proizvodnje, je pričakovati, da so tudi sektorske razlike v velikosti skupne dodane vrednosti (v posrednem in neposrednem izvozu) na enoto dodane vrednosti v neposrednem izvozu velike¹². Ustrezne sektorske razlike so prikazane v tabeli 3.4.

Vrednosti v tabeli 3.4 potrjujejo, da so sektorske razlike v multiplikaciji izvozne vrednosti izjemno velike. Poleg tega se v velikem gospodarskem nihaju (od 2005 do 2014), tudi izredno močno in sistematično spreminjajo. Multiplikacija nihanj na tujih trgih je bila največja na vrhu konjunktura v 2008, ko je v tretjem kvantilu sektorjev dodana vrednost, ki je izvirala iz posrednega izvoza, bila skoraj za 95-krat večja od dodane vrednosti, ki je izvirala iz neposrednega izvoza. Seveda gre predvsem za nemenjalne sektorje, ki imajo relativno malo neposrednega izvoza (10% jih sploh nima neposrednega izvoza). Vendar je na vrhu konjunktura tudi pri sektorjih z mediansko multiplikacijo celoten učinek nihaja izvoza na dodano vrednost neposrednega in posrednega izvoza presegel učinek na dodano vrednost neposrednega izvoza kar za 160%.

¹² Kot rečeno bo v nadaljevanju povečanje skupne dodane vrednosti v neposrednem in posrednem izvozu glede na dodano vrednost v neposrednem izvozu na kratko označeno z multiplikacija izvožene dodane vrednosti.

Multiplikacija učinkov gibanja izvoza (tujih trgov) na dodano vrednost se je močno in sistematično spreminjala z gospodarsko aktivnostjo. Ko se je gospodarska aktivnost segrevala se je dodana vrednost v posrednem izvozu na enoto dodane vrednosti v neposrednem izvozu povečevala in obratno ko se je gospodarska aktivnost zmanjšala. Že pri medianskih sektorjih je bilo v obdobju 2005-2014 spreminjanje multiplikacije izvoza (nihanj na tujih trgih) zelo veliko. Tako je bila dodana vrednost v neposrednem in posrednem izvozu na začetku konjunktore (leta 2005), za približno 110% večja od dodane vrednosti v neposrednem izvozu, ob kulminaciji konjunktore (leta 2008) se je preseganje povečalo za pol, na 160%, da bi po izbruhu krize (2010) padlo na 110% in ob ponovnem začetku okrevanja (2014) na 90%! Pri sektorjih, ki so v višjih decilih multiplikacije nihanj izvoza (tujih trgov), so bile spremembe v velikem gospodarskem nihaju še neprimerno večje. V sektorjih iz tretjega kvantila bi, na primer, na začetku konjunktore (2005) dodana vrednost v posrednem in neposrednem izvozu presegala dodano vrednost v neposrednem izvozu za 6.7 krat, na vrhu konjunktore (leta 2008) 95.7-krat in na začetku sedanje konjunktore (leta 2014) ponovno »samo« 6 krat. Tudi v sektorjih z najmanjšo multiplikacijo, bi spremembe v gospodarskem ciklusu dosegle 15% (v prvem decilu sektorjev bi z 1.03 porasla na 1.16 in nato padla na 1.06). Celotna sprememba bi torej bila praktično posledica samo nihanja dodane vrednosti v posrednem izvozu od 0% (na začetku konjunktore) do 15% (na vrhu konjunktore) dodane vrednosti v neposrednem izvozu.

Velika sektorska multiplikacija izvoznih nihanj kot tudi ustrezno velike spremembe v gospodarske aktivnosti seveda niso dovolj za identifikacijo najbolj ranljivih sektorjev. Za slednje je namreč bistven delež celotne dodane vrednosti (konkretnega sektorja), ki se spreminja zaradi multiplikacije izvoznih nihanj. Zato je v tabeli 3.5 ilustrirana tudi sektorska porazdelitev inducirane dodane vrednosti (torej dodane vrednosti v posrednem izvozu) na enoto celotne dodane vrednosti ustreznega sektorja. Vrednosti v tabeli 3.5 kažejo, da so v obdobju 2005-2014 izvozna nihanja v več sektorjih povzročila spremembe dodane vrednosti iz posrednega(!) izvoza, ki so presegle 15% celotne sektorske dodane vrednosti. Celo pri medianskih sektorjih je v velikem gospodarskem nihaju celotna dodana vrednost samo zaradi posrednega izvoza zanihala za preko 8%.

Sektorji z največjim zmanjšanjem inducirane dodane vrednosti po izbruhu krize (izraženem z deležem celotne sektorske dodane vrednosti) so prikazani v tabeli 3.6. Na dlani je, da je v nekaterih sektorjih prišlo po izbruhu krize do ekstremno velikega padca dodane vrednosti že samo zaradi padca posrednega izvoza. Tako se je v sektorju tekstila, oblačil in usnja dodana vrednost skoraj razpolovila samo zaradi padca posrednega izvoza. Celo velikim neposrednim izvoznikom, kot sektorju kovin ali proizvajalcem električne energije, se je dodana vrednost po 2008 zmanjšala za okoli 20% zaradi padca posrednega izvoza! To so sektorji, ki so najbolj ogroženi na nihanja tujih trgov.

3.2 Izvozne verige – učinki na uspešnost financiranja

Model. V predhodnem poglavju je ilustrirana struktura izvoznih verig, kakor tudi njeno spreminjanje v obdobju velikega gospodarskega nihaja (2005-2014). Dokumentirano je, da okoli 25% celotne dodane vrednosti izvoza nastaja pri neposrednih dobaviteljih izvoznikov (dobaviteljih prvega reda), okoli 10% pri dobaviteljih drugega reda in ostalo (okoli 5%) pri dobaviteljih višjih redov. Ker je na podjetniških anketnih podatkih in na podatkih medsektorskih tabel prav tako že dokumentirano, da se je po izbruhu zadnje krize obseg nabav na domačem trgu začel opazno relativno zmanjševati, se postavlja vprašanje, ali je takšno zmanjševanje lahko posledica razlik v pogojih poslovanja, še posebno finančnih, med neposrednimi izvozniki in posrednimi izvozniki (dobavitelji izvoznikov različnih redov).

Izvozniki nastopajo na veliko širšem (bolj raznolikem) trgu, kjer je bila politika fiskalne strogosti po izbruhu krize v povprečju manj striktna kot doma, zato je bil padec povpraševanja v krizi pri izvoznikih manjši in je bila njihova likvidnost boljša; ker nastopajo na tujih trgih imajo možnost zadolževanja pri tujih bankah, ki v času finančne krize niso imele takšnih težav s solventnostjo kot banke v Sloveniji, oziroma, ki jih regulator po izbruhu krize ni tako stiskal kot banke v Sloveniji; poslovanje s tujimi partnerji jim omogoča neprimerno širši in lažji izbor dostopnih zavarovanj, ki so potrebna pri financiranju, itd. Izvozniki imajo torej v načelu lahko ugodnejše pogoje za poslovanje še posebno finančne od njihovih domačih dobaviteljev. Po drugi strani pa bi, seveda, izvozniki lahko s financiranjem lastne izvozne verige izboljšali finančne pogoje svojih dobaviteljev in tako povečali domet svojih izvoznih verig. Še zlasti, ker lahko na domačem trgu, zaradi majhnosti, izkoriščajo tržno moč na nabavnem trgu (dobijo ugodnejšo ceno ali druge pogoje).

Dejanske razlike v pogojih poslovanja med neposrednimi in posrednimi izvozniki se lahko seveda razkrijejo z neposrednim kvantificiranjem razlik. Ker ustrezni podatki niso dostopni, je ocena razlik narejena s pomočjo modeliranja ustreznih razlik v finančnih pogojih.

Ocenjen je enostavni model, v katerem so spremenljivke finančnih pogojev (finančne obveznosti do bank, poslovne obveznosti in poslovne terjatve) pojasnjene s spremenljivko marže (ebitda na enoto poslovnih prihodkov) ter s spremenljivkama neposrednega izvoza in posrednega izvoza (dobav izvoznikom) na enoto proizvodnje. Marža predstavlja splošno poslovno uspešnost, kot osnovno determinanto obveznosti oziroma terjatev, medtem ko spremenljivki neposrednega in posrednega izvoza (na enoto proizvodnje) kvantificirata diferencialno obnašanje izvoznikov oziroma dobaviteljev izvoznikov glede na podjetja izven izvoznih verig. Za agregatno primerjavo izvoznikov in ne-izvoznikov je potrebno upoštevati, da sta tako povprečni neposredni izvoz kot inducirani izvoz približno 0.25 sektorske proizvodnje.

Modeli so ocenjeni za leta 2005, 2008, 2010 in 2014. Ustrezna leta so izbrana zato, ker so zanje dostopne medsektorske tabele s pomočjo katerih je ocenjena spremenljivka neposrednega izvoza (delež neposrednega izvoza v proizvodnji) in spremenljivka posrednega izvoza (dobave

dobaviteljev prvega in drugega reda izvoznikom na enoto proizvodnje), ki nastopata v vseh modelih. Postopek kvantificiranja vseh spremenljivk je opisan v metodološkem dodatku.

Vsi modeli so ocenjeni na podjetniških podatkih večjih podjetij (s preko 2 milijona prometa letno), pri čemer so spremenljivke neposrednega in posrednega izvoza enake za vsa podjetja iz istega sektorja medsektorske tabele.

Finančne obveznosti do bank. V modelu finančnih obveznosti do bank so dolgoročne in kratkoročne finančne obveznosti do bank (na enoto bilančne vsote) pojasnjene z omenjenimi spremenljivkami, torej z neposrednim izvozom na enoto proizvodnje, posrednim izvozom (dobaviteljev prvega in drugega reda) na enoto proizvodnje ter spremenljivko marže (ebitda na enoto prihodkov). Ocene modelov so prikazane v tabeli 3.7.

Učinek neposrednega izvoza na finančne obveznosti do bank je po izbruhu krize (ne pa pred tem) statistično značilno večji od 0. Izvozniki so torej imeli po izbruhu krize diferencialno lažji dostop do bančnega financiranja od podjetij izven izvoznih verig, pri sicer enakem povpraševanju (enaki poslovni uspešnosti). Medianski izvozniki so imeli 2014 približno za 8% večje finančne obveznosti do bank (glej tudi tabelo 2.1) od povprečja podjetij izven izvoznih verig.

Če se upošteva tabela 2.1 je očitno, da so imeli izvozniki večje finančne obveznosti tudi kot vsi ne-izvozniki.

Posredni izvozniki (dobavitelji izvoznikov) so imeli od 2008 dalje, pri ostalih enakih pogojih, večje težave pri dostopu do financiranja od ostalih podjetij. V teh letih so namreč imeli diferencialno manjše finančne obveznosti do bank. Medianski dobavitelji (prvega in drugega reda) izvoznikov so tako imeli 2014 (pri sicer enaki uspešnosti) približno za 14% manjše finančne obveznosti do bank, kot povpreček podjetij izven izvoznih verig (glej tudi tabelo 2.1).

Zmanjševanje nabav izvoznikov pri domačih dobaviteljih po izbruhu krize, ki ga kažeta tako analiza anketnih podatkov kot analiza podatkov medsektorskih tabel, bi lahko bil (eden od) razlogov za takšno relativno slabše finančno stanje dobaviteljev izvoznikov. Seveda apriori ni mogoče zavreči obratne hipoteze, da bi namreč relativno slabšanje finančnega stanja (povečevanje nesolidnosti) domačih dobaviteljev povzročilo večje naslanjanje izvoznikov na tuje dobavitelje, vendar na osnovni dostopne evidence ni mogoče korektno primerjati (testirati) obe hipotezi.

Poslovne obveznosti. Odvisna spremenljivka modela je kvantificirana z dolgoročnimi in kratkoročnimi poslovnimi obveznostmi na enoto bilančne vsote. Pojasnjena je s spremenljivko splošne poslovne uspešnosti (ebitda maržo), neposrednim izvozom (na enoto proizvodnje) ter posrednim izvozom (dobavami dobaviteljev prvega in drugega reda) prav tako na enoto proizvodnje. Ocene modelov so prikazane v tabelah 3.8.

Splošna poslovna uspešnost (marža) je v celotnem analiziranem obdobju velikega gospodarskega nihaja (2005-2014) močno zmanjševala poslovne obveznosti. Uspešna podjetja se torej v nobeni fazi velikega gospodarskega nihaja (ne v konjunkturi ne v krizi) niso financirala s povečevanjem obveznosti do dobaviteljev ali kupcev. Učinek marže na poslovne obveznosti je bil še zlasti velik na začetku konjunktura (2005), medtem ko je bil od kulminacije konjunktura do začetka okrevanja (2008-2014) približno enak in za približno eno tretjino nižji kot v 2005.

Modelske vrednosti kažejo, da so izvozniki od 2005 do izbruha krize imeli diferencialno nižje poslovne obveznosti od ostalih podjetij izven izvoznih verig, vendar se je učinek sistematično zmanjševal, da bi na začetku okrevanja že postal pozitiven (vendar statistično neznačilen). V 2014 so medianski neposredni izvozniki že imeli za okoli 2% višje poslovne obveznosti kot povpreček podjetij izven izvoznih verig, pri sicer enakih ostalih pogojih poslovanja. Primerjava ocen finančnih obveznosti do bank in poslovnih obveznosti, kaže, da so izvozniki po izbruhu krize najprej začeli z izrazitejšim izkoriščanjem financiranja pri bankah po začetku okrevanja pa so se (verjetno zaradi omejitev pri bankah) začeli bolj naslanjati še na dobavitelje.

Dobavitelji (prvega in drugega reda) izvoznikov v analiziranem obdobju vse do izbruha krize niso odstopali od podjetij izven izvoznih verig po intenzivnosti financiranja preko svojih dobaviteljev, saj so bili učinki do 2008 neznačilni in negativni, medtem ko so po 2008 postali pozitivni in v 2014 tudi statistično značilni. Šele po izbruhu krize so se začeli intenzivneje financirati preko komercialnih kreditov (obveznosti do dobaviteljev so začele relativno naraščati). Medianski dobavitelj izvoznikov je tako 2014 že imel za okoli 7% višje poslovne obveznosti od povprečja podjetij izven izvoznih verig. Večje opiranje na komercialne kredite dobaviteljev je verjetno bilo (vsaj delno) posledica nadomeščanja vse težjega financiranja pri bankah, ki ga kažejo rezultati prejšnje točke. To je dodaten argument za to, da je po izbruhu krize povečanje težav posrednih izvoznikov povzročilo zmanjševanje domačih nabav izvoznikom.

Če se upošteva delež neposrednega in inducirane izvoza v sektorski proizvodnji, je na dlani, da so imeli v 2014 izvozniki manjše obveznosti do dobaviteljev od ne-izvoznikov. Kar potrjuje rezultate anketnih podatkov v točki 2.2.

Poslovne terjatve. Model poslovnih terjatev omogoča analizo razlik v oblikovanju terjatev do poslovnih partnerjev (kupcev in dobaviteljev) med analiziranimi segmenti podjetij, torej neposrednimi izvozniki, dobavitelji (prvega in drugega reda) izvoznikov ter ostalimi podjetji. Odvisna spremenljivka modela je specifičirana kot dolgoročne in kratkoročne poslovne terjatve na enoto bilančne vsote, pojasnjevalne spremenljivke pa so enake kot v predhodnih dveh modelih, torej neposredni izvoz na enoto proizvodnje, prodaje dobaviteljev (prvega in drugega reda) izvoznikov na enoto proizvodnje, ter ebitda marža. Ocene modela za razdobje leta 2008-2014 so prikazane v tabeli 3.9.

Marža je v vseh razdobjih zniževala terjatve do poslovnih partnerjev. Ker je med terjatvami do poslovnih partnerjev velik del terjatev do kupcev, je značilen negativen vpliv poslovno uspešnih

in visoko likvidnih¹³ podjetij, hevristično rečeno, pričakovan. Neposredni izvozniki so imeli v analiziranem razdobju statistično značilno višje poslovne terjatve od ostalih podjetij izven izvoznih verig, čeprav razlika ni bila velika. Z izjemo večjega padca v 2008, se razlika tudi ni bistveno spreminjala v času. Medianski izvozniki so imeli okoli 2% višje poslovne terjatve od povprečja podjetij izven izvoznih verig (glej tudi tabelo 2.1)

Dobavitelji (prvega in drugega reda) izvoznikov so imeli v vseh analiziranih letih precej višje poslovne terjatve od povprečja podjetij izven izvoznih verig in tudi precej višje od neposrednih izvoznikov. Po izbruhu krize se je razlika še opazno povečala. Tako je 2014 medianski dobavitelj izvoznikov imel (pri ostalih enakih pogojih) za dobrih 13% višje poslovne terjatve od podjetij izven izvoznih verig.

Če se upošteva delež neposrednega in posrednega izvoza v sektorski proizvodnji, je na dlani, da so bile 2014 poslovne terjatve (neposrednih) izvoznikov nižje od ne-izvoznikov. Torej tako kot kaže tudi analiza anketnih podatkov v točki 2.2.

Tudi opazno večje poslovne terjatve kažejo, da imajo dobavitelji izvoznikov na prodajnem trgu slabši položaj od povprečnih podjetij, saj je verjetno (zaradi majhnega števila kupcev) tržna moč kupcev na tem trgu precej večja. Tržna moč kupcev se je po izbruhu krize, zaradi dokumentirane preusmeritve neposrednih izvoznikov na tuje dobavitelje, seveda samo še okrepila!

4. Dokumentacija - podatki

4.1 Anketni podatki.

Vir. Anketni podatki izvirajo iz ankete, ki jo je pripravil in izvedel CMSR konec leta 2017. Razen podatkov vprašanja »Kako ste financirali poslovanje na tujih trgih?« se vsi ostali podatki nanašajo na vprašanja iz poglavja III ankete. Anketa obsega odgovore 333 podjetij. Material, ki je uporabljen v analizi, sloni na odgovorih 208 podjetij, ki so v anketi deklarirani kot izvozniki¹⁴. Zaradi manjkajočih odgovorov se obseg uporabnih podatkov med posameznimi vprašanji lahko zelo razlikuje.

Obdelava. Pri vseh ocenah populacijskih parametrov, razen pri statistikah rangov, so opazovanja tehtana z velikostjo izvoza ustreznih enot.

Uporabljeni podatki iz ankete so praviloma intervalni, izjema so le podatki o številu patentov, ki jih ima podjetje. Uporabljeni intervali so (0,10), (10,20), (20,40), (60,80), (80, 100). Če so

¹³ EBITDA je dober približek za likvidnost podjetja.

¹⁴ V anketi so kot izvozniki deklarirana podjetja, pri katerih je odgovor na vprašanje 11 ankete (»Ali ste od vključno leta 2007 izvažali na tuje trge?«) pozitiven.

anketni podatki uporabljeni za ocene populacijskih parametrov, so vsi intervalni podatki transformirani v točkaste, tako da so tempirani na sredino ustreznega intervala. Intervalnim vrednostim pripadajo torej vrednosti (0,10)→5, (10,20)→15, (20,40)→30, (60,80)→70, (80, 100) →90.

Standardne napake ocenjenih populacijskih parametrov so izračunane s Taylor-jevo linearno oceno.

Testa rangov (Wilcoxon test znakov in Cuzick-ov test trenda za podatke, ki se lahko rangirajo) sta narejena na originalnih netransformiranih podatkih. Pri Cuzick-ovem testu so spremenljivke, ki določajo trend agregirane, tako da imajo samo tri intervale in sicer (0, 20), (20,40) in (40,100).

4.2 Medsektorski podatki

Vir. Podatki simetrične domače matrike in matrike porabe za 64 sektorjev (za leta 2014, 2010 in 2008), simetrične matrike za 62 sektorjev (za 2005 leto) ter prevajalne tabele med SKD2002 in SKD2008 so dobljeni na spletni strani SURS-a. Vse matrike so v osnovnih cenah.

Obdelava. Osnovni podatki za dobavitelje izvoznikov so izračunani po naslednjih formulah
 posredni izvoz dobaviteljev prvega reda ${}_1PEXP=(A*EXP)$;
 posredni izvoz dobaviteljev drugega reda ${}_2PEXP=(A^2*EXP)$;
 posredni izvoz dobaviteljev višjih redov ${}_3PEXP=(A^3*(I-A)^{-1}*EXP)$

Pri tem je A matrika tehničnih koeficientov domače medsektorske tabele v osnovnih cenah in EXP vektor izvoznega povpraševanja iz drugega kvadranta domače medsektorske tabele v osnovnih cenah.

Dodana vrednost v izvozu je izračunana po naslednjih formulah:

dodana vrednost v neposrednem izvozu sektorja i

$$DDV_i/P_i*PEXP_i \quad i=1, \dots, 64/62;$$

dodana vrednost v posrednem izvozu dobavitelja prvega reda sektorja i

$$DDV_i/P_i*_1PEXP_i \quad i=1, \dots, 64/62;$$

dodana vrednost v posrednem izvozu dobavitelja drugega reda sektorja i

$$DDV_i/P_i*_2PEXP_i \quad i=1, \dots, 64/62;$$

dodana vrednost v posrednem izvozu dobavitelja tretjega reda sektorja i

$$DDV_i/P_i*_3PEXP_i \quad i=1, \dots, 64/62.$$

Pri tem je DDV vektor dodanih vrednosti in P vektor proizvodnje iz tretjega kvadranta domače simetrične medsektorske tabele v osnovnih cenah ali tabele porabe v osnovnih cenah.

4.3 Finančni podatki

Vir. Finančni podatki podjetij o celotnih prihodkih, zaposlenosti, kratkoročnih in dolgoročnih finančnih obveznostih ter dolgoročnih obveznostih, so dobljeni od SID-a, ostali so dobljeni iz finančnih izkazov AJPES-a za pet številčne sektorje.

Obdelava. Analizirane spremenljivke so definirane na naslednji način (uporabljene so AJPES-ove oznake za leto 2013)

$EBITDA = AOP110 + AOP123 + AOP124 + AOP125 - AOP127 + AOP145$

marža = $EBITDA / AOP110$

poslovne obveznosti na bilančno vsoto = $(AOP080 + AOP91) / AOP001$

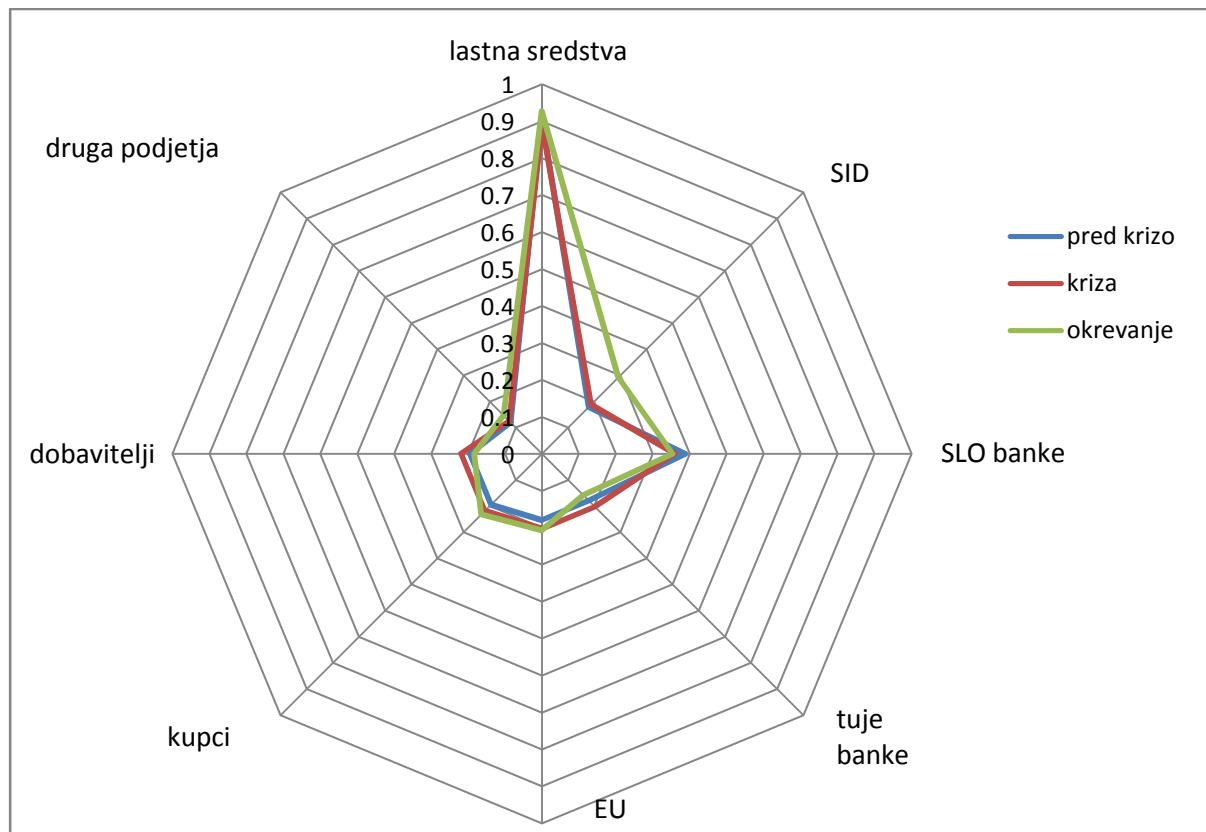
finančne obveznosti bank na bilančno vsoto = $(AOP078 + AOP089) / AOP001$

poslovne terjatve na bilančno vsoto = $(AOP048 + AOP027) / AOP001$

Pri testiranju z neparametričnimi testi so spremenljivke finančnih podatkov transformirane v 3 urejene grupe (s pripadajočimi rangi). Transformacija je narejena na naslednji način: v prvo grupo (z rangom 1) so uvrščene vrednosti manjše od prvega kvantila osnovne spremenljivke, v drugo grupo (z rangom 2) vrednosti med prvim in tretjim kvantilom osnovne spremenljivke in v tretjo grupo (z rangom 3) vrednosti nad tretjim kvantilom.

5. Dokumentacija - slike in tabele

Slika 2.1 Dostopnost virov financiranja



Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Delež podjetij po virih financiranja; pred krizo – leto 2008; kriza – leto 2010; okrevanje – leto 2013

Tabela 2.1 Spremembe intenzivnosti financiranja po virih

	2008-2010	2010-2013	2008-2013
Lastna sredstva	-0.7 (0.48)	2.0 (0.04)	1.0 (0.31)
SID	-1.4 (0.16)	1.7 (0.08)	0.8 (0.40)
Ostale slovenske banke	0.6 (0.54)	-2.0 (0.05)	-1.7 (0.09)
Kupci	0.6 (0.55)	0.5 (0.59)	1.4 (0.16)
Dobavitelji	1.7 (0.08)	0.0 (1.00)	0.4 (0.65)

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Testiranje sprememb intenzivnosti financiranja po virih; Wilcoxon test; značilne vrednosti ($p < 0.1$) so odebeljene

Tabela 2.2 Intenzivnost financiranja po virih

	Ocena	SE
Lastna sredstva	0.671	0.124
SID	0.143	0.067
Ostale slovenske banke	0.097	0.031
Kupci	0.092	0.039
Dobavitelji	0.107	0.025

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Povprečna intenzivnost financiranja; leto 2013; tehtano z izvozom; delež financiranja izvoza izvoznikov z dostopom do vira; linearizirana standardna napaka

Tabela 2.3 Pogostost financiranja dobaviteljev in kupcev

	2008	2010	2013
Financiranje dobaviteljev	0.41	0.40	0.54
Financiranje kupcev	0.63	0.66	0.85

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Pogostost financiranja dobaviteljev in kupcev; delež vseh izvoznikov

Tabela 2.4 Spremembe intenzivnosti financiranja kupcev in dobaviteljev

	2008-2010	2010-2013	2008-2013
Kreditiranje dobaviteljev	1.7 (0.08)	1.7 (0.09)	3.2 (0.00)
Kreditiranje kupcev	2.0 (0.05)	1.1 (0.25)	1.9 (0.06)

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Testiranje sprememb intenzivnosti financiranja kupcev in dobaviteljev; Wilcoxon test; značilne vrednosti ($p < 0.1$) so odebeljene

Tabela 2.5 Intenzivnost financiranja dobaviteljev in kupcev

	Ocena	SE
Dobavitelji	0.111	0.054
Kupci	0.122	0.058

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Povprečna intenzivnost financiranja; leto 2013; delež dobav oziroma prodaj; tehtano z izvozom; linearizirana standardna napaka

Tabela 2.6 Spremembe nabavnega trga izvoznikov

	2008-2010	2010-2013	2008-2013
Tuji dobavitelji	1.6 (0.11)	3.7 (0.00)	4.3 (0.00)
Domači dobavitelji	-1.0 (0.34)	-2.3 (0.02)	-2.3 (0.02)
Prvi največji domači dobavitelj	0.6 (0.53)	-0.3 (0.80)	0.2 (0.83)
Drugi največji domači dobavitelj	0.6 (0.56)	0.8 (0.41)	1.4 (0.18)

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Testiranje sprememb na nabavnem trgu izvoznikov; deleži na ustreznem trgu: dobave iz tujine, domači dobavitelji – deleži celotnega nabavnega trga; prvi največji domači dobavitelj, drugi največji domači dobavitelj – deleži domačega trga; Wilcoxon test; značilne vrednosti ($p < 0.1$) so odebeljene

Tabela 2.7 Nabavni trg izvoznikov

	Ocena	SE
Tuji dobavitelji	0.570	0.076
Domači dobavitelji	0.345	0.038
Prvi največji domači dobavitelj	0.076	0.015
Drugi največji domači dobavitelj	0.058	0.005

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Povprečni delež na ustreznem nabavnem trgu izvoznikov; tuji dobavitelji , domači dobavitelji – deleži celotnega nabavnega trga; prvi največji domači dobavitelj , drugi največji domači dobavitelj – deleži domačega trga; leto 2013; tehtano z izvozom; linearizirana standardna napaka

Tabela 2.8 Spremembe na prodajnem trgu izvoznikov – prvi najpomembnejši proizvod

	2008-2010	2010-2013	2008-2013
Trg prvega izvoznega produkta	1.9 (0.06)	2.3 (0.02)	3.3 (0.00)
Tržni delež najbolj kvalitetnega produkta na trgu	1.7 (0.08)	2.5 (0.01)	4.0 (0.00)
Tržni delež največjega neposrednega konkurenta	-0.4 (0.65)	-0.0 (1.00)	-0.3 (0.74)
Tržni delež prvega izvoznega produkta	2.1 (0.04)	2.0 (0.05)	2.4 (0.02)
Cenovni razred prvega izvoznega produkta	-1.0 (0.33)	-0.3 (0.76)	0.0 (0.96)

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Testiranje sprememb na prodajnem trgu izvoznikov; trg prvega izvoznega produkta – delež v celotnem izvozu podjetja; tržni delež najbolj kvalitetnega produkta na trgu, tržni delež največjega neposrednega konkurenta, tržni delež prvega izvoznega produkta – tržni deleži trga na katerem je prvi najpomembnejši proizvod; cenovni razred prvega izvoznega produkta – odstotni zaostanek za ceno najboljšega proizvoda na trgu; Wilcoxon test; značilne vrednosti ($p < 0.1$) so odebeljene

Tabela 2.9 Prodajni trg izvoznikov – prvi najpomembnejši proizvod

	Ocena	SE
Tržni delež prvega izvoznega produkta podjetja	0.675	0.132
Tržni delež najbolj kvalitetnega produkta	0.511	0.114
Tržni delež največjega neposrednega konkurenta	0.162	0.020
Tržni delež prvega izvoznega produkta	0.159	0.017
Cenovni razred produkta podjetja	0.103	0.033

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Povprečne vrednost; trg prvega izvoznega produkta – delež v celotnem izvozu podjetja; tržni delež najbolj kvalitetnega produkta na trgu, tržni delež največjega neposrednega konkurenta, tržni delež prvega izvoznega produkta – tržni deleži trga na katerem je prvi najpomembnejši proizvod; cenovni razred produkta podjetja – odstotni zaostanek za ceno najboljšega proizvoda na trgu; leto 2013; tehtano z izvozom; linearizirana standardna napaka

Tabela 2.10 Spremembe na prodajnem trgu izvoznikov – drugi najpomembnejši proizvod

	2008-2010	2010-2013	2008-2013
Trg drugega izvoznega produkta podjetja	-0.2 (0.83)	3.0 (0.00)	1.8 (0.07)
Tržni delež najbolj kvalitetnega produkta na trgu	1.5 (0.12)	1.3 (0.31)	2.9 (0.00)
Tržni delež največjega neposrednega konkurenta	1.6 (0.10)	-0.6 (0.55)	0.9 (0.36)
Tržni delež drugega produkta	0.0 (1.00)	2.3 (0.02)	2.3 (0.02)
Cenovni razred drugega produkta	-1.0 (0.32)	1.2 (0.24)	0.4 (0.70)

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Testiranje sprememb na prodajnem trgu izvoznikov; trg drugega izvoznega produkta – delež v celotnem izvozu podjetja; tržni delež najbolj kvalitetnega produkta na trgu, tržni delež največjega neposrednega konkurenta, tržni delež drugega izvoznega produkta – tržni deleži trga na katerem je drugi najpomembnejši proizvod; cenovni razred – odstotni zaostanek cene drugega najpomembnejšega izvoznega produkta za ceno najboljšega proizvoda na trgu; Wilcoxon test; značilne vrednosti ($p < 0.1$) so odebeljene

Tabela 2.11 Prodajni trg izvoznikov – drugi najpomembnejši proizvod

	Ocena	SE
Trg drugega izvoznega produkta podjetja	0.229	0.052
Najbolj kvalitetni produkt na trgu	0.175	0.029
Največji neposredni konkurent na trgu	0.125	0.029
Produkt podjetja	0.134	0.036
Cenovni razred produkta podjetja	0.140	0.040

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Povprečne vrednost; trg drugega najpomembnejšega izvoznega produkta– delež v celotnem izvozu podjetja; tržni delež najbolj kvalitetnega produkta na trgu, tržni delež največjega neposrednega konkurenta, tržni delež drugega izvoznega produkta – tržni deleži trga na katerem je drugi najpomembnejši proizvod; cenovni razred – odstotni zaostanek cene drugega najpomembnejšega izvoznega produkta za ceno najboljšega proizvoda na trgu; leto 2013; tehtano z izvozom; linearizirana standardna napaka

Tabela 2.12 Spremembe inovacijskega potenciala

	2008-2010	2010-2013	2008-2013
Število patentov	1.0 (0.31)	5.0 (0.00)	4.8 (0.00)
R&D (v EBITDA)	-1.4 (0.16)	3.9 (0.00)	2.5 (0.01)
Doktorji v razvoju	-0.0 (0.99)	1.0 (0.32)	0.8 (0.42)
Inženirji v proizvodnji	1.1 (0.26)	3.4 (0.00)	3.8 (0.00)
Zaposleni z II. stopnjo v komerciali	2.5 (0.01)	4.0 (0.00)	4.7 (0.00)

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Testiranje sprememb inovacijskega potenciala izvoznikov; Wilcoxon test; značilne vrednosti ($p < 0.1$) so odebeljene

Tabela 2.13 Inovacijski potencial

	Ocena	SE
Število patentov	0.318	0.209
Izdatki za R&D (delež v EBITDA)	0.102	0.026
Doktorji v razvoju	0.086	0.022
Inženirji v proizvodnji	0.090	0.024
Izobraženi z II. stopnjo v komerciali	0.328	0.145

Vir: CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Povprečne vrednosti resursov izvoznikov; leto 2013; številko patentov – število; izdatki za R&D delež v EBITDA; Doktorji v razvoju – delež zaposlenih v razvoju; inženirji v proizvodnji – delež zaposlenih v proizvodnji; izobraženi z II. stopnjo v komerciali; delež zaposlenih v komerciali; tehtano z izvozom; linearizirana standardna napaka

Tabela 2.14 Nabavni trg in poslovna uspešnost

	Marža	Poslovne obveznosti	Finančne obveznosti	Poslovne terjatve
Tuji dobavitelji	-0.96 (0.34)	-0.88 (0.38)	-0.18 (0.86)	-0.49 (0.63)
Domači dobavitelji	0.82 (0.41)	0.61 (0.54)	0.89 (0.37)	-0.79 (0.43)
Prvi največji domači dobavitelj	0.05 (0.96)	1.02 (0.31)	1.62 (0.10)	1.36 (0.17)
Drugi največji domači dobavitelj	-0.67 (0.51)	1.13 (0.26)	0.69 (0.49)	0.84 (0.40)

Vir: AJPES; CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Testiranje trendne spremembe poslovne uspešnosti izvoznikov; trend določajo porazdelitve deležev na nabavnih trgih (tujih dobaviteljev ali domačih dobaviteljev v nabavah izvoznikov; deleži domačih dobaviteljev v celotnih domačih nabavah); Cuzick-ov test; značilne vrednosti ($p < 0.1$) so odebeljene

Tabela 2.15 Prodajni trg in poslovna uspešnost

	Marža	Poslovne obveznosti	Finančne obveznosti do bank	Poslovne terjatve
Tržni delež prvega izvoznega produkta	1.65 (0.10)	-1.71 (0.09)	2.44 (0.02)	-2.92 (0.00)
Cenovni razred prvega izvoznega produkta	-0.06 (0.95)	-0.56 (0.58)	1.62 (0.10)	-1.78 (0.07)
Tržni delež drugega izvoznega produkta	-0.92 (0.36)	0.51 (0.61)	1.71 (0.08)	-0.29 (0.77)
Cenovni razred drugega izvoznega produkta	-0.33 (0.74)	0.19 (0.85)	0.62 (0.54)	-1.20 (0.23)
Delež izvoza v proizvodnji	2.83 (0.00)	-1.07 (0.28)	2.08 (0.037)	-1.98 (0.047)

Vir:AJPES; CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Testiranje trendne spremembe poslovne uspešnosti izvoznikov; trend določajo porazdelitve deležev na prodajnih trgih (prvega najpomembnejšega izvoznega produkta , drugega najpomembnejšega izvoznega produkta), porazdelitve cenovnega odmika na trgih (prvega najpomembnejšega izvoznega produkta , drugega najpomembnejšega izvoznega produkta) in deleža izvoza v proizvodnji; Cuzick-ov test; značilne vrednosti ($p < 0.1$) so odebeljene

Tabela 2.16 Inovativni potencial in poslovna uspešnost

	Marža	Poslovne obveznosti	Finančne obveznosti do bank	Poslovne terjatve
Patenti	2.05 (0.04)	-1.15 (0.25)	0.33 (0.75)	-2.13 (0.03)
R&D	1.64 (0.10)	-0.81 (0.42)	-0.77 (0.44)	-0.94 (0.35)
Doktorji v razvoju	1.81 (0.07)	-1.81 (0.07)	-0.41 (0.68)	-2.46 (0.01)
Inženirji v proizvodnji	1.96 (0.05)	-1.54 (0.12)	-2.38 (0.02)	0.20 (0.84)
Zaposleni z II stopnjo v komerciali	-0.16 (0.88)	-0.18 (0.86)	0.10 (0.92)	1.53 (0.13)

Vir:AJPES; CMSR anketa; lastni izračuni

Pripomba: Testiranje trendne spremembe poslovne uspešnosti izvoznikov; trend določajo porazdelitve inovativnega potenciala (števila patentov, deleža izdatkov R&D v ebitda, deleža zaposlenih z doktoratom v razvoju, deleža inženirjev v zaposlenih proizvodnje, deleža zaposlenih z II. stopnjo v komerciali); Cuzick-ov test; značilne vrednosti ($p < 0.1$) so odebeljene

Tabela 3.1 Sektorska struktura inducirane proizvodnje

	2005	2008	2010	2014
Izvoz neposreden	0.485	0.394	0.424	0.485
izvoz dobavitelji prvega reda	0.297	0.323	0.316	0.291
izvoz dobavitelji drugega reda	0.134	0.162	0.153	0.136
izvoz dobavitelji višjega reda	0.083	0.121	0.106	0.088

Vir:SURS; AJPES; lastni izračuni

Opomba: Povprečna sektorska struktura proizvodnje, ki jo generirajo izvozne verige; deleži celotne inducirane sektorske proizvodnje

Tabela 3.2 Sektorska porazdelitev strukture inducirane proizvodnje

	Neposredni izvoz	Dobavitelji prvega red	Dobavitelji drugega reda	Ostali dobavitelji
p10	0,00	0,04	0,01	0,00
p25	0,17	0,12	0,04	0,02
p50	0,52	0,29	0,11	0,07
p75	0,80	0,46	0,22	0,14
p90	0,94	0,52	0,28	0,19
mean	0,49	0,29	0,14	0,09

Vir:SURS; AJPES; lastni izračuni

Opomba: Porazdelitev sektorske strukture proizvodnje, ki jo generirajo izvozne verige; deleži celotne inducirane proizvodnje; leto 2014

Tabela 3.3 Dodana vrednost neposrednega in posrednega izvoza

	2005	2008	2010	2014
Izvoz celoten	0.331	0.378	0.349	0.384
Izvoz neposreden	0.197	0.200	0.192	0.226
Izvoz prvi dobavitelji	0.083	0.104	0.095	0.099
Izvoz drugi dobavitelji	0.032	0.044	0.038	0.037

Vir:SURS; AJPES; lastni izračuni

Opomba: Dodana vrednost neposrednega in posrednega izvoza; delež dodane vrednosti celotnega gospodarstva

Tabela 3.4 Multiplikacija dodane vrednosti izvoza

	2005	2008	2010	2014
p90	ni izvoza	ni izvoza	ni izvoza	ni izvoza
p75	6.68	95.69	14.73	6.02
p50	2.11	2.62	2.14	1.93
p25	1.22	1.53	1.39	1.26
p10	1.03	1.16	1.09	1.06
mean	2.06	2.51	2.36	2.06

Vir:SURS; AJPES; lastni izračuni

Opomba:Sektorska porazdelitev multiplikacije dodane vrednosti izvoza; multiplikacija dodane vrednosti izvoza - dodana vrednost iz neposrednega in posrednega izvoza na enoto dodane vrednosti neposrednega izvoza

Tabela 3.5 Sektorska porazdelitev inducirane dodane vrednosti

	2005	2008	2010	2014
p10	0.022	0.023	0.021	0.018
p25	0.051	0.092	0.062	0.054
p50	0.128	0.201	0.181	0.117
p75	0.254	0.323	0.296	0.260
p90	0.324	0.477	0.380	0.412
mean	0.171	0.251	0.196	0.179

Vir:SURS; AJPES; lastni izračuni

Opomba:Sektorska porazdelitev inducirane dodane vrednosti; inducirana dodana vrednost – dodana vrednost iz posrednega izvoza na enoto celotne dodane vrednosti sektorja

Tabela 3.6 Zmanjšanje inducirane dodane vrednosti

21 Farmacevtske surovine in preparati	0,13
93 Športne in druge storitve za prosti čas	0,17
72 Znanstvene raziskovalne in razvojne storitve	0,18
50 Vodni prevoz	0,18
24 Kovine	0,20
35 Oskrba z električno energijo, plinom in paro	0,21
77 Dajanje v najem	0,27
37-39 Ravnanje z odpadki	0,28
13-15 Tekstil, oblačila, usnje in usnjeni ter sorodni izdelki	0,47

Vir: SURS; AJPES; lastni izračuni

Pripomba: Zmanjšanje inducirane dodane vrednosti v razdobju 2008-2014; sektorji z največjimi spremembami; delež celotne sektorske dodane vrednosti

Tabela 3.7 Model finančnih obveznosti do bank izvoznih verig

	Koef.	t	P>t	N	R2
2014					
Izvoz	0.027	2.73	0.01	3106	0,0059
Posredni izvoz	-0.064	-2.93	0.00		
Marža	0.007	0.41	0.68		
kons.	0.140	20.65	0.00		
2010					
Izvoz	0.026	2.37	0.02	3803	0,0028
Posredni izvoz	-0.050	-2.03	0.04		
Marža	-0.005	-0.28	0.78		
kons.	0.197	28.22	0.00		
2008					
Izvoz	0.009	0.93	0.35	4054	0,0023
Posredni izvoz	-0.051	-2.68	0.01		
Marža	0.022	1.13	0.26		
kons.	0.199	32.87	0.00		
2005					
Izvoz	0.015	1,64	0.10	3717	0,0009
Posredni izvoz	0.005	0.21	0.83		
Marža	-0.016	-0.75	0.46		
kons.	0.154	24.57	0.00		

Vir: SURS; AJPES; lastni izračuni

Opomba: Model finančnih obveznosti do bank izvoznih verig; izvoz – neposredni izvoz na enoto proizvodnje sektorja; posredni izvoz – posredni izvoz na enoto sektorske proizvodnje; marža – ebitda marža; podjetja z letnimi prihodki preko 2 milijona

Tabela 3.8 Model poslovnih obveznosti izvoznih verig

	Koef.	t	P>t	N	R2
2014					
Izvoz	0.015	1.50	0.13	3023	0,0579
Posredni izvoz	0.067	3.01	0.00		
Marža	-0.229	-13.23	0.00		
kons.	0.244	35.71	0.00		
2010					
Izvoz	-0.017	-1.70	0.09	3695	0,0442
Posredni izvoz	0.021	0.90	0.37		
Marža	-0.214	-12.98	0.00		
kons.	0.288	43.24	0.00		
2008					
Izvoz	-0.026	-2.47	0.01	3899	0,033
Posredni izvoz	-0.005	-0.23	0.82		
Marža	-0.225	-11.31	0.00		
kons.	0.324	50.04	0.00		
2005					
Izvoz	-0.040	-3.36	0.00	3627	0,0551
Posredni izvoz	-0.025	-0.90	0.37		
Marža	-0.374	-14.25	0.00		
kons.	0.392	49.59	0.00		

Vir: SURS; AJPES; lastni izračuni

Opomba: Model poslovnih obveznosti izvoznih verig; izvoz – neposredni izvoz na enoto proizvodnje sektorja; posredni izvoz – posredni izvoz na enoto sektorske proizvodnje; marža – ebitda marža; podjetja z letnimi prihodki preko 2 milijona

Tabela 3.8 Model poslovnih terjatev izvoznih verig

	Koef.	t	P>t	N	R2
2014					
Izvoz	0.022	2.16	0.03	3004	0,0403
Posredni izvoz	0.180	8.13	0.00		
Marža	-0.130	-7.77	0.00		
kons.	0.197	29.28	0.00		
2010					
Izvoz	0.034	3.45	0.00	3685	0,0413
Posredni izvoz	0.144	6.34	0.00		
Marža	-0.162	-10.50	0.00		
kons.	0.229	35.50	0.00		
2008					
Izvoz	0.008	0.88	0.38	3912	0,0253
Posredni izvoz	0.080	4.46	0.00		
Marža	-0.158	-9.21	0.00		
kons.	0.252	43.99	0.00		
2005					
Izvoz	0.024	2.35	0.02	3614	0,0602
Posredni izvoz	0.133	5.64	0.00		
Marža	-0.312	-13.94	0.00		
kons.	0.277	41.51	0.00		

Vir: SURS; AJPES; lastni izračuni

Opomba: Model poslovnih terjatev izvoznih verig; izvoz – neposredni izvoz na enoto sektorske proizvodnje; posredni izvoz – posredni izvoz na enoto sektorske proizvodnje; marža – ebitda marža; podjetja z letnimi prihodki preko 2 milijona

6. Dokumentacija - omenjeni viri

CSRM, 2018, "Dodana vrednost v izvozu ter naložbe in projekti slovenskih podjetij v tujini"

Cuzick J, 1985, "A Wilcoxon type of test for trend", **Statistics in medicine**, 87-89.

Wilcoxon Frank, 1945, "Individual comparisons by ranking methods", **Biometrics Bulletin**, 80-83.

AJPES, Zbirni podatki (5-mestna raven SKD) iz podatkovnih baz letnih poročil

SURS, "Input output tabele ponudbe in porabe (ESR 2010)",

<http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/Ekonomsko.asp>

SURS, "Input output tabele ponudbe in porabe (ESR 1995)",

<http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/Ekonomsko.asp>