

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

TANJA GRUBLJEŠIČ

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**RAZLIKA MED IZVOZNIM OBNAŠANJEM STORITVENIH
PODJETIJ IN PROIZVODNIH PODJETIJ**

Ljubljana, junij 2011

TANJA GRUBLJEŠIČ

IZJAVA

Študentka Tanja Grublješič izjavljam, da sem avtorica tega magistrskega dela, ki sem ga napisala v soglasju s svetovalcem prof. dr. Jožetom Damijanom, in da v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

Ljubljana, _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 OPIS STORITEV.....	6
1.1 Opredelitev in značilnosti storitev	6
1.2 Strukturiranost storitvenega sektorja	9
1.3 Pomen in obseg storitvenega sektorja in trendi	11
2 TRGOVINA S STORITVAMI	12
2.1 Značilnosti trgovine s storitvami	13
2.2 GATS in načini ponudbe trgovine s storitvami	14
2.3 Priročnik statistike mednarodne menjave s storitvami	15
2.4 Pomen in obseg trgovine s storitvami.....	18
2.5 Ovire v mednarodni trgovini s storitvami.....	23
2.6 Regulacija storitvenega sektorja in liberalizacija	26
3 DOSEDANJE EMPIRIČNE RAZISKAVE IN UGOTOVITVE O MEDNARODNI TRGOVINI PODJETIJ	27
3.1 Dosedanje empirične raziskave mednarodne trgovine proizvodnih podjetij.....	30
3.2 Dosedanje empirične raziskave mednarodne trgovine podjetij v Sloveniji	35
3.3 Dosedanje empirične raziskave mednarodne trgovine storitvenih podjetij	38
4.3.1 Empirične raziskave vzročne povezave med izvozom in produktivnostjo storitvenih podjetij.....	39
4.3.2 Empirične raziskave drugih determinant mednarodnega sodelovanja storitvenih podjetij.....	41
4 EMPIRIČNA RAZISKAVA	45
4.1 Motivacija, ozadje in namen raziskave.....	45
4.2 Opis nabora podatkov, podatkovne baze	47
4.3 Deskriptivne statistike	48
4.4 Predstavitev postopka izvedbe raziskave in uporabljenih metodologij	60
4.5 Empirični modeli in ekonometrična vprašanja	65
5 PREDSTAVITEV REZULTATOV	68
5.1 Rezultati razlik v povprečni produktivnosti med izvozniki in neizvozniki	69
5.2 Rezultati izvozne produktivnostne premije za nove in stare izvoznike.....	75
5.3 Rezultati hipoteze samo-selekcije	79
5.4 Rezultati hipoteze učenja z izvozom	82
SKLEP	86

LITERATURA IN VIRI	89
PRILOGE	

KAZALO TABEL

Tabela 1: Klasifikacija storitev, ki jo je predlagal sekretariat GATT	10
Tabela 2: Klasifikacija storitvenih aktivnosti po področjih po ISIC Rev. 4 in NACE Rev. 2 ter SKD 2008 s primerljivimi področji po NACE Rev. 1 in SKD 2002	10
Tabela 3: Seznam storitev po postavkah v plačilni bilanci	16
Tabela 4: Komponente Razširjene klasifikacije plačilne bilance storitev – EBOPS	17
Tabela 5: Izvoz svetovne trgovine poslovnih storitev po kategorijah in rast izvoza poslovnih storitev 1990–2009.....	19
Tabela 6: Izvoz, uvoz in saldo mednarodne trgovine storitev v plačilni bilanci Slovenije ter letne stopnje rasti od leta 1994 do leta 2010 v mio. EUR.....	20
Tabela 7: Izvoz in uvoz storitev v plačilni bilanci Slovenije v letih 2009 in 2010 po postavkah v mio. EUR.....	21
Tabela 8: Ovire za tuje neposredne investicije.....	25
Tabela 9: Zbirni pregled glavnih ugotovitev empiričnih študij glede povezave med izvozom in produktivnostjo	32
Tabela 10: Pred-vstopna in po-vstopna premija rasti (dodana vrednost/zaposlenega, v %)....	34
Tabela 11: Povprečno število zaposlenih, povprečna vrednost kapitala, povprečna dodana vrednost in povprečna dodana vrednost na zaposlenega za celotno bazo po letih. 49	
Tabela 12: Povprečna dodana vrednost, povprečno št. zaposlenih, povprečje kapitala, povprečna izvozna intenzivnost in št. opazovanj za storitvena in proizvodna podjetja po letih ter skupno povprečje	51
Tabela 13: Povprečna dodana vrednost, povprečno št. zaposlenih, povprečna vrednost kapitala, povprečna izvozna intenzivnost in št. opazovanih enot glede na izvozni status podjetij po letih ter skupno povprečje	54
Tabela 14: Povprečna izvozna intenzivnost in št. opazovanj za nove in stare izvoznike po letih za storitvena in proizvodna podjetja in za vsa podjetja skupaj	57
Tabela 15: Tranzicijska matrika vseh podjetij glede na izvozni status v začetnem opazovanem letu $t = 0$ in v končnem opazovanem letu $t + 5$	58
Tabela 16: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za celotno bazo in po velikostnih razredih podjetij.....	70
Tabela 17: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja (posebej za poslovne storitve) in proizvodna podjetja.....	71
Tabela 18: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in celotne TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja in proizvodna podjetja po velikostnih razredih	73

Tabela 19: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja po enočrkovnih NACE Rev. 2 področjih	74
Tabela 20: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za celotno bazo, storitvena in proizvodna podjetja za nove in stare izvoznike	76
Tabela 21: Ex-ante produktivnostna premija za nove izvoznike tri leta pred začetkom izvažanja – samo-selekcija	80
Tabela 22: Ex-ante produktivnostna premija za nove izvoznike tri leta pred začetkom izvažanja – samo-selekcija za storitvena podjetja po enočrkovnih NACE Rev. 2 področjih.....	81
Tabela 23: Ex-post izvozna produktivnostna premija za nove izvoznike – učenje z izvozom	83
Tabela 24: Ex-post izvozna produktivnostna premija za nove izvoznike – učenje z izvozom za storitvena podjetja po enočrkovnih NACE Rev. 2 področjih.....	85

KAZALO SLIK

Slika 1: Delitev storitev	8
Slika 2: Rast svetovnega izvoza poslovnih storitev po kategorijah v letih 2008 in 2009	19
Slika 3: Vrednosti izvoza storitev po postavkah v plačilni bilanci Slovenije v 2009 in 2010	22
Slika 4: Povezava med produktivnostjo in kapitalno intenzivnostjo med 1994–2002	50
Slika 5: Rast dodane vrednosti na zaposlenega pri storitvenih in proizvodnih podjetjih po letih	52
Slika 6: Dodana vrednost na zaposlenega glede na izvozni status podjetij	53
Slika 7: Število in delež novih izvoznikov, starih izvoznikov in neizvoznikov po letih	55
Slika 8: Povprečna izvozna intenzivnost pri novih in starih izvoznikih po letih, v %	56
Slika 9: Povprečna izvozna intenzivnost pri novih in starih izvoznikih po letih za storitvena in proizvodna podjetja, v %	58
Slika 10: Stopnja preživetja novih izvoznikov v letih po začetku izvoza (od $t = 0$ do $t = 7$)...	59

UVOD

Storitve so najhitreje rastoča komponenta svetovnega gospodarstva in predstavljajo vedno večje deleže celotnega družbenega produkta ter zaposlitev razvitih držav in držav v razvoju. Hitro rastoči storitveni sektor prispeva k večji gospodarski rasti in ustvarjanju novih delovnih mest bolj kot kateri koli drugi sektor. Nobeno gospodarstvo se v današnjem času ne more uspešno razvijati brez učinkovite storitvene infrastrukture; rast storitvenega sektorja je tako postala globalni pojav (EC DG Trade, 2007). V družbi, temelječi na znanju, so storitve postale ključnega pomena za konkurenčnost vseh podjetij v vseh sektorjih (UNCTAD, 2004). Povprečni delež storitev v bruto domačem proizvodu (v nadaljevanju BDP) je že v najrevnejših državah v letu 2008 narasel na skoraj 50 %, medtem ko v visokorazvitih državah predstavlja že skoraj tri četrtine BDP. Storitve predstavljajo pomemben faktor gospodarskega razvoja in rasti visoko razvitih držav, s tem da je obseg storitev v povprečju med letoma 2000 in 2008 rasel celo hitreje kot celoten bruto domači proizvod razvitih držav. V državah v razvoju pa je obseg storitev v istem obdobju rasel s trikratno povprečno letno rastjo glede na razvite države in s tem ravno tako predstavljal pomemben delež gospodarskega razvoja manj razvitih držav (World Bank, 2010, str. 226–233). Pomen storitev kot delež celotnega produkta in zaposlitve tako narašča z rastjo in razvojem držav. Številne silnice poganjajo rast intenzitete storitev v gospodarstvih, vključno s povpraševanjem po končnih produktih in strukturnimi spremembami, povezanimi z razvojem, kar pa je pospešil nedavni napredek v informacijski in komunikacijski tehnologiji (Francois & Hoekman, 2009, str. 1).

Mednarodna trgovina in tuje neposredne investicije v storitve so vedno pomembnejši del svetovnega poslovanja. Napredek na področju informacijskih in komunikacijskih tehnologij je razširil obseg zmožnosti trgovanja s storitvami prek državnih meja; ki so s tem v svoji produkciji vedno bolj predmet mednarodne delitve dela (UNCTAD, 2004). Veliko držav v današnjem času tako dovoljuje tuje neposredne investicije na novo privatiziranih in konkurenčnih trgih ključnih infrastrukturnih storitev, kot so energija, transport in telekomunikacije. Ljudje v vedno večjem obsegu potujejo po svetu z namenom uživanja turizma, izobraževanja ali prejema zdravstvenih storitev, na drugi strani pa ponudniki storitev ravno tako potujejo z različnimi nameni – od ponudbe gradbenih in računovodskih storitev do storitev razvoja in vzdrževanja programske opreme (Matoo, Stern & Zanini, 2008, str. 3).

Delež storitev v mednarodni menjavi konstantno narašča. Storitve so med najhitreje rastočimi komponentami mednarodne menjave, in sicer z več kot 15-odstotno rastjo letno od leta 1980. Glede na podatke Svetovne banke je bila svetovna vrednost čezmejnega izvoza storitev v letu 2008 okoli 3.800 milijard ameriških dolarjev oziroma okoli 20 % svetovne trgovine s storitvami in z blagom. Ta vrednost je sicer podcenjena, saj veliko trgovine s storitvami poteka preko tujih neposrednih investicij, torej z lokalno prisotnostjo in dejavnostjo ter dodano vrednostjo, ki pa ni izkazana kot izvoz v statistiki zunanje plačilne bilance (World Bank, 2010, str. 248). Vseeno pa so statistični podatki zunanje plačilne bilance koristni za oblikovanje predstave o storitvenem sektorju. Iz njih je razvidno, da so storitve najhitreje rastoči sektor v svetovnem gospodarstvu in da je trgovina s storitvami rasla hitreje kot

trgovina z blagom v zadnjem desetletju, države v razvoju pa so bile še posebej priča hitri stopnji rasti (Matoo et al., 2008, str. 6).

Magistrsko delo se najprej osredotoči na opis in predstavitev storitev in storitvenega sektorja ter na njegov pomen in obseg v svetovnem merilu pa tudi na značilnosti in klasifikacijo storitev v statističnem smislu. Ker so storitve zelo heterogene, je njihov statistični zajem zahteven, saj pogosto predstavljajo tudi inpute v samo produkcijo proizvodov, kar bo tudi obširneje obrazloženo in predstavljeno v okviru prvega poglavja. Pri opisovanju trgovine s storitvami se pogosto zastavljajo vprašanja glede razlike med trgovino s storitvami in trgovino z blagom. Drugo poglavje magistrskega dela se tako osredotoča na predstavitev glavnih značilnosti mednarodne trgovine s storitvami in na pregled teoretičnega mehanizma mednarodne menjave s storitvami, ob čimer je podana primerjava oziroma so opisane razlike z mednarodno menjavo z blagom. Predstavljena sta obseg trgovine s storitvami skozi čas in njegov velik pomen. Obrazloženi so osnovni principi Skupnega dogovora o trgovanju s storitvami (angl. *General Agreement on Trade in Services – GATS*) ter njegova razdelitev na različne načine, po katerih se lahko trguje s storitvami. Opisana je vsebina priročnika statistike mednarodne menjave s storitvami ter predstavljena njegova dva temeljna gradnika merjenja mednarodne trgovine s storitvami. Predstavljene so ovire za mednarodno trgovino s storitvami in ovire za tuje neposredne investicije. Na koncu pa sta opisani še regulacija storitvenega sektorja in pridobitve z liberalizacijo mednarodne trgovine s storitvami.

Medtem ko širitev gospodarskega pomena storitev ni ostala neopažena, pa storitve niso vidno navedene v literaturi gospodarske rasti in razvoja in so bile šele pred kratkim poudarjene v literaturi mednarodne trgovine. Tradicionalni mednarodni ekonomski učbeniki pogosto trdijo, da s storitvami večinoma ni mogoče trgovati, kar pa se je začelo spreminjati s pojavom storitev na programih mednarodnih politik v 80. letih prejšnjega stoletja (Francois & Hoekman, 2009, str. 1). Začetna raziskovalna prizadevanja so prikazala, da ima veliko držav interes za liberalizacijo trgovine s storitvami. Posledica tega je bila začetek pogajanj o trgovanju s storitvami v okviru urugvajskega kroga in oblikovanje Splošnega sporazuma o trgovanju s storitvami GATS Svetovne trgovinske organizacije (angl. *World Trade Organization*, v nadaljevanju WTO) v letu 1994. Veliko držav je v zadnjih desetletjih implementiralo reforme v storitvenem sektorju, liberalizacija pa je bila del tega procesa. Vseeno pa rezultati niso bili vedno zadovoljivi, predvsem na področju dostopa do storitev. Odprtost in konkurenčnost sta nujna dela programa reform storitvenega sektorja, vseeno pa nista zadostna. Treba je okrepiti regulativni okvir in institucionalne dopolnilne politike, ki povečujejo dostop do storitev. Na osnovi zgodnje literature na omenjenem področju nastaja v današnjem času velik spekter raziskav na temo mednarodne menjave s storitvami, veliko pa je tudi še nerešenih vprašanj.

V tretjem poglavju magistrskega dela so opisane empirične raziskave, ki so se ukvarjale z raziskovanjem izvozne dejavnosti proizvodnih in storitvenih podjetij ter z vzorčno povezavo med izvozom in produktivnostjo na osnovi empiričnih modelov in razpoložljivih podatkov posameznih držav. Empirična literatura je raziskovalno področje, ki ima velik potencial, da

neposredno vpliva na oblikovanje politik na tem področju. Razprave o vlogi izvoza pri spodbujanju gospodarske rasti in produktivnosti trajajo že nekaj časa, osredotočene pa so bile predvsem na podjetja v proizvodni dejavnosti. Bernard & Jensen (1995) sta objavila prvo raziskavo, kateri so sledile številne druge (na primer Bernard & Jensen, 1999 in 2004, itd.), kjer sta uporabila obsežne longitudinalne podatke iz raziskav, ki jih redno izvajajo statistični uradi v Združenih državah Amerike, in sicer za ugotavljanje razlik med izvozniki in podjetji, ki ne izvažajo, v različnih dimenzijah uspešnosti podjetij, vključno s produktivnostjo (Wagner, 2007, str. 60). Raziskave v omenjeni smeri so bile opravljene tudi na osnovi podatkov za slovenska podjetja (Damijan, Polanec & Prašnikar, 2004; De Loecker, 2004; Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006; Wagner et al. – ISGEP¹, 2007).

Raziskave so potrdile več empiričnih zakonitosti. Izvozna podjetja so superiorna v primerjavi s podjetji, ki poslujejo le na domačem trgu, v smislu produktivnosti, kapitalske intenzivnosti, plač in velikosti. Za izvozna podjetja je tako značilna produktivnostna premija, ki je opredeljena kot *ceteris paribus* odstotna razlika v produktivnosti med izvozniki in neizvoznimi podjetji (Wagner, 2007, str. 62). Veliko raziskav je potrdilo značilnost samo-selekcije produktivnejših podjetij v izvozno dejavnost, medtem ko je dokazov o obratni vzročnosti, učenju z izvozom, precej manj (Damijan, Kostevc & Polanec, 2010, str. 374).

Raziskave proizvodnih podjetij so torej obsežne, precej manj raziskano pa je področje izvozne dejavnosti in vzročnost izvozne usmeritve storitvenih podjetij in njihove produktivnosti, kar pa je tema raziskovanja v večjem obsegu v zadnjem času. V nadaljevanju tretjega poglavja so podani pregledi nekaterih obstoječih empiričnih raziskav izvozne dejavnosti storitvenih podjetij na podatkih posameznih držav ter njihovi izsledki glede determinant izvozne uspešnosti storitvenih podjetij in vpliva na produktivnost podjetij.

Preostali del magistrskega dela je strukturiran na naslednji način. Teoretičnemu pregledu storitvenega področja in dosedanjih empiričnih raziskav sledi empirična raziskava izvozne dejavnosti in povezave s produktivnostjo ter vzročnost izvozne usmeritve na podatkovni bazi slovenskih storitvenih in proizvodnih podjetij, osnovana na podobnih sodobnih opisanih raziskavah v drugih državah. Temu sledita predstavitev rezultatov ter opis ugotovitev glede determinant izvozne dejavnosti storitvenih podjetij in vpliva na njihovo produktivnost pa tudi opis podobnosti oziroma razlik glede na ugotovitve za slovenska proizvodna podjetja. Na koncu so podani sklep in povzetek ugotovitev ter predlogi za nadaljnje raziskave.

Namen magistrskega dela. Namen magistrskega dela je analizirati storitve in mednarodno trgovino s storitvami ter na osnovi empirične raziskave analizirati izvozno dejavnost slovenskih storitvenih podjetij, vzroke in posledice, v okviru že znane metodologije, uporabljene pri analiziranju izvozne dejavnosti proizvodnih podjetij. Obseg in vzroki za razlike v produktivnosti med izvozniki in podjetji, ki delujejo le na domačem trgu, so ključna tema, ki jo naslavlja tovrstne raziskave. Namen empirične raziskave v magistrskem delu je tudi dodati nova dognanja v zbirko empiričnih raziskav izvozne dejavnosti storitvenih

¹ ISGEP je kratica za International Study Group on Exports and Productivity.

podjetij, ki pa jih v svetovnem merilu še ni veliko. Rezultati raziskave slovenskih storitvenih podjetij so nato še primerjani z rezultati raziskave slovenskih proizvodnih podjetij ter z že znanimi dognanji in rezultati raziskav za slovenska proizvodna podjetja (Damijan et al., 2004, De Loecker, 2004, Kostevc, 2005, Damijan & Kostevc, 2006, Wagner et al. – ISGEP, 2007). Nadalje je namen na osnovi rezultatov raziskave in primerjave izvozne dejavnosti storitvenih in proizvodnih podjetij ugotoviti, ali se storitvena in proizvodna podjetja pri mednarodni menjavi obnašajo podobno ali različno, ali so izvozno usmerjena storitvena podjetja – podobno kot je že znano za izvozno usmerjena proizvodna podjetja – produktivnejša od podjetij, ki so usmerjena le na domači trg, ali se produktivnejša podjetja samo-selekcionirajo v izvozno dejavnost in ali pri storitvenih podjetjih obstaja značilen učinek učenja z izvozom. Opravljena raziskava tako predstavi nova dejstva o izvoznem obnašanju slovenskih storitvenih podjetij v primerjavi z že znanimi ugotovitvami o izvoznem obnašanju proizvodnih podjetij. Empirična dognanja lahko služijo kot dober pripomoček in izhodišče za predloge pri postavljanju tovrstnih politik na državni ravni.

Cilj magistrskega dela. Skladno s strukturo magistrskega dela so cilji naslednji:

1. Opredeliti storitve, opisati njihove značilnosti in analizirati pomen storitvenega sektorja, njegovo strukturiranost ter trende.
2. Predstaviti pomen in obseg trgovine s storitvami, predstaviti GATS in načine ponudbe trgovine s storitvami, njene značilnosti in razlike v primerjavi s trgovino z blagom ter predstaviti priročnik mednarodne trgovine s storitvami.
3. Analizirati ovire mednarodne trgovine s storitvami, regulacijo storitvenega sektorja in liberalizacijo.
4. Predstaviti dosedanje empirične raziskave in ugotovitve o mednarodni trgovini proizvodnih podjetij, storitvenih podjetij in mednarodni trgovini slovenskih podjetij.
5. Na osnovi empirične raziskave analizirati izvozno dejavnost slovenskih storitvenih podjetij, vzroke in posledice, v okviru že znane metodologije, uporabljene pri analiziranju izvozne dejavnosti proizvodnih podjetij.
6. Dodati nove ugotovitve v zbirko empiričnih raziskav izvozne dejavnosti storitvenih podjetij, ki jih v svetovnem merilu še ni veliko in ki v večjem obsegu nastajajo šele v zadnjih nekaj letih.
7. Primerjati rezultate raziskave slovenskih storitvenih podjetij z rezultati raziskave slovenskih proizvodnih podjetij ter z že znanimi dognanji in rezultati raziskav za slovenska proizvodna podjetja.
8. Ugotoviti, ali se storitvena in proizvodna podjetja pri mednarodni menjavi obnašajo podobno ali različno, ali so izvozno usmerjena storitvena podjetja, podobno kot je že znano za izvozno usmerjena proizvodna podjetja, produktivnejša od podjetij, ki so usmerjena le na domači trg, ali se produktivnejša podjetja sama-selekcionirajo v izvozno dejavnost in ali pri storitvenih podjetjih obstaja značilen učinek učenja z izvozom.
9. Na osnovi rezultatov in dognanj podati predloge za nadaljnje raziskave in predloge pri postavljanju tovrstnih politik na državni ravni.

Teza magistrskega dela. Magistrsko delo ima tri glavne teze:

1. Izvozno usmerjena oziroma mednarodno aktivna storitvena podjetja so – podobno kot je značilno za empirične ugotovitve za proizvodna podjetja – produktivnejša in imajo tudi večjo rast produktivnosti od tistih podjetij, ki delujejo le na domačem trgu.
2. Produktivnejša storitvena podjetja se – podobno kot je značilno za predhodne empirične raziskave proizvodnih podjetij – sama selekcionirajo v izvozno dejavnost, kar je poimenovano hipoteza samo-selekcije. Podjetja, ki v prihodnosti začnejo izvažati, so že leta pred vstopom na izvozni trg nagnjena k večji produktivnosti kot podjetja, ki v prihodnosti ne bodo izvažala in imajo pogosto višjo *ex-ante* stopnjo rasti produktivnosti.
3. Izvozna dejavnost storitvenih podjetij vpliva na povečanje produktivnosti izvoznih storitvenih podjetij, kar je v literaturi poimenovano kot hipoteza učenja z izvozom. Tokovi znanja od mednarodnih kupcev in konkurentov prispevajo k izboljšanju po-vstopne uspešnosti novih izvoznikov. Poleg tega so podjetja, ki sodelujejo na mednarodnih trgih, izpostavljena močnejši konkurenci in se morajo hitreje prilagajati ter izboljševati kot podjetja, ki prodajajo svoje produkte le na domačem trgu. Izvoz tako vpliva na povečanje produktivnosti podjetij prek učinka učenja.

Opis metodologije. Za dokazovanje tez magistrskega dela so kot poglavitne raziskovalne metode uporabljene kvantitativne ekonometrične in statistične metode za ocenjevanje statistične značilnosti podatkov na osnovi postavljenih empiričnih modelov. Standardni pristop za ugotavljanje razlik v produktivnosti med izvoznimi podjetji in podjetji, ki delujejo le na domačem trgu, sledi metodologiji, ki sta jo predstavila Bernard in Jensen (1995). Študije te vrste uporabljajo longitudinalne podatke na ravni podjetij, pridobljene na osnovi rednih raziskav statističnih uradov drugih državnih uradnih institucij, za dokumentiranje razlik v ravni in stopnjah rasti produktivnosti med izvozniki in ne izvoznimi podjetji v prvem koraku. Za dokazovanje druge teze se v drugem koraku preizkuša veljavnost hipoteze samo-selekcije produktivnejših podjetij v izvozno dejavnost, kjer se opazuje pred-vstopna razlika v produktivnosti med novimi izvozniki in neizvoznimi podjetji. V tretjem koraku se za dokazovanje zadnje teze, ki pravi, da izvoz spodbuja produktivnost, testira po-vstopna razlika v rasti produktivnosti med novimi izvozniki in neizvoznimi podjetji. Regresijske analize na osnovi empiričnih modelov so izvajane v statističnem paketu STATA 11.1 Special Edition. Rezultati empirične analize slovenskih storitvenih podjetij na osnovi podatkovne baze Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES) od leta 1994 do leta 2002 so na koncu primerjani z rezultati raziskave slovenskih proizvodnih podjetij in rezultati predhodnih raziskav izvoznega obnašanja slovenskih proizvodnih podjetij (Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006; Wagner et al. – ISGEP, 2007); podane so tudi ugotovitve glede tega, ali se obnašajo podobno oziroma ali obstajajo med tema dvema sklopoma podjetij razlike.

Magistrsko delo temelji na primarnih in sekundarnih virih podatkov. Vir novejših in bolj specifičnih informacij s področja mednarodne menjave s storitvami so priročniki, dokumenti mednarodnih organizacij, različne statistične baze podatkov ter dosedanje empirične raziskave

v akademskih člankih in člankih, objavljenih v strokovnih revijah. Glavni vir podatkov za empirično raziskavo so podatki o trgovini ter zaključnih računih storitvenih in proizvodnih podjetij podatkovne baze AJPES od leta 1994 do leta 2002.

Na običajen način so citirana tuja spoznanja in stališča ter viri podatkov.

Znanstveni prispevek magistrskega dela. Glavni znanstveni prispevek magistrskega dela je analiza izvozne dejavnosti slovenskih storitvenih podjetij, njenih vzrokov in posledic v okviru že poznane metodologije, uporabljene pri analiziranju izvozne dejavnosti proizvodnih podjetij. Empirična raziskava bo dodala tudi nova dognanja v zbirko raziskav izvozne dejavnosti storitvenih podjetij, ki pa jih v svetovnem merilu še ni veliko in v večjem obsegu nastajajo šele v zadnjih nekaj letih. Opravljena raziskava tako predstavlja nove dokaze izvoznega obnašanja slovenskih storitvenih podjetij v primerjavi z že znanimi ugotovitvami o izvoznem obnašanju slovenskih proizvodnih podjetij. Empirične raziskave po predstavljeni metodologiji so bile v Sloveniji že opravljene za proizvodna podjetja, za storitvena podjetja pa trenutno še ni objavljenih raziskav po opisani metodologiji. Rezultati analize slovenskih storitvenih podjetij na osnovi podatkovne baze AJPES od leta 1994 do leta 2002 so tudi primerjani z rezultati raziskave slovenskih proizvodnih podjetij in rezultati predhodnih raziskav izvoznega obnašanja slovenskih proizvodnih podjetij; podane so ugotovitve glede tega, ali se obnašajo podobno ali pa obstajajo med tema dvema sklopoma podjetij razlike. Empirična dognanja lahko služijo kot dober pripomoček in izhodišče za predloge pri postavljanju tovrstnih politik na državni ravni.

1 OPIS STORITEV

Storitve so najhitreje rastoča komponenta svetovnega gospodarstva in predstavljajo vedno večje deleže celotnega družbenega produkta in zaposlitev razvitih držav in držav v razvoju. Prvo poglavje se osredotoča na opis in predstavitev storitev in storitvenega sektorja ter na njegov pomen in obseg v svetovnem merilu pa tudi na značilnosti in klasifikacijo storitev v statističnem smislu. Ker so storitve zelo heterogene, je njihov statistični zajem zahteven, saj pogosto predstavljajo tudi inpute v samo produkcijo proizvodov. Njihova opredelitev in delitev sta tako obširneje predstavljeni v sledečem poglavju.

1.1 Opredelitev in značilnosti storitev

Storitve pokrivajo heterogen razpon neoprijemljivih produktov in aktivnosti, ki jih je težko zajeti v preprosto opredelitev. Storitve je tudi velikokrat težko ločiti od blaga, s katerim so pogosto povezane v različni meri (Statistical Commission, 2010, str. 7).

Priročnik statistike mednarodne menjave s storitvami 2010 (angl. *Manual of Statistics of International Trade in Services 2010*; v nadaljevanju MISTS 2010) v splošnem uporablja izraz storitve Sistema nacionalnih računov 2008 SNA (angl. *System of National Accounts*

2008), in sicer: »Storitve so rezultat proizvodne dejavnosti, ki spremeni pogoje uporabljenih enot ali olajša izmenjavo izdelkov ali finančnih sredstev (Statistical Commission, 2010, str. 7).« Te storitve lahko opišemo kot transformacijske ali marginalne storitve.

Transformacijske storitve so outputi, proizvedeni po naročilu; po navadi vključujejo spremembe stanja porabljenih enot, ki so jih ustvarili aktivnosti proizvajalcev in povpraševanje porabnikov. Transformacijske storitve niso ločeni subjekti, za katere bi bilo mogoče postaviti lastninske pravice. Z njimi se ne more trgovati ločeno od njihove produkcije. V času, ko je njihova produkcija končana, so že morale biti posredovane kupcem².

Marginalne storitve so po definiciji 2008 SNA »rezultat dodane vrednosti določene institucije, ki omogoči spremembo lastništva blaga, ali produkte, ki zajemajo znanje, storitve ali finančna sredstva med dvema drugima institucionalnima enotama. Marginalne storitve ponujajo trgovci na debelo ali na drobno ter veliko različnih oblik finančnih institucij. Podobne so storitvam, ki imajo učinek spremembe, in sicer s tem, da niso posebne enote, za katere je mogoče uveljavljati lastninske pravice. Z njimi se ravno tako ne more trgovati ločeno od njihove proizvodnje in so v času, ko je njihova produkcija dokončana, že bile posredovane kupcem (Statistical Commission, 2010, str. 7)«.

Za storitve so značilne štiri glavne lastnosti (Zeithaml & Bitner, 1996, str. 19–21):

- po svoji naravi so neotipljive oziroma neopredmetene – ne moremo si jih ogledati ali jih poskusiti, dokler jih ne kupimo;
- kakovost storitve je spremenljiva – odvisna od tega, kdo jo izvaja, kje in kdaj;
- proizvodnja storitve je neločljiva od njene porabe – praviloma se storitve naredijo in porabijo hkrati;
- storitve so minljive – navadno imajo kratko življenjsko dobo³.

²2008 SNA nadalje kvalificira transformacijske storitve kot: »spremembe, ki jih potrošniki storitve naložijo proizvajalcem in lahko obsegajo naslednje oblike:

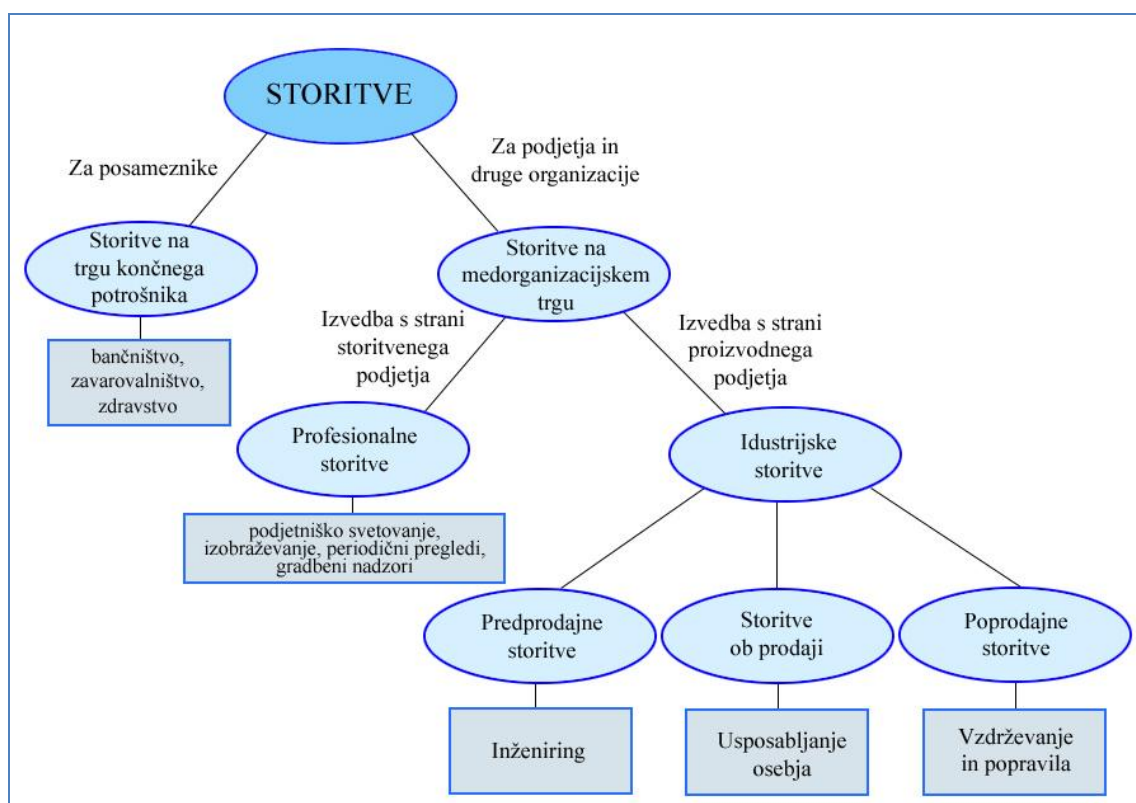
- spremembe v stanju blaga potrošnikov: proizvajalec deluje neposredno na blago v lasti potrošnikov s storitvami, kot so: transport, čiščenje, popraviljanje ali druge oblike transformacije;
- spremembe v fizičnem stanju oseb: proizvajalec prevaža osebe, jim nudi nastanitev, medicinsko ali kirurško zdravljenje, izboljša njihov videz in podobno;
- spremembe v duševnem stanju oseb: proizvajalec zagotavlja izobraževanje, informiranje, svetovanje ali podobne osebne storitve«.

Vse omenjene spremembe so lahko začasne ali trajne. Na splošno se spremembe lahko obravnavajo kot izboljšave, proizvedene na zahtevo potrošnika. Izboljšave se običajno poosebijo v osebah potrošnikov ali produktih, ki so v njihovi lasti in niso posebne entitete, ki bi pripadale proizvajalcem. Tovrstne izboljšave se ne morejo držati v zalogah proizvajalcev oziroma trgovati ločeno od njihove proizvodnje.

³Vseeno pa za vsako izmed teh lastnosti obstajajo izjeme. Na primer: računalniški program na CD-ju ali arhitektova zasnova na papirju sta oprijemljiva in tudi hranljiva, veliko umetniških prireditev so vidnih,

Storitve se lahko razlikujejo po tem, ali izpolnjujejo osebno potrebo, kar označujemo kot osebne storitve, ali potrebo podjetij in drugih organizacij, kar so poslovne storitve. Na osnovi tega jih navadno delimo na porabniške storitve z vidika končnega povpraševanja in storitve, namenjene poslovnemu porabniku z vidika medorganizacijskega povpraševanja. Te se delijo na profesionalne storitve, ki jih ponujajo za to specializirane organizacije, ter industrijske storitve, ki jih ponujajo proizvajalci izdelkov pred prodajo, ob prodaji in po prodaji svojega industrijskega blaga (Barry & Terry, 2008, str. 234). Opisana delitev storitev je ponazorjena v Sliki 1.

Slika 1: Delitev storitev



Vir: J. M Barry in S. T. Terry, *Empirical study of relationship value in industrial services*, 2008, str. 234.

Potočnik (2002, str. 421) opredeljuje storitev kot posebno dejanje ali delovanje, ki ga izvajalec storitve ponudi porabniku. Glede na to, koliko storitev je vključenih v ponudbo, razlikujemo pet vrst ponudbe:

- samo izdelek, ki ga ne spremlja storitev;
- izdelek s spremljajočimi storitvami, ki naredijo izdelek privlačnejši za kupca;
- v ponudbi sta izdelek in storitev zastopana z enakim deležem (hibrid);
- osnova je storitev, ki jo spremljajo manj pomembni izdelki;
- ponudba obsega samo storitev.

avtomatizirani denarni avtomati pa omogočajo prodajo brez osebnega stika prodajalca in porabnika. Te izjeme pa vsekakor ne izpodbijajo pomena uporabnosti splošne opredelitve lastnosti storitev (Matoo et al., 2008, str. 85).

Storitve so zelo raznolike in zajemajo široko področje ekonomskih aktivnosti. Splošna rast pomena storitev v modernih gospodarstvih je posledica povpraševanja po končnih in tudi vmesnih produktih, spremembe samih vzorcev proizvodnje in trgovanja proizvajalcev storitev pa prinašajo še posebej osupljiva dejstva. Sama diverzificiranost storitev pogosto zakriva temeljno funkcijo, ki jo ima veliko storitev v povezavi s splošno gospodarsko rastjo in z ekonomskim razvojem, in sicer to, da so storitve inputi v sami produkciji. Ena razsežnost tega je, da storitve omogočajo transakcije po prostoru (transport, telekomunikacije) in času (finančne storitve); druga pa je ta, da so storitve pogosto neposredni inputi v ekonomske aktivnosti in s tem determinante produktivnosti temeljnih proizvodnih dejavnikov (dela in kapitala), ki generirajo znanje, delo in druge storitve. Izobraževanje, raziskave in razvoj ter zdravstvene storitve so primeri vložkov v produkcijo človeškega kapitala. Z naraščanjem outsourcinga⁴, predvsem prek proizvodnih podjetij, se je močno povečalo povpraševanje po storitvah kot vmesnih produktih. Vzporedno s tem pa se je z naraščanjem dezintegracije produkcijskega procesa v (mednarodno) menjavo z nalogami (v nasprotju z menjavo s produkti), do katere je v naraščajočem obsegu prišlo z napredkom v informacijski in komunikacijski tehnologiji, povečal tudi sam delež vmesnih storitev v celotni menjavi (Francois & Hoekman, 2009, str. 3–4).

Sama narava storitev in njihova heterogenost predstavljata velike težave in izzive pri merjenju njihove dodane vrednosti in realnega outputa. Kljub temu pa so empirične raziskave pokazale značilne rasti produktivnosti v veliko storitvenih sektorjih, ki je merjena predvsem s celotno faktorsko produktivnostjo (angl. *Total Factor Productivity*, kratica TFP⁵), variacije v produktivnosti pa so predvsem posledica razlik v produktivnosti poslovnih storitev (Inklaar et al., 2008, str. 139). Delitev storitev na različne sektorje in njihov pomen je prikazana v naslednjih poglavjih.

1.2 Strukturiranost storitvenega sektorja

V okviru Skupnega dogovora o trgovanju s storitvami (angl. *General Agreement on Trade in Services*, v nadaljevanju GATS) ni opredeljene univerzalne definicije storitev. Takratni sekretariat GATT (angl. *General Agreement on Tariffs and Trade*; v nadaljevanju GATT) je predstavil odprto klasifikacijo storitev, ki je prikazana v spodnji Tabeli 1 (Matoo et al., 2008, str. 49). Storitve se po klasifikaciji, ki jo je predlagal sekretariat GATT, delijo na poslovne, komunikacijske, gradbeniške, distribucijske, izobraževalne, okoljevarstvene, finančne, na zdravstveno-socialne storitve, turizem in s potovanji povezane storitve, rekreacijske, kulturne in športne storitve, transportne storitve in druge storitve, ki niso vključene drugod.

⁴Izraz outsourcing na splošno opredeljuje način izvajanja produkcije s pomočjo zunanjih izvajalcev (zunaj podjetja), ne glede na lokacijo zunanjega dobavitelja (doma ali v tujini). Offshoring pa opredeljuje zagotavljanje produkcije od ponudnikov v tujini (Stare & Bučar, 2007, str. 29).

⁵Celotna faktorska produktivnost – TFP (angl. *Total Factor Productivity*) – se nanaša na produktivnost vseh inputov skupaj in je merilo globalne učinkovitosti podjetja (Mayer & Ottaviano, 2007, str. 69).

Tabela 1: Klasifikacija storitev, ki jo je predlagal sekretariat GATT

1. Poslovne storitve	7. Finančne storitve
2. Komunikacijske storitve	8. Zdravstveno-socialne storitve
3. Gradbeniške storitve	9. Turizem in s potovanji povezane storitve
4. Distribucijske storitve	10. Rekreativne, kulturne in športne storitve
5. Izobraževalne storitve	11. Transportne storitve
6. Okoljevarstvene storitve	12. Druge storitve, ki niso vključene drugod

Vir: Matoo et al., *A Handbook of International Trade in Services*, 2008, str. 49.

Tabela 2: Klasifikacija storitvenih aktivnosti po področjih po ISIC Rev. 4 in NACE Rev. 2 ter SKD 2008 s primerljivimi področji po NACE Rev. 1 in SKD 2002

NACE Rev. 1 in SKD 2002		ISIC Rev. 4, NACE Rev. 2 ter SKD 2008		Divizije za ISIC Rev. 4, NACE Rev. 2 ter SKD 2008
Področje	Opis	Področje	Opis	
G	Trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil in izdelkov za široko rabo	G	Trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil	45–47
H	Gostinstvo	I	Gostinstvo	55–56
I	Promet, skladiščenje in zveze	H	Promet in skladiščenje	49–53
		J	Informacijske in komunikacijske dejavnosti	58–63
J	Finančno posredništvo	K	Finančne in zavarovalniške dejavnosti	64–66
K	Poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve	L	Poslovanje z nepremičninami	68
		M	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti	69–75
		N	Druge raznovrstne poslovne dejavnosti	77–82
L	Dejavnost javne uprave in obrambe, dejavnost obvezne socialne varnosti	O	Dejavnost javne uprave in obrambe, dejavnost obvezne socialne varnosti	84
M	Izobraževanje	P	Izobraževanje	85
N	Zdravstvo in socialno delo	Q	Zdravstvo in socialno varstvo	86–88
O	Druge javne, skupne in osebne storitvene dejavnosti	R	Kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti	90–93
		S	Druge storitvene dejavnosti	94–96

Vir: SURS, *Standardna klasifikacija dejavnosti – SKD. Razlike med SKD 2008 in SKD 2002*, 2008, str. 2.

Sistem nacionalnih računov 2008 (angl. System of National Accounts, v nadaljevanju SNA) za klasifikacijo storitvenih aktivnosti (Statistical Commission, 2010, str. 7) v splošnem priporoča uporabo Mednarodne standardne klasifikacije vseh gospodarskih dejavnosti Združenih Narodov ISIC⁶ Rev. 4 (United Nations, 2008), iz katere sta tudi izpeljani statistična klasifikacija gospodarskih dejavnosti v Evropski skupnosti NACE Rev. 2 (EUROSTAT, 2008) in slovenska Standardna klasifikacija dejavnosti (v nadaljevanju SKD) 2008 (SURSTAT, 2008).

V praksi sodijo storitvene aktivnosti v sekcije od G do S (divizije 45–96) klasifikacije ISIC Rev. 4 z nekaj izjemami v drugih sekcijah. Razdelitev storitev po področjih po ISIC Rev. 4 in NACE Rev. 2 ter SKD 2008 s primerljivimi povezavami med posameznimi področji z NACE Rev. 1 in SKD 2002 je prikazana v Tabeli 2.

Za statistično merjenje trgovine s storitvami je priporočljiva uporaba plačilnobilančnega priročnika Mednarodnega denarnega sklada BPM 5 (angl. *Balance of Payments Manual (BPM 5) of the International Monetary Fund*) in njegova podrobnejša različica Razširjena plačilna bilanca storitev (angl. *Extended Balance of Payments Services Classification*) (OECD, 2008, str. 1), kar bo podrobneje razloženo v naslednjih poglavjih.

1.3 Pomen in obseg storitvenega sektorja in trendi

Hitro rastoči storitveni sektor prispeva k večji gospodarski rasti in ustvarjanju novih delovnih mest bolj kot kateri koli drugi sektor. Nobeno gospodarstvo se v današnjem času ne more uspešno razvijati brez učinkovite storitvene infrastrukture; rast storitvenega sektorja je tako postala globalen pojav (EC DG Trade, 2007). V družbi, temelječi na znanju, so storitve postale ključnega pomena za konkurenčnost vseh podjetij v vseh sektorjih (UNCTAD, 2004). Povprečni delež storitev v BDP je že v najrevnejših državah v letu 2008 narasel na skoraj 50 %, medtem ko v visoko razvitih državah predstavlja že skoraj tri četrtine BDP⁷. Storitve predstavljajo pomemben faktor gospodarskega razvoja in rasti visokorazvitih držav, s tem da je obseg storitev med letoma 2000 in 2008 v povprečju rasel celo hitreje kot celoten bruto domači proizvod razvitih držav. V državah v razvoju pa je obseg storitev v istem obdobju rasel s trikratno povprečno letno rastjo glede na razvite države in s tem ravno tako predstavljal pomemben delež gospodarskega razvoja manj razvitih držav (World Bank, 2010, str. 226–233).

Med najhitreje rastočimi sektorji v veliko državah sodijo predvsem storitve, kot so: telekomunikacije, programska oprema in finance. Učinkovite storitve ne zagotavljajo samo neposredne koristi za porabnike, ampak tudi pripomorejo pri celotni gospodarski storilnosti države. Učinkovit in dobro reguliran finančni sektor vodi do učinkovitega preoblikovanja

⁶ ISIC je kratica za International Standard Industrial Classification of All Economic Activities.

⁷ V Sloveniji so storitve v letu 2009 predstavljale 66,5 % BDP (Banka Slovenije, 2011a, str. 6). Delež storitev v BDP je tudi močno narasel, z 61,5 % BDP v letu 2003 (Stare, 2007, str. 176).

prihrankov v naložbe, ki zagotavljajo porabo sredstev tam, kjer imajo najvišjo donosnost, obenem pa tudi omogoča boljše razporeditev tveganja v gospodarstvu. Izboljšana učinkovitost na področju telekomunikacij ustvarja koristi za celotno gospodarstvo, saj je ta storitev pomemben vmesni input in je tudi ključnega pomena pri diseminaciji in razpršitvi znanja – širjenje interneta in njegova dinamičnost po svetu govorita o pomembnosti telekomunikacijskih storitev. Podobno tudi transportne storitve prispevajo k učinkoviti distribuciji blaga znotraj države in so zlasti pomembne pri vplivanju na državno sposobnost pri sodelovanju v mednarodni trgovini. Omenjene storitve so vidnejše, preostale pa so prav tako ključnega pomena. Poslovne storitve, kot so računovodske in pravne storitve, so pomembne pri zmanjševanju transakcijskih stroškov, njihove visoke stopnje pa veljajo ravno za eno najpomembnejših ovir za gospodarsko rast afriških držav. Izobraževalne in zdravstvene storitve so pomembne pri gradnji zaloge človeškega kapitala. Storitve trgovine na debelo in drobno predstavljajo ključno povezavo med proizvajalci in porabniki ter vplivajo na učinkovitost alokacije sredstev pri zadovoljevanju potreb potrošnikov. Razvoj programske opreme je temelj sodobnega na znanju temelječega gospodarstva. Okoljevarstvene storitve pa prispevajo k trajnostnemu razvoju in pomagajo pri odpravljanju negativnih vplivov ekonomskih aktivnosti na okolje (Matoo et al., 2008, str. 10).

V današnjem času so storitve prevladujoči sektor v veliko državah, predvsem v razvitejših državah OECD (angl. *Organisation for Economic Co-operation and Development*). Razlike v ekonomskem razvoju držav vplivajo na trenutno velikost storitvenega sektorja v kateri koli državi po svetu. Storitveni sektor je tako precej manjšega obsega v državah v razvoju v primerjavi z razvitimi državami. Pomanjkanje osnovnih storitev, kot so: izobrazba, zdravstveno varstvo, voda, energija in sanitarije, dodatno omejuje ekonomski razvoj držav v razvoju in ustvarjanje bogastva večjega dela prebivalstva teh držav. V državah v razvoju so osnovne storitve neenakomerno porazdeljene, najrevnejšemu prebivalstvu pa še vedno po večini nedostopne v količini in tudi kakovosti (Kasper, Helsdingen & Gabbott, 2006, str. 8).

Pomen storitev kot delež celotnega produkta in zaposlitve narašča z rastjo in razvojem držav. Z večjim razvojem države narašča prispevek storitev v deležu bruto domačega proizvoda, zaposlenosti, mednarodni menjavi, naložbah in v industrijski proizvodnji fizičnih izdelkov. Rast intenzitete storitev v gospodarstvih poganjajo številne silnice, kot so povpraševanje po končnih produktih in strukturne spremembe, povezane z razvojem, kar pa je pospešil nedavni napredek v informacijski in komunikacijski tehnologiji. Razvita gospodarstva v vedno večjem obsegu obvladujejo storitve (Francois & Hoekman, 2009, str. 1–3).

2 TRGOVINA S STORITVAMI

Pri opisovanju trgovine s storitvami se pogosto zastavljajo vprašanja glede razlike med trgovino s storitvami in trgovino z blagom. V tem poglavju je podan pregled teoretičnega mehanizma mednarodne menjave s storitvami. Predstavljene so glavne značilnosti

mednarodne trgovine s storitvami, ob katerih je podana primerjava oziroma so opisane razlike z mednarodno menjavo z blagom. Obrazloženi so osnovni principi GATS ter njegova razdelitev na različne načine, po katerih se lahko trguje s storitvami. Opisana je vsebina priročnika statistike mednarodne menjave s storitvami ter predstavljena njegova temeljna gradnika merjenja mednarodne trgovine s storitvami. Predstavljena sta obseg trgovine s storitvami skozi čas in njegov velik pomen. Prikazane so ovire za mednarodno trgovino s storitvami in ovire za tuje neposredne investicije. Na koncu pa so opisani regulacija storitvenega sektorja in pridobitve z liberalizacijo mednarodne trgovine s storitvami.

2.1 Značilnosti trgovine s storitvami

V primerjavi z blagovno menjavo, kjer je blago oprijemljivo, vidno in hranljivo, so storitve pogosto neopredmetene, nevidne in minljive; po navadi zahtevajo sočasno proizvodnjo in porabo. Pri storitvah tako razlikujemo med tistimi, ki nujno potrebujejo fizično bližino med uporabnikom in proizvajalcem, ter tistimi, pri katerih bližina ni nujno potrebna, saj so lahko proizvedene v eni državi in dostavljene elektronsko ali na kakem drugem mediju v drugo državo. Mednarodna menjava tovrstnih storitev se ne razlikuje veliko od trgovine z blagom in sodi pod obliko 1 – Čezmejna ponudba storitev. Veliko storitev pa vseeno potrebuje bližino potrošnika in proizvajalca, da bi bila mednarodna transakcija mogoča. Ta potreba pa v številnih primerih implicira na to, da se mora ali proizvajalec ali porabnik premakniti, da bi bil mednarodni posel mogoč, kjer pa pride v poštev ena izmed preostalih treh oblik mednarodne menjave storitev (potrošnja v tujini, poslovna prisotnost in prisotnost fizičnih oseb), ki so opisane v naslednjem podpoglavju (Matoo et al., 2008, str. 5).

Zaradi potrebe po bližini pri mednarodni menjavi predstavlja faktor, kot je razdalja, stroškovno breme na določene oblike dostave storitev, kar sta Christen in Francois (2010, str. 2) poimenovala breme bližine. Pri storitvah je pri trgovini in tehtanju med čezmejno trgovino in lokalno prisotnostjo zaradi njihove narave opazna večja potreba po lokalni prisotnosti. Tehnološke spremembe v zgodnjih osemdesetih letih so sicer precej oslabile breme bližine, saj se z vse večjo fragmentacijo produkcijske verige v geografskem smislu lahko nižje plačana dela outsourcajo, z večjim outsourcingom pa se vedno bolj povečujeta tudi pomen in potreba po različnih marginalnih storitvah (Francois & Hoekman, 2009, str. 6). Storitve kot inputi v produkcijsko verigo povečujejo specializacijo, ustvarjanje ter razpršitev znanja in večjo mednarodno menjavo, s tem pa podpirajo večjo rast produktivnosti v proizvodni dejavnosti. Storitve tako omogočajo večji proces outsourcinga in imajo koordinacijsko vlogo pri večji delitvi proizvodne verige na naloge, kar nadalje omogoča večje ekonomije obsega (Francois & Hoekman, 2009, str. 9).

Na izbor glede oblike mednarodne menjave oziroma vrste mednarodne transakcije in izbor med nepovezano (zunanjo) in povezano (notranjo) ali izvajanje prek tuje ustanove vplivata dva različna sklopa faktorjev na ravni podjetja. Prvi vidik se nanaša na naravne elemente stroškov podjetij, kjer se – podobno kot pri ugotovitvah teorije podjetij z blagom – najproduktivnejša podjetja poslužujejo tujih neposrednih investicij (kratica TNI) in

sodelovanja s tujino prek znotraj podjetne trgovine (angl. *intra-firm trade*), saj je v modelu heterogenih podjetij večji tržni delež namenjen predvsem učinkovitejšim podjetjem; tako bi večina čezmejne trgovine morala potekati predvsem znotraj multinacionalnega podjetja, raje kot prek nepovezane zunanje prodaje. Ravno tako tudi večja razdalja vpliva na izbor TNI raje kot trgovanje čez mejo s storitvami, podobno kot transportni stroški pri podjetjih z blagom spodbujajo TNI; vse seveda velja ob ustrezni dovolj veliki produktivnosti podjetij (Christen & Francois, 2010, str. 4). Drugi vidik pa se nanaša na vpliv politik. Domače regulatorne politike, ki segmentirajo trg, so lahko pomembna determinanta raznolikosti v produktivnosti podjetij različnih držav. Pri sektorjih, kjer je zelo malo domače konkurence, pa ima lahko trgovinska politika močen vpliv. Internacionalizacija je tako odvisna od miksa stroškov, ki vpliva na odločitve podjetij o notranji ali zunanji mednarodni trgovini, ter prisotnosti na tujem trgu – z enim ali več obrati. Koncesije, ki so dovoljene v multilateralnih dogovorih, ali kakršne koli druge spremembe v enostranskih in nacionalnih politikah tako pomembno vplivajo na stroške podjetja in s tem na izbiro vrste vstopa na tuji trg (Francois & Hoekman, 2009, str. 5–8).

2.2 GATS in načini ponudbe trgovine s storitvami

Ob priznanju naraščajoče vloge storitev v mednarodni menjavi in vedno večjemu potencialu za trgovanje s komunikacijsko revolucijo ter ob potrebi po njihovi boljši liberalizaciji so bile storitve vključene v multilateralni trgovinski sistem WTO, kjer je bil v tako imenovani Urugvajski rundi rezultat pogajanj Splošni dogovor o trgovanju s storitvami GATS (WTO, 1995). GATS je prvi in edini sklop multilateralnih pravil mednarodne trgovine s storitvami. Ima tri elemente: glavno besedilo, ki vsebuje splošne obveznosti in discipline; priloge, ki se ukvarjajo s predpisi za posamezne sektorje; posebne obveze posameznih držav za zagotavljanje dostopa do svojih trgov, vključno s podatki, kje države trenutno ne uporabljajo nediskriminatorskega načela najbolj priljubljene države (WTO, 1995).

Glede na to, da bi tradicionalna definicija mednarodne menjave, kjer le produkt preide čez mejo, izpustila celo vrsto mednarodnih transakcij s storitvami, je v GATS predstavljen zelo širok in obsežen pregled trgovine s storitvami, kjer je v Členu I (Področje uporabe in opredelitev) določeno, da trgovina s storitvami vključuje štiri oblike ponudbe storitev ali štiri vrste mednarodnih transakcij⁸ (General Agreement on Trade in Services – GATS, 1995, str. 4), in sicer:

- Čezmejna ponudba storitev (oblika 1): dobava storitve z ozemlja ene države članice na ozemlje druge; interakcija med ponudnikom in potrošnikom prek razdalje.
- Potrošnja v tujini (oblika 2): ponudba storitve na ozemlju ene države članice potrošniku druge države; potrošnik ene države članice se za čas porabe storitve preseli na ozemlje države dobaviteljice.

⁸ Omenjeno tipologijo za oblike ponudbe storitev v mednarodni menjavi sta razvila Sampson in Snape (1985), nato pa je bila široko sprejeta kot okvir za GATS.

- Poslovna prisotnost (oblika 3): dobava storitve prek katere koli vrste poslovne ali strokovne ustanove ene države članice na ozemlju druge države; ponudba storitve tujega dobavitelja, ki je poslovno prisoten na ozemlju tuje države.
- Prisotnost fizičnih oseb (oblika 4): dobava storitve državljanov ene države na ozemlju druge države članice; ta oblika vključuje neodvisne izvajalce storitev in tudi zaposlene pri ponudniku storitev v drugi državi; storitve so posredovane prek tujih fizičnih oseb, to je zaposlene ali samozaposlene, ki trenutno prebivajo na ozemlju druge države.

Iz zgoraj opisane opredelitve je razvidno, da je področje uporabe GATS veliko širše od tistega v GATT dogovoru o blagovni menjavi. GATS se ne nanaša le na tradicionalne trgovinske tokove prek meja, ampak tudi na tri dodatne vrste transakcij, pri katerih sta ponudnik in potrošnik v neposredni interakciji na način, da se potrošnik preseli v tujino (oblika 2), ali pa dobavitelj kot poslovni subjekt ali fizična oseba, ki se preseli na ozemlje potrošnika (obliki 3 in 4). Pokriva torej tudi gibanje porabnikov pa tudi faktorskih tokov (investicije in delo). V praksi so vse oblike aktivnosti lahko pogosto tudi prepletene (Matoo et al., 2008, str. 50). Področje uporabe ustrezne discipline ni omejeno le na obravnavo proizvodov oziroma storitev, ampak zajema tudi ukrepe, ki vplivajo na ponudnike storitev (na proizvajalce, trgovce in na distributerje).

2.3 Priročnik statistike mednarodne menjave s storitvami

Po uveljavitvi GATS se je pojavilo povečano povpraševanje po podrobnih, ustreznih in po mednarodno primerljivih statističnih informacijah o trgovini s storitvami. Prvi odziv na te potrebe je bil objava Priročnika statistike mednarodne menjave s storitvami v letu 2002 (European Statistical Agency, 2002), katerega zadnja različica je izšla leta 2010 (angl. *Manual on Statistics of International Trade in Services*, v nadaljevanju MSITS). Priročnik obravnava potrebe različnih proizvajalcev in uporabnikov teh statističnih podatkov in temelji na mednarodno dogovorjenih standardih; ponuja smernice in priporočila glede uporabe in razvoja virov za merjenje trgovine s storitvami. Medtem ko je predvsem navodilo za statistične sestavljavce, je tudi uporabno orodje za vlade in mednarodne organizacije, ki uporabljajo statistične podatke v okviru mednarodnih pogajanj o trgovini s storitvami. Poleg tega pa je lahko tudi v pomoč podjetjem in drugim, ki morajo spremljati razvoj dogodkov na mednarodnih trgih storitev (Statistical Commission, 2010, str. 1). Konceptualni okvir MSITS je tako zgrajen v okviru zahtev GATS pogajanj in tudi konceptov, določenih v Sistemu nacionalnih računov SNA, ter pojmov, ki so povezani s trgovino s storitvami znotraj tujih podružnic (angl. *Foreign Affiliates Trade in Services Statistics*, v nadaljevanju FATS), upošteva pa tudi mednarodno standardno statistično klasifikacijo ekonomskih aktivnosti ISIC.

Prvo različico MSITS je odobrila in sprejela Statistična komisija Združenih narodov na dvaintridesetem zasedanju marca 2001 in je bila uradno objavljena leta 2002. Predstavljala je pomemben napredek v zagotavljanju razumljivejšega, podrobnejšega in celovitejšega sistema za merjenje trgovine s storitvami. Različica MSITS 2010 pa je še posebej pomembna za

trgovinske sporazume, ki vedno pogostejše zajemajo tudi storitve poleg blaga. Pri vodenju pogajanj in izvajanju sporazumov je tako vedno bolj potrebno ustrezno statistično zaznavanje obeh. Najbolj znan in široko razširjen dogovor, ki vključuje storitve, je GATS, ki pa je podkrepil zahtevo po razvoju celovitejšega in bolj integriranega pristopa do statističnih vprašanj, povezanih s storitvami (Statistical Commission, 2010, str. 1).

Izraz trgovina s storitvami je konstruiran široko v MSITS. Zajema trgovino v klasičnem pomenu transakcij (izvoz in uvoz) med rezidenti in nerezidenti ter tudi storitve, dobavljene prek lokalno ustanovljenih podružnic pod tujim nadzorom. Za merjenje trgovine s storitvami sta tako v MSITS določena dva temeljna gradnika, in sicer statistika zunanje plačilne bilance in razširjena definicija mednarodne menjave s storitvami z novim okvirom trgovine s storitvami znotraj tujih podružnic FATS. Razlaga pa tudi o primerih, ko se posamezniki za opravljanje storitev začasno nahajajo v tujini, ter ponuja priporočila za geografsko razdelitev trgovine s storitvami; predlaga poenostavljen pristop za razdelitev storitvenih transakcij glede na GATS razčlenitev štirih oblik ponudbe storitev.

Statistika plačilne bilance (angl. *Balance of Payments*, kratica BOP), ki je skladna s priporočili pete izdaje Priročnika za izdelavo plačilne bilance (angl. *Balance of Payments Manual*, v nadaljevanju BPM 5) Mednarodnega denarnega sklada (angl. *International Monetary Fund*, v nadaljevanju IMF), izkazuje transakcije med subjekti gospodarstva in preostalim svetom v komponente tekočega računa ter kapitalskega in finančnega računa. Statistika BOP v okviru BPM 5 izpisuje podatke o trgovini s storitvami med rezidenti in nerezidenti (v tekočem računu BOP) v enajstih postavkah in s tem zagotavlja trdno podlago za merjenje trgovine s storitvami v običajnem smislu (uvoz in izvoz). Seznam enajstih postavk storitev v plačilni bilanci je predstavljen v Tabeli 3.

Tabela 3: Seznam storitev po postavkah v plačilni bilanci

1. Transport	7. Računalniške in informacijske storitve
2. Potovanja	8. Licence, patenti in avtorske pravice
3. Komunikacijske storitve	9. Druge poslovne storitve
4. Konstrukcijske storitve	10. Osebne, kulturne in rekreacijske storitve
5. Zavarovalniške storitve	11. Državne storitve
6. Finančne storitve	

Vir: Statistical Commission, MSITS, 2010.

MSITS kot odziv na potrebe podrobnejših informacij predlaga še nadaljnjo členitev teh postavk, poimenovano Razširjena klasifikacija plačilne bilance storitev (angl. *Extended Balance of Payments Services Classification*, v nadaljevanju EBOPS). Čeprav statistika plačilne bilance ne omogoča celovitega merjenja storitev poslovne prisotnosti v tujini oblike 3, pa podpira merjenje dopolnilnih kazalnikov, kot so neposredne tuje naložbe v okviru oblike 3 (OECD, 2008, str. 9–10; Matoo et al., 2008, str. 136). Postavke EBOPS so predstavljene v Tabeli 4.

Tabela 4: Komponente Razširjene klasifikacije plačilne bilance storitev – EBOPS

1. Transport	5. Zavarovalniške storitve
1.1 Pomorski promet	5.1 Življenjsko zavarovanje in pokojninski skladi
1.1.1 Potniški	5.2 Zavarovanje tovara
1.1.2 Tovorni	5.3 Druga neposredna zavarovanja
1.1.3 Drugo	5.4 Pozavarovanja
1.2 Letalski promet	5.5 Pomožne storitve
1.2.1 Potniški	6. Finančne storitve
1.2.2 Tovorni	7. Računalniške in informacijske storitve
1.2.3 Drugo	7.1 Računalniške storitve
1.3 Drug promet	7.2 Informacijske storitve
1.3.1 Potniški	7.2.1 Storitve tiskovnih agencij
1.3.2 Tovorni	7.2.2 Druga informacijska oskrba
1.3.3 Drugo	8. Avtorski honorarji in licenčnine
Razširjena klasifikacija drugega prevoza	8.1 Franšize in podobne pravice
1.4 Vesoljski promet	8.2 Drugi avtorski honorarji in licenčnine
1.5 Železniški promet	9. Druge poslovne storitve
1.5.1 Potniški	9.1 Trgovanje in druge s trgovino povezane storitve
1.5.2 Tovorni	9.1.1 Trgovanje
1.5.3 Drugo	9.1.2 Druge s trgovino povezane storitve
1.6 Cestni promet	9.2 Operativne lizing storitve
1.6.1 Potniški	9.3 Različne poslovne, profesionalne in tehnične storitve
1.6.2 Tovorni	9.3.1 Pravne, računovodske storitve, menedžersko svetovanje ter odnosi z javnostmi
1.6.3 Drugo	9.3.1.1 Pravne storitve
1.7 Celinski plovni promet	9.3.1.2 Računovodske, revizijske, knjigovodske in davčno- svetovalne storitve
1.7.1 Potniški	9.3.1.3 Podjetniško in poslovnosvetovalne storitve ter odnosi z javnostmi
1.7.2 Tovorni	9.3.2 Oglaševanje, raziskave trga in javnega mnenja
1.7.3 Drugo	9.3.3 Raziskave in razvoj
1.8 Cevovodni transport in prevoz električne energije	9.3.4 Arhitekturne, inženirske in druge tehnične storitve
1.9 Druge podporne in pomožne prevozne storitve	9.3.5 Kmetijske, rudarske storitve in obdelovalne storitve na kraju samem
2. Potovanja	9.3.5.1 Ravnanje z odpadki in očiščevanje
2.1 Poslovna potovanja	9.3.5.2 Kmetijske, rudarske storitve in druge obdelovalne storitve na kraju samem
2.1.1 Izdatki sezonskih in obmejnih delavcev	9.3.6 Druge poslovne storitve
2.1.2 Drugo	9.3.7 Storitve med povezanimi podjetji, ki niso vključene drugod
2.2 Osebna potovanja	10. Osebn, kulturne in rekreacijske storitve
2.2.1 Z zdravjem povezani izdatki	10.1 Avdiovizualne in sorodne storitve
2.2.2 Z izobraževanjem povezani izdatki	10.2 Druge osebne, kulturne in rekreacijske storitve
2.2.3 Drugo	10.2.1 Izobraževalne storitve
3. Komunikacijske storitve	10.2.2 Zdravstvene storitve
3.1 Poštne in kurirske storitve	10.2.3 Druge storitve
3.2 Telekomunikacijske storitve	11. Državne storitve
4. Gradbene storitve	11.1 Veleposlaništva in konzulati
4.1 Gradnja v tujini	11.2 Vojaške enote in agencije
4.2 Gradnja v zbirnem gospodarstvu	11.3 Druge državne storitve

Vir: European Statistical Agency, Extended Balance of payments Services Classification, 2002, str. 82–83.

MSITS nadalje razširja statistično definicijo mednarodne menjave s storitvami s priporočenimi meritvami za merjenje ponujenih storitev tujih podružnic z novim okvirjem statistike trgovine s storitvami znotraj tujih podružnic FATS. Ta okvir predvideva pripravo številnih kazalnikov, in sicer z namenom opisovanja dejavnosti tujih podružnic, s posebnim poudarkom na storitvah. Mednarodna dostava številnih storitev zahteva tesen in konstanten stik med proizvajalci in porabniki, ki je pogosto lahko dosežen le prek lokalno ustanovljenih podružnic (GATS-oblika 3). FATS tako določa smernice za pripravo kazalnikov o poslovanju rezidenčnih podružnic tujih podjetij (notranji FATS) in tudi podružnic v tujini rezidenčnih podjetij (zunanje FATS). Poleg zagotavljanja kazalnikov trgovine s storitvami oblike 3 pa FATS-statistika zagotavlja splošne kazalnike, ki pomagajo pri razumevanju fenomena globalizacije (Statistical Commission, 2010, str. 78; Matoo et al., 2008, str. 145).

Ko bo smernice MSITS sprejela in izvajala velika večina držav, bodo te zagotavljale statistikom, ekonomistom in mednarodnotrgovinskim pogajalcem podatke o trgovini s storitvami, ki bodo omogočali primernejše statistične in ekonomske analize ter izboljšane podatke za pogajanja. MSITS priporočila za razvoj teh sklopov bi dejansko morala zagotoviti sklop statistike, ki bo pokrivala večino storitev, ponujenih prek vseh štirih oblik mednarodnih transakcij (Statistical Commission, 2010, 2010, str. 1–2; Matoo et al., 2008, str. 137).

2.4 Pomen in obseg trgovine s storitvami

Mednarodna trgovina in tuje neposredne investicije v storitve so vedno pomembnejši del svetovnega poslovanja. Napredki na področju informacijskih in komunikacijskih tehnologij so razširili obseg zmožnosti trgovanja s storitvami prek državnih meja, ki so s tem v svoji produkciji vedno bolj predmet mednarodne delitve dela (UNCTAD, 2004). Veliko držav v današnjem času tako dovoljuje tuje neposredne investicije na novo privatiziranih in konkurenčnih trgih ključnih infrastrukturnih storitev, kot so: energija, transport in telekomunikacije. Ljudje v vedno večjem obsegu potujejo po svetu z namenom uživanja turizma, izobraževanja ali prejema zdravstvenih storitev, na drugi strani pa ponudniki storitev ravno tako potujejo z različnimi nameni – od ponudbe gradbenih in računovodskih storitev do storitev razvoja in vzdrževanja programske opreme. Storitve so najhitreje rastoči del svetovnega gospodarstva, trgovina in tuje neposredne investicije v storitve pa so v zadnjem desetletju in pol rasle hitreje kot v blagu (Matoo et al., 2008, str. 3).

Delež storitev v mednarodni menjavi konstantno narašča. Storitve so med najhitreje rastočimi komponentami mednarodne menjave, in sicer z več kot 15-odstotno letno rastjo od leta 1980. Glede na podatke Svetovne banke je bila svetovna vrednost čezmejnega izvoza storitev v letu 2008 okoli 3.800 milijard ameriških dolarjev oziroma okoli 20 % svetovne trgovine s storitvami in z blagom. Ta vrednost je sicer podcenjena, saj veliko trgovine s storitvami poteka prek tujih neposrednih investicij, torej z lokalno prisotnostjo in dejavnostjo ter dodano vrednostjo, ki pa ni izkazana kot izvoz v statistiki zunanje plačilne bilance (World Bank, 2010, str. 248). Vseeno pa so statistični podatki zunanje plačilne bilance koristni za oblikovanje predstave o storitvenem sektorju. Iz njih je razvidno, da so storitve najhitreje

rastoči sektor v svetovnem gospodarstvu in da je trgovina s storitvami rasla hitreje kot trgovina z blagom v zadnjem desetletju, države v razvoju pa so bile še posebej priča hitri stopnji rasti (Matoo et al., 2008, str. 6).

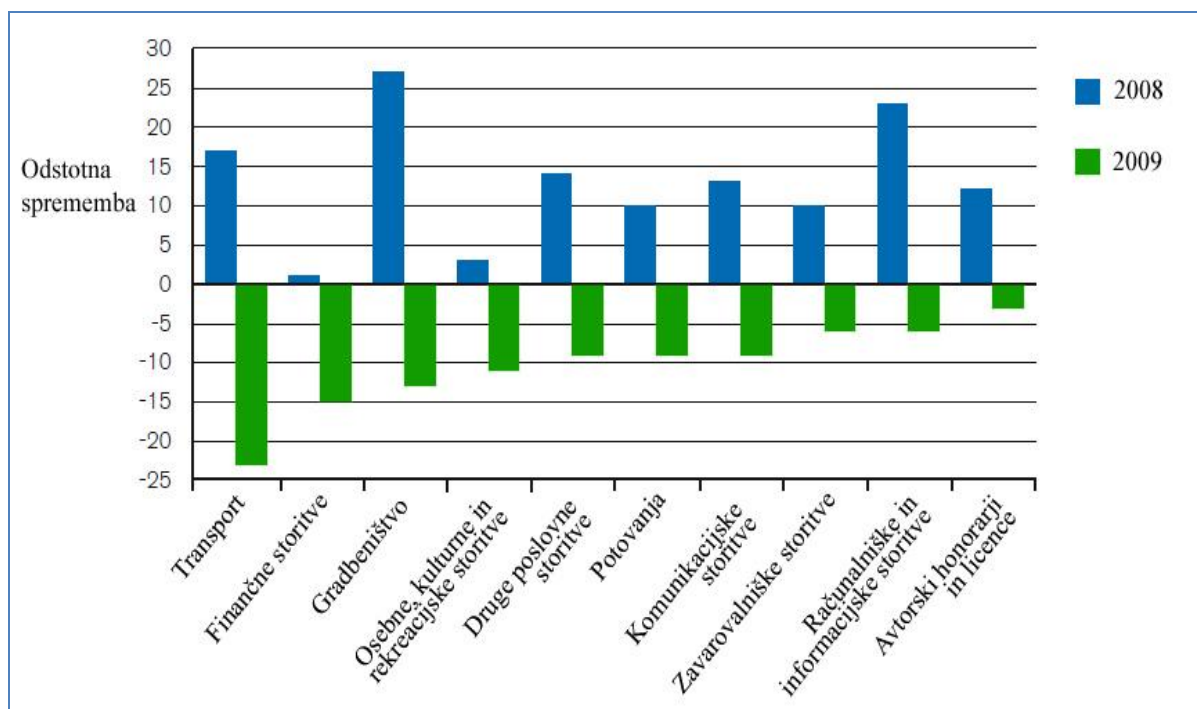
Tabela 5: Izvoz svetovne trgovine poslovnih storitev po kategorijah in rast izvoza poslovnih storitev 1990–2009

	Vrednost	Letna odstotna sprememba					
	2009	1990–1995	1995–2000	2000–2009	2007	2008	2009
Poslovne storitve	3.350	8	5	9	20	13	–12
Transport	700	6	3	8	20	17	–23
Potovanja	870	9	3	7	15	10	–9
Druge poslovne storitve	1.780	10	7	12	23	12	–9

Vir: WTO, Press releases 2010, International Trade Statistics, 2010b.

Vrednost mednarodnega izvoza poslovnih storitev je v letu 2009 glede na prejšnje leto močno padla, na vrednost 3.350 milijard dolarjev. Iz Tabele 5 so razvidne visoke letne stopnje rasti izvoza poslovnih storitev od leta 1990 do leta 2009. Mednarodni izvoz poslovnih storitev je dosegel najvišjo letno stopnjo rasti v letu 2007, kar 20-odstotno stopnjo rasti, nato rasel s 13-odstotno stopnjo rasti še v naslednjem letu, leta 2009 pa je pod vplivom svetovne gospodarske krize tudi izvoz poslovnih storitev močno padel, in sicer na skupno negativnih 12 % stopnje rasti (WTO, 2010b).

Slika 2: Rast svetovnega izvoza poslovnih storitev po kategorijah v letih 2008 in 2009



Vir: WTO, International Trade Statistics 2010, str. 118.

V letu 2009 je vse sektorje poslovnih storitev prizadela svetovna gospodarska kriza, vendar ne v enakem obsegu. Na Sliki 2 je prikazan izvoz poslovnih storitev po kategorijah v letih 2008 in 2009. Kot je razvidno iz Slike 2 in Tabele 5, je bil v letu 2009 najbolj prizadet transportni sektor, močno pa se je zmanjšal tudi svetovni izvoz finančnega sektorja. Gradbeni sektor, ki je veljal za najbolj dinamičnega v letu 2008, pa je ravno tako doživel močen padec v izvozu. Računalniške in informacijske storitve pa tudi avtorski honorarji in licenčnine so bili najodpornejši na negativne vplive svetovne gospodarske krize v letu 2009 (WTO, 2010a).

V današnjem času je več kot polovica letnih mednarodnih tokov tujih neposrednih investicij v storitvah, mednarodne investicije v storitveni sektor pa naj bi kljub padcu v letu 2009 zaradi svetovne gospodarske krize po izsledkih anket World Investment Report 2010 multinacionalnih podjetij tudi v prihodnosti rasle hitreje kot v proizvodni sektor. Veliko storitvenih multinacionalk, ki so bile le nekaj let nazaj osredotočeni le na domači trg, v bližnji prihodnosti načrtuje internacionalne strategije (UNCTAD, 2010, str. 23).

Tabela 6: Izvoz, uvoz in saldo mednarodne trgovine storitev v plačilni bilanci Slovenije ter letne stopnje rasti od leta 1994 do leta 2010 v mio. EUR

Leto	Izvoz	Uvoz	Saldo	Letne stopnje rasti izvoza
1994	1.519,5	-980,1	539,4	/
1995	1.565,1	-1.114,8	450,3	3,0 %
1996	1.703,9	-1.192,6	511,3	8,9 %
1997	1.809,9	-1.249,1	560,8	6,2 %
1998	1.804,2	-1.357,3	446,9	-0,3 %
1999	1.763,5	-1.434,0	329,5	-2,3 %
2000	2.051,5	-1.562,3	489,2	16,3 %
2001	2.177,6	-1.642,1	535,6	6,2 %
2002	2.439,5	-1.819,8	619,8	12,0 %
2003	2.464,9	-1.924,7	540,2	1,0 %
2004	2.782,6	-2.095,0	687,6	12,9 %
2005	3.213,5	-2.293,5	920,0	15,5 %
2006	3.572,4	-2.579,7	992,7	11,2 %
2007	4.145,2	-3.097,9	1.047,4	16,0 %
2008	5.042,6	-3.549,4	1.493,2	21,7 %
2009	4.301,0	-3.186,7	1.114,3	-14,7 %
2010	4.351,7	-3.297,3	1.054,4	1,1 %

Vir: Banka Slovenije, Bilten Banke Slovenije, 2011a, str. II-48.

Iz plačilne bilance Slovenije po letih od leta 1994 do leta 2010 je tudi razvidno svetovno gibanje konstantne rasti obsega mednarodne trgovine s storitvami s padcem v letu 2009, ki je bil posledica svetovne gospodarske krize. Vrednosti izvoza, uvoza in saldo mednarodne trgovine storitev v plačilni bilanci Slovenije od leta 1994 do leta 2010 so prikazane v

Tabeli 6. Izvoz storitev v opazovanem obdobju je bil v povprečju 24 % letnega izvoza blaga (po podatkih Banke Slovenije, 2011a). Kot je razvidno iz podatkov v Tabeli 6, ima Slovenija v celotnem obdobju presežek izvoza storitev nad uvozom (pozitiven saldo), ki se je od leta 1994 do leta 2010 podvojil. Izvoz storitev je v letih 2000–2008 močno rasel, in sicer s povprečno 13-odstotno letno rastjo. Izvoz in uvoz storitev je nato v letu 2009 močno padel kot posledica svetovne gospodarske krize, manjši porast izvoza in uvoza storitev v letu 2010 pa kaže na počasno obnovo rasti mednarodne trgovine v storitvah tudi v Sloveniji.

V Tabeli 7 so prikazani podatki izvoza in uvoza storitev v Sloveniji v letih 2009 in 2010 po postavkah v plačilni bilanci (Banka Slovenije, 2001b).

Tabela 7: Izvoz in uvoz storitev v plačilni bilanci Slovenije v letih 2009 in 2010 po postavkah v mio. EUR

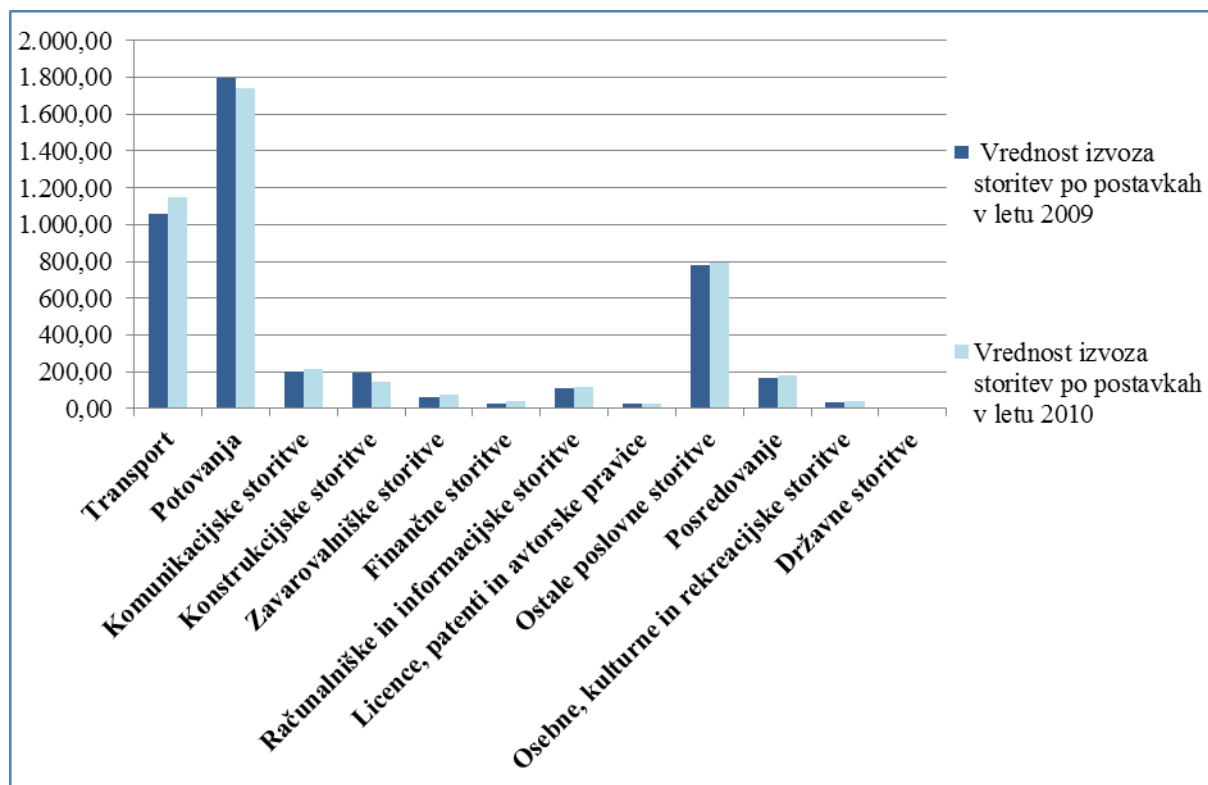
	Izvoz storitev po postavkah v letu 2009	Izvoz storitev po postavkah v letu 2010	Uvoz storitev po postavkah v letu 2009	Uvoz storitev po postavkah v letu 2010	Saldo storitev po postavkah v letu 2009	Saldo storitev po postavkah v letu 2010
Saldo, izvoz, uvoz storitev	4.301,0	4.351,7	−3.186,7	−3.297,3	1.114,30	1.054,40
Transport	1.059,4	1.147,7	−634,6	−698,6	424,80	449,10
Potovanja	1.800,2	1.742,6	−968,0	−904,7	832,20	837,90
Komunikacijske storitve	197,5	217,9	−205,9	−247,8	−8,40	−29,90
Konstruksijske storitve	196,9	143,7	−90,8	−64,6	106,10	79,10
Zavarovalniške storitve	63,6	72,3	−74,5	−87,2	−10,90	−14,90
Finančne storitve	25,5	38,7	−37,7	−27,9	−12,20	10,80
Računalniške in informacijske storitve	111,3	118,2	−146,4	−142,3	−35,10	−24,10
Licence, patenti in avtorske pravice	25,5	28,2	−207,4	−265,2	−181,90	−237,00
Ostale poslovne storitve	778,1	795,2	−700,9	−752,8	77,20	42,40
Posredovanje	168,2	180,4	−40,6	−48,1	127,60	132,30
Osebne, kulturne in rekreacijske storitve	35,4	39,9	−29,4	−35,9	6,00	4,00
Državne storitve	7,6	7,1	−91,0	−70,3	−83,40	−63,20

Vir: Banka Slovenije, Plačilna bilanca Slovenije, podatki z dne 10. 2. 2011, 2011b.

Kot je razvidno iz podatkov v Tabeli 7 in Sliki 3, predstavljajo največje deleže izvoza in uvoza storitev transport in potovanja, pri teh postavkah pa je tudi največji presežek izvoza nad uvozom storitev. Največji primanjkljaj v menjavi storitev pa je zaznan pri postavkah Licence, patenti in avtorske pravice, Komunikacijske storitve ter Računalniške in informacijske storitve, kjer pa se primanjkljaj povečuje že daljše obdobje (Banka Slovenije, 2011, str. 19–I). Storitve so bile v letih 2009 in 2010 edina komponenta tekočega računa plačilne bilance Slovenije s pozitivnim saldonom in predstavljajo že daljše obdobje edino postavko s konstantnim pozitivnim saldonom v plačilni bilanci Slovenije (Banka Slovenije, 2011a, str. 17–I).

Iz Slike 3 je razvidno, da predstavljata postavki transport in potovanja daleč največje deleže in vrednosti izvoza storitev v Sloveniji v letih 2009 in 2010, katerim sledi le še postavka Ostale poslovne storitve. V Sloveniji je tako razvidna močna prevlada dveh sektorjev v izvozu storitev in zelo majhni deleži pri izvozu preostalih postavk storitvenih dejavnosti, kjer bi lahko rekli, da zaostajamo za svetovnim povprečjem v deležih izvoza. Vrednost izvoza storitev se je v letu 2010 glede na leto 2009 povečala pri vseh postavkah, razen pri potovanjih, konstrukcijskih storitvah in pri državnih storitvah, kjer je bil zaznan padec vrednosti izvoza glede na leto 2009. Pri gradbenih storitvah je bil v letu 2010 zaznan padec izvoza in tudi uvoza glede na leto 2009, glavni vzrok takšnih gibanj pa je bil krčenje gradbenih investicij doma in v tujini (Banka Slovenije, 2011, str. 19–I).

Slika 3: Vrednosti izvoza storitev po postavkah v plačilni bilanci Slovenije v 2009 in 2010



Vir: Banka Slovenije, Plačilna bilanca Slovenije, podatki z dne 10. 2. 2011, 2011b.

2.5 Ovire v mednarodni trgovini s storitvami

Zaradi vse večjega pomena mednarodne menjave s storitvami v zadnjih desetletjih je pomembno upoštevati ovire, ki vplivajo na trgovino s storitvami in vprašanja merjenja teh ovir. Ovire pri trgovanju zmanjšujejo sposobnost podjetij iz ene države pri konkuriranju podjetjem iz druge države. Kot sta opozorila Hoekman in Primo Braga (1997a, str. 288), je mejne meritve, kot so carine, zaradi sočasnosti proizvodnje in porabe storitev težko uporabljati pri storitvah, saj jih carinski zastopniki ne morejo zlahka opazovati in zaznati, ko prečkajo mejo. Omejevalne politike bodo po navadi zato zasnovane tako, da bodo omejile dostop tujih storitev in tujih ponudnikov storitev na domači trg. Veliko storitev pa je tudi ponujenih v sami državi porabe in ne prek meja. Zato je značilno, da so omejitve trgovanja s storitvami oblikovane v obliki vladne uredbe, ki se uporablja za različne oblike mednarodnih transakcij storitev. Ovire mednarodne menjave s storitvami so zato po navadi bolj podvržene necarinskim oblikam kot carinam, njihov vpliv pa je odvisen od tega, kako je vladna uredba oblikovana in upravljana (Matoo et al., 2008, str. 178).

Uredbe se lahko pojavljajo v različnih oblikah in so po navadi specifične glede na vrsto storitve, ki je urejana. Glede na to, da so same storitve tako raznolike, so tudi ovire mednarodne menjave s storitvami ravno tako zelo raznolike, zato pa jih je na splošno nekoliko težje razvrstiti in klasificirati. Obstajata pa dve vrsti razlikovanja, ki jih v splošnem lahko uporabljamo za veliko vrst storitev in ovir trgovanja s storitvami, in sicer uredbe, ki veljajo za vstop in vzpostavitev podjetij ali na njihove operacije, in uredbe, ki so ali nediskriminacijske ali diskriminacijske (Matoo et al., 2008, str. 178).

Glede na omenjeni konceptualni okvir z vidika vstopa proti operacijam bodo tako predpisi, ki omejujejo ali ovirajo vzpostavitev storitvenih ponudnikov na trgu, po navadi zmanjšali njihovo število in s tem ponujeno količino pri kateri koli ceni. Po drugi strani pa predpisi, postavljeni na tekoče poslovanje podjetij, ne bodo zmanjšali števila ponudnikov, ampak bodo zvišali njihove stroške, kar bo povzročilo, da bodo ponudniki ponujali dano količino storitev le pri višji ceni. To razlikovanje v praksi ni popolno in je uporabno predvsem za razvrstitev različnih vrst ovir (Matoo et al., 2008, str. 179).

Ravno tako razlikovanje med nediskriminacijsko proti diskriminacijski uredbi določa, ali uredba premakne ponudbeno krivuljo le tujih ponudnikov (ko je diskriminacijska) ali namesto tega poviša stroške in premakne ponudbo obeh, tujih in domačih ponudnikov. Uredba, ki ovira ustanovitev vseh novih storitvenih ponudnikov, čeprav je nediskriminacijska, lahko kljub temu omeji trgovino in konkurenco z dajanjem prednosti domačim uveljavljenim podjetjem. Treba pa je tudi omeniti, da so nekateri predpisi sestavljeni tako, da dosegajo določene socialne cilje, kot sta zdravje in varnost, ali določene okoljske zahteve in tako niso namenoma protekcionistični (Matoo et al., 2008, str. 179).

Dejanski predpisi se seveda močno razlikujejo med storitvenimi dejavnostmi in so pogosto osnovani na osnovi značilnosti določene ponujene storitve.

Hoekman in Primo Braga (1997b, str. 5–12) razlikujeta med štirimi oblikami ovir v mednarodni menjavi s storitvami, in sicer: kvote, lokalne vsebine in prepovedi; cenovni instrumenti; standardi, licence in javna naročila ter diskriminatoren dostop do distribucijskega omrežja.

Politike količinskih ovir se pogosto uporabljajo za ponudnike storitev. Dva vidna primera sta bilateralni dogovori, ki urejajo mednarodne letalske ponudnike storitev, ki so po navadi vzajemni in specifični za posamezna podjetja, ter dogovori o delitvi oceana in tovara, ki se prav tako pogosto zanašajo na vzajemnost pri zagotavljanju ladijskih storitev in vzajemne trgovine. V veliko državah obstaja popolna prepoved, usmerjena proti tujim ponudnikom storitev, kot so: lokalni transport, osnovna telekomunikacija ter pravne, zavarovalniške, izobraževalne in raziskovalne storitve ter storitve investicijskega svetovanja. Omejitve čezmejnega prenosa podatkov so ravno tako razširjene in lahko ovirajo tuje ponudnike pri dostopanju na trg (Hoekman & Primo Braga, 1997, str. 5–7; Stern, 2000, str. 2).

Cenovni instrumenti imajo lahko obliko stroškov za vizume in vstopnih ali izstopnih davkov, diskriminacijske letalsko-pristajalne stroške in pristaniške dajatve. Carine so lahko pomembne ovire pri trgovanju z blagom, ki posebej storitve, kot so filmi in računalniška programska oprema, ali pa blago, ki se uporablja pri proizvodnji storitev, kot so računalniki in telekomunikacijska oprema. Veliko storitvenih sektorjev je tudi močno vladno uravnavanih ali cenovno nadziranih, v nekaterih sektorjih pa so pogoste tudi vladne subvencije (Hoekman & Primo Braga, 1997; str. 7–9; Stern, 2000, str. 2).

Licence ali potrebe po certifikatih so lahko naložene tujim ponudnikom strokovnih in poslovnih storitev. Na ponudnike storitev pa lahko vplivajo tudi okoljski standardi, predvsem v transportnem in turističnem sektorju. Vladne politike javnih naročil pa so po navadi sestavljene tako, da dajejo prednost domačim ponudnikom storitev in tudi blaga pred tujimi ponudniki, to je s preferenčnimi maržami in z dokončnimi prepovedmi (Hoekman & Primo Braga, 1997, str. 9–11; Stern, 2000, str. 2).

Diskriminatoren dostop do distribucijskih in komunikacijskih sistemov pa je pogosto prisoten v veliko državah v sektorjih, kot so: telekomunikacije, letalski prevoz, oglaševanje, zavarovalništvo in trgovske distribucijske mreže (Hoekman & Primo Braga, 1997, str. 11–12; Stern, 2000, str. 2).

Hardin in Holmes (1997, str. 24) se posebej osredotočata na ovire neposrednih tujih investicij v storitvah in jih opredelita kot »kateri koli vladno politični ukrep, ki izkrivlja odločitev o tem, kam vlagati in v kakšni obliki. Politični ukrepi, kot so omejitve na ravni tujih naložb, ali pa potrebe po dragih in časovno zamudnih pregledovalnih ukrepih za prepričanje oblasti, da bo projekt tuje neposredne investicije v nacionalnem interesu, se štejejo kot ovire«.

Glavne vrste ovir tujih neposrednih naložb, ki jih je ugotovil UNCTAD (1996, str. 176–179), so prikazane v Tabeli 8. Ovire so razdeljene v tri skupine in se nanašajo na ovire pri vstopu na

trg, operativne ovire ter na ovire, ki se nanašajo na lastništvo in nadzor ter zajemajo elemente obeh predhodno naštetih.

Pod omejitve pri vstopu na trg sodijo prepovedi tujih naložb v nekaterih sektorjih, količinske omejitve, pregledi in potrditve nacionalnih organov, omejitve pravnih oblik tujih podjetij, minimalne kapitalske zahteve, pogoji za nadaljnje naložbe pri vzpostavitvi podjetja, pogoji o lokaciji in vstopni davki. Ovire lastništva in nadzora zajemajo obvezna skupna vlaganja z domačimi podjetji, omejitve števila tujih članov uprave, vladna imenovanja članov upravnega odbora, potrebe po vladni odobritvi odločitev, omejene pravice tujih delničarjev in obvezen prenos lastništva na domačine po določenemu številu let. Operativne ovire pa se nanašajo na zunanjo določitev zmogljivosti podjetij, omejitve glede lokalnih vsebin, omejitve uvoza delavcev, kapitala in surovin, potrebna operativna dovoljenja in licence, določene zgornje meje za avtorske honorarje in na omejitve glede izplačila kapitala in dobička.

Tabela 8: Ovire za tuje neposredne investicije

Omejitve pri vstopu na trg	Prepovedi tujih naložb v določenih sektorjih
	Količinske omejitve (na primer omejitve na 25 % tujega lastništva v sektorju)
	Pregled in potrditev (včasih vključujejo nacionalne interese ali teste neto gospodarskih koristi)
	Omejitve pravne oblike tujega podjetja
	Minimalne kapitalske zahteve
	Pogoji za nadaljnje naložbe
	Pogoji o lokaciji
	Vstopni davki
Ovire lastništva in nadzora	Obvezna skupna vlaganja z domačimi vlagatelji
	Omejitve števila tujih članov uprave
	Vladno imenovanje članov upravnega odbora
	Potrebe po vladni odobritvi določenih odločitev
	Omejitve pravic tujih delničarjev
	Obvezen prenos deleža lastništva domačinom v določenem času (na primer v petnajstih letih)
Operativne ovire	Določitev zmogljivosti (na primer izvozne zahteve)
	Omejitve na lokalne vsebine
	Omejitve na uvoz delovne sile, kapitala in surovin
	Operativna dovoljenja in licence
	Zgornje meje za avtorske honorarje
	Omejitve vračanja kapitala in dobička

Vir: UNCTAD, World Investment Report 1996, 1996, str. 176–179.

Razvidno je torej, da omejitve mednarodne menjave storitve obstajajo v različnih oblikah, odvisnih od vrste storitev in države, ki ovire izvaja, ter sektorja, v katerem so postavljene ovire. Za boljše razumevanje različnih ovir v mednarodni menjavi storitev bi bilo koristno organizirati razpoložljive informacije po državah in sektorjih glede na štiri oblike mednarodnih transakcij storitev in glede na to, ali so protekcionistične v nameri ali ne. Z uporabo teh informacij bi bil naslednji zahteven korak oblikovati metode merjenja različnih ovir in vključitev teh ukrepov v okvir, oblikovan za ocenjevanje njihovih gospodarskih učinkov (Matoo et al., 2008, str. 182).

2.6 Regulacija storitvenega sektorja in liberalizacija

Za storitve so bile v preteklosti značilne: mešanice mrežnih eksternalij (telekomunikacije, finance, transport), močne regulacije (komunikacije, zavarovalništvo, strokovne storitve) ter naravne in politične ovire za vstop. Te značilnosti veljajo tudi za veliko blagovnih sektorjev; vseeno pa je za storitve pogosto značilna marginalna narava, kar pomeni, da ti sektorji omogočajo transakcije med agenti s transportom, komunikacijami, trgovino in s posredniškimi dejavnostmi, s čimer si lahko omogočajo tržno moč. Zato je ob trgovanju in pri tujih neposrednih investicijah s storitvami poudarjen pomen regulacije in konkurence. Poleg medsektorskih vplivov politik v storitvenih sektorjih pa je poudarjen tudi pomen sekvence političnih reform storitvenega sektorja (Francois & Wooton, 2001, str. 3–4).

Regulacije v storitveni dejavnosti so zelo pogoste, kar je predvsem posledica problema obstoja naravnih monopolov v različnih infrastrukturnih storitvah, vprašanj o učinkovitosti in kakovosti ponujenih storitev ter pogostih problemov z nepopolnimi in asimetričnimi informacijami. Močne regulacije so torej namenjene zagotavljanju učinkovitosti in pravičnega dostopa do določenih storitev regij, skupnosti ali gospodinjstev v slabših položajih (Francois & Hoekman, 2009, str. 10).

Mednarodni mehanizmi, kot so GATS in regionalni integracijski sporazumi, ki urejajo vladne politike, ki vplivajo na mednarodno aktivnost storitvenih podjetij, poudarjajo alternativne poti za dostop na trge, pogajanja pa so strukturirana na izboljšave pogojev za dostop prek teh kanalov (Francois & Hoekman, 2009, str. 7). Liberalizacija trgovine s storitvami s spremljajočimi reformami dopolnilnih politik bi lahko prispevala k sektorskim in tudi h gospodarskim izboljšavam zmogljivosti.

Pridobitve z liberalizacijo trgovine s storitvami so lahko veliko večje od tistih z liberalizacijo trgovine z blagom, saj so trenutne ravni zaščite storitvenega sektorja veliko višje, liberalizacija pa bi tudi povzročila prelivanja koristi v druge sektorje. Ti veliki potencialni učinki liberalizacije storitvenega sektorja nakazujejo na pomen, ki ga imajo storitve v gospodarstvu, in tudi na velikost njihove zaščite. Odstranitev ovir v trgovanju s storitvami v določenih sektorjih bi tako pripeljalo do nižjih cen, mogočih ekonomij obsega, izboljšane kakovosti z večjo konkurenco in večjo raznolikost. Pri liberalizaciji storitvenega sektorja pa sta poleg zagotavljanja večje konkurence in privatizacije sektorjev pomembni tudi vloga

institucionalnega in regulatornega okvirja ter sekvenca teh različnih reform (Matoo et al., 2008, str. 13–17).

Začetna raziskovalna prizadevanja so prikazala, da ima veliko držav interes za liberalizacijo trgovine s storitvami. Posledici tega sta bili začetek pogajanj o trgovanju s storitvami v okviru urugvajskega kroga in oblikovanje WTO Splošnega sporazuma o trgovanju s storitvami GATS v letu 1994. Veliko držav je v zadnjih desetletjih implementiralo reforme v storitvenem sektorju, liberalizacija pa je bila del tega procesa. Vseeno pa rezultati niso bili vedno zadovoljivi, predvsem na področju dostopa do storitev. Odprtost in konkurenčnost sta nujna dela programa reform storitvenega sektorja, vseeno pa nista zadostna. Treba je okrepiti regulativni okvir in institucionalne dopolnilne politike, ki povečujejo dostop do storitev. Na osnovi zgodnje literature na omenjenem področju nastaja v današnjem času velik spekter raziskav na temo mednarodne menjave s storitvami, veliko pa je tudi še nerešenih vprašanj.

3 DOSEDANJE EMPIRIČNE RAZISKAVE IN UGOTOVITVE O MEDNARODNI TRGOVINI PODJETIJ

V zadnjem desetletju in pol se širi nova in hitro razvijajoča se literatura o heterogenosti podjetij in globalizacijskih strategijah na ravni podjetij. Prikazana so nova spoznanja o tem, zakaj nekatera podjetja izvažajo in druga ne, zakaj nekatera podjetja ne preživijo na izvoznih trgih in zakaj se nekatera odločijo za produkcijo v tujini raje kot za izvoz (glej Greenaway in Kneller, 2007 – za pregled in oceno teoretične literature in povezav z raziskavami mikroekonomskih empiričnih študij). Zanimanja za različne vidike prilagoditev podjetij in obratov na liberalizacijo mednarodne trgovine in zniževanje stroškov mednarodne trgovine so se močno razširila v zadnjih letih, nova empirična literatura pa vodi k pomembnemu premisleku o ključnih dejavnikih procesa globalizacije (Greenaway & Kneller, 2007, str. F-134).

Razprave o vlogi izvoza pri spodbujanju rasti in specifično produktivnosti potekajo že vrsto let. Do neke petnajst let nazaj so empirične raziskave na tem področju za preverjanje, ali izvoz pospešuje rast produktivnosti ali nasprotno, uporabljale podatke na ravni države ali panoge (glej pregledne raziskave Baldwin, 2000, Giles & Williams, 2000a in 200b, Lopez, 2005). Na osnovi empiričnega opazovanja sta v letu 1995 Bernard in Jensen izdala prvega izmed številnih člankov, ki so nato spremenili raziskovalno razmišljanje in perspektivo (glej Bernard & Jensen, 1995, 1999, 2004). Uporabila sta obsežne longitudinalne podatke iz raziskav, ki jih redno opravljajo statistični uradi v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA), za ugotavljanje razlik med izvozniki in neizvoznimi podjetji, v različnih dimenzijah uspešnosti podjetij, vključno s produktivnostjo. Razvoj literature od takrat v progresivni raziskovalni program sta spodbudili dve komplementarni izboljšavi. Prva so številni teoretični članki, kot so Bernard, Eaton, Jensen & Kortum (2003), Melitz (2003), Helpman, Melitz & Yeaple (2004), Melitz & Ottaviano (2005) in Yeaple (2005), ki so kot

izhodiščno točko vzeli rezultate empirične literature in razvili modele mednarodne trgovine s heterogenimi podjetji, ki so osredotočeni na razmerje med produktivnostjo in izvozom ali na splošno na globalizacijo na podjetni ravni. Ti teoretični modeli tako ustvarjajo hipoteze, ki se lahko testirajo in služijo kot katalizator za prihodnje mikroekonometrične študije (Wagner, 2007, str. 68). Kot drugo pa vedno večja dostopnost podatkovnih baz na mikroravni omogoča lažjo podrobno analizo prilagajanja na podjetni ravni v vedno večjemu številu držav (Greenaway & Kneller, 2007, str. F-134).

Članek Bernarda in Jensena (1995) opozori na dejstvo, da izvozna podjetja in podjetja, ki ne izvažajo, sočasno obstajajo v isti panogi in da med njimi obstajajo pomembne razlike v značilnostih. Na najosnovnejši ravni je prispevek te literature k razumevanju izvoznega vedenja podjetij razlaga, da kombinacija nepovratnih stroškov vstopa in heterogenost v osnovnih značilnostih podjetij pojasnjujeta, zakaj vsa podjetja ne izvažajo. S tem se premaknemo od »nove trgovinske teorije«, povezane s Krugmanom (1979), kjer vsa podjetja izvažajo, k teoriji, v kateri so podjetja heterogena in nekatera izvažajo, nekatera pa ne (Greenaway & Kneller, 2007, str. F-135). V petnajstih letih po objavi omenjenega članka Bernarda in Jensena (1995) so raziskovalci na različnih koncih sveta odkrili bogate zbirke podatkov, ki so jih zbrali njihovi statistični uradi kot vir za raziskovanje izvozne dejavnosti podjetij, njenih vzrokov in posledic. Empirične analize so nastale v velikem številu industrializiranih držav, tranzicijskih državah in v državah v razvoju. Obseg in vzroki za razlike v produktivnosti med izvozniki in podjetji, ki proizvajajo le za domači trg, predstavljajo eno ključnih tem tovrstne literature (Wagner, 2007, str. 60).

Čedalje bolj razširjene empirične raziskave dokumentirajo superiorne značilnosti izvoznih podjetij v primerjavi z neizvozniki (Bernard & Jensen, 1999, str. 1). Raziskave ugotavljajo tudi, ali samo »dobra« podjetja postanejo izvozniki ali pa izvoz izboljša uspešnost podjetij. Vprašanje vzročnosti med izvozom in produktivnostjo, ki se je deloma sprožilo z razpravo o razmerju med odprtostjo in rastjo na makroravni, pa je do neke mere pridobilo večjo pozornost znotraj mikroliterature o izvozu (Greenaway & Kneller, 2007, str. F-139). Obstajata dve alternativni, vendar ne medsebojno izključujoči si teoriji, zakaj se pričakuje, da so izvozna podjetja produktivnejša kot podjetja, ki ne izvažajo, poimenovani hipoteza samo-selekcije in hipoteza učenja z izvozom (Bernard & Jensen, 1999, str. 1). Tako se na eni strani najprej upoštevajo determinante vstopa in izstopa na izvozni trg, po drugi strani pa tudi dokazi o potencialnih povratnih informacijah od udeležbe na izvoznem trgu na uspešnost podjetja. Analizira se povezava med izvozom in uspešnostjo podjetij na osnovi dveh ključnih vprašanj različne vzročnosti. Izvozniki so lahko izjemni, ker dobra podjetja postanejo izvozno usmerjena, ali pa zato, ker izvoz pozitivno vpliva na uspešnost podjetij ali pa oboje. (Greenaway & Kneller, 2007, str. F139; Bernard & Jensen, 1999, str. 2).

Prva hipoteza torej poudarja samo-selekcijo produktivnejših podjetij na izvozni trg. Vzrok za to je, da obstajajo dodatni stroški prodaje produktov na tujem trgu. Nabor dodatnih stroškov zajema: prevozne stroške, distribucijske stroške ali stroške marketinga, osebje, ki je usposobljeno za upravljanje tujih mrež, ali proizvodne stroške pri spremembi zdajšnjih

domačih produktov za tuji trg. Ti stroški predstavljajo vstopne ovire, ki jih manj uspešna podjetja ne morejo premagati (Wagner, 2007, str. 61). Vstop na izvozne trge tako povzroči nepovratne stroške, kar so kot prvi predstavili Clerides, Lach & Tybout (1998) v svojem modelu, kjer podjetja, ki začnejo izvažati, nosijo breme nepovratnih stroškov; le produktivnejša podjetja se potem odločijo za to izbiro. Samo tista podjetja, ki imajo dovolj visoke dobičke, da pokrijejo nepovratne stroške, se odločijo za izvoz, tako da velja, da ne izvažajo vsa podjetja. Omenjeni rezultat intuitivno vodi do ugotovitve, da je samo-selekcija podjetij bistvenega pomena, nepovratni stroški in heterogenost podjetij delujejo medsebojno, tako da se le najbolj produktivna podjetja sama-selekcionirajo na izvozni trg (Greenaway & Kneller, 2007, str. F-136). Poleg tega pa je lahko obnašanje podjetij usmerjeno v prihodnost v smislu, da želja po izvozu v prihodnosti sili podjetje k izboljšanju učinkovitosti v sedanjosti, tako da bo lahko konkurenčno tudi na tujem trgu. Presečne razlike med izvozniki in neizvoznimi podjetji so lahko deloma razložene z *ex-ante* razlikami med podjetji, tako da produktivnejša podjetja postanejo izvozniki (Wagner, 2007, str. 61).

Druga hipoteza poudarja pomen učenja z izvozom. Ko podjetje vstopi na izvozni trg, se lahko rast produktivnosti še dodatno poveča. Cleride et al. (1998) predstavijo učenje z izvozom kot premik navzgor v (stohastičnem) procesu, ki določa produktivnost podjetij in je lahko racionaliziran na različne načine (Greenaway & Kneller, 2007, str. F-136). Dejanska udeležba na izvoznih trgih lahko poveča spodbude za inovacije z dvigom donosnosti na inovacije. Tokovi znanja od mednarodnih kupcev in konkurentov prispevajo k izboljšanju po-vstopne uspešnosti izvoznih začetnikov. Poleg tega pa so podjetja, ki sodelujejo na mednarodnih trgih, izpostavljena močnejši konkurenci in se morajo prilagajati hitreje kot podjetja, ki prodajajo svoje izdelke le na domačih trgih, kar sili podjetja k zmanjšanju neučinkovitosti. Izvažanje naredi podjetja učinkovitejša (Wagner, 2007, str. 61). Če nastane učinek učenja z izvozom, lahko produktivnost podjetja raste po vstopu na tuji trg kot tudi pred tem.

Omenjeni hipotezi v nikakršnem primeru nista medsebojno izključujoči. To poglavje se osredotoča na opis in predstavitev glavnih ugotovitev empirične literature v okviru predstavljene metodologije. Predstavljene bodo ugotovitve študij, ki uporabljajo mikropodatke na ravni podjetij za empirično ugotavljanje povezav med izvozno dejavnostjo in produktivnostjo. Predstavljena bo predvsem vzročnost med izvozom in spremembami v produktivnosti, kar je tudi glavna tema pozneje predstavljene empirične raziskave na izvozni dejavnosti slovenskih storitvenih podjetij. Poglavja, ki sledijo, najprej predstavijo empirične raziskave in njihove glavne ugotovitve mednarodne trgovine proizvodnih podjetij, sledijo ugotovitve empiričnih raziskav podjetij v Sloveniji in ugotovitve empiričnih raziskav storitvenih podjetij.

3.1 Dosedanje empirične raziskave mednarodne trgovine proizvodnih podjetij

V petnajstih letih po objavi prelomnega članka Bernarda in Jensena (1995) so raziskovalci na različnih koncih sveta uporabili podatke na ravni podjetij za raziskovanje odnosa med izvozom in produktivnostjo v mikroekonomskih študijah. Raziskav povezave med izvozom in produktivnostjo na podatkovnih bazah proizvodnih podjetij je torej veliko. Področje, ki prejema največ pozornosti, je smer vzročnosti med izvozom in spremembami v produktivnosti znotraj podjetja, kar je tudi glavna tema pozneje prikazane empirične raziskave.

Članka Wagnerja (2007) ter Greenawaya in Knellerja (2007) prikazujeta pregledno raziskavo in analizo empiričnih študij in njihovih ugotovitev na podatkovnih bazah posameznih držav za proizvodna podjetja. Pri povzetku vseh mikroekonometričnih študij v zadnjih petnajstih letih na državah različnih koncev sveta se pokaže glavna slika ugotovitev glede povezave med izvozom in produktivnostjo, in sicer da so izvozniki produktivnejši od neizvoznikov in da se produktivnejša podjetja sama selekcionirajo na izvozne trge, medtem ko samo izvajanje izvozne dejavnosti ne pomeni nujno izboljšanja produktivnosti.

V osnovi empirične raziskave preizkušajo hipotezi samo-selekcije v primerjavi z učenjem z izvozom. Argumente v prid samo-selekciji podjetij na izvozne trge najbolje predstavita Bernard in Jensen (1999, 2004b). V svoji študiji obratov v ZDA sta ugotovila, da rast produktivnosti izvoznikov ni statistično značilna v primerjavi z neizvozniki, neodvisno od tega, ali je bila produktivnost merjena kot delovna produktivnost ali kot celotna faktorska produktivnost. To pomeni, da se distribucija produktivnosti podjetij v kateri koli panogi ne širi konstantno skozi čas oziroma da učinek rasti od učenja ni trajen. Nadalje sta podala dokaze, da so v primerjavi z neizvozniki novi izvozniki boljši in da se statistično značilno razlikujejo od povprečja neizvoznikov. Medtem ko obstajajo specifične razlike v obsegu razlike v učinkovitosti med državami, pa se rezultati Bernarda in Jensena (1999) replicirajo tudi pri večini drugih držav. Vstop na izvozni trg je povezan z značilnimi spremembami v učinkovitosti podjetij okrog točke, ko podjetja začnejo izvažati. Argument za samo-selekcijo podjetij torej temelji na primerjavi med uveljavljenimi izvozniki in neizvozniki ter na razliki v učinkovitosti novih izvoznikov okrog točke vstopa na izvozni trg, ki pa ni trajna. Prihodnji vstopniki na izvozni trg imajo veliko pravih karakteristik, ki jim omogočajo možnost izvažanja in hitrejšo rast produktivnosti od neizvoznikov, ko se odločijo za izvoz. Po kratkem času pa postanejo neločljivi od preostalih izvoznikov (Greenaway & Kneller, 2007, str. F-145).

Oznaka »učenje« vsebuje pravzaprav tri ločene kanale (Greenaway & Kneller, 2007, str. F-145). Prvi – sodelovanje s tujimi konkurenti in kupci – zagotavlja informacije o procesnemu in produktnemu zmanjšanju stroškov ter o dvigu kakovosti, kar se lahko razume kot učenje z izvozom. Drugo – izvoz – lahko omogoči podjetjem, da povečajo obseg produkcije. Kot tretje pa močnejša konkurenca na tujih trgih sili podjetja, da postanejo

učinkovitejša, in s tem spodbuja inovacije. S tem se pojavi spoznanje, da se je ta hipoteza razvila v dvo vzročno povezavo. Samo-selekcija vodi tudi do endogenih sprememb v produktivnosti, to je kot posledica učenja z izvozom ali učenja izvažati (Greenaway & Kneller, 2007, str. F-145). Posledično se je spremenila tudi metodologija preizkušanja hipotez – s poskusi nadzora nad samo-selekcijo z uporabo instrumentalnih spremenljivk ali tehnik ujemanja (angl. *Matching techniques*). Kot je poudaril van Biesebroeck (2005, v Greenaway & Kneller, 2007, str. F-148), naj bi neobvladovanje samo-selekcije precenilo dokaze učenja za nove izvoznike v podatkih. Hipoteza učenja z izvozom pripisuje del spremembe v produktivnosti endogeni odločitvi začetka izvažanja. Lopez (2004, str. 15) ter Alvarez in Lopez (2004, str. 1384) sta izpostavila časovno usklajevanje, in sicer z utemeljitvijo, da se spremembe v produktivnosti pojavijo po odločitvi za pričetek izvoza, torej da podjetja že predčasno določijo točko, kdaj bodo začela izvažati. Podjetja nato investirajo v nove tehnologije, ki pa vodijo v predhodno spremembo v produktivnosti, torej se učijo izvažati namesto učijo z izvozom. To pomeni, da učinki učenja niso neizbežni niti avtomatični, ampak zahtevajo naložbe v domače tehnologije (Keller, 2004, str. 779), kar se preizkuša kot endogena v primerjavi z eksogeno spremembo v produktivnosti, povezani z izvozom.

Raziskave na proizvodnih podjetjih so bile opravljene na širokem spektru različnih držav po svetu. Med državami, kjer so bile opravljene omenjene raziskave (Wagner, 2007, str. 66–82), so visokoindustrializirane in industrializirane države, kot so: ZDA, V. Britanija, Kanada, Nemčija, Italija, Irska, Španija, Švedska in Turčija (Bernard & Jensen, 1995; Jensen & Musick, 1996; Bernard & Jensen, 1999; Bernard & Jensen 2004a; Bernard & Jensen, 2004c; Girma, Greenaway & Kneller, 2003; Greenaway & Kneller, 2003; Girma, Greenaway & Kneller, 2004; Greenaway & Kneller, 2004a; Greenaway & Kneller, 2004b; Greenaway & Yu, 2004; Girma, Kneller & Pisu, 2005; Requena Silvente, 2005; Baldwin & Gu, 2003; Bernard & Wagner, 1997; Bernard & Wagner, 2001; Wagner, 2002; Wagner, 2005; Wagner, 2006; Arnold & Hussinger, 2005a; Arnold & Hussinger, 2005b; Castellani, 2002; Castellani & Zanfei, 2004; Girma, Görg & Strobl, 2004; Delgado, Farinas & Ruano, 2002; Farinas & Martin - Marcos, 2003; Hansson & Lundin, 2004; Greenaway, Gullstrand & Kneller, 2005; Yasar, Nelson & Rejesus, 2005; Yasar & Rejesus, 2005); države Latinske Amerike, kot so: Čile, Kolumbija in Mehika (Meller, 1995; Alvarez & Lopez, 2005; Clerides et al., 1998; Isgut, 2001; Fernandes & Isgut, 2005; Bernard, 1995); azijske države, med njimi: Japonska, Kitajska, Koreja, Indonezija, Filipini, Malezija, Tajska in Tajvan (Kimura & Kiyota, 2004; Kraay, 2002; Aw, Chung & Roberts, 2000; Hahn, 2004; Sjöholm, 1999; Blalock & Gertler, 2004; Hallward – Driemeier, Iarossi & Sokoloff, 2002; Aw & Hwang, 1995; Aw, Chen & Roberts, 1997; Liu, Tsou & Hammitt, 1999; Tsou, Liu & Hammitt, 2002; Aw, Roberts & Winston, 2005); tranzicijske države, Estonija in Slovenija (Sinani, 2003; Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Kostevc, 2005); najmanj razvite države iz Afrike, med njimi: Maroko, Kamerun, Gana, Kenija, Zimbabve in druge podsaharske afriške države (Clerides et al., 1998; Bigstein et al., 2000; van Biesebroeck, 2003; Mengistae & Pattillo, 2004).

Tabela 9: Zbirni pregled glavnih ugotovitev empiričnih študij glede povezave med izvozom in produktivnostjo

Država (raziskava)	Razlike v nivojih in rasti produktivnosti med izvozniki in neizvozniki – izvozna premija (izvozniki bolj uspešni od neizvoznikov)	Pred-vstopne razlike v uspešnosti – pred-vstopna premija (prihodnji izvozniki bolj uspešni od neizvoznikov)	Po-vstopne razlike v uspešnosti – po-vstopna premija (novi izvozniki bolj uspešni od neizvoznikov)
Čile (Meller, 1995; Alvarez & Lopez, 2005)	Da	Da	Ne
Estonija (Sinani, 2003)	Da	/	/
Indonezija (Sjöholm, 1999; Blalock & Gertler, 2004)	Da	Ne	Da
Italija (Castellani & Zanfei, 2004)	Da	/	/
Irska (Girma, Görg & Strobl, 2004)	Da	/	/
Japonska (Kimura & Kiyota, 2004)	Da	Da	Da
Kanada (Baldwin & Gu, 2003)	Da	Da	Da
Kitajska (Kraay, 2002)	Da	/	Ne
Kolumbija (Clerides et al., 1998; Isgut, 2001; Fernandes & Isgut, 2005)	Da	Da	Da
Koreja (Aw et al., 2000; Hahn, 2004)	Da	Ne	Da
Maroko (Clerides et al., 1998)	Da	Da	Da
Mehika (Bernard, 1995; Clerides et al., 1998)	Da	Ne	Ne
Nemčija (Bernard & Wagner, 1997; Bernard & Wagner, 2001; Wagner, 2002; Wagner, 2005; Wagner, 2006; Arnold & Hussinger, 2005a; Arnold & Hussinger, 2005b)	Da	Da	Da, Ne, /
Slovenija (Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Kostevc, 2005)	Da	Da	Ne
Španija (Delgado et al., 2002; Farinas & Martin-Marcos, 2003)	Da	Da	Ne
Švedska (Hansson & Lundin, 2004; Greenaway et al., 2005)	Da	Ne	Ne
Tajvan (Aw & Hwang, 1995 ; Aw et al., 1997; Liu et al., 1999; Aw et al., 2000; Tsou et al., 2002; Aw et al., 2005)	Da	Da	Da
Turčija (Yasar et al., 2005; Yasar & Rejesus, 2005)	Da	/	Da
VB (Girma, Greenaway & Kneller, 2004; Greenaway & Kneller, 2004a; Greenaway & Kneller, 2004b; Greenaway & Yu, 2004; Girma et al., 2005; Requena Silvente, 2005)	Da	Da	Da
ZDA (Bernard & Jensen, 1995; Jensen & Musick, 1996; Bernard & Jensen, 1999; Bernard & Jensen 2004a; Bernard & Jensen, 2004c)	Da	Da, Ne	Da, Ne
Kamerun, Gana, Kenija, Zimbabve (Bigstein et al., 2000)	Da	Da	Da
Indonezija, Koreja, Malezija, Filipini, Tajska (Hallward-Driemeier et al., 2002)	Da	/	/
Devet pod Saharskih Afriških držav (van Biesebroek, 2003; Menigstae & Patillo, 2004)	Da	Da	Da

Vir: Wagner, *Exports and Productivity, A Survey of the Evidence from Firm-level Data*, 2007, str. 72–82.

Tabela 9 podaja poenostavljen zbirni pregled ugotovitev empiričnih študij o izvozu in produktivnosti z uporabo podatkov na ravni podjetij v določeni državi, in sicer prikazuje, ali v posamezni državi obstajajo razlike v ravneh in rasti produktivnosti med izvozniki in neizvozniki (ali so izvozniki uspešnejši od neizvoznikov), ali obstajajo pred-vstopne razlike v uspešnosti med prihodnjimi izvozniki in neizvozniki in ali obstajajo po-vstopne razlike v uspešnosti med novimi izvozniki in neizvozniki.

Glede na širok vzorec različnih držav, vključenih v raziskovanje odnosa izvoza in produktivnosti na proizvodnih podjetjih, se pri povzetku rezultatov prikažejo glavni vzorci dognanj. Povzetek ugotovitev glede razlik v ravni in stopnji rasti med izvozniki in neizvozniki je zelo jasen. Z le nekaj izjemami so rezultati pokazali, da imajo izvozniki višjo produktivnost in po navadi tudi višjo rast produktivnosti od podjetij, ki proizvajajo le za domači trg. Izvozna podjetja so boljša od neizvoznikov (Wagner, 2007, str. 66).

Ugotovitve pred-vstopnih razlik med podjetji so večinoma prisotne v prid hipotezi samo-selekcije podjetij v izvoz. Prihodnji novi izvozniki so po navadi produktivnejši kot prihodnji neizvozniki že leta, preden novi izvozniki vstopijo na izvozni trg in imajo tudi po navadi višjo *ex-ante* stopnjo rasti produktivnosti. Dobra podjetja se torej po navadi odločijo za izvoz (Wagner, 2007, str. 66). Raziskave so večinoma potrdile, da je hipoteza samo-selekcije pomembnejša od učenja z izvozom (Greenaway & Kneller, 2007, str. F-148).

Dokazi o učenju z izvozom so nekoliko bolj mešani. Rezultati po-vstopne razlike v uspešnosti med novimi izvozniki in neizvozniki kažejo na hitrejšo rast produktivnosti le v nekaterih raziskavah. Če so podjetja primerjanja po metodi ujemanja (angl. *Matching technique*), po navadi ni statistično značilnih izvoznih premij. Kot poudarja Kostevc (2005, str. 31), je lahko začetni dvig produktivnosti tudi rezultat učinka obsega, ki ga je povzročila širitev trga podjetja, zato lahko podjetja uporabijo svoje presežne zmogljivosti, in ne dejansko trajnega izboljšanja produktivnosti podjetja. Izvozna dejavnost podjetij ni vedno vzrok za izboljšanje produktivnosti podjetij (Wagner, 2007, str. 66).

Iz povzetih rezultatov ugotovitev raziskav je razvidno, da so izvozna podjetja produktivnejša od podjetij, ki proizvajajo le na domačem trgu, in da se produktivnejša podjetja sama-selekcionirajo na izvozni trg, medtem ko izvoz ne izboljša nujno produktivnosti podjetij.

Kljub velikemu številu empiričnih študij v velikem številu držav, ki so podale celovite dokaze glede značilnosti in velikosti izvozne produktivnostne premije, pa na tej ravni razlike med ocenjenimi izvoznimi premijami še vedno ostajajo nerazložene. Primerjave med državami in celo primerjave med posameznimi študijami znotraj ene države med omenjenimi raziskavami niso ravno mogoče, saj se študije medsebojno precej razlikujejo v podrobnostih uporabljenih metod in tudi časovnih serijah uporabljenih podatkov. Premije so lahko različne, ker empirični modeli niso enako specificirani, zaradi različno definiranih vključenih spremenljivk ali pa zaradi razlik med samimi državami (Wagner, 2008, str. 591–592). Kot posledica želje po ustvarjanju primerljivih podatkov in prepričljivejših stiliziranih ugotovitev pa je nastala

koordinirana mikroekonometrična študija skupin raziskovalcev v štirinajstih različnih državah, ki so ustvarili skupino ISGEP (Wagner et al. – ISGEP, 2007) za ocenjevanje identično specificiranih empiričnih modelov z uporabo identično definiranih spremenljivk in ugotavljanje razlik med državami v rezultatih meta analize. Rezultati raziskave so lahko primerjani kvalitativno in tudi v smislu velikosti ocenjenih učinkov.

Tabela 10 podaja pregled pred-vstopnih premij in po-vstopne uspešnosti novih izvoznikov za sklop evropskih držav, vključenih v skupno ISGEP-raziskavo ter Kitajsko in ZDA. Pred-vstopna premija prihodnjih izvoznikov v primerjavi z neizvozniki tri leta pred začetkom izvažanja znaša po podatkih raziskav v povprečju okoli 10 % (in nekoliko manj v ZDA). Po-vstopna premija rasti novih izvoznikov tri leta po začetku izvažanja pa je po drugi strani precej bolj skromna, v povprečju okoli 2,5 %, in neznčilna (v ZDA znaša 0 %) (Damijan & Kostevc, 2011, str. 4).

Tabela 10: Pred-vstopna in po-vstopna premija rasti (dodana vrednost/zaposlenega, v %)

	Pred-vstopna premija <i>t</i> – 3	Po-vstopna razlika v rasti <i>t</i> + 3
Avstrija	0,1	0,1
Belgija	6,1	19,3
Čile	12,1	1,9
Francija	7,5	–0,2
Italija	17,4	4,3
Irska	16,1	–1,4
Kitajska	20,8	–4,5
Kolumbija	15,9	–0,1
Z Nemčija	4,7	0,0
V Nemčija	5,6	–2,2
Slovenija	–1,2	6,2
Španija	24,1	5,2
Švedska	–1,2	2,1
Velika Britanija	10,9	3,9
Povprečje	9,9	2,5
ZDA	8,7	0,4

Vir: Wagner et al. – ISGEP, Exports and Productivity, Comparable evidence for 14 Countries, 2007 za 14 držav; Bernard in Jensen, Exceptional exporter performance: cause, effect, or both, 1999 za ZDA.

ISGEP raziskovalna skupina ravno tako ugotovi, da so izvozniki produktivnejši od neizvoznikov, ko se nadzoruje opazovana in tudi neopazovana heterogenost podjetij in da izvozne produktivnostne premije po navadi rastejo z deležem izvoza v celotni prodaji. Skupna raziskava potrdi veljavnost hipoteze samo-selekcije produktivnejših podjetij na izvozne trge in obenem ne najde skoraj nobenih dokazov v prid hipotezi učenja z izvozom. Izvozne premije se močno razlikujejo med državami tudi v identično specificiranem modelu. Ugotovitve meta analize so konsistentne s teoretičnimi predvidevanji, da so produktivnostne premije večje v državah z nižjimi stopnjami sodelovanja v izvozu, z restriktivnejšimi

politikami, nižjimi BDP na prebivalca, manj učinkovito vlado in s slabšo kakovostjo predpisov ter v državah, ki izvažajo na bolj oddaljene trge (Wagner, 2008, str. 592, za obširnejšo in podrobnejšo razlago rezultatov glej Wagner et al. – ISGEP, 2007).

3.2 Dosedanje empirične raziskave mednarodne trgovine podjetij v Sloveniji

Raziskave odnosa med izvozom in produktivnostjo na ravni podjetij in njihove različice so bile opravljene tudi na podatkovnih bazah slovenskih proizvodnih podjetij (Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006; Wagner et al. – ISGEP, 2007). Empirične raziskave uporabljajo danes že poimenovan standardni pristop, ki sta ga predstavila Bernard in Jensen (1995 in 1999), ter njegove razširitve in alternativne pristope, ki so se razvili skozi empirično raziskovanje – z namenom odprave nekaterih slabosti in pristranskosti standardnega pristopa.

Skupen pristop, danes poimenovan standardna metoda, za ugotavljanje razlik v produktivnosti med izvozniki in neizvozniki je sledenje metodologiji, ki sta jo predstavila Bernard in Jensen (1995, 1999). Študije te vrste uporabljajo longitudinalne podatke na ravni obratov ali podjetij za dokumentiranje razlik v ravni in rasti produktivnosti med izvozniki in neizvozniki v prvem koraku. Gledajo se razlike v povprečni delovni produktivnosti ali celotni faktorski produktivnosti med izvozniki in podjetji, ki proizvajajo le na domačem trgu. V naslednjem koraku se izračuna tako imenovana izvozna premija, ki je definirana kot *ceteris paribus* odstotna razlika delovne produktivnosti ali celotne faktorske produktivnosti med izvozniki in neizvozniki. V nadaljevanju se izračunajo razlike v rasti produktivnosti med izvozniki in neizvozniki. Za ugotavljanje veljavnosti prve hipoteze – samo-selekcija produktivnejših podjetij v izvozno dejavnost – se opazujejo pred vstopne razlike v produktivnosti med novimi izvozniki in neizvozniki. Če velja, da učinkovitejša podjetja postanejo izvozno usmerjena, je pričakovati, da se bodo našle značilne razlike v učinkovitosti med prihodnjimi začetniki izvozne dejavnosti in prihodnjimi neizvozniki. Tako imenovana pred-vstopna premija kaže povprečno odstotno razliko med današnjimi izvozniki in današnjimi neizvozniki že v opazovanih letih pred vstopom na izvozni trg. Za testiranje druge hipoteze – učenje z izvozom, ki pravi, da izvoz spodbuja produktivnost podjetij – pa se ugotavljajo po-vstopne razlike v rasti produktivnosti med novimi izvozniki in neizvozniki (Wagner, 2007, str. 62–64).

Standardni pristop, orisan v zadnjem delu, je bil nato še razširjen, uporabljajo pa se še drugi alternativni pristopi, ki obravnavajo nekatere njegove slabosti in težave. Dva druga pristopa, ki sta se uporabljala tudi v empiričnih raziskavah slovenskih proizvodnih podjetij, sta primerjava produktivnosti po metodi »*matchinga*« in metoda razlik v distribuciji produktivnosti v celoti med izvozniki in neizvozniki. Pri metodi »*matchinga*« se ustvari kontrolna skupina, in sicer tako, da se vsaka obravnavana enota primerja z neobravnavano, ki sta si podobni, kolikor je le mogoče – v času pred začetkom obravnave – za ugotavljanje

vzročnosti začetka ali prenehanja izvažanja na produktivnost. Metoda je bila po predstavitvi Wagnerja (2002) uporabljena v velikem številu raziskav, tudi na podatkih slovenskih podjetij (De Loecker, 2004; Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006). Pri drugi metodološki inovaciji pa se kot strožji test od primerjanja le razlike v povprečni vrednosti distribucije v produktivnosti v enem momentu med izvozniki in neizvozniki upošteva vse trenutke s testom stohastične prevlade (angl. *Stochastic dominance*) distribucije produktivnosti za izvoznike v primerjavi z distribucijo produktivnosti za neizvoznike, veljavnost pa se testira z neparametričnim sprejetjem Kolmogorov-Smirnovskega testa (Wagner, 2007, str. 65).

V nadaljevanju sta podana pregled in opis izbranih empiričnih raziskav na podatkovnih bazah slovenskih proizvodnih podjetij, ki so bile opravljene po opisanih metodah, za ugotavljanje produktivnostne premije in nekaterih drugih značilnosti izvoznih podjetij, ki podajajo pregled, strukturo in osnovo za primerjavo s pozneje predstavljeno empirično raziskavo, opravljeno na slovenskih storitvenih podjetjih. Rezultati raziskav vzročne povezave med izvozom in produktivnostjo slovenskih proizvodnih podjetij bodo v poglavju Predstavitve rezultatov empirične raziskave primerjani z rezultati empirične raziskave storitvenih podjetij.

Damijan et al. (2004) so v svoji raziskavi proučevali povezavo med heterogenostjo podjetij v smislu produktivnosti in njihovo odločitvijo o izvozu na podatkovni bazi slovenskih proizvodnih podjetij v obdobju 1994–2002 in oblikovali različna spoznanja. Študija proučuje vpliv heterogenosti izvoznih trgov na odločitev podjetij o začetku izvažanja in po-izvoznega izboljšanja produktivnosti podjetij. Produktivnost izvoznih podjetij je višja od podjetij, ki proizvajajo le na domačem trgu, in podjetja, ki izvažajo na večje število tujih trgov, so v povprečju delovno produktivnejša. Fiksni stroški vstopa na tuje trge so torej pomembni, saj izvoz na večje število tujih trgov zahteva višjo raven produktivnosti podjetij. Podjetja le postopno vstopajo na večje število tujih trgov, v povprečju na en nov trg v dveh letih. Študija ugotavlja tudi, da izvozna podjetja v povprečju niso vedno produktivnejša od podjetij, ki proizvajajo le na domačem trgu. V raziskavi je potrjena tudi domneva, da je višja raven produktivnosti potrebna za podjetja, ki začnejo izvažati v razvitejše države kot pa za izvoz v države v razvoju. Podjetja pridobijo značilno izboljšanje produktivnosti, ko začnejo izvažati na tuje trge, vendar to izboljšanje produktivnosti ni konstantno, ampak le kratkoročna pridobitev in je značilna predvsem pri začetku izvažanja v razvitejše države. Produktivnost novih izvoznikov je višja od neizvoznikov že leta pred začetkom izvažanja in značilna le za podjetja, ki začnejo izvažati na razvitejše trge. V mali odprti državi torej sam izvoz *per se* ne zagotavlja učinkov na povečanje produktivnosti izvoznih podjetij. Izvozniki lahko pridobijo z izvozom prek učenja in učinka konkurence le pri izvažanju na zahtevnejše trge.

De Loecker (2004, 2007) po metodi »*matchinga*« analizira, ali podjetja, ki začnejo izvažati, postanejo produktivnejša ob kontroli nad učinkom samo-selekcije na izvozne trge. V ta namen uporabi podatke za slovenska proizvodna podjetja v obdobju 1994–2002. Prehod iz planskega v tržno gospodarstvo veliko predhodnih planskih gospodarstev omogoča edinstveno proučevanje številnih temeljnih ekonomskih vprašanj. Slovenija je kot ena najuspešnejših tranzicijskih držav podvojila količino izvoza v opazovanih letih, število

podjetij, ki so začela izvažati, pa je naraslo še z večjo hitrostjo. Opazovana korelacija med izvozom in učinkovitostjo podjetij ponuja vprašanje, ali se najboljša podjetja sama-selekcionirajo na izvozne trge ali pa izvoz vodi v izboljšanje produktivnosti. Rezultati prikažejo, da novi izvozniki postanejo produktivnejši, ko začnejo izvažati, in sicer za 8,8 %. Razlika v produktivnosti med izvozniki in podjetji, ki proizvajajo le na domačem trgu, se skozi čas še poveča. Velikost in časovno usklajevanje učinka učenja sta različna med sektorji, vseeno pa se v večini sektorjev pokažejo dokazi v prid učinku učenja. Rezultati torej veljajo tudi na ravni panoge in so robustni na druge kontrolne spremenljivke, ki bi bile lahko povezane s povečanjem produktivnosti, kot je zasebno lastništvo. Informacije na ravni podjetij glede destinacij, na katere izvažajo, prikažejo, da je povečanje produktivnosti večje za podjetja, ki izvažajo na razvitejše trge. Rezultati raziskave potrdijo veljavnost hipoteze samo-selekcije produktivnejših podjetij na izvozne trge. Če bi bila le produktivnejša podjetja sposobna izvažati, pa izvozna destinacija ne bi bila pomembna, s čimer je prikazano, da so karakteristike izvoznih trgov pomembne za selekcijo podjetij, ki se odločijo za izvoz. Razlike v izboljšanju produktivnosti med panogami pa ne morejo biti pripisane le razlikam v destinacijah izvoza.

Kostevc (2005b) po vzoru rastoče literature o vzročni zvezi med izvozom in produktivnostjo v svojem prispevku analizira obstoj učinka učenja z izvozom na podatkovni bazi slovenskih proizvodnih podjetij v obdobju 1994–2002. V raziskavi je zastavljeno vprašanje, ali poleg tega, da se dobra podjetja sama-selekcionirajo v izvoz, multinacionalna produkcija dodatno izboljša učinkovitost v primerjavi z neizvozniki. Kostevc v svoji raziskavi razvije preprost model trgovine in mednarodne proizvodnje s heterogenimi podjetji, ki ustvarja učinek učenja prek konkurence na mednarodnih trgih. V raziskavi je tudi uporabljen test stohastične dominance, in sicer za dokazovanje hipoteze, da se produktivnejša podjetja odločijo za izvoz ali pa ustanavljanje tujih podružnic, medtem ko manj produktivna podjetja proizvajajo le na domačem trgu. Ocene, ki so izvedene na vzorcu slovenskih proizvodnih podjetij, kažejo, da se produktivnejša podjetja običajno sama selekcionirajo na konkurenčnejše trge, medtem ko ni prepričljivih dokazov o učenju z izvozom. Z uporabo splošnih specifikacij funkcije elastičnosti povpraševanja je model lahko uporabljen za prikaz, da imajo podjetja, ki so izpostavljena intenzivnejši konkurenci na izvoznih trgih, spodbudo za izboljšanje svoje produktivnosti. S testiranjem predstavljenega učinka je podanih nekaj empiričnih specifikacij, ki v veliki meri potrdijo pozitiven učinek začetnih ravni tržne konkurence na rast produktivnosti. Opisana metoda pa ne ponudi trdnih dokazov, da izvoz povzroča trajno izboljšanje učinkovitosti. S primerjanjem novih izvoznikov s podobnimi neizvozniki po metodi »*matchinga*« in z uporabo pristopa razlik v razlikah (angl. *Difference in difference*) se izkaže, da je porast produktivnosti sicer prisoten, vendar daleč od tega, da bi bil trajen. Čeprav novi izvozniki v začetnem letu doživijo porast produktivnosti, pa učinek izgine v naslednjih letih. Ti rezultati pripeljejo do sklepa, da so zaznani učinki učenja le posledica učinkovitejšega izkoriščanja razpoložljivih proizvodnih zmogljivosti, ki je omogočen z odprtjem dodatnega trga za podjetje.

Damijan in Kostevc (2006) na osnovi literature o vzročnosti med izvozom in produktivnostjo v svoji raziskavi analizirata učinek učenja z izvozom na podatkovni bazi slovenskih proizvodnih podjetij v letih 1994–2002. V študiji ne najdeta trdnih dokazov, ki bi potrdili hipotezo učenja z izvozom. Z metodo »*matchinga*«¹ primerjata nova izvozna podjetja z ustrezno primerljivimi neizvozniki z uporabo »*difference in difference*«² metode. Na parih primerjanih podjetij se prikaže, da so izboljšanja produktivnosti sicer prisotna, ampak še zdaleč niso trajna; po navadi izginejo kmalu po začetnem vstopu na tuji trg. Odziv na podatke o faktorski akumulaciji z mero celotne faktorske produktivnosti kaže, da so zaznani učinki učenja lahko pravzaprav le posledica povečane izkoriščenosti zmogljivosti, ki jo prinaša odprtje dodatnega trga za podjetje. Začetna porast produktivnosti novih izvoznikov je lahko razložena z drugimi učinki od učenja z izvozom, kot so boljše izkoriščanje zmogljivosti podjetja s širitvijo prodajnega trga, s čimer lahko podjetje izkoristi presežne zmožnosti.

Raziskava slovenskih proizvodnih podjetij je bila vključena tudi v mednarodno raziskavo ISGEP (Wagner et al. – ISGEP, 2007) po skupni metodologiji in enakih uporabljenih spremenljivkah, vključenih v raziskovanje v različnih državah. Rezultati raziskave na slovenskih proizvodnih podjetjih so skladni z glavno sliko, ki je že standardna za tovrstno empirično literaturo, in z raziskavo v velikem številu držav po enotni metodologiji potrjena, in sicer da so izvozniki produktivnejši od neizvoznikov, če kontroliramo za opazovano in neopazovano heterogenost in da izvozna premija po navadi raste z deležem izvoza v celotni prodaji. Velikost izvozne premije v Sloveniji znaša 5 % in je podobna velikosti izvoznih premij v državah, kot so: Avstrija, V. Britanija in V. Nemčija, s čimer se pokaže, da velikost izvozne premije ni povezana z ekonomskim razvojem držav. Ugotovljeni so bili močni dokazi v prid hipoteze samo-selekcije za manj razvite države in vse EU-države, kjer so bili podatki o številu novih izvoznikov zadostni. Dokazov o učenju z izvozom je precej manj in so bili značilni le za Italijo. Glede na omenjene dokaze na osnovi empiričnih raziskav je torej razvidna glavna slika ugotovitev o povezavi med izvozom in produktivnostjo.

3.3 Dosedanje empirične raziskave mednarodne trgovine storitvenih podjetij

V tem poglavju so predstavljene empirične raziskave, ki so se ukvarjale z raziskovanjem mednarodne dejavnosti storitvenih podjetij. Sprva so opisane empirične raziskave, ki so proučevale izvozno dejavnosti storitvenih podjetij ter vzorčno povezavo med izvozom in produktivnostjo na osnovi empiričnih modelov in razpoložljivih podatkov posameznih držav. V nadaljevanju pa so predstavljene še raziskave, ki so se ukvarjale s proučevanjem nekaterih drugih aktualnih vprašanj, povezanih s trgovino s storitvami, in se navezujejo na predstavljeno teorijo v predhodnih poglavjih.

4.3.1 Empirične raziskave vzročne povezave med izvozom in produktivnostjo storitvenih podjetij

Razprave o vlogi izvoza pri spodbujanju gospodarske rasti in produktivnosti trajajo že nekaj časa, osredotočene pa so bile predvsem na podjetja v proizvodni dejavnosti. Bernard in Jensen (1995, 1999 in 2004) sta objavila prvo raziskavo, kateri so sledile številne druge, kjer sta uporabila obsežne longitudinalne podatke iz raziskav, ki jih redno izvajajo statistični uradi v ZDA, in sicer za ugotavljanje razlik med izvozniki in podjetji, ki nimajo izvoza v različnih dimenzijah uspešnosti podjetij, vključno s produktivnostjo (Wagner, 2007, str. 60). Raziskave v omenjeni smeri so bile opravljene tudi na osnovi podatkov za slovenska proizvodna podjetja (Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006; Wagner et al. – ISGEP, 2007).

Raziskave so potrdile več empiričnih zakonitosti. Izvozna podjetja so superiorna v primerjavi s podjetji, ki poslujejo le na domačem trgu v smislu produktivnosti, kapitalske intenzivnosti, plač in velikosti. Za izvozna podjetja je tako značilna produktivnostna premija, ki je opredeljena kot *ceteris paribus* odstotna razlika delovne produktivnosti ali celotne faktorske produktivnosti med izvozniki in neizvoznimi podjetji (Wagner, 2007, str. 62). Veliko raziskav je potrdilo značilnost samo-selekcije produktivnejših podjetij v izvozno dejavnost, medtem ko je dokazov o obratni vzročnosti, učenju z izvozom, precej manj (Damijan et al, 2010, str. 374).

Raziskave na proizvodnih podjetjih so torej obsežne, precej manj raziskano pa je področje izvozne dejavnosti in vzročnosti izvozne uspešnosti storitvenih podjetij in njihove produktivnosti, kar pa je tema raziskovanja v večjem obsegu v zadnjem času. V nadaljevanju bodo podani pregled nekaterih izbranih obstoječih empiričnih raziskav izvozne dejavnosti storitvenih podjetij na podatkih posameznih držav ter njihovi izsledki glede determinant izvozne uspešnosti storitvenih podjetij in vpliva na produktivnost podjetij.

Love in Mansury (2009) sta opazovala povezavo med izvozom in produktivnostjo na vzorcu ameriških podjetij poslovnostoritvene dejavnosti iz leta 2004. Rezultati so pokazali, da je za večja, produktivnejša podjetja večja verjetnost, da bodo postala izvozno usmerjena, kar potrjuje predhodne izsledke literature o učinku samo-selekcije uspešnejših podjetij v izvoz. Ko je podjetje že izvozno usmerjeno, pa produktivnost ne vpliva na obseg izvoza. Avtorja sta preizkušala tudi vpliv izvoza na produktivnost in ugotovila, da je produktivnost neločljivo povezana z izvozom in tudi s povečano izpostavljenostjo mednarodnim trgom, sicer z nekoliko manj močno povezavo. Tako je tudi med podjetji poslovnih storitev, sorazmerno intenzivnih z znanjem, ki naj bi lažje premagala ovire internacionalizacije in izvoza, očiten učinek samo-selekcije in učenja z izvozom. Rezultati torej prikazujejo podobne rezultate študijam izvozne dejavnosti in povezave s produktivnostjo proizvodnih podjetij. Avtorja v svoji raziskavi uporabljata presečne podatke in tako nista mogla raziskati vprašanja, ali se produktivnost poveča pred tem ali po tem, ko podjetje začne izvažati oziroma ali odločitev o začetku izvažanja vodi do povečanja produktivnosti.

Eickelpasch in Vogel (2009, str. 1) sta na posebni panelni bazi podatkov nemških podjetij poslovne storitvene dejavnosti (promet, skladiščenje in zveze, poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne aktivnosti) za leta 2003–2005 analizirala vpliv različnih karakteristik podjetij, kot so: velikost, produktivnost, človeški kapital, izkušnje na nacionalnem trgu v Nemčiji in druge značilnosti, ki vplivajo na izvozno uspešnost podjetij. Agregatne statistike prikazujejo, da je mednarodna trgovina s storitvami močno narasla v zadnjih letih, ni pa še povsem jasno, zakaj nekatera podjetja izvažajo, druga pa ne. Rezultati so pokazali, da se, ko ni kontrole za fiksne učinke podjetij, rezultati skladajo s predhodnimi ugotovitvami drugih raziskav za proizvodna podjetja, ko pa se kontrolira za neopazovano heterogenostjo, pa pozitivni učinki produktivnosti in človeškega kapitala izginejo. To nakazuje, da te spremenljivke niso same po sebi pozitivno povezane z izvozno uspešnostjo, ampak bolj s časovno konstantnimi značilnostmi, ki pa niso opazovane. Velikost in diverzifikacija proizvodov pa še vedno ostajata pozitivna in značilno vplivata. Na splošno rezultati potrjujejo večino razlag izvoznega obnašanja podjetij, ki je na osnovi empiričnih raziskav v literaturi značilno za proizvodna in tudi storitvena podjetja. Te spremenljivke predstavljajo velikost podjetja, človeški kapital in produktivnost ter drugi dodatni dejavniki izvoznega obnašanja, kot so izkušnje na nacionalnem trgu.

Kelle in Kleinert (2010) prikažeta rezultate štirih ključnih dejstev mednarodne trgovine s storitvami podjetij v Nemčiji, in sicer na osnovi dveh sestavljenih podatkovnih baz Deutsche Bundesbank od leta 1989 do leta 2007. Transakcije v podatkovni bazi vključujejo podatke GATS oblik 1, 2 in 4 mednarodnih transakcij. Najprej sta ugotovila, da ne le storitvena podjetja, ampak tudi podjetja iz preostalih panog izvažajo in uvažajo storitve, tako da v svoji raziskavi proučujeta vsa podjetja, ki izvažajo in uvažajo storitve. Kot drugo rezultati prikažejo, da so trgovinski tokovi storitvenih podjetij podobni tistim v mednarodni dejavnosti proizvodnih podjetij. Opazno je, da trgovina s storitvami poteka predvsem prek nekaj večjih podjetij, ki poslujejo v velikem številu držav, prodajajo veliko storitvenih produktov ter pogosto izvažajo in uvažajo storitve. Ugotovljeno je torej, da le majhno število nemških storitvenih podjetij sodeluje v mednarodni menjavi. Podjetja, ki sodelujejo v mednarodni trgovini s storitvami, pa se med seboj močno razlikujejo glede vrednosti trgovine, s tem da velika podjetja prevladujejo pri trgovini s storitvami. Tretja pomembna ugotovitev je, da rezultati prikažejo močno osredotočenost podjetij na en glavni trg in eno storitev. Kot četrto pa rezultati raziskave prikažejo, da so vzorci uvoza storitve močno podobni izvozu storitev.

Conti, La Turco & Maggioni (2010) so proučevali determinante izvozne uspešnosti italijanskih podjetij poslovno storitvene dejavnosti na osnovi presečnih podatkov v NACE Rev. 1 oddelkih G, I in K (trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil in izdelkov za široko rabo; promet, skladiščenje in zveze; poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve) za leto 2003. Empirična analiza determinant izvoznega statusa in intenzivnosti prikazuje, da je uspeh storitvenih podjetij na tujih trgih posebej povezan z njihovimi izkušnjami na nacionalnem trgu, njihovo pripadnostjo nacionalnim in mednarodnim mrežam in z njihovo povezavo z velikimi industrijskimi podjetji. Višja raven produktivnosti in večja usposobljenost podjetij sta pomembni samo pri izvozu na bolj oddaljene trge. Delo je na

osnovi razpoložljivih podatkov opazovalo aktivnosti podjetij le v letu 2003, kar so le presečni podatki podjetij, ki pa ne dovoljujejo ugotavljanja vzročne povezave med spremenljivkami v modelu in izvoznimi kazalniki. Avtorji kot slabost poudarjajo tudi majhno število podjetij v vzorcu, kar bi lahko povzročilo izkrivljanje podatkov in njihove značilnosti.

Breinlich in Criscuolo (2010) analizirata podjetja, ki se ukvarjajo z mednarodno menjavo v storitveni dejavnosti, z uporabo podatkovne baze na ravni izvoza in uvoza podjetij v Veliki Britaniji (v nadaljevanju VB) v letih 2000–2005. Pri interpretiranju podatkov v okviru obstoječe literature in dognanj o trgovini s storitvami in z blagom se prikažejo različni ključni rezultati. Za trgovino s storitvami je značilna močna heterogenost na ravni podjetij, ki je značilna za razlike med storitvenimi podjetji, ki sodelujejo v mednarodni menjavi, in tistimi, ki poslujejo le na domačem trgu, pa tudi med samimi mednarodnimi trgovci s storitvami. Rezultati pokažejo, da se le majhen delež podjetij v VB ukvarja z mednarodno trgovino s storitvami, da se udeležba v trgovini močno razlikuje po različnih panogah in da so podjetja, ki se ukvarjajo s trgovino s storitvami, različna od podjetij, ki delujejo le na domačem trgu, in sicer po velikosti, produktivnosti in po drugih značilnostih podjetij. Raziskava ponuja tudi natančne dokaze o vzorcih mednarodne menjave storitvenih izvoznikov in uvoznikov glede števila tujih trgov, na katerih podjetja poslujejo, vrednosti izvoza in uvoza glede na trg in deleže posameznega trga glede na celotno prodajo. Rezultati pokažejo, da je heterogenost na ravni podjetij ključna značilnost trgovine s storitvami. Pokažejo se tudi nekatere posebne značilnosti trgovine s storitvami v primerjavi s trgovino z blagom. Izvozniki storitev so precej manjši v primerjavi z izvozniki proizvodov in uvozniki storitev ter imajo višje stopnje produktivnosti in višjo intenzivnost strokovnega znanja. V nasprotju z literaturo o trgovcih z blagom so pri storitvenih podjetjih intenzivne marže pomembne pri prilagajanju na podjetniški ravni, trgovinski tokovi na agregatni ravni pa so skoraj povsem odvisni od sprememb v ekstenzivnih maržah. Ugotovljenih pa je tudi veliko podobnosti med trgovino s storitvami in trgovino z blagom na ravni podjetij, na osnovi česar avtorja sklepata, da je obstoječi heterogeni model za trgovino proizvodnih podjetij dobro izhodišče za razlago tudi trgovine s storitvami.

4.3.2 Empirične raziskave drugih determinant mednarodnega sodelovanja storitvenih podjetij

V nadaljevanju so predstavljene še izbrane empirične raziskave, ki niso neposredno proučevale le povezave med izvozom in produktivnostjo storitvenih podjetij, ampak so se ukvarjale še z nekaterimi drugimi aktualnimi vprašanji, povezanimi z mednarodno trgovino s storitvami, in sicer z odkrivanjem različnih determinant tujih neposrednih investicij storitvenih podjetij, s prilagajanjem podjetij na uvozno konkurenco, primerjavo mednarodne dejavnosti storitvenih in proizvodnih podjetij (primerjava storitvenih s proizvodnimi podjetji bo pozneje tudi predstavljena pri empirični raziskavi slovenskih storitvenih podjetij), z gravitacijskim pristopom in drugimi dimenzijami mednarodnega sodelovanja storitvenih podjetij. Izbrane empirične raziskave podajajo dokaze v povezavi z opisanimi teoretičnimi dejstvi v

predhodnih poglavjih, osvetljujejo tudi nekatere ocene, ki bodo predstavljene v empirični raziskavi, obenem pa podajajo še nekatere možnosti in vprašanja za prihodnje raziskave.

Bernard, Jensen, Redding & Schott (2010, str. 1) na osnovi združenih podatkov o individualnih trgovinskih transakcijah iz carinskih zapisov ZDA in z obširnimi podatki o zaposlovanju podjetij poslovnega registra Census Bureau raziskujejo izvozno in uvozno dejavnost podjetij prek trgovine v veleprodaji in maloprodaji. Rezultati raziskave se predvsem osredotočajo na leto 2002, panelni podatki za druga leta pa dajejo podobne rezultate. Izvozniki in uvozniki s 100-odstotno zaposlenostjo v trgovini na široko (veleprodaja) in trgovini na drobno (maloprodaja) se razlikujejo od trgovinskih podjetij, ki so čisti »proizvajalci in porabniki«, a v različnih dimenzijah: so manjši v smislu zaposlovanja, tržne vrednosti in domače prodaje, delujejo z manj obrati v ZDA in so prisotni v manjšem številu ameriških držav. Ugotovitve nadalje kažejo, da so po drugi strani mešana podjetja, ki so tako proizvodna in potrošna ter poslujejo v veleprodaji in maloprodaji znotraj podjetja, bistveno večja. Ta podjetja trgujejo z veliko več produkti, z veliko večjim številom držav in se bodo tudi po večji verjetnosti vključevala v trgovino kot povezana stranka.

Ariu (2010) v svojem prispevku raziskuje različne dimenzije in determinante heterogenosti trgovine s storitvami na transakcijski ravni na podatkovni bazi Nacionalne banke Belgije, in sicer z namenom ugotavljanja, ali se zaradi posebne narave storitev variacije med podjetji, državami in skozi čas razlikujejo od trgovine z blagom. Sprva predstavi opisne statistike o tem, kako se trgovina razlikuje med podjetji in državami, z razčlenitvijo učinkov različnih marž trgovine. Z uporabo gravitacijskega pristopa poskuša prikazati determinante teh razlik med državami, analizira pa tudi variacije trgovine s storitvami skozi čas. Ugotovitve prikažejo, da so za najboljše izvoznike in uvoznike značilne večje število transakcij in višje vrednosti transakcij. Razlike med podjetji glede izvoznih količin so torej razložene predvsem z razlikami v številu transakcij in s povprečno vrednostjo transakcije storitev na državo, kar predstavlja prvo razliko trgovine s storitvami od trgovine z blagom. Ekstenzivne marže igrajo pomembno vlogo tudi pri trgovini z blagom, medtem ko imajo intenzivne marže pomembno vlogo le pri trgovini s storitvami. Z glavnimi partnerskimi državami se posluje z večjim številom transakcij, podjetij in storitvami, vrednost teh transakcij pa je nižja. Razlike med državami so torej v večini razložene z ekstenzivnimi maržami, kar velja tudi za trgovino z blagom, medtem ko rezultati prikažejo negativen vpliv intenzivnih marž pri razlagi variacij med državami, kar pomeni, da večje partnerske države prejmejo manjše količine transakcij. Razdalja nadalje zmanjša vrednost trgovine s storitvami, število transakcij, podjetij in storitev, obenem pa poveča povprečno velikost transakcij, kar velja tudi za trgovino z blagom. Rezultati tudi ne prikažejo zmanjšanja vpliva razdalje skozi čas. Pri oblikovanju tokov trgovine s storitvami igrajo poleg razdalje pomembno vlogo tudi lastnosti držav, kot so isti jezik med državama partnericama, sosedna lega med državama, povezave med državami znotraj Evropske unije (v nadaljevanju EU) in kolonialne povezave. Vse predstavljene značilnosti imajo pozitiven vpliv na trgovino s storitvami glede števila transakcij, podjetij in storitev, povprečna velikost transakcij pa je manjša. Variacije v trgovini s storitvami skozi čas

so razložene z intenzivnimi maržami na kratek in tudi srednji rok, kar pa predstavlja resno skrb glede sposobnosti trgovcev s storitvami za širjenje na tuje trge.

Oldenski (2009) v svoji raziskavi prikaže, da standardne napovedi glede odločitve med izvozom in tujimi neposrednimi investicijami veljajo za proizvodna podjetja, za storitvena pa ne. Velikost trga in razdalja značilno vplivata na razmerje izvoza proti tujim neposrednim investicijam pri proizvodnih podjetjih, ne pa tudi pri storitvenih. V svoji raziskavi razvije alternativni model, ki razčleni vsako panogo v rutine, ki so potrebne za produkcijo, in uporabi razčlenjene rutine za predvidevanje lokacije produkcije za posamezno panogo. Za razlago razlik med sektorji se osredotoči na dva nova vira relativnih stroškov TNI in izvoza. Prvi je potreba po komunikaciji s strankami. Za panoge, ki zahtevajo neposredno komunikacijo s porabniki, je značilna večja verjetnost, da bodo podjetja proizvajala svoje produkte na destinacijskih trgih. Ker je komunikacija s strankami okoli dvakrat pomembnejša za storitvena podjetja v primerjavi s proizvodnimi, ta spremenljivka lahko razloži, zakaj storitvena podjetja v večji meri uporabljajo TNI v primerjavi z izvozom kot proizvodna podjetja. Druga spremenljivka vključuje skrite stroške TNI, in sicer težavo prenosa bolj nerutinskih aktivnosti na tuje podružnice. Produkcija bolj nerutinskih aktivnosti se bo z večjo verjetnostjo odvijala na sedežu multinacionalnih podjetij s poznejšim izvozom, kar pa je še posebej značilno pri trgovanju z državami, ki imajo slabšo institucionalno uveljavljanje pogodbenih določil. V panogah, kjer je večja intenzivnost uporabe ne rutinskih aktivnosti, se bo z večjo verjetnostjo proizvajalo v domači državi, tako da te aktivnosti ne bodo prenesene na tuje podružnice. Ker so storitvena podjetja intenzivnejša v uporabi nerutinskih aktivnosti kot proizvodna, pa ta povezava delno nadomesti nagnjenost k tujim neposrednim investicijam, ki jo nalaga vloga komunikacije s strankami. Napovedi so testirane na podatkih ameriškega Bureau of Economic Analysis, in sicer na podatkih primerjalne raziskave TNI ameriških multinacionalk na ravni podjetij s kombinacijo podatkov na ravni delovnih rutin (nalog), ki jih zbira Department of Labor's Occupational Information Network. Pristop v raziskavi, ki temelji na rutinah, je ustrezen za proizvodne in tudi storitvene sektorje. Razlike v intenzivnosti rutin lahko razložijo 40 % razlik v razmerju med izvozom proti TNI med proizvodnimi in storitvenimi sektorji. V drugi sorodni raziskavi pa Oldenski (2010) še dodatno ugotovi, da ob nadzoru nad starševskim podjetjem in državnimi fiksnimi učinki pa tudi mero izvedljivosti TNI ameriška podjetja z večjo verjetnostjo in intenzivneje uvažajo vmesne produkte iz svojih tujih podružnic pri inputih, ki intenzivneje uporabljajo rutinske aktivnosti. Kompleksnejše in nerutinske aktivnosti pa se v večji meri izvajajo na sedežu multinacionalke v ZDA.

Fernandes & Paunov (2008) v svojem prispevku proučujeta učinke TNI v storitve na rast produktivnosti v proizvodni dejavnosti v Čilu med letoma 1992 in 2004. V 90. letih prejšnjega stoletja je bilo tujih neposrednih investicij v industrijskem storitvenem sektorju v Latinski Ameriki ogromno. Tovrstne naložbe lahko povečajo kakovost storitev, zmanjšajo njihove stroške in omogočijo priložnosti za prenos znanja nadaljnjim uporabnikom storitev. Avtorja ocenjujeta razširjeno proizvodno funkcijo, v kateri je rast outputa obrata odvisna od rasti inputa in tehtane mere TNI v storitve. Novost pristopa je v tem, da avtorja lahko ocenita

intenzivnost uporabe različnih vrst storitev na ravni obrata in te informacije uporabita pri oceni pomena TNI pri teh storitvah. Rezultati ekonometrične študije prikažejo pozitiven in značilen vpliv TNI v storitvah na rast produktivnosti čilskih proizvodnih obratov in so robustni na številne teste. Gospodarski vpliv ocen je, da povezave med TNI v storitvah predstavljajo skoraj 5 % opazovanega povečanja rasti produktivnosti v čilskih proizvodnih podjetjih na vzorcu v opazovanem obdobju. Rezultati kažejo na to, da zmanjšanje ovir, ki omejujejo TNI v storitve, v veliko državah v razvoju lahko prispeva k pospešitvi rasti produktivnosti v proizvodnih sektorjih.

Bombarda, McCann & Toubal (2010) v svoji raziskavi analizirajo, kako se podjetja poslovnega storitvenega sektorja prilagajajo na uvozno konkurenco. V javnosti je v zadnjem času veliko govora o tem, kako liberalizacija trgovine v storitvenih sektorjih vpliva na razvite države. V članku prikažejo, da sektorski prodor uvoza poveča verjetnost izstopa podjetij prek združitve in prevzemov in prek zaprtja podjetij. Uvozna konkurenca v poslovnostoritvenem sektorju vodi v značilno prestrukturiranje v panogah. Teoretični model temelji na Nearyjevem (2007), ki proučuje vpliv liberalizacije trgovine na čezmejne združitve in prevzeme v okviru oligopolistične konkurence. Predpostavlja se, da so podjetja heterogena glede na marginalne stroške, v modelu pa so dovoljeni tudi domači prevzemi in združitve ter izstop prek zaprtja podjetja. Model je preizkušen na podatkih francoskih podjetij na ravni podjetij in podatkov o izstopu in združitvah ter prevzemih v poslovnem storitvenem sektorju. Predpostavke modela so v empirični študiji potrjene. Z večjim prodorom uvozne konkurence francoska podjetja izstopijo prek zaprtja podjetij ter združitve in prevzemov. S člankom so tako predstavljeni novi dokazi glede mednarodne trgovine s storitvami na podjetni ravni. V nasprotju z literaturo o proizvodnih podjetjih je prikazano, da ni nizkocenovna konkurenca tista, ki ima največji vpliv. Veliki koeficienti o izstopu podjetij ter združitvah in prevzemih pri uvozni konkurenci so značilni za države iz EU in OECD. Ti rezultati prikazujejo, da je bil vpliv tuje konkurence v Franciji do zdaj največji prek podjetij iz sosednjih držav s podobnimi značilnostmi, in ne prek držav, kot je Indija, kar je priljubljena tema razprav v javnosti.

Christen & Francois (2010) razvijeta nov analitični okvir za čezmejno trgovino s storitvami pa tudi za trgovino s storitvami prek tujih podružnic, ki temelji na heterogenih podjetjih, ki poslujejo v oligopolu. Ta okvir vodi do neposrednih predvidevanj glede izbire načinov dostave storitev na podjetni ravni in glede vzorcev dvostranske trgovine na ravni panoge. V raziskavi proučujeta napovedi na panožni ravni – na naboru panelnih podatkov v ZDA. V nasprotju z literaturo, ki se ukvarja s TNI kot približkom za prodajo prek tujih podružnic, pa se v omenjeni raziskavi ukvarjajo s podatki o dvostranski trgovini prek tujih podružnic, ki pa so podrobnejši kot v drugih raziskavah. V raziskavi so neposredno primerjani opazovani vzorci trgovine s storitvami in prodaja prek tujih podružnic v storitvenih podjetjih z ustreznimi kazalniki vzorcev čezmejne prodaje in prodaje prek tujih podružnic v proizvodnem sektorju. V nasprotju z mešanimi rezultati v proizvodnih sektorjih se storitvene prekomorske multinacionalne aktivnosti dosledno povečajo v primerjavi z neposrednim izvozom, bolj ko so oddaljene partnerske države. Jezik in prisotnost proizvodnih TNI sta tudi pomembna faktorja. Vpliv dejavnikov, kot so davek na dobiček in relativne zaloge človeškega kapitala na način

zagotavljanja storitev, pa je različen med različnimi sektorji. Dokazi o soodvisnosti med različnimi načini zagotavljanja storitev in pomenom lokalnih podružnic kažejo na to, da je vpliv politik na katero koli obliko ponujanja storitev odvisen od kombinacije notranjih predpisov in politik v vseh oblikah ponudbe.

Raziskave izvozne dejavnosti storitvenih podjetij in povezav s produktivnostjo sicer ne ponujajo primerjalne analize med državami niti primerjanja med samimi študijami v isti državi, saj tovrstne raziskave na storitvenih podjetjih v večjem obsegu nastajajo šele v zadnjih letih. Empirične študije se medsebojno precej razlikujejo v podrobnostih uporabljenih metod in tudi časovnih serijah uporabljenih podatkov; empirični modeli niso enako specificirani, vključene spremenljivke so različno definirane, razlike pa obstajajo tudi med samimi državami. Vseeno pa je iz povzetih empiričnih raziskav mogoče potegniti nekaj podobnih ugotovitev, ki tudi sledijo ugotovitvam predhodnih raziskav na proizvodnih podjetjih in s tem nakazujejo, kot sta poudarila Breinlich in Criscuolo (2010, str. 1), da je obstoječi heterogeni model za trgovanje proizvodnih podjetij dobro izhodišče tudi za razlago trgovine s storitvami. Raziskave tako v večini dokazujejo, da so izvozno usmerjena podjetja večja od podjetij, ki delujejo le na domačem trgu, kapitalsko intenzivnejša in produktivnejša od neizvoznikov, trgovina s storitvami pa poteka večinoma prek nekaj večjih podjetij.

4 EMPIRIČNA RAZISKAVA

V tem poglavju je opisan potek empirične raziskave, podpoglavja pa si sledijo na naslednji način: na začetku so predstavljeni namen raziskave, motivacija in ozadje, čemur sledi opis nabora podatkov in podatkovne baze ter deskriptivnih statistik. Naslednje podpoglavje predstavi postopke izvedbe raziskave in opis uporabljenih metodologij ter mogoča ekonometrična vprašanja pristranskosti, ki lahko vplivajo na ocenjene rezultate. Temu pa sledi še predstavitev predlaganih funkcij, torej opis empiričnih modelov in ekonometričnih vprašanj. Rezultati ekonometričnih ocen so predstavljeni v naslednjem poglavju.

4.1 Motivacija, ozadje in namen raziskave

Predhodna poglavja so proučevala teoretične mehanizme mednarodne trgovine s storitvami ter predstavila dosedanje empirične raziskave, opravljene na proizvodnih in storitvenih podjetjih ter proizvodnih podjetjih v Sloveniji, s tem pa so obenem postavila nekaj pomembnih vprašanj, ki bodo analizirana v tem poglavju. Z uporabo statističnih in ekonometričnih metod je namen naslednjega poglavja predstaviti in prispevati k bogatim empiričnim raziskavam, ki poskušajo razložiti povezavo med učinki izvoza in produktivnostjo na podjetni ravni. Empirične raziskave o vzročnosti povezave med izvozom in produktivnostjo na proizvodnih podjetjih so torej obsežne in so že podale nabor stiliziranih dejstev o povezavi med tema dimenzijama, precej manj pa je raziskano področje izvozne

dejavnosti in vzročnost izvozne uspešnosti storitvenih podjetij ter povezave z njihovo produktivnostjo, kar pa je tema raziskovanja v večjem obsegu v zadnjem času.

Trenutno še ne obstajajo stilizirana dejstva o izvozni dejavnosti storitvenih podjetij in povezavi z njihovo produktivnostjo, število raziskav je še precej majhno, metode raziskovanja se razlikujejo (kar onemogoča neposredno primerjavo rezultatov raziskav), rezultati pa prikazujejo razpršene dokaze različnih dejstev o mednarodni trgovini s storitvami in povezavo s produktivnostjo. Vseeno pa je mogoče potegniti nekaj glavnih ugotovitev: da so izvozna storitvena podjetja večja od storitvenih podjetij, ki delujejo le na domačem trgu, kapitalsko intenzivnejša, intenzivnejša s strokovnim znanjem, prodajajo in investirajo več ter so produktivnejša od neizvoznikov. Rezultati raziskav torej pokažejo, da je heterogenost na ravni podjetij ključna značilnost tudi mednarodne trgovine s storitvami. Veliko dosedanjih raziskav mednarodne trgovine storitvenih podjetij je proučevale izvozno dejavnost storitvenih podjetij le na presečnih podatkih, ki pa ne dovoljujejo ugotavljanja vzročnosti povezave med izvozom in produktivnostjo (glej raziskavi Love & Mansury, 2009; Conti et al., 2010). Pri tistih, ki so vsebovale panelne podatke, pa so rezultati pokazali podobne ugotovitve kot pri trgovini z blagom, in sicer so potrdile samo-selekcijo produktivnejših podjetij v izvozno dejavnost, medtem ko je dokazov v prid pozitivnih učinkov izvoza na produktivnost (učenje z izvozom) precej manj (Eickelpasch & Vogel, 2009; Kelle & Kleinert, 2010; Breinlich & Criscuolo, 2010).

Namen magistrskega dela je na osnovi empirične raziskave analizirati izvozno dejavnost slovenskih storitvenih podjetij, njene vzroke in posledice v okviru že poznane metodologije, uporabljene pri analiziranju izvozne dejavnosti proizvodnih podjetij, in s tem prispevati k bogatim empiričnim raziskavam, ki poskušajo razložiti povezavo med izvozom in produktivnostjo na podjetni ravni. Obseg in vzroki za razlike v produktivnosti med izvozniki in podjetji, ki delujejo le na domačem trgu, so ključna tema, ki jo naslavlja tovrstne raziskave. Empirična raziskava bo tudi dodala nova dognanja v zbirko raziskav izvozne dejavnosti storitvenih podjetij, ki pa jih v svetovnem merilu še ni veliko in v večjem obsegu nastajajo šele v zadnjih nekaj letih. Rezultati raziskave slovenskih storitvenih podjetij so nato še primerjani z rezultati raziskave slovenskih proizvodnih podjetij ter z že znanimi dognanji in rezultati drugih raziskav na slovenskih proizvodnih podjetjih (Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006; Wagner et al. – ISGEP, 2007). Nadalje je namen na osnovi rezultatov raziskave in primerjave izvozne dejavnosti storitvenih in proizvodnih podjetij ugotoviti, ali se storitvena in proizvodna podjetja pri mednarodni menjavi obnašajo podobno ali različno, ali so izvozno usmerjena storitvena podjetja, podobno kot je že znano za izvozno usmerjena proizvodna podjetja, produktivnejša od podjetij, ki so usmerjena le na domači trg, ali se produktivnejša podjetja sama selekcionirajo v izvozno dejavnost in ali pri storitvenih podjetjih obstaja značilen učinek učenja z izvozom. Opravljena raziskava bo tako predstavila nova dejstva o izvoznem obnašanju slovenskih storitvenih podjetij v primerjavi z že znanimi ugotovitvami o izvoznem obnašanju proizvodnih podjetij. Empirična dognanja lahko nadalje služijo kot dober pripomoček in izhodišče za predloge pri postavljanju tovrstnih politik na državni ravni.

4.2 Opis nabora podatkov, podatkovne baze

Podatki, uporabljeni v empirični analizi, so panelni podatki na podjetni ravni o slovenskih proizvodnih in storitvenih podjetjih med letoma 1994 in 2002. Nabor podatkov vsebuje podrobne računovodske informacije o zaključnih računih podjetij, kot so: sredstva podjetij, kapital, prodaja, različni stroški in dobički podjetij pa tudi precej popoln nabor podatkov o zunanji trgovini podjetij in kapitalskih tokovih posameznih podjetij. Vsi podatki v slovenskih tolarjih so bili deflacionirani z uporabo indeksov cen življenjskih potrebščin (za podatke, ki se nanašajo na delniški kapital) in indeksov proizvajalnih cen (na dvomestni NACE Rev. 2 panožni ravni) za podatke v povezavi s prodajo in z dodano vrednostjo. Panelni podatki omogočajo proučevanje vzročnosti med izvozom in produktivnostjo podjetij v primerjavi z nekaterimi opisanimi empiričnimi študijami v prejšnjih poglavjih, ki vsebujejo le presečne podatke in omenjene analize ne omogočajo. Panelna struktura podatkov omogoča tudi identificiranje novih izvoznikov v proučevanem obdobju ter s tem analizo o deležu novih izvoznikov in testiranje, ali so različne ravni produktivnosti potrebne za začetek izvoza oziroma ali obstaja samo-selekcija produktivnejših podjetij v izvozno dejavnost in ali se mogoče pojavi povečanje produktivnosti podjetij z izvozno dejavnostjo.

Vir originalnih računovodskih podatkov o zaključnih računih podjetij, ki vključujejo podatke o izvozu podjetij med letoma 1994 in 2002, je AJPES (2010). AJPES je skladno z 71. členom Zakona o plačilnem prometu (2002) pooblaščen za zbiranje, obdelovanje in za posredovanje podatkov iz letnih poročil poslovnih subjektov (v katerih so podatki o zaključnih računih podjetij) skladno z zakoni ter za javno objavljane letnih poročil in drugih podatkov gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov in drugih poslovnih subjektov skladno z Zakonom o gospodarskih družbah (2006) in drugimi zakoni. Skladno s predpisi morajo poslovni subjekti AJPES-u predložiti podatke iz letnih poročil za državno statistiko oziroma letna poročila za zagotovitev javnosti. Večina poslovnih subjektov predloži AJPES-u letno poročilo hkrati za namen državne statistike in namen zagotovitve javnosti ter tudi za davčni namen. Letna poročila oziroma podatke iz letnih poročil morajo predložiti gospodarske družbe, zadrage, samostojni podjetniki, pravne osebe javnega prava, nepridobitne organizacije in društva⁹. Vseh poslovnih subjektov, ki morajo AJPES-u predložiti letna poročila oziroma podatke iz letnih poročil, je 162.000¹⁰ (AJPES, 2011). AJPES na osnovi posredovanih podatkov zbira, pripravlja in vzdržuje podatkovne zbirke letnih poročil poslovnih subjektov

⁹ Zavezanci za poročanje AJPES so gospodarske družbe (kapitalske družbe, osebne družbe, zadrage, podružnice tujega podjetja, gospodarska interesna združenja in druge organizacijske oblike, ki vodijo poslovne knjige in sestavijo letna poročila na način, kot velja za gospodarske družbe), zadrage, samostojni podjetniki (razen samostojnih podjetnikov, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov), pravne osebe javnega prava (javni zavodi, proračuni in druge pravne osebe javnega prava), nepridobitne organizacije – pravne osebe zasebnega prava (ustanove, politične stranke, sindikati, in tako dalje) ter društva.

¹⁰ Podatkov iz letnih poročil za javno objavo in za državno statistiko pa ne oddajajo samostojni podjetniki, ki so obdavčeni na podlagi ugotovljenega dobička z upoštevanjem normiranih odhodkov ter poslovni subjekti, ki niso ustanovljeni kot pravne osebe in nimajo statusa samostojnega podjetnika (notarji, odvetniki, samostojni zdravstveni delavci, samostojni kulturni delavci, športniki, novinarji, nekateri drugi poslovni subjekti in civilna združenja).

za več let, uporabniki pa lahko pridobijo podatke na individualni ravni v obsegu in vsebini, ki je določena za seznanjanje javnosti, na agregatni ravni (na primer na ravni države, po dejavnostih, na ravni statističnih regij) pa v celotnem obsegu obdelanih podatkov. Skladno z Zakonom o državni statistiki (1995) in Letnim programom statističnih raziskovanj (2011) AJPES zbira in obdeluje podatke iz letnih poročil vseh vrst poslovnih subjektov za namen državne statistike. AJPES zagotavlja javno objavo letnih poročil gospodarskih družb, zadrug, investicijskih skladov in samostojnih podjetnikov na spletnem portalu AJPES (glej Javna objava letnih poročil – JOLP) in posredovanje letnih poročil (glej AJPES – Ponovna uporaba letnih poročil). AJPES sme tako zbrane podatke uporabiti samo za izdelavo zbirnih informacij. Statističnih podatkov o posameznem poslovnem subjektu ne sme posredovati drugim osebam niti jih ne sme javno objavljati. Mora pa jih posredovati državnim organom in pravnim osebam, ki so po zakonu pooblaščen za njihovo uporabo, kot je bila posredovana tudi podatkovna baza, ki je uporabljena v dotični empirični analizi (AJPES, 2011).

Računovodski podatki o zaključnih računih podjetij, zbrani na AJPES-u v panelni podatkovni bazi od leta 1994 do leta 2002 za empirično analizo, vsebujejo podatke o celotni letni prodaji in razdelitev na domačo in tujo prodajo, sredstvih podjetij, fizičnem kapitalu, zaposlenostjo na podlagi števila delovnih ur, stroških dela, stroških materiala in storitev, deležu in vrednosti izvoza, dobičkih podjetij in o dvomestni NACE Rev. 2 klasifikaciji ter SKD-klasifikaciji 2008 in tudi 2002. Te spremenljivke omogočajo izračunavanje mer delovne produktivnosti in celotne faktorske produktivnosti, kapitalske intenzivnosti in velikosti podjetij za vsa podjetja, ki so obvezana za oddajo letnega poročila oziroma posredovanje podatkov iz letnih poročil AJPES-u. Ti podatki omogočajo razlikovanje med stalnimi in novimi izvozniki ter podjetji, ki delujejo v proizvodni in storitveni dejavnosti, kar je jedro empirične analize heterogenosti izvoznih podjetij.

V empirični analizi so uporabljeni le podatki za aktivna podjetja. Definicija aktivnosti podjetij, uporabljena v empirični analizi, zahteva, da podjetja zaposlujejo vsaj enega delavca, imajo pozitivno količino fizičnega kapitala in ustvarjajo pozitivno dodano vrednost. Ta definicija omejuje vzorec podjetij na tista, za katera lahko izračunavamo vse ustrezne mere produktivnosti in kapitalske intenzivnosti. Nadalje je podjetje izvoznik, če dobavlja produkte na vsaj en izvozni trg skladno s podatki v podatkovni bazi. Nov izvoznik je podjetje, ki prvič izvaža na vsaj en tuji trg. Podjetja, ki začnejo izvažati v istem letu, kot se prvič pojavijo v podatkovni bazi, se obravnavajo kot uveljavljeni izvozniki, saj so to najverjetneje podjetja, ki so spremenila svojo organizacijsko obliko in niso resnični novi izvozniki (Damijan et al., 2008a, str. 7).

4.3 Deskriptivne statistike

Podatkovna baza za obdobje 1994–2002 vsebuje 214.637 opazovanj za storitvena in proizvodna podjetja, kar pomeni, da je v vzorec zajetih okoli 23.850 podjetij letno. V Tabeli 11 so po letih za celotno bazo prikazani: povprečno število opazovanj, povprečna

dodana vrednost, povprečno število zaposlenih, povprečna vrednost kapitala in povprečna dodana vrednost na zaposlenega.

Tabela 11: Povprečno število zaposlenih, povprečna vrednost kapitala, povprečna dodana vrednost in povprečna dodana vrednost na zaposlenega za celotno bazo po letih

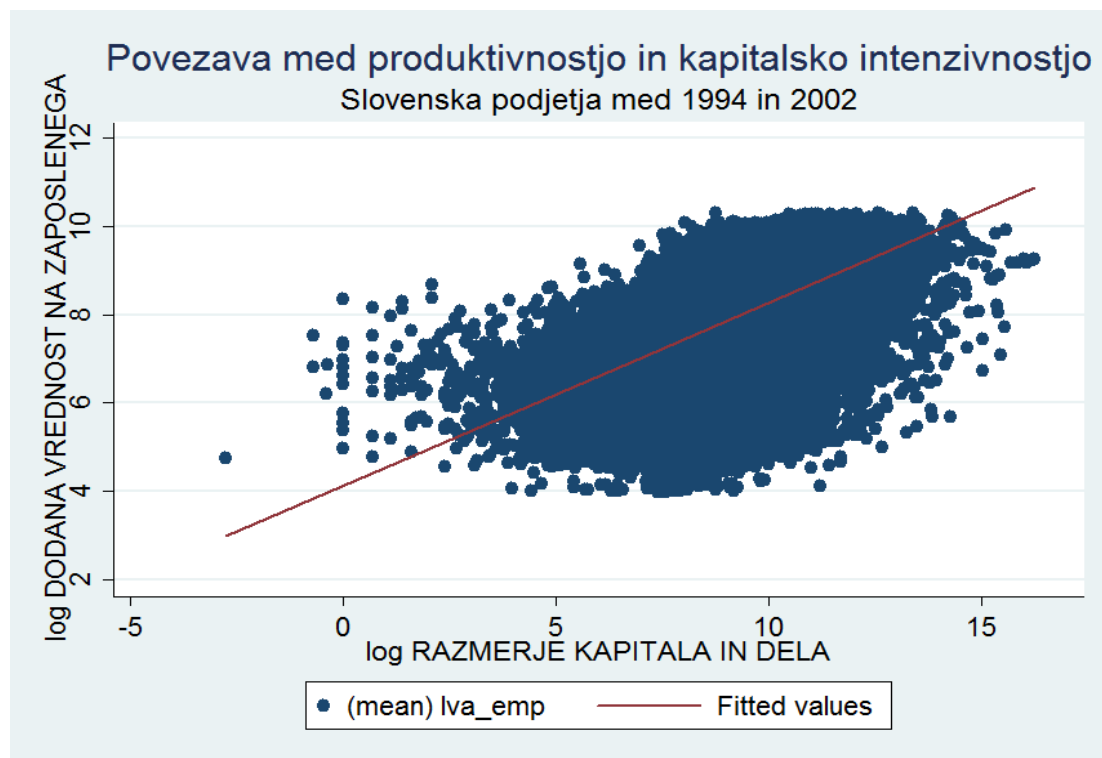
Leto	Število opazovanj	Povprečno število zaposlenih	Povprečna vrednost kapitala (EUR)	Povprečna dodana vrednost (EUR)	Povprečna dodana vrednost na zaposlenega (EUR)
1994	19.456	22,81	145.256,53	41.607,22	1.660,12
1995	22.107	20,64	155.975,61	43.971,61	1.991,47
1996	23.619	19,12	152.705,06	47.747,58	2.271,73
1997	23.811	18,41	179.824,41	55.696,88	2.629,81
1998	24.883	17,84	187.138,14	58.397,33	2.859,99
1999	25.327	17,61	217.439,53	64.645,10	3.274,62
2000	25.795	17,63	234.658,06	69.977,08	3.336,95
2001	24.782	18,13	272.654,99	82.144,39	3.894,13
2002	24.855	18,06	273.833,98	89.532,98	4.127,08
Skupaj	23.848	18,89	204.882,60	62.403,25	2.944,16

Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

Povprečna dodana vrednost skozi celotno obdobje za celotno bazo je 62.403 EUR in se je v opazovanem obdobju podvojila. Povprečna vrednost kapitala je 204.883 EUR in se je ravno tako skoraj podvojila v opazovanem obdobju, povprečna dodana vrednost na zaposlenega v opazovanem obdobju pa je 2.944 EUR. Število opazovanj skozi celotno obdobje se tudi povečuje, zmanjšalo pa se je le povprečno število zaposlenih v podjetjih, in sicer s povprečno 23 zaposlenih v letu 1994 na povprečno 18 zaposlenih v letu 2002.

Povečanje povprečne produktivnosti podjetij v opazovanem obdobju od leta 1994 do leta 2002 je razvidno tudi iz Slike 4, kjer je v grafu prikazana povezava med logaritmom razmerja kapitala in dela ter logaritmom dodane vrednosti na zaposlenega v opazovanem obdobju.

Slika 4: Povezava med produktivnostjo in kapitalno intenzivnostjo med 1994–2002



Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

Podjetja se opazujejo tudi razdeljena na štiri razrede po velikosti, kjer v prvi razred sodijo podjetja od 1 do 50 zaposlenih, v drugi razred podjetja od 50 do 250 zaposlenih, v tretji razred podjetja od 250 do vključno 499 in v četrti razred podjetja nad 499 zaposlenih. V Sloveniji sodi večina podjetij v prvi velikostni razred – do 50 zaposlenih, kar prikazuje tudi povprečno število zaposlenih v celotni bazi, ki znaša 18 zaposlenih. Regresije, katerih rezultati so predstavljeni v naslednjem poglavju, so izvajane na celotni bazi ter posebej za storitvena (posebej tudi za poslovne storitve) in proizvodna podjetja. Analiza izvozne premije pa je narejena še posebej glede na velikostne razrede podjetij, preostale hipoteze pa so preizkušane brez velikostnih razredov, saj večina slovenskih izvoznih podjetij sodi v velikostni razred ena. Gledano po velikostnih razredih, imajo podjetja, ki sodijo v največji velikostni razred po številu zaposlenih, najvišjo dodano vrednost na zaposlenega, in sicer povprečno 3.683 EUR v opazovanem obdobju, najmanjšo, in sicer povprečno 2.881 EUR, pa podjetja, ki sodijo v najmanjši velikostni razred.

V vzorec so za storitvena podjetja zajete enote podjetij, ki sodijo v NACE Rev. 2 panoge od G do S, posebej pa so opazovana še podjetja poslovnih storitev, ki sodijo v panoge G, I, H, J, L, M, N, R in S. Klasifikacija storitvenih aktivnosti po področjih je prikazana v Tabeli 2. V vzorec za proizvodna podjetja pa so zajete enote podjetij, ki sodijo v NACE Rev. 2 panoge C, D, E in F. Klasifikacija proizvodnih aktivnosti po področjih je natančneje prikazana v Prilogi 1.

Povprečna dodana vrednost, povprečno število zaposlenih, povprečje kapitala, povprečna izvozna intenzivnost ter število opazovanj po letih za storitvena in proizvodna podjetja ter seštevki in skupno povprečje so prikazani v Tabeli 12.

Tabela 12: Povprečna dodana vrednost, povprečno št. zaposlenih, povprečje kapitala, povprečna izvozna intenzivnost in št. opazovanj za storitvena in proizvodna podjetja po letih ter skupno povprečje

		Leta									Povprečje skupaj
		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
Storitvena podjetja	Št. opazovanj	15.508	17.693	18.878	18.872	19.691	20.025	20.277	19.432	19.325	169.703
	Povpr. dodana vrednost (EUR)	23.379	25.680	29.004	33.304	35.422	39.476	43.058	50.396	55.002	37.697
	Povp. št. zap.	12,3	11,4	11,1	11,0	10,8	10,8	10,9	11,3	11,1	11,2
	Povpr. kapital (EUR)	81.568	94.580	100.815	108.655	121.010	142.077	163.665	195.811	206.914	127.233
	Povpr. izvozna intenzivnost	0,01	0,01	0,09	0,09	0,09	0,07	0,04	0,03	0,03	0,06
	Povpr. dod. vred. na zap. (EUR)	1.635,25	1.975,85	2.254,53	2.586,57	2.837,72	3.325,17	3.289,90	3.860,11	4.105,16	2.907,78
Proizvodna podjetja	Št. opazovanj	3.745	4.175	4.486	4.676	4.917	5.018	5.144	5.002	5.175	42.338
	Povpr. dodana vrednost (EUR)	114.348	119.027	124.492	144.056	148.456	163.564	174.444	203.827	217.179	159.418
	Povp. št. zap.	64,9	58,8	51,8	47,3	45,3	44,0	43,1	43,8	43,1	48,4
	Povpr. kapital (EUR)	398.051	407.269	362.959	459.041	445.183	510.916	504.406	556.883	515.306	466.964
	Povpr. izvozna intenzivnost	0,23	0,22	0,20	0,20	0,21	0,18	0,18	0,19	0,18	0,20
	Povpr. dod. vred. na zap. (EUR)	1.790,50	2.071,94	2.367,25	2.826,90	2.981,29	3.463,97	3.564,47	4.078,60	4.306,48	3.124,50
Skupaj	Št. opazovanj	19.253	21.868	23.364	23.548	24.608	25.043	25.421	24.434	24.500	212.041
	Povpr. dodana vrednost (EUR)	41.091	43.511	47.342	55.308	58.003	64.358	69.663	81.816	89.256	62.011
	Povp. št. zap.	22,5	20,5	18,9	18,2	17,7	17,4	17,5	17,9	17,9	18,6
	Povpr. kapital (EUR)	143.611	154.752	151.556	178.845	186.239	216.866	233.341	271.366	272.167	203.631
	Povpr. izvozna intenzivnost	0,07	0,07	0,11	0,12	0,11	0,09	0,07	0,07	0,06	0,09
	Povpr. dod. vred. na zap. (EUR)	1.665,48	1.994,21	2.276,18	2.634,33	2.866,42	3.281,08	3.345,50	3.904,85	4.148,36	2.951,08

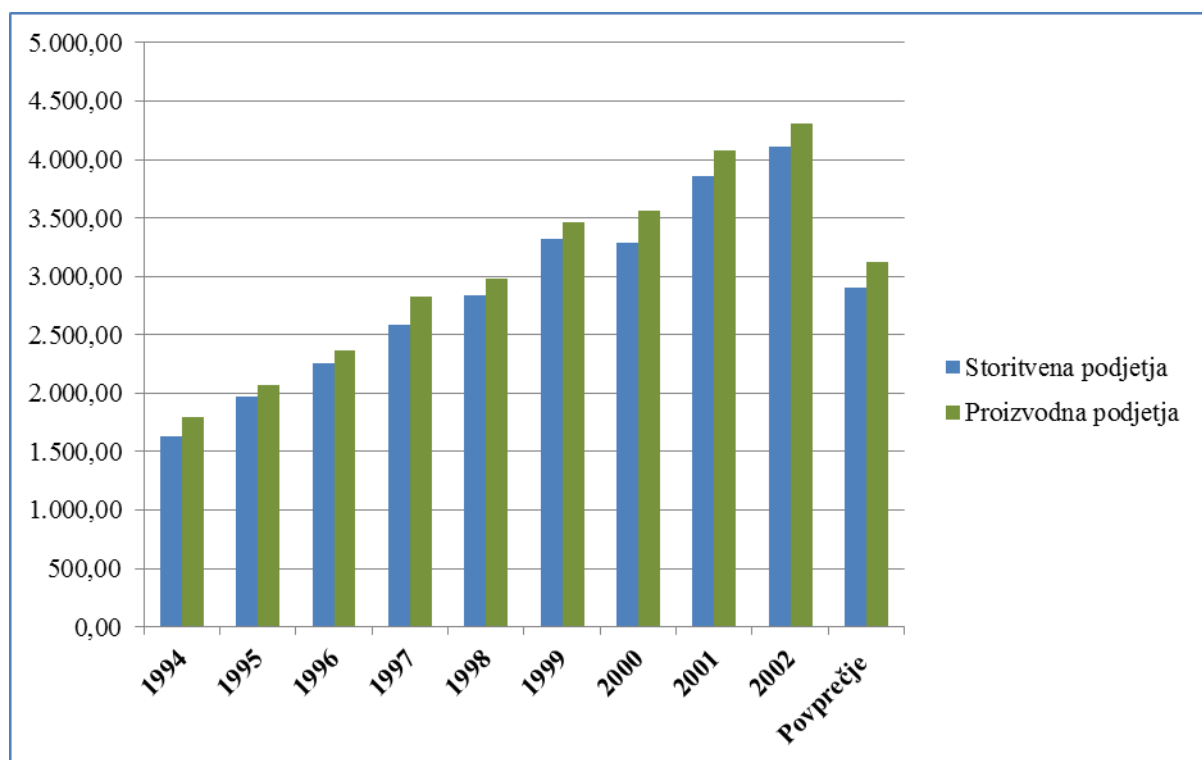
Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

V vzorcu je zelo opazna kar štirikrat višja zastopanost storitvenih podjetij kot proizvodnih, saj je v vzorec zajetih 169.703 opazovanj za storitvena podjetja in le 42.338 opazovanj za proizvodna podjetja. Podatki v Tabeli 12 kažejo, da so storitvena podjetja v povprečju precej manjša od proizvodnih, in sicer zaposlujejo v povprečju v opazovanem obdobju okoli 11 zaposlenih, medtem ko jih proizvodna podjetja zaposlujejo približno štirikrat več, in sicer okoli 48. Storitvena podjetja imajo približno štirikrat manjšo povprečno dodano vrednost od proizvodnih podjetij, ki znaša v povprečju 37.697 EUR za storitvena podjetja in 159.418 EUR za proizvodna podjetja. Storitvena podjetja imajo ravno tako v povprečju štirikrat manjšo

vrednost kapitala od proizvodnih podjetij. Tudi povprečna izvozna intenzivnost je precej manjša pri storitvenih podjetjih in znaša okoli 6 %, medtem ko imajo proizvodna podjetja v povprečju okoli 20 % izvoza glede na celotno prodajo pri upoštevanju celotnega vzorca proizvodnih podjetij. Povprečna izvozna intenzivnost variira skozi opazovano obdobje in se pri storitvenih podjetjih znatno poveča v letih 1996–1998 in nato ponovno močno upade, pri proizvodnih podjetjih pa je variiranje izvozne intenzivnosti v omenjenih letih nekoliko manjše. Storitvena podjetja imajo tudi v povprečju nekoliko nižjo dodano vrednost na zaposlenega, ki znaša v povprečju 2.908 EUR, medtem ko pri proizvodnih podjetjih znaša v povprečju v opazovanem obdobju 3.125 EUR.

Iz Tabele 12 je razvidno ena in pol kratno povečanje dodane vrednosti na zaposlenega vseh opazovanih podjetij v opazovanem obdobju, ki v povprečju v letu 1994 znaša le 1.666 EUR na zaposlenega, medtem ko v letu 2002 znaša v povprečju 4.148 EUR. Povprečna dodana vrednost se za toliko poveča pri storitvenih in tudi proizvodnih podjetjih, rast povprečne dodane vrednosti na zaposlenega po letih v opazovanem obdobju pri storitvenih in proizvodnih podjetjih in povprečje pa so posebej prikazani na Sliki 5.

Slika 5: Rast dodane vrednosti na zaposlenega pri storitvenih in proizvodnih podjetjih po letih



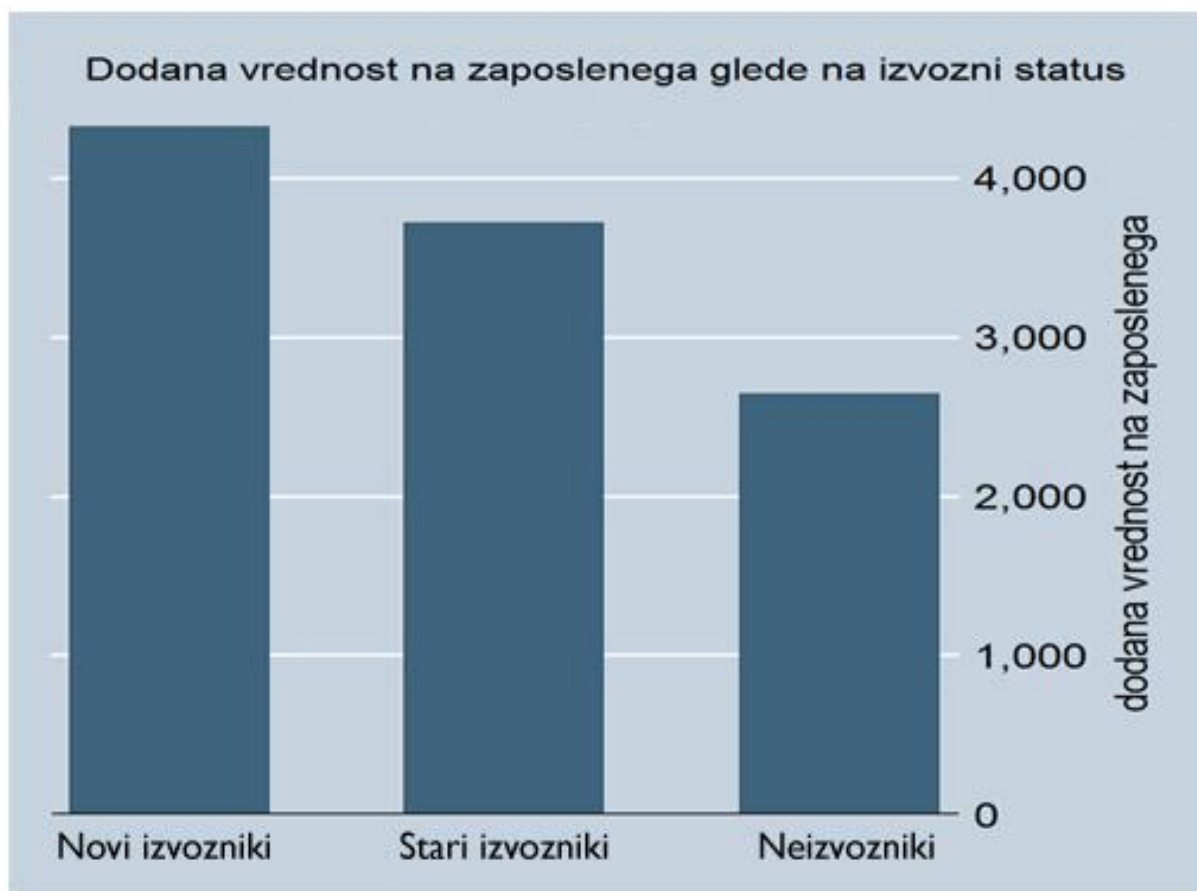
Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

Povprečno število opazovanih podjetij, ki je razvidno iz Tabele 12, se je skozi opazovano obdobje povečevalo, povprečno število zaposlenih pa se je zmanjševalo, torej se je manjšala povprečna velikost podjetij. Zelo zanimiv pa je tudi podatek, da se je povprečna dodana vrednost podjetij v opazovanem obdobju podvojila, in sicer s povprečno 41.090 EUR v letu

1994 na povprečno 89.256 EUR v letu 2002 in naraščala pri storitvenih in tudi pri proizvodnih podjetjih.

V vzorec je v opazovanem obdobju zajetih 14.748 opazovanj novih izvoznikov, 36.277 opazovanj starih izvoznikov in 163.576 opazovanj neizvoznih podjetij. Povprečna dodana vrednost na zaposlenega je največja pri novih izvoznikih in znaša povprečno v opazovanem obdobju 4.321 EUR, pri starih izvoznikih znaša povprečno 3.719 EUR, pri neizvoznikih pa le 2.647 EUR. Povprečna dodana vrednost na zaposlenega glede na izvozni status je prikazana na Sliki 6.

Slika 6: Dodana vrednost na zaposlenega glede na izvozni status podjetij



Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

Povprečna dodana vrednost, povprečno število zaposlenih, povprečna vrednost kapitala, povprečna izvozna intenzivnost in število opazovanih enot glede na izvozni status podjetij (novi izvozniki, stari izvozniki in neizvozniki) po letih ter skupno povprečje so prikazani v Tabeli 13.

Tabela 13: Povprečna dodana vrednost, povprečno št. zaposlenih, povprečna vrednost kapitala, povprečna izvozna intenzivnost in št. opazovanih enot glede na izvozni status podjetij po letih ter skupno povprečje

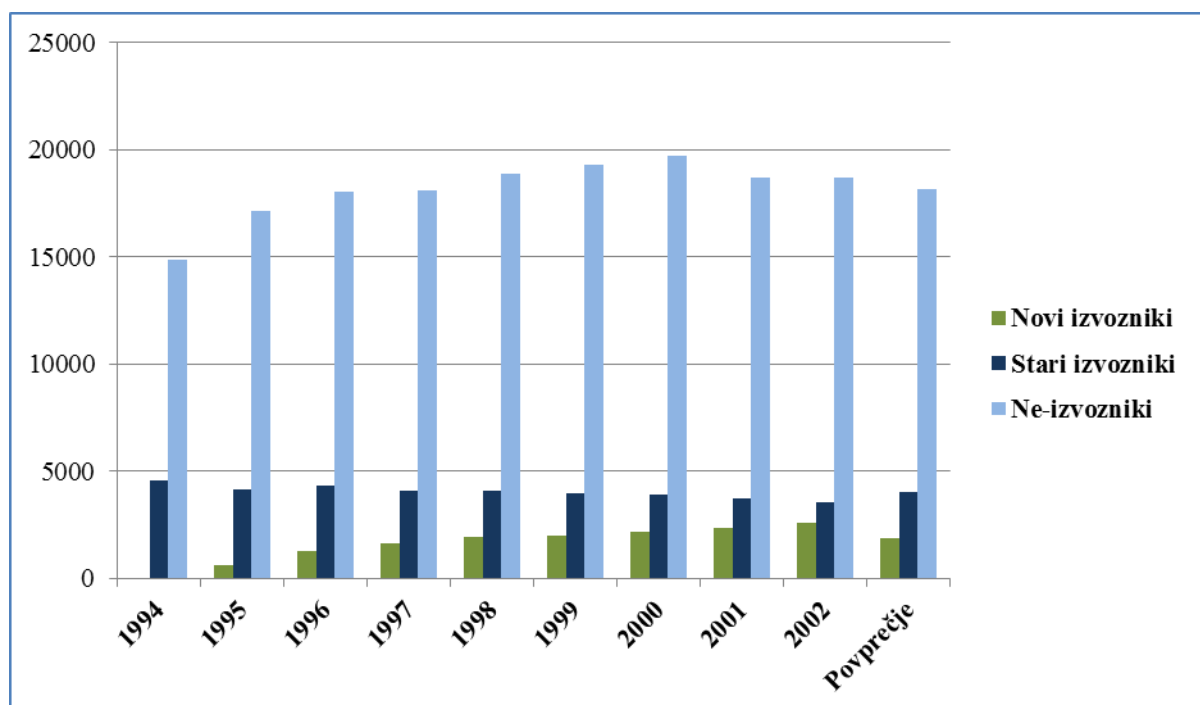
		Leta									
		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Povprečje
Novi izvozniki	Št. opazovanj		858	1.293	1.609	1.909	2.010	2.166	2.362	2.577	1.848
	Povpr. dodana vrednost (EUR)		37.129	36.222	36.910	52.044	65.140	82.917	93.663	105.444	70.415
	Povp. št. zap.		14,8	13,0	12,0	15,8	16,8	19,8	20,2	21,3	17,5
	Povpr. kapital (EUR)		138.680	171.419	62.824	113.485	172.718	248.491	316.586	288.821	205.533
	Povpr. izvozna intenzivnost		0,11	0,46	0,35	0,33	0,24	0,19	0,18	0,12	0,24
Stari izvozniki	Št. opazovanj	4.560	4.129	4.293	4.076	4.072	3.990	3.912	3.697	3.548	4.031
	Povpr. dodana vrednost (EUR)	129.990	157.689	171.481	211.845	224.189	255.819	286.363	339.689	376.577	234.016
	Povp. št. zap.	69,4	73,5	68,7	67,3	65,4	66,2	67,5	69,8	70,8	68,7
	Povpr. kapital (EUR)	386.257	442.792	432.623	531.653	587.277	659.099	734.601	881.792	878.998	603.791
	Povpr. izvozna intenzivnost	0,32	0,33	0,49	0,53	0,50	0,46	0,37	0,33	0,32	0,41
Neizvozniki	Št. opazovanj	14.896	17.120	18.033	18.126	18.902	19.327	19.717	18.732	18.730	18.175
	Povpr. dodana vrednost (EUR)	14.477	16.824	19.058	22.165	23.253	25.027	25.540	29.801	32.958	23.548
	Povp. št. zap.	8,5	8,2	7,8	7,9	7,8	7,7	7,5	7,7	7,6	7,8
	Povpr. kapital (EUR)	69.510	86.222	83.353	109.827	106.679	128.791	131.097	142.719	156.650	114.452
	Povpr. izvozna intenzivnost	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Skupaj	Št. opazovanj	19.456	22.107	23.619	23.811	24.883	25.327	25.795	24.782	24.855	23.848
	Povpr. dodana vrednost (EUR)	41.607	43.972	47.748	55.697	58.397	64.645	69.977	82.144	89.533	62.403
	Povp. št. zap.	22,8	20,6	19,1	18,4	17,8	17,6	17,6	18,1	18,0	18,8
	Povpr. kapital (EUR)	145.256	155.975	152.705	179.842	187.138	217.440	234.658	272.655	273.834	204.883
	Povpr. izvozna intenzivnost	0,08	0,07	0,11	0,11	0,11	0,09	0,07	0,07	0,06	0,09

Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

Kapitalsko najintenzivnejša so stara izvozna podjetja, kjer povprečna vrednost kapitala znaša 603.791 EUR in je kar trikrat višja kot pri novih izvoznikih in petkrat višja kot pri neizvoznikih, kjer povprečna vrednost kapitala znaša le 114.452 EUR. Pri starih izvoznikih je tudi močno opazno največje povprečno število zaposlenih, ki znaša povprečno v opazovanem obdobju 69 zaposlenih na podjetje, kar pomeni, da stari izvozniki v povprečju sodijo v drugi velikostni razred podjetij (nad 50 in do 250 zaposlenih). Najmanjša pa so neizvozna podjetja, kjer je velikost podjetij po številu zaposlenih v povprečju 8 zaposlenih, novi izvozniki pa imajo v povprečju 17 zaposlenih. Stari izvozniki imajo tudi največji delež povprečne izvozne intenzivnosti, in sicer kar 41-odstotno, kar je skoraj dvakrat več kot znaša izvozna intenzivnost pri novih izvoznikih, ki je 24-odstotna. Iz povprečnih rezultatov je tudi razvidno, da imajo stari izvozniki kar desetkrat višjo dodano vrednost v primerjavi z neizvoznimi podjetji, ki znaša 234.016 EUR pri starih izvoznikih in več kot trikrat višjo dodano vrednost kot novi izvozniki, pri katerih povprečna dodana vrednost znaša 70.415 EUR.

Podatki v Tabeli 13 prikazujejo, da se je število novih izvoznikov v opazovanem obdobju po letih povečevalo, in sicer z 858 novih izvoznikov v letu 1995 na kar trikrat več, in sicer 2.577 v letu 2002. Število starih izvoznikov, zajetih v vzorec opazovanj, pa se je po letih zmanjševalo, s 4.560 v letu 1994 na kar tisoč manj 3.548 v letu 2002. Število opazovanih neizvoznikov se je tudi povečevalo, tako da se je skupno število opazovanih enot skozi opazovano obdobje povečalo. Opazno je torej znatno povečanje deleža zastopanosti novih izvoznikov v vzorcu v opazovanem obdobju, in sicer z le 3,8 % v letu 1995 na 10,4 % v letu 2002. Stari izvozniki predstavljajo v letu 1995 18,7 % opazovanih podjetij in v letu 2002 precej manj, in sicer le 14,2 %, medtem ko neizvozniki predstavljajo največji delež podjetij, in sicer 77,4 % v letu 1995 ter 75,4 % v letu 2002. Gibanja rasti in zmanjševanja zastopanosti posameznih sklopov podjetij po letih v opazovanem obdobju so prikazana na Sliki 7.

Slika 7: Število in delež novih izvoznikov, starih izvoznikov in neizvoznikov po letih

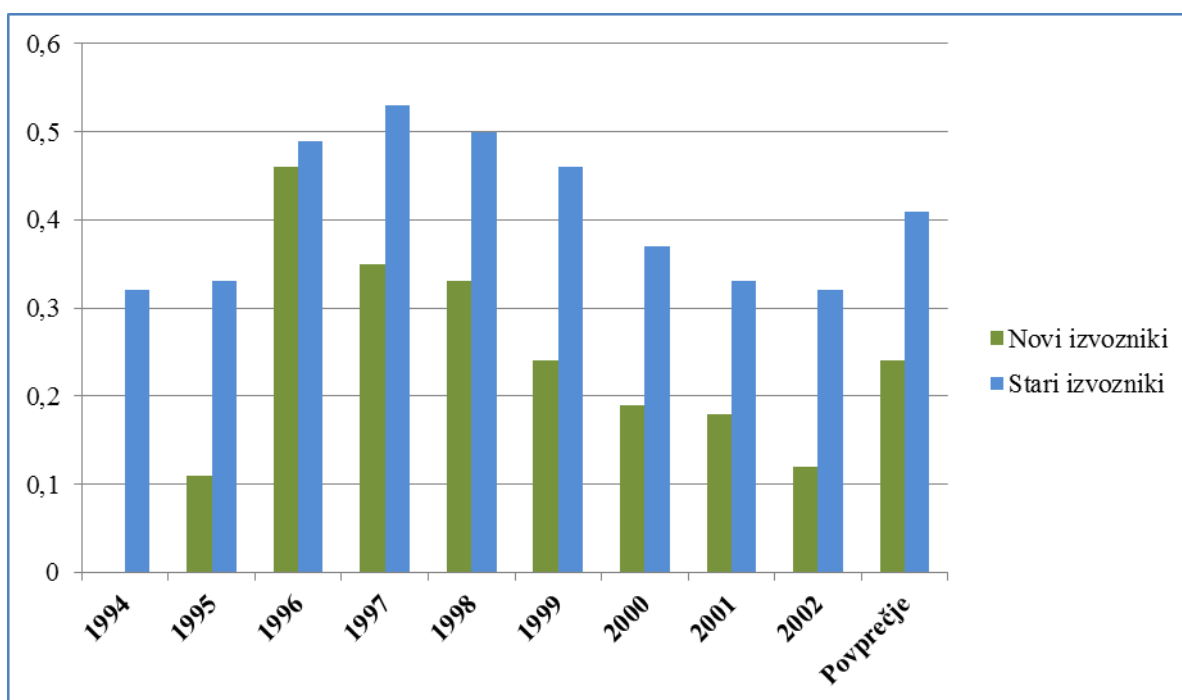


Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

Povprečno število zaposlenih po letih niha pri vseh tipih podjetij in se opazno poveča skozi opazovano obdobje le pri novih izvoznikih. Skozi opazovano obdobje je tudi opazno povečanje skupne povprečne dodane vrednosti za več kot enkratno vrednost, in sicer z 41.607 EUR v letu 1994 na 89.533 EUR v letu 2002, ki se poveča pri vseh sklopih podjetij. Iz Tabele 13 je tudi razvidno skoraj enkratno povečanje povprečne vrednosti kapitala pri vseh sklopih podjetij v opazovanem obdobju.

Delež povprečne izvozne intenzivnosti pri novih in starih izvoznikih po letih v opazovanem obdobju je prikazan na Sliki 8.

Slika 8: Povprečna izvozna intenzivnost pri novih in starih izvoznikih po letih, v %



Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

Povprečna izvozna intenzivnost je pri obeh sklopih izvoznih podjetij približno enaka v začetnem in končnem opazovanem letu v obdobju in znaša 11 % v začetnem opazovanem letu oziroma 12 % v zadnjem opazovanem letu pri novih izvoznikih ter 32 % v začetnem opazovanem letu oziroma 33 % v zadnjem opazovanem letu pri starih izvoznikih. Opazno pa je znatno povečanje izvozne intenzivnosti v letih od 1996 do vključno 1998 pri obeh sklopih podjetij, in sicer se poveča pri novih izvoznikih na kar 45,6 % v letu 1996, skoraj toliko kot znaša pri starih izvoznikih, pri starih izvoznikih pa v letih 1997 in 1998 že preseže 50 %. Močna porast izvozne intenzivnosti v letu 1996 predvsem pri novih izvoznikih je lahko tudi posledica kar 50 % povečanja števila opazovanih enot novih izvoznikov v vzorcu v tem letu, kar kažejo podatki v Tabeli 14. V Tabeli 14 sta prikazana povprečna izvozna intenzivnost in število opazovanih enot pri novih in starih izvoznikih po letih – posebej za storitvena in proizvodna podjetja in še za vsa podjetja skupaj.

Podatki v Tabeli 14 kažejo, da je močna porast števila opazovanih enot opazna predvsem pri storitvenih podjetjih, kjer se število opazovanih enot novih izvoznikov v letu 1996 poveča za več kot 60 % v primerjavi s prejšnjim letom, močno povečanje izvozne intenzivnosti v tem letu pa je opazno pri novih kot pri starih storitvenih izvoznikih. Izvozna intenzivnost pri storitvenih podjetjih močno poraste v letih 1996–1998, že kar na okoli 50 %, predvsem v letu 1996, in začne nato strmo upadati v naslednjih opazovanih letih pri novih in tudi pri starih izvoznikih. Povprečna izvozna intenzivnost novih storitvenih izvoznikov skozi opazovano obdobje znaša 0,26 % in je za 10 % nižja od povprečja izvozne intenzivnosti pri starih storitvenih izvoznikih v opazovanem obdobju.

Tabela 14: Povprečna izvozna intenzivnost in št. opazovanj za nove in stare izvoznike po letih za storitvena in proizvodna podjetja in za vsa podjetja skupaj

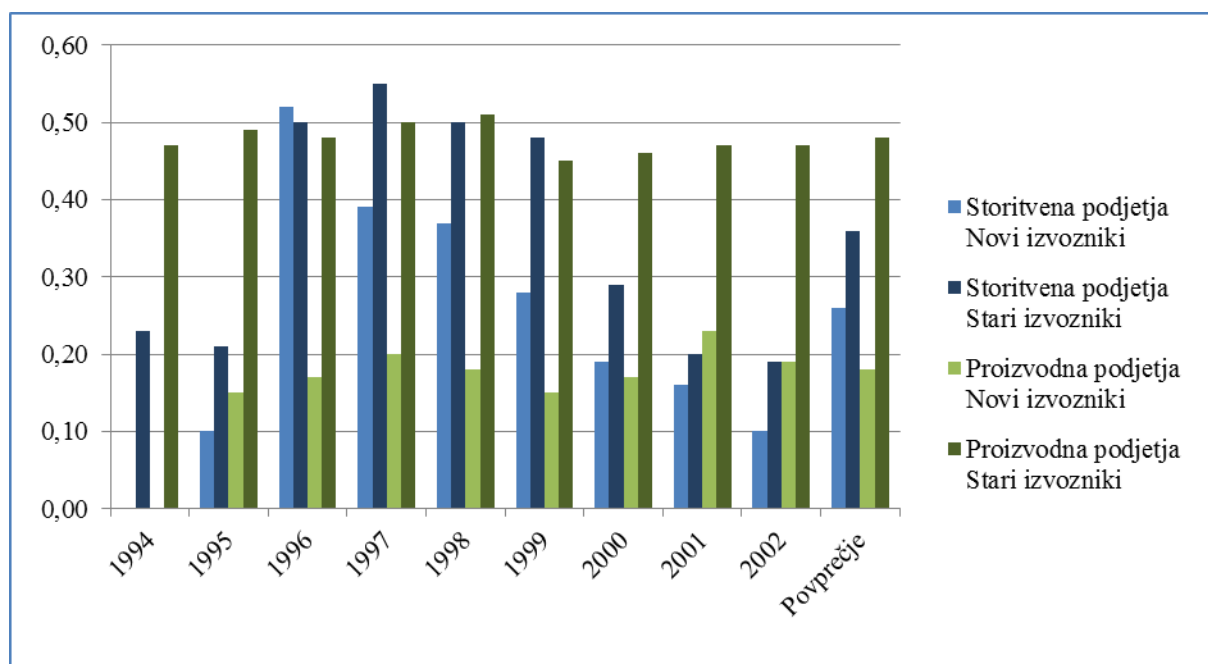
			1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Povprečje
Storitvena podjetja	Novi izvozniki	Št. opazovanj		626	1.027	1.248	1.451	1.496	1.571	1.688	1.820	1.214
		Povpr. izvozna intenz.		0,10	0,52	0,39	0,37	0,28	0,19	0,16	0,10	0,26
	Stari izvozniki	Št. opazovanj	2.687	2.310	2.465	2.296	2.218	2.146	2.020	1.873	1.754	1.977
		Povpr. izvozna intenz.	0,23	0,21	0,50	0,55	0,50	0,48	0,29	0,20	0,19	0,36
Proizvodna podjetja	Novi izvozniki	Št. opazovanj		217	258	650	444	493	569	641	716	499
		Povpr. izvozna intenz.		0,15	0,17	0,20	0,18	0,15	0,17	0,23	0,19	0,18
	Stari izvozniki	Št. opazovanj	1.799	1.763	1.770	1.732	1.803	1.798	1.812	1.754	1.729	1.596
		Povpr. izvozna intenz.	0,47	0,49	0,48	0,50	0,51	0,45	0,46	0,47	0,47	0,48
Skupaj vsa podjetja	Novi izvozniki	Št. opazovanj		585	1.293	1.609	1.909	2.010	2.166	2.362	2.577	1.848
		Povpr. izvozna intenz.		0,11	0,46	0,35	0,33	0,24	0,19	0,18	0,12	0,24
	Stari izvozniki	Št. opazovanj	4.560	4.129	4.293	4.076	4.072	3.990	3.912	3.697	3.548	4.031
		Povpr. izvozna intenz.	0,32	0,33	0,49	0,53	0,50	0,46	0,37	0,33	0,32	0,41

Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

Pri proizvodnih podjetjih pa je zgodba nekoliko drugačna. Prikaz povprečne izvozne intenzivnosti pri novih in starih izvoznikih po letih v opazovanem obdobju ter primerjava med storitvenimi in proizvodnimi podjetji so prikazani na Sliki 9.

Število opazovanih enot po letih v Tabeli 14 kaže, da je proizvodnih podjetij precej manj kot storitvenih, novih in tudi starih izvoznikov. Število opazovanih novih proizvodnih izvoznikov v primerjavi s storitvenimi močnejše naraste šele v letu 1997, vseeno pa je povprečna izvozna intenzivnost precej nizka in v povprečju znaša okoli 18 %, kar je veliko nižje kot pri novih storitvenih izvoznikih. Opazno je tudi precej manjše variiranje izvozne intenzivnosti skozi opazovano obdobje pri novih proizvodnih izvoznikih, ki le malo niha okoli povprečja opazovanega obdobja, pri novih storitvenih izvoznikih pa so opazne skokovite razlike v izvozni intenzivnosti po letih v opazovanem obdobju. Za proizvodna podjetja je tudi za stara izvozna podjetja razvidna precej konstantna izvozna intenzivnost skozi opazovano obdobje, ki tudi le malo niha okoli povprečja 48 %. Pri proizvodnih podjetjih je opazna zelo velika razlika v izvozni intenzivnosti pri novih in starih izvoznikih, medtem ko so pri storitvenih podjetjih te razlike veliko bolj spremenljive po letih v opazovanem obdobju. Pri obeh primerih so stari izvozniki veliko bolj nagnjeni k izvozu svojih prodanih produktov, pri proizvodnih podjetjih pa je ta razlika še opaznejša. Stari proizvodni izvozniki imajo tudi v povprečju za več kot 10 % višjo izvozno intenzivnost od starih storitvenih izvoznikov.

Slika 9: Povprečna izvozna intenzivnost pri novih in starih izvoznikih po letih za storitvena in proizvodna podjetja, v %



Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

Iz prikaza izvozne intenzivnosti na Sliki 9 za storitvena in proizvodna podjetja posebej je sedaj razvidno, da je prikaz variiranja skupne izvozne intenzivnosti po letih na Sliki 8 predvsem posledica variiranja izvozne intenzivnosti pri storitvenih podjetjih in tudi veliko večje zastopanosti teh podjetij v vzorcu.

V nadaljevanju je predstavljena tranzicijska matrika za podjetja, ki preživijo v opazovanem vzorcu pet let. V Tabeli 15 je po stolpcih prikazan izvozni status podjetij v začetnem opazovanem letu (v letu t), po vrsticah pa izvozni status podjetij v končnem opazovanem letu, torej v letu $t + 5$.

Tabela 15: Tranzicijska matrika vseh podjetij glede na izvozni status v začetnem opazovanem letu $t = 0$ in v končnem opazovanem letu $t + 5$

		Status podjetja v $t =$ končno leto		
		Ni izvoza	Izvozniki	Skupaj
Status podjetja v $t = 0$	Ni izvoza	16.874 91,31 % 86,48 %	2.639 43,20 % 13,52 %	19.513 79,36 % 100,00 %
	Izvozniki	1.606 8,69 % 31,65 %	3.469 56,80 % 68,35 %	5.075 20,64 100,00 %
	Skupaj	18.480 100,00 % 75,16 %	6.108 100,00 % 24,84 %	24.588 100,00 % 100,00 %

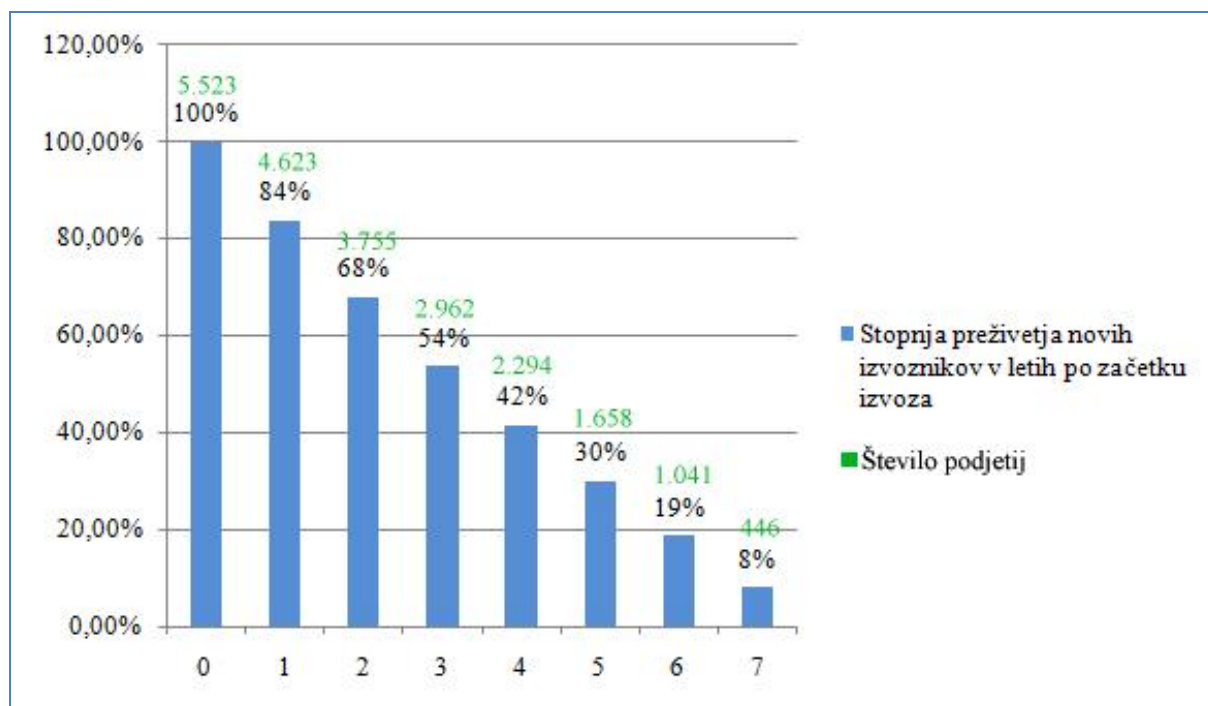
Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

V Tabeli 15 je prikazano, da je vseh opazovanih podjetij, ki preživijo v vzorcu 5 let, 24.588. Od tega je 16.874 oziroma kar 91,31 % takih, ki niso izvažala v začetnem letu in tudi v zadnjem letu nimajo izvoza, in 1.606 oziroma 8,69 % tistih, ki so izvažala v začetnem opazovanem letu, v zadnjem opazovanem letu pa ne izvažajo več. Od začetnih neizvoznikov je 2.639 ali 13,52 % takih, ki v končnem letu izvažajo, 16.847 oziroma 86,48 % pa jih je takih, ki tudi v končnem letu ne izvažajo. Podjetij, ki v opazovanem obdobju preživijo v vzorcu 5 let in postanejo izvozniki, je skupaj 6.108, od tega jih je 56,80 % takih, ki so bili izvozniki že v začetnem opazovanem letu, in 43,20 % takih, ki v začetnem letu niso izvažala in postanejo izvozniki znotraj petih opazovanih let. Od podjetij, ki so bila izvozniki v začetnem opazovanem letu, jih je 31,65 % oziroma 1.606 prenehalo izvažati v končnem opazovanem letu, 3.469 ali 68,35 % izvoznikov pa jih še vedno izvažata tudi v končnem opazovanem letu. Po petih letih je tako v vzorcu 43,20 % novih izvoznikov, ki v začetnem opazovanem letu niso izvažala, in 56,80 % takih, ki so bili izvozniki že od začetnega opazovanega leta.

V končnem opazovanem letu je torej za 4,2 % več izvoznikov kot v začetnem opazovanem letu, kjer je bilo kar 79,36 % neizvoznikov in 20,64 % izvoznikov, v končnem opazovanem letu pa jih četrtina izvažata in tri četrtine opazovanih podjetij še vedno nima izvoza.

Opazovana je bila tudi stopnja preživetja novih izvoznikov v letih po začetku izvoza skozi celotno opazovano obdobje po tehničnem času (od $t = 0$ do $t = 7$), torej glede na začetek izvažanja, ki je predstavljena na Sliki 10.

Slika 10: Stopnja preživetja novih izvoznikov v letih po začetku izvoza (od $t = 0$ do $t = 7$)



Vir: AJPES podatkovna baza 1994–2002.

Na Sliki 10 je prikazano, da je v začetnem opazovanem letu po tehničnem času opazovanih 5.523 novih izvoznikov. Slika prikazuje izrazit praktično linearni trend strmega padanja stopnje preživetja podjetij glede na število let po vstopu na izvozne trge. Po prvem letu izvažanja preneha izvažati kar 16 % podjetij, tako da po enem letu izvažajo le še 84 % začetnih izvoznikov. Po treh letih izvažajo na tuje trge le še polovica začetnih izvoznikov. V zadnjem opazovanem letu po tehničnem času pa izvažajo le še izredno majhen odstotek, in sicer 8 % podjetij oziroma 446 podjetij, ki začnejo izvažati in preživijo kot izvozniki skozi celotno opazovano obdobje. Opazno je torej veliko odstopanje od izvozne dejavnosti novih izvoznikov skozi leta po začetku izvažanja na tuje trge.

4.4 Predstavitev postopka izvedbe raziskave in uporabljenih metodologij

Raziskovalne študije se med seboj razlikujejo po naravi in tipu podatkov, ki jih je treba zbrati. V tem primeru gre za kvantitativno študijo na osnovi sekundarnih podatkov, ki so bili primarno zbrani za potrebe AJPES podatkovne baze o trgovini in zaključnih računih podjetij. Sprva je bila pregledana in predstavljena vsa relevantna sekundarna teoretična in empirična literatura, ki se navezuje na samo empirično študijo in ki je pripomogla k razjasnitvi in interpretaciji predstavljenega proučevanega področja. Vir novejših in bolj specifičnih informacij s področja mednarodne menjave s storitvami so bili: priročniki, dokumenti mednarodnih organizacij, različne statistične baze podatkov, publikacije različnih znanstvenih konferenc in seminarjev ter dosedanje empirične raziskave v akademskih člankih in člankih, objavljenih v strokovnih revijah. Glavni vir podatkov za empirično raziskavo pa so primarno zbrani podatki o trgovini in zaključnih računih storitvenih podjetij podatkovne baze AJPES od leta 1994 do leta 2002.

V magistrskem delu so postavljene glavne raziskovalne teze, ki se v nadaljevanju preverjajo s kvantitativnimi ekonometričnimi in statističnimi metodami za ocenjevanje statistične značilnosti podatkov na osnovi postavljenih empiričnih modelov. Gre za deduktivno metodo, kjer je na osnovi predstavljenih teorij postavljen raziskovalni problem, na osnovi katerega so predlagane teze za ugotavljanje in razlago vzročne povezave med spremenljivkami, ki so vključene v empirični model. Standardni pristop za ugotavljanje razlik v produktivnosti med izvoznimi podjetji in podjetji, ki delujejo le na domačem trgu, sledi metodologiji, ki sta jo predstavila Bernard in Jensen (1995, 1999, 2004) in ki je obrazložena v Wagner (2007) ter uporabljena v mednarodni raziskavi Wagner et al. – ISGEP (2007) po skupni metodologiji in enakih uporabljenih spremenljivkah, vključenih v raziskovanje v veliko državah. Študije te vrste uporabljajo longitudinalne podatke na ravni podjetij, pridobljene na osnovi rednih raziskav statističnih uradov oziroma drugih državnih uradnih institucij, za dokumentiranje razlik v ravni in stopnjah rasti produktivnosti med izvozniki in neizvoznimi podjetji v prvem koraku. Za dokazovanje druge teze se v drugem koraku preizkuša veljavnost hipoteze samoselekcije produktivnejših podjetij v izvozno dejavnost, kjer se opazuje pred-vstopna razlika v produktivnosti med novimi izvozniki in neizvoznimi podjetji. V tretjem koraku se za dokazovanje zadnje teze, ki pravi, da izvoz spodbuja produktivnost, testira po-vstopna razlika

v rasti produktivnosti med novimi izvozniki in neizvozniki podjetji. Rezultati empirične analize slovenskih storitvenih podjetij na osnovi podatkovne baze AJPES od leta 1994 do leta 2002 pa so še primerjani z rezultati raziskave slovenskih proizvodnih podjetij in predhodnih raziskav izvoznega obnašanja slovenskih proizvodnih podjetij (Damijan et al., 2004, De Loecker, 2004, Kostevc, 2005, Damijan & Kostevc, 2006, Wagner et al. – ISGEP, 2007); podane so tudi ugotovitve glede tega, ali se obnašajo podobno oziroma ali obstajajo med tema dvema sklopoma podjetij razlike.

Zbrani podatki za empirično analizo in preverjanje tez magistrskega dela so nato z uporabo ustreznih kvantitativnih ekonometričnih in statističnih metod ter s podporo ustrezne programske opreme analizirani in ustrezno interpretirani. Regresijske analize na osnovi empiričnih modelov so izvajane v statističnem paketu STATA 11.1 Special Edition, ki je primerna za obdelavo velikih podatkovnih baz, kot je uporabljena AJPES-ova baza računovodskih izkazov in mednarodne trgovine vseh podjetij od leta 1994 do leta 2002. Ekonometrični paket STATA je eden izmed najbolj priljubljenih paketov med empiričnimi ekonomisti (Polanec, 2007, str. 1), predvsem zaradi njene zmožnosti preproste obdelave velikih podatkovnih baz. STATA je celovit, integriran statistični paket, s katerim je mogoče učinkovito in preprosto analizirati predvsem velike baze podatkov, upravljati s podatki in podati grafične prikaze (STATA, 2011). Ukaze v STATI je mogoče shraniti v »do-file editor«, ki omogoča poznejšo ponovitev uporabe ukazov in pregled vseh opravljenih analiz.

Sprva so s STATO analizirane deskriptivne statistike, ki opisujejo značilnosti podatkovne baze in ki so bile predstavljene v poglavju Opis deskriptivnih statistik. Za preverjanje tez magistrskega dela pa so uporabljena različna merila za določanje produktivnosti podjetij in različne značilne ekonometrične metode regresijske analize, ki so predstavljene v nadaljevanju.

Produktivnost inputov je količina outputov, ki nastanejo na enoto uporabljenih inputov in je glede na to mera učinkovitosti uporabe teh inputov (Mayer & Ottaviano, 2007, str. 69). Produktivnost se v literaturi meri na več različnih načinov, vključno z delovno produktivnostjo (angl. *Labor productivity*, v nadaljevanju LP), ki je definirana kot prodaja ali dodana vrednost na zaposlenega ali na ure dela ter z različnimi variantami celotne faktorske produktivnosti (angl. *Total Factor Productivity*, v nadaljevanju TFP). TFP se nanaša na produktivnost vseh inputov skupaj in je merilo globalne učinkovitosti podjetja, ocenjuje pa se po več alternativnih metodah (Mayer & Ottaviano, 2007, str. 69). V magistrskem delu se za ocenjevanje empiričnih modelov za ugotavljanje razlik med izvozniki in neizvozniki s preizkušanjem različnih hipotez za produktivnost uporabljata LP, definirana kot dodana vrednost na zaposlenega, in TFP, definirana po metodi Levinsohna in Petrina (2003). Za kontrolo nad neopazovano heterogenostjo podjetij zaradi časovno nespremenljivih značilnosti, ki bi lahko bile v korelaciji s spremenljivkami, vključenimi v empirični model, kar lahko povzroči pristranskost ocen, pa se različice empiričnih modelov ocenjujejo še z metodo fiksnih učinkov podjetij (Wagner et al. – ISGEP, 2007, str. 8).

Prva metoda za ocenjevanje produktivnosti je torej delovna produktivnost, ki upošteva dodano vrednost podjetja na delavca. To razmerje je sorazmerno preprosto izračunati, vendar pa je le merilo delovne produktivnosti in s tem zanemarljiv prispevek drugih dejavnikov, kot je fizični kapital.

Zato se ocenjuje produktivnost podjetij še po TFP z različnimi ekonometričnimi tehnikami, ki predvidevajo, da se produkcija na podjetni ravni lahko izrazi kot funkcija Cobb-Douglasove (1928) specifikacije, opredeljene na naslednji način:

$$Y_{i,t} = A_{i,t} K_{i,t}^{\alpha} L_{i,t}^{\beta} M_{i,t}^{\gamma} \quad (1)$$

kjer je $A_{i,t}$ TFP podjetja i v času t , izračunana kot rezidual ocenjene proizvodne funkcije, $K_{i,t}$ in $L_{i,t}$ so zaloge fizičnega kapitala in števila zaposlenih podjetja, $M_{i,t}$ pa so materiali. Parametri α , β in γ so pozitivni in jih je treba oceniti.

Logaritem LP in logaritmirana Cobb-Douglasova specifikacija za oceno TFP se nato lahko ocenjujeta z uporabo metode najmanjših kvadratov (angl. *Ordinary Least Square*, kratica OLS) ob predpostavki dosledne eksogenosti inputov in izraza za napako. Če se nadzira za vse ustrezne karakteristike posameznih podjetij, naj se ne bi pojavile pomembne neupoštevane značilnosti. V tem primeru se lahko uporabi OLS regresija, ki ustreza modelu in obravnava vsa opazovanja za vsa časovna obdobja kot en vzorec (Dougherty, 2007, str. 411–412).

Vseeno pa OLS metoda lahko vodi do pristranskih ocen. Kot prvo se produktivnost podjetij lahko razvija skozi čas. Kot drugo pa ocene po OLS metodi ne upoštevajo simultanosti, torej da ima lahko podjetje nekatere zasebne informacije, ki jih ne opazujejo statistiki, to je glede tega, kako se bo produktivnost podjetja razvijala skozi čas, na osnovi česar bo podjetje ustrezno prilagajalo faktorsko povpraševanje, kar pa vodi do simultane pristranskosti. OLS ocene pa so lahko podvržene tudi izbirni pristranskosti, ki se pojavi, ko opazovanja niso naključno izbrana, kar pa velja za ustrezno skrb, če so podjetja na nacionalni ravni izbrana v vzorec opazovanj le, če poslujejo nad določeno mejno vrednostjo (Mayer & Ottaviano, 2007, str. 70). Številna literatura poudarja, da je uporaba OLS pristopa lahko pristranska in zato neprimerna, saj so inputi kapitala in dela lahko določeni simultano s predhodno produktivnostjo podjetja (Damijan et al., 2008, str. 16). Trenutne aplikacije ocenjevanja produkcijske funkcije so pokazale velike težave potencialne korelacije med ravni inputov in neopazovanimi podjetnospecifičnimi šoki. Ideja, da lahko podjetje izkusi velik pozitiven produktivnostni šok, se lahko realizira z uporabo več inputov, kar pa je v nasprotju s predpostavko OLS o dosledni eksogenosti inputov in izraza za napako. Drugi vir simultanosti med inputi in outputi v produkcijski funkciji je vprašanje izbire. Olley in Pakes (1996) prikažeta, da se odločitve na podjetni ravni sprejemajo vsaj v določeni meri glede na njihovo percepcijo prihodnje produktivnosti, ki pa delno določa realizacijo tekoče produktivnosti. Ob upoštevanju le tistih podjetij, ki preživijo skozi celotno opazovano obdobje, bi to pomenilo, da se vzorec izbere delno na podlagi neopazovane realizacije produktivnosti. To pa ustvarja

pristranskost izbora v ocenah parametrov produkcijske funkcije in poznejše analize produktivnosti (Damijan et al., 2008, str. 16). Ta endogenost se v OLS ocenah po navadi prikaže v obliki stalne serijske korelacije in prinaša pristranske ocene parametrov. Levinsohn in Petrin (2000) demonstrirata, da bo – če je med kapitalom in delom pozitivna korelacija in sta oba tudi v korelaciji s produktivnostnim šokom – parameter za input dela težil k precenjenosti, parameter za kapital pa bo težil k podcenjenosti. Pristranskost ocen parametrov za delo in kapital pa neizogibno povzroča pristranske ocene produktivnosti (Damijan et al., 2008, str. 40).

Zaradi opisanih slabosti OLS ocene je treba poiskati ustrezne metode za upoštevanje povezave med inputi in izrazom za napako. Vsaka taka metoda pa bo neizogibno neučinkovita ob resnih meritvenih težavah pri merjenju zaloge kapitala (glej Griliches & Mairesse, 1995). Najpreprostejša metoda je uporaba metode fiksnih učinkov podjetij (angl. *Fixed Effects Method*), ki izniči podjetno specifične neopazovane učinke. Za kontrolo nad neopazovano heterogenostjo podjetij zaradi časovno nespremenljivih značilnosti, ki bi bile lahko v korelaciji s spremenljivkami, vključenimi v empirični model, kar lahko povzroči pristranskost ocen, se v magistrskem delu empirični modeli ocenjujejo še z metodo fiksnih učinkov podjetij (Wagner et al., 2007 – ISGEP, str. 8). Metoda fiksnih učinkov je bila uporabljena v magistrskem delu pri merjenju produktivnosti z LP in TFP po metodi Levinsohna in Petrina (2003). Metoda fiksnih učinkov predvideva, da je LP ali TFP, ki vpliva na obnašanje podjetja, konstantna skozi celotno opazovano obdobje in predstavlja fiksni učinek podjetja. V tem primeru bo vključevanje nepravilnih spremenljivk za podjetja v regresijo, torej panelno regresijo fiksnih učinkov, rešil problem, ki ga povzročajo fiksni učinki obnašanja podjetij (Arnold, 2005, str. 3).

Vseeno pa ima tudi metoda fiksnih učinkov svoje slabosti. Kot prvo je velik delež informacij v podatkih neizkoriščen. Cenilka fiksnih učinkov uporablja samo variacije skozi čas, ki pa so po navadi precej manjše kot variacije v presečnih podatkih, kar pomeni, da bodo koeficienti slabo opredeljeni. Kot drugo pa zahteva, da je komponenta produktivnostnih šokov konstantna skozi čas, lahko povzroča, da je celoten postopek neveljaven in da se s tem problem ocenjevanja ne reši učinkovito (Arnold, 2005, str. 3, Damijan et al., 2008, str. 40). Zato obstaja še veliko ekonometričnih metod, ki odpravljajo opisane težave.

Ko so na voljo podatki o naložbah in fizičnem kapitalu, se pogosto uporabi tehnika, ki sta jo predlagala Olley in Pakes (1996). Ta metoda uporablja informacije o investicijskem obnašanju podjetij za kontrolo simultnosti z uporabo enačbe o izboru za korekcijo pristranskosti izbora. Metoda, ki sta jo predlagala Olley in Pakes (1996), je sposobna ustvariti dosledne ocene za oceno produkcijske funkcije, če je izpolnjenih nekaj pogojev. Eden izmed teh pogojev je, da mora biti zagotovljena stroga monotona povezava med investicijami in outputom, kar pomeni, da vsako opazovanje, kjer je vrednost investicij nič, pade iz opazovanih podatkov, da bi bil popravek veljaven. Glede na to, da podatki o investicijah pogosto vsebujejo vrednosti nič, lahko to pomeni, da se močno zmanjša število opazovanj, ki

so na voljo za izvajanje tehnike Olley – Pakes, saj velikokrat podjetja nimajo pozitivnih naložb vsako leto (Mayer & Ottaviano, 2007, str. 70).

Zaradi opisane slabosti tehnike Olley – Pakes se pogosto uporablja alternativni ocenjevalni postopek, ki sta ga predstavila Levinsohn in Petrin (2000, 2003) in ki je bil tudi uporabljen pri ocenjevanju TFP v magistrskem delu. Za merjenje TFP se v magistrskem delu uporablja metoda Levinsohna in Petrina tudi zato, ker metode Olley – Pakes za storitvena podjetja ni smiselno uporabljati. Logika je podobna tehniki Olley – Pakes (1996), razlikuje pa se v tem, da se opira na vmesne inpute, kot je material namesto na investicije za kontrolo simultanosti. Metoda Levinsohna in Petrina (2000) tako predlaga uporabo materialov (poraba energije ali materialnih stroškov) za oceno neopazovanih tehnoloških šokov. Značilno je, da veliko nizov podatkov vsebuje znatno manj opazovanj z oceno nič pri materialih kot pri investicijah na podjetni ravni. Metoda Levinsohna in Petrina omogoča tudi več specifikacijskih testov za preverjanje ustreznosti uporabljenih zastopanih ocen. Optimalna izbira zastopanih ocen je zelo odvisna od narave in pomanjkljivosti podatkov, ki so na voljo (za podrobnejšo razpravo o izbiri zastopanih ocen glej Levinsohn & Petrin, 2003) (Arnold, 2005, str. 7).

Programiranje ocenjevalne tehnike Levinsohn – Petrin je malo bolj oteženo kot postopek Olley – Pakes. V programskem paketu STATA pa obstaja za uporabnika prijazna razširitev, imenovana *levpet*, ki bo implementirala ocene produkcijske funkcije po tem postopku (ukaz in postopek, kako prenesti in uporabljati ukaz, je opisan v Levinsohn, Petrin & Poi, 2003). Uporaba postopka Levinsohna in Petrina z ukazom *levpet* je nato precej preprosta (Arnold, 2005, str. 7).

V določenih primerih lahko postopek *levpet* ustvari nenavadne rezultate. Pri uporabi output različice postopka (v nasprotju z različico dodane vrednosti) se lahko zgodi, da ni dovolj variacij v podatkih za ločeno identifikacijo vseh koeficientov. V tem primeru ni druge izbire, kot da se spremeni specifikacija in uporabi oblika dodane vrednosti. Ravno tako se lahko zgodi, da ocenjevalni postopek oceni koeficient za material z natanko ena, kar je posledica vsiljene zgornje meje pri oceni algoritma. Tako ocenjene rezultate bi ravno tako morali zavreči. Čeprav metoda Levinsohna in Petrina predstavlja dobro alternativo algoritmu Olley – Pakes z upoštevanjem materialnih stroškov namesto investicij v prvem koraku ocenjevalnega postopka, pa jo je v nekaterih primerih precej težko uporabiti, predvsem zaradi pomanjkanja podatkov glede uporabe specifičnih materialov, kot je poraba energije. Namesto tega so po navadi dostopni le agregatni izdatki za material (Damijan et al., 2008, str. 42). Razen v primerih, ko se pokažejo rezultati, ki so opisani v zgornjih primerih (ko metoda ni ustrezna), pa je postopek Levinsohna in Petrina dober in preprost način za implementacijo konsistentnih cenilk, brez velikega programiranja (Arnold, 2005, str. 7), za merjenje produktivnostnih storitvenih podjetij pa predstavlja najugodnejšo rešitev, saj metode Olley – Pakes za storitvena podjetja ni smiselno uporabljati.

4.5 Empirični modeli in ekonometrična vprašanja

V tem odseku so predstavljeni empirični modeli in ekonometrična vprašanja za ocenjevanje razlik med izvozniki in podjetji, ki poslujejo le na domačem trgu, in smeri vzročnosti med izvozom in spremembami v produktivnosti na podjetni ravni. Pristop predlaganih funkcionalnih oblik in vključenih spremenljivk sledi prevladujočim smernicam v ustrezni literaturi o produktivnosti, heterogenosti podjetij in o mednarodni trgovini in je osnovan na metodologiji, ki sta jo predstavila Bernard in Jensen (1995, 1999) in ki je obrazložena v Wagner (2007) in uporabljeni v mednarodni raziskavi Wagner et al. – ISGEP (2007) po skupni metodologiji in uporabljenih spremenljivkah, vključenih v raziskovanje v mnogih državah. Metodologija se v zadnjem času imenuje že standardni pristop in je uporabljena v velikemu številu raziskav, ki se ukvarjajo z vprašanjem razlik med izvozniki in neizvozniki ter vzročnostjo povezave med izvozom in produktivnostjo.

Skupen pristop, poimenovan standardni pristop za ugotavljanje razlik med izvozniki in neizvozniki v različnih dimenzijah uspešnosti podjetij, vključno s produktivnostjo, je sledenje metodologiji (včasih le delno in včasih z modifikacijami in razširitvami), ki sta jo predstavila Bernard in Jensen (1995, 1999, 2004). Študije te vrste uporabljajo longitudinalne podatke za podjetja ali obrate, po navadi zbrane v rednih raziskavah uradnih statističnih uradov, za dokumentiranje razlik v ravni in rasti produktivnosti med izvozniki in neizvozniki v prvem koraku.

Kot prvo se opazuje razlika v povprečni produktivnosti dela (celotna vrednost pošiljk na delavca ali dodana vrednost na delavca) ali pa povprečje celotne factorske produktivnosti med izvozniki in neizvozniki. V empirični raziskavi slovenskih storitvenih podjetij je uporabljena LP, kot dodana vrednost na zaposlenega in TFP po metodi Levinsohna in Petrina. Rezultati po petnajstih letih mikroekonometričnih raziskav po navadi prikažejo brezpogojno razliko v produktivnosti in boljše rezultate za izvozna podjetja.

Za ugotavljanje razlik v produktivnosti med izvozniki in neizvozniki se v naslednjem koraku izračuna tako imenovana izvozna premija, ki je opredeljena kot *ceteris paribus* odstotna razlika delovne produktivnosti ali celotne factorske produktivnosti med izvozniki in neizvozniki. Te premije so izračunane iz regresije logaritma LP ali TFP na nepravo nominalno (angl. *dummy*) spremenljivko trenutni izvozni status podjetij in niza kontrolnih spremenljivk, ki po navadi vključujejo panogo, regijo, velikost podjetja, merjeno s številom zaposlenih, in leta (Wagner, 2007, str. 62). Model je zapisan na naslednji način:

$$\ln LP_{it} = \alpha + \beta Export_{it} + c Control_{it} + e_{it} \quad (2)$$

kjer je i indeks podjetja, t je indeks za leto, LP je delovna produktivnost (ali TFP), $Export$ je neprava spremenljivka za trenutni izvozni status (1, če podjetje izvaža v letu t , 0 v nasprotnem primeru), $Control$ je vektor kontrolnih spremenljivk, ki vključuje log števila zaposlenih in njegove kvadratne vrednosti za merjenje velikosti podjetja, log plač na zaposlenega (v stalnih

cenah) za ocenjevanje človeškega kapitala, celoten sklop interakcijskih izrazov 2-mestne neprave spremenljivke za panogo ter nepravo spremenljivko za leta za kontrolo nad panožno specifičnimi razlikami v intenzivnosti kapitala in panožnimi šoki, e pa je izraz na napako. Izvozna premija, izračunana iz ocenjenega koeficienta β kot $100 (\exp(\beta) - 1)$, kaže povprečno odstotno razliko v produktivnosti med izvozniki in neizvozniki ob kontroli nad karakteristikami, vključenimi v vektorju *Control*. Za nadzor nad neopazovano heterogenostjo podjetij zaradi časovno nespremenljivih karakteristik, ki so lahko v korelaciji z vključenimi spremenljivkami v empirični model in bi lahko pripeljale do pristranskih ocen izvozne premije, se ocenjuje še varianta zgornje enačbe z metodo fiksnih učinkov podjetij (Wagner et al. – ISGEP, 2007, str. 9–11; Wagner, 2007, str. 62).

V naslednjem koraku se ugotavljajo razlike v rasti produktivnosti med izvozniki in neizvozniki, ki temeljijo na empiričnem modelu, ki je zapisan kot:

$$\ln LP_{it} - \ln LP_{it-1} = \alpha + \beta_1 Start_{it} + \beta_2 Both_{it} + c Control_{it-1} + e_{it} \quad (3)$$

kjer je *Control* vektor karakteristik podjetij v letu 0, neprave spremenljivke za izvozni status pa so definirane kot:

$$Start_{it} = 1, \text{ če } (Export_{it-1} = 0) \text{ in } (Export_{it} = 1) \quad (4)$$

$$Both_{it} = 1, \text{ če } (Export_{it-1} = 1) \text{ in } (Export_{it} = 1) \quad (5)$$

kjer je neizvažanje v obeh letih referenčna kategorija. Regresijska koeficienta β_1 in β_2 sta oceni za porast rasti produktivnosti za nove izvoznike in izvoznike v obeh letih v primerjavi z neizvozniki v obeh letih, s kontrolo nad karakteristikami podjetij vključenimi v vektorski spremenljivki *Control*. V tem koraku se opazuje β_2 za primerjavo izvoznikov in neizvoznikov (Wagner, 2007, str. 62–63).

Glede smeri vzročnosti korelacije med LP ali TFP in izvozom obstajata dve neizključujoči si hipotezi, omenjeni v predhodnih poglavjih. Za ocenjevanje veljavnosti prve omenjene hipoteze, in sicer da se produktivnejša podjetja sama selekcionirajo v izvoz, se nadalje raziskujejo pred-vstopne razlike v produktivnosti med novimi izvozniki in neizvozniki. Če dobra podjetja postanejo izvozniki, je pričakovati, da se bodo ugotovile značilne razlike v merah učinkovitosti med prihodnjimi novimi izvozniki in prihodnjimi neizvozniki že leta pred začetkom izvažanja nekaterih podjetij. Za testiranje, ali so današnji novi izvozniki produktivnejši od današnjih neizvoznikov že nekaj let nazaj, ko nobena od njih niso izvažala, je treba izbrati vsa podjetja, ki niso izvažala med leti $t - 3$ in $t - 1$, in izračunati povprečno razliko v produktivnosti v letu $t - 3$ med tistimi podjetji, ki začnejo izvažati v letu t in tistimi, ki ne. Treba je torej oceniti naslednji empirični model (Wagner et al. – ISGEP, 2007, str. 18; Wagner, 2007, str. 63):

$$\ln LP_{it-3} = \alpha + \beta Export_{it} + c Control_{it-3} + e_{it} \quad (6)$$

kjer je i indeks podjetij, t je indeks za leta, LP je delovna produktivnost v letu $t - 3$ ali TFP, $Export$ je nepravna spremenljivka za trenutni izvozni status (1, če podjetje izvažava v letu t , 0 pa v nasprotnem primeru), $Control$ je vektor kontrolnih spremenljivk, ki vključuje log števila zaposlenih in njegove kvadratne vrednosti za merjenje velikosti podjetja, log plač na zaposlenega (v stalnih cenah) za ocenjevanje človeškega kapitala, celoten sklop interakcijskih izrazov 2-mestne nepravne spremenljivke za panogo ter nepravno spremenljivko za leta za kontrolo nad panožno specifičnimi razlikami v intenzivnosti kapitala in panožnimi šoki, e pa je izraz na napako. Pred-vstopna premija, izračunana iz ocenjenega koeficienta β kot $100 (\exp(\beta) - 1)$ kaže povprečno odstotno razliko med današnjimi izvozniki in današnjimi neizvozniki tri leta pred začetkom izvažanja, ob nadzoru nad karakteristikami, vključenimi v vektorju $Control$ (Wagner et al. – ISGEP, 2007, str. 18–19; Wagner, 2007, str. 63). Za ugotavljanje povezanega vprašanja, ali se produktivnost poveča bolj pri novih izvoznikih v letih, preden začnejo izvažati, kot pri podjetjih, ki nadaljujejo produkcijo le na domačem trgu, se uporabi naslednji empirični model:

$$\ln LP_{it-1} - \ln LP_{it-3} = \alpha + \beta Export_{it} + c Control_{it-1} + e_{it} \quad (7)$$

Ocenjeni regresijski koeficient β prikazuje obseg, koliko prihodnji izvozniki presegajo neizvoznike v letih pred vstopom na tuji trg.

Za testiranje druge omenjene hipoteze, in sicer učenje z izvozom, kjer izvoz spodbuja produktivnost, se raziskujejo po-vstopne razlike v rasti produktivnosti med novimi izvozniki in neizvozniki. To se opravi z opazovanjem β_1 v drugi navedeni enačbi za primerjanje uspešnosti rasti produktivnosti novih izvoznikov in neizvoznikov (Wagner, 2007, str. 63). Ta test temelji na primerjavi podjetij, ki niso izvažala v letih $t - 3$ in $t - 1$, so pa izvažala v letu t in vsaj v dveh letih med leti $t + 1$ in $t + 3$, kar so novi izvozniki, s podjetji iz kontrolne skupine, ki niso izvažala v nobenem letu med $t - 3$ in $t + 3$. Uporabljeni empirični model je:

$$\ln LP_{it+3} - \ln LP_{it+1} = \alpha + \beta Export_{it} + c Control + e_{it} \quad (8)$$

kjer je i indeks podjetij, t je indeks za leta, LP je delovna produktivnost ali celotna faktorska produktivnost, $Export$ je nepravna spremenljivka, ki zajema vrednosti 1 za nove izvoznike in vrednost 0 za podjetja iz kontrolne skupine – neizvozniki. $Control$ je vektor kontrolnih spremenljivk, ki vključuje log števila zaposlenih in njegove kvadratne vrednosti za merjenje velikosti podjetja, log plač na zaposlenega (v stalnih cenah) za ocenjevanje človeškega kapitala, celoten sklop interakcijskih izrazov 2-mestne nepravne spremenljivke za panogo ter nepravno spremenljivko za leta za kontrolo nad panožno specifičnimi razlikami v intenzivnosti kapitala in panožnimi šoki, e pa je izraz na napako. Po-vstopna premija, ki je izračunana iz ocenjenega koeficienta β kot $100 (\exp(\beta) - 1)$, kaže povprečno odstotno razliko v rasti produktivnosti med novimi izvozniki in neizvozniki skozi tri leta po vstopu na tuje trge, s kontrolo nad karakteristikami vključenimi v vektorju $Control$ (Wagner et al. – ISGEP, 2007, str. 21–22).

5 PREDSTAVITEV REZULTATOV

V tem poglavju so predstavljeni rezultati empirične analize na osnovi postavljenih ekonometričnih modelov, ki so bili predstavljeni v predhodnem poglavju, za preverjanje tez magistrskega dela glede povezave med izvozom in produktivnostjo na podjetni ravni. Namen magistrskega dela je na osnovi empirične raziskave analizirati izvozno dejavnost slovenskih storitvenih podjetij v okviru standardne metodologije, uporabljene pri analiziranju izvozne dejavnosti proizvodnih podjetij in na osnovi primerjave rezultatov izvozne dejavnosti slovenskih storitvenih in proizvodnih podjetij ugotoviti, ali se ta sklopa podjetij pri mednarodni menjavi obnašata podobno ali pa med njima obstajajo razlike, ter s tem prispevati k bogatim empiričnim raziskavam, ki poskušajo razložiti obseg in vzroke za razlike v produktivnosti na podjetni ravni. Čedalje bolj razširjene empirične raziskave dokumentirajo superiorno zmogljivost izvoznih podjetij v primerjavi z neizvozniki (Bernard & Jensen, 1999, str. 1), ki je značilna tudi za slovenska proizvodna podjetja (Wagner et al. – ISGEP, 2007). Ravno tako je bil tudi učinek samo-selekcije podrobno raziskan in potrjen v večini držav, tudi na vzorcu slovenskih proizvodnih podjetij (Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Wagner et al. – ISGEP, 2007). Medtem ko je dokazov v prid hipotezi samo-selekcije produktivnejših podjetij na izvozne trge veliko, pa ni prepričljivih dokazov glede obstoja učinka učenja z izvozom in tudi dosedanje empirične raziskave na slovenskih proizvodnih podjetjih niso našle trdnih dokazov za učenje z izvozom (Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006; Wagner et al. – ISGEP, 2007). Ugotovitev, da so izvozniki *ex-ante* produktivnejši, se potrdi z obstojem nepovratnih stroškov ob vstopu na tuji trg, ki jih manj produktivna podjetja ne morejo prenesti, medtem ko učenje z izvozom zahteva, da izvozniki izkusijo trajno izboljšanje produktivnosti z izvažanjem v primerjavi s podjetji, ki poslujejo le na domačih trgih (Kostevc, 2005, str. 117). Ekonometrični modeli in uporabljene metode regresijske analize za preverjanje tez magistrskega dela so bili podrobno obrazloženi v predhodnem poglavju, to poglavje pa predstavi rezultate empirične analize statistične obdelave podatkov na osnovi AJPES podatkovne baze od leta 1994 do leta 2002.

Preostali del tega poglavja je razdeljen na štiri podpoglavja. Prvo podpoglavje predstavi rezultate empirične analize izvozne premije z uporabo LP in TFP po metodi Levinsohna in Petrina za celotno bazo opazovanih podjetij ter posebej za storitvena in proizvodna podjetja in posebej razdeljeno glede na velikostne razrede podjetij. Drugo podpoglavje predstavi rezultate izvozne produktivnostne premije posebej za nove in stare izvoznike. Naslednji odsek predstavi rezultate empirične analize hipoteze samo-selekcije produktivnejših podjetij na izvozne trge na celotni bazi in posebej za storitvena in proizvodna podjetja. Zadnji odsek pa opiše rezultate empirične analize hipoteze učenja z izvozom in predstavi, ali obstajajo med storitvenimi in proizvodnimi podjetji razlike glede značilnosti učenja z izvozom.

5.1 Rezultati razlik v povprečni produktivnosti med izvozniki in neizvozniki

Za ugotavljanje razlike v produktivnosti med izvozniki in neizvozniki se sprva izračuna tako imenovana izvozna produktivnostna premija, ki je definirana kot *ceteris paribus* odstotna razlika v produktivnosti med izvozniki in neizvozniki. Produktivnost se meri na več različnih načinov v literaturi; od tega je v magistrskem delu uporabljena delovna produktivnost, opredeljena kot dodana vrednost na zaposlenega in mera celotne faktorske produktivnosti, definirana po metodi Levinsohna in Petrina, opisana v predhodnem poglavju.

V nadaljevanju so predstavljeni rezultati izvozne premije za celotno bazo izvoznih podjetij in razdeljeno glede na velikostne razrede podjetij, z upoštevanjem LP in TFP. Podjetja so pri opazovanju izvozne produktivnostne premije razdeljena na štiri velikostne razrede, kjer v prvi razred sodijo podjetja od 1 do 50 zaposlenih, v drugi razred podjetja od 50 do 250 zaposlenih, v tretji razred podjetja od 250 do vključno 499 in v četrti razred podjetja z več kot 499 zaposlenimi. Izvozna produktivnostna premija je izračunana iz regresije logaritma delovne produktivnosti in logaritma celotne faktorske produktivnosti na nepravo spremenljivko trenutni izvozni status podjetja (ki zavzema vrednost 1 za izvoznike in vrednost 0 za podjetja iz kontrolne skupine – neizvozniki) in niza kontrolnih spremenljivk, ki vključuje log števila zaposlenih in njegove kvadratne vrednosti za merjenje velikosti podjetja ter log plač na zaposlenega (v stalnih cenah) za ocenjevanje človeškega kapitala po empiričnem modelu (2). Izvozna produktivnostna premija, izračunana iz ocenjenega koeficienta β kot $100(\exp(\beta) - 1)$, kaže povprečno odstotno razliko med izvozniki in neizvozniki ob kontroli nad karakteristikami, vključenimi v vektorju *Control*. Za kontrolo nad neopazovano heterogenostjo podjetij zaradi časovno nespremenljivih karakteristik, ki so lahko v korelaciji z vključenimi spremenljivkami v empirični model in bi lahko pripeljale do pristranskih ocen izvozne premije, se ocenjuje še varianta enačbe (2) z metodo fiksnih učinkov.

Rezultati izvozne produktivnostne premije z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov (angl. *Pooled OLS*) in metodi fiksnih učinkov (angl. *Fixed effects*) za celotno bazo in po velikostnih razredih so prikazani v Tabeli 16.

Pri opazovanju rezultatov za celotno bazo, kjer je opazovanih okoli 200.000 enot, se kaže, da je izvozna produktivnostna premija vedno statistično značilna, in sicer kar pri stopnji značilnosti 0,000, ter po navadi precej visoka po metodi najmanjših kvadratov. Če so dodani fiksni učinki podjetij za kontrolo nad neopazovano heterogenostjo, so ocenjene izvozne premije še vedno statistično značilne, vendar pa so točkovne ocene precej manjše v primerjavi z rezultati po metodi najmanjših kvadratov. Neopazovana heterogenost podjetij je torej pomembna in zato so upoštevani in obrazloženi tudi rezultati, ocenjeni po metodi, ki vključuje fiksne učinke podjetij.

Izvozna produktivnostna premija, izračunana iz ocenjenega koeficienta β , prikazuje, da so izvozna podjetja za 23,44 % delovno produktivnejša po metodi OLS, s kontrolo nad

karakteristikami, vključenimi v vektor *Control*. Po metodi fiksnih učinkov podjetij pa so izvozna podjetja delovno produktivnejša za 7,61 %. Z upoštevanjem TFP pa po metodi OLS izvozna premija znaša 14,70 %, po metodi fiksnih učinkov pa so izvozna podjetja za 4,97 % produktivnejša glede na celotno faktorsko produktivnost. Rezultati torej prikažejo brezpogojno statistično značilnost izvozne produktivnostne premije, torej da so izvozna podjetja produktivnejša od neizvoznikov.

Tabela 16: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za celotno bazo in po velikostnih razredih podjetij

		Spremenljivke	Celotna baza	Velikostni razred 1	Velikostni razred 2	Velikostni razred 3	Velikostni razred 4
Delovna produktivnost (LP)	Pooled OLS (LP)	xdt	0,211*** [0,000]	0,225*** [0,000]	0,019* [0,077]	0,001 [0,969]	0,045 [0,258]
		β	23,44	25,23	1,914	0,102	4,588
		Št. opazovanj	200.490	187.669	10.073	1.671	1.077
	Fixed effects (LP_FE)	xdt	0,073*** [0,000]	0,078*** [0,000]	-0,007 [0,582]	0,010 [0,726]	-0,010 [0,795]
		β	7,607	8,109	-0,698	0,974	-1,042
		Št. opazovanj	200.482	187.661	10.073	1.671	1.077
Celotna faktorska produktivnost (TFP)	Pooled OLS (TFP)	xdt	0,137*** [0,000]	0,153*** [0,000]	-0,055*** [0,000]	-0,170*** [0,000]	-0,177*** [0,003]
		β	14,70	16,54	-5,332	-15,66	-16,24
		Št. opazovanj	195.371	182.681	9.954	1.662	1.074
	Fixed effects (TFP_FE)	xdt	0,048*** [0,000]	0,054*** [0,000]	-0,035*** [0,008]	-0,022 [0,446]	-0,018 [0,659]
		β	4,968	5,537	-3,476	-2,184	-1,776
		Št. opazovanj	195.363	182.673	9.954	1.662	1.074

Legenda: xdt – oznaka za nepravo spremenljivko izvozni status; β – beta, izvozna produktivnostna premija; Pooled OLS – metoda najmanjših kvadratov; Fixed effects – metoda fiksnih učinkov; ***, ** in * označujejo stopnjo značilnosti koeficientov pri 1, 5 in 10 % značilnosti; vrednost p-value je v oglatih oklepajih.

Če se podjetja opazujejo po velikostnih razredih, je iz rezultatov v Tabeli 16 razvidna brezpogojna statistična značilnost izvozne premije za prvi velikostni razred (število zaposlenih od 1 do 50), v katerega sodi tudi večina slovenskih podjetij, kar kaže število opazovanih enot, ki jih je v prvem velikostnem razredu več kot 90 %. Izvozna produktivnostna premija se pri opazovanju po velikostnih razredih za prvi velikostni razred še poveča za približno odstotek, glede na rezultate pri opazovanju celotnega vzorca podjetij, kar pomeni, da so izvozna podjetja v prvem velikostnem razredu še za skoraj odstotek produktivnejša od neizvoznikov, ne glede na to, ali se upošteva LP ali TFP, ter z vključitvijo fiksnih učinkov. Za drugi velikostni razred, v katerega sodi okoli 5 % slovenskih opazovanih podjetij, pa je z upoštevanjem LP in po metodi OLS ocenjena izvozna premija statistično značilna le pri 7,7-odstotni stopnji značilnosti in znaša le 1,9 %, z vključitvijo fiksnih učinkov

pa statistične značilnosti ni več. Zanimivo je, da je z upoštevanjem TFP po metodi OLS opazna zelo visoka stopnja značilnosti izvozne produktivnostne premije, ki pa je negativna, kar pomeni, da so izvozna podjetja v drugem velikostnem razredu za 5,33 % manj produktivna, z upoštevanjem TFP mere produktivnosti. Statistična značilnost velja tudi pri upoštevanju fiksnih učinkov podjetij, kjer so izvozna podjetja za 3,5 % manj produktivna od neizvoznikov. Pri tretjem in četrtem velikostnem razredu, v katera sodi le malo več kot odstotek vseh opazovanih podjetij, pa ni opazne statistične značilnosti izvozne premije. Izvozna premija je statistično značilna le po metodi OLS z upoštevanjem TFP in je negativna, kar pomeni, da so po metodi TFP izvozna podjetja v tretjem in četrtem velikostnem razredu za kar 15,66 in 16,24 % manj produktivna od tistih podjetij, ki v teh dveh velikostnih razredih poslujejo le na domačem trgu.

V Tabeli 17 je prikazana izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja (posebej za poslovne storitve) in proizvodna podjetja.

Tabela 17: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja (posebej za poslovne storitve) in proizvodna podjetja

		Spremenljivke	Storitvena podjetja	Poslovne storitve	Proizvodna podjetja
Delovna produktivnost (LP)	Pooled OLS (LP)	xdt	0,229*** [0,000]	0,235*** [0,000]	0,193*** [0,000]
		β	25,76	26,46	21,26
		Št. opazovanj	157.683	149.303	40.389
	Fixed effects (LP_FE)	xdt	0,075*** [0,000]	0,078*** [0,000]	0,072*** [0,000]
		β	7,736	8,077	7,450
		Št. opazovanj	157.676	149.296	40.388
Celotna faktorska produktivnost (TFP)	Pooled OLS (TFP)	xdt	0,159*** [0,000]	0,165*** [0,000]	0,093*** [0,000]
		β	17,21	17,89	9,768
		Št. opazovanj	153.286	145.215	39.711
	Fixed effects (TFP_FE)	xdt	0,051*** [0,000]	0,053*** [0,000]	0,042*** [0,000]
		β	5,230	5,486	4,309
		Št. opazovanj	153.279	145.208	39.710

Legenda: xdt – oznaka za nepravo spremenljivko izvozni status; β – beta, izvozna produktivnostna premija; Pooled OLS – metoda najmanjših kvadratov; Fixed effects – metoda fiksnih učinkov; ***, ** in * označujejo stopnjo značilnosti koeficientov pri 1, 5 in 10 % značilnosti; vrednost p-value je v oglatih oklepajih.

Podatki o številu opazovanj prikazujejo, da je opazovanih storitvenih podjetij v vzorcu kar štirikrat več (157.676) kot proizvodnih (40.388). Za storitvena podjetja so v Tabeli 17

prikazani rezultati še posebej za poslovne storitve, med katere sodijo podjetja v področjih G, I, H, J, L, M, N, R in S po NACE Rev. 2 klasifikaciji, kamor spada večina slovenskih storitvenih podjetij, kot je razvidno iz razlike v številu opazovanj.

Iz Tabele 17 je razvidno, da je izvozna produktivnostna premija statistično značilna pri $p = 0,000$ za storitvena in tudi proizvodna podjetja, ne glede na to, katera ekonometrična metoda je bila uporabljena pri ocenjevanju. Rezultati za proizvodna podjetja se skladajo z ugotovitvami predhodnih raziskav na slovenskih proizvodnih podjetjih (Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006; Wagner et al. – ISGEP, 2007).

Za storitvena podjetja je opazna za nekaj % višja izvozna produktivnostna premija kot za proizvodna podjetja, ne glede na to, katera mera produktivnosti je bila uporabljena in ne glede na metodo. Pri OLS metodi je delovna produktivnost pri storitvenih podjetjih za kar 25,76 % in 26,46 % pri poslovnih storitvah višja od neizvoznih podjetij, pri proizvodnih podjetjih pa za 21,26 %. Z upoštevanjem fiksnih učinkov je delovna produktivnost precej nižja, ampak še vedno statistično značilna in je za 7,7 % višja pri storitvenih podjetjih, za 8,08 % pri poslovnih storitvah in za 7,5 % pri proizvodnih podjetjih. Po TFP meri produktivnosti pa so rezultati ravno tako statistično značilni, produktivnost za izvozna podjetja pa je za nekaj odstotkov nižje ocenjena.

Skleniti je torej mogoče, da se slovenska izvozna storitvena podjetja obnašajo podobno kot slovenska izvozna proizvodna podjetja in imajo podobno kot izvozna proizvodna podjetja višjo produktivnost v primerjavi z neizvozniki ter celo za nekaj odstotnih točk višjo produktivnost v primerjavi z izvoznimi proizvodnimi podjetji.

Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja in proizvodna podjetja po velikostnih razredih je prikazana v Tabeli 18. Rezultati za poslovne storitve so posebej prikazani v Prilogi 2 in so bili zaradi racionalizacije in podvajanja izvzeti iz prikaza v tem odseku, saj so močno podobni kot pri vzorcu vseh storitvenih podjetij skupaj. Ponovno razdelitev v velikostne razrede podjetij po številu opazovanj kaže, da večina slovenskih storitvenih in tudi proizvodnih podjetij sodi v velikostni razred 1 (od 1 do 50 zaposlenih). Pri storitvah je razmerje še bolj nagnjeno v prvi velikostni razred, kamor sodi kar 97 % podjetij, v drugi velikostni razred še okoli 2,8 % podjetij, v tretji in četrti pa manj kot odstotek skupaj. Proizvodna podjetja so nekoliko bolj razpršena po velikosti, saj v prvi velikostni razred sodi okoli 82 % podjetij, v drugega približno 13 %, v tretjega 2,5 % in četrtega 1,8 %. Glede na to, da spada večina opazovanj v prvi velikostni razred, so tudi rezultati najbolj relevantni za ta del vzorca.

Rezultati v Tabeli 18 kažejo, da je izvozna produktivnostna premija brezpogojno značilna za prvi velikostni razred, kamor sodi večina podjetij, pri stopnji značilnosti $p = 0,000$ za storitvena in tudi proizvodna podjetja in ne glede na to, katera mera produktivnosti oziroma katera metoda je bila uporabljena za preverjanje veljavnosti ob kontroli nad karakteristikami,

vključenimi v vektorju *Control*. Izvozna storitvena podjetja so tudi za nekaj odstotkov produktivnejša od proizvodnih, kar je razvidno iz rezultatov za koeficient β , ki je pri vsakem testu nekoliko višji za storitvena podjetja kot za proizvodna podjetja. Izvozna storitvena podjetja so torej za skoraj 27 % delovno produktivnejša po metodi OLS in za 8,2 % delovno produktivnejša z vključitvijo fiksnih učinkov od neizvoznih storitvenih podjetij. Po TFP meri produktivnosti pa so rezultati nekoliko nižji, in sicer imajo izvozna storitvena podjetja za 18,6 % višjo produktivnost, merjeno po TFP, od neizvoznih podjetij, z vključitvijo fiksnih učinkov pa za 5,6 %. Izvozna proizvodna podjetja imajo pri vseh metodah za nekaj odstotkov nižjo izvozno premijo v primerjavi z izvoznimi storitvenimi podjetji.

Tabela 18: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in celotne TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja in proizvodna podjetja po velikostnih razredih

		Sprem.	Storitev. podjetja velikost. razred 1	Storitev. podjetja velikost. razred 2	Storitev. podjetja velikost. razred 3	Storitev. podjetja velikost. razred 4	Proizv. podjetja velikost. razred 1	Proizv. podjetja velikost. razred 2	Proizv. podjetja velikost. razred 3	Proizv. podjetja velikost. razred 4
LP	Pooled OLS (LP)	xdt	0,239*** [0,000]	0,024 [0,108]	0,049 [0,127]	0,047 [0,255]	0,205*** [0,000]	0,112*** [0,000]	-0,104* [0,059]	0,195** [0,026]
		β	26,99	2,454	5,048	4,835	22,76	11,85	-9,834	21,57
		Št. opaz.	152.371	4.397	580	335	33.290	5.330	1.036	733
	Fixed effects (LP- FE)	xdt	0,079*** [0,000]	-0,005 [0,764]	0,034 [0,291]	-0,027 [0,561]	0,077*** [0,000]	0,014 [0,511]	-0,016 [0,828]	0,037 [0,603]
		β	8,187	-0,500	3,447	-2,694	7,983	1,436	-1,553	3,802
		Št. opaz.	152.364	4.397	580	335	33.289	5.330	1.036	733
TFP	Pooled OLS (TFP)	xdt	0,171*** [0,000]	-0,064*** [0,000]	-0,083** [0,034]	0,019 [0,737]	0,109*** [0,000]	0,005 [0,806]	-0,458*** [0,000]	-0,295** [0,036]
		β	18,60	-6,191	-7,928	1,966	11,50	0,537	-36,78	-25,56
		Št. opaz.	148.033	4.344	574	335	32.678	5.270	1.033	730
	Fixed effects (TFP- FE)	xdt	0,055*** [0,000]	-0,021 [0,219]	0,016 [0,636]	-0,026 [0,576]	0,049*** [0,000]	-0,034 [0,130]	-0,063 [0,393]	0,052 [0,478]
		β	5,624	-2,076	1,605	-2,577	5,017	-3,389	-6,074	5,326
		Št. opaz.	148.026	4.344	574	335	32.677	5.270	1.033	730

Legenda: LP – delovna produktivnost; TFP – celotna faktorska produktivnost; xdt – oznaka za nepravo spremenljivko izvozni status; β – beta, izvozna produktivnostna premija; Pooled OLS – metoda najmanjših kvadratov; Fixed effects – metoda fiksnih učinkov; ***, ** in * označujejo stopnjo značilnosti koeficientov pri 1, 5 in 10 % značilnosti; vrednost p-value je v oglatih oklepajih.

Za storitvena podjetja rezultati za druge velikostne razrede niso statistično značilni, kar pomeni, da za velikostne razrede podjetij od 2 do 4 ne moremo dokazati višje produktivnosti za izvozna podjetja v primerjavi z neizvozniki pri storitvenih podjetjih. Rezultati pri velikostnih razredih 2 in 3 se pokažejo statistično značilni s TFP mero produktivnosti po OLS metodi, vendar pa je ta še negativna, kar pomeni, da so izvozna storitvena podjetja v velikostnih razredih 2 in 3 še celo za 6 oziroma 8 % manj produktivna, merjeno s TFP mero

produktivnosti po OLS metodi od podjetij, ki delujejo le na domačem trgu. Z vključitvijo fiksnih učinkov v model statistična značilnost izgine.

Pri proizvodnih podjetjih je zgodba precej podobna kot pri storitvenih podjetjih za velikostne razrede od 2 do 4. Po LP in TFP meri produktivnosti z OLS metodo se prikažejo rezultati statistično značilni tudi za te velikostne razrede, vendar pa podajajo povsem drugačne in neskladne rezultate, in sicer: za na primer velikostni razred 4 je izvozna premija podjetij zelo visoka in pozitivna, pri TFP meri produktivnosti pa visoko negativna, kar pomeni, da se rezultati ne skladajo in ne moremo trditi, da imajo izvozna podjetja v teh velikostnih razredih kakršno koli višjo produktivnost od podjetij, ki poslujejo le na domačem trgu. Kakršne koli statistične značilnosti pa povsem izginejo z vključitvijo fiksnih učinkov v ekonometrični model. Statistične značilnosti so najverjetneje nekonsistentne zaradi zelo majhnega števila zajetih podjetij v vzorcu pri teh velikostnih razredih.

V Tabeli 19 so za storitvena podjetja prikazani še rezultati izvozne produktivnostne premije z upoštevanjem LP in TFP po OLS metodi in metodi fiksnih učinkov po panogah, po področjih enočrkovne NACE Rev. 2 klasifikacije storitvenih dejavnosti.

Tabela 19: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja po enočrkovnih NACE Rev. 2 področjih

NACE Rev. 2												
		Sprem.	G	I	H	J	K	M	N	Q	R	S
LP	Pooled OLS (LP)	xdt	0,204*** [0,000]	0,285*** [0,000]	0,246*** [0,000]	0,175*** [0,000]	0,155*** [0,000]	0,205*** [0,000]	0,190** [0,015]	−0,028 [0,477]	0,295*** [0,000]	0,371*** [0,000]
		β	22,68	32,92	27,87	19,14	16,73	22,69	20,91	−2,740	34,28	44,87
		Št. op.	14.902	6.217	73.484	5.916	5.971	42.401	2.628	2.280	2.437	1.318
	Fixed effects (LP_FE)	xdt	0,101*** [0,000]	0,134*** [0,006]	0,155*** [0,000]	0,055 [0,111]	0,068** [0,019]	0,121*** [0,000]	0,123* [0,086]	−0,055 [0,209]	0,113* [0,050]	0,237** [0,025]
		β	10,59	14,35	16,76	5,648	7,034	12,90	13,04	−5,341	11,93	26,69
		Št. op.	14.901	6.217	73.480	5.916	5.971	42.400	2.627	2.280	2.437	1.318
TFP	Pooled OLS (TFP)	xdt	0,074*** [0,000]	0,165*** [0,000]	0,183*** [0,000]	0,179*** [0,000]	0,049* [0,076]	0,103*** [0,000]	0,111 [0,114]	−0,129*** [0,000]	0,262*** [0,000]	0,237*** [0,001]
		β	7,629	17,99	20,11	19,56	5,010	10,81	11,74	−12,12	29,99	26,75
		Št. op.	14.212	6.045	71.407	5.766	5.842	41.555	2.574	2.229	2.385	1.271
	Fixed effects (TFP_FE)	xdt	0,040** [0,033]	0,110** [0,022]	0,118*** [0,000]	0,061* [0,076]	0,025 [0,390]	0,076*** [0,000]	0,095 [0,210]	−0,099** [0,022]	0,093* [0,072]	0,173* [0,088]
		β	4,033	11,64	12,56	6,308	2,541	7,867	9,921	−9,385	9,721	18,87
		Št. op.	14.211	6.045	71.403	5.766	5.842	41.554	2.573	2.229	2.385	1.271

Legenda: LP – delovna produktivnost; TFP – celotna faktorska produktivnost; xdt – oznaka za nepravo spremenljivko izvozni status; β – beta, izvozna produktivnostna premija; Pooled OLS – metoda najmanjših kvadratov; Fixed effects – metoda fiksnih učinkov; ***, ** in * označujejo stopnjo značilnosti koeficientov pri 1, 5 in 10 % značilnosti; vrednost p-value je v oglatih oklepajih.

Izpuščene so storitvene dejavnosti v področjih L in O, saj v opazovanem vzorcu ni bilo podjetij, ki bi sodila v ti dve področji, ravno tako pa so bili izpuščeni iz prikaza še rezultati za področje P, saj po TFP meri produktivnosti ni bilo meritev za to dejavnost, po LP pa niso bili statistično značilni in s tem niso relevantni za primerjavo dobljenih rezultatov. Klasifikacija storitvenih aktivnosti po področjih po NACE Rev. 2 klasifikaciji in opis dejavnosti je prikazana v Tabeli 2.

Število opazovanih enot kaže, da največ slovenskih storitvenih podjetij v opazovanem vzorcu sodi v področje H (promet in skladiščenje), v področje M (strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti) in v področje G (trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil).

Izvozna produktivnostna premija je močno statistično značilna in zelo visoka skoraj za vsa opazovana področja storitvenih podjetij, ne glede na uporabljeno mero produktivnosti oziroma uporabljeno metodo, razen za področja K (finančne in zavarovalniške dejavnosti), N (druge raznovrstne poslovne dejavnosti) in Q (zdravstvo in socialno varstvo), kjer pa rezultati različnih mer produktivnosti in različnih uporabljenih metod prikažejo različne statistične značilnosti, kar pomeni, da za ta področja ne moremo z gotovostjo trditi, da so izvozna storitvena podjetja produktivnejša od neizvoznikov, za področje Q pa so po TFP meri produktivnosti rezultati statistično značilni in celo negativni, kar naj bi pomenilo, da naj bi bila izvozna podjetja celo manj produktivna od neizvoznikov na tem področju po TFP meri produktivnosti. Nekonsistentnost dobljenih rezultatov za področje Q je lahko tudi posledica tega, da za to področje ni smiselno pričakovati velike mednarodne trgovine.

Rezultati uporabe LP v regresijskem modelu ponovno prikažejo najvišje stopnje izvozne produktivnostne premije, po TFP meri pa je velikost izvozne produktivnostne premije izvoznih storitvenih podjetij približno za polovico nižja po odstotnih točkah od LP mere produktivnosti v primerjavi z neizvozniki za področja G, I, H, J, M, R in S. Z vključitvijo fiksnih učinkov v regresijski model se stopnje izvozne produktivnostne premije še nekoliko znižajo in so pri nekaterih panogah (predvsem J, R in S) statistično značilne, le pri nekoliko slabših stopnjah značilnosti. Visoke izvozne produktivnostne premije so razvidne predvsem za področja R, S, H, I in M, kjer je produktivnost izvoznih storitvenih podjetij v teh panogah za več kot 10 % višja pri vseh od storitvenih neizvozniki, ne glede na mero produktivnosti in uporabljeno metodo preverjanja.

Če strnemo opisane ugotovitve, je mogoče skleniti, da se storitvena in proizvodna podjetja obnašajo podobno, da so izvozna storitvena in proizvodna podjetja, ki sodijo v velikostni razred 1, kamor sodi tudi večina slovenskih podjetij, produktivnejša od neizvoznikov in da imajo storitvena podjetja še nekoliko višjo izvozno premijo v primerjavi s proizvodnimi.

5.2 Rezultati izvozne produktivnostne premije za nove in stare izvoznike

V nadaljevanju so predstavljeni rezultati preverjanja izvozne produktivnostne premije za nove izvoznike, torej izvozna produktivnostna premija v letu, ko novi izvozniki začnejo izvažati,

ter za stare izvoznike v primerjavi s podjetji, ki poslujejo le na domačem trgu; prikazane so podobnosti in razlike med storitvenimi in proizvodnimi podjetji. Rezultati izvozne premije za nove izvoznike in stare izvoznike za celotno bazo ter posebej za storitvena (posebej za poslovne storitve) in proizvodna podjetja so prikazani v Tabeli 20.

Tabela 20: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za celotno bazo, storitvena in proizvodna podjetja za nove in stare izvoznike

		Spremenljivke	Celotna baza	Storitvena podjetja	Poslovne storitve	Proizvodna podjetja
Delovna produktivnost (LP)	Pooled OLS (LP)	x_start	0,229*** [0,000]	0,241*** [0,000]	0,248*** [0,000]	0,198*** [0,000]
		x_old	0,201*** [0,000]	0,222*** [0,000]	0,227*** [0,000]	0,191*** [0,000]
		$\beta 1$	25,78	27,24	28,13	21,94
		$\beta 2$	22,25	24,89	25,49	20,99
		Št. opazovanj	200.490	157.683	149.303	40.389
	Fixed effects (LP_FE)	x_start	0,074*** [0,000]	0,081*** [0,000]	0,084*** [0,000]	0,056*** [0,000]
		x_old	0,073*** [0,000]	0,063*** [0,000]	0,067*** [0,000]	0,095*** [0,000]
		$\beta 1$	7,640	8,449	8,754	5,761
		$\beta 2$	7,551	6,474	6,890	9,968
		Št. opazovanj	200.482	157.676	149.296	40.388
Celotna faktorska produktivnost (TFP)	Pooled OLS (TFP)	x_start	0,152*** [0,000]	0,166*** [0,000]	0,174*** [0,000]	0,111*** [0,000]
		x_old	0,129*** [0,000]	0,155*** [0,000]	0,159*** [0,000]	0,086*** [0,000]
		$\beta 1$	16,46	18,07	19,04	11,70
		$\beta 2$	13,80	16,71	17,23	9,018
		Št. opazovanj	195.371	153.286	145.215	39.711
	Fixed effects (TFP_FE)	x_start	0,047*** [0,000]	0,053*** [0,000]	0,055*** [0,000]	0,030*** [0,007]
		x_old	0,052*** [0,000]	0,048*** [0,000]	0,051*** [0,000]	0,059*** [0,000]
		$\beta 1$	4,773	5,400	5,656	3,093
		$\beta 2$	5,298	4,925	5,184	6,130
		Št. opazovanj	195.363	153.279	145.208	39.710

Legenda: x_start – oznaka za nepravo spremenljivko izvozni status za nove izvoznike; x_old – oznaka za nepravo spremenljivko izvozni status za stare izvoznike; $\beta 1$ – izvozna produktivnostna premija za nove izvoznike; $\beta 2$ – izvozna produktivnostna premija za stare izvoznike; Pooled OLS – metoda najmanjših kvadratov; Fixed effects – metoda fiksnih učinkov; ***, ** in * označujejo stopnjo značilnosti koeficientov pri 1, 5 in 10 % značilnosti; vrednost p-value je v oglatih oklepajih.

V tem koraku se torej ugotavljajo razlike v rasti produktivnosti med izvozniki in neizvozniki, ki temeljijo na empiričnem regresijskem modelu (3), kjer se preverjajo izvozne produktivnostne premije za nove izvoznike in stare izvoznike. Regresijska koeficienta β_1 in β_2 sta oceni za porast rasti LP ali TFP za nove izvoznike in stare izvoznike v primerjavi z neizvozniki, s kontrolo nad karakteristikami podjetij, vključenimi v vektorski spremenljivki *Control*. Izvozna produktivnostna premija za nove izvoznike in stare izvoznike je izračunana iz regresije logaritma delovne produktivnosti in logaritma celotne factorske produktivnosti na nepravo spremenljivko trenutni izvozni status podjetja (novi izvozniki in stari izvozniki) in niza kontrolnih spremenljivk, ki vključuje log števila zaposlenih in njegove kvadratne vrednosti za merjenje velikosti podjetja ter log plač na zaposlenega (v stalnih cenah) za ocenjevanje človeškega kapitala po empiričnem modelu (3). Iz rezultatov v Tabeli 20 je razvidno, da so vsa izvozna slovenska podjetja, storitvena in tudi proizvodna, produktivnejša od neizvoznikov ob kontroli nad karakteristikami, vključenimi v vektorju *Control*, pri stopnji značilnosti do enega odstotka.

Glede na to, da že v celotni bazi slovenskih podjetij v vzorcu večina podjetij sodi v prvi velikostni razred, pa je za nove izvoznike še bolj značilno, da je večina teh podjetij med majhnimi (do 50 zaposlenih), tako da so rezultati izvozne produktivnostne premije za nove izvoznike prikazani za celotno bazo skupaj, brez velikostnih razredov, kar velja tudi za predstavitev rezultatov pri hipotezi samo-selekcije in učenja z izvozom v naslednjih dveh odsekih.

Število opazovanih enot v Tabeli 20 ponovno prikazuje, da je v vzorcu opazovanih storitvenih podjetij skoraj štirikrat več kot proizvodnih podjetij glede na število opazovanj, podjetja, ki sodijo med poslovnostoritvene panoge, pa zajemajo skoraj celoten vzorec storitvenih podjetij, in sicer kar 95 % vseh storitvenih podjetij. Če gledamo celotno bazo podjetij, so novi izvozniki po obeh merah produktivnosti produktivnejši od starih izvoznikov v začetnem opazovanem letu, razen po metodi fiksnih učinkov po TFP meri produktivnosti, kjer imajo stari izvozniki višjo izvozno premijo, oboji pa so po vseh metodah produktivnejši od neizvoznikov. Storitvena podjetja imajo po vseh metodah višjo izvozno premijo od proizvodnih podjetij, razen po metodi fiksnih učinkov po TFP meri produktivnosti, kjer pa so stara izvozna proizvodna podjetja v povprečju produktivnejša od starih storitvenih izvoznikov, kjer so po TFP meri produktivnosti in ob upoštevanju fiksnih učinkov stari proizvodni izvozniki za 6,13 % produktivnejši od neizvoznikov, stari storitveni izvozniki pa le za 4,92 % in 5,18 % pri poslovnih storitvah.

Novi izvozniki pri storitvenih podjetjih po OLS metodi so za nekaj odstotkov delovno produktivnejši od starih izvoznikov, kjer izvozna produktivnostna premija za nove izvoznike znaša 27,24 % in 28,13 % za poslovne storitve v letu, ko novi izvozniki začnejo izvažati, stari izvozniki pa so za 24,89 % delovno produktivnejši od neizvoznikov za celoten nabor storitvenih podjetij, stari izvozniki v poslovnostoritvenih panogah pa imajo za 25,49 % višjo produktivnost od neizvoznikov v istih panogah. Pri proizvodnih podjetjih pa je povprečna delovna produktivnost izvoznikov nekoliko nižja kot pri storitvenih in poslovnostoritvenih

izvoznih podjetjih in je za 21,84 % v povprečju višja kot pri neizvoznikih za nove izvoznike v letu, ko začnejo izvažati, in za 20,99 % višja kot pri neizvoznikih za stare izvoznike.

Izvozne premije so za nekaj odstotnih točk nižje pri meri TFP, razkorak med izvoznimi storitvenimi in proizvodnimi podjetji pri novih in starih izvoznikih pa se še poveča. Izvozna produktivnostna premija za nove izvoznike v začetnem opazovanem letu po TFP meri produktivnosti pri izvoznih storitvenih podjetjih znaša 18,07 % in 19,04 % pri poslovnih storitvah v primerjavi z neizvozniki, pri proizvodnih podjetjih pa le 11,70 % v povprečju za nove izvoznike. Odstotne točke so za stare izvoznike po TFP in OLS metodi nižje kot pri novih izvoznikih za vse sklope podjetij, kar pomeni, da imajo novi izvozniki višjo povprečno produktivnost od starih izvoznikov v začetnem opazovanem letu po obeh merah produktivnosti.

Ob vključitvi fiksnih učinkov podjetij, ki so dodani za kontrolo nad neopazovano heterogenostjo podjetij, so ocenjene izvozne premije še vedno statistično značilne in višje za vsa izvozna podjetja v primerjavi z neizvozniki, točkovne ocene pa so precej nižje v primerjavi z rezultati z OLS metodo. Storitvena podjetja imajo še vedno višjo izvozno premijo v primerjavi s proizvodnimi podjetji, razen pri koeficientu za stara izvozna podjetja po TFP meri produktivnosti, kjer pa izvozna premija za stare izvoznike pri proizvodnih podjetjih znaša 6,13 %, pri storitvenih pa le 4,92 % in pri poslovnih storitvah 5,18 %, kar pomeni, da je povprečna produktivnost po TFP meri za stare izvoznike pri proizvodnih podjetjih nekoliko višja kot pri starih izvoznikih pri storitvenih podjetjih z upoštevanjem fiksnih učinkov podjetij. Pri storitvenih podjetjih so vsi novi izvozniki v povprečju produktivnejši po obeh merah produktivnosti v začetnem opazovanem obdobju v primerjavi s starimi izvozniki ob upoštevanju fiksnih učinkov podjetij, izvozna premija pa je – gledano samo za podjetja poslovnih storitev – še višja. Pri proizvodnih podjetjih pa je zgodba nekoliko drugačna, saj imajo novi izvozniki po obeh merah produktivnosti ob upoštevanju fiksnih učinkov podjetij nižjo izvozno premijo v primerjavi s starimi izvozniki in tudi v primerjavi s storitvenimi podjetji.

Izvozna produktivnostna premija za nove in stare storitvene izvoznike je bila preverjana še po področjih po NACE Rev. 2 klasifikaciji storitvenih dejavnosti, rezultati po področjih storitvenih dejavnosti pa so prikazani v Prilogi 3. Rezultati po panogah so podobni ugotovitvam izvozne produktivnostne premije za vse izvoznike skupaj (ki je bila predstavljena v prejšnjem podpoglavju) glede statistične značilnosti in velikosti izvozne produktivnostne premije za izvozna storitvena podjetja v primerjavi z neizvozniki. Glede ugotovitev o tem, ali je izvozna premija statistično značilna ter višja ali nižja pri novih ali starih storitvenih izvoznikih v primerjavi z neizvozniki, pa so rezultati različni po panogah in glede na uporabljeno mero produktivnosti ali uporabljeno metodo in so razvidni iz Priloge 3. Velika statistična značilnost in visoka izvozna produktivnostna premija – ne glede na uporabljeno mero produktivnosti in uporabljeno metodo preverjanja pri novih in tudi starih izvoznikih – je po rezultatih značilna za panoge I (gostinstvo), H (promet in skladiščenje) in M (strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti), kamor tudi sodi večina opazovanih

storitvenih podjetij v vzorcu, pri drugih storitvenih področjih pa so rezultati različni glede na uporabljeno mero produktivnosti in metodo preverjanja ter različno statistično značilni za nove ali stare izvoznike. Pri večini panog imajo po obeh merah produktivnosti novi izvozniki višje izvozne produktivnostne premije od starih izvoznikov, kar je bilo ugotovljeno že za celotno bazo opazovanih storitvenih podjetij, seveda pa se pri nekaterih panogah rezultati razlikujejo od predstavljenega skupnega povprečja in so razvidni iz podatkov v Prilogi 3.

Če povzamemo glavne ugotovitve iz zgoraj predstavljenih rezultatov, je moč trditi, da so vsa izvozna podjetja v povprečju produktivnejša od neizvoznikov, če se preverjajo celotni sklopi storitvenih in proizvodnih podjetij. Izvozna storitvena podjetja so v povprečju produktivnejša od proizvodnih podjetij, podjetja, ki sodijo med poslovne storitve, pa so v povprečju še bolj produktivna od celotnega nabora storitvenih podjetij in s tem najproduktivnejša kot sklop v opazovanem vzorcu. Pri storitvenih podjetjih je opazna višja izvozna produktivnostna premija za nove izvoznike v primerjavi s starimi izvozniki in tudi višja izvozna premija kot pri proizvodnih novih izvoznikih. Pri proizvodnih podjetjih pa so stari izvozniki v povprečju produktivnejši v primerjavi z novimi izvozniki, če se izvozna premija preverja po metodi fiksnih učinkov. Rezultati za proizvodna podjetja se skladajo z rezultati drugih dosedanjih raziskav izvozne produktivnostne premije na slovenskih podjetjih (Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006; Wagner et al. – ISGEP, 2007).

5.3 Rezultati hipoteze samo-selekcije

Empirični rezultati, ki so bili predstavljeni v prejšnjih dveh podpoglavjih, se navezujejo na povezavo med delovno produktivnostjo ali celotno faktorsko produktivnostjo in izvozom. Glede na smer vzročnosti med tema dvema dimenzijama pa obstajata dve neizključujoči si hipotezi, in sicer samo-selekcija podjetij v izvozno dejavnost in učenje z izvozom. Za osvetlitev empirične veljavnosti prve omenjene hipoteze, da produktivnejša podjetja poslujejo v tujini, se v nadaljevanju raziskujejo pred vstopne razlike v LP in TFP med novimi izvozniki in neizvozniki. Če dobra podjetja postanejo izvozniki, je pričakovati, da se bodo našle značilne razlike v merah učinkovitosti podjetij, že preden so nekatera izmed njih začela izvažati. Za preizkušanje, ali so bili današnji novi izvozniki produktivnejši od današnjih neizvoznikov že nekaj let nazaj, ko nobena od njih niso izvažala, se izbere vsa podjetja, ki niso izvažala med leti $t - 3$ in $t - 1$, in izračuna se povprečna razlika v produktivnosti (LP ali TFP) v letu $t - 3$ med tistimi podjetji, ki izvažajo v letu t , in tistimi, ki niso izvozniki. Formalno se ocenjuje empirični model (6). Pred-vstopna premija, izračunana iz ocenjenega koeficienta β kot $100 (\exp(\beta) - 1)$, kaže povprečno odstotno razliko v produktivnosti med današnjimi novimi izvozniki in današnjimi neizvozniki tri leta pred začetkom izvažanja, ob nadzoru nad karakteristikami, vključenimi v vektorju *Control* (Wagner et al. – ISGEP, 2007, str. 18–19; Wagner, 2007, str. 63). *Control* je vektor kontrolnih spremenljivk, ki vključuje log števila zaposlenih in njegove kvadratne vrednosti za merjenje velikosti podjetja, log plač na zaposlenega (v stalnih cenah) za ocenjevanje človeškega kapitala in celoten sklop

interakcijskih izrazov 2-mestne neprave spremenljivke za panogo po NACE Rev. 2 klasifikaciji.

Rezultati produktivnostne premije za nove izvoznike tri leta pred začetkom izvažanja (*ex-ante* produktivnostna premija) – učinek samo-selekcije – so prikazani v Tabeli 21.

Tabela 21: Ex-ante produktivnostna premija za nove izvoznike tri leta pred začetkom izvažanja – samo-selekcija

		Spremenljivke	Celotna baza	Storitvena podjetja	Poslovne storitve	Proizvodna podjetja
Delovna produktivnost (LP)	Pooled OLS (LP)	x_start	0,157*** [0,000]	0,169*** [0,000]	0,173*** [0,000]	0,122*** [0,000]
		β	17,04	18,45	18,91	12,96
		Št. opazovanj	105.585	81.643	77.373	22.720
Celotna faktorska produktivnost (TFP)	Pooled OLS (TFP)	x_start	0,104*** [0,000]	0,117*** [0,000]	0,121*** [0,000]	0,073*** [0,000]
		β	11,00	12,42	12,85	7,53
		Št. opazovanj	103.872	80.185	75.973	22.484

Legenda: x_start – oznaka za nepravo spremenljivko izvozni status za nove izvoznike; β – beta, pred-vstopna produktivnostna premija za nove izvoznike; Pooled OLS – metoda najmanjših kvadratov; Fixed effects – metoda fiksnih učinkov; ***, ** in * označujejo stopnjo značilnosti koeficientov pri 1, 5 in 10 % značilnosti; vrednost p-value je v oglatih oklepajih.

Podatki o številu opazovanj v Tabeli 21 kažejo, da je v vzorec zajetih nekaj več kot 100.000 opazovanj za nove izvoznike v opazovanem obdobju. Od tega je ponovno razvidno prevladujoče število opazovanj za storitvena podjetja, zajeta v vzorec, kar okoli 80 % (od tega 75 % poslovnih storitvenih podjetij) in okoli 20 % opazovanj proizvodnih podjetij.

Rezultati za celotno bazo zajetih novih izvoznikov v vzorec prikažejo brezpogojno statistično značilnost pred-vstopne premije za nove izvoznike že tri leta pred začetkom izvažanja tako po meri delovni produktivnosti in celotne faktorske produktivnosti. Po metodi OLS znaša *ex-ante* premija 17,04 % po LP meri produktivnosti, kar pomeni, da so bili današnji izvozniki za 17,04 % delovno produktivnejši že tri leta pred začetkom izvažanja od današnjih neizvoznikov. Po meri TFP pa *ex-ante* premija znaša 11,00 %, tako da so bili današnji izvozniki za 11,00 % produktivnejši po meri TFP od današnjih neizvoznikov že tri leta pred začetkom izvažanja. Vsi rezultati so statistično značilni pri stopnji značilnosti $p = 0,000$.

Pri opazovanju podatkov posebej za storitvena in proizvodna podjetja se prikaže statistična značilnost hipoteze samo-selekcije produktivnejših podjetij v izvoz za oba sklopa podjetij, ne glede na to, katera mera produktivnosti je bila uporabljena. *Ex-ante* premija pa je, kot je razvidno iz podatkov, za kar nekaj odstotnih točk višja pri storitvenih novih izvoznikih kot pri proizvodnih.

Podatki kažejo, da so bili storitveni novi izvozniki v povprečju za 18,45 % delovno produktivnejši od neizvoznikov, novi izvozniki v poslovnostoritvenih panogah pa za 18,91 % že tri leta pred začetkom izvažanja. Pri proizvodnih podjetjih je *ex-ante* premija nekoliko nižja in znaša 12,96 %, torej so bili proizvodni novi izvozniki v povprečju za 12,96 % produktivnejši od neizvoznikov že tri leta pred začetkom izvažanja. Storitveni novi izvozniki so torej za 5,5 odstotne točke oziroma za 6 odstotnih točk – novi izvozniki v poslovnih storitvah produktivnejši od novih izvoznikov v proizvodnih sektorjih.

Pri upoštevanju mere TFP so rezultati razlike v produktivnosti po velikosti nekoliko nižji kot pri LP ob uporabi OLS metode, vseeno pa še vedno močno statistično značilni. Iz podatkov za TFP je razvidno, da so bili storitveni novi izvozniki v povprečju za 12,42 % produktivnejši po Levinsohn in Petrin TFP metodi, novi izvozniki poslovnostoritvenega sektorja pa za še več – 12,95 % – produktivnejši od neizvoznikov že tri leta pred začetkom izvažanja. Za izvozna podjetja v poslovnostoritvenem sektorju se torej prikaže pri obeh merah produktivnosti še višja povprečna produktivnost kot pri celotnem naboru storitvenih podjetij. Pri proizvodnih podjetjih je *ex-ante* premija ponovno precej nižja in znaša 7,53 %, kar pomeni, da so bili novi proizvodni izvozniki v povprečju za 7,53 % produktivnejši po TFP od neizvoznikov že tri leta pred začetkom izvažanja. Novi izvozniki proizvodnih podjetij imajo kar za 4,89 odstotne točke nižjo *ex-ante* premijo od novih storitvenih izvoznikov in za 5,42 odstotne točke nižjo *ex-ante* premijo od novih poslovnostoritvenih izvoznikov, kar pomeni, da so tudi po TFP meri produktivnosti novi izvozniki storitvenih podjetij produktivnejši od novih izvoznikov v proizvodnem sektorju.

V Tabeli 22 je za nove storitvene izvoznike prikazana še *ex-ante* produktivnostna premija tri leta pred začetkom izvažanja po enočrkovnih NACE Rev. 2 področjih.

Tabela 22: Ex-ante produktivnostna premija za nove izvoznike tri leta pred začetkom izvažanja – samo-selekcija za storitvena podjetja po enočrkovnih NACE Rev. 2 področjih

NACE Rev. 2												
		Sprem.	G	I	H	J	K	M	N	Q	R	S
LP	Pooled OLS (LP)	x_start	0,197*** [0,000]	0,172*** [0,001]	0,178*** [0,000]	0,124** [0,019]	0,109*** [0,009]	0,145*** [0,000]	0,166* [0,058]	0,026 [0,748]	0,187* [0,054]	0,294** [0,019]
		β	21,83	18,74	19,48	13,21	11,50	15,56	18,04	2,642	20,52	34,21
		Št. opaz.	7.837	3.004	38.040	3.121	3.135	22.127	1.432	1.135	1.133	679
TFP	Pooled OLS (TFP)	x_start	0,122*** [0,000]	0,092* [0,061]	0,136*** [0,000]	0,037 [0,432]	0,067 [0,142]	0,067*** [0,000]	0,055 [0,553]	0,094 [0,206]	0,178** [0,034]	0,142 [0,304]
		β	13,03	9,672	14,57	3,750	6,975	6,963	5,653	9,896	19,43	15,29
		Št. opaz.	7.628	2.962	37.301	3.068	3.098	21.806	1.417	1.114	1.124	667

Legenda: LP – delovna produktivnost; TFP – celotna faktorska produktivnost; x_start – oznaka za nepravo spremenljivko izvozni status za nove izvoznike; β – beta, pred-vstopna produktivnostna premija za nove izvoznike; Pooled OLS – metoda najmanjših kvadratov; Fixed effects – metoda fiksnih učinkov; ***, ** in * označujejo stopnjo značilnosti koeficientov pri 1, 5 in 10 % značilnosti; vrednost p-value je v oglatih oklepajih.

Za storitvena podjetja v področjih G, H in M, med katera sodi tudi večina opazovanih novih storitvenih izvoznikov, je *ex-ante* izvozna produktivnostna premija statistično značilna ne glede na uporabljeno mero produktivnosti in je tudi zelo visoka. Najvišjo pred-vstopno izvožno produktivnostno premijo najdemo med izvoznimi storitvenimi podjetji v področju G, kjer so bili današnji storitveni izvozniki za 21,83 % delovno produktivnejši že tri leta pred začetkom izvažanja od današnjih storitvenih neizvoznikov. Po TFP meri produktivnosti pa *ex-ante* premija današnjih storitvenih izvoznikov v primerjavi z neizvozniki znaša 13,03 % in je še vedno zelo visoka ter statistično značilna. Po meri LP so rezultati pred-vstopne izvozne premije višji pri vseh statistično značilnih področjih za današnje storitvene izvoznike v primerjavi s TFP mero produktivnosti. Po TFP meri pa je tudi pred-vstopna premija statistično značilna za nekaj manj področij, po NACE Rev. 2 klasifikaciji storitvenih podjetij kot pri LP, kje so rezultati statistično značilni za vsa področja, pri sicer različnih stopnjah značilnosti, razen za področje Q (zdravstvo in socialno varstvo), pri katerem pa tudi ni smiselno pričakovati mednarodne trgovine. Pri področjih J, K, N, Q in S pa je statistična značilnost preverjane hipoteze različna po različnih uporabljenih merah produktivnosti, kar je lahko tudi posledica majhnega števila novih storitvenih izvoznikov v teh panogah.

Rezultati preverjanja samo-selekcije produktivnejših podjetij v izvozno dejavnost prikažejo brezpogojno statistično značilnost in večjo učinkovitost, ne glede na mero produktivnosti in uporabljeno metodo za nove izvoznike v primerjavi z neizvoznimi podjetji že tri leta pred začetkom izvažanja novih izvoznikov, ko so preverjani celotni sklopi storitvenih in proizvodnih podjetij. Skupno pa je *ex-ante* produktivnostna premija novih izvoznikov, ne glede na uporabljeno mero produktivnosti, pri storitvenih podjetjih višja kot pri proizvodnih podjetjih v primerjavi z neizvozniki. Če se opazujejo še posebej podjetja poslovnih storitev, pa je opazna še nekoliko višja povprečna razlika v produktivnosti kot pri celotnem naboru storitvenih podjetij. Podjetja poslovnih storitev imajo tako največji učinek samo-selekcije v primerjavi z drugimi skupinami podjetij. Rezultati za proizvodna podjetja so tudi skladni z rezultati predhodnih raziskav hipoteze samo-selekcije na slovenskih proizvodnih podjetjih (Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Wagner et al. – ISGEP, 2007).

5.4 Rezultati hipoteze učenja z izvozom

Za testiranje druge omenjene hipoteze v predhodnih poglavjih, in sicer da izvoz spodbuja produktivnost – učenje z izvozom, se preverja dinamika po-vstopne razlike v rasti produktivnosti med novimi izvozniki in neizvozniki. Ta test temelji na primerjavi podjetij, ki niso izvažala v letih $t - 3$ do $t - 1$, so pa izvažala v letu t in v vsaj dveh letih med $t + 1$ in $t + 3$, kar so novi izvozniki, s podjetji v kontrolni skupini, ki ne izvažajo v nobenem letu med $t - 3$ in $t + 3$, kar so neizvozniki. Formalno se uporabi empirični model (8). *Ex-post* produktivnostna premija je izračunana iz regresije logaritma delovne produktivnosti in logaritma celotne factorske produktivnosti na nepravo spremenljivko trenutni izvozni status podjetja za nove izvoznike (ki zavzema vrednost 1 za nove izvoznike in vrednost 0 za podjetja iz kontrolne skupine – neizvozniki) in niza kontrolnih spremenljivk, ki vključuje log števila

zaposlenih in njegove kvadratne vrednosti za merjenje velikosti podjetja, log plač na zaposlenega (v stalnih cenah) za ocenjevanje človeškega kapitala, celoten sklop interakcijskih izrazov 2-mestne neprave spremenljivke za panogo po NACE Rev. 2 klasifikaciji. Po-vstopna premija, ki je izračunana iz ocenjenega koeficienta β kot $100 (\exp(\beta) - 1)$, kaže povprečno odstotno razliko v rasti produktivnosti med novimi izvozniki in neizvozniki skozi tri leta po vstopu na tuje trge s kontrolo nad karakteristikami, vključenimi v vektorju *Control*.

V Tabeli 23 so prikazani rezultati *ex-post* izvozne produktivnostne premije za nove izvoznike tri leta po vstopu na tuje trge v primerjavi z neizvozniki. Ponovno je v vzorec zajetih nekaj več kot 100.000 opazovanj za vse nove izvoznike. Od tega je podobno kot pri vzorcu preizkušanja hipoteze samo-selekcije veliko večji delež storitvenih podjetij, in sicer okoli 80 % (od tega jih je 75 % poslovnih storitev) in približno štirikrat manj le 20 % proizvodnih podjetij.

Tabela 23: Ex-post izvozna produktivnostna premija za nove izvoznike – učenje z izvozom

		Spremenljivke	Celotna baza	Storitvena podjetja	Poslovne storitve	Proizvodna podjetja
Delovna produktivnost (LP)	Pooled OLS (LP)	x_start	0,001 [0,308]	0,001 [0,294]	0,001 [0,317]	0,000 [0,748]
		β	0,0587	0,0727	0,0714	0,0324
		Št. opazovanj	102.716	80.426	76.164	21.122
Celotna faktorska produktivnost (TFP)	Pooled OLS (TFP)	x_start	0,002*** [0,001]	0,002*** [0,003]	0,002*** [0,006]	0,002* [0,066]
		β	0,236	0,245	0,237	0,241
		Št. opazovanj	100.647	78.658	74.470	20.842

Legenda: x_start – oznaka za nepravo spremenljivko izvozni status za nove izvoznike; β – beta, *ex-post* izvozna produktivnostna premija; Pooled OLS – metoda najmanjših kvadratov; Fixed effects – metoda fiksnih učinkov; ***, ** in * označujejo stopnjo značilnosti koeficientov pri 1, 5 in 10 % značilnosti; vrednost p-value je v oglatih oklepajih.

Rezultati v Tabeli 23 kažejo, da so *ex-post* produktivnostne premije po različnih merah produktivnosti različne. Če je v regresijskem modelu upoštevana LP za mero produktivnosti, rezultati niso statistično značilni ne za celotno bazo podjetij niti za posamezne sklope storitvenih in proizvodnih podjetij, saj je stopnja značilnosti, pri kateri so dobljeni rezultati, previsoka, tako da ni mogoče trditi, da imajo novi izvozniki skozi tri leta po vstopu na tuje trge višjo rast delovne produktivnosti od neizvoznikov.

Zanimivo pa je nasprotje dobljenih rezultatov po upoštevanju TFP v regresijskem modelu za mero produktivnosti, kjer pa so vsi dobljeni rezultati statistično značilni pri različnih stopnjah značilnosti. TFP velja tudi za nekoliko kakovostnejšo mero produktivnosti, saj v nasprotju z LP (dodana vrednost za zaposlenega), ki je le merilo delovne produktivnosti in s tem zanemarljivo prispevek drugih dejavnikov, kot je fizični kapital, ki tudi vplivajo na

produktivnost podjetij, upošteva poleg zaposlenih tudi zaloge fizičnega kapitala in materialnih stroškov po metodi Levinsohna in Petrina, ki je bila uporabljena pri ocenjevanju regresijskih modelov v magistrskem delu in je opisana v predhodnih poglavjih.

Z upoštevanjem TFP so rezultati statistično značilni za celotno bazo opazovanih podjetij pri visoki stopnji značilnosti, kar 0,001, kot tudi za storitvena podjetja, za proizvodna podjetja pa le pri nekoliko slabši stopnji značilnosti 0,066, kar je sicer nad standardno mejo stopnje značilnosti 0,05. Za storitvena podjetja torej velja, da je po-vstopna izvozna premija statistično značilna, vseeno pa je po-vstopno povečanje izvozne premije v povprečju precej nizko. Za celotno bazo iz rezultatov po TFP meri produktivnosti velja, da imajo novi izvozniki v povprečju za 0,24 % višjo rast produktivnosti skozi tri leta po vstopu na tuje trge v primerjavi z neizvozniki, s kontrolo nad karakteristikami, vključenimi v vektorju *Control*. Za storitvena podjetja, kjer je stopnja značilnosti porasta po-vstopne izvozne premije zelo visoka, pa je ta odstotek še za nekaj desetink višji kot pri celotni bazi opazovanih podjetij in znaša 0,245 %. Za vzorec poslovnostoritvenih podjetij je povprečna rast po-vstopne produktivnosti malo nižja kot pri celotnem vzorcu storitvenih podjetij in znaša 0,237 %. Pri proizvodnih podjetjih je povprečno povečanje produktivnosti novih izvoznikov po vstopu na tuje trge v primerjavi z neizvozniki enako kot pri storitvenih podjetjih, ampak pri slabši stopnji značilnosti, in sicer 0,066. Po-vstopno povečanje izvozne premije po TFP meri produktivnosti torej obstaja, vendar pa je za oba sklopa podjetij zelo majhno v primerjavi z neizvozniki.

Za preverjanje, katera storitvena področja pravzaprav predstavljajo statistično značilne rezultate po-vstopne izvozne premije, predvsem po TFP meri produktivnosti, so v nadaljevanju v Tabeli 24 predstavljeni še rezultati preverjanja hipoteze učenja z izvozom za nove storitvene izvoznike tri leta po vstopu na tuje trge po enočrkovnih NACE Rev. 2 področjih.

Podatki v Tabeli 24 kažejo, kot je bilo prikazano že za celotno bazo storitvenih podjetij, da po meri LP ni statistične značilnosti po-vstopne premije novih izvoznikov tri leta po začetku izvažanja, majhna statistična značilnost se prikaže le pri podjetjih v področju R. Po TFP meri produktivnosti pa je zdaj razvidno, katera podjetja po področjih prinašajo statistično značilne rezultate hipoteze učenja z izvozom. Le za nove izvoznike v področju H (promet in skladiščenje) in področju N (druge raznovrstne poslovne dejavnosti), kamor sodi približno polovica opazovanih novih storitvenih izvoznikov, se prikaže značilen učinek učenja z izvozom. Pri vseh drugih področjih novih storitvenih izvoznikov pa po rezultatih, razvidnih iz Tabele 24, ni mogoče trditi, da imajo novi storitveni izvozniki skozi tri leta po vstopu na tuje trge višjo rast produktivnosti od neizvoznikov. *Ex-post* izvozna produktivnostna premija, ki je statistično značilna, pa je zelo nizka in znaša pri področju H po TFP meri produktivnosti 0,25 %, torej je rast produktivnosti novih izvoznikov v treh letih po vstopu na tuje trge za 0,25 % višja kot pri neizvoznikih, precej višja pa je pri storitvenih podjetjih v področju N in znaša 2,06 %.

Tabela 24: Ex-post izvozna produktivnostna premija za nove izvoznike – učenje z izvozom za storitvena podjetja po enočrkovnih NACE Rev. 2 področjih

NACE Rev. 2												
		Sprem.	G	I	H	J	K	M	N	Q	R	S
LP	Pooled OLS (LP)	x_start	0,000 [0,913]	0,004 [0,479]	0,001 [0,296]	-0,003 [0,529]	0,001 [0,832]	-0,000 [0,824]	0,008 [0,341]	0,003 [0,605]	0,016* [0,085]	-0,001 [0,858]
		β	0,0328	0,367	0,0878	-0,314	0,0717	-0,0375	0,834	0,265	1,660	-0,0771
		Št. opazovanj	7.300	2.957	37.284	3.077	3.032	22.257	1.452	1.230	1.133	704
TFP	Pooled OLS (TFP)	x_start	0,002 [0,563]	0,004 [0,581]	0,002** [0,013]	-0,003 [0,626]	0,003 [0,504]	0,002 [0,384]	0,020*** [0,008]	0,008 [0,281]	0,016 [0,179]	0,006 [0,187]
		β	0,234	0,353	0,245	-0,268	0,315	0,180	2,062	0,795	1,599	0,629
		Št. opazovanj	7.101	2.907	36.352	3.007	2.972	21.865	1.431	1.216	1.119	688

Legenda: LP – delovna produktivnost; TFP – celotna faktorska produktivnost; x_start – oznaka za nepravo spremenljivko izvozni status za nove izvoznike; β – beta, ex-post izvozna produktivnostna premija; Pooled OLS – metoda najmanjših kvadratov; Fixed effects – metoda fiksnih učinkov; ***, ** in * označujejo stopnjo značilnosti koeficientov pri 1, 5 in 10 % značilnosti; vrednost p-value je v oglatih oklepajih.

Rezultati preverjanja hipoteze učenja z izvozom novih izvoznikov torej prikažejo mešane ugotovitve. Če je v regresijskem modelu upoštevana LP, rezultati ne prikažejo statistične značilnosti preverjane hipoteze. Ob upoštevanju TFP pa so rezultati statistično značilni, po-vstopno povečanje izvozne premije za nove izvoznike pa je precej nizko in malenkostno višje za izvozna storitvena podjetja v primerjavi z neizvozniki kot za proizvodna, kjer je tudi statistična značilnost nekoliko nižja. Rezultati raziskave učinka učenja z izvozom na proizvodnih podjetjih so skladni s predhodnimi raziskavami na slovenskih proizvodnih podjetjih (Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006; Wagner et al. – ISGEP, 2007).

Mogoč vzrok za pomanjkanje dokazov o učinku učenja z izvozom, ki sta ga predlagala Blalock in Gertler (2004), je, da ne obstaja dovolj velika razlika v razvoju v razvoju med državo uvoznico in izvoznikovo domačo državo, da bi bil učinek učenja z izvozom učinkovit, saj so tudi Damijan et al. (2004) ugotovili, da je potencial za učinek učenja z izvozom za slovenske nove izvoznike večji za podjetja, ki začnejo izvažati na zahtevnejše trge. Vzrok pa je lahko tudi odvisnost od specifične metodologije v uporabi pri preverjanju hipoteze učenja z izvozom, saj je veliko nedavnih raziskav ugotovilo pozitivne učinke izvoza na produktivnost z uporabo bolj sofisticiranih ocenjevalnih tehnik in s kontrolo pristranskosti, ki jo povzroča samo-selekcija najproduktivnejših podjetij v izvoz (glej van Biesebrock, 2005; Isgut & Fernandes, 2007; Lileeva & Trefler, 2007; De Loecker, 2007).

SKLEP

Glavni namen magistrskega dela je bil predstaviti storitve in mednarodno trgovino s storitvami ter na osnovi empirične raziskave na podlagi AJPEs-ove podatkovne baze o zaključnih računih in mednarodni trgovini podjetij med letoma 1994 in 2002 analizirati izvozno dejavnost slovenskih storitvenih podjetij, njene vzroke in posledice, in sicer v okviru standardne metodologije, uporabljene pri analiziranju izvozne dejavnosti proizvodnih podjetij. Obseg in vzroki za razlike v produktivnosti med izvozniki in podjetji, ki poslujejo le na domačem trgu, so ključna tema tovrstnih raziskav. Dokazov o razliki med izvozniki, multinacionalnimi podjetji in podjetji, ki poslujejo le na domačem trgu, je veliko – v smislu njihove velikosti, produktivnosti, investicijskih strategij, kapitalske intenzivnosti in drugih karakteristik, vzroki teh razlik pa še vedno niso dorečeni. Skladno z nedavno literaturo o mednarodni trgovini podjetij magistrsko delo preverja povezavo med produktivnostjo in izvozom ter poskuša odgovoriti na dve vprašanji glede smeri vzročnosti med tema dvema dimenzijama, in sicer: ali karakteristike podjetij (predvsem produktivnost) narekujejo vstop na tuje trg in ali izvoz vpliva na produktivnost podjetij v zameno.

Raziskav izvozne dejavnosti proizvodnih podjetij, njenih vzrokov in posledic je v svetovnem merilu že veliko in so tudi že ponudile nabor stiliziranih dejstev, precej manj pa sta raziskana področje izvozne dejavnosti in vzročnost izvozne usmeritve storitvenih podjetij, tovrstne raziskave pa v večjem obsegu nastajajo v zadnjih nekaj letih. Empirična raziskava v magistrskem delu na slovenskih storitvenih podjetjih tako doda nova dognanja v zbirko raziskav izvozne dejavnosti storitvenih podjetij, podana pa je tudi primerjava z izvoznim obnašanjem slovenskih proizvodnih podjetij, ki je bila tudi preverjana v magistrskem delu, ugotovitve pa so primerjane še z drugimi dosedanjimi raziskavami vzročnosti med izvozom in produktivnostjo slovenskih proizvodnih podjetij (Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006; Wagner et al. – ISGEP, 2007).

Rezultati empirične študije, ki na osnovi panelnih podatkov na podjetni ravni preverja povezavo med izvozom in produktivnostjo z uporabo standardno specificiranih modelov, ki sta jih predstavila Bernard in Jensen (1995, 1999), in uporabljenih v mednarodni raziskavi Wagner et al. – ISGEP (2007) po skupni metodologiji in enakih uporabljenih spremenljivkah, vključenih v raziskovanje v veliko državah, so skladni z veliko sliko, ki je po petnajstih letih mikroekonomskih študij znana v literaturi, to je da so izvozna podjetja produktivnejša (merjeno z LP in s TFP po metodi Levinsohna in Petrina v magistrskem delu) od neizvoznikov, ko se kontrolira za opazovano in neopazovano heterogenostjo podjetij. Tako tudi pri slovenskih storitvenih izvoznih podjetjih velja, da so produktivnejša od podjetij, ki poslujejo le na domačem trgu, izvozna produktivnostna premija pa je v primerjavi z rezultati za slovenska proizvodna podjetja še višja.

Nadalje so ugotovljeni tudi močni dokazi v prid hipotezi samo-selekcije produktivnejših podjetij v izvozno dejavnost. Rezultati preverjanja samo-selekcije produktivnejših podjetij v izvozno dejavnost prikažejo brezpogojno statistično značilnost in večjo učinkovitost izvoznih

podjetij, in sicer ne glede na uporabljeno mero produktivnosti in uporabljeno metodo preverjanja za nove izvoznike v primerjavi z neizvoznimi podjetji že tri leta pred začetkom izvažanja novih izvoznikov. Skupno pa je *ex-ante* produktivnostna premija novih izvoznikov ne glede na uporabljeno mero produktivnosti pri storitvenih podjetjih višja kot pri proizvodnih podjetjih. Rezultati za proizvodna podjetja so tudi skladni z rezultati predhodnih raziskav hipoteze samo-selekcije na slovenskih proizvodnih podjetjih (Damijan et al., 2004; De Loecker, 2004; Wagner et al. – ISGEP, 2007).

Po drugi strani pa rezultati preverjanja hipoteze učenja z izvozom pokažejo mešane ugotovitve. Če je v regresijskem modelu upoštevana delovna produktivnost, rezultati ne prikažejo statistične značilnosti preverjane hipoteze. Ob upoštevanju celotne faktorske produktivnosti po metodi Levinsohna in Petrina pa so rezultati statistično značilni. Tri leta po vstopu na tuje trge se izvozna produktivnostna premija za nove izvoznike zelo malo poveča v primerjavi z neizvozniki, pri čemer je stopnja rasti produktivnosti v treh letih po vstopu na tuje trge višja za storitvena podjetja kot za proizvodna, kjer je tudi statistična značilnost nekoliko nižja. Rezultati raziskave učinka učenja z izvozom na proizvodnih podjetjih so skladni s predhodnimi raziskavami hipoteze učenja z izvozom na slovenskih proizvodnih podjetjih (Kostevc, 2005; Damijan & Kostevc, 2006; Wagner et al. – ISGEP, 2007).

Mogoč vzrok za pomanjkanje dokazov o učinku učenja z izvozom, ki sta ga predlagala Blalock in Gertler (2004), je, da ne obstaja dovolj velika razlika v razvoju med državo uvoznico in izvoznikovo domačo državo, da bi bil učinek učenja z izvozom učinkovit, saj so tudi Damijan et al. (2004) ugotovili, da je za slovenske nove izvoznike potencial za učenje z izvozom večji za nove izvoznike, ki začnejo izvažati na zahtevnejše trge. Vzrok pa je lahko tudi odvisnost od specifične metodologije v uporabi pri preverjanju hipoteze učenja z izvozom, saj je veliko nedavnih raziskav ugotovilo pozitivne učinke izvoza na produktivnost z uporabo bolj sofisticiranih ocenjevalnih tehnik in s kontrolo pristranskosti, ki jo povzroča samo-selekcija najproduktivnejših podjetij v izvoz (glej van Biesebrock, 2005; Isgut & Fernandes, 2007; Lileeva & Trefled, 2007; De Loecker, 2007). To področje bi bilo treba še nadalje raziskati.

Obstaja pa še veliko pomembnih vprašanj, ki so raziskovana v nekaterih študijah, ki jih magistrsko delo ni proučevalo in bi jih bilo dobro raziskati v prihodnje. Ena glavnih tem, ki je magistrsko delo ni preverjalo, je vpliv uvoza na produktivnost in inovacije podjetij, saj je bilo že dokazano, da uvoz ravno tako vpliva na produktivnost, predvsem pri dokazovanju tudi hipoteze učenja z mednarodno dejavnostjo. Raziskave vpliva uvoza so bile opravljene tudi že na slovenskih proizvodnih podjetjih (Damijan & Kostevc, 2009; Damijan & Kostevc, 2010), tako da bi bil naslednji korak preverjati še vpliv uvoza na produktivnost slovenskih storitvenih podjetij. Raziskati pa bi bilo dobro še, kakšen vpliv imajo različne ciljne države izvoza na produktivnost izvoznih storitvenih podjetij, saj so Damijan et al. (2004) ugotovili, da obstajajo produktivnostne razlike med prihodnjimi novimi izvozniki in neizvozniki, ki so višje pri proizvodnih podjetjih, ki začnejo izvažati na razvitejše trge.

Glavni prispevek magistrskega dela so dokazi na osnovi empirične študije, da za slovenska izvozna storitvena podjetja veljajo podobne ugotovitve glede povezave med izvozom in produktivnostjo, kot je znano v literaturi za izvozna proizvodna podjetja. Pri slovenskih izvoznih storitvenih podjetjih pa so produktivnostne premije še višje kot pri slovenskih izvoznih proizvodnih podjetjih, kar pomeni, da bi morale biti politike, smernice in zakoni na državni ravni sestavljeni tako, da bi čim bolj spodbujali in olajševali izvozno dejavnost tudi storitvenih podjetij in s tem gospodarsko rast z izvozom, saj so slovenska izvozna storitvena podjetja na osnovi rezultatov raziskave produktivnejša od tistih, ki poslujejo le na domačem trgu.

LITERATURA IN VIRI

1. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve – AJPES. (b. l.). *Javna objava letnih poročil – JOLP*. Najdeno 7. marca 2011 na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/jolp/>.
2. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve – AJPES. (b. l.). *Ponovna uporaba letnih poročil*. Najdeno 7. marca 2011 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/Letna_porocila/Druzbe_in_zadruga/Ponovna_uporaba?id=86.
3. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve – AJPES. (2010). *Podatkovna baza o zaključnih računih podjetij med letoma 2001 in 2009*. Ljubljana: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve
4. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve – AJPES. (2011). *Letna poročila*. Najdeno 28. februarja 2011 na spletnem naslovu http://www.ajpes.si/Letna_porocila/Splosno.
5. Alvarez, R., & Lopez, R. A. (2005). Exporting and Firm Performance: Evidence for Chilean Plants. *Canadian Journal of Economics*, 38(4), 1384–1400.
6. Ariu, A. (2010). *The Margins of Trade in Services*. Neobjavljeno.
7. Ariu, A., & Mion, G. (2010). *Trade in Services: IT and Task Content. Research Series 201010 – 200*, Bruselj: National Bank of Belgium.
8. Arnold, J. M. (2005). *Productivity Estimation at the Plant Level: A practical guide*. Milan: Bocconi University.
9. Arnold, J. M., & Hussinger, K. (2005a). Export Behavior and Firm Productivity in German Manufacturing. A Firm-level Analysis. *Review of World Economics*, 141(2), 219–243.
10. Arnold, J. M., & Hussinger, K. (2005b oktober). Export versus FDI in German Manufacturing: Firm Performance and Participation in International Markets. *Discussion Paper No. 05–73*, Mannheim: Centre for European Economic Research.
11. Aw, B. Y., & Hwang, A. R. (1995). Productivity and the Export Market: A Firm-level Analysis. *Journal of Development Economics*, 47(2), 313–332.
12. Aw, B. Y., Chen, X., & Roberts, M. J. (1997 junij). *Firm-level Evidence on Productivity Differentials, Turnover, and Exports in Taiwanese Manufacturing*. Mimeo, Pennsylvania: Pennsylvania State University.
13. Aw, B. Y., Chung, S., & Roberts, M. J. (2000). Productivity and Turnover in the Export Market: Micro-level Evidence from Republic of Korea and Taiwan (China). *The World Bank Economic Review*, 14(1), 65–90.
14. Aw, B. Y., Roberts, M. J., & Winston, T. (2005 julij). *The Complementary Role of Exports and R&D Investments as Sources of Productivity Growth*. Mimeo, Pennsylvania: Pennsylvania State University.
15. Baldwin, J. R. (2000). Trade and Growth: Still Disagreement about the Relationship. Organisation for Economic Co-operation and Development, *Working Paper ECO/WKP (2000) 37*, Pariz: OECD Economics Department.

16. Baldwin, J. R., & Gu, W. (2003). Export-market Participation and Productivity Performance in Canadian Manufacturing. *Canadian Journal of Economics*, 36(3), 634–657.
17. Banka Slovenij. (2011a). *Plačilna bilanca Slovenije*. Bilten Banke Slovenije, januar 2011. Ljubljana, 20(1).
18. Banka Slovenije. (2011b). *Plačilna bilanca Slovenije 2010*. Najdeno 16. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/pregled-financnih-podatkov-vsebinska.asp?VsebinskaId=556&MapaId=292>.
19. Barry, J. M., & Terry, S. T. (2008). Empirical study of relationship value in industrial services. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 23(4), 228–241.
20. Bernard, A. B. (1995 februar). *Exporters and Trade Liberalization in Mexico: Production Structure and Performance*. Mimeo, Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology – MIT.
21. Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (1995). Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976–1987. *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*. 1995. 67–112.
22. Bernard, A. B., & Wagner, J. (1997). Exports and Success in German Manufacturing. *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics*, 133(1), 134–157.
23. Bernard, A. B., & Jensen, B.J. (1999). Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or both? *Journal of International Economics*, 47(1), 1–25.
24. Bernard, A. B., & Wagner, J. (2001). Export Entry and Exit by German Firms. *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics*, 137(1), 105–123.
25. Bernard, A. B., Eaton, J., Jensen, J. B., & Kortum, S. (2003). Plants and Productivity in International Trade. *American Economic Review*, 93(4), 1268–1290.
26. Bernard, A. B. & Jensen, J. B. (2004a). Exporting and Productivity in the USA. *Oxford Review of Economic Policy*, 2(3), 343–57.
27. Bernard, A. B., & Jensen, J.B. (2004b). Entry, Expansion and Intensity in the U. S. Export Boom, 1987-1992. *Review of International Economics*, 12(4), 662–675.
28. Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (2004c). Why Some Firms Export. *Review of Economics and Statistics*, 86(2), 561–569.
29. Bernard, A. B., Jensen, B. J., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2009). The Margins of US Trade. *American Economic Review*, 99(2), 487–493.
30. Bernard, A. B., Jensen, B. J., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2010). Wholesalers and Retailers in U. S. Trade (Long Version). *Working Paper 15660*, Cambridge: National Bureau of Economic Research – NBER.
31. Bigsten, A., Collier, P., Dercon, S., Fafchamps, M., Gauthier, B., Willem Gunning, J., Habarurema, J., Odoro, A., Oostendorp, R., Pattillo, C., Soderbom, M., Teal, F., & Zeufack, A. (2000 julij). Exports and Firm-level Efficiency in African Manufacturing. *WPS/200–16*, Oxford: Centre for the Study of African Economies, Oxford University.
32. Blalock, G., & Gertler, P. J. (2004). Learning from Exporting Revisited in a Less Developed Setting. *Journal of Development Economics*, 75(2), 397–416.

33. Bombarda, P., McCann, F., & Toubal, F. (2010). Import Competition and Exit in Business Service Sectors. *Second Conference of GIST Trade and Investment in Services: Theory and Evidence*, London: Centre for Economic and Policy Research, str. 1 – 21.
34. Breinlich, H., & Ciriaco, C. (2010). International Trade in Services: A portrait of Importers and Exporters. *CEPR Discussion Paper 7975*. London: Centre for Economic and Policy Research – CEPR.
35. Burger, A. (2009). *Dynamic Effects of International Fragmentation of Production: Empirical Analysis of Slovenian Manufacturing Firms*. Doctoral Thesis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
36. Castellani, D. (2002). Export Behavior and Productivity Growth: Evidence from Italian Manufacturing Firms. *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics*, 138(4), 605–628.
37. Castellani, D., & Zanfei, A. (2004). *Internationalisation, Innovation and Productivity: How Do Firms Differ in Italy*, Mimeo, Urbino: Università di Urbino »Carlo Bo«.
38. Christen, E., & Francois, J. (2010). Modes of Delivery in Services. *Working Paper No. 1008*, Linz: Johannes Kepler University of Linz.
39. Clerides, S., Lach, S., & Tybout, J. (1998). Is learning by exporting important? Microdynamic evidence from Columbia, Mexico and Morocco. *Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 903–947.
40. Cobb, C. W., & Douglas, P. H. (1928). A Theory of Production. *American Economic Review*, 18(1), 139–165.
41. Conti, G., Lo Turco, A., & Maggioni, D. (2010). Exporters in Services: new Evidence from Italian Firms. *Working Paper. F.R.E.I.T.166*. Forum for Research in Empirical International Trade – FREIT.
42. Damijan, J. P., Polanec, S., & Prašnikar, J. (2004). Self-Selection, Export Market Heterogeneity and Productivity Improvements: Firm Level Evidence from Slovenia. *LICOS Discussion Paper 148/2004*. Leuven: Katholieke Universiteit Leuven.
43. Damijan, J. P., Kostevc, Č., & Polanec, S. (2008a). Export Strategies of New Exporters. Mimeo, Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
44. Damijan, J. P., Kostevc, Č., & Polanec, S. (2008b). From innovation to exporting or vice versa? Causal link between innovation activity and exporting in Slovenian microdata. *Licos Discussion Paper 204/2008*. Leuven: Katholieke Universiteit Leuven.
45. Damijan, J. P., Rojec, M., Majcen, B., & Knell, M. (2008). Impact of Firm Heterogeneity on Direct and Spillover Effects of FDI: Micro Evidence from Ten Transition Countries. *LICOS Discussion Paper No. 218/2008*, Leuven: Katholieke Universiteit Leuven.
46. Damijan, J.P., & Kostevc, Č. (2009). Learning from Trade Through Innovation: Causal Link Between Imports, Exports and Innovation in Spanish and Slovenian Microdata. *F.R.E.I.T. Working Paper No. 111*, Forum for Research in Empirical International Trade – FREIT.
47. Damijan, J.P., & Kostevc, Č. (2010). Learning from Trade Through Innovation: Causal Link Between Imports, Exports and Innovation in Spanish Microdata. *Working Paper No. 48, 2010*, Ljubljana: Institut za ekonomska raziskovanja – IER.

48. Damijan, J.P., Kostevc, Č., & Polanec, S. (2010). From innovation to exporting or vice versa? *The World Economy*, 33(3), 374–398.
49. Damijan, J. P., & Kostevc, Č. (2011). Firms' pattern of trade and access to finance. *Licos Discussion Paper No. 278/2011*, Leuven: Katholieke Universiteit Leuven.
50. Damijan, J. P., Kostevc, Č., & Polanec, S. (2011). Export Strategies of New Exporters: Why is Export Expansion Along the Extensive Margins so Sluggish? *Licos Discussion Paper No. 276/2011*, Leuven: Katholieke Universiteit Leuven.
51. De Loecker, J. (2004 junij). Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia. *LICOS Discussion Paper 151/2004*, Leuven: Katholieke Universiteit Leuven.
52. De Loecker, J. (2007). Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia. *Journal of International Economics*, 73(2007), 69–98.
53. Delgado, M. A., Farinas, J. C., & Ruano, S. (2002). Firm Productivity and Export Markets: A Non-parametric Approach. *Journal of International Economics*, 57(2), 397–422.
54. Dougherty, C. (2007). Introduction to Econometrics: Introduction to Panel Data (Poglavje 14). *University of London External System*. Najdeno 6. aprila 2011 na spletnem naslovu http://www.oup.com/uk/orc/bin/9780199280964/dougherty_chap14.pdf.
55. EC DG Trade. (2007). *Services*. Najdeno 27. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/economic-sectors/services/>.
56. Eickelpasch, A., & Vogel, A. (2009). Determinants of Export Behaviour of German Business Services Companies. *Discussion Papers 876, DIW*, Berlin: German Institute for Economic Research.
57. European Statistical Agency (2002). *Manual on Statistics of International Trade in Services*. Geneva, Luxembourg, New York, Paris, Washington, D.C.: European Commission.
58. EUROSTAT. (1996). *NACE Rev. 1: Statistical classification of economic activities in the European Community*. Najdeno 17. decembra 2010 na spletnem naslovu http://datalib.chass.utoronto.ca/other/E0032_en.pdf.
59. EUROSTAT. (2008). *NACE Rev. 2: Statistical classification of economic activities in the European Community*. Najdeno 27. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://circa.europa.eu/irc/dsis/nacecpacon/info/data/en/NACE%20Rev%202%20structure%20+%20explanatory%20notes%20-%20EN.pdf>.
60. Farinas, J. C., & Martin - Marcos (2003 april). Exporting and Economic Performance: Firm-level Evidence for Spanish Manufacturing. Mimeo, Madrid: Universidad Complutense and UNED.
61. Fernandes, A. M., & Isgut, A. E. (2005). Learning-by-Doing, Learning-by-Exporting, and Productivity: Evidence from Colombia. *World Bank Working Paper WPS3544*, Washington: World Bank.
62. Fernandes, A. M., & Paunov, C. (2008). Foreign Direct Investment in Services and Manufacturing Productivity Growth: Evidence for Chile. *World Bank Policy Research Working Paper No. 4730*, Washington: World Bank.

63. Francois, J., & Hoekman, B. (2009). Service Trade and Policy. *Working Paper No. 0903*, Linz: Johannes Kepler University of Linz.
64. Francois, J., & Wooton, I (2001). Market Structure, Trade Liberalization, and the GATS. *Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2000-059/2*, Tinbergen: Tinbergen Institute.
65. General Agreement on Trade in Services – GATS. (1995). *Part I: Scope and Definition. Article I: Scope and Definition*. Najdeno 2. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.worldtradelaw.net/uragreements/gats.pdf>.
66. Giles, J. A, & Williams, C. L. (2004a). Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Non-causality Results, Part I. *Journal of International Trade & Economic Development*, 9(3), 261–337.
67. Giles, J. A, & Williams, C. L. (2004b). Export-led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Non-causality Results, Part II. *Journal of International Trade & Economic Development*, 9(4), 445–470.
68. Girma, S., Greenaway, D., & Kneller, R. (2003). Export Market Exit and Performance Dynamics: A Causality Analysis of Matched Firms, *Economics Letters*, 80(2), 181–187.
69. Girma, S., Greenaway, D., & Kneller, R. (2004). Does Exporting Increase Productivity? A Microeconometric Analysis of Matched Firms. *Review of International Economics*, 12(5), 855–866.
70. Girma, S., Görg, H., & Strobl, E. (2004). Exports, International Investment, and Plant Performance: Evidence from a Non-parametric Test. *Economics Letters*, 83(3), 317–324.
71. Girma, S., Kneller, R., & Pisu, M. (2005). Export versus FDI: An Empirical Test. *Review of World Economics*, 141(2), 193–218.
72. Greenaway, D., & Kneller, R. (2003). Exporting, Productivity and Agglomeration: A Difference in Difference Analysis of Matched Firms, *GEP Research Paper 03/45*, Nottingham: University of Nottingham.
73. Greenaway, D., & Kneller, R (2004a). Exporting and Productivity in the United Kingdom. *Oxford Review of Economic Policy*, 20(3), 358–371.
74. Greenaway, D., & Kneller, R (2004b). Industry Differences in the Effect of Export Market Entry: Learning by Exporting? *GEP Research Paper 04/33*, Nottingham: University of Nottingham.
75. Greenaway, D., & Yu, Z. (2004). Firm-level Interactions between Exporting and Productivity: Industry-Specific Evidence. *Review of World Economics*, 140(3), 376–392.
76. Greenaway, D., & Kneller, R. (2007). Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment. *Economic Journal*, 117(517). F-134–F-161.
77. Greenaway, D. Gullstrand, J., & Kneller, R. (2005). Exporting May Not Always Boost Firm Level Productivity. *Review of World Economics*, 141(4), 561–582.
78. Griliches, Z., & Mairesse, J. (1995). Production Function: The Search for Identification. *Working Papers 1719*, Harvard: Institute of Economic Research.
79. Hahn, C. H. (2004 januar). Exporting and Performance of Plants: Evidence from Korean Manufacturing. *NBER Working Paper 10208*. Cambridge: National Bureau of Economic Research – NBER.

80. Hallward - Driemeier, M. Iarossi, G., & Sokoloff, K. L. (2002 april). Export and Manufacturing Productivity in East Asia: A Comparative Analysis with Firm-level Data. *NBER Working Paper 8894*, Cambridge: National Bureau of Economic Research – NBER.
81. Hansson, P., & Lundin, N. N. (2004). Exports as an Indicator or Promoter of Successful Swedish Manufacturing Firms in the 1990s. *Review of World Economics/Weltwirtschaftliches Archiv*, 140(3), 415–445.
82. Hardin, A., & Holmes, L. (1997). *Service Trade and Foreign Direct Investment. Staff Research Paper, Industry Commission*. Canberra: Australian Government Publishing Services.
83. Helpman, E., Melitz, M. J., & Yeaple, S. R. (2004). Export versus FDI with Heterogeneous Firms. *American Economic Review*, 94(1), 300–316.
84. Hoekman, B., & Primo Braga, C. A. (1997a). Protection and Trade in Services: A Survey. *Open Economies Review*, 8(3), 285–308.
85. Hoekman, B., & Primo Braga, C. A. (1997b). Protection and Trade in Services: A Survey. *World Bank Policy Research Working Paper No. 1747*, Washington: World Bank.
86. Inklaar, R., Timmer, M., & van Ark, B. (2008). Market Services Productivity across Europe and the US. *Economic Policy*, 23(53), 139–194.
87. Isgut, A. E. (2001). What's Different about Exporters? Evidence from Colombian Manufacturing. *Journal of Development Studies*, 37(5), 57-82.
88. Jensen, J. B., & Musick, N. (1996 april). Trade, Technology, and Plant Performance, *ESA/OPD 96-4*, Washington: Census Bureau.
89. Johansson, J. K. (2009). *Global Marketing: foreign entry, local marketing, & global management*. New York [etc.]: McGraw-Hill.
90. Kelle, M., & Kleinert, J. (2010). German Firms in Service Trade. *Economics Working Papers 2010, 03*, Kiel: Christian-Albrechts-University of Kiel.
91. Kasper, H., Helsdingen, van P., & Gabbott, M. (2006). *Service Marketing Management: a strategic perspective*, (2nd ed.) Chichester [etc.]: J. Wiley
92. Keller, W. (2004 september). International Technology Diffusion. *Journal of Economic Literature*, 42(2004), 752–782.
93. Kimura, F., & Kiyota, K. (2004 november). Exports, FDI, and Productivity of Firm: Cause and Effect, *Working Paper Series No. 216*, Yokohama: Yokohama National University, Faculty of Business Administration.
94. Kimura, F., & Lee, H.-H. (2004 september). The Gravity Equation in International Trade in Services. *European Trade Study Group Conference*, Nottingham: University of Nottingham.
95. Kostevc, Č. (2005a). Firm Heterogeneity and Dynamic Export Versus FDI Decision: Theoretical Approach and Application to Slovenian Outward FDI. Doctoral Thesis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
96. Kostevc, Č. (2005b). Performance of Exporters: Scale Effects of Continuous Productivity Improvements, *LICOS Discussion Paper 159/2005*, Leuven: Katholieke Universiteit Leuven.

97. Kraay, A. (2002). Exports and Economic Performance: Evidence for a Panel of Chinese Enterprises. V M.-F. Renard. (ed.), *China and its Regions. Economic Growth and Reform in Chinese Provinces*, (278–299), Cheltenham: Edward Elgar.
98. Krugman, P. (1979). A model of balance of payments crisis. *Journal of Money, Credit and Banking*, 11(3), 311–325.
99. Letni program statističnih raziskovanj za 2011 (velja od 1. 1. 2011 do 31. 12. 2011). *Uradni list RS*, št. 93/2010.
100. Levinsohn, J., & Petrin, A. (2000). Estimating Production Function Using Inputs to Control for Unobservables. *NBER Working Papers 7819*, Cambridge: National Bureau of Economic Research – NBER.
101. Levinsohn, J., & Petrin, A. (2003). Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables. *The Review of Economic Studies*, 70(2), 317–341.
102. Levinsohn, J., Petrin, A., & Poi, B. P. (2003). Production Function Estimation in Stata using Inputs to Control for Unobservables. *Stata Journal*, 4(2), 113–123.
103. Lileeva, A, & Trefler, D. (2007). Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-Level Productivity ... for Some Plants. *NBER Working Paper No. 13297*, Cambridge: National Bureau of Economic Research – NBER.
104. Liu, J.-T., Tsou, M.-W., & Hammitt, J. K. (1999). Export Activity and Productivity: Evidence from the Taiwan Electronics Industry. *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics*, 135(4), 675–691.
105. Lopez, R. A. (2004). Self-selection into the export markets: a conscious decision? Mimeo, Bloomington: Indiana University.
106. Lopez, R. A. (2005). Trade and Growth: Reconciling the Macroeconomic and Microeconomic Evidence. *Journal of Economic Surveys*, 19(4), 623–648.
107. Love, J. H., & Mansury, M.A. (2009): Exporting and Productivity in Business Services: Evidence from the United States. *International Business Review*, 18(2009), 630–642
108. Matoo, A., Stern, R. M., & Zanini, G. (2008). *A Handbook of International Trade in Services*. New York: Oxford University Press. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
109. Mayer, T., & Ottaviano, G. I. P. (2007). *The Happy Few: The Internationalization of European Firms. Vol. 3*. Bruselj: Bruegel Blueprint Series.
110. Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-industry Reallocation and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.
111. Melitz, M. J., & Ottaviano, G. I. P. (2005). Market Size, Trade and Productivity. *NBER Working Paper Series, No. 11393*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research - NBER.
112. Meller, P. (1995). Chilean Export Growth, 1970-90: An Assesment. V Helleiner, G. K. (ed.), *Manufacturing for Export in the Developing World. Problems and Possibilities*, (21–35), London and New York: Routledge.
113. Mengistae, T., & Pattillo, C. (2004). Export Orientation and Productivity in Sub-Saharan Africa. *IMF Staff Papers*, 51(2), 327–353.

114. Neary, J. P. (2007). Cross-border Mergers as Instruments of Comparative Advantage. *Review of Economic Studies*, 74(4), 1229–1257.
115. Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD. (2008). *Statistics on International Trade in Services: Volume I. Detailed Tables by Service Category – 1997–2006*. Najdeno 28. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/dataoecd/28/40/37511158.pdf>.
116. Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD. (2010). *Statistics on International Trade in Services: Volume I – Detailed Tables by Service Category, 2000–2008, 2010 Edition*. Najdeno 28. februarja 2011 na spletnem naslovu http://www.oecd.org/document/43/0,3746,en_2649_34243_1898539_1_1_1_1,00.html.
117. Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD Statistics Directorate. (2010). *Services Statistics: Useful publications and databases*. Najdeno 10. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.oecd.org/document/9/0,3746,en_2649_34243_23294281_1_1_1_1,00.html.
118. Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD Statistics Directorate. (2011). *International Trade in Services*. Najdeno 28. februarja 2011 na spletnem naslovu http://www.oecd.org/department/0,3355,en_2649_34243_1_1_1_1,00.html.
119. Oldenski, L. (2009). Export Versus FDI: A Task-Based Framework for Comparing Manufacturing and Services. *University of California*. Najdeno 17. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.cepr.org/meets/wkcn/2/2404/papers/Oldenski.pdf>.
120. Oldenski, L. (2010). The Task Composition of Offshoring by U. S. Multinationals. *Second Conference of GIST Trade and Investment in Services: Theory and Evidence*, Washington: Bureau of Economic Analysis.
121. Olley, G. S., & Pakes, A. (1996). The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry. *Econometrica*, 64(4), 1263–1297.
122. Paton, D., Siegel, S., & Williams, L. V. (2004). Productivity Measurement in a Service Industry; Plant-Level Evidence from Gambling Establishment in the United Kingdom. *SSHRC International Conference on »Index Number Theory and the Measurement of Prices and Productivity«*, Vancouver: BC.
123. Pfajfar, L. (2000). *Ekonometrija na prosojnicah*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
124. Pfajfar, L. (2007). *Ekonometrija, Obrazci in postopki*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
125. Polanec, S. (2007). *Uvod v statistični paket STATA 10.0*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
126. Potočnik, V. (2002). *Temelji trženja s primeri iz prakse* (1. natis). Ljubljana: GV Založba.
127. Requena Silvente, F. (2005). Changing Export Status and Firm Performance: Evidence from UK Small Firms. *Applied Economics Letters*, 12(9), 567–571.
128. Salvatore, D. (2004). *International Economics*. (8th ed.) New York: J. Wiley.
129. Sampson, G. P., & Snape, R. H. (1985). Identifying the Issues in Trade in Services. *The World Economy*, 8(2), 171–182.
130. Sinani, E. (2003 marec). Export Market Participation: The Importance of Sunk Costs and Spillovers. Mimeo, Copengahen: Centre for East European Studies, Copenhagen Business School.

131. Sjöholm, F. (1999). Exports, Imports, and Productivity: Results from Indonesian Establishment Data. *World Development*, 27(4), 705–715.
132. Stare, M. (2007). Service Development in Transition Economies: Achievements and Missing Links. V J. Bryson, & P. Daniels, (2007). *The Handbook of Service Industries*, (168–185), Cheltenham: Edward Elgar.
133. Stare, M., & Bučar, M. (2007). Inovacije v storitvah – možnosti slovenskih akterjev v EU? *IB revija*, 41(3–4), 27–39.
134. STATA – Data Analysis and Statistical Software (2011). *Overview: Why use Stata?* Najdeno 2. marec 2011 na spletnem naslovu <http://www.stata.com/whystata/>.
135. Statistical Commission (2010). *Manual on Statistics of International Trade in Services 2010 (MSITS 2010). Draft Unedited Version*. Najdeno 27. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://unstats.un.org/unsd/tradeserv/TFSITS/MSITS/MSITS2010%20%20for%20the%20SC%202010%20at%202.22.2010.pdf>.
136. Stern, R. M. (2000). Quantifying Barriers to Trade in Services. *Discussion Paper No. 470*, Michigan: The University of Michigan, School of Public Policy.
137. Statistični urad Republike Slovenije – SURS. (2002). *Standardna klasifikacija dejavnosti 2002*. Najdeno 27. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=1891>.
138. Statistični urad Republike Slovenije – SURS. (2008). *Standardna klasifikacija dejavnosti 2008*. Najdeno 27. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=4978>.
139. Statistični urad Republike Slovenije – SURS. (2008). *Standardna klasifikacija dejavnosti – SKD. Razlike med SKD 2008 in SKD 2002*. Najdeno 27. decembra 2010 na spletnem naslovu http://www.stat.si/doc/klasif/revizija/Razlike_SKD2008_SKD2002.pdf.
140. Tsou, M.-W., Liu, J.-T., & Hammitt, J. K. (2002 december). Exporting and Productivity. Mimeo, Boston: Harvard School of Public Health.
141. United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD. (1996). *World Investment Report 1996. Investment, Trade and International Policy Arrangements*. Najdeno 5. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.unctad.org/en/docs/wir1996_en.pdf.
142. United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD. (2004). *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*. Najdeno 3. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf.
143. United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD. (2010). *World Investment Report 2010. Investing in a Low-Carbon Economy*. Najdeno 3. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf.
144. United Nations. (2008). *System of National Accounts 2008*. New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs.
145. United Nations. (2008). *ISIC Rev. 4 (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC), Rev. 4)*. New York: United Nations, Department of Economic and Social Affairs.

146. United Nations Statistics Division. (2010a). *Statistics of International Trade in Services and Tourism*. Najdeno 10. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://unstats.un.org/unsd/tradeserv/default.htm>.
147. United Nations Statistics Division. (2010b). *UN Service Trade Statistics Database*. Najdeno 10. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://unstats.un.org/unsd/servicetrade/default.aspx>.
148. Van Biesebroeck, J. (2005). Exporting Raises Productivity in Sub-Saharan Manufacturing Plants. *Journal of International Economics*, 67(2), 373–391.
149. Wagner, J. (2002). The Causal Effect of Exports on Firm Size and Labor Productivity: First Evidence from a Matching Approach. *Economics Letters*, 77(2), 287–292.
150. Wagner, J. (2005 junij). Exporte und Produktivität in mittelständischen Betrieben. Befunde aus der niedersächsischen Industrie (1995–2004), *Working Paper Series in Economics*, No. 11, Luenburg: Univesity of Lueneburg, Institute of Economics.
151. Wagner, J. (2006). Exports, Foreign Direct Investments, and Productivity: Evidence from German Firm Level Data. *Applied Economics Letters*, 13, 347–349.
152. Wagner, J. (2007). Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-level Data. *The World Economy*, 30(1), 60–82.
153. Wagner, J. et al. – ISGEP (2007). Exports and Productivity. Comparable Evidence for 14 Countries. *Licos Discussion paper No. 192/2007*, Leuven: Katholieke Universiteit Leuven.
154. Wagner, J. (2008). Exports, Imports, and Productivity at the Firm Level. An International Perspective: Introduction by Guest Editor. *Review of World Economics*, 144(4), 591–595.
155. Wooldridge, J. M. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge, Massachusetts, London: The MIT Press.
156. World Bank. (2010). *World Development Indicators 2010: Economy: The Global Economy in 2009*. Najdeno 27. decembra 2010 na spletnem naslovu <http://data.worldbank.org/sites/default/files/wdi-final.pdf>.
157. World Trade Organization – WTO. (b.l.). *WTO Statistics database: Service profiles*. Najdeno 22. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://stat.wto.org/ServiceProfile/WSDBServicePFHome.aspx?Language=E>.
158. World Trade Organization – WTO. (1995). *Service Trade*. Najdeno 27. decembra 2010 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/serv_e.htm.
159. World Trade Organization – WTO. (1995). *Services: rules for growth and investment*. Najdeno 2. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm6_e.htm#gats.
160. World Trade Organization – WTO. (1995). *The General Agreement on Trade in Services (GATS): objectives, coverage and disciplines*. Najdeno 2. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gatsqa_e.htm.
161. World Trade Organization – WTO. (2001). *Doha Development Agenda: Negotiations, implementation and development*. Najdeno 4. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/negotiations_summary_e.htm.

162. World Trade Organization – WTO. (2010a). *International Trade Statistics 2010. Trade in Commercial Services by Category*. Najdeno 4. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2010_e/its10_toc_e.htm.
163. World Trade Organization – WTO. (2010b). *Press releases 2010. International Trade Statistics*. Najdeno 5. januarja 2011 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/news_e/pres10_e/pr598_e.htm.
164. World Trade Organization – WTO. (2010c). *WTO updates and expands coverage of Service Profiles*. Najdeno 20. februarja 2011 na spletnem naslovu http://www.wto.org/english/news_e/news10_e/stat_18may10_e.htm.
165. Yasar, M., & Rejesus, R. M. (2005). Exporting Status and Firm Performance: Evidence from a Matched Sample. *Economics Letters*, 88(3), 397–402.
166. Yasar, M., Nelson, C. H., & Rejesus, R. M. (2003 oktober). Productivity and Exporting Status of Manufacturing Firms: Evidence from Quantile Regression. *Working Paper 3–23*, Atlanta: Emory University Department of Economics.
167. Yeaple, S. R. (2005). A Simple Model of Firm Heterogeneity, International Trade, and Wages. *Journal of International Economics*, 65(1), 1–20.
168. Zakon o državni statistiki (ZDSta). *Uradni list RS*, št. 45/1995.
169. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). *Uradni list RS*, št. 42/2006 (60/2006 – popr.)
170. Zakon o plačilnem prometu (ZPlaP). *Uradni list RS*, št. 30/2002.
171. Zeithaml, V., & Bitner, M. J. (1996). *Services Marketing* (1st ed.). New York: McGraw-Hill.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Klasifikacija primarnih in proizvodnih aktivnosti po področjih ISIC Rev. 4 in NACE Rev. 2 ter SKD 2008 s primerljivimi področji po NACE Rev. 1 in SKD 2002	1
Priloga 2: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja (posebej za poslovne storitve) in proizvodna podjetja po velikostnih razredih	2
Priloga 3: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja po enočrkovnih NACE Rev. 2 področjih.....	3

Priloga 1: Klasifikacija primarnih in proizvodnih aktivnosti po področjih ISIC Rev. 4 in NACE Rev. 2 ter SKD 2008 s primerljivimi področji po NACE Rev. 1 in SKD 2002

NACE Rev. 1 in SKD 2002		ISIC Rev. 4, NACE Rev. 2 ter SKD 2008		Divizije ISIC Rev. 4, NACE Rev.2 ter SKD 2008
Področje	Opis	Področje	Opis	
A	Kmetijstvo, lov, gozdarstvo	A	Kmetijstvo in lov, gozdarstvo in ribištvo	1 – 3
B	Ribištvo			
C	Rudarstvo	B	Rudarstvo	5 – 9
D	Predelovalne dejavnosti	C	Predelovalne dejavnosti	10 – 33
E	Oskrba z elektriko, plinom, vodo	D	Oskrba z električno energijo, plinom, paro	35
		E	Oskrba z vodo, ravnanje z odplakami in odpadki, saniranje okolja	36 – 39
F	Gradbeništvo	F	Gradbeništvo	41 – 43
P	Dejavnost gospodinjstev z zaposlenim hišnim osebjem in proizvodnja za lastno rabo	T**	Dejavnost gospodinjstev z zaposlenim hišnim osebjem; proizvodnja za lastno rabo	97 + 98
Q	Eksteritorialne organizacije in združenja	U**	Dejavnosti eksteritorialnih organizacij in teles	99

Vir: Standardna klasifikacija dejavnosti – SKD. Razlike med SKD 2008 in SKD 2002, 2008, str. 2.

**Vse U in del T (divizija 98) so zunaj SNA-produkcijske meje in so prazne pri SNA-poročanju podatkov, tu pa so vključene zaradi popolnosti navedenih razdelitev.

Priloga 2: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja (posebej za poslovne storitve) in proizvodna podjetja po velikostnih razredih

	Spremenljivke	Storitvena podjetja velikostni razred				Poslovne storitve velikostni razred				Proizvodna podjetja velikostni razred			
		razred 1	razred 2	razred 3	razred 4	razred 1	razred 2	razred 3	razred 4	razred 1	razred 2	razred 3	razred 4
Delovna produktivnost (LP)	Pooled OLS (LP)	0,239*** [0,000]	0,024 [0,108]	0,049 [0,127]	0,047 [0,255]	0,242*** [0,000]	0,066*** [0,000]	0,036 [0,309]	0,070** [0,047]	0,205*** [0,000]	0,112*** [0,000]	-0,104* [0,059]	0,195*** [0,026]
	β	26,99	2,454	5,048	4,835	27,39	6,808	3,624	7,288	22,76	11,85	-9,834	21,57
	Št. opazovanj	152,371	4,397	580	335	144,667	3,843	504	289	33,290	5,330	1,036	733
	Fixed effects (LP_FE)	0,079*** [0,000]	-0,005 [0,764]	0,034 [0,291]	-0,027 [0,561]	0,081*** [0,000]	0,003 [0,872]	0,042 [0,251]	0,016 [0,760]	0,077*** [0,000]	0,014 [0,511]	-0,016 [0,828]	0,037 [0,603]
	β	8,187	-0,500	3,447	-2,694	8,434	0,302	4,338	1,624	7,983	1,436	-1,553	3,802
Celotna faktorska produktivnost (TFP)	Pooled OLS (TFP)	0,171*** [0,000]	-0,064*** [0,000]	-0,083** [0,034]	0,019 [0,737]	0,173*** [0,000]	-0,033* [0,059]	-0,056 [0,173]	0,041 [0,366]	0,109*** [0,000]	0,005 [0,806]	-0,458*** [0,000]	-0,295*** [0,036]
	β	18,60	-6,191	-7,928	1,966	18,93	-3,294	-5,487	4,215	11,50	0,537	-36,78	-25,56
	Št. opazovanj	148,033	4,344	574	335	140,610	3,818	498	289	32,678	5,270	1,033	730
	Fixed effects (TFP_FE)	0,055*** [0,000]	-0,021 [0,219]	0,016 [0,636]	-0,026 [0,576]	0,056*** [0,000]	-0,004 [0,830]	0,022 [0,567]	0,005 [0,931]	0,049*** [0,000]	-0,034 [0,130]	-0,063 [0,393]	0,052 [0,478]
	β	5,624	-2,076	1,605	-2,577	5,763	-0,402	2,209	0,465	5,017	-3,389	-6,074	5,326
	Št. opazovanj	148,026	4,344	574	335	140,603	3,818	498	289	32,677	5,270	1,033	730

Legenda: xdt – oznaka za nepravo spremenljivko izvozni status; β – beta, izvozna produktivnostna premija; Pooled OLS – metoda najmanjših kvadratov; Fixed effects – metoda fiksnih učinkov; ***, ** in * označujejo stopnjo značilnosti koeficientov pri 1, 5 in 10 % značilnosti; vrednost p-value je v oglatih oklepajih

Priloga 3: Izvozna produktivnostna premija z upoštevanjem LP in TFP po metodi najmanjših kvadratov in metodi fiksnih učinkov za storitvena podjetja po enočrkovnih NACE Rev. 2 področjih

NACE Rev. 2											
	Spremlj.	G	I	H	J	K	M	N	Q	R	S
Delovna produktivnost (LP)	x_start	0,215*** [0,000]	0,315*** [0,000]	0,266*** [0,000]	0,109** [0,022]	0,146*** [0,000]	0,196*** [0,000]	0,162** [0,019]	-0,139** [0,024]	0,372*** [0,000]	0,388*** [0,000]
	x_old	0,198*** [0,000]	0,222** [0,015]	0,235*** [0,000]	0,236*** [0,000]	0,163*** [0,000]	0,210*** [0,000]	0,225 [0,142]	0,023 [0,606]	0,229*** [0,000]	0,307*** [0,000]
	$\beta 1$	23,93	36,98	30,54	11,54	15,74	21,71	17,59	-12,95	45,09	47,42
	$\beta 2$	21,86	24,90	26,45	26,60	17,72	23,33	25,21	2,318	25,73	35,92
	Št. opazovanj	14.902	6.217	73.484	5.916	5.971	42.401	2.628	2.280	2.437	1.318
	x_start	0,085*** [0,001]	0,192*** [0,000]	0,132*** [0,000]	-0,003 [0,944]	0,083** [0,022]	0,105*** [0,000]	0,011 [0,847]	-0,136** [0,017]	0,164* [0,060]	0,274** [0,026]
Celotna faktorska produktivnost (TFP)	x_old	0,120*** [0,000]	-0,045 [0,659]	0,181*** [0,000]	0,148*** [0,003]	0,041 [0,365]	0,143*** [0,000]	0,294* [0,052]	0,033 [0,561]	0,045 [0,477]	0,086 [0,521]
	$\beta 1$	8,894	21,19	14,15	-0,318	8,652	11,10	1,060	-12,74	17,77	31,46
	$\beta 2$	12,73	-4,421	19,89	16,00	4,139	15,32	34,22	3,315	4,570	8,974
	Št. opazovanj	14.901	6.217	73.480	5.916	5.971	42.400	2.627	2.280	2.437	1.318
	x_start	0,080*** [0,000]	0,162*** [0,002]	0,199*** [0,000]	0,046 [0,281]	0,051 [0,177]	0,116*** [0,000]	0,027 [0,701]	-0,138*** [0,006]	0,323*** [0,000]	0,252*** [0,003]
	x_old	0,070*** [0,000]	0,172** [0,047]	0,174*** [0,000]	0,301*** [0,000]	0,047 [0,188]	0,094*** [0,000]	0,217* [0,094]	-0,125*** [0,001]	0,211*** [0,000]	0,181*** [0,004]
Delovna produktivnost (TFP)	$\beta 1$	8,287	17,61	22,06	4,678	5,232	12,33	2,717	-12,91	38,15	28,70
	$\beta 2$	7,200	18,77	19,06	35,13	4,788	9,835	24,20	-11,76	23,44	19,88
	Št. opazovanj	14.212	6.045	71.407	5.766	5.842	41.555	2.574	2.229	2.385	1.271
	x_start	0,029 [0,255]	0,146*** [0,004]	0,098*** [0,000]	-0,028 [0,528]	0,045 [0,226]	0,075*** [0,000]	-0,045 [0,400]	-0,155*** [0,003]	0,138* [0,074]	0,210* [0,075]
	x_old	0,052** [0,049]	-0,001 [0,989]	0,140*** [0,000]	0,198*** [0,000]	-0,011 [0,804]	0,077*** [0,000]	0,299** [0,037]	-0,042 [0,464]	0,031 [0,574]	0,024 [0,854]
	$\beta 1$	2,916	15,68	10,34	-2,751	4,587	7,774	-4,432	-14,39	14,82	23,31
Celotna faktorska produktivnost (TFP)	$\beta 2$	5,290	-0,149	15,07	21,91	-1,080	7,983	34,82	-4,146	3,181	2,471
	Št. opazovanj	14.211	6.045	71.403	5.766	5.842	41.554	2.573	2.229	2.385	1.271

Legenda: x_start – oznaka za nepravno spremenljivko izvozni status za nove izvoznike; x_old – oznaka za nepravno spremenljivko izvozni status za stare izvoznike; $\beta 1$ – izvozna produktivnostna premija za nove izvoznike; $\beta 2$ – izvozna produktivnostna premija za stare izvoznike; Pooled OLS – metoda najmanjših kvadratov; Fixed effects – metoda fiksnih učinkov; ***, ** in * označujejo stopnjo značilnosti koeficientov pri 1, 5 in 10 % značilnosti; vrednost p-value je v oglatih oklepajih.