

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA UČINKOVITOSTI IGRALNIH SALONOV V SLOVENIJI S
POUDARKOM NA NJIHOVI LOKACIJI**

Ljubljana, september 2016

KLAVDIJA MLEKUŽ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Klavdija Mlekuž, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Analiza učinkovitosti igralnih salonov v Sloveniji s poudarkom na njihovi lokaciji, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko doc. dr. Petro Došenović Bonča

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 DEJAVNOST IGRALNIH SALONOV V SLOVENIJI	6
1.1 Vloga igralniške dejavnosti	6
1.2 Igralniška dejavnost v Sloveniji	9
1.2.1 Razvoj igralniške dejavnosti v Sloveniji	10
1.2.2 Zakonska ureditev igralniške dejavnosti v Sloveniji.....	18
1.2.3 Kratak prikaz igralniške dejavnosti v Sloveniji.....	22
1.3 Igralni saloni v slovenski igralniški dejavnosti	28
2 UČINKOVITOST IN DEJAVNIKI UČINKOVITOSTI.....	30
2.1 Opredelitev pojma učinkovitost	30
2.1.1 Ekonomska učinkovitost in Paretova pravila učinkovitosti	30
2.1.2 Tehnična in stroškovna učinkovitost posameznih ponudnikov	32
2.2 Analiza učinkovitosti s pomočjo analize ovojnice podatkov	37
2.3 Pregled domačih in tujih analiz učinkovitosti in dejavnikov učinkovitosti ponudnikov igralniških storitev	41
3 OCENA UČINKOVITOSTI IGRALNIH SALONOV V SLOVENIJI Z METODO OVOJNICE PODATKOV	44
3.1 Opredelitev in opis enot opazovanja	44
3.2 Metodologija in podatki	58
3.3 Rezultati analize in ključne ugotovitve	66
4 LOKACIJA KOT DEJAVNIK UČINKOVITOSTI IGRALNIH SALONOV V SLOVENIJI.....	73
4.1 Izbor in opredelitev kazalnikov lokacije igralnih salonov v Sloveniji.....	73
4.2 Analiza odnosa med lokacijo slovenskih igralnih salonov in njihovo učinkovitostjo	78
SKLEP	87
LITERATURA IN VIRI	91
PRILOGE	

KAZALO TABEL

Tabela 1: Kronološki pregled slovenske igralniške zakonodaje	19
Tabela 2: Izbrani podatki o igralnicah.....	26
Tabela 3: Izbrani podatki o igralnih salonih.....	27
Tabela 4: Delež (v %) obiskovalcev, bruto prihodkov od iger in igralnih avtomatov v igralnih salonih v celotnem obsegu dejavnosti posebnih iger na srečo v Sloveniji.....	29
Tabela 5: Inputi in outputi igralnih salonov z osnovno dejavnostjo	61
Tabela 6: Inputi in outputi igralnih salonov z več dejavnostmi	63
Tabela 7: Opisna statistika za izračunane mere učinkovitosti.....	66
Tabela 8: Lokacija igralnih salonov z osnovno dejavnostjo	79
Tabela 9: Mann-Whitneyjev U test za igralne salone z osnovno dejavnostjo glede na različne opredelitve lokacije	81
Tabela 10: Lokacija igralnih salonov z več dejavnostmi	84
Tabela 11: Mann-Whitneyjev U test za igralne salone z več dejavnostmi glede na različne opredelitve lokacije.....	85

KAZALO SLIK

Slika 1: Lokacije ponudnikov posebnih iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih v Sloveniji v letu 2015	15
Slika 2: Struktura bruto prihodkov od iger po vrstah iger na srečo v letu 2005 (a) in 2015(b) v %.....	23
Slika 3: Indeks gibanja bruto domačega proizvoda (BDP), bruto prihodkov od posebnih iger na srečo in bruto prihodkov od iger v igralnih salonih v obdobju 2005–2015.....	24
Slika 4: Delež bruto prihodkov (BPI) od posebnih iger na srečo v igralnih salonih in igralnicah v bruto domačem proizvodu (BDP) v obdobju 2005–2015.....	26
Slika 6: Tehnična učinkovitost in produktivnost.....	34
Slika 7: Tehnična in stroškovna učinkovitost	35
Slika 8: Meja proizvodnih možnosti in mere učinkovitosti z DEA	39
Slika 9: Tehnična učinkovitost ob upoštevanju različnih donosov obsega	40
Slika 10: Lokacije igralnih salonov z osnovno dejavnostjo v Sloveniji v letu 2015	56
Slika 11: Lokacije igralnih salonov z več dejavnostmi v Sloveniji v letu 2015	57

UVOD

Igralništvo in igralniški turizem tako z ekonomskega kot tudi s širšega družbenega vidika predstavljata zanimivo in hkrati zelo perspektivno področje turizma, in sicer tako v Sloveniji kot v svetu. Turistični objekti morajo biti locirani na mestu povpraševanja, torej tam, kjer se njihove storitve tudi trošijo. Odločitev o lokaciji ponudnikov je zato izjemnega pomena. V praksi ponudniki turističnih storitev navajajo tri ključne dejavnike uspeha, in sicer lokacija, lokacija in še enkrat lokacija. Ponudniki turističnih storitev se običajno nahajajo na privlačnih lokacijah (na primer tranzitna točka, razgledna točka, središče mesta). Hkrati pa gre tudi za lokacije, ki so povezane z visokimi stroški pridobitve zemljišča in tudi delovne sile. Pojem lokacija ima v turizmu več pomenov. Precejšen del literature proučuje lokacijo hotelov in restavracij, malo pa je študij o lokaciji igralnic in igralnih salonov. Hotelski objekt, ki se nahaja v znani turistični destinaciji, bo v primerjavi s hoteli v manj znanih in manj prestižnih destinacijah, *ceteris paribus*, lahko oblikoval višje cene (Mihalič, 2002, str. 199). Pomembna je tudi lokacija hotela znotraj destinacije (v centru, na obrobju, ob obali, ob kakšni drugi naravni ali kulturni znamenitosti). Tako na primer med hoteli enake kategorije v obmorski destinaciji praviloma oblikujejo višje cene tisti, ki so locirani ob obali oziroma na bolj zaželeni lokaciji. Pri opredeljevanju lokacije pa lahko upoštevamo tudi prodajne poti oziroma prodajna mesta. Gre za to, kje in kako je »nakup« hotelskih storitev oziroma rezervacija le teh dostopna potencialnemu kupcu. Tako je pomembno, ali se ponudnik trži v mestnih središčih, v boljših hotelih, na letališčih, prek spleta in podobno.

Lokacija in njen vpliv na uspešnost poslovanja je predmet proučevanja predvsem v trženjski literaturi, in sicer v zvezi s trženjskim spletom trgovskih podjetij na drobno. Tako odločitve o lokaciji veljajo za pomembnejše in dolgoročnejše sestavine trženjskih strategij trgovskih podjetij na drobno (Potočnik, 2005, str. 282–283). Investicije v velike nakupovalne centre so visoke, zato so tudi odločitve o lokaciji s trženjskega in finančnega vidika izjemno pomembne. Med najpogostejše uporabljenimi metodami za izbor lokacije so enostavni sezname kriterijev in analogni pristopi, vse pogostejše pa se uporabljajo tudi računalniške baze podatkov in matematično modeliranje pri odločanju o lokaciji. Kriterije, ki se uporabljajo za izbor lokacije, lahko razvrstimo v različne skupine, kot so število prebivalstva, demografske, ekonomske in vedenjske značilnosti prebivalstva, dostopnost (cestne povezave, možnosti parkiranja, razpoložljivost javnega prevoza in podobno), konkurenca in stroški.

Odločitev o lokaciji izvajanja storitve pa je odvisna tudi od vrste storitve in vključenosti porabnika v proces izvajanja storitve (Potočnik, 2004, str. 270–271). Potočnik (2004) navaja tri načine prostorske interakcije med storitvenim podjetjem in porabnikom storitve, in sicer prihaja do premikov z ene lokacije na drugo lokacijo, prvič, ko porabnik pride k

izvajalcu storitve, drugič, ko izvajalec pride k porabniku, pri tretjem načinu pa porabnik in izvajalec storitve nimata neposrednega stika.

Vpliv lokacije na učinkovitost in uspešnost ponudnikov je najbolj izrazit v razmerah, ko mora porabnik za doživetje izkušnje k izvajalcu storitve. V takšnih razmerah delujejo tudi igralni saloni, ki so predmet magistrskega dela, čeprav se hkrati predvsem v zadnjem obdobju krepi tudi internetno igralništvo. Igranje iger na srečo na internetu je hitro dostopno, privlačno in priljubljeno, saj zagotavlja dostop do interneta in plačilna kartica, hkrati pa igralcem, ki so igrajo preko spletnih strani omogoča popolno anonimnost. Kljub nekaterim prednostim, ki jih tako prirediteljem iger kot tudi potrošnikom oz. igralcem omogoča internetno igralništvo, pa takšna oblika zadovoljitve človekovih potreb po igri, ne more v celoti nadomestiti, saj igralci večinoma ob igri uživajo v okolju, ki jih gostoljubno sprejema, jim omogoča stike in komunikacijo z ostalimi igralci, ter tako tudi izmenjavo izkušenj in zgodb, ki se ustvarjajo okoli same igre in igralnih naprav. Prav ta zadnji element druženja ob igri pa se lahko zgodi le v urejenem in prijetnem okolju, kjer ponudniki posebnih iger na srečo prirejajo igre na igralnih avtomatih in igralnih mizah, to je v igralnih salonih in v igralnicah.

Turizem in igralništvo imata v Sloveniji pomembno vlogo. Tako turistična dejavnost kot tudi razvoj igralništva v vseh večjih slovenskih turističnih krajih sta povečala prihod turistov in Sloveniji prinesla določen ugled igralniške destinacije. Igralništvo ustvarja nova delovna mesta, omogoča razvoj lokalnega gospodarstva, povečuje izvoz storitev, pospešuje razvoj turizma, povečuje davčne prihodke ter tako znižuje potrebo po uvajanju drugih davkov in zato tudi zmanjšuje napetosti v družbi. Poleg pozitivnih učinkov ima igralništvo tudi nekatere negativne učinke, saj je z razvojem kulture iger povezana tudi zasvojenost z igrami na srečo. Prikazani pozitivni vplivi razvoja igralništva, ki jih ta dejavnost prinese lokalni skupnosti, so torej predvsem gospodarske dobrobiti (angl. *economic benefits*), negativni vplivi, ki jih igralništvo lahko povzroči, pa so povezani z družbeno-socialnimi stroški (angl. *social costs*). Prašnikar, Pahor in Knežević (2005, str. 29) so proučili vplive igralništva na okolje in pokazali, da igralniška dejavnost lokalni skupnosti prinaša več koristi kot stroškov, če gre za izvozno usmerjeno dejavnost prirejanja posebnih iger na srečo. V tem primeru koristi iz naslova igralniške dejavnosti ostajajo na ozkem prostoru lokalne skupnosti, v kateri delujejo igralnice in igralni saloni, stroški pa se razpršijo na širše geografsko območje.

V Sloveniji se je igralništvo začelo pospešeno razvijati v osemdesetih letih prejšnjega stoletja. Prvo slovensko igralnico so odprli leta 1965 v Portorožu, leto kasneje je začela delovati tudi igralnica na Bledu. Domačim gostom je bil vstop v obe igralnici prepovedan, saj je bila v tistem času igralniška ponudba evropskega tipa namenjena le tujim gostom oz. turistom, ki so veljali za premožne obiskovalce igralnic in so hkrati predstavljali tudi vir prihodkov tuje valute v monetarni sistem bivše Jugoslavije (Mihelič, 1993 str. 48–49).

Intenziven razvoj slovenske igralniške dejavnosti se začne šele leta 1984, ko je družba Hit d.d. z odprtjem igralnice v Novi Gorici na slovenska tla vpeljala nov koncept zabave ob igri, ki temelji na ameriškem tipu igralništva. Za slovensko igralniško potrošnjo na začetku novega tisočletja velja, da je pretežno izvozno usmerjena. Turistično oziroma izvozno usmerjeno igralništvo sodi poleg na domači trg usmerjenega igralništva in prirejanja klasičnih iger na srečo (loterije, stave, ipd.) med tri glavne segmente dejavnosti prirejanja iger na srečo. Prav izvozno usmerjena igralniška dejavnost v Sloveniji predstavlja najpomembnejši generator turističnega in gospodarskega razvoja posameznih lokalnih skupnosti, regij in celotne države. Ekonomske dobrobiti od igralništva usmerjenega na domači trg pa so razmeroma majhne (Prašnikar et al., 2005, str 3–7).

Strategija razvoja iger na srečo v Sloveniji, ki je bila sprejeta decembra 2010, je temeljni razvojni dokument, ki pokriva področje iger na srečo in velja za obdobje desetih let, torej do leta 2020. Prirejanje iger na srečo v Republiki Sloveniji ureja Zakon o igrah na srečo (Ur.l. RS, št. 14/11 – UPB, 108/12, 11/14 – popr., 40/14 – ZIN-B, v nadaljevanju ZIS). Po določbah tega zakona je prirejanje igre na srečo izključno pravica Republike Slovenije. Igre na srečo pa lahko v Sloveniji prirejajo le gospodarske družbe, ki pridobijo koncesijo Vlade Republike Slovenije. Število koncesionarjev oziroma koncesij je zakonsko omejeno. Za igralnice in igralnice in igralne salone je bilo leta 2010 dodeljenih skupaj 42 koncesij. Glede na Strategijo razvoja iger na srečo naj bi se število podeljenih koncesij do leta 2020 zmanjšalo na največ 30 (Vlada Republike Slovenije, 2010). V Sloveniji v igralniški dejavnosti razlikujemo med dvema tipoma ponudnikov iger na srečo, ki jih predstavljajo igralnice na eni strani in igralnimi saloni na drugi. Igralni saloni po 97. členu ZIS-a ne smejo prirejati živih iger na mizah, pri ponudbi pa so omejeni na najmanj 50 in največ 200 igralnih avtomatov. Za igralnice teh zakonskih omejitev ni. Tako igralnice kot igralni saloni lahko sprejemajo tuje in domače obiskovalce, kar velja tudi za lokalne obiskovalce, ki prebivajo v občinah oz. regijah, v katerih ti ponudniki posebnih iger na srečo izvajajo svojo dejavnost. Tako igralnice kot igralni saloni pa lahko poleg svoje osnovne igralniške dejavnosti ponujajo tudi druge storitve, ki jih predstavljajo t.i. obigralniške dejavnosti, med katere sodijo na primer različne prireditve, kulinarične pogostitve in zabavni program.

Zgoraj navedene razlike med igralnicami in igralnimi saloni vplivajo tudi na njihovo uspešnost. Dejavnike uspešnosti, merjene z donosom od prodaje in čisto dobičkonosnostjo sredstev, v igralniški industriji v Sloveniji so proučevali Assaf, Knežević Cvelbar in Pahor (2013, str. 150–153). Med dejavnike uspešnosti so uvrstili velikost igralnic, lokacijo, tip ponudbe (na primer povezava s hotelsko ponudbo) in organizacijski tip (skupina ali individualni ponudnik). Njihova analiza je pokazala, da je večja uspešnost značilna za večje igralnice in igralnice, ki se nahajajo blizu meje Slovenije s sosednjimi državami. Na podoben način bomo v magistrski nalogi pristopili k analizi učinkovitosti igralnih salonov v Sloveniji. Ker predpostavljamo, da so igralni saloni v primerjavi z igralnicami bolj homogeni in se manj razlikujejo po velikosti, tipu ponudbe in organizacijskem tipu, bomo

v večji meri proučevali vlogo in vpliv njihove lokacije na učinkovitost in posledično uspešnost, pri tem pa bomo lokacijo opredeliti podrobneje in ne zgolj glede na oddaljenost igralnih salonov od meje Slovenije s sosednjimi državami.

Namen magistrskega dela je proučiti učinkovitost igralnih salonov v Sloveniji in izmed dejavnikov učinkovitosti analizirati zlasti vlogo in vpliv njihove geografske lokacije na učinkovitost, saj je ravno lokacija tisti dejavnik, na katerega vodstvo družb sicer nima neposrednega vpliva, na področju turizma pa je prav lokacija tisti dejavnik, ki ključno vpliva na prepoznavnost, dostopnost in posledično tudi uspešnost ponudnikov. Vsi ti dejavniki uspešnosti so v veliki meri povezani tudi z obsegom sinergij, ki lahko nastanejo z drugimi ponudniki turističnih storitev v okviru destinacije.

V skladu z opredeljenim namenom so osrednji cilji magistrskega dela empirično analizirati učinkovitost slovenskih igralnih salonov, opredeliti dejavnike njihove učinkovitosti na podlagi pregleda empiričnih študij, natančneje opredeliti kazalnike, ki izražajo posebnosti lokacije igralnih salonov, ter na tej podlagi analizirati vpliv lokacije na učinkovitost igralnih salonov v Sloveniji. V magistrskem delu bomo skušali odgovoriti na naslednja vprašanja:

1. Na kakšen način obstoječa teoretična in empirična literatura analizira učinkovitost igralnih salonov?
2. Kakšne so ključne ugotovitve obstoječe empirične literature, ki analizira učinkovitost izvajalcev igralniške dejavnosti?
3. Kateri so ključni dejavniki učinkovitosti ponudnikov igralniških storitev?
4. S katerimi kazalci in kazalniki je v empirični literaturi izražena lokacija kot dejavnik učinkovitosti ponudnikov igralniških storitev?
5. V kolikšni meri lokacija pojasnjuje razlike v učinkovitosti igralnih salonov v Sloveniji?

Učinkovitost je pojem, ki ga v vsakdanji rabi pogosto zamenjujemo z uspešnostjo, saj sta si tako učinkovitost kot uspešnost v svojem bistvu zelo blizu. Kot navaja Tajnikar (2003, str. 42), učinkovitost predstavlja način doseganja želenega cilja na najboljši način, uspešnost pa pomeni, da delamo prave stvari. Da bi bili lahko uspešni in učinkoviti, moramo potemtakem delati prave stvari na pravi oz. najboljši možen način. Cilj delovanja družbe je ekonomska blaginja. Temeljno vprašanje v ekonomski teoriji in predvsem v mikroekonomiji pa je, kako čimbolj učinkovito razporediti proizvodne dejavnike in proizvode ter storitve med različne proizvodnje, porabe, podjetja in porabnike. Načela ekonomske učinkovitosti uvrščamo med najpomembnejša ekonomska načela in v ekonomski teoriji jih običajno imenujemo Paretova načela učinkovitosti (Tajnikar, 2003, str. 42). Paretova načela govorijo o razporejanju dobrin med potrošnike, o razporejanju proizvodnih dejavnikov med podjetja in med različne proizvodnje ter o razporejanju proizvodnje dobrin med različne proizvajalce. Ker govorijo o prerazporejanju, jih

imenujemo tudi pravila alokacijske učinkovitosti. Paretova pravila opredeljujejo alokacijsko učinkovitost, pri njihovi izpeljavi pa izhajamo iz predpostavke, da se potrošniki pri sprejemanju odločitev obnašajo racionalno in da maksimizirajo svojo korist in tako izhajajo iz svojih funkcij koristnosti dobrin. Pri Paretovih pravilih, ki se nanašajo na proizvodnjo, pa predpostavljamo, da proizvajalci pri proizvodnji dobrin uporabljajo najboljšo razpoložljivo tehnologijo in so tako tehnično učinkoviti. Paretova pravila torej tehnično učinkovitost predpostavljajo, alokacijsko pa opredeljujejo. Le z upoštevanjem obeh elementov, tako tehnične kot tudi alokacijske učinkovitosti, pa lahko dosežemo tudi ekonomsko učinkovitost (Došenović Bonča, 2014, str. 3).

Učinkovitost podjetij se običajno proučuje s pomočjo metod primerjalne analize (angl. *benchmarking*), ki omogočajo izračun oziroma oceno relativne učinkovitosti izbranih enot opazovanja. Pri metodah primerjalne analize gre torej za oceno učinkovitosti posamezne opazovane enote glede na najboljšo enoto v opazovanem vzorcu ali pa za oceno učinkovitosti posamezne opazovane enote glede na povprečje opazovanega vzorca. Pri tovrstnih metodah je potrebno zagotoviti primerljivost opazovanih enot v vzorcu, saj lahko v nasprotnem primeru heterogenost zamenjamo za neučinkovitost (Coelli, Prasada Rao, O'Donnell, & Battese, 2005). To je tudi ključni razlog, da v magistrskem delu v analizo vključujemo zgolj igralne salone in ne vseh ponudnikov v igralniški dejavnosti, saj med različni ponudniki v tej dejavnosti obstajajo velike razlike predvsem v obsegu in naboru drugih dejavnosti, ki jih izvajajo poleg osnovne dejavnosti. Osnovna dejavnost družb, ki kot ponudniki storitev delujejo v igralniški dejavnosti, je dejavnost prirejanja posebnih iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih. Med druge dejavnosti, ki jih poleg te osnovne dejavnosti še opravljajo, pa sodijo t.i. obigralniške in neigralniške dejavnosti.

V empirični literaturi se za oceno učinkovitosti enot opazovanja najpogosteje uporablja parametrično ocenjevanje mejnih proizvodnih in/ali stroškovnih funkcij (angl. *Stochastic Frontier Analysis – SFA*). Drugi pristop, t.i. analiza podatkovnih ovojníc (angl. *Data Envelopment Analysis*, v nadaljevanju DEA), pa je metoda linearnega programiranja, s pomočjo katere lahko proučujemo odnos med inputi in outputi proizvodnega procesa (Coelli et al., 2005, str. 6; Ozcan, 2008, str. 6; Došenović Bonča, 2010, str. 114). Analiza podatkovnih ovojníc oz. metodologija DEA je neparametrična metoda, za katero ne potrebujemo veliko predpostavk o produkcijski funkciji. To metodo lahko uporabimo za ocenjevanje učinkovitosti kompleksnih proizvodnih enot s številnimi outputi in inputi, in ker ta metoda ni statistična oz. ekonometrična, ne omogoča ocenitve slučajnih napak in je omejena tudi z vidika razpoložljivih orodij, s pomočjo katerih lahko presojava ustreznost specifikacije modela. DEA mere učinkovitosti so izračunane na podlagi primerjave input-output kombinacij posameznih enot opazovanja z input-output kombinacijami najučinkovitejših enot opazovanja v analiziranem vzorcu, pri takšnem načinu ocenjevanja mer učinkovitosti pa že manjše spremembe v podatkih na ravni posamezne opazovane enote lahko zelo spremenijo rezultate analize. V primerjavi s parametričnimi metodami pa

je metoda DEA primerna za analizo učinkovitosti tudi v primeru majhnih vzorcev (Došenović Bonča, 2014, str. 24–32).

V magistrskem delu smo predvsem zaradi zadnje omenjene lastnosti DEA to metodo izbrali za analizo učinkovitosti igralnih salonov v Sloveniji. Kot podrobneje prikazujemo v poglavju 3.1 na podlagi javno dostopnih podatkov (letna poročila Urada za nadzor prirejanja iger na srečo, poročila Finančnega urada Republike Slovenije, podatkovna baza Gvin in letna poročila družb iz javne objave letnih poročil portala Ajpes) oblikujemo združeni vzorec, v katerega vključimo le tiste igralne salone, ki so poslovali v vseh letih izbranega obdobja od leta 2009 do leta 2015. Število proučevanih igralnih salonov tako znaša 23, glede na to, da smo podatke zbirali za obdobje 7 let, pa imamo v združenem vzorcu skupaj 161 opazovanih enot.

Magistrsko delo ima 4 poglavja. Uvodu sledi prvo poglavje, v katerem prikazujemo dejavnost igralnih salonov v Sloveniji in posebej obravnavamo vlogo igralnih salonov v slovenski igralniški dejavnosti. V drugem poglavju opredelimo učinkovitost ter prikažemo metodologije za analizo učinkovitosti in dejavnike učinkovitosti igralnih salonov. V tretjem poglavju prikažemo rezultate empirične analize učinkovitosti igralnih salonov v Sloveniji z metodologijo DEA. V četrtem poglavju pa proučimo lokacijo kot dejavnik učinkovitosti igralnih salonov v Sloveniji. Sledi sklepno poglavje, v katerem podajamo povzetek magistrskega dela in oblikujemo priporočila za dejavnost igralnih salonov v Sloveniji, ki izhajajo iz rezultatov naše analize.

1 DEJAVNOST IGRALNIH SALONOV V SLOVENIJI

Dejavnost igralnih salonov sodi po Standardni klasifikaciji dejavnosti (v nadaljevanju SKD) v dejavnost prirejanja iger na srečo (Statistični urad Republike Slovenije, 2016). Prirejanje iger na srečo je v SKD sicer uvrščena med kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti, tesno pa je povezana tudi z gostinsko dejavnostjo oz. z dejavnostjo hotelov, saj so igralnice in igralni saloni pogosto locirani v hotelih, zabaviščnih centrih ali njihovi neposredni bližini. Obstajajo namreč močne sinergije med igralniško in hotelirsko oz. gostinsko ponudbo, saj je prirejanje iger na srečo del celovite turistične ponudbe gostom.

1.1 Vloga igralniške dejavnosti

Življenjski slog se hitro spreminja, ljudje imamo na voljo vedno manj prostega časa, ki ga lahko uživamo večinoma v krajših intervalih. Načini koriščenja prostega časa se tudi globalno spreminjajo in predvsem v zadnjih dveh desetletjih je v sodobni družbi zaznati višje povpraševanje po ponudbi zabave in doživljajsko bogatega preživljanja prostega časa v zabaviščnih in tematskih parkih ter igralniških centrih. Tako tudi igralniška dejavnost kot oblika rekreacije in zabave za sodobnega človeka prinaša pomembne družbene dobrobiti

(angl. *social benefits of gambling*), ki jih v svojem prispevku utemeljujeta Basham in Luik (2011, str. 9). V sedanjem času ljudje iz vseh socialnih slojev svoje življenje in prosti čas želijo uživati svobodno, kar potemtakem vključuje tudi njihovo pravico, da s svojim denarjem lahko razpolagajo tako, kakor sami hočejo. Walker (2007, str. 152) v nasprotju s številnimi kritiki igralništva (angl. *gambling's critics*), ki pravijo, da je igranje iger na srečo davek na neumnost (angl. *tax on stupidity*), trdi, da le-ti enostavno ne razumejo, zakaj ljudje v bistvu sploh igrajo igre na srečo. Igralci iger na srečo so sami najboljši razsodniki lastnega blagostanja in sreče. Raziskave potrjujejo, da velika večina tistih, ki igrajo igre na srečo, to počne z veseljem in razumsko, predvsem pa igranje sprejema kot obliko zabave (Walker, 2007, str. 152).

Avtorja Basham in Luik (2011, str. 9) zagovarjata preprosto stališče, da je igranje iger na srečo oz. igralništvo je dobro za posameznika in družbo. Igralništvo predstavlja določen prispevek k zdravju in sreči ljudi ter pomembno sestavino svobodne ter napredne družbe. Poleg tega pa je igralništvo predvsem prijetna oblika zabave znotraj varnega okolja, v katerem posamezniki vstopijo v popolnoma drug svet, ki je stran od bremen stresnega dela in dnevne rutine. Predvsem pa gre pri tem za odrasle ljudi, ki se v zabavnem igralniškem ambientu znajdejo sredi igre, v interakciji in druženju s svojimi vrstniki. Glavna dobrobit igralništva je tako v zabavi in razvedrilu, ki ga prinaša milijonom ljudem po svetu, poleg tega pa doprinaša tudi k sproščanju in zmanjšanju učinkov stresa. To pa še zdaleč niso vse prednosti igranja iger na srečo, ki vključujejo tveganja in na ta način učijo igralca, kako se spopadati s tveganji tudi v realnem življenju, pripomorejo k izboljšanju koncentracije in kratkoročnega spomina, igre na srečo pravzaprav trenirajo človeški um, da se spopada s tveganji, novimi idejami in inovacijami, ki so gonilo splošnega napredka posameznikov in družbe (Basham & Luik, 2011, str. 9–12).

Vodilni motiv obiskovalcev igralniško zabaviščnih centrov je igra in različne oblike sprostitve, ki prinašajo srečo in zadovoljstvo. Igralniški gost pa je hkrati tudi potrošnik obigralniških in neigralniških storitev. Tako igralnice kot tudi igralni saloni v velikem številu poleg osnovne igralniške dejavnosti prirejanja iger na srečo obiskovalcem ponujajo raznovrstne obigralniške dejavnosti, med katere sodijo njihova gostinska ponudba, hotelirska dejavnost, ponudba salonov ali centrov dobrega počutja ter različne prireditve in zabavni programi, ki jih imajo v naboru svojih dejavnosti. Med neigralniške dejavnosti pa lahko uvrstimo druge dejavnosti oziroma storitve, po katerih povprašujejo obiskovalci igralnic in igralnih salonov, kot so na primer bencinske črpalke, avtomehaniki, čistilnice, športne dejavnosti, zdravstvene storitve in še mnoge druge.

Razvoj igralniške ponudbe na določenem območju oz. v turistični destinaciji je tisti, ki hkrati spodbuja tudi razvoj okoliške turistične ponudbe in številnih drugih dejavnosti, med katerimi so tako obigralniške kot tudi neigralniške dejavnosti. Predvsem v turističnih centrih prisotnost igralniške dejavnosti hkrati predstavlja tudi pomembno dopolnitev

turistične ponudbe in tako prispeva svoj delež k ustvarjanju sinergij, do katerih prihaja s prepletom treh vrst ponudnikov in njihove ponudbe, ki jo z vidika igralništva opredeljujemo kot ponudbo igralniške, obigralniških in nenazadnje tudi neigralniških dejavnosti. Tako lahko govorimo tudi o celovitem produktu sodobnega igralniško-zabaviškega turizma, katerega sestavni del je igralniški center z množico različnih doživetij, ki se prepletajo skozi tematsko turistično infrastrukturo, v kateri so združena vsa področja turistične ponudbe, od zabaviškega, športnega, kulturnega, festivalskega, poslovnega kongresnega turizma, kulinaričnih doživetij, turizma atraktivnih doživetij in turizma dobrega počutja (angl. *wellness*). Celotna ponudba, ki je značilna za turistično okolje, je tako vključena v tematsko zgodbo sodobnega igralniškega centra (Luin, 2008, str. 202).

Igralništvo in igralniški turizem tako z ekonomskega kot tudi s širšega družbenega vidika predstavljata zanimivo in hkrati zelo perspektivno področje turizma, in sicer tako v Sloveniji kot v svetu. Za turista predstavlja turistični proizvod celovito doživetje, ki je povezano s potovanjem in bivanjem izven kraja stalnega bivališča. Današnji turist išče nekaj več, zato turistični proizvod zanj ni le prenočitev v hotelski postelji, polpenzion ali ogled mesta in znamenitosti. Sodobni turistični proizvod je skupek številnih delnih proizvodov. Takšen integralni turistični proizvod turist lahko v celoti oblikuje sam ali pa ga deloma kupi pri turistični agenciji. Turistični proizvod z vidika turista vključuje naravne, socialne in kulturne turistične privlačnosti ter blago in storitve, ki jih turisti trošijo v kraju stalnega bivanja, na poti ali v kraju začasnega bivanja (Mihalič, 2006, str. 16–17). Med pozitivne vplive turizma na ekonomsko okolje sodijo devizni zaslužki za narodno gospodarstvo, povečanje proračunskih prihodkov, zaposlitve zaradi razvoja turizma, razvoj infrastrukture, zaslužki od turizma za lokalno gospodarstvo in multiplikacijska funkcija turizma. Turizem je dejavnost, ki ima močan multiplikator gospodarske aktivnosti, kar pomeni, da direktna turistična potrošnja v naslednjih poslovnih krogih stimulira intenzivno gospodarsko dejavnost, ki sproža nove posle oziroma številne druge ekonomske aktivnosti. V preteklosti je bila za Slovenijo ocenjena vrednost turističnega multiplikatorja, ki je znašal 2, pri čemer je potrebno upoštevati, da se multiplikator lahko močno razlikuje od primera do primera (Mihalič, 2006, str. 46–48). Vrednosti multiplikatorjev za posamezne dejavnosti se namreč skozi čas spreminjajo. Multiplikator za igralniško dejavnost kot ga v Strategiji slovenskega turizma za 2002–2006 navaja Kovač (2001, str. 34) pa znaša 1,8, kar potrjuje izredni pomen, ki ga ima turistična dejavnost in s tem tudi igralništvo za gospodarstvo posamezne regije, destinacije ali države.

Igralništvo je specifična in kompleksna gospodarska panoga, ki predvsem v zadnjih letih dobiva drugačno podobo kot v preteklosti. S svojim razvojem igralniška dejavnost vedno bolj postaja sodobna oblika zabave in preživljanja prostega časa, saj poleg »klasičnih« iger na srečo ponuja tudi vedno več dodatnih storitev. Pri tem s klasičnimi igrami v ponudbi izvajalcev igralniške dejavnosti mislimo na posebne igre na srečo, med katere v Sloveniji

razvrščamo igre, ki jih igralci igrajo proti igralnici ali drug proti drugemu na posebnih igralnih mizah. Gre za tako imenovane klasične igre na srečo kot jih pojmujeemo v širšem smislu, torej za igre, ki veljajo za klasične igre na srečo zato, ker se prirejajo v igralnicah in igralnih salonih in so kot take tudi splošno znane. Med klasične igralniške igre uvrščamo nekatere žive igre na igralnih mizah, med katerimi so najbolj znane predvsem ameriška ruleta, black jack, poker, craps ter igre na igralnih avtomatih (angl. *slot machines*).

V Sloveniji pa še vedno velja nekoliko specifična razdelitev iger na srečo, kot je opredeljena v ZIS. Prirejanje iger na srečo se je spreminjalo tako z vidika iger in storitev, ki se ponujajo gostom, kot tudi z vidika ponudnikov oz. izvajalcev igralniške dejavnosti. Danes v Sloveniji ločimo klasične in posebne igre na srečo, ponudnike pa lahko razvrstimo v dve ključni skupini, in sicer igralnice in igralne salone. V nadaljevanju magistrskega dela tako najprej natančneje prikazujemo razvoj igralništva v Sloveniji, pravila delovanja različnih ponudnikov iger na srečo, pri čemer večjo pozornost glede na namen magistrskega dela, ki je analiza učinkovitosti igralnih salonov v Sloveniji s poudarkom na njihovi lokaciji, namenjamo vlogi igralnih salonov in obsegu njihove dejavnosti.

1.2 Igralniška dejavnost v Sloveniji

Igre na srečo so kompleksen produkt, ki povezuje elemente hazarda in zabave, deleži posameznih elementov se pri različnih vrstah iger na srečo razlikujejo. Pri čistih igrah na srečo, med katere štejejo loterija, internetno igralništvo in igralni avtomati v barih, prevladuje hazard, v primeru ko gre za igralniško-zabavišni center pa je v ospredju zabava. Tako na primer igralniški gostje kupujejo paket storitev in doživetij, osredotočenih okoli igranja. Njihovi motivi za nakup takšne storitve so lahko različni, od »preživeti zabavno noč«, »občutiti razburjenje pri izzivanju usode«, »pobegniti dolgočasu in monotonosti vsakdanjega življenja« ali »uživati v adrenalinu in pričakovanju izida igre na srečo«. Koristi, ki jih občuti potrošnik pri igrah na srečo so v skladu s tem sestavljene iz subjektivne koristnosti, ki ima svoj izvor v zabavi (druženje, sprostitve, adrenalinsko doživetje), ter dejanske koristnosti iz naslova nagrad in zadetkov oziroma dobitkov. Velja, da so dejanske koristnosti za potrošnika iger na srečo v povprečju kratkoročno odvisne od sreče, na dolgi rok pa imajo le-te negativni učinek, ki je določen s ceno igre (Zagoršek, Jaklič, & Zorić, 2008, str. 17–18). Ceno igre lahko enostavno primerjamo z nakupom vstopnice za zabavišni park ali ogled gledališke predstave, koncert in podobno. Poleg koristi za potrošnike iger na srečo pa imajo v dejavnosti prirejanja iger na srečo velik pomen tudi ekonomski in družbeni učinki, ki se razlikujejo glede na vrsto igre ter glede na usmerjenost ponudnika v tej dejavnosti. Tako za izvozno usmerjeno igralništvo velja, da je lahko pomemben generator turističnega in gospodarskega razvoja regije, ekonomske koristi od domače usmerjenega igralništva pa so razmeroma majhne (Zagoršek et al., 2008, str. 22–23). Igralniška potrošnja ima tako s prihodki vplačanimi za igro velik

multiplikativni učinek na druge gospodarske dejavnosti, predvsem pa predstavlja gospodarsko državno dejavnost, ki je ena od glavnih elementov spodbujanja turizma.

Tudi Prašnikar et al. (2005, str. 27–29) poudarjajo pomen igralniške dejavnosti, ki je usmerjena na tuje trge, saj resnični pozitivni učinki te dejavnosti na gospodarstvo v lokalni skupnosti ali državi nastanejo le v primeru, ko imajo igralnice in igralni saloni večinoma tuje goste, ko njihovi zaposleni izhajajo iz domačega lokalnega prebivalstva in na tak način prispevajo k ekonomskemu razvoju lokalne skupnosti. Takšen razvoj lokalne skupnosti pa se nato odraža v višjih dohodkih zaposlenih v igralništvu in v ostalih družbah v tej lokalni skupnosti, ki delujejo v dejavnostih, ki dopolnjujejo ponudbo igralniških enot. Vse to pa vpliva tudi na višje cene nepremičnin in več prihodkov v državni in lokalni davčni blagajni. Le izvozno usmerjena igralniška dejavnost je torej tista, ki lokalni skupnosti in s tem tudi državi, prinaša več koristi kot stroškov, saj pozitivni učinki ostajajo na območju lokalne skupnosti, negativni učinki pa se razpršijo na širše geografsko območje, ki ga v primeru izvozno usmerjenega igralništva predstavljajo druge države, iz katerih igralniški gostje prihajajo.

Poslanstvo igralniške dejavnosti v Sloveniji, kot so ga leta 2010 opredelili avtorji Strategije razvoja iger na srečo v Sloveniji (Vlada Republike Slovenije, 2010, str. 27), je v ponujanju sodobnih storitev v svetu zabave. Ponudniki posebnih iger na srečo v Sloveniji tako opredeljeno poslanstvo uresničujejo s tem, da zaokrožujejo ponudbo slovenske obigralniške in neigralniške dejavnosti v turizmu in kot igralniško-turistični proizvod predstavljajo specifičen segment turizma. Segment slovenske turistične dejavnosti, ki ga predstavljajo posebne igre na srečo, je lahko mednarodno konkurenčen in se lahko razvija z višjimi dodanimi vrednostmi, kot so značilne za večino turističnih proizvodov v Sloveniji. V nadaljevanju prikazujemo razvoj igralniške dejavnosti v Sloveniji in najpomembnejše opredelitve in usmeritve v strateških dokumentih za turistično dejavnost, katere pomemben del predstavlja slovenski igralniški proizvod.

1.2.1 Razvoj igralniške dejavnosti v Sloveniji

Zgodovina igralniške dejavnosti v Sloveniji sega več kot dvesto let nazaj, ko je bila leta 1795 v takratni Gorici odprta prva igralnica. Prve in vse kasneje do konca osemdesetih let prejšnjega stoletja ustanovljene igralnice so bile namenjene premožnim slojem prebivalstva. Leta 1913 je z ustanovitvijo društva *Casinò des Etrangers* začela delovati prva igralnica v Portorožu, ki je članom omogočala igranje družabnih in zakonsko dovoljenih iger, ki so nato v času I. svetovne vojne zamrle. Po koncu prve svetovne vojne je bila dejavnost igralnic na vsem območju Slovenije oziroma v takratni Kraljevini Jugoslaviji prepovedana, igranje na srečo je veljalo za moralno sporno. Za neupoštevanje te prepovedi igranja na srečo so bile predvidene visoke kazni. Prepoved igralnic se je obdržala tudi na območju bivše Jugoslavije, in sicer vse do leta 1962, ko je bil sprejet ZIS

na zveznem nivoju. Stave so se sprejemale le v tujih valutah, jugoslovanskim državljanom pa je bil vstop v igralnice prepovedan (Mihelič, 1993, str. 46–50).

Prva slovenska igralnica je bila odprta v Portorožu leta 1964, leto kasneje pa je bila odprta igralnica na Bledu. Zgodovina blejske igralnice sega v leto 1924, ko je bila ta prvič odprta, obratovala pa je le eno sezono. Ponovno odprtje blejske igralnice je sledilo leta 1937, a tudi takrat le za leto dni (Turistično podjetje Casino Bled d.o.o., 2014). Igralništvo v času Jugoslavije je bilo namenjeno višjim ekonomskim razredom ter izrazito turistično in izvozno usmerjeno. V letu 1965 sta stroge kriterije turističnih zmogljivosti, ki so jih morali posedovati kraji za odprtje igralnice, na območju Slovenije izpolnjevala le Bled in Portorož. Leta 1969 je sledilo odprtje igralnice v Ljubljani, naslednja je bila leta 1971 igralnica v Mariboru, leto dni kasneje igralnica v Lipici (Mihelič, 1993, 46–53). Leta 1972 se je v Sloveniji dejavnost prirejanja iger na srečo izvajala v petih igralnicah. Blejska igralnica je v osemdesetih letih prva pričela tudi z igralništvom v Kranjski Gori, kjer je imela svojo poslovno enoto med letoma 1981 in 1987.

Pravi razvoj igralniške dejavnosti v Sloveniji se je začel v osemdesetih letih prejšnjega stoletja, ko so leta 1982 v Novi Gorici pridobili dovoljenje za ustanovitev majhne igralnice, dve leti kasneje pa je vrata odprla igralnica Park, ki je nastala po ameriškem vzoru in velja za prvo igralnico ameriškega tipa v Evropi. Družba Hit je v svojih igralnicah vpeljala nov koncept igralniške ponudbe, ki temelji na ameriškem tipu igralništva, in tako je igralniška dejavnost v Sloveniji dobila povsem novo podobo. Nova Gorica se je predvsem v devetdesetih letih prejšnjega stoletja razvila v najpomembnejšo destinacijo igralniškega turizma v Sloveniji. Višek razvoja slovenske igralniške dejavnosti pa predstavlja odprtje Hitovega igralniško-zabavišnega kompleksa Perla leta 1993 v Novi Gorici. Vse do tega leta se je igralništvo v Sloveniji izredno hitro razvijalo. V devetdesetih letih je prišlo do viharnega obdobja lastninjenja, ki je posledično blokiralo razvoj igralniške dejavnosti pri nas in vodilo v bistveno nižji obseg poslovanja. Hkrati pa se je v tem času v Sloveniji brez omejevanja in dokaj nekontrolirano razširila ponudba igralnih avtomatov po gostinskih lokalih, ki so izkoriščali prepoved razvoja igralnic, saj je na področju igralništva politika uveljavila vse inštrumente kontrole. Dovoljenja za ponudbo izvajanja iger na srečo so na podlagi Zakona o začasni ureditvi prirejanja posebnih iger na srečo na igralnih avtomatih zunaj igralnic (Ur.l. RS, št. 47/93, 27/95 – ZIS) izdajale neposredno občine, ki so bile pri tem zaradi pavšalnih taks precej radodarne.

Problematico širitve mini salonov z igralnimi avtomati v gostinskih lokalih je leta 1997 pričela reševati Vlada Republike Slovenije s sprejetjem nove Strategije razvoja igralništva v Sloveniji, v kateri je sodobno igralništvo opredeljeno kot sestavni del celovite slovenske turistične ponudbe (Prašnikar et al., 2005, str. 6–10). Z namenom razvoja in krepitve povezovanja igralniške dejavnosti s turističnim gospodarstvom, ta strategija celo predvideva možnost, da turistične organizacije postanejo najmanj 20 % lastnik igralniških

družb. Igralništvo sodi med posebne igre na srečo, ki se v Sloveniji prirejajo v igralnicah in igralnih salonih, ki pa morajo za opravljanje te dejavnosti pridobiti koncesijo. Strategija igralništva iz leta 1997 torej uvaja nov, to je četrti tip koncesije za igralne salone in s tem narekuje ukinitve ponudbe igralnih avtomatov izven objektov s koncesijo. Opredeljuje tudi maksimalno število koncesij, s katerim omejuje razvoj igralniške dejavnosti s predvidenimi 14 t.i. velikimi koncesijami (igralnice) in 20 t.i. malimi koncesijami (igralni saloni). Posebne igre na srečo v Sloveniji prirejajo koncesionarji v štirih vrstah igralniško turističnih produktov, ki jih predstavljajo igralniško-zabavišni centri, igralnice v turističnih centrih, mestne igralnice in igralni saloni (Luin, 2000). V igralnih salonih je ponudba posebnih iger na srečo omejena na najmanj 30 do največ 100 igralnih avtomatov, igralni avtomati pa morajo gostom vračati najmanj 90 % vplačanih vložkov v igro. Strategija predvideva igralne salone, ki so locirani na območjih, kjer zanje obstaja primerno velik trg in v okviru turističnih objektov ali kompleksov (Prašnikar et al., 2005, str. 5–7). Takšna strategija iz leta 1997 je razvoj igralniško-zabavišne dejavnosti v Sloveniji opredeljevala vse do sprejetja nove strategije za dejavnost iger na srečo v letu 2010, ko je bila že nekaj let zastarela in se ji na trgu ni več sledilo.

Igralniško dejavnost, ki se je razvila v svetu, lahko razdelimo na dva koncepta, in sicer ameriškega, ki temelji na konceptu zabave, namenjene širšemu krogu prebivalstva, in evropskega, ki je bolj konzervativne narave. Osnovna in najpomembnejša značilnost ameriškega koncepta je, da je igralništvo dostopno večjemu številu gostov, igralniška dejavnost pa je vključena tudi v ostalo ponudbo turistične destinacije. Skozi zgodovino se je igralništvo v Evropi razvijalo v smeri elitnih igralnic, namenjenih ozkemu krogu izbrancev, t.i. družbene smetane, ki jo zastopajo petični gostje in premožnejši turisti. V ponudbi iger je prevladovala igralniška »klasika«, v katero sodijo igre na igralnih mizah, kot so na primer chemin de fer, francoska ruleta, baccarat, punto banco, boule, trente et quarante. Te igre na srečo so namenjene predvsem »veščim« gostom, ki poznajo njihova pravila. Ameriški koncept igralništva se od evropskega razlikuje po tem, da je bolj liberalne narave in namen ni le v igranju na srečo, saj gre ta več kot to, in sicer za preživljanje doživljajsko bogatega prostega časa. Ponudba pri ameriškem konceptu ni omejena le na igralništvo, temveč gre za široko dodatno ponudbo obigralniških in neigralniških dejavnosti. Za evropski tip igralništva je značilna visoka obdavčitev ponudnikov iger na srečo, za ameriške igralničarje pa velja zmerna obdavčitev, ki omogoča razvoj dejavnosti in nove investicije tudi v obigralniško in ostalo ponudbo (Prašnikar et al., 2005, str. 3–4).

V devetdesetih letih prejšnjega stoletja so se evropski ponudniki iger na srečo vse bolj zgledovali po ameriškem tipu igralništva in sledili trendu oblikovanja ponudbe, ki jo lahko označimo kot koncentracijo doživetij na enoto časa, prostora in denarja. Podobno kot velja za sodobnega človeka in njegovo družbeno življenje, ki mu narekuje vedno hitrejši tempo in razvoj dogodkov, se tudi ameriška ruleta vrti hitreje kot francoska, kjer igra poteka bolj

umirjeno in počasi. Igralni avtomati so začeli zamenjevati igranje na igralnih mizah, saj so postajali v skladu s trendom sproščujočega igranja za manjše vsote za igralce veliko bolj vabljeni. Vložki na igralnih avtomatih so nižji, igranje je preprosto, igralec sam določa višino vložka in ne čuti pritiska s strani drugih igralcev in krupjeja, ki vodi igro na posamezni igralni mizi. Igralni avtomati pa so hkrati tudi precej bolj obvladljivi za ponudnike iger na srečo. Stroški dela so namreč znatno nižji kot na igralnih mizah, za večje število igralnih mest na igralnih avtomatih je potrebno manj zaposlenih kot na igralnih mizah, igralne avtomate je potrebno le polniti, prazniti in redno vzdrževati. Tradicionalne igre na srečo niso več tako zanimive oziroma ne zadovoljijo širšega kroga ljudi, ki iščejo sprostitev ob igri. Ameriški koncept igralništva kot privlačen odgovor na potrebe sodobnega človeka po igri je torej zadostil vsem štirim osnovnim elementom igre, in sicer tekmovalnost, naključje, zabava in adrenalin (Prašnikar et al., 2005, str. 3–5).

V letu 2004 je v Sloveniji poslovalo pet igralniških družb (Hit Nova Gorica, Casino Portorož, Casino Bled, Casino Maribor in Casino Ljubljana), ki jim je Ministrstvo za finance podelilo 14 od z zakonom dovoljenih 15 koncesij za igralnice. V tem letu je bilo v Sloveniji podeljenih tudi 40 od zakonsko možnih 45 koncesij za prirejanje iger na srečo v igralnih salonih, kar priča o razmahu igralniške dejavnosti predvsem v letu 2002, potem ko je bil v letu 2001 dopolnjen ZIS, v katerem so bile odpravljene omejitve glede števila koncesij, ki jih lahko dobi posamezni koncesionar. Sprememba zakona je omejila uporabo igralnih avtomatov zunaj igralnic, saj so v devetdesetih letih prejšnjega stoletja podjetniki ali pravne osebe, ki so bili registrirani za opravljanje gostinske dejavnosti, v svojih lokalih lahko prirejali tudi posebne igre na srečo na igralnih avtomatih. Z Zakonom o spremembah in dopolnitvah zakona o igrah na srečo – ZIS-A (Ur.l. RS, št. 85/01) se to področje zakonsko bistveno spremeni in razreši problematiko ponudbe igralnih avtomatov izven igralnic, tako da uredi poslovanje igralnih salonov in igralnih avtomatov izven igralnic. Po tem zakonskem dopolnilu je število koncesij za igralnice omejeno na 15 in 45 za igralne salone. Število koncesij za igralne salone je bistveno višje, kot je načrtovano v Strategiji razvoja igralništva v Sloveniji iz leta 1997 in predvideva izvozno naravnano ponudbo igralniških storitev, ki ostaja usmerjena v pridobivanje gostov iz drugih držav, lastništvo igralniških družb pa ostaja v domačih rokah (Prašnikar et al., 2005, 5–7).

Celoten obseg ponudbe igralniške dejavnosti oz. igralniškega turizma v Sloveniji zajema prireditelje posebnih iger na srečo tako v igralnicah kot tudi v igralnih salonih, ki jih prikazujemo v Sliki 1. Število in lokacije posameznih ponudnikov v igralniški dejavnosti prikazujemo na podlagi podatkov o veljavnih koncesijah za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih, kot jih objavljajo in posodablajo na spletni strani Ministrstva za finance Republike Slovenije v dokumentu Posebne igre na srečo, katerega sestavna dela sta Izvleček iz registra koncesionarjev za igralnico in Izvleček iz registra koncesionarjev za igralni salon. Stanje in obseg ponudnikov v slovenski igralniški

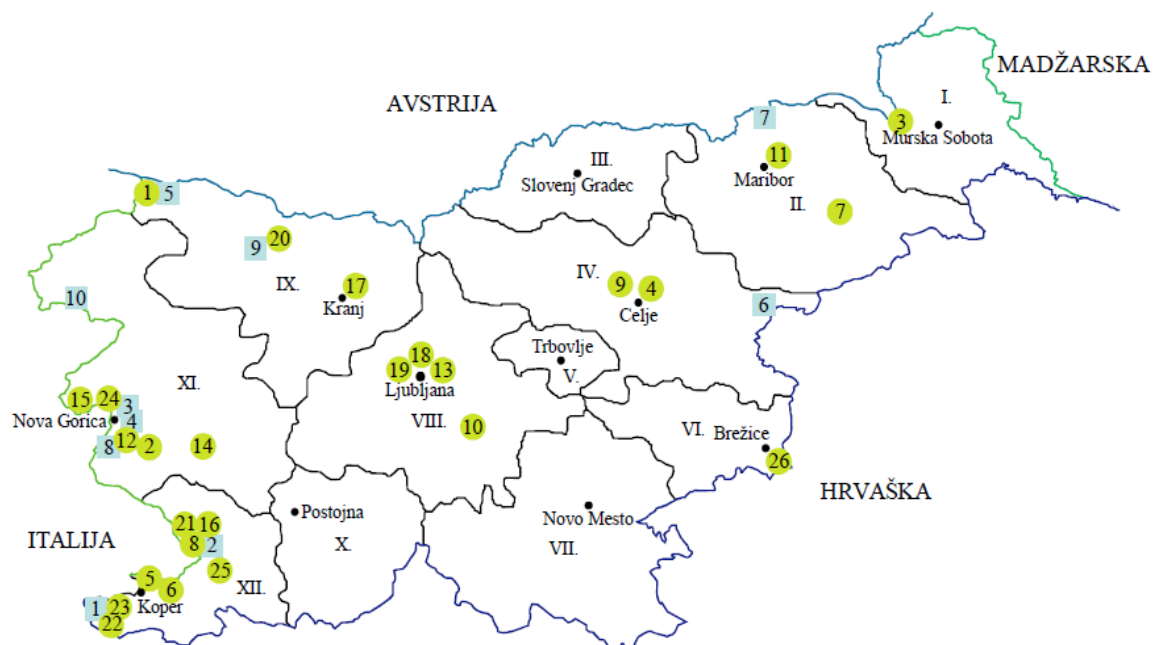
dejavnosti prikazujemo glede na podatke objavljene na tej spletni strani dne 23. maja 2016 (Ministrstvo za finance Republike Slovenije, b.l.).

Iz Slike 1 je razvidno, da tako igralnice kot tudi igralni saloni niso enakomerno zastopani v posameznih statističnih regijah Slovenije. Statistične regije predstavljajo eno izmed teritorialnih ravni, za katero Statistični urad Republike Slovenije (v nadaljevanju SURS) zbira in izkazuje statistične podatke. Vseh 12 statističnih regij Slovenije v Sliki 1 prikazujemo z rimskimi številkami: I. Pomurska, II. Podravska, III. Koroška, IV. Savinjska, V. Zasavska, VI. Spodnjeposavska, VII. Jugovzhodna Slovenija, VIII. Osrednjeslovenska, IX. Gorenjska, X. Notranjsko-kraška, XI. Goriška in XII. Obalno-kraška regija (Statistični urad Republike Slovenije, 2014, str. 74). Tako so statistične regije prikazane tudi v Sliki 10 in Sliki 11 ter v Prilogi 3. Iz porazdelitve igralnic in igralnih salonov, ki jih prikazujemo v Sliki 1, je razvidno, da se največ ponudnikov v dejavnosti posebnih iger na srečo v Sloveniji nahaja v zahodnem delu Slovenije, predvsem ob meji z Italijo. Tako imamo v Goriški regiji kar 4 igralnice in 5 igralnih salonov, skupaj 10 ponudnikov je v Obalno-kraški regiji, od katerih sta 2 igralnici in 8 igralnih salonov. Na tretjem mestu po številu ponudnikov posebnih iger na srečo je Gorenjska statistična regija, v kateri sta 2 igralnici in 3 igralni saloni. V Osrednjeslovenski regiji imamo 4 igralne salone. Brez ponudbe posebnih iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih so Koroška, Zasavska, Jugovzhodna Slovenija in Notranjsko-kraška statistična regija.

V Strategiji slovenskega turizma 2002–2006 je igralništvo oz. igralniško zabavišni turizem predstavlja najbolj razvit slovenski turistični proizvod (Kovač, 2001). V okviru naslednjega strateškega dokumenta Razvojni načrt in usmeritve slovenskega turizma 2007–2011 pa proizvod iger in zabave kot enega od najpomembnejših segmentov slovenskega turizma uvrščajo v sektor atrakcij, ki ga sestavljajo tematski in zabavišni parki, igralnice in zdravilišča. Slovenska igralniška dejavnost predstavlja pomemben del turizma tako po ustvarjenem prihodku, dodani vrednosti, številu zaposlenih in turističnem prometu. V letu 2004 je bilo v slovenskih igralnicah in igralnih salonih 2.460 zaposlenih in 3,4 milijona obiskovalcev. Največji del zaposlenih in igralniških gostov so imeli v družbi Hit d.d. Nova Gorica, med obiskovalci igralnic pa je bilo več kot 80 % tujih gostov, predvsem Italijanov. Najpomembnejša igralniška ponudba je bila koncentrirana v obmejnem pasu (Italija, Avstrija, transportne poti) ali pa je v sklopu druge turistične ponudbe (Uran et al., 2006, str. 115–116).

Vlada RS opredeljuje turizem kot enega najpomembnejših gospodarskih oziroma strateških sektorjev, ki ustvarja nova delovna mesta in izrazito pozitivno vpliva na uravnoteženi regionalni razvoj (Vlada Republike Slovenije, 2012, str. 19). Turizem je tudi v zadnjem, še aktualnem strateškem dokumentu Strategija razvoja slovenskega turizma 2012–2016, opredeljen kot razvojna priložnost, kot spodbujevalec kakovosti življenja in blaginje v

Slika 1: Lokacije ponudnikov posebnih iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih v Sloveniji v letu 2016



Legenda: *

Igralnice

- 1 Casino Portorož
- 2 Casino Lipica
- 3 Casino Perla
- 4 Casino Park
- 5 Casino Korona
- 6 Casino Fontana
- 7 Casino Mond
- 8 Casino Drive-in
- 9 Casino Bled
- 10 Igralnica Kobarid

Igralni saloni:

- 1 Casino Larix (Kranjska Gora)
- 2 Casino Paquito (Volčja Draga)
- 3 Casino igralni salon AS (Radenci)
- 4 Casino Faraon Celje (Celje)
- 5 Casino Andor (Ankaran)
- 6 Karneval – Casino Carnevale (Škofije)
- 7 Casino Poetovio (Ptuj)
- 8 Gold Club Casino (Sežana)
- 9 Casino Rubin Žalec (Žalec)
- 10 Kongo Hotel & Casino (Grosuplje)
- 11 Casino Joker (Maribor)
- 12 Casino Princess (Nova Gorica)
- 13 Casino Lev (Ljubljana)
- 14 Casino Castra (Ajdovščina)
- 15 Casino Venko (Dobrovo v Brdih)
- 16 Casino Astraea (Sežana)
- 17 Casino Cezar (Kranj)
- 18 Casino Rio (Ljubljana)
- 19 Casino Rio Central (Ljubljana)
- 20 Casino Tivoli (Lesce)
- 21 Casino Safir (Sežana)
- 22 Casino Riviera (Portorož)
- 23 Casino Bernardin (Portorož)
- 24 Casino Fortuna (Nova Gorica)
- 25 Admiral Casinò Mediteran (Kozina)
- 26 Casino Lido Terme Čatež (Čatež ob Savi)

Vir: Ministrstvo za finance Republike Slovenije, Posebne igre na srečo, (b.l.); Statistični urad Republike Slovenije, Slovenske regije v številkah – Slovene regions in figures, 2014, str. 74.

Sloveniji in v Evropski uniji (v nadaljevanju EU). Turizem v EU predstavlja več kot 5 % celotnega bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP) EU, v turistični dejavnosti EU deluje približno 1,8 milijona podjetij, ki zaposlujejo okoli 5,2 % celotne delovne sile v EU, kar predstavlja približno 9,7 milijona delovnih mest. Velik pomen turizma v EU pa še dodatno potrjujejo posredni učinki multiplikatorja turistične dejavnosti, saj turizem v EU

tako predstavlja več kot 10 % BDP EU in zaposlujejo okoli 12 % delovne sile v EU (Vlada Republike Slovenije, 2012, str. 29). Strategija med temeljna področja slovenske turistične ponudbe uvršča zabavišni turizem in igralništvo. Igralniški turizem kot igralniško-turistični proizvod predstavlja poseben segment turizma, ki je mednarodno konkurenčen, dosega visoke dodane vrednosti ter pomembno zaokrožuje in dopolnjuje slovensko turistično ponudbo.

V dokumentu Strategija razvoja slovenskega turizma 2012–2016 (Vlada Republike Slovenije, 2012, str. 34) avtorji med ovire pri doseganju večje konkurenčnosti slovenskega turizma poleg omejenih finančnih sredstev za razvoj in trženje slovenskega turizma, pomanjkanja kakovostnih, izobraženih in motiviranih kadrov v turizmu, premalo konkurenčnih turističnih proizvodov in prenizke dodane vrednosti ter nespodbudnega naložbenega okolja, uvrščajo tudi tri dejavnike, ki v precejšnji meri sovpadajo s temo magistrskega dela. Med temi tremi dejavniki oziroma ovirami pri doseganju večje konkurenčnosti slovenskega turizma navajajo dostopnost Slovenije, premajhno vpetost igralništva v turistično ponudbo in nedosledno izvajanje ZIS v smislu zagotavljanja namenske rabe finančnih sredstev iz koncesijskih dajatev od posebnih iger na srečo.

Predvsem dostopnost je v primeru družb, ki poslujejo v turistični oziroma s tem tudi v igralniški dejavnosti, ključnega pomena. Stanje na tem področju dejansko predstavlja oviro, saj ima Slovenija premalo direktnih letalskih povezav s ključnimi trgi slovenskega turizma, to je tudi eden od problemov, s katerim se soočajo družbe, ki imajo igralnice in igralne salone predvsem ob italijanski meji. Najbližja letališča so v Trstu, Benetkah in Trevisu, od koder morajo gostje nato uporabiti drugo vrsto transportnega sredstva, da pridejo do zelene igralnice ali igralnega salona (najeti avtomobil ali uporabiti železniške povezave, ki pa tudi niso najboljša možnost), kar predstavlja dodatne stroške in logistične težave tako za potencialne obiskovalce kot tudi za posamezne igralnice in igralne salone, ki vabijo in organizirajo prevoz za goste iz oddaljenih trgov (predvsem južna Italija). Slaba in zastarela je tudi železniška infrastruktura, slabe so cestne povezave od avtocest do nekaterih najpomembnejših turističnih središč, dodatno oviro pa predstavlja tudi neprijazen vinjetni sistem za obiskovalce in turiste in neurejena vizumska politika na nekaterih perspektivnih trgih slovenskega turizma (Vlada Republike Slovenije, 2012, str. 17–64).

Za igralniški segment turistične ponudbe je ključnega pomena spodbujati razvoj predvsem kapitalsko močnejših koncesionarjev posebnih iger na srečo, sposobnih za gradnjo družbeno sprejemljivejših igralniških središč, in vlagati v turistično infrastrukturo na posameznih destinacijah (Vlada Republike Slovenije, 2012, str. 53). Strategija slovenskega turizma je na področju igralniško-zabavišnega turizma prepletena tudi s Strategijo razvoja iger na srečo v Sloveniji, ki je bila sprejeta decembra 2010. Posebni cilji na področju turistično usmerjenega igralništva so spodbuditi razvoj turistične in zabavišne infrastrukture s spodbudno davčno politiko za koncesionarje, ki izvajajo igralniško

dejavnost, zagotoviti pestro in kakovostno obigralniško ponudbo, uvesti aktivno koncesijsko politiko, oblikovati zaokrožena igralniška območja, podrobneje opredeliti pogoje za posamezno vrsto igralniške enote ter pridobiti čim večji delež ekonomske rente za državo, ki še omogoča ustrezno raven investiranja v igralniško turistični proizvod in ustrezno donosnost koncesionarjev.

Na razvoj igralniške dejavnosti od leta 2010 dalje močno vpliva sprejem Strategije razvoja iger na srečo v Sloveniji. Strategija razvoja igralniške dejavnosti, ki je bila sprejeta decembra 2010, je temeljni razvojni dokument za področje dejavnosti iger na srečo in velja za obdobje desetih let, torej do leta 2020 (Vlada Republike Slovenije, 2010). V strategiji avtorji poudarjajo, da je slovensko igralništvo usmerjeno pretežno na tuje goste, predvsem goste iz Italije, kar posledično pomeni, da so rezultati poslovanja slovenskih igralniških družb odvisni predvsem od gospodarskih in političnih razmer na bližnjih in bolj oddaljenih trgih Italije.

Na področju igralništva deluje več skupin deležnikov, ki imajo številne in tudi nasprotujoče si cilje. Glavni deležniki so država, lokalne skupnosti, koncesionarji, zaposleni, sosednje države, lastniki, nevladne organizacije in fundacije (Fundacija za financiranje invalidskih in humanitarnih organizacij v Sloveniji – FIHO in Fundacija za šport – FŠO). Poslanstvo slovenskega igralništva je v tem, da posebne igre na srečo zaokrožujejo ponudbo slovenske obigralniške in neigralniške ponudbe v turizmu in kot igralniško-turistični proizvod predstavljajo specifičen segment turizma. Uresničitev poslanstva, ki slovensko igralniško dejavnost opredeljuje kot mednarodno konkurenčno in sposobno razvoja z višjimi dodanimi vrednostmi, bo Slovenija lahko dosegla le, ko bo podeljeno manjše število koncesij, koncesionarji pa bodo kapitalsko močnejši in tako tudi bolj sposobni za izgradnjo večjih in družbeno bolj sprejemljivih igralniško-zabaviških centrov.

V okviru strategije igralništva je pomembno tudi področje, ki zajema družbeno odgovorno prirejanje iger na srečo. Države članice Evropske unije imajo na področju iger na srečo sicer različne pravne okvirje, kljub temu pa imajo tudi številne skupne cilje pri urejanju tega področja, med katerimi so družbeni red in javni red ter varstvo potrošnikov. Varovanje družbenega reda je v celotni Evropski uniji pglavitni cilj, predvsem zaradi tveganja za zasvojenost z igrami na srečo, ki ga v družbo vnaša igralniška dejavnost. Družbeno odgovorno prirejanje iger na srečo je opredeljeno v omejitvenih določbah ZIS (Ur.l. RS, št. 14/11 – UPB, 108/12, 11/14 – popr., 40/14 – ZIN-B), iz katerih izhaja skrb države, da se igre na srečo izvajajo v urejenem in nadzorovanem okolju, na način zagotavljanja varstva potrošnikov in javnega reda. Po ZIS-u sta obisk in v igralnici ali igralnem salonu ter udeležba pri spletnih igrah na srečo dovoljena le polnoletnim osebam. Igralec lahko poda izjavo o samoprepovedi, ki jo morajo upoštevati vsi koncesionarji v Sloveniji. Hkrati pa so tudi koncesionarji dolžni igralce opozoriti na tveganja in jim

zagotoviti informacije o tem, kje lahko poiščejo pomoč v primeru zasvojenosti z igrami na srečo. Koncesionarji morajo poskrbeti za izobraževanje zaposlenih o odgovornem prirejanju iger na srečo in o tem, kako ravnati v primeru, da med igralci zaznajo primer zasvojenosti. Družbeno odgovorno prirejanje iger na srečo je v Strategiji razvoja igralniške dejavnosti opredeljeno kot celovita sistemska strategija preventivnih in kurativnih ukrepov, ki zmanjšujejo probleme z igranjem na srečo in tako znižujejo družbene stroške, ki jih povzroča čezmerno igranje. Za izvajanje takšnega prirejanja iger na srečo sta odgovorni tako država kot prireditelji posebnih iger na srečo. Strategija razvoja iger na srečo v Sloveniji med drugim določa, da Ministrstvo za finance v skladu s strateškimi usmeritvami pripravi nov zakon za področje igralniške dejavnosti, v sodelovanju z nadzornim organom pa tudi podzakonske predpise na način, ki koncesionarjem omogoča hitrejši prenos igralniških tehnologij v slovensko igralniško dejavnost (Vlada Republike Slovenije, 2010, str. 53–54). Kako država ureja izvajanje in obseg igralniške dejavnosti v Sloveniji predstavljamo v nadaljevanju magistrskega dela.

1.2.2 Zakonska ureditev igralniške dejavnosti v Sloveniji

Dejavnost prirejanja iger na srečo po eni strani lahko pospešuje gospodarski in turistični razvoj, po drugi strani pa ima lahko za družbo tudi negativne posledice (Zagoršek et al., 2008, str. 1). Izziv za državo pri reguliranju igralniške dejavnosti je v tem, da omogoči razvoj takšnih oblik prirejanja iger na srečo, ki bodo maksimizirale koristi potrošnikov in širše skupnosti z razvojem turizma, prihodki od same dejavnosti in zaposlenostjo prebivalstva ter minimizirale negativne posledice, ki jih ta dejavnost povzroča v družbi (zasvojenost, dezintegracija skupnosti, kriminal, razveze, stečaji). Prirejanje iger na srečo je zato povsod v svetu pod državnim nadzorom.

Na razvoj dejavnosti prirejanja iger na srečo najbolj vplivata dva strateška dokumenta Vlade Republike Slovenije (v nadaljevanju Vlada RS), strategija razvoja slovenskega turizma in strategija razvoja iger na srečo v Sloveniji. Oba strateška dokumenta se skozi leta spreminjata, pomembno pa vplivata tudi na sprejem zakonodaje za področje prirejanja iger na srečo, ki se prav tako z leti spreminja in dopolnjuje. V nadaljevanju prikazujemo, kako je dejavnost prirejanja iger na srečo kot izredno občutljiva panoga, ki potrebuje strokovni nadzor na vseh področjih delovanja koncesionarjev in hkrati tudi nadzor nad nedovoljenim prirejanjem iger na srečo, s strani države regulirana pri nas.

Prirejanje iger na srečo v Republiki Sloveniji ureja ZIS (Ur.l. RS, št. 14/11 – UPB, 108/12, 11/14 – popr., 40/14 – ZIN-B), ki je bil sprejet leta 1995. Po določbah tega zakona je prirejanje igre na srečo izključno pravica Republike Slovenije. Igre na srečo pa lahko v Sloveniji prirejajo le gospodarske družbe, ki pridobijo koncesijo Vlade RS. Z uveljavitvijo novega ZIS-a leta 1995 je država začela omejevati razvoj igralniške dejavnosti z omejitvami na področju koncesij in z davčnimi obremenitvami. Prvi slovenski Zakon o

igrah na srečo je bil skozi leta večkrat noveliran, in sicer v letih 2001, 2003, 2010 in 2012. Kronološki pregled ključnih sprememb slovenske zakonodaje, ki ureja področje prirejanja posebnih iger na srečo, prikazujemo v Tabeli 1.

Tabela 1: Kronološki pregled slovenske igralniške zakonodaje

Leto	Zakon	Vsebinske spremembe in dopolnitve zakonodaje
1995	Zakon o igrah na srečo	- natančno opredeli področje iger na srečo - opredeli status koncesionarja in način delitve zbranih koncesij - dovoli igranje domačinom - opredeli temelje za Urad za nadzor prirejanja iger na srečo
1999	Zakon o davku od iger na srečo	- ukine prepoved investiranja v igralništvo - odpravi prometni davek in uvede posebni davek od iger na srečo
2001	Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona iger na srečo (ZIS-A)	- znižanje koncesijske dajatve - ureditev poslovanja igralnih salonov in igralnih avtomatov izven igralnic - uvedba on-line nadzora in certificiranja zaposlenih v igralništvu (licence) - odpravi omejitev glede števila koncesij za posameznega koncesionarja in določi novo število koncesij za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnicah (15) in v igralnih salonih (45) ter poostri kazni za prekrške
2002	Pravilnik o prirejanju posebnih iger na srečo	- opredeli lokacijo igralnega salona - določi način opravljanja dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo v igralnih salonih - opredeli pravila za nadzor v igralnem salonu
2003	Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona iger na srečo (ZIS-B)	omogoča prirejanje posebnih iger na srečo tudi tujim pravnim osebam, ki imajo sedež v Evropskem gospodarskem prostoru
2010	Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona iger na srečo (ZIS-C)	- zaščita mladoletnih in drugih občutljivih oseb pred škodljivimi vplivi čezmernega igranja iger na srečo - uvedba samoprepovedi (pisna izjava igralca za najmanj 6 in največ 36 mesečno prepoved udeležbe pri igrah na srečo), nadzorni organ vodi zbirko podatkov o samoprepovedih (preprečevanje zasvojenosti z igrami na srečo) - napitnina, ki jo igralci lahko dajejo le v posebne skrinjice pri igralnih mizah, igralnih avtomatih, blagajnah in recepcijah, je sestavni del prihodkov koncesionarja in se v celoti nameni za plače zaposlenih
2010	Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona iger na srečo (ZIS-D)	nezakonito prirejanje iger na srečo preko spleta (sodišče lahko preko ponudnika storitev informacijske družbe omeji dostop do spletnih strani prek katerih se prirejajo igre na srečo brez koncesije)
2012	Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona iger na srečo (ZIS-E)	- Ministrstvo za finance spremlja, zbira, preverja in analizira podatke za dodelitev in podaljšanje koncesij ter sklenitev koncesijskih pogodb, vodi registre koncesionarjev, - prirejanje iger na srečo nadzira Davčna uprava RS, ki nadomesti UNPIS, pooblašcene uradne osebe, ki izvajajo nadzor so inšpektorji za igre na srečo

Vir: J. Prašnikar et al., Analiza vpliva igralniške dejavnosti na gospodarsko in družbeno okolje v občini Nova Gorica, 2005, str. 10; Zakon o igrah na srečo, Ur.l. RS, št.14/11 – UPB, 108/12.

Država igralniško dejavnost ureja tako, da za izvajalce podrobno določi pogoje za pridobitev koncesije in izvajanja dejavnosti. V primeru igralnih salonov, za katere velja, da dejavnost prirejanja posebnih iger na srečo izvajajo družbe, ki so v zasebni lasti, so ta pravila še bolj stroga in podrobna. Sistem prirejanja iger na srečo mora biti urejen na način, da igre na srečo potekajo v urejenem in nadzorovanem okolju. V Sloveniji je do nedavnega nadzor nad prirejanjem iger na srečo kot organ v sestavi Ministrstva za finance opravljal Urad Republike Slovenije za nadzor prirejanja iger na srečo (v nadaljevanju Urad za nadzor). Naloge Urada za nadzor so povezane z nadzorom koncesionarjev, ki na podlagi dodeljenje koncesije Vlade RS prirejajo igre na srečo, nadzorne postopke pa Urad za nadzor izvaja tudi pri osebah, ki prirejajo igre na srečo brez koncesije Vlade RS oz. opravljajo storitve za osebe, ki nimajo koncesije Vlade RS. Nadzor koncesionarjev vključuje tudi preverjanje izvajanja določb Zakona o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma (Ministrstvo za finance, 2012c, str. 45).

Urad za nadzor je bil na podlagi Zakona o spremembah in dopolnitvah ZIS, ki ga je Državni zbor RS sprejel na izredni seji 21. decembra 2012, ukinjen. Naloge nadzora nad prirejanjem iger na srečo so tako od začetka leta 2013 v pristojnosti Davčne uprave Republike Slovenije (v nadaljevanju DURS), določene naloge, kot so vodenje postopkov za dodelitev in podaljšanje koncesij ter nekateri drugi upravni postopki, pa so v pristojnosti Posebnega finančnega urada, ki deluje v okviru Ministrstva za finance oz. Finančne uprave Republike Slovenije (v nadaljevanju FURS). Glede postopkov v zvezi z dodelitvijo in podaljšanjem koncesij (vloge, sklepanje koncesijskih pogodb in aneksov) ter drugih postopkov, za katere je pristojno Ministrstvo za finance (npr. imenovanje institucij za izdajanje poročil o preizkusu igralne naprave, vodenje registrov prirediteljev, koncesionarjev, igralnic in igralnih salonov), se koncesionarji obračajo na Posebni finančni urad. Glede nadzora (poročila, obvestila), izdajanja dovoljenj za uporabo igralnih naprav, za začetek prirejanja iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih in za začetek prirejanja v spremenjenih pogojih, za povezavo nadzornega informacijskega sistema, izdajanja soglasij in potrjevanja za spremembo pravil iger ter tehnoloških postopkov ter glede samoprepovedi in licenc za delo v dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo, pa se obračajo na Posebni davčni urad, ki deluje v okviru DURS-a (Ministrstvo za finance Republike Slovenije, 2012c).

Področje prirejanja iger na srečo ni predmet unifikacije in pravne harmonizacije znotraj Evropske unije, zato vsaka država to področje ureja na svoj način. Najbolj problematično področje je nezakonito prirejanje iger na srečo preko interneta oz. drugih telekomunikacijskih sredstev s strani tujih pravnih oseb, ki nimajo koncesije držav, katerih rezidenti vplačujejo za udeležbo v teh igrah na srečo preko spleta (Ministrstvo za finance Republike Slovenije, 2013a, str. 9–11).

Koncesionarji za dodeljeno koncesijo obračunavajo in plačujejo koncesijsko dajatev, ki je podrobneje predpisana v 5. poglavju ZIS-a. Osnova za obračun koncesijske dajatve je vrednost prejetih vplačil za igro, zmanjšana za izplačane dobitke. Koncesijska dajatev za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnih salonih znaša fiksno 20 %. Prirejanje posebnih iger na srečo je po določbah Zakona o davku na dodano vrednost (Ur.l. RS, št. 13/11–UPB, 18/11, 78/11, 38/12, 83/12, 86/14, 90/15, v nadaljevanju Zakon o DDV) oproščeno zaračunavanja in plačevanja izstopnega davka na dodano vrednost. Večina družb pa poleg glavne dejavnosti prirejanja iger na srečo, ki je po Zakonu o DDV oproščena plačevanja tega davka, opravlja tudi obdavčljive dejavnosti (gostinstvo in druge storitve). Dejavnost prirejanja posebnih iger na srečo je obdavčena po Zakonu o davku od iger na srečo (Ur.l. RS, št. 57/99, 85/01 – ZIS-A). Davčno osnovo predstavlja vrednost prejetih vplačil za udeležbo pri posebni igri na srečo, zmanjšana za vrednost izplačanih dobitkov. Davčna osnova za davek od iger na srečo se ugotavlja za posamezni koledarski mesec, ta davek pa koncesionarji obračunavajo po predpisani stopnji 18 %.

Novo in še vedno veljavno Strategija razvoja iger na srečo v Sloveniji je Vlada RS (2010) sprejela v decembra 2010. Ta strateški dokument predstavlja podlago za vodenje politike ter sprejemanje ukrepov na področju prirejanja iger na srečo v naslednjem desetletnem obdobju. Strategija tudi določa, da se pripravi nova pravna ureditev tega področja, saj z obstoječo zakonodajo, ki z nekaterimi dopolnitvami velja že od leta 1995, ni mogoče v polni meri zagotavljati interesov Republike Slovenije. Cilj prenove igralniške zakonodaje je, da Republika Slovenija postane država s sodobnim in kakovostnim prirejanjem iger na srečo, kjer se igre prirejajo v urejenem in nadzorovanem okolju ter v takšnem obsegu in strukturi, ki dolgoročno zagotavlja čim večje koristi za družbo. Obenem pa so varovane vrednote, predvsem varstvo šibkejših družbenih skupin, kot so otroci in mladoletniki, varstvo potrošnikov, zmanjševanje in odpravljanje kaznivih dejanj ter odvisnosti od iger na srečo.

Še vedno je v pripravi nov področni zakon, ki ga je Ministrstvo za finance septembra 2013 posredovalo v javno obravnavo, Vlada RS pa bo predlog novega zakona obravnavala šele oktobra 2016. Predlog ZIS iz leta 2013 vsebuje nekaj pomembnih novosti, ki bi lahko v precejšnji meri vplivale na razvoj igralniške dejavnosti v Sloveniji, saj med drugim za prirejanje igralniških iger predvideva največ 30 koncesij, ki bi se tako po sprejetju nove igralniške zakonodaje podeljevale na podlagi javnega razpisa za največ 5 let. Družbe, ki že imajo koncesijo za izvajanje igralniške dejavnosti, bodo lahko nadaljevale z opravljanjem te dejavnosti do poteka časa, za katerega jim je bila koncesija dodeljena, razen če v tem času nastopijo razlogi za odvzem koncesije. Po poteku tega časa bodo lahko v skladu s predlaganim novim zakonom pri Ministrstvu za finance vložile pobudo za izvedbo novega javnega razpisa.

Med ključnimi novostmi predlagane pravne ureditve področja prirejanja iger na srečo je tudi ločena ureditev prirejanja loterijskih iger, prirejanja stav in prirejanja igralniških iger, pri čemer se hkrati opušča delitev iger na srečo na »klasične« ter »posebne«. Predlog zakona v skladu s Strategijo razvoja iger na srečo v Sloveniji predvideva uvedbo nove vrste koncesije za prirejanje iger na srečo, to je koncesija za igralniško-zabavišni center, pri čemer se določijo dodatni pogoji za imetnika tovrstne koncesije in njegove delničarje, predvidena pa je tudi nižja stopnja za obračun koncesijske dajatve od igralnih avtomatov. Zaokrožena turistična območja, katerih članice – lokalne skupnosti so bile upravičene do dela koncesijske dajatve od prirejanja iger na srečo, naj bi se preoblikovale v zaokrožena igralniška območja. Ta nova zaokrožena igralniška območja naj bi tvorile lokalne skupnosti, na območju katerih se nahaja igralna enota, in sosednje lokalne skupnosti (Ministrstvo za finance Republike Slovenije, 2013a). Predlog novega ZIS, ki ga bo Vlada RS obravnavala oktobra 2016, pa med drugim napoveduje tudi spremembe na igralniškem trgu, saj načrtovane spremembe na področju igralniške zakonodaje napovedujejo privatizacijo (Mikuš, 2016).

1.2.3 Kratek prikaz igralniške dejavnosti v Sloveniji

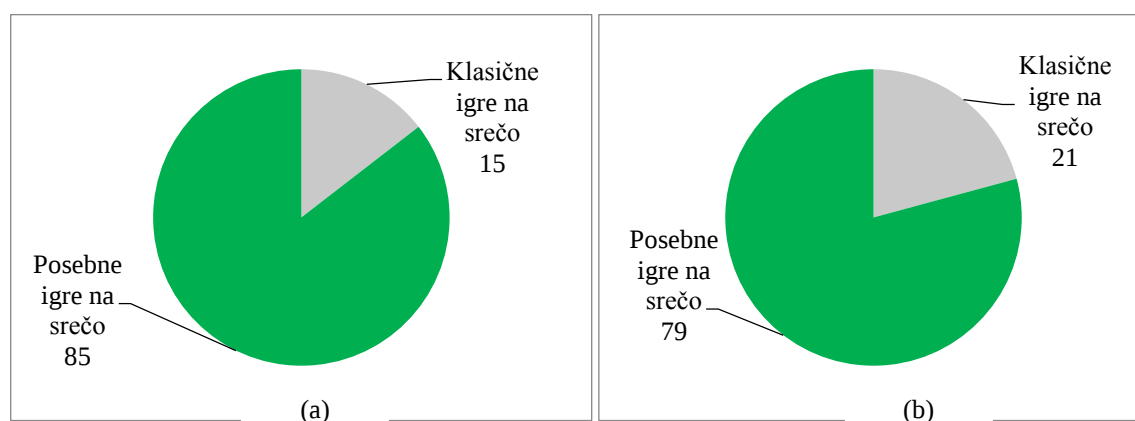
Igre na srečo v Sloveniji se razvrščajo v dve skupini, njihovo poimenovanje oz. razdelitev iger na srečo, kot je v veljavi v krovnem zakonu, ki ureja prirejanje iger na srečo, to je že omenjeni ZIS, in hkrati tudi v temeljnem strateškem dokumentu za to dejavnost, to je Strategija razvoja iger na srečo, pa ni najbolj ustrezno. V prvi skupini so t.i. klasične igre na srečo, med katere sodijo številčne loterije, kvizloterije, tombole, loto, športne stave, športne napovedi, srečelovi in druge podobne igre. V Sloveniji imamo dva ponudnika klasičnih iger na srečo, to sta Loterija Slovenije in Športna loterija, ki skupaj prirejata 16 različnih klasičnih iger na srečo kot so na primer Loto, Eurojackpot, različne športne stave in ostale igre. V drugo skupino pa sodijo t.i. posebne igre na srečo, ki jih igralci igrajo proti igralnici ali drug proti drugemu na posebnih igralnih mizah s kroglicami, kockami, kartami, na igralnih panojih ali na igralnih avtomatih ter stave in druge podobne igre po mednarodnih standardih. Te so podrobneje navedene v 53. členu ZIS-a kot igre, ki jih igralci igrajo drug proti drugemu (chemin de fer, poker), igre s kroglico (francoska ruleta, ameriška ruleta, bouille), igre z igralnimi kartami, ki se igrajo proti igralnici (black jack, punto banco, mini punto banco, caribbean poker, 30/40, red dog), igre s kockami (craps, tai sai), igre na igralnih avtomatih, ki se igrajo proti igralnemu avtomatu, in stave. Posebne igre na srečo se smejo prirejati le v igralnicah, z izjemo iger na igralnih avtomatih, ki jih lahko ponujajo tako igralnice kot tudi igralni saloni, za katere velja omejitev do največ 200 igralnih naprav oz. igralnih mest. Navedene razlike med igralnicami in igralnimi saloni pa vplivajo tudi na njihovo uspešnost.

Finančna uprava Republike Slovenije, ki deluje v okviru Ministrstva za finance RS, je aprila 2016 objavila zbrane podatke o igrah na srečo v Sloveniji za obdobje 2005–2015. Iz

objavljenih podatkov FURS-a, ki zajemajo tako področje klasičnih kot tudi posebnih iger na srečo v Sloveniji, lahko razberemo, kako se od leta 2005 dalje gibljejo izbrani kazalci in kazalniki v igralniški dejavnosti. V letu 2016 imamo v Sloveniji 26 veljavnih koncesij za igralne salone, v letu 2013 pa je po podatkih FURS-a poslovalo 29 igralnih salonov (Finančna uprava Republike Slovenije, 2016). V letu 2016 v Sloveniji poslujejo 4 igralniške družbe, ki imajo t.i. veliko koncesijo za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnicah. Ministrstvo za finance RS je tem družbam podelilo skupaj 10 od največ 15 z zakonom dovoljenih koncesij za igralnice, ki jih navajamo v nadaljevanju (Finančna uprava Republike Slovenije, 2016):

- družba Hit d.d. z igralnicami Casino Perla, Casino Park, Casino Korona, Casino Fontana, Casino Mond in Casino Drive-in,
- družba Casino Portorož d.d. z igralnicama Casino Portorož in Casino Lipica,
- družba Casino Bled d.d. z igralnico Casino Bled in
- družba Casino Kobarid d.d. z Igralnico Kobarid – Casino Aurora.

Slika 2: Struktura bruto prihodkov od iger po vrstah iger na srečo v letu 2005 (a) in 2015 (b) v %



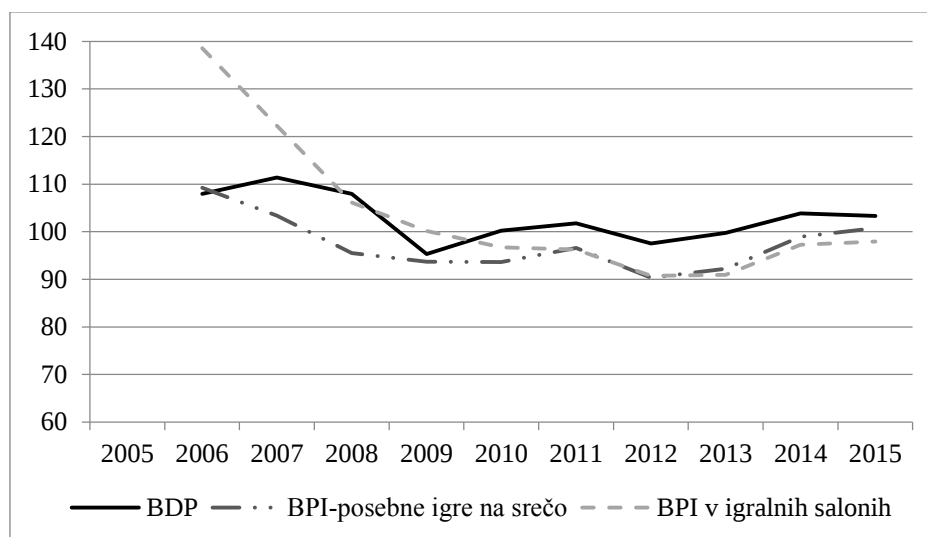
Vir: Finančna uprava Republike Slovenije, Zbirni podatki o igrah na srečo v Sloveniji v obdobju 2005-2015, 2016.

Bruto prihodki od iger na srečo, ki predstavljajo skupni znesek vplačil za igro, zmanjšan za izplačane dobitke, zajemajo prihodke iz klasičnih iger na srečo in posebnih iger na srečo. Največji obseg bruto prihodkov na področju iger na srečo v Sloveniji je bil realiziran v letu 2008. Takrat je bilo skupaj 417,5 milijonov evrov (v nadaljevanju EUR) bruto prihodkov iz klasičnih in posebnih iger na srečo. V tem letu so dajatve od prirejanja iger na srečo skupaj znašale 149,4 milijonov EUR. Od leta 2008 do leta 2014 so se bruto prihodki od iger na srečo v Sloveniji vsako leto postopoma zniževali, in sicer za -5,6 % v povprečju na leto. Leta 2015 je bilo na celotnem področju iger na srečo v Sloveniji ustvarjeno 302,5 milijonov EUR bruto prihodkov, od tega so koncesionarji v igralnicah ustvarili skupaj

139,8 milijonov EUR, koncesionarji v igralnih salonih pa skupaj 99,8 milijonov EUR. Z vplačili v klasične igre na srečo pa so koncesionarji v Sloveniji leta 2015 beležili skupaj 62,9 milijonov EUR bruto prihodkov (Finančna uprava Republike Slovenije, 2016).

Kot kaže Slika 2, največji delež bruto prihodkov od iger na srečo, ki so opredeljeni kot razlika med skupnimi vplačili in izplačanimi dobitki, ustvarijo ponudniki posebnih iger na srečo, to so igralnice in igralni saloni. Slika 2 kaže, da se je delež bruto prihodkov od posebnih iger na srečo leta 2015 glede na leto 2005 znižal iz 85 % na 79 % (Finančna uprava Republike Slovenije, 2016). Spremenjeno strukturo prihodkov in krepitev deleža klasičnih iger na srečo deloma pojasnjujejo gospodarske razmere, razvoj iger na srečo, preference igralcev, upoštevati pa je potrebno tudi regulacijo oz. podeljevanje koncesij ponudnikom posebnih iger na srečo.

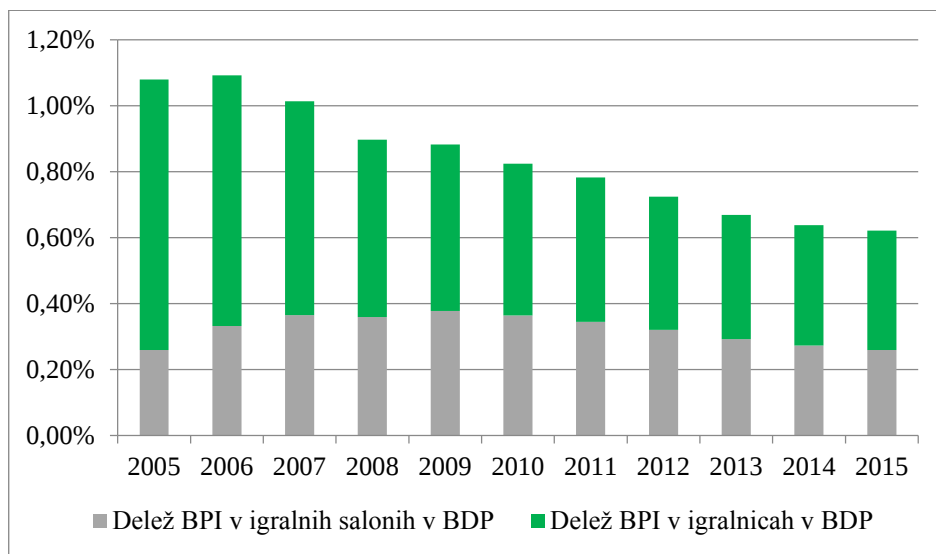
Slika 3: Indeks gibanja bruto domačega proizvoda (BDP), bruto prihodkov od posebnih iger na srečo in bruto prihodkov od iger v igralnih salonih v obdobju 2005–2015



Vir: Podatkovni portal SI-STAT, Bruto domači proizvod, Slovenija, letno, b.l.; Finančna uprava Republike Slovenije, Zbirni podatki o igrah na srečo v Sloveniji v obdobju 2005-2015, 2016.

Bruto prihodki iz dejavnosti izvajanja posebnih iger na srečo so v letu 2005 znašali 315,4 milijonov EUR, najvišje skupne bruto prihodke pa so igralnice in igralni saloni v Sloveniji ustvarili leta 2007, ko so ti znašali 356,3 milijona EUR oz. 13 % več kot dve leti pred rekordnimi prihodki iz dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo. Po letu 2007 dalje so se skupni prihodki iz dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo postopoma zniževali, in sicer s povprečno letno stopnjo -4,84 %. Slovenske igralnice in igralni saloni so v letu 2015 skupaj ustvarili le še 239,6 milijonov EUR bruto prihodkov iz dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo oz. kar 32,8 % manj kot pred osmimi leti oz. leta 2007, ko je dejavnost prirejanja posebnih iger na srečo beležila največ bruto prihodkov (Finančna uprava Republike Slovenije, 2016).

Slika 4: Delež bruto prihodkov (BPI) od posebnih iger na srečo v igralnih salonih in igralnicah v bruto domačem proizvodu (BDP) v obdobju 2005–2015



Vir: Podatkovni portal SI-STAT, Bruto domači proizvod, Slovenija, letno, b.l.; Finančna uprava Republike Slovenije, Zbirni podatki o igrah na srečo v Sloveniji v obdobju 2005-2015, 2016.

Gibanje bruto prihodkov od posebnih iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih je od leta 2009 dalje skladno z gibanjem BDP, kar kaže Slika 3. Deloma ostaja neskladno le do leta 2009, saj se je vse do takrat delež bruto prihodkov od posebnih iger na srečo, ustvarjenih v igralnih salonih, povečeval, medtem ko sta tako BDP kot tudi bruto prihodki od posebnih iger na srečo v igralnicah v tem obdobju upadala. V Sliki 3 prikazujemo indekse bruto domačega proizvoda, bruto prihodkov od posebnih iger na srečo v igralnicah in bruto prihodkov od iger v igralnih salonih v obdobju 2005–2015. Skupni bruto prihodki od posebnih iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih so naraščali le do leta 2007, ko so znašali 356,3 milijonov EUR in so v prihodnjih letih postopoma upadali vse do leta 2015, ko je prišlo do rahlega povišanja glede na predhodno leto (indeks 100,8), v tem letu so slovenski igralničarji v igralnicah in igralnih salonih skupaj ustvarili le še 239,6 milijonov EUR bruto prihodkov, kar predstavlja kar 116,7 milijonov EUR oz. skoraj tretjino manj kot v letu 2007, ki je bilo za slovensko igralniško dejavnost v obdobju 2005–2015 najbolj uspešno leto. Drugače pa so se gibal bruto prihodki prirediteljev posebnih iger na srečo v igralnih salonih, ki so rast beležili vse do leta 2009, ko so njihovi skupni bruto prihodki znašali 136,4 milijonov EUR. Od vrhunca v letu 2009 so se skupni bruto prihodki igralnih salonov v Sloveniji postopoma le še zniževali in v letu 2015 so le-ti znašali 99,8 milijonov EUR, kar predstavlja 36,6 milijonov EUR oz. za 26,8 % manj kot v letu 2009 (Finančna uprava Republike Slovenije, 2016).

Zanimivi so tudi podatki o deležu bruto prihodkov iz prirejanja posebnih iger na srečo ločeno po igralnicah in igralnih salonih v BDP za obdobje 2005–2015, ki jih grafično

prikazujemo v Sliki 4. Igralni saloni so tako leta 2005 kot tudi deset let kasneje oz. leta 2015 beležili bruto prihodke od posebnih iger na srečo, ki predstavljajo 0,26 % delež v BDP za obe posamezni leti, kar pa ne pomeni, da delež prihodkov igralnih salonih v BDP ni naraščal. Vse do leta 2009 je ta delež naraščal in je takrat znašal 0,38 % slovenskega BDP, nato pa je postopoma upadal in se vrnil na raven iz leta 2005. Delež bruto prihodkov od posebnih iger na srečo v igralnicah je v celotnem opazovanem obdobju upadal, leta 2005 je znašal 0,82 % slovenskega BDP, leta 2015 pa so igralnice z bruto prihodki od posebnih iger na srečo ustvarile le še 0,36 % BDP. Skupni delež bruto prihodkov iz dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih je najvišji v letu 2006, ko je znašala 1,09 % BDP. Gibanje deleža bruto prihodkov od posebnih iger na srečo se po letu 2006 le še znižuje. Leta 2015 so slovenske igralnice in igralni saloni z bruto prihodki od iger na srečo ustvarili le še 0,62 % BDP, kar je razvidno tudi iz Slike 4.

Tabela 2: Izbrani podatki o igralnicah

Leto	Št. igralnic	Št. igralnih miz	Št. igralnih avtomatov	BPI* (v mio EUR)	Dajatve (v mio EUR)	Obiskovalci (v mio)
2005	13	259	3.355	239,7	77,2	2,362
2006	12	246	3.317	239,7	77,2	2,296
2007	13	279	4.225	228,0	73,0	2,302
2008	12	282	4.236	204,2	63,8	2,384
2009	10	277	4.066	182,6	56,5	2,178
2010	9	260	3.957	166,7	52,0	1,914
2011	9	263	3.957	161,5	50,6	1,867
2012	9	271	3.957	145,4	45,2	1,714
2013	9	266	3.582	135,5	42,6	1,662
2014	9	268	3.582	135,9	42,6	1,674
2015	10	281	3.838	139,8	43,8	1,690

Legenda: * bruto prihodki od iger

Vir: Finančna uprava Republike Slovenije, Zbirni podatki o igrah na srečo v Sloveniji v obdobju 2005-2015, 2016.

Kot smo omenili, je prirejanje iger na srečo močno regulirana dejavnost, obseg te dejavnosti pa je reguliran tudi s številom podeljenih koncesij. Število koncesionarjev oziroma število podeljenih koncesij je zakonsko omejeno. Za igralnice in igralne salone je bilo leta 2010 dodeljenih skupaj 42 koncesij. Glede na Strategijo razvoja iger na srečo naj bi se število podeljenih koncesij do leta 2020 zmanjšalo na največ 30 (Vlada Republike Slovenije, 2010). Število ponudnikov v dejavnosti izvajanja posebnih iger na srečo, ki so pridobili in delovali s koncesijo za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnicah v obdobju 2005–2015 prikazuje Tabela 2, medtem ko Tabela 3 prikazuje izbrane podatke o številu enot, številu igralnih avtomatov, bruto prihodkih od iger, plačanih dajatev in številu obiskovalcev za igralne salone.

Iz Tabele 2 je razvidno, da se je v obdobju 2005–2015 zniževalo število obiskovalcev, in sicer v povprečju za 3,3 % letno. Prav tako so se v tem obdobju zniževali skupni bruto prihodki od iger vseh igralnic. Povprečni letni upad bruto prihodkov od iger v igralnicah je bil še izrazitejši kot upad števila obiskovalcev, in sicer je znašal -5,3 % (Finančna uprava Republike Slovenije, 2016), kar nakazuje na to, da so obiskovalci od leta 2008 dalje v povprečju postopoma zniževali frekvenco obiskov hkrati pa so, najverjetneje zaradi vpliva splošne gospodarske krize, v povprečju ob vsakem obisku za igro v igralnicah namenili vedno manj denarja.

Tabela 3: Izbrani podatki o igralnih salonih

Leto	Št. igralnih salonov	Št. igralnih avtomatov	BPI* (v mio EUR)	Dajatve (v mio EUR)	Obiskovalci (v mio)
2005	31	2.674	75,7	28,6	1,497
2006	33	3.377	104,9	39,9	2,037
2007	34	4.424	128,3	48,6	2,529
2008	33	4.484	136,2	51,6	2,745
2009	34	4.851	136,4	51,8	2,740
2010	32	4.691	131,9	50,0	2,652
2011	32	4.716	127,0	48,2	2,504
2012	31	4.867	115,2	43,8	2,310
2013	29	4.683	104,8	39,8	2,192
2014	28	4.631	101,9	38,7	2,091
2015	26	4.246	99,8	37,9	1,987

Legenda: * bruto prihodki od iger

Vir: Finančna uprava Republike Slovenije, Zbirni podatki o igrah na srečo v Sloveniji v obdobju 2005-2015, 2016.

Kot kaže Tabela 3, so se negativni trendi za igralne salone pojavili kasneje kot za igralnice. Igralni saloni so se namreč začeli intenzivneje ustanavljati šele po letu 2002 in tako so se vsaj do leta 2008, ko je celotno igralniško dejavnost prizadela gospodarska kriza, tako prihodki kot število obiskovalcev povečevali. Bruto prihodki od posebnih iger na srečo v vseh igralnih salonih skupaj so bili leta 2008 za 80 % višji kot leta 2005, število obiskovalcev pa je v letu 2008 za 83,4 % presegalo število le teh v letu 2005. V obdobju 2009–2015 se je število obiskovalcev zniževalo v povprečju za 5,2 % letno. V istem obdobju so se bruto prihodki od posebnih iger na srečo v igralnih salonih zniževali v povprečju za 5,1 % letno (Finančna uprava Republike Slovenije, 2016).

Podatki iz Tabele 3 pa kažejo, da je bilo na novoustanovljenih manj igralnih salonov, kot jih je prenehalo s poslovanjem. Tako se je skupno število igralnih salonov znižalo, prav tako pa se je zlasti od leta 2012 do leta 2015 znižalo število igralnih avtomatov. Po podatkih, ki so navedeni v Tabeli 3, je bilo v slovenskem igralniškem prostoru največ

koncesij za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnih salonih v letih 2007 in 2009, ko je bilo podeljenih 34 koncesij. Po letu 2009 se je število igralnih salonov zniževalo in tako smo imeli v Sloveniji leta 2015 le še 26 koncesionarjev, med katerimi so tudi enote, ki ne poslujejo, kar bomo podrobneje prikazali v poglavju 3.1. Število igralnih avtomatov je sicer odraz kakovosti ponudbe igralniških enot, kar še bolj velja za igralne salone, ki so sicer zakonsko omejeni s ponudbo posebnih iger na srečo na največ 200 igralnih mestih in tako ne morejo ponujati iger na igralnih avtomatih v podobnem obsegu kot igralnice, za katere ta omejitev ne velja.

Podobno kot število igralnih salonov se tako po podatkih iz Tabele 3 giblje tudi skupno število igralnih avtomatov v vseh slovenskih igralnih salonih. Leta 2009 je v igralnih salonih registrirano največje število, skupaj 4.851 igralnih naprav. Tako kot se je postopoma zniževalo število igralnih salonov, se je zniževalo tudi število igralnih avtomatov. Leta 2015 so imeli vsi slovenski igralni saloni registriranih le še 4.246 igralnih avtomatov, kar predstavlja nižje število igralnih naprav kot leta 2007 (Finančna uprava Republike Slovenije, 2016). Skupno število igralnih avtomatov se je do leta 2015 zniževalo kljub temu, da so nekateri igralni saloni povečevali število igralnih naprav do zakonsko dovoljenega maksimalnega števila igralnih mest.

1.3 Igralni saloni v slovenski igralniški dejavnosti

V devetdesetih letih prejšnjega stoletja je bila v Sloveniji dokaj razširjena dejavnost prirejanja iger na srečo na igralnih avtomatih zunaj igralnic, predvsem v gostinskih lokalih. Skozi vsa leta je bila dejavnost prirejanja iger na srečo zunaj igralnic pod pritiskom stalnega zakonskega spreminjanja predpisov, saj zakonodaja na tem področju ni bila popolnoma urejena. Pomembno prelomnico na tem področju predstavlja sprememba ZIS, ki leta 2001 igralniško dejavnost oz. igralne avtomate v gostinskih lokalih izven igralnic uredi v smislu oddaje vlog za koncesije za prirejanje posebnih iger na srečo. Oktobra 2001 je bil sprejet Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o igrah na srečo (Ur.l. RS, št. 85/01), ki določa ureditev te dejavnosti v obliki igralnih salonov. Od leta 2001 so zainteresirane družbe lahko oddajale vloge za pridobitev koncesije za igralni salon.

Iz razpoložljivih podatkov za področje prirejanja posebnih iger na srečo v igralnih salonih, ki smo jih izbrali in prikazali v Tabeli 3 v poglavju 1.2.3, ugotavljamo, da so imeli slovenski koncesionarji v igralnih salonih največje skupne bruto prihodke leta 2009, ko so znašali 136,4 milijonov EUR. V tem letu smo v Sloveniji hkrati beležili tudi najvišje število dodeljenih in delujočih koncesij za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnih salonih ter najvišje skupno število igralnih avtomatov. Skladno z najvišjimi bruto prihodki od posebnih iger na srečo v igralnih salonih je bilo v letu 2009 iz naslova prirejanja posebnih iger na srečo v igralnih salonih plačanih tudi največ dajatev oz. skupaj kar 51,8 milijonov EUR dajatev. Zanimivo pa je, da se je prav v letu 2009 prvič znižalo skupno

število obiskovalcev v slovenskih igralnih salonih, saj so le-ti največ obiskovalcev beležili leta 2008, ko je registriranih skupaj 2,745 milijonov obiskov. Govorimo o številu obiskovalcev, ki ga v tem magistrskem delu enačimo s številom obiskov, saj nimamo na voljo javno dostopnih podatkov o tem, koliko je v bistvu obiskovalcev, ki so skupaj ustvarili letno število obiskov. V igralniški dejavnosti tako kot v ostalih turističnih dejavnostih velja, da en obiskovalec večkrat letno, mesečno ali celo tedensko obišče posamezno enoto. Na podlagi podatkov iz Tabel 2 in 3 iz poglavja 1.2.3 tako lahko opredelimo deleže obiskovalcev v igralnih salonih, deleže bruto prihodkov od iger in deleže igralnih avtomatov za igralne salone v celotnem obsegu dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo v Sloveniji, kar prikazujemo v Tabeli 4.

Tabela 4: Delež (v %) obiskovalcev, bruto prihodkov od iger in igralnih avtomatov v igralnih salonih v celotnem obsegu dejavnosti posebnih iger na srečo v Sloveniji

Leto	Delež obiskovalcev v igralnih salonih	Delež BPI* v igralnih salonih	Delež igralnih avtomatov v igralnih salonih
2005	38,8	24,0	44,4
2006	47,0	30,4	50,4
2007	52,4	36,0	51,2
2008	53,5	40,0	51,4
2009	55,7	42,8	54,4
2010	58,1	44,2	54,2
2011	57,3	44,0	54,4
2012	57,4	44,2	55,2
2013	56,9	43,6	56,7
2014	55,5	42,9	56,4
2015	54,0	41,7	52,5

Legenda: * bruto prihodki od iger

Vir: Finančna uprava Republike Slovenije, Zbirni podatki o igrah na srečo v Sloveniji v obdobju 2005-2015, 2016.

Delež obiskovalcev igralnih salonov je naraščal vse do leta 2010, ko je obisk igralnih salonov predstavljal dobrih 58 % v celotnem obsegu obiskov igralnic in igralnih salonov. Do leta 2015 se je ta delež postopoma zniževal, še vedno pa je predstavljal polovico vseh obiskovalcev v tej dejavnosti. Kljub temu, da obiskanost igralnih salonov krepko presega polovico celotnega obiska, ki ga beležijo slovenski prireditelji posebnih iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih, pa bruto prihodki iz te dejavnosti v igralnih salonih ne dosežejo niti 45 % deleža vseh prihodkov iz dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih skupaj, kar pomeni, da so bruto prihodki od iger v igralnicah še vedno višji kot tisti v igralnih salonih. Od leta 2009 do leta 2015 so se deleži bruto prihodkov od iger v igralnih salonih gibali v povprečju okoli 43,3 % vseh bruto prihodkov v igralniški dejavnosti. Podobno kot obiskanost igralnih salonov se v opazovanem obdobju

gibljejo tudi deleži števila igralnih avtomatov v igralnih salonih v celotnem obsegu prirediteljev posebnih iger na srečo v igralnicah in igralnih salonih, saj vse od leta 2006 dalje presegajo polovico obsega igralnih avtomatov v dejavnosti igralništva. Največji delež igralnih avtomatov so prireditelji posebnih iger na srečo v igralnih salonih imeli leta 2013, ko je le ta znašal 56,7 % obsega vseh igralnih avtomatov v dejavnosti igralništva (Finančna uprava Republike Slovenije, 2016).

2 UČINKOVITOST IN DEJAVNIKI UČINKOVITOSTI

Cilj delovanja družbe je ekonomska blaginja. Temeljno vprašanje v ekonomski teoriji in predvsem v mikroekonomiji pa je, kako čimbolj učinkovito razporediti proizvodne dejavnike in proizvode ter storitve med različne proizvodnje, porabe, podjetja in porabnike. Načela ekonomske učinkovitosti uvrščamo med najpomembnejša ekonomska načela in v ekonomski teoriji jih običajno imenujemo Paretova načela učinkovitosti (Tajnikar, 2003, str. 42).

2.1 Opredelitev pojma učinkovitost

Učinkovitost je pojem, ki ga v vsakdanji rabi pogosto zamenjujemo z uspešnostjo in produktivnostjo. V nadaljevanju naloge opredeljujemo učinkovitost in učinkovite ponudnike. Kot navaja Tajnikar (2003, str. 42), učinkovitost predstavlja način doseganja zelenega cilja na najboljši način, uspešnost pa pomeni, da delamo prave stvari. Da bi bili lahko uspešni in učinkoviti, moramo potemtakem delati prave stvari na pravi oz. najboljši možen način.

2.1.1 Ekonomska učinkovitost in Paretova pravila učinkovitosti

Učinkovitost v ekonomski teoriji opredeljujemo s Paretovimi pravili učinkovitosti. Poznamo pet alokacijskih pravil, ki se nanašajo na učinkovitost v menjavi, učinkovitost v proizvodnji in učinkovitost v menjavi in proizvodnji hkrati (Tajnikar, 2003, str. 42–49, 71–78; Došenović Bonča, 2014, str. 3–5). Učinkovitost v menjavi je dosežena, ko so razpoložljive dobrine med potrošnike razporejene tako, da ob dani koristnosti določenih potrošnikov drugi potrošniki maksimizirajo svojo koristnost. Gre za Pareto učinkovite razporeditve blaga ali storitev med potrošnike. Formalno je takšna razporeditev dobrin med potrošnike dosežena, ko se izenačijo mejne stopnje substitucije med vsemi pari blaga in storitev med vsemi potrošniki. Do učinkovitosti v menjavi lahko pride le, če se potrošniki obnašajo racionalno, kar pomeni, da maksimizirajo korist ali potrošno zadovoljstvo, drugi potrební pogoj za vzpostavitev učinkovitosti v menjavi pa so dane cene dobrin, ki so za vse potrošnike enake (Ferguson, 1972, str. 473–475; Pindyck & Rubinfeld, 1998, str. 598–599; Tajnikar, 2003, str. 50–57, 80–107).

Učinkovitost v proizvodnji je opredeljena s tremi Paretovimi pravili učinkovitosti. Učinkovitost v proizvodnji namreč zahteva, da posamezni proizvajalec na učinkovit način med svoje različne proizvodnje razporedi proizvodne dejavnike, s katerimi razpolaga. Za doseganje učinkovitost v proizvodnji pa je nujno tudi to, da so proizvodni dejavniki ustrezno razporejeni med različne proizvajalce, in to, da je med različne proizvajalce proizvodnja razporejena na način, da je dosežena največja skupna proizvodnja dobrin (Tajnikar, 2003, str. 42–49, 71–78; Došenović Bonča, 2014, str. 3–5).

Glede na prvo Paretoovo pravilo v proizvodnji mora posamezni proizvajalec razpoložljive proizvodne dejavnike razporediti med svoje različne proizvodnje tako, da z danimi proizvodnimi dejavniki proizvede največjo možno skupno količino vseh vrst dobrin, ki jih proizvaja. Formalno je ta cilj dosežen z izenačitvijo mejnih stopenj tehnične nadomestljivosti v vseh proizvodnjah znotraj tega proizvajalca, ta pogoj pa se lahko uresniči samo z racionalnim obnašanjem proizvajalca pri zaposlitvi proizvodnih dejavnikov, torej z minimizacijo stroškov, ki nastanejo z uporabo proizvodnih dejavnikov. Drugi potreben pogoj za vzpostavitev učinkovitosti znotraj posameznega proizvajalca pa so dane cene proizvodnih dejavnikov, ki se tudi ne razlikujejo med proizvodnjami različnih vrst dobrin (Tajnikar, 2003, str. 50–57, 80–107; Došenović Bonča, 2014, str. 3–5).

Ko opazujemo učinkovitost posameznega proizvajalca blaga ali storitev, je skupna razpoložljiva količina proizvodnih dejavnikov določena in jih je potrebno zgolj ustrezno razdeliti med različne vrste dobrin, ki jih proizvajalec proizvaja. Tako prvo Paretoovo pravilo v proizvodnji nič ne govori o tem, kako se določi količina razpoložljivih proizvodnih dejavnikov posameznega proizvajalca. Na vprašanje učinkovitosti razporeditve proizvodnih dejavnikov med različne proizvajalce blaga in storitev se nanaša drugo Paretoovo pravilo v proizvodnji, po katerem so učinkovite tiste razporeditve vsakega od proizvodnih dejavnikov med proizvajalce, pri katerih se vrednostni mejni proizvod oz. mejni faktorski strošek posameznega proizvodnega dejavnika izenači med proizvajalci. Samo ob uresnitvi tega pogoja namreč velja, da vsi proizvajalci dobrin v nekem gospodarstvu z dano količino proizvodnih dejavnikov proizvedejo maksimalno skupno količino dobrin. Do razporeditve proizvodnih dejavnikov med podjetji pride z odločitvami posameznih proizvajalcev o zaposlitvi proizvodnih dejavnikov, torej z njihovim povpraševanjem po proizvodnih dejavnikih. Racionalni proizvajalci pa povprašujejo po takšnem obsegu določenega proizvodnega dejavnika, ki omogoča maksimiziranje dobička iz naslova uporabe tega proizvodnega dejavnika (Tajnikar, 2003, str. 57–59, 110–117; Došenović Bonča, 2014, str. 3–5).

Za proizvajalce pa ni ključno samo vprašanje razporejanja proizvodnih dejavnikov. Pomembno je tudi, kako se bo proizvodnja različnih vrst dobrin razdelila med proizvajalce določenega gospodarstva, saj želimo doseči razmere, ko vsi proizvajalci v nekem gospodarstvu z razpoložljivimi proizvodnimi dejavniki proizvedejo maksimalno skupno

količino blaga in storitev. O učinkovitih razporeditvah proizvođenj različnih vrst dobrin med proizvajalce govori tretje Paretoovo pravilo učinkovitosti v proizvodnji, ki je uresničeno, ko pride do izenačitve mer proizvodne transformacije med pari blaga in storitev med vsemi proizvajalci. Takšno stanje se lahko vzpostavi le z racionalnim obnašanjem vsakega posameznega proizvajalca, ki se odloča o obsegu proizvodnje različnih vrst dobrin na podlagi doseženega dobička. Pomembno pa je tudi, da do izenačitev mer proizvodne transformacije med podjetji lahko pride le, če so cene dobrin dane in enake za vse proizvajalce (Tajnikar, 2003, str. 59–62, 119–120; Došenović Bonča, 2014, str. 3–5).

Pogoj za učinkovito stanje v celotnem gospodarstvu je hkratno doseganje učinkovitosti v menjavi in učinkovitosti v proizvodnji. O usklajevanju menjave in proizvodnje govori peto Paretoovo pravilo učinkovitosti. Glede na to pravilo je učinkovitost v menjavi in proizvodnji hkrati dosežena takrat, ko so mejne stopnje substitucije vseh parov blaga in storitev pri porabnikih izenačene z merami proizvode transformacije vseh parov blaga in storitev pri proizvajalcih. Ko je peto Paretoovo pravilo uresničeno, je struktura proizvodnje usklajena s strukturo povpraševanja, proizvajalci pa z razpoložljivimi proizvodnimi dejavniki proizvajajo takšne količine in kombinacije dobrin, ki omogočajo maksimizacijo koristi za potrošnike (Pindyck & Rubinfeld, 1998, str. 601; Tajnikar, 2003, str. 64–69, 129).

Opisana Paretova pravila govorijo o razporejanju dobrin med potrošnike, o razporejanju proizvodnih dejavnikov med podjetja in med različne proizvodnje ter o razporejanju proizvodnje dobrin med različne proizvajalce. Ker govorijo o prerazporejanju, jih imenujemo tudi pravila alokacijske učinkovitosti. Paretova pravila torej opredeljujejo alokacijsko učinkovitost, pri njihovi izpeljavi pa izhajamo iz predpostavke, da se potrošniki pri sprejemanju odločitev obnašajo racionalno in da maksimizirajo svojo korist in tako izhajajo iz svojih funkcij koristnosti dobrin. Prav tako pri Paretovih pravilih, ki se nanašajo na proizvodnjo, predpostavljamo, da proizvajalci pri proizvodnji dobrin uporabljajo najboljšo razpoložljivo tehnologijo in so torej tehnično učinkoviti. Paretova pravila torej tehnično učinkovitost predpostavljajo, alokacijsko pa opredeljujejo, oba elementa skupaj pa predstavljata ekonomsko učinkovitost (Došenović Bonča, 2014, str. 3).

2.1.2 Tehnična in stroškovna učinkovitost posameznih ponudnikov

V poglavju 2.1.1 smo pojasnili pet Paretovih pravil, ki so ključna za opredelitev ekonomske učinkovitosti gospodarstva. Pokazali smo, da je za doseg ekonomske učinkovitosti in maksimiziranje zadovoljstva potrošnikov potrebno z danimi proizvodnimi dejavniki proizvesti največjo možno količino takšnih dobrin, ki prinašajo korist potrošnikom, te dobrine pa je potrebno med potrošnike razporediti na način, da je doseženega največja skupna korist potrošnikov. Za doseganje ekonomske učinkovitosti je tako ključno, da so proizvodni dejavniki in proizvodnje pravilno razporejeni med podjetja

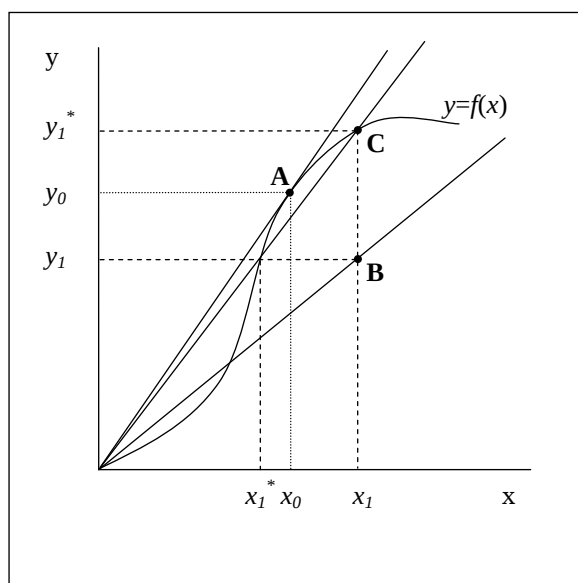
ter da so dobrine ustrezno razporejene med potrošnike. Pomembno pa je tudi, da je uresničena predpostavka, da se potrošniki obnašajo racionalno in da podjetja v resnici proizvajajo skladno z najboljšo razpoložljivo tehnologijo.

Proizvajalci, ki določen obseg outputa proizvajajo z zaposlitvijo najmanjšega možnega obsega proizvodnih dejavnikov, ki ga omogoča najboljša razpoložljiva tehnologija, so tehnično učinkoviti. Kot ugotavlja Koopmans (1951), je proizvajalec tehnično neučinkovit, kadar bi lahko dani obseg outputa proizvedel z manjšo količino vsaj enega od uporabljenih proizvodnih dejavnikov ali pa bi lahko z dano količino proizvodnih dejavnikov proizvedel večjo količino vsaj enega od outputov. Takšna tehnična neučinkovitost posameznih proizvajalcev je v praksi pogosta, njeno odpravljanje oz. zmanjševanje pa pomembno vpliva na izboljšanje splošne ekonomske učinkovitosti gospodarstva. Ta vidik učinkovitosti, torej tehnična učinkovitost posameznih ponudnikov v gospodarstvu, je ključen tudi za to magistrsko delo, ki proučuje učinkovitost igralnih salonov in v empiričnem delu razkriva razlike v odnosu med inputi in ustvarjenimi outputi med igralnimi saloni, kar jasno kaže na razlike v tehnični učinkovitosti med igralnimi saloni, osrednje vprašanje pa je, zakaj do teh razlik prihaja in, ali bi jih bilo mogoče odpraviti.

Tehnično neučinkovitost in njen obseg lahko prikažemo s pomočjo Slike 6, ki prikazuje proizvodno funkcijo za proizvodnjo ene vrste outputa z enim proizvodnim dejavnikom. Proizvodna funkcija prikazuje, kakšne obsege outputa je mogoče z različnimi proizvodnimi dejavniki doseči z uporabo najboljše razpoložljive tehnologije. Če so za določenega proizvajalca značilne takšne kombinacije med obsegom outputa in količino proizvodnih dejavnikov, ki so na proizvodni funkciji, potem je tehnično učinkovit. Če pa je razmerje med outputi in proizvodnimi dejavniki takšno, da se nahaja pod proizvodno funkcijo, je proizvajalec tehnično neučinkovit.

V primeru Slike 1 bi bil tehnično učinkovit tisti proizvajalec, ki bi proizvajal s takšimi kombinacijami outputa in proizvodnega dejavnika, ki ju prikazujeta točki A in C. Če pa bi značilnosti proizvodnje proučevanega proizvajalca prikazovala točka B, bi ga opredelili za tehnično neučinkovitega, saj bi za obseg outputa y_1 lahko uporabil manjši obseg inputa (x_1^* namesto x_1). Z obsegom inputa x_1 pa bi lahko proizvajal večji obseg outputa (y_1^* namesto y_1).

Slika 6: Tehnična učinkovitost in produktivnost



Legenda: x: obseg zaposlenih inputov
y: obseg proizvedenih outputov
 $y=f(x)$: proizvodnja funkcija

Vir: T.J. Coelli et al., *An introduction to efficiency and productivity analysis*, 2005, str. 2–6.

Pojem tehnične učinkovitosti se v literaturi pogosto neupravičeno uporablja kot sinonim za produktivnost (Coelli et al., 2005, str. 2–6). Produktivnost govori o odnosu med obsegom outputa in obsegom inputa, govori torej o povprečnem obsegu outputa na eno enoto vloženega inputa. Iz Slike 6 lahko produktivnost pri različnih obsegih outputa razberemo iz naklonov žarkov, ki potekajo iz izhodišča skozi posamezne točke na proizvodni funkciji. Ker je naklon žarka, ki teče skozi točko A, večji od naklona žarka, ki teče skozi točki B in C, ugotovimo, da je najvišja produktivnost značilna za proizvodnjo, ki jo prikazuje točka A. Iz Slike 6 je tako razvidno, da sta točki A in C na proizvodni funkciji in je tako v obeh primerih dosežena tehnična učinkovitost, z vidika produktivnosti pa ti dve proizvodnji nista enaki.

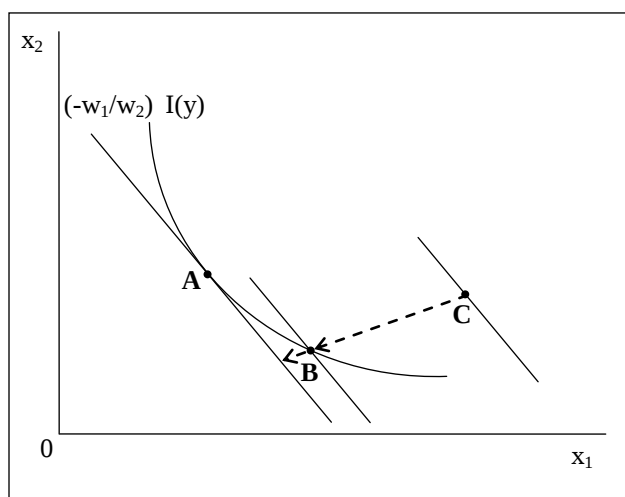
S pomočjo Slike 6 lahko opredelimo tudi mere tehnične učinkovitosti, ki se najpogosteje ocenjujejo v empiričnih študijah. Debreu (1951) in Farrell (1957) sta namreč vpeljala dve različni meri tehnične neučinkovitosti:

1. k outputom usmerjena mera tehnične neučinkovitosti (angl. *input conserving measure* ali *output oriented measure of technical efficiency*), ki odraža največje možno proporcionalno povečanje outputov glede na razpoložljivo tehnologijo in dani obseg inputov;

2. k inputom usmerjeno mero tehnične neučinkovitosti (angl. *input oriented measure of technical efficiency*), ki odraža največje možno proporcionalno znižanje inputov, ki glede na razpoložljivo tehnologijo še omogoča proizvodnjo danega obsega outputov.

K inputom ali outputom usmerjena mera učinkovitosti se najpogosteje uporablja, možno pa je uporabiti tudi mero, ki jo opredelimo tako, da lahko hkrati povečujemo obseg outputov in znižujemo obseg zaposlenih inputov (Cooper, Seiford, & Tone, 2007, str. 116).

Slika 7: Tehnična in stroškovna učinkovitost



Legenda: x_1 : obseg zaposlenega inputa 1
 x_2 : obseg zaposlenega inputa 2
 $I(y)$: izokvanta
 $-w_1/w_2$: naklon izokoste, ki je določen z razmerjem med cenami (w) obeh inputov

Vir: H. O. Fried, C. A. Knox Lovell, & S. S. Schmidt, *Efficiency and productivity*, 2008, str. 27.

Stopnjo tehnične neučinkovitosti kažejo odstopanja obeh zgoraj navedenih mer od vrednosti 1. Ker se v empiričnih študijah poleg tehnične učinkovitosti proizvajalcev pogosto proučuje tudi stroškovna učinkovitost, je v Sliki 7 z namenom opredelitve odnosa med tehnično in stroškovno učinkovitostjo prikazan primer proizvodne funkcije za proizvodnjo ene vrste outputa (y) z dvema proizvodnima dejavnikoma oz. inputoma (x_1 in x_2). V takšnem poenostavljenem primeru je mogoče proizvodnjo prikazati s pomočjo izokvante $I(y)$. Izokvante kažejo kombinacije proizvodnih dejavnikov, uporabljenih v proizvodnji določenega blaga, ki dajejo enako raven proizvodnje in jih zato imenujemo tudi krivulje enakega proizvoda. Izokvante so padajoče in vbočene k izhodišču koordinatnega sistema, so krivulje, ki tečejo skozi vsako točko prvega kvadranta in se ne smejo sekati, saj bi to pomenilo, da lahko z isto kombinacijo variabilnih proizvodnih dejavnikov proizvedemo dva različna obsega proizvodnje. Za primer iz Slike 7 velja podobno kot za primer iz Slike 6, da so tehnično učinkovite tiste proizvodnje, ki so na

proizvodni funkciji, v tem primeru na izokvanti (Tajnikar, 2003, str. 86–90). Proizvodnja, ki jo prikazuje točka C, pa predstavlja tehnično neučinkovito proizvodnjo, saj bi bilo mogoče, o čemer pričata točki A in B, dani obseg outputa y proizvesti z manjšo količino obeh inputov.

Slika 7 pa dodatno razkriva, da sta točki A in B sicer tehnično učinkoviti, nista pa enakovredni z vidika višine stroškov, ki nastanejo pri proizvodnji dane količine outputa y . Vzporedne premice v Sliki 7 so izokoste oz. premice enakih stroškov, pri čemer večja oddaljenost premice od koordinatnega izhodišča kaže višje stroške (Tajnikar, 2003, str. 98–107). Najnižje dosegljive stroške za proizvodnjo danega obsega outputa y prikazuje izokosta, ki se dotika izokvante v točki A. Ker gre skozi točko B višje ležeča izokosta, iz tega izhaja, da so stroški, ki nastanejo s kombinacijo inputov iz točke B, višji od stroškov, ki nastanejo z drugačno kombinacijo inputov, ki jih kaže točka A. Slika 7 kaže tudi to, da je z vidika podjetja, ki maksimizira dobiček, bolje, da dani obseg outputa proizvaja s cenejšo kombinacijo inputov. Izbor kombinacije inputov, s katerimi proizvedemo dani obseg outputa v točki A, tako kaže tudi minimizacijo stroškov. Kot smo pokazali v poglavju 2.1.1, o minimizaciji stroškov posameznega proizvajalca govori prvo Paretoovo pravilo v proizvodnji.

Doseganje stroškovne učinkovitosti torej zahteva najprej odpravo tehnične neučinkovitosti, potem pa še izbor takšne kombinacije inputov, s katerimi pri proizvodnji danega outputa dosežemo tudi minimalne možne stroške. Takšno prerazporejanje inputov pa je, kot smo pokazali, vprašanje alokacijske učinkovitosti. Tehnična in alokacijska učinkovitost sta tako dva sestavna elementa stroškovne učinkovitosti (Došenović Bonča, 2014, str. 8–11). Stroškovna učinkovitost pa predstavlja le en vidik ekonomske učinkovitosti v proizvodnji, saj lahko izhajamo iz različnih prikazov najboljše proizvodne funkcije za proizvodnjo posameznih vrst outputov. Ekonomsko učinkovitost poleg stroškovne učinkovitosti tako lahko opredeljujemo tudi v obliki prihodkovne ali pa v obliki profitne učinkovitosti. Stroškovna, prihodkovna in profitna učinkovitost torej predstavljajo tri oblike ekonomske učinkovitosti v proizvodnji, za katere velja, da jih sestavljata elementa tehnične in alokacijske učinkovitosti (Došenović Bonča, 2014, str. 8–15).

V magistrskem delu obravnavamo učinkovitost posameznih slovenskih ponudnikov v dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo v igralnih salonih. Odgovor na vprašanje, zakaj smo med različnimi metodami primerjalne analize za ocenjevanje učinkovitosti igralnih salonov z vidika njihove lokacije izbrali prav metodologijo DEA, podajamo v nadaljevanju tega dela, kjer predstavljamo glavne značilnosti, prednosti in tudi omejitve izbrane metodologije za analizo učinkovitosti.

2.2 Analiza učinkovitosti s pomočjo analize ovojnice podatkov

Za empirično ocenjevanje učinkovitosti ponudnikov dobrin uporabljamo metode primerjalne analize (angl. *benchmarking*). Produkcijske funkcije oz. najboljše razpoložljive tehnologije namreč empirično ocenjujemo na podlagi podatkov o dejanskem obsegu proizvodnje in vloženih inputih različnih primerljivih podjetij. Najboljša podjetja, torej tista z najboljšimi razmerji med outputi in inputi, tako predstavljajo zgled za ostala podjetja in neučinkovitost takšnih podjetij se tako presoja glede na njihovo zaostajanje za podjetji, ki imajo optimalnejše kombinacije outputov in inputov (Došenović Bonča, 2014, str. 24–25).

Pri uporabi metod primerjalne analize je potrebno zagotoviti, da so proučevane enote oz. podjetja primerljiva in da dejansko opravljajo enako dejavnost. Če v analizo zajamemo heterogene enote, potem lahko neustrezno ocenimo učinkovitost. Pri ocenjevanju učinkovitosti se najpogosteje uporabljajo naslednje metode primerjalne analize (Coelli et al., 2005, str. 6; Ozcan, 2008, str. 6):

1. analiza učinkovitosti na podlagi primerjave kazalnikov (angl. *ratio analysis*),
2. analiza učinkovitosti na podlagi ocenjevanja funkcij, ki odražajo proizvodno tehnologijo, z metodo najmanjših kvadratov (angl. *least square estimation of production technologies*),
3. analiza učinkovitosti na podlagi indeksov celotne factorske produktivnosti (angl. *total factor productivity indices*),
4. analiza učinkovitosti na podlagi ekonometričnega ocenjevanja robnih funkcij, ki odražajo proizvodno tehnologijo (angl. *stochastic frontier analysis*),
5. analiza učinkovitosti z metodo ovojnice podatkov (angl. *data envelopment analysis*).

Najpogosteje se v empiričnih študijah uporabljata analiza učinkovitosti na podlagi ekonometričnega ocenjevanja robnih funkcij in analiza učinkovitosti z metodo ovojnice podatkov. Tako bomo tudi v tem magistrskem delu izbrali eno od prevladujočih metod, in sicer analizo učinkovitosti z DEA, ki je predstavljena v nadaljevanju.

Posebnost metode DEA je v tem, da poleg analize učinkovitosti posamezne opazovane organizacije omogoča tudi opredelitev zgledov za opazovano neučinkovito organizacijo (angl. *efficient peers*). Zgledi so tiste učinkovite organizacije, ki so med vsemi učinkovitimi organizacijami najbolj primerljive z opazovano neučinkovito organizacijo. DEA metodologija omogoča tudi oceno ciljev za posamezno neučinkovito organizacijo (angl. *targets*), pri tem gre za oceno tistih obsegov inputov in outputov, pri katerih bi ta neučinkovita organizacija lahko dosegla učinkovito stanje. Z DEA metodologijo lahko merimo tudi spremembe v produktivnosti vsake od opazovanih organizacij v času, opredelimo pa lahko tudi razloge zanje. Za določeno opazovano organizacijo s pomočjo te

metodologije lahko ugotovimo, ali so pri določeni ravni proizvodnje zanjo značilni naraščajoči, konstantni ali padajoči donosi obsega, ugotavljamo pa lahko tudi, kako se obseg proizvodnje spreminja, če spreminjamo obseg vseh razpoložljivih inputov (angl. *scale elasticity*) in opredelimo obseg proizvodnje, pri katerem organizacija dosega največjo možno produktivnost (angl. *most productive scale size*) (Thanassoulis, Portela, & Despić, 2008, str. 252).

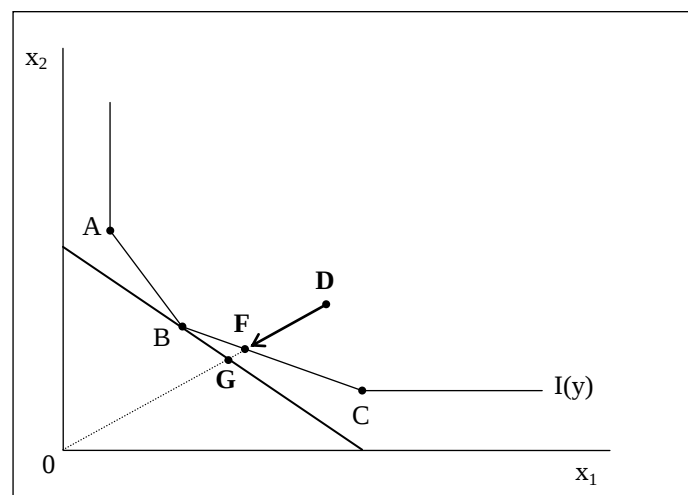
Temeljni razlog za izbor te metode je, da je primerna za analizo učinkovitosti v primeru majhnih vzorcev. Druge izbrane značilnosti DEA (Ozcan, 2008, str. 12–13):

- je neparametrična metoda in tako ni potrebnih veliko predpostavk o produkcijski funkciji (ni potrebno specificirati proizvodne ali stroškovne funkcije, ni potrebno specificirati distribucijske funkcije za mero neučinkovitosti),
- uporabimo jo lahko za ocenjevanje učinkovitosti kompleksnih proizvodnih enot s številnimi outputi in inputi,
- ne omogoča ocenitve slučajnih napak in – ker metoda ni statistična oz. ekonometrična – je omejena tudi z vidika razpoložljivih orodij, s pomočjo katerih lahko presojamo ustreznost specifikacije modela,
- občutljiva je na ekstremne vrednosti in ne dopušča možnosti slučajnih in merskih napak, saj predpostavlja, da je celotno odstopanje od meje rezultat neučinkovitosti; pri takšnem načinu ocenjevana mer učinkovitosti že manjše spremembe v podatkih na ravni posamezne opazovane enote lahko zelo spremenijo rezultate analize.

Z uporabo DEA metodologije za ocenjevanje učinkovitosti najprej opredelimo proizvodno funkcijo oz. množico proizvodnih možnosti (angl. *production possibility set*). Kot smo že omenili, to storimo z opazovanjem dejanskih inputov in outputov proučevanih enot oz. podjetij, pri čemer mejo proizvodnih možnosti (angl. *efficient frontier*) definirajo podjetja, ki imajo najboljše razmerje med outputi in inputi. Takšna podjetja tako opredelimo kot tehnično učinkovita, ostalim pa tehnično neučinkovitost opredelimo glede na njihovo odstopanje od najboljših enot, ki so tehnično učinkovite. Slika 8 prikazuje takšno mejo v primeru proizvodnje enega outputa z dvema inputoma, torej z izokvanto $I(y)$. Prikaz je podoben kot prikaz tehnične in stroškovne učinkovitosti v Sliki 7 iz poglavja 2.1.2, vendar v tem primeru izokvanta ni gladka vbočena krivulja, ampak je sestavljena iz različnih linearnih odsekov, ker je opredeljena na podlagi omejenega števila podjetij, s pomočjo katerih lahko empirično sestavimo takšno izokvanto (Došenović Bonča, 2014, str. 33).

Ko z analizo ovojnice podatkov opredelimo produkcijsko funkcijo, lahko izračunamo mere učinkovitosti, in sicer tako, da ugotovimo, koliko posamezna podjetja od proizvodne funkcije odstopajo. V Sliki 8 mero tehnične učinkovitosti (angl. *technical efficiency*, v nadaljevanju TE) izrazimo z odstopanjem oziroma razdaljo tehnično neučinkovite enote D od izokvante, torej velja $TE = OF/OD$. Alokacijska neučinkovitost (angl. *allocative*

Slika 8: Meja proizvodnih možnosti in mere učinkovitosti z DEA



Vir: H. O. Fried, C. A. Knox Lovell in S. S. Schmidt, *Efficiency and productivity*, 2008, str. 48–51.

$$\min_{\theta, \lambda} \theta \quad (1)$$

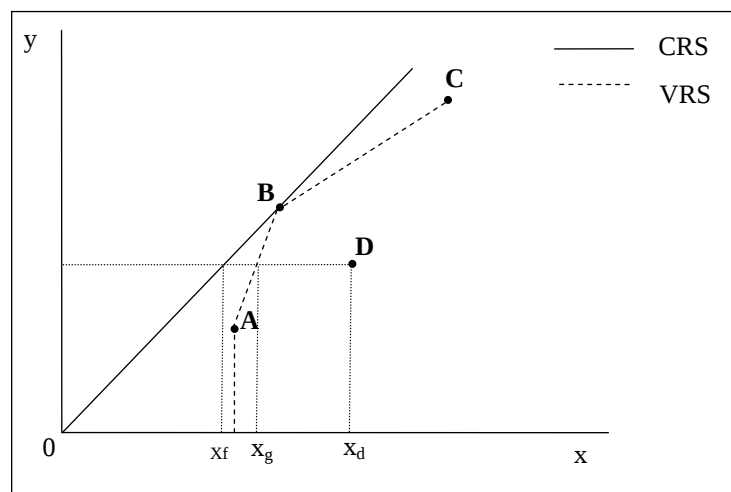
$$\begin{aligned} \mathbf{y}_i &\leq \mathbf{Y}\boldsymbol{\lambda} \\ \theta \mathbf{x}_i &\geq \mathbf{X}\boldsymbol{\lambda} \\ \boldsymbol{\lambda} &\geq 0. \end{aligned} \quad (2)$$

39

Rešitev prikazanega problema linearnega programiranja za vsako enoto je skalar θ in $N \times 1$ vektor uteži λ . Skalar θ pokaže, za koliko je mogoče zmanjšati obseg uporabljenih inputov za proizvodnjo dane ravni outputov. Velja, da znaša med 0 in 1, pri čemer je θ enak 1 za tiste enote, ki so tehnično učinkovite. Če znaša 0,8, potem to pomeni, da je mogoče 20 % znižanje obsega inputov za proizvodnjo enake ravni outputa. Vektor uteži λ v tem modelu omogoča, da za tehnično neučinkovite enote opredelimo tiste enote, ki so jim lahko za zgled. Iz Slike 8 je razvidno, da se lahko enota D zgleduje po enotah B in C, saj ležita najbližje, in vektor λ pokaže, na kakšen način bi lahko enota D kombinirala učinkovita razmerja med inputi in outputi iz točk B in C.

Pri izračunu mer učinkovitosti je poleg ustreznega izbora inputov in outputov, torej ustrezne specifikacije začetnega modela, pomembno tudi, kakšne donose obsega (angl. *return to scale*) predpostavimo, kar je prikazano v Sliki 9. Ob upoštevanju konstantnih donosov obsega (angl. *constant returns to scale* – CRS) je tehnično učinkovita samo organizacija B. Neučinkovitost enote D je v primeru upoštevanja konstantnih donosov obsega izražena z razmerjem X_f/X_d . Druge enote opazovanja pa so neučinkovite. Pri variabilnih donosih obsega (angl. *variable returns to scale* – VRS) pa se meja proizvodnih možnosti oblikuje na drugačen način, in tako so učinkovite enote A, B in C, enota D pa je tudi v tem primeru neučinkovita, pri čemer njeno neučinkovitost odraža razmerje X_g/X_d .

Slika 9: Tehnična učinkovitost ob upoštevanju različnih donosov obsega



Legenda: x: obseg zaposlenih inputov
y: obseg proizvedenih outputov

Vir: T.J. Coelli et al., *An introduction to efficiency and productivity analysis*, 2005.

Neučinkovitost enote opazovanja D (TE_{CRS}) lahko razdelimo na dva dela (Ozcan, 2008, str. 42–47). Prvi del je čista tehnična učinkovitost, ki jo kaže izračunana neučinkovitost ob upoštevanju variabilnih donosov obsega (TE_{VRS}). Drugi del pa je učinkovitost donosov

obsega (angl. *scale economies* – SE), pri čemer velja $TE_{CRS} = TE_{VRS} \times SE = X_g/X_d \times X_f/X_g = X_f/X_d$.

Z uporabo DEA metodologije lahko opredelimo različne mere ekonomske učinkovitosti, odvisno od tega, ali za proučevane organizacije opazujemo zgolj količinske podatke (vektorje inputov in vektorje outputov) ali pa poleg količinskih podatkov opazujemo tudi podatke o cenah inputov in cenah outputov. V nadaljevanju pa pred samo oceno učinkovitosti igralnih salonov v Sloveniji z metodologijo DEA predstavljamo pregled analiz učinkovitosti za igralniško dejavnost in dejavnike učinkovitosti ponudnikov igralniških storitev.

2.3 Pregled domačih in tujih analiz učinkovitosti in dejavnikov učinkovitosti ponudnikov igralniških storitev

V teoretični in empirični literaturi najdemo številne študije in raziskave, katerih predmet je merjenje učinkovitosti in identifikacija dejavnikov učinkovitosti v hotelski in s turizmom povezanih industrijah. Prispevki in študije o dejavniki učinkovitosti ponudnikov igralniških storitev pa so zelo redki. V nadaljevanju zato navajamo nekatere prispevke, v katerih so različni avtorji proučevali učinkovitost predvsem v hotelski dejavnosti, saj gre za sorodno dejavnost in tako lahko njihove izsledke smiselno povežemo tudi z igralniško dejavnostjo, v zadnjem delu tega poglavja pa so prikazane študije s področja igralništva in igralnih salonov.

Barros (2005) proučuje merjenje učinkovitosti v hotelski dejavnosti, in sicer z metodologijo DEA, ki predstavlja eno bolj uporabnih tehnik za identificiranje učinkovitih enot, ki so lahko zgled ostalim enotam v hotelski verigi. Med outpute je uvrstil prihodke iz prodaje, število gostov in število nočitev, med inpute pa zaposlene za polni delovni čas, stroške dela, število sob, površino hotela v kvadratnih metrih, knjižno vrednost nepremičnine, stroške poslovanja (angl. *operational costs*) ter zunanje stroške (angl. *external costs*). Avtor prispevka trdi, da pristop z DEA metodologijo ponuja kar nekaj prednosti za poslovodstvo hotelske verige, saj ne predstavlja velikih stroškov v primerjavi z ostalimi metodami, ki jih uporabljajo najete revizijske in svetovalne družbe. DEA metodologija hkrati upošteva več dimenzij poslovanja in tako ocenjuje učinkovitost poslovanja opazovanih enot, zato je taka analiza dejavnikov učinkovitosti bolj razumljiva v primerjavi z večjim naborom kazalnikov produktivnosti in poslovne uspešnosti, ki se uporabljajo predvsem v finančnih analizah. Poleg tega pa DEA metoda v primeru hotelske verige omogoča tudi identifikacijo strateško pomembnih hotelskih enot, saj izračunane mere učinkovitosti tega k outputom usmerjenega DEA modela ponazarjajo nekaj zaporednih opazovanj v času, ki kažejo kako se učinkovitost posamezne enote v primerjavi z drugimi spreminja skozi čas opazovanega obdobja (Barros, 2005, str. 456–472).

Na podoben način sta Barros in Mascarenhas (2005, str. 415–417) analizirala tehnično in alokacijsko učinkovitost v verigi malih hotelov prav tako z metodologijo DEA. Barros in Dieke (2008, str. 438–447) pa sta tehnično učinkovitost analizirala za afriške hotele. Pulina, Detotto in Paba (2010, str. 615–619) so analizirali odnos med velikostjo in učinkovitostjo hotelov v 20 italijanskih regijah, uporabili so eno od vrst metode DEA, to je dinamični pristop, ki temelji na večjem številu vzorcev, ki so medsebojno povezani tako, da med proučevanimi vzorci del proučevanega obdobja sovpada (angl. *window DEA approach*). Ta pristop omogoča primerjavo posamezne enote glede na njeno preteklo poslovanje ter hkrati tudi glede na ostale enote opazovanega vzorca.

Z uporabo metodologije DEA so analizirali učinkovitost hotelov še številni drugi avtorji. Hwang in Chang (2003), na primer, sta proučevala učinkovitost hotelskih družb na Tajvanu, Huang, Lee in Lee (2012) so z uporabo metodologije DEA analizirali učinkovitost hotelov v Atlantic Cityju, Oliveira, Pedro in Marques (2013) pa so analizirali dejavnike učinkovitosti v portugalskih hotelih v pokrajini Algarve. Številne raziskave, ki so jih na področju turizma opravili s pomočjo DEA, pričajo o uporabnosti te metode za identifikacijo tistih dejavnikov, ki lahko pripomorejo k večji učinkovitosti ponudnikov v hotelski dejavnosti.

Moore, Thomas, Kyrios, Bates in Meredyth (2011) so analizirali vpliv različnih dejavnikov, ki vplivajo na obiskanost igralnic oz. frekvenco obiska igralnic, saj tako število obiskovalcev kot tudi število in frekvenca njihovih obiskov znatno vplivajo na prihodke ponudnikov v igralniški dejavnosti. Bolj kot sama ponudba igralnih naprav, na obisk pozitivno vplivajo nekateri drugi dejavniki, kot so atraktivnost ponudbe, udobje in prijetna atmosfera v igralnici. Ugotovili so, da zgoraj navedeno velja predvsem za segment igralcev, ki so tveganju zmerno naklonjeni, kar pa ne velja v tolikšni meri za segmente igralcev iger na srečo, ki niso naklonjeni tveganju, in tiste, ki so tveganju naklonjeni. Iz teh ugotovitev lahko sklepamo, da obstaja segment obiskovalcev igralnic, katerim igra ne predstavlja glavnega motiva za obisk, pač pa jim je pomembnejša družabna komponenta, ki jo nudi udeležba v igrah na srečo v igralnicah in igralnih salonih. Pri tem gre za obiskovalce, ki poleg igre iščejo tudi zabavo, druženje, dobro počutje in prijetno ter doživljajsko bogato preživljanje prostega časa. Vse to pa lahko doživijo v igralnicah oz. igralniško-zabaviških centrih, ki poleg iger na igralnih mizah in igralnih avtomatih ponujajo tudi druge obigralniške in neigralniške storitve (Moore et al., 2011, str. 129–132).

Pomemben dejavnik učinkovitosti ponudnikov je dostopnost igralnih salonov in oddaljenost igralniške enote od primarnega trga, iz katerega prihaja največ obiskovalcev, in iz bolj oddaljenih trgov, pri katerih pomembno vlogo igrajo tudi čas in strošek prevoza oz. strošek poti, cena naftnih goriv in dajatve, ki so povezane s transportnimi sredstvi (letalo, vlak, avtomobil). Vse to so dejavniki, ki imajo pomemben vpliv na zniževanje števila obiskovalcev tako igralnih salonov kot tudi igralnic, saj so prihodki ponudnikov v

igralniški dejavnosti odvisni od števila obiskov in porabe oz. denarja, ki ga obiskovalci ob svojem obisku igralniške enote porabijo za igro in obigralniške storitve. Pri porabi oz. zneskih, ki jih obiskovalci namenijo za igro, torej za igralniške storitve in hkrati tudi za obigralniške storitve, pa ne moremo mimo splošnega stanja v ekonomijah območij oz. držav, iz katerih ti obiskovalci prihajajo. Gmotno stanje prebivalstva, ki predstavlja trg za ponudnike igralniških storitev, in s tem tudi njihov razpoložljivi dohodek, sta odvisna od številnih drugih dejavnikov, kot so na primer povišanje cen življenjskih potrebščin, višina BDP ter splošne gospodarske in politične razmere. Koliko sredstev pa bodo obiskovalci dejansko namenili za nakup igralniških storitev, pa se odraža v funkciji njihove nagnjenosti k tveganju, ceni igre in cen dobrin, ki predstavljajo igram na srečo komplementarne dobrine. Komplementarne dobrine igram na srečo so na primer potovanja oz. hotelske storitve, adrenalinska doživetja, hrana oz. kulinarična doživetja v restavracijah, alkoholne pijače, cigaretni izdelki, vstopnice za glasbene ali športne dogodke ter ostale storitve, ki so povezane z aktivnostmi, ki ljudem omogočajo doživljajsko bogato in aktivno preživljanje prostega časa.

Na učinkovitost ponudnikov vplivajo različni dejavniki, ki so med seboj povezani in prepleteni, lokacija, ki jo kot dejavnik učinkovitosti obravnavamo v tem magistrskem delu, je tako le eden izmed številnih dejavnikov. Glede same lokacije igralniških enot pa morajo potencialni ponudniki že pred začetkom poslovanja proučiti več dejavnikov, ki vplivajo na izbor lokacije, ki lahko omogoči ponudnikom boljše pogoje za učinkovito poslovanje.

Wenz (2008, str. 208) navaja štiri skupine dejavnikov, ki vplivajo na odločitve v zvezi z lokacijo igralniških ponudnikov. Izbira lokacije je tako odvisna od številnih dejavnikov, ki so tesno povezani z naravo te dejavnosti, med pomembnejšimi dejavniki pa so dejavniki ponudbe (angl. *supply factors*), saj igralniške enote v prvi vrsti potrebujejo dovolj velik trg, ki podpira igralniško dejavnost tako v domači kot tudi v tujih oz. sosednjih državah. Lokacija igralniške enote je v pozitivni korelaciji s populacijo, ki živi na območju domače države in na območjih v sosednjih državah. Nadalje na dejavnike ponudbe vpliva odnos te populacije do igralništva, ki se kasneje odraža v obsegu obiska, nenazadnje pa imajo precejšen vpliv tudi dohodki prebivalstva, pri tem pa ne gre pozabiti tudi na dohodke lokalnega prebivalstva, ki imajo pomembno vlogo pri tem, v kakšni meri se za udeležbo v igrah na srečo odločajo tudi lokalni prebivalci. Na drugem mestu so dejavniki povpraševanja znotraj regije (angl. *intraregional demand factors*), ki so odvisni od lokalnih oblasti, ki odločajo o tem, ali v svojem okolju želijo imeti igralniško dejavnost. Največje dobrobiti igralniška dejavnost lahko doprinese z naraščajočo uporabo virov v lokalnem okolju, s prihodki, ki izvirajo iz obigralniških in neigralniških dejavnosti ter z davki in dajatvami, ki predstavljajo pomemben del proračunov lokalnih skupnosti. Večje dobrobiti lahko tako pričakujemo na območju, kjer viri niso izkoriščeni v celotnem obsegu (nezaposlenost prebivalstva, prazna stanovanja), kar logično pomeni tudi to, da ima večje pozitivne učinke zaposlovanje nezaposlenih v tem lokalnem območju, kot pa bi jih imela

fluktuacija zaposlenih, ki bi se iz druge dejavnosti prezaposlili v enotah ponudnikov v igralniški dejavnosti. Med dejavniki, ki odločajo o lokaciji ponudnikov v igralniški dejavnosti, Wenz (2008, str. 209–211) v navaja tudi dejavnike povpraševanja med regijami (angl. *interregional demand factors*) ter nekatere institucijske dejavnike (ang. *institutional factors*), ki z liberalizacijo igralniške zakonodaje na eni strani ali z omejevanjem te dejavnosti na drugi strani, pomembno vplivajo na obseg poslovanja in posledično tudi na učinkovitost ponudnikov v tej dejavnosti (Wenz, 2008, str. 203–211).

Dejavnike uspešnosti in tako tudi posredno učinkovitosti v igralniški industriji v Sloveniji so proučevali Assaf et al., (2013, str. 150–153). Med dejavnike uspešnosti igralniških ponudnikov, merjeno z donosom od prodaje in čisto dobičkonosnostjo sredstev, so uvrstili velikost igralnic, lokacijo, tip ponudbe (na primer povezava igralniške ponudbe z obigralniško ponudbo hotelov in restavracij) in organizacijski tip (skupina ali individualni ponudnik). Njihova analiza je pokazala, da je večja uspešnost značilna za večje igralnice in igralnice, ki se nahajajo blizu meje Slovenije s sosednjimi državami. Slednja ugotovitev je zanimiva tudi z vidika namena tega magistrskega dela, ki proučuje vpliv lokacije igralnih salonov na njihovo učinkovitost.

3 OCENA UČINKOVITOSTI IGRALNIH SALONOV V SLOVENIJI Z METODO OVOJNICE PODATKOV

Kot smo pokazali v poglavju 1.2.3, se je število igralnih salonov v Sloveniji skozi leta spreminjalo, v opazovanem obdobju od leta 2009 do leta 2015 pa se je gibalo med 26 in 34. Zaradi majhnosti Slovenije in tako tudi majhnega števila igralnih salonov njihove učinkovitosti ni mogoče proučevati s pomočjo ekonometričnih metod. Ravno zaradi nizkega števila enot opazovanja smo v tem magistrskem delu izbrali za oceno učinkovitosti analizo ovojnice podatkov. V nadaljevanju prikazujemo opredelitev in opis enot v proučevanem vzorcu za potrebe analize učinkovitosti izbranih igralnih salonov.

3.1 Opredelitev in opis enot opazovanja

Tudi analiza ovojnice podatkov pa ima z vidika števila enot opazovanja določene omejitve. Število enot opazovanja namreč vpliva tudi na število outputov in inputov, ki jih lahko vključimo v analizo. Poenostavljeno pravilo oz. t.i. pravilo palca (angl. *rule of thumb*) kot ga opredeljujejo Dyson et al. (2001), pravi, da mora biti število enot opazovanja najmanj dvakratnik zmnožka števila različnih inputov in števila različnih *outputov*, ki so vključeni v analizo. Pri izboru inputov in outputov smo pri analizi učinkovitosti s pomočjo metodologije DEA omejeni z razpoložljivostjo podatkov in z namenom same analize, hkrati pa za to metodologijo velja, da se z večanjem števila inputov in outputov pri dani velikosti vzorca povečuje verjetnost, da bo določena opazovana enota opredeljena kot učinkovita. Do problema prenizkega števila enot opazovanja glede na število outputov in

inputov prihaja predvsem v študijah, ki v analizo vključujejo nizko število enot, saj za proučevanje nimamo vedno na voljo zadostnega števila enot (Došenović Bonča, 2014, str. 62).

Ta problem pa v praksi lahko vsaj delno rešujemo z uporabo panelnih podatkov. Med številnimi prednostmi, ki jih uporaba panelnih podatkov v metodologiji DEA omogoča, Fried et al. (2008, str. 54) v prvi vrsti omenjajo skupni oz. združeni vzorec opazovanih enot (angl. *pooled sample*), ki ga lahko oblikujemo iz panelnih podatkov. Na podlagi tako oblikovanega združenega vzorca nato opredelimo eno množico in mejo proizvodnih možnosti oz. ovojnico podatkov. Prednost tega pristopa je tudi v tem, da omogoča analizo sprememb v učinkovitosti za vsako opazovano enoto skozi leta, kar pomeni, da na podlagi združenih panelnih podatkov za vsako opazovano enoto izračunamo toliko mer učinkovitosti, kolikor znaša dolžina proučevanega obdobja. Pristop k metodologiji DEA z uporabo panelnih podatkov pa ni primeren, če gre pri panelnih podatkih za dolgo časovno obdobje, saj predpostavljamo, da se meja proizvodnih možnosti, ki predstavlja najučinkovitejše kombinacije *inputov* in *outputov*, ne spreminja v času.

Da bi lahko glede na prej omenjeno pravilo palca v analizo učinkovitosti igralnih salonov v Sloveniji iz dostopnih podatkov vključili več kazalnikov vsaj na strani inputov, smo se odločili, da na podlagi podatkov o poslovanju igralnih salonov v obdobju 2009–2015 oblikujemo združeni vzorec. Ta odločitev pa pomeni, da bomo v analizo učinkovitosti igralnih salonov vključili samo tiste igralne salone, ki so poslovali v vseh letih izbranega obdobja od leta 2009 do leta 2015. Vse enote, ki so sicer v registru koncesionarjev z veljavno koncesijo za igralne salone in niso poslovale v celotnem proučevanem obdobju, pa smo pred začetkom analize izločili. Nekateri igralni saloni so v tem času prenehali s poslovanjem bodisi zaradi slabše uspešnosti (stečaj) bodisi zato, ker niso uspeli podaljšati koncesije (izguba koncesije za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu).

Iz analize pa je izločen še en igralni salon, in sicer igralni salon Casino Drive-in v Šempetru pri Novi Gorici, ki deluje v okviru družbe Hit d.d., in ki se je v letu 2015 preoblikoval v igralnico. Med ključne razloge za preoblikovanje igralnega salona v igralnico družba Hit d.d. (2015) navaja prilagoditev ponudbe željam obstoječih gostov po igri na igralnih mizah v takratnem igralnem salonu Drive-in, zadovoljitev potreb gostov po dodatnih gostinskih zmogljivostih z razširitvijo obstoječe ponudbe, manjkajočo ponudbo nočitvenih zmogljivosti na lokaciji igralnega salona in s tem tudi pridobitev novih segmentov gostov, kot so igralniški gostje iz oddaljenih trgov, tranzitni gostje in turisti. Nenazadnje pa preoblikovanje igralnega salona v igralnico omogoča tudi možnost nadaljnega povečanja števila igralnih mest, ki jih v okviru veljavne igralniške zakonodaje omogoča le koncesija za igralnico. Družba Hit ima tako v Sloveniji kar 6 od skupaj 10 velikih koncesij. Pomembne koristi za lokalno prebivalstvo pa s preoblikovanjem igralnega salona v igralnico prinaša tudi povečanje števila zaposlenih v tej enotni in pridobitev večje

igralniško-zabaviščne turistične enote, ki s koncesijsko dajatvijo prispeva pomemben delež v proračunu občine Šempeter–Vrtojba (Hit d.d., 2015).

Ustanavljanje in zapiranje igralnih salonov v Sloveniji je bilo od leta 2002 do danes dokaj spremenljivo, kar hkrati potrjuje, da gre za občutljivo dejavnost, za katero veljajo stroga pravila in zakonske določbe ZIS, iz katerih izhaja tudi skrb države, da se igre na srečo izvajajo v urejenem in nadzorovanem okolju, ki zagotavlja varstvo potrošnikov in javni red (Vlada Republike Slovenije, 2010, str. 50). V opazovanem obdobju je nekaj družb prenehalo z izvajanjem dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo v igralnem salonu. Iz različnih razlogov, ki jih za vsako enoto posebej navajamo v nadaljevanju, so v tem obdobju prenehale poslovati enote: Igralni salon Casino Izola, igralni salon Casino Belvedere (prav tako v Izoli), Igralni salon Adonis Casinò v Portorožu, igralni salon Casinò Vis a Vis na Kozini in Igralni salon Evro Casino v Kočevju. Razloge za prenehanje poslovanja navedenih igralnih salonov v nadaljevanju natančneje proučujemo zato, ker je lahko eden od razlogov za stečaj igralnega salona tudi neustrezna lokacija. Proučitev razlogov za prenehanje poslovanja salonov, ki smo jih iz analize izločili, bo tako omogočilo tudi presojo oz. identifikacijo možnih pristranskosti naše analize lokacije kot dejavnika učinkovitosti igralnih salonov v Sloveniji.

Družba Zlati val d.o.o. je v igralnem salonu Casino Izola, igralni salon – Casino Isola, salone da slot dejavnost opravljala v centru Izole vse od leta 2003, v letu 2010 ji je Vlada RS podaljšala veljavnost koncesijske pogodbe do decembra 2015. V letu 2009 so v igralnem salonu imeli dobrih 40.000 obiskov, leto kasneje pa se je število obiskov v razmerah splošne gospodarske krize znižalo za 16,5 %. Večino obiskovalcev igralnega salona so predstavljali slovenski državljani, le manjši del pa obiskovalcev pa so bili tujci, predvsem gostje iz sosednje Italije. V tem igralnem salonu so v letu 2009 ustvarili 1,210 milijonov EUR bruto prihodkov od iger na srečo, leto kasneje pa 1,151 milijona EUR. Na podlagi podatkov iz preteklih let in analize okolja družba Zlati val geografsko lego in lokacijo igralnega salona v bližini meje uvršča med prednosti, med slabostmi pa navaja oddaljenost parkirnih mest, premalo sodelovanja z lokalnimi in državnimi turističnimi organizacijami, visoko koncesijsko dajatev in davek od posebnih iger na srečo, ki predstavlja kar 38 % ustvarjenih bruto prihodkov od iger ter nenazadnje tudi svetovno gospodarsko krizo. Družba je za prihodnja leta načrtovala širitev igralnega salona na 100 igralnih mest oz. preselitev na bolj ugodno lokacijo Belvedere (Zlati val d.o.o., 2011, str. 3–12). Konec leta 2012 družba Zlati val ni imela več niti v lasti niti v upravljanju objekta turistične infrastrukture in s tem ni izpolnjevala vseh pogojev za opravljanje igralniške dejavnosti, zato ji je Vlada RS odvzela koncesijo za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu (Ministrstvo za finance Republike Slovenije, 2012b).

Družba Zlati val je v letu 2012 pridobila drugo koncesijo za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu Casino Belvedere, kjer naj bi po pričakovanjih Vlade RS v turističnem naselju Belvedere nad Izolo popestrila ponudbo obstoječega turističnega kompleksa in hkrati pozitivno vplivala tudi na dvig kakovosti igralniške ter obigralniške ponudbe v lokalni skupnosti in širši okolici (Ministrstvo za finance Republike Slovenije, 2012a). Lastnik družbe Zlati val ima prek družbe Aleatorium d.o.o. s solastniki tudi igralni salon Casino Lev v Ljubljani. V letu 2012 pa je Vlada RS podelila drugo koncesijo tudi družbi Onisac d.o.o. v Ljubljani (Dakić, 2012), ki ima tako dva igralna salona, kar navajamo tudi v nadaljevanju magistrskega dela kot izjemo med enotami, ki jih zajamemo v vzorec za analizo DEA. Družba Zlati val tudi z drugo koncesijo za igralni salon na novi lokaciji ni bila uspešna. Casino Belvedere v hotelsko-turističnem naselju nad Izolo ni bil rentabilen, zato je družba konec januarja 2015 prenehala z izvajanjem prirejanja posebnih iger na srečo. Lastniki igralnega salona za zaprtje krivijo tudi državo oz. Direkcijo za infrastrukturo, ki ni uredila neposrednega dostopa do igralnega salona s ceste Belvedere–Strunjan, slabe poslovne rezultate pa pripisujejo tudi obvezni uporabi vinjet na hitri cesti od meje z Italijo (Radio Capris, 2015). Iz pregleda podatkov o poslovanju družbe Zlati val lahko sklepamo, da v primeru selitve iz centra mesta na drugo lokacijo, ki je prav tako v okviru turistične destinacije in približno enako oddaljena od meje z Italijo, ne gre za propad zaradi lokacije, temveč zaradi neustrezne prostorske zmogljivosti igralnega salona v centru mesta brez zadostnega števila lastnih parkirnih mest za obiskovalce. V primeru lokacije v turističnem naselju Belvedere pa gre za neustrezno infrastrukturo. Del slabih rezultatov poslovanja tega igralnega salona pa lahko pripišemo tudi nekonkurenčnosti te enote v primerjavi z ostalimi ponudniki iger na srečo na tem območju.

Družba Portoroška d.o.o. se je od leta 2002 ukvarjala s prirejanjem posebnih iger na srečo v Igralnem salonu Adonis Casinò v Portorožu. Igralni salon s 64 igralnimi mesti je deloval v zaokroženi turistični ponudbi v okviru portoroškega centra, obdan s tremi hoteli, kongresnimi centri, bazeni ter ponudbo centrov dobrega počutja. Prihodki iz igralniške dejavnosti so se v letih 2009 do 2012 gibali med 700.000 in 800.000 EUR, družba je število zaposlenih z 10 v letu 2009 zmanjšala na 7 zaposlenih konec leta 2012 in uspešno dosegala zastavljene razvojne in finančne cilje. Prihodnje poslovanje so zastavili v smeri stalnega postopnega razvoja na novi lokaciji v središču turističnega mesta Portorož. Skladno z veljavno zakonodajo so si prizadevali za pridobitev soglasja in spremembo lokacije, ki bi družbi omogočila povečanje obsega poslovanja v smislu širitve obsega prirejanja posebnih iger na srečo v igralnem salonu z večjim številom igralnih mest ob hkratnem povečanju površine igralnega salona. Igralni salon so želeli nadgraditi in pozicionirati kot igralniško-zabavišni salon. Njihova prizadevanja za pridobitev dovoljenja za spremembo naslova so naletela na neodobravanje in zaplete v lokalni skupnosti. Kljub temu pa je družba nadaljevala s prizadevanji za selitev na novo lokacijo v isti lokalni skupnosti, ki je le 300 m oddaljena od obstoječe lokacije. Podali so zahtevo za dodelitev koncesije za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu na novi lokaciji

v Portorožu, s katero bi nato prenehali prirejati igre na srečo na sedanji lokaciji (Portoroška d.o.o., 2013, str. 7–14). Občina Piran je v obravnavani zadevi odrekla soglasje o opravljanju igralniške dejavnosti na njenem območju, in s tem za družbo Portoroška ni bil izpolnjen bistveni pogoj, ki ga za dodelitev koncesije določa ZIS. Vlada RS je junija 2013 zavrnila zahtevo družbe Portoroška d.o.o. za dodelitev koncesije za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu (Ministrstvo za finance Republike Slovenije, 2013b). Družba Portoroška d.o.o. – v stečaju pa je decembra 2014 izgubila koncesijo za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu v Portorožu, ker ni poravnala koncesijske dajatve v predpisanih rokih in s tem kršila Zakon o igrah na srečo (Ministrstvo za finance Republike Slovenije, 2014). Iz navedenega lahko sklepamo, da lokacija oz. nova lokacija, ki bi bila v tem primeru vsega 300 m oddaljena od stare lokacije, ni ključen dejavnik propada tega igralnega salona. Najverjetneje gre za nesoglasja znotraj lokalne skupnosti, ki so onemogočila nadaljnji razvoj tega igralnega salona. Občinski svet, ki s svoji odločitvami predstavlja določeno lokalno skupnost, pa ima potemtakem močan vpliv pri razvoju igralniške dejavnosti v tej lokalni skupnosti.

Družba Vis a Vis d.o.o. je od podelitve koncesije leta 2002 dejavnost prirejanja posebnih iger na srečo opravljala v igralnem salonu na Kozini, na lokaciji neposredno pred mejnim prehodom Krvavi potok, ob cesti Kozina–Trst. V sklopu igralnega salona s 130 igralnimi mesti, v katerem je bilo leta 2009 zaposlenih 22 ljudi, je delovala tudi restavracija s 60 sedeži (Vis a Vis Club d.o.o., 2010, str. 3–7). Odpiranje konkurenčnih ponudnikov posebnih iger na srečo na italijanskem trgu je v zadnjih nekaj letih poslovanja predstavljalo največjo nevarnost za igralni salon Casinò Vis a Vis. Družba je v prihodnjih letih nameravala slediti dolgoročnim ciljem podjetja, to je razvoju in ohranjanju obstoječe ponudbe prirejanja posebnih iger na srečo ter gostinske ponudbe na obstoječi lokaciji igralnega salona. Svojo dejavnost so v prihodnje nameravali nadgraditi z višjim nivojem kakovosti igralniških in gostinskih storitev (Vis a Vis Club d.o.o., 2012, str. 6–10). Leta 2013 je družba zaradi dolgov zašla v težave in vložila predlog za začetek stečajnega postopka. V tem igralnem salonu, ki je imel vsaj navidezno zelo ugodno obmejno lokacijo ter strokovno delovno silo, tudi s širjenjem igralniške, gostinske in zabaviščne ponudbe ter z uvajanjem novosti za ugoditev željam gostov, kljub temu niso bili uspešni. Družba je leta 2013 končala v stečaju in prenehala s poslovanjem.

Družba Game Star d.o.o. je koncesijsko pogodbo za igralni salon Evro Casino v Kočevju pridobila leta 2003. Iz javno dostopnih podatkov ne zasledimo, kdaj je igralni salon dejansko zaprl svoja vrata za obiskovalce. Dejstvo je, da veljavne koncesije, ki jih v obliki izvlečka iz registra koncesionarjev na svoji spletni strani objavlja Ministrstvo za finance, ne odražajo dejanskega stanja oz. ne sovpadajo vedno tudi z obratovanjem posameznih igralnih salonov in igralnic. V prvi polovici leta 2014 je skupina, ki je analizirala turistično ponudbo igralniškega turizma v Sloveniji, z ogledom na terenu ugotovila, da igralni saloni Casinò Vis a Vis v Krvavem potoku, igralni salon Casino Lido Terme Čatež in igralni

salon Evro Casino v Kočevju ne obratujejo, kljub temu, da imajo veljavno koncesijo (Balažič, 2014, str. 80). Igralni salon v Čatežu posluje še danes, Casinò Vis a Vis pa je prenehal s poslovanjem v letu 2013. Ugotavljamo, da je šlo morebiti le za nekajdnevno zaprtje igralnega salona v Čatežu. V zvezi z igralnim salonom Evro Casino v Kočevju pa na podlagi ugotovitev iz izkaza poslovnega izida družbe za leto 2013, ko je bilančna izguba znašala 320.394 EUR (Game Star d.o.o., 2014), sklepamo, da je ta igralni salon prenehal s poslovanjem že v prvi polovici leta 2013. Čisti prihodki od prodaje so v letu 2012 znašali 537.417 EUR, v 2013 pa le še 131.139 EUR. Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v 2012 je 5,70, leto kasneje pa le še 1,92. V letu 2015 je družba Game Star kot dolžnica zaradi insolventnosti vložila predlog za začetek stečajnega postopka (Okrajno sodišče v Ljubljani, 2015).

V primeru igralnega salona, ki je kot edini ponudnik posebnih iger na srečo posloval v Kočevju, bi kot enega od razlogov za neuspešno poslovanje lahko navedli tudi lokacijo. Občina Kočevje spada v Jugovzhodno statistično regijo in ne spada med izrazito turistična območja. V kočevski igralni salon so večinoma zahajali domači in lokalni gostje, hkrati pa iz razpoložljivih podatkov o poslovanju te enote lahko rečemo, da gre za manjšo enoto, ki ni dosegala zadovoljivega obsega poslovanja, ki bi ji lahko omogočal pozitivne rezultate. Na območju Jugovzhodne statistične regije je bila stopnja brezposelnosti v letu 2014 (13,9 %) nekoliko višja od povprečja v Sloveniji (13,1 %), s tem, da se je od leta 2005 med vsemi regijami najbolj zvišala, to je za 5,1 odstotne točke. Jugovzhodna Slovenija pa je bila v 2014 poleg Osrednjeslovenske edina regija s plačami, ki so bile višje od slovenskega povprečja; znašale so 1.019 EUR neto (Statistični urad Republike Slovenije, 2016), kar pa ne velja za Občino Kočevje, kjer je bila povprečna mesečna plača na osebo, zaposleno pri pravnih osebah, v bruto znesku za približno 16 % nižja od letnega povprečja mesečnih plač v Sloveniji, v neto znesku pa za približno 13 % (Občina Kočevje, b.l.).

Pri izboru navedenih igralnih salonov, ki smo jih lahko vključili v analizo, pa smo poleg kriterija, da so morali poslovati v celotnem obdobju 2009–2015, dodatno iz vzorca izločili še dva ponudnika iger na srečo, ki sta sicer poslovala v celotnem opazovanem obdobju in imata koncesijo za prirejanje iger na srečo v igralnem salonu, pri tem pa dejavnost igralnih salonov za ta dva ponudnika predstavlja bistveno manjši delež obsega njunega celotnega poslovanja. Kot bomo pojasnili v poglavju 3.2, za ta dva ponudnika igralniških storitev ne moremo iz podatkov o celotnem poslovanju izločiti samo dejavnosti prirejanja iger na srečo v igralnem salonu. Ker sta torej povsem neprimerljiva z ostalimi proučevanimi ponudniki iger na srečo v igralnih salonih, v analizi nista upoštevana, saj bi lahko z njuno vključitvijo v nabor opazovanih igralnih salonov preveliko heterogenost primerjanih enot zamenjali za neučinkovitost (Došenović Bonča, 2014, str. 24). Gre za družbi Gold Club d.o.o. in Del Naložbe d.d., ki ju v nadaljevanju na kratko predstavljamo s ključnimi značilnostmi v poslovnem modelu, po katerih se ti družbi razlikujeta od ostalih koncesionarjev, iz česar je razvidno, da sta res zelo neprimerljiva z ostalimi opazovanimi

igralnimi saloni. Kot bomo pokazali v poglavju 3.2, smo bili pri izboru podatkov za oceno učinkovitosti omejeni z javno objavljenimi podatki iz letnih poročil družb, ki pa za nobeno od opazovanih enot ne omogočajo natančne ločitve kazalcev in kazalnikov med posamezne dejavnosti, ki jih opravljajo.

Predvsem družba Gold Club d.o.o., v okviru katere že od pridobitve koncesije za prirejanje posebnih iger na srečo v letu 2003 deluje igralni salon Gold Club Casino v Lipici, predstavlja pomembnega akterja v slovenski igralniški dejavnosti, saj je registrirana za več kot 300 dejavnosti, njena osnovna in najpomembnejša dejavnost pa je proizvodnja igrač in rekvizitov za igre in zabavo oz. proizvodnja igralnih avtomatov. Dejavnost prirejanja iger na srečo v igralnem salonu za družbo Gold Club predstavlja sekundarno dejavnost, s katero ustvarijo le majhen del prihodkov družbe. Družba, ki se je razvila iz majhne delavnice, se danes s stalnimi vlaganji v raziskave in razvoj uvršča med vodilne proizvajalce igralnih avtomatov in elektronskih rulet tudi v svetovnem merilu. O tem priča tudi podatek, da več kot 95 % izdelkov izvozijo na tuje trge, predvsem v države Evrope, Azije in Južne Amerike in Afrike (Gold Club d.o.o., 2015, str. 7). Poleg obstoječih dejavnosti ima družba v svojem portfelju tudi finančne naložbe in naložbene nepremičnine. Leta 2006 je družba v skladu s svojim dolgoročnim strateškim načrtom investirala v hotelski kompleks v Ajdovščini, ki združuje hotel, restavracijo, pivnico ter igralni salon. Hotel Gold Club Ajdovščina so oddali v najem in uporabo družbi Pigal d.o.o., ki ima prav tako koncesijo za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu. V letu 2010 so ajdovski hotelski kompleks prenovili, na novo lokacijo pa so preselili upravo družbe in celotno divizijo proizvodnje igralnih naprav. V letu 2009 je družba s stvarnim vložkom v obliki igralnih naprav dokapitalizirala in tako vstopila v lastniško strukturo družbe Casino Bled d.d. s 43 % deležem v obliki prednostnih delnic. S tem Gold Club uresničuje cilje svoje dolgoročne razvojne strategije, s katero namerava postati največji zasebni prireditelj iger na srečo v Sloveniji. Med nepremičninami družbe omenimo še nekdanji Hotel Erika v Kranjski Gori, za katerega so v letu 2009 prejeli gradbeno dovoljenje, ki omogoča izgradnjo novega hotela, ki naj bi dopolnil turistično ponudbo Kranjske Gore (Gold Club d.o.o., 2011, str. 7–9). Za to lokacijo v Kranjski Gori so si pred leti prizadevali pridobiti soglasje lokalne skupnosti za koncesijo za igralni salon, a v svojih prizadevanjih niso uspeli. Družba je v letu 2014 ustvarila skupaj 18,338 milijonov EUR prihodkov, delež prihodkov iz dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo v igralnem salonu v Lipici pa je v tem letu znašal le 11,33 % skupnih prihodkov, kar dodatno potrjuje odločitev, da te enote ne uvrstimo v analizo, saj ne sodi v nobeno od dveh skupin proučevanih igralnih salonov (Gold Club d.o.o., 2015, str. 52).

Podobno kot Gold Club ima tudi družba Del Naložbe d.d. v svojem portfelju več dejavnosti, ki niso povezane s prirejanjem posebnih iger na srečo. Zaradi nedostopnosti ločenih podatkov, kar smo pojasnili zgoraj, tudi te enote zato nismo vključili v analizo DEA. Družba deluje v okviru Skupine Terme Čatež, med njenimi glavnimi dejavnostmi pa

so upravljanje nepremičnin za plačilo ali po pogodbi, oddajanje in obratovanje lastnih ali najetih nepremičnin in prirejanje posebnih iger na srečo, od oktobra 2013 dalje pa se družba ukvarja tudi s proizvodnjo izdelkov hladne kuhinje. Družba ustvarja prihodke iz naslova prirejanja posebnih iger na srečo v Igralnem salonu Casino Lido Terme Čatež in z oddajanjem naložbenih nepremičnin v najem (Del Naložbe d.d., 2015, str. 3–10). Iz letnih poročil družbe ni mogoče pridobiti ločenih podatkov (prihodki iz dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo, število zaposlenih v igralnem salonu, prihodki iz ostalih dejavnosti), ki bi nam omogočali primerljivost te enote z ostalimi igralnimi saloni, ki so predmet analize DEA.

V opazovani vzorec za analizo učinkovitosti igralnih salonov v Sloveniji z metodologijo DEA smo tako uvrstili 23 igralnih salonov, za katere smo podatke zbirali za obdobje 7 let, v združenem vzorcu je tako zajetih skupaj 161 enot. V analizo smo vključili igralne salone, ki jih v nadaljevanju navajamo z njihovim polnim imenom, v oklepaju pa dodajamo tudi skrajšana imena, s katerimi smo te igralne salone poimenovali v tabelah z rezultati v poglavju 3.2:

- Casino Larix igralni salon (Larix)
- Casino Paquito – igralni salon (Paquito)
- Casino igralni salon AS (As)
- Igralni salon Casino Faraon Celje (Faraon)
- Igralni salon Casino Andor (Andor)
- Igralni salon Karneval – Casino Carnevale (Karneval)
- Casino Poetovio igralni salon (Poetovio)
- Salon igralnih avtomatov & zabavišče, Casino Rubin Žalec (Žalec)
- Kongo Hotel & Casino – igralni salon (Kongo)
- Igralni salon Casino Joker (Joker)
- Igralni salon Casino Princess (Princess)
- Casino Lev igralni salon (Lev)
- Igralni salon Hotel Casino Castra (Castra)
- Casino Venko igralni salon (Venko)
- Casino Astraea – igralni salon (Astraea)
- Casino Cezar – igralni salon (Cezar)
- Casino Rio – igralni salon in Casino Rio Central – igralni salon (Rio)
- Igralni salon Casino Tivoli (Tivoli)
- Casino Safir – igralni salon (Safir)
- Casino Riviera – igralni salon (Riviera)
- Igralni salon Casino Bernardin (Bernardin)
- Casino Fortuna igralni salon (Fortuna)
- Admiral Casinò Mediteran – Igralni salon Kozina (Admiral).

Pri izboru teh 23 enot oz. igralnih salonov, ki smo jih vključili v analizo učinkovitosti, pa moramo predstaviti še eno izjemo, saj smo v vzorcu med opazovanimi enotami obdržali družbo Onisac d.o.o., ki ima v Ljubljani 2 igralna salona, in sicer Casino Rio – igralni salon v nakupovalnem središču BTC v Ljubljani in manjši igralni salon Casino Rio Central v samem centru Ljubljane. Uvrstitev te enote v opazovani vzorec utemeljujemo s tem, da je družba koncesijo za drugi igralni salon pridobila šele v letu 2012 in s tem je Onisac d.o.o. postala edina družba v Sloveniji, ki ima koncesijo za prirejanje posebnih iger na srečo v dveh igralnih salonih. Ker nimamo na voljo ločenih podatkov o poslovanju za oba igralna salona družbe Onisac, ju v analizi obravnavamo kot eno povezano enoto. Glede na to, da sta oba igralna salona v Ljubljani, lahko tudi pričakujemo, da to ne vpliva bistveno na analizo vpliva lokacije na učinkovitost. Glavna dejavnost družbe Onisac je dejavnost igralnic oz. prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu, iz katere družba ustvarja tudi največ prihodkov. Del prihodkov družbe Onisac pa izhaja iz gostinske dejavnosti, ki ob igralniški dejavnosti predstavlja le spremljajočo dejavnost in je dejansko samo podpora glavni dejavnosti družbe. Gre za posebnost v igralniški dejavnosti, kjer se več kot 50 % vsega gostinskega blaga v obliki brezplačnih pogostitev, prigrizkov in napitkov razdeli med goste oz. med tiste obiskovalce, ki dejansko igrajo, z namenom, da se jih zadrži na igralnih mestih in tako tudi dodatno spodbudi k nadaljnjemu igranju iger na igralnih avtomatih. Predvsem v igralnem salonu Casino Rio pa poleg igre na igralnih avtomatih in gostinskih storitev, obiskovalcem ponujajo tudi zabavne programe. Družba s prvim igralnim salonom v okviru zabavišnega centra Arena Play & Party v poslovno-nakupovalnem središču BTC in z drugim igralnim salonom v centru mesta Ljubljana sledi sodobnemu konceptu destinacijsko usmerjenega igralništva po vzoru tujih igralniških destinacij (Onisac d.o.o., 2013, str. 5–12). Za destinacijsko usmerjeni koncept sodobne igralniške ponudbe velja, da se razvija v velikih igralniško-zabavišnih centrih in na lokacijah, kjer le-ti ponujajo širok spekter zabave in obigralniških dejavnosti, z namenom da igralca zadržijo v centru dogajanja in na takšen način s svojo edinstveno ponudbo privabljajo še več obiskovalcev.

Na podlagi podatkov, ki smo jih za 23 opazovanih enot oz. za družbe, ki prirejajo posebne igre na srečo v teh enotah, pridobili iz podatkovne baze Gvin, smo izračunali nekaj kazalcev in kazalnikov, ki prikazujejo, kaj se je dogajalo v poslovanju teh enot v opazovanem obdobju 2006–2015. Čisti prihodki od prodaje za opazovane enote so najvišjo skupno vrednost dosegli v letu 2009, ko so znašali dobrih 103,3 milijonov EUR, najnižjo raven so v opazovanem obdobju skupni prihodki dosegli v letu 2006, ko so znašali dobrih 71,0 milijonov EUR. Od leta 2006 do leta 2015 so skupni čisti prihodki narasli za 21,2 %, naraščali pa so s povprečno letno stopnjo 2,2 %. Skupni stroški blaga, materiala in storitev so v letu 2006 predstavljali najnižjo vrednost v opazovanem obdobju, to je 23,9 milijonov EUR; do leta 2015 so ti stroški naraščali s povprečno letno stopnjo 3,4 %, najvišjo skupno vrednost pa so enote opazovanega vzorca pričakovano glede na najvišje prihodke od prodaje prav tako beležile v letu 2009, ko so stroški blaga, materiala in

storitev znašali 36,5 milijonov EUR. Indeks rasti teh stroškov za leto 2015 glede na leto 2006 pa znaša 135,5. Indeks rasti čistih prihodkov od prodaje leta 2009 glede na leto 2015 za opazovani vzorec znaša 83,3, kar pomeni, da so se čisti prihodki za opazovani vzorec znižali za 16,7 %. Stroški blaga, materiala in storitev pa so se leta 2015 glede na leto 2009 znižali manj kot prihodki, indeks znaša 88,8, kar pomeni, da gre le za 11,2 % znižanje teh stroškov (Finančni podatki, b.l.).

Najvišji čisti dobiček obračunskega obdobja so opazovane enote v vzorcu skupaj realizirale v letu 2006, ko je le-ta znašal 11,4 milijonov EUR, najnižji skupni čisti dobiček v opazovanem obdobju, to je 5,0 milijonov EUR pa so opazovane enote realizirale v letu 2013. Niso pa vse enote opazovanega vzorca v posameznih letih prispevale k čistemu dobičku enot v vzorcu, saj so nekatere v posameznih letih beležile čisto izgubo. Tako so opazovane enote najvišjo čisto izgubo obračunskega obdobja prav tako beležile za leto 2013, kar kaže na to, da je bilo to leto za družbe, ki prirejajo posebne igre na srečo v igralnih salonih, najtežje leto v proučevanem obdobju. Skupna čista izguba enot v letu 2013 je bila precej višja od čistega dobička enot v tem obračunskem obdobju, saj je znašala kar 9,0 milijonov EUR. Čisti dobiček obračunskega obdobja za naš vzorec se je v proučevanem obdobju zniževal s povprečno letno stopnjo -2,6 %, za leto 2015 je tako znašal kar 21,1 % manj kot za leto 2006. Ravno obratno se je gibala čista izguba obračunskega obdobja, ki je vse od leta 2006 do 2015 naraščala s povprečno letno stopnjo 4,2 %. Izguba obračunskega obdobja, ki so jo nekatere enote ustvarile v letu 2015 pa je bila kar za 45,0 % višja kot izguba, ki je kot seštevek enot z rdečim številkami nastala v letu 2006 (Finančni podatki, b.l.).

Za enote opazovanega vzorca imamo na voljo tudi podatke o številu zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju. Opazovane enote so imele najvišje število zaposlencev v letu 2010, ko so v obračunskem obdobju skupaj zaposlovale 739,9 ljudi. Najnižje število oz. 524,8 zaposlencev so imele v letu 2006, po tem letu je število zaposlencev naraščalo vse do leta 2010. Indeks rasti števila zaposlencev v letu 2010 glede na leto 2006 znaša 141,0, kar pomeni, da se je skupno število zaposlencev v teh 4 letih v opazovanih enotah zvišalo kar za 41,0 %. Po letu 2010 so nekateri igralni saloni odpuščali delovno silo, saj se je število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju zniževalo vse do leta 2014, v letu 2015 pa se je trend obrnil, saj so opazovane enote v tem obračunskem obdobju zaposlovale skoraj 40 zaposlencev več kot v preteklem obračunskem obdobju, to je v letu 2014. V opazovanih enotah so imeli v obračunskem letu 2015 645,5 zaposlencev na podlagi delovnih ur, kar predstavlja za 23,0 % več zaposlencev kot v obračunskem letu 2006. Indeks rasti števila zaposlencev za obračunsko leto 2015 glede na leto 2010 znaša 87,2, kar pomeni, da se je število zaposlencev v obračunskem obdobju 2010 do obračunskega obdobja 2015 znižalo za 12,8 % (Finančni podatki, b.l.).

Poglejmo si še kazalce, ki govorijo o zadolženosti opazovanih enot v proučevanem vzorcu. Dolgoročne finančne obveznosti opazovanih enot so bile najvišje v letu 2009, ko so za vse enote proučevanega vzorca znašale 58,5 milijonov EUR, najnižje pa so bile leta 2015 (21,4 milijonov EUR). Indeks rasti dolgoročnih finančnih obveznosti leta 2015 glede na leto 2009 znaša 36,6 in prikazuje, da so se te obveznosti v enotah proučevanega vzorca znižale kar za 63,4 %. Iz teh podatkov lahko sklepamo, da so se predvsem pred letom 2009 igralni saloni zadolževali in investirali v posodobitev ter razširitev svoje ponudbe. Po tem letu, ko je splošna gospodarska kriza vplivala na znižanje prihodkov tudi v igralniški dejavnosti, pa so družbe koncesionarke v opazovanem vzorcu občutno zniževale svoje dolgoročne obveznosti z odplačevanjem najetih kreditov. Delež dolgoročnih obveznosti v vseh obveznostih do virov sredstev je bil tako najvišji v letu 2009, ko je za opazovane enote znašal 41,5 %, najnižji pa leta 2015, ko omenjeni delež znaša 21,5 % vseh obveznosti. Kratkoročne finančne obveznosti enot v opazovanem vzorcu so leta 2015 za 7,9 % nižje glede na leto 2006, kratkoročne poslovne obveznosti so v tem obdobju narasle za 1,9 %, kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev pa so se leta 2015 glede na leto 2006 znižale za 1,0 %. Deleži kratkoročnih finančnih obveznosti v vseh obveznostih do virov sredstev za enote opazovanega vzorca so se v obdobju 2006–2015 gibal med najmanj 7,9 % (leta 2015) in največ 18,9 % (leta 2012). V tem obdobju so se deleži kratkoročnih poslovnih obveznosti v vseh obveznostih do virov sredstev gibal med najmanj 11,4 % za leta 2010 in največ 18,5 % za leto 2007. Nižje deleže v vseh obveznostih do virov sredstev za opazovane enote v tem obdobju predstavljajo deleži kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev, ki predstavljajo najmanj 4,7 % vseh obveznosti v letu 2010 in največ 8,3 % v letu 2006 (Finančni podatki, b.l.).

Kot smo že omenili, zahteva proučevanje učinkovitosti igralnih salonov s pomočjo analize ovojnice podatkov tako kot tudi druge metode primerjalne analize, da v ocenjevanje učinkovitosti in opredelitev meje proizvodnih možnosti vključimo čim bolj primerljive enote. V primeru, da bi skupaj opazovali enote z različnim naborom dejavnosti, bi lahko na podlagi izračunanih mer učinkovitosti heterogenost enot v opazovanem vzorcu napačno proglasili za njihovo (ne)učinkovitost. Kot smo pojasnili, je bil to temeljni razlog, da smo iz nabora analiziranih igralnih salonov izločili igralna salona Casino Lido Terme Čatež in Gold Club Casino v Lipici.

Iz natančnega pregleda letnih poročil in spletnih strani igralnih salonov, ki smo jih v analizo vključili, pa vseeno izhaja, da so med proučevanimi igralnimi saloni precejšnje razlike z vidika njihove velikosti in nabora igralniških in obigralniških dejavnosti, ki jih opravljajo. Tako nekateri igralni saloni opravljajo zgolj osnovno dejavnost prirejanja iger na srečo na igralnih avtomatih, zraven pa gostom ponujajo tudi gostinske storitve (večinoma v obliki brezplačnih pogostitev) in nagradne igre. Drugi igralni saloni pa poleg osnove dejavnosti svojim obiskovalcem ponujajo še dodatne storitve, med katerimi so številne obigralniške in neigralniške dejavnosti. Ti igralni saloni tako v okviru svojega

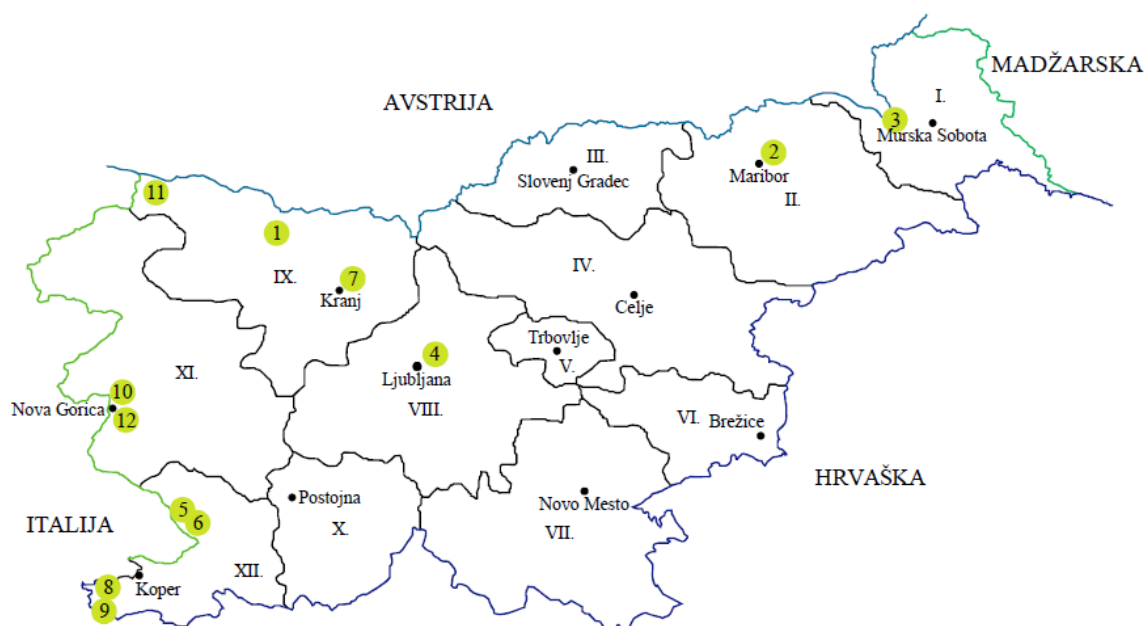
poslovanja lahko izvajajo tudi gostinsko dejavnost v lastnih restavracijah, hotelsko dejavnost v okviru lastnih hotelskih zmogljivosti, dejavnost organizacije prireditev in zabavnih programov in celo storitve centrov dobrega počutja.

Nekateri igralni saloni tako v prireditvenih prostorih v okviru svojih enot obiskovalcem ponujajo tudi zabavne programe v različnem obsegu, vse od manjših glasbenih zasedb (glasbeni duo, trio) do večjih plesnih, varietejskih in animacijskih programov ter celo koncertov znanih glasbenih skupin, ki pripomorejo k višji obiskanosti, prepoznavnosti, priljubljenosti in tudi prihodkom. Predvsem z organizacijo odmevnih dogodkov, kot so na primer koncerti priljubljenih glasbenih zvezdnikov, obisk in druženje z znanimi osebnostmi (angl. *celebrities*) iz sveta športa in zabave, pa nekateri igralni saloni na ta način ustvarjajo podobo (angl. *image*) zabaviščnega centra, kar jih tako približuje nekaterim večjim slovenskim ponudnikom igre in zabave kot so igralnice, ki jih zaradi njihove raznovrstne ponudbe imenujemo tudi igralniško-zabaviščni centri. Na podlagi pregleda letnih poročil družb, ki delujejo v slovenski igralniški dejavnosti, njihovih spletnih strani in lastnega poznavanja ter dolgoletnih izkušenj v igralništvu, lahko tako rečemo, da se razlika v ponudbi med nekaterimi igralnimi saloni in igralnicami oz. igralniško-zabaviščnimi centri predvsem v zadnjem obdobju zmanjšuje. Da bi v magistrskem delu za potrebe analize učinkovitosti v čim večji meri zagotovili primerljivost proučevanih enot, smo tako v analizo vključene igralne salone razvrstili v dve skupini, ki ju predstavljajo igralni saloni z osnovno dejavnostjo v prvi skupini in igralni saloni z več dejavnostmi v drugi skupini enot.

Na podlagi pregleda letnih poročil družb, ki opravljajo dejavnost prirejanja posebnih iger na srečo v igralnem salonu, ter na podlagi pregleda njihovih spletnih strani, ki še dodatno prikazujejo ponudbo posameznih igralniških enot, smo tako po lastni presoji v prvo skupino – torej med igralne salone z osnovno dejavnostjo – uvrstili naslednje enote, za katere v oklepaju navajamo tudi njihove lokacije:

- Casino Tivoli (Lesce),
- Casino Joker (Maribor),
- Casino igralni salon AS (Radenci),
- Casino Lev (Ljubljana),
- Casino Safir (Sežana),
- Casino Astraea (Sežana),
- Casino Cezar (Kranj),
- Casino Bernardin (Portorož),
- Casino Riviera (Portorož),
- Casino Fortuna (Nova Gorica),
- Casino Larix (Kranjska Gora),
- Casino Princess (Nova Gorica).

Slika 10: Lokacije igralnih salonov z osnovno dejavnostjo v Sloveniji v letu 2016



Legenda: *

Igralni saloni z osnovno dejavnostjo:

- 1 Casino Tivoli (Lesce)
- 2 Casino Joker (Maribor)
- 3 Casino igralni salon AS (Radenci)
- 4 Casino Lev (Ljubljana)
- 5 Casino Safir (Sežana)
- 6 Casino Astraea (Sežana)
- 7 Casino Cezar (Kranj)
- 8 Casino Bernardin (Portorož)
- 9 Casino Riviera (Portorož)
- 10 Casino Fortuna (Nova Gorica)
- 11 Casino Larix (Kranjska Gora)
- 12 Casino Princess (Nova Gorica)

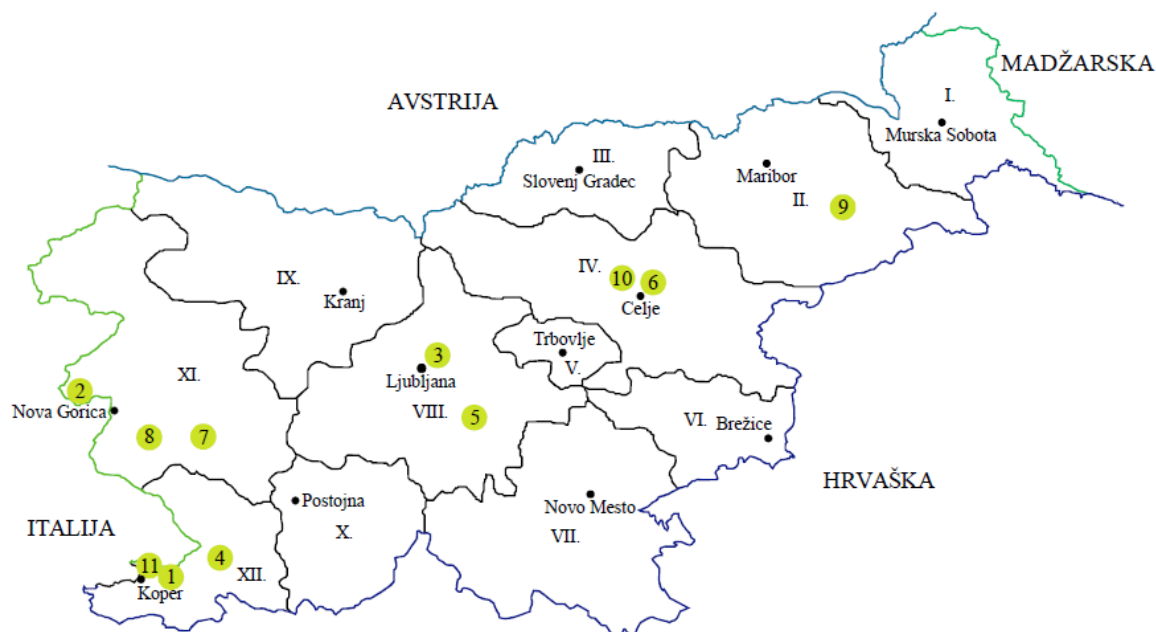
Statistične regije Slovenije

- I. Pomurska
- II. Podravska
- III. Koroška
- IV. Savinjska
- V. Zasavska
- VI. Spodnjeposavska
- VII. Jugovzhodna Slovenija
- VIII. Osrednjeslovenska
- IX. Gorenjska
- X. Notranjsko-kraška
- XI. Goriška
- XII. Obalno-kraška

Vir: Ministrstvo za finance Republike Slovenije, *Posebne igre na srečo*, (b.l.); Statistični urad Republike Slovenije, *Slovenske regije v številkah - Slovene regions in figures, 2014*, str. 74.

Lokacije igralnih salonov, ki v svojih enotah opravljajo pretežno osnovno dejavnost, prikazuje Slika 10. Iz te slike je tudi razvidno, da so 4 igralni saloni iz te skupine locirani na območju Obalno-kraške regije, 3 v Gorenjski regiji, 2 v Goriški in po 1 igralni salon v Osrednjeslovenski, Podravske in Pomurske regiji. V preostalih slovenskih statističnih regijah (Koroška, Savinjska, Zasavska, Spodnjeposavska, Jugovzhodna Slovenija, Notranjsko-kraška) pa ne zasledimo nobenega igralnega salona iz skupine enot z osnovno dejavnostjo.

Slika 11: Lokacije igralnih salonov z več dejavnostmi v Sloveniji v letu 2016



Legenda: *

Igralni saloni z več dejavnostmi:

- 1 Karneval – Casino Carnevale (Škofije)
- 2 Casino Venko (Dobrovo v Brdih)
- 3 Casino Rio & Rio Central (Ljubljana)
- 4 Admiral Casinò Mediteran (Kozina)
- 5 Kongo Hotel & Casino (Grosuplje)
- 6 Casino Faraon Celje (Celje)
- 7 Casino Castra (Ajdovščina)
- 8 Casino Paquito (Volčja Draga)
- 9 Casino Poetovio (Ptuj)
- 10 Casino Rubin (Žalec)
- 11 Casino Andor (Ankaran)

Statistične regije Slovenije

- | | |
|-------|-----------------------|
| I. | Pomurska |
| II. | Podravska |
| III. | Koroška |
| IV. | Savinjska |
| V. | Zasavska |
| VI. | Spodnjeposavska |
| VII. | Jugovzhodna Slovenija |
| VIII. | Osrednjeslovenska |
| IX. | Gorenjska |
| X. | Notranjsko-kraška |
| XI. | Goriška |
| XII. | Obalno-kraška |

Vir: Ministrstvo za finance Republike Slovenije, *Posebne igre na srečo*, (b.l.); Statistični urad Republike Slovenije, *Slovenske regije v številkah - Slovene regions in figures*, 2014, str. 74.

V drugo skupino, torej med igralne salone z več dejavnostmi, smo na podlagi lastne raziskave s pregledom letnih poročil družb in spletnih strani posameznih igralniških enot, po lastni presoji uvrstili 11 igralnih salonov:

- Karneval – Casino Carnevale (Škofije),
- Casino Venko (Dobrovo v Brdih),
- Casino Rio & Rio Central (Ljubljana),

- Admiral Casinò Mediteran (Kozina),
- Kongo Hotel & Casino (Grosuplje),
- Casino Faraon Celje (Celje),
- Casino Castra (Ajdovščina),
- Casino Paquito (Volčja Draga),
- Casino Poetovio (Ptuj),
- Casino Rubin (Žalec),
- Casino Andor (Ankaran).

Lokacije igralnih salonov, ki poleg osnovne dejavnosti prirejanja iger na srečo v svojih enotah obiskovalcem ponujajo tudi številne druge dejavnosti in tako predstavljajo ponudbo, ki je skoraj povsem primerljiva s ponudbo nekaterih slovenskih igralnic oz. manjših igralniško-zabaviščnih centrov, pa prikazujemo v Sliki 11. V Goriški in Obalno-kraški statistični regiji so locirani po 3 igralni saloni iz te skupine enot, po 2 igralna salona najdemo v Osrednjeslovenski in Savinjski regiji ter 1 igralni salon z več dejavnostmi v Podravski regiji. V preostalih slovenskih statističnih regijah (Pomurska, Koroška, Zasavska, Spodnjeposavska, Jugovzhodna Slovenija, Gorenjska, Notranjsko-kraška) pa ne zasledimo nobenega igralnega salona iz skupine enot z več dejavnostmi.

3.2 Metodologija in podatki

Da bi lahko proučevali lokacijo kot dejavnik učinkovitosti igralnih salonov, moramo najprej v magistrskem delu izračunati mere tehnične učinkovitosti igralnih salonov. Učinkovitost proučevanih igralnih salonov bomo izračunali s pomočjo osnovnega modela DEA, usmerjenega k inputom, s predpostavko konstantnih donosov obsega, ki smo ga prikazali v poglavju 2.2. Izbor k inputom usmerjenega DEA modela pomeni, da bomo za proučevane igralne salone opredelili učinkovit obseg inputov za doseganje danega obsega outputov. Konstantne donose obsega pa bomo upoštevali, saj želimo z izračuni tehnične učinkovitosti opredeliti najučinkovitejše igralne salone ne glede na njihovo velikost. Z analizo učinkovitosti torej želimo opredeliti tiste igralne salone oz. enote, ki so učinkovite tako po velikosti kot po uporabi inputov pri tej velikosti.

Da bi lahko k *inputom* usmerjeni model DEA uporabili za izračun mer učinkovitosti, moramo najprej izbrati kazalnike oz. kazalce *inputov* in *outputov*. V poglavju 1.2.3 smo za prikaz igralniške dejavnosti v Sloveniji uporabili izbrane agregatne podatke, ki jih zbira in objavlja FURS (Finančna uprava Republike Slovenije, 2016). Določene podatke morajo koncesionarji v igralniški dejavnosti redno pošiljati FURS-u, le-ta pa javno objavlja le zbirne podatke za posamezne kazalce o igrah na srečo, med katerimi so na primer bruto prihodki od iger za celotno področje ter ločeno za klasične in posebne igre na srečo. V okviru podatkov za posebne igre na srečo pa ločeno objavljajo tudi podatke za igralnice in igralne salone. Za igralne salone v Sloveniji imamo po posameznih letih javno dostopne le

zbirne podatke za naslednje kazalce: bruto prihodki od iger v vseh igralnih salonih skupaj v milijonih EUR, plačane dajatve, število obiskovalcev v milijonih, število igralnih salonov po letih in število igralnih avtomatov po letih za vse igralne salone.

Za potrebe analize učinkovitosti igralnih salonov z metodo DEA bi potrebovali ločene podatke za vse enote v opazovanem vzorcu, zato smo na FURS oz. na Posebni finančni urad naslovili prošnjo za pridobitev nekaterih podatkov za opazovane enote. Na podlagi takšnih, za posamezne enote po letih ločenih podatkov, bi kot inpute lahko uporabili kazalce, kot so na primer število zaposlenih po letih v posameznih enotah, število igralnih avtomatov ali število igralnih mest v igralnem salonu, površino igralniških prostorov v kvadratnih metrih, število parkirnih mest in podobno. Med outpute pa bi lahko uvrstili na primer število obiskovalcev, število odigranih iger na igralnih avtomatih v posameznih enotah, število nočitev, število obrokov (postreženih v restavraciji v okviru igralnega salona) in podobno. Od Posebnega finančnega urada smo 4. julija 2016, v zvezi z našo prošnjo za pridobitev podatkov o bruto prihodkih od iger na srečo, številu obiskovalcev in številu igralnih avtomatov po posameznih igralnih salonih za obdobje 2009–2015, prejeli pojasnilo, da Zakon o igrah na srečo v 5. odstavku 108. člena določa, da nadzorni organ podatke, ki jih je pridobil po tem zakonu, lahko uporabi samo za namene, določene s tem zakonom. Navedena zakonska določba pa velja tudi za podatke o bruto prihodkih od iger na srečo, številu obiskovalcev in številu igralnih avtomatov za posamezni igralni salon.

Iz zgornje obrazložitve izhaja, da željenih podatkov nismo mogli pridobiti od Posebnega finančnega urada, zato smo poskusili vse te podatke pridobiti iz letnih poročil koncesionarjev, nato pa smo nekatere od koncesionarjev preko e-pošte zaprosili za nekaj manjkajočih podatkov, ki v njihovih letnih poročilih niso objavljeni, jih pa objavljajo nekateri drugi koncesionarji. Igralni saloni, na katere smo se preko e-pošte obrnili s prošnjo po posredovanju nekaterih podatkov o njihovem poslovanju, se niso odzvali. Pridobitev letnih poročil za vsaj nekaj let poslovanja, najprej smo se osredotočili na obdobje 2009–2013, pa predstavlja časovno zelo obsežen zalogaj. Iz pregleda dostopnih letnih poročil posameznih družb smo razbrali veliko podatkov o poslovanju posameznih enot, njihovih investicijah in razvojnih ciljih. Po pregledu številnih spletnih strani koncesionarjev oz. spletnih strani posameznih igralnih salonov, ki so večinoma trženjsko in prodajno usmerjeni, ter s pregledom podatkovnih baz Gvin in Ajpes, smo na podlagi takšne raziskave prišli do zaključka, da iz letnih poročil ne moremo pridobiti vseh podatkov, ki bi nam omogočali najbolj natančno in nepristrano analizo učinkovitosti igralnih salonov. Ovira je že v preprostem dejstvu, da za vse družbe, ki imajo koncesijo za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu, ni javno objavljenih in s tem tudi dostopnih letnih poročil, nekaj družb pa tako poleg bilanc stanja in izkazov uspeha poroča le v obliki pojasnil k izkazom. Vse to pa lahko predstavlja eno od pomanjkljivosti v podeljevanju koncesij za igralne salone v Sloveniji, saj so družbe koncesionarke večinoma

družbe z omejeno odgovornostjo, ki niso zavezane pripravljati letna poročila v obliki kot jih pripravljajo in objavljajo delniške družbe.

Ker niti od FURS-a oz. od pristojnega Posebnega finančnega urada niti iz natančnega pregleda letnih poročil igralnih salonov nismo dobili podatkov v obliki, ki bi bila najprimernejša za analizo učinkovitosti, smo si morali pomagati z edinimi javno dostopnimi podatki, objavljenimi v podatkovnih bazah Gvin, in tistimi, ki jih objavlja Ajpes. Podatke za vse organizacije, ki so registrirane za opravljanje dejavnosti prirejanja posebnih iger na srečo, smo najprej izvozili in pripravili izračune nekaterih kazalcev in indeksov rasti, ki smo jih prikazali v poglavju 3.1, v katerem smo opisali in opredelili enote za izbrani vzorec, nato pa smo iz teh podatkov izbrali še kazalce, ki v čim večji meri odražajo inpute in outpute proučevanih igralnih salonov.

Tako smo za inpute uporabili tri kazalce, in sicer število zaposlenih iz delovnih ur, vsoto vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev in dolgoročnih premoženjskih pravic ter stroške storitev. Output za potrebe analize DEA pa predstavljajo čisti prihodki iz prodaje.

Izbor števila zaposlenih iz delovnih ur je glede na naravo igralniške dejavnosti, ki je storitvena dejavnost, logičen. Obseg oz. število igralnih avtomatov pa smo morali glede na razpoložljive podatke izraziti vrednostno. Vrednost igralnih avtomatov in specifične opreme, ki jo igralni saloni potrebujejo za izvajanje igralniške dejavnosti, ter vlaganja v poslovne prostore, družbe koncesionarke izkazujejo med opredmetenimi osnovnimi sredstvi. Konkurenca na področju izvajanja iger na srečo je zelo velika in zato morajo družbe letno vzdrževati in posodabljati opremo za izvajanje iger na srečo, saj le najnovejši igralni avtomati in najsodobnejše igre lahko predstavljajo konkurenčno prednost pred ostalimi ponudniki v tej dejavnosti. Koncesionarji se zato pogosto odločajo za nakup novih igralnih avtomatov in hkrati tudi novih iger, s katerimi nadgradijo programsko opremo igralnih avtomatov, hkrati pa odprodajajo igralne avtomate, ki so bili nabavljeni v preteklih letih in so odslužili svoje. Na ta način koncesionarji posodabljajo svojo ponudbo iger in igralnih naprav ter hkrati ohranjajo svojo konkurenčnost.

Med neopredmetenimi osnovnimi sredstvi oz. med dolgoročnimi premoženjskimi pravicami pa koncesionarji izkazujejo sredstva, ki jih namenjajo tudi za vlaganja v programsko opremo, s katero je vzpostavljen nadzor in povezava igralnega salona z nadzornim organom, programske licence za nove igre na igralnih avtomatih in računalniške programe in programe za igre na igralnih avtomatih. Med pomembnejšimi kazalci so torej tako opredmetena osnovna sredstva in dolgoročne premoženjske pravice, seštevek katerih predstavlja enega od inputov v našem modelu za analizo učinkovitosti. Kot input smo uporabili tudi stroške storitev, in sicer z razlogom, ker so v teh stroških tudi stroški delovne sile, ki v družbah koncesionarkah ni zaposlena s pogodbo za določen ali nedoločen čas, saj delo v igralnih salonih opravlja tudi veliko študentov preko mladinskega

servisa ali drugih pogodb. V stroških storitev pa so zajeti tudi drugi stroški, ki pomembno vplivajo na uspešnost poslovanja koncesionarjev. Največji del stroškov storitev tako predstavljajo stroški reklame, sejmov in reprezentance, stroški vzdrževanja, najemnine, intelektualne storitve in delo preko mladinskega servisa.

Podatke za izbrane inpute in outpute ločeno prikazujemo v dveh tabelah, in sicer za igralne salone z osnovno dejavnostjo v Tabeli 5, za igralne salone z več dejavnostmi pa v Tabeli 6 v nadaljevanju magistrskega dela.

Tabela 5: Inputi in outputi igralnih salonov z osnovno dejavnostjo

Igralni salon	Inputi			Output
	Število zaposlenih iz delovnih ur	Vsota vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev in dolgoročnih premoženjskih pravic (v €)	Stroški storitev (v €)	Čisti prihodki iz prodaje (v €)
Tivoli9	27,01	1.599.230	1.553.924	3.969.141
Tivoli10	23,00	2.100.580	1.441.473	3.354.789
Tivoli11	15,98	1.645.484	1.053.009	3.284.419
Tivoli12	15,83	1.564.526	1.125.408	2.889.067
Tivoli13	16,08	1.480.020	1.061.812	2.786.837
Tivoli14	19,00	1.330.702	1.065.789	2.880.046
Tivoli15	18,91	1.250.181	980.908	2.770.212
Joker9	25,40	1.291.860	403.931	2.522.693
Joker10	24,80	1.267.001	349.982	1.897.879
Joker11	23,20	1.258.275	305.306	2.133.153
Joker12	19,79	1.676.739	582.385	3.438.885
Joker13	18,64	1.517.467	571.840	2.603.419
Joker14	19,12	1.518.566	579.257	2.679.556
Joker15	20,40	1.660.373	584.011	2.563.301
As9	16,02	466.497	397.774	1.571.545
As10	18,68	494.201	297.737	1.409.323
As11	15,00	330.050	306.425	1.133.490
As12	11,75	202.773	363.480	1.244.929
As13	11,00	107.827	405.826	1.083.406
As14	10,00	45.303	816.704	1.888.114
As15	9,00	110.863	448.289	1.477.613
Lev9	13,19	1.426.047	1.838.255	5.989.643
Lev10	15,94	1.547.636	1.746.608	6.834.645
Lev11	14,33	1.353.197	1.731.071	7.014.371
Lev12	13,67	1.137.389	1.893.226	6.149.347
Lev13	14,88	736.721	2.184.061	5.194.891
Lev14	12,06	479.823	1.753.688	4.757.058

se nadaljuje

Tabela 5: Inputi in outputi igralnih salonov z osnovno dejavnostjo (nad.)

Igralni salon	Inputi			Output
	Število zaposlenih iz delovnih ur	Vsota vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev in dolgoročnih premoženjskih pravic (v €)	Stroški storitev (v €)	Čisti prihodki iz prodaje (v €)
Lev15	16,27	408.989	1.702.552	4.682.953
Safir9	36,95	22.504.126	1.309.652	5.156.773
Safir10	25,05	21.366.737	1.207.909	4.018.806
Safir11	24,35	20.315.548	1.316.684	3.696.723
Safir12	25,46	19.248.045	989.792	2.878.385
Safir13	24,42	18.394.066	1.393.034	2.873.172
Safir14	23,45	17.517.417	1.220.375	2.542.365
Safir15	39,59	4.473.644	1.502.155	3.753.042
Astraea9	35,94	835.678	915.912	6.872.584
Astraea10	32,97	1.190.301	1.779.339	6.636.437
Astraea11	28,12	4.628.609	930.990	6.869.497
Astraea12	30,42	4.547.535	1.256.984	6.500.651
Astraea13	30,07	4.278.837	1.270.071	6.204.368
Astraea14	30,50	4.460.633	1.688.524	6.091.906
Astraea15	28,34	3.970.547	1.778.378	5.825.428
Cezar9	10,00	3.970.547	504.830	1.621.636
Cezar10	10,00	972.206	381.915	1.459.514
Cezar11	10,00	833.258	330.236	1.255.481
Cezar12	8,57	697.726	370.356	1.184.121
Cezar13	9,00	751.039	272.156	936.678
Cezar14	9,91	727.323	246.988	1.044.689
Cezar15	10,33	581.878	291.453	1.029.061
Bernardin9	22,00	581.878	2.160.424	2.060.540
Bernardin10	17,00	497.495	1.185.669	1.846.104
Bernardin11	15,00	2.408.852	927.790	1.466.969
Bernardin12	13,59	1.735.579	932.190	1.430.030
Bernardin13	8,96	1.127.129	851.452	1.290.232
Bernardin14	5,58	472.556	793.864	1.369.449
Bernardin15	4,80	448.264	823.441	1.320.117
Riviera9	14,58	448.264	1.172.159	5.440.900
Riviera10	13,03	264.600	1.099.059	5.210.162
Riviera11	13,88	1.808.767	1.320.807	5.586.626
Riviera12	13,52	1.795.008	1.453.745	5.163.414
Riviera13	11,58	1.384.860	1.294.326	4.901.178
Riviera14	11,07	1.343.319	1.245.700	5.298.968
Riviera15	16,02	1.817.753	1.302.113	5.990.549
Fortuna9	37,18	1.817.753	1.311.653	6.415.375

se nadaljuje

Tabela 5: Inputi in outputi igralnih salonov z osnovno dejavnostjo (nad.)

Igralni salon	Inputi			Output
	Število zaposlenih iz delovnih ur	Vsota vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev in dolgoročnih premoženjskih pravic (v €)	Stroški storitev (v €)	Čisti prihodki iz prodaje (v €)
Fortuna10	50,75	1.637.478	1.693.919	7.770.716
Fortuna11	42,00	7.377.005	1.687.576	8.156.624
Fortuna12	42,01	6.922.747	1.527.703	6.622.949
Fortuna13	40,63	6.445.441	1.240.887	5.490.346
Fortuna14	38,42	5.793.097	1.333.476	5.570.712
Fortuna15	41,75	5.434.135	1.243.574	5.912.743
Larix9	26,51	2.589.629	1.366.025	5.926.189
Larix10	22,89	1.882.987	1.392.387	5.537.496
Larix11	29,27	3.052.757	1.284.709	4.406.324
Larix12	28,54	3.053.900	1.227.142	4.429.409
Larix13	36,28	3.035.270	1.317.433	4.929.379
Larix14	37,55	3.023.789	1.315.090	5.073.845
Larix15	36,79	2.578.437	1.428.836	5.313.536
Princess9	31,63	2.578.437	2.039.706	5.610.526
Princess10	31,38	2.354.970	2.054.635	5.213.236
Princess11	31,90	2.522.084	1.876.226	5.080.624
Princess12	32,43	2.717.107	2.125.783	5.215.892
Princess13	29,86	2.462.309	1.938.573	4.481.416
Princess14	30,24	2.412.097	1.869.340	4.252.810
Princess15	28,62	2.383.029	1.762.658	3.810.705

Vir: Finančni podatki, b.l.

Inpute in outpute za igralne salone z več dejavnostmi v obdobju 2009 do 2015 prikazujemo v nadaljevanju v Tabeli 6.

Tabela 6: Inputi in outputi igralnih salonov z več dejavnostmi

Igralni salon	Inputi			Output
	Število zaposlenih iz delovnih ur	Vsota vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev in dolgoročnih premoženjskih pravic (v €)	Stroški storitev (v €)	Čisti prihodki iz prodaje (v €)
Karneval09	43,52	7.268.896	1.238.391	4.621.294
Karneval10	74,36	8.715.098	1.408.450	5.635.424
Karneval11	70,26	8.544.433	1.493.704	6.197.415
Karneval12	65,05	7.007.658	1.362.748	5.382.458

se nadaljuje

Tabela 6: Inputi in outputi igralnih salonov z več dejavnostmi (nad.)

Igralni salon	Inputi			Output
	Število zaposlenih iz delovnih ur	Vsota vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev in dolgoročnih premoženjskih pravic (v €)	Stroški storitev (v €)	Čisti prihodki iz prodaje (v €)
Karneval13	48,98	6.399.759	1.508.944	5.353.936
Karneval14	51,92	6.799.312	1.508.962	4.815.075
Karneval15	50,78	6.662.977	1.381.405	5.006.560
Venko09	75,55	10.227.282	1.287.243	12.092.097
Venko10	72,42	9.155.881	1.324.513	11.790.825
Venko11	71,26	8.142.217	1.370.155	11.481.581
Venko12	66,15	7.298.179	1.632.316	10.151.859
Venko13	54,10	7.290.983	1.835.622	9.648.863
Venko14	55,38	6.979.289	2.256.410	9.905.973
Venko15	55,67	6.762.163	1.656.702	9.282.809
Rio09	28,25	1.989.814	2.079.025	6.029.458
Rio10	28,39	1.466.978	1.834.624	5.948.800
Rio11	21,57	1.697.673	1.800.640	5.457.219
Rio12	22,63	2.111.456	1.845.612	5.452.630
Rio13	29,12	1.737.196	2.098.644	7.514.297
Rio14	24,31	1.448.272	1.627.817	6.973.685
Rio15	19,10	1.893.380	1.682.159	7.550.802
Admiral09	2,32	2.729.186	137.705	122.402
Admiral10	25,00	2.550.761	1.255.235	3.003.145
Admiral11	26,00	1.907.774	1.387.268	3.657.087
Admiral12	28,00	1.603.893	1.382.905	3.758.838
Admiral13	64,00	10.757.449	1.143.500	4.161.503
Admiral14	67,00	8.053.109	1.196.168	4.686.232
Admiral15	82,00	8.439.030	1.586.427	5.175.029
Kongo09	59,89	11.361.616	2.890.603	7.925.974
Kongo10	50,97	11.069.739	2.521.638	6.594.714
Kongo11	50,25	10.931.870	2.624.317	6.634.204
Kongo12	35,12	9.765.161	1.990.542	5.508.429
Kongo13	17,11	9.346.632	1.426.772	4.107.464
Kongo14	18,15	8.937.032	1.125.056	3.667.958
Kongo15	19,34	9.189.964	1.087.125	3.633.234
Faraon09	17,00	937.746	343.751	1.306.425
Faraon10	18,00	1.203.500	379.134	1.212.298
Faraon11	18,00	1.380.057	439.618	1.176.122
Faraon12	18,34	1.220.900	401.636	1.173.083
Faraon13	17,76	1.830.168	319.903	1.441.828
Faraon14	14,54	1.750.754	233.120	1.314.734

se nadaljuje

Tabela 6: Inputi in outputi igralnih salonov z več dejavnostmi (nad.)

Igralni salon	Inputi			Output
	Število zaposlenih iz delovnih ur	Vsota vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev in dolgoročnih premoženjskih pravic (v €)	Stroški storitev (v €)	Čisti prihodki iz prodaje (v €)
Faraon15	15,62	1.682.121	221.948	1.370.599
Castra09	51,54	1.284.379	1.041.852	4.508.360
Castra10	49,14	758.189	910.908	4.356.303
Castra11	52,76	3.971.498	657.437	3.653.860
Castra12	49,92	3.746.666	446.068	3.339.178
Castra13	47,14	3.751.822	498.737	3.134.701
Castra14	46,10	3.747.872	707.904	3.220.182
Castra15	49,75	3.070.263	578.457	2.656.660
Paquito09	50,31	2.074.003	2.040.969	6.217.813
Paquito10	44,32	1.926.743	1.796.092	5.514.705
Paquito11	43,05	1.739.984	1.572.797	5.224.606
Paquito12	42,69	1.472.491	1.438.002	4.257.424
Paquito13	37,30	1.429.202	1.104.010	3.167.070
Paquito14	22,92	1.087.731	920.431	2.613.009
Paquito15	26,49	1.197.158	766.369	2.477.488
Poetovio09	28,41	1.521.440	471.699	1.872.809
Poetovio10	21,51	1.628.647	365.100	1.407.770
Poetovio11	14,59	1.779.675	220.669	781.953
Poetovio12	13,09	1.475.058	90.952	367.684
Poetovio13	19,30	1.087.418	257.853	721.327
Poetovio14	17,39	816.939	405.861	953.988
Poetovio15	17,71	2.854.858	403.696	1.202.187
Žalec09	38,86	1.964.454	500.125	2.846.754
Žalec10	36,60	1.802.952	386.485	2.321.026
Žalec11	34,32	1.669.741	335.515	2.090.373
Žalec12	33,69	1.552.119	285.520	2.055.170
Žalec13	31,25	1.469.678	259.167	1.667.769
Žalec14	31,72	1.416.712	242.554	1.610.802
Žalec15	31,38	1.378.116	219.458	1.558.582
Andor9	32,69	5.434.135	545.859	2.645.124
Andor10	33,70	5.131.325	409.627	2.420.729
Andor11	31,09	3.360.038	580.302	2.364.866
Andor12	33,96	3.107.136	620.472	2.583.578
Andor13	26,29	2.886.471	657.518	2.435.369
Andor14	9,24	2.696.316	776.638	1.961.077
Andor15	6,81	2.589.629	892.739	1.759.567

Vir: Finančni podatki, b.l.

3.3 Rezultati analize in ključne ugotovitve

Rezultate analize učinkovitosti za posamezne opazovane igralne salone prikazujemo v Prilogi 4, opisne statistike pa so prikazane v Tabeli 7. Mere učinkovitosti so v Prilogi 4 prikazane v dveh tabelah, posebej za igralne salone z osnovno dejavnostjo in posebej za igralne salone, ki smo jih uvrstili v skupino enot, ki opravljajo in ponujajo več dejavnosti. Mera tehnične učinkovitosti $TE = 1$ kaže na tehnično učinkovite enote, vse ostale so neučinkovite. Pri tem pa so opazovane enote lahko bolj ali manj neučinkovite v primerjavi z drugimi enotami v tej skupini opazovanega vzorca. Mera učinkovitosti, ki znaša na primer 0,8, za to enoto kaže 20 % neučinkovitost (20 % znižanje zaposlenih in stroškov). V nadaljevanju predstavljamo predvsem tiste enote, ki so se v analizi učinkovitosti igralnih salonov pokazale kot učinkovite, izpostavljamo pa tudi neučinkovite enote oz. tiste, ki so se izkazale kot najmanj učinkovite.

Tabela 7: Opisna statistika za izračunane mere učinkovitosti

	Igralni saloni z osnovno dejavnostjo	Igralni saloni z več dejavnostmi
Št. enot opazovanja	84,00	77,00
Povprečje	0,63	0,64
Mediana	0,58	0,61
Modus	1,00	1,00
Standardni odklon	0,20	0,18
Minimum	0,23	0,18
Maksimum	1,00	1,00
Število učinkovitih igralnih salonov	6,00	6,00

Kot kažejo podatki v Tabeli 7, v kateri prikazujemo opisno statistiko za izračunane mere učinkovitosti za igralne salone z osnovno dejavnostjo in tiste z več dejavnostmi, znaša povprečna mera neučinkovitosti igralnih salonov z osnovno dejavnostjo 0,63. Mediana znaša 0,58, kar pomeni, da ima v prvi skupini igralnih salonov z osnovno dejavnostjo polovica enot mero tehnične učinkovitosti višjo od 0,58. To pa pomeni, da znaša njihova neučinkovitost največ 42 %. Polovica enot v tej prvi skupini pa ima mero učinkovitosti nižjo od 0,58, kar pomeni, da je neučinkovitost teh enot najmanj 42 %, najmanjša mera učinkovitosti v tej skupini pa znaša 0,23. Učinkoviti igralni saloni so Casino igralni salon AS v Radencih, Casino Lev v Ljubljani, Casino Astraea v Sežani in Casino Riviera v Portorožu, a le v določenih letih, saj smo te enote proučevali v združenem vzorcu za časovno obdobje 7 let. V nadaljevanju prikazujemo te enote na kratko z vidika njihove učinkovitosti in ključnimi značilnostmi poslovanja.

Med učinkovitimi igralnimi saloni z osnovno dejavnostjo je Casino igralni salon AS z značilnostmi poslovanja v letu 2014, v katerem je imela družba koncesionarka AS-MB

d.o.o. 10 zaposlencev iz delovnih ur in najvišje čiste prihodke v opazovanem obdobju (1,9 milijonov EUR). Do učinkovitosti v tem letu so prišli s postopnim zniževanjem števila zaposlencev od 16 v letu 2009 do 9 zaposlencev v letu 2015. Igralni salon AS v Radencih obiskovalcem ponuja 109 igralnih mest. Lokacija igralnega salona ob glavni cesti v Radencih je vse do odprtja avtoceste Maribor–Lendava v letu 2011 predstavljala konkurenčno prednost predvsem z vidika dostopnosti za obiskovalce. V letu 2011 so del obiskovalcev izgubili in zato začeli analizirati učinke eventualne preselitve igralnega salona iz obstoječe lokacije v Radencih v enega izmed hotelskih objektov. Igralniško dejavnost bi kot dopolnitev hotelskim programom na turistično-zdraviliški destinaciji približali hotelskim gostom in z lociranjem igralnega salona na samo mikrodestinacijo bivanja gostov zmanjšali negativne dejavnike, ki bi lahko še naprej vplivali na obisk hotelskih gostov. Med temi dejavniki navajajo potreben prevoz do igralnega salona, slabe vremenske razmere in čas, ki ga imajo hotelski gostje na razpolago za igranje. Igralni salon je v eni manj razvitih slovenskih regij, v Pomurju in z zaposlovanjem lokalnega prebivalstva pripomore tudi k razvoju te regije in same turistične destinacije Radenci vse do Lendave (AS-MB d.o.o., 2012, str. 4–12).

Učinkovit je tudi igralni salon Casino Lev z značilnostmi poslovanja iz 2011, ima pa ta salon visoke mere učinkovitosti praktično v celotnem proučevanem obdobju. Casino Lev ima najnižjo mero učinkovitosti v zadnjem letu opazovanega obdobja, to je v letu 2015, ko ta mera znaša 0,71, kar pomeni, da je tudi v najslabšem letu svojega poslovanja ta igralni salon v primerjavi z ostalimi enotami v skupini igralnih salonov z osnovno dejavnostjo, deloval z 29 % neučinkovitostjo. Igralni salon Casino Astraea v Sežani je bil učinkovit v dveh letih proučevanega obdobja, in sicer v letih 2009 in 2011. Ta igralni salon na kratko predstavljamo v poglavju 4.2, kjer ga primerjamo z igralnim salonom Casino Safir, ki je prav tako lociran ob meji in v okviru turistično-igralniške destinacije Lipica–Sežana.

Tudi igralni salon Casino Riviera iz Portoroža je bil učinkovit v dveh letih, in sicer v letu 2010 in 2015. Ta igralni salon pa tudi glede na izračunane mere učinkovitosti, dosežene v ostalih letih proučevanega obdobja, dosega najboljše rezultate v tej skupini igralnih salonov, saj ima najnižjo mero učinkovitosti 0,82, kar pomeni, da je bila za Casino Riviera v letu 2012 značilna 18 % neučinkovitost. Javno dostopnih podatkov o poslovanju družbe Casino Riviera – igralni salon d.d. ni prav veliko. Igralni salon tega koncesionarja se nahaja na prestižni lokaciji v samem centru obmorske turistične destinacije Portorož, kjer je obkrožen s hotelsko, gostinsko in ostalo ponudbo v neposredni bližini morja. Igralni salon ponuja tudi urejena parkirišča v neposredni bližini, nahaja pa se tudi blizu marine (navtični turizem) in hkrati tudi blizu letališča Aerodrom Portorož (letalska povezava Portorož–Rim). Igralni salon ima 200 igralnih mest na najsodobnejših igralnih napravah, ki jih vseskozi posodablja z novimi generacijami avtomatov vrhunskih proizvajalcev. Poleg igre pa gostom ponujajo tudi prigrizke, pogostitve in tematske dogodke in zabavne programe v manjšem obsegu (Casinò Riviera – Predstavitev, 2016). Poslovanje tega

igralnega salona je kljub obdobju splošne gospodarske krize precej stabilno, saj so v opazovanem obdobju ohranjevali število zaposlencev med 11 in 16, podobno velja tudi za stroške storitev in čiste prihodke iz prodaje, ki so v letu 2015 celo najvišji v letih opazovanega obdobja in znašajo 6 milijonov EUR.

Najslabše se je tej skupini igralnih salonov izkazal Casino Bernardin z najnižjo mero učinkovitosti 0,23 v letu 2009 in z merami učinkovitosti okoli 0,30 v naslednjih treh letih opazovanega obdobja, kar pomeni, da je bila ta enota neučinkovita kar v 70 % in več. Igralni salon Casino Bernardin se nahaja v kompleksu portoroških hotelov družbe Hoteli Bernardin, pozicioniran pa je v sklopu enega od hotelov. V okviru celotnega hotelsko-turističnega kompleksa so trije hoteli s skupaj 757 sobami za 1.350 gostov, kongresni center, dve urejeni plaži in odprti bazen, pokriti bazen, center dobrega počutja in velika izbira ponudbe gostinskih in ostalih storitev. Igralni salon Casino Bernardin poleg 200 igralnih mest ponuja tudi prostor za druženje, točilnico, večjo kadalnico, zabavne programe prireja občasno in v manjšem obsegu. Tako kot narekujejo sodobni igralniški trendi je ponudba iger v igralnem salonu kombinirana z zabavo ob igri v tematsko urejenem ambientu. V letu 2009 je bilo v tej enoti 22 zaposlencev, visoki so bili tudi stroški storitev, ki jim čisti prihodki iz prodaje niso sledili. Štiri leta kasneje so imeli le še 9 zaposlenih s pogodbo o delovnem razmerju, poleg teh je delo občasno opravljalo še povprečno 14 študentov na mesec. Igralni salon je leta 2012 obiskalo 40.987 gostov, leto kasneje pa so zabeležili 11% manjši obisk (Bernardin Arkade d.d., 2014, str. 4–7). Iz ostalih podatkov v letnih poročilih razberemo, da se je v tej enoti obisk iz leta v leto zniževal, zniževali so se tudi prihodki iz iger, ki v zadnjih dveh letih opazovanega obdobja znašajo 1,431 milijonov EUR v letu 2014 in 1,374 milijonov EUR v letu 2015. Konec leta 2015 je bilo v tej enoti le še 5 zaposlenih, poleg tega pa je delo občasno opravljajo še povprečno 12 zaposlenih preko mladinskega servisa (Bernardin Arkade d.d., 2016, str. 6–9). Vse kaže, da poslovanje tega igralnega salona kljub dobri lokaciji v okviru turistične destinacije, ni optimalno. Možnosti za izboljšanje poslovanja se jim ponujajo v obliki skupnih promocijskih aktivnosti s hotelsko družbo Bernardin Group (igralniški paketi) in v okrepitvi promocijskih aktivnosti za pridobivanje novih gostov ter ohranjanje in pospeševanje obiska boljših oz. VIP igralniških gostov. Vprašanje pa je, če v tej enoti to lahko dosežejo s tako majhnim številom zaposlenih.

V nadaljevanju prikazujemo še rezultate izračunanih mer učinkovitosti za drugo skupino igralnih salonov z več dejavnostmi. Kot kaže Tabela 7, znaša povprečna mera neučinkovitosti igralnih salonov z več dejavnostmi 0,64, kar je podobno kot v prvi skupini opazovanih igralnih salonov. Mediana je 0,61 in kaže na to, da ima polovica igralnih salonov z več dejavnostmi višjo učinkovitost, saj so neučinkovite v največ 39 %, medtem ko ima polovica enot v prvi skupini najmanj 42 % neučinkovitost. Iz Priloge 4 pa med vsemi enotami najdemo 3 igralne salone, ki so bili učinkoviti v posameznih letih opazovanega obdobja, in glede na izračunane mere učinkovitosti lahko rečemo, da je v

največji meri učinkovit igralni salon Casino Venko, ki je ima za leta 2009, 2010 in 2011 mero učinkovitosti 1, v letih 2014 in 2015 se kot učinkovita enota izkaže koncesionar Onisac d.o.o., ki ima dva igralna salona Casino Rio in Casino Rio Central v Ljubljani, v letu 2010 pa je učinkovita enota tudi igralni salon Hotel Casino Castra. Učinkoviti igralni saloni so predvsem tisti, ki svojo dejavnost izvajajo v okviru destinacije ali v urbanem okolju, imajo ugodno lokacijo in ponujajo obiskovalcem številne in raznovrstne dejavnosti. Najnižja izračunana mera učinkovitosti oz. neučinkovitosti v skupini igralnih salonov z več dejavnostmi znaša 0,18 in pripada enoti Admiral Casino Mediteran v letu 2009. Za boljše ponazoritev nekaterih pomembnih rezultatov mer učinkovitosti, ki smo jih dobili z uporabo metodologije DEA, v nadaljevanju predstavljamo ključne značilnosti v poslovanju nekaterih enot.

Med temi najprej na kratko predstavimo igralni salon Casino Venko, ki je lociran v Dobrovem v Goriških Brdih in ki ga upravlja družba Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o. Družba je bila ustanovljena leta 2004, s poslovanjem pa je pričela v letu 2007 in upravlja s celovitim turistično-zabavišnim kompleksom, ki poleg igralnega salona z 200 igralnimi napravami, obsega tudi hotel z 32 posteljami, restavracijo s 120 sedišči in kongresno dvorano. Turistično-zabavišni kompleks z igralnim salonom Venko se nahaja v bližini mejnega prehoda Neblo v Goriških Brdih v zahodnem delu Slovenije. Na tem območju ni dnevno prehodnih gostov in masovnega turizma, prav tako v Venkoju nimajo gostov, ki bi se v Brdih zadrževali več dni, zato mora družba vlagati veliko sredstev v trženje svojih produktov in za doseganje prepoznavnosti. Njihova glavna dejavnost, ki prinaša največji prihodek, je igralništvo. Poleg igre, nagradni iger in nagradnih žrebanj ta igralni salon v okviru turistično-zabavišnega kompleksa obiskovalcem ponuja tudi dodatno, obigralniško ponudbo, predvsem v obliki glasbenih večerov, zabavnega programa, različnih dogodkov in praznovanj, ki vključujejo pogostitve za obiskovalce. S trženjskimi aktivnostmi skrbijo za pridobivanje igralniških gostov, ki prihajajo v skupinah, pridobivanje individualnih igralniških gostov in hkrati tudi za pridobivanje hotelskih gostov. V letu 2012 so v družbi prvič zmanjšali število zaposlenih in se tako prilagodili zaostrenim razmeram na trgu. Prihodki od iger so v tem letu znašali 11,5 milijonov EUR in so bili za 14 % nižji kot v letu 2011, obiskalo pa jih je 0,9 % manj gostov kot v letu 2011. Med obiskovalci igralnega salona je bilo okoli 95 % Italijanov, 1,6 % Slovencev, ostali obiskovalci pa so gostje iz drugih držav. V hotelu beležijo povečan obisk organiziranih skupin, ki so si kot turistično destinacijo izbrali Goriška Brda (Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o., 2013, str. 4–14). Vse do leta 2012 v okviru naše analize učinkovitosti predstavljajo najučinkovitejšo enoto med igralnimi saloni z več dejavnostmi. V poslovanju družbe so občutili učinke svetovne gospodarske krize in hkrati tudi odprtje novega igralnega salona v bližnji Rožni Dolini (Casino Fortuna v letu 2009). Učinka sta botrovala nekoliko nižjemu številu igralniških in hotelskih gostov, kar pojasnjuje znižanje izračunanih mer učinkovitosti, ki pa ostajajo tudi po letu 2012 nad 0,75.

Da gre za prilagodljivo in strateško ciljno usmerjeno družbo, kar zagotovo vpliva na učinkovitost in uspešnost proučevanega igralnega salona Venko, kaže tudi dejstvo, da je bila družba Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o. tudi med pobudniki ustanovitve Profesionalnega združenja igralnih salonov Slovenije (v nadaljevanju PROZIS). Preko združenja PROZIS, ki zastopa koncesionarje igralnih salonov, tako uveljavljajo svoje interese in predlagajo izboljšave na področju predpisov in zakonodaje. Preko tega združenja prihaja tudi do medsebojne izmenjave izkušenj med koncesionarji, ki tako delujejo povezano in hkrati tudi aktivno sodelujejo pri oblikovanju državne igralniške politike. Sodelovanje v procesu nastajanja igralniške zakonodaje in strategije je bilo pred ustanovitvijo tega združenja neke vrste privilegij državnih igralnic. V združenju PROZIS so tako leta 2009 prvič dosegli, da je Ministrstvo za finance začelo projekt celovite spremembe igralniške zakonodaje. Združenje je takrat predlagalo odpravo neenakega položaja zasebnih igralnih salonov v primerjavi z igralnicami v večinski državni lasti. Predlagali so odpravo delitve na igralnice in igralne salone ter odpravo obveznega lastništva države v igralnicah, saj država svojo funkcijo nadzora opravlja že skozi nadzor prirejanja iger na srečo (FURS in DURS) (Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o., 2010, str. 4). Družba je tudi v letu 2014 in 2015 poslovala uspešno, saj so se ustrezno in hitro odzvali na zaostrene razmere poslovanja, predvsem z znižanjem stroškov poslovanja, nekaj tudi na račun znižanja števila zaposlenih s 75,6 zaposlenecv v letu 2009 na 55,7 zaposlenecv na podlagi delovnih ur v letu 2015. V letu 2014 so v hotelskem delu turistično-zabavišnega kompleksa beležili večje število gostov, pohodnikov iz Avstrije. Največji delež gostov predstavljajo individualni gostje oz. posamezniki, ki se zanimajo za ogled širše okolice in koristijo tudi igralniško in gostinsko ponudbo Venkoja. Goste pa poleg njihovih storitev zanimajo tudi degustacije pri vinarjih na območju Brd, gostje se vedno bolj zanimajo tudi za ključne dogodke na turistični destinaciji Goriška Brda, kot so na primer prireditve Brda in vino, praznik češenj, martinovanje in druge prireditve (Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o., 2015, str. 12–13).

Enota Rio, ki za potrebe analize učinkovitosti združuje dva igralna salona, Casino Rio in Casino Rio Central, kar smo pojasnili v poglavju 3.1, je bila učinkovita prav v letih 2014 in 2015, ko se kažejo učinki združitve dveh enot pod okriljem ene družbe, ki tako uspešno razporeja svoje vire na turistični in edini resnično urbani destinaciji v Sloveniji. Z odprtjem druge enote v centru mesta se v tej družbi v letu 2012 število zaposlenecv ni bistveno povečalo (Onisac d.o.o., 2013, str. 3–4). V letu 2009 je imela družba 28,3 zaposlenecv na podlagi delovnih ur, v letu 2015 pa le še 19,1 zaposlenecv, kljub temu pa v družbi predvsem v zadnjih dveh letih opazovanega obdobja niso beležili višjih stroškov storitev. Enota Rio pa predvsem v zadnjih treh letih opazovanega obdobja dosega občutno višje prihodke iz iger kot pred leti.

Med učinkovitejšimi igralnimi saloni je tudi ajdovski Casino Castra. V sklopu igralniško-zabavišnega kompleksa je poleg igralnega salona Casino Castra tudi Hotel Gold Club,

pivnica, picerija, pivovarna in restavracija. V igralnem salonu ponujajo najnovejše igralne avtomate zadnje generacije in elektronske rulete hišnega proizvajalca Gold Club. S svojo celotno ponudbo pa kljub večji oddaljenosti od državne meje z Italijo v primerjavi z ostalimi konkurenčnimi ponudniki posebnih iger na srečo pomembno prispevajo k popestritvi turistične ponudbe Ajdovščine v Vipavski dolini. Casino Castra se nahaja na najbolj oddaljenem koncu področja, kjer je v Sloveniji skoncentrirana igralniška ponudba v t.i. goriškem igralniškem bazenu (Pigal d.o.o., 2013, str. 5–9). Družba Pigal se v iskanju novih poslovnih priložnosti povezuje s poslovnimi organizacijami v lokalnem okolju, s prisotnostjo na trgu in z izvajanjem osebnega pristopa do gostov pa v igralniško-zabaviščni kompleks privabljajo nove obiskovalce. V zadnjih letih opazovanega obdobja veliko sredstev vlagajo v obnovo poslovnega objekta in dodatno ponudbo (letni vrt, igrala za otroke, ipd.). Vedno več pozornosti namenjajo dogodkom in prireditvam, poslovnim srečanjem, organizaciji pogostitev in zabavnega programa tako za goste igralnega salona kot tudi goste, ki obiskujejo hotel, pivnico in restavracijo (Pigal d.o.o., 2015, str. 3–7). Vse te dejavnosti pa dolgi rok prinašajo boljše rezultate tudi igralniškega poslovanja. Poleg obstoječe konkurenčne ponudbe v zahodnem delu Slovenije pa tudi novi ponudniki posebnih iger na srečo na italijanskem trgu pomembno vplivajo na poslovanje igralnega salona Casino Castra. Poslovno tveganje za to družbo tako predstavlja gospodarsko in politično stanje na njihovem primarnem, italijanskem trgu. Pomemben dejavnik pri odločanju gostov za obisk določenega igralnega salona med vsemi ostalimi primerljivimi ponudniki na trgu, je zagotovo osebni pristop, ki predstavlja poseben pristop do gostov in ga v igralniški dejavnosti imenujemo »hosting« (angl. *casino hosting*), ki družbam pomaga pri zniževanju poslovnih tveganj, ki jih v obliki nižjega števila obiskovalcev s seboj prinašajo učinki splošne gospodarske krize.

Tudi v številnih igralnih salonih v Sloveniji imajo tako po vzoru večjih igralnic ali igralniško-zabaviščnih centrov, ki predstavljajo ameriški tip igralništva, zaposlene tudi gostitelje, ki jim lahko rečemo tudi igralniški gostitelji (angl. *casino hosts*). Gostitelji v igralnih salonih in v igralnicah so tisti, ki v izredno konkurenčnem okolju skrbijo predvsem za to, da gostje – igralci v določeni igralni enoti naredijo čimveč obiskov in s tem tudi igrajo oz. trošijo svoj denar v tej in ne v kateri drugi konkurenčni enoti. Gostitelji igralcem organizirajo potovanja do igralnih enot, rezervirajo jim hotel, obisk centrov dobrega počutja, organizirajo različne aktivnosti in krajše izlete v času njihovega bivanja v posamezni enoti in s tem poskrbijo, da tem gostom ugodijo v vseh njihovih razumljivih željah, jim namenijo pozornost, ki jo ti gostje potrebujejo in jih tudi na ta način nekako vežejo na posamezno igralno enoto. Igralniški gostitelji so hkrati tudi tisti, ki imajo moč podeljevanja dodatnih ugodnosti (angl. *comps, complimentary services*), ki lahko segajo od večerij, pijače, vstopnic za zanimive koncerte ali športne dogodke do brezplačnega bivanja v hotelu, letalskih vozovnic in podobno. Predvsem v primeru, ko ima igralni salon ali igralnica dobro razvito obigralniško ponudbo oz. je hkrati v bližini te enote tudi zanimiva neigralniška ponudba, gostitelji precej lažje zgrabijo goste v te enote, saj se v nekem

določenem času med igralniškimi gostitelji in gosti splete odnos, ki temelji na zaupanju in prepričanju, da je ob prihodu gosta na igralniško destinacijo za vse poskrbljeno. Te dodatne in brezplačne ugodnosti pa predstavljajo večji del poslovno potrebnih stroškov, s katerimi v igralnih salonih lahko vplivajo na povečanje prihodkov v igralniškem delu poslovanja. Igralniški gostje pa tako lahko vsaj za en večer ali nekaj dni pozabijo na svoje vsakodnevne skrbi in vstopijo v svet igre in zabave, ki jo ponuja igralniško-zabavišni kompleks. Osebni pristop do gostov kot trženjsko in prodajno orodje uporabljajo v večini igralnih salonov z več dejavnostmi, posebej pa ga poudarjamo na tem mestu, saj je prav za enoto Casino Castra, ki je locirana na najbolj oddaljenem koncu med ponudniki v goriškem igralniško-turističnem bazen, ta pristop še toliko bolj pomemben pri pridobivanju igralniških gostov na trgu.

Najmanj učinkovit igralni salon v skupini igralnih salonov z več dejavnostmi pa je igralni salon Admiral. Družba Admiral d.o.o. upravlja igralni salon Admiral Casino Mediteran z 200 igralnimi mesti, ki deluje v okviru turistično-igralniškega kompleksa Hotel & Casino Resort Admiral na Kozini in ima za leto 2009 najnižje izračunane mere neučinkovitosti. Družba spada v skupino ene od vodilnih svetovnih družb, ki proizvajajo in razvijajo igralne naprave, to je avstrijske Novomatic Group of Companies. Igralni salon ima odlično lokacijo ob avtocesti Ljubljana–Koper, je le 2 km oddaljen od mejnega prehoda z Italijo (Krvavi potok), hkrati pa je 23 km oddaljen od slovenske obale, blizu pa je tudi Hrvaška. Največ obiskovalcev prihaja iz Italije, saj s svojo ponudbo ciljajo predvsem na tuje goste, ki iščejo vse na enem mestu, zabavo ob igri, vrhunsko kulinariko ter počitek in sprostitev v prostem času. Admiral pa poleg zabave ob igri na igralnih avtomatih obiskovalcem ponujajo celostno turistično ponudbo z namestitvijo v hotelu, ki so ga prenovili v letu 2009 in ima 46 sodobno opremljenih sob ter mediteransko restavracijo. V letu 2013 se je družba združila z družbo HT Management d.o.o. in z združitvijo ima tako dva hotela, v katerih imajo skupaj 92 sob (Admiral d.o.o., 2015, str. 3). V igralnem salonu redno organizirajo tudi nagradne igre, animacije, pogostitve in zabavne programe. V sklopu tega turistično-igralniškega kompleksa se povezujejo z ostalimi ponudniki v bližnji okolici in v svojo ponudbo vključujejo turistične pakete s krajšimi izleti, obiski kraških jam, golf igrišč in druge turistično zanimivih lokacij v okolici, organizirajo poroke, dogodke, srečanja in konference (Admiral d.o.o., 2016, str. 3–13).

Najslabše izračunane mere učinkovitosti v skupini igralnih salonov z več dejavnosti lahko pojasnimo z velikimi vlaganji v samem začetku poslovanja v letu 2009. Ker je igralni salon lociran v bližini meje z Italijo in se lahko preko mejnega prehoda Krvavi potok obiskovalci iz bližnjega Trsta pripeljejo tudi po državni cesti, za katero ni potrebna vinjeta, vse kaže na to, da neučinkovitosti te enote ne moremo pripisati neugodni lokaciji, saj gre za igralni salon ob izvozu iz avtoceste, ki omogoča hitrejši dostop, ovira zna biti le obvezna vinjeta. Kritična točka v poslovanju te enote je zagotovo nadpovprečno število zaposlenih, ki pa je

za poslovanje dveh hotelskih enot poleg igralnega salona, nujno. V hotelski dejavnosti so vlaganja visoka, poplačajo pa se šele na dolgi rok.

4 LOKACIJA KOT DEJAVNIK UČINKOVITOSTI IGRALNIH SALONOV V SLOVENIJI

Ponudba igralniške dejavnosti je na večini destinacij v svetovnem merilu manjša od povpraševanja po storitvah te dejavnosti. Odprtje nove igralnice ali igralnega salona v določeni regiji bo zato zagotovo pritegnilo številne obiskovalce in ustvarilo prihodke za družbo, ki prireja in ponuja igre na srečo. Posledično bo generiralo tudi ekonomske koristi v smislu povečanja prihodkov, dodane vrednosti in zaposlenosti v tej regiji. V slovenski igralniški dejavnosti cena igre ne predstavlja glavnega dejavnika povpraševanja po igrah na srečo. Kot bolj vplivni dejavniki povpraševanja po igrah na srečo so se v študiji (Zagoršek et al., 2008, str. 36–38) pokazali spremljajoča ponudba, zabavne prireditve, oglaševanje in privlačnost objekta, v katerem se izvaja igralniška dejavnost, in predvsem lokacija ponudnika igralniških storitev.

4.1 Izbor in opredelitev kazalnikov lokacije igralnih salonov v Sloveniji

Eadington, Wellsin Gossi (2010, str. 39) povpraševanje po igrah na srečo opredeljujejo z več dejavniki, med katerimi so tudi takšni, ki so povezani z lokacijo, saj zaradi bližine ali oddaljenosti ter potovanja na določeno lokacijo, kjer se nahaja ponudnik posebnih iger na srečo, nastajajo določeni stroški. Na povpraševanje po igrah na srečo tako vplivajo dejavniki kot so bližina trgov, blagostanje prebivalstva na potencialnem trgu ponudnika iger na srečo, konkurenca v panogi, konkurenca, ki jo predstavljajo tudi substituti za igre na srečo, cena igre in cena komplementarnih dobrin, cena in dostopnost substitutov, stroški prevoza ter drugi dejavniki, ki so povezani z izbiro potrošnikov, ki v primeru igralniške dejavnosti predstavljajo igralce posebnih iger na srečo. Dostopnost (angl. *accessibility*) je pomemben dejavnik, ki vpliva na obisk igralnic in igralnih salonov. Eadington et al. (2010, str. 41) so dostopnost igralniške enote opredelili v povezavi s stroški prevoza, in sicer s cenami goriva in letalskih vozovnic. Sievers (2006, str. 19) navaja, da se dostopnost igralne enote z večjo oddaljenostjo od kraja bivanja obiskovalcev znižuje. Potemtakem največje število obiskovalcev prihaja iz bližnje okolice igralniških enot in se z oddaljenostjo postopoma zmanjšuje, od določene razdalje naprej pa imajo igralniške enote le še zanemarljivo število obiskovalcev. Za Slovenijo so Zagoršek et al. (2008, str. 107) ugotovili, da v povprečju kar 80 % vseh italijanskih gostov v proučevane slovenske igralnice in igralne salone prihaja iz krajev, ki so od teh enot oddaljeni do 150 km. Na samo dostopnost ponudnikov v igralniški dejavnosti pa vpliva tudi kakovost ponudbe, ki je močno povezana s samo velikostjo ponudnikove igralne enote, saj večje igralnice in tudi večji igralni saloni s kakovostno in pestro ponudbo precej lažje pridobijo obiskovalce tudi iz bolj oddaljenih trgov.

Repetti in Jung (2014) sta proučevala učinke pojava novih konkurentov in recesije na obseg bruto igralniških prihodkov na igralnih avtomatih (angl. *slot coin-in*) in bruto prihodkov na igralnih mizah (angl. *table games drop*) v igralnicah Atlantic Cityja, ki sta jih v obdobju 2007–2009 prizadela tako recesija, ki se je začela decembra 2007, kot tudi pojav novih konkurentov v igralniški dejavnosti v sosednji državi Pennsylvania, ki je legalizirala igralništvo. Prva igralnica v Pennsylvaniji je pričela delovati decembra 2006. Tako sta avtorja za obdobje od januarja 2001 do septembra 2012 ugotovila, da je igralniška dejavnost v tem drugem najstarejšem in tretjem največjem igralniškem trgu v Združenih državah Amerike dosegala le nizke stopnje rasti in padec prihodkov že pred recesijo. V prispevku poudarjata, da je imel v primeru igralnic v Atlantic Cityju pojav novih konkurentov v bližnjih obmejnih državah le neznaten učinek. Vsaka igralniška destinacija ali igralniška enota privablja različne segmente igralcev, med katerimi so igralci igralnih avtomatov in igralci, ki igrajo večinoma na igralnih mizah. Hkrati pa velja, da vsak ponudnik v igralniški dejavnosti igralce v svojo enoto privablja iz različnih lokacij. Igralniški ponudniki v Atlantic Cityju imajo največ obiskovalcev iz območja, ki sega 75 milj daleč, kar pomeni, da imajo močno bazo domačih obiskovalcev. Ob upoštevanju učinkov pojava novih konkurenčnih enot v sosednji državi, sta ugotovila, da recesija pravzaprav ni imela pomembnega učinka na obseg bruto igralniških prihodkov. Avtorja poudarjata, da morajo v vodstvu igralniških enot z namenom zaježitve padca prihodkov, tako igralniških kot tudi obigralniških, razumeti, kateri del padca prihodkov je v resnici rezultat gospodarske krize, in kateri del lahko pripišejo pojavu novih konkurentov v tej dejavnosti (Repetti & Jung, 2014, str. 23–35).

Reith (2006, str. 8) proučuje družbene učinke igralništva in pri tem igralniške enote loči glede na različne dejavnike, med katere uvršča velikost enot in geografsko lokacijo, ki se lahko odraža na različne načine. Tako so večji igralniški kompleksi večinoma locirani izven ali stran od glavnih obljudenih in gosto poseljenih centrov in v svoji ponudbi vključujejo širok spekter aktivnosti za prosti čas, kar znatno pripomore k njihovi privlačnosti v očeh turistov in potencialnih obiskovalcev. V nasprotju s ponudbo večjih igralniških kompleksov pa so manjše igralne enote (tako igralnice kot tudi igralni saloni) pogosto locirani v bolj urbanem ali suburbanem okolju in ponujajo manj storitev in so tako manj privlačni za turiste.

Ekonomske koristi odprtja nove igralnice ali igralnega salona izhajajo iz učinkov, ki jih prinaša že sama gradnje igralniške enote (angažiranje lokalnih podjetij v fazi gradnje investicije), nadalje iz učinkov iz naslova delovanja igralnice ali igralnega salona (koncesionar ustvarja prihodke in dodano vrednost ter zaposluje določeno število ljudi), učinkov iz naslova porabe koncesionarja v regiji (različno blago in storitve, nabava pri lokalnih dobaviteljih), učinkov iz naslova porabe zaposlenih iz družbe koncesionarja v regiji (zaposleni v igralniški dejavnosti in zaposleni pri dobaviteljih koncesionarja večino svojih plač porabijo v regiji), učinkov iz naslova porabe obiskovalcev izven igralnice ali

igralnega salona (slednji del svojega denarja porabijo izven igralnice oz. neposredno v lokalnem gospodarstvu, na primer za gostinske storitve, prevoz, nakupovanje, zabavo) ter nenazadnje tudi iz učinkov iz naslova sredstev koncesijskih in podobnih dajatev, ki jih porabi država oz. lokalna skupnost. Država v obliki koncesijskih dajatev in davka od iger na srečo prejme precejšen delež dodane vrednosti, ki jo ustvarijo ponudniki iger na srečo. Ta sredstva so tako imenovana namenska sredstva za nove in obnovitvene investicije v lokalno infrastrukturo ali druge namene, ki lahko koristijo razvoju te regije (Zagoršek et al., 2008, str. 23–24). Med ekonomske koristi odprtja nove igralnice ali igralnega salona na določeni lokaciji lahko uvrstimo tudi dvig vrednosti nepremičnin v okolju ter splošno povečanje interesa za naložbe v turistično infrastrukturo ter industrijske in storitvene naložbe v okolju, ki z odprtjem nove igralniške enote postaja vse bolj privlačno.

Lambert, Srinivasan, Dufrene in Min (2010, str. 1–16) so uspešnost igralnic proučevali glede na njihovo lokacijo v petih ameriških zveznih državah (Illinois, Indiana, Iowa, Louisiana, Missouri). V teh državah igralniška ponudba v teh državah obsega igralnice na rečnih ladjah (angl. *riverboat casinos*) in t.i. racino igralnice, ki so kombinacija igralnic in dirkalnih stez (angl. *racetrack*). Lambert et al. (2010, str. 1) ugotavljajo, da je v empirični literaturi veliko prispevkov, ki igralnice obravnavajo predvsem v povezavi z davčnimi prihodki, ki jih igralniška dejavnost in njeni ponudniki prispevajo v državne proračune. Drugi del empiričnih prispevkov pa igralniško dejavnost obravnava z vidika negativnih učinkov, ki jih ta dejavnost prinaša v obliki porast kriminalnih dejanj, bankrotov in drugih negativnih eksternalij na območju igralniške enote. Zelo malo pa je raziskav o uspešnosti in učinkovitosti igralniških enot v povezavi z zunanjimi dejavniki, ki so ključnega pomena za njihovo uspešnost in učinkovitost. Med temi dejavniki sta najpomembnejša prav lokacija in velikost trga. Glede na to, da se veliko držav in regij zanaša na prihodke, ki jih iz igralniške dejavnosti prejemajo v obliki davkov in koncesijskih dajatev, ali pa se šele odločajo o tem, da bi izdale nove koncesije v tej dejavnosti, je zavedanje o pomenu ključnih dejavnikov, ki vplivajo na uspešnost igralnic, ključnega pomena.

Raziskava avtorjev Lambert et al. (2010) je ena izmed prvih, ki se ukvarja z dejavniki učinkovitosti igralniških ponudnikov. Ker je igralniška ponudba v petih proučevanih državah primerljiva, so Lambert et al. (2010) uporabili metodologijo DEA, ki omogoča identifikacijo učinkovitih enot in primerjavo z neučinkovitimi enotami v vzorcu. Kot inpute so uporabili razpoložljive podatke iz letnih poročil za leto 2008, in sicer število zaposlenih v igralniških enotah, površino igralniških prostorov v kvadratnih metrih, število elektronskih igralnih naprav, število miz in število dirkalnih stez. Med outpute pa so uvrstili dve pomembni spremenljivki, število obiskovalcev v letu 2008 in čiste prihodke opazovanih enot v tem letu. Na podlagi rezultatov so prišli do sklepa, da so najbolj učinkovite igralniške enote v urbanem in gosto naseljenem okolju. Manj učinkovite pa so enote, ki so na robu ali na manj gosto poseljenem območju (Lambert et al., 2010, str. 11–12). Lokacija je torej ključnega pomena tudi za uspeh ali neuspeh ponudnikov v igralniški

dejavnosti, pri tem pa so pomembni dejavniki predvsem bližina in enostaven dostop ter čas, ki ga obiskovalci potrebujejo, da pridejo do določene lokacije bodisi znotraj urbanega centra bodisi v okviru širšega urbanega območja.

Ritchie in Crouch (2003) sta osnovala in proučevala konceptualni model konkurenčnosti turistične destinacije, v katerem ne gre brez lokacije kot enega izmed ključnih omejitvenih in ojačevalnih dejavnikov (angl. *qualifying and amplifying determinants*) v okviru parametrov, ki določajo potencial destinacije v primerjavi s konkurenčnimi destinacijami. Med ostalimi ključnimi omejitvenimi in ojačevalnimi dejavniki so varnost destinacije (angl. *destination safety*), razmerje med ceno in vrednostjo te destinacije v očeh obiskovalca oz. cenovni nivoji destinacije (angl. *destination cost levels*), odvisnost med destinacijami (angl. *destination interdependencies*) v smislu sinergij ali substitutov, podoba destinacije (angl. *destination image*) kot zavedanje v očeh potencialnih obiskovalcev ter zmogljivost destinacije (angl. *carrying capacity*) oz. sposobnost destinacije, da zadosti povpraševanju potencialnih obiskovalcev (Ritchie & Crouch, 2003, str. 233–237). Vse te omejitvene in ojačevalne dejavnike pa lahko uporabimo tudi za igralniško dejavnost oz. v našem primeru za igralniško-turistične destinacije in v okviru letih tudi za igralne salone. Lokacija turistične destinacije in s tem tudi lokacija ponudnika storitev v igralniški dejavnosti pa ima lahko pozitivne ali negativne učinke. Tako lahko lokacija, ki danes velja za ugodno, že čez nekaj let zaradi vpliva številnih ekonomskih, demografskih, političnih ali pa tudi naravnih dejavnikov, postane nezanimiva.

Lokacija že sama po sebi na številne načine pomembno vpliva na konkurenčnost destinacije oz. po tej analogiji tudi na posamezno poslovno enoto, v našem primeru igralni salon. Fizična lokacija turistične destinacije ima lahko velik učinek na konkurenčnost destinacije in njeno sposobnost, da pritegne obiskovalce. Bolj priljubljena destinacija je običajno tista, ki je bližja najpomembnejšim trgom, iz katerih prihajajo obiskovalci te destinacije. Bližina (angl. *proximity*) ključnega trga destinacije pa je tista, ki vpliva tudi na ostale dejavnike, ki sestavljajo konkurenčni model destinacije. Prav dostopnost destinacije (angl. *accessibility*) pa je z njeno lokacijo tudi najbolj tesno povezana (Ritchie & Crouch, 2003, str. 233–237). Bližje je destinacija ključnim trgom, bolj dostopna je tako v očeh potencialnih obiskovalcev in več možnosti je, da se potencialni obiskovalci te destinacije odločijo in tudi dejansko naredijo obisk. Fizična lokacija destinacije je nespremenljiva, njena povezava s ključnimi trgi pa se skozi čas lahko spreminja. Ko se spreminjajo okusi in potovalne navade ljudi, se tako lahko pojavijo novi trgi in nove destinacije. S tem pa nekatere destinacije zbledijo v očeh obiskovalcev, druge pa zatoorej postanejo bolj zaželjene, kar kaže na to, da trgi turističnih destinacij niso statični. Svetovna populacija se spreminja in s tem se spreminjajo tudi trgi, nastajajo novi, nekateri pa izginjajo. Prihodnost destinacije v povezavi z lokacijo je tako odvisna od geografske porazdelitve turističnih trgov, ki rastejo in upadajo kot odsev številnih ekonomskih, demografskih, socialnih, kulturnih in političnih dejavnikov (Ritchie & Crouch, 2003, str. 236).

Zagoršek et al. (2008, str. 75–80) so v študiji, v kateri so zajeti podatki o poslovanju vseh prirediteljev iger na srečo v Sloveniji v obdobju 2000–2006, prišli do zanimivih ugotovitev, ki so povezane tudi z lokacijo igralniških enot. V delu študije, ki vključuje tako igralnice kot igralne salone v Sloveniji, so ugotovili, da obisk konkurenčnih igralnic v radiju 20 km pozitivno in statistično značilno vpliva na znesek vseh stav v proučevani igralni enoti. Povečanje skupnega števila obiskovalcev v konkurenčnih igralnih enotah za 1 % pa tako vpliva na 0,04 do 0,06 % povprečno povečanje obsega vseh stav v proučevani igralniški enoti. Iz tega ni mogoče enostavno sklepati, da delovanje več igralniških enot na nekem ožjem območju že vnaprej negativno vpliva na povpraševanje. Sledi ugotovitev, da več igralniških enot na neki ožji lokaciji prispeva k privlačnosti destinacije za potencialne obiskovalce tako od blizu kot od daleč. Takšna destinacija pritegne več obiskovalcev, ki posledično ustvarijo več obiskov v vsaki posamezni igralniški enoti. Lahko rečemo, da gre za vsaj delno prisoten učinek ustvarjanja trga oziroma zmožnost boljšega pokrivanja različnih segmentov povpraševanja v primeru večjega števila igralniških enot. Večje število ponudnikov posebnih iger na srečo na določenem lokalnem območju za potencialne obiskovalce predstavlja več možnosti izbire, bolj raznoliko in tudi bolj kakovostno ponudbo, ki prispeva k večji privlačnosti igralniške destinacije in tako pozitivno vpliva na povpraševanje po igrah na srečo. Podobno velja za število obiskovalcev v konkurenčnih igralniških enotah v radiju 20 km. V študiji so poleg radija 20 km proučevali tudi radij 50 km, vendar je širši radij v večini primerov vodil do neznačilnih rezultatov (Zagoršek et al., 2008, str. 70).

Tržni potencial pozitivno in statistično značilno vpliva na povpraševanje po igranju na igralnih avtomatih. Lokacija oziroma dostopnost igralne enote ter število prebivalcev iz matične regije in sosednjih regij sta tako za ponudnike posebnih iger na srečo ključnega pomena. Zagoršek et al. (2008) so ločeno ocenjevali funkcijo domačega in tujega povpraševanja po igranju na igralnih avtomatih in prišli do ugotovitve, da je pomemben tako domači kot tuji tržni potencial. Za slovenske ponudnike posebnih iger na srečo je ključnega pomena predvsem potencialno tržno območje Italije, za avstrijski tržni potencial v okviru te študije niso ugotovili značilnega vpliva na povečanje stav oziroma prihodkov od posebnih iger na srečo (Zagoršek et al., 2008, str. 69–80). Iz tega lahko sklepamo, da imajo igralnice in igralni saloni, ki so locirani na območju meje z Italijo najvišji tuji tržni potencial, igralniške enote iz Osrednjeslovenske regije pa najvišji domači tržni potencial. Assaf et al. (2013) so prav tako proučevali lokacijo igralniških ponudnikov in potrdili, da so igralnice, ki so locirane v obmejnem območju bolj uspešne, saj lokacija v bližini trga, ki predstavlja tuji tržni potencial predstavlja pomemben dejavnik uspešnosti ponudnikov.

Ugodne lokacije ob meji z Italijo, in hkrati lahko tako sklepamo tudi za lokacije enot ob meji z Avstrijo ter lokacije v okviru turističnih destinacij, predstavljajo za igralnice in igralne salone višji tržni potencial, ki prinaša tudi višje povpraševanje po igralniških storitvah na tako opredeljenih lokacijah v primerjavi s slovenskim povprečjem v ostalih

regijah. Za enote, ki so locirane ob slovensko-italijanski meji, velja, da imajo relativno prednost pred ostalimi igralniškimi enotami, enako pa sklepamo tudi za igralnice in igralne salone, ki so locirani ob meji z Avstrijo. Ponudniki posebnih iger na srečo iz Osrednjeslovenske regije imajo najvišji domači tržni potencial. Kot odraz ugodne lokacije lahko pri omenjenih igralnih salonih pričakujemo višje povpraševanje in s tem tudi večje število obiskovalcev in višje prihodke od posebnih iger na srečo. Glede na geografsko lociranost igralnih salonov v Sloveniji le-te lahko razdelimo v dve skupini, in sicer turistično usmerjene igralne salone, ki se nahajajo predvsem v obmejnih regijah v bližini Italije in Avstrije (Obalno-kraška, Goriška ter delno tudi Gorenjska statistična regija) in domače usmerjene igralne salone, ki prevladujejo v drugih regijah. Razporeditev slovenskih igralnih salonov po statističnih regijah grafično prikazujemo v Prilogi 3.

Glede na izračunane mere učinkovitosti, ki jih prikazujemo v Prilogi 4, so najbolj učinkovite enote v skupini igralnih salonov z osnovno dejavnostjo Casino AS, ki se nahaja ob meji z Avstrijo in spada v Pomursko statistično regijo, Casino Lev, ki je lociran v glavnem mestu Sloveniji, ki je hkrati tudi pomembna turistična destinacija v Osrednjeslovenski regiji, Casino Astraea, ki je lociran ob meji z Italijo in je del turističnega območja v Obalno-kraški regiji, ter Casino Riviera, ki je prav tako v tej regiji. V drugi skupini igralnih salonov z več dejavnostmi pa se prav tako potrjujemo ugotovitev Zagoršek et al. (2008) v zvezi najvišjim tujim tržnim potencialom na območju meje z Italijo, saj sta v tej skupini kar dve enoti, ki izstopata po izračunanih merah učinkovitosti, to sta Casino Castra v Ajdovščini in Casino Venko v Goriških Brdih, oba v Goriški regiji. V tej skupini se je kot učinkovita enota v določenih letih izkazal tudi ljubljanski koncesionar, ki upravlja Casino Rio in Casino Rio Central, kar dokazuje, da je ima Osrednjeslovenska regija velik tržni potencial, saj gre hkrati za urbano območje in turistično destinacijo.

4.2 Analiza odnosa med lokacijo slovenskih igralnih salonov in njihovo učinkovitostjo

V poglavju 3 smo pojasnili, da je zaradi zagotavljanja čim večje primerljivosti proučevanih enot smiselno igralne salone v Sloveniji razvrstiti v dve skupini, in sicer igralne salone z osnovno dejavnostjo in igralne salone z več dejavnostmi, ter ločeno oceniti njihovo učinkovitost. Ta pristop k ocenjevanju učinkovitosti tudi pomeni, da moramo za ti dve skupini igralnih salonov ločeno proučevati vpliv lokacije na izračunano učinkovitost. Mere učinkovitosti so namreč vedno relativne mere, kar pomeni, da so neučinkovite enote opredeljene glede na najboljše enote v proučevanem vzorcu. Obseg neučinkovitosti igralnega salona z osnovno dejavnostjo, ki je opredeljen glede na najboljše igralne salone z osnovno dejavnostjo, tako ni primerljiv z obsegom neučinkovitosti igralnega salona z več dejavnostmi, saj je ta izračunana na podlagi povsem drugega najboljšega zgleda (angl. *benchmark*).

Za potrebe proučevanja lokacije kot dejavnika učinkovitosti smo tako morali v nadaljevanju za obe skupini opredeliti lokacijo, in sicer na tri različne načine. Prvič, lokacijo smo najprej opredelili glede na oddaljenost od meje, in sicer po zgledu avtorjev Assaf et al. (2013), ki so prav tako opazovali, ali se razlikuje uspešnost igralnic glede na to, ali so blizu državne meje s sosednimi državami ali pa so od nje bolj oddaljene. Drugič, igralne salone smo v ločene skupine razvrstili glede na to, ali se nahajajo v urbanem okolju, torej mestu, ali ne. To delitev smo naredili po zgledu Reith (2006, str. 8), ki je opozoril, da so manjše igralne enote (tako igralnice kot tudi igralni saloni) pogosto locirani v bolj urbanem okolju. Tretjič, lokacijo igralnih salonov smo delili glede na to, ali gre za destinacije ali ne, pri čemer smo sledili zgledu Zagoršek et al. (2008) in Moore et al. (2011), ki so pokazali, kot smo pojasnili v poglavju 2.3, da obstaja segment obiskovalcev igralnic, ki poleg igre iščejo tudi zabavo, druženje, dobro počutje in prijetno ter doživljajsko bogato preživljanje prostega časa, kar pa lahko doživijo v igralnicah oz. igralniško-zabaviških centrih, ki poleg iger na igralnih mizah in igralnih avtomatih ponujajo tudi druge obigralniške in neigralniške storitve oz. celovitejšo turistično ponudbo.

Lokacijo igralnih salonov z osnovno dejavnostjo glede na izbrane kriterije prikazujemo v Tabeli 8.

Tabela 8: Lokacija igralnih salonov z osnovno dejavnostjo

Igralni saloni	Meja	Mesto	Destinacija
Tivoli	ne	ne	ne
Joker	ne	da	ne
As	da	ne	da
Lev	ne	da	da
Safir	da	ne	da
Astraea	da	ne	da
Cezar	ne	da	ne
Bernardin	da	ne	da
Riviera	da	ne	da
Fortuna	da	da	da
Larix	da	ne	da
Princess	da	da	da

Lokacijo igralnih salonov smo torej najprej opredelili glede na to, ali se igralni salon nahaja ob meji z Avstrijo in Italijo oz. ali je od državne meje oddaljen več kot 20–25 km. V prvi skupini, med igralnimi saloni z osnovno dejavnostjo, imamo kar 8 enot, ki so locirane ob meji. Ob meji z Avstrijo sta locirani enoti Casino igralni salon AS v Radencih in Casino Larix v Kranjski Gori, za katerega velja, da je hkrati tudi ob meji z Italijo, saj je od obeh meja oddaljen manj kot 10 km. Polovica igralnih salonov z osnovno dejavnostjo, torej 6 enot v tej skupini, pa je lociranih ob italijanski meji, in sicer gre za Casino Safir in

Casino Astraea v Sežani, Casino Bernardin in Casino Riviera v Portorožu ter Casino Princess in Casino Fortuna v Novi Gorici. Ostale enote pa so od meje precej bolj oddaljene, čeprav tudi te enote črpajo goste iz trgov sosednje Italije in Avstrije (predvsem tiste, ki iščejo pestrost v ponudbi, oz. goste, ki so redni obiskovalci igralnic in gredo v vsako igralnico, ki jo srečajo na svojih potovanjih).

V kategorijo mesta smo po lastni presoji za potrebe analize z metodo DEA uvrstili naselja, ki imajo 10.000 ali več prebivalcev. Naselja, v katerih so locirani igralni saloni, ki so predmet analize odnosa med lokacijo igralnih salonov in njihovo učinkovitostjo, po številu prebivalcev prikazujemo v Prilogi 5. V prvi skupini, med igralnimi saloni z osnovno dejavnostjo, imamo 5 enot, ki so locirane v mestih, in sicer Casino Joker v Mariboru, Casino Lev v Ljubljani, Casino Cezar v Kranju ter Casino Princess in Casino Fortuna v Novi Gorici. Ostale enote so locirane, v naseljih, ki imajo manj kot 10.000 prebivalcev.

Kot smo pojasnili, smo igralne salone z osnovno dejavnostjo glede na njihovo lokacijo presojali tudi z vidika destinacije, s tem pa mislimo na turistično ali celo igralniško-turistično destinacijo ali zaokroženo turistično območje. Pričakujemo, da bodo igralni saloni, ki so locirani na turistični destinaciji, bolj uspešni in tudi bolj učinkoviti od tistih, ki niso del zaokroženega turističnega območja. V kategorijo destinacij smo po lastni presoji uvrstili igralne salone z osnovno dejavnostjo, ki so locirani v Radencih, Ljubljani, Sežani, Kranjski Gori in Novi Gorici. Igralniško-turistično destinacijo v tem primeru predstavlja le Nova Gorica, saj je igralništvo na območju Mestne občine Nova Gorica tista glavna dejavnost, okoli katere se zaradi velikega števila obiskovalcev novogoriških igralnic in igralnih salonov razvijajo tudi ostale obigralniške in neigralniške dejavnosti.

Ko smo igralne salone z osnovno dejavnostjo na tri različne načine razvrstili v dve skupini glede na lokacijo, smo za potrebe ugotavljanja, ali se igralni saloni z različnih lokacij razlikujejo po učinkovitosti, uporabili Mann-Whitneyev U test (Nachar, 2008). Gre za neparametrični test, ki omogoča primerjavo dveh neodvisnih vzorcev. V našem primeru opazujemo glede na lokacijo dva različna nabora igralnih salonov, zato moramo uporabiti test za neodvisne vzorce. Neparametrični test pa smo izbrali zato, ker tovrstni testi niso vezani na predpostavko o določeni porazdelitvi osnovne populacije. V našem primeru bi bila glede na vrednosti tehnične učinkovitosti predpostavka o normalni porazdelitvi namreč neustrezna.

Z Mann-Whitneyevim U testom, katerega rezultate za igralne salone z osnovno dejavnostjo kaže Tabela 9, smo preverili, ali se mediani dveh vzorcev statistično značilno razlikujeta, pri čemer smo mere učinkovitosti skupine igralnih salonov, ki so v eni skupini glede na lokacijo, primerjali z merami učinkovitosti igralnih salonov, ki so v drugi skupini glede na izbrani način opredelitve lokacije (meja, mesto ali destinacija). Iz prikazanih podatkov v Tabeli 9 izhaja, da rezultati v nobenem primeru niso statistično značilni. Igralni saloni, ki

se sicer razlikujejo glede na lokacijo, se glede na učinkovitost ne razlikujejo statistično značilno.

Tabela 9: Mann-Whitneyjev U test za igralne salone z osnovno dejavnostjo glede na različne opredelitve lokacije

Naziv skupine	Status lokacije igralnega salona	N	Povprečni rang	Vsota rangov	Mann-Whitneyeva U vrednost	Z	P vrednost (2-stranska)
MEJA	da	56	40,87	2.288,50	692,500	-0,868	0,385
	ne	28	45,77	1.281,50			
DESTINACIJA	da	63	44,24	2.787,00	552,000	-1,131	0,258
	ne	21	37,29	783,00			
MESTO	da	35	45,73	1.600,50	744,500	-1,025	0,305
	ne	49	40,19	1.969,50			

Dejstvo, da igralni saloni z osnovno dejavnostjo, ki so blizu meje, v nasprotju s pričakovanji niso statistično značilno učinkovitejši od ostalih igralnih salonov, gre pripisati dejstvu, da so med igralnimi saloni, ki so blizu meje, po eni strani najučinkovitejši igralni saloni, po drugi strani pa tudi taki, ki so v analizi iz poglavja 3.3 med najmanj učinkovitimi. Iz spodnjega opisa takih igralnih salonov je razvidno, da je lokacija zgolj eden od pomembnih dejavnikov učinkovitosti in da v številnih primerih pozitivne učinke iz naslova ugodne lokacije nadvladajo drugi pojasnjevalni dejavniki učinkovitosti. Že ta sklep naloge je pomemben, saj nasprotuje splošnemu prepričanju, ki smo ga omenili v uvodu, da v praksi ponudniki turističnih storitev navajajo tri ključne dejavnike uspeha, in sicer lokacija, lokacija in še enkrat lokacija.

Med igralnimi saloni z osnovno dejavnostjo, ki so locirani ob meji, je tako na primer igralni salon Casino Fortuna, ki je od državne meje oddaljen le 200 metrov in o katerem je javno dostopnih le malo podatkov (Casinò Fortuna – Come arrivare, 2016). Za to enoto smo izračunali nadpovprečne mere učinkovitosti. Glavna konkurenčna prednost tega igralnega salona v primerjavi z ostalimi ponudniki v goriškem igralniškem bazenu je prav ugodna lokacija ob mejnem prehodu Rožna dolina. Glavna pomanjkljivost, ki jo v družbi Mako d.o.o. v okviru strateških načrtov želijo odpraviti, pa je pomanjkanje lastnih hotelskih zmogljivosti. Zato so v tem igralnem salonu toliko bolj aktivni pri rednem posodabljanju ponudbe igralnih naprav in pri svojih trženjskih aktivnostih, s katerimi privabljajo obiskovalce k obisku in igri. Tako kot večina igralnih salonov ima tudi Casino Fortuna igralniški klub zvestobe (angl. *players club* ali *loyalty club*), ki gostom za igro ob vsakem obisku z uporabo klubske kartice prinaša točke ugodnosti. Igralniški klubi zvestobe ali ugodnosti so si večinoma podobni in tako kot Elite Card v igralnem salonu Casino Fortuna igralniškim gostom ponujajo številne ugodnosti za točke, pridobljene z igro na igralnih avtomatih. Tako lahko igralci pridobljene točke zamenjajo za gotovino (na

primer za vsakih 1.000 točk podarijo 10 EUR), gostje lahko s točkami prevzamejo kupon za večerjo ali prenočitev v hotelu in podobno. Igralniške kartice zvestobe prinašajo igralcem privlačne nagrade, različne popuste, prestižna darila in še mnogo dodatnih ugodnosti. Omogočajo pa tudi hitrejši vstop v igralni salon, brez nepotrebnega čakanja in predstavljajo tudi brezplačno vstopnico za prireditve v posameznem igralnem salonu (Casinò Fortuna – Elite Card, 2016).

Igralni salon Casino Astraea v Sežani je bil učinkovit v dveh letih proučevanega obdobja (2009, 2011). Tako kot tudi konkurenčni igralni salon Casino Safir, je tudi Casino Astraea lociran ob meji in v okviru turistično-igralniške destinacije Lipica–Sežana. Družba Astraea d.o.o. opravlja dejavnost prirejanja posebnih iger na srečo v igralnem salonu Casino Astraea v Lipici od novembra leta 2005. V letnih poročilih družba med konkurenčne prednosti na prvem mestu uvršča makro in mikro lokacijo igralnega salona. Med ostalimi konkurenčnimi prednostmi pa navajajo najnovejšo igralniško tehnologijo, avtomatizirane poslovne procese, izobražene, usposobljene in motivirane zaposlene v igralnem salonu ter vrhunsko ponudbo tudi za zahtevnejše goste. Območje južne Primorske ob meji z Italijo predstavlja eno izmed najboljših lokacij za razvoj igralništva v Sloveniji. Trst ima dobrih 205.000 prebivalcev in z okoliškimi mesti kot so Monfalcone, Videm, Pordenone in Mestre predstavlja glavni trg igralnega salona Astraea, saj skoraj 95 % vseh obiskov naredijo gostje iz Italije (Astraea d.o.o., 2014, str. 2–18).

Koncentracijo igralniške ponudbe na tem področju pa vsak od igralnih salonov poskuša izkoristiti kot prednost, saj se vsi ponudniki zavedajo in ugotavljajo, da večja in raznolika ponudba pritegne obiskovalce iz širšega območja. Mikro lokacija igralnega salona Astraea je odmaknjena od mestnega vrveža in tik ob meji, od centra Trsta je enota oddaljena približno 10 kilometrov oz. 10 minut vožnje z avtomobilom. Največja prednost lokacije te enote je v tem, da stoji tik ob magistralni cesti, ki po najkrajši poti povezuje Trst z Lipico in Sežano in s tem tudi z vsemi ostalimi ponudniki igralniških in drugih turističnih storitev na tej turistično-igralniški destinaciji (Astraea d.o.o., 2014, str. 2–18). Družba Astraea je lastniško povezana z družbo Onisac d.o.o. Konec leta 2015 je bilo v igralnem salonu 30 zaposlenih, poleg tega pa so redno sodelovali še z 12 študenti, v tem letu je bila učinkovitost te enote najnižja v opazovanem obdobju, kar je tudi posledica gospodarske krize v državah Evropske unije in še posebej v sosednji Italiji. Ožje območje mejnega platoja Lipica–Bazovica je v občinskih prostorskih aktih določeno kot vstopna turistična točka in družba Astraea v skladu s tem tudi načrtuje in uresničuje svoj razvoj v smeri večjega povezovanja z ostalimi ponudniki v turistični dejavnosti (projekt Astraea Tours, spletni portal v več jezikih www.kras4fun.com). Poslovno in investicijsko jih omejuje Odlok o zaščiti Kobilarne Lipica kot kulturnega spomenika posebnega pomena, ki omejuje širitev njihovega poslovanja (Astraea d.o.o., 2016, str. 2–7).

Med igralnimi saloni z osnovno dejavnostjo, ki so locirani ob meji, je tudi Casino Safir, ki pa ima v opazovani skupini enot z osnovno dejavnostjo nižje izračunane mere učinkovitosti. Igralni salon Casino Safir je pričel s poslovanjem leta 2007 na 130 igralnih mestih, že v letu 2009 pa je imel zakonsko dovoljenih 200 igralnih mest. Istega leta je družba na isti lokaciji začela delovati tudi v hotelski, gostinski ter turistični dejavnosti. Hotelski del in večino gostinskih dejavnosti (kuhinjo, restavracijo, aperitiv bar in lobi bar) je družba konec leta 2009 z namenom preprečevanja nadaljevanja slabih rezultatov iz tega dela poslovanja in s tem tudi negativnega poslovnega izida celotne družbe, oddala v najem. Negativni poslovni izid v prvem letu poslovanja in zaostrene gospodarske razmere v ožjem in širšem okolju, ki so se začele manifestirati leta 2009 in se le še poglobile v letu 2010, so narekovale sprejetje vrste strukturnih sprememb in prilagoditev zlasti na področjih poslovanja, števila zaposlenih in stroškov dela ter ostalih stroškov in stroškov financiranja. Zgovoren je podatek, da je imela družba v začetku leta 2009 zaposlenih 51 oseb, ob koncu tega leta pa se je število zaposlenih skoraj prepolovilo na 26, večina zaposlenih pa prihaja iz ožje ali širše lokalne skupnosti. Med glavnimi razlogi za slabše rezultate poslovanja igralnega salona družba B.G.S. navaja predvsem koncentracijo in pojav novih konkurentov v bližnjem okolju, zlasti v Lipici (igralni salon Casino Astraea), na Kozini (igralni salon Admiral Casino Mediteran) in na Škofijah (igralni salon Karneval). Ocenjujejo, da se jim je zaradi višje koncentracije ponudnikov posebnih iger na srečo na tem območju, kjer se več koncesionarjev bori za obiskovalce in prihodke iz igralniške dejavnosti, za okoli 10 % oz. tudi za več kot 20 % v posameznih mesecih zmanjšalo število obiskovalcev. V letu 2015 so zaradi nelikvidnosti pridobili družbenika iz tujine, ki je družbo dokapitaliziral in tako so v celoti odplačali obveznosti do bank in hkrati nadaljevali z aktivnostmi za boljše poslovanje družbe. V tem letu so ponovno prevzeli v lastno upravljanje vse hotelske in gostinske dejavnosti, ki so jih pred leti oddali v najem. Zaradi lastnega upravljanja so se tako v hotelsko-gostinski dejavnosti kot tudi v igralniškem delu zaradi novih investicij in nakupa sodobnih igralnih naprav ter obsežnih trženjskih aktivnosti dvignili prihodki. Leto 2015 pa je prelomno tudi na področju zaposlovanja v tej družbi. Od januarja, ko so imeli 24 zaposlenih, pa do decembra tega leta, so zaposlili dodatnih 29 oseb in tako imajo konec leta 2015 skupaj kar 53 zaposlenih, predvsem zaradi prevzema hotelske in gostinske dejavnosti, ki to enoto sedaj že uvršča med igralne salone z več dejavnostmi (B.G.S. gostinstvo in turizem d.o.o., 2016, str. 2–9).

Glede na lociranost ob meji, v mestu ali v okviru destinacije smo razvrščali tudi igralne salone z več dejavnosti, kar prikazujemo v Tabeli 10. Na podlagi lastne presoje in oddaljenosti igralnih salonov od meje, ugotavljamo, da se 6 igralnih salonov, kar v tej skupini predstavlja več kot polovico enot, nahaja ob ali v bližini meje s sosednjo državo Italijo. Republika Italija predstavlja pomemben trg za slovensko igralniško dejavnost, njeni prebivalci pa so znani po tem, da se radi družijo in zabavajo ter uživajo v kulinariki, zelo radi pa se udeležujejo tudi iger na srečo v igralnih salonih, igralnicah in igralniško-zabaviščnih centrih in so pripravljeni prepotovati tudi daljše razdalje, čeprav gre le za

kratek »vikend« slovenskih, švicarskih, francoskih, malteških ali avstrijskih ponudnikov igre in zabave. Bližina meje ima zato velik vpliv na poslovanje igralnih salonov v tej skupini proučevanih enot, saj gre za enote, ki s svojo raznovrstno ponudbo privabljajo goste tako iz bližnjega obmejnega območja kot tudi tiste iz bolj oddaljenih italijanskih regij. Ob meji z Italijo se nahajajo enote igralni salon Karneval – Casino Carnevale v Škofijah, Casino Venko v Dobrovem v Brdih, Admiral Casino Mediteran v Kozini, Casino Castra v Ajdovščini, Casino Paquito v Volčji Dragi in Casino Andor v Ankaranu.

Tabela 10: Lokacija igralnih salonov z več dejavnostmi

Igralni saloni	Meja	Mesto	Destinacija
Karneval	da	ne	ne
Venko	da	ne	da
Rio	ne	da	da
Admiral	da	ne	ne
Kongo	ne	ne	ne
Faraon	ne	da	ne
Castra	da	ne	ne
Paquito	da	ne	da
Poetovio	ne	da	da
Žalec	ne	ne	ne
Andor	da	ne	ne

Ob pregledu lokacij in spletnih strani igralnih salonov ter po lastni presoji na podlagi dolgoletnih delovnih izkušenj v igralniški dejavnosti in spremljanja razvoja in konkurence v tej dejavnosti, lahko sklepamo, da so igralni saloni, ki so locirani ob meji, a nekateri kljub temu od 10–25 km oddaljeni od meje z Italijo, tisti, ki za obiskovalce predvsem v novogoriškem in portoroškem igralniškem bazenu poleg osnovne ponujajo več dejavnosti. Novogoriška igralna salona Casino Fortuna in Casino Princess, ki sta v primerjavi z enotami Venko, Castra in Paquito, locirana v centru mesta, v katerem sta tudi dva velika igralniško-zabavišna centra, ne ponujata veliko obigralniških dejavnosti, saj jima to enostavno ni potrebno, ker je v sami bližini že razvita tako obigralniška kot tudi neigralniška ponudba. Za take enote lahko rečemo, da delujejo po principu pijavke. Zagoršek et al. (2008, str. 89) so v študiji prišli do ugotovitev, da se manjše enote, kot so na primer igralni saloni v bližnji okolici večjih ponudnikov, ki jih predstavljajo igralnice ali igralniško-zabavišni centri, zanašajo na to, da bodo v svoje enote uspeli zvabiti del obiskovalcev, ki jih večji centri privabijo z večjim obsegom oglaševanja, ki pa seveda zahteva določena dodatna sredstva. Podobno velja za enote Karneval, Admiral in Andor, ki jih lahko uvrstimo v portoroški igralniški bazen, saj sta dve enoti, Bernardin in Riviera locirani v samem osrčju tega igralniškega območja, v katerem deluje tudi igralnica Casino Portorož, in smo ju glede na njune značilnosti v ponudbi uvrstili med enote z osnovno dejavnostjo. Ostale enote v tej skupini so v naseljih oz. mestih Ljubljana, Grosuplje, Celje,

Ptuj in Žalec. Med igralne salone z več dejavnostmi, ki imajo urbano lokacijo, se uvrščajo enote Rio v Ljubljani, Faraon v Celju in Poetovio na Ptuju. Ostale enote pa so locirane v naseljih, ki imajo manj kot 10.000 prebivalcev.

Igralne salone z več dejavnostmi smo proučevali tudi glede na njihovo lokacijo na destinaciji, in sicer turistični ali igralniško-turistični destinaciji oz. v okviru zaokroženega turističnega območja. Tudi za to skupino enot pričakujemo, da se bodo igralni saloni, ki so locirani na turistični destinaciji ali igralniško-turistični destinaciji, izkazali kot bolj uspešni in tudi bolj učinkoviti od tistih enot, ki nimajo ugodne lokacije s tega vidika. V kategorijo destinacij smo po lastni presoji uvrstili igralne salone z več dejavnostmi, ki so locirani v Goriških Brdih (Casino Venko), v Ljubljani (Casino Rio in Casino Rio Central, ki skupaj predstavljata enoto Rio), v Volčji Dragi v bližini Nove Gorice oz. v okviru igralniško-turistične destinacije Nova Gorica (Casino Paquito) ter na Ptuju (Casino Poetovio), ki prav tako predstavlja destinacijo z zanimivo turistično ponudbo. Za ostale enote te skupine igralnih salonov pa ugotavljamo, da niso locirane na destinaciji oz. je njihovo poslovanje premalo povezano s ponudbo in aktivnostmi bližnjih destinacij, ki za potencialne obiskovalce igralnih salonov predstavljajo privlačno obigralniško in neigralniško ponudbo.

Iz Tabele 11 je razvidno, da se mediani mer učinkovitosti za igralne salone, ki so del destinacije, in igralne salone, ki niso del destinacije, statistično značilno razlikujeta. Iz primerjave povprečnih rangov lahko sklepamo, da so med igralnimi saloni z več dejavnostmi učinkovitejši tisti igralni saloni, ki so del destinacije (Venko, Rio, Paquito, Poetovio). Ta ugotovitev pa je skladna s pričakovanji, da so igralni saloni, ki so locirani na turistični destinaciji ali igralniško-turistični destinaciji, bolj uspešni in tudi bolj učinkoviti od tistih enot, ki nimajo ugodne lokacije s tega vidika.

Tabela 11: Mann-Whitneyjev U test za igralne salone z več dejavnostmi glede na različne opredelitve lokacije

Naziv skupine	Status lokacije igralnega salona	N	Povprečni rang	Vsota rangov	Mann-Whitneyeva U vrednost	Z	P vrednost (2-stranska)
MEJA	da	42	38,57	1.620,00	717,000	-0,184	0,854
	ne	35	39,51	1.383,00			
DESTINACIJA	da	28	47,48	1.329,50	448,500	-2,516	0,012
	ne	49	34,15	1.673,50			
MESTO	da	21	34,90	733,00	502,000	-0,984	0,325
	ne	56	40,54	2.270,00			

V nadaljevanju na kratko prikazujemo ključne značilnosti enot, ki sodijo med igralne salone z več dejavnostmi, ki so locirani na destinaciji, to so igralni saloni Casino Venko v Dobrovem v Brdih, enota Rio, ki smo jo že opisali v poglavju 3.1, igralni salon Casino Paquito v Volčji Dragi ter Casino Poetovio na Ptuju. Razen enote Rio, ki spada v urbano

lokacijo in na turistično destinacijo, ki je hkrati prestolnica Slovenije, so ostale tri učinkovite enote na turističnih destinacijah, ki so vsaka posebej edinstvena zaradi svoje lokacije. Casino Venko ima odlično lokacijo ob meji in hkrati na destinaciji Goriška Brda, Casino Paquito je del goriške igralniško-turistične destinacije, je malo oddaljen od centra te destinacije, a ima temu ustrezno ponudbo, ki pritegne zadosten del obiskovalcev te igralniške destinacije. Igralni salon Casino Poetovio pa je vključen v destinacijo Ptuj. Kot zanimiv primer enote, ki je v turistični destinaciji, a vseeno malo oddaljena od centra te destinacije, se ponuja igralni salon Casino Paquito v Volčji Dragi.

Igralni salon Casino Paquito se podobno kot igralni salon Hotel Casino Castra v Ajdovščini nahaja izven in v drugi smeri od koncentriranega novogoriškega igralniškega bazena, s tem da je v primerjavi z ajdovskim igralnim salonom Paquito bližje vsem ostalim igralniškim ponudnikom na destinaciji Nova Gorica in bližje tudi meji z Italijo (Viva d.o.o., 2010, str. 7). Glede na takšno lokacijo se v Paqitu zavedajo, da morajo delovati kot posebna enota, v kateri bodo obiskovalci zaznali njihovo posebnost in tako našli nekaj več od ostale igralniške ponudbe v bližnji okolici. Velik poudarek dajejo osebjem, ki ima posluh za igralniške goste in njihove posebnosti ter je hkrati sposobno zagotoviti visoko raven kakovosti ponudbe in ustvarjati prijazno okolje, ki igralniške goste spodbuja k vračanju v Paquito. Trudijo se obdržati svojo posebnost kot konkurenčno prednost zaradi katere jih gostje izberejo kot ciljno destinacijo. Viva d.o.o. združuje igralniško, gostinsko in hotelsko dejavnost. Družba želi razvijati kvalitetne igralniške dejavnosti, ki jih podpira vrhunska kulinarika in dodatna ponudba za goste igralnega salona. Zavedajo se, da se s povečevanjem števila atraktivnih in najsodobnejših igralnih naprav povečujejo tudi prihodki tako v restavraciji kot tudi z večjim številom nočitev v njihovem hotelskem delu. Casino Paquito je kot kompleksni igralniško-turistični produkt vtkan v podeželsko okolje in je nekoliko oddaljen od konkurenčne ponudbe v Novi Gorici. Družba ima kot ena redkih jasno zastavljeno svoje temeljno poslanstvo, vrednote in vizijo, da postanejo najbolj zaželeni in obiskana mala igralniška destinacija v goriški regiji. Z znanjem, inovativnostjo in edinstveno storitvijo želijo presegati pričakovanja gostov in biti odgovoren partner in promotor, ki poleg družbene odgovornosti skrbi za razvoj in prepoznavnost regije in lokalnega okolja (Viva d.o.o., 2016, str. 1–3).

Primer igralnega salona, ki ravno tako lahko izkorišča prednosti lokacije v okviru turistične destinacije, a z vidika učinkovitosti nekoliko zaostaja, je Casino Paquito v Volčji Dragi. Že leta 2009 so med najpomembnejše vzroke padanja prihodkov v igralnem salonu Paquito navajali zaostrene razmere poslovanja zaradi globalne krize, recesije na tujem in domačem trgu, vstop novih konkurentov na trg (povečevanje števila igralnih salonov v regiji in s tem povečanje konkurence v preteklih letih in še dodatno v tekočem letu) ter uvedbo protikadilskega zakona avgusta 2007, ki še vedno vpliva na poslovanje v slovenski igralniški dejavnosti. Leta 2009 je vstop novega konkurenta (v mesecu aprilu se je odprl igralni salon Casino Fortuna) poleg krize na trgu prispeval k dodatnemu znižanju števila

obiskovalcev in posledično tudi k zmanjšanju obsega prihodkov. Na novo nastale razmere na trgu so v družbi odgovorili z novimi trženjskimi prijemi za povečanje števila obiskovalcev, za doseganje pozitivnega poslovnega rezultata pa so morali znižati stroške poslovanja in hkrati tudi število zaposlenih. Za leto 2011 so med najpomembnejšimi vzroki padanja prihodkov zgoraj že omenjenim dodali še nove trende v igralništvu, porast internetnega igralništva in novo italijansko igralniško zakonodajo, ki omogoča rast števila igralnih avtomatov in igralnih salonov na primarnem trgu, ki ga za mnoge igralne salone in slovenske igralnice ob meji, predstavlja Italija. V Italiji so igralni avtomati poleg ponudbe le-teh v 4 velikih igralnicah (Venezia, San Remo, Campione in Saint Vincent) prisotni tudi v številnih igralnih salonih, lokalih ter bingo salonih, v porastu pa je tudi igranje iger na srečo na internetu.

Kot kaže Tabela 11, pa se z delitvijo igralnih salonov z več dejavnostmi v dve skupini glede na oddaljenost od meje in glede na lociranost v mestnem okolju ne razkrije razlik v učinkovitosti med temi skupinami igralnih salonov. To, da razlike razkriva zgolj opredelitev lokacije kot turistične destinacije, pa je povsem skladno ugotovitvijo, da postajajo v igralništvu vse pomembnejši tisti obiskovalci, ki poleg igre iščejo tudi zabavo, druženje, dobro počutje in prijetno ter doživljajsko bogato preživljanje prostega časa. To je skladno z ugotovitvijo, da se igralništvo spreminja, kar kaže tudi strateška usmerjenost največjega ponudnika igralniških storitev v Sloveniji Hit d.d., ki kaže, da obigralniške in neigralniške storitve niso več zgolj dopolnitev igralniške dejavnosti, temveč je igralništvo zgolj eden od elementov celovite ponudbe zabave in kot tako predstavlja del celovite turistične ponudbe na destinaciji.

SKLEP

Igralniška dejavnost je gospodarska dejavnost državnega pomena, ki ima velike multiplikativne učinke na ostale gospodarske dejavnosti in hkrati predstavlja pomembno spodbudo za razvoj turizma. Igralništvo naj se razvija predvsem kot izvozno naravnana turistična dejavnost, saj le na ta način lahko država maksimira družbeno ekonomske dobrobiti in ima hkrati najnižje negativne učinke v družbi. Potrebno je torej družbeno odgovorno usmerjanje razvoja igralniške dejavnosti in skupaj s turističnimi družbami in institucijami poskrbeti tudi za razvoj igralniškega turizma. Ponudnikom v slovenski igralniški dejavnosti pa je potrebno po eni strani omogočiti preoblikovanje v kompleksnejše igralniško-zabaviščne centre, po drugi strani pa omogočiti tudi fleksibilnost in prilagodljivost za nadaljnji razvoj. Ključnega pomena za razvoj igralniške dejavnosti je dobra in predvsem razvojno naravnana zakonodaja, ki omogoča nastanek večjih igralniško-turističnih centrov, ustrezno podeljevanje koncesij in namensko porabo koncesijskih sredstev, s katerimi razpolagajo lokalne skupnosti. V povezavi z igralništvom pa je izredno pomembno tudi osveščanje ljudi, ki pripomore k zavedanju posameznikov o pozitivnih elementih igre in udeležbe v igri ter hkrati tudi zavedanje glede negativnih učinkov, ki jih

ta dejavnost prinaša posamezniku v obliki zasvojenosti, ki kot bolezensko stanje prinaša tudi določene družbene stroške. Igralniška dejavnost pa vendarle s svojo ponudbo sodobnemu človeku prinaša številne dobrobiti, med katerimi so tudi sanje, sanje o dobitku, in sanje kot vizija, ki človeku pomaga naprej skozi vsakdanje življenje.

Na tem mestu povzemamo trditve Bashama in Luika (2011, str. 9–10), da je igralništvo dobro tako za posameznika kot tudi za celotno družbo, saj predstavlja prijetno obliko zabave, med najpomembnejšimi koristmi, ki jih prinaša milijonom ljudem po svetu, pa sta predvsem razvedrilo in užitek ob igri. Igra je tista, ki človeka spremlja od samega začetka bivanja, tako z zgodovinskega vidika kot tudi z vidika posameznika, saj se pomen igre za človeka ne konča z vstopom v odrasli svet. V vsakem od nas je bitje, ki se rado igra in udeležuje v aktivnostih, ki so povezane z igro. Sanje o dobitku pa bodo v človekovi zavesti vedno privlačne in v tolikšni meri vznemirljive, da se bo udeleževal iger na srečo, pa naj bo to v bližnjem igralnem salonu ali v tisoč kilometrov oddaljenem igralniško-turističnem centru.

Poleg rednih obiskovalcev igralnic in igralnih salonov, ki le-te predvsem zaradi lažje dostopnosti pogosto obiskujejo in s tem tvegajo zasvojenost z igrami na srečo, pa predvsem v igralniško-turistične komplekse, ki ne ponujajo le igre, prihajajo tudi občasni in novi gostje iz bolj oddaljenih območij, za katere igralništvo predstavlja atraktivno dodatno ponudbo turističnih središč, udeležba v igrah na srečo pa prijeten in sodoben način zabave. Predvsem gostje iz oddaljenih trgov so tisti, ki ne prihajajo v slovenske igralnice in igralne salone le zaradi ponudbe iger, pač pa zaradi široke palete vseh dejavnosti, ki jih nudi igralniško-turistična destinacija, v okviru katere pomemben del ponudbe predstavlja tudi igralniško-zabavišni center ali igralni salon z več dejavnostmi, ki skupaj z ostalimi ponudniki na tej destinaciji ustvarja za obiskovalce edinstveno ponudbo. Zato mora družba, in s tem mislimo na državo oz. vlado in resorna ministrstva, ki določajo zakonodajo, pripravljajo in sprejemajo strategije in tako določajo smer, obseg in v največji meri tudi uspešnost razvoja igralniške dejavnosti, stopiti tistih nekaj odločnih korakov naprej, predvsem v smislu spodbujanja razvoja večjih igralniško-turističnih centrov, ki lahko na trgu ponudijo širok nabor ponudbe obigralniških in tudi neigralniških storitev. V magistrskem delu smo se osredotočili na igralne salone v Sloveniji, ki predstavljajo del igralniške ponudbe.

Proučevali smo učinkovitost igralnih salonov s poudarkom na njihovi lokaciji z metodologijo DEA. Iz letnih poročil družb, ki imajo koncesijo za izvajanje posebnih iger na srečo v igralnih salonih, razberemo, da je konkurenca na področju izvajanja iger na srečo zelo velika. Družbe s koncesijo za igralni salon tako vsako leto posodablajo igralna mesta in nabavljajo nove igralne naprave, kar pa predstavlja velike stroške. Redni igralniški gostje zaznajo vsako spremembo v ponudbi in zato v igralnih salonih nenehno posodablajo in vzdržujejo opremo za prirejanje iger na srečo, saj se zavedajo, da le

najnovejši igralni avtomati predstavljajo prednost pred konkurenco. Med igralnimi saloni z osnovno dejavnostjo ni statistično značilnih razlik glede na lokacijo ob meji, v mestu ali na destinaciji. V drugi skupini proučevanih igralnih salonov, ki obiskovalcem v svoji ponudbi nudi več dejavnosti, pa so se kot bolj učinkoviti izkazali igralni saloni, ki so locirani na destinaciji. To kaže na pomemben vidik v ponudbi igralnih salonov, saj je za te igralne enote, ki so del turistične destinacije manj pomembno, koliko so oddaljene od potencialni obiskovalcev. Oddaljenost torej ne igra tako pomembne vloge, kot jo v očeh obiskovalcev in s tem tudi z vidika njihove pripravljenosti prepotovati določeno razdaljo do igralniške enote, predstavlja prav celotna ponudba. Za obiskovalce je potemtakem bolj pomembno, da se igralni salon nahaja na lokaciji, ki je pravzaprav del destinacije oz. turističnega centra, v katerem je skoncentrirana celotna paleta ponudbe številnih turističnih storitev in dejavnosti.

Vlada RS je leta 2010 s sprejetjem Strategije razvoja igralniške dejavnosti v Sloveniji za področje prirejanja posebnih iger na srečo predvidela zniževanje števila koncesij ob hkratnem spodbujanju koncesij za večje enote, ki so locirane na turističnih in urbano zaokroženih območjih in imajo pretežno turistično komponento (Vlada Republike Slovenije, 2010, str. 28). V Sloveniji imamo danes aktivnih skupaj 36 koncesij za prirejanje posebnih iger na srečo, ponudba igralniške dejavnosti tako obsega 10 igralnic in 26 igralnih salonov, kar pomeni, da je v letu 2016 glede na napovedi Vlade RS v zadnji strategiji razvoja igralništva 1 koncesijo več kot so jih predvideli do leta 2013. Ta podatek vsaj deloma potrjuje uresničevanje strategije, ki nadalje predvideva, da bomo v Sloveniji do leta 2020 imeli v igralniški dejavnosti največ 30 koncesionarjev. To pa v veliki meri predstavlja nevarnost za nekatere koncesionarje, ki jim v naslednjih letih Vlada RS morda ne bo podaljšala koncesije. Nova igralniška zakonodaja in strategija igralništva v Sloveniji namreč lahko konkretno posežeta v načrtovano poslovanje igralnih salonov.

Ponudniki igralniških storitev morajo za ohranjanje konkurenčne prednosti del dobička vlagati v razvoj svoje dejavnosti in dopolnitev ponudbe. Krizne razmere zahtevajo od ponudnikov, da je njihova igralniška dejavnost podprta z ostalimi turističnimi dejavnostmi kot so na primer gostinske, hotelske in storitve centrov dobrega počutja. V preteklosti je igralniška dejavnost prav zaradi nepovezanosti z okoljem in s turistično ponudbo ter nekoliko brezbržnim odnosom do gostov dobila negativni predznak. Nova igralniška zakonodaja in prirejanje iger na srečo v nadzorovanem okolju prinašata novosti, ki lahko korenito posežejo v poslovanje manjših družb, ki imajo koncesijo za prirejanje iger na srečo v igralnih saloni. Neugodne spremembe in zasuk za prireditelje iger na srečo predvsem v manjših enotah, ki ponujajo le igre in s svojo ponudbo niso del turističnih območij, pa na tem področju lahko prinese tudi sprejetje novega Zakona igrar na srečo. Predlog novega zakona spreminja tudi nekatere postopke v zvezi s pridobitvijo koncesij za ponudnike v tej dejavnosti. Predvsem za tiste igralne salone, ki s svojo ponudbo ne sledijo usmeritvam strategije, ki poudarjajo pomen večjih igralniško-turističnih centrov in

obogatitve ponudbe iger z dodatnimi obigralniškimi in neigralniškimi dejavnosti, pa bi to lahko pomenilo tudi izgubo pravice za prirejanje iger na srečo, s predpostavko njihove neuspešnosti v poslovanju ob hkratni neustrezni ponudbi kot jo narekuje strategija.

Igralni saloni v Sloveniji pa se v zadnjih letih tako kot tudi drugi gospodarski subjekti spopadajo s splošno gospodarsko krizo, ki je dodobra oklestila prihodke tudi v tej dejavnosti, vplivala na nižji obisk gostov in hkrati tudi na znižanje njihovega razpoložljivega dohodka. Vse to pa igralnim salonom in na enak način tudi igralnicam ne omogoča vlaganj tako v obnovo poslopij, posodabljanje in nabavo najnovejših igralnih naprav kot tudi novih investicij v obigralniško in neigralniško ponudbo. Eno izmed večjih težav v načrtovanju poslovanja v številnih igralnih salonih v Sloveniji predstavlja nedorečenost dolgoročne strategije razvoja slovenske igralniške dejavnosti, v kateri so se v zadnjem desetletju znižali kapitalski donosi, investicije pa se praviloma izplačajo šele na dolgi rok. Vse to pa zahteva dolgoročno načrtovanje poslovanja in vlaganja v tehnologijo ter posodabljanje igralnih naprav. Prav dolgoročno načrtovanje in poslovanje pa je zaradi relativno kratkega koncesijskega obdobja in nedorečenosti Strategije razvoja igralništva v Sloveniji za igralne salone in njihove lastnike dokaj tvegano. Družbe s koncesijami za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu tako delujejo skoraj izključno na podlagi srednjeročnih planov in odločitev, ki proti koncu koncesijskega obdobja lahko preidejo celo v stihijske odločitve, kar pa zagotovo ni v interesu dolgoročnega razvoja določene lokacije, lokalne skupnosti in zaokroženih turističnih območij in na koncu tudi države.

LITERATURA IN VIRI

1. Admiral d.o.o. (2015). *Letno poročilo podjetja Admiral d.o.o. za leto 2014*. Kozina: Admiral d.o.o.
2. Admiral d.o.o. (2016). *Letno poročilo podjetja Admiral d.o.o. za leto 2015*. Kozina: Admiral d.o.o.
3. AS-MB d.o.o. (2012). *Letno poročilo podjetja AS-MB d.o.o. za leto za leto 2011*. Maribor: AS-MB d.o.o.
4. Assaf, A. G., Knezević Cvelbar, L., & Pahor, M. (2013). Performance drivers in the casino industry: Evidence from Slovenia. *International Journal of Hospitality Management*, 32(1), 149–154.
5. Astraea d.o.o. (2014). *Letno poročilo podjetja Astrea d.o.o. za leto 2013*. Maribor: Astraea d.o.o.
6. Astraea d.o.o. (2016). *Letno poročilo podjetja Astrea d.o.o. za leto 2015*. Maribor: Astraea d.o.o.
7. Balažič, G. (2014). Igralniški turizem v Sloveniji. V K. Vodeb (ur.), *Trajnostni razvoj turističnih destinacij alpsko-jadranskega prostora* (str. 71–81). Koper: Založba Univerze na Primorskem.
8. Barros, C. P. (2005). Measuring efficiency in the hotel sector. *Annals of Tourism Research*, 32(2), 456–477.
9. Barros, C. P., & Dieke, P. U. C. (2008). Technical efficiency of African hotels. *Hospitality Management*, 27(3), 438–447.
10. Barros, C. P., & Mascarenhas, M. J. (2005). Technical and allocative efficiency in a chain of small hotels. *Hospitality Management*, 24(3), 415–436.
11. Basham, P., & Luik, J. (2011). The Social Benefits of Gambling. *Economic Affairs*, (1)3, 9–13.
12. Bernardin Arkade d.d. (2014). *Letno poročilo podjetja Bernardin Arkade d.d. za leto 2013*. Portorož: Bernardin Arkade d.d.
13. Bernardin Arkade d.d. (2016). *Letno poročilo podjetja Bernardin Arkade d.d. za leto 2015*. Portorož: Bernardin Arkade d.d.
14. B.G.S. gostinstvo in turizem d.o.o. (2011). *Letno poročilo podjetja B.G.S. gostinstvo in turizem d.o.o. za leto 2105*. Sežana: B.G.S. gostinstvo in turizem d.o.o.
15. B.G.S. gostinstvo in turizem d.o.o. (2016). *Letno poročilo podjetja B.G.S. gostinstvo in turizem d.o.o. za leto 2015*. Sežana: B.G.S. gostinstvo in turizem d.o.o.
16. Bruto domači proizvod, Slovenija, letno. (b.l.). V *Podatkovni portal SI-STAT*. Najdeno 13. maja 2016 na spletni strani http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?lang=2&ma=0301910S&path=../Database/Ekonomsko/03_nacionalni_racuni/05_03019_BDP_letni/&ti=
17. *Casinò Fortuna – Come arrivare*. Najdeno 17. julija 2016 na spletnem naslovu <http://casino-fortuna.si/it/casin%C3%B2/come-arrivare>

18. *Casinò Fortuna – Elite Card*. Najdeno 17. julija 2016 na spletnem naslovu <http://casino-fortuna.si/sl/elite-card>
19. *Casinò Riviera – Predstavitev*. Najdeno 18. julija 2016 na spletnem naslovu <http://www.casino-riviera.si/pcc.asp#xpath=/casino#xpathid=#lang=slo>
20. Coelli, T. J., Prasada Rao, D. S., O'Donnell, C. J., & Battese, G. E. (2005). *An introduction to efficiency and productivity analysis*. New York: Springer, cop.
21. Cooper, W. W., Seiford, L. M., & Tone, K. (2007). *Data envelopment analysis: a comprehensive text with models, applications, references and DEA-solver software*. New York: Springer, cop.
22. Dakić, L. (2012, 6. junij). Skupina Hit lani zmanjšala izgubo. *Finance*. Najdeno 15. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/356335/Skupina-Hit-lani-zmanjsala-izgubo?metered=yes&sid=467066310>
23. Debreu, G. (1951). The coefficient of resource utilization. *Econometrica*, 19(3), 273–292.
24. Del Naložbe d.d. (2015). *Letno poročilo družbe Del Naložbe d.d. za leto 2014 – nerevidirano*. Čatež ob Savi: Del Naložbe d.d.
25. Došenović Bonča, P. (2010). *Inovacije kot dejavnik učinkovitosti in uspešnosti bolnišnic v Sloveniji* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
26. Došenović Bonča, P. (2014). *Opredelitev in merjenje učinkovitosti v zdravstvu: primer slovenskih bolnišnic*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
27. Dyson, R. G., Allena, R., Camanhob, A. S., Podinovskia, V. V., Sarricoa, C. S., & Shalea, E. A. (2001). Pitfalls and protocols in DEA. *European Journal of Operational Research*, 132(2), 245–259.
28. Eadington, W. R., Wells, R. H., & Gossi, D. (2010). Estimating the Impact of California Tribal Gaming on Demand for Casino Gaming in Nevada. *UNLV Gaming Research & Review Journal*, 14(2), 33–45.
29. Farrell, M. J. (1957). The measurement of productive efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society (Series A)*, 120(3), 253–281.
30. Ferguson, C. E. (1972). *Microeconomic Theory*. Homewood: Irwin.
31. Finančna uprava Republike Slovenije. (2015, september). *Nadzor na področju prirejanja posebnih iger na srečo. Podrobnejši opis*. Najdeno 27. januarja 2016 na spletnem naslovu http://www.fu.gov.si/fileadmin/Internet/Nadzor/Podrocja/Nadzor_iger_na_sreco/Opis/Podrobnejši_opis_1_izdaja_Nadzor_na_podrocju_prirejanja_iger_na_sreco
32. Finančna uprava Republike Slovenije. (2016, 12. april). *Zbirni podatki o igrah na srečo v Sloveniji v obdobju 2005–2015*. Najdeno 5. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.fu.gov.si/nadzor/podrocja/nadzor_iger_na_sreco/?tx_news_pi1%5Bnews%5D=4499&tx_news_pi1%5Bcontroller%5D=News&tx_news_pi1%5Baction%5D=detail&cHash=fd8725e600f73639e6795f5e1f1a0fc8
33. Finančni podatki. (b.l.). V *Gvin*. Najdeno 13. avgusta 2016 na spletni strani www.gvin.com

34. Fried, H. O., Knox Lovell, C. A., & Schmidt, S. S. (2008). Efficiency and Productivity. V H. O. Fried, C. A. Knox Lovell & S.S. Schmidt (ur.), *The measurement of productive efficiency and productivity growth* (str. 3–91). New York: Oxford University Press.
35. Game Star d.o.o. (2014). *Pojasnila k računovodskim izkazom za leto 2013*. Domžale: Game Star d.o.o.
36. Gold Club d.o.o. (2011). *Letno poročilo družbe Gold Club d.o.o. za leto 2010*. Sežana: Gold Club d.o.o.
37. Gold Club d.o.o. (2015). *Letno poročilo družbe Gold Club d.o.o. za leto 2014*. Sežana: Gold Club d.o.o.
38. Hit d.d. (2015, 23. aprila). *Preoblikovanje igralnega salona Drive-in v igralnico. Igralni salon Casino Drive-in*. Najdeno 18. aprila 2016 na spletnem naslovu file:///C:/Users/User/Downloads/15._TOcKA_DOD._Prezentacija_IGRALNICA_DRIVE_IN.pdf
39. Huang, Y. L., Lee, I. F., & Lee, Y. H. (2012). Modeling Operational Efficiency using Data Envelopment Analysis: Evidence From Atlantic City Hotels. *Global Journal of Business Research*, 6 (3), 63–72.
40. Hwang, S. N., & Chang, T. Y. (2003). Using data envelopment analysis to measure hotel managerial efficiency change in Taiwan. *Tourism Management*, 24(4), 357–369.
41. Koopmans, T. C. (1951). Analysis of production as an efficient combination of activities. V T. C. Koopmans (ur.), *Activity analysis of production and allocation (Proceedings of a conference)* (str. 33–97). New York: John Wiley and Sons.
42. Kovač, B. (2001). *Strategija slovenskega turizma 2002–2006*. Ljubljana: Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije.
43. Lambert, T. E., Srinivasan, A. K., Dufrene, U. B., & Min, H. (2010). Urban location and the success of casinos in five states. *International Journal of Management and Marketing Research*, 3(3), 1–16.
44. Luin, D. (2000). Slovensko igralništvo bo v EU imelo močno konkurenco. *Evrobilten*, (15), 2000. Najdeno 21. maja 2015 na spletnem naslovu <http://citadella.net/slovenija/clanki/igralnistvo-slovenija.htm>
45. Luin, D. (2008). *Igralništvo – študijsko gradivo*. Celje: Visoka komercialna šola Celje.
46. Mihalič, T. (2002). *Poslovanje in ekonomika turističnih podjetij*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
47. Mihalič, T. (2006). *Trajnostni turizem*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
48. Mihelič, D. (1993). *Hazard*. Koper: Zgodovinsko društvo za južno Primorsko.
49. Mikuš, Š. (2016, 30. avgust). Bo država končno prodala? *Finance*. Najdeno 15. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.finance.si/8848515/Bo-drzava-koncno-prodala-Hit?metered=yes&sid=467066310>
50. Ministrstvo za finance Republike Slovenije. (2012a, 14. junij). *Vlada gospodarski družbi ZLATI VAL dodelila koncesijo za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu*. Najdeno 15. aprila 2016 na spletnem naslovu http://www.mf.gov.si/si/medijsko_sredisce/novica/archive/2012/6/article/43/1287/

51. Ministrstvo za finance Republike Slovenije. (2012b, 20. december). *Vlada odvzela koncesijo gospodarski družbi Zlati Val d.o.o., Izola, za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu*. Najdeno 15. aprila 2016 na spletnem naslovu http://www.mf.gov.si/nc/si/medijsko_sredisce/novica/article/43/1486/
52. Ministrstvo za finance Republike Slovenije. (2012c, 27. december). *Urad RS za nadzor prirejanja iger na srečo se z novim letom ukine – njegove naloge prehajajo na Ministrstvo za finance in Davčno upravo RS*. Najdeno 20. januarja 2016 na spletnem naslovu http://www.mf.gov.si/si/medijsko_sredisce/novica/archive/2012/12/browse/1/article/43/1491/
53. Ministrstvo za finance Republike Slovenije. (2013a). *Predlog – Zakon o igrah na srečo*. Najdeno 3. julija 2015 na spletnem naslovu http://www.mf.gov.si/fileadmin/mf.gov.si/pageuploads/zakonodaja/ZIS_2013.pdf
54. Ministrstvo za finance Republike Slovenije. (2013b, 6. junij). *Vlada zavrnila zahtevo družbe PORTOROŠKA d.o.o. za dodelitev koncesije za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu*. Najdeno 15. aprila 2016 na spletnem naslovu http://www.mf.gov.si/nc/si/medijsko_sredisce/novica/article/43/1664/
55. Ministrstvo za finance Republike Slovenije. (2014, 11. december). *Vlada gospodarski družbi Portoroška odvzela koncesijo za prirejanje posebnih iger na srečo v igralnem salonu v Portorožu*. Najdeno 15. aprila 2016 na spletnem naslovu http://www.mf.gov.si/si/medijsko_sredisce/novica/archive/2014/12/browse/3/article/43/2208/
56. Ministrstvo za finance Republike Slovenije (b.l.). *Posebne igre na srečo*. Najdeno 23. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.mf.gov.si/si/delovna_podrocja/igre_na_sreco/posebne_igre_na_sreco/
57. Moore, S. M., Thomas, A. C., Kyrios, M., Bates, G., & Meredyth, D. (2011). Gambling Accessibility: A Scale to Measure Gambler Preferences. *Journal of Gambling Studies*, 27(1), 129–143.
58. Nachar, N. (2008). The Mann-Whitney U: A Test for Assessing Whether Two Independent Samples Come from the Same Distribution. *Tutorials in Quantitative Methods for Psychology*, 4(1), 13–20.
59. Občina Kočevje. (b.l.). V *Podatkovni portal SI-STAT*. Najdeno 23. avgusta na spletni strani <http://www.stat.si/obcine/sl/2014/Municip/Index/65>
60. Okrajno sodišče v Ljubljani. (2015). *Sklep o začetku stečajnega postopka nad pravno osebo St 1733/2015*. Ljubljana: Okrajno sodišče v Ljubljani.
61. Oliveira, R., Pedro, M. I., & Marques, R. C. (2013). Efficiency and its determinants in Portuguese hotels in Algarve. *Tourism Management*, 36(2013), 641–649.
62. Onisac d.o.o. (2013). *Letno poročilo podjetja Onisac d.o.o. za leto 2012*. Ljubljana: Onisac d.o.o.
63. Ozcan, Y. A. (2008). *Health care benchmarking and performance evaluation: an assessment using data envelopment analysis (DEA)*. New York: Springer, cop.

64. Pigal d.o.o. (2013). *Letno poslovno poročilo podjetja Pigal d.o.o. na dan 31. december 2012*. Ajdovščina: Pigal d.o.o.
65. Pigal d.o.o. (2015). *Letno poslovno poročilo podjetja Pigal d.o.o. na dan 31. december 2014*. Ajdovščina: Pigal d.o.o.
66. Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (1998). *Microeconomics* (4th ed.) Upper Saddle River: Prentice Hall.
67. Portoroška d.o.o. (2013). *Letno poročilo družbe Portoroška d.o.o. za poslovno leto 2012*. Portorož: Portoroška d.o.o.
68. Potočnik V. (2004). *Trženje storitev s primeri iz prakse*. Ljubljana: GV Založba.
69. Potočnik V. (2005). *Temelji trženja s primeri iz prakse*. Ljubljana: GV Založba.
70. Prašnikar, J., Pahor M., & Knežević, L. (2005). *Analiza vpliva igralniške dejavnosti na gospodarsko in družbeno okolje v občini Nova Gorica*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
71. Prebivalstvo – izbrani kazalniki, naselja, Slovenija, letno. (b.l.). V *Podatkovni portal SI-STAT*. Najdeno 13. maja 2016 na spletni strani http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=05C5004S&ti=&path=../Database/Dem_soc/05_prebivalstvo/10_stevilo_preb/25_05C50_prebivalstvo_naselja/&lang=2
72. Pulina, M., Detotto, C., & Paba, A. (2010). An investigation into the relationship between size and efficiency of the Italian hospitality sector: A window DEA approach. *European Journal of Operational Research*, 204, 613–620.
73. Radio Capris (2015, 4. februar). *Casino Belvedere zaprt, krivijo pa državo*. Najdeno 15. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.radiocapris.si/novice/n/casino-belvedere-zaprt-krivijo-pa-drzavo>
74. Reith, G. (2006). *Research on the Social Impacts of Gambling: Final Report*. Scottish Executive Social Research. Najdeno 23. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.gla.ac.uk/media/media_34552_en.pdf
75. Ritchie, J. R. B., & Crouch, G. I. (2003). *The Competitive Destination. A Sustainable Tourism Perspective*. Wallingford (UK): CAB International.
76. Repetti, T., & Jung, S. J. (2014). Cross-border Competition and the Recession Effect on Atlantic City's Gaming Volumes. *UNLV Gaming Research & Review Journal*, 18(2), 23–38.
77. Sievers, M. (2006). A policy framework for analyzing gaming taxes. *13th International Conference on Gambling & Risk-Taking, Lake Tahoe*. Reno: University of Nevada.
78. Statistični urad Republike Slovenije. (2014). *Slovenske regije v številkah – Slovene regions in figures*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
79. Statistični urad Republike Slovenije. (2016). *Regije v številkah – Statistični portret slovenskih regij 2016*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
80. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.). *Standardna klasifikacija dejavnosti 2008, V2*. Najdeno 12. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=5531>

81. Tajnikar, M. (2003). *Mikroekonomija s poglavji teorije cen*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
82. Thanassoulis, E., Portela, M. C. S., & Despić, O. (2008). Data envelopment analysis: the mathematical programming approach to efficiency analysis. V H. O. Fried, C. A. Knox Lovell & S.S. Schmidt (ur.), *The measurement of productive efficiency and productivity growth* (str. 251–420). New York: Oxford University Press.
83. Turistično podjetje Casino Bled d.o.o. (2014). *Zgodovina*. Najdeno 17. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.casino-bled.si/o-podjetju/zgodovina/>
84. Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o. (2010). *Letno poročilo podjetja Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o. za leto 2009*. Neblo: Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o.
85. Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o. (2013). *Letno poročilo podjetja Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o. za leto 2012*. Neblo: Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o.
86. Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o. (2015). *Letno poročilo podjetja Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o. za leto 2014*. Neblo: Trine turistične in zabaviščne storitve d.o.o.
87. Uran, M., Ovsenik, R., Ovsenik, M., Jerman, J., Radić, D., Tkalčič, M., & Batagelj, Z. (2006). *Razvojni načrt in usmeritve slovenskega turizma 2007–2011*. Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije: Ljubljana.
88. Vis a Vis Club d.o.o. (2010). *Letno poročilo podjetja Vis a Vis Club d.o.o. za leto 2009*. Krvavi potok: Vis a Vis Club d.o.o.
89. Vis a Vis Club d.o.o. (2012). *Letno poročilo podjetja Vis a Vis Club d.o.o. za leto 2011*. Krvavi potok: Vis a Vis Club d.o.o.
90. Viva d.o.o. (2016). *Letno poročilo podjetja Viva d.o.o. za leto 2009*. Volčja Draga: Viva d.o.o.
91. Viva d.o.o. (2016). *Letno poročilo podjetja Viva d.o.o. za leto 2015*. Volčja Draga: Viva d.o.o.
92. Vlada Republike Slovenije. (2010, 16. december). *Strategija razvoja iger na srečo v Sloveniji*. Najdeno 25. januarja 2015 na spletnem naslovu <http://www.mf.gov.si/fileadmin/mf.gov.si/pageuploads/zakonodaja/40534131342.pdf>
93. Vlada Republike Slovenije. (2012, 7. junij). *Strategija razvoja slovenskega turizma 2012–2016. Partnerstvo za trajnostni razvoj slovenskega turizma*. Najdeno 25. januarja 2015 na spletnem naslovu http://www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/turizem/Turizem-strategije_politike/Strategija_turizem_sprejeto_7.6.2012.pdf
94. Walker, D. M. (2007). *The Economics of Casino Gambling*. Berlin: Springer.
95. Wenz, M. (2008). The Spatial Evolution of Casino Gambling. *Cityscape: A Journal of Policy Development and Research*, 10(3), 203–228.
96. Zagoršek, H., Jaklič, M., & Zorić J. (2008). *Analiza in usmeritve glede primerne obsega ponudbe klasičnih in posebnih iger na srečo v Sloveniji*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

97. Zakon o igrah na srečo. *Uradni list RS* št. 14/2011 – uradno prečiščeno besedilo, 108/2012, 11/2014 – popr. in 40/2014 – ZIN-B.
98. Zakonu o davku od iger na srečo. *Uradni list RS* št. 57/1999, 85/2001 – ZIS-A.
99. Zakona o davku na dodano vrednost. *Uradni list RS* št. 13/2011– UPB, 90/15.
100. Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o igrah na srečo – ZIS-A. *Uradni list RS* št. 85/2001.
101. Zakon o začasni ureditvi prirejanja posebnih iger na srečo na igralnih avtomatih zunaj igralnic in o plačevanju takse na igralne avtomate. *Uradni list RS* št. 47/1993 in 27/1995 – ZIS.
102. Zlati val d.o.o. (2011). *Letno poročilo podjetja Zlati Val d.o.o. za leto 2010*. Izola: Zlati val d.o.o.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Izvleček iz registra koncesionarjev za igralnico	1
Priloga 2: Izvleček iz registra koncesionarjev za igralni salon	2
Priloga 3: Grafični prikaz lokacij igralnih salonov v Sloveniji v letu 2016	5
Priloga 4: Mere učinkovitosti	6
Priloga 5: Naselja, v katerih se nahajajo igralni saloni, po številu prebivalcev	9

PRILOGA 1: Izvleček iz registra koncesionarjev za igralnico*Tabela 1: Seznam slovenskih koncesionarjev za igralnico v letu 2016*

Z.št.	Firma in sedež	Igralnica	Veljavnost koncesije
1.	Casino Portorož, d.d. Obala 75a 6320 Portorož	Casino Portorož Obala 75a 6320 Portorož	30. 6. 2019
2.	Casino Portorož, d.d. Obala 75a 6320 Portorož	Casino Lipica Lipica 5 6210 Sežana	30. 6. 2019
3.	Hit, d.d. Delpinova 7a 5000 Nova Gorica	Casino Perla Kidričeva 7 5000 Nova Gorica	30. 6. 2019
4.	Hit, d.d. Delpinova 7a 5000 Nova Gorica	Casino Park Delpinova 5 5000 Nova Gorica	30. 6. 2019
5.	Hit, d.d. Delpinova 7a 5000 Nova Gorica	Casino Korona Vršiška 23 4280 Kranjska Gora	30. 6. 2019
6.	Hit, d.d. Delpinova 7a 5000 Nova Gorica	Casino Fontana Zdraviliški trg 10 3250 Rogaška Slatina	30. 6. 2019
7.	Hit, d.d. Delpinova 7a 5000 Nova Gorica	Casino Mond Sadjarska pot 15 2212 Šentilj v Slovenskih Goricah	30. 10. 2020
8.	Hit, d.d. Delpinova 7a 5000 Nova Gorica	Casino Drive-in Mednarodni prehod 4 5290 Šempeter pri Gorici	6. 12. 2020
9.	Casino Bled, d.d. Cesta svobode 15 4260 Bled	Casino Bled Cesta svobode 15 4260 Bled	31. 12. 2017
10.	Casino Kobarid, d.d. Staro selo 60a 5222 Kobarid	Igralnica Kobarid Staro selo 60a 5222 Kobarid	31. 12. 2017

Vir: Ministrstvo za finance Republike Slovenije, Posebne igre na srečo, (b.l.).

PRILOGA 2: Izvleček iz registra koncesionarjev za igralni salon

Tabela 1: Seznam slovenskih koncesionarjev za igralni salon v letu 2016

Z.št.	Firma in sedež	Igralni salon	Veljavnost koncesije
1.	Hit Larix, d.d. Borovška cesta 99 4280 Kranjska Gora	Casino Larix igralni salon Borovška 99 4280 Kranjska Gora	15. 6. 2020
2.	Viva, d.o.o. Volčja Draga 61 5293 Volčja Draga	Casino Paquito – igralni salon Volčja Draga 61 5293 Volčja Draga	15. 6. 2020
3.	AS-MB, d.o.o. Slovenska ulica 2 2000 Maribor	Casino igralni salon AS Panonska 1 9502 Radenci	31. 7. 2020
4.	Marwin, d.o.o. Ljubljanska 39 3000 Celje	Igralni salon Casino Faraon Celje Ljubljanska 39 3000 Celje	1. 9. 2020
5.	Andor, d.o.o. Klanec 19c 6240 Kozina	Igralni salon Casino Andor Vinogradniška 9 6280 Ankaran	1. 9. 2020
6.	Igralni salon Karneval, d.o.o. Spodnje Škofije 259 6281 Škofije	Igralni salon Karneval – Casino Carnevale Spodnje Škofije 259 6281 Škofije	20. 12. 2020
7.	Memoria, d.o.o. Vinarski trg 5 2250 Ptuj	Casino Poetovio igralni salon Vinarski trg 5 2250 Ptuj	20. 12. 2020
8.	Gold Club, d.o.o. Cesta na Lenivec 44 6210 Sežana	Igralni salon Gold Club Casino Lipica 21 6210 Sežana	20. 12. 2020
9.	Hotel Žalec, d.o.o. Mestni trg 3 3310 Žalec	Salon igralnih avtomatov & zabavišče, Casino Rubin Žalec Mestni trg 3 3310 Žalec	20. 12. 2020
10.	Kongo Hotel & Casino, d.d. Ljubljanska 65 1290 Grosuplje	Kongo Hotel & Casino – igralni salon Ljubljanska 65 1290 Grosuplje	20. 12. 2020
11.	Stava, d.o.o. Mlinska ulica 2 2000 Maribor	Igralni salon Casino Joker Mlinska ulica 2 2000 Maribor	20. 1. 2021

se nadaljuje

Tabela 1: Seznam slovenskih koncesionarjev za igralni salon v letu 2016 (nad.)

Z.št.	Firma in sedež	Igralni salon	Veljavnost koncesije
12.	Inclub, d.o.o. Bevkov trg 6 5000 Nova Gorica	Igralni salon Casino Princess Bevkov trg 6 5000 Nova Gorica	20. 3. 2016
13.	Aleatorium, d.o.o. Bleiweisova cesta 30 1000 Ljubljana	Casino Lev igralni salon Vošnjakova 1 1000 Ljubljana	30. 4. 2017
14.	Pigal, d.o.o. Goriška cesta 25č 5270 Ajdovščina	Igralni salon Hotel Casino Castra Goriška cesta 25č 5270 Ajdovščina	31. 7. 2017
15.	Trine, d.o.o. Neblo 11 5212 Dobrovo v Brdih	Casino Venko igralni salon Neblo 11 5212 Dobrovo v Brdih	1. 10. 2018
16.	Astraea, d.o.o. Ulica borcev 1b 2000 Maribor	Casino Astraea – igralni salon Lipica 23a 6210 Sežana	1. 10. 2018
17.	Lev – Plus, d.o.o. Stritarjeva 1 4000 Kranj	Casino Cezar – igralni salon Stritarjeva 1 4000 Kranj	1. 10. 2018
18.	Onisac, d.o.o. Šmartinska 152 1000 Ljubljana	Casino Rio – igralni salon Šmartinska 152 1000 Ljubljana	20. 11. 2018
19.	Onisac, d.o.o. Šmartinska 152 1000 Ljubljana	Casino Rio Central – igralni salon Miklošičeva cesta 9 1000 Ljubljana	10. 6. 2020
20.	P&P Marketing, d.o.o. Hraška cesta 21 4248 Lesce	Igralni salon Casino Tivoli Hraška cesta 21 4248 Lesce	20. 1. 2019
21.	B.G.S., d.o.o. Partizanska cesta 109 6210 Sežana	Casino Safir – igralni salon Partizanska cesta 149 6210 Sežana	20. 1. 2019
22.	Casino Riviera – igralni salon, d.d. Obala 33 6320 Portorož	Casino Riviera – igralni salon Obala 33 6320 Portorož	31. 7. 2020
23.	Bernardin Arkade, d.o.o. Obala 2 6320 Portorož	Igralni salon Casino Bernardin Obala 2 6320 Portorož	31. 3. 2020

se nadaljuje

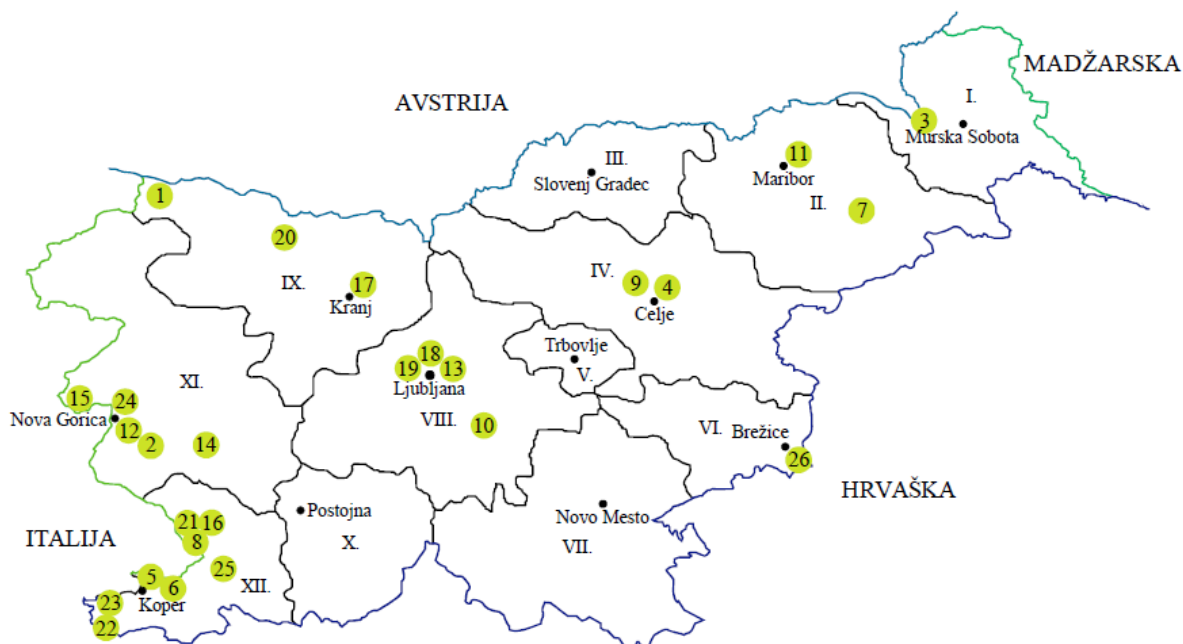
Tabela 1: Seznam slovenskih koncesionarjev za igralni salon v letu 2016 (nad.)

Z.št.	Firma in sedež	Igralni salon	Veljavnost koncesije
24.	Mako, d.o.o. Bevkov trg 6 5000 Nova Gorica	Casino Fortuna igralni salon Vipavska cesta 2e 5000 Nova Gorica	30. 6. 2016
25.	Admiral, d.o.o. Bazoviška cesta 23 6240 Kozina	Admiral Casinò Mediteran – Igralni salon Kozina Bazoviška cesta 23 6240 Kozina	30. 9. 2016
26.	Del Naložbe, d.d. Topliška cesta 35 8251 Čatež ob Savi	Igralni salon Casino Lido Terme Čatež Topliška cesta 35 8251 Čatež ob Savi	1. 10. 2018

Vir: Ministrstvo za finance Republike Slovenije, Posebne igre na srečo, (b.l.).

PRILOGA 3: Grafični prikaz lokacij igralnih salonov v Sloveniji v letu 2016

Slika 1: Grafični prikaz lokacij igralnih salonov Sloveniji v letu 2016



Legenda:

● Igralni saloni:

- 1 Casino Larix (Kranjska Gora)
- 2 Casino Paquito (Volčja Draga)
- 3 Casino igralni salon AS (Radenci)
- 4 Casino Faraon Celje (Celje)
- 5 Casino Andor (Ankaran)
- 6 Karneval – Casino Carnevale (Škofije)
- 7 Casino Poetovio (Ptuj)
- 8 Gold Club Casino (Sežana)
- 9 Casino Rubin Žalec (Žalec)
- 10 Kongo Hotel & Casino (Grosuplje)
- 11 Casino Joker (Maribor)
- 12 Casino Princess (Nova Gorica)
- 13 Casino Lev (Ljubljana)
- 14 Casino Castra (Ajdovščina)
- 15 Casino Venko (Dobrovo v Brdih)
- 16 Casino Astraea (Sežana)
- 17 Casino Cezar (Kranj)
- 18 Casino Rio (Ljubljana)
- 19 Casino Rio Central (Ljubljana)

- 20 Casino Tivoli (Lesce)
- 21 Casino Safir (Sežana)
- 22 Casino Riviera (Portorož)
- 23 Casino Bernardin (Portorož)
- 24 Casino Fortuna (Nova Gorica)
- 25 Admiral Casinò Mediteran (Kozina)
- 26 Casino Lido Terme Čatež (Čatež ob Savi)

Statistične regije Slovenije

- I. Pomurska
- II. Podravska
- III. Koroška
- IV. Savinjska
- V. Zasavska
- VI. Spodnjeposavska
- VII. Jugovzhodna Slovenija
- VIII. Osrednjeslovenska
- IX. Gorenjska
- X. Notranjsko-kraška
- XI. Goriška
- XII. Obalno-kraška

Vir: Ministrstvo za finance Republike Slovenije, *Posebne igre na srečo*, (b.l.); Statistični urad Republike Slovenije, *Slovenske regije v številkah – Slovene regions in figures, 2014*, str. 74.

PRILOGA 4: Mere učinkovitosti

Tabela 1: Izračunane mere učinkovitosti igralnih salonov z osnovno dejavnostjo in igralnih salonov z več dejavnostmi

Igralni salon z osnovno dejavnostjo	Mera učinkovitosti
Tivoli9	0,47143
Tivoli10	0,43664
Tivoli11	0,59777
Tivoli12	0,50750
Tivoli13	0,50344
Tivoli14	0,49120
Tivoli15	0,50020
Joker9	0,83232
Joker10	0,72270
Joker11	0,93115
Joker12	0,80249
Joker13	0,63380
Joker14	0,64097
Joker15	0,58969
As9	0,52653
As10	0,63083
As11	0,49298
As12	0,56658
As13	0,55121
As14	1,00000
As15	0,69137
Lev9	0,92771
Lev10	0,91729
Lev11	1,00000
Lev12	0,94522
Lev13	0,80226
Lev14	0,93159
Lev15	0,70946
Safir9	0,55517
Safir10	0,55288
Safir11	0,49300
Safir12	0,43183
Safir13	0,37120
Safir14	0,35926
Safir15	0,37620
Astraea9	1,00000
Astraea10	0,68278

Igralni salon z več dejavnostmi	Mera učinkovitosti
Karneval09	0,53665
Karneval10	0,47007
Karneval11	0,51517
Karneval12	0,50882
Karneval13	0,53150
Karneval14	0,46397
Karneval15	0,50894
Venko09	1,00000
Venko10	1,00000
Venko11	1,00000
Venko12	0,86353
Venko13	0,82569
Venko14	0,74976
Venko15	0,83026
Rio09	0,67404
Rio10	0,83355
Rio11	0,74560
Rio12	0,65471
Rio13	0,89884
Rio14	1,00000
Rio15	1,00000
Admiral09	0,17574
Admiral10	0,45730
Admiral11	0,55469
Admiral12	0,58862
Admiral13	0,39941
Admiral14	0,44494
Admiral15	0,41112
Kongo09	0,50228
Kongo10	0,48371
Kongo11	0,47731
Kongo12	0,53834
Kongo13	0,63204
Kongo14	0,65416
Kongo15	0,64824
Faraon09	0,62586
Faraon10	0,50234

se nadaljuje

Tabela 1: Izračunane mere učinkovitosti igralnih salonov z osnovno dejavnostjo in igralnih salonov z več dejavnostmi (nad.)

Igralni salon z osnovno dejavnostjo	Mera učinkovitosti
Astraea11	1,00000
Astraea12	0,79374
Astraea13	0,75854
Astraea14	0,64047
Astraea15	0,61490
Cezar9	0,54593
Cezar10	0,58387
Cezar11	0,54811
Cezar12	0,52155
Cezar13	0,47483
Cezar14	0,56370
Cezar15	0,48124
Bernardin9	0,22996
Bernardin10	0,31061
Bernardin11	0,29496
Bernardin12	0,29892
Bernardin13	0,33509
Bernardin14	0,51375
Bernardin15	0,56331
Riviera9	0,96247
Riviera10	1,00000
Riviera11	0,93583
Riviera12	0,82187
Riviera13	0,88812
Riviera14	1,00000
Riviera15	0,95749
Fortuna9	0,74781
Fortuna10	0,69306
Fortuna11	0,73074
Fortuna12	0,62023
Fortuna13	0,59680
Fortuna14	0,58598
Fortuna15	0,64033
Larix9	0,75153
Larix10	0,73830
Larix11	0,55442
Larix12	0,57728
Larix13	0,56423
Larix14	0,57342
Larix15	0,58406

Igralni salon z več dejavnostmi	Mera učinkovitosti
Faraon11	0,42712
Faraon12	0,46742
Faraon13	0,54805
Faraon14	0,61391
Faraon15	0,66982
Castra09	0,86314
Castra10	1,00000
Castra11	0,65907
Castra12	0,79689
Castra13	0,68373
Castra14	0,57411
Castra15	0,57894
Paquito09	0,66794
Paquito10	0,66630
Paquito11	0,71229
Paquito12	0,63909
Paquito13	0,58875
Paquito14	0,60556
Paquito15	0,63747
Poetovio09	0,61394
Poetovio10	0,52556
Poetovio11	0,37722
Poetovio12	0,43035
Poetovio13	0,39042
Poetovio14	0,42830
Poetovio15	0,37897
Žalec09	0,81765
Žalec10	0,80283
Žalec11	0,80916
Žalec12	0,89714
Žalec13	0,78588
Žalec14	0,79934
Žalec15	0,82955
Andor9	0,51585
Andor10	0,62910
Andor11	0,49262
Andor12	0,53925
Andor13	0,51887
Andor14	0,55557
Andor15	0,65358

se nadaljuje

Tabela 1: Izračunane mere učinkovitosti igralnih salonov z osnovno dejavnostjo in igralnih salonov z več dejavnostmi (nad.)

Igralni salon z osnovno dejavnostjo	Mera učinkovitosti
Princess9	0,52238
Princess10	0,48497
Princess11	0,49782
Princess12	0,46920
Princess13	0,44027
Princess14	0,42524
Princess15	0,40281

PRILOGA 5: Naselja, v katerih se nahajajo igralni saloni, po številu prebivalcev

Tabela 1: Naselja, v katerih se nahajajo igralni saloni, po številu prebivalcev

Naselje	Št. prebivalcev	Mesto
Ajdovščina	6.596	ne
Ankaran	3.219	ne
Celje	37.540	da
Dobrovo v Brdih	328	ne
Grosuplje	7.230	ne
Kozina	586	ne
Kranj	37.373	da
Kranjska gora	1.556	ne
Lesce	2.918	ne
Ljubljana	278.789	da
Maribor	95.881	da
Nova Gorica	12.985	da
Portorož	2.961	ne
Ptuj	17.810	da
Radenci	2.154	ne
Sežana	5.638	ne
Spodnje Škofije	1.414	ne
Volčja Draga	712	ne
Žalec	4.812	ne

Vir: Podatkovni portal SI-STAT, Prebivalstvo – izbrani kazalniki, naselja, Slovenija, letno, (b.l.).