

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**VPLIV PREJEMA NEPOVRATNIH SREDSTEV EU NA
POSLOVANJE PODJETIJ V KOVINSKI INDUSTRIJI V SLOVENIJI**

Ljubljana, julij 2017

BARBARA PUŠNIK

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Barbara Pušnik, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Vpliv prejema nepovratnih sredstev EU na poslovanje podjetij v kovinski industriji v Sloveniji, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem doc. dr. Vasjo Rantom

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 plagiatorstvo – 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 plagiatorstvo 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 12. 07. 2017

Podpis študentke:

KAZALO

UVOD.....	1
1 KOHEZIJSKA POLITIKA.....	3
1.1 Kohezijska politika v okviru večletnega finančnega okvira EU	4
1.2 Kohezijska politika v Sloveniji	6
1.3 Zgodovina	8
1.4 Cilji.....	10
1.5 Viri	12
1.5.1 Predpristopna pomoč.....	12
1.5.2 Strukturni skladi.....	13
1.5.2.1 Evropski socialni sklad.....	13
1.5.2.2 Evropski sklad za regionalni razvoj.....	13
1.5.3 Kohezijski sklad.....	14
1.6 Večletni finančni okviri (finančne perspektive).....	15
2 ANALIZA KOVINSKE INDUSTRIJE	17
2.1 Zgodovina industrije na Slovenskem	19
2.2 Stanje in trendi v kovinski industriji	20
2.2.1 Število podjetij.....	21
2.2.2 Prihodki.....	22
2.2.3 Izvoz.....	22
2.2.4 Število zaposlenih	23
2.2.5 Dodana vrednost na zaposlenega	24
2.2.6 Analiza panoge po Porterju	25
2.3 Mednarodna primerjava panoge.....	32
2.4 Industrija v perspektivi 2014–2020	33
3 ANALIZA VPLIVA NEPOVRATNIH SREDSTEV NA KOVINSKO INDUSTRIJO	34
3.1 Razpis za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme za leto 2009	37
3.1.1 Razpisni pogoji	38
3.1.2 Merila za izbor	39
3.1.3 Analiza razpisa.....	39
3.2 Analiza vpliva nepovratnih sredstev na poslovanje	40
3.2.1 Izbor podatkov za analizo.....	40
3.2.2 Srednjeročni vpliv na poslovanje podjetij.....	42
3.2.2.1 Prejemniki nepovratnih sredstev EU.....	43
3.2.2.2 Podjetja, ki niso prejela sredstev EU	44
3.2.2.3 Primerjava analiziranega vzorca podjetij s panogo	46
3.2.2.4 Statistično preverjanje hipoteze o povezavi med nepovratnimi sredstvi EU in poslovanjem podjetij	48
3.2.2.5 Regresijska analiza vpliva prejema nepovratnih sredstev EU na DVZ.....	54
SKLEP	61
LITERATURA IN VIRI	64
PRILOGE	

KAZALO SLIK

Slika 1: Delež sredstev finančnega okvira 2007–2013 po kategorijah na podlagi tekočih cen	5
Slika 2: Primerjava izdatkov proračuna EU med obdobjema 2007–2013 ter 2014–2020 po kategorijah	6
Slika 3: Kovinska industrija znotraj predelovalnih dejavnosti v letu 2014.....	17
Slika 4: Število podjetij (vključno z s. p.) v kovinski industriji po dejavnostih v letu 2014	21
Slika 5: Število podjetij (vključno z s. p.) v kovinski industriji glede na velikost podjetij v letu 2014	22
Slika 6: Število zaposlenih v kovinski industriji po dejavnostih v letu 2014.....	23
Slika 7: Število zaposlenih v kovinski industriji glede na velikost podjetij v letu 2014	24
Slika 8: Gonilne sile konkurence v industriji po Porterju	25
Slika 9: Kovinska industrija znotraj predelovalnih dejavnosti v EU v letu 2014.....	33

KAZALO TABEL

Tabela 1: Delitev sredstev EU po razvojnih prioritetah v obdobju 2007–2013 za operativni program krepitve regionalnih razvojnih potencialov	7
Tabela 2: Delitev sredstev EU po razvojnih prioritetah v obdobju 2007–2013 za operativni program razvoja človeških virov	7
Tabela 3: Delitev sredstev EU po razvojnih prioritetah v obdobju 2007–2013 za operativni program razvoja okoljske in prometne infrastrukture.....	7
Tabela 4: Primerjava kategorij izplačil za obdobji 2007–2013 ter 2014–2020.....	17
Tabela 5: Merila za izbor upravičencev, ki so izpolnjevali pogoje	39
Tabela 6: Kazalci uspešnosti poslovanja prejemnikov nepovratnih sredstev EU	43
Tabela 7: Kazalci uspešnosti poslovanja podjetij, ki niso prejela sredstev EU.....	45
Tabela 8: Kazalci uspešnosti poslovanja podjetij v panogi.....	47
Tabela 9: Opisna statistika pri preizkusu skupin	50
Tabela 10: Rezultati preizkusa skupin za neodvisna vzorca	50
Tabela 11: Rezultati preizkusa skupin za neodvisna vzorca	50
Tabela 12: Rezultati preizkusa skupin za neodvisna vzorca	50
Tabela 13: Opisna statistika pri preizkusu dvojic za podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU	52
Tabela 14: Korelacije pri preizkusu dvojic za podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU	52
Tabela 15: Rezultati preizkusa dvojic za podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU	52
Tabela 16: Rezultati preizkusa dvojic za podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU	52
Tabela 17: Opisna statistika pri preizkusu dvojic za podjetja, ki niso prejela sredstev EU	53
Tabela 18: Korelacije pri preizkusu dvojic za podjetja, ki niso prejela sredstev EU	53
Tabela 19: Rezultati preizkusa dvojic za podjetja, ki niso prejela sredstev EU	53
Tabela 20: Rezultati preizkusa dvojic za podjetja, ki niso prejela sredstev EU	53
Tabela 21: Vnešene spremenljivke za regresijsko analizo 1	56
Tabela 22: Povzetek rezultatov regresijske analize 1	57
Tabela 23: Tabela ANOVA pri regresijski analizi 1	57

Tabela 24: Tabela koeficientov pri regresijski analizi 1	57
Tabela 25: Vnešene spremenljivke za regresijsko analizo 2	59
Tabela 26: Povzetek rezultatov regresijske analize 2	59
Tabela 27: Tabela ANOVA pri regresijski analizi 2	59
Tabela 28: Tabela koeficientov pri regresijski analizi 2	59

UVOD

Podjetja se pogosto srečujejo s težavo kako financirati svoje poslovanje. Na voljo imajo več možnosti, in sicer največkrat uporabijo financiranje z lastniškim kapitalom (navadne in prednostne delnice), dolžniškim kapitalom (dolgoročna bančna posojila, obveznice, leasing – finančni ali poslovni), faktoringom (t. j. odkupom terjatev) in podobno (Berk, Lončarski, & Zajc, 2007, str. 192, 212, 232, 245). Vsaka izmed naštetih oblik ima svoje prednosti in slabosti, podjetja pa se med njimi odločajo na podlagi dostopnosti, stroškov, potrebne količine in namena financiranja.

Poleg tržnih obstajajo tudi druge oblike financiranja, med katere lahko štejemo prejem nepovratnih sredstev. Ker se precej sredstev podeli na ravni Evropske unije (v nadaljevanju EU), bodo le-ta predmet tega magistrskega dela. Gre za sredstva, ki se na podlagi razpisov podeljujejo različnim vrstam prijaviteljev in se uporabijo za aktivnosti, opredeljene v pogodbi o sofinanciranju (le-to podjetje podpiše z institucijo, ki izvaja razpis) in utemeljene v prijavi projekta. Pomembna lastnost nepovratnih sredstev je, da imajo točno določen namen in jih je potrebno porabiti v dogovorjenem roku (Kaj so nepovratna sredstva?, 2015).

Podobno kot zgoraj omenjeni viri financiranja imajo tudi nepovratna sredstva svoje prednosti in slabosti. Med prednostmi je najpomembnejša ta, da lahko na ta način podjetja izvedejo investicije, ki jih drugače zaradi pomanjkanja ali nedostopnosti denarja na trgu ne bi mogla izvesti. Poleg tega lahko med prednosti štejemo tudi transparentnost razpisov in dejstvo, da v primeru dobro pripravljenih in v roku izpeljanih projektov ne pride do vračila prejetih sredstev. Med slabosti lahko štejemo predvsem administrativne ovire, ki lahko marsikoga odvrnejo od prijave, in vnaprej opredeljeni pogoji, ki lahko za marsikoga pomenijo nepotrebne omejitve (Wostner, 2009, str. 190). Obstaja še ena pomembna slabost nepovratnih sredstev, ki se nanaša na način dodeljevanja sredstev. Problem je namreč ta, da obstaja za dodelitev sredstev načelo povračila izdatkov, kar pomeni, da dejanski izdatki nastanejo prej, kot pa podjetje prejme denar iz EU. To pomeni, da mora podjetje med dejanskimi izdatki za investicijo in prejetim povračilom sredstev zagotoviti financiranje za vmesno obdobje, kar pa lahko marsikatero podjetje s kakovostnim projektom odvrne od uporabe te oblike financiranja (Mrak, Rant, Gabrijelčič, & Gergeta, v Prašnikar, 2006, str. 187). To vrzel lahko s svojim delovanjem zapolnijo banke, ki lahko zagotovijo vmesno financiranje v obliki kreditov.

Eno izmed področij, za katera so namenjena evropska sredstva, je tudi konkurenčnost podjetij in raziskovalna odličnost, ki se financira v okviru programa regionalnih razvojnih potencialov. V okviru tega področja se med drugim pripravljajo razpisi za sofinanciranje nakupa tehnološke opreme. V tej magistrski nalogi bo narejena analiza razpisa za leto 2009, kar omogoča primerjavo podatkov v daljšem časovnem obdobju.

Namen magistrskega dela je podrobnejša obravnava prejema sredstev kohezijske politike v kovinski industriji v Sloveniji in ugotovitev vpliva nepovratnih sredstev na poslovanje podjetij.

Struktura magistrske naloge bo razdeljena na tri pomembnejša področja, in sicer kohezijsko politiko EU, kovinsko industrijo ter analizo poslovanja podjetij na izbranih kazalnikih. Poleg tega bo narejena tudi primerjava analiziranih podjetij s panogo kovinske industrije oziroma podjetji, ki delujejo v Združenju kovinske industrije (v nadaljevanju ZKovI) pri Gospodarski zbornici Slovenije (v nadaljevanju GZS).

Glavni **cilj** magistrskega dela je s teoretičnim in empiričnim raziskovalnim pristopom ugotoviti, ali prejeta sredstva vplivajo na poslovanje podjetij.

Hipoteza magistrske naloge se zato glasi: »Prejem nepovratnih sredstev EU pozitivno vpliva na poslovanje podjetij v kovinski industriji, kar se odraža v boljših poslovnih rezultatih v primerjavi s podjetji, ki teh sredstev niso prejela.«

Za lažjo obravnavo področja in preverjanje hipoteze bom skozi nalogu skušala odgovoriti na naslednja raziskovalna vprašanja.

Kakšen je bil razvoj in pomembnost kovinske industrije v Sloveniji?

Ali imajo prejemniki nepovratnih sredstev boljše poslovne rezultate od podjetij, ki sredstev niso prejela?

Kateri dejavniki vplivajo na uspešno koriščenje nepovratnih sredstev za izboljšanje poslovanja podjetij v kovinski industriji?

V magistrskem delu bodo uporabljene različne **metode** analiziranja podatkov. Uporabljena bo kombinacija deduktivnega in induktivnega raziskovalnega pristopa. Pri prvem izhajamo iz obstoječe teorije in podatke analiziramo v tem kontekstu, pri drugem pa je cilj oblikovanje lastne teorije. Kombinacijo obeh pristopov uporabljamo tudi pri študiji primerov, s katero preučujemo aktualne ekonomske in poslovno-organizacijske pojave (Bregar, Ograjenšek, & Bavdaž, 2005, str. 163, 167).

Teoretični del naloge bo temeljil na pregledu domače in tuje strokovne literature, člankov in relevantnih spletnih strani s področja kohezijske politike, industrije in analize poslovanja, ter uporabi znanja, pridobljenega med študijem. V tem delu bosta uporabljeni opisna oziroma deskriptivna metoda raziskovalnega dela ter metoda kompilacije.

Pri empiričnem delu bo narejena analiza razpisa za nepovratna sredstva za nakup tehnološke opreme iz leta 2009. Pri analizi bodo uporabljeni sekundarni podatki iz uradnih evidenc, statistik, objavljenih letnih poročil in internih dokumentov ZKovI. Na podlagi seznama prejemnikov nepovratnih sredstev bodo izbrana podjetja kovinske industrije. Za samo analizo bodo uporabljena letna poročila podjetij, ki so dostopna na Gvinu. Na podlagi analize z osnovnimi kazalci in kazalniki poslovanja, kot so število zaposlenih, čisti prihodki od prodaje (v nadaljevanju ČPOP), dodana vrednost na zaposlenega (v nadaljevanju DVZ) in podobni, bo mogoče skozi daljše časovno obdobje analizirati poslovanje podjetij. S pomočjo testa skupin in

dvojic bo statistično preverjeno, ali obstajajo razlike med podjetji, ki so prejela nepovratna sredstva, in med tistimi, ki jih niso. Na koncu bo narejena še regresijska analiza, kjer se bo prav tako preverjal vpliv nepovratnih sredstev na poslovanje. Rezultati analize bodo obdelani tako kvantitativno (s pomočjo tabelaričnega prikaza), kot tudi kvalitativno s predstavitvijo rezultatov, uporabo komparativne metode za primerjavo s panogo ter oblikovanjem razlag in samostojnih sklepov preučevanega pojava.

Največja omejitev pri analizi poslovanja je, da ne moremo izločiti vpliva ostalih dejavnikov na poslovanje in gledati samo, kako na poslovanje vplivajo prejeta sredstva. Ena izmed možnosti, kako preveriti, ali imajo nepovratna sredstva kakšen vpliv, je ta, da primerjamo podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva s tistimi, ki jih niso. Tudi tukaj je potrebno opozoriti, da ni nujno, da bodo rezultati pokazali realno stanje, saj bo analiza narejena na majhnem vzorcu podjetij. Glede na to, da se analiziran razpis nanaša na nakup tehnološke opreme, lahko pričakujemo, da se vpliv sredstev pokaže posredno, in sicer preko zmanjšanih stroškov proizvodnje, krajšega časa izdelovanja izdelkov, večje produktivnosti, kar se posledično odraža tudi na boljših poslovnih rezultatih podjetij. Potrebno je omeniti še eno omejitev, in sicer da se lahko določeni kazalci po prejemu sredstev izboljšajo, vendar pa moramo preveriti, ali je to posledica boljšega poslovanja po prejemu sredstev ali gre samo za izpolnjevanje razpisnih zahtev (tipičen primer je število zaposlenih). V izogib prehitremu posploševanju rezultatov je potrebno pogledati podatke, ki dajo realnejšo sliko (npr. DVZ). Pričakovati je, da v kolikor so imela podjetja pripravljene dobre in perspektivne projekte za prejem sredstev, se to pozitivno odraža na rezultatih poslovanja.

1 KOHEZIJSKA POLITIKA

»Kohezijska politika predstavlja skupek razvojnih aktivnosti, programov in ukrepov države, lokalnih skupnosti in drugih nosilcev organiziranih interesov na regionalni ravni, koordiniranih in sofinanciranih s strani EU in namenjenih doseganju razvojnih ciljev ob upoštevanju skladnega regionalnega razvoja.« S tem ko se usmerja v pospeševanje razvoja regij in držav, ki so tako gospodarsko kot tudi socialno slabše od povprečja EU, temelji na načelu solidarnosti (Mrak, Mrak, & Rant, 2004, str. I, 29). Sredstva se podeljujejo iz dveh strukturnih skladov in Kohezijskega sklada, ki bodo natančneje opisani v nadaljevanju. Pomembna lastnost, ki ločuje kohezijsko politiko od ostalih politik EU in nacionalnih politik, je ta, da upošteva geografski prostor in je konceptualizirana kot teritorialna in ne sektorska politika. Lahko rečemo, da je uspešna, če lahko spodbuja stopnje ustvarjanja delovnih mest, investicij in rasti nad tiste, ki so bile dosežene pred uvedbo kohezijske politike (Leonardi, 2006, str. 159–161).

Enega izmed izzivov kohezijske politike predstavlja sam proces izvajanja strukturnih skladov, saj razporeditev sredstev vključuje zapletene postopke planiranja, upravljanja programov in uresničevanja projektov, s tem da imajo določeni podnacionalni organi različne vloge in odgovornosti pri odločitvah v posameznih fazah. Glede na to, da je glavni cilj kohezijske politike zmanjševanje razlik med regijami, bi pričakovali, da bodo imele regionalne oblasti velik vpliv na sam proces izvajanja kohezijske politike in razdeljevanje sredstev. Kljub temu so analize

pokazale, da so imele države močno centralizirano oblikovanje politike, medtem ko so bile regionalne ravni in z njimi številne lokalne oblasti precej šibke na tem področju (primer analize na državah EU8). Potrebno je tudi omeniti, da v določenih državah regij sploh ni in da celotna država predstavlja eno regijo. Tako je bilo po klasifikaciji NUTS II tudi na primeru Slovenije, ki pa se od leta 2008 naprej deli na dve kohezijski regiji (Vzhodno Slovenijo in Zahodno Slovenijo). V praksi je bil vpliv regij omejen, za kar obstaja več razlogov: (1) prioriteta razvojnih programov je bila konvergenca s preostalo EU na nacionalni ravni; (2) proces dodeljevanja sredstev vključuje strateške odločitve, ki pogosto pomenijo vključevanje politike; (3) vprašljiva je bila zmogljivost podnacionalnih ravni za učinkovit prispevek pri načrtovanju programov (to je še posebej opazno pri manjših državah članicah s pomanjkanjem regionalne ravni samouprave, kar povzroči nekoordinirano, razdrobljeno in lokalizirano delovanje); (4) pomanjkanje oziroma šibka zaveza ministrstev za spodbujanje regionalnega sodelovanja (Bachtler & McMaster, 2007 str. 2, 7, 10–11; Statistični Urad Republike Slovenije, b.l.).

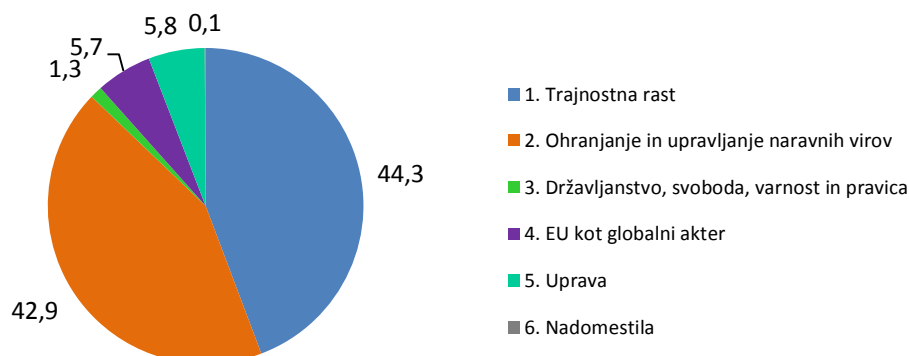
Proračunska sredstva EU so na voljo predvsem majhnim in srednje velikim podjetjem (v nadaljevanju MSP), nevladnim organizacijam, mladim ljudem (predvsem na področju izobraževanja), raziskovalcem ter kmetom. Podeljujejo se za področja, kot so regionalni razvoj, zaposlovanje, kmetijstvo in razvoj podeželja, ribištvo, raziskave in inovacije, humanitarna pomoč in drugo. Temu je namenjenih kar 94 % evropskega proračuna, preostalih 6 % pa predstavljajo sredstva za upravo EU in druge odhodke.

1.1 Kohezijska politika v okviru večletnega finančnega okvira EU

Na tem mestu lahko naredimo primerjavo celotnega večletnega finančnega okvira EU za prejšnje in sedanje obdobje. Za obdobje 2007–2013 je bil celoten proračunski okvir najprej oblikovan v višini 864.316 milijonov evrov (v nadaljevanju €), kar je podatek na podlagi cen iz 2004, oziroma 974.769 (podatek na podlagi tekočih cen), nato pa zaradi širitve na 28 držav članic prilagojen na 975.777 milijonov € (podatek na podlagi tekočih cen). Od tega je bilo 348.865 milijonov € namenjenih kohezijski politiki, kar je več kot tretjina vseh sredstev, natančneje 35,7 %. Skupaj s sredstvi, namenjenimi za konkurenčnost za rast in zaposlovanje, predstavlja ta del kar 44,3 % celotnega finančnega okvira (v Sliki 1 prikazano pod kategorijo trajnostna rast).

Pogajanja za finančni okvir za to obdobje so bila še posebej zahtevna, saj so potekala v precej spremenjenem političnem in institucionalnem okviru, poleg tega je bilo potrebno proračun prilagoditi tudi največji širitvi EU v zgodovini, ko se je skupnosti pridružilo deset novih članic (Cal & Grybauskaitė, 2006, str. 6–8; Financial framework 2007–2013, 2015). Sredstva so bila razdeljena na šest kategorij, ki so prikazane tudi na Sliki 1 (ta prikazuje delež sredstev namenjenih za posamezno kategorijo).

Slika 1: Delež sredstev finančnega okvira 2007–2013 po kategorijah na podlagi tekočih cen



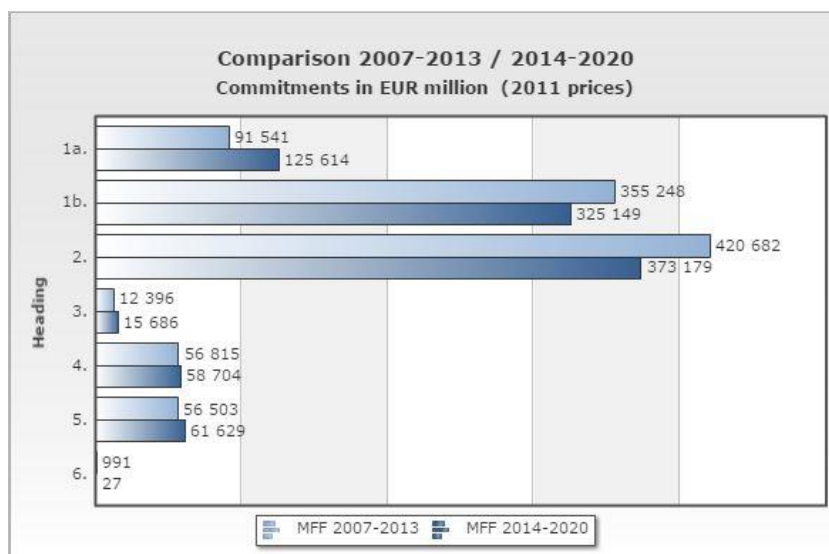
Vir: V. Cal & D. Grybauskaitė, *The Financial Framework of the European Union 2007–2013*, 2006, str. 6–8.

Za celotno zadnje obdobje 2014–2020 je bilo v osnovi določenih 960.000 milijonov € (podatek na podlagi cen iz 2011), ta znesek pa se je zaradi prilagajanja med leti spreminjal in trenutno znaša 1.087.197 milijonov € (znesek je prilagojen za leto 2017 in temelji na tekočih cenah). V tem obdobju je kohezijski politiki pripadlo 371.433 milijonov € sredstev, kar predstavlja 34 % celotnega finančnega okvira (Financial framework 2007–2013, 2015; Figures and documents, 2017). Tudi po posameznih letih je delež sredstev porazdeljen v podobnem razmerju. V letu 2014 je bilo tako za pametno in vključujočo rast namenjenih 44,9 % sredstev (v to skupino spadata področji konkurenčnosti za rast in delovna mesta ter ekonomska, socialna in teritorialna kohezija, za katero je bilo namenjenih 47.502,3 milijona € oziroma 33 %), za trajnostno rast 41,6 %, za Evropo v svetu 5,8 % (v to področje spadajo zunanja politika, predpristopne pomoči, instrumenti partnerstva in podobno) ter za varnost in državljanstvo 1,5 %. Celotni proračun za leto 2014 je znašal 142.640,5 milijona € (EU funding, 2015; Evropska komisija, 2014, str. 2).

Za lažjo primerjavo kako so se sredstva med obema obdobjema razporejala po različnih kategorijah, si lahko pogledamo tudi graf na naslednji strani (Slika 2), ki temelji na cenah iz leta 2011. Podatki za obdobje 2014–2020 so podani kot je bilo določeno z uredbo o večletnem finančnem okviru iz leta 2013 (torej brez popravkov oziroma prilagajanja). Posamezne kategorije v grafu pomenijo naslednje: 1a. konkurenčnost za rast in zaposlovanje, 1b. ekonomska, socialna in teritorialna kohezija (skupaj predstavljata kategorijo pametna in vključujoča rast), 2. trajnostna rast: naravni viri, 3. varnost in državljanstvo, 4. globalna Evropa, 5. administracija ter 6. odškodnine oziroma nadomestila.

Največje razlike so nastale pri prvih dveh kategorijah, kjer so se skupno izdatki v prvi kategoriji v zadnjem obdobju povečali (pri eni podkategoriji so manjši, pri drugi večji kot v prejšnjem obdobju), pri drugi pa zmanjšali.

Slika 2: Primerjava izdatkov proračuna EU med obdobjema 2007–2013 ter 2014–2020 po kategorijah



Vir: Figures and documents, 2017.

1.2 Kohezijska politika v Sloveniji

Da lahko država črpa evropska sredstva potrebuje dokument, ki vsebuje informacije o predvidenem črpanju sredstev iz EU skladov, in je usklajen z Evropsko komisijo. Za obdobje 2004–2006 je bil to Enotni programski dokument (v nadaljevanju EPD), v katerem so bili določeni strateški okvir razvoja, prednostne naloge, ukrepi in okvirna finančna sredstva za doseg ciljev. Vrednost tega dokumenta (skupaj z nacionalnimi sredstvi) je bila za Slovenijo 334,5 milijonov € (Služba vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko, b.l.a).

Za obdobje 2007–2013 je Slovenija pripravila programske dokumente na dveh ravneh, in sicer Nacionalni strateški referenčni okvir na prvi ravni (ta vsebuje strategijo, osnovne mehanizme, število operativnih programov in osnovne finančne razdelitve), ter tri operativne programe na drugi. Operativni programi imajo v pravnem smislu enako funkcijo kot jo je imel EPD v prejšnjem obdobju. Ti trije programi so bili naslednji: operativni program za krepitev regionalnih razvojnih potencialov, ki se financira iz Evropskega sklada za regionalni razvoj (v nadaljevanju ESRR), operativni program razvoja človeških virov, ki se financira iz Evropskega socialnega sklada (v nadaljevanju ESS), ter operativni program razvoja okoljske in prometne infrastrukture, ki se financira v večini iz Kohezijskega sklada (v nadaljevanju KS), v manjši meri pa tudi iz ESRR-ja (Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko, b.l.b).

Kot je razvidno iz spodnjih tabel so bile vrednosti operativnih programov (razdeljene po razvojnih prioritetah) za obdobje 2007–2013 naslednje: za operativni program krepitev regionalnih razvojnih potencialov je bilo namenjenih 1.709.749.522 € (Tabela 1), za operativni

program razvoja človeških virov 755.699.370 € (Tabela 2) in za operativni program razvoja okoljske in prometne infrastrukture 1.577.099.744 € (Tabela 3).

Tabela 1: Delitev sredstev EU po razvojnih prioritetah v obdobju 2007–2013 za operativni program krepitve regionalnih razvojnih potencialov

Razvojne prioritete	Sredstva EU (v EUR)
Konkurenčnost podjetij in raziskovalna odličnost	402.133.645
Gospodarsko-razvojna infrastruktura	396.934.393
Povezovanje naravnih in kulturnih potencialov	263.235.116
Razvoj regij	619.442.634
Tehnična pomoč	28.003.734
SKUPAJ	1.709.749.522

Vir: Služba Vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko, Operativni program krepitve regionalnih razvojnih potencialov za obdobje 2007–2013, 2007a, str. 115.

Tabela 2: Delitev sredstev EU po razvojnih prioritetah v obdobju 2007–2013 za operativni program razvoja človeških virov

Razvojne prioritete	Sredstva EU (v EUR)
Spodbujanje podjetništva in prilagodljivosti	262.114.965
Spodbujanje zaposljivosti iskalcev dela in neaktivnih	140.018.678
Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja	164.661.965
Spodbujanje socialne vključenosti	63.848.517
Institucionalna in administrativna usposobljenost	97.051.506
Tehnična pomoč	28.003.739
SKUPAJ	755.699.370

Vir: Služba Vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko, Operativni program razvoja človeških virov za obdobje 2007–2013, 2007b, str. 132.

Tabela 3: Delitev sredstev EU po razvojnih prioritetah v obdobju 2007–2013 za operativni program razvoja okoljske in prometne infrastrukture

Razvojne prioritete	Sredstva EU (v EUR)
Železniška infrastruktura	449.567.581
Cestna in pomorska infrastruktura	220.930.911
Prometna infrastruktura	165.529.886
Ravnanje s komunalnimi odpadki	155.568.426
Varstvo okolja – področje voda	392.923.166
Trajnostna energija	159.886.553
Tehnična pomoč	32.693.221
SKUPAJ	1.577.099.744

Vir: Služba Vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko, Operativni program razvoja okoljske in prometne infrastrukture za obdobje 2007–2013, b.l., str. 131.

Za zadnje obdobje 2014–2020 so bili za črpanje evropskih sredstev pripravljeni naslednji dokumenti, ki so bili pripravljeni s strani Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS (v nadaljevanju MGRT) ter usklajeni z vsemi deležniki: Strategija pametne specializacije, Partnerski sporazum ter Operativni program. Strategija pametne specializacije je strateški

dokument z največjimi učinki na gospodarstvo, predvsem z vlaganji v raziskave, razvoj in inovacije. Partnerski sporazum je pogodba z Evropsko komisijo za izvajanje kohezijske politike, ki mora biti skladna s strategijo o pametni, trajnostni in vključujoči rasti. Operativni program pa je dokument s prednostnimi naložbami, v katere se bodo vlagala sredstva. Slovenija je za to obdobje pripravila tri operativne programe (Program razvoja podeželja, Operativni program za razvoj ribištva ter Operativni program za strukturne sklade kohezijske politike). Za črpanje iz vseh treh skladov kohezijske politike bo torej veljal enoten Operativni program, na podlagi katerega pa ne bo sektorske razdelitve, kar pomeni, da bodo lahko do sredstev prišli dobri projekti ne glede na regijo. Prioriteta bodo projekti, ki bodo prispevali h konkurenčnosti in dvigu DVZ, ohranjanju in ustvarjanju novih delovnih mest ter internacionalizaciji in zmanjševanju socialno-ekonomskih razlik (Strateški in izvedbeni dokumenti, 2016; Učinkovitost črpanja EU sredstev in finančna perspektiva 2014–2020, str. 6–7).

V letih 2007–2013 je bilo za področje kohezijske politike za Slovenijo na voljo 4,1 milijarde €, ki so se dodeljevala na podlagi treh zgoraj omenjenih operativnih programov. Skupno je bilo potrjenih operacij za 4,39 milijarde €, podpisanih pogodb za 4,25 milijarde €, izplačil iz proračuna za 3,47 milijarde € ter certificiranih zahtevkov za povračilo za 3,21 milijarde €. Najpomembnejši dosežki, s katerimi se lahko pohvali Slovenija v tem obdobju, so 33.700 novih delovnih mest, preko 900 novih inovacij in patentov, več kot 11.000 novih nočitvenih zmogljivosti, 56 km novih ter 65 km obnovljenih železniških prog, 56 km novih cest itd. Najbolje je izkoriščen program regionalnih razvojnih potencialov, kjer je stopnja črpanja večja od 75 % (Služba vlade Republike Slovenije za razvoj in Evropsko kohezijsko politiko, 2015, str. 6; Šmajdek, 2014). Ker velja pravilo, da je potrebno dodeljena sredstva s strani EU za posamezno leto porabiti najkasneje v dveh letih, je bil za to obdobje končni datum upravičenosti izdatkov 31. 12. 2015. V obdobju 2014–2020 je za Slovenijo iz strukturnih in KS skupno namenjenih 3,24 milijarde €. (Učinkovitost črpanja EU sredstev in finančna perspektiva 2014–2020, str. 2, 8).

1.3 Zgodovina

Po uničujoči drugi svetovni vojni so prihajale ideje o združevanju in sodelovanju držav vedno bolj v ospredje. Posledic, kot sta jih pustili obe svetovni vojni, si nihče ni želel ponovno doživeti. Prvo idejo o združevanju evropskih držav je tako že leta 1946 predstavil takratni britanski premier Winston Churchill. Poudarek je dal predvsem na krepitvi odnosov med Nemčijo in Francijo, kar je bilo po njegovem nujno potrebno za nadaljnji razvoj in napredek stare celine. Prva večja prelomnica za združevanje Evrope je bila ustanovitev Evropske skupnosti za premog in jeklo leta 1951, kjer se je prvič v zgodovini mednarodne politike pojavila novost prenosa suverenih pravic na nadnacionalni organ. Podpisnice sporazuma so bile Francija, Nemčija, Italija in države Beneluksa, torej Belgija, Nizozemska in Luksemburg. Leta 1957 so sodelovanje še okrepile in s podpisom Rimske pogodbe sta nastali še Evropska skupnost za jedrsko energijo (Euratom) in Evropska gospodarska skupnost (ang. *European Economic Community*). Vse tri skupnosti so se nato leta 1967 združile v Evropsko skupnost (ang. *European Community*).

Sledilo je širjenje skupnosti s pridružitvijo novih članic. Leta 1973 so se skupnosti pridružile Danska, Irska in Velika Britanija. Naslednja se je leta 1981 pridružila Grčija, leta 1986 pa še Španija in Portugalska. Kljub odpravljenim carinskim omejitvam zaradi razlik v nacionalnih ureditvah v vsem tem času še vedno ni bilo proste trgovine. V ta namen je bil leta 1986 podpisan Enotni evropski akt (angl. *Single European Act*), z namenom, da se ta problem v naslednjih šestih letih odpravi. Rezultat je bila leta 1992 podpisana tako imenovana Maastrichtska pogodba oziroma pogodba o EU, na podlagi katere se je vzpostavil enotni trg in tako omogočil prost pretok blaga, storitev, ljudi in kapitala znotraj članic, prav tako pa so se določila pravila za bodočo skupno valuto. Leta 1995 je sledila še nadaljnja širitev s pridružitvijo Švedske, Finske in Avstrije. Sledili so še podpisi Amsterdamske pogodbe leta 1997 ter Niške pogodbe leta 2001. Naslednje leto je bilo prelomno z vidika skupne valute, saj so se v obtoku pojavili evrski bankovci in kovanci. Temu je sledila največja širitev v EU, ko se je obstoječim državam pridružilo 10 novih članic, med njimi tudi Slovenija (poleg nje še Litva, Latvija, Estonija, Slovaška, Češka, Poljska, Madžarska, Ciper in Malta). Leta 2007 sta se pridružili še Bolgarija in Romunija, istega leta pa je bila podpisana tudi Lizbonska pogodba. Zadnja izmed pridruženih članic pa je z julijem 2013 postala še Hrvaška (Boden, 2004, str. 100–105; The history of the European Union, 2015).

Povezovanje večjega števila držav je povzročilo vse večje razlike v razvitosti skupnosti, saj so bile države osrednje Evrope, kot sta Francija in Nemčija, gospodarsko veliko bolj razviti kot države srednje in južne Evrope. Tega so se evropski voditelji zavedali že zgodaj, zato so že leta 1957 v uvodnem delu Rimske pogodbe zapisali, da je ena izmed želja tudi krepitev enotnosti gospodarstev in zagotavljanje skladnega razvoja z manjšanjem razlik med posameznimi regijami in zmanjševanjem zaostanka najmanj razvitih regij. V ta namen je bil ustanovljen ESS (angl. *European Social Fund*), ki je zagotavljal sredstva za boljše zaposlitvene možnosti delavcev in dvig njihovega življenjskega standarda (Eurotreaties, b.l., str. 2–4). To so bili začetki tako imenovane kohezijske politike, za katero lahko zasledimo tudi izraza strukturna oziroma regionalna politika.

Pomembno prelomnico za evropsko kohezijsko politiko predstavlja leto 1975, ko je bil ustanovljen ESRR (angl. *European Regional Development Fund*) s ciljem spodbujanja razvoja manj razvitih regij z namenom, da se spodbudi samovzdržna rast na srednji in dolgi rok. V tem času se je pojavil pojem strukturni skladi (Wostner, 2009, str. 76). Osnovo današnje kohezijske politike predstavlja podpis Enotne evropske listine (angl. *Single European Act*) leta 1986. Namen le-te je bil olajšati breme skupnega trga južnoevropskim državam in drugim manj razvitim regijam, za kar se je predvidevalo tesnejše sodelovanje med skladi, prav tako pa se je povečal delež sredstev za delo skladov za naslednjih nekaj let (Mrak et al., 2004, str. 31). S podpisom Maastrichtske pogodbe je postala kohezijska politika poleg ekonomske in monetarne unije ter skupnega trga ena izmed temeljnih ciljev EU. Ustanovil se je tudi KS (angl. *Cohesion Fund*), namenjen predvsem financiranju infrastrukturnih projektov na področju prometa in okolja, do njegovih sredstev pa so bile upravičene države z manj kot 90 % bruto nacionalnega proizvoda na prebivalca od povprečja EU (Wostner, 2009, str. 80).

1.4 Cilji

S širitvijo skupnosti in s tem področij, ki so bila slabše razvita in potrebna pomoči, je na pomembnosti pridobivalo tudi oblikovanje prioritet in ciljev, na podlagi katerih bi bila sredstva učinkoviteje razdeljena. Strukturni skladi tako ločijo dve ravni prioritet, in sicer regionalno/nacionalno raven ter raven Skupnosti. Pri prvi se financirajo prioritete za posamezne regije oziroma države, kar predstavlja večinski delež sredstev in se izraža preko prednostnih ciljev (le-ti bodo tudi predstavljeni v nadaljevanju), pri drugi pa se financirajo izzivi pomembni z vidika Skupnosti (Mrak et al., 2004, str. 47).

Skozi leta so se cilji spreminjali (tako vsebinsko kot številčno), saj so se morali prilagajati gospodarskim razmeram in se usmerjati na področja, kjer je bilo to potrebno. V skladu z večletnimi finančnimi okviri so bili cilji oblikovani kot je prikazano v nadaljevanju (Petzold, 2008, str. 10, 15, 19, 23).

Obdobje 1988–1992

Za prvo obdobje so bili cilji naslednji:

- cilj 1: pospeševanje razvojnega in strukturnega prilagajanja regij, ki zaostajajo v razvoju,
- cilj 2: preoblikovanje regij, ki so resno prizadete zaradi upada industrije,
- cilj 3: boj proti dolgotrajni brezposelnosti,
- cilj 4: olajševanje poklicnega vključevanja mladih,
- cilj 5: (a) pospeševanje prilagajanja kmetijskih struktur in (b) spodbujanje razvoja podeželja.

Obdobje 1993–1999

V tem obdobju je bilo ohranjenih (in večinoma nespremenjenih) vseh 5 ciljev prejšnjega obdobja, dodan pa mu je bil še eden:

- cilj 6: razvoj in strukturno prilagajanje regij, ki so zelo redko naseljene.

Obdobje 2000–2006

Leta 1999 je prišlo do reforme strukturnih skladov in s tem tudi prednostnih ciljev. Tako so bili namesto dotedanjih šest, oblikovani trije prednostni cilji:

- cilj 1: razvoj in strukturno prilagajanje regij, ki so zelo redko naseljene,
- cilj 2: podpiranje gospodarskega in socialnega preoblikovanja območij, ki se srečujejo s strukturnimi težavami,
- cilj 3: podpiranje prilagajanja in posodabljanja politik ter sistemov izobraževanja, usposabljanja in zaposlovanja.

Obdobje 2007–2013

V tem obdobju so bile prioritete na področju rasti in novih delovnih mest, oblikovali pa so se trije prednostni cilji, ki so bili opredeljeni sledeče:

- cilj »konvergenca«: pospešitev konvergence najmanj razvitih držav članic in regij, katerih BDP na prebivalca je manjši od 75 % povprečja EU,
- cilj »regionalna konkurenčnost in zaposlovanje«: krepitev konkurenčnosti in privlačnosti ter stopnje zaposlenosti regij,
- cilj »evropsko teritorialno sodelovanje«: podpora na voljo čezmejnemu, nadnacionalnemu in medregionalnemu sodelovanju ter omrežjem.

Obdobje 2014–2020

S trenutno zadnjo aktualno finančno perspektivo je prišlo do nekaj sprememb, saj je strategija unije osredotočena na pametno, trajnostno in vključujočo rast. Oblikovalo se je 11 tematskih ciljev, ki se nato oblikujejo v prednostne naloge, specifične za vsak posamezen strukturni oziroma investicijski sklad, ter se določijo v pravilih za posamezne sklade. Ti cilji so sledeči (Uredba (EU) št. 1303/2013; Ur. l. EU, št. L 347):

- cilj 1: krepitev raziskav, tehnološkega razvoja in inovacij,
- cilj 2: povečanje dostopnosti do IKT ter njihove uporabe in kakovosti,
- cilj 3: povečanje konkurenčnosti MSP, kmetijskega sektorja (za EKSRP) ter sektorja ribištva in akvakulture (za ESPR),
- cilj 4: podpora prehodu na gospodarstvo z nizkimi emisijami ogljika v vseh sektorjih,
- cilj 5: spodbujanje prilagajanja podnebnim spremembam ter preprečevanja in obvladovanja tveganj,
- cilj 6: ohranjanje in varstvo okolja in spodbujanje učinkovite rabe virov,
- cilj 7: spodbujanje trajnostnega prometa in odprava ozkih grl v ključnih omrežnih infrastrukturah,
- cilj 8: spodbujanje trajnostnega in kakovostnega zaposlovanja in mobilnosti delovne sile,
- cilj 9: spodbujanje socialnega vključevanja ter boj proti revščini in kakršni koli diskriminaciji,
- cilj 10: vlaganje v izobraževanje, usposabljanje in poklicno usposabljanje za spretnosti ter vseživljenjsko učenje,
- cilj 11: izboljšanje institucionalnih zmogljivosti javnih organov in zainteresiranih strani ter prispevanje k učinkoviti javni upravi.

V zadnjem obdobju 2014–2020 je prišlo do spremembe pri oblikovanju regij. Vse regije so upravičene do sredstev iz strukturnih skladov, vendar so po novem razdeljene v tri skupine, in sicer manj razvite regije, prehodne regije ter razvitejše regije. Še vedno je prednostna naloga

kohezijske politike podpiranje razvoja manj razvitih regij, katerih BDP na prebivalca znaša manj kot 75 % povprečnega BDP EU-27. Regije v prehodu so tiste, katerih BDP na prebivalca znaša med 75 in 90 % povprečja EU-27. Razvitejšje regije so tiste, katerih BDP na prebivalca znaša več kot 90 % povprečja EU, se pa srečujejo predvsem z izzivi, kot so na znanju temelječa globalna konkurenca ter prehod na nizkoogljično gospodarstvo (Evropska komisija, 2011, str. 5).

1.5 Viri

Kohezijska politika se izvaja preko evropskih strukturnih in investicijskih skladov, med katere štejemo KS, ESRR, ESS, Evropski kmetijski sklad za razvoj podeželja in Evropski sklad za pomorstvo in ribištvo. Zadnja dva sklada sicer od leta 2007 delujeta pod okriljem skupne kmetijske in ribiške politike (Norčič, 2014, str. 30). Poleg skladov je pri virih potrebno omeniti še Evropsko investicijsko banko kot finančno institucijo, ki vzpodbuja kohezijo z ugodnim kreditiranjem, ter druge finančne instrumente, kot sta Evropski investicijski sklad in Euratom, ki zagotavljata posojila in jamstva (Mrak et al., 2004, str. 35).

Sam proces črpanja evropskih sredstev je precej zapleten, saj pri tem sodeluje veliko število institucij, ki opravljajo posredniške naloge. Če pogledamo hierarhijo udeležencev kohezijske politike od spodaj navzgor, so zadnji člen verige upravičenci sredstev. Le-ti svoje realizirane izdatke poročajo posredniškemu telesu, ki so praviloma ministrstva z določenimi prednostnimi nalogami, ki jih dodeljujejo preko razpisov. Kot že omenjeno je v večini primerov tako, da morajo upravičenci najprej sami priskrbeti sredstva, ki so jim po realizaciji projektov povrnjena. Nad posredniškim telesom je organ upravljanja. V letih 2007–2013 je bila v Sloveniji to Služba Vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko, ki pa je bila v letu 2012 ukinjena, nadomestilo jo je MGRT. Nad njim je nadzorno telo kot zadnji v verigi udeležencev pred končnim črpanjem sredstev iz EU, ki ga v Sloveniji predstavlja Ministrstvo za finance (Analiza učinkov evropskih programov za konkurenčnost slovenskega gospodarstva, 2012, str. 11).

1.5.1 Predpristopna pomoč

Poleg sredstev iz skladov EU obstaja še ena oblika pomoči, in sicer predpristopna pomoč. Ta je namenjena državam kandidatkam za vstop v EU, saj je stanje držav na jugu in vzhodu precej slabše od tistih na zahodu, tako da so ta sredstva namenjena najbolj problematičnim področjem, ki morajo biti urejena pred vstopom v EU. Največja potreba po tej obliki pomoči se je pokazala pri načrtovanju največje širitve EU, ko se je članstvo povečalo za deset držav, vključno s Slovenijo. Ker so bile te države slabše razvite, je bilo nujno potrebno zagotoviti sredstva za to, da so se najbolj pomembna področja držav, kot so infrastruktura, podjetništvo, sociala, kmetijstvo, varstvo okolja in promet, uspela razvojno približati preostalim članicam, oziroma vsaj doseči stopnjo razvoja, primerno za vstop v EU. Naloga skupnosti je, da državam kandidatkam pomaga pri usklajevanju s standardi in politikami EU. To pomoč je do leta 2004 prejela tudi Slovenija. Po vstopu v EU se je predpristopna pomoč zamenjala s financiranjem iz strukturnih in investicijskih skladov (Mrak et al., 2004, str. 44, 45).

Predpristopna pomoč se je do leta 2007 podeljevala s pomočjo treh finančnih instrumentov:

- PHARE: za področje oblikovanja in izgradnje institucij ter za ekonomske razvojne programe,
- SAPARD: za področje kmetijstva,
- ISPA: za financiranje večjih projektov na področju varstva okolja in prometa.

V obdobju 2007–2013 je prišlo do sprememb, in sicer se je oblikoval tako imenovani instrument za predpristopno pomoč (IPA). Prejemnice sredstev tega instrumenta so bile države kandidatke za članstvo v EU in države upravičenke za prejem pomoči. V prvi skupini so bile Hrvaška, Turčija in Makedonija, v drugi pa Albanija, Bosna in Hercegovina, Črna gora in Srbija s Kosovom (Uredba (ES) št. 1085/2006; Ur. l. EU, št. L 210). Ta instrument se v spremenjeni oziroma prilagojeni obliki (imenovan IPA II) uporablja tudi v obdobju 2014–2020. Poleg zgoraj omenjenih držav se je upravičenkam do teh sredstev pridružila še Islandija (Uredba (EU) št. 231/2014; Ur. l. EU, št. L 77).

1.5.2 Strukturni skladi

1.5.2.1 Evropski socialni sklad

ESS je bil prvi izmed strukturnih skladov, ustanovljen že leta 1957 z Rimsko pogodbo. Njegov temeljni cilj je izboljšanje zaposlitvenih možnosti za najpomembnejši kapital v Evropi – človeški kapital, kar mu uspeva preko financiranja programov in aktivnosti, namenjenih izobraževanju in usposabljanju delavcev za nove razvojne izzive in s tem za primerno poklicno usposobljenost celotnega prebivalstva. Njegova pomembnost je prišla do izraza tudi s pojavom gospodarske krize leta 2009, ko je po celotni Evropi močno narasla brezposelnost.

Glavna področja, za katera so namenjena sredstva tega sklada, so predvsem povečanje prilagodljivosti delavcev, izboljšanje dostopa do zaposlitve (predvsem za mlade, ki šele vstopajo na trg dela, in manj kvalificirane delavce z dodatnimi usposabljanji), priložnosti za vseživljenjsko učenje, spodbujanje podjetništva in ustvarjanje novih delovnih mest ter socialno vključevanje ranljivih skupin. Sredstva so tako namenjena mladim, starejšim, invalidom, učiteljem, podjetnikom, priseljencem, torej vsem ljudem, ki so na kakršen koli način vključeni v aktivno politiko zaposlovanja.

Prednostni cilji, ki se v zadnji finančni perspektivi financirajo iz ESS, so v prvi vrsti zadnji štirje tematski cilji (od št. 8 do 11) na seznamu za obdobje 2014–2020, čeprav se bodo financirali tudi nekateri drugi (Evropski socialni sklad, 2016).

1.5.2.2 Evropski sklad za regionalni razvoj

Ta sklad je bil ustanovljen leta 1975, njegov glavni cilj pa je zmanjševanje razlik med regijami oziroma spodbujanje gospodarske in socialne kohezije z namenom zmanjševanja vrzeli med stopnjami razvitosti regij. Skozi leta je doživel kar nekaj reform, saj je bila posebej na začetku

problematična razdelitev sredstev v obliki kvot med državami članicami. Sedaj so sredstva namenjena doseganju ciljev Evropske komisije (torej ciljev, pomembnih za celotno EU) in ne posameznih držav članic (Mrak et al., 2004, str. 38). Glavna področja, za katera se namenjujejo sredstva tega sklada, so predvsem konkurenčnost gospodarstva, proizvodnja, infrastruktura, razvojni projekti in podobno.

V obdobju 2007–2013 je bil iz tega sklada financiran operativni program krepitve regionalnih razvojnih potencialov, katerega ena izmed razvojnih prioritet je tudi konkurenčnost podjetij in raziskovalna odličnost. Za to prioriteto je bilo namenjenih več kot tretjina izdatkov za ta OP. Med pomembnejšimi dosežki znotraj programa je tudi 724 projektov nakupa nove tehnološke opreme za MSP, kar je pomemben podatek za kovinsko industrijo, saj večina podjetij spada med MSP (Služba Vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko, 2011, str. 4–5). V zadnjem obdobju so sredstva iz tega sklada namenjena naslednjim področjem: inovacije in raziskave, digitalna agenda, podpora malim in srednje velikim podjetjem ter nizkoogljična gospodarstva. Kljub temu da naložbe iz tega sklada v obdobju 2014–2020 podpirajo vseh enajst tematskih ciljev, se prednostno financirajo prvi štirje cilji s seznama (Evropski sklad za regionalni razvoj, 2016).

1.5.3 Kohezijski sklad

KS je poseben solidarnostni sklad, ki je bil ustanovljen z Maastrichtsko pogodbo leta 1993, in od leta 1994 naprej pomaga državam članicam zmanjševati ekonomska in socialna neskladja. Do njegovih sredstev so upravičene države članice, katerih BNP znaša manj kot 90 % povprečja EU. V začetku so bile prejemnice teh sredstev Grčija, Portugalska, Španija in Irska. Z največjo širitvijo leta 2004 so se jim pridružile tudi vse nove članice (od prvotnih prejemnic Irska ni več izpolnjevala pogojev za prejem sredstev). V naslednjem obdobju sta se tem prejemnicam pridružili tudi Romunija in Bolgarija, medtem ko je bila Španija po novem samo prehodno upravičena do sredstev, v zadnjem obdobju pa tudi Španije ni več na seznamu prejemnic, je pa zato nova prejemnica Hrvaška (Regionalna politika – Kohezijski sklad, 2016; Kohezijski sklad, 2016).

Glavna razlika s strukturnima skladoma je ta, da daje KS prednost nacionalnim in nadnacionalnim projektom v dogovoru med Evropsko komisijo in državo članico, medtem ko sta ostala dva usmerjena regionalno (Mrak et al., 2004, str. 43). Iz tega sklada je financiranih do 85 % upravičenih izdatkov posameznega projekta. Področji, kamor se namenjujejo sredstva sklada, sta prometna infrastruktura in okolje, kjer se financirajo projekti s področja komunalnih odpadkov, čiščenja odpadnih voda, oskrbe s pitno vodo, poplavne varnosti in učinkovite rabe energije (Kohezijski sklad, 2016). V obdobju 2014–2020 se iz KS financirajo tematski cilji od štiri do sedem in cilj enajst.

1.6 Večletni finančni okviri (finančne perspektive)

Ideja o finančnih perspektivah oziroma večletnih finančnih okvirih se je pojavila že v 80. letih prejšnjega stoletja, ko sta se EU pridružili tudi Španija in Portugalska, in se je že tako slabo stanje proračuna še poslabšalo. Napeti odnosi so otežili izvajanje proračunskega postopka in s tem neskladno porazdelitev sredstev. Bilo je jasno, da bodo potrebne velike spremembe in reforme trenutnega sistema za nadaljnje vzdržno delovanje EU. Novi sistem je temeljil na oblikovanju večletnih okvirov oziroma perspektiv za odhodke skupnosti, ki so vnaprej določili prednostne naloge za posamezno obdobje vsaj petih let in s tem zagotavljali boljšo proračunsko disciplino. Ker se je sistem izkazal za zelo dobrega, se z določenimi izboljšavami uporablja še danes. Sporazum o finančni perspektivi sklenejo Evropski Parlament, Svet in Komisija (Sistem finančnega načrta in večletnega finančnega okvira, 2015).

»Večletni finančni okvir določa najvišji možni znesek in sestavo predvidenih odhodkov Skupnosti«. Potrebno je poudariti, da to ni proračun EU za to obdobje, ampak predstavlja samo zgornjo mejo sredstev, ki so namenjena izvajanju proračuna. Do danes je bilo podpisanih že pet medinstitucionalnih pogodb za izvajanje finančnih perspektiv. Tako imenovani Paket Delors I je bil podpisan leta 1988, Paket Delors II leta 1992, Agenda 2000 leta 1999, finančna perspektiva za obdobje 2007–2013 leta 2006, ter zadnja pogodba novembra 2013 za finančno perspektivo za obdobje 2014–2020 (The Multiannual Financial Framework explained, 2015; Sistem finančnega načrta in večletnega finančnega okvira, 2015).

Delors I (1988–1992)

Prva finančna perspektiva bi naj zagotovila »usklajeno in nadzorovano rast proračunskih izdatkov ter hkrati vzpostavila novo ravnovesje na področju razdelitve sredstev za zagotavljanje razvoja politik, povezanih z Enotno evropsko listino, še posebej strukturnih politik«. Glavne spremembe, ki so bile vsebovane v tem finančnem okviru, so zajemale (Mrak et al., 2004, str. 12–16):

- reformo skupne kmetijske politike,
- povečanje sredstev strukturnih skladov,
- vpeljavo proračunskega vira na osnovi BNP/BND,
- povečanje zgornje meje lastnih virov na 1,2 % BNP leta 1992,
- sklenitev prvega medinstitucionalnega dogovora, s katerim so institucije EU vnaprej določile prioritete za naslednje obdobje.

Delors II (1993–1999)

Ker je leta 1992 prišlo do nekaj večjih sprememb (med drugim do podpisa Maastrichtske pogodbe, ustanovitve KS ...), je bilo potrebno prilagoditi tudi finančno perspektivo in uvesti določene izboljšave. Glavne spremembe za to obdobje so bile:

- reforma skupne kmetijske politike in vpeljava sistema direktnih plačil,
- oblikovanje KS,
- povečanje zgornje meje lastnih virov na 1,7 % BNP,
- ponovna sklenitev medinstitucionalnega dogovora.

V tem obdobju je prišlo tudi do manjše gospodarske krize, kar je imelo za posledico manj proračunskih sredstev, poleg tega pa je prišlo do dodatne širitve EU, zaradi česa je bilo potrebno prilagoditi finančni načrt, kar se je izvedlo v letu 1995.

Agenda 2000 (2000–2006)

Za to obdobje so bila pogajanja kar težka, upoštevati je bilo potrebno tudi največjo širitev v EU do sedaj, kar je imelo precejšen vpliv na oblikovanje finančnega okvira in zagotavljanje sredstev za vse države članice. Problemi so se pojavili tudi pri usklajevanju na drugih področjih (eno izmed pomembnejših je bila vzpostavitev monetarne unije). Glavne spremembe v tem obdobju so bile:

- spremembe na področju strukturnih politik in delovanja strukturnih skladov,
- oblikovanje dodatnih instrumentov predpristopnih pomoči,
- sprememba sistema lastnih virov,
- obnova medinstitucionalnega dogovora,
- postavitve proračunske osnove za širitev.

Perspektivi 2007–2013 in 2014–2020

Za zadnji dve perspektivi se ne bom toliko osredotočila na to, kakšne so bile potrebne spremembe pri njunem oblikovanju, ampak bom navedla, katera so bila področja, kamor so sredstva usmerjena. V obeh obdobjih so kategorije izplačil razdeljene v podobne skupine, ki so prikazane v Tabeli 4 (Sistem finančnega načrta in večletnega finančnega okvira, 2015; The Multiannual Financial Framework explained, 2015). Sredstva za novo tehnološko opremo na področju spodbujanja podjetništva se črpajo iz naslova prve kategorije izplačil, ki je bila v obdobju 2007–2013 razdeljena v podkategoriji konkurenčnost za rast in zaposlovanje ter kohezija za rast in zaposlovanje, v obdobju 2014–2020 pa kot že omenjeno v podkategoriji konkurenčnost za rast in delovna mesta ter gospodarsko, socialno in teritorialno kohezijo.

Tabela 4: Primerjava kategorij izplačil za obdobji 2007–2013 ter 2014–2020

2007–2013	2014–2020
Trajnostna rast	Pametna in vključujoča rast
Ohranjanje in upravljanje naravnih virov	Trajnostna rast (naravni viri)
Državljanstvo, svoboda, varnost in pravo	Varnost in državljanstvo
EU kot globalni akter	Globalna Evropa
Administracija	Administracija
Odškodnine	Odškodnine

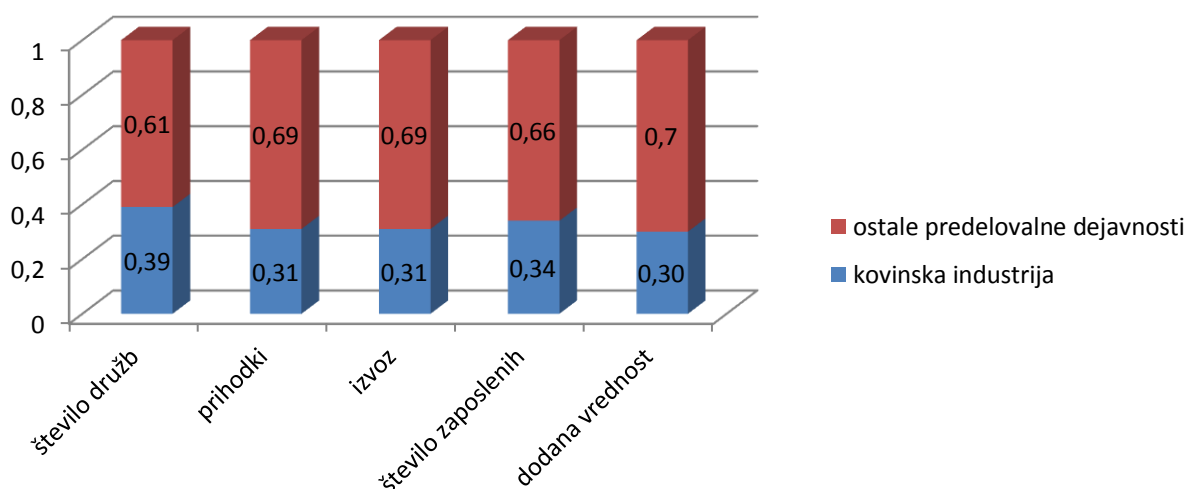
Vir: Sistem finančnega načrta in večletnega finančnega okvira, 2015; The Multiannual Financial Framework explained, 2015.

2 ANALIZA KOVINSKE INDUSTRIJE

Ker je namen magistrske naloge preveriti vpliv prejema nepovratnih sredstev EU na poslovanje podjetij v kovinski industriji, bo v tem delu naloge narejena analiza kovinske industrije (splošne značilnosti, kratka zgodovina, stanje in trendi, Porterjeva analiza, ter primerjava s kovinsko industrijo v EU).

Industrijo glede na standardno klasifikacijo dejavnosti (v nadaljevanju SKD) sestavljajo štiri osnovna področja, in sicer rudarstvo (B), predelovalne dejavnosti (C), oskrba z električno energijo, plinom in paro (D) ter oskrba z vodo (E). Najpomembnejše področje tako po številu podjetij, številu zaposlenih, prihodkih od prodaje in dodani vrednosti predstavljajo predelovalne dejavnosti (Statistični urad Republike Slovenije, 2015, str. 16, 17). Znotraj predelovalnih dejavnosti je potrebno omeniti kovinsko industrijo kot vodilno dejavnost predelovalne industrije (delež le-te v letu 2014 je prikazan tudi na Sliki 3).

Slika 3: Kovinska industrija znotraj predelovalnih dejavnosti v letu 2014



Vir: GZS Združenje kovinske industrije, Kovinska industrija – letno poročilo, 2015, str. 10.

V zadnjih desetih letih je bil delež števila družb, prihodkov, števila zaposlenih, izvoza in dodane vrednosti kovinske industrije nekje v višini 30 % celotne predelovalne dejavnosti z odstopanji glede na gospodarsko rast in stanje v državi. V letu 2014 je tako število družb kovinske industrije predstavljalo kar 39 % vseh družb v predelovalnih dejavnostih, dodana vrednost 30 %, ustvarjeni prihodki in izvoz 31 % ter število zaposlenih 34 % (GZS Združenje kovinske industrije, 2015, str. 10).

V kovinsko industrijo se glede na SKD uvrščajo naslednje panoge (GZS Združenje kovinske industrije, 2015, str. 10):

- SKD C/25: proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav,
- SKD C/26.52: proizvodnja ur,
- SKD C/27.52: proizvodnja neelektričnih gospodinjskih naprav,
- SKD C/28: proizvodnja drugih strojev in naprav, izvzemši pisarniške naprave (SKD 28.230),
- SKD C/29 : proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic, izvzemši elektroopremo za vozila (SKD 29.310),
- SKD C/30: proizvodnja drugih vozil in plovil,
- SKD C/33: popravila in montaža strojev in naprav, izvzemši popravila električnih (SKD 33.130) in neelektričnih strojev in naprav (SKD 33.200),
- SKD C/95.22: popravila gospodinjskih in hišnih naprav in opreme.

Večinski del predstavljajo panoge z oznako C/25, C/28, C/29, C/30 in C/33, ostale pa predstavljajo zanemarljiv delež, zato niso posebej analizirane v poročilih ZKovI, so pa njihovi podatki uporabljeni pri analizi za celotno kovinsko industrijo. ZKovI v svojih poročilih upošteva le podatke o gospodarskih družbah, kamor pa ne spadajo samostojni podjetniki. V treh podpanogah je skupno 38 podjetij ter 187 samostojnih podjetnikov. Zaradi zanemarljivega deleža tudi v tej magistrski nalogi te tri omenjene podpanoge ne bodo vključene, razen pri podatkih ZKovI, vezanih na celotno kovinsko industrijo.

V Sloveniji poznamo različne pravno-organizacijske oblike podjetij, ki jih v osnovi delimo na gospodarske družbe in podjetnike. Gospodarska družba je v 3. členu Zakona o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD) opredeljena kot »pravna oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost kot svojo izključno dejavnost« (primer družba z omejeno odgovornostjo – d. o. o.), podjetnik pa kot »fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost v okviru organiziranega podjetja« (primer samostojni podjetnik – s. p.). Pridobitna dejavnost je tista, ki se opravlja zaradi pridobivanja dobička (Ur. l. RS, št. 65/2009-UPB3). Vendar pa ni nujno, da je cilj podjetja vedno samo dobiček, to je namreč odvisno od pravne oblike podjetja in od tega, katera interesna skupina ima največji vpliv pri sprejemanju odločitev. Med najpogostejšimi cilji tako poleg maksimiranja dobička zasledimo tudi maksimiranje prodaje, tržnega deleža, preživetje podjetja in podobno (Berk et al., 2007, str. 6).

Podjetja lahko opredelimo po njihovi velikosti in tako po ZGD-ju ločimo med mikro, majhnimi, srednjimi in velikimi podjetji. Merila za določitev velikosti podjetja so povprečno število delavcev v poslovnem letu, ČPOP in vrednost aktive, opredeljena pa so sledeče (Ur. l. RS, št. 65/2009-UPB3).

- Mikro družba je družba, ki izpolnjuje dve od teh meril:
 - povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega deset,
 - ČPOP ne presegajo 700.000 € in
 - vrednost aktive ne presega 350.000 €.
- Majhna družba je družba, ki ni mikro družba po prejšnjem odstavku in ki izpolnjuje dve od teh meril:
 - povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50,
 - ČPOP ne presegajo 8.000.000 € in
 - vrednost aktive ne presega 4.000.000 €.
- Srednja družba je družba, ki ni mikro družba po drugem odstavku tega člena ali majhna družba po prejšnjem odstavku in ki izpolnjuje dve od teh meril:
 - povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 250,
 - ČPOP ne presegajo 40.000.000 € in
 - vrednost aktive ne presega 20.000.000 €.
- Velika družba je družba, ki ni mikro družba po drugem odstavku tega člena ali majhna družba po tretjem odstavku tega člena ali srednja družba po prejšnjem odstavku.

Največji delež podjetij v kovinski industriji predstavljajo mikro ter mala in srednje velika podjetja, ki na trgu težje pridejo do denarja, zato je zanje možnost dostopa do evropskih sredstev velikega pomena. Za prejem sredstev morajo pripraviti dobre projekte, ki morajo zadostiti strogim pogojem posameznih razpisov. Prejem nepovratnih sredstev je pomemben predvsem zaradi tega, ker lahko podjetja na ta način pridobijo denar za povečanje proizvodnih zmogljivosti, izboljšanje tehnologije, večjega števila zaposlenih, raziskave in razvoj, kar jim lahko omogoča večjo konkurenčnost, nižanje stroškov, izkoristek tržnih niš, rast podjetja in dolgoročno stabilnost. V letu 2014 je bilo glede na poročilo ZKovI kar 2.944 podjetij v glavnih panogah kovinske industrije. Poleg tega je potrebno prišteti še samostojne podjetnike, ki so prav tako potencialni prejemniki evropskih sredstev. V letu 2014 je bilo po podatkih iz Gvina v vseh panogah kovinske industrije aktivnih 3.912 samostojnih podjetnikov.

2.1 Zgodovina industrije na Slovenskem

Kljub dejstvu, da je bila Slovenija vedno predvsem agrarna država, se je v 19. stoletju začela razvijati tudi industrija, ki je vse bolj pridobivala na pomenu. Že v časih pred svetovnima vojnama je predstavljala pomemben del gospodarstva. Prva industrijska podjetja, ki so proizvajala na masoven način ob uporabi strojev in mehanske energije so se pri nas pojavila v

začetku 19. stoletja, čeprav se je prava industrializacija začela šele v drugi polovici stoletja, pa še takrat je bil industrijsko najpomembnejši Trst. Vse se je spremenilo po letu 1918, ko je Slovenija postala najbolj industrializirano področje Jugoslavije. V tem času se je začela razvijati tudi kovinska industrija z nekaterimi takrat pomembnejšimi podjetji, kot sta na primer Strojne tovarne in livarne v Ljubljani ter Metalne konstrukcije v Mariboru (Vrišer, 1976, str. 29–32).

Delež industrije je v začetku 20. stoletja vztrajno naraščal, saj se je do leta 1930 že 21 % prebivalstva zaposlovalo v industriji in obrti. Kljub temu je bil razvoj še vedno prepočasen za številčne prebivalce s podeželja, ki so iskali zaslužek v tovarnah (Kreigher, 1936, str. 500–503). Sledila je druga svetovna vojna, ki je pustila ogromno materialne škode, kar se je poznalo tudi na področju industrije. Med najbolj prizadetimi so bili usnjarska, tekstilna, lesna in kovinska industrija (Prinčič, 1988, str. 68). Po vojni se je industrija začela počasi spet postavljati na noge (v tem obdobju je prednjačila kovinska industrija), tako da je stopnja industrializacije do osemdesetih let prejšnjega stoletja narasla na 43,6 %. Tudi zaposlenost je bila v tem obdobju najvišja, saj je bilo leta 1989 v industriji zaposlenih kar 395.334 ljudi. V tem času so nastala pomembnejša podjetja na področju kovinske industrije, ki delujejo še danes, med njimi Kovinoplastika Lož, Litostroj (danes LitostrojPower), Mariborska livarna Maribor, SIP Šempeter, Unior, Tajfun Planina in drugi.

Večji padec je zopet sledil v začetku devetdesetih let, ki je bil predvsem posledica prehoda v tržno gospodarstvo, izgube jugoslovanskih trgov, razvoja neindustrijskih dejavnosti in drugih. Negativen trend se je nadaljeval vse do leta 2000, vendar je šibki rasti zopet sledil padec v letu 2003. Slabše gospodarsko stanje se je pokazalo pri številu zaposlenih v industriji, ki je iz zgoraj omenjenega padlo na 222.802 ljudi v letu 2005. Če primerjamo še zaposlenost v kovinski industriji, je bilo v letu 1990 v kovinski industriji (če upoštevamo področja proizvodnje kovin in kovinskih izdelkov, proizvodnje strojev in opreme ter proizvodnje vozil in plovil) zaposlenih 118.829 ljudi, v letu 2005 pa le še 68.146. Spremenil se je tudi vrstni red vodilnih panog, saj je po letu 2005 prvo mesto glede števila zaposlenih v panogi prevzela kovinska industrija, ki je tako zamenjala dolgo vodilno tekstilno industrijo (Vrišer, 2008, str. 66, 82). Po letu 2005 je bilo zaznati precejšno rast, ki pa žal ni trajala dolgo. Sledila je namreč velika finančna in gospodarska kriza, ki je največji padec povzročila v letu 2009, ki je bilo za veliko podjetij tudi najslabše poslovno leto. Industrija se sedaj zopet postavlja na noge, vendar počasneje, kot se je to dogajalo v letih najvišje gospodarske rasti z vrhuncem v letu 2008. Na področju kovinske industrije so se rezultati že približali tistim iz leta 2008, največ težav in posledično počasnejše okrevanje pa je pri podjetjih, ki so bila vezana na gradbeni sektor.

2.2 Stanje in trendi v kovinski industriji

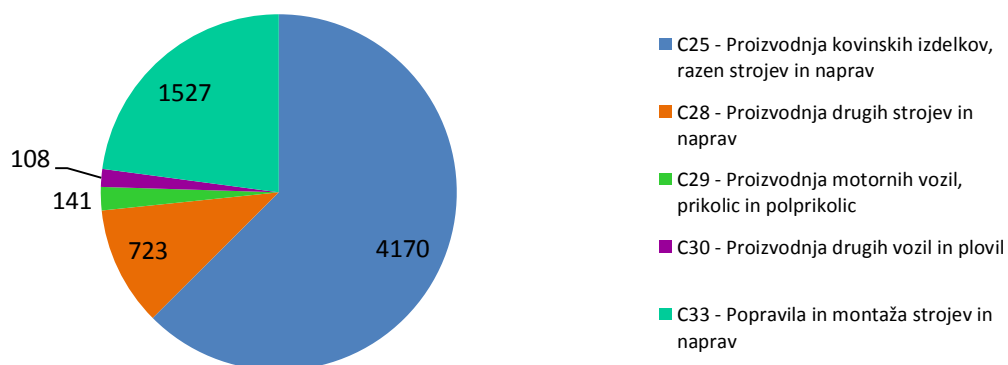
V tem delu bo predstavljeno stanje v kovinski industriji in trendi, ki jih je mogoče opaziti v zadnjih nekaj letih. Stanje bo prikazano na podlagi nekaterih osnovnih podatkov, kot so število podjetij, število zaposlenih, DVZ in podobno. Naj omenim eno omejitev, in sicer se pri več primerih zgodi, da je podjetje navedeno kot aktivna enota, vendar pa nato ni podatkov o

zaposlenih, prihodkih in drugih pomembnih kazalcih, ker je podjetje v stečaju ali zaradi katerega drugega razloga (to velja za primer samostojnih podjetnikov, za katere so bili podatki pridobljeni preko Gvina). Tako lahko na primer navedemo, koliko je bilo aktivnih enot v določenem letu, ne moremo pa dobiti natančnega podatka o tem, koliko podjetij je po velikosti spadalo med mikro, MSP ali velika podjetja in podobno. V našem primeru je takšnih enot 766. V nadaljevanju bodo pri vseh podatkih, kjer so navedene panoge, te izključevale izvzete podpanoge, omenjene pri analizi kovinske industrije po SKD (torej če bo pisalo na primer C29, bo to pomenilo, da niso zraven šteta podjetja iz panoge C29.310), prav tako pa bodo pri podatkih po panogah podatki prikazani samo za glavne panoge.

2.2.1 Število podjetij

Po podatkih ZKovI je bilo v letu 2014 v kovinski industriji 2.982 družb. To predstavlja 39 % družb v predelovalnih dejavnostih, kjer jih je bilo 7.614. Skupno je bilo v predelovalnih dejavnostih po podatkih statističnega urada 19.136 podjetij, kar predstavlja 90 % podjetij v industriji. Če podatkom o številu družb prištejemo še samostojne podjetnike, ki jih je bilo v kovinski industriji 3.912, je skupna številka 6.894 aktivnih podjetij (od tega 6.669 v petih glavnih panogah), kot je prikazano v Sliki 4. Če razvrstimo podjetja po panogah, lahko vidimo, da je največ podjetij v panogi kovinskih izdelkov (C25). Po podatkih za leto 2014 je bilo tako v tej panogi 1.725 družb in 2.445 samostojnih podjetnikov, kar je 63 % vseh podjetij.

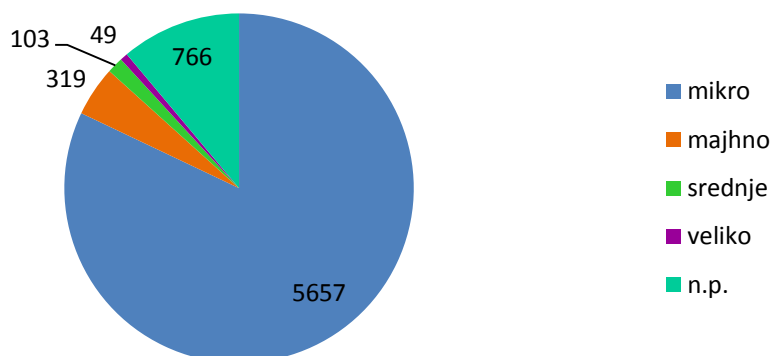
Slika 4: Število podjetij (vključno z s. p.) v kovinski industriji po dejavnostih v letu 2014



Pri ZKovI so naredili analizo po posameznih panogah in razvrstili družbe po velikosti, podatke pa pripravili za zadnjih 14 let. Opazen je trend naraščanja števila podjetij, ki je najmočnejše v panogi kovinskih izdelkov, in sicer pri mikro podjetjih. Tudi v ostalih panogah je zaznati trend naraščanja števila podjetij z manjšimi nihanji med leti. Največji trend padanja je po letu 2000 zaznati med velikimi podjetji. Omeniti je potrebno, da podatki med letoma 2001 in 2002 niso neposredno primerljivi zaradi sprememb pri kriterijih glede velikosti podjetij, prav tako pa je do spremembe teh kriterijev v ZGD prišlo leta 2008. Tabela s podatki o številu družb po velikostih in posameznih letih je med prilogami – Priloga 1 (GZS Združenje kovinske industrije, 2015, str. 19).

Naslednji grafikon (Slika 5) prikazuje še primerjavo podjetij po velikostih v letu 2014. Tu lahko opazimo, da je največji delež mikro podjetij. Teh je glede na razpoložljive podatke kar 5.657 oziroma 82 % (GZS Združenje kovinske industrije, 2015, str. 19; Poslovanje podjetij po dejavnosti (SKD 2008), b.l.).

Slika 5: Število podjetij (vključno z s. p.) v kovinski industriji glede na velikost podjetij v letu 2014



2.2.2 Prihodki

Celotni prihodki kovinske industrije predstavljajo 31 % prihodkov predelovalnih dejavnosti, kar uvršča kovinsko industrijo v vrh nosilnih dejavnosti predelovalne industrije. V letu 2014 so prihodki kovinske industrije po podatkih ZKovI znašali 7.529.123.920,00 €. K temu lahko dodamo še podatek o prihodkih samostojnih podjetnikov, ki so znašali 350.402.492,00 € (kot je že bilo omenjeno, podatki o prihodkih niso dostopni za vse s. p.), kar predstavlja približno 4,5 % vseh prihodkov. Torej kljub temu, da je število samostojnih podjetnikov večje, kot je število družb v kovinski industriji, je njihov delež precej zanemarljiv. Kar 99 % panoge predstavljajo mikro podjetja in MSP, kljub temu pa velika podjetja ustvarijo polovico vseh prihodkov. Največji delež k temu znesku prispevajo podjetja iz panoge kovinskih izdelkov, saj znašajo njihovi prihodki 3.023.627.322,00 €, sledijo pa jim podjetja iz panoge vozil in prikolic, katerih prihodki znašajo 2.371.509.964,00 €. Nad milijardo € ustvarijo še podjetja v panogi stroji in oprema, katerih prihodki znašajo 1.433.592.933,00 € (GZS Združenje kovinske industrije, 2015, str. 11–12; Poslovanje podjetij po dejavnosti (SKD 2008), b.l.).

2.2.3 Izvoz

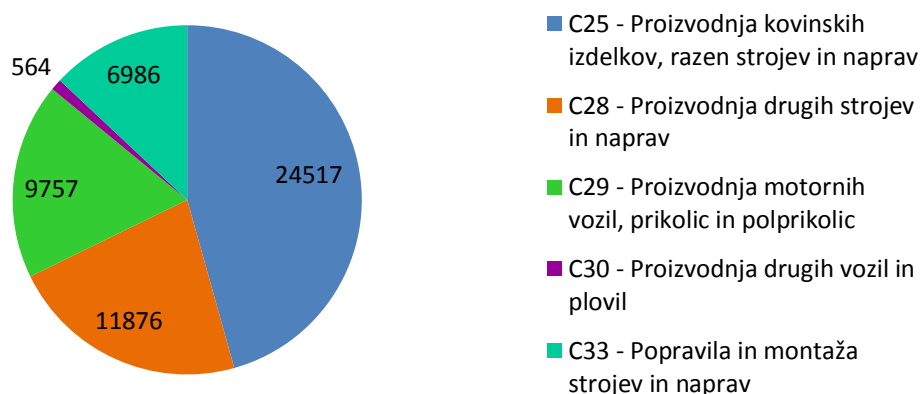
Izvoz kovinske industrije v letu 2014 predstavlja 31 % izvoza predelovalnih dejavnosti. ČPOP so za podjetja v kovinski industriji (brez s. p.) znašali 7.316.929.396,00 €, od tega je bilo 2.405.868.995,00 € ustvarjenih na domačem trgu, kar 4.911.060.401,00 € pa je bilo ustvarjenih s prodajo na tujih trgih. Če to izrazimo v %, je torej kar 67 % prihodkov kovinske industrije ustvarjenih z izvozom na tuje trge. V primerjavi z letom 2013 se je izvoz povečal za 5,1 %. Podobno kot pri drugih kazalcih lahko opazimo, da je bil izvoz najnižji v letu 2009 kot posledica

gospodarske krize, saj se dogajanje na tujih trgih zaradi močne odvisnosti takoj odraža na domačem trgu. Če pogledamo strukturo izvoza, pripada največji delež panogi vozil in prikolic (39,9 %), z večjimi deleži pa ji sledita še panoga kovinskih izdelkov (34,6 %) ter panoga strojev in naprav (19,8 %). Podjetja kovinske industrije izvažajo svoje izdelke po celotnem svetu, prednjačijo pa seveda evropske države. Na prvem mestu je tako z močno prednostjo zaslediti Nemčijo (1,5 mrd €), sledijo pa ji Francija (0,5 mrd €), Avstrija (0,5 mrd €) ter Italija (0,3 mrd €) (GZS Združenje kovinske industrije, 2015, str. 11; 14–16; 27).

2.2.4 Število zaposlenih

V letu 2014 je bilo v vseh družbah kovinske industrije zaposlenih 53.817 ljudi, od tega 53.700 v glavnih petih panogah. Delež zaposlenih v kovinski industriji predstavlja 34 % zaposlenih v predelovalnih dejavnostih, kjer je zaposlenih 159.979 ljudi. Če pogledamo razporeditev zaposlenih glede na panogo, je največ zaposlenih v panogi kovinskih izdelkov (24.517), najmanj pa v panogi drugih vozil in plovil (564). V nadaljevanju je prikazan graf (Slika 6) s podatki o številu zaposlenih glede na dejavnost (GZS Združenje kovinske industrije, 2015, str. 20).

Slika 6: Število zaposlenih v kovinski industriji po dejavnostih v letu 2014

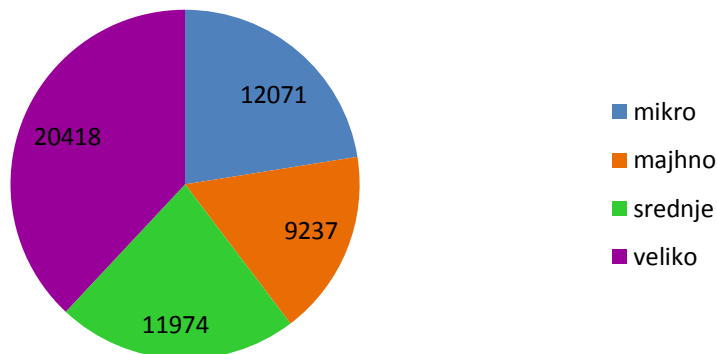


Vir: GZS Združenje kovinske industrije, *Kovinska industrija – letno poročilo, 2015, str. 20.*

Primerjava števila zaposlenih glede na velikost podjetja nam pokaže, da je največ zaposlenih v velikih podjetjih, in sicer 20.418, sledijo jim mikro podjetja z 12.071 ter srednja podjetja z 11.974 zaposlenimi. Tudi pri številu zaposlenih lahko opazimo nihanja med leti, ki so predvsem posledica gospodarskih razmer. Tako je najbolj opazen padec v številu zaposlenih v letu 2009 (veliko večji kot pri številu podjetij), ko je bila velika gospodarska kriza. Nato je sledila rast števila zaposlenih v družbah, manjši padec pa je bil ponovno v letu 2013. Če primerjamo podatke med leti 2008 ter 2014, lahko opazimo, da je največji padec pri številu zaposlenih v velikih podjetjih, razen pri panogi popravil in montaž strojev, kjer je trend obraten (tu se je število zaposlenih povečevalo v podjetjih vseh velikosti). V nadaljevanju je prikazan graf (Slika

7) s podatki o številu zaposlenih po velikostih podjetij (GZS Združenje kovinske industrije, 2015, str. 20).

Slika 7: Število zaposlenih v kovinski industriji glede na velikost podjetij v letu 2014



Vir: GZS Združenje kovinske industrije, Kovinska industrija – letno poročilo, 2015, str. 20.

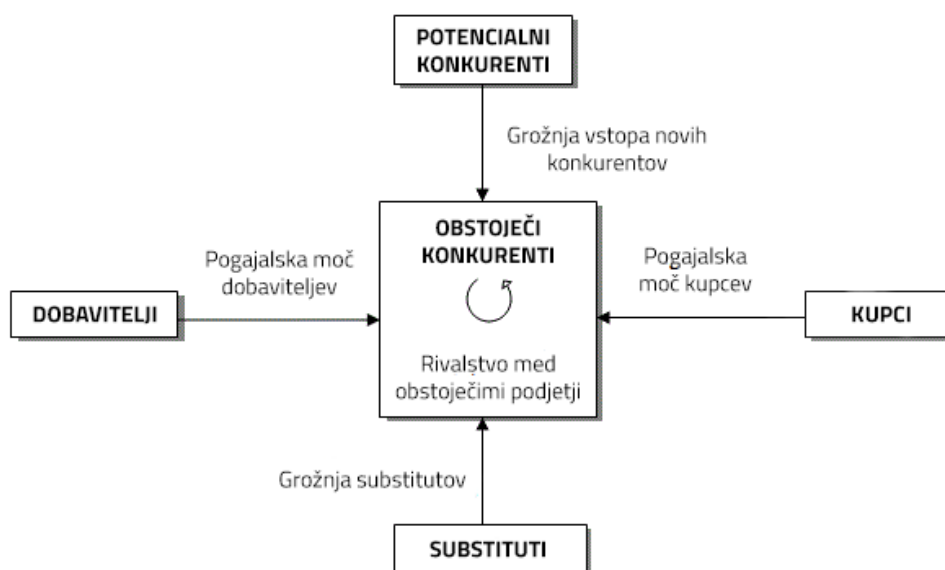
2.2.5 Dodana vrednost na zaposlenega

Dodana vrednost kovinske industrije predstavlja 30 % dodane vrednosti vseh predelovalnih dejavnosti. V letu 2014 je za celotno kovinsko industrijo DVZ znašala 36.529 €, kar je 6,1 % več kot leta 2013. Če pogledamo strukturo po panogah, ustvarijo največ dodane vrednosti panoge C25 (proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav), C28 (proizvodnja drugih strojev in naprav) in C29 (proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic). Te panoge, kot smo lahko opazili, prednjačijo pri vseh kazalcih. Panoga kovinskih izdelkov je tako ustvarila 42,7 % dodane vrednosti kovinske industrije, panoga strojev in naprav 22,2 % ter panoga vozil in prikolic 21,7 %. Če pogledamo podatke za zadnjih deset let, se je dodana vrednost v kovinski industriji vsa leta povečevala, z izjemo leta 2009. Takrat je padla tako v celotni kovinski industriji kot tudi v dveh najpomembnejših panogah – proizvodnja kovinskih izdelkov ter drugih strojev in naprav (C25 in C28), medtem ko se je pri dveh panogah celo povečala – pri proizvodnji motornih vozil, prikolic in polprikolic ter pri proizvodnji drugih vozil in plovil (C29 in C30). Največja nihanja je mogoče opaziti pri panogi drugih vozil in plovil, in sicer je v letu 2010 prišlo do visoke rasti dodane vrednosti, nato je bil v letu 2011 precejšen padec, v letu 2012 ponovna rast in večji padec zopet v letu 2014. Če pogledamo celotno kovinsko industrijo, je bil kot že omenjeno večji padec v letu 2009 in manjši leta 2013. Podatki za leto 2014 po panogah so sledeči: v panogi kovinskih izdelkov je DVZ 34.218 €, v panogi strojev in naprav 36.679 €, v panogi vozil in prikolic 43.662 €, v panogi drugih vozil in plovil 34.625 € ter v panogi popravil in montaže strojev 34.834 € (GZS Združenje kovinske industrije, 2015, str. 13, 15, 21).

2.2.6 Analiza panoge po Porterju

Industrijo lahko definiramo kot skupino podjetij, ki proizvaja proizvode (nudi storitve), ki so med seboj tesni substituti oziroma nadomestki (v nadaljevanju se povsod, kjer se omenja proizvode, smiselno aplicirajo stvari tudi na storitve). Najpogostejše orodje za analiziranje industrije je Porterjeva analiza petih silnic, med katere sodijo obstoječi konkurenti, novi konkurenti, substituti, kupci in dobavitelji. Te silnice določajo intenzivnost tekmovalnosti v posamezni panogi.

Slika 8: Gonilne sile konkurence v industriji po Porterju



Vir: M. E., Porter, *Competitive strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, 1980, str. 4.

Prvo izmed silnic predstavljajo **obstoječi konkurenti** v industriji in njihovo rivalstvo. Podjetja si konkurirajo predvsem s cenami, oglaševanjem, uvajanjem novih izdelkov, povečanjem storitev za kupce in podobno. Pri tem je potrebno poudariti, da vsaka poteza enega podjetja vpliva na druga podjetja v panogi in s tem povzroči povračilne ukrepe s strani konkurentov, kar pomeni, da so podjetja medsebojno odvisna. Stopnja medsebojnega rivalstva se kaže skozi različne strukturne dejavnike, med katere štejemo: 1) številčne oziroma enakovredno porazdeljene konkurente, 2) počasno rast industrije, 3) visoke fiksne stroške oziroma stroške skladiščenja, 4) pomanjkanje diferenciacije ali stroškov prehoda, 5) povečanje zmogljivosti v velikem obsegu, 6) raznolikost konkurentov, 7) visoke strateške deleže ter 8) visoke izstopne ovire. Ti dejavniki se skozi čas spreminjajo, odvisni pa so na primer od faze, v kateri je panoga, od združevanj podjetij in podobno (Porter, 1980, str. 17–21). Potrebno je poudariti, da stopnja tekmovalnosti med konkurenti ni statična, ampak se glede na spremenjene okoliščine in dejavnike vseskozi spreminja.

Če pogledamo kovinsko industrijo z vidika rivalstva med obstoječimi konkurenti, lahko rečemo, da je trenutno v panogi veliko število podjetij, kar pomeni, da med njimi vlada velika konkurenca z vidika pridobivanja kupcev in tem svojega kosa pogače kar zadeva tržni delež. V tem primeru so podjetja primorana uporabljati različne tržne prijeme, da pridobijo nove kupce, velikokrat tudi znižujejo cene izdelkov. Je pa na drugi strani res, da se ta podjetja med seboj precej razlikujejo, saj je njihov spekter izdelkov zelo širok. Izdelki kovinske industrije se tako lahko uporabljajo v gradbeništvu, elektroindustriji, avtomobilski industriji, v gostinstvu in podobno, kar pomeni, da so kupci teh izdelkov zelo različni. Če bi panogo razdelili na področja, bi konkurenco zaznali med skupinami podjetij, ki so bolj specializirana in na primer nudijo storitev razreza cevi, kamor lahko prištejemo le nekaj podjetij, ali pa proizvodnjo gozdarskih vitel, kjer poteka rivalstvo med tremi večjimi podjetji.

Z vidika rasti panoge bi lahko rekli, da je kovinska industrija ena tistih s počasno rastjo, kar spet pomeni veliko konkurenco v smislu večanja tržnega deleža za podjetja, ki se hočejo širiti. Visoke fiksne stroške imajo večja podjetja, ki imajo več proizvodnih zmogljivosti, zato pride med temi podjetji do večje tekmovalnosti pri zniževanju cen z namenom povečanja prodaje in s tem znižanja fiksnih stroškov na enoto. Kljub temu, da je velik del družb po velikosti mikro podjetij (kar 86 %), poleg njih pa še ogromno samostojnih podjetnikov, imajo tudi ti kot proizvodna podjetja visoke fiksne stroške (z izjemo 23 % podjetij, ki delujejo v okviru panoge popravil in montaže strojev). Kljub temu, da so podjetja med seboj precej različna in specializirana za proizvodnjo določenih izdelkov, je diferenciacija precej majhna, saj lahko vsako podjetje, ki ima stroj, s katerim se da proizvesti nek izdelek, le-tega tudi naredi, čeprav ni v njegovi osnovni bazi izdelkov. Tu lahko s konkurenti tekmuje z nižjo ceno, tako da lahko kupci relativno enostavno zamenjajo ponudnika. Nižanje cene ponovno vodi v večjo tekmovalnost med konkurenti. Glede povečanja zmogljivosti v velikem obsegu je potrebno povedati, da so možnosti za to majhne, saj je to povezano z zelo visokimi stroški. Če hočeš namreč investirati v večje zmogljivosti, moraš poleg strojev, ki dosegajo kar visoke cene, povečati tudi proizvodne prostore ali kupiti nove, kar spet predstavlja visoke stroške. Glede strateških deležev nima nobeno podjetje tako velik delež, da bi imelo s tem veliko konkurenčno prednost, tako da zaradi podobnih ciljev, ki jih imajo podjetja, med njimi poteka večje rivalstvo. Izstopne ovire iz panoge so precej visoke, kar še posebej velja za podjetja, ki imajo specializirano tehnološko opremo in dolgoročne strateške partnerje v drugih industrijah (na primer avtomobilski), manjše pa za razne samostojne podjetnike, ki se ukvarjajo na primer s servisom in popravili.

Rivalstvo med konkurenti v panogi lahko preverimo tudi z merami koncentracije. Kot osnovo za merjenje tržne koncentracije uporabimo tržni delež, ki se izračuna po naslednji formuli:

$$\text{Tržni delež} = \frac{\text{celotni prihodek podjetja}}{\text{celotni prihodek panoge}} \quad (1)$$

Najpogosteje uporabljena mera za stopnjo tržne koncentracije je koeficient koncentracije (angl. *Concentration ratio*):

$$CR_n = \sum_{i=1}^n s_i \quad (2)$$

s_i – tržni delež podjetja i

Predstavlja neponderirano vsoto tržnih deležev največjih n podjetij na trgu. Največkrat se računa za 4 ali 8 največjih podjetij v panogi, njegova pomanjkljivost pa je ravno to, da ne upošteva vseh podjetij v panogi. To pomanjkljivost odpravlja druga mera, in sicer Herfindahl-Hirschmanov indeks, ki se izračuna kot vsota kvadratov tržnih deležev podjetij na trgu. Pomembna prednost tega kazalnika je, da odraža tako vpliv neenakosti med velikostjo podjetij kot tudi koncentracijo dejavnosti nekaj velikih podjetij. Obstaja pa velika težava pri izračunu tega indeksa, saj je potrebno pridobiti podatke o tržnih deležih vseh podjetij v panogi, kar je lahko precej oteženo z vidika dostopa do podatkov, poleg tega pa je lahko tudi dolgotrajno, kadar je v panogi veliko podjetij. Ta indeks se izračuna po naslednji enačbi (Pepall, Richards, & Norman, 2005, str. 46–49):

$$HHI = \sum_{i=1}^N s_i^2 \quad (3)$$

s_i – tržni delež podjetja i

Treba je opozoriti na to, da dajeta kazalca različne informacije, ki so predvsem odvisne od posamezne industrije, za katero se izračunava ta kazalec. Razmerje med kazalcema namreč ni v obliki linearnega približevanja, ampak so razponi vrednosti H-indeksa, ki ustrezajo vrednostim C-indeksa, v obliki roga (Sleuwaegen & Dehandschutter, 1989, str. 194–195).

V nadaljevanju sledi izračun koeficienta koncentracije za kovinsko industrijo, ki bo izračunan tako za največja štiri kot tudi za največjih osem podjetij. Izračuni posameznih tržnih deležev so prikazani v prilogah (Priloga 2).

$$CR_4 = \sum_{i=1}^4 s_i = 0,11 + 0,04 + 0,03 + 0,02 = 0,2$$

$$CR_8 = \sum_{i=1}^8 s_i = 0,11 + 0,04 + 0,03 + 0,02 + 0,02 + 0,02 + 0,01 + 0,01 = 0,26$$

Obstajajo določena merila, ki naj bi povedala, kakšna je velikost tržne koncentracije v posamezni panogi. Vrednosti so razdeljene v kvartile, ki predstavljajo naslednje stopnje koncentracije (Bird, 1999, str. 47–48):

- 0–24 – zelo nizka koncentracija,
- 25–49 – nizka koncentracija,
- 50–74 – srednja koncentracija,
- 75–100 – visoka koncentracija.

Glede na zgoraj napisano, lahko potrdimo, da je v kovinski industriji zelo nizka oziroma nizka koncentracija. To pomeni, da je trg zelo tekmovalen, saj se morajo podjetja boriti za svoje deleže in obstaja velika konkurenčnost med podjetji. Je pa potrebno biti previden pri interpretaciji tega kazalnika, ki ne upošteva vseh podjetij v panogi. V našem primeru, ko je bil narejen izračun, lahko vidimo, da ima samo eno podjetje malo večji tržni delež, ostala pa potem manjše. Če ne bi imeli izračuna in bi videli samo končni rezultat, bi lahko bila slika razdelitve deležev popolnoma drugačna. To bi bilo sicer večjega pomena pri višji stopnji koncentracije.

Druga izmed silnic je **vstop novih konkurentov**. Ti pripeljejo v industrijo nove kapacitete, željo po tržnem deležu in tudi sredstva. Potrebno se je zavedati, da vsako podjetje ne more kar tako vstopiti v neko industrijo, saj obstaja kar nekaj področij, ki jih je treba pred tem analizirati. Prvo izmed njih so vstopne ovire. Obstaja sedem glavnih virov vstopnih ovir, med katerimi so ekonomije obsega, diferenciacija proizvodov/storitev, kapitalske zahteve, stroški menjave, dostop do distribucijskih kanalov, stroškovne pomanjkljivosti, neodvisne od obsega, ter vladna politika. Ostala področja, ki lahko ovirajo vstop novih konkurentov, pa so povračilni ukrepi obstoječih podjetij, odvracalna vstopna cena, lastnosti vstopnih ovir ter izkušnje in ekonomije obsega kot vstopne ovire (Porter, 1980, str. 7–15).

V kovinski industriji so ekonomije obsega pomembna vstopna ovira, saj nova podjetja z manjšimi proizvodnimi zmogljivostmi težje dosežejo iste ravni proizvodnje in s podobnimi stroški na enoto. Prav tako lahko obstoječa podjetja nižajo stroške na enoto tako, da izdelujejo različne izdelke na istem stroju in iz istega materiala, kar jim omogoča nakup večjih količin po nižji ceni. Glede diferenciacije proizvodov oziroma storitev lahko rečemo, da so nekatera podjetja ustvarila diferenciacijo v očeh kupcev z vidika prepoznavnosti zaradi sodelovanja s pomembnimi podjetji v določeni industriji (npr. Akrapovič), vendar je po navadi cena tista, ki je odločilna za nakup. Največjo vstopno oviro v kovinski industriji bi lahko pripisali kapitalskim zahtevam, saj so večinoma potrebne kar visoke investicije za proizvodnjo določenih izdelkov. To velja predvsem za podjetja, ki uporabljajo tehnološko opremo, kot so prebijalni, krivilni stroji, laserji, in drugo opremo za preoblikovanje pločevine oziroma proizvodnjo strojev, naprav, vozil in opreme. Poleg tega velik strošek predstavljajo veliki poslovni oziroma proizvodni prostori, skladišče za material in po potrebi tudi skladišče za končne izdelke. Manjše kapitalske zahteve so zopet pri panogah popravil, kjer se po večini uporabljajo manjše orodje in naprave. Stroški menjave od enega dobavitelja k drugemu so lahko precej visoki, posebej pri podjetjih, ki so si že ustvarila neko blagovno znamko ali prepoznavno ime, dobro ceno na račun količinske proizvodnje ter navsezadnje zaradi pogodb, ki jih lahko ima kupec sklenjene z določenim dobaviteljem. Te lahko predstavljajo precejšnjo oviro, saj gre po navadi za večje, dolgotrajnejše projekte, ki lahko v primeru neizpolnjevanja pogodbe ali predčasne prekinitve s sabo prinese tudi neželene kazni oziroma penale. Nova podjetja v panogi imajo tudi slabše razvito distribucijsko ali logistično mrežo, manj denarja za oglaševanje, kar lahko pomeni dodatno oviro, saj je potrebno za kupce v tem primeru tekmovali z nižjo ceno, kar znižuje dobiček podjetja. Pri oglaševanju naj omenim strošek dobro postavljene spletne strani in njen prikaz med prvimi

zadetki v spletnih iskalnikih, saj se danes precej informacij najde preko interneta, medtem ko so včasih stranke hodile po terenu in iskale primerne poslovne partnerje.

Zelo velik (mogoče prevelik) strošek lahko za novega konkurenta predstavlja pojavljanje na sejmi, ki so odlična priložnost za spoznavanje in povezovanje novih poslovnih partnerjev, kar je v primeru kovinske industrije kar pomembno. Na sejmi lahko namreč podjetja dobijo informacijo iz prve roke, lahko si stroje in njihovo delovanje pogledajo v živo in se na enem mestu prepričajo, kateri dobavitelj bi bil za njih primernejši. S tega vidika je novi konkurent v precej slabšem položaju. Kar zadeva vpliv vladne politike v kovinski industriji, ta ni tako močna in se bolj pozna na področjih, ki so bolj regulirana s strani države. Lahko povzamemo, da so vstopne ovire v kovinski industriji glede na zgoraj opisano kar velike. Glede na veliko število podjetij v panogi povračilni ukrepi v primeru novega konkurenta niso zelo drastični, vendar pa podjetja tekmujejo predvsem z nižjimi cenami. Izkušnje in ekonomije obsega kot vstopne ovire se lahko pokažejo predvsem v tem, da lahko v primeru padca povpraševanja po nekem izdelku podjetje z več izkušnjami lažje prilagodi svoj proizvodni program in začne z istimi kapacitetami proizvajati druge izdelke. Z velikimi količinami seveda niža svoje stroške na enoto in s tem povečuje prihodke.

Naslednja silnica so **substituti**. Gre za proizvode, ki opravljajo isto funkcijo kot proizvodi industrije oziroma lahko zadostijo isti potrebi. Substituti omejujejo potencialne donose v posamezni industriji s tem, ko določijo zgornjo ceno, ki jo podjetja lahko zaračunajo. Vpliv substitutov bi tako lahko opisali kot elastičnost povpraševanja industrije. Substituti, ki bi jim morali posvečati več pozornosti, so predvsem tisti, katerih trendi izboljšujejo njihov cenovni kompromis z izdelki industrije (imajo visoko križno elastičnost povpraševanja), ter tisti, ki so proizvedeni v industrijah z visokimi dobički (Porter, 1980, str. 23–24).

Substituti izdelkom v kovinski industriji bi lahko bili izdelki iz drugih materialov, vendar je problem ta, da so večinoma ti izdelki narejeni s točno določenega materiala zato, ker lahko prenese ta določeno nosilnost ali se lažje upogiba ... Na primer gradbene konstrukcije ali težki delovni stroji ne morejo biti narejeni iz mehkejših materialov, ker morajo zdržati velike pritiske, prav tako ne morejo biti deli za motor v avtomobilu iz plastike, ker pride do segrevanja in bi se lahko poškodovali. Glede na zgoraj navedeno lahko rečemo, da za kovinsko industrijo ni veliko substitutov. Največjo nevarnost bi lahko predstavlja le nove tehnologije, zaradi katerih bi bilo mogoče lažje in hitreje narediti posamezne izdelke, so pa le-te povezane z visokimi stroški (najprej za raziskave in razvoj teh tehnologij, nato pa še nakup takšne tehnologije, ki si je vsakdo ne more privoščiti).

Četrta silnica, ki določa stopnjo rivalstva v industriji, so **kupci** oziroma njihova pogajalska moč. Kupci lahko s svojo močjo vplivajo na zniževanje cen, višanje kvalitete, različnost in številčnost storitev in podobno. Podjetja lahko delno vplivajo na moč kupcev in s tem na svoj strateški položaj tako, da jih selekcionirajo, saj lahko tudi znotraj skupin kupcev obstajajo razlike in so nekateri kupci bolj cenovno občutljivi kot ostali. Posamezne skupine kupcev so močne, kadar so

izpolnjeni naslednji kriteriji: 1) skupina mora biti koncentrirana ali pa mora kupovati velike količine glede na prodajo prodajalca, 2) izdelek predstavlja velik del kupčevih stroškov, 3) izdelek je standarden oziroma nediferenciran, 4) obstaja malo prehodnih stroškov, 5) izdelek dosega nizke dobičke, 6) kupci imajo možnost sami proizvesti izdelek (vertikalna integracija »nazaj«), 7) proizvodi iz panoge ne vplivajo na kvaliteto kupčevih izdelkov ter 8) kupci imajo popolne informacije (Porter, 1980, str. 24–26).

Ker kovinska industrija izdeluje izdelke, ki se uporabljajo za zelo različne namene, bi težko rekli, da imajo kupci veliko pogajalsko moč. Kupcev, ki potrebujejo oziroma uporabljajo izdelke kovinske industrije, je veliko in niso skoncentrirani (včasih so to končni kupci, večinoma pa podjetja, ki jim ti izdelki predstavljajo neke vrste vhodno surovino oziroma sestavni del, ki ga uporabijo pri svoji proizvodnji), tako da nimajo moči za vpliv na podjetje v panogi. Je pa ponovno potrebno poudariti, da to ne velja za vsa področja v kovinski industriji. Večina kupcev ni skoncentrirana po skupinah, pride pa v več primerih do tega, da kupci kupujejo velike količine izdelkov od enega proizvajalca, kar jim omogoča večjo pogajalsko moč. V primeru, da bi se kupci odločili za drugega proizvajalca, bi to za prvotno izbrano podjetje lahko pomenilo velike izgube (še posebej če proizvajajo samo za tega kupca oziroma za manjše število kupcev). Kot že omenjeno je to pogost pojav v avtomobilski industriji, kjer kupci kupujejo ogromne količine od določenega proizvajalca (tu so izvzeti proizvajalci elektroopreme, ki po SKD ne spadajo v kovinsko industrijo). Če pogledamo primer podjetja, ki proizvaja okvirje za električne omarice – le-ti predstavljajo velik del kupčevih stroškov – ki nato v celoti narejene omarice prodaja, kar pomeni, da ima v tem primeru kupec veliko moč. Kupci so bolj koncentrirani, ko gre za proizvodna podjetja, ki so specializirana za prodajo določenih strojev ali izdelkov, ki jih kupuje majhno število kupcev. Ti se lahko med sabo povežejo in skupaj nastopijo proti proizvajalcu. Glede na to, da je kovinska industrija kapitalsko intenzivna panoga, je malo verjetno, da bi kupci sami začeli proizvajati izdelke, prav tako v realnosti nihče nima popolnih informacij, tako da s tega vidika kupci nimajo visoke pogajalske moči. Če pogledamo v celoti kupce kovinske industrije in njihovo pogajalsko moč v primeru, da bi bili vsi kriteriji izpolnjeni, lahko rečemo, da imajo kupci v kovinski industriji nizko pogajalsko moč.

Zadnja izmed petih silnic so **dobavitelji** oziroma njihova pogajalska moč. Nasprotno kot kupci lahko dobavitelji s svojo močjo vplivajo na dvig cen izdelkov in na znižanje njihove kvalitete. Kot enega izmed dobaviteljev moramo poleg ostalih podjetij upoštevati tudi delovno silo. Tako kot morajo biti za veliko pogajalsko moč kupcev izpolnjeni določeni pogoji, velja isto za pogajalsko moč dobaviteljev, kjer so pogoji nasprotni. Pogajalska moč dobaviteljev je visoka kadar: 1) so dobavitelji močno koncentrirani (jih je le nekaj) oziroma bolj koncentrirani kot panoga, kamor prodajajo, 2) proizvod nima bližnjih substitutov, 3) panoga ni pomemben kupec, 4) proizvodi predstavljajo pomemben delež za kupca, 5) proizvodi so diferencirani oziroma obstajajo visoki menjalni stroški ter 6) obstaja možnost vertikalne integracije »naprej« (Porter, 1980, str. 27–28).

Med dobavitelje v kovinski industriji lahko štejemo proizvajalce strojev in druge tehnološke opreme, podjetja, ki dobavljajo material (po večini je to pločevina različnih vrst in oblik – nerjaveča, pocinkana, aluminijasta ...) in zaposlene. V manjšem delu bi lahko kot dobavitelja šteli tudi vlado oziroma državo. Ta lahko vpliva na posamezno panogo preko zakonodaje, v marsikaterem primeru pa je lahko tudi kupec oziroma dobavitelj. V kovinski industriji sicer nima neposrednega vpliva, posrednega pa preko določanja oziroma usmeritve industrijske politike. Proizvajalcev strojev je na splošno gledano veliko, kar bi lahko pomenilo nizko pogajalsko moč, vendar vsi proizvajalci ne proizvajajo strojev, namenjenih za vsa podjetja v kovinski industriji. Tako spet pridemo do segmentov, ko na primer določena podjetja potrebujejo prebijalne stroje, druga stiskalnice, tretja laserje in podobno. Obstaja tudi veliko podjetij, ki hkrati uporabljajo več različnih strojev in naprav za proizvodnjo in obdelavo svojih izdelkov. Če gledamo s tega vidika, so dobavitelji bolj koncentrirani kot panoga, kamor prodajajo, saj je le nekaj podjetij, ki proizvajajo na primer laserje, medtem ko jih prodajajo zelo širokemu naboru kupcev iz različnih panog. Po drugi strani lahko kupci precej vplivajo na zniževanje cen in s tem na nižjo pogajalsko moč dobaviteljev, ko skušajo dobiti neko opremo po določeni ceni in s tem povzročijo rivalstvo med dobavitelji. Ti stroji načeloma nimajo bližnjih substitutov, saj lahko kupci svoje izdelke naredijo le z nekim ožjim izborom strojev. Dobavitelji skušajo predvsem z vlaganjem v raziskave in razvoj zagotoviti, da se določeni proizvodni procesi izboljšajo, skrajšajo in podobno. Ker po večini ti stroji (posebej večji) predstavljajo kar velike stroške in s tem pomemben delež za kupce, je zopet izpolnjen kriterij visoke pogajalske moči dobaviteljev.

Podobno lahko opazimo pri dobaviteljih materiala. Dobavitelje pločevine predstavlja nekaj podjetij, ki so podobno kot pri strojih bolj koncentrirani kot panoga kamor prodajajo. Pločevina prav tako nima bližnjih substitutov, saj se uporablja zaradi svojih lastnosti, zaradi katerih drugi materiali ne bi bili primerni. Poleg tega podjetjem v kovinski industriji, ki izdelujejo izdelke iz pločevine, le-ta predstavlja glavno vhodno surovino in zato pomemben delež za kupca. Kar zadeva možnosti integracije, ta sicer obstaja, vendar podjetjem, ki dobavljajo material, ni v interesu, da bi se lotila tudi izdelovanja izdelkov, nudijo pa po navadi storitve razreza pločevine. Vpliv na ceno materiala imajo tudi cene vhodnih materialov, kamor lahko štejemo različne rude, iz katerih pridobivamo kovine in izdelujemo zlitine (na primer iz železove rude se pridobiva železo, izdeluje jeklo, nerjaveča pločevina). Cene železove rude so v zadnjih letih vztrajno padale in tako v letu 2015 pristale na najnižji ravni (pod 50 USD na tono), kar je slaba novica za predelovalce rude, vendar dobra za porabnike materiala, ki je tako dostopen po nižji ceni. V letu 2016 je mogoče zaznati ponovno rast cen. Največ težav imajo v jeklarski industriji, saj je po podatkih Svetovnega železarskega združenja kar 50 % jekla proizvedenega na Kitajskem. Ker ponudba krepko presega povpraševanje po jeklu, je le-ta zelo poceni (Kranjec, 2016, str. 31). Cena železove rude je na dan 31. 1. 2017 znašala 61,53 USD na tono (železo v prahu – *Iron Ore Fines*) oziroma 88,15 USD na tono (železo v kroglicah – *Iron One Pellets*). Poleg železa in njegovih zlitin se v kovinski industriji največkrat uporabljata baker in aluminij. Cena aluminija je bila precej visoka v letih pred krizo, nato je padla na ravni pred letom 2003, v zadnjih letih pa lahko zasledimo počasen padec z vmesnimi krajšimi obdobji rasti (na dan 22. 3. 2017 je znašala cena 1.910,09 USD na tono). Podoben trend je zaslediti pri ceni bakra, ki je imela izrazit padec v

letu 2009, nato dvig nad ceno, ki jo je dosegel pred krizo, v zadnjih letih pa spet beleži padec cen. Ta je na dan 22. 3. 2017 znašala 5.711,96 USD na tono (Commodity and metal prices, 2017).

Kot enega izmed dobaviteljev kot že omenjeno lahko upoštevamo tudi delovno silo. V večini primerov lahko rečemo, da zaposleni nimajo veliko pogajalske moči (predvsem tisti, ki delajo v proizvodnji), razen kadar so močno specializirani in izobraženi (na primer inženirji) ali pa imajo v podjetju že veliko izkušenj in pridobljenega znanja. V tem primeru imajo moč, da si lahko zagotovijo višjo plačo, boljše delovne pogoje in podobno.

2.3 Mednarodna primerjava panoge

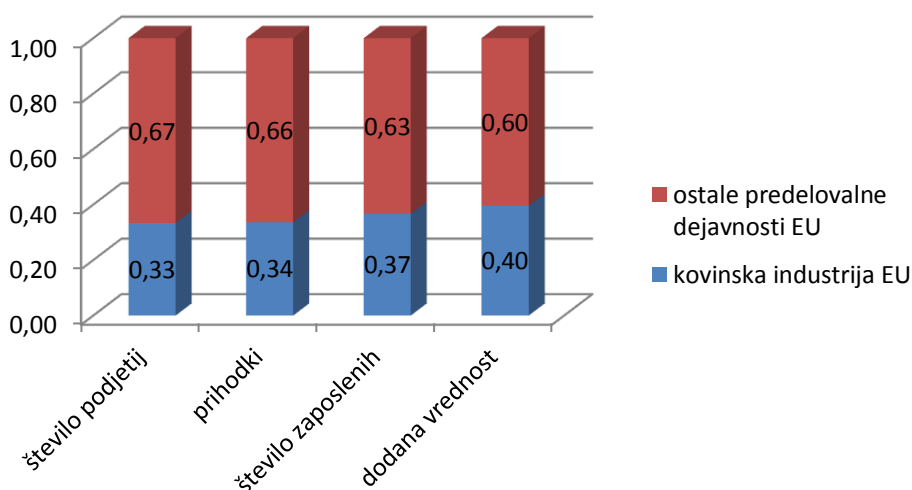
V tem delu naloge bodo primerjani glavni podatki v kovinski industriji v Sloveniji s tistimi v EU. Pri tem je potrebno omeniti eno omejitev, in sicer da Evropski statistični urad objavlja podatke z dveletnim zamikom, tako da vsi podatki za leto 2014 še niso dostopni. Zaradi omejitev pri pridobivanju podatkov bodo v podatkih za kovinsko industrijo upoštevana vsa podjetja glavnih petih panog (torej brez izvezetih).

Če primerjamo podatke o številu podjetij v letu 2014, je v EU v kovinski industriji 705.084 podjetij, v predelovalnih dejavnostih pa 2.110.000. V primerjavi s Slovenijo, kjer podjetja kovinske industrije predstavljajo 39 % podjetij v predelovalnih dejavnostih, je v EU ta delež manjši in predstavlja 33 %. Je pa delež podjetij iz predelovalnih dejavnosti v primerjavi s podjetji v industriji malenkost večji in znaša 92 %. Prihodki od prodaje za kovinsko industrijo EU za leto 2014 znašajo 2.393.969.700.000 €, za celotno predelovalno dejavnost pa 7.110.000.000.000 €. V % to pomeni, da delež prihodkov kovinske industrije znaša 34 % prihodkov predelovalne dejavnosti EU, kar je malenkost več, kot je razmerje med prihodki v Sloveniji. Tudi pri številu zaposlenih je v EU razmerje med kovinsko industrijo in predelovalnimi dejavnostmi malo večje kot v Sloveniji, saj je v kovinski industriji v EU zaposlenih 10.355.779 ljudi, kar predstavlja 36,7 % celotne predelovalne dejavnosti s 28.200.000 zaposlenimi. Podatki za izvoz kovinske industrije EU za leto 2014 še niso dostopni za vse države članice, tako da točne primerjave ne moremo narediti, je pa dostopen podatek za leto 2013, ki pa nam lahko vseeno da informacijo o stanju. V letu 2013 je izvoz kovinske industrije EU znašal 1.023.367.398.000 €, kar je predstavljalo 45 % prihodkov. Ta % je precej nižji v primerjavi s kovinsko industrijo Slovenije. Deloma je to tudi logično, saj je slovenski trg majhen, kar pomeni, da se morajo podjetja usmeriti na tuje trge, če želijo dobro poslovati. Podatki glede DVZ v EU so sledeči. V kovinski industriji EU je DVZ za leto 2014 znašala 65.800 €, v predelovalnih dejavnostih 61.000 € ter v industriji 108.000 €. Tudi pri tem kazalniku je razlika kar velika, saj je DVZ na ravni EU precej višja kot v Sloveniji.

Na naslednji strani je za lažjo primerjavo narejen še grafikon na podlagi dostopnih podatkov za kovinsko industrijo in predelovalne dejavnosti v EU za leto 2014 (Slika 9). Potrebno je omeniti, da neposredna primerjava s podatki za Slovenijo ni mogoča, saj so tam uporabljeni podatki samo

za družbe, medtem ko so za EU uporabljeni podatki za vsa podjetja. Oris stanja lahko vseeno dobimo in vidimo, da se razmerje med številom podjetij, prihodki in številom zaposlenih v Sloveniji in EU giba v podobnih okvirih. Kovinska industrija se torej tudi v EU uvršča v vrh predelovalnih dejavnosti (Gross value added per employee, b.l.; Number of employees, b.l.; Number of enterprises, b.l.; Turnover or gross premiums written, b.l.).

Slika 9: Kovinska industrija znotraj predelovalnih dejavnosti v EU v letu 2014



2.4 Industrija v perspektivi 2014–2020

Kot je že bilo omenjeno, lahko vlada vpliva na področje industrije z oblikovanjem industrijske politike. Leta 2013 je bila potrjena Slovenska industrijska politika (v nadaljevanju SIP) za obdobje 2014–2020. »Slovenska industrijska politika predstavlja nabor usmeritev oziroma ukrepov za povečanje konkurenčnosti poslovnega okolja, za krepitev podjetništva in inovacijske sposobnosti gospodarstva, za učinkovit odgovor na družbene izzive ter aktivnosti za trajnostni razvoj industrije.« (Vlada Republike Slovenije, 2013, str. 5). Glede na to, da je gospodarska kriza leta 2009 Slovenijo prizadela še bolj kot nekatere druge države EU, je prioriteta SIP, da znova okrepi gospodarsko, katerega zelo pomembno in zdravo jedro predstavlja industrija. Industrija je glavni vir inovacij in je tudi tista, ki zagotavlja rešitve za družbene izzive, poleg tega pa vpliva na druga področja gospodarstva, saj je močno prepletena z drugimi dejavnostmi. Glede na podatke je bilo ugotovljeno, da je kovinska industrija ena izmed pomembnejših znotraj predelovalnih dejavnosti, poleg nje pa so velikega pomena še farmacevtska industrija, industrija električnih naprav, proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas ter kemična industrija.

»Vizija Slovenske industrijske politike je, da bo preko izboljšanja poslovnega okolja, podpore podjetništvu in inovacijam ter preko razvoja perspektivnih tehnoloških in industrijskih področij, ki odgovarjajo na družbene izzive, ustvarila pogoje za kontinuirano prestrukturiranje obstoječe industrije v energetsko, materialno, okoljsko in družbeno učinkovito industrijo znanja in inovativnosti za nova, trajnejša in kvalitetnejša delovna mesta ter večjo vpetost v mednarodne

tokove poslovanja.« (Vlada Republike Slovenije, 2013, str. 3). To naj bi bilo doseženo s prestrukturiranjem obstoječe industrije, kjer je cilj dvig DVZ s 60 % na 80 % povprečja EU-27, z izboljšanjem konkurenčnosti, dostopa do virov financiranja, spodbujanja inovativnosti, razvoja podjetnih kadrov in prilagoditvijo izobraževalnega sistema in podobno. Poseben poudarek bo na MSP, saj le-ta presega povprečni prispevek evropskih MSP, poleg tega pa je kar 33 % MSP aktivnih v visoko tehnoloških dejavnostih in v znanju intenzivnih sektorjih, ki pa so ključnega pomena za konkurenčnost države (Vlada Republike Slovenije, 2013, str. 14–15). Pretežni del industrijske politike se bo črpal iz sredstev EU, saj so nacionalna sredstva omejena, se bo pa poskušalo to narediti z večjo selektivnostjo in izborom konkurenčnih razvojnih projektov. Za dosego tega bo potrebno izboljšanje delovanja in povezovanja agencij in skladov, da bodo lahko delovali bolj povezano in tako zagotavljali doseganje zastavljenih ciljev.

Tudi na ravni EU se je ugotovilo, da je industrijska politika izjemnega pomena, zato se je uvrstila na seznam sedmih glavnih tematskih pobud strategije EU 2020. Evropska komisija je tako pripravila prednostne ukrepe, ki jih je potrebno izvesti, mednje pa spadajo preverjanje zakonodaje, izboljšanje dostopa do financ, krepitev notranjega trga, boljša infrastruktura, nova industrijsko-inovacijska politika in podobno. Kot že omenjeno, se del sredstev EU razporeja preko kohezijske politike, poleg tega pa je potrebno omeniti še dva pomembnejša programa, ki spadata v področje pametne in vključujoče rasti, in sicer COSME (program za konkurenčnost podjetij in MSP) ter Obzorje 2020 (okvirni program za raziskave, razvoj in inovacije) (Vlada Republike Slovenije, 2013, str. 46–49).

3 ANALIZA VPLIVA NEPOVRATNIH SREDSTEV NA KOVINSKO INDUSTRIJO

V tem delu naloge sledi empirično preverjanje hipoteze. Po osnovni predstavitvi analize poslovanja in izbranega razpisa za nakup tehnološke opreme, ki je tudi predmet analize, bo hipoteza preverjena na tri načine. Najprej opisno na podlagi osnovnih kazalcev in kazalnikov poslovanja, nato bo narejena statistična analiza s pomočjo testa skupin in testa dvojic, na koncu pa še regresijska analiza.

Če se želi podjetje razvijati in postati uspešno, mora v svoje delovanje vnesti organizacijske spremembe, saj je z izvedbo istih aktivnosti nemogoče izboljšati rezultate. Mehanizmi, ki jih podjetja uporabljajo za doseganje večjega uspeha na trgu, so inovacije, izvozna usmerjenost, strategije nizkih cen in specializacija (Martinez & Potluka, 2015, str. 23–24). Da bi podjetja preverila, ali delujejo v skladu s politiko doseganja zelenega cilja ali ciljev (če jih je več), morajo analizirati svoje poslovanje. Analiza poslovanja je informacijska funkcija poslovnega sistema, ki v procesu analiziranja podatkov *»oblikuje informacije kot strokovne podlage za odločanje z namenom doseganja ciljev uporabnikov informacij«*. Večinoma se analiziranje pojavi pred pomembnejšimi poslovnimi odločitvami in ob koncu koledarskega oziroma poslovnega leta. Vir podatkov za analizo so največkrat knjigovodske evidence, ki imajo to slabost, da ne vsebujejo vseh potrebnih in pomembnih podatkov ter da se nanašajo na preteklost. So pa vseeno dober

pokazatelj, kako je podjetje poslovalo v preteklosti in zato pomemben vir informacij, ki lahko koristijo pri sprejemanju odločitev za prihodnje poslovanje. Temeljna orodja, ki se uporabljajo pri analiziranju in bodo uporabljena tudi v tej nalogi, so kazalci ter kazalniki, poleg njih pa se pogosto uporabljajo tudi grafična in matematična orodja (Bergant, 2013, str. 15, 35, 55–56).

Kazalci kažejo stanje neke poslovne kategorije na določen dan ali poslovni tok v določenem časovnem obdobju. Stanja, ki so rezultat preteklih ali načrtovanih sprememb, nam sama po sebi ne dajejo dovolj informacij, zato je potrebno nadaljnje analiziranje, ki nas privede do poslovnih tokov (sprememb kazalcev stanja). Osnovna tokova v današnji teoriji sta izkaz poslovnega izida in izkaz denarnega izida (Bergant, 2013, str. 57–63).

Med kazalce, ki bodo analizirani v tej nalogi, spadata tudi ČPOP ter čisti poslovni izid. »Čisti prihodki od prodaje so prodajne vrednosti prodanih količin, zmanjšane za popuste ob prodaji ali kasneje (na primer za blagajniške popuste), pa tudi za vrednost vrnjenih količin. Čisti poslovni izid (čisti dobiček ali čista izguba) je razlika med celotnim poslovnim izidom, obračunanim davkom iz dobička kot deležem države v njem in odloženimi davki.« Tako sta omenjena kazalca definirana v Slovenskih računovodskih standardih (SRS) (Ur. l. RS, št. 118/05, 10/06 – popr., 58/06, 112/06 – popr., 112/06 – popr., 3/07, 12/08, 119/08, 1/10, 90/10 – popr., 80/11, 2/12, 64/12, 94/14, 2/15 – popr., 95/15 in 98/15).

»Analiza s kazalniki je **najbolj razširjena** metoda oziroma **tehnika za analiziranje računovodskih izkazov**. Kazalniki so relativna števila, dobljena z delitvijo določene gospodarske kategorije s kako drugo. Kazalniki so lahko izraženi kot stopnje udeležbe, indeksi in koeficienti. Izračun kazalnika je navadno najpreprostejši del analize, bistveno **pomembnejše** je **vsebinsko razlaganje** izračunane vrednosti in ugotavljanje ugodnosti ali slabosti izkazane vrednosti.« (Igličar & Hočevár, 2011, str. 259). Obstaja veliko različnih kazalnikov, ki se razlikujejo glede na kriterije, za katere jih uporabljamo, prav tako jih različni avtorji delijo na različne kategorije. Najbolj pogosti med njimi so (Igličar & Hočevár, 2011, str. 278):

- kazalniki financiranja,
- kazalniki investiranja,
- kazalniki plačilne sposobnosti,
- kazalniki obračanja,
- kazalniki dobičkonosnosti,
- kazalniki za vlagatelje.

Za našo analizo si bomo natančneje pogledali le kazalnike dobičkonosnosti, in sicer kazalnik donosnosti sredstev in kapitala.

Kazalnik donosnosti sredstev (v nadaljevanju ROA) in kazalnik donosnosti kapitala (v nadaljevanju ROE) spadata med kazalnike dobičkonosnosti. ROA nam kaže razmerje med doseženim rezultatom poslovanja in vloženimi sredstvi, pri čemer se lahko upoštevajo različne

postavke. Večja kot je vrednost tega kazalnika, uspešnejše je poslovanje podjetja. Če želimo izločiti vpliv financiranja, vzamemo za rezultat poslovanja celotni dobiček, povečan za finančne odhodke. Kazalnik se v tem primeru izračuna po naslednji enačbi (Igličar & Hočevvar, 2011, str. 276):

$$\text{Donosnost sredstev} = \frac{\text{celotni dobiček} + \text{finančni odhodki}}{\text{povprečno stanje sredstev}} \quad (4)$$

ROE je zanimiv predvsem za lastnike podjetja, saj kapital predstavlja tvegano naložbo, katere donos je odvisen od uspešnosti poslovanja podjetja. Ta kazalnik nam pove, koliko denarnih enot je ustvarila ena denarna enota vloženega kapitala. Izračuna se po naslednji enačbi (Igličar & Hočevvar, 2011, str. 277):

$$\text{Čista dobičkonosnost kapitala} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečno stanje kapitala}} \quad (5)$$

Tudi za ta kazalnik velja, da večja vrednost kazalnika pomeni boljše poslovanje podjetja, je pa lahko to tudi znak večjega tveganja zaradi prevelikega zadolževanja.

Med pomembnejši kazalnik, s katerim se pogosto primerja podjetja med seboj, spada tudi DVZ kot kazalnik produktivnosti, ki je po SRS (Ur. l. RS, št. 118/05, 10/06 – popr., 58/06, 112/06 – popr., 112/06 – popr., 3/07, 12/08, 119/08, 1/10, 90/10 – popr., 80/11, 2/12, 64/12, 94/14, 2/15 – popr., 95/15 in 98/15) definirana takole: »Dohodek (dodana vrednost) kot na novo ustvarjena vrednost je razlika med seštevkom vseh prihodkov in seštevkom vseh odhodkov razen plač in povračil, ki pripadajo zaposlencem v okviru poslovnih odhodkov, razen obresti in drugih nadomestil, ki pripadajo posojilodajalcem in kreditorjem v okviru odhodkov, ter razen davkov, ki pripadajo državi.«

Pri analiziranju kazalnikov se je potrebno zavedati še nečesa, in to je, da imajo kljub svoji enostavni uporabi tudi svoje prednosti in slabosti oziroma pomanjkljivosti. Vedeti moramo, kaj merimo in na kakšen način, saj lahko v nasprotnem primeru pride do sprejemanja napačnih odločitev. Prednosti kazalnikov so predvsem v tem, da nam omogočajo analizo računovodskih izkazov v danem trenutku in tudi spremljanje njihovega gibanja v času; kljub zahtevnim izračunom na pregleden način pokažejo rezultate, omogočajo primerjavo med podjetji ter primerjavo različnih vrst podatkov, tokovom dajejo različno težo in pomembnost ter poleg kvantitete kažejo tudi kvaliteto sprememb.

Na drugi strani imajo kar nekaj pomanjkljivosti. Kazalniki nam dajejo informacijo o preteklem poslovanju (v trenutku, ko jih izračunamo, so že zastareli), ne povedo pa, kakšni so vzroki za stanje, ki ga prikazujejo. Potrebno se je zavedati, da so lahko kazalniki neustrezni zaradi hitro spreminjajočega se poslovnega okolja, na katerega poleg finančnih vplivajo tudi drugi dejavniki (predvsem imata velik vpliv zunanje in notranje okolje podjetja ter posamezne specifične karakteristike določenih panog, kar pa se ne nujno odraža v samih računovodskih izkazih in

izračunanih kazalnikih). Prav tako je potrebno biti pozoren na primerjave med kazalniki podjetij iz drugih držav, ki lahko uporabljajo drugačne izračune in definicije kot mi, kar lahko da napačno sliko (tudi med samimi podjetji se lahko pojavijo razlike, v kolikor se uporabljajo različne knjigovodske usmeritve). Zavedati se je potrebno, da povečanje določenega kazalnika za določeno podjetje še ne pomeni boljšega položaja in obratno, tako da je v vsakem primeru potrebna natančna analiza. Prav tako ni smiselno računanje kazalnika, kjer ima eden od podatkov negativni predznak (tako se lahko zgodi, da nam nekateri kazalniki pokažejo dobro stanje podjetja, drugi pa slabo, zato je težko oceniti celotno poslovanje). Najpomembneje, kar je potrebno imeti v mislih pri analizi s kazalniki, je, da služijo kot usmeritev, da je njihovo primerjanje s čimer koli vprašljivo ter da je za njihovo zanesljivost pomembna zanesljivost uporabljenih podatkov (Bergant, 2013, str. 200–202).

V tej magistrski nalogi bodo za analizo uporabljeni naslednji kazalci in kazalniki: število podjetij, število zaposlenih, ČPOP, čisti poslovni izid, DVZ, ROA in ROE. Gre za kazalnike, ki so največkrat uporabljeni za primerjavo med podjetji in na podlagi katerih lahko dobimo okvirno sliko stanja. Ti kazalniki so bili izbrani zato, ker so podatki o njih dostopni za vsa analizirana podjetja, prav tako so ti podatki dostopni za panogo kovinske industrije. Treba je vedeti, da se podjetja in njihove knjigovodske usmeritve med seboj razlikujejo, zato bo v nalogi glavni kazalnik, na katerem bo temeljila primerjava, DVZ, pri kateri se izloči vpliv velikosti podjetij. Za natančne primerjave in zaključke bi bilo potrebno analizirati vsako podjetje posebej, kar pa ni namen te naloge.

3.1 Razpis za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme za leto 2009

Pogodba o financiranju in izvedbi obravnavanega razpisa je bila podpisana med Javnim skladom Republike Slovenije za podjetništvo (v nadaljevanju SPS) in Ministrstvom za gospodarstvo. Razpis spada v Operativni program krepitve regionalnih razvojnih potencialov za obdobje 2017–2013, natančneje v razvojno prioriteto Konkurenčnost podjetij in raziskovalna odličnost, ter v prednostno usmeritev spodbujanje podjetništva. Javni razpis je bil v višini 85 % financiran iz EU, natančneje ESRR-ja, preostalih 15 % pa je bilo financiranih s strani Republike Slovenije (Ur. l. RS, št. 88/2008).

»Namen javnega razpisa je spodbuditi podjetja v investicijska vlaganja za proizvodnjo/izvajanje novih ali temeljito izboljšanih proizvodov/storitev ali procesov, kar se bo odražalo v večji konkurenčnosti podjetij merjeno z večjo rastjo in produktivnostjo ter konkurenčnejšem nastopu na trgu ter večji dodani vrednosti na zaposlenega.« (Ur. l. RS, št. 88/2008).

V zadnjih letih je zaslediti manj direktnih razpisov za nakup tehnološke opreme (zadnji takšen je bil razpis za sofinanciranje nove tehnološke opreme v letih 2013–2014), je pa veliko razpisov za mikrokredite in garancije za bančne kredite s subvencijo obrestne mere, preko katerih lahko podjetja prav tako investirajo v nakup nove tehnološke opreme.

Prvotno je bilo za ta razpis odobrenih 18.700.000,00 € sredstev, nato pa je bilo zaradi velikega števila prijav odločeno, da se višina sredstev za razpis poveča na 34.871.694,57 € ter s tem omogoči čim večjemu številu podjetij pri sofinanciranju njihovih že pripravljenih projektov. Pomemben dejavnik za to odločitev je predstavljala takratna finančna kriza, saj bi se izvedba projektov podaljšala, kasnejši pa bi bil tudi njihov vpliv na gospodarstvo, če bi čakali na nov razpis. Za ta razpis je bilo nato odobrenih 34.833.163 € sredstev, podpisanih pogodb pa je bilo za 31.196.789 €. Predelovalnim dejavnostim je pripadlo 26.968.196 €, od tega 12.163.148 € kovinski industriji (Slovenski podjetniški sklad, 2009, str. 127–132; Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, 2008). Višina sofinanciranja, ki ga je posamezno podjetje lahko prejelo, je znašala 200.000 €. Pri mikro in malih podjetjih se je upoštevala višina sofinanciranja 50 % od maksimalne upoštewane vrednosti upravičenih stroškov začetne investicije v višini 400.000 €, pri srednje velikih podjetjih pa 40 % od maksimalne upoštewane vrednosti upravičenih stroškov začetne investicije v višini 500.000 € (Ur. l. RS, št. 88/2008).

3.1.1 Razpisni pogoji

Razpisni pogoji so bili razdeljeni na dva sklopa, in sicer na splošne pogoje ter pogoje za dodelitev nepovratnih sredstev.

Splošni razpisni pogoji so bili naslednji (Ur. l. RS, št. 88/2008):

- na razpis so se lahko prijavila mikro, mala in srednje velika podjetja z najmanj 1 in največ 249 zaposlenimi,
- na razpis se niso mogla prijaviti podjetja ki:
 - so opravljala določeno dejavnost razvrščeno v področja, oddelke, skupine in razrede, skladno z uredbo o standardni klasifikaciji dejavnosti¹,
 - so lahko sodelovala na javnem razpisu za ukrep 312 (podporo ustanavljanju in razvoju mikro podjetij),
 - so bila v težavah (skladno z opredelitvijo 2. člena Zakona o pomoči za reševanje in prestrukturiranje gospodarskih družb v težavah),
 - so za iste račune pridobila sofinanciranje iz drugih sredstev lokalnega, nacionalnega ali EU proračuna,
 - so podpisala pogodbo o sofinanciranju na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2007/2008 ali v letu 2008 za mikro, mala in srednje velika podjetja z najmanj 1 in največ 9 zaposlenimi,
 - so imela neporavnane obveznosti do RS,
 - so pridobivala pomoč po posebnem programu za reševanje in prestrukturiranje,
 - so bila navedena na seznamu podjetij, s katerimi ne smejo poslovati naročniki iz prvega, drugega in tretjega odstavka 28. člena ZPKor,

¹Seznam področij se nahaja med prilogami (Priloga 3).

- so v preteklem obdobju 3 let že dobila državno pomoč in niso izpolnila finančne obveznosti do Sklada.

Pogoji za dodelitev nepovratnih sredstev so bili:

- sredstva so se odobrila za upravičene stroške investicije, nastale po datumu izdaje sklepa o odobritvi sofinanciranja nakupa nove tehnološke opreme do 5. 9. 2009;
- vsi dogodki, povezani z izvedbo investicije, so se morali izvršiti po datumu izdaje sklepa o odobritvi sofinanciranja;
- izbor upravičencev se je izvedel preko javnega razpisa;
- določena je bila višina sofinanciranja glede na velikost podjetja²;
- določeni so bili pogoji, ki jih je prijavljen projekt moral izpolnjevati³;
- posamezno podjetje je na tem razpisu lahko pridobilo sredstva le za en projekt.

3.1.2 Merila za izbor

Za vsa podjetja, ki so izpolnjevala pogoje, so se uporabila merila pri ocenjevanju projektov. Od skupno 100 možnih točk, je bilo za sofinanciranje opreme potrebno doseči 60 točk ali več. Merila so predstavljena v naslednji tabeli (Tabela 5).

Tabela 5: Merila za izbor upravičencev, ki so izpolnjevali pogoje

Zap. št.	Naziv merila	Maksimalno število točk
1.	Uvajanje sodobne tehnologije v povezavi z novimi ali temeljito izboljšanimi proizvodi/storitvami	25
2.	Dodana vrednost na zaposlenega (povprečje let 2007 in 2011)	20
3.	Inovativnost v povezavi z operacijo	10
4.	Vpliv projekta na konkurenčnost podjetja	10
5.	Tržna naravnost v povezavi z novim projektom	10
6.	Število s projektom ustvarjenih novih zaposlitev v podjetju	10
7.	Neposredna prodaja izven trga Republike Slovenije (povprečje let 2007 in 2011)	10
8.	Vpliv investicije na okolje	5
	SKUPAJ	100

Vir: Ur. l. RS, št. 88/2008, Javni razpis za sofinanciranje tehnološke opreme v letu 2009.

3.1.3 Analiza razpisa

Za ta razpis je na SPS prispelo skupno 474 vlog. Po pregledu je bilo ugotovljeno, da je bilo popolnih in ustreznih vlog 409. Na koncu je bilo s strani uprave Sklada odobrenih 223 vlog za sofinanciranje. Kasneje je od podpisa pogodbe odstopilo 20 upravičencev (18 zaradi zaostrenih

²Pogoji, povezani z višino sofinanciranja za posamezno velikost podjetja, so navedeni v prilogah (Priloga 4).

³Pogoji projekta so navedeni v prilogah (Priloga 5).

gospodarskih razmer in 2 zaradi drugih razlogov), v šestih primerih pa je Sklad odstopil od že podpisane pogodbe zaradi navajanja napačnih podatkov. Skupno je tako sredstva po tem razpisu prejelo 197 podjetij in samostojnih podjetnikov (Slovenski podjetniški sklad, 2009, str. 131–133). Seznam upravičencev se nahaja med prilogami (Priloga 6).

Če analiziramo razpis glede na pravno obliko podjetij, je bilo največ upravičencev oblikovanih kot d. o. o. (88 %), sledili so samostojni podjetniki (8 %) in delniške družbe (4 %). Podatki o regijah, kjer je bilo največ odobrenih vlog, pokažejo, da je na prvem mestu Osrednja regija (55 odobrenih vlog), sledita pa ji Savinjska (39 odobrenih vlog) in Podravska regija (33 odobrenih vlog). Primerjava dejavnosti z največ odobrenimi vlogami pokaže, da je bilo največ vlog odobrenih v predelovalnih dejavnostih (170 vlog), kamor spada tudi kovinska industrija, strokovnih, znanstvenih in tehničnih dejavnostih (15 vlog) ter trgovini (14 vlog) (Slovenski podjetniški sklad, 2009, str. 129–133).

Izmed 197 prejemnikov sredstev je 74 podjetij pripadlo kovinski industriji. Izmed teh 74 prejemnikov sredstev je bilo kar 64 podjetij oblikovanih kot d. o. o. (86 %), 8 podjetij kot s. p. (11 %) ter 2 podjetji kot delniški družbi (3 %). Kot že omenjeno, je kovinski industriji skupno pripadlo 12.163.148 € sredstev. Od tega je 10.616.970,08 € pripadlo družbam z omejeno odgovornostjo, 1.179.470,92 € samostojnim podjetnikom ter 366.707 € delniškim družbam.

3.2 Analiza vpliva nepovratnih sredstev na poslovanje

V nadaljevanju magistrske naloge bo analiza poslovanja kot že omenjeno, narejena na naslednjih kazalcih in kazalnikih: število podjetij, število zaposlenih, ČPOP, čisti poslovni izid, DVZ, ROA in ROE.

3.2.1 Izbor podatkov za analizo

Za analizo vpliva nepovratnih sredstev na poslovanje podjetij bodo uporabljeni javno dostopni podatki podjetij (izkazi poslovnega izida in bilance), ki so objavljeni na Gvinu. Podatki, ki bodo uporabljeni pri analizi, so, kot že rečeno, podatki o ČPOP, o čistem poslovnem izidu, številu zaposlenih, DVZ, ROA in ROE. Podatki pri kazalnikih DVZ, ROA in ROE so izračunani kot povprečje glede na število podjetij.

Z namenom ugotovitve vpliva na poslovanje v daljšem časovnem obdobju je izbran razpis za leto 2009, podatki, uporabljeni za analizo, pa zajemajo podatke od leta 2009 do 2014. Ker želimo preveriti, ali nepovratna sredstva vplivajo na poslovanje podjetij, bosta izvedena tudi test skupin in dvojic ter narejena regresijska analiza. Potrebno je poudariti, da je, kot je razvidno iz analize kovinske industrije, v Sloveniji zelo veliko število podjetij, ki bi bila primerna za analizo, zaradi česar bi bila le-ta tudi precej otežena. S tega razloga je prišlo do omejitve izbire samo točno določenih podjetij – lahko bi rekli, da je šlo za namerno vzorčenje, kjer so v vzorec zajete v naprej določene enote (Bregar et al., 2005, str. 44). Ker je narava analize takšna, da že v prvi

skupini ni slučajnega izbora enot, ampak so te določene na podlagi izpolnjevanja nekaterih kriterijev, je pri določitvi podjetij v drugo skupino uporabljena podobna metoda.

V prvi skupini so podjetja, ki so bila na seznamu prejemnikov nepovratnih sredstev na analiziranem razpisu in po SKD spadajo v kovinsko industrijo. Tem kriterijem je iz seznama upravičencev nepovratnih sredstev zadostilo 74 podjetij. Glede na to, da je večji del podjetij, ki so sredstva prejela, članov ZKovI, so bila za drugo skupino izbrana podjetja iz seznama, ki ga je ZKovI objavil v publikaciji Kovinsko predelovalna industrija Slovenije za leto 2014. Gre za publikacijo, ki vsebuje seznam 250 podjetij s področja kovinsko predelovalne industrije (večino podjetij predstavljajo člani ZKovI, nekaj pa je tudi večjih podjetij, ki so zanimiva za tuje poslovne partnerje). V večini primerov gre za velika in srednje velika podjetja, vključena pa so tudi nekatera manjša podjetja, in sicer predvsem tista, ki so aktivna na globalnem trgu (CCIS Metal Processing Industry Association, 2014). Izmed teh podjetij so bila za analizo izbrana podjetja, ki niso prejela nepovratnih sredstev EU, neupoštevajoč državne pomoči, subvencije ali druge oblike financiranja. To je bilo preverjeno na spletni strani EU skladov med prejemniki sredstev – vsa ta podjetja do leta 2013 niso prejela nepovratnih sredstev EU na nobenem razpisu. Takšnih podjetij je skupno 125.

Ker želimo predvsem pri statistični analizi dobiti čim bolj realno sliko, bodo iz analize izločeni podatki podjetij, ki so šla v stečaj ali postopek likvidacije, pri katerih ni objavljenih podatkov za leto 2014, ali kako drugače ne ustrezajo.

V skupini podjetij, ki so prejela nepovratna sredstva EU, je takšnih podjetij pet. Poleg teh petih bosta v tej skupini izločeni tudi dve drugi podjetji. Pri prvem ni podatka o DVZ v letu 2014, pri drugem pa ta podatek tako izstopa, da bi lahko preveč vplival na rezultate (je t. i. osamelec). Pri treh podjetjih je prišlo med leti 2009 in 2014 do preoblikovanja iz s. p. v d. o. o., tako da so za ta tri podjetja uporabljeni združeni podatki (za zadnje leto oziroma dve so podatki za d. o. o., za prejšnja pa za s. p.). Skupno v tej skupini ne bodo upoštevani podatki za sedem podjetij. V skupini podjetij, ki niso prejemniki sredstev, je takšnih podjetij prav tako pet. Poleg teh petih je še eno podjetje, ki za leto 2014 nima podatkov in ne spada v zgoraj omenjeno skupino, saj je podjetje prenehalo delovati zaradi pripojitve. Prav tako ne bodo upoštevani podatki še za tri podjetja, ki so bila ustanovljena kasneje in nimajo dostopnih podatkov za vseh šest let, ter za dve drugi podjetji. Prvo ima negativno DVZ v letu 2014, drugo pa je t. i. osamelec (skupno torej v tej skupini ne bodo upoštevani podatki za enajst podjetij).

Na podlagi zgoraj napisanega bo tako v vzorcu končno število podjetij, ki bodo uporabljena v analizi pri skupini prejemnikov nepovratnih sredstev EU, 67, pri skupini podjetij, ki sredstev niso prejela, pa 114.

3.2.2 Srednjeročni vpliv na poslovanje podjetij

V tem delu magistrske naloge bo srednjeročna povezava med prejemom nepovratnih sredstev EU in poslovanjem podjetij preverjena na tri načine.

Prvi način bo opisni, in sicer bo na podlagi dejanskih podatkov iz bilanc podjetij narejena primerjava opisnih statistik med leti 2009 in 2014. Tako se bo na podlagi nekaterih osnovnih podatkov videlo, ali so podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU, v tem času izboljšala svoje poslovanje v primerjavi s podjetji, ki sredstev niso prejela. Samo primerjava osnovnih opisnih statistik nam sicer ne more dati odgovora na vprašanje, ali so razlike med prejemniki nepovratnih sredstev EU in ostalimi podjetji statistično značilne. Prav tako nam ne more dati odgovora na vprašanje, ali so dejansko nepovratna sredstva EU vplivala na spremembo poslovanja, saj na podjetja in njihovo poslovanje vpliva veliko dejavnikov, katerih vpliva pri tej analizi ne moremo izločiti. Nam pa analiza opisnih statistik lahko nakaže, ali in v kakšni meri je do spremembe poslovanja v povprečju prišlo v skupini podjetij, ki so na obravnavanem razpisu iz leta 2009 prejela nepovratna sredstva EU, v primerjavi s skupino, ki sredstev ni prejela.

V drugem načinu bo hipoteza o statistično značilnih razlikah v poslovnih rezultatih podjetij, ki so prejela nepovratna sredstva EU na razpisu leta 2009, in ostalimi podjetji preverjena tudi formalno, s testom skupin. Test bo narejen na podatkih za DVZ za leto 2014, ker so to podatki, ki jih lažje primerjamo med seboj, saj se tukaj izloči vpliv velikosti podjetja. Narejen bo test dvojic, kjer se bo preverjalo razlike v povprečjih DVZ med obema skupinama.

Tretji način preverjanja povezave med prejemom nepovratnih sredstev EU in poslovanjem podjetij je regresijska analiza, kjer bo preverjen vpliv prejema nepovratnih sredstev EU na poslovanje podjetij (konkretno na DVZ) z vključitvijo slamnate spremenljivke nepovratna sredstva EU v poenostavljen model DVZ v podjetjih.

Potrebno je poudariti, da je prišlo v letu 2009 do velike gospodarske krize, zato je pričakovano, da so se skozi leta po krizi rezultati poslovanja podjetij izboljševali in so tako v letu 2014 ponovno dosegli ravni, kot so bile pred krizo (to seveda ne velja za podjetja, ki krize niso preživela in se niso pravočasno prilagodila spremembam na trgu). Pri sami analizi se je potrebno zavedati omejitev rezultatov, saj za proučevani vzorec podjetij nisem razpolagala z vsemi podatki in spremenljivkami, ki bi lahko zadovoljivo pojasnjevali vzroke za poslovanje podjetij, zato je za natančnejšo analizo potrebno preveriti druge kazalce in analizirati spremembe, da ne bi prišli do prehitrih zaključkov (na primer če bi gledali samo podatke o ČPOP, bi lahko pri določenem podjetju prišli do zaključka, da je med leti močno povečalo prihodke, v resnici pa bi se za tem lahko skrivali drugi razlogi, kot je na primer manjše število zaposlenih, kar pomeni manj stroškov). Za našo analizo se ne bomo tako poglobljali v vsako podjetje, saj želimo prikazati splošno sliko sprememb pri poslovanju podjetij v kovinski industriji skozi daljše časovno obdobje.

3.2.2.1 Prejemniki nepovratnih sredstev EU

Najprej bo narejena primerjava med podatki za leto 2009 in 2014 za podjetja, ki so na razpisu iz leta 2009 prejela nepovratna sredstva EU. Če pogledamo podatke o ČPOP, opazimo, da je kar 81 % podjetij imelo le-te v letu 2014 višje kot v letu 2009. Tako visok % bi lahko deloma pripisali prejemu sredstev, saj je z novo tehnološko opremo podjetje lahko bolj konkurenčno in dosega boljše rezultate. Pri ostalih podatkih je ta % nižji in znaša pri čistem poslovnem izidu 63 %, pri številu zaposlenih in DVZ 67 %, pri ROA 55 % ter pri ROE 45 %. Treba je omeniti, da če pogledamo podatke za vsako posamezno podjetje skozi vseh šest let, lahko ugotovimo, da je mogoče boljše rezultate pripisati normalni rasti in razvoju podjetij. Le pri manjšem številu podjetij je mogoče v tem obdobju opaziti izrazite spremembe. Za lažjo primerjavo lahko pogledamo podatke na agregatni ravni za vsa podjetja (Tabela 6).

Tabela 6: Kazalci uspešnosti poslovanja prejemnikov nepovratnih sredstev EU

	Leto 2009	Leto 2012	Leto 2014	Indeks	
				2012/ 2009	2014/ 2009
Število podjetij	67	67	67		
Število zaposlenih	1.975	2.344	2.454	118,7	124,3
ČPOP (v €)	172.858.198	231.195.278	284.856.838	133,7	164,8
Čisti poslovni izid (v €)	5.984.611	8.981.537	15.454.232	150,1	258,2
DVZ (v €)	37.328	38.187	40.046	102,3	107,3
ROA (v %)	2,93	4,63	5,23	158,0	178,5
ROE (v %)	9,49	8,85	7,86	93,3	82,8

Legenda: ČPOP: čisti prihodki od prodaje; DVZ: dodana vrednost na zaposlenega; ROA: donosnost sredstev; ROE: donosnost kapitala

Vir podatkov: Informator, b.l.; lastni izračuni.

67 analiziranih podjetij je v letu 2009 zaposlovalo 1.975 ljudi. Kot lahko opazimo pri primerjavi z letoma 2012 in 2014, je število zaposlenih naraščalo. V letu 2012 se je tako število zaposlenih povečalo za 18,7 %, v letu 2014 pa za 24,3 % v primerjavi z letom 2009. Ta podatek je kar presenetljiv, saj bi bilo za pričakovati, da je pri novi, boljši tehnologiji, ki omogoča lažje in hitrejšo poslovanje, potreba po več zaposlenih manjša, razen če je posledica večjega obsega dela, ki je mogoč zaradi večje produktivnosti. Podatki pri naslednjih dveh kazalcih nam razkrijejo, da so tako ČPOP kot tudi čisti poslovni izid skozi leta naraščali in to po precejšnji stopnji. ČPOP so bili v letu 2012 v primerjavi z letom 2009 višji za 33,7 % ter v letu 2014 za 64,8 %, čisti poslovni izid pa je bil v letu 2012 v primerjavi z letom 2009 višji za 50,1 % ter v letu 2014 za kar 158,2 %. Deloma lahko to povečanje pripišemo izboljšanim gospodarskim razmeram skozi leta, boljši konkurenčnosti podjetij in tudi večjemu obsegu dela, kar pa je lahko posledica prejetih sredstev in s tem investicije v boljšo tehnologijo.

Tudi DVZ kaže skozi leta pozitiven trend, vendar tukaj ni tako izrazitih sprememb kot pri prejšnjih kazalcih. V letu 2012 je bila namreč za 2,3 % višja kot v letu 2009, v letu 2014 pa za 7,3 %. Če pogledamo še podatke za kazalnika ROA in ROE, lahko opazimo, da je pri donosnosti sredstev trend naraščanja (za 58 % v letu 2012 in za 78,5 % v letu 2014 v primerjavi z letom 2009), kar pomeni, da so podjetja skozi leta vedno bolj izkoriščala vložena sredstva, medtem ko je pri donosnosti kapitala trend padanja (v letu 2012 je padec 6,7 %, v letu 2014 pa 17,2 % v primerjavi z letom 2009). Če pa bi pogledali podatke posameznih podjetij po letih, bi opazili, da nam agregatni podatki ne dajo realne slike, saj so pri velikem številu podjetij nihanja pri obeh kazalnikih med leti kar velika. To je še posebej opazno pri kazalniku ROE za leto 2013, ki je bilo tudi malo slabše leto (ta znaša -77,57), vendar pa po natančnejši analizi ugotovimo, da je tak rezultat posledica slabega poslovanja enega podjetja, ki močno vpliva na povprečje za to leto (če bi podatek za to podjetje izločili, bi bil ROE v letu 2013 celo višji kot v letu 2014).

Na podlagi analiziranih podatkov lahko sklepamo, da je bil namen samega javnega razpisa dosežen v celoti, saj je predvideval, da se bo z vlaganjem v tehnološko opremo in izboljšave konkurenčnost podjetij izboljšala. Če pogledamo podatke o rasti podjetij, so število zaposlenih, ČPOP in DVZ pri podjetjih, ki so sredstva prejela, v letu 2014 višji kot v letu 2009, ko se še ni poznal vpliv prejetih sredstev. Tudi produktivnost dela (prihodki/število zaposlenih), ki je posebej nismo izračunavali, se je v skupini prejemnikov sredstev med letoma 2009 in 2014 povečala. Ta sklep velja samo za doseganje namena razpisa kot takega, ne pa tudi za odgovor na temeljno raziskovalno vprašanje, saj nam ti rezultati ne povedo, ali je bil vpliv prejetih sredstev takšen, da so ta podjetja poslovala bolje kot podjetja, ki sredstev niso prejela (povedo nam le, da so ta podjetja v letu 2014 poslovala bolje kot v letu 2009).

3.2.2.2 Podjetja, ki niso prejela sredstev EU

Število podjetij, ki bodo na tem mestu analizirana, je 114. Od tega je 10 podjetij oblikovanih kot delniška družba (8,8 %), preostala 104 pa kot družba z omejeno odgovornostjo (91,2 %).

Pri podjetjih, ki niso prejela evropskih sredstev, nam primerjava med letoma 2009 in 2014 poda naslednje rezultate. Med 114 analiziranimi podjetji je imelo 72 % podjetij v letu 2014 višje ČPOP kot v letu 2009. Pri kazalcu čistega poslovnega izida je ta delež 68 %, pri številu zaposlenih 64 %, pri DVZ 74 %, pri ROA 61 % ter pri ROE 60 %. Če primerjamo to s podatki za podjetja, ki so prejela sredstva EU, lahko opazimo, da so pri večini kazalcev podatki primerljivi, le pri podatkih za ROE je večja razlika (45 % podjetij, ki so prejela sredstva, in kar 60 % podjetij, ki niso prejela sredstev, izkazujejo boljši rezultat v letu 2014 v primerjavi z letom 2009). Ponovno lahko za lažjo predstavo pogledamo podatke na agregatni ravni, ki so prikazani na naslednji strani (Tabela 7).

Tabela 7: Kazalci uspešnosti poslovanja podjetij, ki niso prejela sredstev EU

	Leto 2009	Leto 2012	Leto 2014	Indeks	
				2012/ 2009	2014/ 2009
Število podjetij	114	114	114		
Število zaposlenih	13.569	15.713	15.558	115,8	114,7
ČPOP (v €)	2.263.285.615	2.341.683.133	2.383.676.579	103,5	105,3
Čisti poslovni izid (v €)	26.979.639	50.880.374	67.336.502	188,6	249,6
DVZ (v €)	29.766	35.724	36.759	120,0	123,5
ROA (v %)	2,11	4,17	4,90	197,6	232,2
ROE (v %)	4,36	-15,16	-4,69	-347,7	-107,6

Legenda: ČPOP: čisti prihodki od prodaje; DVZ: dodana vrednost na zaposlenega; ROA: donosnost sredstev; ROE: donosnost kapitala

Vir podatkov: Informator, b.l.; lastni izračuni.

Primerjava podatkov o številu zaposlenih nam pove, da je bilo v letu 2009 v analiziranih podjetjih zaposlenih 13.569 oseb. V letu 2012 je bilo to število enako 15.713, v letu 2014 pa je bilo zaposlenih 15.558 ljudi. V primerjavi z letom 2009 je to 14,7 % povečanje, kljub temu pa je manjše povečanje kot v letu 2012. Če primerjamo podatke o ČPOP, je prišlo med analiziranimi leti le do manjše rasti tega kazalca – 3,5 % povečanje v letu 2012 ter 5,3 % povečanje v letu 2014 v primerjavi z letom 2009. Pri podjetjih, ki so prejela sredstva, je bil % bistveno višji, kar je lahko posledica večje konkurenčnosti in višanja samih prihodkov, lahko pa je tudi posledica nižanja stroškov (čeprav, kot že ugotovljeno, ne na račun zmanjšanja števila zaposlenih). Pri podatkih za čisti poslovni izid je tako kot pri podjetjih, ki so prejela sredstva, tudi pri teh, ki jih niso, mogoče opaziti kar precejšnje povečanje med leti 2009 in 2014. V letu 2012 je bil čisti poslovni izid tako za 88,6 % višji kot leta 2009, v letu 2014 pa kar za 149,6 %. To nakazuje na dejstvo, da so bila ta podjetja veliko bolj uspešna pri zniževanju stroškov kot podjetja, ki so prejela sredstva (kljub minimalnemu povečanju prihodkov od prodaje je povečanje čistega poslovnega izida ogromno). Torej pri številu zaposlenih in ČPOP imajo podjetja, ki so prejela sredstva, boljše rezultate, prav tako tudi pri čistem poslovnem izidu, vendar le v letu 2014, če ga primerjamo z letom 2009, ne pa tudi v letu 2012.

DVZ je pri podjetjih, ki niso prejela sredstev, med leti naraščala veliko bolj kot pri podjetjih, ki so sredstva prejela, kar je v nasprotju s pričakovanji. V letu 2012 je bilo tako povečanje DVZ za 20 % v primerjavi z letom 2009, v letu 2014 pa za 23,5 %. Ta rezultat bi bilo mogoče deloma pojasniti z znižanjem števila zaposlenih, kar pa v našem primeru ne moremo reči, saj je tudi pri teh podjetjih število zaposlenih skozi leta naraščalo. Pri podatku za ROA lahko vidimo, da so sredstva bolje izkoristila podjetja, ki niso prejela sredstev EU. V letu 2012 v primerjavi z letom 2009 je ROA narasel za 97,6 %, v letu 2014 v primerjavi z letom 2009 pa kar za 132,2 %. Kot že omenjeno, je največjo razliko mogoče opaziti pri podatku za ROE, kjer je pri podjetjih, ki niso prejela sredstev, prišlo do ogromnega padca, še posebej v letu 2012. Samo na podlagi teh

podatkov bi lahko sklepali, da so podjetja, ki niso prejela sredstev EU, imela veliko slabše donose na kapital, vendar pa to ni čisto realna slika. Če pogledamo podatke podjetij bolj natančno, lahko opazimo, da je pri manjšem številu podjetij prišlo do opaznega padca pri kazalniku ROE, kar posledično vpliva na rezultat za vsa analizirana podjetja. Če bi tako pri podatkih za ROE za leti 2012 in 2014 izločili podatke za dve podjetji, ki močno vplivata na celoten rezultat, bi ROE v letu 2012 znašal 11,36, v letu 2014 pa 6,06 (to pomeni, da bi imela v letu 2012 podjetja, ki niso prejela sredstev EU, večje donose na kapital v primerjavi z letom 2009, v letu 2014 pa bi bil ta rezultat vseeno boljši pri prejemnikih sredstev). Tudi v tej skupini lahko pri večini podjetij skozi vseh šest let opazimo manjša nihanja, ki so lahko posledica rasti in razvoja podjetij ter takratnih gospodarskih razmer.

Na podlagi analiziranih kazalnikov za obe skupini podjetij ne moremo reči, katera skupina je imela boljše poslovanje oziroma ali je imela skupina prejemnikov sredstev boljše poslovanje, saj dejanski podatki med skupinama niso direktno primerljivi. Tudi če gledamo po rasti teh kazalnikov skozi leta, ne moremo kar potrditi naše hipoteze, saj so pri določenih kazalnikih boljša ena podjetja, pri določenih pa druga. Deloma lahko vpliv EU sredstev na poslovanje preverimo s podatkom, ki je med skupinama podjetij bolj primerljiv in bo tudi uporabljen v formalni statistični analizi (torej DVZ).

Opazimo lahko, da je imela skupina prejemnikov sredstev v letu 2014 v povprečju višjo DVZ kot skupina podjetij, ki sredstev niso prejela (40.045,8 € v primerjavi z 36.758,8 €). To pa še ne pomeni, da lahko sklepamo o povezavi med prejemom nepovratnih sredstev EU in DVZ, saj je imela skupina podjetij, ki nepovratnih sredstev EU niso prejela, že v izhodiščnem letu 2009 nižjo DVZ od skupine podjetij, ki so sredstva prejela.

Kar je na tem mestu pomembneje, je to, da je bila rast DVZ pri podjetjih, ki so prejela nepovratna sredstva EU, v povprečju precej nižja, kot pri podjetjih, ki nepovratnih sredstev EU niso prejela. DVZ v prvi skupini (prejemniki sredstev EU) se je v letu 2014 v povprečju povečala za 2.718 € oziroma za 7,3 % glede na leto 2009, DVZ v drugi skupini (ostala podjetja, ki EU sredstev niso prejela) pa se je v letu 2014 v povprečju povečala kar za 6.993 € oziroma za 23,5 % glede na leto 2009. To napeljuje na sklep, da je bil bodisi vpliv prejema nepovratnih sredstev EU pri proučevanju razpisu negativen, bodisi EU sredstva niso povezana z gibanjem DVZ in na to gibanje bolj vplivajo drugi dejavniki poslovanja podjetja.

3.2.2.3 Primerjava analiziranega vzorca podjetij s panogo

Opisano analizo opisnih statistik je smiselno postaviti v kontekst podatkov celotne panoge kovinske industrije. Podatki za panogo kovinske industrije so vzeti iz poročil ZKovI, pri čemer je potrebno povedati, da poročila zajemajo samo podatke družb v kovinski industriji, ne pa tudi samostojnih podjetnikov. Glede na to, da pri skupinah podjetij, ki so, in tistih, ki niso prejela sredstev, ni veliko samostojnih podjetnikov, bodo podatki glede na organizacijsko obliko podjetij primerljivi (opisne statistike za panogo kovinske industrije so prikazane v Tabeli 8).

Tabela 8: Kazalci uspešnosti poslovanja podjetij v panogi

	Leto 2009	Leto 2012	Leto 2014	Indeks	
				2012/ 2009	2014/ 2009
Število podjetij	2.465	2.715	2.982	110,1	121,0
Število zaposlenih	52.399	53.608	53.817	102,3	102,7
ČPOP (v €)	6.215.160.000	7.068.909.150	7.316.929.396	113,7	117,7
Čisti poslovni izid (v €)	/	56.718.572	188.400.291	/	/
DVZ (v €)	29.229	33.194	36.529	113,6	125,0
ROA (v %)	1,6	0,99	3,42	61,9	213,7
ROE (v %)	4,2	2,70	9,62	64,3	229,0

Legenda: ČPOP: čisti prihodki od prodaje; DVZ: dodana vrednost na zaposlenega; ROA: donosnost sredstev; ROE: donosnost kapitala

Vir: GZS Združenje kovinske industrije, Kovinska industrija v letu 2009, 2010, str. 11, tabela 1; GZS Združenje kovinske industrije, Kovinska industrija v letu 2012, 2013, str. 9–10, tabela 1; GZS Združenje kovinske industrije, Kovinska industrija – letno poročilo, 2015, str. 11, tabela 1.

Če pogledamo najprej samo podatke za panogo kovinske industrije, lahko opazimo pozitivne trende pri večini analiziranih kazalcev. Število podjetij je od leta 2009 naprej naraščalo in je iz 2.465 podjetij v letu 2009 naraslo do 2.982 v letu 2014. Podobno je opaziti pri številu zaposlenih, le da tukaj % niso tako visoki, je pa opazen pozitiven trend, saj je bilo leta 2009 v kovinski industriji zaposlenih 52.399 ljudi, v letu 2014 pa 53.817 ljudi. Tudi ČPOP so v analiziranih letih rasli, in sicer so bili leta 2012 za 13,7 % višji kot leta 2009, v letu 2014 pa za 17,7 % višji kot leta 2009. Kar zadeva podatek o čistem poslovnem izidu, lahko primerjamo samo podatke med letoma 2012 in 2014, kjer je mogoče opaziti precejšnjo rast – iz 56.718.572 € v letu 2012 je čisti poslovni izid narasel na 188.400.291 € v letu 2014 (to je kar za 232,17 %). Za leto 2009 iz poročil o kovinski industriji ni bilo mogoče pridobiti podatka za čisti poslovni izid, saj je bila v prejšnjih letih analiza precej manj obširna in tega podatka še ni zajemala, prav tako ne v letu 2010, iz katerega bi bilo mogoče ta podatek tudi izračunati. Posledično ne moremo narediti primerjave podatkov za leti 2012 in 2014 z letom 2009, lahko pa predvidevamo, da je bil podobno kot pri ostalih kazalcih ta trend tudi od leta 2009 naprej pozitiven.

Trend rasti lahko opazimo tudi pri podatkih za DVZ, saj je bila ta v letu 2009 enaka 29.229 €, do leta 2014 pa je narasla na 36.529 €. Deloma bi to lahko pojasnili z višjimi prihodki od prodaje, ki posledično vplivajo na višji poslovni izid – rast obeh kazalcev je sicer med leti 2012 in 2014 nesorazmerna, kar pomeni, da je na rezultat vplival še kakšen drug dejavnik. Podjetja so skozi leta povečala produktivnost dela, saj glede na to, da se je število zaposlenih povečevalo, niso mogla dosegati boljših rezultatov zaradi zmanjšanja števila zaposlenih in s tem nižjih stroškov, tako da je moralo do optimizacije priti tudi na drugih področjih. Večji padec je mogoče opaziti pri podatkih za ROA in ROE v letu 2012 v primerjavi z letom 2009 (v letu 2012 je bila ROA za 38,1 % nižja, ROE pa za 35,7 % nižja kot v letu 2009), je pa prišlo pri obeh kazalnikih do precejšnje rasti med letoma 2012 in 2014.

Poglejmo sedaj še primerjavi obeh skupin (podatki iz Tabel 6 in 7) s panogo (primerjave ne moremo narediti za kazalec čisti poslovni izid). Če pogledamo najprej skupino prejemnikov sredstev glede na panogo, je pri primerjavi med letoma 2009 in 2012 pri vseh kazalcih, razen pri DVZ, ta skupina beležila boljše rezultate. Največji delež v panogi predstavljajo mikro podjetja, ki imajo lahko slabše rezultate, kar vpliva na celotno sliko panoge. Je pa zanimivo, da če pogledamo leto 2014 v primerjavi z letom 2009, so v panogi kar trije kazalci (oziroma njihova rast) boljši kot pri skupini prejemnikov sredstev, in sicer DVZ, ROA in ROE. Če zopet primerjamo DVZ kot primerljiv kazalnik med skupino prejemnikov sredstev in panogo, lahko rečemo, da je na daljši rok panoga poslovala uspešneje oziroma je uspela v večji meri povečati DVZ kot obravnavana skupina podjetij, ki so prejela EU sredstva. DVZ je bila v panogi kovinske industrije v letu 2014 v povprečju za 7.300,00 € oziroma za 25,0 % višja glede na leto 2009, kar je večje povečanje (tako absolutno kot relativno) kot v obravnavanem vzorcu podjetij prejemnikov sredstev EU.

Če primerjamo sedaj še skupino podjetij, ki niso prejela EU sredstev, s panogo, lahko opazimo, da je pri primerjavi med letoma 2009 in 2012 pri številu zaposlenih, DVZ ter ROA imela skupina podjetij, ki niso prejela sredstva, boljše rezultate, pri ostalih kazalcih pa je bila boljša panoga. Pri primerjavi med letom 2014 glede na leto 2009 je bila panoga pri večini kazalcev boljša od skupine podjetij, ki sredstev niso prejela.

3.2.2.4 Statistično preverjanje hipoteze o povezavi med nepovratnimi sredstvi EU in poslovanjem podjetij

V tem delu naloge bo osnovna hipoteza magistrske naloge preverjena statistično. Uporabljeno bo statistično preizkušanje domnev. To je postopek, s katerim na podlagi vzorčnih podatkov ugotavljamo, ali lahko trditev, ki je izražena v obliki domneve, zavrnilo oziroma sprejmemo z določeno stopnjo statistične značilnosti. Ta postopek se je sicer prvotno razvil za namene sklepanja pri malih vzorcih, ga pa je mogoče uporabiti tudi pri vzorcih, ki zajemajo več kot 100 enot (v našem primeru ima ena skupin več, druga pa manj enot v vzorcu). »Statistična domneva je trditev, ki se nanaša na parameter ali obliko verjetnostne porazdelitve za spremenljivko v populaciji ali več populacijah.« Temeljno izhodišče za ugotavljanje verjetnosti pravih ali nepravilnih sklepov pri statističnem preizkušanju domnev je porazdelitev vzorčnih ocen. Postopek, ki se pri tem uporablja, je ugotavljanje značilne razlike (Košmelj & Rován, 2007, str. 195–196).

Domnevo, ki jo preizkušamo na podlagi pridobljenih vzorčnih podatkov, imenujemo ničelna domneva in jo označimo s H_0 ter opredelimo kot $H_0 : \mu_1 - \mu_2 = A_0$. Hkrati opredelimo še alternativno domnevo, ki je ničelni nasprotna (domnevi se torej med sabo izključujeta) in jo označimo s H_1 (Košmelj & Rován, 2007, str. 197).

Koraki pri postopku preizkušanja domnev so naslednji:

1. glede na vsebino problematike postavimo ničelno in alternativno domnevo;
2. izberemo ustrezen preizkus in preizkusimo ničelno domnevo;
3. ugotovimo, ali je razlika značilna ali ni značilna;
4. sprejmemo sklep glede na ugotovitve v 3. koraku in z opredelitvijo domneve iz 1. koraka.

- **Preverjanje domneve o višji povprečni DVZ prejemnikov sredstev EU glede na ostala podjetja (preizkus skupin)**

V našem primeru bomo preizkušali domnevo o razliki med aritmetičnima sredinama za neodvisna vzorca (narejen bo preizkus skupin), zato bo uporabljen naslednji t-preizkus (Košmelj & Rován, 2007, str. 246):

$$t = \frac{(\bar{y}_1 - \bar{y}_2) - (\mu_1 - \mu_2)}{se(\bar{y}_1 - \bar{y}_2)} = \frac{(\bar{y}_1 - \bar{y}_2) - (\mu_1 - \mu_2)}{s_{\bar{y}_1 - \bar{y}_2}} \sqrt{\frac{n_1 n_2}{n_1 + n_2}} \quad (6)$$

Ničelno domnevo zavrnemo, če je vrednost t , izračunana s preizkusom, v kritičnem območju. V tem primeru upoštevamo alternativno domnevo. Pri tem upoštevamo stopnjo značilnosti α . Stopnja značilnosti je verjetnost, s katero v postopku preizkušanja domnev zavrnemo ničelno domnevo. Po navadi upoštevamo stopnjo značilnosti v višini 0,05, 0,01 in 0,001. V ničelni domnevi pogosto predpostavljamo, da sta aritmetični sredini enaki ($H_0: \mu_1 - \mu_2 = A_0$), in v tem primeru je lahko alternativna domneva oblikovana na enega izmed naslednjih načinov (Košmelj & Rován, 2007, str. 231–232, 246–247):

$H_1: \mu_1 - \mu_2 > A_0$, kjer je $t \geq t_{m,\alpha}$

$H_1: \mu_1 - \mu_2 < A_0$, kjer je $t \leq -t_{m,\alpha}$

$H_1: \mu_1 - \mu_2 \neq A_0$, kjer je $|t| \geq t_{m,\alpha/2}$

Domnevo, ki jo bomo preizkušali, se glasi: Ali imajo podjetja v kovinski industriji, ki so prejela nepovratna sredstva EU, v letu 2014 boljše rezultate poslovanja od podjetij, ki sredstev niso prejela? V ta namen bomo, kot že omenjeno, naredili preizkus na podlagi podatkov o DVZ (v €) za obe skupini podjetij za leto 2014. Vsebinsko gledano predpostavljamo, da naj bi imela podjetja, ki so prejela sredstva EU, boljše rezultate poslovanja (merjeno z DVZ) od tistih, ki sredstev niso prejela, zato bo uporabljen enostranski preizkus. Prvo skupino predstavljajo podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU (y_1), drugo skupino pa podjetja, ki teh sredstev niso prejela (y_2).

Analiza je bila narejena s pomočjo računalniškega programa SPSS, rezultati pa so naslednji.

Tabela 9: Opisna statistika pri preizkusu skupin

	EU sredstva	N	Aritmetična sredina	Standardni odklon	Standardna napaka povprečja
DVZ 14	EU sredstva	67	40.045,8246	13.330,74881	1.628,61017
	Brez sredstev	114	36.758,8037	15.683,38348	1.468,88344

Tabela 10: Rezultati preizkusa skupin za neodvisna vzorca

		Preizkus enakosti varianc		T-test o enakosti povprečij
		F	Statistična značilnost	t
DVZ 14	Predpostavljena enakost varianc	1,083	,299	1,437
	Predpostavljena neenakost varianc			1,499

Tabela 11: Rezultati preizkusa skupin za neodvisna vzorca

		T-test o enakosti povprečij		
		df	Statistična značilnost (2-stranska)	Razlika povprečij
DVZ 14	Predpostavljena enakost varianc	179	,152	3.287,02094
	Predpostavljena neenakost varianc	156,547	,136	3.287,02094

Tabela 12: Rezultati preizkusa skupin za neodvisna vzorca

		T-test o enakosti povprečij		
		Razlika standardne napake	95 % stopnja intervala zaupanja razlike	
			Spodnja	Zgornja
DVZ 14	Predpostavljena enakost varianc	2.287,43702	−1.226,79096	7.800,83285
	Predpostavljena neenakost varianc	2.193,16887	−1.044,99980	7.619,04169

Najprej preverimo hipotezo o enakosti varianc (Tabela 10):

$$H_0 : \sigma_1^2 = \sigma_2^2; H_1 : \sigma_1^2 \neq \sigma_2^2$$

$$F = 1,083$$

$$P = 0,299; \alpha = 0,05$$

$(\alpha = 0,05) < (P = 0,299) \rightarrow$ razlika ni statistično značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov ne moremo zavrniti ničelne domneve, da sta varianci enaki. Pri preizkusu skupin v nadaljevanju torej upoštevamo predpostavko o enakosti varianc v obeh skupinah.

Preizkus skupin s t-testom (Tabeli 10 in 11):

$$H_0 : \mu_1 = \mu_2; H_1 : \mu_1 > \mu_2$$

$$t = 1,437$$

$$P_{(t \geq 1,437)} = P_{(|t| \geq 1,437)} / 2 = 0,152 / 2 = 0,076; \alpha = 0,05$$

$$(\alpha = 0,05) < (P_{(t \geq 1,437)} = 0,076) \rightarrow \text{razlika ni statistično značilna}$$

Na podlagi vzorčnih podatkov ne moremo zavrniti ničelne domneve. Torej ne moremo trditi, da imajo podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU, v letu 2014 statistično značilno boljše rezultate poslovanja kot podjetja, ki sredstev niso prejela, in torej ne moremo potrditi naše hipoteze.

- **Preverjanje domnev o različnih povprečnih DVZ v letih 2014 glede na leto 2009 pri prejemnikih sredstev EU in ostalih podjetjih (preizkus dvojic)**

Natančnejši odgovor na vprašanje, ali so podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU, po prejemu EU sredstev izboljšala poslovanje (merjeno z DVZ), nam lahko da tudi test dvojic. Pri tem preizkusu preizkušamo domnevo o razliki med aritmetičnima sredinama za dva odvisna vzorca, kjer opazujemo iste enote v različnih okoliščinah (Košmelj & Rován, 2007, str. 252). V našem primeru najprej opazujemo poslovanje skupine podjetij, ki so prejela EU sredstva, pred in po prejemu teh sredstev, tako da preverjamo statistično značilnost razlike v DVZ v letih 2009 in 2014. Nato naredimo enak preizkus še za kontrolno skupino podjetij, ki sredstev niso prejela. V tem primeru sicer ne moremo govoriti o dogodku prejema sredstev, ki bi lahko vplival na DVZ »pred« in »po« dogodku in opravičeval preizkus dvojic, zato nam ta preizkus služi zgolj za kontrolo osnovne skupine.

Domnevi se v tem primeru glasita.

Osnovna skupina (prejemniki EU sredstev): Ali so podjetja v kovinski industriji, ki so prejela nepovratna sredstva EU, izboljšala rezultate poslovanja, merjeno z DVZ, v letu 2014 (po prejemu EU sredstev) glede na leto 2009 (pred prejemom EU sredstev)?

Kontrolna skupina (podjetja, ki niso prejela EU sredstev): Ali so podjetja v kovinski industriji, ki niso prejela nepovratnih sredstev EU, izboljšala rezultate poslovanja, merjeno z DVZ, v letu 2014 (po razpisu EU sredstev) glede na leto 2009 (pred razpisom EU sredstev)?

Za odgovor na ti dve vprašanji bomo primerjali razliko v povprečjih DVZ v letih 2014 in 2009, posebej za skupino podjetij, ki so prejela sredstva EU, in posebej za skupino podjetij, ki teh sredstev niso prejela. Rezultati so ponovno prikazani na podlagi izpisov iz programa SPSS.

Za **skupino podjetij, ki so prejela nepovratna sredstva EU**, so rezultati naslednji.

Tabela 13: Opisna statistika pri preizkusu dvojic za podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU

		Aritmetična sredina	N	Standardni odklon	Standardna napaka povprečja
Par 1	DVZ 14 EU	40.045,82	67	13.330,749	1.628,610
	DVZ 09 EU	37.327,89	67	31.317,271	3.826,014

Tabela 14: Korelacije pri preizkusu dvojic za podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU

		N	Korelacija	Statistična značilnost
Par 1	DVZ 14 EU & DVZ 09 EU	67	,186	,131

Tabela 15: Rezultati preizkusa dvojic za podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU

		Razlika para			
		Aritmetična sredina	Standardni odklon	Standardna napaka povprečja	95 % stopnja intervala zaupanja razlike
					Spodnja
Pair 1	DVZ 14 EU – DVZ 09 EU	2.717,938	31.669,513	3.869,047	–5.006,863

Tabela 16: Rezultati preizkusa dvojic za podjetja, ki so prejela nepovratna sredstva EU

		Razlika para	t	df	Statistična značilnost (2-stranska)
		95 % stopnja intervala zaupanja razlike			
		Zgornja			
Par 1	DVZ 14 EU – DVZ 09 EU	10.442,740	,702	66	,485

T-test:

$$H_0 : \mu_{dEU} = 0; H_1 : \mu_{dEU} > 0$$

$$t = 0,702$$

$$P_{(t \geq 0,702)} = P_{(|t| \geq 0,702)} / 2 = 0,485 / 2 = 0,2425; \alpha = 0,05$$

$(\alpha = 0,05) < (P_{(t \geq 0,702)} = 0,2425) \rightarrow$ razlika ni statistično značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov ne moremo zavrniti ničelne domneve, torej ne moremo trditi, da je v skupini prejemnikov nepovratnih sredstev EU DVZ v letu 2014 v povprečju višja kot DVZ v letu 2009.

Za **skupino podjetij, ki niso prejela sredstev EU**, so rezultati naslednji.

Tabela 17: Opisna statistika pri preizkusu dvojic za podjetja, ki niso prejela sredstev EU

		Aritmetična sredina	N	Standardni odklon	Standardna napaka povprečja
Par 1	DVZ 14 brez EU	36.867,37	111	15.828,234	1.502,349
	DVZ 09 brez EU	30.570,42	111	14.454,839	1.371,993

Tabela 18: Korelacije pri preizkusu dvojic za podjetja, ki niso prejela sredstev EU

		N	Korelacija	Statistična značilnost
Par 1	DVZ 14 brez EU & DVZ 09 brez EU	111	,502	,000

Tabela 19: Rezultati preizkusa dvojic za podjetja, ki niso prejela sredstev EU

		Razlika para			
		Aritmetična sredina	Aritmetična sredina	Aritmetična sredina	95 % stopnja intervala zaupanja razlike
					Spodnja
Par 1	DVZ 14 brez EU – DVZ 09 brez EU	6.296,946	15.160,865	1.439,006	3.445,175

Tabela 20: Rezultati preizkusa dvojic za podjetja, ki niso prejela sredstev EU

		Razlika para	t	df	Statistična značilnost (2-stranska)
		95 % stopnja intervala zaupanja razlike			
		Zgornja			
Par 1	DVZ 14 brez EU – DVZ 09 brez EU	9.148,718	4,376	110	,000

T-test:

$$H_0 : \mu_{dbrezEU} = 0; H_1 : \mu_{dbrezEU} > 0$$

$$t = 4,376$$

$$P_{(t \geq 4,376)} = P_{(|t| \geq 4,376)} / 2 = 0,00 / 2 = 0; \alpha = 0,05$$

$$(\alpha = 0,05) > (P_{(t \geq 4,376)} = 0) \rightarrow \text{razlika je statistično značilna}$$

Na podlagi vzorčnih podatkov zavrnilo ničelno domnevo in sprejmemo sklep da je v skupini podjetij, ki niso prejela sredstev EU, DVZ v letu 2014 v povprečju višja kot DVZ v letu 2009.

Na podlagi vzorčnih podatkov ocenjujemo, da je v skupini podjetij, ki niso prejela sredstev EU, povprečna DVZ v letu 2014 za 6.296,9 € višja od povprečne DVZ v letu 2009. Tudi na podlagi rezultatov preizkusa dvojic in primerjave razlik v povprečjih DVZ med leti 2014 in 2009 v obeh skupinah podjetij torej ne moremo potrditi naše osnovne hipoteze, da prejem EU sredstev pozitivno vpliva na poslovanje podjetij, saj so rezultati naše analize statistično značilni le za podjetja, ki niso prejela sredstev EU.

Rezultata obeh testov sta presenetljiva, saj je bilo za pričakovati, da bo statistična analiza pokazala boljše poslovanje podjetij, ki so prejela nepovratna sredstva EU. Rezultat si lahko razlagamo tako, da se mogoče podjetja kljub prejemu sredstev in vlaganju v boljše tehnološko opremo slabše prilagodijo in mogoče celo polenijo v primerjavi s podjetji, ki morajo vseskozi stremeti k uspešnemu poslovanju in financiranju opreme ter so morda pri tem bolj racionalna in učinkovita. Druga možna razlaga pa je, da na razlike v višinah in gibanju DVZ vplivajo številni drugi dejavniki, ki v dosednji analizi niso zajeti, in ne le prejem EU sredstev.

3.2.2.5 Regresijska analiza vpliva prejema nepovratnih sredstev EU na DVZ

V tem delu naloge bo narejena še regresijska analiza, ki se ukvarja s proučevanjem odvisnosti ene odvisne spremenljivke od ene ali več neodvisnih (pojasnjevalnih) spremenljivk. Namen regresijske analize je, da oceni povprečno vrednost odvisne spremenljivke ob danih fiksnih vrednostih ostalih (neodvisnih) spremenljivk (Pfajfar, 2006, str. 29).

Model multiple odvisnosti je v primeru, da proučujemo odvisno spremenljivko y v odvisnosti od k neodvisnih spremenljivk, kjer je $k > 1$, mogoče zapisati na naslednji način:

$$y = \alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k + \varepsilon, \quad (7)$$

kjer je:

α – regresijska konstanta,

β – regresijski koeficient,
 ε – slučajnostni odkloni.

Regresijsko funkcijo lahko zapišemo z naslednjim obrazcem:

$$y' = \alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k \quad (8)$$

Regresijske koeficiente imenujemo tudi parcialni regresijski koeficienti, saj nam dani regresijski koeficient β_1 pove, za koliko se spremeni y , če se x_1 spremeni za eno enoto, vse ostale spremenljivke pa ostanejo nespremenjene (*ceteris paribus*).

Ker imamo v našem primeru vzorčne podatke, bo regresijska hiperravnina ocenjena na naslednji način (Košmelj, 2005, str. 79–80):

$$y'' = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_k x_k \quad (9)$$

Narejeni bosta dve regresijski analizi. V prvem primeru (Regresijska analiza 1) bo odvisna spremenljivka DVZ v letu 2014, neodvisne spremenljivke pa EU sredstva kot neprava oziroma »dummy« spremenljivka (kjer vrednost 0 pomeni brez sredstev, vrednost 1 pa prejem EU sredstev na razpisu 2009), ČPOP na zaposlenega v letu 2014 ter opredmetena osnovna sredstva (OOS) na zaposlenega v letu 2014. V drugem primeru (Regresijska analiza 2) bo odvisna spremenljivka prav tako DVZ v letu 2014, neodvisni spremenljivki pa bosta DVZ v letu 2009 ter EU sredstva (analizi sta bili narejeni z računalniškim programom SPSS).

- **Regresijska analiza 1**

Najbolj od vsega nas zanima, če oziroma kako vpliva prejem nepovratnih sredstev na DVZ, zato je logična izbira DVZ kot odvisne spremenljivke in prejema sredstev EU kot neodvisne slamnate spremenljivke. Ostale spremenljivke v analizo vstopajo kot kontrolne spremenljivke, katerih namen je iz analize izločiti vpliv ostalih dejavnikov, ki lahko vplivajo na DVZ, zato da bi lahko potem pri spremenljivki EU sredstva proučevali čisti vpliv te spremenljivke na poslovanje podjetij (DVZ). ČPOP na zaposlenega bodo tako v analizo vključeni zato, ker višji kot so, večja je lahko DVZ (v primeru, da se stroški in število zaposlenih bistveno ne spremenijo). Za zadnjo neodvisno spremenljivko sem želela uporabiti nekaj, kar bi v čim večji meri prikazovalo vpliv tehnologije na DVZ (že zaradi tega, ker je bil razpis za nepovratna sredstva namenjen tehnološki opremlitvi).

Problem pri tehnologiji je sicer ta, da si jo lahko vsak razlaga po svoje. Za menedžerje predstavlja tehnologija nove in nove inovacije, s katerimi so lahko konkurenčni, za inženirje so to njihovi izdelki (dizajn, izdelki, storitve), za ekonomiste pa je tehnologija vse, kar pripomore k dodani vrednosti, razen dela in kapitala. Tehnologijo lahko razumemo tudi samo kot eno obliko sredstev, ki jih podjetje uporablja pri svojem delovanju, ali pa kot znanje o načinih pretvarjanja

virov (inputov) v izdelke oziroma storitve (outpute), kot jo definira OECD (Fernandes, 2013, str. 1–4). Da bi ugotovili, kako tehnologija vpliva na dodano vrednost, jo je potrebno natančno definirati, prav tako pa tudi druge postavke v modelu, ki je za meritev uporabljen. Enega izmed modelov, kjer je mogoče ugotoviti vpliv tehnologije na dodano vrednost, je oblikoval Antonio Fernandes, ki je v svojem modelu uporabil tri spremenljivke, in sicer znanje, tehnologijo in kapital (KTC model – *Knowledge, Technology, Capital*). Ločil jih je tako, da je znanje definiral kot nekaj dinamičnega in obstoječega v človekovih mislih (ideja, teorija, vprašanje, melodija ...), tehnologijo kot proizveden izdelek, kjer je znanje uporabljeno v statični obliki (skica, patent, programiran algoritem, posnet govor, orodje, stroji, sistemi ...), ter kapital (ki je velikokrat soroden tehnologiji) kot materialne dobrine, ki imajo iste lastnosti kot tehnologija, vendar veliko večjo fleksibilnost in se ga da enostavno pretvoriti (zgradba, denar, tudi zemljišče, če je uporabljeno v proizvodnem procesu). Model je apliciral na podatkih za Portugalsko, kjer je ugotovil največji vpliv tehnologije v sektorjih posojanja strojev in opreme, transporta, elektrike in telekomunikacij (Fernandes, 2013, str. 33–37). Je pa potrebno povedati, da je eden izmed glavnih dejavnikov, ki vplivajo na dodano vrednost, znanje, ki je osnova tako za tehnologijo kot za kapital, saj brez njega ne bi znali narediti strojev, izoblikovati nekega programa, upravljati z denarjem in podobno. Je osnovni element preživetja in uspeha, saj temelji na zavedanju o tem, kaj smo in kaj zmoremo (Fernandes, 2013, str. 63).

V našem primeru bomo tehnologijo razumeli v ožjem pomenu besede, in sicer kot opremo (npr. stroje in drugo opremo, potrebno za poslovni proces). Problem se zopet pojavi pri dostopnosti podatkov, saj večina podjetij nima razčlenjenih bilanc, in tako ne moremo dostopati samo do podatkov o vrednostih proizvodnih naprav in opreme ter drugih naprav in opreme, kar bi nam lahko v večji meri pokazalo vpliv tehnologije na dodano vrednost. V podatkih o opredmetenih osnovnih sredstvih (v nadaljevanju OOS) je namreč tudi podatek o zgradbah in zemljiščih, ki ne predstavljajo tehnologije v konkretnem pomenu, vendar jih podjetje prav tako potrebuje za svoje delovanje. Poleg tega lahko vrednost zgradb in zemljišč precej presega vrednost opreme, kar nam zopet onemogoča konkretnjšo primerjavo. Kljub temu sem se odločila, da v analizi vseeno uporabim podatke o OOS na zaposlenega.

Rezultati regresijske analize so prikazani v nadaljevanju.

Tabela 21: Vnešene spremenljivke za regresijsko analizo 1

Model	Vnešene spremenljivke	Izločene spremenljivke	Metoda
1	OOS na ZAP., EU sredstva, ČPOP na ZAP ^b	.	Enter

a. Odvisna spremenljivka: DVZ

b. Vse zahtevane spremenljivke vnešene.

Tabela 22: Povzetek rezultatov regresijske analize 1

Model	R	R kvadrat	Prilagojen R kvadrat	Ocena standardne napake
1	,374 ^a	,140	,125	13.938,43734

c. Napovedovalci: (konstanta), OOS na ZAP., EU sredstva, ČPOP na ZAP.

Tabela 23: Tabela ANOVA pri regresijski analizi 1

Model		Vsota kvadratov	df	Povprečje kvadratov	F	Statistična značilnost
1	Regresija	5591599427,599	3	1863866475,866	9,594	,000 ^b
	Ostanek	34387566291,730	177	194280035,546		
	Skupaj	39979165719,329	180			

a. Odvisna spremenljivka: DVZ

b. Napovedovalci: (konstanta), OOS na ZAP., EU sredstva, ČPOP na ZAP.

Tabela 24: Tabela koeficientov pri regresijski analizi 1

Model		Nestandardizirani koeficienti		Standardizirani koeficienti	t	Statistična značilnost
		B	Standardna napaka	Beta		
1	(konstanta)	31289,177	1754,617		17,832	,000
	EU sredstva	4360,291	2195,023	,142	1,986	,049
	ČPOP na ZAP.	,036	,008	,325	4,493	,000
	OOS na ZAP.	,003	,002	,100	1,391	,166

a. Odvisna spremenljivka: DVZ

Iz zgornjega računalniškega izpisa lahko zapišemo našo oceno regresijske funkcije, ki je sledeča:

$$DVZ = 31.289,18 + 4.360,29 \times \text{EU sredstva} + 0,036 \times \text{ČPOP na ZAP.} + 0,003 \times \text{OOS na ZAP.}$$

Razlaga rezultatov je naslednja: podjetja, ki so prejela EU sredstva, imajo v povprečju za 4.360,29 € višjo DVZ, pri nespremenjenih ČPOP na zaposlenega in OOS na zaposlenega. Če se ČPOP na zaposlenega povečajo za 1 €, se DVZ v povprečju poveča za 3,6 centa, ceteris paribus. Če pa se OOS na zaposlenega povečajo za 1 €, pa se DVZ v povprečju poveča za 0,3 centa, ceteris paribus. Opazimo lahko, da ČPOP v večji meri vplivajo na DVZ kot OOS.

Korelacijski koeficient (r) znaša 0,374, kar pomeni, da je povezava med spremenljivkami pozitivna in srednje močna. Pri multipli regresiji sicer ne moremo samo na podlagi korelacijskega koeficienta ugotavljati smeri povezave, saj lahko nekateri koeficienti vplivajo pozitivno, drugi pa negativno na odvisno spremenljivko. Če pa pogledamo posamezne koeficiente v našem primeru, imajo vseeno vsi pozitiven predznak, tako da lahko predvidevamo

pozitivno povezavo med spremenljivkami. Determinacijski koeficient (r^2) znaša 0,14, kar pomeni, da lahko le 14 % variabilnosti DVZ pojasnimo z vplivom neodvisnih spremenljivk. To pomeni, da je pojasnjevalna moč modela šibka.

Na podlagi podatkov iz tabele ANOVA (Tabela 23) lahko testiramo hipotezo, da so vsi koeficienti ob neodvisnih spremenljivkah enaki 0, in izvedemo F-test pri stopnji značilnosti $\alpha = 0,05$.

$$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = 0$$

$$H_1 : \text{vsaj en } b_i \text{ ni enak } 0$$

$$k = 3$$

$$n - k - 1 = 181 - 3 - 1 = 177$$

Ničelno hipotezo zavrnilo, če velja $F > F_{\alpha, k, n-k-1}$. Iz tabele razberemo, da je $F = 9,594$. $F_{\alpha = 0,05; 3; 177} = 2,60$. Iz tabele razberemo tudi stopnjo značilnosti, ki je enaka 0,000 ($P < 0,05$), kar pomeni, da pri stopnji značilnosti $\alpha = 0,05$ zavrnilo ničelno hipotezo. Izbrane spremenljivke vplivajo na vrednost odvisne spremenljivke, kar pomeni, da je model kot celota statistično značilen.

Izvedemo lahko tudi t-test za testiranje ničelnih hipotez za posamezne koeficiente pri stopnji značilnosti $\alpha = 0,05$. Podatke najdemo v Tabeli 24 v stolpcu z oznako t.

$$H_0 : b_1 = 0; H_0 : b_2 = 0; H_0 : b_3 = 0$$

$$H_1 : b_1 \neq 0; H_1 : b_2 \neq 0; H_1 : b_3 \neq 0$$

Pri stopnji značilnosti $\alpha = 0,05$ znaša vrednost $t_{\alpha = 0,05} (177) = 1,64$. Na podlagi podatkov iz tabele lahko zavrnilo vse H_0 , razen $H_0 : b_3 = 0$, saj so t-statistike večje od kritične vrednosti $t_{\alpha = 0,05}$. Prav tako lahko pri podatkih o stopnjah značilnosti v tabeli razberemo, da je le-ta pri koeficientu b_3 višja od 0,05. To pomeni, da vse spremenljivke, razen OOS na zaposlenega statistično značilno vplivajo na DVZ. Sklepamo lahko torej, da ob izločitvi vpliva ČPOP prejem sredstev EU statistično značilno pozitivno vpliva na višino DVZ v letu 2014 v proučevanem vzorcu podjetij.

• Regresijska analiza 2

Rezultati druge regresijske analize, kjer kot pojasnjevalni spremenljivki vstopata višina DVZ v letu 2009 in slamnata spremenljivka EU sredstva, so prikazani v tabelah na naslednji strani.

Tabela 25: Vnešene spremenljivke za regresijsko analizo 2

Model	Vnešene spremenljivke	Izločene spremenljivke	Metoda
1	EU sredstva, DVZ 09 ^b	.	Enter

a. Odvisna spremenljivka: DVZ 14

b. Vse zahtevane spremenljivke vnešene.

Tabela 26: Povzetek rezultatov regresijske analize 2

Model	R	R kvadrat	Prilagojen R kvadrat	Ocena standardne napake
1	,318 ^a	,101	,091	14.281,02452

a. Napovedovalci: (konstanta), EU sredstva, DVZ 09

Tabela 27: Tabela ANOVA pri regresijski analizi 2

Model		Vsota kvadratov	df	Povprečje kvadratov	F	Statistična značilnost
1	Regresija	4018668860,847	2	2009334430,423	9,852	,000 ^b
	Ostanek	35690840754,889	175	203947661,457		
	Skupaj	39709509615,736	177			

a. Odvisna spremenljivka: DVZ 14

b. Napovedovalci: (konstanta), EU sredstva, DVZ 09

Tabela 28: Tabela koeficientov pri regresijski analizi 2

Model		Nestandardizirani koeficienti		Standardizirani koeficienti	t	Statistična značilnost
		B	Standardna napaka	Beta		
1	(konstanta)	30677,091	2002,577		15,319	,000
	DVZ 09	,202	,048	,304	4,199	,000
	EUsredstva	1810,123	2233,279	,059	,811	,419

a. Odvisna spremenljivka: DVZ 14

Iz zgornjega računalniškega izpisa lahko zapišemo našo oceno regresijske funkcije, ki je sledeča:

$$\text{DVZ 14} = 30.677,091 + 0,202 \times \text{DVZ 09} + 1.810,123 \times \text{EU sredstva}$$

Razlaga rezultatov je naslednja: če se DVZ 09 poveča za 1 €, se DVZ 14 v povprečju poveča za 20,2 centa, ceteris paribus. Podjetja, ki so prejela EU sredstva, imajo v povprečju za 1.810,123 € višjo DVZ 14 v primerjavi s podjetji, ki sredstev niso prejela, ceteris paribus.

Korelacijski koeficient (r) znaša 0,318, kar pomeni, da je povezava med spremenljivkami pozitivna. Determinacijski koeficient (r^2) znaša 0,10, kar pomeni, da lahko le 10 % variabilnosti DVZ v letu 2014 pojasnimo z vplivom neodvisnih spremenljivk. Pojasnjevalna moč modela je šibka.

Na podlagi podatkov iz tabele ANOVA (Tabela 27) testiramo hipotezo, da so vsi koeficienti ob neodvisnih spremenljivkah enaki 0, in izvedemo F-test pri stopnji značilnosti $\alpha = 0,05$.

$$H_0 : b_1 = b_2 = 0$$

$$H_1 : \text{vsaj en } b_i \text{ ni enak } 0$$

$$k = 2$$

$$n - k - 1 = 178 - 2 - 1 = 175$$

Ničelno hipotezo zavrnemo, če velja $F > F_{\alpha, k, n - k - 1}$. Iz tabele razberemo, da je $F = 9,852$. $F_{\alpha = 0,05; 2; 175} = 2,99$. Iz tabele razberemo tudi stopnjo značilnosti, ki je enaka 0,000 ($P < 0,05$), kar pomeni, da pri stopnji značilnosti $\alpha = 0,05$ zavrnemo ničelno hipotezo. Izbrane spremenljivke vplivajo na vrednost odvisne spremenljivke.

Izvedemo tudi t-test za testiranje ničelnih hipotez za posamezne koeficiente pri stopnji značilnosti $\alpha = 0,05$. Podatke najdemo v Tabeli 28 v stolpcu z oznako t.

$$H_0 : b_1 = 0; H_0 : b_2 = 0$$

$$H_1 : b_1 \neq 0; H_1 : b_2 \neq 0$$

Pri stopnji značilnosti $\alpha = 0,05$ znaša vrednost $t_{\alpha = 0,05} (175) = 1,64$. Na podlagi podatkov iz tabele lahko zavrnemo $H_0 : b_1 = 0$, ne pa tudi $H_0 : b_2 = 0$. Prav tako lahko pri podatkih o stopnjah značilnosti v tabeli razberemo, da je le-ta pri koeficientu b_2 višja od 0,05. To pomeni, da DVZ 09 statistično značilno vpliva na DVZ 14, medtem ko EU sredstva ne vplivajo statistično značilno na DVZ 14. Na podlagi tega rezultata lahko ponovno zavrnemo hipotezo, da imajo prejemniki sredstev EU boljše rezultate poslovanja kot podjetja, ki teh sredstev niso prejela. Rezultati analize kažejo, da na višino DVZ vpliva obstoječa raven DVZ in ne prejem EU sredstev.

Sam model regresijske analize bi lahko bil boljši, če bi uporabili primernejše neodvisne spremenljivke oziroma spremenljivke, ki v večji meri vplivajo na DVZ. Posledično bi lahko večji del variabilnosti odvisne spremenljivke pojasnili z neodvisnimi spremenljivkami. Zaradi določenih omejitev to žal ni bilo izvedljivo, zato je regresijska analiza narejena na dostopnih podatkih, ki pa vseeno pokažejo določeno povezavo med spremenljivkami in njihov vpliv na

odvisno spremenljivko. Največja omejitev je ta, da ni dostopnih podatkov. Poleg zgoraj uporabljenih neodvisnih spremenljivk bi lahko dodali tudi znanje kot neodvisno spremenljivko (ki bi lahko bila izražena v stopnji izobrazbe zaposlenih), vendar je prav tako problem pridobitev podatkov, saj podjetja (razen večjih delniških družb, ki objavljajo letna poročila) teh podatkov ne objavljajo, je pa znanje, kot že omenjeno, dejavnik, ki močno vpliva na dodano vrednost.

SKLEP

Tema tega magistrskega dela je analiza vpliva prejema nepovratnih sredstev EU na poslovanje podjetij v kovinski industriji v Sloveniji. V ta namen so bila podrobneje predstavljena tri glavna obravnavana področja, in sicer kohezijska politika, kovinska industrija in analiza poslovanja. Kohezijska politika je zelo pomembna politika EU, saj z razpolaganjem svojih sredstev omogoča, da lahko slabše razvite regije pridejo do denarja, ki ga vlagajo v razvoj in se s tem skušajo približati bolj razvitim državam članicam. Njena pomembnost je bila prepoznana že zelo zgodaj (s prvotno ustanovljenim Socialnim skladom leta 1957), nadgrajena leta 1975 z ESRR ter dokončno oblikovana kot temeljni cilj EU s podpisom Maastrichtske pogodbe leta 1992. Sredstva kohezijske politike se razdeljujejo s pomočjo treh skladov, ki pokrivajo glavna razvojna področja. ESS pokriva področje zaposlovanja, ESRR področje gospodarske socialne kohezije z zmanjševanjem razlik med regijami ter KS področje ekonomske in socialne kohezije. Cilji kohezijske politike so se skozi leta spreminjali zaradi prilagajanja gospodarskim razmeram in so bili v obdobju 2007–2013, ki je temeljno obdobje analize, razdeljeni v tri kategorije, in sicer konvergenco, regionalno konkurenčnost in zaposlovanje ter evropsko teritorialno sodelovanje. V okviru cilja regionalna konkurenčnost in zaposlovanje je bil na podlagi slovenskih programskih dokumentov v okviru Operativnega programa krepitev regionalnih razvojnih potencialov objavljen razpis za novo tehnološko opremo za leto 2009, ki je bil analiziran v tem magistrskem delu.

Drugo pomembno področje magistrskega dela predstavlja analiza kovinske industrije. Industrija je imela v Sloveniji predvsem od 19. stoletja naprej pomembno vlogo. Ta je postala še bolj izrazita v začetku 20. stoletja do druge svetovne vojne ter tudi po njej. Na pomembnosti je vseskozi pridobivala predvsem kovinska industrija, ki je sčasoma prehitela dolgo vodilno tekstilno industrijo. V kovinsko industrijo spada pet glavnih panog, med katere spadajo proizvodnja kovinskih izdelkov, strojev in naprav, motornih vozil, prikolic in polprikolic, drugih vozil in plovil ter popravila in montaža strojev in naprav. Sama analiza je pokazala, da je kovinska industrija ena izmed najpomembnejših znotraj predelovalnih dejavnosti (predstavlja kar tretjino), saj se število družb, prihodki, izvoz, število zaposlenih in dodana vrednost gibljejo med 30 in 39 %. Podobno sliko nam da analiza kovinske industrije EU, kjer je predvsem pri dodani vrednosti opaziti večjo razliko, saj je le-ta precej višja kot v Sloveniji. Analiza industrije je bila narejena na podlagi Porterjevih gonilnih sil konkurence. Ugotovljeno je bilo, da če gledamo kovinsko industrijo kot celoto, v njej prevladuje nizka stopnja koncentracije med obstoječimi konkurenti (izračunana na podlagi koeficienta koncentracije), saj jih je veliko število in zato med njimi obstaja velika konkurenčnost. Tudi ni pretiranega strahu glede vstopa novih konkurentov,

saj obstajajo visoke vstopne ovire v panogo (razen v panogi popravil) tako glede nakupa ali najema poslovnih prostorov kot tudi drage opreme ter navsezadnje oglaševanja in predstavljanja potencialnim kupcem. Glede na specifikko same panoge ne obstaja veliko število substitutov, ki bi lahko ogrozili trenutne proizvode, saj so narejeni iz določenega materiala in z določeno opremo zaradi karakteristik, ki jo na primer drugi materiali nimajo (pločevina in plastika nista ravno substituta). Pogajalska moč kupcev v kovinski industriji ni velika, saj je kupcev veliko in kupujejo zelo različne izdelke, malo večjo moč imajo le dobavitelji (predvsem opreme, v manjši meri pa tudi materiala), saj so bolj skoncentrirani kot panoga, v katero prodajajo.

Najpomembnejše področje tega magistrskega dela predstavlja analiza poslovanja v povezavi s prejemom nepovratnih sredstev EU. Kot že rečeno, je bila analiza narejena na razpisu za sofinanciranje tehnološke opreme za leto 2009, kar omogoča primerjavo čez daljše časovno obdobje. Primerjani sta bili dve skupini podjetij – prva so bili prejemniki nepovratnih sredstev EU (v tej skupini je bilo analiziranih 67 podjetij), druga pa podjetja, ki nepovratnih sredstev niso prejela (v tej skupini je bilo analiziranih 114 podjetij).

Prvi del analize je predstavljala analiza podatkov (opisnih statistik) o glavnih kazalcih in kazalnikih med leti 2009 in 2014 za obe skupini (število zaposlenih, ČPOP, čisti poslovni izid, DVZ ter ROA in ROE). Na podlagi podatkov je bilo ugotovljeno, da je pri obeh skupinah skozi leta mogoče opaziti manjša nihanja, ki so posledica takratnih gospodarskih razmer in razvoja podjetij. Je pa imela skupina podjetij, ki so prejela nepovratna sredstva v letih 2014 glede na leto 2009, pri štirih kategorijah boljše rezultate kot skupina podjetij, ki sredstev niso prejela. Kljub temu na podlagi teh podatkov ni mogoče potrditi hipoteze naloge, saj je rast kazalnika, ki omogoča lažjo primerjavo med skupinama, precej višja pri podjetjih, ki sredstev niso prejela. Gre za DVZ, pri kateri izločimo vpliv velikosti podjetij. Pozitivne trende lahko opazimo tudi pri analizi panoge, primerjava z obema skupinama pa nam pove, da so v letu 2014 glede na leto 2009 pri panogi kar trije kazalci (oziroma njihova rast) boljši oziroma višji kot pri prejemnikih sredstev ter vsi kazalci boljši oziroma višji kot pri podjetjih, ki sredstev niso prejela.

Drugi del analize je predstavljalo statistično preizkušanje domnev, kjer je bil najprej izveden test skupin na podlagi podatkov o DVZ v letu 2014. Izračun je pokazal, da ne moremo potrditi naše hipoteze, da bi imeli prejemniki nepovratnih sredstev EU v letu 2014 boljše rezultate poslovanja kot podjetja, ki sredstev niso prejela. Narejen je bil tudi test dvojic, kjer se je pri obeh skupinah podjetij primerjalo podatke o DVZ med letoma 2009 in 2014. Po primerjavi razlik v povprečjih DVZ med leti v obeh skupinah smo prav tako prišli do sklepa, da ne moremo potrditi naše hipoteze, saj so podjetja, ki niso prejela sredstev EU, v veliko večji meri povečala povprečno DVZ med leti 2009 in 2014, medtem ko se povečanje povprečne DVZ pri prejemnikih sredstev EU ni izkazalo za statistično značilno.

Tretji del analize je predstavljala regresijska analiza. Narejeni sta bili dve regresijski analizi, pri katerih je bila kot odvisna spremenljivka obravnavana DVZ v letu 2014. Razlika med obema analizama je bila pri izboru neodvisnih spremenljivk. Pri prvi so bile kot neodvisne

spremenljivke uporabljena EU sredstva (njihov ne/prejem kot dummy spremenljivka), ČPOP na zaposlenega v letu 2014 ter OOS na zaposlenega v letu 2014, pri drugi pa DVZ v letu 2009 in EU sredstva. Pri obeh regresijskih analizah je izvedba F-testa pokazala, da izbrane spremenljivke vplivajo na vrednost odvisne spremenljivke. Izvedba t-testa za posamezne koeficiente je pri prvi regresijski analizi pokazala, da vse neodvisne spremenljivke, razen OOS, statistično značilno vplivajo na DVZ v letu 2014 (pri tej analizi se upoštevajo samo podatki za leto 2014, ki pa nam ne morejo pokazati, ali so prejemniki sredstev poslovali bolje kot podjetja, ki sredstev niso prejela). Pri drugi regresijski analizi se je pokazalo, da EU sredstva ne vplivajo statistično značilno na DVZ v letu 2014, kar pomeni, da lahko na podlagi tega izračuna zavrnilo našo hipotezo.

Na podlagi zgoraj napisanega sprejmemo sklep, da zavračamo v uvodu postavljeno hipotezo magistrske naloge, da je prejem nepovratnih sredstev EU statistično značilno pozitivno vplival na poslovanje podjetij (merjeno z DVZ) v kovinski industriji v Sloveniji.

Potrebno je omeniti, da se moramo zavedati določenih omejitev, in sicer da je bila analiza narejena na manjšem vzorcu podjetij, medtem ko je v celotni industriji podjetij zelo veliko. Analizirani podatki nam sicer lahko dajo neko okvirno sliko, vendar je za realnejše stanje potrebna bolj podrobna in natančnejša analiza podjetij, kar pa ni bil namen tega dela. Velika omejitev je tudi to, da težko oziroma praktično nemogoče izločimo druge dejavnike poslovanja in rečemo samo, kakšen je vpliv nepovratnih sredstev EU. Na tem mestu je potrebno omeniti še to, da ni bilo mogoče odgovoriti na tretje raziskovalno vprašanje, saj iz javno dostopnih podatkov ne moremo ugotoviti dejavnikov, ki vplivajo na učinkovito črpanje sredstev. Za natančnejši odgovor bi bilo potrebno stopiti v stik s podjetji, ki so sredstva prejela, in ugotoviti, kaj je pri posameznem podjetju vplivalo na uspešno koriščenje sredstev. V vsakem primeru je osnova dobro pripravljen projekt, ki ima razvojni potencial, ter ustrezno pripravljena razpisna dokumentacija. Nam pa je podatek o DVZ oziroma njeni rasti lahko relativno dobra podlaga za analizo, ki je (tako opisna kot statistična) dala presenetljiv rezultat, da so imela podjetja, ki niso prejela nepovratnih sredstev EU, boljše rezultate poslovanja od podjetij, ki so sredstva prejela.

LITERATURA IN VIRI

- 1) Bachtler, J. F., & McMaster, I. (2007). EU cohesion policy and the role of the regions: investigating the influence of structural funds in the new member states. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 26(2), 398–427.
- 2) Bergant, Ž. (2013). *Analiza poslovanja od teorije do prakse (računovodski in finančni vidiki)*. Ljubljana: Inštitut za poslovodno računovodstvo.
- 3) Berk, A., Lončarski, I., & Zajc, P. (2007). *Poslovne finance*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 4) Bird, K. (1999). Concentration in Indonesian manufacturing, 1975–93. *Bulletin of Indonesian Economic Studies*, 35(1), 43–73.
- 5) Boden, M. (2004). *Evropa: naša preteklost in sedanjost*. Ljubljana: Mladinska knjiga.
- 6) Bregar, L., Ograjenšek, I., & Bavdaž, M. (2005). *Metode raziskovalnega dela za ekonomiste: Izbrane teme*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 7) Cal, V., & Grybauskaitė, D. (2006, maj). The Financial Framework of the European Union 2007-2013. Najdeno 2. maja 2015 na spletnem naslovu <http://ftp.infoeuropa.euroid.pt/files/database/000036001-000037000/000036334.pdf>
- 8) CCIS Metal Processing Industry Association. (2014). *Metal Processing Industry of Slovenia*. Ljubljana: CCIS Metal Processing Industry Association
- 9) *Commodity and metal prices*. Najdeno 22. marca 2017 na spletnem naslovu <http://www.infomine.com/investment/metal-prices/>
- 10) *EU funding*. Najdeno 30. aprila 2015 na spletnem naslovu http://europa.eu/about-eu/funding-grants/index_en.htm
- 11) Eurotreaties. (b.l.). *The Treaty of Rome (1957)*. Najdeno 5. marca 2015 na spletnem naslovu <http://www.eurotreaties.com/rometreaty.pdf>
- 12) Evropska komisija. (2011). *Kohezijska politika 2014–2020 – Vlaganje v rast in delovna mesta*. Luxembourg: Urad za publikacije Evropske unije.
- 13) Evropska komisija. (2014). *Pregled proračuna EU za leto 2014*. Luxembourg: Urad za publikacije Evropske unije.
- 14) *Evropski sklad za regionalni razvoj*. Najdeno 13. februarja 2016 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/regional_policy/sl/funding/erdf/
- 15) *Evropski socialni sklad*. Najdeno 13. februarja 2016 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/esf/main.jsp?catId=35&langId=sl>
- 16) Fernandes, A. S. C. (2013). *The Contribution of Technology to Added Value*. London: Springer.
- 17) *Figures and documents*. Najdeno 27. aprila 2017 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/budget/mff/figures/index_en.cfm
- 18) *Financial framework 2007–2013*. Najdeno 2. maja 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/budget/figures/fin_fw0713/fw0713_en.cfm#cf07_13
- 19) Gross value added per employee. (b.l.). V *Eurostat*. Najdeno 14. aprila 2017 na spletni strani <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- 20) GZS Združenje kovinske industrije. (2010). *Kovinska industrija v letu 2009*. Ljubljana: GZS Združenje kovinske industrije.

- 21) GZS Združenje kovinske industrije. (2013). *Kovinska industrija v letu 2012*. Ljubljana: GZS Združenje kovinske industrije.
- 22) GZS Združenje kovinske industrije. (2015). *Kovinska industrija – letno poročilo*. Ljubljana: GZS Združenje kovinske industrije.
- 23) *The history of the European Union*. Najdeno 22. aprila 2015 na spletnem naslovu http://europa.eu/about-eu/eu-history/index_en.htm
- 24) Igličar, A., & Hočevan, M. (2011). *Računovodstvo za managerje*. Ljubljana: GV založba.
- 25) Informator. (b.l.) V *Gvin*. Najdeno 20. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/GvinInformator/PagesAnalizator/Analizator.aspx?Mode=GvinSI&App=GvinInformatorSI&Lang=sl-SI>
- 26) Javni razpis za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009. *Uradni list RS* št. 88/2008.
- 27) *Kaj so nepovratna sredstva?* Najdeno 28. aprila 2015 na spletnem naslovu <http://www.ipmit.si/index.php/sl/storitve/pridobivanje-nepovratnih-eu-sredstev/200-kaj-so-nepovratna-sredstva>
- 28) *Kohezijski sklad*. Najdeno 13. februarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.eu-skladi.si/kohezija-do-2013/skladi/predstavitev-skladov/kohezijski-sklad>
- 29) Košmelj, B. (2005). *Analiza odvisnosti za vzorčne podatke*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 30) Košmelj, B., & Rovin, J. (2007). *Statistično sklepanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 31) Kranjec, S. (2016, 31. marec). Z nižnimi izdelki na jeklarski trg. *Glas gospodarstva plus*, str. 31.
- 32) Kreigher, V. (1936). Delavstvo in industrija Slovenije. *Sodobnost*, 4(11/12), 498–506.
- 33) Leonardi, R. (2006). The Impact and Added Value of Cohesion Policy (Cohesion in the European Union). *Regional Studies*, 40, 155–166.
- 34) Martinez, F., & Potluka, O. (2015). Does the EU Funding Increase Competitiveness of Firms by Supporting Organizational Changes? *Journal of Competitiveness*, 7(2), 23–37.
- 35) Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. (2008). *Zvišana razpoložljiva sredstva Javnega razpisa SPS za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme za mikro, mala in srednje velika podjetja*. Najdeno 20. maja 2016 na spletnem naslovu http://www.mgrt.gov.si/si/medijsko_sredisce/novica/archive/2008/12/article/11987/6464/
- 36) Mrak, M., Mrak, M., & Rant, V. (2004). *Kohezijska politika Evropske unije*. Ljubljana: samozaložba.
- 37) *The Multiannual Financial Framework explained*. Najdeno 2. maja 2015 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/budget/mff/index_en.cfm
- 38) Norčič, M. (2014). *Analiza črpanja nepovratnih sredstev evropskih strukturnih skladov na primeru živilskopredelovalnih podjetij* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 39) Number of employees. (b.l.). V *Eurostat*. Najdeno 14. aprila 2017 na spletni strani <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- 40) Number of enterprises. (b.l.). V *Eurostat*. Najdeno 14. aprila 2017 na spletni strani <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- 41) Pepall, L., Richards, D. J., & Norman, G. (2005). *Industrial Organization: Contemporary Theory and Practice* (3th ed.). Ohio: South-Western.

- 42) Petzold, W. (2008). Kohezijska politika EU 1988–2008: vlaganje v prihodnost Evrope. *Inforegio panorama*, (26), 1–34.
- 43) Pfajfar, L. (2006). *Ekonometrija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 44) Porter, M. E. (1980). *Competitive strategy: techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.
- 45) Poslovanje podjetij po dejavnosti (SKD 2008). (b.l.). V *Statistični urad RS*. Najdeno 1. maja 2016 na spletni strani http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=1450403S&ti=&path=../Database/Ekonomsko/14_poslovni_subjekti/02_14157_SSP/01_14504_letna/&lang=2
- 46) Prašnikar, J. (2006). *Competitiveness, Social Responsibility and Economic Growth*. New York: Nova Science Publishers, Inc.
- 47) Prinčič, J. (1988). Obnova slovenske industrije v letu 1945. *Kronika, časopis za slovensko krajevno zgodovino*, 36(1/2), 68–71.
- 48) *Regionalna politika – Kohezijski sklad*. Najdeno 13. februarja 2016 na spletnem naslovu http://ec.europa.eu/regional_policy/sl/funding/cohesion-fund/
- 49) *Sistem finančnega načrta in večletnega finančnega okvira*. Najdeno 2. maja 2015 na spletnem naslovu <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/HTML/?uri=URISERV:l34012&from=SL>
- 50) Sladojević, A. (2012). *Analiza učinkov evropskih programov za konkurenčnost slovenskega gospodarstva* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 51) Sleuwaegen, L., & Dehandschutter, W. (1989). The critical choice between the Concentration ratio and the H-index in assessing industry performance. *The Journal of industrial economics*, 35(2), 193–208.
- 52) Slovenski podjetniški sklad. (2009). *Letno poročilo javnega sklada RS za podjetništvo za leto 2008*. Maribor: Slovenski podjetniški sklad.
- 53) Slovenski računovodski standardi. *Uradni list RS* št. 118/05, 10/06 – popr., 58/06, 112/06 – popr., 112/06 – popr., 3/07, 12/08, 119/08, 1/10, 90/10 – popr., 80/11, 2/12, 64/12, 94/14, 2/15 – popr., 95/15 in 98/15.
- 54) Služba Vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko. (b.l.). *Operativni program razvoja okoljske in prometne infrastrukture za obdobje 2007–2013*. Najdeno 15. maja 2015 na spletnem naslovu http://www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/svlr/KOHEZIJA/Operativni_programi/OP_ROPI_Usklajeno-1.pdf
- 55) Služba Vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko. (2007a). *Operativni program krepitve regionalnih razvojnih potencialov za obdobje 2007–2013*. Najdeno 15. maja 2015 na spletnem naslovu http://www.arhiv.mvzt.gov.si/fileadmin/mvzt.gov.si/pageuploads/DEK/Elektronske_komunikacije/GOSO/OSO_OPRR_pomembni_dokumenti.pdf
- 56) Služba Vlade Republike Slovenije za lokalno samoupravo in regionalno politiko. (2007b). *Operativni program razvoja človeških virov za obdobje 2007–2013*. Najdeno 15. maja 2015 na spletnem naslovu

http://www.mddsz.gov.si/fileadmin/mddsz.gov.si/pageuploads/dokumenti__pdf/op_ess_final.pdf

- 57) Služba Vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko (2011). *Razvijamo se s sredstvi EU*. Ljubljana: Služba vlade RS za lokalno samoupravo in regionalno politiko.
- 58) Služba vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. (b.l.a). *Enotni programski dokument 2004–2006*. Najdeno 15. februarja 2015 na spletnem naslovu http://www.svrk.gov.si/si/delovna_podrocja/evropska_kohezijska_politika/razvojno_nacrtovanje_in_programiranje_strateskih_in_izvedbenih_dokumentov/priprava_regionalnih_razvojnih_programov_2014_2020/enotni_programski_dokument_2004_2006/
- 59) Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. (b.l.b). *Programski dokumenti Slovenije 2007–2013*. Najdeno 15. februarja 2015 na spletnem naslovu http://www.svrk.gov.si/si/delovna_podrocja/evropska_kohezijska_politika/ekp_2004_2006_in_2007_2013/kohezijska_politika_v_obdobju_2007_2013/programski_dokumenti_slovenije_2007_2013/
- 60) Služba vlade Republike Slovenije za razvoj in Evropsko kohezijsko politiko (2015, april). *Poročilo o črpanju sredstev Evropske kohezijske politike 2007–2013 za Cilj Konvergenca obdobje januar 2015–marec 2015*. Najdeno 25. maja 2015 na spletnem naslovu http://www.svrk.gov.si/fileadmin/svrk.gov.si/pageuploads/Dokumenti_za_objavo_na_vstopni_strani/Porocilo_crpanje_jan_mar_2015.pdf
- 61) Statistični Urad Republike Slovenije. (b.l.). *Klasifikacija statističnih teritorialnih enot v Evropski Uniji – NUTS*. Najdeno 17. maja 2016 na spletnem naslovu www.stat.si/doc/reg/NUTS_pojasnilo.doc
- 62) Statistični urad Republike Slovenije. (2015). *Mozaik poslovnih statistik*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije.
- 63) *Strateški in izvedbeni dokumenti*. Najdeno 15. februarja 2015 na spletnem naslovu http://www.svrk.gov.si/si/delovna_podrocja/evropska_kohezijska_politika/ekp_2014_2020/strateski_in_izvedbeni_dokumenti/
- 64) Šmajdek, J. (2014, 13. april). 10 let v EU: Evropska sredstva ključna za razvoj, a obstaja prostor za izboljšave (tema). *STA*, str. 1. Najdeno 3. maja 2015 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com/IskanjeClankov/Default.aspx?Stran=Rezultati&TipIskanja=GvinClanekId&id=1666124>
- 65) Turnover or gross premiums written. (b.l.). V *Eurostat*. Najdeno 14. aprila 2017 na spletni strani <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- 66) *Učinkovitost črpanja EU sredstev in finančna perspektiva 2014–2020*. Najdeno 5. marca 2015 na spletnem naslovu http://www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/SOJ/knjf_crpanje_131114.pdf
- 67) Uredba (EU) št. 1303/2013 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 17. decembra 2013 o skupnih določbah o Evropskem skladu za regionalni razvoj, Evropskem socialnem skladu, Kohezijskem skladu, Evropskem kmetijskem skladu za razvoj podeželja in Evropskem skladu za pomorstvo in ribištvo, o splošnih določbah o Evropskem skladu za regionalni razvoj, Evropskem socialnem skladu, Kohezijskem skladu in Evropskem skladu za pomorstvo in ribištvo ter o razveljavitvi Uredbe Sveta (ES) št. 1083/2006. *Uradni list EU* L 347.

- 68) Uredba (EU) št. 231/2014 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 11. marca 2014 o vzpostavitvi instrumenta za predpristopno pomoč (IPA II). *Uradni list EU* L 77.
- 69) Uredba Sveta (ES) št. 1085/2006 z dne 17. julija 2006 o vzpostavitvi instrumenta za predpristopno pomoč (IPA). *Uradni list EU* L 210.
- 70) Vlada Republike Slovenije. (2013). *Slovenska industrijska politika – SIP*. Ljubljana: Vlada Republike Slovenije.
- 71) Vrišer, I. (1976). Razvoj industrije v Sloveniji. *Geografski vestnik*, 48, 29–45.
- 72) Vrišer, I. (2008). Slovenska industrija po osamosvojitvi. *IB revija (Ljubljana)*, 42(2), 65–86.
- 73) Wostner, P. (2009). *Potrebnost in uspešnost kohezijske politike EU* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- 74) Zakon o gospodarskih družbah. *Uradni list RS* št. 42/2006, 60/2006 popr., 26/2007-ZSDU-B, 33/2007-ZSReg-B, 67/2007-ZTFI (100/2007 popr.), 10/2008, 68/2008, 23/2009; *Odl. US*: U-I-268/06-35, 42/2009, 65/2009-UPB3.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Število družb v kovinski industriji	1
Priloga 2: Izračun tržnih deležev.....	2
Priloga 3: Seznam področij, oddelkov, skupin in razredov skladno z uredbo o standardni klasifikaciji dejavnosti.....	3
Priloga 4: Višina sofinanciranja glede na velikost podjetja.....	4
Priloga 5: Pogoji, ki jih je moral izpolnjevati projekt na razpisu.....	5
Priloga 6: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009	6

PRILOGA 1: Število družb v kovinski industriji

Tabela 1: Število družb v kovinski industriji

SKD	Kovinski izdelki				Stroji in oprema				Vozila in prikolice				Druga vozila in plovila				Popravila in montaža strojev			
Leto	m	M	S	V	m	M	S	V	m	M	S	V	m	M	S	V	m	M	S	V
2000		965	98	38		328	71	34		45	18	16		31	1	7				
2001		977	96	57		315	81	39		42	19	16		33	3	9				
2002		1088	50	24		393	36	21		53	9	10		45	2	7				
2003		1178	51	27		403	39	25		56	9	9		54	2	5				
2004		1231	39	20		432	30	21		63	8	8		63	4	3				
2006	1197	99	35	23	398	62	33	19	55	15	8	8	62	3	2	4				
2007	1290	108	43	25	403	64	42	17	63	12	9	11	71	2	3	3				
2008	1205	127	45	23	314	76	36	17	57	15	11	11	56	1	4	2	202	3	0	2
2009	1233	142	48	24	319	79	36	15	58	14	10	11	58	1	3	1	208	4	0	2
2010	1300	134	46	22	320	78	37	14	64	12	12	8	59	1	3	0	378	10	1	3
2011	1369	131	41	23	320	74	39	13	72	12	10	8	64	0	1	0	405	13	1	3
2012	1411	143	44	21	321	76	41	15	81	14	12	14	69	0	3	1	516	16	3	3
2013	1444	159	45	20	333	76	40	17	79	11	8	9	64	1	3	1	492	19	3	3
2014	1509	152	43	21	354	80	41	14	83	10	10	10	73	0	4	0	515	17	4	4

Vir: GZS Združenje kovinske industrije, Kovinska industrija – letno poročilo, 2015, str. 19.

PRILOGA 2: Izračun tržnih deležev

Prihodki panoge predstavljajo seštevek prihodkov družb v kovinski industriji (po podatkih iz poročila ZKovI) ter prihodkov samostojnih podjetnikov (podatki iz Gvina):

$$\text{prihodki panoge} = 7.529.123.920,00 \text{ €} + 350.402.492,00 \text{ €} = 7.879.526.412,00 \text{ €}$$

Izračun tržnih deležev (s_i):

$$s_1 = \frac{862.616.000,00}{7.879.526.412,00} = 0,11$$

$$s_2 = \frac{302.395.000,00}{7.879.526.412,00} = 0,04$$

$$s_3 = \frac{220.113.536,00}{7.879.526.412,00} = 0,03$$

$$s_4 = \frac{195.720.506,00}{7.879.526.412,00} = 0,02$$

$$s_5 = \frac{161.854.679,00}{7.879.526.412,00} = 0,02$$

$$s_6 = \frac{131.440.084,00}{7.879.526.412,00} = 0,02$$

$$s_7 = \frac{102.712.670,00}{7.879.526.412,00} = 0,01$$

$$s_8 = \frac{98.379.922,00}{7.879.526.412,00} = 0,01$$

PRILOGA 3: Seznam področij, oddelkov, skupin in razredov skladno z uredbo o standardni klasifikaciji dejavnosti

Tabela 2: Seznam področij, oddelkov, skupin in razredov skladno z uredbo o standardni klasifikaciji dejavnosti

- področje A:	Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo
- oddelek 05:	Pridobivanje premoga
- jeklarsko industrijo:	skupina 07.1 - Pridobivanje železove rude; skupina 24.1 - Proizvodnja surovega železa, jekla, ferozlitin; skupina 24.2 - Proizvodnja jeklenih cevi, votlih profilov in fittingov; skupina 24.3 Druga primarna predelava železa in jekla; razred 24.51 - Litje železa; razred 24.52 - Litje jekla
- oddelek 10:	Proizvodnja živil
- oddelek 11:	Proizvodnja pijač
- oddelek 12:	Proizvodnja tobaknih izdelkov
- skupina 16.1:	Žaganje, skobljanje in impregniranje lesa
- sektor ladjedelništva:	razred 30.11 – Gradnja ladij in plavajočih konstrukcij
- sektor sintetičnih vlaken	

Vir: Ur. l. RS, št. 88/2008, Javni razpis za sofinanciranje tehnološke opreme v letu 2009.

PRILOGA 4: Višina sofinanciranja glede na velikost podjetja

Višina sofinanciranja glede na velikost podjetja:

- za mikro in mala podjetja:
 - zgornja vrednost upravičenih stroškov začetne investicije znaša do 50 milijonov EUR, spodnja vrednost upravičenih stroškov znaša 70.000 EUR, za vrednost upravičenih stroškov se upoštevajo neto zneski brez DDV,
 - za mikro in mala podjetja je maksimalna upoštevana vrednost upravičenih stroškov začetne investicije za sofinanciranje 400.000 EUR,
 - višina sofinanciranja je 50 % (30 % osnova + 20 % za mikro in mala podjetja) upravičenih stroškov začetne investicije za sofinanciranje,
 - podjetje mora zagotavljati vsaj 50 % virov, ki ne vključujejo državne pomoči,
 - minimalna odobrena višina sofinanciranja na podlagi upravičenih stroškov je 35.000 EUR; maksimalna odobrena višina sofinanciranja je 200.000 EUR.

- za srednje velika podjetja:
 - zgornja vrednost upravičenih stroškov začetne investicije znaša do 50 milijonov EUR, spodnja vrednost upravičenih stroškov znaša 70.000 EUR, za vrednost upravičenih stroškov se upoštevajo neto zneski brez DDV,
 - za srednje velika podjetja je maksimalna upoštevana vrednost upravičenih stroškov začetne investicije za sofinanciranje 500.000 EUR,
 - višina sofinanciranja je 40 % (30 % osnova + 10 % za srednje velika podjetja) upravičenih stroškov začetne investicije za sofinanciranje,
 - podjetje mora zagotavljati vsaj 60 % virov, ki ne vključujejo državne pomoči,
 - minimalna odobrena višina sofinanciranja na podlagi upravičenih stroškov je 28.000 EUR; maksimalna odobrena višina sofinanciranja je 200.000 EUR.

- za mikro, mala in srednje velika podjetja iz sektorja transporta velja:
 - zgornja vrednost upravičenih stroškov začetne investicije znaša do 50 milijonov EUR, spodnja vrednost upravičenih stroškov znaša 70.000 EUR, za vrednost upravičenih stroškov se upoštevajo neto zneski brez DDV,
 - za mikro, mala in srednje velika podjetja iz sektorja transporta je maksimalna upoštevana vrednost upravičenih stroškov začetne investicije za sofinanciranje 316.666,67 EUR,
 - višina sofinanciranja je 30 % upravičenih stroškov začetne investicije za sofinanciranje,
 - podjetje mora zagotavljati vsaj 70 % virov, ki ne vključujejo državne pomoči,
 - minimalna odobrena višina sofinanciranja na podlagi upravičenih stroškov je 21.000 EUR; maksimalna odobrena višina sofinanciranja je 95.000 EUR.

PRILOGA 5: Pogoji, ki jih je moral izpolnjevati projekt na razpisu

Pogoji, ki jih je moral izpolnjevati projekt so bili naslednji:

- predmet investicije je dovoljeno kupiti od tretjih oseb po tržnih pogojih; tretja oseba ne sme biti več kot 25% povezana s podjetjem – upravičencem; lastniški delež ali glasovalne pravice morajo biti manjše od 25 %,
- zagotoviti najmanj ohranitev števila zaposlenih od 31. 8. 2008 do zadnjega delovnega dne v mesecu pred oddajo zahtevka za sofinanciranje in povečanje števila zaposlenih od 31. 8. 2008 do 31. 12. 2009 za najmanj 1 delavca,
- izboljšati tehnološko opremljenost in delovne pogoje poslovanja z vidika povečanja prihodka podjetja in/ali dobička podjetja in/ali dodane vrednosti podjetja,
- iz predložene finančne konstrukcije mora biti razvidno, da so v celoti zagotovljena sredstva za zaprtje finančne konstrukcije. Finančna konstrukcija naložbe je zaprta, če so v celoti zagotovljena sredstva za zaprtje finančne konstrukcije, upoštevaje tudi pričakovana sredstva iz naslova tega razpisa, ter premostitvena sredstva za del pričakovanih sredstev iz naslova tega razpisa do povrnitve stroškov,
- investicija mora biti zaključena najkasneje do 5. 9. 2009,
- predmet investicije mora biti vključen v aktivo podjetja in se obravnavati kot sredstvo, ki se amortizira,
- realizirati investicijo v RS.

PRILOGA 6: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009*Tabela 3: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009*

	Naziv vlagatelja:	Vrednost investicije (EUR)	Znesek subvencije (EUR)	Regija	Dejavnost
1.	"Slap" strojno ključavničarstvo Peter Slatnar s.p.	358.000	179.000	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
2.	Ad, trgovina, turizem, posredovanje, zastopanje in gostinske storitve, d.o.o.	279.350	139.675	Obalno-kraška	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
3.	Aforma interieri d.o.o.	429.819	200.000	Goriška	Predelovalne dejavnosti
4.	Agis plastificirnica površinska zaščita kovin d.o.o.	288.367	144.184	Podravska	Predelovalne dejavnosti
5.	Agrolit podjetje za proizvodnjo, trgovino in storitve d.o.o	199.700	99.850	Osrednjeslovenska	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
6.	Akrobat proizvodnja športne opreme, d.o.o.	480.000	200.000	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
7.	Akron d.o.o., podjetje za svetovanje, marketing, inženiring, proizvodnjo, komercialno posredovanje ter promet blaga na debelo in drobno	387.184	193.592	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
8.	Alpmetal & co, d.o.o.	386.492	193.246	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
9.	Alu-liv, uvozno izvozno podjetje za proizvodnjo in trgovino d.o.o.	495.200	200.000	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
10.	Alumat d.o.o.	404.452	200.000	Podravska	Predelovalne dejavnosti
11.	As print družba za grafično in tiskarsko dejavnost d.o.o.	447.865	200.000	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
12.	Atech elektronika d.o.o.	395.347	158.139	Obalno-kraška	Predelovalne dejavnosti
13.	Atrium-novi interieri, podjetje za proizvodnjo, storitve in trgovino d.o.o.	440.250	200.000	Pomurska	Predelovalne dejavnosti
14.	Belimed pomivalni sistemi d.o.o.	488.267	195.307	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
15.	Beni tehing, proizvodnja, trgovina in storitve, d.o.o.	479.320	200.000	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
16.	Birografika Bori invalidsko podjetje za usposabljanje in zaposlovanje invalidov d.o.o.	901.880	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti

se nadaljuje

Tabela 3: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009 (nad.)

	Naziv vlagatelja:	Vrednost investicije (EUR)	Znesek subvencije (EUR)	Regija	Dejavnost
17.	Blaj Anton "Blaj"s.p.	483.512	193.405	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
18.	Brezavšček d.o.o., kamnoseška dejavnost	398.700	199.350	Goriška	Predelovalne dejavnosti
19.	Brinox d.o.o.	434.393	173.757	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
20.	Business solutions računalniki, informatika in obdelava podatkov d.o.o.	284.026	115.095	Goriška	Informacijske in komunikacijske dejavnosti
21.	BVS group proizvodnja kovinskih izdelkov d.o.o.	298.280	149.140	Goriška	Predelovalne dejavnosti
22.	Cementni izdelki Juhant d.o.o.	373.620	186.810	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
23.	Cerjak, proizvodnja in storitve d.o.o.	411.658	200.000	Spodnjeposavska	Predelovalne dejavnosti
24.	Cestel cestni inženiring d.o.o.	148.910	74.455	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
25.	Chemcolor Sevnica d.o.o.	220.907	110.453	Spodnjeposavska	Predelovalne dejavnosti
26.	Chemets proizvodno, storitveno in trgovsko podjetje Kranj, d.o.o.	128.642	64.321	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
27.	Cme orodjarstvo d.o.o.	475.110	200.000	Notranjsko-kraška	Predelovalne dejavnosti
28.	Comtron d.o.o.	462.300	184.920	Podravska	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
29.	Cybrotech oprema in sistemi za avtomatizacijo d.o.o.	400.000	200.000	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
30.	Dapz - izdelovanje orodij in naprav d.o.o.	284.607	142.304	Notranjsko-kraška	Predelovalne dejavnosti
31.	Diamant steklarsko podjetje d.o.o.	495.000	200.000	Podravska	Predelovalne dejavnosti
32.	Diate proizvodnja, storitve in trgovina d.o.o.	420.400	199.000	Podravska	Predelovalne dejavnosti
33.	Diverse:inženiring Gregor Bizjak s.p.	231.140	114.500	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
34.	Dost trgovina in proizvodnja d.o.o.	399.069	199.169	Podravska	Predelovalne dejavnosti
35.	Ecobeton proizvodnja, trgovina, storitve d.o.o.	395.140	197.570	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
36.	Elea ic projektiranje in svetovanje d.o.o.	106.052	42.420	Osrednjeslovenska	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
37.	Elpa d.o.o.	396.228	193.014	Savinjska	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil

se nadaljuje

Tabela 3: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009 (nad.)

	Naziv vlagatelja:	Vrednost investicije (EUR)	Znesek subvencije (EUR)	Regija	Dejavnost
38.	Elvez d.o.o.	980.030	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
39.	Emo - orodjarna d. o. o.	499.263	199.705	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
40.	Emok sedežno pohištvo, d.o.o.	171.341	85.671	Goriška	Predelovalne dejavnosti
41.	Eurel podjetje za proizvodnjo, trgovino in storitve d.o.o.	499.500	199.800	Podravska	Predelovalne dejavnosti
42.	Eurodesign podjetje za opremljanje objektov Apače d.o.o.	166.254	82.627	Pomurska	Predelovalne dejavnosti
43.	Fenolit d.d. Sintetične smole in mase	566.633	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
44.	Ferolin - strojništvo, trgovina, poslovne storitve Štefan Lindenbaum s.p.	434.541	200.000	Koroška	Predelovalne dejavnosti
45.	Fines proizvodnja in prodaja kovinske opreme d.o.o.	148.350	74.175	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
46.	Fotolik trgovina, grafične in fotografske storitve, d.o.o.	445.491	200.000	Savinjska	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
47.	Globalne telekomunikacije d.o.o.	330.000	165.000	Podravska	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
48.	Globovnik, rezilno orodje d.o.o.	404.863	200.000	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
49.	Grading Kurent proizvodnjain inženiring, d.o.o.	430.000	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
50.	Gumarstvo Šrajner podjetje za proizvodnjo izdelkov iz gume in trgovino d.o.o.	225.600	112.800	Koroška	Predelovalne dejavnosti
51.	Hermi, proizvodnja, trgovina, storitve, d.o.o.	160.864	80.432	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
52.	Hifi colorstudio, družba za pripravo in izdelavo tiskarskih form,tiskarstvo,založništvo, poslovnestoritve in trgovino, d.o.o.	285.580	114.232	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
53.	Impol inotechna d.o.o.	460.000	184.000	Podravska	Predelovalne dejavnosti
54.	In.life družba za internet storitve, d.d.	498.518	200.000	Osrednjeslovenska	Informacijske in komunikacijske dejavnosti
55.	Inda inženiring proizvodnja, trgovina, storitve d.o.o.	404.652	200.000	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
56.	Insem-Atmos žerjavi in dvizna tehnika proizvodnja,trgovina in storitve d.o.o.	257.471	128.736	Podravska	Predelovalne dejavnosti

se nadaljuje

Tabela 3: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009 (nad.)

	Naziv vlagatelja:	Vrednost investicije (EUR)	Znesek subvencije (EUR)	Regija	Dejavnost
57.	Inženiring graj, podjetje za geodetske storitve, d.o.o.	124.248	61.579	Pomurska	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
58.	Ios d.o.o.	90.986	39.962	Podravska	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
59.	I-rose, podjetje za ekonomske in računalniške storitve d.o.o.	142.073	71.037	Savinjska	Informacijske in komunikacijske dejavnosti
60.	Isomat d.o.o.	416.400	200.000	Koroška	Predelovalne dejavnosti
61.	It tel telekomunikacije d.o.o.	416.628	165.114	Osrednjeslovenska	Informacijske in komunikacijske dejavnosti
62.	K.m.k box, proizvodnja embalaže in trgovina d.o.o.	392.000	194.900	Obalno-kraška	Predelovalne dejavnosti
63.	Kager hiša podjetje za proizvodnjo in montažo hiš d.o.o.	279.000	139.500	Podravska	Gradbeništvo
64.	Kamnoseštvo Kimovec - Peter Kimovec s.p.	194.885	97.443	Podravska	Predelovalne dejavnosti
65.	Kampo podjetje za proizvodnjo notranje opreme in trgovino, d.o.o.	354.840	177.420	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
66.	Karodi proizvodnja, storitve in trgovina d.o.o.	284.003	142.001	Spodnjeposavska	Predelovalne dejavnosti
67.	Klima naprave Dolinar proizvodnja, storitve in trgovina d.o.o.	300.680	150.340	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
68.	Kočevar & Thermotron d.o.o.	322.580	161.290	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
69.	Komas gradbeno ključavničarstvo d.o.o.	410.000	200.000	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
70.	Kopur proizvodnja in storitve d.o.o.	469.230	169.120	Koroška	Predelovalne dejavnosti
71.	Kosanc d.o.o. Izdelava, montaža in servis klimatskih naprav	340.394	170.197	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
72.	Kovinar, inženiring, kovinarstvo in trgovina, Novo mesto, d.d.	482.666	200.000	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
73.	Kovinarstvo Bučar Drago Bučar s.p.	423.000	200.000	Podravska	Predelovalne dejavnosti
74.	Kovina stroj gastronom tovarna gostinske opreme d.d. Grosuplje	416.767	166.707	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
75.	Kovinc ključavničarstvo d.o.o.	368.620	184.310	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
76.	Kovinokemija proizvodno trgovsko podjetje Trebnje d.o.o.	460.000	200.000	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
77.	Kovinoplastika Piskar mp trgovsko in proizvodno podjetje, d.o.o.	836.047	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti

se nadaljuje

Tabela 3: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009 (nad.)

	Naziv vlagatelja:	Vrednost investicije (EUR)	Znesek subvencije (EUR)	Regija	Dejavnost
78.	Kozmetika Afrodita d.o.o. Podjetje za proizvodnjo in promet s kozmetično kemičnimi in kovinsko plastičnimi izdelki, d.o.o., Rogaška Slatina	209.450	83.780	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
79.	Krebe-Tippo tovarna industrijske pralne in procesne opreme d.o.o.	380.739	151.335	Podravska	Predelovalne dejavnosti
80.	Kse tovarna za proizvodnjo konektorjev in spojin elementov, d.o.o. Novo mesto	155.897	77.949	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
81.	Lentherm-invest vodenje, trženje in proizvodnja d.o.o.	391.710	147.404	Podravska	Predelovalne dejavnosti
82.	Lesimpex proizvodnja žaganega lesa in končnih lesenih izdelkov d.o.o.	459.546	179.724	Goriška	Predelovalne dejavnosti
83.	Lesoprodukt trgovsko in posredniško podjetje d.o.o.	302.381	120.952	Savinjska	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
84.	LGM, storitveno podjetje, d.o.o.	479.373	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
85.	M4 proizvodnja, trgovina in storitve d.o.o.	487.572	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
86.	Maroles izdelava pohištva, inženiring, trgovina in storitve d.o.o.	335.260	167.630	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
87.	Medicop - medicinska oprema d.o.o.	281.000	140.500	Pomurska	Predelovalne dejavnosti
88.	Memo Ab d.o.o. Proizvodnja in trgovina	397.559	198.780	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
89.	Metalid trgovsko, proizvodno in storitveno podjetje d.o.o.	255.129	127.565	Podravska	Predelovalne dejavnosti
90.	Metra inženiring d.o.o. Podjetje za proizvodnjo mikro računalniških merilnih sistemov, Ljubljana	385.000	192.500	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
91.	Mfc.2, arhiviranje dokumentov, podatkov in informacij, d.o.o.	88.191	35.276	Osrednjeslovenska	Informacijske in komunikacijske dejavnosti
92.	Mi elektronika, proizvodnja elektronskih sklopov d.o.o.	229.000	114.500	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
93.	Mik mednarodno trgovsko in proizvodno podjetje d.o.o.	495.997	198.399	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
94.	Mikrografija d.o.o.	490.000	200.000	Jugovzhodna Slovenija	Informacijske in komunikacijske dejavnosti
95.	Minerva Žalec predelava plastike in kovin, d.d.	497.300	198.920	Savinjska	Predelovalne dejavnosti

se nadaljuje

Tabela 3: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009 (nad.)

	Naziv vlagatelja:	Vrednost investicije (EUR)	Znesek subvencije (EUR)	Regija	Dejavnost
96.	Mipo trgovsko podjetje d.o.o.	325.230	162.615	Spodnjeposavska	Gradbeništvo
97.	Mizar podjetje za mizarska dela d.o.o. Celje	166.087	83.044	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
98.	Mizarstvo Bogovič proizvodnja, trgovina d.o.o.	96.655	48.328	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
99.	Mizarstvo Hrastelj, proizvodnja, trgovina, svetovanje, d.o.o.	193.509	96.755	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
100.	Montaža kovinskih konstrukcij - Kus Marjan, s.p.	105.800	52.900	Spodnjeposavska	Predelovalne dejavnosti
101.	Most d.o.o., proizvodnja strojev in naprav Rakek	411.800	200.000	Notranjsko-kraška	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
102.	Neon art svetlobni in reklamni napisi Krevh d.o.o.	456.530	200.000	Podravska	Predelovalne dejavnosti
103.	Net podjetje za proizvodnjo, trgovino in storitve, d.o.o.	296.500	148.250	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
104.	Ntt - Žiga Janškovec s.p.	178.024	85.577	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
105.	Oblak Commerce, proizvodnja, trgovina, storitve, d.o.o.	498.270	199.308	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
106.	Ogrevanje Sedeljšak, kotli na bio maso in drobilniki, d.o.o.	397.904	198.352	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
107.	Omf proizvodnja, trgovina in storitve, d.o.o., Ljubljana	242.000	121.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
108.	Omicron tiskarna ter proizvodnja izdelkov iz papirja in kartona, d.o.o.	475.000	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
109.	O-projekt, gradbeno projektiranje in inženiring d.o.o., Kočevje	703.521	200.000	Jugovzhodna Slovenija	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
110.	Optika Alcom Ivan Aljančič s.p.	355.057	177.529	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
111.	Orago trgovsko-proizvodno podjetje d.o.o.	450.000	200.000	Goriška	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
112.	Oro 3 cnc d.o.o.	708.000	200.000	notranjsko-kraška	Predelovalne dejavnosti
113.	Orodjarstvo in izdelovanje kovinske galanterije Jože Prešeren s.p.	177.882	88.941	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
114.	Orodjarstvo Ludvik Kavčič s.p.	198.072	99.036	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
115.	Partner graf d.o.o. Grosuplje	470.775	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
116.	Pet pak proizvodnja in trgovina d.o.o.	435.300	200.000	notranjsko-kraška	Predelovalne dejavnosti

se nadaljuje

Tabela 3: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009 (nad.)

	Naziv vlagatelja:	Vrednost investicije (EUR)	Znesek subvencije (EUR)	Regija	Dejavnost
117.	Pilaster-i, podjetje za proizvodnjo, storitve in trgovino, d.o.o.	450.000	180.000	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
118.	Piskar izdelava PE folij in vrečk ter trgovina v tranzitu d.o.o.	499.660	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
119.	Plastenka d.o.o. Radomlje	489.000	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
120.	Plastika Skaza d.o.o.	491.828	194.943	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
121.	Plutal 2000 industrija zapiralne embalaže, d.o.o.	475.302	174.600	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
122.	Power Damijan Dobnik s.p.	332.378	166.189	Koroška	Predelovalne dejavnosti
123.	Pro meglič proizvodnja in trgovina d.o.o.	524.686	200.000	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
124.	Prost prostor, proizvodnja, storitve, marketing d.o.o.	350.180	175.090	Koroška	Predelovalne dejavnosti
125.	Pulko ventili Ruše proizvodnja, gradbeništvo, trgovina in storitve d.o.o.	398.000	199.000	Podravska	Predelovalne dejavnosti
126.	Rajmax proizvodnja alu in pvc stavbnega pohištva d.o.o.	330.884	165.442	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
127.	Ramax engineering, orodjarstvo in predelava plastičnih mas, d.o.o.	436.367	200.000	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
128.	Rekon gradbeništvo, inženiring, trgovina, d.o.o. Ivančna gorica, Vir pri Stični 92	499.000	200.000	Osrednjeslovenska	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
129.	Remoplast podjetje za proizvodnjo in trgovino d.o.o.	272.942	136.471	Koroška	Predelovalne dejavnosti
130.	Repro studio Franc Lesjak d.o.o.	160.489	80.245	Podravska	Predelovalne dejavnosti
131.	Repromat proizvodnja in storitve, d.o.o.	128.502	64.251	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
132.	Reseda proizvodnja, trgovina in svetovanje d.o.o.	164.160	82.080	Podravska	Predelovalne dejavnosti
133.	Resped transport mednarodni prevozi d.o.o.	98.500	28.962	Goriška	Promet in skladiščenje
134.	Riko hiše d.o.o.	410.091	164.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
135.	R-mizar, proizvodnja stavbnega pohištva, d.o.o.	291.764	145.882	Goriška	Predelovalne dejavnosti
136.	Robotina d.o.o.	407.520	200.000	Obalno-kraška	Predelovalne dejavnosti
137.	Roletarstvo Medle proizvodnja, trgovina in inženiring d.o.o.	319.000	127.600	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti

se nadaljuje

Tabela 3: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009 (nad.)

	Naziv vlagatelja:	Vrednost investicije (EUR)	Znesek subvencije (EUR)	Regija	Dejavnost
138.	Rolgraf tiskarna Medvode d.o.o.	837.611	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
139.	Roltek družba za izdelavo, montažo in servis rolet, žaluzij, garažnih rolo vrat in markiz, d.o.o.	246.955	93.652	Osrednjeslovenska	Gradbeništvo
140.	Sep proizvodnja in storitve d.o.o.	441.471	176.588	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
141.	Sax konstrukcije, podjetje za proizvodnjo in prodajo kovinskih konstrukcij, d.o.o.	484.197	200.000	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
142.	Sec d.o.o.	367.544	167.900	notranjsko-kraška	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
143.	Senčila Bled, družba za proizvodnjo, trgovino in storitve d.o.o.	257.007	128.503	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
144.	Sico d.o.o.	491.962	196.785	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
145.	Simer podjetje za strojniški inženiring, d.o.o.	437.315	174.926	Savinjska	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
146.	Simon, podjetje za strojno in elektro inštalacije ter montažo ogrevalnih naprav d.o.o.	397.661	198.186	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
147.	Sinter proizvodnja in trgovina Ljubljana d.o.o.	244.650	122.325	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
148.	Sirius Maribor, družba za storitve d.o.o.	875.000	200.000	Podravska	Predelovalne dejavnosti
149.	Sit d.o.o. Portorož	91.410	45.705	Obalno-kraška	Predelovalne dejavnosti
150.	Sk storitve d.o.o.	136.431	68.215	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
151.	Sklop, trgovina, proizvodnja, gradbeništvo in storitve d.o.o.	366.000	183.000	Podravska	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
152.	Skupina inkom d.o.o.	259.400	129.700	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
153.	Smarteh raziskave in razvoj procesne opreme d.o.o.	199.440	86.735	Goriška	Predelovalne dejavnosti
154.	Solarni termo sistemi - STS, d.d.	409.071	200.000	Savinjska	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
155.	Sončna energija, podjetje za aplikacijo sončne energije v energetske namene d.o.o.	347.000	173.500	Savinjska	Oskrba z električno energijo, plinom in paro

se nadaljuje

Tabela 3: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009 (nad.)

	Naziv vlagatelja:	Vrednost investicije (EUR)	Znesek subvencije (EUR)	Regija	Dejavnost
156.	Soting, podjetje za strojno opremo, trgovino in inženiring, d.o.o.	127.210	63.605	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
157.	Stilles d.d., inženiring in notranja oprema Sevnica	492.400	196.960	Spodnjeposavska	Predelovalne dejavnosti
158.	Stopnišče Visočnik proizvodnja, prodaja in storitve d.o.o.	262.839	130.000	Podravska	Predelovalne dejavnosti
159.	Stor-trans transport in ostale storitve Črnomelj d.o.o.	470.000	188.000	Jugovzhodna Slovenija	Oskrba z vodo; ravnanje z odpadki in odpadki; saniranje okolja
160.	Strelpro - izvedba strojnih instalacij Primož Strel s.p.	325.623	162.811	Goriška	Gradbeništvo
161.	Strojegradnja Koletnik proizvodno podjetje d.o.o.	188.400	94.200	Podravska	Predelovalne dejavnosti
162.	Strojegradnja Škorjanec & co., inženiring, proizvodnja, trgovina, d.o.o.	407.715	200.000	Podravska	Predelovalne dejavnosti
163.	Stubelj proizvodnja in inženiring d.o.o.	398.600	199.300	Goriška	Predelovalne dejavnosti
164.	Super 16, produkcijska hiša d.o.o.	377.173	187.836	Osrednjeslovenska	Informacijske in komunikacijske dejavnosti
165.	Šeško ključavničarstvo in kovaštvo, d.o.o.	226.853	104.950	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
166.	Šumer d.o.o.	650.294	200.000	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
167.	Tavčar a & b d.o.o., špedicija, izvoz, uvoz, transport	128.300	38.490	Obalno-kraška	Promet in skladiščenje
168.	Techne, projektiranje in svetovanje, Aleš Zorec s.p.	403.525	187.763	Pomurska	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
169.	Tehnos podjetje za proizvodnjo orodij, strojev in predelavo plastičnih mas d.o.o.	498.060	199.224	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
170.	Teletech d.o.o.	400.879	200.000	Podravska	Informacijske in komunikacijske dejavnosti
171.	Termoplasti-plama, proizvodnja izdelkov iz plastičnih mas d.o.o., Podgrad	600.000	200.000	notranjsko-kraška	Predelovalne dejavnosti
172.	Tesarstvo kregar, Martin Kregar s.p.	290.360	145.180	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
173.	Tesnila Bogadi podjetje za proizvodnjo, trgovino in storitve d.o.o.	114.770	57.385	Podravska	Predelovalne dejavnosti
174.	Tesnila GK proizvodnja in trženje izdelkov iz gume d.o.o.	419.887	200.000	Koroška	Predelovalne dejavnosti

se nadaljuje

Tabela 3: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009 (nad.)

	Naziv vlagatelja:	Vrednost investicije (EUR)	Znesek subvencije (EUR)	Regija	Dejavnost
175.	Tiskarna GTO Košir, grafika, trgovina, oblikovanje Kranj, d.o.o.	322.297	161.149	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
176.	Tiskarna Petrič, Branko Petrič s.p.	321.700	158.875	Savinjska	Predelovalne dejavnosti
177.	Tiskarna Vek Koper - Velnar & Sin d.o.o. Koper	238.000	119.000	Obalno-kraška	Predelovalne dejavnosti
178.	TKG in proizvodnja vijakov d.o.o.	435.566	200.000	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
179.	Trendnet d.o.o. Računalniški inženiring	416.294	200.000	Savinjska	Informacijske in komunikacijske dejavnosti
180.	Triis, trgovsko in proizvodno podjetje d.o.o.	250.000	114.659	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
181.	Tris in tris proizvodnja, oglaševanje in svetovanje d.o.o.	162.600	81.300	Koroška	Predelovalne dejavnosti
182.	UCS, kupcu prilagojeni proizvodi, d.o.o.	125.401	62.701	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
183.	Unija računovodska hiša d.d.	280.388	123.894	Osrednjeslovenska	Strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti
184.	Unitplast d.o.o., proizvodnja in storitve	499.600	199.840	Jugovzhodna Slovenija	Predelovalne dejavnosti
185.	V & M podjetje za proizvodnjo in trgovino, d.o.o. Komenda	493.000	200.000	Osrednjeslovenska	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
186.	Vetral inženiring d.o.o.	499.521	200.000	Goriška	Gradbeništvo
187.	Vidim, center za zdravljenje očesnih bolezni d.o.o.	342.911	155.294	Savinjska	Zdravstvo in socialno varstvo
188.	Vigrad d.o.o.	498.121	199.249	Savinjska	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
189.	Viig, proizvodno in trgovsko podjetje Dobrava d.o.o.	397.500	198.750	Spodnjeposavska	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
190.	Vilkograd d.o.o.	492.134	196.825	Savinjska	Gradbeništvo
191.	Vip Virant, izdelki tehničnih produktov d.o.o.	498.534	199.414	Osrednjeslovenska	Predelovalne dejavnosti
192.	VRC, podjetje za proizvodnjo vzmeti in žičnih izdelkov, d.o.o.	266.524	132.204	Goriška	Predelovalne dejavnosti
193.	Weber, proizvodnja, trgovina in gostinstvo, d.o.o.	401.838	196.594	Gorenjska	Predelovalne dejavnosti
194.	Willy Stadler proizvodnja in trgovina d.o.o.	388.540	194.270	Spodnjeposavska	Predelovalne dejavnosti

se nadaljuje

Tabela 3: Seznam upravičencev sredstev na javnem razpisu za sofinanciranje nakupa nove tehnološke opreme v letu 2009 (nad.)

	Naziv vlagatelja:	Vrednost investicije (EUR)	Znesek subvencije (EUR)	Regija	Dejavnost
195.	WK profil trgovina in posredništvo d.o.o.	386.350	193.175	Podravska	Trgovina; vzdrževanje in popravila motornih vozil
196.	Xlab d.o.o.	150.103	75.052	Osrednjeslovenska	Informacijske in komunikacijske dejavnosti
197.	Žmlj, inženiring in marketing d.o.o. Prebold	381.500	190.750	Savinjska	Predelovalne dejavnosti

Vir: Slovenski podjetniški sklad, Letno poročilo javnega sklada RS za podjetništvo za leto 2008, 2009, str. 133–142.