

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

MATEJ DREV

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**USTVARJANJE NOVIH DELOVNIH MEST IN MIKRO IN
MAJHNA PODJETJA V SLOVENIJI**

Ljubljana, junij 2006

MATEJ DREV

IZJAVA

Študent _____MATEJ DREV_____ izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom_____prof.dr. ALEŠA VAHČIČA___ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne____15.6.2006_____

Podpis:

KAZALO

1. UVOD	1
2. TEORETIČNI DEL	2
2.1. DEFINICIJA MIKRO IN MAJHNEGA PODJETJA	2
2.2. ZGODOVINA EKONOMSKE MISLI IN MAJHNO PODJETJE	3
2.3. MAJHNA PODJETJA IN TRANZICIJSKO GOSPODARSTVO	6
2.4. DEFINICIJE NEKATERIH OSNOVNIH POJMOV	7
2.5. »SMALL BUSINESS JOB CREATION HYPOTHESIS«	12
2.6. STANJE RAZISKAV	14
2.6.1. NASPROTNIKI (DAVIS, HALTIWANGER, SCHUH IN DRUGI)	15
2.6.2. ZAGOVORNIKI (PICOT, DUPUY IN DRUGI)	17
2.6.3. KDO IMA PRAV?	20
2.6.4. PODJETJA Z VISOKIM POTENCIALOM RASTI	20
3. EMPIRIČNI DEL	21
3.1. KONCEPT	21
3.2. UPORABLJENI PODATKI	22
3.3. POTEK DELA	25
1. FAZA: PRIPRAVA PODATKOV ZA PREVERJANJE HIPOTEZ 1 IN 2	25
2. FAZA: PRIPRAVA PODATKOV ZA PREVERJANJE HIPOTEZE 3	26
3. FAZA: IZRAČUN KAZALCEV ZA PREVERJANJE HIPOTEZ 1 IN 2	27
4. FAZA: IZRAČUN KAZALCEV ZA PREVERJANJE HIPOTEZE 3	28
3.4. REZULTATI	28
3.4.1. HIPOTEZI 1 IN 2	28
3.4.2. HIPOTEZA 3	32
4. SKLEP	34
LITERATURA	36
VIRI	38

1. Uvod

Pogosto je v tiskanih medijih mogoče prebrati in na televiziji videti politike, gospodarstvenike, in/ali akademike zatrjevati, da so prav majhna podjetja tista, ki ustvarijo večino novih delovnih mest, in da jih je potrebno zaradi tega še posebej vzpodbujati. Poleg tega (in delno zaradi tega) v veliki večini razvitih držav obstajajo javno financirani programi in institucije, ki so namenjene izključno vzpodbujanju rasti majhnih podjetij in nastajanju novih. Tudi v Sloveniji jih imamo. Ali se pri tem kdo vpraša, odkod ideja, da majhna podjetja ustvarijo večino delovnih mest, izvira? Ali to sploh v splošnem drži in ali to dejansko velja tudi za Slovenijo?

Iskanje odgovorov na ta in podobna vprašanja me je vzpodbudilo k temu, da v diplomski nalogi raziskujem dinamiko in strukturo ustvarjanja novih delovnih mest v samostojni Sloveniji, pri čemer me še posebej zanima prispevek mikro in majhnih podjetij pri procesu ustvarjanja novih delovnih mest.

V nekem intervjuju sem prebral izjavo, da je »David Birch odkril, da majhna podjetja ustvarijo večino novih delovnih mest« (Hopkins, 1997). Pregledal sem dela Davida Bircha, njegovih sodobnikov in naslednikov in poskusil njihove metode raziskovalnega dela uporabiti na slovenskih podatkih z namenom, da bi potrdil ali zavrnil naslednje tri hipoteze, ki sem jih postavil v središče te diplomske naloge:

Hipoteza 1: Mikro in majhna podjetja v Sloveniji prispevajo disproporcionalno velik delež k ustvarjanju novih delovnih mest v obdobju 1993-1998 in 1999-2004.

Hipoteza 2: Porazdelitev prispevkov posameznih velikostnih skupin podjetij k ustvarjanju novih delovnih mest je v Sloveniji, tako kot v drugih državah, bistveno odvisna od uporabljene metode merjenja.

Hipoteza 3: Izmed vseh novonastalih (mikro in majhnih) podjetij je le majhen delež takih, ki imajo visok potencial rasti, prav ta podjetja pa prispevajo levji delež k ustvarjanju novih delovnih mest v Sloveniji.

Prva in druga hipoteza sta med seboj zelo močno povezani, saj gre dejansko za isti problem, vendar enkrat z vidika rezultatov (Hipoteza 1), drugič pa z vidika uporabljene metodologije (Hipoteza 2). Posledično sem prvo in drugo hipotezo preverjal skupaj, zaradi jasnosti besedila pa so v tej diplomski nalogi tudi rezultati empiričnih preverb prikazani skupaj. Za preverjanje obeh hipotez sem uporabil metodologijo, ki jo je prvi začrtal David Birch (1979), kasneje pa so jo nadgradili predvsem Kirchhof (Phillips, Kirchhof, 1989) Armington in Odle (1989), Davis, Haltiwanger in Schuh (1991, 1993) ter Picot in Dupuy

(Picot, Baldwin, Dupuy, 1994 in Picot, Dupuy, 1996). V Sloveniji je to področje raziskovala predvsem Mateja Drnovšek (2000, 2004).

Tretja hipoteza je bolj specifična in je nadgradnja prvih dveh. Za njeno preverjanje sem uporabil metodologijo, ki lahko dobro zajame dinamiko ustvarjanja delovnih mest v času, in sicer t.i. kohortno analizo. V tem delu sem izhajal predvsem iz publikacij Kirchhofa (1995). V Sloveniji nisem uspel najti sistematične uporabe kohortne analize za namene raziskovanja ustvarjanja novih delovnih mest v preteklosti.

Diplomska naloga ima dva sestavna dela: teoretični in empirični. V teoretičnem delu najprej obravnavam mesto majhnih podjetij v zgodovini ekonomske misli in navedem nekaj zanimivih teorij, ki so koristne pri interpretaciji rezultatov preverjanja hipotez, nato pa se osredotočim na hipotezo, da so majhna podjetja odgovorna za večino novo ustvarjenih delovnih mest, ki jo je prvi predstavil David Birch (1979), in sledim glavnemu toku raziskav, ki so njegovemu delu sledile in ga nadgrajevale. Na primernih mestih predstavim in definiram še tiste pojme, ki se v diplomski nalogi najpogosteje pojavljajo.

V empiričnem delu najprej predstavim koncept dela in podrobneje razdelam preverjane hipoteze, nato pa predstavim uporabljeno podatkovno bazo in opišem metodologijo. Temu sledi predstavitev in obravnavo rezultatov empiričnih preverb za vsako hipotezo. Na koncu sledita še sklep ter seznam literature in virov.

2. Teoretični del

2.1. Definicija mikro in majhnega podjetja

Podjetja lahko v skupine, glede na cilj opazovanja, razvrstimo na različne načine. V tej diplomski nalogi bomo podjetja razvrstili glede na njihovo velikost, v velikostne razrede. V praksi ne obstaja en uniformen način razvrščanja podjetij v velikostne razrede. Tako posamezne države in/ali nadvladane enote (npr. Evropska unija) podjetja razvrščajo na različne, pogosto med seboj neprimerljive načine.

Spremenljivka, po kateri bomo v tej diplomski nalogi razvrščali podjetja v velikostne razrede, je število zaposlenih. Pri tem se zgledujemo po definiciji majhnih in srednje velikih podjetij (small and medium-sized enterprises – SMEs), ki jo uporablja Evropska unija. Razvrstitev v velikostne razrede poteka po naslednjem vzorcu (SMEs Definition, 2003):

- podjetje brez zaposlenih (Unpaid personnel) (število zaposlenih = 0);
- mikro podjetje (Micro Business) ($0 < \text{število zaposlenih} < 10$);
- majhno podjetje (Small Business) ($10 \leq \text{število zaposlenih} < 50$);
- srednje veliko podjetje (Medium Business) ($50 \leq \text{število zaposlenih} < 250$);

- veliko podjetje (Large Business) ($250 \leq$ število zaposlenih).

Definicija Evropske komisije v splošnem, poleg števila zaposlenih, vključuje še kriterij velikosti skupnih prihodkov, vendar v tej diplomski nalogi zaradi preprostosti uporabljamo le kriterij števila zaposlenih. Poleg zgornjega načina razvrstitve podjetij v velikostne razrede, glede na število zaposlenih v praksi, obstaja še vrsta drugačnih načinov. Tako na primer v ZDA sektor majhnih in srednje velikih podjetij ne vključuje le podjetij, ki imajo manj kot 250 zaposlenih, temveč je meja med srednje velikim in velikim podjetjem postavljena na 500 zaposlenih (Drnovšek, 2000, str. 4).

Opomba: V tej diplomski nalogi pogosto uporabljam pojem »majhna podjetja« v kontekstu, ko podrobna razvrstitev podjetij po velikostnih razredih glede na definicijo Evropske komisije ni pomembna. V tem primeru je pojem »majhna podjetja« razumeti kot nasprotje »velikih podjetij«. V primerih, ko pa je podrobna razvrstitev podjetij v velikostne razrede pomembna, striktno uporabljam imena velikostnih razredov podjetij, kot so navedena zgoraj.

Čeprav večina avtorjev, ki raziskujejo področje ustvarjanja novih delovnih mest, pri proučevanju prispevkov posameznih skupin podjetij, podjetja glede na število zaposlenih razvršča v velikostne razrede, pa nekateri avtorji uporabljajo popolnoma drugačne načine razvrstitve. Kirchhof na primer podjetja razvrsti glede na dve spremenljivki, inovativnost in rast, v naslednje štiri kategorije (Kirchhof, 1999):

- »economic core firms«, za katere je značilna nizka stopnja inovativnosti in rasti;
- »ambitious firms«, za katere je značilna nizka stopnja inovativnosti in visoka stopnja rasti;
- »glamorous firms«, za katere je značilna tako visoka stopnja inovativnosti kot rasti;
- »constrained growth firms«, ki kljub visoki stopnji inovativnosti ne rastejo hitro.

Takšna razvrstitev podjetij je lahko zelo uporabna pri interpretaciji rezultatov empiričnih preverb, saj lahko neposredno pokažemo na skupino podjetij, ki bi jih z vzvodi ekonomske in podjetniške politike morali vzpodbujati za doseganje čim hitrejšega in čim obilnejšega ustvarjanja novih delovnih mest. Pri preverjanju hipoteze, da ima le majhen delež podjetij v segmentu mikro in majhnih podjetij visok potencial rasti, ter da prav ta podjetja prispevajo levji delež k ustvarjanju novih delovnih mest v Sloveniji, se bomo deloma približali Kirchhofovi razdelitvi podjetij.

2.2. Zgodovina ekonomske misli in majhno podjetje

V osrčju glavnega toka ekonomske teorije je bilo (s statičnega vidika) skozi vso njeno zgodovino iskanje odgovora na vprašanje, kako doseči najboljše možno stanje v

gospodarstvu. Glede na obdobje in razvitost ekonomske teorije je bilo to stanje izraženo s transformacijsko krivuljo, premico potencialnega BDP-ja, točko splošnega ravnotežja v modelu izračunljivega splošnega ravnotežja in podobno. Z dinamičnega vidika pa to pomeni, da se je ekonomska teorija vedno ukvarjala s tem kako iz trenutnega (ne optimalnega) stanja priti v boljše (optimalno) stanje, kar je nujno povezano z ekonomsko rastjo in napredkom.

Torej pritrdimo tezi, da se je ekonomska teorija vsaj posredno vse od Adama Smitha naprej ukvarjala s pojmom ekonomske (gospodarske) rasti in raziskovanjem dejavnikov, ki nanjo vplivajo. Pri tem so se dejavniki, ki so jim ekonomisti pripisovali ključno vlogo pri zagotavljanju ekonomske rasti, močno spreminjali. Med zgodnejšimi ekonomisti je na primer Stanley Jevons objavil teorijo, ki ekonomsko rast pojasnjuje z dinamiko aktivnosti sončnih peg (Audretsch, Kielbach, 2005, str. 2). Smith in Ricardo sta gospodarsko rast povezovala z delovanjem trgov (t.i. nevidna roka trga), delitvijo dela in (predvsem Ricardo) tudi z mednarodno trgovino.

V dvajsetem stoletju je eno prvih, z enačbami izraženih teorij ekonomske rasti, izdelal kasnejši Nobelov nagrajenec Robert Solow, ki je ekonomsko rast pojasnjeval s pomočjo t.i. neoklasične produkcijske funkcije. Fizični kapital in delo je ekonometrijsko povezal v produkcijsko funkcijo in na ta način poskušal pojasnjevati ekonomsko rast. Pri tem je ugotovil, da s fizičnim kapitalom in delom ne more pojasniti pozitivnih stopenj ekonomske rasti, ki presegajo naravno rast prebivalstva, zato je njen nepojasneni del preprosto pripisal neoprijemljivemu rezidualu, ki ga je poimenoval »tehnološki napredek«. Na mikroekonomski ravni in ravni podjetja pa je poudarjanje fizičnega kapitala, kot enega izmed dveh (treh, če upoštevamo tehnološki napredek) ključnih produkcijskih dejavnikov, povzročilo odkritja, ki so pomembna za vlogo velikih in/ali majhnih podjetij pri ekonomski rasti in napredku. Empirične študije so namreč kazale na dejstvo, da organizacija ekonomske aktivnosti, ki se približa optimalni rabi produkcijskega faktorja kapitala, ni v skladu s predpostavkami, ki so potrebne za popolno konkurenco. Zdelo se je, da je kapital najbolj optimalno uporabljen v velikih podjetjih, sposobnih izrabljati pomembne ekonomije obsega, kar nujno povzroči tržno strukturo, ki se odmika od predpostavke popolne konkurence in se bliža oligopolni ali monopolni tržni strukturi. Na podlagi tega prepričanja se je nujno oblikovalo mišljenje, da so velika podjetja tista, ki so bolj učinkovita in imajo nižje stroške in s tem višje profite, in ki s tem bolj prispevajo k ekonomski rasti in napredku kot majhna podjetja, ki ne morejo izrabljati ekonomij obsega v zadostni meri. Hkrati to tudi posledično pomeni, da velika podjetja ustvarjajo večino novih delovnih mest (Audretsch, Kielbach, 2005).

Istočasno pa je v ekonomski teoriji obstajal še drug miselni tok, ki ga pogosto imenujemo kar schumpeterjanski po njegovem izvorniku, avstrijskem ekonomistu Josephu A. Schumpetru. Schumpeter, za razliko od večine njegovih sodobnikov ni verjel, da lahko

gospodarstvo najbolje opišemo s teorijami, ki se vrtijo okrog parcialnih tržnih ravnotežij, ki skupaj tvorijo splošno ravnotežje, temveč je menil, da je za tržno gospodarstvo značilen stalen tok inovacij in sprememb, ki jih sprožajo podjetniki, ki v želji za zaslužkom vstopajo na obstoječe trge (Kirchhoff, 1995). S tem si ne le zagotovijo lasten zaslužek, ampak so hkrati gonilna sila ekonomske rasti in napredka s tem, ko s prevzemom tržnih deležev velikim podjetjem uničujejo obstoječe tržne strukture in ustvarjajo nove, naprednejše tržne pogoje. Tak dinamičen pogled na gospodarstvo predvideva, da k ekonomski rasti (in ustvarjanju novih delovnih mest) najbolj prispevajo nova (majhna) podjetja, ki šele vstopajo na tržišče. Kasnejše Bircheve raziskave, ki so potrdile veljavnost takšnih predvidevanj, so zato povzročile delno revitalizacijo schumpeterjanske veje ekonomske teorije.

Pomemben napredek v ekonomski teoriji je povzročila t.i. nova endogena teorija rasti (»new endogenous growth theory«), ki sta jo formalizirala Nobelova nagrajenca Romer in Lucas v letih 1986-1988. Lahko jo pojmujejo kot delno vez med neoklasično ekonomsko teorijo in schumpeterjansko. Romer in Lucas sta sestavila model, ki za razliko od Lucasovega, znanje endogeno določi kot posledico najrazličnejših eksternalij in spill-over učinkov in ga kot takega postavi ob bok klasičnim produkcijskim faktorjem. S poudarjanjem tehnološkega napredka, inovativnosti in znanja se odmika od do tedaj tradicionalno statičnega neoklasičnega gledanja, ki se zrcali v statičnih modelih splošnega ravnotežja, in se premika v polje dinamične analize. V tem pogledu se približuje schumpeterjanski logiki. Pri tem pa je vpliv majhnih podjetij in podjetništva v gospodarstvu, kjer obstaja pomembna vloga znanja in tehnološkega napredka, ostal predmet žgoče debate. Glavni tok ekonomske teorije je še vedno zagovarjal dejstvo, da so inovacije in ustvarjanje novega tehnološkega znanja v domeni velikih podjetij in da majhna podjetja zaradi neučinkovitosti in nezadostnosti resursov ne morejo imeti velikega pomena pri ekonomski rasti in napredku. Značilna je na primer izjava Kennetha Galbraitha, ki pravi naslednje: »There is no more pleasant fiction than that technological change is the product of matchless ingenuity of the small man forced by competition to employ his wits to better his neighbour. Unhappily, it is a fiction.« (Audretsch, Kielbach, 2005, str. 4). Druga skupina ekonomistov je svojo legitimnost črpala predvsem iz raziskav Davida Bircha in drugih, ki jih bomo podrobneje obravnavali v enem izmed naslednjih poglavij. Ti ekonomisti so dokazovali, da so prav majhna podjetja tista, ki najpomembneje prispevajo k ustvarjanju novih delovnih mest in dodane vrednosti, ter posledično k ustvarjanju ekonomske rasti. V ospredje so spet, kot že enkrat schumpeterjanski ekonomisti, postavili podjetnika in majhno podjetje.

Kot bomo videli kasneje, boj za prevlado velikih in majhnih podjetij v ekonomski teoriji še vedno poteka. V sferi ekonomske politike pa je v zadnjih dvajsetih letih podjetništvo postalo ena izmed osrednjih točk. V večini razvitih držav politiki in gospodarstveniki poudarjajo prav pomen majhnih podjetij pri vzdrževanju in pospeševanju rasti. Tudi na

področju managementa in drugih poslovnih ved je predvsem poudarjanje pojava globalizacije, ki narekuje iskanje globalnih tržnih niš in zagotavljanja fleksibilnosti, pomenilo odklik od velikih, hierarhično strukturiranih podjetij, k manjšim, fleksibilnejšim podjetjem, ki bi se naj bila sposobna hitreje odzivati na spreminjajoče se poslovno okolje.

2.3. Majhna podjetja in tranzicijsko gospodarstvo

V tranzicijskem gospodarstvu, to je v tistem gospodarstvu, ki se nahaja v procesu prehoda iz netržnega (bodisi centralno-planskega, bodisi samoupravnega) gospodarstva v delujoče tržno gospodarstvo, je porazdelitev podjetij glede na velikost praviloma močno različna od porazdelitve, ki je značilna za razvita tržna gospodarstva. To je posledica specifične ureditve netržnega gospodarstva, za katerega so značilna prevlada velikih družbenih konglomeratov in primanjkljaj ali celo neobstoje majhnih in srednje velikih podjetij. V nekaterih državah so bili izjema le majhni obrtniki.

Vahčič in Petrin sta ta primanjkljaj majhnih in srednje velikih podjetij poimenovala »socialistična črna luknja« (Vahčič, Petrin, 1990), in sta predvidevala, da se bo socialistična črna luknja zapolnila iz dveh smeri:

- od zgoraj navzdol s prestrukturiranjem velikih družbenih podjetij ter
- od spodaj navzgor z nastajanjem novih mikro, majhnih in srednje velikih podjetij.

Tako lahko pri ustvarjanju novih delovnih mest in boju proti brezposelnosti v tranzicijskem gospodarstvu pričakujemo zelo pomembno vlogo majhnih zasebnih podjetij (kot nasprotje velikim družbenim podjetjem), kar je v veliki meri potrdila tudi vrsta študij v preteklih 15-ih letih. Tako je na primer Konings na podatkih za Slovenijo, Romunijo, Madžarsko in Poljsko potrdil pomembno vlogo majhnih podjetij pri boju proti brezposelnosti in ustvarjanju novih delovnih mest (Konings et al., 1996, Konings, 1997), do podobnih rezultatov je na podatkih za Poljsko prišel tudi Jackson (1999), Acquisti in Lehmann pa za Rusijo (1999).

V Sloveniji je Mateja Drnovšek na podlagi zaključnih računov vseh slovenskih podjetij (z izjemo samostojnih podjetnikov) v obdobju 1989-1998 potrdila tezo, da so majhna podjetja ustvarila največ novih delovnih mest v tranzicijskem obdobju (Drnovšek, 2004). Prav tako je pokazala, da se je »socialistična črna luknja« v Sloveniji po prehodu v tržno gospodarstvo začela bliskovito zapolnjevati. Tako je bilo vseh podjetij z do 50 zaposlenimi v letu 1989 1.716 in so zaposlovala 19.463 ljudi, v letu 1998 pa se je število takih podjetij povzpelo na 36.124, zaposlovala pa so kar 117.488 ljudi (Drnovšek, 2000, str. 4).

Očitno je torej, da so majhna podjetja v tranzicijskih gospodarstvih gonilo rasti delovnih mest in posledično ekonomske rasti. Ker je v Sloveniji bilo (deloma še vedno je)

tranzicijsko gospodarstvo, je tudi v Sloveniji pričakovati zelo pomembno vlogo majhnih podjetij v procesu ustvarjanja novih delovnih mest.

Pri celotni zgodbi pa je potrebno poudariti še nekaj ključnega. V situaciji, ko se gospodarstvo nahaja daleč od ravnotežnega stanja, in še posebej takrat ko je podjetniška iniciativa in s tem spontano nastajanje novih podjetij ovirano, vsaka odprava ovir za nastajanje novih podjetij in vsaka sprememba v smeri konkurence sproži val hitrega nastajanja majhnih podjetij. To vodi do hitre rasti zaposlovanja v tem velikostnem razredu v zgodnjih letih tranzicije, kasneje pa postane rast zaposlovanja v razredu majhnih podjetij vedno bolj odvisna od deleža podjetij z visokim potencialom rasti (gazel). Specifičnost procesa tranzicije sicer kratko- in srednjeročno močno vpliva na dinamiko v razredu majhnih podjetij, po njenem koncu pa postane bistveno tudi (in predvsem) vprašanje kaj se dogaja s porazdelitvijo rasti zaposlovanja znotraj posameznih velikostnih razredov podjetij. Ta porazdelitev, ki določa delež podjetij z visokim potencialom rasti znotraj vsakega izmed velikostnih razredov, lahko pomeni razliko med državami, ki dosegajo visoko ekonomsko rast in hitro napredujejo, ter državami, ki za njimi zaostajajo.

2.4. Definicije nekaterih osnovnih pojmov

Da bi zagotovili jasnost povedanega, je pred nadaljevanjem nujno definirati vse ključne pojme, ki bodo v naslednjih poglavjih teoretičnega in empiričnega dela diplomske naloge uporabljeni. Spodaj so tako razloženi ključni pojmi in statistični kazalci. Statistični kazalci so v splošnem usklajeni z objavljenimi publikacijami s področja raziskovanja ustvarjanja novih delovnih mest.

Enota opazovanja: med posameznimi raziskavami se enota opazovanja razlikuje in jo v največji meri določa sestava uporabljene baze vhodnih podatkov. V večini raziskav je ta osnovna enota opazovanja podjetje, ki je definirana kot samostojna pravna oseba (v Sloveniji na primer družba z omejeno odgovornostjo, delniška družba, itd). To je tudi osnovna enota opazovanja pri mojih empiričnih preverbah. Predvsem v raziskavah, ki se nanašajo na ZDA, pa je osnovna enota opazovanja najpogosteje »establishment«, v primeru, ko se raziskave nanašajo le na predelovalne dejavnosti, pa je to »plant«. »Establishment« in »plant«, ki jima je v tem kontekstu v slovenščini težko najti ustreza sinonima, sta med seboj enakovredna pojma, le da se »plant« nanaša predvsem na predelovalne dejavnosti. Razlika med njima in podjetjem (»company«) je v tem, da z »establishment« označujemo zaključeno geografsko lokacijo, na kateri se odvija zaključen poslovni proces, ki je stroškovno samostojen, podjetje pa pomeni samostojno pravno osebo (Davis, Haltiwanger, Schuh, 1991). Tako ima lahko podjetje več »establishment-ov« (podružnic), obratno pa ne.

Opazovana spremenljivka: v veliki večini raziskav je ključna opazovana spremenljivka (in hkrati spremenljivka, s pomočjo katere enote opazovanja razvrstimo v smiselne velikostne razrede) število zaposlenih. Lastnosti in izvor podatkov o številu zaposlenih pa se glede na izvor uporabljene vhodne baze podatkov lahko razlikujejo. V bazah podatkov, ki temeljijo na anketnih vprašalnikih, je to število zaposlenih v določenem trenutku (ki hkrati velja za povprečno število zaposlenih podjetja v določenem obdobju), ki ga podjetje zapiše na vprašalniku. Pri bazah podatkov, ki temeljijo na računovodskih podatkih, pa je število zaposlenih običajno določeno na podlagi stroškov dela s pomočjo eksogeno določenih ključev – povprečnih delovnih ur (average labor hours – ALUs). (Picot, Dupuy, 1996). To velja tudi za bazo zaključnih računov slovenskih podjetij Agencije za javno pravne evidence in storitve (AJPES), ki predstavlja vhodno bazo podatkov za empirične preverbe v tej diplomski nalogi. To tudi hkrati pojasni fenomen, da je v bazi podatkov število zaposlenih sicer pozitivno realno, ne pa nujno tudi celo število.

Statistični kazalci:

- Novo ustvarjena delovna mesta (Job Gains - JG) so seštevek povečanja števila zaposlenih v obstoječih podjetjih in števila zaposlenih v vseh novorojenih podjetjih.

$$JG_{i,t} = J_{i,t} - J_{i,t-1}, \text{ če velja } J_{i,t} > J_{i,t-1} \quad (1)$$

$$JG_{i,t} = 0, \text{ če velja } J_{i,t} \leq J_{i,t-1} \quad (2)$$

Pri čemer velja:

$JG_{i,t}$ = novo ustvarjena delovna mesta podjetja i v obdobju t

$J_{i,t}$ = število zaposlenih v podjetju i v obdobju t

$J_{i,t-1}$ = število zaposlenih v podjetju i v obdobju $t-1$

$$JG_t = \sum_{i=1}^n JG_{i,t} \quad (3)$$

Pri čemer velja:

JG_t = skupno število novo ustvarjenih delovnih mest vseh podjetij v obdobju t

n = število vseh podjetij v populaciji v obdobju t

Podobno sestavimo tudi kazalce za posamezne velikostne razrede podjetij. Uporabljali bomo naslednje kratice:

- velikostni razred – »s«,
- brez zaposlenih – »ne«,
- mikro podjetja – »mi«,
- majhna podjetja – »ma«,

- srednje velika podjetja – »sr«,
 - velika podjetja – »ve«.
- Uničena delovna mesta (Job Losses – JL) so seštevek zmanjšanja števila zaposlenih v obstoječih podjetjih in uničenih delovnih mest v vseh propadlih podjetjih.

$$JL_{i,t} = J_{i,t} - J_{i,t-1}, \text{ če velja } J_{i,t} \leq J_{i,t-1} \quad (4)$$

$$JL_{i,t} = 0, \text{ če velja } J_{i,t} > J_{i,t-1} \quad (5)$$

Pri čemer velja:

$JL_{i,t}$ = uničena delovna mesta podjetja i v obdobju t

$$JL_t = \sum_{i=1}^n JL_{i,t} \quad (6)$$

Pri čemer velja:

JL_t = skupno število uničenih delovnih mest vseh podjetij v obdobju t

- Medletna stopnja bruto novo ustvarjenih delovnih mest (Job Gain Rate – JGrate) je razmerje med številom novo ustvarjenih delovnih mest v nekem letu in številom zaposlenih v prejšnjem letu. Dolžino obdobja izračuna lahko poljubno spreminjamo (izračunamo lahko na primer 6-letno stopnjo bruto novo ustvarjenih delovnih mest). Stopnjo bruto novo ustvarjenih delovnih mest lahko izračunamo za posamezno podjetje, velikostni razred, ali za celotno populacijo.

$$JGrate_t = \frac{JG_t}{J_{t-1}} \quad (7)$$

Pri čemer velja:

$JGrate_t$ = stopnja bruto novo ustvarjenih delovnih mest vseh podjetij v obdobju t

- Medletna stopnja uničenih delovnih mest (Job Loss Rate – JRate) je razmerje med številom uničenih delovnih mest v nekem letu in številom zaposlenih v prejšnjem letu. Dolžino obdobja izračuna lahko poljubno spreminjamo (izračunamo lahko na primer 6-letno stopnjo bruto uničenih delovnih mest). Stopnjo bruto uničenih delovnih mest lahko izračunamo za posamezno podjetje, velikostni razred, ali za celotno populacijo.

$$JLrate_t = \frac{JL_t}{J_{t-1}} \quad (8)$$

Pri čemer velja:

$JGrate_t$ = stopnja bruto uničenih delovnih mest vseh podjetij v obdobju t

- Število neto ustvarjenih delovnih mest (Net Job Gain – NJG) je seštevek dveh kazalcev: novo ustvarjenih delovnih mest in uničenih delovnih mest. To število lahko izračunamo za posamezno podjetje, velikostni razred in vsa podjetja v populaciji.

$$NJG_t = JG_t + JL_t \quad (9)$$

Pri čemer velja:

NJG_t = neto ustvarjena delovna mesta vseh podjetij v obdobju t

- Medletna stopnja neto ustvarjenih delovnih mest (Net Job Gain rate – NJGrate) je razmerje med številom neto ustvarjenih delovnih mest v nekem letu in številom zaposlenih v prejšnjem letu. Dolžino obdobja izračuna lahko poljubno spreminjamo (izračunamo lahko na primer 6-letno stopnjo neto ustvarjenih delovnih mest). Stopnjo neto ustvarjenih delovnih mest lahko izračunamo za posamezno podjetje, velikostni razred, ali za celotno populacijo.

$$NJGrate_t = \frac{NJG_t}{J_{t-1}} \quad (10)$$

Pri čemer velja:

$NJGrate_t$ = stopnja neto ustvarjenih delovnih mest vseh podjetij v obdobju t

Opomba: V prikaznih tabelah zaradi večje jasnosti stopenj rasti ne izražam v običajni obliki, temveč v odstotkih (stopnja rasti = 1,1 → v tabelah = 10%).

- Birchev indeks (Povzeto po Entrepreneurs for Growth Website, 2006) je izračunan po spodnji formuli in služi za identifikacijo podjetij z visokim potencialom rasti. Birchevemu indeksu, kot ga najdemo na navedeni spletni strani, smo v imenovalcu dodali »+1«, da smo se izognili napačnim rezultatom v primeru podjetij, ki so v prvem letu delovanja imela 0 zaposlenih.

$$BI_{i,x} = (J_{i,t} - J_{i,t-x}) \cdot ((J_{i,t} / J_{i,t-x}) + 1) \quad (11)$$

Pri čemer velja:

$BI_{i,x}$ = Birchev indeks za podjetje i v časovnem intervalu $[t - x, t]$

Slovarček različnih metod razvrstitve podjetij v velikostne razrede

Čeprav je metodologiji raziskovanja posvečen pomemben del te diplomske naloge, je potrebno zaradi jasnosti besedila že tukaj na začetku, kratko definirati najpomembnejše:

- Metoda baznega obdobja (»Base Year Method« - BY): podjetja v velikostne razrede razvrstimo glede na število zaposlenih v baznem obdobju, torej prvem obdobju proučevanja.

$$i \in s, \text{ če velja: } J_{i,t-x} \in s \quad (12)$$

Pri čemer velja:

i = podjetje i v populaciji n podjetij

s = velikostni razred

$J_{i,t-x}$ = število zaposlenih podjetja i v baznem obdobju

$t-x$ = oznaka za bazno obdobje, v medletnih izračunih velja, da je x enak 1

- Metoda povprečne velikosti (»Current Average Size Method« - AS): podjetja v velikostne razrede razvrstimo glede na povprečno število zaposlenih v baznem in tekočem obdobju. Uporablja se le za izračune, ki se nanašajo na letna ali krajša obdobja.

$$i \in s, \text{ če velja: } \frac{J_{i,t-1} + J_{i,t}}{2} \in s \quad (13)$$

- Metoda dolgoročne povprečne velikosti (»Long Term Average Size Method« - LTAS): podjetja v velikostne razrede razvrstimo glede na povprečno število zaposlenih v celotnem obdobju proučevanja.

$$i \in s, \text{ če velja: } \frac{\sum J_{i,t-x} + J_{i,t-x+1} + \dots + J_{i,t} + \dots + J_{i,t+z}}{m} \in s \quad (14)$$

Pri čemer velja:

$t-x$ = začetno obdobje proučevanja

$t+z$ = končno obdobje proučevanja

m = število obdobji proučevanja

- Metoda obstoječih podjetij (»Continuing Firms Method« - CF): iz populacije izločimo vsa podjetja, ki niso obstajala v vsem proučevanem časovnem intervalu. Tako izločimo vsa podjetja, ki so se v proučevanem časovnem intervalu bodisi rodila (razen če so se rodila v prvem proučevanem obdobju), bodisi umrla. Ta metoda se lahko povezuje z vsemi metodami razvrstitve podjetij v velikostne razrede, najpogosteje pa se uporablja v povezavi z metodo dolgoročne povprečne velikosti.
- Metoda povprečne velikosti z zamikom (»Prior Average Size Method« - PAS) je opisana v poglavju 2.6.1.

2.5. »Small Business Job Creation Hypothesis«

Hipoteza, da majhna podjetja ustvarijo velik del (ali celo večino) novih delovnih mest v razvitih državah, je centralna točka te diplomske naloge, hkrati pa je pogosto žarišče debat v medijih. To tezo pripisujemo Davidu Birch, ki je kot raziskovalec na MIT v okviru raziskovalnega projekta, ki ga je financirala ameriška Agencija za ekonomski razvoj (Economic Development Administration – EDA), leta 1979 prvi objavil empirično študijo, ki je dokazovala, da so kar dve od treh novo ustvarjenih delovnih mest v ZDA v obdobju 1969-1976 ustvarila podjetja z manj kot 20 zaposlenimi (Birch, 1979). S tem je sprožil val zanimanja v ameriški in mednarodni javnosti in začel novo smer v empiričnem raziskovanju procesa ustvarjanja (in uničevanja) delovnih mest.

Pri tem se je vredno vprašati, kako to, da v primeru, če majhna podjetja dejansko ustvarijo večino delovnih mest, tega raziskovalci in statistiki niso odkrili že prej. Razlog je predvsem v razliki med tedaj uradno metodologijo izračunavanja ustvarjanja in uničevanja delovnih mest in metodologijo, ki jo je uporabil Birch. Uradne statistike so običajno uporabljale metodo »primerjalne statike« (comparative statics). To preprosto pomeni, da so v letu t preštele število delovnih mest v vsakem velikostnem razredu podjetij in ta

števila primerjale z istimi v letu t-1. Razlika med številom delovnih mest v letu t in letu t-1 v vsakem izmed velikostnih razredov je pomenila bodisi določeno število neto novo ustvarjenih, bodisi določeno število neto uničenih delovnih mest. Rezultat uporabe takšne metodologije je vedno pokazal, da se najvišje število neto novo ustvarjenih delovnih mest brez izjeme nahaja v najvišjih velikostnih razredih.

Tovrstna metodologija pa ima ključno pomanjkljivost: izhaja namreč iz predpostavke, da podjetja v določenem velikostnem razredu ostajajo iz leta v leto enaka, da torej ni pomembnejših premikov podjetij med velikostnimi razredi. Napačnost tovrstne predpostavke sta že dolgo pred Birchom pokazala Ijiri in Simon, ki sta leta 1964 objavila članek, v katerem sta zapisala, da porazdelitev podjetij v ZDA glede na velikost popolnoma ustreza t.i. »skew« porazdelitvi, ta pa je značilna za pojave, kjer je, če citiram, »the fundamental underlying process one of change, not stability« (Kirchhof, 1995). To pomeni, da se v resnici podjetja neprestano množično selijo iz enega velikostnega razreda v drugega, zaradi česar je tradicionalna metodologija primerjalne statike neustrezna.

Birch je vsaj deloma odpravil napake tradicionalne metodologije s tem, da je uporabil dinamičen pristop, in je vsako podjetje v velikostni razred razporedil glede na bazno leto opazovanja. Na tak način je prišel do že omenjenih dognanj, da majhna podjetja ustvarijo večino novonastalih delovnih mest, kar imenujemo »small business job creation hypothesis«.

Birchve raziskave pa so, kot so kasneje ugotovili tako njegovi zagovorniki kot nasprotniki, nepopolne vsaj iz naslednjih štirih razlogov:

- vprašljiva je definicija majhnega podjetja (do kakšne velikosti neko podjetje še štejemo za majhno?),
- vprašljiva je uporabljena metodologija razvrščanja podjetij v velikostne razrede glede na bazno leto (ali je prav, da jih razporedimo glede na velikost v začetnem obdobju?),
- vprašljiva je kakovost uporabljene baze podatkov in
- poraja se vprašanje, ali dejansko velik delež majhnih podjetij ustvarja večino novonastalih delovnih mest, ali pa gre večino novonastalih delovnih mest pripisati zelo majhnemu delu majhnih podjetij, ki imajo visok potencial rasti.

Definicija velikostnih razredov podjetij je postala (vsaj v Evropi) standardizirana z metodologijo Evropske unije, ki je razložena v poglavju 2.1., torej ta razlog ni več aktualen. Metodologija razvrstitve podjetij v velikostne razrede je postala jedro debate med Birchevimi zagovorniki in nasprotniki, čemur je posvečeno celotno poglavje 2.6. Dvom v kakovost baze podatkov, ki jo je uporabil Birch pri raziskavi iz leta 1979, je upravičen. Zaradi neobstoja longitudinalne baze podatkov s številom zaposlenih po vseh podjetjih, je Birch moral uporabiti nepopolno in deloma nezanesljivo komercialno bazo

podatkov družbe Dun & Bradstreet, ki je vsebovala le relativno majhen vzorec anketno zbranih podatkov o številu zaposlenih in aktivnosti podjetij. Čeprav je Birch razvil nekatere metode, s katerimi je skušal pomanjkljivosti uporabljene baze podatkov odpraviti, lahko to še vedno označimo za nezanesljivo. Kasnejši razvoj dostopnih baz podatkov v nekaterih državah (tudi v Sloveniji), ki zajemajo podatke o celotni populaciji podjetij, je problem nezanesljivosti vhodnih podatkov v veliki meri odpravil.

Zadnje vprašanje, ki kaže na morebitno nezanesljivost Birchevih ugotovitev, pa je dejansko vprašanje porazdelitve prispevka k neto ustvarjanju delovnih mest znotraj sektorja majhnih podjetij (pri čemer majhna podjetja definiramo na poljuben način). Na tem področju pa ni bilo objavljenega velikega števila sistematičnih empiričnih raziskav. V večji meri so se publikacije ukvarjale s študijami uspešnih (in neuspešnih) primerov podjetij z visokim potencialom rasti, manj pa so se osredotočale na določanje števila in prispevka podjetij z visokim potencialom rasti na agregatni ravni. V neakademski sferi pa je iskanje in nagrajevanje podjetij z visokim potencialom rasti postalo v zadnjih letih zelo popularno. V Evropi tako vsako leto izbirajo t.i. »Europe`s 500 Job Creating Companies«, kjer uporabljajo za določitev najboljših podjetij celo statistiko, ki so jo poimenovali po Davidu Birchju, in ki je uporabljena tudi v tej diplomski nalogi v poglavju 3.4.2., pri preverjanju ene izmed hipotez. V Sloveniji sta podobni akciji izbira podjetnika leta in izbira t.i.gazel. Bircheva hipoteza je tako prodrla tako v akademsko sfero, kot v sfero ekonomske politike in na raven podjetij.

2.6. Stanje raziskav

V zadnjih nekaj več kot dvajsetih letih sta se med akademiki, ki se ukvarjajo z raziskovanjem ustvarjanja novih delovnih mest, razvila dva tabora. Prvi je ves čas zagovarjal Bircheva dognanja in jih potrjeval skozi rezultate študij v novih državah in z uporabo zanesljivejših baz podatkov. Drugi pa je, predvsem iz metodoloških razlogov, zavrnil hipotezo, da so majhna podjetja pomembna pri ustvarjanju novih delovnih mest.

Debata o tem, ali majhna podjetja dejansko ustvarijo disproportionalno velik delež novih delovnih mest, in ali to pomeni, da jih naj ekonomska politika vzpodbuja, teče od začetka osemdesetih let prejšnjega stoletja do danes. Če za trenutek pozabimo na raziskave Davida Birchja, ki so bile sprožilec vsega tega dogajanja, sta bila v omenjeni debati najbolj dejavni in citirani dve skupini avtorjev. Ameriški ekonomisti Davis, Haltiwanger in Schuh so poskušali ovreči Bircheve trditve, kanadska ekonomista Picot in Dupuy pa sta kritiko prvih inkorporirala v osnovni Birchev model in poskušala dokazati, da še vedno drži.

2.6.1. Nasprotniki (Davis, Haltiwanger, Schuh in drugi)

Davis, Haltiwanger in Schuh so v zelo odmevnem delovnem zvezku, objavljenem pri Ameriškem uradu za ekonomska raziskovanja (NBER – National Bureau of Economic Research), ugotovili, da »...the widespread belief about the job creation role of small business rests upon fallacious interpretations of misleading data«. (Davis, Haltiwanger, Schuh, 1993, str. 12) Birchu in njegovim zagovornikom očitali predvsem naslednje (Davis, Haltiwanger, Schuh, 1993):

- uporabo napačne metodologije, ki se odraža v zavajajočih rezultatih in napačno interpretacijo rezultatov raziskav (1),
- uporabo neprimernih in nezanesljivih podatkov (2),
poleg tega pa navajajo še, da
 - verjetnost preživetja podjetja narašča z njegovo velikostjo (3), ter da
 - majhna podjetja sicer imajo višjo stopnjo bruto ustvarjenih delovnih mest, ne pa tudi stopnje neto ustvarjenih delovnih mest (4).

Trditev, da »tradicionalne Birchevske raziskave« uporabljajo napačno metodologijo merjenja (1), in da hkrati napačno interpretirajo rezultate raziskav, avtorji utemeljujejo z dvema pomanjkljivostima, ki jih uporabljena metodologija vsebuje, in sicer s t.i.:

- »regression-to-the-mean bias« ter
- »size distribution fallacy«.

Prva pomanjkljivost nastane zaradi začasnih nihanj v velikosti podjetij (transitory fluctuations in observed size). Po mnenju Davisa, Haltiwangerja in Schuha majhno podjetje, ki v nekem letu poveča število zaposlenih, v naslednjem letu z visoko verjetnostjo zmanjša število zaposlenih. Če to ekstrapoliramo na daljše obdobje in na raven velikostnega razreda podjetij, ugotovimo, da število zaposlenih niha, pri čemer je takrat, ko je podjetje majhno, verjetnost povečanja števila zaposlenih v kateremkoli danem letu višja kot v primeru, če je podjetje veliko. V primeru, da spremembe v številu zaposlenih opazujemo na letni ravni, in pri razvrščanju podjetij v velikostne razrede uporabimo metodo baznega leta, dobimo zavajajoče rezultate (Davis, Haltiwanger, Schuh, 1993). Avtorji priporočajo uporabo razvrščanja podjetij v velikostne razrede bodisi s pomočjo povprečne velikosti podjetja v baznem in tekočem letu (to imenujejo »current average size method«). Z njeno uporabo so na podatkih za ZDA ugotovili, da negativna povezava med velikostjo podjetja in stopnjo bruto (in neto) ustvarjanja novih delovnih mest ni več značilna.

Druga pomanjkljivost je posledica neprestanih nesistematičnih premikov podjetij med velikostnimi skupinami (Davis, Haltiwanger, Schuh, 1993). Posledica tega je, da v primeru, ko primerjamo spremembo v številu zaposlenih v enem izmed velikostnih razredov (na primer v razredu majhnih podjetij) s spremembo v skupnem številu zaposlenih v vseh velikostnih razredih, in to izrazimo kot relativno število, interpretacija

rezultatov v smislu »majhna podjetja ustvarijo 65% celotnega povečanja delovnih mest« ni možna oziroma je zavajajoča. Avtorji nadaljujejo, da je povsem možen namreč primer, ko ugotovimo, da »majhna podjetja ustvarijo 1500% celotnega povečanja delovnih mest«, kar naredi tovrstno interpretacijo rezultatov nesmiselno. Rešitev vidijo v primerjavi deležev posameznih velikostnih razredov v bruto ustvarjenih delovnih mestih in bruto uničenih delovnih mestih posebej.

Uporaba nezanesljivih podatkov v preteklih raziskavah za ZDA (2) je naslednji pomemben očitak Birchju in ostalim raziskovalcem, ki so izhajali iz baze podatkov družbe Dun & Bradstreet. Avtorji navajajo, da se skupna zaposlenost v ZDA, kot izhaja iz te baze podatkov, kar za 10% odstotkov (v osemdesetih letih v povprečju za 9 milijonov na osnovo 110 milijonov zaposlenih) razlikuje od dejanske, kar naredi to bazo popolnoma nezanesljivo. Poleg tega navajajo rezultate študij, da v Dun & Bradstreet bazi podatkov velika večina opazovanih rojstev in smrti podjetij ni pravilna (takih naj bi bilo kar do 95% opazovanj), isto pa naj bi veljalo tudi za opazovanje povečanja in zmanjšanja števila zaposlenih v posameznih podjetjih. Končno avtorji navajajo, da so ravno podatki o majhnih podjetjih najmanj zanesljivi, kar pomeni, da je ta baza podatkov za tovrstno raziskovanje povsem neprimerna. Kot rešitev predlagajo uporabo baze podatkov o ekonomski aktivnosti celotne populacije ameriških podjetij, ki jo ureja Ameriški popisni urad (Census Bureau). Pri tem je potrebno omeniti še dejstvo, da je ta baza podatkov postala dostopna šele ob koncu osemdesetih let prejšnjega stoletja.

Drugi očitki, in sicer da imajo majhna podjetja precej manjšo verjetnost preživetja kot velika (3), ter da imajo majhna podjetja sicer res višjo stopnjo bruto novo ustvarjenih delovnih mest, vendar pa to ne velja za neto stopnjo novo ustvarjenih delovnih mest (4), so nekoliko posrednejši, vendar zelo pomembni. Predvsem zadnji je močno povezan z interpretacijo podatkov raziskav. Avtorji navajajo, da je zaradi množice razlogov (najpomembnejši so navedeni zgoraj) jasno, da bodo manjša podjetja praviloma vedno imela višjo stopnjo bruto novo ustvarjenih delovnih mest, hkrati pa tudi višjo stopnjo bruto uničenih delovnih mest, deloma tudi zaradi manjše verjetnosti preživetja vsakega podjetja. Posledica tega je, da je potrebno, če želimo biti konsistentni, strogo ločevati med bruto stopnjo novo ustvarjenih delovnih mest in neto stopnjo ustvarjenih delovnih mest, kar pa se po mnenju avtorjev v praksi ne dogaja. Navajajo rezultate lastnih raziskav na podatkih za ZDA, da neto stopnja ustvarjenih delovnih mest ni statistično značilno (pozitivno ali negativno) povezana z velikostjo podjetja (Davis, Haltiwanger, Schuh, 1993).

Ključna ugotovitev avtorjev je, da »so v ZDA v letih 1972-1988 podjetja v predelovalnih dejavnostih z, v povprečju več kot 100 zaposlenimi, ustvarila (in uničila) dve tretjini novih delovnih mest v teh dejavnostih«. (Davis, Haltiwanger, Schuh, 1993, str. 3) To po njihovem mnenju pomeni, da hipoteza o velikem pomenu majhnih podjetij pri ustvarjanju novih delovnih mest (small business job creation hypothesis) preprosto ne drži. Tako ostre

trditve sicer večina raziskovalcev ne podpira, precej pa se jih strinja, da sta bila v prejšnjih raziskavah tako delež kot kvaliteta delovnih mest, ustvarjenih v majhnih podjetjih, precenjena (na primer Wannell, 1991, Morissette, 1990, Brown, Hamilton, Medoff, 1990).

2.6.2. Zagovorniki (Picot, Dupuy in drugi)

Vse od prve polovice osemdesetih let naprej so se raziskave, ki so temeljile na Birchevem zgledu, vrstile. Raziskovalci so nadgrajevali metodologijo in začeli veljavnost hipoteze, da majhna podjetja ustvarijo večino novih delovnih mest, preverjati na vzorcih drugih držav razen ZDA in z uporabo novejših baz podatkov, ki so bile bistveno kvalitetnejše in zanesljivejše od tiste, ki jo je prvotno uporabljal Birch. V splošnem so hipotezo potrdili.

Izmed tistih, ki veljajo za zagovornike Bircheve hipoteze, sta daleč najbolj citirana kanadska ekonomista Picot in Dupuy. V nekaj člankih, ki so bili objavljeni v sredini devetdesetih let, torej po članku Davisa, Haltiwangerja in Schuha iz leta 1993, sta Picot in Dupuy (deloma tudi skupaj z Baldwinom) upoštevala njihove očitke in na njihovi osnovi popravila in nadgradila Birchev model in metodologijo.

Picot in Dupuy se strinjata, da so kritike porodile dvome v veljavnost hipoteze, da so majhna podjetja, dinamično gledano, največji zaposlovalec (Picot, Dupuy, 1996). Še vedno pa ugotavljata, da se z uporabo longitudinalne baze, ki pokriva celotno populacijo podjetij, za Kanado v obdobju 1978-1992 in z uporabo množice metod izkaže, da se neto stopnja rasti novih delovnih mest monotono obratno sorazmerno zmanjšuje z velikostjo podjetja (Picot, Baldwin, Dupuy, 1994, str. 5). Nadaljujeta, da je bil sektor majhnih podjetij odgovoren za disproporcionalno velik delež tako novo ustvarjenih delovnih mest kot uničenih delovnih mest in je v agregatu predstavljal disproporcionalno velik delež v neto povečanju zaposlenosti v proučevanem obdobju v Kanadi (Picot, Baldwin, Dupuy, 1994, str. 5).

Slika 1: Porazdelitev zaposlenosti, novo ustvarjenih delovnih mest in uničenih delovnih mest glede na velikost podjetij v Kanadi, povprečja za obdobje 1978-1992



Vir: Picot, Dupuy, 1996, str. 9.

Če pogledamo raziskave Picota in Dupuya podrobneje, so bile ključne ugotovitve naslednje (Picot, Baldwin, Dupuy, 1994 in Picot, Dupuy, 1996 – Glej Sliko 1):

- Tako za Kanadski menjalni sektor kot za sektor predelovalnih dejavnosti v Kanadi velja, da se stopnja neto ustvarjenih delovnih mest znižuje z rastjo velikosti podjetja, ne glede na izbrano metodo in obdobje. Majhna podjetja so odgovorna za pomemben delež novo ustvarjenih in uničenih delovnih mest.
- Disproporcionalno pomembno vlogo so majhna podjetja (v Kanadi) odigrala predvsem v predelovalnih dejavnostih in nekaterih storitvenih dejavnostih, predvsem v tistih, kjer je bila rast zaposlenosti zelo nizka ali negativna. V hitro rastočih dejavnostih (predvsem poslovne storitve in podobno) so izračunani statistični kazalci med majhnimi in velikimi podjetji bolj podobni.
- Uporaba različnih metod merjenja vpliva na izračunane statistične kazalce v smeri, kot so to predvideli Davis, Haltiwanger in Schuh. Vendar pa tudi izbira metode ne izniči ugotovitve, da so majhna podjetja prispevala disproporcionalno velik delež k rasti zaposlovanja, merjen tako s pomočjo bruto kot neto stopenj.

Poleg rezultatov lastnih raziskav Picot in Dupuy omenjata še, da tudi druge raziskave, vsaj za Kanado, med njimi na primer Letno poročilo o majhnih podjetjih iz leta 1987 in publikacija Podjetja v Kanadi iz začetka devetdesetih, navajajo da so majhna podjetja odgovorna za večino neto povečanja delovnih mest. Tudi za druge razvite države (rezultati raziskav za tranzicijske države so navedeni v točki 2.3.) rezultati večine raziskav potrjujejo hipotezo o pomenu majhnih podjetij pri ustvarjanju novih delovnih mest. Omenimo le dve: raziskavo Barnesja in Haskela iz leta 2000, ki ugotavljata, da so velika

podjetja odgovorna za okoli 60% uničenih delovnih mest, medtem ko majhna podjetja, odvisno od metode merjenja, ustvarijo med 50% in 68% novo ustvarjenih delovnih mest v Veliki Britaniji (Barnes, Haskel, 2000), ter obsežno raziskavo Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj (Organisation for Economic Cooperation and Development – OECD) iz leta 2002, ki sicer ugotavlja precejšnje razlike med državami (glej Tabelo 1), vendar zaključuje, da so majhna podjetja izrednega pomena pri ustvarjanju novih delovnih mest in kot zaposlovalec nasploh (High-Growth SMEs and Employment, 2002).

Tabela 1: Mednarodna primerjava izračunanih statističnih kazalcev o značilnostih gibanja zaposlovanja majhnih podjetij z manj kot 20 zaposlenimi v osmih državah in regijah

**Table 1. Job flows based on data sets for the eight cases studies¹
Permanent firms with at least 20 employees**

	France	Province of Quebec	Greece	Italy	Netherian ds	Spain	Sweden	Germany
Period under review	1985-94	1990-96	1988-92	1990-95	1989-94	1990-94	1987-96	1993-95
No. of permanent firms	10 691	2 977	2 305	29 690	23 416	1 174	8 173	788
No. of employees at beginning of period	2 413 238	322 921	245 772	2 598 414	2 403 746	291 545	958 072	6 520 000
No. of employees at end of period	2 118 070	310 505	231 666	2 516 014	2 441 098	246 283	995 037	6 010 000
Total job gains	257 411	43 371	36 248	408 674	311 349	51 006	266 515	360 000
Total job losses	552 579	55 787	40 354	491 074	273 996	96 268	229 550	870 000
Net job creations/losses	- 295 168	- 12 416	- 14 106	- 82 400	37 354	- 45 262	36 965	- 510 000
Annualised gross job creation rate	1.26%	2.28%	2.73%	3.19%	2.57%	4.65%	3.04%	2.82%
Annualised rate of gross job losses	2.69%	2.93%	4.20%	3.83%	2.27%	8.78%	2.62%	6.81%
Annualised rate of job turnover	3.95%	5.20%	6.93%	7.01%	4.84%	13.44%	5.66%	9.62%
Annualised net job creation rate	- 1.44%	- 0.65%	- 1.47%	- 0.64%	0.31%	- 4.13%	0.42%	- 3.99%

¹For a description of the data sets and sources, see the Methodological Annex at the end of this chapter.
Source: OECD, based on case studies.

Legenda:

- “Annualised gross job creation rate” = Medletna stopnja bruto novo ustvarjenih delovnih mest
- “Annualised rate of gross job losses” = Medletna stopnja bruto uničenih delovnih mest
- “Annualised rate of job turnover” = Seštevek medletne stopnje bruto novo ustvarjenih delovnih mest in medletne stopnje bruto uničenih delovnih mest
- »Annualised net job creation rate« = Stopnja neto novo ustvarjenih delovnih mest

Vir: High-Growth SMEs and Employment, 2002, str. 11.

2.6.3. Kdo ima prav?

Kdo ima torej prav? Od prvih ugotovitev o pomembnosti majhnih podjetij pri ustvarjanju novih delovnih mest naprej, sta tako metodologija kot podatkovna osnova precej napredovali, celo do te mere, da se z današnjega vidika Bircheva raziskava iz leta 1979 zdi zelo pomanjkljiva. Na to so »nasprotniki« hipoteze o pomembnosti majhnih podjetij pri ustvarjanju novih delovnih mest večkrat opozorili in hipotezo deloma ovrgli. Danes namreč velja splošen konsenz, da so bile Bircheve ugotovitve nekoliko pretirane. Prav tukaj pa je pomembna vloga Picota in Dupuya. Vloga teh raziskav je izjemno pomembna predvsem zato, ker je pokazala, da osnovna hipoteza drži tudi takrat, ko upoštevamo vse metodološke pomanjkljivosti in pomanjkljivosti pri izbiri podatkov, ki so jih Birchevim in podobnim raziskavam očitali njihovi nasprotniki.

Po skoraj petindvajsetih letih od prvih raziskav lahko danes zaključimo, da imamo bistveno bolj uravnotežen in smiseln pogled na tematiko kot takrat. Spremembe v tržni strukturi in porazdelitvi podjetij glede na velikost, dejavnostno-specifični dejavniki, regijski dejavniki, meddržavne razlike, razlike v značilnostih držav v razvoju in razvitih držav, posebnosti držav v tranziciji, metodologija, itd..., vse to vpliva na rezultate in ugotovitve raziskav. Menim, da je bil Birchev rezultat dejansko pretiran, vendar pa je sprožil val raziskav, ki je potrdil njegovo osnovno tezo, in sicer da so majhna podjetja pomemben dejavnik ekonomske rasti in napredka. V empiričnem delu, ki sledi, poskušam nekaj ključnih točk iz v zadnjih nekaj poglavjih opisane zgodbe, preveriti za Slovenijo.

2.6.4. Podjetja z visokim potencialom rasti

Raziskave, ki temeljijo le na statističnem proučevanju dinamike agregatnega števila zaposlenih v določenem obdobju v določeni državi, in katerih glavni atribut je proučevanje trendov gibanja števila zaposlenih po posameznih velikostnih skupinah podjetij, so nezadostne za to, da bi nosilcem ekonomske politike ponudile oprijemljive nasvete za to, kako naj kalibrirajo njene instrumente za doseg optimalnih rezultatov. Tipičen nasvet bi lahko bil le, da majhna podjetja ustvarjajo velik delež novih delovnih mest, in da naj bodo posledično instrumenti ekonomske politike usmerjeni tako, da bodo ta podjetja čim bolj vzpodbujali k rasti in k nastajanju novih tovrstnih podjetij. Že Picot in Dupuy pa v članku iz leta 1996 ugotavljata, da v primeru, ko je rast podjetij zelo skoncentrirana v ozki skupini podjetij, podatek, da je podjetje majhno, skoraj nič ne pove o njenem potencialu rasti (Picot, Dupuy, 1996). Nadalje ugotovita, da za dinamiko števila delovnih mest v Kanadi v obdobju 1978-1992 dejansko velja, da večina majhnih podjetij raste relativno počasi ali se celo krči, le majhen delež podjetij pa izkazuje visoko rast. Tako ustvarjanje novih delovnih mest, kot njihovo uničenje sta skoncentrirana v relativno ozki skupini podjetij ne glede na velikost podjetij, pri čemer pa velja, da je dinamika bistveno bolj izrazita v skupini majhnih, kot v skupini velikih podjetij (Picot, Dupuy, 1996).

Bistven problem je v tem, da je s preprosto analizo statističnih kazalcev, kot so definirani v poglavju 2.4., mogoče le opazovati dogajanja v gospodarstvu kot takem, ni pa mogoče razumeti procesov, ki vodijo do tovrstnih fenomenov. Če bi hoteli razumeti in kvantificirati, kaj vodi do tega, da določena velikostna skupina podjetij prispeva k rasti števila delovnih mest bolj kot neka druga, bi bilo za to potrebno ubrati drugačen način dela. Kirchhof, ki izhaja iz teze, da večina novo ustvarjenih delovnih mest izhaja iz »rojstev« novih podjetij, predlaga analizo kohort novih podjetij. Na ta način bi podjetja spremljali od rojstva in opazovali njihovo dinamiko bolj neposredno, kar omogoča bolj podrobno analizo. Kirchhof in Phillips sta z analizo kohort podjetij rojenih v letih 1977 in 1978 v ZDA ugotovila, da so ta ustvarila 20,6% neto novo ustvarjenih delovnih mest v ZDA v obdobju 1976-1984, in da so v letu 1984 k skupnem številu zaposlenih prispevala 4% (Kirchhof, 1995). Hkrati sta ugotovila, da le majhen delež podjetij doseže visoko rast. Kirchhof navaja, da je takšnih med 9 in 17 odstotkov podjetij v kohorti, vendar ne razloži, kako definira pojem visoke rasti (1995). Podobno izhaja tudi iz študije OECD, ki ugotavlja, da podjetja z visoko rastjo (high-growth firms) prispevajo disproportionalno velik delež k novo ustvarjenim delovnim mestom, tako v relativnem (delež), kot v absolutnem smislu. Poleg tega je za podjetja z visoko rastjo, v razredu majhnih podjetij, značilna višja stopnja neto ustvarjenih delovnih mest, kot za tista v razredu velikih podjetij. Za vse velikostne razrede pa je značilno, da je podjetij z visokim potencialom rasti, malo (High-Growth SMEs and Employment, 2002).

Analiza kohort novo nastalih podjetij omogoča, da trende gibanja zaposlenosti v podjetjih podrobneje opazujemo skozi čas. Omogoča nam, da potrdimo ali zavrnemo schumpeterjansko tezo, da skozi »kreativno destrukcijo« obstoječih tržnih razmer podjetnik prispeva levji delež k ekonomski rasti (in k zaposlovanju). Hkrati nam kohortna analiza omogoča ugotoviti, kolikšen delež podjetij, ki se rodijo v določenem letu, dejansko poseduje »visok potencial rasti«, za kolikšen delež podjetij torej lahko pričakujemo, da bodo hitro povečevala svoj obseg. Na podatkih za Slovenijo poskušam odgovore na tovrstna vprašanja poiskati v empiričnem delu te diplomske naloge.

3. Empirični del

3.1. Koncept

Z empiričnimi testi sem v tej diplomski nalogi želel na podatkih za Slovenijo preveriti tri hipoteze, ki sem jih zapisal že v uvodu, in sicer:

Hipoteza 1: mikro in majhna podjetja v Sloveniji prispevajo disproportionalno velik delež k ustvarjanju novih delovnih mest v obdobju 1993-2004.

Hipoteza 2: porazdelitev prispevkov posameznih velikostnih skupin podjetij k ustvarjanju novih delovnih mest je v Sloveniji, tako kot v drugih državah, bistveno odvisna od uporabljene metode merjenja.

Hipoteza 3: izmed vseh novonastalih (mikro in majhnih) podjetij je le majhen delež takih, ki imajo visok potencial rasti, prav ta podjetja pa prispevajo levji delež k ustvarjanju novih delovnih mest v Sloveniji.

Z njihovo preverbo želim ugotoviti, ali mikro in majhna podjetja v Sloveniji dejansko ustvarjajo nova delovna mesta, kot je to pričakovati iz raziskav za druge države in raziskav, ki so bile v preteklosti že narejene na podatih za Slovenijo. Poleg tega želim ugotoviti, v kakšnem obsegu to za mikro in majhna podjetja velja. V povezavi s tem poskušam ugotoviti, kakšen je vpliv izbrane metode razvrstitve podjetij v velikostne razrede na prispevek mikro in majhnih podjetij k ustvarjanju novih delovnih mest v Sloveniji, ter ali se ta vpliv sklada s pričakovanji, ki sledijo iz drugih raziskav. Ker ugotovitve raziskav iz tujih držav kažejo, da ima le majhen del podjetij visok potencial rasti, želim raziskati še porazdelitev tega potenciala med podjetji, kar je posebnega pomena za ekonomsko politiko.

3.2. Uporabljeni podatki

Izhajam iz Baz zaključnih računov slovenskih podjetij, ki jih upravlja Agencija za javno pravne evidence in storitve (AJPES) za obdobje 1993-2004. Te baze vsebujejo računovodske podatke in opisne spremenljivke za vsako izmed podjetij, ki je bilo v tem obdobju dolžno AJPES-u posredovati zaključne račune ob koncu določenega poslovnega leta.

To pomeni, da ne izhajam iz vzorca podjetij, kot je bilo to značilno za večino raziskav v osemdesetih letih dvajsetega stoletja, temveč iz uradne baze podatkov, ki vsebuje podatke za celotno populacijo podjetij v Sloveniji, kar vhodno bazo podatkov naredi bistveno bolj zanesljivo in verodostojno, kot v primeru uporabe le vzorca podjetij. Hkrati s tem odpadejo metodološki problemi povezani z ocenjevanjem parametrov populacije na podlagi vzorčnih ocen.

Prednosti uporabljene baze podatkov so tako predvsem, da:

- podatki izhajajo iz uradnih zaključnih računov podjetij,
- baza pokriva vse gospodarske družbe
- baza omogoča sestavo longitudinalne baze podatkov.

Bistvene pomanjkljivosti uporabljene baze podatkov pa so predvsem naslednje:

- baza ne vsebuje podatkov o samostojnih podjetnikih,
- v zgodnejših letih (1993-1998) so v bazi tudi entitete, ki niso podjetja, npr. šole, zdravstveni domovi in bolnišnice, centri za socialno delo, in podobno,
- v zgodnejših letih baza zaradi nestalnih metod zbiranja in obdelave ni bila popolna in je lahko nezanesljiva,
- število zaposlenih kot ključna spremenljivka je sekundarna spremenljivka, izračunana iz stroškov dela,
- specifična pomanjkljivost: nepopolni podatki za leti 1999 in 2001.

Dejstvo, da Baza zaključnih računov slovenskih podjetij po AJPES-u ne vsebuje podatkov o samostojnih podjetnikih, pomeni, da dela populacije podjetij z uporabljenimi bazo podatkov ne zajemamo, kar okrne kvaliteto empiričnih preverb in aplikacije njihovih rezultatov na Slovenijo kot celoto.

V bazi podatkov se v zgodnejših letih nahajajo tudi entitete, ki se ne obnašajo kot podjetja. Takšne so na primer šole (osnovne šole, srednje šole, univerze in njihove članice), zdravstveni domovi in bolnišnice, centri za socialno delo in podobno. Te entitete ne spadajo v populacijo, ki jo želim proučevati, zato sem jih iz osnovne baze podatkov izločil. V tabeli 2 na tej strani in tabeli 3 na naslednji strani je prikazan opis baze podatkov po izločitvi neustreznih enot opazovanja iz populacije.

Tabela 2: Opis uporabljene prečiščene baze podatkov glede na število podjetij za obdobji 1993-1998 in 1999-2004

Leto	Št. vseh podjetij	Št. velikih podjetij	Št. srednje velikih podjetij	Št. majhnih podjetij	Št. mikro podjetij	Št. podjetij brez zaposlenih
1993	29.378	446	1.413	1.746	11.871	13.902
1994	30.940	393	1.192	1.872	17.290	10.193
1995	33.607	368	1.201	2.309	20.377	9.352
1996	36.048	349	1.146	2.613	21.924	10.016
1997	36.766	329	1.128	2.784	22.241	10.284
1998	37.581	320	1.140	2.963	22.188	10.970
1999	36.578	305	1.124	3.159	22.559	9.431
2000	36.578	316	1.160	3.446	22.574	9.082
2001	38.051	309	1.131	3.489	21.786	11.336
2002	38.051	308	1.137	3.631	23.063	9.912
2003	39.806	299	1.113	3.750	23.551	11.093
2004	42.033	286	1.151	3.854	24.477	12.265

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Tabela 3: Opis uporabljene prečiščene baze podatkov glede na število zaposlenih za obdobji 1993-1998 in 1999-2004

Leto	Št. vseh zaposlenih	Št. zaposlenih v velikih podjetjih	Št. zaposlenih v srednje velikih podjetjih	Št. zaposlenih v majhnih podjetjih	Št. zaposlenih v mikro podjetjih
1993	511.374	284.046	159.362	38.814	29.152
1994	475.120	257.524	137.140	39.913	40.543
1995	484.602	249.640	137.973	47.194	49.795
1996	472.112	233.547	130.099	53.750	54.716
1997	461.862	223.044	125.854	56.077	56.887
1998	453.056	215.599	121.997	57.439	58.021
1999	454.501	207.130	124.324	63.883	59.164
2000	468.676	211.210	127.022	70.022	60.422
2001	463.805	211.241	122.212	71.672	58.680
2002	469.163	210.580	121.604	75.587	61.392
2003	463.266	203.975	118.188	78.942	62.161
2004	467.875	201.013	121.269	81.016	64.577

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Pomanjkljivost uporabljene baze podatkov je tudi nepopolnost podatkov za leti 1999 in 2001. Ker zaradi nedostopnosti popolne Baze zaključnih računov slovenskih podjetij za vsa zahtevana podjetja nisem izhajal iz baze podatkov v obliki, kot jo objavlja AJPES, temveč iz že delno obdelane baze podatkov, takšne kot jo je v podobne raziskovalne namene uporabila Mateja Drnovšek v letih 2000 in 2004, je vhodna baza podatkov za leti 1999 in 2001 vsebovala nepopolne podatke. Za ti dve leti je baza podatkov namreč vsebovala le podatke o podjetjih, ki so obstajala tudi v naslednjem letu (v letu 1999 so bili podani le podatki o podjetjih, ki so obstajala tudi v letu 2000, v letu 2001 pa le o podjetjih, ki so obstajala tudi v letu 2002), kar pojasni identično število podjetij v letih 1999 in 2000 ter 2001 in 2002 v tabeli 2 na prejšnji strani.

Zaradi nepopolnih podatkov za leti 1999 in 2001 sem bil primoran obdobje preverjanja hipotez 1 in 2 navzgor omejiti z letom 1998. Le eno izmed uporabljenih metod (metoda dolgoročne povprečne velikosti obstoječih podjetij) sem namreč lahko apliciral tudi na dostopne podatke v obdobju 1999-2004. Navzdol sem obdobje proučevanja omejil na leto 1993, da sem na ta način iz spektra proučevanja izločil, z vidika dinamike števila podjetij in števila zaposlenih, najbolj turbulentno obdobje slovenske tranzicije. Pri tem sem izhajal iz rezultatov raziskav Mateje Drnovšek (2004), ki so opisane v teoretičnem delu te diplomske naloge.

3.3. Potek dela

1. faza: priprava podatkov za preverjanje hipotez 1 in 2

Vhodni podatki o zaključnih računih slovenskih podjetij so bili razdeljeni na posamezna leta. Da bi lahko proučeval dinamiko delovnih mest, sem najprej moral sestaviti longitudinalno bazo, ki bi enolično identificirala vsako podjetje v celotnem proučevanem obdobju. Takšno bazo sem sestavil tako, da sem vsakemu podjetju določil enolično kodo, ki je ustrezala njihovi matični številki, posledično pa je vsakemu podjetju pripadla tudi ena vrstica v longitudinalni bazi. Takšna ureditev baze podatkov je omogočala spremljanje vsakega podjetja posebej skozi čas in določitev morebitnega leta rojstva in/ali smrti. To je pomembno, saj mora logično biti vsako podjetje v populacijo vključeno le v času, ko je aktivno.

Kot je bilo opisano v prejšnji točki, sem nato iz baze podatkov izločil vse enote, ki v proučevano populacijo ne spadajo, tako sem izločil vse šole, zdravstvene domove in bolnišnice, centre za socialno delo, univerze in njihove članice, in podobno. Rezultat tega dela je bila longitudinalna baza podjetij s pripadajočim številom zaposlenih v vsakem letu, ko je bilo določeno podjetje aktivno, kot je to prikazano na tabelah 2 in 3 na straneh 23 in 24.

Tabela 4: Opis uporabljene baze podatkov za uporabo metode dolgoročne povprečne velikosti obstoječih podjetij v obdobjih 1993-1998 in 1999-2004 (1)

Leto	Št. vseh podjetij	Št. velikih podjetij	Št. srednje velikih podjetij	Št. majhnih podjetij	Št. mikro podjetij	Št. podjetij brez zaposlenih
1993	20.841	333	875	1.166	9.108	9.359
1994	20.841	317	883	1.421	12.952	5.268
1995	20.841	311	920	1.720	14.054	3.836
1996	20.841	306	914	1.918	14.122	3.581
1997	20.841	298	914	2.055	13.802	3.772
1998	20.841	293	914	2.117	13.240	4.277
<i>povprečje 1993-1998</i>	<i>20.841</i>	<i>310</i>	<i>903</i>	<i>1.733</i>	<i>12.880</i>	<i>5.016</i>
Leto	Št. vseh podjetij	Št. velikih podjetij	Št. srednje velikih podjetij	Št. majhnih podjetij	Št. mikro podjetij	Št. podjetij brez zaposlenih
1999	27.805	271	952	2.700	18.170	5.712
2000	27.805	277	968	2.942	18.105	5.513
2001	27.805	281	984	3.075	17.976	5.489
2002	27.805	279	976	3.115	17.919	5.516
2003	27.805	274	977	3.178	17.648	5.728
2004	27.805	263	1.007	3.169	17.231	6.135
<i>povprečje 1999-2004</i>	<i>27.805</i>	<i>274</i>	<i>977</i>	<i>3.030</i>	<i>17.842</i>	<i>5.682</i>

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Sestavni del preverjanja hipotez 1 in 2 je bila tudi uporaba metode dolgoročne povprečne velikosti obstoječih podjetij (long-term average size of continuing firms), za kar je bilo potrebno iz obstoječe baze podatkov izločiti vsa podjetja, ki niso obstajal v celotnem proučevanem obdobju. Za ta namen sem bazo podatkov razdelil na dve ločeni longitudinalni bazi, in sicer za obdobji 1993-1998 in 1999-2004. Iz obeh baz sem izločil vsa podjetja, ki so se v proučevanem obdobju (1993-1998 oz. 1999-2004, odvisno od uporabljene baze) bodisi rodila bodisi umrla. Na ta način sem sestavil baze primerne za uporabo metode dolgoročne povprečne velikosti obstoječih podjetij tako za proučevano obdobje 1993-1998 kot 1999-2004. Zaradi nepopolnih podatkov za leti 1999 in 2001 je bil to tudi edini način, da sem lahko vključil aktualnejše podatke (1999-2004) v analizo. Obe nastali bazi podatkov sta prikazani v tabeli 4 na prejšnji strani in tabeli 5 na tej strani.

Tabela 5: Opis uporabljene baze podatkov za uporabo metode dolgoročne povprečne velikosti obstoječih podjetij v obdobjih 1993-1998 in 1999-2004 (2)

Leto	Št. vseh zaposlenih	Št. zaposlenih v velikih podjetjih	Št. zaposlenih v srednje velikih podjetjih	Št. zaposlenih v majhnih podjetjih	Št. zaposlenih v mikro podjetjih
1993	377.960	226.838	103.146	25.693	22.283
1994	377.989	213.990	102.345	30.229	31.425
1995	384.584	206.779	106.182	35.183	36.440
1996	384.745	203.207	104.797	39.046	37.695
1997	384.518	201.152	103.906	41.474	37.986
1998	378.532	195.704	103.163	42.595	37.070
<i>povprečje 1993-1998</i>	381.388	207.945	103.923	35.703	33.817
Leto	Št. vseh zaposlenih	Št. zaposlenih v velikih podjetjih	Št. zaposlenih v srednje velikih podjetjih	Št. zaposlenih v majhnih podjetjih	Št. zaposlenih v mikro podjetjih
1999	396.275	187.898	104.514	54.269	49.594
2000	404.674	189.104	105.696	59.581	50.293
2001	411.642	191.482	106.535	63.425	50.200
2002	410.798	190.791	104.715	64.951	50.341
2003	408.992	188.122	104.344	66.859	49.667
2004	409.749	186.172	107.781	67.013	48.783
<i>povprečje 1999-2004</i>	407.022	188.928	105.598	62.683	49.813

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

2. faza: priprava podatkov za preverjanje hipoteze 3

Za preverbo hipoteze, ki se nanaša na porazdelitev potenciala za rast zaposlovanja med podjetji v Sloveniji, sem oblikoval tri kohorte podjetij, in sicer kohorto vseh novo nastalih podjetij v letu 1994, vseh novo nastalih podjetij v letu 1996, in vseh novo nastalih podjetij v letu 1998. Nato sem iz vsake posamezne kohorte podjetij izločil vsa podjetja, ki so imela

v letu rojstva 100 ali več zaposlenih, ter vsa podjetja, ki so bila v celotnem proučevanem obdobju brez zaposlenih. Prvo skupino podjetij sem izločil zato, da sem se izognil morebitnim statusnim preoblikovanjem podjetij, ki bi se lahko v bazi pojavila kot rojstva. Ta bi lahko pomembno zmalčila zanesljivost rezultatov, zato sem zavestno izločil vsa podjetja z več kot 100 zaposlenimi v prvem letu obstoja. Drugo skupino podjetij, tista brez zaposlenih v celotnem proučevanem obdobju, sem izločil zaradi tega, ker je glede na namen raziskave brezpredmetna. Za vsako kohorto sem na koncu oblikoval longitudinalno bazo za obdobje šestih let od rojstva podjetij.

V prvi kohorti podjetij rojenih leta 1994 je bilo v osnovi podjetij 5284, po izločitvi podjetij z več kot 100 zaposlenimi v prvem letu (20 podjetij) in tistih brez zaposlenih v celotnem 6-letnem proučevanem obdobju (1412 podjetij) pa je v kohorti ostalo 3852 podjetij. V drugi kohorti podjetij rojenih leta 1996 je od prvotnih 4495 podjetij po izločitvi 35 podjetij z več kot 100 zaposlenimi v prvem letu in 1010 podjetij brez zaposlenih v celotnem proučevanem obdobju na koncu ostalo 3450 podjetij. V tretji kohorti podjetij rojenih leta 1998 pa je od prvotnih 2383 podjetij po izločitvi 28 podjetij z več kot 100 zaposlenimi v prvem letu in 1392 podjetij brez zaposlenih v celotnem proučevanem obdobju na koncu ostalo 3450 podjetij.

3. faza: izračun kazalcev za preverjanje hipotez 1 in 2

Pri preverbi prvih dveh hipotez sem uporabil vrsto metod razporeditve podjetij v velikostne razrede, pri čemer sem izhajal iz napotil že opravljenih raziskav, kot je to opisano v teoretičnem delu te diplomske naloge. Za obdobje 1993-1998, ki sem ga zaradi že omenjenih težav z uporabljenimi bazo podatkov in specifičnosti proučevane države (močni distorzijski vplivi tranzicije v prvih letih po osamosvojitvi), sem preverbo hipotez opravil s pomočjo naslednjih metod:

- metoda povprečne velikosti,
- metoda dolgoročne povprečne velikosti,
- metoda baznega obdobja,
- metoda dolgoročne povprečne velikosti obstoječih podjetij.

Za obdobje 1999-2004 sem preverbo opravil le s pomočjo metode dolgoročne povprečne velikosti obstoječih podjetij. Pri uporabi vsake izmed zgornjih metod sem izračunal vse relevantne statistične kazalce, ki so predstavljeni v poglavju 2.4. teoretičnega dela diplomske naloge.

4. faza: izračun kazalcev za preverjanje hipoteze 3

Vsako izmed izbranih kohort podjetij sem spremljal skozi šestletno obdobje in podrobno analiziral gibanje števila podjetij in števila zaposlenih. Izračunal sem preprosta relativna števila, da bi z njimi to gibanje čim bolj plastično prikazal. V vsaki kohorti podjetij posebej sem za vsako izmed podjetij izračunal Birchev indeks, kot je definiran v poglavju 2.4., in podjetja znotraj kohorte razvrstil glede na vrednost indeksa. Podjetja z vrednostjo indeksa 500 ali več sem uvrstil v skupino hitro rastočih podjetij oz. podjetij z visokim potencialom rasti. Izračunal sem tudi delež teh podjetij v celotni kohorti in njihov prispevek k neto ustvarjenim delovnim mestom v proučevanem šestletnem obdobju.

3.4. Rezultati

3.4.1. Hipotezi 1 in 2

Rezultati empiričnih preverb hipotez 1 in 2 so zelo zanimivi. Kot je razvidno iz tabel 6 in 7 na tej in naslednji strani, se porazdelitev deležev velikostnih skupin podjetij pri novo ustvarjenih in uničenih delovnih mestih v obdobju 1993-1998 v povprečju precej razlikuje od normalne porazdelitve. Večji delež novo ustvarjenih delovnih mest pripada razredu velikih podjetij in mikro podjetij, nekoliko manjši pa razredu srednje velikih in majhnih podjetij. Največji delež uničenih delovnih mest pripada razredu velikih podjetij, nato pa ta delež pada s padanjem velikostnega razreda, tako da imajo mikro podjetja najmanjši delež pri uničenih delovnih mestih.

Tabela 6: Delež novo ustvarjenih delovnih mest po velikostnih skupinah podjetij z uporabo štirih metod (povprečje 1993-1998)

Metoda	Skupno novo ustvarjena delovna mesta	od tega: velika podjetja	od tega: srednje velika podjetja	od tega: majhna podjetja	od tega: mikro podjetja
LTAS	100,0%	32,0%	24,3%	17,8%	25,9%
AS	100,0%	32,1%	23,7%	17,3%	26,9%
BY	100,0%	8,3%	14,3%	10,3%	67,0%
CF	100,0%	32,7%	22,5%	17,1%	27,7%
povprečje	100,0%	26,3%	21,2%	15,7%	36,9%

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Tabela 7: Delež uničenih delovnih mest po velikostnih skupinah podjetij z uporabo štirih metod (povprečje 1993-1998)

Metoda	Skupno uničena delovna mesta	od tega: velika podjetja	od tega: srednje velika podjetja	od tega: majhna podjetja	od tega: mikro podjetja
LTAS	100,0%	44,1%	33,0%	11,7%	11,2%
AS	100,0%	45,6%	32,1%	11,8%	10,6%
BY	100,0%	49,3%	31,0%	10,9%	8,9%
CF	100,0%	45,2%	29,8%	12,1%	12,9%
povprečje	100,0%	46,0%	31,5%	11,6%	10,9%

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Iz tega sledi, da lahko hipotezo 1 z vidika tega statističnega kazalca v veliki meri potrdimo, saj v splošnem delež neto ustvarjenih delovnih mest kot razlika med novo ustvarjenimi in uničenimi delovnimi mesti pada s pomikanjem proti višjemu velikostnemu razredu podjetij.

Tabeli 8 in 9, ki prikazujeta medletni stopnji bruto novo ustvarjenih in bruto uničenih delovnih mest po velikostnih razredih podjetij v obdobju 1993-1998, kažeta podobno sliko. Razreda mikro in majhnih podjetij imata stopnjo bruto novo ustvarjenih delovnih mest v povprečju višjo od skupne stopnje bruto novo ustvarjenih delovnih mest, medtem ko za velika in srednje velika podjetja velja obratno. Stopnja bruto uničenih delovnih mest pa je po velikostnih razredih podjetij porazdeljena približno enakomerno. Pri tem je zaradi zagotavljanja jasnosti besedila potrebno dodati, da sem v vseh prikazih stopnjo bruto uničenih delovnih mest pomnožil z (-1), da sem se znebil negativnega predznaka. Če si ogledamo še stopnjo neto ustvarjenih delovnih mest kot seštevek prejšnjih dveh stopenj (oz razliko, če upoštevamo stopnjo bruto uničenih delovnih mest v obliki, kot je v tabeli 9), je slika jasna: tabela 10 jasno kaže, da stopnja neto ustvarjenih delovnih mest pada s pomikanjem proti višjemu velikostnemu razredu podjetij, kar je v skladu s rezultati raziskovanj zagovornikov Bircheve hipoteze, in hkrati potrjuje veljavnost hipoteze 1.

Tabela 8: Medletna stopnja bruto novo ustvarjenih delovnih mest z uporabo štirih metod (povprečje 1993-1998)

Metoda	Skupaj	Velika podjetja	Srednje velika podjetja	Majhna podjetja	Mikro podjetja
LTAS	12,1%	7,5%	10,2%	22,5%	36,0%
AS	12,1%	7,5%	9,9%	21,6%	38,2%
BY	12,1%	1,9%	5,9%	13,1%	96,3%
CF	7,8%	4,6%	4,9%	15,9%	27,5%
povprečje	11,0%	5,4%	7,7%	18,3%	49,5%

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Tabela 9: Medletna stopnja bruto uničenih delovnih mest z uporabo štirih metod (povprečje 1993-1998)

Metoda	Skupaj	Velika podjetja	Srednje velika podjetja	Majhna podjetja	Mikro podjetja
LTAS	14,4%	12,0%	17,0%	18,6%	16,7%
AS	14,4%	12,5%	16,5%	18,2%	15,8%
BY	14,4%	13,5%	15,9%	16,6%	13,4%
CF	7,7%	6,3%	8,6%	11,0%	11,0%
<i>povprečje</i>	<i>12,8%</i>	<i>11,1%</i>	<i>14,5%</i>	<i>16,1%</i>	<i>14,2%</i>

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Tabela 10: Medletna stopnja neto ustvarjenih delovnih mest z uporabo štirih metod (povprečje 1993-1998)

Metoda	Skupaj	Velika podjetja	Srednje velika podjetja	Majhna podjetja	Mikro podjetja
LTAS	-2,3%	-4,5%	-6,8%	3,9%	19,3%
AS	-2,3%	-5,0%	-6,6%	3,4%	22,4%
BY	-2,3%	-11,6%	-10,0%	-3,4%	82,9%
CF	-2,2%	-5,7%	-3,7%	5,3%	9,1%
<i>povprečje</i>	<i>-2,3%</i>	<i>-6,7%</i>	<i>-6,8%</i>	<i>2,3%</i>	<i>33,4%</i>

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Oglejmo si še, kaj lahko v zvezi z veljavnostjo hipoteze 1 rečemo v obdobju 1999-2004. Iz tabel 11 in 12 na naslednji strani, ki prikazujeta primerjavo rezultatov empiričnih preverb s pomočjo metode dolgoročne povprečne velikosti obstoječih podjetij med obdobji 1993-1998 in 1999-2004, je videti, da je asimetričnost porazdelitve stopenj bruto novo ustvarjenih delovnih mest in neto ustvarjenih delovnih mest v smeri višjih stopenj v nižjih velikostnih razredih podjetij v obdobju 1999-2004 bistveno manj izrazita kot v obdobju 1993-1998. Podobne ugotovitve veljajo tudi za druge statistične kazalce. Glede na to, da je bila v obdobju 1999-2004 zaradi v prejšnjih poglavjih omenjenih težav z vhodnimi podatki uporabljena le ena izmed metod razvrstitve podjetij v velikostne razrede, hipoteze 1 za obdobje 1999-2004 na podlagi teh izračunov ne morem ne potrditi ne ovreči.

Tabela 11: Delež novo ustvarjenih in uničenih delovnih mest po velikostnih skupinah podjetij z uporabo metode dolgoročne povprečne velikosti podjetja – primerjava obdobj 1993-1998 in 1999-2004

Kazalec	CF 1993-1998	CF 1999-2004	Kazalec	CF 1993-1998	CF 1999-2004
Skupno novo ustvarjena delovna mesta	100,0%	100,0%	Skupno uničena delovna mesta	100,0%	100,0%
od tega: velika podjetja	32,7%	32,2%	od tega: velika podjetja	45,2%	35,8%
od tega: srednje velika podjetja	22,5%	21,4%	od tega: srednje velika podjetja	29,8%	25,2%
od tega: majhna podjetja	17,1%	23,2%	od tega: majhna podjetja	12,1%	16,8%
od tega: mikro podjetja	27,7%	23,2%	od tega: mikro podjetja	12,9%	22,1%

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Tabela 12: Stopnje bruto novo ustvarjenih, bruto uničenih delovnih mest ter neto ustvarjenih delovnih mest po velikostnih skupinah podjetij z uporabo metode dolgoročne povprečne velikosti podjetja – primerjava obdobj 1993-1998 in 1999-2004

Kazalec	CF 1993-1998	CF 1999-2004	Kazalec	CF 1993-1998	CF 1999-2004	Kazalec	CF 1993-1998	CF 1999-2004
Skupna stopnja bruto novo ustvarjenih delovnih mest	7,8%	6,4%	Skupna stopnja bruto uničenih delovnih mest	7,7%	5,7%	Skupna stopnja neto ustvarjenih delovnih mest	-2,2%	0,7%
Velika podjetja	4,6%	4,4%	Velika podjetja	6,3%	4,4%	Velika podjetja	-5,7%	0,0%
Srednje velika podjetja	4,9%	5,7%	Srednje velika podjetja	8,6%	5,5%	Srednje velika podjetja	-3,7%	0,1%
Majhna podjetja	15,9%	9,8%	Majhna podjetja	11,0%	6,3%	Majhna podjetja	5,3%	3,5%
Mikro podjetja	27,5%	11,9%	Mikro podjetja	11,0%	10,2%	Mikro podjetja	9,1%	1,7%

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Potrditve hipoteze 2 izhaja direktno iz tabel 6-10. Razvidno je namreč, da izbira metode razvrstitve podjetij v velikostne razrede ključno vpliva na vrednosti izračunanih statističnih kazalcev v smeri kot je to pričakovati na podlagi rezultatov že opravljenih raziskav, ki so predstavljene v teoretičnem delu te diplomske naloge. Uporaba metode baznega leta se odraža v izrazito pomembnem deležu mikro in majhnih podjetij pri ustvarjanju novih delovnih mest v Sloveniji v obdobju 1993-1998. Metodi povprečne velikosti podjetja in dolgoročne povprečne velikosti podjetja nudita zmerne in dokaj podobne rezultate, medtem ko so pri uporabi metode dolgoročne povprečne velikosti obstoječih podjetij razlike med velikostnimi razredi podjetij najbolj zabrisane. Izračuni

torej kažejo, da izbira metode merjena vpliva na vrednosti izračunanih statističnih kazalcev, kar potrjuje hipotezo 2.

3.4.2. Hipoteza 3

Da bi lahko preverili veljavnost hipoteze 3 moramo poznati dinamiko kohort novoustanovljenih podjetij v proučevanem obdobju. V tabeli 13 je prikazana porazdelitev podjetij v kohortah glede na dinamiko aktivnosti in števila zaposlenih. Iz tabele je razvidno, da je glede na leto ustanovitve v povprečju več kot polovica podjetij iz vsake kohorte zabeležila pozitivno rast števila zaposlenih, približno četrtnina podjetij pa je v 6-letnem proučevanem obdobju od ustanovitve propadla. To je relativno malo in je najverjetneje posledica specifik tranzicijskega obdobja.

Iz tabele 13 izhaja tudi, da so v povprečju podjetja iz kohorte glede na leto ustanovitve v 6-letnem proučevanem obdobju zabeležila zelo visoko stopnjo neto ustvarjenih delovnih mest, število zaposlenih so namreč v povprečju povečala kar za 90%. To kaže da so novoustanovljena podjetja v Sloveniji v obdobju po osamosvojitvi pomembno prispevala k boju proti brezposelnosti in so pomembno zavirala padeč skupne zaposlenosti.

Tabela 13: Porazdelitev podjetij glede na dinamiko aktivnosti in števila zaposlenih – primerjava kohort

Kohorta	Delež rastočih podjetij	Delež podjetij, ki se krčijo	Delež podjetij z nespremenjenim številom zaposlenih	Delež smrti podjetij	Stopnja bruto novo ustvarjenih delovnih mest	Stopnja bruto uničenih delovnih mest	Stopnja neto ustvarjenih delovnih mest
1994	50%	10%	15%	25%	123%	48%	74%
1996	56%	6%	11%	27%	197%	48%	149%
1998	63%	12%	7%	18%	89%	42%	47%
<i>povprečje</i>	<i>56%</i>	<i>9%</i>	<i>11%</i>	<i>23%</i>	<i>136%</i>	<i>46%</i>	<i>90%</i>

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Tabela 14 nam nudi podatke, s katerimi lahko neposredno potrdimo veljavnost hipoteze 3. Iz nje namreč izhaja, da je bilo podjetij z zelo visokim Birchevim indeksom (nad 500) zelo malo. Birchev indeks 500 v 6-letnem obdobju doseže na primer podjetje, ki iz začetnih 10 število zaposlenih poveča na približno 79, ter podjetje, ki iz začetnih 3 število zaposlenih poveča na približno 46. Takšnih podjetij je bilo v izbranih kohortah v povprečju le 1,6%. To pomeni, da je delež podjetij z zelo visokim potencialom rasti v skupini vseh podjetij relativno majhen. Vendar pa ta podjetja pomembno prispevajo k celotnem številu neto ustvarjenih delovnih mest vseh podjetij v kohorti, v povprečju namreč ustvarijo kar 37% celotnega števila neto ustvarjenih delovnih mest kohorte v 6-letnem proučevanem obdobju. Iz tega sledi, da je veljavnost hipoteze 3 potrjena.

Tabela 14: Število in delež podjetij z visokim potencialom rasti (Birchev index ≥ 500) po kohortah in prispevek teh podjetij k neto ustvarjenim delovnim mestom v celotni kohorti

Kohorta	Št. podjetij z indeksom nad 500	Delež v vsej kohorti	Št. neto ustvarjenih delovnih mest	Delež vseh neto ustvarjenih delovnih mest kohorte v obdobju
1994	45	1,2%	2.901	27,9%
1996	48	1,4%	5.288	41,5%
1998	21	2,2%	2.216	41,6%
<i>povprečje</i>	38	1,6%	3.468	37,0%

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Tabela 15: Število in delež podjetij z visokim potencialom rasti (Birchev index ≥ 100) po kohortah in prispevek teh podjetij k neto ustvarjenim delovnim mestom v celotni kohorti

Kohorta	Št. podjetij z indeksom nad 100	Delež v vsej kohorti	Št. neto ustvarjenih delovnih mest	Delež vseh neto ustvarjenih delovnih mest kohorte v obdobju
1994	161	4,2%	5.324	51,2%
1996	151	4,4%	7.603	59,6%
1998	55	5,7%	3.255	61,0%
<i>povprečje</i>	122	4,8%	5.394	57,3%

Vir: Baza zaključnih računov slovenskih podjetij, 2005; Lastni izračuni.

Na koncu je zanimivo podatke iz tabele 14 primerjati še s podatki iz tabele 15. V slednji je prav tako kot v prvi prikazano število in delež podjetij z visokim potencialom rasti v posameznih kohortah in prispevek teh podjetij k neto ustvarjenim delovnim mestom v celotni kohorti. Tokrat je visok potencial rasti definiran nekoliko ohlapnejše, in o podjetju z visokim potencialom rasti govorimo takrat, ko Birchev indeks za podjetje v 6-letnem proučevanem obdobju doseže vsaj vrednost 100. Podjetje doseže ta rezultat na primer takrat, ko iz začetnih 10 število zaposlenih poveča na približno 39, ali pa takrat, ko iz začetnih 3 število zaposlenih poveča na približno 22. Če torej visok potencial rasti definiramo tako, ugotovimo, da je podjetij z visokim potencialom rasti v povprečju približno 5% kohorte, ustvarijo pa večino neto ustvarjenih delovnih mest kohorte. Ta rezultat ima zelo močno interpretacijsko vrednost: le 5% podjetij ustvari večino neto ustvarjenih delovnih mest vseh podjetij kohorte. To še dodatno potrjuje veljavnost

hipoteze 3 in je lahko zanimiv namig nosilcem ekonomske politike v Sloveniji, o katerem bi veljalo razmisliti.

4. Sklep

Minilo je sedemindvajset let odkar je David Birch kot prvi objavil rezultate raziskav o pomembnosti posameznih velikostnih skupin podjetij pri ustvarjanju novih delovnih mest in ugotovil, da majhna podjetja ustvarijo disproportionalno velik delež delovnih mest v ZDA. V tem času smo dobili vrsto odgovorov na vprašanje, kdo in v kakšni meri ustvarja nova delovna mesta. Ekonomska teorija in raziskovalna praksa sta močno napredovali in nam omogočili vpogled v proces dinamike delovnih mest kot si ga na prehodu in sedemdesetih v osemdeseta leta prejšnjega stoletja ne bi mogli niti zamišljati.

Raziskovalci si niso enotni o tem, ali majhna podjetja res ustvarjajo velik delež novih delovnih mest. Zagovorniki te trditve, ki so v večini, z uporabo najsodobnejših podatkovnih virov in izboljšane metodologije vedno znova dokazujejo in potrjujejo pomen majhnih podjetij pri procesu ustvarjanja novih delovnih mest. Nasprotniki jim že tradicionalno očitajo uporabo nezanesljivih baz podatkov, neprimerne metodologije in zavajajoče interpretacije rezultatov raziskav.

V tranzicijskih državah je proces ustvarjanja delovnih mest še posebej kompliciran. Zaradi sprostitve ovir za ustanavljanje novih podjetij in udejanjanje podjetniške iniciative ter z prestrukturiranjem nekdanjih družbenih industrijskih konglomeratov je v tranzicijskih državah dinamika ustanavljanja in rasti majhnih podjetij še bistveno intenzivnejša kot v razvitih tržnih gospodarstvih. Tako imenovana socialistična črna luknja, ki označuje tradicionalen primanjkljaj majhnih podjetij v socialističnih državah, se bliskovito polni, kar naredi razred (mikro) in majhnih podjetij glavni generator rasti zaposlovanja. Po izteku tranzicijskega obdobja in stabilizaciji razmer v gospodarstvu pa razvita tržna gospodarstva ne rastejo po uniformni stopnji, kot bi morda lahko pričakovali, temveč so mednarodne razlike v stopnjah ekonomske rasti velike. Vpogled v porazdelitev potenciala rasti med podjetji in ocena deleža podjetij z visokim potencialom rasti (t.i. gazeli) nam ponuja enega izmed načinov za pojasnitev teh razlik.

Na podlagi podatkovne baze zaključnih računov vseh slovenskih podjetij v obdobju po osamosvojitvi Slovenije in z uporabo sodobne metodologije sem v tej diplomski nalogi preverjal tri v uvodu navedene hipoteze. Rezultati preverb so naslednji:

Hipoteza 1: Mikro in majhna podjetja v Sloveniji prispevajo disproportionalno velik delež k ustvarjanju novih delovnih mest v obdobju 1993-2004.

Rezultat: VELJAVNOST POTRJENA za obdobje 1993-1998

Hipoteza 2: Porazdelitev prispevkov posameznih velikostnih skupin podjetij k ustvarjanju novih delovnih mest je v Sloveniji, tako kot v drugih državah, bistveno odvisna od uporabljene metode merjenja.

Rezultat: VELJAVNOST POTRJENA

Hipoteza 3: Izmed vseh novonastalih (mikro in majhnih) podjetij je le majhen delež takih, ki imajo visok potencial rasti, prav ta podjetja pa prispevajo levji delež k ustvarjanju novih delovnih mest v Sloveniji.

Rezultat: VELJAVNOST POTRJENA

Kaj lahko torej sklenem na podlagi vsega, kar je zapisano v tej diplomski nalogi? Ugotovim lahko, da so mikro in majhna podjetja v Sloveniji in v večini razvitih držav in držav v tranziciji pomemben, morda celo odločilen, generator ustvarjanja delovnih mest in posledično ekonomske rasti. To daje nosilcem ekonomske politike jasen namig, da je potrebno ustanavljanje in rast mikro in majhnih podjetij vzpodbujati z njenimi instrumenti. Vendar pa rezultati raziskav kažejo na dejstvo, da vzpodbujanje mikro in majhnih podjetij v celoti ni modro, saj le majhen delež izmed teh podjetij dejansko ima visok potencial rasti in možnost hitrega povečevanja števila zaposlenih in dodane vrednosti. Odgovor na vprašanje kako instrumente ekonomske politike naravnati tako, da bodo ciljno vzpodbujala le ta podjetja, pa bodo morale ponuditi raziskave v prihodnosti.

Literatura

1. Acquisti Alessandro, Lehmann Hartmut: Job Creation and Job Destruction in Russia: Some Preliminary Evidence from Enterprise Level Data. LICOS Discussion Paper No. 84. Leuven : LICOS Center for Transition Economies, 1999.
2. Audretsch David B., Kielbach Max: Entrepreneurship, Growth and Restructuring. Max Planck Institute of Economics Research Paper on Entrepreneurship, Growth and Public Policy No. 1306. Jenna : Max Planck Institute, 2005, 52 str.
3. Baldwin John, Dunne Timothy, Haltiwanger John: A Comparison of Job Creation and Destruction in Canada and United States. The Review of Economics and Statistics, Cambridge MA., 80(1998), 3, str. 347-356.
4. Barnes Matthew, Haskel Jonathan: Job Creation, Job Destruction and Small Firms: Evidence from the UK. Research Paper. London : ONS Business Data Linking Project, 2001, 22 str.
5. Biagi Marco: Job Creation Policies at Local Level and The Role of Social Partners in Europe. Working Paper No.9. Geneva : International Labour Office, 2002, 22 str.
6. Birch David L.: The Job Creation Process. Research Project Report. Cambridge MA. : MIT Program on Neighborhood and Regional Change, 1979.
7. Birch David L.: Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work. Cambridge MA. : McMillan USA, 1987, 255 str.
8. Brown C., Hamilton J., Medoff J.: Employers Large and Small. Cambridge MA. : Harvard University Press, 1990, 128 str.
9. Davis Steven, Haltiwanger John, Schuh Scott: Published Versus Sample Statistics From the ASM: Implications for the LRD. Discussion Paper No. 91-1. Washington D.C. : Center for Economic Studies of the Census Bureau, 1991, 44 str.
10. Davis Steven, Haltiwanger John, Schuh Scott: Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts. Working Paper No. 4492. Cambridge MA. : NBER, 1993, 30 str.
11. Drnovšek Mateja: Slovenska podjetja in odpiranje novih delovnih mest v obdobju 1989-1998. Delovni zvezek št. 104. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000, 25. str.
12. Drnovšek Mateja: Job Creation Process in a Transition Economy. Small Business Economics, B.k. 23(2004), 3, str. 179-188.

13. Genda Juyi et al: Economic Analysis in Connection with Job Creation and Unemployment. Economic Analysis Series Paper No.168. Tokio : Economic and Social Research Institute at Tokyo University, 2004.
14. Gibcus P., De Jong P.M., Kemp R.G.M.: Determinants of Growth of Start-ups in the Netherlands. SCALES Paper No.N200517. B.k. : SCALES Initiative, 2006, 36 str.
15. Hopkins, Michael S.: Help Wanted – An Interview with David Birch. INC Magazine, B.k., 05/1997.
16. Jackson John, Klich Jacek, Poznanska Krystyna: Firm Creation and Economic Transition. Journal of Business Venturing, B.k., 14(1999), 5, str. 427-450.
17. Kirchoff Bruce, Green Patricia G.: Response to Renewed Attacks on the Small Business Job Creation Hypothesis. Frontiers of Entrepreneurship Research 1995 Edition. Wellesley : Babson College, 1995.
18. Kirchof Bruce: Twenty Years of Job Creation Research: What Have We Learned. Research Paper. Washington D.C. : Research Institute For Small & Emerging Business, 1999.
19. Konings Jozef, Lehmann Harmut, Shaffer Mark E.: Job Creation and Job Destruction in a Transition Economy: Ownership, Firm Size and Gross Job Flows in Polish Manufacturing 1988-1991. Journal of Labor Economics, B.k., 3(1996), 3, str. 299-317.
20. Konings Jozef: Competition and Firm Performance in Transition Economies: Evidence From Firm Level Surveys in Slovenia, Hungary, and Romania. Discussion Paper No.1770. London : Centre for Economic Policy Research, 1997.
21. Morissette R.: Canadian Jobs and Firm Size: Small Firms Pay Less?. Canadian Journal of Economics, Montreal, 26(1993), 1, str. 159-174.
22. Phillips Bruce, Kirchof Bruce: Formation, Growth and Survival: Small Business Dynamics in the U.S. Economy. Small Business Economics, B.k., 1(1989), 1, str. 65-74.
23. Picot Garnett, Dupuy Rene: Job Creation by Company Size Class: Concentration and Persistence of Job Gains and Losses in Canadian Companies. Statistics Canada Research Paper. Ottawa : Statistics Canada, 1996, 38 str.
24. Picot Garnett, Baldwin John, Dupuy Rene: Have Small Businesses Created a Disproportionate Share of New Jobs in Canada? A Reassessment of the Facts. Statistics Canada Research Paper No.71, Ottawa : Statistica Canada, 1994, 32 str.
25. Pinckston Joshua C., Spletzer James R.: Annual Measures of Job Creation and Job Destruction Created from Quarterly ES-202 Microdata. Research Paper. Washington D.C. : Bureau of Labor Statistics, 2002.

26. Schumpeter Joseph: History of Economic Analysis. London : George Allen & Unwin, 1954, 1288 str.
27. Sušjan Andrej: Klasična politična ekonomija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003.
28. Sušjan Andrej: Razvoj ekonomske teorije (gradivo predmeta). Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004.
29. Vahčič Aleš, Petrin Tea: Restructuring of Yugoslav Economy Through Development of Entrepreneurship and the Role of the Financial System. Slovene Studies, New York, 12(1990), 1, str. 67-73.
30. Wannell Ted: Trends in the Distribution of Employment by Employment Size: Recent Canadian Evidence. Research Paper No.39. Ottawa : Statistics Canada, 1993, 23 str.

Viri

1. Europe`s 500 Job-Creating Companies. Entrepreneurs for Growth Website. [URL: <http://www.europes500.com/index2.htm>], 1.5.2006.
2. High-Growth SMEs and Employment. Project Report. Paris : Organisation for Economic Cooperation and Development, 2002, 139 p.
3. History of Economic Thought Website. [URL: <http://cepa.newschool.edu/het>], 1.5.2006.
4. On Hire Ground. Canadian Association of Independent Business. [URL: http://solaris.ckm.ucsf.edu/Originals/SAEMabs/z.abs_103.html], 1.5.2006.
5. Research. Research Institute for Small & Emerging Business Website. [URL: <http://www.riseb.org/research.htm>], 1.5.2006.
6. SMEs Definition. Evropska komisija. [URL: <http://www.europa.eu.int>], 2003.
7. Statistični Letopis Republike Slovenija 1994. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 1995.
8. Statistični Letopis Republike Slovenija 1995. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 1996.
9. Statistični Letopis Republike Slovenija 1996. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 1997.
10. Statistični Letopis Republike Slovenija 1997. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 1998.

11. Statistični Letopis Republike Slovenija 1998. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 1999.
12. Statistični Letopis Republike Slovenija 1999. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 2000.
13. Statistični Letopis Republike Slovenija 2000. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 2001.
14. Statistični Letopis Republike Slovenija 2001. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 2002.
15. Statistični Letopis Republike Slovenija 2002. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 2003.
16. Statistični Letopis Republike Slovenija 2003. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 2004.
17. Statistični Letopis Republike Slovenija 2004. Ljubljana : Statistični Urad Republike Slovenije, 2005.
18. Baza zaključnih računov slovenskih podjetij. Delno obdelane in deloma nepopolne baze. Ljubljana : AJ PES, 2005.
19. Wikipedia The Free Encyclopedia Website. [URL: <http://www.wikipedia.org>], 1.5.2006.