

Konkurenčnost malih in srednje velikih podjetij v globalnem trajnostnem razvoju

Nastja Tomšič





Založba Univerze na Primorskem

Uredniški odbor

Katarina Babnik

Štefan Bojnec

Aleksandra Brezovec

Boris Horvat

Dejan Hozjan

Alenka Janko Spreizer

Alen Ježovnik

Lenka Kavčič

Alan Orbanič

Gregor Pobežin

Andraž Teršek

Jonatan Vinkler



Konkurenčnost malih in srednje velikih podjetij v globalnem trajnostnem razvoju

Nastja Tomšič



Znanstvena monografija
Konkurenčnost malih in srednje velikih podjetij
v globalnem trajnostnem razvoju

Nastja Tomšič

Recenzenta

Timotej Jagrič

Boštjan Antončič

Prelom in grafična priprava: Jonatan Vinkler

Izdala in založila

Založba Univerze na Primorskem

Titov trg 4, SI-6000 Koper

Glavni urednik

dr. Jonatan Vinkler

Vodja založbe

Alen Ježovnik

Koper 2016

ISBN 978-961-6984-65-2 (spletna izdaja: pdf)

<http://www.hippocampus.si/ISBN/978-961-6984-65-2.pdf>

ISBN 978-961-6984-66-9 (spletna izdaja: html)

<http://www.hippocampus.si/ISBN/978-961-6984-66-9/index.html>

© 2016 Založba Univerze na Primorskem

Izdaja je sofinancirana po pogodbi ARRS za sofinanciranje izdajanja znanstvenih monografij v letu 2016.



CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

339.137.2:334.012.6-022.51(0.034.2)

TOMŠIČ, Nastja

Konkurenčnost malih in srednje velikih podjetij v globalnem trajnostnem razvoju [Elektronski vir] : [znanstvena monografija] / Nastja Tomšič. - El. knjiga. - Koper : Založba Univerze na Primorskem, 2016

Način dostopa (URL): <http://www.hippocampus.si/isbn/978-961-6984-65-2.pdf>

Način dostopa (URL): <http://www.hippocampus.si/isbn/978-961-6984-66-9/index.html>

ISBN 978-961-6984-65-2 (pdf)

ISBN 978-961-6984-66-9 (html)

288152320

Vsebina

9	Kazalo preglednic in slik
13	Seznam kratic
15	Uvod
17	Namen raziskave
17	Hipoteze raziskave
21	Opredelitev malih in srednje velikih podjetij
23	Poslovno okolje podjetja
23	Makro okolje podjetja
25	Mezo okolje podjetja
27	Mikro okolje podjetja
29	Koncept konkurenčnosti
29	Definicija konkurenčnosti
29	Potencialni vplivni dejavniki na konkurenčnost podjetij
30	Proces trženja
31	Proces inoviranja
32	Človeški kapital
33	Odgovornost managementa
34	Razvitost organizacijskega in informacijskega sistema
35	Stroškovna učinkovitost
36	Trajnostni razvoj podjetja
36	Podjetniške mreže
37	Tvegani kapital
38	Proces globalizacije
39	Politika EU za MSP

- 41 **Koncept trajnostnega razvoja**
- 41 **Definicija trajnostnega razvoja**
- 41 **Trajnostni razvoj podjetij – trajnostna rast, družbena odgovornost in sonaravnost**
- 41 Trajnostna rast – ekonomski vidik trajnostnega razvoja podjetja
- 42 Družbena odgovornost – družbeni vidik trajnostnega razvoja podjetja
- 43 Sonaravnost – okoljski vidik trajnostnega razvoja podjetja

- 45 **Empirična raziskava**
- 45 **Ciljna populacija**
- 45 **Metoda zbiranja podatkov**
- 47 **Vzorec**
- 47 **Metode analize podatkov**
- 52 **V analizo vključene spremenljivke**
- 57 **Opisne statistike vzorca podjetij**
- 57 Podatki o podjetjih
- 61 Podatki o anketirancih
- 63 Dejavniki ekonomske uspešnosti poslovanja podjetij
- 67 Dejavniki kakovosti makroekonomskega okolja
- 70 Dejavniki kakovosti sektorskega okolja
- 73 Vodstvena ocena
- 85 **Merska zanesljivost trditev posredno merljivih spremenljivk**
- 85 **Analiza povezanosti med spremenljivkami v Hipotezi 1**
- 86 Bivariatna analiza
- 89 Metoda glavnih komponent – proces inoviranja
- 91 Metoda glavnih komponent – človeški kapital
- 92 Metoda glavnih komponent – odgovornost managementa
- 93 Metoda glavnih komponent – razvitost organizacijskega in informacijskega sistema
- 95 Multipla logistična regresija
- 97 Rezultati preverjanja Hipoteze 1
- 98 **Analiza povezanosti med spremenljivkami v Hipotezi 2**
- 98 Bivariatna analiza
- 99 Metoda glavnih komponent – proces globalizacije
- 100 Multipla logistična regresija
- 101 Rezultati preverjanja Hipoteze 2
- 101 **Analiza povezanosti med spremenljivkami v Hipotezi 3**
- 102 Bivariatna analiza
- 104 Metoda glavnih komponent – podjetniške mreže
- 106 Metoda glavnih komponent – trajnostni razvoj podjetja
- 107 Multipla linearna regresija
- 109 Rezultati preverjanja Hipoteze 3
- 110 **Modeliranje z linearnimi strukturnimi enačbami**
- 110 Strukturni model
- 115 Nadgrajen strukturni model

118	Nadgrajen strukturni model za mala in za srednje velika podjetja
127	Zaključek
131	Implikacije
131	Implikacije za uspešnost in konkurenčnost MSP
132	Implikacije za izboljšanje poslovnega in institucionalnega okolja
134	Implikacije za ekonomske politike, usmerjene v trajnostni razvoj
135	Prispevek k znanosti
135	Predlogi za nadaljnje raziskovanje
137	Literatura in viri
137	Literatura
148	Viri
153	Recenziji
153	I
154	II

Kazalo preglednic in slik

- 58 Preglednica 1: Sektor oz. dejavnost podjetij
- 59 Preglednica 2: Statistične regije podjetij
- 59 Preglednica 3: Število zaposlenih v podjetjih oz. velikost podjetij
- 60 Preglednica 4: Starost podjetij
- 60 Preglednica 5: Statusna ureditev podjetij
- 61 Preglednica 6: Lastniška struktura podjetij
- 61 Preglednica 7: Spol anketirancev
- 61 Preglednica 8: Starost anketirancev
- 62 Preglednica 9: Zaključna stopnja izobrazbe anketirancev
- 62 Preglednica 10: Delovna doba anketirancev
- 63 Preglednica 11: Funkcija anketirancev v podjetju
- 63 Preglednica 12: Prihodki od prodaje podjetij.
(obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007)
- 64 Preglednica 13: Dobiček podjetij (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007)
- 65 Preglednica 14: Tržni delež podjetij na domačem trgu
(obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007)
- 65 Preglednica 15: Tržni delež podjetij na tujem trgu
(obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007)
- 66 Preglednica 16: Delež izvoza v celotni prodaji podjetij
(obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007)
- 67 Preglednica 17: Produktivnost dela v podjetjih
(obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007)
- 68 Preglednica 18: Plačilna sposobnost podjetij
(obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007)
- 68 Preglednica 19: Skupni stroški dela v podjetjih
(obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007)
- 69 Preglednica 20: Davek na dobiček

- 70 Preglednica 21: DDV, selitev podjetja v davčno prijaznejšo državo, krediti, naročila, administrativni postopki
- 71 Preglednica 22: Število konkurentov na domačem trgu glavnega proizvoda podjetja
- 71 Preglednica 23: Konkurenca na domačem trgu glavnega proizvoda podjetja (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007)
- 72 Preglednica 24: Cena glavnega proizvoda podjetja na domačem trgu po vstopu novih konkurentov
- 72 Preglednica 25: Kartelna dogovarjanja, domači trg, kapitalska intenzivnost sektorja, delovna sila, panožni sindikati
- 73 Preglednica 26: Okoljski standardi – ISO 14001/EMAS
- 74 Preglednica 27: Izidi ocene procesa trženja
- 75 Preglednica 28: Izidi ocene procesa inoviranja
- 76 Preglednica 29: Izidi ocene človeškega kapitala
- 77 Preglednica 30: Izidi ocene odgovornosti managementa
- 78 Preglednica 31: Izidi ocene razvitosti organizacijskega in informacijskega sistema
- 79 Preglednica 32: Izidi ocene stroškovne učinkovitosti podjetja
- 80 Preglednica 33: Izidi ocene podjetniških mrež
- 81 Preglednica 34: Izidi ocene tveganega kapitala
- 82 Preglednica 35: Izidi ocene procesa globalizacije
- 83 Preglednica 36: Izidi ocene politike EU za MSP
- 84 Preglednica 37: Izidi ocene trajnostnega razvoja podjetja
- 85 Preglednica 38: Merska zanesljivost posredno merljivih spremenljivk
- 86 Preglednica 39: Povezanost med produktivnostjo dela in trditvami spremenljivke proces inoviranja
- 87 Preglednica 40: Povezanost med produktivnostjo dela in trditvami spremenljivke človeški kapital
- 87 Preglednica 41: Povezanost med produktivnostjo dela in trditvami spremenljivke odgovornost managementa
- 88 Preglednica 42: Povezanost med produktivnostjo dela in trditvami spremenljivke razvitost organizacijskega in informacijskega sistema
- 88 Preglednica 43: Povezanost med produktivnostjo dela in dejavniki kakovosti makroekonomskega okolja
- 89 Preglednica 44: Povezanost med produktivnostjo dela in dejavniki kakovosti sektorskega okolja
- 90 Preglednica 45: Ocene komunalitet trditev spremenljivke proces inoviranja
- 90 Preglednica 46: Matrika komponentnih uteži (proces inoviranja)
- 91 Preglednica 47: Ocene komunalitet trditev spremenljivke človeški kapital
- 92 Preglednica 48: Matrika komponentnih uteži (človeški kapital)
- 92 Preglednica 49: Ocene komunalitet trditev spremenljivke odgovornost managementa
- 93 Preglednica 50: Matrika komponentnih uteži (odgovornost management)
- 94 Preglednica 51: Ocene komunalitet trditev spremenljivke razvitost organizacijskega in informacijskega sistema

- 94 Preglednica 52: Matrika komponentnih uteži (razvitost organizacijskega in informacijskega sistema)
- 95 Preglednica 53: Ocena multiplega logističnega regresijskega modela (I)
- 99 Preglednica 54: Povezanost med deležem izvoza v celotni prodaji in trditvami spremenljivke proces globalizacije
- 99 Preglednica 55: Ocene komunalitet trditev spremenljivke proces globalizacije
- 100 Preglednica 56: Matrika komponentnih uteži (proces globalizacije)
- 100 Preglednica 57: Ocena multiplega logističnega regresijskega modela (II)
- 102 Preglednica 58: Povezanost med trditvami spremenljivke trajnostni razvoj podjetja in trditvami spremenljivke proces inoviranja
- 103 Preglednica 59: Povezanost med trditvami spremenljivke trajnostni razvoj podjetja in trditvami spremenljivke odgovornost managementa
- 104 Preglednica 60: Povezanost med trditvami spremenljivke trajnostni razvoj podjetja in trditvami spremenljivke podjetniške mreže
- 104 Preglednica 61: Povezanost med trditvami spremenljivke trajnostni razvoj in spremenljivko okoljski standardi
- 105 Preglednica 62: Ocene komunalitet trditev spremenljivke podjetniške mreže
- 105 Preglednica 63: Matrika komponentnih uteži (podjetniške mreže)
- 106 Preglednica 64: Ocene komunalitet trditev spremenljivke trajnostni razvoj podjetja
- 107 Preglednica 65: Matrika komponentnih uteži (trajnostni razvoj podjetja)
- 107 Preglednica 66: Korelacijska matrika med spremenljivkami, vključenimi v multiplo linearno regresijo
- 108 Preglednica 67: Ocena multiplega linearnega regresijskega modela
- 112 Preglednica 68: Mere prileganja (strukturni model)
- 112 Preglednica 69: Standardizirani regresijski koeficienti oz. uteži in stopnje značilnosti (strukturni model)
- 115 Preglednica 70: Mere prileganja (nadgrajen strukturni model)
- 117 Preglednica 71: Standardizirani regresijski koeficienti oz. uteži, standardizirani korelacijski koeficienti in stopnje značilnosti (nadgrajen strukturni model)
- 118 Preglednica 72: Mere prileganja (nadgrajen strukturni model za mala in za srednje velika podjetja)
- 122 Preglednica 73: Standardizirani regresijski koeficienti oz. uteži, standardizirani korelacijski koeficienti in stopnje značilnosti (nadgrajen strukturni model za mala podjetja)
- 124 Preglednica 74: Standardizirani regresijski koeficienti oz. uteži, standardizirani korelacijski koeficienti in stopnje značilnosti (nadgrajen strukturni model za srednje velika podjetja)
- 130 Preglednica 75: Povzetek ugotovitev preverjanja hipotez

- 84 Slika 1: Vodstvena ocena
- 111 Slika 2: Strukturni model
- 116 Slika 3: Nadgrajen strukturni model
- 119 Slika 4: Nadgrajen strukturni model za mala podjetja
- 120 Slika 5: Nadgrajen strukturni model za srednje velika podjetja.

Seznam kratic

AMOS	Analysis of Moment Structures (Analiza struktur)
BDP	Bruto domači proizvod
CIP	Competitiveness and Innovation Framework Programme (Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost) Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (Program za krepitev konkurenčnosti ter malih in srednje velikih podjetij)
COSME	and Medium-sized Enterprises (Program za krepitev konkurenčnosti ter malih in srednje velikih podjetij)
DDV	Davek na dodano vrednost
EMAS	Environmental Management and Auditing Scheme (Sheme okoljskega vodenja in presojanja)
EU SDS	European Union Strategy for Sustainable Development (Strategija trajnostnega razvoja Evropske unije)
EU	Evropska unija
IMD	The International Institute for Management Development (Mednarodni inštitut za razvoj managementa)
MSP	Mala in srednje velika podjetja
OECD	Organization for Economic, Co-operation and Development (Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj)
RS	Republika Slovenija
SPSS	Statistical Package for Social Science (Programska oprema za analiziranje družboslovnih podatkov)
SRS	Strategija razvoja Slovenije
SURS	Statistični urad Republike Slovenije

UMAR	Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj
WEF	World Economic Forum (Svetovni ekonomski forum)
ZDA	Združene države Amerike

Uvod

Svetovno gospodarstvo se hitro spreminja, kar zahteva ravno tako hitre odzive nacionalnih gospodarstev, da ohranijo svojo globalno konkurenčnost. V spreminjajočem se svetovnem gospodarstvu si je EU leta 2000 postavila strateški cilj, da do leta 2010 postane najbolj konkurenčno, dinamično ter na znanju temelječe gospodarstvo na svetu (Evropski svet 2000). Za doseganje tega cilja je bila oblikovana lizbonska strategija.

Finančna in gospodarska kriza (v nadaljevanju: kriza) pa je razkrila mnoge težave in netrajnostne gospodarske razmere v evropskih državah. Za spopadanje s težavami so države članice EU leta 2010 sprejele strategijo Evropa 2020, s katero naj bi bila zagotovljena rast v EU v prihodnjem desetletju. Postavljen je nov cilj – postati pametno, trajnostno in vključujoče gospodarstvo, pri čemer pametna rast pomeni razvoj gospodarstva, ki temelji na znanju in inovacijah, trajnostna rast pomeni spodbujanje bolj konkurenčnega in zelenega gospodarstva, ki gospodarneje izkorišča vire, vključujoča rast pa pomeni utrjevanje gospodarstva z visoko stopnjo zaposlenosti, ki krepi socialno in teritorialno kohezijo (Evropska komisija 2010a). Pomembno je, da se ta tri prednostna področja medsebojno krepijo in dosledno uresničujejo, saj bo samo tako Evropa izšla iz krize močnejša, konkurenčnejša (prav tam).

V namen krepitve konkurenčnosti in inovativnosti v EU sta Evropski parlament in Evropski svet leta 2006 sprejela Okvirni program za konkurenčnost in inovativnost (CIP) v obdobju 2007–2013, usmerjen predvsem v MSP, saj so prav ta osnovno gonilo evropskega gospodarstva. V času krize je konkurenčnost MSP izrazito padla, zato sta Evropski parlament

in Evropski svet leta 2013 sprejela Program za krepitev konkurenčnosti in MSP (COSME) v obdobju 2014–2020.

RS je v SRS za obdobje 2006–2013, sprejeti leta 2005, kot eno izmed petih ključnih razvojnih prioritet navedla konkurenčno gospodarstvo in hitrejšo gospodarsko rast (UMAR 2005). V ospredje strategije je postavljen tudi trajnostni razvoj, zato je SRS obenem tudi strategija trajnostnega razvoja. Politika krepitev konkurenčnosti gospodarstva in doseganja trajnostnega razvoja se nadaljuje tudi v novi SRS za obdobje 2014–2020.

Na EU in nacionalni ravni se sprejemajo strategije, programi in ukrepi, ki spodbujajo razvoj in konkurenčnost gospodarstva, vendar je v končni fazi ključna vloga podjetniškega sektorja oz. njegovega managementa. Država lahko sprejema ukrepe za hitrejši razvoj in oblikovanje spodbudnejšega poslovnega okolja, ne morejo pa ti ukrepi nadomestiti prizadevanja gospodarstva za izboljšanje svojih produktov (izdelkov in storitev), podjetniške iniciative, učinkovitega usmerjanja sredstev v raziskave in razvoj, inovacij na podjetniški ravni in kakovostnega managementa (Roštan 2011, 6). Čas krize zahteva hitro in učinkovito ukrepanje managementa podjetij. Dubrovski (2000, 54) poudarja, naj management v času krize vedno zasleduje dve osnovni usmeritvi oz. cilja. Prvi je zaustavljanje negativnih gibanj in obvladovanje (kriznega) položaja (preživetje), drugi pa je doseganje preobrata (preusmeritve) in zagotovitev temeljev za nadaljnji razvoj. Kot navaja Ferk (2012, 5), je potrebno »nenehno spreminjanje in prilagajanje, s posameznimi ukrepi ali pa s celostnimi rešitvami«. Tudi Singh, Garg in Deshmukh (2008, 526–7) omenjajo, da terja današnji čas nenehno izboljševanje poslovnih procesov, kar je ključnega pomena za dolgoročno preživetje podjetja. Vodilna uspešna podjetja naj bodo zgled, saj jih je ravno dinamično strateško vedenje v smislu inoviranja, upravljanja odnosov s strankami in poslovnimi partnerji, internacionalizacija procesov itd. ohranilo na trgu konkurenčna (prav tam). Nenazadnje se tudi iz drugih virov (Likar, Križaj in Fatur 2006; Potočan in Mulej 2009, 2) lahko razbere, da je sodobni čas vse bolj čas inoviranja in da je prav inoviranje tisti dejavnik, ki bo podjetja, sposobna inoviranja, popeljal iz krize. Izjave uspešnih gospodarstvenikov nakazujejo, da je rešitev iz krize tudi izvoz. Podjetja naj bodo »globalni igralci«, saj je to za marsikatero podjetje nujno za preživetje, rast in obstoj na konkurenčnem trgu. Poleg tega Biloslavo (2006, 351) ter Singh, Garg in Deshmukh (2008, 528) omenjajo, naj bodo osnova prihodnje konkurenčnosti podjetja oz. dolgoročna konkurenčna prednost podjetja njegove temeljne ali ključne zmožnosti. V spreminjajočem se okolju so uspešna tista podjetja, ki so sposobna učinkovito uporabiti obstoječe in hitro snovati ter uresničevati nove temeljne zmožnosti.

RS se v zadnjih letih oddaljuje od strateških ciljev tako na področju gospodarskega, družbenega kot tudi sonaravnega razvoja. Od leta 2008 je bilo prekinjeno razvojno dohitevanje EU, kar navaja tudi Poročilo o razvoju 2014, in sicer da je bil padec gospodarske aktivnosti RS od začetka krize med največjimi v EU (UMAR 2014, 9). Po podatkih Eurostata (2015) je slovenski BDP na prebivalca (prilagojen po kupni moči) leta 2014 padel na 83 % povprečja EU, kar pomeni, da se je od leta 2008 do leta 2014 razvojnna vrzel povečala za 6 odstotnih točk. RS pa je nazadovala tudi pri najpomembnejših svetovnih kazalnikih konkurenčnosti (WEF in IMD).

Na osnovi navedenega smo se odločili za izvedbo raziskave na temo razvoja konkurenčnosti slovenskih MSP v globalnem trajnostnem razvoju.

Namen raziskave

Namen raziskave je bil raziskati povezanost med dejavniki ekonomske uspešnosti poslovanja podjetij, zunanji in notranji potencialni vplivni dejavniki na konkurenčnost podjetij, dejavniki kakovosti makroekonomskega in sektorskega okolja ter določenimi značilnostmi podjetij v slovenskih MSP, na koncu raziskave pa prispevati implikacije, pomembne za uspešnost in konkurenčnost MSP, za izboljšanje poslovnega in institucionalnega okolja, ter implikacije, pomembne za ekonomske politike, usmerjene v trajnostni razvoj.

Hipoteze raziskave

Postavili smo tri hipoteze:

Hipoteza 1: Ekonomska uspešnost poslovanja je pozitivno povezana s procesom inoviranja, človeškim kapitalom, odgovornostjo managementa, razvitostjo organizacijskega in informacijskega sistema ter dejavniki kakovosti makroekonomskega in sektorskega okolja.

Obrazložitev:

Ekonomska uspešnost poslovanja smo merili s produktivnostjo dela.

Po besedah Druckerja (2006, 108) potrebuje vsako podjetje eno ključno kompetenco: inovativnost. Inovativnost pa je lastnost podjetja, ki mu omogoča izboljševanje konkurenčnosti in donosnosti z ustvarjanjem in koristno implementacijo novih idej – inoviranjem (Likar et al. 2006, 15; Marčić 2004, 26), kar je tudi vzvod za povečanje produktivnosti dela (López-Pueyo in Mancebón 2010).

Človeški kapital je vse pomembnejši dejavnik uspešnosti podjetij (Crook et al. 2011; Abdullah in Sofian 2012; Sumedrea 2013). Baron in Armstrong (2007) poudarjata, da človeški kapital prinaša podjetju pravo

dodano vrednost. Van Zon in Antonietti (2005) ter Blair (2011, 49) postavljajo človeški kapital za primarni vzrok rasti produktivnosti dela oz. za ključen dejavnik produktivnosti v podjetju.

Management podjetja je odgovorno za uspešno in učinkovito delovanje podjetja (Northouse 2010). Pri tem imajo pomembno vlogo tudi ostali zaposleni v podjetju, zato mora vodstvo znati motivirati zaposlene za izjemen trud z modeliranjem vlog, z navdihom, s spodbujanjem ustvarjalnosti, inovativnosti in povezanosti ter nenehno skrbeti za njihov razvoj (Brečko 2012). S tem neposredno prispeva k dvigu produktivnosti dela.

Organizacijski sistem obravnavamo v smislu urejenosti podjetja. Biloslavo (2006, 197) poudarja, da dobra urejenost lahko odlično podpira uspešnost in učinkovitost delovanja podjetja, kamor sodi tudi produktivnost dela. Urejenost podjetja obsega: strukturo podjetja, to je razporeditev pristojnosti in odgovornosti ter delitev dela v podjetju; obvladovanje procesov, to je potek osnovnih dejavnosti podjetja; sisteme, to so pravila, usmeritve in načini delovanja, ter povezovanje posameznikov, skupin in podjetij (Biloslavo 2006, 197–8). Na delovanje podjetja ima pomemben vpliv tudi informacijski sistem (Dong, Liu in Yin 2008). Ta naj bi podpiral poslovne procese v podjetju, zaposlenim nudil podporo pri delu, skratka, predstavljal zanesljiv »motor« podjetja.

Glede na zapisano pričakujemo pozitivno povezanost ekonomske uspešnosti poslovanja podjetja s procesom inoviranja, človeškim kapitalom, z odgovornostjo managementa ter razvitostjo organizacijskega in informacijskega sistema.

Pričakujemo tudi pozitivno povezanost ekonomske uspešnosti poslovanja z naslednjimi dejavniki kakovosti makroekonomskega okolja: plačilna sposobnost, stroški dela, davki, krediti, naročila in administrativni postopki, ter sledečimi dejavniki kakovosti sektorskega okolja: konkurenca na domačem trgu glavnega proizvoda, kartelna dogovarjanja, domači trg, kapitalska intenzivnost sektorja, delovna sila, panožni sindikati in okoljski standardi.

Kriza je povzročila velika makroekonomska neravnovesja, še posebej znotraj evro območja (Roštan 2011, 3). Evropska komisija (2010b) poudarja, da gre pojav in ohranjanje notranjih makroekonomskih ravnovesij pripisati dejavnikom konkurenčnosti. Zato naj države članice poskrbijo za kakovostno okolje, ki bo te dejavnike spodbujalo in ne oviralo.

RS je v drugi polovici prejšnjega desetletja do začetka krize beležila razmeroma visoko gospodarsko rast, ki pa je v premajhni meri temeljila na povišanju produktivnosti, ki bi izhajala iz izboljšanja dejavnikov konkurenčnosti. Relativno nižja produktivnost je predvsem posledica strukture

slovenskega gospodarstva in nižje ravni produktivnosti posameznih sektorjev. To se je v času krize pokazalo kot ključna slabost gospodarstva in ovira za hitrejšo okrevanje (Roštan 2011, 3). Za povečanje pametne, vključujoče in trajnostne rasti bodo zato potrebne korenitejše prilagoditve v zvezi z rastjo produktivnosti.

Mnoga podjetja se danes soočajo s plačilno nesposobnostjo, kar kratkoročno predstavlja največjo oviro za hitrejšo oživitev gospodarstva. Poleg tega so problem slovenskega gospodarstva še visoki davki in stroški dela, nedostopnost kreditov, pomanjkanje naročil in administrativne ovire. Vse to slabi kakovost poslovnega okolja in negativno vpliva na ekonomsko uspešnost poslovanja podjetij.

Ravno tako lahko na ekonomsko uspešnost poslovanja podjetij vplivajo tudi konkurenca (na domačem trgu glavnega proizvoda), kartelna dogovarjanja, premajhen domači trg, kapitalska intenzivnost sektorja, primanjčevanje ustrezne delovne sile, panožni sindikati in okoljski standardi.

Hipoteza 2: Delež izvoza v celotni prodaji podjetja je pozitivno povezan s procesom globalizacije, velikostjo in tujim lastništvom podjetja.

Obrazložitev:

Globalno delovanje oz. vključenost v mednarodne aktivnosti postaja nujna za dolgoročni obstoj podjetij. Proces od podjetij zahteva prizadevanje za doseganje globalne konkurenčnosti delovanja in poslovanja na strani povečanja prihodkov od prodaje oz. deleža izvoza v celotni prodaji in tržnega deleža, razvoja novih produktov in tehnologij ter racionalizacije stroškovnega vidika poslovanja (Ruzzier in Kesič 2011, 22).

RS se uvršča med države, ki imajo v primerjavi s povprečjem EU večji delež malih in srednje velikih izvoznikov (Evropska komisija 2010c). Podatki SURS (2012) kažejo, da so med izvozniki številčnejša mala podjetja, vrednostno večji delež izvoza pa prispevajo srednje velika podjetja.

Kos in Stanovnik (2004) ugotavljata, da so podjetja s tujim lastništvom bolj usmerjena na mednarodne trge kot podjetja z domačim lastništvom. Pozitivno povezanost med deležem izvoza v celotni prodaji in tujim lastništvom potrjujejo tudi drugi avtorji, kot npr. Rasiah (2003) in Wignaraja (2008).

Na osnovi pravkar povedanega pričakujemo, da je delež izvoza v celotni prodaji podjetja pozitivno povezan s procesom globalizacije, velikostjo in tujim lastništvom podjetja.

Hipoteza 3: Trajnostni razvoj podjetja je pozitivno povezan s procesom inoviranja, odgovornostjo managementa, podjetniškimi mrežami in okoljskimi standardi.

Obrazložitev:

Delovanje in razvoj podjetij naj bi se približala načelom trajnostnega razvoja z ekonomskega, družbenega in okoljskega vidika. Trajnostni razvoj je inovativen pristop, ki postaja vedno bolj pomemben dejavnik doseganja in ohranjanja konkurenčnosti podjetij (Kralj 2010, 732; Porter in Kramer 2011). Bouglet, Joffre in Simon (2012, 213) omenjajo, da trajnostni razvoj spodbuja proces inoviranja v podjetjih. Tudi Fink-Babič (2006, 319) navede, da je prav inovativnost, izražena v procesu inoviranja, ena od osrednjih dobrin, na kateri se lahko gradi razvoj z enakovrednim vključevanjem vseh treh vidikov trajnostnega razvoja.

Dolgoročni uspeh zahteva integracijo trajnostnega razvoja v vizijo, poslanstvo, smotre, cilje in strategijo ter v filozofijo podjetja kot formalno obliko kulture podjetja. Glavni nosilci teh prizadevanj naj bi bili managerji podjetij, saj so, kot navaja Kralj (2001, 122), prav oni snovalci trajnosti v okviru politike podjetja. Managerji lahko z lastnim načinom voditeljstva največ prispevajo k trajnostnemu razvoju podjetja.

Kot omenjajo Stubblefield-Loucks, Martens in Cho (2010, 185), igrajo podjetniške mreže pomembno vlogo pri zagotavljanju uspešnosti podjetij. Podjetjem nudijo strokovno znanje, sredstva, tehnologijo in seveda podporo pri uvajanju novih strategij ali drugih aktivnostih, kot je npr. uvajanje trajnostnega razvoja v podjetje. Sodelovanje v mreži podjetij, ki že imajo izkušnje na področju trajnosti, lahko podjetjem zagotovi vse potrebno za trajnostno delovanje.

Fortuński (2008, 206) navaja, da sta vse večji poudarek na varovanju okolja in pomenu trajnostnega razvoja spodbudila razvoj okoljskih standardov – standardov družine ISO 14000, med katerimi je v poslovnem svetu najbolj razširjen ISO 14001 (Sebhatu in Enquist 2007, 468), in shema EMAS. Tako ISO 14001 kot shema EMAS nudita sistematičen pristop k obvladovanju okoljskega delovanja v podjetjih, brez katerega o trajnostnem razvoju podjetja ne moremo govoriti. Bertonecelj et al. (2011) poudarjajo, da naj bi trajnostni razvoj podjetja poleg trajnostne rasti (ekonomski vidik trajnostnega razvoja podjetja) in družbene odgovornosti (družbeni vidik trajnostnega razvoja podjetja) vključeval tudi sonaravnost (ekološki oz. okoljski vidik trajnostnega razvoja podjetja).

Glede na zapisano pričakujemo pozitivno povezanost trajnostnega razvoja podjetja s procesom inoviranja, odgovornostjo managementa, podjetniškimi mrežami in okoljskimi standardi.

Opredelitev malih in srednje velikih podjetij

MSP so definirana kot samostojna podjetja, ki zaposlujejo manj ljudi, kot je določeno. To število ni enako v vseh nacionalnih statističnih sistemih. Najpogosteje je zgornja meja števila zaposlenih postavljena na manj kot 250, kot je to primer v EU. Nekatere članice OECD so mejo določile na manj kot 200, v ZDA pa med MSP prištevajo podjetja z manj kot 500 zaposlenimi (Žakelj 2004, 12). Mala podjetja so večinoma opredeljena kot podjetja z manj kot 50-imi zaposlenimi (prav tam).

Poleg števila zaposlenih se kot kriterija za določanje velikosti podjetja najpogosteje uporabljata še letni prihodek od prodaje in bilančna vsota oz. vrednost aktive podjetij. V EU med MSP sodijo podjetja z manj kot 50 milijoni evrov letnih prihodkov in z bilančno vsoto, ki ne presega 43 milijonov evrov (Evropska komisija 2003a). V tej skupini so mala podjetja opredeljena kot podjetja, katerih letni prihodek od prodaje in/ali bilančna vsota ne presega 10 milijonov evrov (prav tam). Naj omenimo, da dokument Priporočilo Komisije 2003/361/ES v skupino MSP uvršča tudi mikro podjetja – podjetja z manj kot 10-imi zaposlenimi ter letnim prihodkom od prodaje in/ali bilančno vsoto, ki ne presega dveh milijonov evrov, vendar jih v raziskavo nismo vključili, saj smo upoštevali merila, ki veljajo v RS.

V RS se za definicijo MSP upoštevajo merila, določena v Zakonu o gospodarskih družbah (ZGD-1). Ta opredeljuje, da so:

- mala podjetja tista podjetja, ki niso mikro podjetja (merila omejena že v prejšnjem odstavku) in ki izpolnjujejo dve od naslednjih meril:
- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 50,

- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8,8 milijonov evrov,
- vrednost aktive ne presega 4,4 milijonov evrov,
- srednje velika podjetja pa so podjetja, ki niso mikro ali mala podjetja in ki izpolnjujejo dve od naslednjih meril:
- povprečno število delavcev v poslovnem letu ne presega 250,
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 35 milijonov evrov,
- vrednost aktive ne presega 17,5 milijonov evrov.

Poslovno okolje podjetja

V tem poglavju predstavljamo poslovno okolje podjetja, opredeljenem po kriteriju splošnosti vplivanja (Jaklič 2005, 3). Poznamo *makro okolje*, kjer so vplivi enaki za vsa podjetja, čeprav imajo lahko za njih različne posledice, *mezo okolje*, ko vplivi prihajajo iz konkretnega trga ali sektorja, in *mikro okolje*, ko vplivi prihajajo neposredno na podjetje ali iz podjetja (prav tam).

Makro okolje podjetja

V okviru makro okolja podjetja smo se osredotočili na naslednje dejavnike kakovosti makroekonomskega okolja:

- plačilna sposobnost,
- stroški dela,
- davki,
- krediti,
- naročila,
- administrativni postopki.

Plačilno sposobnost lahko opredelimo kot sposobnost podjetja, da v vsakem trenutku pravočasno izpolnjuje zapadle obveznosti in da je trajno sposobno izpolniti vse svoje obveznosti (Juričič 2006, 135). V času krize se veliko podjetij sooča s plačilno nesposobnostjo, kar kratkoročno predstavlja največjo oviro za hitrejšo oživitev gospodarstva. Zato je potrebno sprejemanje ustreznih zakonskih okvirjev, ki bodo prispevali k izboljšanju plačilne discipline v gospodarstvu (Bojnec 2002, 285).

Pogosto je kot eden izmed problemov slovenskega gospodarstva izpostavljen strošek dela. Veliko podjetij vidi v zniževanju stroškov dela in

znotraj tega predvsem v zniževanju plač in socialnih prispevkov kot možnost izhoda iz krize. Dolgoročno pa to ne bo izboljšalo stanja slovenskega gospodarstva. Smiselno bi bilo znižati prispevke na plače, posledično bi se dvignili prejemki zaposlenih (neto plača), kar bi imelo pomembne pozitivne učinke: višja kupna moč bi se izkazala kot večji priliv v proračun iz naslova DDV, manjši delež ljudi, ki živijo pod pragom revščine, in manj dela na črno (Združenje manager 2013). Prve korake tudi v namen razbremenitve stroškov dela je Vlada RS naredila v začetku leta 2013, s sprejetjem reforme trga dela.¹

Davčna politika oz. sistem, kot splet aktivnosti pobiranja davkov in vseh davčnih oblik (Petrovič 2009, 15), je eden od pomembnih kazalcev privlačnosti poslovnega okolja in je lahko eno izmed orodij za stimuliranje gospodarstva kot celote (Vlada RS 2013, 26). Pomembno je, da je obdavčitev naklonjena rasti in razvoju podjetij (prav tam). S tega vidika so pomembne zlasti davčne olajšave za raziskave in razvoj, ki nudijo stimulacijo za vlaganja podjetij v nove tehnološke rešitve, inovativne procese in storitve, kar pomeni gonilo napredka tako za posamezno podjetje kot tudi za gospodarstvo in družbo kot celoto (prav tam). Dejstvo pa je, da je slovenski davčni sistem nesposoben za poslovno okolje in kot tak ne prispeva k hitrejši rasti in prestrukturiranju gospodarstva (UMAR 2013a, 11).

S pojavom krize so se razmere na finančnih trgih močno spremenile. Finančne institucije so zaradi poplačila svojih obstoječih obveznosti in močno omejene ponudbe novih finančnih virov zaostriale kreditne pogoje in skrčile svojo kreditno aktivnost (UMAR 2010, 98). Na drugi strani pa je prišlo do močnega preskoka v povpraševanju po kreditih s strani podjetij, ki so povpraševala predvsem po kreditih za financiranje obratnih sredstev, kar je bilo v veliki meri posledica nižjih prihodkov zaradi upada naročil in večje plačilne nediscipline, medtem ko je povpraševanje po kreditih za investicije in financiranje povečanega obsega proizvodnje upadlo (prav tam). Glede na to, da so banke eden izmed pomembnejših virov financiranja slovenskega gospodarstva, je sanacija bančnega sistema nujna, da se čim prej vzpostavi normalnejše financiranje gospodarstva, s čimer se bo preprečilo nadaljnje širjenje negativnih učinkov krize preko slabega stanja v slovenskem bančnem sistemu v gospodarstvo (UMAR 2013b, 50). Tako se bodo z večjo dostopnostjo bančnih virov financiranja izboljšali pogoji poslovanja za podjetja, ki imajo zdravo finančno strukturo in dobre poslovne priložnosti (UMAR 2013b, 51).

1 Reforma trga dela zajema sprejetje novega Zakona o delovnih razmerjih (ZDR-1) in novele Zakona o urejanju trga dela (ZUTD).

Težava, ki pesti podjetja, je tudi pomanjkanje naročil, predvsem kot posledica zmanjšane potrošnje oz. povpraševanja po njihovih produktih, kar pomeni manj prihodkov oz. dobička ter posledično zmanjševanje stroškov poslovanja. Izboljšanje stanja na področju naročil je povezano s strukturnimi spremembami, ki so nujna za oživitev slovenskega gospodarstva, zlasti s sanacijo bančnega sistema in z izboljšanjem razmer na trgu dela.

Poslovno okolje v RS je za razvoj podjetniškega sektorja nespodbudno tudi zaradi zapletenih in dolgotrajnih administrativnih postopkov. Država v namen odprave administrativnih ovir sprejema razne programe in ukrepe za določena obdobja, vendar je pri tem pomembno, da vse aktivnosti za odpravo administrativnih ovir oz. za poenostavitev administrativnih postopkov potekajo usklajeno in sistematično ter da v končni fazi z urejenimi administrativni postopki pridobijo vsi udeleženci tega procesa (država, državljanji in gospodarski subjekti).

Mezo okolje podjetja

V okviru mezo okolja podjetja smo se osredotočili na naslednje dejavnike kakovosti sektorskega okolja:

- konkurenca (na domačem trgu glavnega proizvoda),
- kartelna dogovarjanja,
- domači trg,
- kapitalska intenzivnost sektorja,
- delovna sila,
- panožni sindikati.

K tem dejavnikom smo dodali še okoljske standarde, natančnejše standard ISO 14001 oz. shemo EMAS.

Konkurenca na trgu posamezno podjetje sili k čim učinkovitejši izrabi prvin poslovnega procesa oz. proizvodnih dejavnikov (delovna sredstva, predmeti dela, delo, kupljene storitve pri drugih organizacijah), dobri organizaciji ekonomske dejavnosti in čim boljšem ravnanju z ekonomskimi subjekti, s katerimi sodeluje (potencialni kupci, dobavitelji, zaposleni, vlagatelji in drugi) (Bojncet al. 2007, 61). Večja kot je konkurenca na trgu, nižje bodo praviloma cene, boljša bo kakovost produktov ter s tem večje blagostanje družbe (prav tam). Dejstvo pa je, da podjetja, ki svojih proizvodnih dejavnikov ne izkoriščajo dovolj učinkovito in jim zato ne uspe znižati stroškov na sprejemljivo raven, izpadejo iz tržne tekme in propadejo (prav tam). Ravno to se dogaja v času krize, ko podjetjem vse bolj primanjkuje proizvodnih dejavnikov in tako izgubljajo svojo konkurenčnost oz. tržni boj.

Omejevanje konkurence na trgu je pogosto v interesu podjetij, saj jim omogoča, da z manj napora dosežajo dobičke (Bojnec et al. 2007, 61). Govorimo o kartelih – sporazumi med podjetji, sklepi podjetniških združenj in usklajena ravnanja –, ki določajo nakupne ali prodajne cene, omejujejo ali nadzirajo proizvodnjo, trge, tehnični razvoj ali naložbe, določajo razdelitev trga in virov nabave ter druge pogoje poslovanja (Pogodba o delovanju EU – prečiščena različica 2010). Skratka, udeleženci kartela ne tekmujejo med seboj, ampak se zanašajo na dogovor o podjetniškem delovanju, kar zmanjšuje prizadevanje zagotavljati nove ali boljše produkte po konkurenčnih cenah. Na koncu potrošniki ali druga podjetja plačajo produkte bistveno slabše kakovosti po višjih cenah. Zaradi tega so kartelna dogovarjanja nezakonita v okviru konkurenčnega prava EU in v RS. V času krize se podjetja že tako soočajo s težkimi tržnimi razmerami, zato je še toliko pomembnejše upoštevanje pravil »zdrave« konkurence in stremljenje h konkurenčnemu ravnovesju.

Slovenski trg je danes za marsikatero podjetje premajhen, nasičen, kar preprečuje doseganje zastavljenih ciljev. Zaradi tega se podjetja odločajo za širitev obsega poslovanja preko nacionalnih meja. Internacionalizacija je postala ključnega pomena za trajnostno rast zlasti za majhna gospodarstva (Jaklič 2003, 205). Že tako majhen trg je »dobro zaznamovala« še kriza. Podatki kažejo, da se je aktivnost dejavnosti, bolj usmerjenih na domači trg večinoma zmanjšala, medtem ko se kratkoročni kazalniki gospodarske aktivnosti, ki so povezani z mednarodnim okoljem, nekoliko izboljšali (UMAR 2013c, 3). Potrebno bo kar nekaj časa, da se bo stanje na domačem trgu izboljšalo. Nujno je povečevanje konkurenčnosti podjetij na tujih trgih, kakor tudi na domačih tleh, in privlačnosti za investitorje.

Kapitalsko intenzivni sektorji zahtevajo od podjetij znaten znesek kapitala oz. finančnih sredstev za delovanje. Delež kapitala je veliko večji kot delež delovne sile. Razlog za to je zahteva kapitalsko intenzivnih sektorjev po visoki vrednosti naložb v osnovna sredstva – visokotehnološko opremo. Na splošno, kapitalsko intenzivni sektorji ustvarjajo visoke prihodke oz. dobičke in to posledično vodi do večjih kapitalskih naložb. Po drugi strani pa so kapitalsko intenzivni sektorji »neprilagodljivi«, saj so investicije zelo specifične in jih je nemogoče uporabljati za druge namene oz. v drugih sektorjih. Poleg tega je kapitalsko intenziven sektor tudi ovira za vstop novih konkurentov na trg. Še posebej v času krize lahko kapitalska intenzivnost sektorja predstavlja problem in ogrozi obstoj podjetij, ki se soočajo s kriznimi posledicami.

Za slovenski trg dela je značilna neusklajenost med ponudbo kadrov ter povpraševanjem po njih. V namen reševanja tega problema je Vlada RS

sprejela Smernice za izvajanje ukrepov aktivne politike zaposlovanja za obdobje 2012–2015. Poleg tega si prizadeva za pospeševanje mobilnosti delovne sile ter večjo prilagodljivost sistemov izobraževanja in usposabljanja glede na potrebe v gospodarstvu oz. trga dela (Vlada RS 2013, 25). Skratka danes se veliko podjetij sooča z nerazpoložljivostjo ustrezno usposobljene in kakovostne delovne sile. Konkurenčnost gospodarstva je močno povezana s tem, zato je spodbujanje fleksibilnejšega trga dela in seveda izobraževanja po meri gospodarstva ključnega pomena.

Sindikati iz različnih sektorjev povezujejo zaposlene v sektorju, ne glede na stroko, kvalifikacijo in poklic. Zavzemajo se za ekonomske in socialne pravice zaposlenih. Če sindikati na nacionalni ravni vplivajo predvsem na sprejemanje zakonodaje, sindikati na sektorski ravni vplivajo na kolektivne pogodbe (Pernat-Lesjak et al. 2010, 33) in s tem posredno tudi na podjetja.

Odgovorno okoljsko delovanje podjetij postaja vedno pomembnejši kazalec uveljavljanja načel trajnostnega razvoja, ki je pomembno vodilo in okvir izboljšanja konkurenčnosti gospodarstva EU (Pribaković-Borštnik, Zornik in Žagar 2004). Vgrajevanje sodobnih mehanizmov za izboljšanje okoljskega delovanja podjetij, kot sta standard ISO 14001 in shema EMAS, je ena od možnosti, da podjetja na konkurenčnem trgu ne samo preživijo, ampak tudi uspešno poslujejo (Morris 2003; Chavan 2005; Ann, Zailani in Wahid 2006). Zahteve standarda ISO 14001 lahko opišemo kot proces managementa, ki zajema fazo načrtovanja, izvajanja, preverjanja in ukrepanja. Shema EMAS pa je namenjena ocenjevanju in izboljševanju učinkov ravnanja z okoljem v organizacijah ter informiranju javnosti o teh učinkih. Odprtost, odkritost in periodično objavljane preverjenih okoljskih informacij so ključni dejavniki, ki ločijo shemo EMAS od ISO 14001 (Testa et al. 2014).

Mikro okolje podjetja

V okviru mikro okolja podjetja smo se osredotočili na naslednje dejavnike ekonomske uspešnosti poslovanja:

- prihodki od prodaje,
- dobiček,
- tržni delež,
- izvoz,
- produktivnost dela.

Vsako podjetje si prizadeva povečati prihodke od prodaje, doseči dobiček in povečati tržni delež. V času krize so se prihodki od prodaje, dobiček

in tržni delež marsikateremu podjetju zmanjšali. Zato je ključno, da v podjetjih poteka proces nenehnih izboljšav (na vseh področjih), saj jim bo to omogočilo prilagajanje tržnim spremembam oz. okolju, v katerem delujejo.

RS ima izvozno usmerjeno gospodarstvo. V času krize je izvoz ostal edini dejavnik, ki je pomembno pozitivno prispeval h gospodarski aktivnosti. Sicer se je ob začetku krize močno znižal, vendar je kmalu sledila njegova rast.

Produktivnost dela je kazalec razmerja med proizvedenim produktom in količino dela, ki je bila v to vložena. Na produktivnost dela vplivajo predvsem tehnološka opremljenost (fizični kapital), znanje in sposobnosti, s katerimi razpolagajo zaposleni (človeški kapital), ter organizacija in odnosi v konkretnih proizvodnjah ter v gospodarstvu in družbi kot celoti (socialni kapital) (prav tam). Kriza je botrovala k zaostritvi razmer v gospodarstvu in družbi nasploh, kar je negativno vplivalo tudi na produktivnosti dela.

Koncept konkurenčnosti

V tem poglavju predstavljamo definicijo konkurenčnosti in potencialne vplivne dejavnike na konkurenčnost podjetij.

Definicija konkurenčnosti

Obstaja več definicij konkurenčnosti. Spodaj navajamo nekaj reprezentativnih.

Tyson (1992, 1) definira konkurenčnost kot merljivo sposobnost proizvodnje mednarodno konkurenčnih produktov na način, ki državljanom zagotavlja trajnostni razvoj in zadovoljiv življenjski standard.

Garelli (2006, 3) definira konkurenčnost kot sposobnost države ali podjetja, da z uporabo vseh svojih zmožnosti doseže blaginjo oz. profit.

IMD (2014a, 493) definira konkurenčnost kot sposobnost države, da ustvari in vzdržuje okolje, ki podjetjem omogoča ustvariti višjo dodano vrednost in zagotavlja večjo blaginjo državljanov.

WEF (2012, 4) definira konkurenčnost kot skupek institucij, politik in dejavnikov, ki določajo raven produktivnosti določenega gospodarstva, ta pa vpliva na stopnjo razvoja, ki ga gospodarstvo lahko doseže.

Potencialni vplivni dejavniki na konkurenčnost podjetij

Potencialne vplivne dejavnike na konkurenčnost podjetij lahko delimo na dve skupini, in sicer na notranje in zunanje. Notranji potencialni vplivni dejavniki na konkurenčnost podjetij so (prirejeno po Kadocs 2006):

- proces trženja,
- proces inoviranja,

- človeški kapital,
- odgovornost managementa,
- razvitost organizacijskega in informacijskega sistema,
- stroškovna učinkovitost,
- trajnostni razvoj podjetja.

Zunanji potencialni vplivni dejavniki na konkurenčnost podjetij pa so (prav tam):

- podjetniške mreže,
- tvegani kapital,
- proces globalizacije,
- politika EU za MSP.

Proces trženja

Trženje je proces načrtovanja in snovanja produktov, določanja cene in odločanja v zvezi s tržnim komuniciranjem in distribucijo, z namenom, da se ustvari takšna menjava, ki zadovolji pričakovanja posameznikov in podjetja (Kotler 2004, 9). Gre za pomemben proces v podjetju, saj je, kot poudarjata Auh in Merlo (2012, 868), z uspešnostjo trženja pogojen tudi uspeh podjetja. Zato je ključno, da podjetja pripravijo ustrezen načrt trženja.

Proces načrtovanja trženja obsega štiri medsebojno povezane korake (prirejeno po: McDonald 1999, Westwood 2002; Cohen 2006):

1. Analiza trenutnega stanja podjetja.
Začetek procesa načrtovanja trženja je namenjen analizi notranjega in zunanjega okolja podjetja. Analiza notranjega okolja zajema analizo ključnih in značilnih sposobnosti podjetja, kratkoročnih finančno-tržnih dejavnikov učinkovitosti, dolgoročnih dejavnikov uspešnosti in strateških dejavnikov managementa. Analiziranje zunanjega okolja pa se povezuje z analizo kupcev, konkurentov, celostnih značilnosti trga in širšega zunanjega okolja podjetja.
2. Opredelitev trženjskih ciljev podjetja.
Naslednji korak je opredelitev trženjskih ciljev, se pravi, kaj podjetje želi doseči in v kolikšnem času. Pomembno je, da so ti cilji merljivi, dosegljivi, spodbudni in skladni s cilji podjetja (Tavčar 2009, 121).
3. Oblikovanje trženjske strategije za dosego ciljev.
To je ključni korak procesa načrtovanja trženja. Obsega izbiranje in preučevanje ciljnega trga ter oblikovanje ustreznega trženjskega spleta. Podjetja se zavedajo, da ne morejo ustreči vsem kupcem

na trgu, ker jih je preveč oz. se preveč razlikujejo po nakupovalnih zahtevah (Kotler in Armstrong 2001, 159). Zato je pomembno, da identificirajo najprivlačnejše tržne segmente, ki jih lahko uspešno zadovoljijo (prav tam). Za opredeljen tržni segment mora nato podjetje razviti ustrezen trženjski splet, z namenom vplivanja na povpraševanje po svojih produktih, in tako spodbuditi odzive kupcev na ciljnih trgih.

4. Izvajanje in nadzor trženjskega delovanja.

Trženjska strategija mora biti tudi stroškovno ocenjena in mora podjetju prinesiti več, kot stane njeno izvajanje. Z določitvijo trženjskega proračuna je proces načrtovanja trženja končan – načrt trženja je pripravljen.

Načrtovanju sledita izvajanje in nadzor trženja. Aaker in McLoughlin (2010) omenjata, da so za uspešno izvajanje trženja pomembne: organizacijska struktura, sistemi (računovodski in informacijski sistem, sistem merjenja in nagrajevanja ter sistem načrtovanja), človeški viri in organizacijska kultura. Nadzor trženjskega delovanja pa vsebuje analizo prodaje, analizo tržnega deleža, analizo stroškov trženja in analizo zadovoljstva kupcev. Reden nadzor trženja je nujen za uspešno poslovanje podjetja, saj se le-tako lahko pravočasno odzove na morebitne pomanjkljivosti svoje trženjske strategije oz. poskrbi za njeno optimizacijo. Poleg tega je pomembno, da podjetje ves čas išče nove tržne priložnosti in tudi preizkuša potencialne odzive na prihodnje tržne trende.

Proces inoviranja

Sodobni čas je vse bolj čas inoviranja. Gallo (2011) navaja, da je »inoviranje nov način ustvarjanja, katerega rezultat so pozitivne spremembe«. Markič (2004, 27) poudarja, da je inoviranje povezano s procesi pridobivanja česar koli novega, kar z razreševanjem problemov postane koristno. Inoviranje je treba razumeti kot temeljni poslovni proces (Tidd, Bessant in Pavitt 2005, 67), ki je nujno potreben za dolgoročno uspešnost podjetja na konkurenčnem trgu (Nagano, Stefanovitz in Vick 2014, 64). Bojnec (2001, 77) izpostavlja, da je učinkovita politika inoviranja eden izmed ključnih dejavnikov povečanja konkurenčnosti podjetij in gospodarstva kot celote.

Inoviranje ni samoumeven proces. Zanj je treba imeti jasno strategijo, ki temelji na strategiji podjetja in strateških ciljih (Hittmár, Varmus in Lendel 2014, 1194). Lager (2011, 11) omenja, da je treba inoviranje obravnavati kot zavezo na ravni celotnega podjetja in ne le raziskav in razvoja. Kot navaja Markič (2004, 27), implementacija inoviranja vključuje poleg

številnih posameznikov v podjetju, ki imajo v tem procesu različne vloge, tudi vzajemno prilagajanje, v katerem se v veliki meri spreminjata proces inoviranja kot tudi podjetje samo. Pri tem je ključna vloga managementa podjetja. S primerno usmerjenim in organiziranim upravljanjem lahko vodstvo inoviranje stalno podpira in pospešuje (prirejeno po Iorgulescu in Răvar 2013). Pomembno orodje vodstva, s katerim lahko spodbuja inoviranje v podjetju, je nagrajevanje oz. motiviranje zaposlenih. V osnovi ločimo sistem finančnega in nefinančno nagrajevanja, ki pa naj, kot omenjata Kerr in Rifkin (2009, 10), upošteva potrebe zaposlenih in združuje cilje podjetja z delom zaposlenih. Danes imajo vedno večjo vlogo nefinančne nagrade, kot so izobraževanja in usposabljanja, napredovanje ipd. Izobraževanje s področja inoviranja (in kreativnega razmišljanja) je ključnega pomena, saj je prvi pogoj za inoviranje prav znanje.

32

V sklopu procesa inoviranja je pomembno tudi spremljanje inovacijske uspešnosti. Podjetja si lahko samostojno določijo merila inovativnosti glede na njihove potrebe. Seveda pa je pri tem ključno, da stalno spodbujajo in podpirajo procese, ki razvijajo inovativnost.

Človeški kapital

Človeški kapital, kot navajajo Bontis et al. (1999, 393), predstavlja človeški faktor v podjetju; kombinacijo sposobnosti, veščin in znanj, ki dajejo podjetju svojevrsten značaj. Huseman in Goodman (1999, 170) ga definirata kot skupek izkušenj, znanj, intelektualne prožnosti in zmožnosti zaposlenih. Je ključen del intelektualnega kapitala in v tem kontekstu so ostali deli intelektualnega kapitala – z eno besedo strukturni kapital – v funkciji podpornih elementov človeškemu kapitalu (prirejeno po Edvinsson 2002). Tudi Bahun in Rojc (2006, 13) poudarjata, da preko strukturnega kapitala postaja človeški kapital vzvod rasti vrednosti podjetja. Pri tem pa je pomembno ustrezno upravljanje oz. management človeškega kapitala.

Management človeškega kapitala zajema njegovo načrtovanje, organiziranje, vodenje in nadzorovanje. Njegov temeljni cilj je razvoj in zagotavljanje takšnega človeškega kapitala v podjetju, ki bo ustvarjal čim večjo dodano vrednost (Baron in Armstrong 2007). V okviru managementa človeškega kapitala je treba še posebno pozornost posvetiti povezovanju strategije podjetja s človeškim kapitalom, razvoju in uvajanju sodobnih orodij managementa človeškega kapitala ter merjenju človeškega kapitala v podjetju (Mihalič 2006; Baron in Armstrong 2007; Ingham 2007).

Če se osredotočimo na sodobna orodja, s katerimi si podjetja lahko pomagajo pri upravljanju s človeškim kapitalom, lahko iz literature razberemo, da jih imajo ogromno na razpolago, katera uporabiti, pa je stvar lastne

presoje. Poznavanje celotnega nabora orodij je pomembno, da podjetje v določeni situaciji aplicira najustreznejše orodje in ga čim bolje izkoristi. V praksi so razpoložljiva predvsem naslednja orodja (navajamo jih le nekaj): mehanizem nagrajevanja kompetenc zaposlenih; mehanizmi načrtne in sistematične difuzije znanj v podjetju; pristop timskega dela in učenja; pristop vodenja s cilji; koncept načrtnega in sistematičnega izobraževanja, izpopolnjevanja in usposabljanja vseh zaposlenih; management organizacijske kulture in klime; sistem merjenja zadovoljstva zaposlenih z delom in pogoji dela; sistem ocenjevanja vseh zaposlenih; sistem evalviranja vpliva investicij v zaposlene na ustvarjanje dodane vrednosti organizacije; model horizontalnega in vertikalnega napredovanja v podjetju (Mihalič 2006, 145–7).

Podjetja se vedno bolj zavedajo pomena človeškega kapitala. Kot navaja Sumedrea (2013, 138), je to zavedanje še dodatno podkrepila kriza, saj je podjetja prisilila k učinkovitejši uporabi vseh svojih razpoložljivih virov, tudi človeških.

Odgovornost managementa

Management podjetja je odgovorno za uspešno in učinkovito delovanje podjetja (Northouse 2010). V tem kontekstu so ključne naslednje naloge oz. funkcije managerjev: načrtovanje (konkretiziranje politike podjetja v času in prostoru z opredeljevanjem ciljev in strategije za njihovo doseganje), organiziranje (ustvarjanje ustreznih medsebojnih odnosov z urejanjem struktur in procesov za čim boljše delovanje podjetja), vodenje (vodenje ljudi v smislu vplivanja, motiviranja in usmerjanja zaposlenih, da bi ustrezno opravljali svoje naloge in dosegli cilje, ter vodenje poslovanja) in nadziranje (spremljanje izvedbe aktivnosti, ugotavljanje odstopanj, prepoznavanje vzrokov in ukrepanja za uresničitev postavljenih ciljev) (prirejeno po: Griffin 2008; Lussier 2012; Schermerhorn 2013).

Poleg tega je za obvladovanje podjetja ključno tudi odločanje. Kot navaja Tavčar (2009, 30), je za vršne managerje značilno predvsem intuitivno odločanje, ki izhaja iz znanja, izkušenj in osebnostnih lastnosti managerjev. Pogosto pa odločanje omejujejo nepopolna informiranost in omejene zmožnosti človeškega razuma (Tavčar 2009, 37). V izhodišču velja, da se ljudje združujejo v podjetja zaradi sinergij, ki jih prinaša skupno, složno delovanje in razmišljanje (prav tam). Iz tega sledi, da naj managerji vselej, kadar odločanje in urejanje zadev presega njihove moči, posežejo po zmožnostih in zmogljivostih drugih v podjetju (prav tam), skratka, naj v proces odločanja vključijo tudi ostale zaposlene v podjetju (Elele in Fields 2010, 369).

Postati uspešen manager ni lahko. Večino lastnosti uspešnega managerja se da usvojiti, nekatere pa je treba razviti. Najpogosteje naštete prednosti uspešnih managerjev so naslednje: imajo visoke etične standarde; pri vodenju so vzor tudi sami; njihovo poslovno in zasebno življenje zaznamuje integriteta; dobro poznajo cilje podjetja; uvajajo spremembe glede na zahteve okolja, v katerem podjetje posluje; vzamejo vajeti v svoje roke in so motivirani za doseganje rezultatov; so dobri govorniki in odlični poslušalci; pod pritiskom se znajo prilagoditi in ohraniti »mirno kri«; do stvari imajo pozitiven odnos; spodbujajo timsko sodelovanje; upoštevajo mnenja in toplo sprejemajo predloge; znajo prepoznati in spodbuditi dobre lastnosti v drugih; zavedajo se svoje odgovornosti in jasno določijo odgovornosti ostalih zaposlenih v podjetju; so učinkoviti in učinkovito razporejajo svoj čas; so ustvarjalni in inovativni; ne bojijo se preizkušati novih zamisli; so ljudje z vizijo; njihov cilj je opraviti delo; ne pustijo se zlahka odvrniti (prirejeno po Carnegie 2013, 29–35).

V današnjem, kriznem času so te lastnosti še toliko pomembnejše, saj je izhod iz krize in preobrazba slovenskega gospodarstva v veliki meri odgovornost managerjev podjetij.

Razvitost organizacijskega in informacijskega sistema

Organizacijski sistem obravnavamo v smislu urejenosti podjetja, ki obsega (prirejeno po: Murugan 2004; Biloslavo 2006):

- Členjenost (strukturo) podjetja.
Opredeljuje razporeditev pristojnosti in odgovornosti ter delitev dela v podjetju. Razporeditev pristojnosti in odgovornosti, ki se kaže v delegiranju pristojnosti neposredno podrejenim sodelavcem, je temelj obvladovanja podjetja, saj manager lahko načrtuje, organizira, usmerja in nadzira le dejavnosti omejenega števila sodelavcev. To je hierarhična (navpična) dimenzija členjenosti. V primeru, da je v podjetju veliko delegiranja, je poslovanje decentralizirano, če ga je malo, je centralizirano. V splošnem je smisel in namen delegiranja učinkovitejše in uspešnejše obvladovanje podjetja, zato velja, naj se v vsakem podjetju delegira premišljeno, kolikor je le mogoče. Delitev dela med zaposlenimi v podjetju, kar predstavlja prečno (vodoravno) dimenzijo členjenosti podjetja, pa naj upošteva znanja in zmožnosti zaposlenih. Osnovo prečnega členjenja tvorijo funkcije ali programi podjetja oz. procesi delovanja.

- **Procese in sisteme.**
Procesi obravnavajo potek in vedenje zaposlenih znotraj osnovnih dejavnosti, s katerimi se podjetje uveljavlja v menjalnih razmerjih z udeleženci v zunanjem okolju. V procesih sodelujejo številni posamezniki, skupine in enote podjetja; ta deluje učinkovito, če je to sodelovanje složno in sinergično. Sistemi pa obsegajo pravila, usmeritve in načine delovanja, ki veljajo za vse zaposlene v podjetju ter usmerjajo njihovo delovanje. Sistemi lahko v veliki meri nadomeščajo posamično obvladovanje zaposlenih ter pomembno povečujejo učinkovitost in uspešnost delovanja managementa ter posredno podjetja.
- **Zaveznitva.**
Temeljijo na sorodnosti interesov posameznikov, skupin in podjetij ter se kažejo v njihovem vedenju in delovanju, ki lahko povečuje ali zmanjšuje učinkovitost in uspešnost delovanja podjetja.

Tako kot organizacijski sistem lahko odlično podpira delovanja podjetja tudi informacijski sistem – skupek medsebojno povezanih elementov (opreme, postopkov, pravil in ljudi), ki zbirajo, obdelujejo, shranjujejo in širijo podatke in informacije končnim uporabnikom (Stair in Reynolds 2011, 8) –, pri čemer je pomembno, da sta oba sistema povezana s poslovnimi procesi v podjetju. Kharuddin, Ashhari in Nassir (2010, 31) še omenjajo, da je informacijski sistem učinkovitejši, če je povezan s strategijo podjetja.

Podjetja se ves čas prilagajajo notranjim in zunanjim spremembam, zato je ključno, da so tudi informacijski sistemi dinamični in prilagodljivi spremembam v procesih podjetja in spremembam v okolju podjetja. Kot navaja Biloslavo (2006, 257), med sodobne informacijske sisteme spadajo: integralni informacijski sistemi, ki povezujejo različne poslovne funkcije podjetja oz. dele podjetja v celovit sistem; sistemi za podporo pri odločanju; sistemi za management razmerij z odjemalci; omrežni viri informacij ipd. Ti informacijski sistemi zaposlenim nudijo podporo pri delu oz. povečujejo njihovo učinkovitost in posledično učinkovitost podjetja kot celote (Stair in Reynolds 2011).

Stroškovna učinkovitost

Za vsa podjetja je pomembno obvladovanje stroškov. Seuring (2002, 3) definira obvladovanje stroškov kot skupek ukrepov, katerih namen je vplivati na stroškovno strukturo in obnašanje stroškov. Ti ukrepi so ocenjevanje, načrtovanje, nadziranje in preučevanje stroškov (prav tam). Govorimo o

stroškovnem inženiringu oz. sistemu upravljanja stroškov kot orodju za zagotavljanje stroškovne učinkovitosti (Filipan-Kraljič 2005, 6).

Za uspešno obvladovanje stroškov je treba izbrati ustrezen koncept obvladovanja stroškov, imeti urejene procese in način dela, ki omogočajo zajem in formiranje potrebnih podatkov za predkalkulacije, spremljanje stroškov in pokalkulacije, imeti vzpostavljen učinkovit pretok informacij ter zagotoviti strokovnost zaposlenih (prav tam).

Podjetja naj bi poznala vse sodobne koncepte obvladovanja stroškov¹ ter uporabila tiste, ki se prilegajo naravi njihovega poslovanja. Skratka, podjetja naj vlagajo v sistem upravljanja stroškov, ki jim bo zagotavljal bistveno povečanje kakovosti informacij o posameznih stroških.

Prempree in Ussahawanitchakit (2012) poudarjata, da je obvladovanje stroškov tesno povezano z (dolgoročnim) uspešnim poslovanjem podjetja. Še zlasti v kriznem času je pomembno, da podjetja iščejo vire za prihranke oz. po potrebi dosledno izvajajo racionalizacijo poslovanja. Izjemnega pomena je tudi stroškovno ozaveščanje zaposlenih in gradnja t. i. kulture stroškov (Filipan-Kraljič 2005, 6). Poleg tega je v tem kontekstu pomembna tudi standardizacija, npr. postopkov v podjetju, ki izboljša delovanje podjetja, tudi na stroškovnem področju.

Trajnostni razvoj podjetja

Trajnostni razvoj podjetja je podrobneje opisan v nadaljevanju. Izpostavljeni so vsi trije vidiki trajnostnega razvoja podjetja, in sicer trajnostna rast kot ekonomski vidik, družbena odgovornost kot družbeni vidik in sonaravnost kot okoljski vidik.

Podjetniške mreže

Podjetniško sodelovanje je ključen element gospodarskega razvoja. Carneiro et al. (2013, 61) poudarjajo, da z vključevanjem v podjetniške mreže – sistem udeležencev (posamezniki, podjetja in druge institucije), ki so med seboj povezani (prirejeno po Gibbert in Durand 2007, 172) – podjetja (in gospodarstvo kot celota) postajajo konkurenčnejša. Podjetniki oz. podjetja se povezujejo in vzpostavljajo stike iz različnih razlogov, predvsem pa zaradi potrebe po kompenziranju sredstev, ki jim primanjkujejo (Ruzzier et al. 2008, 84).

1 Sodobni koncepti obvladovanja stroškov so: koncept stroškov po aktivnostih poslovnega procesa, predračunavanje na osnovi aktivnosti, koncept stroškov življenjskega cikla poslovnega učinka, koncept ciljnih stroškov, »benchmarking«, teorija omejitev, ravno ob pravem času, celovito obvladovanje kakovosti, koncept stalnih izboljšav, prenova poslovnih procesov in uravnoteženi sistem kazalnikov (Tekavčič in Šink 2002, 198).

Podjetniške mreže v osnovi delimo na osebne in medorganizacijske mreže. Osebno mrežo podjetnika sestavljajo posamezniki – družinski člani, prijatelji in ljudje zaključnega kroga (Zofi in Meltzer 2010, 42) ter zunanji poslovni partnerji za posamezna strokovna področja, bankirji, predstavniki lokalnih in državnih podpornih institucij, razni posredniki ter seveda kupci, dobavitelji in drugi poslovni partnerji (Birley 1985, 113; Antončič et al. 2002, 94), s katerimi ima podjetnik neposredne stike (Rejeb-Khachlouf, Mezghani in Quélin 2011, 280). Znotraj mreže prihaja do izmenjave idej, poslovnih informacij, nasvetov in psihološke podpore (prav tam). Medorganizacijske mreže pa vključujejo različna podjetja, ki so se zavezala k dolgoročnemu sodelovanju z namenom izkoriščanja sinergij oz. doseganja skupnih ciljev (Ruzzier et al. 2008, 85 in 87). Podjetjem zagotavljajo prenos znanja, dostop do specializiranih informacij in novih tehnologij ter večjo prilagodljivost tržnim razmeram (prirejeno po Popp et al. 2013). Skratka, pri medorganizacijski mreži gre za strateško povezavo oz. partnerstvo – prilagojeno poslovno razmerje, ki temelji na vzpostavitvi in ohranjanju medsebojnega zaupanja, spoštovanja, odprtosti, skupnem tveganju in skupnih koristih, ki povečujejo konkurenčno prednost z boljšo poslovno uspešnostjo, kot pa bi jo podjetja dosegla vsako zase (Knoke 2001, 150; Dubrovski 2009, 127). Pomembno je doseganje položaja »zmagam-zmagaš«, kjer pridobijo vsi sodelujoči. Znotraj mreže se oblikujejo predvsem strateške poslovne (nelastniške, nekapitalske) zveze ali alianse oz. nelastniška strateška zaveznitva (kot pojavna oblika strateškega partnerstva), ki temeljijo na pogodbenem sodelovanju, kot npr. za skupno dejavnost raziskav in razvoja, skupen razvoj produktov, skupno trženje, skupne naložbe, kot tudi licenciranje, združitve itd. (prirejeno po: Dubrovski 2009, 132; Provan, Fish in Sydow 2007).

Vstop v podjetniške mreže naj bo načrtovan in ciljno usmerjen. Pri tem naj podjetja temeljito pretehtajo koristi, stroške in morebitna tveganja ter na osnovi tega sprejmejo odločitev.

Dejstvo je, da bi morale podjetniške mreže postati prednostna naloga mnogih podjetij, nadomestiti tekmovalnost, saj je, kot navajajo Manolova, Manev in Gyoshev (2010, 257), vključenost vanje pomembna za preživetje in rast podjetij.

Tvegani kapital

Gladstone in Gladstone (2002, 6) opredeljujeta tvegani kapital kot vložen denar v novo podjetje oz. v nove ideje in nove posle.

Tvegani kapital se pogosto deli na formalnega in neformalnega (Mbhele 2012). Prvega predstavljajo skladi tveganega kapitala, drugega pa

t. i. poslovni angeli (Mbhele 2012, 95–6). Skladi tveganega kapitala so specializirane finančne institucije, ki neposredno dolgoročno investirajo v visokotehnološka, hitro rastoča podjetja, in sicer gre za lastniške naložbe v zameno za visoke (kapitalske) dobičke ob relativno visokem tveganju (Žugelj et al. 2001, 71). Za razliko od skladov tveganega kapitala poslovni angeli investirajo manjše vsote denarja v portfelj svojih podjetij (Žugelj et al. 2001, 59). Poslovni angeli vlagajo denar neposredno v novo ali rastoče podjetje, hkrati pa vanj vlagajo tudi svoje znanje, izkušnje, poznanstva in poslovne nasvete (prav tam). Njihov osnovni motiv investiranja je realizacija kapitalskih dobičkov in umik iz podjetja v določenem daljšem časovnem obdobju (prav tam).

Kot navaja Robnik (2006, 107), je tvegani kapital pomemben dejavnik ekonomije 21. stoletja, saj omogoča, spodbuja in podpira razvoj podjetniških idej, inovacij vse od njihovega začetka do njihove končne realizacije na trgu. Zato je pomembno, da podjetja poznajo tovrstno obliko financiranja in delajo na tem, da bodo za financiranje tveganega kapitala zanimiva. Kos (1996, 36) poudarja, da morajo podjetja, če želijo pridobiti tvegani kapital, imeti predvsem sposoben management, produkte z jasnimi konkurenčnimi prednostmi, privlačne pogoje za investitorja in dobre izstopne možnosti.

V splošnem je tvegani kapital eden zelo zanimivih virov financiranja MSP. Še posebej v kriznem času, ko so banke zaostriale kreditne pogoje in skrčile svojo kreditno aktivnost, naj podjetja iščejo tudi tovrstne alternativne vire financiranja, tako doma kot v tujini. Tudi Evropska komisija (2011) si prizadeva za povečanje tveganega kapitala, zlasti za MSP, saj ta predstavlja pomemben vir dolgoročnih naložb v mlada in inovativna podjetja.

Proces globalizacije

Globalizacija je večdimenzionalen proces (Zinkina, Korotayev in Andreev 2013, 322), svetovni razvojni trend, ki močno spreminja strukturo in podobo svetovnega gospodarskega prostora (Ruzzier in Kesič 2011, 19) ter vključuje ekonomske, socialne oz. kulturne in politične prvine (Wells, Shuey in Kiely 2001, 38). V poslovnem smislu globalizacija povečuje obseg potencialnih prodajnih in nabavnih trgov, istočasno pa prav zaradi tega povečuje konkurenčni boj, v katerega se vključujejo tekmeči iz celega sveta (Dubrovski 2005, 25).

Sposobnost globalnega delovanja oz. internacionalizacija poslovanja – proces prilagajanja poslovanja podjetja (strategije, strukture, virov itd.) mednarodnemu okolju (Calof in Beamish 1995, 116) – je vse pomembnejši dejavnik poslovne uspešnosti podjetij. Pangarkar (2008, 482) poudarja,

da višja stopnja internacionalizacije vodi do boljše poslovne uspešnosti. Pri tem je pomembno, da imajo podjetja pripravljeno strategijo internacionalizacije. Med najpomembnejše dele le-te sodijo izbor trgov, način vstopa na izbrane trge in odločitev podjetja, s kakšnimi (specializiranimi) produkti bo vstopilo na trg. Pri izbiri trgov naj podjetja izberejo tiste, za katere glede na proizvodni (ponudbeni) program podjetja veljajo največja perspektivnost, najmanjše tveganje in večji prihodek oz. večji donos (Dubrovski 2013, 205). Po izbiri ciljnih trgov sledi odločitev o načinu vstopa v mednarodne poslovne relacije. V splošnem lahko načine vstopa na tuji trg delimo v tri skupine: izvozno-uvozni načini, pogodbeni načini in naložbeni (kapitalski) načini (Dubrovski 2013, 226). Kot zadnji korak pa je izbira ustreznega produkta, ki bo potencialnim kupcem na ciljnih trgih nudil funkcionalne, družbene in psihološke koristi (Dubrovski 2013, 275).

Kot navajajo Svetličič, Rojec in Trtnik (2000, 623), so bistvo procesa internacionalizacije neposredne tuje investicije. Podjetja se zanje odločajo predvsem zaradi možnosti povečanja prodaje, vstopa na hitro rastoče trge, zniževanja stroškov, konsolidacije ekonomskih blokov, zaščite domačega trga ter pridobivanja tehnološkega in managerskega znanja (Kenda 2001, 207).

Dejansko podjetja, ki vstopajo v proces internacionalizacije, pridobijo pri mednarodni konkurenčnosti, dosegajo ekonomijo obsega in, kot že poudarjeno, povečujejo uspešnost poslovanja.

Politika EU za MSP

EU si nenehno prizadeva za konkurenčnost držav članic s sprejemanjem raznih strategij, programov in ukrepov. Med pomembnejše dokumente spada strategija Evropa 2020, ki jo je leta 2010 sprejela Evropska komisija. Z njo si prizadeva, da bo EU postala pametno, trajnostno in vključujoče gospodarstvo, ki ga bo odlikovala visoka stopnja zaposlenosti, produktivnosti in socialne kohezije.² Ta tri prednostna področja oblikujejo vizijo socialno-tržnega (globalno konkurenčnega) gospodarstva Evrope za 21. stoletje.

V namen spodbujanja konkurenčnosti evropskih podjetij oz. kot odraz strategije Evropa 2020 sta Evropski parlament in Evropski svet leta 2013 sprejela program COSME za obdobje 2014–2020. Cilji programa so: izboljšati dostop MSP do financiranja, izboljšati okvirne pogoje za delovanje MSP, spodbujati podjetniško kulturo, krepiti trajnostno konkurenčnost podjetij v EU, spodbujati internacionalizacijo MSP in izboljšati dostop do trgov v EU ter v svetu (Evropska komisija 2013a).

2 Več o treh prednostnih prvinah strategije v uvodnem poglavju.

Ravno tako je bil leta 2013 sprejet Okvirni program za raziskave in inovacije v obdobju 2014–2020, t. i. Obzorje 2020, ki predstavlja ključni steber Unije inovacij, vodilne pobude strategije Evropa 2020. Program se osredotoča na tri ključne cilje: doseganje vodilne vloge EU na področju znanosti (Odlična znanost), zagotovitev vodilne vloge industrije na področju inovacij (Vodilni položaj industrije) in odzivanje na družbene izzive (Družbeni izzivi) (Evropski parlament in Evropski svet 2013).

Koncept trajnostnega razvoja

V tem poglavju predstavljamo definicijo trajnostnega razvoja ter trajnostni razvoj podjetij – njihovo trajnostno rast, družbeno odgovornost in sonaravnost.

Definicija trajnostnega razvoja

Najpogosteje uporabljena in najširše sprejeta definicija trajnostnega razvoja je zapisana v poročilu Naša skupna prihodnost, bolj znanem kot Brundtlandino poročilo, ki ga je leta 1987 izdala Svetovna komisija za okolje in razvoj (Baker et al. 1997, 3). Ta pravi, da je trajnostni razvoj »razvoj, ki zadošča današnjim potrebam, ne da bi pri tem ogrožal možnost prihodnjih generacij, da zadostijo svojim potrebam« (prav tam). Zastopano je stališče, da trajnostni razvoj omogoča integracijo okoljskih politik in razvojnih strategij, s čimer nasprotuje dotedanjemu mišljenju, da je varovanje okolja možno le na račun ekonomskega razvoja (prav tam). Gre dejansko za proces sprememb, kjer je izkoriščanje naravnih virov, usmerjanje investicij, tehnološkega napredka in institucionalnih sprememb skladno tako s sedanjimi kot prihodnjimi potrebami (Baker 2006, 22).

Trajnostni razvoj podjetij – trajnostna rast, družbena odgovornost in sonaravnost

Trajnostna rast – ekonomski vidik trajnostnega razvoja podjetja

Zook in Allen (2001) omenjata, da o trajnostni rasti govorimo, kadar rastejo tako prihodki kot dobički podjetja v daljšem časovnem obdobju, s tem, da je donos za lastnike višji od celotnih stroškov kapitala podjetja.

Cikel trajnostne rasti podjetja vključuje pripravo poslovnega modela, upravljanje izzivov preživetja in rast podjetja (Bertoncelj et al. 2011, 42).

Poslovni model po najsplošnejši definiciji opisuje, kako podjetje ustvarja vrednost za svoje vplivne udeležence, predvsem za kupce in dobavitelje, s pozicioniranjem vzdolž panožne verige vrednosti (McGee, Thomas in Wilson 2005, 234). Pomembno je, da podjetje svoj poslovni model ustrezno prilagaja spremembam, ki jih narekuje okolje podjetja (Osterwalder in Pigneur 2010). To mu bo omogočalo dolgoročno preživetje in rast na konkurenčnem trgu. Skratka, za preživetje podjetja je eno ključnih vprašanj, kako se obvarovati številnih nevarnosti iz okolja in kako sprejemati pravilne odločitve, da bo podjetje učinkovito in uspešno poslovalo. Govorimo o obvladovanju podjetja (kar je temeljna naloga managerjev), da učinkovito in uspešno dosega postavljene cilje, obsega pa bodisi ugodne priložnosti bodisi neugodne nevarnosti, ki so lahko znotraj podjetja, lahko pa v okolju, kjer podjetje deluje (Tavčar 2009, 28).

V fazi preživetja igra prizadevanje za rast pomembno vlogo. Kot navaja Kumar (2010), je rast podjetja »celostni pristop, ki vpliva na vsakega zaposlenega, vsako funkcijsko področje in strategijo v podjetju«. Rast podjetja, ki naj temelji na njegovih temeljnih zmožnostih, mora biti skrbno načrtovana in ustrezno vodena. Za to obstajajo različne strategije rasti podjetja.¹

Kot navaja Tavčar (2008, 323), je rast temelj trajne uspešnosti podjetja. Seveda pa je pomembno, da je ta rast trajnostna, za kar je, kot poudarjajo Bertoncelj et al. (2011, 26), potrebno ustvarjanje nove (dodane) vrednosti. Novo vrednost pa lahko podjetje doseže s preoblikovanjem potencialov in znanja v institucionalne veščine, z integriranjem kupca v poslovne procese, novimi patenti, s povečano prepoznavnostjo blagovne znamke, sodobnimi informacijskimi rešitvami, z uporabo vseh dostopnih informacij in s strateškimi povezovanji, ki dolgoročno povečujejo donos podjetja (prav tam).

Družbena odgovornost – družbeni vidik trajnostnega razvoja podjetja

V literaturi najdemo različne opredelitve družbene odgovornosti. Spodaj navajamo nekaj reprezentativnih.

V začetku 50-ih let prejšnjega stoletja je kot prvi poskušal opredeliti družbeno odgovornost Bowen. Družbeno odgovornost pojmuje kot družbeno obvezo podjetij, da »postavljajo in sledijo tistim ciljem, sprejemajo tiste odločitve in izvajajo tiste aktivnosti, ki so skladne s pričakovanji in vrednotami družbe« (Moon in Vogel 2008, 304).

1 Več v Kumar (2010).

Svetovni gospodarski svet za trajnostni razvoj opredeljuje družbeno odgovornost podjetij kot nenehno zavezanost podjetja etičnemu vedenju, ekonomskemu razvoju, izboljševanju kakovosti življenja zaposlenih, njihovih družin, lokalne skupnosti in družbe na splošno (WBCSD 2013, 3).

Evropska komisija (2001, 6) v dokumentu Zelena knjiga družbeno odgovornost podjetja opisuje kot koncept, kjer podjetja prostovoljno vključujejo družbena in okoljska vprašanja v svoje poslovne dejavnosti in v medsebojne odnose s svojimi interesnimi skupinami.

Poznamo več konceptov in modelov delovanja družbene odgovornosti podjetij: koncept »triple bottom line«, Carrollova piramida, tridelni model družbene odgovornosti podjetij, štiristopenjski model družbene odgovornosti podjetij in 3C-SR-model (competitive advantage through »social resources«/konkurenčna prednost preko »socialnih resursov«).²

Družbena odgovornost podjetja je tesno povezana z »obvezo« podjetja, da deluje v skladu s konceptom trajnostnega razvoja (prirejeno po Heikkurinen in Bonnedahl 2013). To poudarja tudi Evropska komisija (2005, 27) v svojem sporočilu Evropskemu svetu, kjer priznava, da ima lahko družbena odgovornost podjetij ključno vlogo pri prispevanju k trajnostnem razvoju in obenem pospešuje inovativne možnosti in konkurenčnost v Evropi.

Sonaravnost – okoljski vidik trajnostnega razvoja podjetja

O trajnostnem razvoju podjetja brez vključene sonaravnosti v smislu okoljskega vidika trajnostnega razvoja ne moremo govoriti. Kot poudarjata Pearce in Barbier (2006, 19), je treba naravno okolje upoštevati podobno kot katerikoli drugo (vrednostno) sredstvo, ki prispeva h gospodarski dejavnosti. To pomeni, da je za celovito razumevanje in uporabo trajnostnega razvoja treba naravno okolje razumeti kot posebno obliko kapitala (Pearce in Barbier 2006, 21).

Naravno okolje je globalna dobrina, zato je za njegovo ohranjanje oz. varovanje treba skrbeti na globalni ravni. Pomembno vlogo ima država s prizadevanji in zavezami v mednarodni skupnosti. Danes države sprejemajo vse strožje okoljevarstvene ukrepe, ki pa večinoma temeljijo zgolj na strožjih zakonskih predpisih (Vujošević 2006, 5). Za učinkovito varovanje naravnega okolja je normativno urejanje odnosov med človekom in naravo vsekakor pomembno, vendar ni zadostno (prav tam). Varstvo naravnega okolja naj bi postalo integralni del razvojnega procesa. Kot poudarjata Welford in Gouldson (1993), igrajo pri tem pomembno vlogo podjetja, zato

2 Več v Utting (2000, 5), Carroll (1991, 41–3), Schwarz in Carroll (2003, 508), Robbins in Coulter (2005, 101) ter Meehan, Meehan in Richards (2006, 392).

je ključno, da okoljevarstvena prizadevanja vključijo v svoj strateški načrt (prirejeno po Ferenhof et al. 2014, 46) oz. da varstvo naravnega okolja postane del celovitega obvladovanja (Labodová 2004) in ne le nekakšen vzporedni sistem.

Podjetja se soočajo z zahtevnim tržiščem, kjer se ljudje vedno bolj zanimajo oz. zavedajo pomena varovanja naravnega okolja za dolgoročno preživetje (Fortuński 2008, 205). Slednje, poleg zakonskih in drugih predpisov (Zhang et al. 2008, 1037), skrbi za ugled (Psomas et al. 2011, 508), ohranitve in pridobitve konkurenčnega položaja na mednarodnih trgih (Sambasivan in Fei 2008, 1424), usmerja podjetja k okolju prijaznim izdelovalnim in storitvenim procesom.

Dobro okoljsko delovanje oz. okoljevarstveno vodenje podjetja zajema v glavnem celovito obvladovanje okoljskih vidikov izdelovalne ali storitvene dejavnosti, izpolnjevanje zakonskih zahtev, uravnavanje stroškov, učinkovito izkoriščanje virov ter odzivanje na zahteve in pričakovanja kupcev, lastnikov in preostale zainteresirane javnosti (SIQ 2013, 1).

Zajeto v celoto: managerji podjetij naj si prizadevajo za trajnostni razvoj podjetja in naj usmerjajo podjetje, da s svojim delovanjem (v največji možni meri) poskuša doseči sinergijsko celoto ekonomskih, družbenih in okoljskih ciljev, saj je to vse pomembnejša pot za dolgoročni razvoj podjetja.

Empirična raziskava

V tem poglavju predstavljamo ciljno populacijo, metodo zbiranja podatkov, vzorec, metode analize podatkov, v analizo vključene spremenljivke, obdelavo in analizo podatkov ter interpretacijo rezultatov, izide preverjanja hipotez ter strukturni model.

Ciljna populacija

V raziskavo smo vključili vse MSP v Sloveniji, ki so bila na dan 9. 4. 2013 evidentirana v podatkovni bazi BIZI kot delujoči poslovni subjekt. Teh je bilo 6414, natančneje 5266 malih in 1148 srednje velikih podjetij. Med njimi je bilo tudi 60 malih in 31 srednje velikih podjetij v stečajnem postopku ali likvidaciji. Ta podjetja smo iz raziskave izločili. Tako smo v končni fazi v raziskavo vključili 6323 MSP, natančneje 5206 malih in 1117 srednje velikih podjetij.

Metoda zbiranja podatkov

Za zbiranje podatkov smo uporabili anketni vprašalnik. Pri oblikovanju vprašalnika smo se opirali na teoretična izhodišča raziskave. Vprašalnik smo predhodno testirali s pomočjo desetih izbranih managerjev podjetij, vključenih v raziskavo. Od nekaterih smo dobili koristne usmeritve za izboljšanje vprašalnika.

Vprašalnik je vseboval vprašanja zaprtega tipa in vprašanja z Likertovo petstopenjsko ocenjevalno lestvico, kjer je ocena 1 pomenila »sploh se ne strinjam«, 2 »se ne strinjam«, 3 »se niti ne strinjam niti strinjam«, 4 »se strinjam« in 5 »se povsem strinjam«.

Vprašalnik je bil sestavljen iz šestih tematskih delov:

- 1. del: podatki o podjetju (sektor, statistična regija, velikost oz. število zaposlenih, starost, statusna ureditev, lastniška struktura),
- 2. del: podatki o anketirancu (spol, starost, stopnja izobrazbe, delovna doba, funkcija v podjetju),
- 3. del: dejavniki ekonomske uspešnosti poslovanja (prihodki od prodaje, dobiček, tržni delež, izvoz, produktivnost dela),
- 4. del: dejavniki makroekonomskega okolja (plačilna sposobnost, stroški dela, davki, krediti, naročila, administrativni postopki),
- 5. del: dejavniki sektorskega okolja (konkurenca na domačem trgu glavnega proizvoda, kartelna dogovarjanja, domači trg, kapitalna intenzivnost sektorja, delovna sila, panožni sindikati, okoljski standardi),
- 6. del: vodstvena ocena v smislu potencialnih vplivnih dejavnikov na konkurenčnost podjetja (trženje, inoviranje, človeški kapital, management, organizacijski in informacijski sistem, stroškovna učinkovitost, podjetniške mreže, tvegani kapital, globalizacija, EU, trajnostni razvoj).

46

Uporabili smo dve tehniki anketiranja, in sicer anketiranje po elektronski pošti in anketiranje po »klasični« pošti. Elektronske naslove podjetij smo pridobili iz baze BIZI in baze slovenskih izvoznikov SLOEXPORT ter na spletnih straneh podjetij. V sklopu prve tehnike anketiranja smo v aplikaciji LimeSurvey (verzija 1.82) pripravili spletni vprašalnik, ki je bil strukturno in vsebinsko enak vprašalniku, poslanem po »klasični« pošti. Dostop do spletnega vprašalnika smo poslali večjemu delu v raziskavo vključenih podjetij (92,23 %). 7,77 % podjetij pa elektronske pošte ni imelo, zato smo se poslužili druge tehnike anketiranja. V tem primeru smo vse naslove podjetij pridobili iz baze BIZI.

Anketiranje smo izvedli v obdobju med aprilom in majem 2013. Prvič smo anketiranje izvedli v začetku meseca aprila. Pri tem naj omenimo, da smo anketiranje po »klasični« pošti izvedli samo takrat. V roku dveh tednov smo prejeli 234 popolno izpolnjenih vprašalnikov, od teh 203 spletne vprašalnike in 31 vprašalnikov po »klasični« pošti. Drugič smo anketiranje izvedli v začetku meseca maja in v roku dveh tednov prejeli 206 popolno izpolnjenih spletnih vprašalnikov. Glede na to, da je bil načrt prejeti med 500 in 1000 izpolnjenih vprašalnikov, kar po prvem in drugem anketiranju nismo dosegli, smo anketiranje izvedli še tretjič (konec meseca maja). V roku dveh tednov smo prejeli še dodatnih 205 popolno izpolnje-

nih spletnih vprašalnikov. V celoti smo tako prejeli 645 izpolnjenih vprašalnikov, kar predstavlja 10,2-% odzivnost.

Vzorec

Vzorec predstavlja 645 podjetij, ki so izpolnila anketni vprašalnik. Značilnosti vzorca in primerjava s populacijo so predstavljene v nadaljevanju.

Metode analize podatkov

Zbrane podatke smo s pomočjo statističnega programa SPSS (verzija 21.0) obdelali in analizirali z naslednjimi statističnimi metodami:

- opisna oz. deskriptivna analiza,
- Spearmanov ρ -korelacijski test,
- Pearsonov χ^2 -test,
- Cronbachov α -test,
- metoda glavnih komponent,
- multipla linearna regresija,
- multipla logistična regresija.

Poleg tega smo s pomočjo statističnega programa AMOS (verzija 20.0) izvedli še modeliranje z linearnimi strukturnimi enačbami.

Z deskriptivno analizo smo prikazali osnovne značilnosti vzorca in spremenljivk. Izračunali smo frekvence, deleže, povprečne vrednosti, standardne odklone, koeficiente asimetrije in sploščenosti.

S Spearmanovim ρ -korelacijskim testom smo preverili povezanost med ordinalnimi spremenljivkami. Za test je značilno, da so podatki oz. vrednosti preučevanih spremenljivk pred izračunom koeficientov korelacije preoblikovane v range, nato pa se za končni izračun uporabi razlika med rangi različnih vrednosti, katerih povezanost se išče (prirejeno po Field 2009, 180). Kot navaja Field (2009, 181) je povezanost statistično značilna, ko je pri Spearmanovem koeficientu korelacije rangov stopnja značilnosti manjša ali enaka 0,05. Povezanost pa ni statistično značilna, ko je stopnja značilnosti večja od 0,05. Spearmanov koeficient korelacije rangov lahko zavzame vrednosti na intervalu $[-1,1]$, pri čemer vrednosti blizu 0 pomenijo, da spremenljivki nista povezani, vrednosti blizu 1 pomenijo pozitivno povezanost med spremenljivkama, vrednosti blizu -1 pa pomenijo negativno povezanost med spremenljivkama.

S Pearsonovim χ^2 -testom smo preverili povezanost med spremenljivkami, pri čemer je bila ena spremenljivka nominalna. Povezanost je statistično značilna, ko je pri statistiki χ^2 stopnja značilnosti manjša ali enaka

0,05. Povezanost pa ni statistično značilna, ko je stopnja značilnosti večja od 0,05.

S Cronbachovim α -testom smo preverili mersko zanesljivost zadnjega dela anketnega vprašalnika oz. trditev posredno merljivih spremenljivk, za katere smo uporabili Likertovo 5-stopenjsko ocenjevalno lestvico. Kot navajajo Hair et al. (2006, 161), je splošno sprejeta spodnja meja vrednosti Cronbachove α -statistike 0,7. Pri tem velja, da vrednosti statistike, večje ali enake 0,9, odražajo odlično mersko zanesljivost trditev posredno merljivih spremenljivk oz. odlično zanesljivost lestvice, vrednosti, večje ali enake 0,8 in manjše od 0,9, odražajo dobro mersko zanesljivost, vrednosti, večje ali enake 0,7 in manjše od 0,8, pa odražajo še sprejemljivo mersko zanesljivost trditev posredno merljivih spremenljivk.

48

Z metodo glavnih komponent smo določili manjše število komponent, ki so linearna kombinacija osnovnih spremenljivk (oz. trditev spremenljivk proces inoviranja, človeški kapital, odgovornost managementa, razvitost organizacijskega in informacijskega sistema, proces globalizacije, podjetniške mreže in trajnostni razvoj podjetja) in pojasnijo čim večji delež skupne variabilnosti osnovnih spremenljivk (le-ta naj bi bil vsaj 60 %; Hair et al. 2006, 144). V prvi fazi smo povezanost med trditvami posameznih spremenljivk preučili s korelacijsko matriko. Pri tem so nas zanimali korelacijski koeficienti, ki so bili večji od 0,3 (Foster, Barkus in Yavorsky 2006, 73). Nato smo s pomočjo Bartlettovega in Keiser-Meyer-Olkinovega (KMO) testa preverili ustreznost podatkov za analizo. Bartlettov test preverja, ali je korelacijska matrika enotska. Če je stopnja značilnosti Bartlettovega testa manjša ali enaka 0,05, matrika ni enotska, kar pomeni, da so podatki ustrezni. Čim večja je mera KMO-testa, bolj so podatki primerni za analizo. O optimalni primernosti podatkov govorimo, ko je KMO-mera večja od 0,8, spodnja meja pa je 0,5 (prirejeno po Hair et al. 2006, 138–9). V drugi fazi smo določili glavne komponente. Pri tem smo si pomagali s komunalitetami in lastnimi vrednostmi. Komunalitete predstavljajo delež variance preučevanih spremenljivk (trditev) pojasnjenega s skupnimi komponentami. Ocenili smo jih z metodo največjega verjetja. V nadaljnjo analizo smo vključili spremenljivke, ki so imele oceno komunalitete večjo od 0,4 (Foster, Barkus in Yavorsky 2006, 72). Na osnovi lastnih vrednosti komponent pa smo v nadaljnjo analizo vključili le komponente, ki so imele lastno vrednost, večjo od 1 – Kaiserjevo pravilo (Foster, Barkus in Yavorsky 2006, 76). Pomagamo si lahko tudi z diagramom lastnih vrednosti («scree» diagram), na osnovi katerega se v nadaljnjo analizo vključi komponente z lastno vrednostjo, ki je večja od tiste na prelomu linije. V tretji fazi smo opredelili vsebinski pomen izbranih glavnih komponent. Pomagali smo si s

komponentnimi utežmi, ki izražajo moč zveze med spremenljivko (trditvami) in glavno komponento. Vsebinski pomen glavne komponente potemtakem določa spremenljivka (trditve) oz. spremenljivke (trditve) z utežjo, večjo od 0,5, kar omenjajo tudi Hair et al. (2006, 153).

Z multiplo linearno regresijo smo preučevali vpliv več neodvisnih spremenljivk na odvisno spremenljivko. Model multiple linearne regresije predstavlja naslednja enačba:

$$y = \alpha + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \dots + \beta_k \cdot x_k + \varepsilon,$$

kjer je y – odvisna spremenljivka, x_k – k -ta ($k = 1, 2, \dots$) – neodvisna spremenljivka, α – regresijska konstanta, β_k – parcialni regresijski koeficient pri k -ti neodvisni spremenljivki, ε – slučajnostni odklon.

Regresijska funkcija, oblike $f(x_k) = \alpha + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \dots + \beta_k \cdot x_k$, določa regresijsko hiperravnino v $k + 1$ razsežnem prostoru, katere prava vrednost je naslednja:

$$y' = \alpha + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \dots + \beta_k \cdot x_k.$$

Na osnovi metode najmanjših kvadratov dobimo ocene regresijskih koeficientov oz. oceno regresijske hiperravnine:

$$y'' = a + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2 + \dots + b_k \cdot x_k.$$

Koeficient b_1, b_2, \dots, b_k so enaki parcialnim regresijskim koeficientom, a pa je enaka regresijski konstanti. Parcialni regresijski koeficient, kot primer vzamemo b_1 , pove spremembo vrednosti odvisne spremenljivke, če se vrednost neodvisne spremenljivke x_1 spremeni za enoto pri pogoju, da vrednosti ostalih neodvisnih spremenljivk ostanejo nespremenjene. Poleg tega ocena regresijskega modela vključuje še izračun multiplega korelacijskega koeficienta (R) in multiplega determinacijskega koeficienta (R^2) oz. popravljenega multiplega determinacijskega koeficienta (R^2), analizo variance – ANOVA (F-test) in Studentov t-test. Multipli korelacijski koeficient kaže jakost odvisnosti med odvisno in neodvisnimi spremenljivkami in je vedno pozitivna vrednost. Multipli determinacijski koeficient pa predstavlja delež variabilnosti odvisne spremenljivke, pojasnjen z linearnim vplivom neodvisnih spremenljivk. Z analizo variance preizkušamo ničelno hipotezo, da so vse vrednosti β_k enake 0 ($H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_k = 0$). Alternativna hipoteza pa pravi, da je vsaj ena vrednost β_k različna od nič (H_1 : vsaj en $\beta_k \neq 0$). Ničelno hipotezo zavrnilo, če je pri statistiki F stopnja značilnosti manjša ali enaka 0,05. V primeru zavrnilo ničelne hipoteze sprejmemo alternativno hipotezo in nato s Studentovim t-testom ugotavljamo, kateri regresijski koeficienti so različni od nič oz. imajo statistično značilen vpliv. Testiramo

hipotezi: $H_0: \beta_k = 0$, $H_1: \beta_k \neq 0$. V primeru, ko je pri statistiki t stopnja značilnosti manjša ali enaka 0,05, ničelno hipotezo zavrremo in lahko sprejmemo alternativno.

Multiple logistično regresijo smo uporabili pri preučevanju vpliva več neodvisnih spremenljivk na eno odvisno spremenljivko, pri čemer med odvisno in neodvisnimi spremenljivkami ni bilo linearne povezanosti. Logistična regresija je dobila ime po transformaciji »logit«, ki nelinearni model oz. funkcijo transformira v funkcijo, ki je linearna v parametrih. Z modelom multiple logistične regresije, na osnovi znanih vrednosti neodvisnih spremenljivk, ocenimo verjetnost, da ima odvisna spremenljivka vrednost 1, kar zapišemo kot (Košmelj 2001, 239–40):

$$P(y = 1 | x_1, x_2, \dots, x_k) = \frac{e^{\alpha + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \dots + \beta_k \cdot x_k + \varepsilon}}{1 + e^{\alpha + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \dots + \beta_k \cdot x_k + \varepsilon}},$$

kjer je y – odvisna spremenljivka, x_k – k -ta ($k = 1, 2, \dots$) – neodvisna spremenljivka, α – regresijska konstanta, β_k – regresijski koeficient pri k -ti neodvisni spremenljivki, ε – slučajnostni odklon.

Iz tega sledi:

$$\ln \frac{P(y = 1 | x_1, x_2, \dots, x_k)}{1 - P(y = 1 | x_1, x_2, \dots, x_k)} = \text{logit } P(y = 1) = \alpha + \beta_1 \cdot x_1 + \beta_2 \cdot x_2 + \dots + \beta_k \cdot x_k + \varepsilon$$

Na osnovi metode največjega verjetja ocenimo parametre oz. regresijske koeficiente logistične funkcije, ki nakazujejo povprečno relativno spremembo vrednosti odvisne spremenljivke ob relativni spremembi vrednosti posamezne neodvisne spremenljivke, pri pogoju, da ostale vrednosti neodvisnih spremenljivk ostanejo nespremenjene. Ocena logističnega modela vključuje tudi izračun multiplega determinacijskega koeficienta (R^2), ki predstavlja delež variabilnosti odvisne spremenljivke, pojasnjen z nelinearnim vplivom neodvisnih spremenljivk. Pri izračunu lahko uporabimo različne metode, kot so Hosmerjeva in Lemeshowova, Coxova in Snellova, Nagelkerkova itd. (Field 2009, 313). Poleg tega smo uporabili χ^2 -test, s katerim smo testirali hipotezi: H_0 : ocenjeni model se slabo prilagodi podatkom, H_1 : ocenjeni model se dobro prilagodi podatkom. Ničelno hipotezo zavrremo – v korist alternativni –, če je pri statistiki χ^2 -stopnja značilnosti manjša ali enaka 0,05. Z Waldovim testom pa smo ugotavljali, kateri regresijski koeficienti so različni od nič oz. imajo statistično značilen vpliv. Testiramo hipotezi: $H_0: \beta_k = 0$, $H_1: \beta_k \neq 0$. V primeru, ko je pri statistiki

Wald stopnja značilnosti manjša ali enaka 0,05, ničelno hipotezo zavrne-
mo in lahko sprejmemo alternativno. Element ocenjevanja modela je tudi
razmerje obetov (e^b oz. e^b), ki oceni spremembo v obetih, ki je posledica
spremembe pri regresijskemu koeficientu za eno enoto. Vrednost e^b , večja
od 1, nakazuje večjo verjetnost izida, vrednost e^b , manjša od 1 pa nakazuje
manjšo verjetnost izida.

Modeliranje z linearnimi strukturnimi enačbami smo uporabili za
analizo odnosov med več spremenljivkami hkrati. Splošni model je sestav-
ljen iz merskega in strukturnega dela (Byrne 2010, 12–3). V merskem delu
pojasnjujemo, v kolikšni meri smo z merljivimi spremenljivkami pojasnili
latentne spremenljivke. Pri tem uporabimo konfirmativno faktorsko ana-
lizo, s katero določimo uteži¹ merljivih spremenljivk za določene latentne
spremenljivke. Poleg tega preverimo tudi zanesljivost latentnih spremen-
ljivk, in sicer s pomočjo Cronbachovega α -koeficienta.² V strukturnem delu
pa pojasnjujemo, kako so spremenljivke, vključene v model, medsebojno
povezane. Pri tem uporabimo regresijsko analizo, s katero določimo parci-
alne regresijske koeficiente in korelacijske koeficiente.

Za oceno prileganja modela s podatki lahko uporabimo različne kazal-
ce oz. mere prileganja, kot so χ^2 (ali CMIN v programu AMOS), RMSEA
(Root Mean Square Error of Approximation), GFI (Goodness of Fit Index),
SRMR (Standardized Root Mean Square Residual), CFI (Comparative Fit
Index), NFI (Normed Fit Index), RNI (Relative Noncentrality Index) itd.
(Hair et al. 2006, 769–74; Kline 2011, 204–9). Spodaj pojasnjujemo mere
prileganja, ki smo jih uporabili (prav tam):

- χ^2 je mera absolutnega prileganja, s katero primerjamo vzorčno
kovariančno matriko in matriko, ki je predpostavljena z mode-
lom. Če je pri statistiki χ^2 -stopnja značilnosti večja od 0,05, pome-
ni, da se model prilega podatkom.
- RMSEA je mera absolutnega prileganja, s katero ugotovljamo,
kako bi se model z neznanimi, a optimalno izbranimi vrednostmi
parametra prilegel kovariančni matriki populacije, če bi ta bila
na razpolago. Če je vrednost RMSEA 0,05 ali manj, je prileganje
modela podatkom dobro. Vrednost RMSEA do 0,08 nakazuje še
sprejemljivo prileganje modela podatkom.
- CFI je mera relativnega prileganja, s katero primerjamo predpos-
tavljen model z ničelnim modelom, kjer so vse spremenljivke ne-

1 Kot navajajo Hair et al. (2006, 803), so relevantne uteži, ki znašajo 0,5 ali več oz. 0,7 ali več, kar
predstavlja idelano oceno.

2 Kot navajajo Hair et al. (2006, 161), je latentna spremenljivka zanesljiva, ko je vrednost
Cronbachovega α -koeficienta 0,7 ali več.

povezane. Če je vrednost CFI večja od 0,90, je prileganje modela podatkom dobro.

- NFI je mera relativnega prileganja, s katero primerjamo predpostavljen model z bolj omejenim osnovnim modelom. Kot osnovni model se običajno jemlje model neodvisnosti. Če je vrednost NFI večja od 0,90, je prileganje modela podatkom dobro.

V analizo vključene spremenljivke

Spremenljivke, vključene v analizo, so nominalne in ordinalne spremenljivke.³

Med nominalne spremenljivke spadajo:

- sektor (SEK),
- statistična regija (STAT_REG),
- statusna ureditev podjetja (SU_P),
- spol anketiranca (SPOL),
- funkcija anketiranca v podjetju (FUN_A),
- davek na dobiček (DAV_DOB),
- število konkurentov na domačem trgu glavnega proizvoda (ST_KON_DTGP),
- konkurenca na domačem trgu glavnega proizvoda (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007) (KON_DTGP_OBD),
- cena glavnega proizvoda na domačem trgu po vstopu novih konkurentov (CENA_GPDT).

Med ordinalne spremenljivke spadajo:

- velikost podjetja (VEL_P),
- starost podjetja (STAR_P),
- lastniška struktura (LAS_STR),
- starost anketiranca (STAR_A),
- stopnja izobrazbe anketiranca (IZO_A),
- delovna doba anketiranca (DD_A),
- prihodki od prodaje (PRIH_PROD),
- dobiček (DOB),
- tržni delež na domačem trgu (TD_DT),
- tržni delež na tujem trgu (TD_TT),
- delež izvoza v celotni prodaji (DI_CP),

³ Nominalna spremenljivka je spremenljivka, katere vrednosti omogočajo razlikovanje med vrednostma samo z neenakostjo ali enakostjo (Košmelj et al. 2002, 83). Ordinalna spremenljivka pa je spremenljivka, katere vrednosti omogočajo kvečjemu ureditev enot po velikosti (Košmelj et al. 2002, 88).

- produktivnost dela (PROD_D),
- plačilna sposobnost (PL_S),
- skupni stroški dela (STR_DEL),
- DDV (DDV),
- selitev podjetja v davčno prijaznejšo državo (SPDPD),
- krediti (KRED),
- naročila (NAR),
- administrativni postopki (ADM_POS),
- kartelna dogovarjanja (KAR_DOG),
- domači trg (DOM_T),
- kapitalska intenzivnost sektorja (KI_SEK),
- delovna sila (DEL_SILA),
- panožni sindikati (PAN_SIN),
- okoljski standardi (OKOL_STAN),
- proces trženja (TRZ),
- proces inoviranja (INO),
- človeški kapital (CL_KAP),
- odgovornost managementa (MAN),
- razvitost organizacijskega in informacijskega sistema (OI_S),
- stroškovna učinkovitost podjetja (STR_UC),
- podjetniške mreže (POD_MR),
- tvegani kapital (T_KAP),
- proces globalizacije (GLOB),
- politika EU za MSP (EU),
- trajnostni razvoj podjetja (TR).

Pri tem so spremenljivke proces trženja, proces inoviranja, človeški kapital, odgovornost managementa, razvitost organizacijskega in informacijskega sistema, stroškovna učinkovitost podjetja, podjetniške mreže, tvegani kapital, proces globalizacije, politika EU za MSP in trajnostni razvoj podjetja posredno merljive spremenljivke, vse ostale so neposredno merljive spremenljivke.

Posredno merljive spremenljivke smo merili s trditvami, za katere smo uporabili Likertovo petstopenjsko ocenjevalno lestvico.

Proces trženja smo merili z naslednjimi trditvami:

- trženjski cilji so skladni s cilji podjetja (TRZ_1),
- imamo jasno opredeljen/-e tržni/-e segment/-e (skupina/-e kupcev, ki imajo skupne značilnosti) (TRZ_2),
- imamo razvit ustrezen trženjski splet (sestavljen iz izdelka/storitve, cene, tržnih poti in tržnega komuniciranja) (TRZ_3),

- redno nadziramo uspešnost trženja (TRZ_4),
- veliko časa in truda vlagamo v načrtovanje in izvajanje trženjskih aktivnosti (TRZ_5),
- neprestano iščemo nove tržne priložnosti (TRZ_6),
- preizkušamo potencialne odzive na prihodnje tržne trende (TRZ_7),
- skrbimo za optimizacijo sredstev, namenjenih trženju (TRZ_8).

Proces inoviranja smo merili z naslednjimi trditvami:

- imamo jasno opredeljeno strategijo inoviranja (INO_1),
- inoviranje je določeno kot zaveza na ravni celotnega podjetja, ni samo domena raziskav in razvoja (INO_2),
- zaposlenim v podjetju nudimo izobraževanja s področja inoviranja in kreativnega razmišljanja (INO_3),
- imamo vzpostavljen sistem nagrajevanja oz. motiviranja zaposlenih za inovativno delovanje (INO_4),
- uporabljamo koncept odprtega inoviranja (INO_5),
- intelektualno lastnino, ki izhaja iz procesa inoviranja, vedno zaščitimo (INO_6),
- odločitve v zvezi z načrtovanjem inoviranja sprejema samo vodstvo podjetja (INO_7),
- imamo vzpostavljen sistem spremljanja inovacijske uspešnosti (INO_8).

Človeški kapital smo merili z naslednjimi trditvami:

- imamo vzpostavljen management človeškega kapitala, kar vključuje njegovo načrtovanje, organiziranje, vodenje in nadzorovanje (CL_KAP_1),
- povezujemo strategijo podjetja s človeškim kapitalom (CL_KAP_2),
- zagotavljamo redna strokovna usposabljanja zaposlenih v podjetju (CL_KAP_3),
- zaposlene spodbujamo, da novo znanje uporabijo v praksi (CL_KAP_4),
- spodbujamo pridobivanje veščin za vodenje in upravljanje (CL_KAP_5),
- imamo vzpostavljen sistem nagrajevanja kompetenc zaposlenih (CL_KAP_6),
- kultura v podjetju spodbuja širjenje in izmenjavo znanj in izkušenj (CL_KAP_7),

- vlaganja v človeški kapital ne obravnavamo kot strošek, ampak kot investicijo, ki lahko ustvarja vrednost podjetja (CL_KAP_8).

Odgovornost managementa smo merili z naslednjimi trditvami:

- cilji in strategija za njihovo doseganje so jasno določeni s strani managementa/vodstva podjetja (MAN_1),
- vodstvo jasno določi odgovornost zaposlenih v podjetju (MAN_2),
- vodstvo usmerja dejavnosti zaposlenih v podjetju in nadzira njihovo učinkovitost ter uspešnost (MAN_3),
- vodstvo uvaja spremembe v podjetju glede na zahteve okolja, v katerem posluje (MAN_4),
- vodstvo zagotavlja pravilne, točne in razumljive informacije oz. sporočila (MAN_5),
- vodstvo spodbuja timsko sodelovanje (MAN_6),
- vodstvo upošteva mnenje in predloge zaposlenih (MAN_7),
- vodstvo vključuje zaposlene v proces odločanja (MAN_8).

Razvitost organizacijskega in informacijskega sistema smo merili s sledečimi trditvami:

- organizacijska struktura je močno povezana s poslovnimi procesi v podjetju (OI_S_1),
- funkcije v podjetju so jasno definirane (OI_S_2),
- imamo jasno opredeljena pravila, usmeritve in načine delovanja, ki veljajo za vse zaposlene v podjetju (OI_S_3),
- spodbujamo složno in sinergično sodelovanje zaposlenih (OI_S_4),
- informacijski sistem dobro podpira poslovne procese v podjetju (OI_S_5),
- informacijski sistem je dinamičen in prilagodljiv spremembam v procesih podjetja in spremembam v okolju podjetja (OI_S_6),
- informacijski sistem povečuje učinkovitost zaposlenih (OI_S_7),
- informacijski sistem povezuje dele podjetja (npr. oddelke, poslovne enote ipd.) v celovit sistem (OI_S_8).

Stroškovno učinkovitost podjetja smo merili z naslednjimi trditvami:

- v podjetju imamo vzpostavljen stroškovni inženiring oz. sistem stroškovnega upravljanja (STR_UC_1),

- imamo urejene procese in način dela, ki omogočajo zajem in formiranje potrebnih podatkov za predkalkulacije, spremljanje stroškov in pokalkulacije (STR_UC_2),
- zaposleni so stroškovno ozaveščeni (STR_UC_3),
- postopke smo v podjetju standardizirali (STR_UC_4),
- po potrebi dosledno izvajamo racionalizacijo poslovanja (STR_UC_5).

Podjetniške mreže smo merili z naslednjimi trditvami:

- skrbno načrtujemo vstop v podjetniške mreže (POD_MR_1),
- vključenost v podjetniške mreže obravnavamo kot pogoj za preživetje in rast podjetja (POD_MR_2),
- naklonjeni smo strateškemu zavezništvu oz. partnerstvu (POD_MR_3),
- pretehtamo koristi, stroške in tveganja, ki jih prinašajo strateška zavezništva (POD-MR_4),
- gradimo na dolgoročnih partnerskih odnosih s svojimi poslovnimi partnerji (POD_MR_5),
- dobre poslovne odnose gradimo na zaupanju in spoštovanju (POD_MR_6),
- imamo vzpostavljen sistem za upravljanje poslovnih odnosov (POD_MR_7).

Tvegani kapital smo merili z naslednjimi trditvami:

- naklonjeni smo alternativnim finančnim virom na trgu tvegane kapitala (T_KAP_1),
- imamo dolgoročne vlagatelje tvegane kapitala (T_KAP_2),
- s stanjem na trgu tvegane kapitala v Sloveniji smo zadovoljni (T_KAP_3),
- vlagatelje tvegane kapitala iščemo tudi v tujini (T_KAP_4),
- o tveganem kapitalu podjetja vedo premalo (T_KAP_5).

Proces globalizacije podjetja smo merili z naslednjimi trditvami:

- imamo internacionalno vstopno strategijo (GLOB_1),
- imamo razvite sposobnosti globalnega delovanja (GLOB_2),
- delujemo na tujem trgu in smo odprti za vhodne in izhodne neposredne tuje investicije (GLOB_3),
- na izzive globalizacije se hitro odzivamo/prilagajamo – izvajamo ustrezne spremembe (GLOB_4),
- globalizacija nas je spodbudila k specializaciji (GLOB_5).

Politiko EU za MSP smo merili z naslednjimi trditvami:

- dobro poznamo sheme pomoči, ki jih EU nudi MSP (EU_1),
- zadovoljni smo z ukrepi in aktivnostmi, ki jih EU sprejema za krepitev rasti in razvoja MSP (EU_2),
- v EU je poslovno okolje ugodno za MSP (EU_3),
- seznanjeni smo z okvirnim programom za raziskave in inovacije – HORIZON 2020, ki predvideva okrepljeno vlogo MSP (EU_4),
- seznanjeni smo z novim programom za konkurenčnost MSP – COSME 2014–2020 (EU_5).

Trajnostni razvoj podjetja smo merili z naslednjimi trditvami:

- v podjetju vemo dovolj o trajnostnem razvoju (TR_1),
- naše delovanje temelji na trajnostni rasti, družbeni odgovornosti in sonaravnosti (TR_2),
- naš odnos do uravnoveženega razvoja je eden bistvenih sestavnih delov organizacijske kulture (TR_3),
- okoljevarstvene izzive in zakonodajo izkoriščamo sebi v prid z razvojem novih, bolj zelenih produktov (TR_4),
- ekološke regulative nas omejujejo pri poslovanju (TR_5),
- zaradi ekoloških omejitev želimo preseliti proizvodnjo v druge države, kjer so ekološke zahteve nižje (TR_6),
- trajnostni razvoj jemljemo kot pomembno pot za dolgoročni razvoj podjetja (TR_7).

Opisne statistike vzorca podjetij

V tem poglavju je predstavljena statistična obdelava in analiza podatkov, pridobljenih iz 645-ih izpolnjenih anketnih vprašalnikov, ter interpretacija dobljenih rezultatov.

Podatki o podjetjih

Iz Preglednice 1 je razvidno, da največ podjetij (26,5 %) posluje v predelovalni dejavnosti. Takšen rezultat smo pričakovali, glede na to, da jih je bilo v tej dejavnosti evidentiranih največ, natančneje 1848.

Preglednica 1: Sektor oz. dejavnost podjetij.

Standardna klasifikacija dejavnosti	Frekvenca/ Število pod- jetij (popu- lacija)	Delež v % (populacija)	Frekvenca/ Število pod- jetij (vzorec)	Delež v % (vzorec)
A Kmetijstvo in lov, gozdarstvo, ribištvo	67	1,1	15	2,3
B Rudarstvo	25	0,4	3	0,5
C Predelovalne dejavnosti	1848	29,2	171	26,5
D Oskrba z električno energijo, plinom in paro	31	0,5	6	0,9
E Oskrba z vodo, ravnanje z odpadki in odpadki, saniranje okolja	107	1,7	19	2,9
F Gradbeništvo	922	14,6	123	19,1
G Trgovina, vzdrževanje in popravila mo- tornih vozil	1210	19,1	71	11,0
H Promet in skladiščenje	485	7,7	44	6,8
I Gostinstvo	315	5,0	30	4,7
J Informacijske in komunikacijske dejavnosti	276	4,4	43	6,7
K Finančne in zavarovalniške dejavnosti	77	1,2	10	1,6
L Poslovanje z nepremičninami	70	1,1	8	1,2
M Strokovne, znanstvene in tehnične dejav- nosti	512	8,1	38	5,9
N Druge raznovrstne poslovne dejavnosti	231	3,7	44	6,8
O Dejavnost javne uprave in obrambe, dejav- nost obvezne socialne varnosti	1	0,0(2)	1	0,2
P Izobraževanje	20	0,3	5	0,8
Q Zdravstvo in socialno varstvo	44	0,7	8	1,2
Drugo	82	1,3	6	0,9
Skupaj	6323	100,0	645	100,0

Vir za populacijo: podatkovna baza BIZI na dan 9. 4. 2013.

Preglednica 2 nakazuje, da ima največ podjetij (32,2 %) sedež v osrednjeslovenski statistični regiji. Takšen rezultat smo pričakovali, saj je bilo v tej statistični regiji evidentiranih največ podjetij, natančneje 2159.

Preglednica 2: Statistične regije podjetij.

Statistična regija	Frekvenca (populacija)	Delež v % (populacija)	Frekvenca (vzorec)	Delež v % (vzorec)
Pomurska	282	4,5	31	4,8
Podravska	956	15,1	86	13,3
Koroška	205	3,2	18	2,8
Savinjska	746	11,8	70	10,9
Zasavska	84	1,3	11	1,7
Spodnjeposavska	183	2,9	15	2,3
Jugovzhodna Slovenija	372	5,9	34	5,3
Osrednjeslovenska	2159	34,1	208	32,2
Gorenjska	504	8,0	68	10,5
Notranjsko-kraška	135	2,1	24	3,7
Goriška	320	5,1	37	5,7
Obalno-kraška	377	6,0	43	6,7
Skupaj	6323	100,0	645	100,0

Vir za populacijo: podatkovna baza BIZI na dan 9. 4. 2013.

Iz Preglednice 3 je razvidno, da je večji del podjetij (80,9 %) malih, ostali del (19,1 %) predstavljajo srednje velika podjetja. Rezultat je bil pričakovan, saj je bilo evidentiranih precej več malih kot pa srednje velikih podjetij.

Preglednica 3: Število zaposlenih v podjetjih oz. velikost podjetij.

Število zaposlenih oz. velikost podjetja	Frekvenca (populacija)	Delež v % (populacija)	Frekvenca (vzorec)	Delež v % (vzorec)
Od 10 do 49 (malo podjetje)	5206	82,3	522	80,9
Od 50 do 249 (srednje veliko podjetje)	1117	17,7	123	19,1
Skupaj	6323	100,0	645	100,0

Vir za populacijo: podatkovna baza BIZI na dan 9. 4. 2013.

Preglednica 4 prikazuje, da je največ podjetij starih od 20 do 30 let (32,4 %), sledijo jim podjetja starostnega razreda od 10 do 20 let (27,8 %), podjetja, stara nad 30 let (20,2 %), ter podjetja, stara od 5 do 10 let (12,9 %). Najmanjši delež podjetij (6,8 %) predstavljajo mlajša podjetja starosti do 5 let. V glavnem so sodelovala podjetja z daljšo tradicijo poslovanja (nad 10 let).

Preglednica 4: Starost podjetij.

Starost podjetja	Frekvenca	Delež (%)
Do 5 let	44	6,8
Od 5 do 10 let	83	12,9
Od 10 do 20 let	179	27,8
Od 20 do 30 let	209	32,4
Nad 30 let	130	20,2
Skupaj	645	100,0

Preglednica 5 nakazuje, da ima največ podjetij (85,0 %) status družbe z omejeno odgovornostjo. 9,1 % podjetij je samostojni podjetnik posameznik, 5,6 % jih ima status delniške družbe, najmanj podjetij (0,3 %) pa ima status družbe z neomejeno odgovornostjo. Takšen rezultat smo pričakovali, glede na to, da je imelo največ evidentiranih podjetij, kar 5313, status družbe z omejeno odgovornostjo.

Preglednica 5: Statusna ureditev podjetij.

Status podjetja	Frekvenca (populacija)	Delež v % (populacija)	Frekvenca (vzorec)	Delež v % (vzorec)
Samostojni podjetnik posameznik (s.p.)	647	10,2	59	9,1
Družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.)	5313	84,0	548	85,0
Družba z neomejeno odgovornostjo (d.n.o.)	9	0,1	2	0,3
Delniška družba (d.d.)	325	5,1	36	5,6
Komanditna družba (k.d.)	4	0,1	0	0,0
Glavna podružnica tujega poslovnega subjekta	25	0,4	0	0,0
Skupaj	6323	100,0	645	100,0

Vir za populacijo: podatkovna baza BIZI na dan 9. 4. 2013.

Iz Preglednice 6 je razvidno, da je večina podjetij (83,9 %) v celoti v domači lasti, 8,8 % jih je v celoti v tuji lasti, večinski domači delež je pri 4,7 % podjetij ter večinski tuji delež pri 2,6 % podjetij.

Preglednica 6: Lastniška struktura podjetij.

Lastniška struktura	Frekvenca	Delež (%)
V celoti domače lastništvo (100 %)	541	83,9
Domače lastništvo; večinski domači delež (50–99 %)	30	4,7
Tuje lastništvo; večinski tuji delež (50–99 %)	17	2,6
V celoti tuje lastništvo (100 %)	57	8,8
Skupaj	645	100,0

Podatki o anketirancih

Glede na spol je v raziskavi sodelovalo več moških kot žensk. To je razvidno iz Preglednice 7.

Preglednica 7: Spol anketirancev.

Spol	Frekvenca	Delež (%)
Ženski	266	41,2
Moški	379	58,8
Skupaj	645	100,0

Preglednica 8 nakazuje, da je več kot polovica anketirancev starejših od 40 let, natančneje, 34,4 % jih spada v starostni razred od 40 do 50 let, 30,7 % pa v starostni razred nad 50 let. Sledili so jim anketiranci, starosti od 30 do 40 let (28,5 %). Iz mlajše generacije (od 20 do 30 let) je bilo 6,4 % anketirancev.

Preglednica 8: Starost anketirancev.

Starost anketirancev	Frekvenca	Delež (%)
Od 20 do 30 let	41	6,4
Od 30 do 40 let	184	28,5
Od 40 do 50 let	222	34,4
Nad 50 let	198	30,7
Skupaj	645	100,0

Kot je razvidno iz Preglednice 9, ima 41,2 % anketirancev visokošolsko ali univerzitetno izobrazbo, 25,3 % jih ima srednješolsko izobrazbo, 17,5 % anketirancev višješolsko izobrazbo, 12,6 % jih ima magisterij ali doktorat ter 3,4 % anketirancev poklicno izobrazbo.

Preglednica 9: Zaključna stopnja izobrazbe anketirancev.

Zaključna stopnja izobrazbe	Frekvenca	Delež (%)
Poklicna izobrazba	22	3,4
Srednješolska izobrazba	163	25,3
Višješolska izobrazba	113	17,5
Visokošolska ali univerzitetna izobrazba	266	41,2
Podiplomska izobrazba (magisterij ali doktorat)	81	12,6
Skupaj	645	100,0

Preglednica 10 prikazuje, da ima večina anketirancev od 15 do 25 let (31,3 %) ali od 25 do 35 let (29,0 %) delovne dobe. 23,6 % anketirancev ima od 5 do 15 let delovne dobe, 12,2 % jih ima več kot 35 let delovne dobe, najmanj anketirancev (3,9 %) pa ima do 5 let delovne dobe.

Preglednica 10: Delovna doba anketirancev.

Delovna doba	Frekvenca	Delež (%)
Do 5 let	25	3,9
Od 5 do 15 let	152	23,6
Od 15 do 25 let	202	31,3
Od 25 do 35 let	187	29,0
Nad 35 let	79	12,2
Skupaj	645	100,0

Iz Preglednice 11 je razvidno, da je v raziskavi sodelovalo 375 direktorjev, kar predstavlja več kot polovico anketirancev, 38 izvršnih direktorjev, 70 svetovalcev direktorja in 162 drugih zaposlenih oz. udeležencev podjetij, ki so se opredelili kot administrator (7), član uprave (1), član upravnega odbora (1), direktor prodaje (7), finančni analitik (6), informatik (1), kadrovik (7), komercialist (8), kreativni direktor (1), lastnik (1), poslovni analitik (1), poslovni sekretar ali tajnica (17), pravnik (2), predstavnik za stike z javnostjo (1), produktni vodja (2), projektnant (1), prokurist (22), manager kakovosti (1), računovodja (25), samostojni strokovni sodelavec (1), tehnični direktor (2), vodja (8), vodja kadrovske službe (4), vodja komercialne (7), vodja marketinga (6), vodja nabave (1), vodja oddelka za poslovne zadeve (1), vodja proizvodnje (2), vodja razvoja (1), vodja strokovnih služb (1), vodja zunanje trgovine (1).

Preglednica 11: Funkcija anketirancev v podjetju.

Funkcija	Frekvenca	Delež (%)
Direktor	375	58,1
Izvršni direktor	38	5,9
Svetovalec direktorja	70	10,9
Drugo	162	25,1
Skupaj	645	100,0

Iz rezultatov lahko povzamemo, da so se anketiranci pri podajanju odgovorov oprli na pridobljena in usvojena znanja ter izkušnje iz realnega vsakodnevnega poslovnega in osebnega delovanja. Funkcija anketirancev kaže, da smo uspeli pridobiti odgovore s strani oseb, ki imajo »glavno besedo« v podjetju. To daje raziskavi tudi večjo verodostojnost.

Dejavniki ekonomske uspešnosti poslovanja podjetij

Kot je razvidno iz Preglednice 12, so se prihodki od prodaje v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007⁴ pri 321-ih podjetjih povečali – največ (12,9 %) od 10 do 20 % –, pri 266-ih podjetjih zmanjšali – največ (10,1 %) od 10 do 20 % –, ter pri 58-ih podjetjih ostali dokaj enaki.

Preglednica 12: Prihodki od prodaje podjetij (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007).

Prihodki od prodaje	Frekvenca	Delež (%)
Zmanjšali do 5 %	30	4,7
Zmanjšali od 5 do 10 %	49	7,6
Zmanjšali od 10 do 20 %	65	10,1
Zmanjšali od 20 do 35 %	59	9,1
Zmanjšali od 35 do 50 %	43	6,7
Zmanjšali nad 50 %	20	3,1
Povečali do 5 %	31	4,8
Povečali od 5 do 10 %	61	9,5
Povečali od 10 do 20 %	83	12,9
Povečali od 20 do 35 %	53	8,2
Povečali od 35 do 50 %	34	5,3

4 Podjetja, mlajša od 5-ih let, so se ozirala samo na obdobje 2008–2012.

Prihodki od prodaje	Frekvenca	Delež (%)
Povečali nad 50 %	59	9,1
Ostali dokaj enaki	58	9,0
Skupaj	645	100,0

Preglednica 13 prikazuje, da se je dobiček v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 pri 304 podjetjih zmanjšal – največ (9,6 %) od 10 do 20 % –, pri 258-ih podjetjih povečal – največ (9,1 %) do 5 % –, ter pri 83-ih podjetjih ostal dokaj enak.

Preglednica 13: Dobiček podjetij (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007).

Dobiček	Frekvenca	Delež (%)
Zmanjšal do 5 %	39	6,0
Zmanjšal od 5 do 10 %	57	8,8
Zmanjšal od 10 do 20 %	62	9,6
Zmanjšal od 20 do 35 %	52	8,1
Zmanjšal od 35 do 50 %	41	6,4
Zmanjšal nad 50 %	53	8,2
Povečal do 5 %	59	9,1
Povečal od 5 do 10 %	55	8,5
Povečal od 10 do 20 %	50	7,8
Povečal od 20 do 35 %	35	5,4
Povečal od 35 do 50 %	15	2,3
Povečal nad 50 %	44	6,8
Ostal dokaj enak	83	12,9
Skupaj	645	100,0

Preglednica 14 prikazuje, da se je tržni delež na domačem trgu v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 pri 248-ih podjetjih povečal – največ (10,5 %) do 5 % –, pri 223-ih podjetjih zmanjšal – največ (8,1 %) od 10 do 20 % –, ter pri 174-ih podjetjih ostal dokaj enak.

Preglednica 14: Tržni delež podjetij na domačem trgu (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007).

Tržni delež na domačem trgu	Frekvenca	Delež (%)
Zmanjšal do 5 %	38	5,9
Zmanjšal od 5 do 10 %	48	7,4
Zmanjšal od 10 do 20 %	52	8,1
Zmanjšal od 20 do 35 %	38	5,9
Zmanjšal od 35 do 50 %	25	3,9
Zmanjšal nad 50 %	22	3,4
Povečal do 5 %	68	10,5
Povečal od 5 do 10 %	58	9,0
Povečal od 10 do 20 %	51	7,9
Povečal od 20 do 35 %	28	4,3
Povečal od 35 do 50 %	16	2,5
Povečal nad 50 %	27	4,2
Ostal dokaj enak	174	27,0
Skupaj	645	100,0

Iz Preglednice 15 je razvidno, da se je tržni delež na tujem trgu v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 pri 216-ih podjetjih povečal – največ (8,8 %) do 5 % –, pri 74-ih podjetjih zmanjšal – največ (po 2,5 %) od 5 do 10 % kot tudi od 10 do 20 % –, ter pri 60-ih podjetjih ostal dokaj enak. 295 podjetij pa ne posluje na tujem trgu.

Preglednica 15: Tržni delež podjetij na tujem trgu (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007).

Tržni delež na tujem trgu	Frekvenca	Delež (%)
Zmanjšal do 5 %	13	2,0
Zmanjšal od 5 do 10 %	16	2,5
Zmanjšal od 10 do 20 %	16	2,5
Zmanjšal od 20 do 35 %	13	2,0
Zmanjšal od 35 do 50 %	6	0,9
Zmanjšal nad 50 %	10	1,6
Povečal do 5 %	57	8,8

Tržni delež na tujem trgu	Frekvenca	Delež (%)
Povečal od 5 do 10 %	38	5,9
Povečal od 10 do 20 %	34	5,3
Povečal od 20 do 35 %	35	5,4
Povečal od 35 do 50 %	11	1,7
Povečal nad 50 %	41	6,4
Ostal dokaj enak	60	9,3
Ne poslujemo na tujem trgu	295	45,7
Skupaj	645	100,0

Preglednica 16 nakazuje, da se je delež izvoza v celotni prodaji v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 pri 210-ih podjetjih povečal – največ (6,8 %) od 20 do 35 % –, pri 76-ih podjetjih zmanjšal – največ (2,8 %) od 5 do 10 % –, ter pri 64-ih podjetjih ostal dokaj enak. 295 podjetij pa ne izvažajo.

Preglednica 16: Delež izvoza v celotni prodaji podjetij (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007).

Delež izvoza v celotni prodaji	Frekvenca	Delež (%)
Zmanjšal do 5 %	17	2,6
Zmanjšal od 5 do 10 %	18	2,8
Zmanjšal od 10 do 20 %	9	1,4
Zmanjšal od 20 do 35 %	15	2,3
Zmanjšal od 35 do 50 %	8	1,2
Zmanjšal nad 50 %	9	1,4
Povečal do 5 %	39	6,0
Povečal od 5 do 10 %	30	4,7
Povečal od 10 do 20 %	43	6,7
Povečal od 20 do 35 %	44	6,8
Povečal od 35 do 50 %	12	1,9
Povečal nad 50 %	42	6,5
Ostal dokaj enak	64	9,9
Ne izvažamo	295	45,7
Skupaj	645	100,0

Iz Preglednice 17 je razvidno, da se je produktivnost dela v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 pri 42,8 % podjetij izboljšala, pri 37,1 % podjetij ostala dokaj enaka in pri 20,2 % podjetij poslabšala.

Preglednica 17: Produktivnost dela v podjetjih (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007).

Produktivnost dela	Frekvenca	Delež (%)
Poslabšala	130	20,2
Izboljšala	276	42,8
Ostala dokaj enaka	239	37,1
Skupaj	645	100,0

Iz rezultatov lahko povzamemo, da so razlike med zmanjšanimi in povečanimi prihodki od prodaje, dobičkom in tržnim deležem na domačem trgu v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 zelo majhne, pri nekaterih podjetjih so prihodki ostali celo dokaj enaki, tako da o posebnem povečanju ali zmanjšanju prihodkov od prodaje, dobička in tržnega deleža na domačem trgu v preučevanem obdobju ne moremo govoriti. Dejstvo pa je, da se je tržni delež na tujem trgu in delež izvoza v celotni prodaji v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 pri večini podjetij, z izločitvijo 295-ih, ki ne poslujejo na tujem trgu oz. ne izvažajo, povečal, kar nakazuje na dober odziv podjetij v času krize. Podjetja se očitno zavedajo, da je širitev oz. povečanje obsega poslovanja na tujem trgu pomemben dejavnik njihovega preživetja, rasti in obstoja. Na produktivnost dela nanašajoči se rezultati nakazujejo, da podjetja s svojim načinom delovanja kljub krizi izboljšujejo produktivnost dela oz. jo ohranjajo na enakem nivoju kot pred krizo.

Dejavniki kakovosti makroekonomskega okolja

Kot je razvidno iz Preglednice 18, se je plačilna sposobnost v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 pri 44,2 % podjetij poslabšala, pri 42,0 % podjetij ostala dokaj enaka in pri 13,8 % podjetij izboljšala.

Preglednica 18: Plačilna sposobnost podjetij (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007).

Plačilna sposobnost	Frekvenca	Delež (%)
Poslabšala	285	44,2
Izboljšala	89	13,8
Ostala dokaj enaka	271	42,0
Skupaj	645	100,0

Preglednica 19 nakazuje, da so se skupni stroški dela v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 pri 418-ih podjetjih, kar predstavlja več kot polovico, povečali – največ (18,6 %) od 5 do 10 % –, pri 143-ih podjetjih zmanjšali – največ (6,8 %) od 5 do 10 % –, ter pri 84-ih podjetjih ostali dokaj enaki.

Preglednica 19: Skupni stroški dela v podjetjih (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007).

Skupni stroški dela	Frekvenca	Delež (%)
Zmanjšali do 5 %	39	6,0
Zmanjšali od 5 do 10 %	44	6,8
Zmanjšali od 10 do 20 %	24	3,7
Zmanjšali od 20 do 35 %	25	3,9
Zmanjšali od 35 do 50 %	6	0,9
Zmanjšali nad 50 %	5	0,8
Povečali do 5 %	72	11,2
Povečali od 5 do 10 %	120	18,6
Povečali od 10 do 20 %	110	17,1
Povečali od 20 do 35 %	66	10,2
Povečali od 35 do 50 %	20	3,1
Povečali nad 50 %	30	4,7
Ostali dokaj enaki	84	13,0
Skupaj	645	100,0

Preglednica 20 prikazuje, da več kot polovica sodelujočih podjetij, natančneje 358, ne uveljavlja davčnih olajšav, tako da morajo plačati celoten davek na dobiček. 26 podjetij je, pod »drugo«, navedlo, da poslujejo z iz-

gubo, tako da davek na dobiček ne obremenjuje finančnega poslovanja. Ostala podjetja pa uveljavljajo davčne olajšave. Pri tem naj omenimo, da so podjetja lahko označila več možnih odgovorov. Kot je razvidno iz preglednice, 29,6 % podjetij uveljavlja davčno olajšavo za investiranje v opremo in neopredmetena sredstva, 15,2 % jih uveljavlja davčno olajšavo za vlaganja v raziskave in razvoj, 12,2 % jih uveljavlja davčno olajšavo za zaposlovanje invalidov, 10,1 % jih uveljavlja davčno olajšavo za donacije, 5,9 % pa za zaposlovanje.

Preglednica 20: Davek na dobiček.

Davek na dobiček	Frekvenca	Delež (%)
Obremenjuje finančno poslovanje podjetja (ne uveljavljamo davčnih olajšav)	358	55,5
Obremenjuje finančno poslovanje podjetja, vendar uveljavljamo davčno olajšavo za vlaganja v raziskave in razvoj	98	15,2
Obremenjuje finančno poslovanje podjetja, vendar uveljavljamo davčno olajšavo za investiranje v opremo in neopredmetena sredstva	191	29,6
Obremenjuje finančno poslovanje podjetja, vendar uveljavljamo davčno olajšavo za zaposlovanje	38	5,9
Obremenjuje finančno poslovanje podjetja, vendar uveljavljamo davčno olajšavo za zaposlovanje invalidov	79	12,2
Obremenjuje finančno poslovanje podjetja, vendar uveljavljamo davčno olajšavo za donacije	65	10,1
Drugo	26	4,0

V nadaljevanju so anketiranci na postavljene trditve lahko odgovarjali z izbiro ene izmed petih ponujenih možnosti oz. ocen (od 1 – sploh se ne strinjam do 5 – se povsem strinjam).

Iz Preglednice 21 je razvidno, da so anketiranci v povprečju dodelili najvišjo oceno (4,01) trditvi, da administrativni postopki ovirajo delovanje podjetja, najnižjo povprečno oceno (2,15) pa trditvi, da razmišljajo o selitvi podjetja v davčno prijaznejšo državo. Relativno visoko oceno so anketiranci v povprečju podali tudi pri ostalih treh trditvah. Standardni odkloni trditev se gibljejo od 0,929 do 1,304. Za vsako trditev smo prikazali še koeficient asimetričnosti in sploščenosti. Koeficienti asimetričnosti so pri večini trditev manjši od nič oz. negativni, kar nakazuje na asimetrijo v levo oz. negativno asimetrično porazdelitev. Izjema je le ena trditev s koeficientom asimetričnosti 0,815, kar nakazuje na asimetrijo v desno oz. pozitivno asimetrično porazdelitev. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve, razen ene, z relativno visoko oceno. Tudi koeficienti sploščenosti so pri večini trditev manjši od nič, posledično so trditve sploščeno porazdeljene. Izjema je le trditev s koeficientom sploščenosti 0,053, kar pomeni, da ima koničasto porazdelitev. To potrjujejo tudi stan-

dardni odkloni trditev, kajti večja kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev sploščena, in obratno.

Preglednica 21: DDV, selitev podjetja v davčno prijaznejšo državo, krediti, naročila, administrativni postopki.

Trditev	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
DDV obremenjuje poslovanje podjetja.	3,37	1,140	-0,338	-0,702
Razmišljamo o selitvi podjetja v davčno prijaznejšo državo.	2,15	1,201	0,815	-0,321
Soočamo se s težavo pridobivanja ugodnih kreditov.	3,58	1,304	-0,540	-0,895
Soočamo se s pomanjkanjem naročil.	3,37	1,190	-0,340	-0,821
Administrativni postopki ovirajo delovanje podjetja.	4,01	0,929	-0,764	0,053

70

Iz rezultatov lahko povzamemo, da dejavniki makroekonomskega okolja, kot so plačilna sposobnost, davki (davek na dobiček in DDV), krediti, naročila in administrativni postopki, ne nakazujejo ravno kakovostnega makroekonomskega okolja. Pri večini podjetij se je namreč plačilna sposobnost v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 poslabšala oz. ostala dokaj enaka, večji del se jih sooča s težavo pridobivanja ugodnih kreditov, s pomanjkanjem naročil in z administrativnimi ovirami. Poslovanje podjetij dodatno obremenjujejo še davki, čeprav bi pri tem lahko podjetja bolje izkoristila davčne olajšave, ki so jim na razpolago. Kljub temu pa večina podjetij ne razmišlja o selitvi v davčno prijaznejšo državo. Pri več kot polovici podjetij so se skupni stroški dela v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 povečali. Slednje lahko interpretiramo na dva načina. Prvič, da podjetja kljub krizi poslujejo relativno dobro (slednje je mogoče sklepati tudi na osnovi rezultatov iz prejšnjega poglavja) in posledično zaposlujejo nove kadre oz. povečujejo prejemke zaposlenih, in drugič, da so se v času krize povečali prispevki za socialno varnost zaposlenih, koncesijska dajatev za študentsko delo ipd., kar je posledično povečalo skupne stroške dela v podjetjih.

Dejavniki kakovosti sektorskega okolja

Iz Preglednice 22 je razvidno, da ima največ podjetij (43,1 %) več kot 10 konkurentov na domačem trgu glavnega proizvoda, 28,4 % jih ima od 2 do 5 konkurentov, 18,1 % podjetij pa ima od 5 do 10 konkurentov. Dominantnih podjetij je 10,4 %.

Preglednica 22: Število konkurentov na domačem trgu glavnega proizvoda podjetja.

Število konkurentov na domačem trgu glavnega proizvoda	Frekvenca	Delež (%)
Smo dominantno podjetje	67	10,4
Od 2 do 5 konkurentov	183	28,4
Od 5 do 10 konkurentov	117	18,1
Več kot 10 konkurentov	278	43,1
Skupaj	645	100,0

Preglednica 23 prikazuje, da se je število konkurentov na domačem trgu glavnega proizvoda podjetja v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 pri 43,7 % podjetjih povečalo, pri 26,7 % podjetjih ostalo enako in pri 21,6 % podjetjih zmanjšalo. 8,1 % jih je dominantnih.

Preglednica 23: Konkurenca na domačem trgu glavnega proizvoda podjetja (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007).

Število konkurentov na domačem trgu glavnega proizvoda (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007)	Frekvenca	Delež (%)
Smo dominantno podjetje	52	8,1
Zmanjšalo	139	21,6
Povečalo	282	43,7
Ostalo enako	172	26,7
Skupaj	645	100,0

Preglednica 24 prikazuje, da se po vstopu novih konkurentov na domači trg glavnega proizvoda podjetja njegova cena pri skoraj enakemu deležu podjetij zmerno zniža (36,9 %) oz. ostane enaka (36,6 %), pri 19,4 % podjetjih pa znatno zniža. 5,1 % podjetij je pod drugo dodala: ceno se zviša (1), ceno se prilagodi ceni konkurenta (1), ceno se regulira glede na to, kdo je nov konkurent (3), ni vstopa novih konkurentov (6), ni konkurentov (6), brez komentarja (16).

Preglednica 24: Cena glavnega proizvoda podjetja na domačem trgu po vstopu novih konkurentov.

Cena glavnega proizvoda podjetja na domačem trgu po vstopu novih konkurentov	Frekvenca	Delež (%)
Zmerno zniža	238	36,9
Znatno zniža	125	19,4
Ostane enaka	249	36,6
Drugo	33	5,1
Skupaj	645	100,0

V nadaljevanju so anketiranci na postavljene trditve lahko odgovarjali z izbiro ene izmed petih ponujenih ocen (od 1 – sploh se ne strinjam do 5 – se povsem strinjam).

Kot je razvidno iz Preglednice 25, so anketiranci v povprečju dodelili najvišjo oceno (3,54) trditvi, da je domači trg za podjetje premajhen, najnižjo povprečno oceno (2,62) pa trditvi, da panožni sindikati vplivajo na delovanje podjetja. Relativno visoko oceno so anketiranci v povprečju podali tudi pri ostalih treh trditvah. Standardni odkloni trditev se gibljejo od 0,999 do 1,185. Za vsako trditev smo prikazali še koeficient asimetričnosti in sploščenosti. Koeficienti asimetričnosti so pri večini trditev manjši od nič oz. negativni, kar nakazuje na asimetrijo v levo oz. negativno asimetrično porazdelitev. Izjema je le ena trditev s koeficientom asimetričnosti 0,284, kar nakazuje na asimetrijo v desno oz. pozitivno asimetrično porazdelitev. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve, razen ene, z relativno visoko oceno. Koeficienti sploščenosti pa so pri vseh trditvah manjši od nič, kar pomeni, da imajo trditve sploščeno porazdelitev. To potrjujejo tudi standardni odkloni trditev, kajti večja kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev sploščena.

Preglednica 25: Kartelna dogovarjanja, domači trg, kapitalaska intenzivnost sektorja, delovna sila, panožni sindikati.

Trditev	Povprečna vrednost (1–5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Soočamo se s kartelnimi dogovarjanji oz. z neelojalno konkurenco.	3,36	1,151	-0,364	-0,657
Domači trg je za podjetje premajhen.	3,54	1,176	-0,364	-0,907
Za sektor, v katerem posluje podjetje, je značilna visoka kapitalaska intenzivnost.	3,07	0,999	-0,087	-0,379
Primanjkuje nam ustrezne delovne sile.	2,96	1,185	-0,049	-1,037
Panožni sindikati vplivajo na delovanje podjetja.	2,62	1,153	0,284	-0,686

Preglednica 26 prikazuje, da več kot polovica podjetij (61,7 %) standarda ISO 14001 ali sheme EMAS ne uvaja. 18,8 % jih uvedbo standarda ali sheme načrtuje, pri 5,6 % podjetij sta v fazi uvajanja, 14,0 % podjetij pa ju že imajo.

Preglednica 26: Okoljski standardi – ISO 14001/EMAS.

Okoljski standardi – ISO 14001/ EMAS	Frekvenca	Delež (%)
Ne uvajamo	398	61,7
Načrtujemo uvedbo	121	18,8
V fazi uvajanja	36	5,6
Že imamo	90	14,0
Skupaj	645	100,0

Iz rezultatov lahko povzamemo, da dejavniki sektorskega okolja, kot so kartelna dogovarjanja oz. nelojalna konkurenca, domači trg, kapitalska intenzivnost sektorja, delovna sila in okoljski standardi, ne nakazujejo ravno kakovostnega sektorskega okolja. Večji del podjetij se namreč sooča s kartelnimi dogovarjanji oz. z nelojalno konkurenco, domači trg jim je premajhen (slednje se sklada z rezultati, nanašajočimi se na povečan tržni delež na tujem trgu, in s povečanim deležem izvoza v celotni prodaji), sektor, v katerem poslujejo, označujejo za visoko kapitalsko intenzivnega, skoraj 62 % pa jih ne stremi k odgovornemu okoljskemu delovanju oz. ne uvaja okoljskega standarda ISO 14001 ali sheme EMAS. Kakovost sektorskega okolja izboljšuje prisotnost konkurentov na trgu, saj s tem podjetja zagotavljajo boljšo kakovost proizvodov po ugodnih cenah. Iz rezultatov je razvidno, da je na domačem trgu glavnega proizvoda podjetij veliko konkurentov (večji del jih ima več kot 10 konkurentov), njihovo število se je v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 pri večjem delu podjetij celo povečalo in posledično se je cena glavnega proizvoda (na domačem trgu) pri več kot polovici podjetij znižala. Razvidno je tudi, da večjemu delu podjetij ne primanjkuje ustrezne delovne sile ter da izključujejo vpliv panožnih sindikatov na njihovo delovanje.

Vodstvena ocena

V tem poglavju predstavljamo rezultate vodstvene ocene v smislu potencialnih vplivnih dejavnikov na konkurenčnost podjetja.

Tudi v tem delu anketnega vprašalnika so anketiranci na postavljene trditve lahko odgovarjali z izbiro ene izmed petih ponujenih ocen (od 1 – sploh se ne strinjam do 5 – se povsem strinjam).

Pri tem naj omenimo, da smo povprečja spremenljivk – potencialnih vplivnih dejavnikov na konkurenčnost podjetja – dobili tako, da smo sešteli povprečne vrednosti vseh trditev in jih delili s številom trditev.

V okviru procesa trženja (Preglednica 27) so anketiranci v povprečju dodelili najvišjo oceno (4,02) neprestanemu iskanju novih tržnih priložnosti, kar lahko opredelimo kot dobro osnovo za dolgoročni obstoj podjetij. Najnižjo povprečno oceno (3,50) so anketiranci podali pri trditvi o preizkušanju potencialnih odzivov na prihodnje tržne trende, kar lahko razumemo tako, da se podjetja na to ne osredotočajo, ampak tržne trende poskušajo izkoristiti, ko se pojavijo. Standardni odkloni trditev se gibljejo od 0,735 do 0,969. Za vsako trditev smo prikazali še koeficient asimetričnosti in sploščenosti. Koeficienti asimetričnosti so pri vseh trditvah manjši od nič oz. negativni, kar nakazuje na asimetrijo v levo oz. negativno asimetrično porazdelitev. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve z relativno visoko oceno. Koeficienti sploščenosti so pri večini trditev večji od nič, posledično so trditve koničasto porazdeljene. Izjema je le trditev s koeficientom sploščenosti -0,166, kar pomeni, da ima sploščeno porazdelitev. To potrjujejo tudi standardni odkloni trditev, kajti manjša kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev koničasta, in obratno.

Preglednica 27: Izidi ocene procesa trženja.

Proces trženja	Povprečna vrednost (1–5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Trženjski cilji so skladni s cilji podjetja.	3,83	0,735	-0,895	1,774
Imamo jasno opredeljen/-e tržni/-e segment/-e (skupina/-e kupcev, ki imajo skupne značilnosti).	3,92	0,749	-0,939	1,812
Imamo razvit ustrezen trženjski splet (sestavljeno iz izdelka/storitve, cene, tržnih poti in tržnega komuniciranja).	3,68	0,832	-0,533	0,189
Redno nadziramo uspešnost trženja.	3,72	0,909	-0,691	0,145
Veliko časa in truda vlagamo v načrtovanje in izvajanje trženjskih aktivnosti.	3,54	0,969	-0,529	-0,166
Neprestano iščemo nove tržne priložnosti.	4,02	0,867	-0,948	1,062
Preizkušamo potencialne odzive na prihodnje tržne trende.	3,50	0,935	-0,520	0,022
Skrbimo za optimizacijo sredstev, namenjenih trženju.	3,79	0,874	-0,828	0,870

Proces trženja	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Povprečje procesa trženja	3,75			

V okviru procesa inoviranja (Preglednica 28) so anketiranci v povprečju dodelili najvišjo oceno (3,52) trditvi, da je inoviranje določeno kot zaveza na ravni celotnega podjetja, da ni samo domena raziskav in razvoja. To odraža zavedanje podjetij, da so vsi zaposleni pomemben del temeljnega poslovnega procesa, kar proces inoviranja dejansko predstavlja. Najnižjo povprečno oceno (2,79) so anketiranci podali pri trditvi, da intelektualno lastnino, ki izhaja iz procesa inoviranja, vedno zaščitijo. Slednje nakazuje, da se podjetja, verjetno zaradi dragih in dolgotrajnih postopkov zaščite intelektualne lastnine, raje odločajo za takojšen prodor na tržišče. Standardni odkloni trditev se gibljejo od 0,899 do 1,028. Koeficienti asimetričnosti so pri večini trditev negativni, kar kaže na negativno asimetrično porazdelitev. Razen pri trditvi, da intelektualno lastnino, ki izhaja iz procesa inoviranja, vedno zaščitijo, je koeficient asimetričnosti večji od nič oz. pozitiven (0,080), kar nakazuje na asimetrijo v desno oz. pozitivno asimetrično porazdelitev. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve, razen ene, z relativno visoko oceno. Večina trditev ima sploščno porazdelitev (koeficienti sploščenosti so manjši od nič), razen pri dveh trditvah, s koeficientom sploščenosti 0,104 in 0,011, kjer je koničasta porazdelitev. To potrjujejo tudi standardni odkloni trditev, kajti večja kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev sploščena, in obratno.

Preglednica 28: Izidi ocene procesa inoviranja.

Proces inoviranja	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Imamo jasno opredeljeno strategijo inoviranja.	3,48	0,899	-0,498	0,104
Inoviranje je določeno kot zaveza na ravni celotnega podjetja, ni samo domena raziskav in razvoja.	3,52	0,925	-0,455	0,011
Zaposlenim v podjetju nudimo izobraževanja s področja inoviranja in kreativnega razmišljanja.	3,35	1,016	-0,503	-0,280
Imamo vzpostavljen sistem nagrajevanja oz. motiviranja zaposlenih za inovativno delovanje.	3,41	1,009	-0,392	-0,424
Uporabljamo koncept odprtega inoviranja.	3,18	0,964	-0,287	-0,203

Proces inoviranja	Povprečna vrednost (1–5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Intelektualno lastnino, ki izhaja iz procesa inoviranja, vedno zaščitimo.	2,79	1,028	0,080	-0,416
Odločitve v zvezi z načrtovanjem inoviranja sprejema samo vodstvo podjetja.	3,29	0,996	-0,328	-0,340
Imamo vzpostavljen sistem spremljanja inovacijske uspešnosti.	2,93	0,998	-0,079	-0,345
Povprečje procesa inoviranja	3,24			

V okviru človeškega kapitala (Preglednica 29) so anketiranci v povprečju namenili najvišjo oceno (3,95) spodbujanju zaposlenih, da novo znanje uporabijo v praksi, kar nakazuje, da zaposleni v podjetjih dobijo možnosti, da se s pridobljenim znanjem izkažejo in tako neposredno soustvarjajo uspeh podjetja. Najnižjo povprečno oceno (3,19) so anketiranci podali pri trditvi, da imajo vzpostavljen management človeškega kapitala, kar vključuje njegovo načrtovanje, organiziranje, vodenje in nadzorovanje. Slednje nakazuje, da podjetja managementu človeškega kapitala ne posvečajo zadostne pozornosti oz. se premalo zavedajo, da prav management človeškega kapitala zagotavlja pogoje, da lahko človeški kapital ustvarja večjo dodano vrednost (Mihalič 2006, 53). Standardni odkloni trditvev se gibljejo od 0,804 do 0,981. Koeficienti asimetričnosti so pri vseh trditvah manjši od nič, kar nakazuje na asimetrijo v levo. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve z relativno visoko oceno. Koeficienti sploščenosti so pri večini trditvev večji od nič, posledično so trditve koničasto porazdeljene. Izjema je le trditev s koeficientom sploščenosti -0,351, kar pomeni, da ima sploščeno porazdelitev. To potrjujejo tudi standardni odkloni trditvev, kajti manjša kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev koničasta, in obratno.

Preglednica 29: Izidi ocene človeškega kapitala.

Človeški kapital	Povprečna vrednost (1–5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Imamo vzpostavljen management človeškega kapitala, kar vključuje njegovo načrtovanje, organiziranje, vodenje in nadzorovanje.	3,19	0,981	-0,442	-0,351
Povezujemo strategijo podjetja s človeškim kapitalom.	3,45	0,932	-0,766	0,321
Zagotavljamo redna strokovna usposabljanja zaposlenih v podjetju.	3,73	0,909	-0,961	1,037
Zaposlene spodbujamo, da novo znanje uporabijo v praksi.	3,95	0,804	-1,101	2,230

Človeški kapital	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Spodbujamo pridobivanje veščin za vodenje in upravljanje.	3,62	0,907	-0,775	0,567
Imamo vzpostavljen sistem nagrajevanja kompetenc zaposlenih.	3,46	0,980	-0,727	0,148
Kultura v podjetju spodbuja širjenje in izmenjavo znanj in izkušenj.	3,79	0,861	-0,966	1,385
Vlaganja v človeški kapital ne obravnavamo kot strošek, ampak kot investicijo, ki lahko ustvarja vrednost podjetja.	3,82	0,946	-0,918	0,856
Povprečje človeškega kapitala	3,63			

Pri oceni odgovornosti managementa (Preglednica 30) so anketiranci v povprečju dodelili najvišjo oceno (4,14) trditvi, da vodstvo upošteva mnenja in predloge zaposlenih, najnižjo povprečno oceno (3,77) pa trditvi, da vodstvo vključuje zaposlene v proces odločanja. Iz tega lahko razberemo, da se vodstvo podjetij zaveda pozitivnega predznaka skupnega, složnega delovanja in razmišljanja. Kljub temu pa ne izkorišča v zadostni meri zmožnosti in zmogljivosti zaposlenih v smislu njihovega vključevanja v proces odločanja. Standardni odkloni trditve se gibljejo od 0,678 do 0,848. Koefficienti asimetričnosti so pri vseh trditvah manjši od nič, kar nakazuje na asimetrijo v levo. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve z relativno visoko oceno. Koefficienti sploščenosti pa so pri vseh trditvah večji od nič, kar pomeni, da imajo trditve koničasto porazdelitev. To potrjujejo tudi standardni odkloni trditve, kajti manjša kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev koničasta.

Preglednica 30: Izidi ocene odgovornosti managementa.

Odgovornost managementa	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Cilji in strategija za njihovo doseganje so jasno določeni s strani managementa/vodstva podjetja.	3,89	0,794	-0,952	1,641
Vodstvo jasno določi odgovornosti zaposlenih v podjetju.	3,99	0,695	-0,825	1,943
Vodstvo usmerja dejavnosti zaposlenih v podjetju in nadzira njihovo učinkovitost in uspešnost.	4,01	0,678	-0,701	1,625
Vodstvo uvaja spremembe v podjetju glede na zahteve okolja, v katerem posluje.	4,04	0,708	-0,773	1,646
Vodstvo zagotavlja pravilne, točne in razumljive informacije oz. sporočila.	3,87	0,746	-0,836	1,641
Vodstvo spodbuja timsko sodelovanje.	4,08	0,762	-0,976	1,864

Odgovornost managementa	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Vodstvo upošteva mnenja in predloge zaposlenih.	4,14	0,703	-0,843	2,005
Vodstvo vključuje zaposlene v proces odločanja.	3,77	0,848	-0,723	0,783
Povprečje odgovornosti managementa	3,97			

V okviru razvitosti organizacijskega in informacijskega sistema (Preglednica 31) so anketiranci v povprečju ocenili z najvišjo oceno (4,02) trditev, da so funkcije v podjetju jasno definirane, kar nakazuje na jasno opredeljeno prečno dimenzijo členjenosti oz. strukture podjetij. Z najnižjo povprečno oceno (3,72) so anketiranci ocenili trditev, da je informacijski sistem dinamičen in prilagodljiv spremembam v procesih podjetja in spremembam v okolju. To odraža, da podjetja premalo vlagajo v posodobitve informacijskega sistema, ki je v današnji informacijski družbi eden izmed pogojev uspešnega in učinkovitega poslovanja. Standardni odkloni trditve se gibljejo od 0,691 do 0,865. Koeficienti asimetričnosti so pri vseh trditvah manjši od nič, kar nakazuje na asimetrijo v levo. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve z relativno visoko oceno. Koeficienti sploščenosti pa so pri vseh trditvah večji od nič, kar pomeni, da imajo trditve koničasto porazdelitev. To potrjujejo tudi standardni odkloni trditve, kajti manjša kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev koničasta.

Preglednica 31: Izidi ocene razvitosti organizacijskega in informacijskega sistema.

Razvitost organizacijskega in informacijskega sistema	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Organizacijska struktura je močno povezana s poslovnimi procesi v podjetju.	3,95	0,746	-0,667	0,980
Funkcije v podjetju so jasno definirane.	4,02	0,691	-0,699	1,463
Imamo jasno opredeljena pravila, usmeritve in načine delovanja, ki veljajo za vse zaposlene v podjetju.	3,93	0,721	-0,716	1,318
Spodbujamo složno in sinergično sodelovanje zaposlenih.	4,01	0,741	-0,892	1,746
Informacijski sistem dobro podpira poslovne procese v podjetju.	3,83	0,825	-0,731	0,897
Informacijski sistem je dinamičen in prilagodljiv spremembam v procesih podjetja in spremembam v okolju podjetja.	3,72	0,851	-0,592	0,539
Informacijski sistem povečuje učinkovitost zaposlenih.	3,78	0,832	-0,777	0,925

Razvitost organizacijskega in informacijskega sistema	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Informacijski sistem povezuje dele podjetja (npr. oddelke, poslovne enote ipd.) v celovit sistem.	3,78	0,865	-0,702	0,570
Povprečje razvitosti organizacijskega in informacijskega sistema	3,88			

Pri oceni stroškovne učinkovitosti podjetja (Preglednica 32) so anketiranci v povprečju dodelili najvišjo oceno (3,78) trditvi, da po potrebi dosledno izvajajo racionalizacijo poslovanja, najnižjo povprečno oceno (3,28) pa trditvi o vzpostavljenem stroškovnem inženiringu oz. sistemu stroškovnega upravljanja. Iz tega lahko razberemo, da podjetja obvladujejo stroške poslovanja, vendar s premajhnim poudarkom na posameznih korakih oz. ukrepih, kot so ocenjevanje, načrtovanje, nadziranje in preučevanje stroškov. Standardni odkloni trditvev se gibljejo od 0,817 do 1,035. Koeficienti asimetričnosti so pri vseh trditvah negativni, kar nakazuje na negativno asimetrično porazdelitev. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve z relativno visoko oceno. Koeficienti sploščenosti so pri treh trditvah večji od nič (0,347; 0,427; 1,117), kar kaže na koničasto porazdelitev, pri dveh trditvah pa so koeficienti sploščenosti manjši od nič (-0,060; -0,350), posledično sta trditvi sploščeno porazdeljeni. To potrjujejo tudi standardni odkloni trditvev, kajti manjša kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev koničasta, in obratno.

Preglednica 32: Izidi ocene stroškovne učinkovitosti podjetja.

Stroškovna učinkovitost podjetja	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
V podjetju imamo vzpostavljen stroškovni inženiring oz. sistem stroškovnega upravljanja.	3,28	1,035	-0,472	-0,350
Imamo urejene procese in način dela, ki omogočajo zajem in formiranje potrebnih podatkov za predkalkulacije, spremljanje stroškov in pokalkulacije.	3,55	0,960	-0,790	0,347
Zaposleni so stroškovno ozaveščeni.	3,57	0,896	-0,674	0,427
Postopke smo v podjetju standardizirali.	3,36	0,962	-0,508	-0,060
Po potrebi dosledno izvajamo racionalizacijo poslovanja.	3,78	0,817	-0,837	1,117
Povprečje stroškovne učinkovitosti podjetja	3,51			

V okviru podjetniških mrež (Preglednica 33) so anketiranci v povprečju namenili najvišjo oceno (4,33) trditvi, da dobre poslovne odnose gradi-

jo na zaupanju in spoštovanju, kar lahko razumemo kot dobro osnovo za dolgoročna partnerstva. Najnižjo povprečno oceno (3,05) so anketiranci namenili trditvi, da vključevanje v podjetniške mreže obravnavajo kot pogoj za preživetje in rast podjetja. Slednje nakazuje, da podjetja vključevanja v podjetniške mreže ne razumejo kot nepogrešljiv element njihovega obstoja. Pričakovalo bi se, da podjetja, še posebej v času krize, to obravnavajo kot prednostno nalogo, ki jim bo zagotovila dolgoročno poslovno uspešnost. Standardni odkloni trditvev se gibljejo od 0,664 do 0,991. Koeficienti asimetričnosti so pri vseh trditvah negativni, kar nakazuje na negativno asimetrično porazdelitev. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve z relativno visoko oceno. Koeficienti sploščenosti so pri štirih trditvah večji od nič (0,094; 0,770; 1,076; 1,215), kar kaže na koničasto porazdelitev, pri treh trditvah pa so koeficienti sploščenosti manjši od nič (-0,039; -0,413; -0,417), posledično so trditve sploščeno porazdeljene. To potrjujejo tudi standardni odkloni trditvev, kajti manjša kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev koničasta, in obratno.

Preglednica 33: Izidi ocene podjetniških mrež.

Podjetniške mreže	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Skrbno načrtujemo vstop v podjetniške mreže.	3,09	0,975	-0,227	-0,413
Vključenost v podjetniške mreže obravnavamo kot pogoj za preživetje in rast podjetja.	3,05	0,991	-0,192	-0,417
Naklonjeni smo strateškemu zavezištvu oz. partnerstvu.	3,44	0,957	-0,552	0,094
Pretehtamo koristi, stroške in tveganja, ki jih prinašajo strateška zavezištva.	3,62	0,903	-0,766	0,770
Gradimo na dolgoročnih partnerskih odnosih s svojimi poslovnimi partnerji.	4,22	0,718	-0,842	1,215
Dobre poslovne odnose gradimo na zaupanju in spoštovanju.	4,33	0,664	-0,816	1,076
Imamo vzpostavljen sistem za upravljanje poslovnih odnosov.	3,49	0,932	-0,390	-0,039
Povprečje podjetniških mrež	3,61			

V okviru tveganega kapitala (Preglednica 34) je najvišja povprečna ocena (3,32) namenjena trditvi, da podjetja vedo premalo o tveganem kapitalu. Najnižjo povprečno oceno (2,00) so anketiranci namenili trditvi, da imajo dolgoročne vlagatelje tveganega kapitala. Slednje poleg ostalih v povprečju nizko ocenjenih trditvev nakazuje, da tvegani kapital podjetjem ne predstavlja pomembnega vira finančnih sredstev oz. da se podjetja v večji meri

odločajo za dolžniške vire financiranja (predsvem za bančne kredite), kar potrjujejo tudi podatki UMAR (2013b, 50). Standardni odkloni trditvev se gibljejo od 0,886 do 1,132. Večina koeficientov asimetričnosti je pozitivnih, kar nakazuje na pozitivno asimetrično porazdelitev. Izjema je le trditev s koeficientom asimetričnosti -0,467, kar pomeni, da je zanjo značilna negativna asimetrična porazdelitev. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve, razen ene, z relativno nizko oceno. Koeficienti sploščenosti so pri vseh trditvah manjši od nič, kar nakazuje na sploščeno porazdelitev. To potrjujejo tudi standardni odkloni trditvev, kajti večja kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev sploščena.

Preglednica 34: Izidi ocene tveganega kapitala.

Tvegani kapital	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Naklonjeni smo alternativnim finančnim virom na trgu tveganega kapitala.	2,39	1,021	0,324	-0,571
Imamo dolgoročne vlagatelje tveganega kapitala.	2,00	0,899	0,524	-0,534
S stanjem na trgu tveganega kapitala v Sloveniji smo zadovoljni.	2,27	0,886	0,015	-0,655
Vlagatelje tveganega kapitala iščemo tudi v tujini.	2,04	1,022	0,764	-0,098
O tveganem kapitalu podjetja vedo premalo.	3,32	1,132	-0,467	-0,408
Povprečje tveganega kapitala	2,40			

V okviru procesa globalizacije (Preglednica 35) je najvišja povprečna ocena (3,08) namenjena trditvi, da je globalizacija spodbudila podjetje k specializaciji, najnižja povprečna ocena (2,80) pa trditvi, da podjetje deluje na tujem trgu in je odprto za vhodne in izhodne neposredne tuje investicije. Iz tega lahko razberemo, da se podjetja usmerjajo v ozko definirane globalne tržne segmente (tržne niše), vendar v samem procesu internacionalizacije (vhodne in izhodne) neposredne tuje investicije nimajo ravno bistvene vloge. Pričakovalo bi se, da so podjetja, še posebej v času krize, bolj odprta za neposredne tuje investicije, saj bi na tak način imela možnost povečanja prodaje oz. prihodkov, vstopa na hitro rastoče trge, pridobivanja novih (finančnih in materialnih) virov ter znanja. Standardni odkloni trditvev se gibljejo od 1,115 do 1,199. Koeficienti asimetričnosti so pri vseh trditvah manjši od nič, kar nakazuje na asimetrijo v levo. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve z relativno visoko oceno. Ravno tako so manjši od nič koeficienti sploščenosti, kar pomeni, da so trditve sploščeno porazdeljene. To potrjujejo tudi standardni odklo-

ni trditev, kajti večja kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev sploščena.

Preglednica 35: Izidi ocene procesa globalizacije.

Proces globalizacije	Povprečna vrednost (1–5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Imamo internacionalno vstopno strategijo.	2,82	1,123	-0,044	-0,799
Imamo razvite sposobnosti globalnega delovanja.	2,93	1,115	-0,176	-0,797
Delujemo na tujem trgu in smo odprti za vhodne in izhodne neposredne tuje investicije.	2,80	1,199	-0,077	-1,055
Na izzive globalizacije se hitro odzivamo/prilagajamo – izvajamo ustrezne spremembe.	3,04	1,134	-0,297	-0,727
Globalizacija nas je spodbudila k specializaciji.	3,08	1,139	-0,355	-0,713
Povprečje procesa globalizacije	2,93			

Pri oceni politike EU za MSP (Preglednica 36) so anketiranci v povprečju dodelili najvišjo oceno (2,80) trditvi, da dobro poznajo sheme pomoči, ki jih EU nudi MSP, ter trditvi, da je v EU poslovno okolje ugodno za MSP. Najnižjo povprečno oceno (2,23) so anketiranci podali pri trditvi o seznanjenosti z novim programom za konkurenčnost MSP – COSME 2014–2020. Iz rezultatov lahko razberemo, da se podjetja relativno malo zanimajo za politiko EU, ki se nanaša na njihovo rast, razvoj in konkurenčnost. Standardni odkloni trditev se gibljejo od 0,892 do 1,003. Koeficienti asimetričnosti so pri treh trditvah manjši od nič (-0,018; -0,092; 0,209), kar nakazuje na asimetrijo v levo, pri dveh trditvah pa so večji od nič (0,305 in 0,451), kar kaže na asimetrijo v desno. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili prve tri trditve z relativno visoko oceno, zadnji dve pa z relativno nizko. Koeficienti sploščenosti so pri večina trditev manjši od nič, kar pomeni, da so trditve sploščeno porazdeljene. Le ena trditev ima koeficient sploščenosti večji od nič (0,040), kar nakazuje na koničasto porazdelitev. To potrjujejo tudi standardni odkloni trditev, kajti večja kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev sploščena, in obratno.

Preglednica 36: Izidi ocene politike EU za MSP.

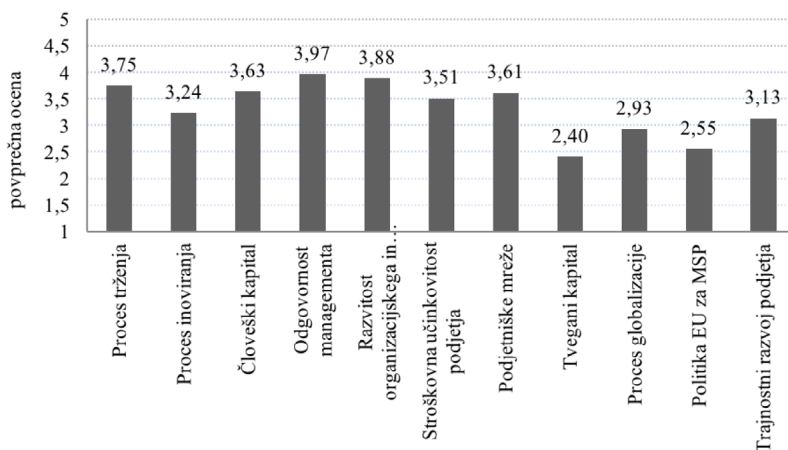
Politika EU za MSP	Povprečna vrednost (1–5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
Dobro poznamo sheme pomoči, ki jih EU nudi MSP.	2,80	1,003	-0,092	-0,619
Zadovoljni smo z ukrepi in aktivnostmi, ki jih EU sprejema za krepitev rasti in razvoja MSP.	2,65	0,905	-0,018	-0,119
V EU je poslovno okolje ugodno za MSP.	2,80	0,892	-0,209	0,040
Seznanjeni smo z okvirnim programom za raziskave in inovacije – HORIZON 2020, ki predvideva okrepljeno vlogo MSP.	2,26	0,966	0,305	-0,568
Seznanjeni smo z novim programom za konkurenčnost MSP – COSME 2014–2020.	2,23	0,979	0,451	-0,314
Povprečje politike EU za MSP	2,55			

V okviru trajnostnega razvoja podjetja (Preglednica 37) so anketiranci v povprečju ocenili z najvišjo oceno (3,60) trditev, da delovanje podjetja temelji na trajnostni rasti, družbeni odgovornosti in sonaravnosti. Slednje nakazuje, da se podjetja zavedajo pomena sinergijske celote ekonomskih, družbenih in okoljskih ciljev za njihovo uspešno in učinkovito poslovanje. Z najnižjo povprečno oceno (2,03) so anketiranci ocenili trditev, da zaradi ekoloških omejitev želijo preseliti proizvodnjo v druge države, kjer so ekološke zahteve nižje. Standardni odkloni trditev se gibljejo od 0,859 do 1,019. Koeficienti asimetričnosti so pri večini trditev manjši od nič, kar kaže na asimetrijo v levo. Le pri dveh trditvah sta koeficienta asimetričnosti večja od nič (0,071 in 0,758), kar nakazuje asimetrijo v desno. To je skladno z ugotovitvami, da so anketiranci v povprečju ocenili trditve, razen dveh, z relativno visoko oceno. Koeficienti sploščenosti so pri večini trditev večji od nič, se pravi, da imajo trditve koničasto porazdelitev. Pri dveh trditvah sta koeficienta sploščenosti manjša od nič (-0,329 in -0,469), kar kaže na sploščeno porazdelitev. To potrjujejo tudi standardni odkloni trditev, kajti manjša kot je razpršenost ocen od povprečne vrednosti, bolj je porazdelitev koničasta, in obratno.

Preglednica 37: Izidi ocene trajnostnega razvoja podjetja.

Trajnostni razvoj podjetja	Povprečna vrednost (1-5)	Standardni odklon	Koef. asimetričnosti	Koef. sploščenosti
V podjetju vemo dovolj o trajnostnem razvoju.	3,11	0,950	-0,485	-0,329
Naše delovanje temelji na trajnostni rasti, družbeni odgovornosti in sonaravnosti.	3,60	0,870	-0,820	0,839
Naš odnos do uravnoteženega razvoja je eden bistvenih sestavnih delov organizacijske kulture.	3,52	0,859	-0,736	0,816
Okoljevarstvene izzive in zakonodajo izkoriščamo sebi v prid z razvojem novih, bolj zelenih produktov.	3,31	0,938	-0,359	0,017
Ekološke regulative nas omejujejo pri poslovanju.	2,78	1,019	0,071	-0,469
Zaradi ekoloških omejitev želimo preseliti proizvodnjo v druge države, kjer so ekološke zahteve nižje.	2,03	0,960	0,758	0,092
Trajnostni razvoj jemljemo kot pomembno pot za dolgoročni razvoj podjetja.	3,56	0,946	-0,617	0,418
Povprečje trajnostnega razvoja podjetja	3,13			

Iz deskriptivne analize zadnjega dela vprašalnika je razvidno, da se spremenljivke oz. trditve ne porazdeljujejo normalno.



Slika 1: Vodstvena ocena.

Kot je razvidno iz Slike 1, so anketiranci izmed vseh potencialnih vplivnih dejavnikov na konkurenčnost podjetja v povprečju postavili na prvo mesto odgovornost managementa. Dejstvo je, da so managerji odgovorni za načrtovanje – konkretiziranje politike podjetja –, organiziranje – urejanje struktur, procesov in sistemov v podjetju ter povezovanje podjetja

navznoter in navzven –, vodenje – zaposlenih in poslovanja –, ter nadziranje – spremljanje izvedbe aktivnosti, ugotavljanje morebitnih odstopanj in vzrokov ter ukrepanje. Brez obvladovanja podjetje ne more biti poslovno uspešno in konkurenčno. Odgovornosti managementa pa sledijo razvitost organizacijskega in informacijskega sistema, proces trženja, človeški kapital, podjetniške mreže, stroškovna učinkovitost podjetja, proces inoviranja, trajnostni razvoj podjetja, proces globalizacije, politika EU za MSP in tvegani kapital.

Merska zanesljivost trditev posredno merljivih spremenljivk

Mersko zanesljivost trditev posredno merljivih spremenljivk oz. zadnjega dela anketnega vprašalnika smo preverili s Cronbachovim α -testom.

Kot je razvidno iz Preglednice 38, so vrednosti statistike Cronbach- α pri vseh posredno merljivih spremenljivkah relativno visoke. Vrednosti statistike Cronbach- α so pri spremenljivkah človeški kapital, odgovornost managementa, razvitost organizacijskega in informacijskega sistema ter proces globalizacije večje od 0,9, kar odraža odlično mersko zanesljivost njihovih trditev. Dobra merska zanesljivost trditev se odraža pri spremenljivkah proces trženja, proces inoviranja, stroškovna učinkovitost podjetja, podjetniške mreže in politika EU za MSP, kjer je vrednost statistike večja od 0,8 in manjša od 0,9. Pri spremenljivkah tvegani kapital in trajnostni razvoj podjetja pa je vrednost statistike večja od 0,7 in manjša od 0,8, kar odraža še sprejemljivo mersko zanesljivost njihovih trditev.

Preglednica 38: Merska zanesljivost posredno merljivih spremenljivk.

Posredno merljive spremenljivke	statistika Cronbach- α
Proces trženja	0,872
Proces inoviranja	0,863
Človeški kapital	0,913
Odgovornost managementa	0,914
Razvitost organizacijskega in informacijskega sistema	0,908
Stroškovna učinkovitost podjetja	0,864
Podjetniške mreže	0,830
Tvegani kapital	0,707
Proces globalizacije	0,908
Politika EU za MSP	0,847
Trajnostni razvoj podjetja	0,771

Analiza povezanosti med spremenljivkami v Hipotezi 1

Za namen preverjanja Hipoteze 1 smo najprej izvedli bivariatno analizo s pomočjo Spearmanovega ρ -korelacijskega testa in Pearsonovega χ^2 -testa. Nato smo z metodo glavnih komponent iz večjega števila trditev posredno

merljivih spremenljivk (proces inoviranja, človeški kapital, odgovornost managementa ter razvitost organizacijskega in informacijskega sistema) dobili glavne komponente, ki smo jih uporabili kot pojasnjevalne spremenljivke v multipli logistični regresiji – zadnjem koraku v sklopu analize povezanosti med spremenljivkami v Hipotezi 1.

Bivariatna analiza

Iz analize povezanosti med spremenljivko produktivnost dela in posameznimi trditvami spremenljivke proces inoviranja (Preglednica 39) je razvidno, da obstaja pozitivna povezanost med produktivnostjo dela (PROD_D) in tem, da ima podjetje jasno opredeljeno strategijo inoviranja (INO_1), da je inoviranje zaveza celotnega podjetja, ne samo oddelka raziskav in razvoja (INO_2), da ima podjetje vzpostavljen sistem nagrajevanja oz. motiviranja zaposlenih za inovativno delovanje (INO_4) in sistem spremljanja inovacijske uspešnosti (INO_8). Med PROD_D in INO_3, INO_5, INO_6 ter INO_7 ni povezanosti (stopnja značilnosti je večja od 0,05).

Preglednica 39: Povezanost med produktivnostjo dela in trditvami spremenljivke proces inoviranja.

Spearmanov koeficient korelacije rangov								
	INO_1	INO_2	INO_3	INO_4	INO_5	INO_6	INO_7	INO_8
PROD_D	0,136 [†]	0,183 [†]	0,057	0,122 [†]	0,066	0,020	-0,020	0,084 [†]

[†] Povezanost je statistično značilna pri stopnji značilnosti, manjši ali enaki 0,05.

Iz Preglednice 40 je razvidno, da obstaja pozitivna povezanost med spremenljivko produktivnost dela (PROD_D) in tem, da ima podjetje vzpostavljen management človeškega kapitala (CL_KAP_1), da se povezuje strategijo podjetja s človeškim kapitalom (CL_KAP_2), zagotavlja redna strokovna usposabljanja zaposlenih (CL_KAP_3), spodbuja uporabo novega znanja v praksi (CL_KAP_4) in pridobiva veččine za vodenje in upravljanje (CL_KAP_5), da je vzpostavljen sistem nagrajevanja kompetenc zaposlenih (CL_KAP_6), da kultura v podjetju spodbuja širjenje in izmenjavo znanj in izkušenj (CL_KAP_7) ter da vlaganje v človeški kapital ne predstavlja stroška, ampak investicijo, ki lahko ustvarja vrednost podjetja (CL_KAP_8).

Preglednica 40: Povezanost med produktivnostjo dela in trditvami spremenljivke človeški kapital.

Spearmanov koeficient korelacije rangov								
	CL_KAP_1	CL_KAP_2	CL_KAP_3	CL_KAP_4	CL_KAP_5	CL_KAP_6	CL_KAP_7	CL_KAP_8
PROD_D	0,133 [*]	0,150 [*]	0,112 [*]	0,132 [*]	0,133 [*]	0,104 [*]	0,152 [*]	0,171 [*]

^{*}Povezanost je statistično značilna pri stopnji značilnosti, manjši ali enaki 0,05.

Pozitivna povezanost je zabeležena tudi med spremenljivko produktivnost dela (PROD_D) in tem, da so cilji in strategija jasno določeni s strani managementa/vodstva podjetja (MAN_1), da vodstvo jasno določi odgovornosti zaposlenih (MAN_2), usmerja dejavnosti zaposlenih in nadzira njihovo učinkovitost in uspešnost (MAN_3), uvaja spremembe v podjetju glede na zahteve okolja, v katerem posluje (MAN_4), zagotavlja pravilne, točne in razumljive informacije oz. sporočila (MAN_5), spodbuja timsko sodelovanje (MAN_6), upošteva mnenja in predloge (MAN_7) ter vključuje zaposlene v proces odločanja (MAN_8) (Preglednica 41).

Preglednica 41: Povezanost med produktivnostjo dela in trditvami spremenljivke odgovornost managementa.

Spearmanov koeficient korelacije rangov								
	MAN_1	MAN_2	MAN_3	MAN_4	MAN_5	MAN_6	MAN_7	MAN_8
PROD_D	0,097 [*]	0,104 [*]	0,112 [*]	0,094 [*]	0,094 [*]	0,103 [*]	0,108 [*]	0,108 [*]

^{*}Povezanost je statistično značilna pri stopnji značilnosti, manjši ali enaki 0,05.

Iz analize povezanosti med spremenljivko produktivnost dela in posameznimi trditvami spremenljivke razvitost organizacijskega in informacijskega sistema (Preglednica 42) je razvidno, da obstaja pozitivna povezanost med produktivnostjo dela (PROD_D) in tem, da je organizacijska struktura močno povezana s poslovnimi procesi v podjetju (OI_S_1), da se spodbuja složno in sinergično sodelovanje zaposlenih (OI_S_4), da informacijski sistem dobro podpira poslovne procese v podjetju (OI_S_5) in povečuje učinkovitost zaposlenih (OI_S_7) ter povezuje dele podjetja v celovit sistem (OI_S_8). Med PROD_D in OI_S_2, OI_S_3 ter OI_S_6 ni povezanosti (stopnja značilnosti večja od 0,05).

Preglednica 42: Povezanost med produktivnostjo dela in trditvami spremenljivke razvitost organizacijskega in informacijskega sistema.

Spearmanov koeficient korelacije rangov								
	OI_S_1	OI_S_2	OI_S_3	OI_S_4	OI_S_5	OI_S_6	OI_S_7	OI_S_8
PROD_D	0,177 [*]	0,076	0,055	0,119 [*]	0,094 [*]	0,045	0,107 [*]	0,079 [*]

^{*}Povezanost je statistično značilna pri stopnji značilnosti, manjši ali enaki 0,05.

Preglednica 43 prikazuje analizo povezanosti med spremenljivko produktivnost dela in naslednjimi spremenljivkami oz. dejavniki kakovosti makroekonomskega okolja: plačilna sposobnost, skupni stroški dela, DDV, selitev podjetja v davčno prijaznejšo državo, krediti, naročila, administrativni postopki. Kot je razvidno, obstaja pozitivna povezanost samo med produktivnostjo dela (PROD_D) in plačilno sposobnostjo (PL_S) ter skupnimi stroški dela (STR_DEL). Negativna povezanost je prisotna med produktivnostjo dela (PROD_D) in krediti (KRED), naročili (NAR) ter administrativnimi postopki (ADM_POS). Med produktivnostjo dela (PROD_D) in DDV ter selitvijo podjetja v davčno prijaznejšo državo (SPDPD) ni povezanosti (stopnja značilnosti večja od 0,05).

Preglednica 43: Povezanost med produktivnostjo dela in dejavniki kakovosti makroekonomskega okolja.

Spearmanov koeficient korelacije rangov							
	PL_S	STR_DEL	DDV	SPDPD	KRED	NAR	ADM_POS
PROD_D	0,278 [*]	0,104 [*]	-0,071	-0,074	-0,186 [*]	-0,321 [*]	-0,082 [*]

^{*}Povezanost je statistično značilna pri stopnji značilnosti, manjši ali enaki 0,05.

Povezanost med spremenljivko produktivnost dela in spremenljivko oz. dejavnikom kakovosti makroekonomskega okolja – davek na dobiček (DAV_DOB) pa smo analizirali s pomočjo χ^2 -testa. Izkazalo se je, da je povezanost statistično značilna, saj je pri statistiki χ^2 , ki znaša 25,6, stopnja značilnosti manjša ali enaka 0,05.

Preglednica 44 prikazuje analizo povezanosti med spremenljivko produktivnost dela in naslednjimi spremenljivkami oz. dejavniki kakovosti sektorskega okolja: kartelna dogovarjanja, domači trg, kapitalska intenzivnost sektorja, delovna sila, panožni sindikati, okoljski standardi. Kot je razvidno, je pozitivna povezanost prisotna samo med produktivnostjo dela (PROD_D) in okoljskimi standardi (OKOL_STAN), negativna povezanost pa je značilna med produktivnostjo dela (PROD_D) in kartelni-

mi dogovarjanji (KAR_DOG). Med produktivnostjo dela (PROD_D) in domačim trgom (DOM_T), kapitalsko intenzivnostjo sektorja (KI_SEK), delovno silo (DEL_SILA) ter panožnimi sindikati (PAN_SIN) ni povezanosti (stopnja značilnosti večja od 0,05).

Preglednica 44: Povezanost med produktivnostjo dela in dejavniki kakovosti sektorskega okolja.

Spearmanov koeficient korelacije rangov						
	KAR_DOG	DOM_T	KI_SEK	DEL_SILA	PAN_SIN	OKOL_STAN
PROD_D	-0,190 [*]	0,043	0,032	-0,012	-0,042	0,082 [*]

^{*}Povezanost je statistično značilna pri stopnji značilnosti, manjši ali enaki 0,05.

Povezanost med spremenljivko produktivnost dela in spremenljivkami oz. dejavniki kakovosti sektorskega okolja – število konkurentov na domačem trgu glavnega proizvoda, konkurenca na domačem trgu glavnega proizvoda (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007) ter cena glavnega proizvoda na domačem trgu po vstopu novih konkurentov – smo analizirali s pomočjo χ^2 -testa. Izkazalo se je, da je povezanost med produktivnostjo dela (PROD_D) in številom konkurentov na domačem trgu glavnega proizvoda (ST_KON_DTGP) statistično značilna, saj je pri statistiki χ^2 , ki znaša 16,3, stopnja značilnosti manjša ali enaka 0,05. Tudi med produktivnostjo dela (PROD_D) in konkurenco na domačem trgu glavnega proizvoda (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007) – KON_DTGP_OBD ter ceno glavnega proizvoda na domačem trgu po vstopu novih konkurentov (CENA_GPDT) je pri statistiki χ^2 , ki v prvem primeru znaša 21,6, v drugem pa 41,4, povezanost statistično značilna.

Metoda glavnih komponent – proces inoviranja

Prva faza metode je vključevala preverjanje ustreznosti podatkov (trditev spremenljivke proces inoviranja) za analizo. To smo storili z Barlettovim in KMO-testom. Izkazalo se je, da je stopnja značilnosti Barlettovega testa manjša ali enaka 0,05, kar pomeni, da korelacijska matrika ni enotska, torej so podatki primerni za analizo. Tudi KMO-test je to potrdil, saj je mera oz. statistika KMO precej večja od 0,5 in znaša 0,873.

V drugi fazi smo analizirali komunalitete posameznih trditev spremenljivke proces inoviranja. Iz Preglednice 45 lahko razberemo, da so ocene komunalitet pri vseh trditvah večje od 0,4, kar kaže na to, da so trditve primerne za nadaljnjo analizo, skratka, ne izključimo nobene.

Preglednica 45: Ocene komunalitet trditvev spremenljivke proces inoviranja.

Trditve spremenljivke proces inoviranja	Komunaliteta
INO_1	0,621
INO_2	0,590
INO_3	0,659
INO_4	0,694
INO_5	0,747
INO_6	0,525
INO_7	0,895
INO_8	0,629

90

Nato smo analizirali lastne vrednosti glavnih komponent. Izkazalo se je, da imata samo prva in druga glavna komponenta lastno vrednost večjo od 1, kar predstavlja 66,979 % skupne pojasnjene variabilnosti preučevanih trditvev. Prva glavna komponenta pojasnjuje 53,748 % variabilnosti, druga pa 13,230 % variabilnosti.

V zadnji fazi smo na osnovi komponentnih uteži (Preglednica 46) določili, v katero glavno komponento spada vsaka izmed trditvev. Skoraj vse trditve imajo komponentno utež večjo od 0,5 pri prvi glavni komponenti, samo ena trditev (INO_7) ima utež večjo pri drugi glavni komponenti. Iz tega sledi, da prva glavna komponenta predstavlja proces inoviranja na splošno – poimenovali jo bomo *proces inoviranja v podjetju* (INO_K1) –, druga glavna komponenta pa predstavlja proces inoviranja v smislu njegovega načrtovanja s strani vodstva podjetja – poimenovali jo bomo *vodstvo in načrtovanje procesa inoviranja* (INO_K2).

Preglednica 46: Matrika komponentnih uteži (proces inoviranja).

Trditve spremenljivke proces inoviranja	Glavna komponenta	
	1	2
INO_1	0,786	0,046
INO_2	0,767	0,033
INO_3	0,775	-0,214
INO_4	0,801	-0,228
INO_5	0,839	-0,209
INO_6	0,681	0,247

Trditve spremenljivke proces inoviranja	Glavna komponenta	
	1	2
INO_7	0,256	0,911
INO_8	0,786	0,103

Metoda glavnih komponent – človeški kapital

Na osnovi Barlettovega in KMO-testa se je izkazalo, da so trditve spremenljivke človeški kapital ustrezne za analizo, saj je stopnja značilnosti Barlettovega testa manjša ali enaka 0,05, se pravi korelacijska matrika ni enotska, statistika KMO pa je večja od 0,5 in znaša 0,896.

Tudi ocene komunalitet posameznih trditev spremenljivke (Preglednica 47) izpolnjujejo kriterij – povsod so večje od 0,4, tako da iz nadaljnje analize ne izločimo nobene trditve.

Preglednica 47: Ocene komunalitet trditev spremenljivke človeški kapital.

Trditve spremenljivke človeški kapital	Komunaliteta
CL_KAP_1	0,513
CL_KAP_2	0,582
CL_KAP_3	0,651
CL_KAP_4	0,692
CL_KAP_5	0,685
CL_KAP_6	0,585
CL_KAP_7	0,645
CL_KAP_8	0,666

Analiza lastnih vrednosti glavnih komponent je pokazala, da ima samo prva glavna komponenta lastno vrednost večjo od 1, kar predstavlja 62,744 % skupne pojasnjene variabilosti preučevanih trditev. Iz tega sledi, da imajo vse trditve komponentno utež večjo od 0,5 pri prvi glavni komponenti (Preglednica 48), ki jo bomo poimenovali *človeški kapital podjetja* (CL_KAP_K1).

Preglednica 48: Matrika komponentnih uteži (človeški kapital).

Trditve spremenljivke človeški kapital	Glavna komponenta
	I
CL_KAP_1	0,716
CL_KAP_2	0,763
CL_KAP_3	0,807
CL_KAP_4	0,832
CL_KAP_5	0,828
CL_KAP_6	0,765
CL_KAP_7	0,803
CL_KAP_8	0,816

92

Metoda glavnih komponent – odgovornost managementa

Na osnovi Barlettovega in KMO-testa se je izkazalo, da so trditve spremenljivke odgovornost managementa ustrezne za analizo, saj je stopnja značilnosti Barlettovega testa manjša ali enaka 0,05, kar pomeni, da korelacijska matrika ni enotska, statistika KMO pa je večja od 0,5 in znaša 0,912.

Tudi ocene komunalitet posameznih trditev spremenljivke (Preglednica 49) izpolnjujejo kriterij (večje od 0,4), tako da iz nadaljnje analize ne izločimo nobene trditve.

Preglednica 49: Ocene komunalitet trditev spremenljivke odgovornost managementa.

Trditve spremenljivke odgovornost managementa	Komunaliteta
MAN_1	0,587
MAN_2	0,682
MAN_3	0,683
MAN_4	0,713
MAN_5	0,664
MAN_6	0,625
MAN_7	0,650
MAN_8	0,464

Analiza lastnih vrednosti glavnih komponent je pokazala, da ima samo prva glavna komponenta lastno vrednost večjo od 1, kar predstavlja

63,335 % skupne pojasnjene variabilosti preučevanih trditvev. Iz tega sledi, da imajo vse trditve komponentno utež večjo od 0,5 pri prvi glavni komponenti (Preglednica 50), ki jo bomo poimenovali *odgovornost managementa podjetja* (MAN_K1).

Preglednica 50: Matrika komponentnih uteži (odgovornost management).

Trditve spremenljivke odgovornost management	Glavna komponenta
	I
MAN_1	0,766
MAN_2	0,826
MAN_3	0,826
MAN_4	0,844
MAN_5	0,815
MAN_6	0,790
MAN_7	0,806
MAN_8	0,681

Metoda glavnih komponent – razvitost organizacijskega in informacijskega sistema

Barlettov in KMO-test nakazujeta, da so trditve spremenljivke razvitost organizacijskega in informacijskega sistema primerne za analizo. Stopnja značilnosti Barlettovega testa je namreč manjša ali enaka 0,05, kar pomeni, da korelacijska matrika ni enotska, statistika KMO pa je večja od 0,5 in znaša 0,871.

Analiza komunalitet posameznih trditvev spremenljivke (Preglednica 51) je pokazala, da so ocene komunalitet pri vseh trditvah večje od 0,4, kar kaže na to, da so trditve primerne za nadaljnjo analizo, skratka, ne izključimo nobene.

Preglednica 51: Ocene komunalitet trditve spremenljivke razvitost organizacijskega in informacijskega sistema.

Trditve spremenljivke razvitost organizacijskega in informacijskega sistema	Komunaliteta
OI_S_1	0,600
OI_S_2	0,797
OI_S_3	0,797
OI_S_4	0,704
OI_S_5	0,828
OI_S_6	0,846
OI_S_7	0,787
OI_S_8	0,762

94

Iz analize lastnih vrednosti glavnih komponent lahko razberemo, da imata samo prva in druga glavna komponenta lastno vrednost večjo od 1, kar predstavlja 76,519 % skupne pojasnjene variabilnosti preučevanih trditvev. Prva glavna komponenta pojasnjuje 60,917 % variabilnosti, druga pa 15,602 % variabilnosti.

Matrika komponentnih uteži (Preglednica 52) prikazuje, da imajo vse trditve komponentno utež večjo od 0,5 pri prvi glavni komponenti, ena trditvev (OI_S_2) pa ima utež večjo od 0,5 tudi pri drugi glavni komponenti. Glede na to, da že sama prva glavna komponenta pojasni več kot 60 % variabilnosti preučevanih trditvev ter da je komponenta utež trditve OI_S_2 večja pri prvi glavni komponenti kot pri drugi, smo se odločili, da v nadaljnjo analizo vključimo samo prvo glavno komponento, ki jo bomo poimenovali *razvitost organizacijskega in informacijskega sistema podjetja* (OI_S_K1).

Preglednica 52: Matrika komponentnih uteži (razvitost organizacijskega in informacijskega sistema).

Trditve spremenljivke razvitost organizacijskega in informacijskega sistema	Glavna komponenta	
	1	2
OI_S_1	0,706	0,320
OI_S_2	0,720	0,528
OI_S_3	0,758	0,471
OI_S_4	0,779	0,313

Trditve spremenljivke razvitost organizacijskega in informacijskega sistema	Glavna komponenta	
	1	2
OI_S_5	0,846	-0,334
OI_S_6	0,833	-0,391
OI_S_7	0,803	-0,378
OI_S_8	0,789	-0,374

Multipla logistična regresija

Pri multipli logistični regresiji smo uporabili naslednje spremenljivke: PROD_D kot odvisno spremenljivko, INO_K1, INO_K2, CL_KAP_K1, MAN_K1, OI_S_K1, PL_S, STR_DEL, DAV_DOB, KRED, NAR, ADM_POS, ST_KON_DTGP, KON_DTGP_OBD, CENA_GPDT, KAR_DOG in OKOL_STAN pa kot neodvisne spremenljivke. Ostale spremenljivke, ki nastopijo v Hipotezi 1 (DDV, SPDPD, DOM_T, KI_SEK, DEL_SILA, PAN_SIN), smo na osnovi Spearmanovega koeficienta korelacije rangov izločili, saj s spremenljivko PROD_D niso statistično značilno povezane. Na osnovi Stepwise-metode⁵ smo v multipli logistični regresijski model vključili naslednje neodvisne spremenljivke: CL_KAP_K1, PL_S, DAV_DOB, NAR in KON_DTGP_OBD; ostale spremenljivke nimajo statistično značilnega vpliva na odvisno spremenljivko. Ocena multiplega linearnega regresijskega modela je prikazana v Preglednici 53.

Preglednica 53: Ocena multiplega logističnega regresijskega modela (1).

Povzetek modela	
R ² (Cox in Snell)	0,237
R ² (Nagelkerke)	0,270
χ^2 -test	
χ^2	174,480
p	0,000

5 Stepwise-metoda izbira (neodvisne) spremenljivke regresijskega modela. V logistični regresijski model so vključene spremenljivke, ki imajo pri statistiki χ^2 stopnjo značilnosti manjšo ali enako 0,05.

		Povzetek modela			
		Parametri			
PROD_D		b	Wald	p	e ^b
ostala dokaj enaka	konstanta	1,211	1,702	0,192	
	CL_KAP_K1	0,005	0,002	0,965	1,005
	PL_S (poslabšala)	-1,898	6,027	0,014	0,150
	PL_S (ostala dokaj enaka)	-1,301	2,782	0,095	0,272
	DAV_DOB (a)	0,521	1,044	0,307	1,685
	DAV_DOB (b)	1,060	4,023	0,045	2,886
	NAR (1)	0,620	0,887	0,346	1,859
	NAR (2)	1,919	16,853	0,000	6,812
	NAR (3)	1,119	10,162	0,001	3,063
	NAR (4)	0,735	6,469	0,011	2,086
	KON_DTGP_OBD (dominantno podjetje)	0,473	0,491	0,484	1,605
	KON_DTGP_OBD (zmanjšalo)	-0,421	1,521	0,218	0,656
	KON_DTGP_OBD (povečalo)	-0,777	7,043	0,008	0,460
izboljšala	konstanta	1,163	1,566	0,211	
	CL_KAP_K1	0,283	5,240	0,022	1,327
	PL_S (poslabšala)	-2,956	15,411	0,000	0,052
	PL_S (ostala dokaj enaka)	-2,580	11,484	0,001	0,076
	DAV_DOB (a)	0,633	1,361	0,243	1,883
	DAV_DOB (b)	1,465	6,930	0,008	4,327
	NAR (1)	1,921	9,127	0,003	6,825
	NAR (2)	2,685	30,761	0,000	14,658
	NAR (3)	1,757	22,077	0,000	3,76
	NAR (4)	1,124	12,216	0,000	3,076
	KON_DTGP_OBD (dominantno podjetje)	0,925	1,855	0,173	2,523
	KON_DTGP_OBD (zmanjšalo)	-0,078	0,047	0,828	0,925
	KON_DTGP_OBD (povečalo)	-0,129	0,173	0,678	0,879

Opomba: (a) obremenjuje finančno poslovanje, vendar ne uveljavljamo davčnih olajšav, (b) obremenjuje finančno poslovanje, vendar uveljavljamo davčne olajšave, (c) drugo – poslovanje brez dobička, (1) sploh se ne strinjam, (2) se ne strinjam, (3) se niti ne strinjam niti strinjam, (4) se strinjam, (5) se povsem strinjam, referenčne skupine: PROD_D (poslabšala), PL_S (izboljšala), DAV_DOB (c), NAR (5) in KON_DTGP_OBD (ostalo enako).

Interpretacija rezultatov

Na osnovi ocene Coxovega in Snellovega multiplega determinacijskega koeficienta, ki znaša 0,237 (Preglednica 53), ocenjujemo, da je 23,7 % variabilnosti spremenljivke PROD_D, pojasnjene z nelinearnim vplivom spremenljivk CL_KAP_K1, PL_S, DAV_DOB, NAR in KON_DTGP_OBD. Na osnovi ocene Nagelkerkovega multiplega determinacijskega koeficienta, ki znaša 0,270 (Preglednica 53), pa ocenjujemo, da je 27,0 % variabilnosti spremenljivke PROD_D pojasnjene z nelinearnim vplivom spremenljivke CL_KAP_K1, PL_S, DAV_DOB, NAR in KON_DTGP_OBD.

Glede na izid χ^2 -testa (Preglednica 53) lahko pri dovolj nizki stopnji značilnosti zavrtnemo ničelno hipotezo (H_0 : ocenjeni model se slabo prilagodi podatkom) in sprejmemo sklep, da se ocenjeni model dobro prilagodi podatkom.

Izid Waldovega testa (Preglednica 53) nakazuje, da ima večji del parametrov oz. regresijskih koeficientov statistično značilen vpliv (pri statistiki Wald je stopnja značilnosti manjša ali enaka 0,05).

Rezultati preverjanja Hipoteze 1

Hipoteze 1, ki se glasi: »*Ekonomska uspešnost poslovanja je pozitivno povezana s procesom inoviranja, človeškim kapitalom, odgovornostjo managementa, razvitostjo organizacijskega in informacijskega sistema ter dejavniki kakovosti makroekonomskega in sektorskega okolja.*«, ne moremo povsem zavrniti. Namreč, iz rezultatov bivariatne analize je razvidno, da obstaja pozitivna povezanost med produktivnostjo dela in večino trditev spremenljivke proces inoviranja, človeški kapital, odgovornost managementa ter razvitost organizacijskega in informacijskega sistema. Produktivnost dela je pozitivno povezana tudi z dvema dejavnikoma kakovosti makroekonomskega okolja, in sicer s plačilno sposobnostjo in skupnimi stroški dela. Povezanost je statistično značila tudi med produktivnostjo dela in dejavnikom kakovosti makroekonomskega okolja – davek na dobiček, vendar smeri povezave, zaradi uporabljene statistične metode (Pearsonov χ^2 -test) glede na »naravo« spremenljivke (gre za nominalno spremenljivko), nismo določili. Pozitivna povezanost pa je zabeležena tudi med produktivnostjo dela in enim dejavnikom kakovosti sektorskega okolja – okoljski

standardi. Povezanost je statistično značila tudi med produktivnostjo dela in naslednjimi dejavniki kakovosti sektorskega okolja: število konkurentov na domačem trgu glavnega proizvoda, konkurenca na domačem trgu glavnega proizvoda (obdobje 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007) in cena glavnega proizvoda na domačem trgu po vstopu novih konkurentov, vendar tudi v tem primeru smeri povezave, zaradi uporabljene statistične metode (Pearsonov χ^2 -test) glede na »naravo« spremenljivk (gre za nominalne spremenljivke), nismo določili. Iz rezultatov multiple logistične regresije je razvidno, da so v regresijski model vključene samo spremenljivke, ki imajo dejansko statistično značilen vpliv na produktivnost dela. Te so človeški kapital podjetja, plačilna sposobnost, davek na dobiček, naročila in konkurenca na domačem trgu glavnega proizvoda (v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007). Kot vidimo, so v regresijski model vključena tudi naročila, ki so, glede na rezultate bivariatne analize, s produktivnostjo dela negativno povezane.

98

Analiza povezanosti med spremenljivkami v Hipotezi 2

Za namen preverjanja Hipoteze 2 smo na vzorcu podjetij, ki izvažajo ($n = 350$), najprej izvedli bivariatno analizo s pomočjo Spearmanovega ρ -korelacijskega testa. Nato smo z metodo glavnih komponent iz večjega števila trditvev posredno merljive spremenljivke proces globalizacije dobili glavno komponento, ki smo jo uporabili kot pojasnjevalno spremenljivko v multipli logistični regresiji.

Bivariatna analiza

Iz analize povezanosti med spremenljivko delež izvoza v celotni prodaji in posameznimi trditvami spremenljivke proces globalizacije (Preglednica 54) je razvidno, da obstaja pozitivna povezanost med deležem izvoza v celotni prodaji (DI_CP) in tem, da ima podjetje internacionalno vstopno strategijo (GLOB_1), razvite sposobnosti globalnega delovanja (GLOB_2), da deluje na tujem trgu in je odprto za vhodne in izhodne neposredne tuje investicije (GLOB_3), da se na izzive globalizacije hitro odziva/prilagaja oz. izvaja ustrezne spremembe (GLOB_4) ter da ga je globalizacija spodbudila k specializaciji (GLOB_5).

Preglednica 54: Povezanost med deležem izvoza v celotni prodaji in trditvami spremenljivke proces globalizacije.

Spearmanov koeficient korelacije rangov					
	GLOB_1	GLOB_2	GLOB_3	GLOB_4	GLOB_5
DI_CP	0,140*	0,149*	0,145*	0,177*	0,182*

*Povezanost je statistično značilna pri stopnji značilnosti, manjši ali enaki 0,05.

Med spremenljivko delež izvoza v celotni prodaji (DI_CP) in velikostjo podjetja (VEL_P) ter lastniško strukturo (LAS_STR) ni povezanosti, saj je pri Spearmanovem koeficientu korelacije rangov, ki znaša -0,026 pri VEL_P in 0,049 pri LAS_STR, stopnja značilnosti večja od 0,05.

Metoda glavnih komponent – proces globalizacije

Na osnovi Barlettovega in KMO-testa se je izkazalo, da so trditve spremenljivke proces globalizacije ustrezne za analizo, saj je stopnja značilnosti Barlettovega testa manjša ali enaka 0,05, kar pomeni, da korelacijska matrika ni enotska, statistika KMO pa je večja od 0,5 in znaša 0,851.

Tudi ocene komunalitet posameznih trditev spremenljivke (Preglednica 55) izpolnjujejo kriterij (večje od 0,4), tako da iz nadaljnje analize ne izločimo nobene trditve.

Preglednica 55: Ocene komunalitet trditev spremenljivke proces globalizacije.

Trditve spremenljivke proces globalizacije	Komunaliteta
GLOB_1	0,725
GLOB_2	0,790
GLOB_3	0,700
GLOB_4	0,797
GLOB_5	0,656

Analiza lastnih vrednosti glavnih komponent je pokazala, da ima samo prva glavna komponenta lastno vrednost večjo od 1, kar predstavlja 73,339 % skupne pojasnjene variabilosti preučevanih trditev. Iz tega sledi, da imajo vse trditve komponentno utež večjo od 0,5 pri prvi glavni komponenti (Preglednica 56), ki jo bomo poimenovali *proces globalizacije v podjetju* (GLOB_K1).

Preglednica 56: Matrika komponentnih uteži (proces globalizacije).

Trditve spremenljivke proces globalizacije	Glavna komponenta
	I
GLOB_1	0,851
GLOB_2	0,889
GLOB_3	0,837
GLOB_4	0,893
GLOB_5	0,810

Multipla logistična regresija

V multiplo logistično regresijo smo vključili naslednje spremenljivke: DI_CP kot odvisno spremenljivko in GLOB_K1 kot neodvisno spremenljivko. Ostali dve spremenljivki, ki nastopata v hipotezi 2 (VEL_P in LAS_STR), smo na osnovi Spearmanovega koeficienta korelacije rangov izločili, saj s spremenljivko DI_CP nista statistično značilno povezani. Uporabili smo še Stepwise-metodo, ki je v multipli logistični regresijski model ravno tako vključila samo spremenljivko GLOB_K1, kajti spremenljivki VEL_P in LAS_STR nimata statistično značilnega vpliva na odvisno spremenljivko. Ocena multiplega logističnega regresijskega modela je prikazana v Preglednici 57.

Preglednica 57: Ocena multiplega logističnega regresijskega modela (II).

Povzetek modela					
R ² (Cox in Snell)		0,024			
R ² (Nagelkerke)		0,028			
χ ² -test					
χ ²		8,415			
p		0,015			
Parametri					
DI_CP		b	Wald	p	e ^b
ostal dokaj enak	konstanta	-0,193	1,177	0,278	
	GLOB_K1	0,079	0,163	0,687	1,083
povečal	konstanta	0,858	35,031	0,000	
	GLOB_K1	0,416	6,653	0,010	1,516

Opomba: referenčna skupina je DI_CP (zmanjšal).

Interpretacija rezultatov

Na osnovi ocene Coxovega in Snellovega multiplega determinacijskega koeficienta, ki znaša 0,024 (Preglednica 57), ocenjujemo, da je 2,4 % variabilnosti spremenljivke DI_CP pojasnjene z nelinearnim vplivom spremenljivke GLOB_K1. Na osnovi ocene Nagelkerkovega multiplega determinacijskega koeficienta, ki znaša 0,028 (Preglednica 57), pa ocenjujemo, da je 2,8 % variabilnosti spremenljivke DI_CP pojasnjene z nelinearnim vplivom spremenljivke GLOB_K1.

Glede na izid χ^2 -testa (Preglednica 57) lahko pri dovolj nizki stopnji značilnosti zavrtnemo ničelno hipotezo (H_0 : ocenjeni model se slabo prilagodi podatkom) in sprejmemo sklep, da se ocenjeni model dobro prilagodi podatkom.

Izid Waldovega testa (Preglednica 57) nakazuje statistično značilen vpliv regresijskega koeficienta (pri statistiki Wald je stopnja značilnosti manjša ali enaka 0,05), kar pomeni, da ima spremenljivka GLOB_K1 statistično značilen vpliv na spremenljivko DI_CP (povečal).

Rezultati preverjanja Hipoteze 2

Hipoteze 2, ki se glasi: »Delež izvoza v celotni prodaji podjetja je pozitivno povezan s procesom globalizacije, velikostjo in tujim lastništvom podjetja.«, ne moremo povsem zavrniti. Namreč, bivariatna analiza nakazuje, da je pozitivna povezanost statistično značilna med deležem izvoza v celotni prodaji in vsemi trditvami spremenljivke proces globalizacije. Tudi multipla logistična regresija potrjuje statistično značilen vpliv procesa globalizacije v podjetju na delež izvoza v celotni prodaji. Ostali dve spremenljivki, ki nastopata v hipotezi – velikost podjetja in lastniška struktura –, z deležem izvoza v celotni prodaji nista statistično značilno povezani oz. nimata statistično značilnega vpliva.

Analiza povezanosti med spremenljivkami v Hipotezi 3

Za namen preverjanja Hipoteze 3 smo najprej izvedli bivariatno analizo s pomočjo Spearmanovega ρ -korelacijskega testa. Nato smo z metodo glavnih komponent iz večjega števila trditev posredno merljivih spremenljivk (proces inoviranja, odgovornost managementa, podjetniške mreže in trajnostni razvoj podjetja) dobili glavne komponente, ki smo jih uporabili kot pojasnjevalne spremenljivke v multipli linearni regresiji – zadnjem koraku v sklopu analize povezanosti med spremenljivkami v Hipotezi 3.

Pri tem naj omenimo, da je metoda glavnih komponent, nanašajoča na proces inoviranja in odgovornost managementa, omenjena že v poglavju 6.8.2 in 6.8.4.

Bivariatna analiza

Iz analize povezanosti med trditvami spremenljivke trajnostni razvoj podjetja in trditvami spremenljivke proces inoviranja (Preglednica 58) je razvidno, da med večino trditev obstaja pozitivna povezanost. Ta je najbolj izrazita med odnosom podjetja do uravnoveženega razvoja kot enega bistvenih sestavnih delov organizacijske kulture (TR_3) in jasno opredeljeno strategijo inoviranja (INO_1). Med trditvama TR_2 in INO_7, TR_3 in INO_7, TR_4 in INO_7, TR_5 in INO_1, TR_5 in INO_2, TR_5 in INO_2, TR_5 in INO_3, TR_5 in INO_4, TR_5 in INO_5, TR_6 in INO_1, TR_6 in INO_2, TR_6 in INO_4 ter TR_7 in INO_7 ni povezanosti (stopnja značilnosti večja od 0,05).

Preglednica 58: Povezanost med trditvami spremenljivke trajnostni razvoj podjetja in trditvami spremenljivke proces inoviranja.

Spearmanov koeficient korelacije rangov								
	INO_1	INO_2	INO_3	INO_4	INO_5	INO_6	INO_7	INO_8
TR_1	0,363 [*]	0,350 [*]	0,270 [*]	0,250 [*]	0,306 [*]	0,220 [*]	0,025 [*]	0,296 [*]
TR_2	0,335 [*]	0,370 [*]	0,341 [*]	0,311 [*]	0,315 [*]	0,188 [*]	0,001	0,244 [*]
TR_3	0,404 [*]	0,380 [*]	0,387 [*]	0,346 [*]	0,362 [*]	0,268 [*]	0,039	0,318 [*]
TR_4	0,358 [*]	0,379 [*]	0,302 [*]	0,282 [*]	0,314 [*]	0,225 [*]	0,038	0,306 [*]
TR_5	0,070	0,005	0,061	0,023	0,056	0,132 [*]	0,103 [*]	0,086 [*]
TR_6	0,068	0,012	0,079 [*]	0,033	0,152 [*]	0,258 [*]	0,096 [*]	0,168 [*]
TR_7	0,313 [*]	0,351 [*]	0,267 [*]	0,292 [*]	0,291 [*]	0,143 [*]	0,011	0,183 [*]

^{*}Povezanost je statistično značilna pri stopnji značilnosti, manjši ali enaki 0,05.

Kot lahko razberemo iz Preglednice 59, med večino trditev spremenljivke trajnostni razvoj podjetja in spremenljivke odgovornost managementa obstaja pozitivna povezanost. Ta je najbolj izrazita med jasno določenimi cilji in strategijo s strani managementa podjetja (MAN_1) in delovanjem podjetja na temelju trajnostne rasti, družbene odgovornosti in sonaravnosti (TR_2) ter odnosom podjetja do uravnoveženega razvoja kot enega bistvenih sestavnih delov organizacijske kulture (TR_3). Negativna povezanost je zabeležena med trditvama TR_5 in MAN_7, TR_6 in MAN_6 ter TR_6 in MAN_7. Med trditvama TR_5 in MAN_1, TR_5

in MAN_2, TR_5 in MAN_3, TR_5 in MAN_4, TR_5 in MAN_6, TR_5 in MAN_8, TR_6 in MAN_1, TR_6 in MAN_2, TR_6 in MAN_3, TR_6 in MAN_4, TR_6 in MAN_5 ter TR_6 in MAN_8 ni povezanosti (stopnja značilnosti večja od 0,05).

Preglednica 59: Povezanost med trditvami spremenljivke trajnostni razvoj podjetja in trditvami spremenljivke odgovornost managementa.

Spearmanov koeficient korelacije rangov								
	MAN_1	MAN_2	MAN_3	MAN_4	MAN_5	MAN_6	MAN_7	MAN_8
TR_1	0,342 [*]	0,232 [*]	0,231 [*]	0,269 [*]	0,239 [*]	0,194 [*]	0,190 [*]	0,180 [*]
TR_2	0,409 [*]	0,347 [*]	0,367 [*]	0,382 [*]	0,360 [*]	0,312 [*]	0,295 [*]	0,273 [*]
TR_3	0,413 [*]	0,371 [*]	0,358 [*]	0,381 [*]	0,368 [*]	0,326 [*]	0,330 [*]	0,323 [*]
TR_4	0,282 [*]	0,243 [*]	0,252 [*]	0,221 [*]	0,219 [*]	0,188 [*]	0,151 [*]	0,224 [*]
TR_5	0,024	0,059	0,017	0,022	0,118 [*]	-0,048	-0,103 [*]	0,025
TR_6	-0,070	-0,020	-0,051	-0,065	0,027	-0,130 [*]	-0,120 [*]	0,014
TR_7	0,312 [*]	0,280 [*]	0,302 [*]	0,342 [*]	0,274 [*]	0,322 [*]	0,283 [*]	0,240 [*]

* Povezanost je statistično značilna pri stopnji značilnosti, manjši ali enaki 0,05.

Analiza povezanosti med trditvami spremenljivke trajnostni razvoj podjetja in trditvami spremenljivke podjetniške mreže (Preglednica 60) kaže, da med večino trditev obstaja pozitivna povezanost. Ta je najbolj izražena med odnosom podjetja do uravnoteženega razvoja kot enim bistvenih sestavnih delov organizacijske kulture (TR_3) in vzpostavljenim sistemom za upravljanje poslovnih odnosov (POD_MR_7). Negativna povezanost je prisotna med trditvama TR_5 in POD_MR_5, TR_5 in POD_MR_6, TR_6 in POD_MR_4, TR_6 in POD_MR_5 ter TR_6 in POD_MR_6. Med trditvama TR_5 in POD_MR_3, TR_5 in POD_MR_4, TR_6 in POD_MR_3 ter TR_6 in POD_MR_7 ni povezanosti (stopnja značilnosti večja od 0,05).

Preglednica 60: Povezanost med trditvami spremenljivke trajnostni razvoj podjetja in trditvami spremenljivke podjetniške mreže.

Spearmanov koeficient korelacije rangov							
	POD_MR_1	POD_MR_2	POD_MR_3	POD_MR_4	POD_MR_5	POD_MR_6	POD_MR_7
TR_1	0,297 [*]	0,228 [*]	0,183 [*]	0,255 [*]	0,084 [*]	0,085 [*]	0,265 [*]
TR_2	0,307 [*]	0,282 [*]	0,264 [*]	0,327 [*]	0,288 [*]	0,267 [*]	0,343 [*]
TR_3	0,305 [*]	0,279 [*]	0,250 [*]	0,330 [*]	0,273 [*]	0,261 [*]	0,368 [*]
TR_4	0,298 [*]	0,265 [*]	0,227 [*]	0,264 [*]	0,130 [*]	0,108 [*]	0,273 [*]
TR_5	0,139 [*]	0,183 [*]	0,024	0,021	-0,106 [*]	-0,145 [*]	0,082 [*]
TR_6	0,133 [*]	0,169 [*]	0,008	-0,079 [*]	-0,265 [*]	-0,309 [*]	0,043
TR_7	0,307 [*]	0,253 [*]	0,349 [*]	0,340 [*]	0,312 [*]	0,296 [*]	0,252 [*]

* Povezanost je statistično značilna pri stopnji značilnosti, manjši ali enaki 0,05.

Preglednica 61 prikazuje, da obstaja pozitivna povezanost med okoljskimi standardi (ISO 14001/EMAS) in tem, da podjetje ve dovolj o trajnostnem razvoju (TR_1), deluje na temelju trajnostne rasti, družbene odgovornosti in sonaravnosti (TR_2), da je njegov odnos do uravnoteženega razvoja eden bistvenih sestavnih organizacijske kulture (TR_3), da z razvojem novih, bolj zelenih produktov izkorišča okoljevarstvene izzive in zakonodajo sebi v prid (TR_4), ter jemlje trajnostni razvoj kot pomembno pot za dolgoročni razvoj (TR_7). Razen med OKOL_STAN in TR_5 ter TR_6 ni povezanosti (stopnja značilnosti večja od 0,05).

Preglednica 61: Povezanost med trditvami spremenljivke trajnostni razvoj in spremenljivko okoljski standardi.

Spearmanov koeficient korelacije rangov							
	TR_1	TR_2	TR_3	TR_4	TR_5	TR_6	TR_7
OKOL_STAN	0,127 [*]	0,119 [*]	0,123 [*]	0,233 [*]	0,020	0,048	0,168 [*]

* Povezanost je statistično značilna pri stopnji značilnosti, manjši ali enaki 0,05.

Metoda glavnih komponent – podjetniške mreže

Na osnovi Barlettovega in KMO-testa se je izkazalo, da so trditve spremenljivke podjetniške mreže ustrezne za analizo, saj je stopnja značilnosti Barlettovega testa manjša ali enaka 0,05, se pravi korelacijska matrika ni enotska, statistika KMO pa je večja od 0,5 in znaša 0,751.

Tudi ocene komunalitet posameznih trditvev spremenljivke (Preglednica 62) izpolnjujejo kriterij – povsod so večje od 0,4, tako da iz nadaljnje analize ne izločimo nobene trditve.

Preglednica 62: Ocene komunalitet trditvev spremenljivke podjetniške mreže.

Trditve spremenljivke podjetniške mreže	Komunaliteta
POD_MR_1	0,801
POD_MR_2	0,822
POD_MR_3	0,641
POD_MR_4	0,649
POD_MR_5	0,859
POD_MR_6	0,838
POD_MR_7	0,422

105

Analiza lastnih vrednosti glavnih komponent nakazuje, da imata samo prva in druga glavna komponenta lastno vrednost večjo od 1, kar predstavlja 71,864 % skupne pojasnjene variabilnosti preučevanih trditvev. Prva glavna komponenta pojasnjuje 49,769 % variabilnosti, druga pa 22,094 % variabilnosti.

Matrika komponentnih uteži (Preglednica 63) prikazuje, da imajo vse trditve komponentno utež večjo od 0,5 pri prvi glavni komponenti, dve trditvi (POD_MR_5 in POD_MR_6) imata utež večjo od 0,5 tudi pri drugi glavni komponenti, vendar sta večji od uteži pri prvi glavni komponenti. Na osnovi tega bomo prvo glavno komponento poimenovali *podjetniške mreže* (POD_MR_K1), drugo glavno komponento pa *poslovni odnosi* (POD_MR_K2).

Preglednica 63: Matrika komponentnih uteži (podjetniške mreže).

Trditve spremenljivke podjetniške mreže	Glavna komponenta	
	1	2
POD_MR_1	0,775	-0,447
POD_MR_2	0,768	-0,482
POD_MR_3	0,772	-0,212
POD_MR_4	0,803	-0,062
POD_MR_5	0,607	0,700
POD_MR_6	0,540	0,739

Trditve spremenljivke podjetniške mreže	Glavna komponenta	
	1	2
POD_MR_7	0,627	0,170

Metoda glavnih komponent – trajnostni razvoj podjetja

Barlettov in KMO-test nakazujeta, da so trditve spremenljivke trajnostni razvoj podjetja primerne za analizo. Stopnja značilnosti Barlettovega testa je namreč manjša ali enaka 0,05, kar pomeni, da korelacijska matrika ni enotska, statistika KMO pa je večja od 0,5 in znaša 0,795.

Analiza komunalitet posameznih trditvev spremenljivke (Preglednica 64) je pokazala, da so ocene komunalitet pri vseh trditvah večje od 0,4, kar kaže na to, da so trditve primerne za nadaljnjo analizo, torej ne izključimo nobene.

Preglednica 64: Ocene komunalitet trditvev spremenljivke trajnostni razvoj podjetja.

Trditve spremenljivke trajnostni razvoj podjetja	Komunaliteta
TR_1	0,575
TR_2	0,795
TR_3	0,797
TR_4	0,540
TR_5	0,735
TR_6	0,742
TR_7	0,592

Iz analize lastnih vrednosti glavnih komponent lahko razberemo, da imata samo prva in druga glavna komponenta lastno vrednost večjo od 1, kar predstavlja 68,226 % skupne pojasnjene variabilnosti preučevanih trditvev. Prva glavna komponenta pojasnjuje 47,371 % variabilnosti, druga pa 20,855 % variabilnosti.

Matrika komponentnih uteži (Preglednica 65) prikazuje, da imajo skoraj vse trditve komponentno utež večjo od 0,5 pri prvi glavni komponenti, samo dve trditvi (TR_5 in TR_6) imata utež večjo od 0,5 pri drugi glavni komponenti. Na osnovi tega bomo prvo glavno komponento poimenovali *trajnostni razvoj podjetja* (TR_K1), drugo glavno komponento pa *ekološke regulative* (TR_K2).

Preglednica 65: Matrika komponentnih uteži (trajnostni razvoj podjetja).

Trditve spremenljivke trajnostni razvoj podjetja	Glavna komponenta	
	1	2
TR_1	0,755	-0,073
TR_2	0,870	-0,194
TR_3	0,886	-0,107
TR_4	0,731	0,077
TR_5	0,251	0,820
TR_6	0,157	0,847
TR_7	0,763	-0,100

Multipla linearna regresija

Pri multipli linearni regresiji smo uporabili naslednje spremenljivke: TR_K1, TR_K2, INO_K1, INO_K2, MAN_K1, POD_MR_K1, POD_MR_K2 in OKOL_STAN.

Najprej smo izračunali Pearsonove koeficiente korelacije⁶, prikazane v Preglednici 66.

Preglednica 66: Korelacijska matrika med spremenljivkami, vključenimi v multipla linearno regresijo.

Pearsonov koeficient korelacije								
	INO_K1	INO_K2	MAN_K1	POD_MR_K1	POD_MR_K2	OKOL_TAN	TR_K1	TR_K2
INO_K1	1	0,000	0,496	0,441	-0,037	0,248	0,512	0,046
INO_K2		1	-0,149	-0,050	-0,093	-0,022	-0,078	0,159
MAN_K1			1	0,326	0,226	0,066	0,481	-0,096
POD_MR_K1				1	0,000	0,099	0,504	-0,074
POD_MR_K2					1	-0,018	-0,024	-0,305
OKOL_STAN						1	0,180	-0,015

6 Pearsonov koeficient korelacije, ki lahko zavzame vrednost na intervalu $[-1, 1]$, meri smer in stopnjo linearne korelacije oz. povezanosti med odvisno in neodvisno spremenljivko. Predznak koeficienta nakazuje smer povezanosti – pozitivna/negativna povezanost. Vrednost koeficienta na intervalu $[-0,20, 0]$ ali $[0, 0,20]$ nakazuje znatno povezanost med spremenljivkama, vrednost na intervalu $[-0,40, -0,20]$ ali $[0,20, 0,40]$ nakazuje šibko povezanost, vrednost na intervalu $[-0,70, -0,40]$ ali $[0,40, 0,70]$ nakazuje srednje močno povezanost, vrednost na intervalu $[-0,85, -0,70]$ ali $[0,70, 0,85]$ nakazuje močno povezanost, vrednost na intervalu $[-1, -0,85]$ ali $[0,85, 1]$ pa nakazuje zelo močno povezanost (Kožuš 2011, 104).

Pearsonov koeficient korelacije								
	INO_K1	INO_K2	MAN_K1	POD_MR_K1	POD_MR_K2	OKOL_TAN	TR_K1	TR_K2
TR_K1							1	0,000
TR_K2								1

Nato smo na osnovi Stepwise-metode⁷ v multipli linearni regresijski model vključili naslednje neodvisne spremenljivke: INO_K1, MAN_K1, POD_MR_K1 in OKOL_STAN. Kot odvisno spremenljivko smo upoštevali TR_K1. Ocena multiplega linearnega regresijskega modela je prikazana v Preglednici 67.

Preglednica 67: Ocena multiplega linearnega regresijskega modela.

108

Povzetek modela			
R			0,621
R ²			0,386
²			0,382
ANOVA			
F			100,591
p			0,000
Koefficienti			
	b	t	p
konstanta	-0,115	-1,915	0,056
INO_K1	0,276	7,290	0,000
MAN_K1	0,196	5,048	0,000
POD_MR_K1	0,272	7,249	0,000
OKOL_STAN	0,067	2,236	0,026

Interpretacija rezultatov

Kot je razvidno iz Preglednice 67, je povezanost med spremenljivkama TR_K1 in INO_K1, TR_K1 in MAN_K1 ter TR_K1 in POD_MR_K1 pozitivna in srednje močna. Med spremenljivkama TR_K1 in OKOL_STAN pa je povezanost pozitivna in neznatna.

7 Stepwise-metoda izbira (neodvisne) spremenljivke regresijskega modela. V linearni regresijski model so vključene spremenljivke, ki imajo pri statistiki t stopnjo značilnosti manjšo ali enako 0,05.

Na osnovi ocene multiplega korelacijskega koeficienta, ki znaša 0,621 (Preglednica 67), ocenjujemo, da je odvisnost spremenljivke TR_K1 od spremenljivk INO_K1, MAN_K1, POD_MR_K1 in OKOL_STAN srednje močna. Na osnovi ocene popravljenega multiplega determinacijskega koeficienta, ki znaša 0,382 (Preglednica 67), ocenjujemo, da je 38,2 % variabilnosti spremenljivke TR_K1 pojasnjene z linearnim vplivom spremenljivk INO_K1, MAN_K1, POD_MR_K1 in OKOL_STAN.

Glede na izid analize variance (Preglednica 67) lahko pri dovolj nizki stopnji značilnosti zavrtnemo ničelno hipotezo ($H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$) in sprejmemo sklep, da je vsaj eden izmed parcialnih regresijskih koeficientov različen od nič (vsaj ena izmed neodvisnih spremenljivk dejansko vpliva na odvisno spremenljivko).

Izid Studentovega t-testa (Preglednica 67) nakazuje, da imajo vsi parcialni regresijski koeficienti statistično značilen vpliv (pri statistiki t je stopnja značilnosti manjša ali enaka 0,05) oz. so vsi različni od nič.

Oceno regresijske hiperravnine zapišemo z naslednjo enačbo:

$$TR_K1 = -0,115 + 0,276 \cdot INO_K1 + 0,196 \cdot MAN_K1 + 0,272 \cdot POD_MR_K1 + 0,067 \cdot OKOL_STAN.$$

Na osnovi podatkov ocenjujemo, da se TR_K1 poveča za 0,276, če se INO_K1 poveča za ena, pri čemer ostale spremenljivke (MAN_K1, POD_MR_K1, OKOL_STAN) ostanejo nespremenjene, kar kaže na povezavo med trajnostnim razvojem podjetja in procesom inoviranja v podjetju. Če se MAN_K1 poveča za ena, se TR_K1 poveča za 0,196, ob pogoju, da spremenljivke INO_K1, POD_MR_K1 in OKOL_STAN ostanejo nespremenjene. Slednje nakazuje povezavo med trajnostnim razvojem podjetja in odgovornostjo managementa podjetja. Ocenjujemo, da se TR_K1 poveča za 0,272, če se POD_MR_K1 poveča za ena, ob pogoju, da spremenljivke INO_K1, MAN_K1 in OKOL_STAN ostanejo nespremenjene, kar kaže na povezavo med trajnostnim razvojem podjetja in podjetniškimi mrežami. TR_K1 pa se poveča za 0,067, če se OKOL_STAN poveča za ena, pri čemer ostale spremenljivke (INO_K1, MAN_K1, POD_MR_K1) ostanejo nespremenjene, kar nakazuje povezavo med trajnostnim razvojem podjetja in okoljskimi standardi.

Rezultati preverjanja Hipoteze 3

Hipoteze 3, ki se glasi: »Trajnostni razvoj podjetja je pozitivno povezan s procesom inoviranja, odgovornostjo managementa, podjetniškimi mrežami in okoljskimi standardi.«, na osnovi rezultatov multiple linearne regresije

ne moremo zavrnila. Tudi bivariatna analiza je nakazala statistično značilno povezanost.

Modeliranje z linearnimi strukturnimi enačbami

Za namen analize odnosov med več spremenljivkami v sistemu regresijskih enačb smo, z uporabo modeliranja z linearnimi strukturnimi enačbami, razvili strukturni model. Tega smo še nadgradili z določenimi povezavami med spremenljivkami v različnih regresijskih enačbah ter ga nato posebej testirali na primeru malih in srednje velikih podjetij.

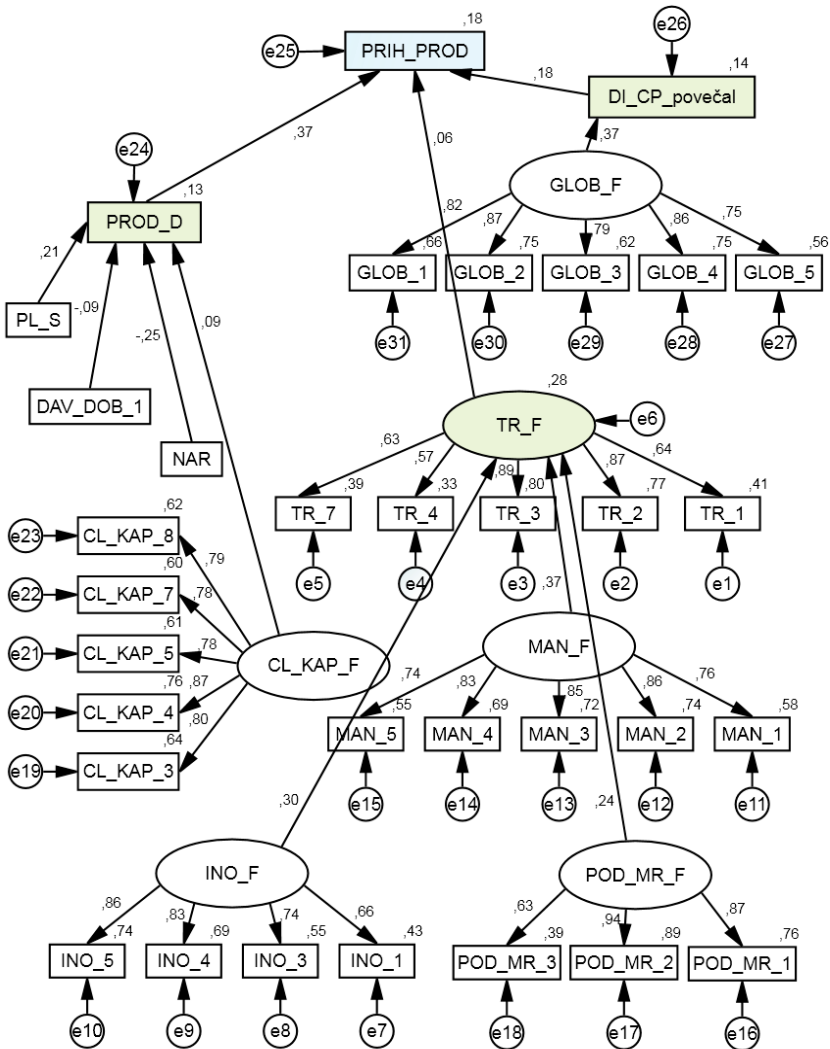
Strukturni model

Model je sestavljen iz dveh delov. V prvem, merskem delu smo uporabili konfirmativno faktorsko analizo, in sicer za naslednje posredno merljive spremenljivke: proces inoviranja, človeški kapital, odgovornost managementa, razvitost organizacijskega in informacijskega sistema, podjetniške mreže, proces globalizacije in trajnostni razvoj podjetja. Najprej smo določili standardizirane uteži merljivih spremenljivk oz. trditvev za posamezne latentne spremenljivke oz. faktorje. Nato smo na osnovi vrednosti standardiziranih uteži in ob hkratnem preverjanju izbranih mer prileganja definirali, katere trditve najboljše pojasnijo posamezne faktorje. Poleg tega smo na osnovi izračuna Cronbachovega α -koeficienta preverili še zanesljivost dobljenih faktorjev. Vsi faktorji so pokazali visoko zanesljivost (Cronbachov koeficient $\alpha = 0,855$ za INO_F, $0,899$ za CL_KAP_F, $0,902$ za MAN_F, $0,920$ za OI_S_F, $0,850$ za POD_MR_F, $0,908$ za GLOB_F in $0,862$ za TR_F).

Drugi, strukturni del modela smo izvedli v treh korakih oz. po posameznih hipotezah in šele nato izoblikovali skupni model. Model v sklopu Hipoteze 1 vsebuje naslednje spremenljivke: PROD_D kot odvisno spremenljivko, PL_S, DAV_DOB_1⁸, NAR in CL_KAP_F kot neodvisne spremenljivke. Model v sklopu Hipoteze 2 vsebuje kot odvisno spremenljivko DI_CP_povečal, kot neodvisno spremenljivko pa GLOB_F. Model v sklopu Hipoteze 3 vsebuje kot odvisno spremenljivko TR_F, kot neodvisne spremenljivke pa INO_F, MAN_F in POD_MR_F. Vse ostale spremenljivke, ki nastopajo v posamezni hipotezi, smo na osnovi vrednosti stopnje značilnosti (ki mora biti manjša ali enaka $0,05$), standardiziranih regresijskih koeficientov in ob hkratnem preverjanju izbranih mer prileganja izločili iz modela.

8 Spremenljivka DAV_DOB_1 pomeni, da davek na dobiček obremenjuje finančno poslovanje podjetja, vendar ne uveljavlja davčnih olajšav.

V skupni model (Slika 2) smo tako vključili razvite modele v sklopu posamezne hipoteze ter dodali novo (odvisno) spremenljivko PRIH_PROD, ki veljajo za enega ključnih dejavnikov ekonomske uspešnosti poslovanja podjetij.



Slika 2: Strukturni model.

Opomba: črka »e« ponazarja mersko napako.

Kot je razvidno iz Preglednice 68, se model prilega podatkom v eni meri prileganja, in sicer v RMSEA, ki znaša 0,077, kar zadošča, da se model sprejme.

Preglednica 68: Mere prileganja (strukturni model).

Mera prileganja	Vrednost
$\chi^2(p)$	0,000
RMSEA	0,077
CFI	0,845
NFI	0,812

112

Iz Slike 2 in Preglednice 69 je razvidno, da ima na PRIH_PROD največji pozitiven vpliv PROD_D, sledi ji DI_CP_povečal, najmanjši pozitivni vpliv pa ima TR_F.⁹ Se pravi, podjetja lahko povečujejo prihodke od prodaje z izboljšanjem produktivnosti dela, s povečanjem deleža izvoza v celotni prodaji in z usmerjenostjo v trajnostni razvoj. Slednje spremenljivke pojasnijo 18 % variabilnosti prihodkov od prodaje, kar nakazuje na dejstvo, da na prihodke od prodaje vplivajo še drugi specifični dejavniki, ki jih v model nismo vključili in predstavljajo potencial za dodatna testiranja in izboljšanje modela.

Preglednica 69: Standardizirani regresijski koeficienti oz. uteži in stopnje značilnosti (strukturni model).

Spremenljivka	Smer vpliva	Spremenljivka	Stand. regresijski koeficient oz. utež	Stopnja značilnosti (p)
PROD_D	<---	PL_S	0,211	***
PROD_D	<---	DAV_DOB_1	-0,091	0,014
PROD_D	<---	NAR	-0,254	***
PROD_D	<---	CL_KAP_F	0,092	0,018
CL_KAP_3	<---	CL_KAP_F	0,802	fiksni
CL_KAP_4	<---	CL_KAP_F	0,870	***
CL_KAP_5	<---	CL_KAP_F	0,780	***
CL_KAP_7	<---	CL_KAP_F	0,776	***
CL_KAP_8	<---	CL_KAP_F	0,789	***
DI_CP_povečal	<---	GLOB_F	0,368	***
GLOB_1	<---	GLOB_F	0,815	***

9 Kljub stopnji značilnosti, večji od 0,05, smo spremenljivko pustili v modelu.

Spremenljivka	Smer vpliva	Spremenljivka	Stand. regresijski koeficient oz. utež	Stopnja značilnosti (p)
GLOB_2	<---	GLOB_F	0,866	***
GLOB_3	<---	GLOB_F	0,790	***
GLOB_4	<---	GLOB_F	0,863	***
GLOB_5	<---	GLOB_F	0,750	fiksni
TR_F	<---	INO_F	0,302	***
TR_F	<---	MAN_F	0,369	***
TR_F	<---	POD_MR_F	0,239	***
INO_1	<---	INO_F	0,658	fiksni
INO_3	<---	INO_F	0,742	***
INO_4	<---	INO_F	0,832	***
INO_5	<---	INO_F	0,858	***
MAN_1	<---	MAN_F	0,759	fiksni
MAN_2	<---	MAN_F	0,863	***
MAN_3	<---	MAN_F	0,850	***
MAN_4	<---	MAN_F	0,832	***
MAN_5	<---	MAN_F	0,741	***
POD_MR_1	<---	POD_MR_F	0,869	fiksni
POD_MR_2	<---	POD_MR_F	0,944	***
POD_MR_3	<---	POD_MR_F	0,628	***
TR_1	<---	TR_F	0,637	fiksni
TR_2	<---	TR_F	0,875	***
TR_3	<---	TR_F	0,894	***
TR_4	<---	TR_F	0,573	***
TR_7	<---	TR_F	0,627	***
PRIH_PROD	<---	PROD_D	0,372	***
PRIH_PROD	<---	DI_CP_povečal	0,183	***
PRIH_PROD	<---	TR_F	0,059	0,117

Opomba: *** – stopnja značilnosti je < 0,001, fiksni – stopnje značilnosti ne preverjamo, saj je v merskem delu strukturnega modela ena od uteži merljivih spremenljivk vedno fiksirana na 1.

Statistično značilno povezanost med produktivnostjo dela in poslovno uspešnostjo podjetja, merjeno s štirimi spremenljivkami, med katerimi so tudi prihodki od prodaje, potrjujejo tudi Demeter, Chikán in Matyusz

(2011). Ti poudarjajo, da lahko podjetja z večjo produktivnostjo dela povečujejo uspešnost poslovanja oz. da lahko uspešna podjetja vlagajo v povečanje produktivnosti dela. O pozitivnem vplivu deleža izvoza v celotni prodaji na poslovno uspešnost podjetja, merjeno tako z računovodsko-financijskega kot s tržnega vidika, pišeta tudi Lee in Habte-Giorgis (2004). Wagner (2010) pa izpostavlja pozitivno povezanost med trajnostnim razvojem podjetja, opredeljenim z indeksom, ki ocenjuje vse aktivnosti podjetja, povezane z njegovo družbeno odgovornostjo in ravnanjem z okoljem v določenem časovnem obdobju, ter ekonomsko uspešnostjo poslovanja, merjeno s Tobinovim q-koeficientom.¹⁰

Strukturni model (Slika 2, Preglednica 69) prikazuje, da ima na samo PROD_D največji negativen vpliv NAR, kar nakazuje, da pomanjkanje naročil negativno vpliva na produktivnost dela. Manjši negativen vpliv ima tudi davek na dobiček, v primeru, ko podjetja ne uveljavljajo davčnih olajšav (DAV_DOB_1). Največji pozitiven vpliv na PROD_D pa ima PL_S, kar pomeni, da boljša kot je plačilna sposobnost podjetja, boljša je produktivnost dela. Manjši pozitiven vpliv ima tudi človeški kapital (CL_KAP_F), kar pomeni, da zagotavljanje rednih strokovnih usposabljanj zaposlenih, spodbujanje uporabe novega znanja v praksi, spodbujanje pridobivanja veščin za vodenje in upravljanje, zagotavljanje kulture v podjetju, ki spodbuja širjenje in izmenjavo znanj in izkušenj, ter obravnavanje vlaganja v človeški kapital kot investicijo in ne kot strošek izboljšuje produktivnost dela. Te spremenljivke pojasnijo 13 % variabilnosti produktivnosti dela. Ostali delež pojasnjene variance zavzemajo drugi specifični dejavniki.

Na DI_CP_povečal ima pozitiven vpliv GLOB_F, kar pomeni, da podjetja z internacionalno vstopno strategijo, razvitimi sposobnostmi globalnega delovanja, delovanjem na tujem trgu in odprtostjo za vhodne in izhodne neposredne tuje investicije, s hitrim odzivanjem/ prilagajanjem na izzive globalizacije oz. z izvajanjem ustreznih sprememb ter s specializacijo, ki jo je spodbudila globalizacija, povečujejo delež izvoza v celotni prodaji. V tem primeru proces globalizacije pojasni 14 % variabilnosti povečanja deleža izvoza v celotni prodaji. Ostali delež pojasnjene variance zavzemajo drugi specifični dejavniki.

Na TR_F ima največji pozitiven vpliv MAN_F, sledi INO_F, najmanjši pozitiven vpliv pa ima POD_MR_F. Slednje nakazuje, da odgovornost managementa (v smislu jasnega določanja ciljev in strategije za njihovo doseganje; jasnega določanja odgovornosti zaposlenih; usmerjanja dejavnosti zaposlenih in nadziranja njihove učinkovitosti in uspešnosti; uvajanja sprememb v podjetje glede na zahteve okolja, v katerem posluje, ter zago-

10 Tobinov q-koeficient primerja med seboj tržno in knjigovodsko vrednost podjetja.

tavljanja pravih, točnih in razumljivih informacij oz. sporočil), proces inoviranja (v smislu jasno opredeljene strategije inoviranja; nujenja izobraževanja zaposlenim s področja inoviranja in kreativnega razmišljanja; vzpostavljenega sistema nagrajevanja oz. motiviranja zaposlenih za inovativno delovanje ter uporabe koncepta odprtega inoviranja) in podjetniške mreže (v smislu skrbnega načrtovanja vstopa v podjetniške mreže; obravnavanja vključenosti v podjetniške mreže kot pogoj za preživetje in rast podjetja ter naklonjenosti strateškemu zavezništvu oz. partnerstvu) pozitivno vplivajo na trajnostni razvoj podjetja (v smislu zavedanja njegovega pomena; delovanja na temelju trajnostni rasti, družbene odgovornosti in sonaravnosti; odnosa do trajnostnega razvoja kot enega bistvenih sestavnih delov organizacijske kulture; izkoriščanja okoljevarstvenih izzivov in zakonodaje sebi v prid z razvojem novih, bolj zelenih produktov ter jemanja trajnostnega razvoja kot pomembne poti za dolgoročni razvoj podjetja). Slednje spremenljivke pojasnijo 28 % variabilnosti trajnostnega razvoja podjetij. Ostali delež pojasnjene variance zavzemajo drugi specifični dejavniki.

Nadgrajen strukturni model

Strukturni model smo nadgradili s povezavami, in sicer med spremenljivkama MAN_F in INO_F, MAN_F in CL_KAP_F ter CL_KAP_F in INO_F (Slika 3).

Z nadgradnjo strukturnega modela smo tako izpostavili tri ključne povezave med spremenljivkami v različnih regresijskih enačbah, ki so pripomogle k izboljšanju prilaganja modela podatkom, in sicer v RMSEA (Preglednica 70). Ostale testirane povezave med spremenljivkami se niso izkazale za pomembne.

Preglednica 70: Mere prilaganja (nadgrajen strukturni model).

Mera prilaganja	Vrednost
$\chi^2(p)$	0,000
RMSEA	0,064
CFI	0,896
NFI	0,862

Iz Slike 3 in Preglednice 71 lahko razberemo, da med spremenljivkama MAN_F in INO_F, MAN_F in CL_KAP_F ter CL_KAP_F in INO_F obstaja zmerna do močna povezanost. To nakazuje, da mora biti management/vodstvo podjetja vpeto v proces inoviranja in vlagati v človeški kapital, saj brez človeškega kapitala ni procesa inoviranja. S tem se je izboljšal

rachina et al. (2012) ter Mariz-Pérez, Teijeiro-Alvarez in García-Alvarez (2012) pa potrjujejo pozitivno povezanost med človeškim kapitalom in procesom inoviranja oz. opredeljujejo človeški kapital kot ključen dejavnik procesa inoviranja v podjetju.

Preglednica 71: Standardizirani regresijski koeficienti oz. uteži, standardizirani korelacijski koeficienti in stopnje značilnosti (nadgrajen strukturni model).

Spremenljivka	Smer vpliva oz. korelacija	Spremenljivka	Stand. reg. koef. oz. utež, stand. korel. koef.	Stopnja značilnosti (p)
PROD_D	<---	PL_S	0,211	***
PROD_D	<---	DAV_DOB_1	-0,091	0,013
PROD_D	<---	NAR	-0,254	***
PROD_D	<---	CL_KAP_F	0,091	0,018
CL_KAP_3	<---	CL_KAP_F	0,793	fikсни
CL_KAP_4	<---	CL_KAP_F	0,853	***
CL_KAP_5	<---	CL_KAP_F	0,787	***
CL_KAP_7	<---	CL_KAP_F	0,784	***
CL_KAP_8	<---	CL_KAP_F	0,805	***
DI_CP_povečal	<---	GLOB_F	0,368	***
GLOB_1	<---	GLOB_F	0,815	***
GLOB_2	<---	GLOB_F	0,866	***
GLOB_3	<---	GLOB_F	0,790	***
GLOB_4	<---	GLOB_F	0,863	***
GLOB_5	<---	GLOB_F	0,750	fikсни
TR_F	<---	INO_F	0,297	***
TR_F	<---	MAN_F	0,336	***
TR_F	<---	POD_MR_F	0,220	***
INO_1	<---	INO_F	0,668	fikсни
INO_3	<---	INO_F	0,757	***
INO_4	<---	INO_F	0,836	***
INO_5	<---	INO_F	0,833	***
MAN_1	<---	MAN_F	0,764	fikсни
MAN_2	<---	MAN_F	0,854	***
MAN_3	<---	MAN_F	0,850	***

Spremenljivka	Smer vpliva oz. korelacija	Spremenljivka	Stand. reg. koef. oz. utež, stand. korel. koef.	Stopnja značilnosti (p)
MAN_4	<---	MAN_F	0,835	***
MAN_5	<---	MAN_F	0,744	***
POD_MR_1	<---	POD_MR_F	0,869	fiksni
POD_MR_2	<---	POD_MR_F	0,945	***
POD_MR_3	<---	POD_MR_F	0,628	***
TR_1	<---	TR_F	0,654	fiksni
TR_2	<---	TR_F	0,884	***
TR_3	<---	TR_F	0,902	***
TR_4	<---	TR_F	0,591	***
TR_7	<---	TR_F	0,645	***
INO_F	<-->	MAN_F	0,546	***
CL_KAP_F	<-->	MAN_F	0,657	***
INO_F	<-->	CL_KAP_F	0,712	***
PRIH_PROD	<---	PROD_D	0,372	***
PRIH_PROD	<---	DI_CP_povečal	0,183	***
PRIH_PROD	<---	TR_F	0,062	0,096

Opomba: *** – stopnja značilnosti je < 0,001, fiksni – stopnje značilnosti ne preverjamo, saj je v merskem delu strukturnega modela ena od uteži merljivih spremenljivk vedno fiksirana na 1.

Nadgrajen strukturni model za mala in za srednje velika podjetja

Nadgrajen strukturni model smo testirali posebej za mala in za srednje velika podjetja (Sliki 4 in 5).

Iz Preglednice 72 lahko razberemo, da se oba modela, tako za mala kot za srednje velika podjetja, dobro prilegata podatkom, saj RMSEA znaša pod 0,05.

Preglednica 72: Mere prileganja (nadgrajen strukturni model za mala in za srednje velika podjetja).

Mera prileganja	Vrednost
$\chi^2(p)$	0,000
RMSEA	0,047
CFI	0,886
NFI	0,822

Razlika je v vplivu povečanja deleža izvoza v celotni prodaji (DI_CP_povečal) in trajnostnega razvoja podjetja (TR_F). Pri malih podjetjih ima na prihodke od prodaje večji vpliv povečanje deleža izvoza v celotni prodaji, pri srednje velikih podjetjih pa ima večji vpliv trajnostni razvoj podjetja. Iz slednjega lahko razberemo, da so mala podjetja bolj usmerjena v internacionalizacijo poslovanja, srednje velika podjetja pa bolj v trajnostni razvoj. Dejstvo je, da so podjetja iz malih gospodarstev, kakršno je tudi slovensko, prisiljena širiti poslovanje na mednarodne trge. Mnogim podjetjem, še zlasti spretnim in malim, mednarodni trgi odpirajo še ne vidne priložnosti (Simon 2010, 286). Tega se podjetja vse bolj zavedajo, nenazadnje tudi zaradi krize. Tudi trajnostni razvoj podjetja postaja vse pomembnejši strateški vidik posla, ki nedvomno prispeva k ustvarjanju trajne konkurenčne prednosti (Berchicci in King 2007; Wagner 2009). Glede na rezultate raziskave se tega bolje zavedajo večja podjetja.

Na samo produktivnost dela imata tako pri malih kot pri srednje velikih podjetjih največji vpliv plačilna sposobnost (PL_S) in naročila (NAR). Pri srednje velikih podjetjih je vpliv človeškega kapitala (CL_KAP_F) na produktivnost dela nekoliko večji kot pri malih podjetjih, kar nakazuje, da srednje velika podjetja v človeški kapital vlagajo več. Ključno je, da se podjetja zavedajo, da so prav zaposleni, njihova znanja, izkušnje, zmožnosti in sposobnosti vir konkurenčne prednosti, na katerem je treba načrtno graditi. Večjih razlik v vplivu davka na dobiček, v primeru, ko podjetja ne uveljavljajo davčnih olajšav (DAV_DOB_1) na produktivnost dela, tako pri malih kot pri srednje velikih podjetjih ni zaznati. Vpliv procesa globalizacije (GLOB_F) na povečanje deleža izvoza v celotni prodaji je pri malih podjetjih večji kot pri srednje velikih podjetjih, kar nakazuje, da so mala podjetja bolj osredotočena na globalno podjetniško delovanje. Slednje se ujema z rezultatom, nanašajočim se na vpliv povečanja deleža izvoza v celotni prodaji na prihodke od prodaje pri malih podjetjih. Na trajnostni razvoj podjetja ima tako pri malih kot pri srednje velikih podjetjih največji vpliv odgovornost managementa (MAN_F), sledi proces inoviranja (INO_F), najmanjši vpliv pa imajo podjetniške mreže (POD_MR_F). Glede povezanosti med odgovornostjo managementa in procesom inoviranja tako pri malih kot pri srednje velikih podjetjih ni bistvenih razlik. Povezanost med odgovornostjo managementa in človeškim kapitalom je večja pri srednje velikih podjetjih, iz česar lahko razberemo, da se management/vodstvo srednje velikih podjetij bolj zaveda pomena človeškega kapitala. Slednje se ujema z rezultatom, nanašajočim na vpliv človeškega kapitala na produktivnost dela pri srednje velikih podjetjih. Povezanost med človeškim kapitalom in procesom inoviranja pa je večja pri malih podjetjih,

iz česar lahko sklepamo, da se zaposlene v malih podjetjih bolj spodbuja k inoviranju. To lahko povežemo z usmerjenostjo malih podjetij na mednarodne trge, saj morajo podjetja, ki želijo biti uspešna in rasti na tujih trgih, nenehno inovirati.

Velja pa poudariti, da so te razlike med modeloma majhne, tako da v osnovi nadgrajen strukturni model lahko uporabijo hkrati mala in srednje velika podjetja.

Preglednica 73: Standardizirani regresijski koeficienti oz. uteži, standardizirani korelacijski koeficienti in stopnje značilnosti (nadgrajen strukturni model za mala podjetja).

Spremenljivka	Smer vpliva oz. korelacija	Spremenljivka	Stand. reg. koef. oz. utež, stand. korel. koef.	Stopnja značilnosti (p)
PROD_D	<---	PL_S	0,228	***
PROD_D	<---	DAV_DOB_1	-0,080	0,049
PROD_D	<---	NAR	-0,260	***
PROD_D	<---	CL_KAP_F	0,084	0,049
CL_KAP_3	<---	CL_KAP_F	0,798	fiksni
CL_KAP_4	<---	CL_KAP_F	0,859	***
CL_KAP_5	<---	CL_KAP_F	0,774	***
CL_KAP_7	<---	CL_KAP_F	0,772	***
CL_KAP_8	<---	CL_KAP_F	0,796	***
DL_CP_povečal	<---	GLOB_F	0,385	***
GLOB_1	<---	GLOB_F	0,795	***
GLOB_2	<---	GLOB_F	0,863	***
GLOB_3	<---	GLOB_F	0,809	***
GLOB_4	<---	GLOB_F	0,873	***
GLOB_5	<---	GLOB_F	0,743	fiksni
TR_F	<---	INO_F	0,291	***
TR_F	<---	MAN_F	0,314	***
TR_F	<---	POD_MR_F	0,257	***
INO_1	<---	INO_F	0,665	fiksni
INO_3	<---	INO_F	0,756	***
INO_4	<---	INO_F	0,836	***
INO_5	<---	INO_F	0,843	***

Spremenljivka	Smer vpliva oz. korelacija	Spremenljivka	Stand. reg. koef. oz. utež, stand. korel. koef.	Stopnja značilnosti (p)
MAN_1	<---	MAN_F	0,759	fiksni
MAN_2	<---	MAN_F	0,869	***
MAN_3	<---	MAN_F	0,855	***
MAN_4	<---	MAN_F	0,851	***
MAN_5	<---	MAN_F	0,756	***
POD_MR_1	<---	POD_MR_F	0,889	fiksni
POD_MR_2	<---	POD_MR_F	0,938	***
POD_MR_3	<---	POD_MR_F	0,635	***
TR_1	<---	TR_F	0,646	fiksni
TR_2	<---	TR_F	0,885	***
TR_3	<---	TR_F	0,906	***
TR_4	<---	TR_F	0,587	***
TR_7	<---	TR_F	0,635	***
INO_F	<-->	MAN_F	0,550	***
CL_KAP_F	<-->	MAN_F	0,646	***
INO_F	<-->	CL_KAP_F	0,729	***
PRIH_PROD	<---	PROD_D	0,349	***
PRIH_PROD	<---	DI_CP_povečal	0,204	***
PRIH_PROD	<---	TR_F	0,047	0,266

Opomba: *** – stopnja značilnosti je < 0,001, fiksni – stopnje značilnosti ne preverjamo, saj je v merškem delu strukturnega modela ena od uteži merljivih spremenljivk vedno fiksirana na 1.

Preglednica 74: Standardizirani regresijski koeficienti oz. uteži, standardizirani korelacijski koeficienti in stopnje značilnosti (nadgrajen strukturni model za srednje velika podjetja).

Spremenljivka	Smer vpliva oz. korelacija	Spremenljivka	Stand. reg. koef. oz. utež, stand. korel. koef.	Stopnja značilnosti (p)
PROD_D	<---	PL_S	0,159	0,067
PROD_D	<---	DAV_DOB_1	-0,091	0,293
PROD_D	<---	NAR	-0,173	0,046
PROD_D	<---	CL_KAP_F	0,124	0,171
CL_KAP_3	<---	CL_KAP_F	0,747	fikсни
CL_KAP_4	<---	CL_KAP_F	0,800	***
CL_KAP_5	<---	CL_KAP_F	0,863	***
CL_KAP_7	<---	CL_KAP_F	0,872	***
CL_KAP_8	<---	CL_KAP_F	0,860	***
DI_CP_povečal	<---	GLOB_F	0,284	0,002
GLOB_1	<---	GLOB_F	0,898	***
GLOB_2	<---	GLOB_F	0,885	***
GLOB_3	<---	GLOB_F	0,708	***
GLOB_4	<---	GLOB_F	0,820	***
GLOB_5	<---	GLOB_F	0,759	fikсни
TR_F	<---	INO_F	0,317	0,004
TR_F	<---	MAN_F	0,427	***
TR_F	<---	POD_MR_F	0,098	0,203
INO_1	<---	INO_F	0,689	fikсни
INO_3	<---	INO_F	0,758	***
INO_4	<---	INO_F	0,837	***
INO_5	<---	INO_F	0,795	***
MAN_1	<---	MAN_F	0,811	fikсни
MAN_2	<---	MAN_F	0,756	***
MAN_3	<---	MAN_F	0,806	***
MAN_4	<---	MAN_F	0,746	***
MAN_5	<---	MAN_F	0,730	***
POD_MR_1	<---	POD_MR_F	0,763	fikсни

Spremenljivka	Smer vpliva oz. korelacija	Spremenljivka	Stand. reg. koef. oz. utež, stand. korel. koef.	Stopnja značilnosti (p)
POD_MR_2	<---	POD_MR_F	0,992	***
POD_MR_3	<---	POD_MR_F	0,579	***
TR_1	<---	TR_F	0,682	fiksni
TR_2	<---	TR_F	0,881	***
TR_3	<---	TR_F	0,885	***
TR_4	<---	TR_F	0,584	***
TR_7	<---	TR_F	0,684	***
INO_F	<--->	MAN_F	0,537	***
CL_KAP_F	<--->	MAN_F	0,723	***
INO_F	<--->	CL_KAP_F	0,646	***
PRIH_PROD	<---	PROD_D	0,444	***
PRIH_PROD	<---	DI_CP_povečal	0,089	0,260
PRIH_PROD	<---	TR_F	0,138	0,102

Opomba: *** – stopnja značilnosti je < 0,001, fiksni – stopnje značilnosti ne preverjamo, saj je v merskem delu strukturnega modela ena od uteži merljivih spremenljivk vedno fiksirana na 1.

Zaključek

Namen raziskave je bil raziskati povezanost med dejavniki ekonomske uspešnosti poslovanja podjetij, zunanji in notranji potencialni vplivni dejavniki na konkurenčnost podjetij, dejavniki kakovosti makroekonomskega in sektorskega okolja ter določenimi značilnostmi podjetij v slovenskih MSP. K temu nas je spodbudilo spoznanje, da preučevane vsebine do sedaj še niso bile obravnavane simultano, ampak samo parcialno.

V sklopu dejavnikov ekonomske uspešnosti poslovanja podjetij smo ugotovili, da podjetja posebnega povečanja ali zmanjšanja prihodkov od prodaje, dobička in tržnega deleža na domačem trgu v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 niso zabeležila, pri nekaterih podjetjih so ti ostali celo dokaj enaki. Drugačna slika je pri tržnem deležu na tujem trgu in deležu izvoza v celotni prodaji v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007, saj sta se pri večini podjetij, z izločitvijo 295-ih, ki ne poslujejo na tujem trgu oz. ne izvažajo, povečala. Rezultati, nanašajoči na produktivnost dela, pa nakazujejo, da podjetja kljub krizi izboljšujejo produktivnost dela oz. jo ohranjajo na enaki ravni kot pred krizo. Rezultati v sklopu dejavnikov kakovosti makroekonomskega okolja nakazujejo, da se je pri večini podjetij plačilna sposobnost v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 poslabšala oz. ostala dokaj enaka, pri več kot polovici podjetij so se skupni stroški dela v preučevanem obdobju povečali, večji del se jih sooča s težavo pridobivanja ugodnih kreditov, s pomanjkanjem naročil in z administrativnimi ovirami. Poslovanje podjetij obremenjujejo tudi davki, čeprav bi pri tem lahko podjetja bolje izkoristila davčne olajšave, ki so jim na razpolago. Kljub temu pa večina podjetij ne razmišlja o selitvi v davčno prijaznejšo državo. V sklopu dejavnikov kakovosti sektorskega okolja smo

ugotovili, da se večji del podjetij sooča s kartelnimi dogovarjanji oz. z nelojalno konkurenco, da jim je domači trg premajhen (kar se sklada z rezultati, nanašajočimi se na povečan tržni delež na tujem trgu, in povečanim deležem izvoza v celotni prodaji), sektor, v katerem poslujejo, označujejo za visoko kapitalsko intenzivnega in več kot polovica jih ne stremi k odgovornemu okoljskemu delovanju oz. ne uvaja okoljskega standarda ISO 14001 ali sheme EMAS. Večji del podjetij ima več kot 10 konkurentov na domačem trgu glavnega proizvoda in izpostavljajo, da se je njihovo število v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007 povečalo, posledično pa se je cena glavnega proizvoda (na domačem trgu) pri več kot polovici podjetij znižala (zmerno ali znatno). Ugotovili smo tudi, da večjemu delu podjetij ne primanjkuje ustrezne delovne sile ter da izključujejo vpliv panožnih sindikatov na njihovo delovanje. V sklopu vodstvene ocene v smislu potencialnih vplivnih dejavnikov na konkurenčnost podjetja pa smo ugotovili, da je odgovornost managementa (v smislu jasnega določanja ciljev in strategije za njihovo doseganje; jasnega določanja odgovornosti zaposlenih; usmerjanja dejavnosti zaposlenih in nadziranja njihove učinkovitosti in uspešnosti; uvajanja sprememb v podjetje glede na zahteve okolja, v katerem posluje; zagotavljanja pravih, točnih in razumljivih informacij oz. sporočil; spodbujanja timskega sodelovanja; upoštevanja mnenj in predlogov zaposlenih ter vključevanja zaposlenih v proces odločanja) v povprečju ocenjena kot najpomembnejši dejavnik. Sledijo ji razvitost organizacijskega in informacijskega sistema, proces trženja, človeški kapital, podjetniške mreže, stroškovna učinkovitost podjetja, proces inoviranja, trajnostni razvoj podjetja, proces globalizacije, politika EU za MSP in tvegani kapital.

Na osnovi preverjanja hipotez – ugotovitve, prikazane v Preglednici 75 – smo ugotovili, da imajo v sklopu Hipoteze 1 statistično značilen vpliv na produktivnost dela predvsem človeški kapital podjetja, plačilna sposobnost, davek na dobiček, naročila in konkurenca na domačem trgu glavnega proizvoda (v obdobju 2008–2012 glede na obdobje 2003–2007). V sklopu Hipoteze 2 se je izkazalo, da ima na delež izvoza v celotni prodaji statistično značilen vpliv samo proces globalizacije v podjetju. V sklopu Hipoteze 3 pa smo ugotovili, da imajo na trajnostni razvoj podjetja statistično značilen vpliv vse v hipotezo vključene spremenljivke, in sicer proces inoviranja v podjetju, odgovornost managementa podjetja, podjetniške mreže in okoljski standardi (ISO 14001/EMAS).

Na osnovi modeliranja z linearnimi strukturnimi enačbami smo razvili strukturni model, ki analizira odnose med več spremenljivkami v sistemu regresijskih enačb. Ugotovili smo, da ima na prihodke od prodaje (kot odvisno spremenljivko v modelu) največji pozitiven vpliv produktivnost

dela, sledi ji povečanje deleža izvoza v celotni prodaji, najmanjši pozitiven vpliv pa ima trajnostni razvoj podjetja. V modelu so izpostavljeni: negativen vpliv pomanjkanja naročil in davka na dobiček, v primeru, ko podjetja ne uveljavljajo davčnih olajšav, ter pozitiven vpliv plačilne sposobnosti in človeškega kapitala na produktivnost dela; pozitiven vpliv procesa globalizacije oz. globalnega podjetniškega delovanja na povečanje deleža izvoza v celotni prodaji; pozitiven vpliv odgovornosti managementa, procesa inoviranja in podjetniških mrež na trajnostni razvoj podjetja. Z nadgradnjo strukturnega modela smo prišli do treh ključnih povezav, ki izboljšajo model oz. njegovo prilaganje podatkom, in sicer med odgovornostjo managementa in procesom inoviranja, odgovornostjo managementa in človeškim kapitalom ter človeškim kapitalom in procesom inoviranja. S testiranjem nadgrajenega strukturnega modela posebej za mala in za srednje velika podjetja pa smo ugotovili, da med posameznimi spremenljivkami, vključenimi v model, obstajajo določene razlike, vendar so te tako majhne, da v osnovi nadgrajen strukturni model vzdrži svojo zanesljivost tako v malih kot v srednje velikih podjetjih.

Preglednica 75: Povzetek ugotovitev preverjanja hipotez

Hipoteza	Statistična značilnost (multipla regresija)	Potrditve	Ugotovitev
Hipoteza 1: Ekonomska uspešnost poslovanja je pozitivno povezana s			
procesom inoviranja	NE	NE	Ni povsem zavrjnena.
človeškim kapitalom	DA	DA	
odgovornostjo managementa	NE	NE	
razvitostjo organizacijskega in informacijskega sistema	NE	NE	
dejavniki kakovosti makroekonomskega okolja			
plačilna sposobnost	DA	DA	
stroški dela	NE	NE	
davki	DA	DA	
krediti	NE	NE	
naročila	DA	DA	
administrativni postopki	NE	NE	
dejavniki kakovosti sektorskega okolja			
konkurenca na domačem trgu glavnega proizvoda	DA	DA	
kartelna dogovarjanja	NE	NE	
domači trg	NE	NE	
kapitalska intenzivnost sektorja	NE	NE	
delovna sila	NE	NE	
panožni sindikati	NE	NE	
okoljski standardi	NE	NE	
Hipoteza 2: Delež izvoza v celotni prodaji podjetja je pozitivno povezan s			
procesom globalizacije	DA	DA	Ni povsem zavrjnena.
velikostjo podjetja	NE	NE	
tujim lastništvom podjetja	NE	NE	

Hipoteza	Statistična značilnost (multipla regresija)	Potrditvev	Ugotovitev
Hipoteza 3: Trajnostni razvoj podjetja je pozitivno povezan s			
procesom inoviranja	DA	DA	Ni zavrjnena.
odgovornostjo manage- menta	DA	DA	
podjetniškimi mrežami	DA	DA	
okoljskimi standardi	DA	DA	

Implikacije

V nadaljevanju so predstavljene implikacije, pomembne za uspešnost in konkurenčnost MSP, za izboljšanje poslovnega in institucionalnega okolja ter za ekonomske politike, usmerjene v trajnostni razvoj.

131

Implikacije za uspešnost in konkurenčnost MSP

Eden izmed ključnih dejavnikov ekonomske uspešnosti poslovanja podjetij je sposobnost povečevanja prihodkov od prodaje. Rezultati modeliranja z linearnimi strukturnimi enačbami kažejo, da podjetja lahko povečujejo prihodke od prodaje z izboljšanjem produktivnosti dela, s povečanjem deleža izvoza v celotni prodaji in z usmerjenostjo v trajnostni razvoj (v smislu zavedanja njegovega pomena; delovanja na temelju trajnostni rasti, družbene odgovornosti in sonaravnosti; zavedanja, da je odnos do trajnostnega razvoja eden bisvenih sestavnih delov organizacijske kulture; izkoriščanja okoljevarstvenih izzivov in zakonodaje sebi v prid z razvojem novih, bolj zelenih produktov ter jemanja trajnostnega razvoja kot pomembne poti za dolgoročni razvoj podjetja).

Izkazalo se je, da imata na samo produktivnost dela največji pozitiven vpliv plačilna sposobnost in človeški kapital, negativen vpliv pa pomanjkanje naročil in davek na dobiček, v primeru, ko podjetja ne uveljavljajo davčnih olajšav. Zato je pomembno, da podjetja v cilju doseganja plačilne sposobnosti posebno pozornost posvečajo ustvarjanju materialnih, denarnih in poslovnoizidnih tokov, obvladovanju tveganja, rasti finančne moči ter ohranjanju in vzpostavljanju kapitalске ustreznosti podjetja; krepijo človeški kapital v smislu zagotavljanja rednih strokovnih usposabljanj zaposlenih, spodbujanja uporabe novega znanja v praksi, pridobivanja veščin za vodenje in upravljanje, zagotavljanja kulture v podjetju, ki spodbuja širjenje in izmenjavo znanj in izkušenj ter obravnavanja vlaganja v človeški kapital kot investicijo in ne kot strošek; povečujejo obseg naročil npr. z diferenciacijo oz. diverzifikacijo produktov, internacionalizacijo poslovanja in

vključevanjem v podjetniške mreže; ter uveljavljajo davčne olajšave, ki so jim na razpolago v skladu z Zakonom o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-2).

Razultati raziskave kažejo, da ima na povečanje deleža izvoza v celotni prodaji pozitiven vpliv proces globalizacije (v smislu, da ima podjetje internacionalno vstopno strategijo; razvite sposobnosti globalnega delovanja; da deluje na tujem trgu in je odprto za vhodne in izhodne neposredne tuje investicije; da se na izzive globalizacije hitro odziva/prilagaja oz. izvaja ustrezne spremembe ter da ga je globalizacija spodbudila k specializaciji). Zato je ključno, da se podjetja, še posebej v času krize, osredotočajo na globalno podjetniško delovanje in si s tem zagotovijo ne samo preživetje, ampak tudi rast in obstoj.

Poleg tega se je izkazalo, da imajo na trajnostni razvoj podjetja pozitiven vpliv odgovornost managementa, proces inoviranja in podjetniške mreže. Zato je pomembno, da managerji podjetij jasno določajo cilje in strategije za njihovo doseganje, odgovornosti zaposlenih, usmerjajo dejavnosti zaposlenih in nadzirajo njihovo učinkovitost in uspešnost, uvajajo spremembe v podjetju glede na zahteve okolja, v katerem posluje, ter zagotavljajo pravilne, točne in razumljive informacije oz. sporočila; da podjetja spodbujajo oz. krepijo proces inoviranja v smislu, da imajo jasno opredeljeno strategijo inoviranja, nudijo izobraževanja zaposlenim s področja inoviranja in kreativnega razmišljanja, imajo vzpostavljen sistem nagrajevanja oz. motiviranja zaposlenih za inovativno delovanje ter uporabljajo koncept odprtega inoviranja; ter da skrbno načrtujejo vstop v podjetniške mreže, obravnavajo vključenost v podjetniške mreže kot pogoj za preživetje in rast podjetja ter so naklonjena strateškemu zavezništvu oz. partnerstvu.

Implikacije za izboljšanje poslovnega in institucionalnega okolja

Rezultaraziskave nakazujejo nespodbudno/nekakovostno poslovno kot tudi institucionalno okolje v RS.

Podjetja so se znašla v »začaranem krogu« plačilne nediscipline, ki je odvisna od plačilne sposobnosti podjetij in njihove zmožnosti uporabe obstoječih plačilnih sredstev. Podjetja dosegajo oz. lahko izboljšujejo plačilno sposobnost na različne načine. Pri izboljševanju plačilne discipline pa lahko precej pripomore tudi država – z določitvijo obveznih razumnih plačilnih rokov, omejitvijo možnosti uveljavljanja odbitnega davka na dodano vrednost samo za račune, ki so poravnani v zakonskem roku, uvedbo mehanizma kot instrumenta zavarovanja plačil do podizvajalcev in izločanjem iz

javnih razpisov vseh izvajalcev, ki nimajo poravnanih svojih obveznosti do podizvajalcev.¹

Tudi obdavčitev podjetij, z osredotočenostjo na davek na dobiček, ni naklonjena njihovi rasti in razvoju. Glede na to, da davek na dobiček ostaja 17 % in se do leta 2015 ne bo postopoma nižal do 15 %, kot je predvidevala davčna reforma, sprejeta leta 2006, bi bilo smiselno, da država razbremenjuje finančno poslovanje podjetij z dodatnimi davčnimi olajšavami, ki bi tako spodbudile nove tehnološke rešitve, inovativne procese in produkte, nove investicije oz. naložbe, kar dejansko predstavlja gonilo napredka za gospodarstvo in družbo kot celoto.

Odraž neakovostnega institucionalnega okolja je otežen dostop do virov financiranja – ugodnih (bančnih) kreditov. Glede na to, da so banke eden izmed pomembnejših virov financiranja slovenskega gospodarstva, je sanacija bančnega sistema ključna, poleg tega pa je pomembna tudi podpora podjetjem preko dolžniških in lastniških virov financiranja.

Posledica krize je tudi pomanjkanje naročil v podjetjih. Za izboljšanje stanja na tem področju so nujno potrebne strukturne reforme, predvsem za stabilen gospodarski razvoj, za spodbujanje podjetništva in konkurenčnosti ter za prožen in socialno varen trg dela.

Pomemben dejavnik izboljšanja poslovnega kot tudi institucionalnega okolja je vzpostavitev prijaznejšega administrativnega okolja, ki bo omogočalo hitrejšo rast in razvoj podjetij. Na nujnost slednjega nakazujejo tudi rezultati raziskave. Zato je pomembno, da si država še naprej prizadeva za doseganje zastavljenih ciljev na tem področju, kot je sistemsko izvajanje Programa Vlade RS za 25-% zmanjšanje administrativnih ovir; izpeljava Akcijskega načrta za izvajanje Akta za mala podjetja; vzpostavitev Enotne kontaktne točke, preko katere bodo podjetja dobila vse ustrezne informacije ter elektronsko izpolnila potrebne formalnosti in postopke; dosledno izvajanje sprejete Resolucije o normativni dejavnosti ter izvajanje presoje vplivov zakonodaje na gospodarstvo (MSP test); ter učinkovito, transparentno in gospodarno (zeleno) javno naročanje (Vlada RS 2013).

Poleg tega rezultati raziskave kot dejavnik, ki slabi kakovost poslovnega okolja, izpostavljajo še kartelna dogovarjanja oz. nelojalno konkurenco. Država lahko s pravno-sistemskimi ureditvami, kot je Zakon o varstvu konkurence (ZVK), preprečuje nelojalno konkurenco, vendar je pri tem ključna vloga podjetij samih – ali se bodo odločila za delovanje v skladu z dobrimi poslovnimi običaji in poslovno moralo ali ne.

1 Več v Zakonu o preprečevanju zamud pri plačilih (ZpreZP), Zakonu o davku na dodano vrednost (ZDDV-1), Zakonu o javnem naročanju (ZJN-2) in Zakonu o javnem naročanju na vodnem, energetskeem, transportnem področju in področju poštних storitev (ZJNVETPS).

Nenazadnje je za mnoga podjetja domači trg premajhen, zato je pomembno, da država učinkovito spodbuja internacionalizacijo poslovanja podjetij (tudi inovativnejše pristope uveljavljanja na mednarodnih trgih, kot so pilotni in demonstracijski projekti) ter vhodne in izhodne neposredne tuje investicije.

Implikacije za ekonomske politike, usmerjene v trajnostni razvoj

Iz rezultatov raziskave je razvidno, da podjetja trajnostnemu razvoju, predvsepa njegovi okoljski sestavini, posvečajo premajhno pozornost. Več kot polovica sodelujočih podjetij standarda ISO 14001 ali sheme EMAS, ki predstavljata sistematičen pristop k varovanju okolja, ne uvaja. Varovanje okolja postaja vedno pomembnejši kazalec uveljavljanja načel trajnostnega razvoja, zato je pomembno, da podjetja v prihodnje, v kolikor želijo postati resnično trajnostno usmerjena, gradijo na novi strateški viziji, ki bo poleg zagotavljanja dolgoročne rasti podjetja in družbene odgovornosti spodbujala tudi dvig kakovosti naravnega okolja.

V tem kontekstu imajo ključen pomen tudi ekonomske politike. Glede na rezultate raziskave bi veljalo večjo pozornost posvetiti ekonomski politiki varstva okolja. Ta je neposredno povezana s trajnostno proizvodnjo, ki narekuje ustvarjenje večje vrednosti z uporabo manj virov, zniževanje stroškov in zmanjševanje vpliva proizvodov na okolje. Gospodarnejši proizvodni proces je povezan s t. i. integralno politiko do proizvodov, ki zajema ekonomske instrumente (davke in subvencije), zakonodajo (zelena javna naročila), sisteme ravnanja z okoljem (ISO 14001, EMAS), eko-oblikovanje ter okoljsko in energetska označevanje proizvodov itd. (prirejeno po Evropska komisija 2003b).

Predvsem subvencijam (npr. za eko-inovacije) in zelenemu javnemu naročanju bi morala država posvetiti večjo pozornost. Namreč, podatki iz zadnjega poročila o stanju eko-inovacij v RS kažejo, da je RS v letu 2013 dosegla 70 % povprečja EU na področju investicij v eko-inovacije, kar je sicer boljše kot leta 2012 (55 %) in 2011 (68 %), a vendar pod povprečjem EU (Evropska komisija 2013c). Z namenjanjem več finančnih sredstev v eko-inovacije, v smislu subvencij, bi se spodbudilo razmah novih inovativnih produktov in procesov, ki imajo, upoštevajoč celotni življenjski krog, manjši vpliv na okolje. Ti s prodorom na trg prispevajo k trajnostnim vzorcem proizvodnje (in potrošnje), prinašajo razvoj novih, okolju prijaznih tehnologij in nova delovna mesta, kar nedvomno zagotavlja gospodarsko rast in konkurenčnost. Tudi z ustreznimi pogoji za javna naročila država lahko ustvari bolj trajnostno naravnano gospodarstvo oz. neposredno vpliva na zmanjševanje vplivov na okolje, na varčevanje z naravnimi viri ter spodbu-

ja razvoj okolju prijaznih produktov in tehnologij. Dejstvo je, da cilj Akcijskega načrta za zeleno javno naročanje za obdobje 2009–2012 – v letu 2012, bo 50 % oddanih javnih naročil »zelenih« (Vlada RS 2009) – ni bil dosežen. Zato je ključno, da država k urejanju področja zelenih javnih naročil pristopa bolj sistematično.

Prispevek k znanosti

Izvirni prispevek raziskave k znanosti predstavlja lastna kvantitativna analiza. Z znanimi statističnimi metodami smo najprej parcialno – po posameznih hipotezah – analizirali povezave med dejavniki ekonomske uspešnosti poslovanja podjetij, potencialnimi vplivnimi dejavniki na konkurenčnost podjetij, dejavniki kakovosti makroekonomskega in sektorskega okolja ter določenimi značilnostmi podjetij, nato pa simultano – z modeliranjem z linearnimi strukturnimi enačbami – analizirali odnose med več spremenljivkami, izhajajočimi iz hipotez. Prav slednje označuje prvovrstnost raziskave, saj do sedaj raziskave, ki bi preučevane vsebine obravnavala simultano in ne samo parcialno, nismo zasledili.

Ugotovitve raziskave bodo lahko v pomoč podjetjem za izboljšanje uspešnosti in konkurenčnosti, državnim institucijam za izboljšanje poslovnega in institucionalnega okolja ter ekonomskim politikam, usmerjenim v trajnostni razvoj.

Z raziskavo prispevamo rezultate in (spo)znanja, pomembna za krepitev povezanosti med uspešnostjo poslovanja in trajnostmi razvojem podjetij ter konkurenčnim okoljem.

Predlogi za nadaljnje raziskovanje

V raziskavo smo vključili samo MSP – osnovno gonilo gospodarstva. V prihodnje bi bilo smiselno izvesti raziskavo tudi med velikimi podjetji (z več kot 250 zaposlenimi) z namenom primerjanja rezultatov v okviru dejavnikov ekonomske uspešnosti poslovanja, dejavnikov kakovosti makroekonomskega in sektorskega okolja, potencialnih vplivnih dejavnikov na konkurenčnost podjetij ter strukturnih modelov, da bi ugotovili ključne razlike v povezavah med preučevanimi dejavniki.

Raziskava je bila usmerjena v managerje podjetij, saj imajo po našem vedenju le-ti največ informacij o preučevani temi. Zanimivo pa bi bilo vključiti tudi ostale zaposlene v podjetjih, in sicer v sklopu potencialnih vplivnih dejavnikov na konkurenčnost podjetja. Sedanji rezultati predstavljajo zgolj vodstveno oceno. Ocena ostalih zaposlenih bi lahko pokazala drugo perspektivo stanja v podjetjih.

Izbor dejavnikov ekonomske uspešnosti poslovanja, dejavnikov kakovosti makroekonomskega in sektorskega okolja je omejen. V prihodnje bi veljalo v raziskavo vključiti tudi dejavnike uspešnosti poslovanja, ki niso ekonomske narave, kot npr. zadovoljstvo zaposlenih, organizacijsko kulturo, voditeljstvo ipd. Med dejavnike kakovosti makroekonomskega okolja bi se lahko vključilo še delovanje državnih institucij in razne politike, kot je trgovinska politika in politika trga dela. Ostali dejavniki kakovosti sektorskega okolja pa bi lahko bili obseg kupcev in sektorske politike. S tem bi se razširil raziskovalni spekter, ki bi pripomogel k identifikaciji še drugih specifičnih dejavnikov v strukturnem modelu, ki vplivajo na odvisno spremenljivko – prihodke od prodaje.

V prihodnje bi bilo zanimivo izvesti raziskavo še v drugih državah EU, in sicer v tistih, ki jih kriza ni toliko prizadela, kot so npr. Avstrija, Nemčija, Belgija, Finska itd. Tako bi lahko rezultate raziskave primerjali z rezultati iz drugih držav in na osnovi tega oblikovali še konkretnije implikacije, pomembne za uspešnost in konkurenčnost slovenskih MSP, za izboljšanje poslovnega in institucionalnega okolja, ter implikacije, pomembne za ekonomske politike, usmerjene v trajnostni razvoj.

Literatura in viri

Literatura

- Aaker, David A., and Damien McLoughlin. *Strategic Market Management: Global Perspectives*, 1st ed. Chichester: Wiley, 2010.
- Abdullah, Dewi Fariha, and Saudah Sofian. »The Relationship between Intellectual Capital and Corporate Performance.« *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 40 (2012): 537–41.
- Ann, Goh Eng, Suhaiza Zailani, and Nabsiah Abdul Wahid. »A Study on the Impact of Environmental Management System (EMS) Certification towards Firms' Performance in Malaysia.« *Management of Environmental Quality: An International Journal* 17, no. 1 (2006): 73–93.
- Antončič, Boštjan, Robert D. Hisrich, Tea Petrin, and Aleš Vahčič. *Podjetništvo*. Ljubljana: GV Založba, 2002.
- Auh, Seigyoung, and Omar Merlo. »The Power of Marketing within the Firm: Its Contribution to Business Performance and the Effect of Power Asymmetry.« *Industrial Marketing Management* 41, no. 5 (2012): 861–73.
- Bahun, Drago, and Emil Rojc. *Človeški viri – kapital podjetja*. Velenje: Pozoj, 2006.
- Baker, Susan. *Sustainable Development*. London in New York: Routledge, 2006.
- Baker, Susan, Maria Kousis, Dick Richardson, and Stephen Young. *The Politics of Sustainable Development: Theory, Policy and Practice within the European Union*. London; New York: Routledge, 1997.

- Baron, Angela, and Michael Armstrong. *Human Capital Management: Achieving Added Value through People*. London; Philadelphia: Kogan Page, 2007.
- Berchicci, Luca, and Andrew A. King. »Postcards from the Edge: A Review of the Business and Environment Literature.« *Academy of Management Annals* 1, no. 1 (2007): 513–47.
- Bertoncelj, Andrej, Maja Meško, Andrej Naraločnik, and Bojan Nastav. *Trajnostni razvoj organizacije: ekonomski, družbeno-politični in ekološki vidik*. Ljubljana: GV Založba, 2011.
- Biloslavo, Roberto. *Strateški management in management spreminjanja*. Koper: Fakulteta za management, 2006.
- Birley, Sue. »The Role of Networks in the Entrepreneurial Process.« *Journal of Business Venturing* 1, no. 1 (1985): 107–17.
- Blair, Margaret M. »An Economic Perspective on the Notion of Human Capital.« In *The Oxford Handbook of Human Capital*, edited by Alan Burton-Jones and J.-C. Spender, 49–70. Oxford: Oxford University Press, 2011.
- Bojnec, Štefan. »Business and Managerial Start-Ups, R & D, and Product Innovation in Slovenia.« *Eastern European Economics* 39, no. 4 (2001): 53–89.
- Bojnec, Štefan. »Payments, Insolvency and Finance During Economic Transformation: Slovenia on the Way to European Union Accession.« *Europe-Asia Studies* 54, no. 2 (2002): 277–97.
- Bojnec, Štefan, Žiga Čepar, Tanja Kosi, and Bojan Nastav. *Ekonomika podjetja*. Koper: Fakulteta za management, 2007.
- Bontis, Nick, and Jac Fitz-enz. »Intellectual Capital ROI: A Causal Map of Human Capital Antecedents and Consequents.« *Journal of Intellectual Capital* 3, no. 3 (2002): 223–47.
- Bontis, Nick, Nicola C. Dragonetti, Kristine Jacobsen, and Göran Roos. »The Knowledge Toolbox: A Review of the Tools Available to Measure and Manage Intangible Resources.« *European Management Journal* 17, no. 4 (1999): 391–402.
- Bornay-Barrachina, Mar, Dolores de la Rosa-Navarro, Alvaro López-Cabrales, and Ramón Valle-Cabrera. »Employment Relationships and Firm Innovation: The Double Role of Human Capital.« *British Journal of Management* 23, no. 2 (2012): 223–40.

- Bouglet, Johan, Olivier Joffre, and Eric Simon. »How to Reconcile Business with Sustainable Development: An Innovation Approach.« *Society and Business Review* 7, no. 3 (2012): 212–22.
- Brečko, Daniela. »Organizacijska energija – produktivno energijo so-ustvarjamo s sodelovanjem med vodstvom in zaposlenimi.« *Ekonomska demokracija* 16, no. 1 (2012): 3–7.
- Byrne, Barbara M. *Structural Equation Modeling with AMOS: Basic Concepts, Applications, and Programming*, 2nd ed. London in New York: Routledge, 2010.
- Calof, Jonathan L., and Paul W. Beamish. »Adapting to Foreign Markets: Explaining Internationalization.« *International Business Review* 4, no. 2 (1995): 115–31.
- Carnegie, Dale. *Postanite uspešen vodja*. Tržič: Učila International, 2013.
- Carneiro, Luis Maia, Pedro Cunha, Pedro Sena Ferreira, and Ahm Shamsuzzoha. »Conceptual Framework for Non-Hierarchical Business Networks for Complex Products Design and Manufacturing.« *Procedia CIRP* 7 (2013): 61–6.
- Carroll, Archie B. »The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organisational Stakeholders.« *Business Horizont* 34, no. 4 (1991): 39–48.
- Chavan, Meena. »An Appraisal of Environment Management Systems: A Competitive Advantage for Small Businesses.« *Management of Environmental Quality: An International Journal* 16, no. 5 (2005): 444–63.
- Cohen, William A. *The Marketing Plan*. Hoboken: Wiley, 2006.
- Crook, Russell T., Samuel Y. Todd, James G. Combs, David J. Woehr, and David J. Ketchen. »Does Human Capital Matter? A Meta-Analysis of the Relationship between Human Capital and Firm Performance.« *Journal of Applied Psychology* 96, no. 3 (2011): 443–56.
- Demeter, Krisztina, Attila Chikán, and Zsolt Matyusz. »Labour Productivity Change: Drivers, Business Impact and Macroeconomic Moderators.« *International Journal of Production Economics* 131, no. 1 (2011): 215–23.
- Dong, Xiaoying, Qianqian Liu, and Dezhi Yin. »Business Performance, Business Strategy, and Information System Strategic Alignment: An Empirical Study on Chinese Firms.« *Tsinghua Science & Technology* 13, no. 3 (2008): 348–54.

- Drucker, Peter F. *Classic Drucker: Essential Wisdom of Peter Drucker from the Pages of Harvard Business Review*. Boston: Harvard Business School Press, 2006.
- Dubrovski, Drago. *Krizni management*. Koper: Visoka šola za management, 2000.
- Dubrovski, Drago. *Mednarodno poslovanje in finance*. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2005.
- Dubrovski, Drago. *Strateške poslovne zveze in kapitalske povezave*. Koper: Fakulteta za management, 2009.
- Dubrovski, Drago. *Mednarodna ekonomija in poslovanje*. Celje: Mednarodna fakulteta za družbene in poslovne študije, 2013.
- Edvinsson, Leif. *Corporate Longitude: What You Need to Know to Navigate the Knowledge Economy*. London: Financial Times Prentice Hall, 2002.
- Elele, Joyce, and Dail Fields. »Participative Decision Making and Organizational Commitment: Comparing Nigerian and American Employees.« *Cross Cultural Management: An International Journal* 17, no. 4 (2010): 369–92.
- Ferenhof, Helio Aisenberg, Luciano Vignochi, Paulo Mauricio Selig, Álvaro Guillermo Rojas Lezana, and Lucila M. S. Campos. »Environmental Management Systems in Small and Medium-Sized Enterprises: An Analysis and Systematic Review.« *Journal of Cleaner Production* 74 (2014): 44–53.
- Ferk, Hans. *Pot do konkurenčnosti: prenova poslovnih procesov*. Ljubljana: GV Založba, 2012.
- Field, Andy. *Discovering Statistics Using SPSS*, 3rd ed. London: Sage, 2009.
- Filipan-Kraljič, Biserka. »Stroškovni inženiring (cost engineering) – orodje za pridobivanje konkurenčnih prednosti.« *Informacijski bilten: bilten strokovnih informacij Gorenja* 14, no. 5 (2005): 1–6.
- Fink-Babič, Sonja. »Vloga inovativnosti pri trajnostnem razvoju.« *Organizacija* 39, no. 5 (2006): 314–20.
- Fortuński, Bartosz. »Does the Environmental Management Standard ISO 14001 Stimulate Sustainable Development? An Example from the Energy Sector in Poland.« *Management of Environmental Quality: An International Journal* 19, no. 2 (2008): 204–12.
- Foster, Jeremy J., Emma Barkus, and Christian Yavorsky. *Understanding and Using Advanced Statistics*. London: Sage, 2006.

- Gallo, Carmine. *The Innovation Secrets of Steve Jobs: Insanely Different Principles for Breakthrough Success*. New York: McGraw-Hill, 2011.
- Garelli, Stéphane. *Top Class Competitors: How Nations, Firms, and Individuals Succeed in the New World of Competitiveness*. Chichester: Wiley, 2006.
- Gibbert, Michael, and Thomas Durand. *Strategic Networks: Learning to Compete*. Malden: Blackwell, 2007.
- Gladstone, David, and Laura Gladstone. *Venture Capital Handbook: An Entrepreneur's Guide to Raising Venture Capital*. Upper Saddle River: Prentice Hall, 2002.
- Griffin, Ricky W. *Management*, 9th ed. Boston; New York: Houghton Mifflin, 2008.
- Hair, Joseph F., William C. Black, Barry J. Babin, Rolph E. Anderson, and Ronald L. Tatham. *Multivariate Data Analysis*, 6th ed. New Jersey: Prentice-Hall, 2006.
- Heikkurinen, Pasi, and Karl Johan Bonnedahl. »Corporate Responsibility for Sustainable Development: A Review and Conceptual Comparison of Market- And Stakeholder-Oriented Strategies.« *Journal of Cleaner Production* 43 (2013): 191–8.
- Hittmár, Štefan, Michal Varmus, and Viliam Lendel. »Proposal of Model for Effective Implementation of Innovation Strategy to Business.« *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 109 (2014): 1194–8.
- Huseman, Richard C., and Jon P. Goodman. *Leading with Knowledge: The Nature of Competition in the 21st Century*. Thousand Oaks; London; New Delhi: Sage, 1999.
- Ingham, Jon. *Strategic Human Capital Management: Creating Value through People*. Amsterdam: Elsevier, 2007.
- Iorgulescu, Maria-Cristina, and Anamaria Sidonia Răvar. »Measuring Managers' Perception of Innovation in the Romanian Hospitality Industry.« *Procedia Economics and Finance* 6 (2013): 512–22.
- Jaklič, Andreja. »Slovenian Outward Foreign Direct Investment.« In *Facilitating Transition by Internationalization: Outward Direct Investment from Central European Economies in Transition*, edited by Marjan Svetličič and Matija Rojec, 205–26. Burlington; Hants: Ashgate, 2003.
- Jaklič, Marko. *Poslovno okolje podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2005.

- Juričič, Denis. »Zaznavanje nevarnosti plačilne nesposobnosti.« *Naše gospodarstvo* 52, no. 3/4 (2006): 135–9.
- Kadocs, György. »Research of Competitiveness Factors of SME.« *Acta Polytechnica Hungarica* 3, no. 4 (2006): 71–84.
- Kenda, Vladimir. *Mednarodno poslovanje*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 2001.
- Kerr, Steve, and Glenn Rifkin. *Reward Systems: Does Yours Measure Up?* Boston: Harvard Business School Press, 2009.
- Kharuddin, Saira, Zariyawati Mohd Ashhari, and Annuar Md Nassir. »Information System and Firms' Performance: The Case of Malaysian Small Medium Enterprises.« *International Business Research* 3, no. 4 (2010): 28–35.
- 142 Kline, Rex B. *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. New York: The Guilford Press, 2011.
- Knoke, David. *Changing Organizations: Business Networks in the New Political Economy*. Boulder: Westview Press, 2001.
- Kos, Marko. »Vloga bank v razvoju slovenskega podjetništva: oblike posega bank in zavarovanje njihovih interesov.« *Bančni vestnik: revija za denarništvo in bančništvo* 45, no. 1/2 (1996): 33–7.
- Košmelj, Blaženka, Franc Arh, Alojzija Doberšek-Urbanc, Anuška Ferligoj, and Matjaž Omladič. *Statistični terminološki slovar*. Ljubljana: Statistično društvo Slovenije, 2002.
- Košmelj, Katarina. »Osnove logistične regresije (2. del).« *Acta agricultura Slovenica* 77, no. 2 (2001): 239–45.
- Kotler, Philip. *Management trženja*. Ljubljana: GV Založba, 2004.
- Kotler, Philip, and Gary Armstrong. *Principles of Marketing*. Upper Saddle River : Prentice Hall, 2001.
- Kožuh, Boris. *Statistične metode v pedagoškem raziskovanju*. Ljubljana: Znanstvena založba Filozofske fakultete, 2011.
- Kralj, Davorin. »Voditeljstvo in politika trajnostnega razvoja.« In *Človek in organizacija: zbornik 29. mednarodne konference o razvoju organizacijskih znanosti*, edited by Tomaž Kern, Vladislav Rajkovič, Bjoem Paa-pe, and Marko Ferjan, 731–6. Kranj: Moderna organizacija, 2010.
- Kralj, Janko. »Odgovornost managementa za kakovost poslovanja podjetja in za trajnostni razvoj.« In *Management, kakovost, razvoj: zbornik 2. strokovnega posveta Visoke šole za management v Kopru z medna-*

- rodno udeležbo*, edited by Mitja Tavčar, 117–24. Koper: Visoka šola za management, 2001.
- Kumar, Dharendra. *Enterprise Growth Strategy: Vision, Planning and Execution*. Farnham; Burlington: Gower, 2010.
- Labodová, Alena. »Implementing Integrated Management Systems Using a Risk Analysis Based Approach.« *Journal of Cleaner Production* 12, no. 6 (2004): 571–80.
- Lager, Thomas. *Managing Process Innovation: From Idea Generation to Implementation*. London: Imperial College Press, 2011.
- Lee, Jooh, and Berhe Habte-Giorgis. »Empirical Approach to the Sequential Relationships between Firm Strategy, Export Activity, and Performance in U. S. C.« *International Business Review* 13, no. 1 (2004): 101–29.
- Likar, Borut, Dejan Križaj, and Peter Fatur. *Management inoviranja*. Koper: Fakulteta za management, 2006.
- Likar, Borut, Cyril Chovan, Peter Fatur, Arne Kullbjer, Silvia Medova, and Vassilis Tsaggaris. *Management inovacijskih in RR procesov v EU*. Ljubljana: Inštitut za inovativnost in tehnologijo – Korona plus, 2006.
- López-Pueyo, Carmen, and María-Jesús Mancebón. »Innovation, Accumulation and Assimilation: Three Sources of Productivity Growth in ICT Industries.« *Journal of Policy Modeling* 32, no. 2 (2010): 268–85.
- Lussier, Robert N. *Management Fundamentals: Concepts, Applications, Skill Development*, 5th ed. Mason: South Western, Cengage Learning, 2012.
- Manolova, Tatiana S., Ivan M. Manev, and Bojidar S. Gyoshev. »In Good Company: The Role of Personal and Interfirm Networks for New-Venture Internationalization in a Transition Economy.« *Journal of World Business* 45, no. 3 (2010): 257–65.
- Mariz-Pérez, Rosa M., M. Mercedes Teijeiro-Alvarez, and M. Teresa García-Alvarez. »The Relevance of Human Capital as a Driver for Innovation.« *Cuadernos de Economía* 35, no. 98 (2012): 68–76.
- Markič, Mirko. *Inoviranje procesov: pogoji za odličnost poslovanja*. Koper: Fakulteta za management, 2004.
- Mbhele, Thokozani Patmond. »The Study of Venture Capital Finance and Investment Behaviour in Small and Medium-Sized Enterprises.« *South African Journal of Economic and Management Sciences* 15, no. 1 (2012): 94–111.

- McDonald, Malcolm. *Marketing Plans: How to Prepare Them, How to Use Them*, 4th ed. Oxford: Butterworth-Heinemann, 1999.
- McGee, John, Howard Thomas, and David C. Wilson. *Strategy: Analysis and Practice*. Maidenhead: McGraw-Hill, 2005.
- Meehan, John, Karon Meehan, and Adam Richards. »Corporate Social Responsibility: The 3C-SR Model.« *International Journal of Social Economics* 33, no. 5/6 (2006): 386–98.
- Mihalič, Renata. *Management človeškega kapitala*. Škofja Loka: Mihalič in partner, 2006.
- Moon, Jeremy, and David Vogel. »Corporate Social Responsibility, Government, and Civil Society.« In *The Oxford handbook of corporate social responsibility*, edited by Andrew Crane, Abigail McWilliams, Dirk Matten, Jeremy Moon, and Donald S. Siegel, 303–23. New York: Oxford University Press, 2008.
- Morris, Alan S. *ISO 14000 Environmental Management Standards: Engineering and Financial Aspects*. London: Wiley, 2003.
- Murugan, M. Sakthivel. *Management Principles and Practices*, 1st ed. New Delhi: New Age International, 2004.
- Nagano, Marcelo Seido, Juliano Pavanelli Stefanovitz, and Thais Elaine Vick. »Innovation Management Processes, Their Internal Organizational Elements and Contextual Factors: An Investigation in Brazil.« *Journal of Engineering and Technology Management* 33 (2014): 63–92.
- Northouse, Peter G. *Leadership: Theory and Practice*, 5th ed. Thousand Oaks: Sage, 2010.
- Oke, Adegoke, Natasha Munshi, and Fred O. Walumbwa. »The Influence of Leadership on Innovation Processes and Activities.« *Organizational Dynamics* 38, no. 1 (2009): 64–72.
- Osterwalder, Alexander, and Yves Pigneur. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Hoboken: Wiley, 2010.
- Pangarkar, Nitin. »Internationalization and Performance of Small- and Medium-Sized Enterprises.« *Journal of World Business* 43, no. 4 (2008): 475–85.
- Pearce, David William, and Edward Barbier. *Blueprint for a Sustainable Economy*. London: Earthscan, 2006.

- Pernat-Lesjak, Staša, Goran Lukič, Maja Konjar, Dijana Šobota, Mikko Koskinen, and Sophia Andreson. *Spoznajte sindikate: priručnik za mlade*. Ljubljana: Zveza svobodnih sindikatov Slovenije, 2010.
- Petrovič, Dejan. *Obdavčitev podjetij*. Ljubljana: Abeceda svetovanje, 2009.
- Pickett, Les. »Optimising Human Capital: Measuring What Really Matters.« *Industrial and Commercial Training* 37, no. 6 (2005): 299–303.
- Porter, Michael E., and Mark R. Kramer. »Creating Shared Value.« *Harvard Business Review* 89, no. 1/2 (2011): 62–77.
- Potočan, Vojko, and Matjaž Mulej. »How to Improve Innovativeness of Small and Medium Enterprises.« *Journal of Contemporary Management Issues* 14, no. 1 (2009): 1–20.
- Pribaković-Borštnik, Ana, Marjanca Zornik, and Tatjana Žagar. *Odgovorno okoljsko delovanje: sistemi ravnanja z okoljem*. Ljubljana: Slovenski inštitut za kakovost in meroslovje, 2004.
- Provan, Keith G., Amy Fish, and Joerg Sydow. »Interorganizational Networks at the Network Level: A Review of the Empirical Literature on Whole Networks.« *Journal of Management* 33, no. 3 (2007): 479–516.
- Psomas, Evangelos L., Christos V. Fotopoulos, and Dimitrios P. Kafetzopoulos. »Motives, Difficulties and Benefits in Implementing the ISO 14001 Environmental Management System.« *Management of Environmental Quality: An International Journal* 22, no. 4 (2011): 502–21.
- Rasiah, Rajah. »Foreign Ownership, Technology and Electronics Exports from Malaysia and Thailand.« *Journal of Asian Economics* 14, no. 5 (2003): 785–811.
- Rejeb-Khachlouf, Nada, Lassaâd Mezghani, and Bertrand Quélin. »Personal Networks and Knowledge Transfer in Inter-Organizational Networks.« *Journal of Small Business and Enterprise Development* 18, no. 2 (2011): 278–97.
- Robbins, Stephen P., and Mary K. Coulter. *Management*. Upper Saddle River: Prentice Hal, 2005.
- Robnik, Lidija. »Pomen tveganega kapitala pri financiranju malega podjetništva.« *Naše gospodarstvo* 52, no. 1/2 (2006): 106–13.
- Roštan, Irena, ed. *Konkurenčnost slovenskega gospodarstva: pregled stanja in ukrepi za izboljšanje*. Ljubljana: Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropske zadeve, 2011.

- Ruzzier, Mitja, and Dragan Kesič. *Izzivi mednarodnega poslovanja*. Koper: Fakulteta za management, 2011.
- Ruzzier, Mitja, Boštjan Antončič, Tina Bratkovič, and Robert D. Hisrich. *Podjetništvo*. Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave, 2008.
- Ryan, James C., and Syed A. A. Tipu. »Leadership Effects on Innovation Propensity: A Two-Factor Full Range Leadership Model.« *Journal of Business Research* 66, no. 10 (2013): 2116–29.
- Sambasivan, Murali, and Ng Yun Fei. »Evaluation of Critical Success Factors of Implementation of ISO 14001 Using Analytic Hierarchy Process (AHP): A Case Study from Malaysia.« *Journal of Cleaner Production* 16, no. 13 (2008): 1424–33.
- Schermerhorn, John R., Jr. *Introduction to Management*. Hoboken: Wiley, 2013.
- Sebhatu, Samuel Petros in Bo Enquist. »ISO 14001 as a Driving Force for Sustainable Development and Value Creation.« *The TQM Magazine* 19, no. 5 (2007): 468–82.
- Seuring, Stefan. »Cost and Supply Chain – Different Research Approaches.« In *Cost Management un Supply Chains*, edited by Stefan Seuring and Maria Goldbach, 1–11. Heidelberg: Physica, 2002.
- Simon, Hermann. *Skriti zmagovalci 21. stoletja: kako obvladati svetovne trge – in kako to uspeva tudi majhnim*. Ljubljana: Planet GV, 2010.
- Singh, Rajesh K., Suresh K. Garg, and S. G. Deshmukh. »Strategy Development by SMEs for Competitiveness: A Review.« *Benchmarking* 15, no. 5 (2008): 525–47.
- Stair, Ralph, and George Reynolds. *Fundamentals of Information Systems*, 6th ed. New York: Cengage Learning, 2011.
- Stubblefield-Loucks, Elizabeth, Martin L. Martens, and Charles H. Cho. »Engaging Small and Medium-Sized Businesses in Sustainability.« *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal* 1, no. 2 (2010): 178–200.
- Sumedrea, Silvia. »Intellectual Capital and Firm Performance: A Dynamic Relationship in Crisis Time.« *Procedia Economics and Finance* 6 (2013): 137–44.
- Svetličič, Marjam, Matija Rojec, and Andreja Trtnik. »Strategija pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v tujino.« *Teorija in praksa* 37, no. 4 (2000): 623–45.

- Talke, Katrin, Sören Salomo, and Katja Rost. »How Top Management Team Diversity Affects Innovativeness and Performance via the Strategic Choice to Focus on Innovation Fields.« *Research Policy* 39, no. 7 (2010): 907–18.
- Tavčar, Mitja I. *Management in organizacija: celostno snovanje politike organizacije*. Koper: Fakulteta za management, 2008.
- Tavčar, Mitja I. *Management in organizacija: sinteza konceptov organizacije kot instrument in kot skupnosti interesov*. Koper: Fakulteta za management, 2009.
- Tekavčič, Metka, and Darja Šink. »Uporaba sodobnih managerskih orodij v slovenskih podjetjih, in njihov vpliv na uspešnost poslovanja: rezultati empirične analize.« In *Primerjajmo se z najboljšimi: zbornik slovenske benchmarking konference*, edited by Janez Prašnikar, 197–214. Ljubljana: Časnik Finance, 2002.
- Testa, Francesco, Francesco Rizzi, Tiberio Daddi, Natalia Marzia Gusmerotti, Marco Frey, and Fabio Iraldo. »EMAS and ISO 14001: The Differences in Effectively Improving Environmental Performance.« *Journal of Cleaner Production* 68 (2014): 165–73.
- Tidd, Joe, John Bessant, and Keizh Pavitt. *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change*. Chichester: Wiley, 2005.
- Tyson, Laura D'Andrea. *Who's Bashing Whom?: Trade Conflict in High-Technology Industries*. Washington: Institute for International Economics, 1992.
- Utting, Peter. *Business Responsibility for Sustainable Development*. Geneva: United Nations Research Institute for Social Development, 2000.
- Vujošević, Niko. *Vodilo za okoljske standarde ISO 14001 in EMAS: sistemi ravnanja z okoljem*. Ljubljana: GV Založba, 2006.
- Wagner, Marcus. »Innovation and Competitive Advantages from the Integration of Strategic Aspects with Social and Environmental Management in European Firms.« *Business Strategy and the Environment* 18, no. 5 (2009): 291–306.
- Wagner, Marcus. »The Role Of Corporate Sustainability Performance for Economic Performance: A Firm-Level Analysis of Moderation Effects.« *Ecological Economics* 69, no. 7 (2010): 1553–60.
- Welford, Richard, and Andrew Gouldson. *Environmental Management and Business Strategy*. London: Pitman, 1993.

- Wells, Gary J., Robert Shuey, and Ray Kiely. *Globalization*. Huntington: Novinka Books, 2001.
- Westwood, John. *The Marketing Plan: A Step-By-Step Guide*, 3rd ed. London: Kogan Page, 2002.
- Wignaraja, Ganeshan. »Foreign Ownership, Technological Capabilities and Clothing Exports in Sri Lanka.« *Journal of Asian Economics* 19, no. 1 (2008): 29–39.
- Zhang, Bing, Jun Bi, Zengwei Yuan, Junjie Ge, Beibei Liu, and Maoliang Bu. »Why Do Firms Engage in Environmental Management? An Empirical Study in China.« *Journal of Cleaner Production* 16, no. 10 (2008): 1036–45.
- Zinkina, Julia, Andrey Korotayev, and Aleksey I. Andreev. »Measuring Globalization: Existing Methods and Their Implications for Teaching Global Studies and Forecasting.« *Campus-Wide Information Systems* 30, no. 5 (2013): 321–39.
- Zofi, Yael Sara, and Suzan Meltzer. »Networking Skills to Make Personal Connections.« *Long-Term Living: For the Continuing Care Professional* 59, no. 1 (2010): 42–3.
- Zook, Chris, and James Allen. *Profit from the Core: Growth Strategy in an Era of Turbulence*. Boston: Harvard Business School Press, 2001.
- Žakelj, Luka. *Razvoj malih in srednje velikih podjetij v Sloveniji in Evropski uniji*. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2004.

Viri

- Eurostat. »GDP per capita in PPS.« 2015. Accessed December 4, 2015. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tec00114>.
- Evropska komisija. »Green Paper: Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility.« 2001. Accessed December 7, 2015. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52001DC0366>.
- Evropska komisija. »Commission Recommendation 2003/361/EC.« 2003a. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF>.
- Evropska komisija. »Integrated Product Policy: Building on Environmental Life-Cycle Thinking.« 2003b. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52003DC0302&from=EN>.

- Evropska komisija. »Sporočilo spomladanskemu Evropskemu svetu.« 2005. http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=COMfinal&andoc=2005&nu_doc=24.
- Evropska komisija. 2010a. *Evropa 2020: strategija za pametno, trajnostno in vključujočo rast*. http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_SL_ACT_part1_v1.pdf.
- Evropska komisija. *The Impact of the Global Crisis on Competitiveness and Current Account Divergences in the Euro Area*. 2010b. http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/qr_euro_area/2010/pdf/qr-a201001en.pdf.
- Evropska komisija. *Internationalization of European SMEs: Final Report*. 2010c. http://www.eurosfair.prdd.fr/7pc/doc/1280130482_internationalisation_sme_final_en.pdf.
- Evropska komisija. »Nova pravila EU o pridobivanju sredstev: povečevanje tveganega kapitala za MSP in olajšanje dostopa do posojil.« 2011. Accessed December 7, 2015. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-1513_sl.htm.
- Evropska komisija. »Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-Sized Enterprises (COSME).« 2013a. Accessed December 7, 2015. <https://ec.europa.eu/easme/en/cosme>.
- Evropska komisija. *European Competitiveness Report 2013: Towards Knowledge-Driven Reindustrialisation*. 2013b. <http://bookshop.europa.eu/en/european-competitiveness-report-2013-pbNBAK13001/>.
- Evropski parlament and Evropski svet. Sklep o ustanovitvi Okvirnega programa za konkurenčnost in inovativnost (2007–2013). 2006. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:310:0015:0040:SL:PDF>.
- Evropski parlament and Evropski svet. 2013. *Horizon 2020 – the Framework Programme for Research and Innovation (2014–2020)*. 2013. http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/legal_basis/fp/h2020-eu-establact_en.pdf.
- Evropski svet. *Lizbonska strategija*. 2000. http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm.
- Kos, Marko, and Peter Stanovnik. *Metodologija za ugotavljanje konkurenčnih prednosti na področju tehnologije in predlog prednostnih področij*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2004. <http://www.slovenijajutri.gov.si/fileadmin/urednik/dokumenti/Kos-Stanovnik.pdf>.

- Pogodba o delovanju EU – prečiščena različica (Uradni list EU, št. C 83/2010). Accessed December 7, 2015. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:FULL:SL:PDF>.
- Popp, Janice K., Gail MacKean, Ann Casebeer, H. Brinton Milward, and Ronald Lindstrom. *Inter-Organizational Networks: A Critical Review of the Literature to Inform Practice*. 2013. http://sls.royalroads.ca/sites/default/files/files/interorganizational_networks_a_critical_review_of_the_literature_to_inform_practice.pdf.
- Prempee, Kanoknate, and Phaprueke Ussahawanitchakit. 2012. *Modern Cost Management Strategy Implementation and Firm Performance: Evidence from Chemical Manufacturing Businesses in Thailand*. 2012. Accessed December 7, 2015. <http://www.freepatentsonline.com/article/International-Journal-Strategic-Management/312401794.html>.
- 150 Slovenski inštitut za kakovost in meroslovje (SIQ). »Sistem ravnanja z okoljem.« 2013. Accessed May 11, 2013. http://www.siq.si/index.php?eID=tx_nawsecured1&u=0&file=fileadmin/siqnew/prospekt/OSV/SLO/ISO_14001.pdf&t=1373457461&hash=55db5eb5c5a6fba361019965be11e75171cc435b.
- Statistični urad RS (SURS). »Blagovna menjava po značilnostih podjetij, Slovenija, 2010 – končni podatki.« 2012. <http://www.stat.si/doc/statinf/24-si-301-1201.pdf>.
- The International Institute for Management Development (IMD). 2014a. *The World Competitiveness Yearbook 2014*. 2014a. <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/Fundamentals.pdf>.
- The World Economic Forum (WEF). *The Global Competitiveness Report 2012–2013*. 2012. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf.
- Urad RS za makroekonomske analize in razvoj (UMAR). *Strategija razvoja Slovenije*. 2005. http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2011/SRS/srs.pdf.
- Urad RS za makroekonomske analize in razvoj (UMAR). *Ekonomski izzivi 2010*. 2010. http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/izzivi/2010/Izzivi_2010s.pdf.
- Urad RS za makroekonomske analize in razvoj (UMAR). *Poročilo o razvoju 2013*. 2013a. http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2013/POR_2013s.pdf.
- Urad RS za makroekonomske analize in razvoj (UMAR). *Ekonomski izzivi 2013: vpliv finančne krize na kreditni trg v Sloveniji*. 2013b. <http://>

- www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/izzivi/2013/Financnopoglavje.pdf.
- Urad RS za makroekonomske analize in razvoj (UMAR). *Ekonomsko ogledalo, april 2013, št. 4, let. XIX*. 2013c. http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/eo/2013/EO_0413s.pdf.
- Urad RS za makroekonomske analize in razvoj (UMAR). *Poročilo o razvoju 2014*. 2014. http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2014/POR_2014.pdf.
- Van Zon, Adriaan, and Roberto Antonietti. *Education and Training in a Model of Endogenous Growth with Creative Destruction*. 2005. Accessed December 7, 2015. <http://arno.unimaas.nl/show.cgi?fid=1653>.
- Vlada RS. » Akcijski načrt za zeleno javno naročanje za obdobje 2009–2012.« 2009. http://www.djn.mf.gov.si/resources/files/ZeJN/Akcijski_ZeJN.pdf.
- Vlada RS. »Slovenska industrijska politika.« 2013. http://www.mgrt.gov.si/fileadmin/mgrt.gov.si/pageuploads/DPK/SIP/SIP_-_vladni_dokument.pdf.
- World Business Council for Sustainable Development (WBCSD). »Corporate Social Responsibility: Meeting Changing Expectations.« 2013. Accessed May 6, 2013. <http://www.wbcsd.org/pages/edocument/edocumentdetails.aspx?id=82&nosearchcontextkey=true>.
- Zakon o davku na dodano vrednost (ZDDV-1). Uradni list RS, št. 117/2006, 33/2009, 85/2009, 10/2010-UPB2, 85/2010, 13/2011-UPB3, 18/2011, 78/2011, 38/2012, 40/2012-ZUJF, 83/2012, 46/2013-ZIPRS1314-A, 101/2013-ZIPRS1415.
- Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-2). Uradni list RS, št. 117/2006, 90/2007, 56/2008, 76/2008, 92/2008, 5/2009, 96/2009, 110/2009-ZDavP-2B (1/10 popr.), 43/2010, 59/2011, 24/2012, 30/2012, 94/2012, 81/2013.
- Zakon o delovnih razmerjih (ZDR-1). Uradni list RS, št. 21/2013.
- Zakon o javnem naročanju (ZJN-2). Uradni list RS, št. 128/2006, 16/2008, 19/2010, 18/2011, 43/2012 Odl.US: U-I-211/2011-26, 90/2012, 12/2013-UPB5.
- Zakon o javnem naročanju na vodnem, energetskem, transportnem področju in področju poštnih storitev (ZJNVETPS). Uradni list RS, št. 128/2006, 16/2008, 19/2010, 43/2011, 72/2011-UPB3, 43/2012 Odl.US: U-I-211/2011-26, 90/2012.

Zakon o preprečevanju zamud pri plačilih (ZpreZP). Uradni list RS, št. 18/2011, 57/2012-ZPreZP-1.

Zakon o urejanju trga dela (ZUTD). Uradni list RS, št. 80/2010, 40/2012-ZUJF, 21/2013, 63/2013-ZIUPTDSV, 63/2013, 100/2013.

Zakon o varstvu konkurence (ZVK). Uradni list RS, št. 18/1993, 56/1999-ZPOmK, 110/2002.

Zakonu o gospodarskih družbah (ZGD-1). Uradni list RS, št. 42/2006 (60/2006 popr.), 26/2007-ZSDU-B, 33/2007-ZSReg-B, 67/2007-ZTFI (100/2007 popr.), 10/2008, 68/2008, 23/2009 Odl. US: U-I-268/2006-35, 42/2009, 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl. US: U-I-165/2008-10, Up-1772/2008-14, Up-379/2009-8, 33/2011, 91/2011, 100/2011 Skl. US: U-I-311/2011-5, 32/2012, 57/2012.

Združenje manager. »Dvig DDV samo ob hkratni razbremenitvi plač.« 2013. Accessed June 26, 2013. <http://www.zdruzenje-manager.si/aktualno/novice/dvig-ddv-samo-ob-hkratni-razbremenitvi-plac>.

Recenziji

I

Avtorica Nastja Tomšič v monografiji *Konkurenčnost malih in srednje velikih podjetij v globalnem trajnostnem razvoju* prikazuje rezultate raziskave glede povezanosti med dejavniki ekonomske uspešnosti poslovanja podjetij, zunanji in notranji potencialni vplivni dejavniki na konkurenčnost podjetij, dejavniki kakovosti makroekonomskega in sektorskega okolja ter določenimi značilnostmi podjetij. V raziskavo so bila vključena mala in srednje velika slovenska podjetja. Kvantitativna raziskava je bila zasnovana na osnovi vzorca 645-ih podjetij, ki so pravilno izpolnila anketni vprašalnik. Razvit strukturni model prikazuje, da podjetja z vlaganjem v človeški kapital, doseganjem plačilne sposobnosti, zagotavljanjem zadostnega obsega naročil in uveljavljanjem davčnih olajšav izboljšujejo produktivnost dela, z globalnim podjetniškim delovanjem povečujejo delež izvoza v celotni prodaji ter z odgovornim delovanjem managerjev, s spodbujanjem procesa inoviranja in z vključevanjem v podjetniške mreže gradijo na trajnostnem razvoju podjetja. S tem neposredno pozitivno vplivajo na prihodke od prodaje podjetja. Raziskava prispeva rezultate in (spo)znanja, ki so pomembna za krepitev povezanosti med uspešnostjo poslovanja in trajnostnim razvojem podjetij ter konkurenčnim okoljem.

Bistveni prispevek monografije k znanosti in stroki je na področju povezanosti ekonomije na ravni podjetja v trajnostnem razvoju. Pri tem gre za izviren pristop v ekonomski teoriji, izviren konceptualni okvir in izvirno empirično analizo na vzorcu slovenskih malih in srednje velikih podjetij. Avtorica je z zahtevnejšimi statističnimi metodami najprej parcialno – po posameznih hipotezah – analizirala povezave med dejavniki ekonomske

uspešnosti podjetij, potencialnimi vplivnimi dejavniki na konkurenčnost podjetij, dejavniki kakovosti makroekonomskega in sektorskega okolja ter določenimi značilnostmi podjetij, nato pa simultano – z modeliranjem in linearnimi strukturnimi enačbami – analizirala odnose med več spremenljivkami, izhajajočimi iz hipotez. Izidi iz raziskave so v pomoč podjetjem za izboljšanje uspešnosti in konkurenčnosti, državnim institucijam za izboljšanje poslovnega in institucionalnega okolja ter ekonomskim politikam, usmerjenim v trajnostni razvoj.

dr. Timotej Jagrič

II

Namen in cilji raziskave ter izpeljane hipoteze, predstavljeni v delu Nastje Tomšič *Konkurenčnost malih in srednje velikih podjetij v globalnem trajnostnem razvoju* so ustrezni. Avtorica je ustrezno predstavila izhodišča raziskave. Namen, cilji in hipoteze raziskave so jasno zastavljene. Kot navaja avtorica, je namen raziskave raziskati povezanost med dejavniki ekonomske uspešnosti poslovanja podjetij, zunanji in notranji potencialni vplivni dejavniki na konkurenčnost podjetij, dejavniki kakovosti makroekonomskega in sektorskega okolja ter določenimi značilnostmi podjetij v slovenskih malih in srednje velikih podjetij ter podati implikacije. Cilji raziskave se nanašajo na pregled literature, izvedbo kvantitativne raziskave ter podajanje ugotovitev in prispevanje implikacij. Avtorica je osnovno tezo jasno predstavila. Avtorica razvija več hipotez:

Hipoteza 1: Ekonomska uspešnost poslovanja je pozitivno povezana s procesom inoviranja, človeškim kapitalom, z odgovornostjo managementa, razvitostjo organizacijskega in informacijskega sistema ter dejavniki kakovosti makroekonomskega in sektorskega okolja.

Hipoteza 2: Delež izvoza v celotni prodaji podjetja je pozitivno povezan s procesom globalizacije, velikostjo in tujim lastništvom podjetja.

Hipoteza 3: Trajnostni razvoj podjetja je pozitivno povezan s procesom inoviranja, z odgovornostjo managementa, s podjetniškimi mrežami in z okoljskimi standardi.

Avtorica kot izhodišče uporablja teoretična spoznanja in rezultate preteklih raziskav. Zelo dobro in sistematično podaja pregled dosedanje literature. Za preverjanje hipotez uporablja ustrezno metodologijo. Razvila je zelo dober raziskovalni instrument, ki vključuje vprašanja v šestih sklopih. Anketni vprašalnik je primeren. Izvedla je anketo po elektronski in

klasični pošti, in sicer na primerno velikem in primerno reprezentativnem vzorcu slovenskih podjetij (prejela je 645 za analizo primernih odgovorov malih in srednje velikih podjetij; vzorčenje je bilo naključno, in sicer na 6.323 podjetjih). Za analizo konstruktov je uporabila analizo glavnih komponent. Za preverjanje hipotez je uporabila primerne analitične metode (multipla regresijska analiza, modeliranje s strukturnimi enačbami). Metodologija v smislu ustreznega vzorca, merjenja in merskega instrumenta ter analitičnih statističnih metod je ustrezna. Avtorica je ustrezno predstavila predpostavke in omejitve.

Avtorica je ustrezno predstavila vsebino posameznih poglavij. Po uvodnem delu je predstavila teoretične podlage, ki se nanašajo na poslovno okolje podjetja, koncept konkurenčnosti in koncept trajnostnega razvoja, potem pa v empiričnem delu raziskavo ter rezultate raziskave, povzetek ugotovitev in implikacije, navedla prispevek k znanosti in predloge za nadaljnje raziskovanje ter podala sklep. Avtorica zelo dobro povzema bistvene rezultate in ugotovitve. Diskusija, sinteza in sklepanje so ustrezni.

dr. Boštjan Antončič





Založba Univerze na Primorskem
www.hippocampus.si