

# VKLJUČENOST SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI IN PANDEMIJA COVID-19

Janez Bešter  
Matej Koren



# VKLJUČENOST SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI IN PANDEMIJA COVID-19

Janez Bešter

Matej Koren

Ljubljana, 2024

# VKLJUČENOST SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI IN PANDEMIJA COVID-19

Janez Bešter, Matej Koren

© 2024 Inštitut za ekonomska raziskovanja, Ljubljana

Vse pravice pridržane. Nobenega dela tega gradiva se brez predhodnega privoljenja lastnikov avtorskih pravic ne sme reproducirati, shranjevati ali prepisovati v katerikoli obliki oziroma na katerikoli način, bodisi elektronsko, mehansko, s fotokopiranjem, snemanjem ali kako drugače.

Izdal in založil: Inštitut za ekonomska raziskovanja, Ljubljana

Recenzenta: dr. Miha Juhart in dr. Samo Uhan

Oblikovanje naslovnice: Solos d.o.o., Ljubljana

Tisk: Solos d.o.o., Ljubljana

Naklada: 200 izvodov

Knjižna zbirka: EkonomIERa, ISSN 2630-2896

Urednik: dr. Damjan Kavaš; sourednik: mag. Klemen Koman

Področje: Konkurenčnost in razvoj

Monografija je rezultat dela na razvojnem in programskem stebru stabilnega financiranja s strani Javne agencije za znanstvenoraziskovalno in inovacijsko dejavnost Republike Slovenije.

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

339.9.012.23:658(497.4)  
616.98:578.834

BEŠTER, Janez, 1966-

Vključenost slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti in pandemija covid-19 / Janez Bešter, Matej Koren. - Ljubljana : Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2024. - (Knjižna zbirka EkonomIERa, ISSN 2630-2896. Konkurenčnost in razvoj ; 05/2024)

ISBN 978-961-6906-84-5  
COBISS.SI-ID 218597635

# KAZALO VSEBINE

<b>1</b>	<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>PREDHODNE ANALIZE VKLJUČEVANJA SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI IN SOOČANJA S PANDEMIJO COVID-19</b> .....	<b>5</b>
2.1	VKLJUČEVANJE SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI: OBDOBJE 2015–2017 .....	5
2.2	SVET IN PANDEMIJA COVID-19 .....	7
<b>3</b>	<b>VZOREC IN METODOLOGIJA</b> .....	<b>17</b>
3.1	BAZA PODATKOV IN UPORABLJENE STATISTIČNE METODE .....	17
3.2	VZOREC .....	19
<b>4</b>	<b>EMPIRIČNA ANALIZA</b> .....	<b>23</b>
4.1	ANALIZA RAZLIK V VREDNOSTIH IZBRANIH FINANČNIH KAZALNIKOV PO KATEGORIJAH KUPCEV KLJUČNEGA (POL)IZDELKA ZA LETA 2015, 2019 IN 2022 .....	23
4.1.1	Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov po kategorijah kupcev ključnega (pol)izdelka za leto 2015 .....	25
4.1.2	Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov po kategorijah kupcev ključnega (pol)izdelka za leto 2019 .....	28
4.1.3	Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov po kategorijah kupcev ključnega (pol)izdelka za leto 2022 .....	31
4.1.4	Ključne ugotovitve analize razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov po kategorijah kupcev ključnega (pol)izdelka za leto 2022 .....	34
4.2	ANALIZA RAZLIK V VREDNOSTIH IZBRANIH FINANČNIH KAZALNIKOV GLEDE NA POZICIJO KLJUČNIH (POL)IZDELKOV PODJETIJ V VERIGI VREDNOSTI 2015, 2019 IN 2022 .....	35
4.2.1	Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov glede na pozicijo ključnih (pol)izdelkov podjetij v verigi vrednosti za leto 2015 .....	36



4.2.2	Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov glede na pozicijo ključnih (pol)izdelkov podjetij v verigi vrednosti za leto 2019 .....	38
4.2.3	Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov glede na pozicijo ključnih (pol)izdelkov podjetij v verigi vrednosti za leto 2022 .....	40
4.3	ANALIZA RAZLIK V VREDNOSTIH IZBRANIH KAZALNIKOV GLEDE NA VLOGO PODJETIJ V NJIHOVIH VERIGAH VREDNOSTI .....	42
4.3.1	Analiza razlik v vrednostih izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti za leto 2015 .....	43
4.3.2	Analiza razlik v vrednostih izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti za leto 2019 .....	52
4.3.3	Analiza razlik v vrednostih izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti za leto 2022 .....	61
4.3.4	Ključne ugotovitve analize razlik v vrednostih izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti – 2015, 2019 in 2022 .....	75
4.4	ANALIZA RAZLIK V RELATIVNIH SPREMEMBAH IZBRANIH KAZALNIKOV GLEDE NA VLOGO PODJETIJ V NJIHOVIH VERIGAH VREDNOSTI .....	78
4.4.1	Analiza razlik v relativnih spremembah izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednost, 2019/2015 .....	78
4.4.2	Analiza razlik v relativnih spremembah izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednost, 2022/2019 .....	82
4.4.3	Ključne ugotovitve analize razlik v relativnih spremembah vrednosti izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti – 2015, 2019 in 2022.....	89
<b>5</b>	<b>DISKUSIJA IN ZAKLJUČEK .....</b>	<b>91</b>
	<b>LITERATURA IN VIRI .....</b>	<b>99</b>
	<b>SEZNAM SLIK.....</b>	<b>105</b>
	<b>SEZNAM TABEL .....</b>	<b>107</b>
	<b>STVARNO KAZALO.....</b>	<b>113</b>
	<b>PRILOGA: ANKETNI VPRAŠALNIK .....</b>	<b>115</b>

# 1 UVOD

Znanstvenoraziskovalna relevantnost fenomena globalnih verig vrednosti temelji na empiričnem dejstvu, da so te že vsaj dve desetletji jasno prepoznavna in ključna sestavina svetovnega gospodarstva. Zanj so značilni razdrobljenost in mednarodno razpršena proizvodnja ter intenzivno trgovanje s polizdelki in storitvami na globalni ravni.

Globalne verige vrednosti praviloma obvladujejo velike multinacionalke, kjer trgovina poteka med njihovimi podružnicami, pogodbenimi partnerji in drugimi dobavitelji iz različnih držav. Po podatkih OECD (Chawla in Kumar, 2023) približno 70 % mednarodne trgovine danes poteka v okviru globalnih verig vrednosti.

Večina globalnih verig vrednosti presega okvire posameznih dejavnosti oziroma gospodarskih sektorjev, vendar pa je njihov pomen večji tam, kjer je mogoče aktivnosti razdeliti na več zaporednih faz (npr. v avtomobilski industriji in proizvodnji elektronike). Posledično lahko pričakujemo, da bodo te dejavnosti tudi bolj izpostavljene motnjam v globalnih dobavnih verigah – npr. v primeru pandemij ali regionalnih vojaških spopadov.

Globalne verige vrednosti prinašajo številne koristi tako razvitim kot državam v razvoju. Razvite države imajo prednosti predvsem v obliki nižjih vhodnih stroškov inputov za svojo proizvodnjo in izvajanje storitev, povečani raznovrstnosti inputov in ekonomijah obsega, ki bi bile zanje sicer nedosegljive (Baldwin in Lopez-Gonzalez, 2013).

Države v razvoju, ki so bolj vpete v globalne verige vrednosti, lahko pričakujejo pozitivne učinke, kot so: pospešen prenos in diseminacija novih tehnologij, hitrejša industrializacija in rast proizvodnih zmogljivosti, boljša usposobljenost delovne sile, višja stopnja zaposlenosti, hitrejša rast dodane vrednosti in bruto domačega proizvoda.

Po drugi strani vključevanje manj razvitih držav v globalne verige vrednosti prinaša tudi določena tveganja: negativni vplivi na okolje, problematični delovni pogoji, zanemarjanje varnosti in zdravja pri delu, raba transfernih cen na škodo manj razvitih držav, zanemarljiv prispevek k rasti bruto domačega proizvoda, poudarek na nekvificirani delovni sili brez pričakovanega prenosa znanj in spretnosti (Cheng idr., 2015; Faezeh in Ignatenko, 2019).



V tem kontekstu mora imeti vsaka država izdelano analizo pričakovanih stroškov in koristi ter strategijo glede tipa zaželenih globalnih verig vrednosti – tako z vidika dejavnosti in razpoložljivih produkcijskih faktorjev v državi kot tudi s stališča modelov upravljanja posameznih globalnih verig vrednosti in pričakovanih gospodarskih ter drugih učinkov.

Če se država odloči za spodbujanje vključevanja svojih podjetij v globalne verige vrednosti, mora ta prizadevanja vsebinsko smiselno vključiti v vse svoje gospodarske politike ter zagotoviti ustrezno infrastrukturno okolje tako s stališča podpornih raziskovalnih in gospodarskih aktivnosti kot tudi s stališča zaščite okolja ter socialnih pravic delavcev.

V monografiji z naslovom »Vpliv vključevanja slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti na njihovo rast in uspešnost« (Bešter, 2019) smo predstavili pregled relevantne znanstvenoraziskovalne literature na predmetnem področju, ki se deli na tri večje sklope. Prvi od teh se ukvarja s proučevanjem razvojnih učinkov ter prednosti in tveganj vključevanja v globalne verige vrednosti (npr. Baldwin, 2011, 2012), drugi sklop daje poudarek proučevanju pomena in posledic globalnih verig vrednosti za mednarodno trgovino ter problematiko njenega merjenja (npr. Koopman idr., 2010), tretji sklop pa predstavlja literatura, ki se s pomočjo teoretičnih modelov ukvarja z dejavniki odločanja multinacionalk glede izbora modalitete globalnih verig vrednosti (npr. Antras in Helpman, 2004; Melitz, 2003; Melitz, Helpman in Yeaple, 2004).

Na osnovi aktualnih spoznanj navedene in druge relevantne literature smo izdelali anketni vprašalnik za slovenska podjetja, odgovore anketiranih predstavnikov podjetij pa smo analizirali v kombinaciji s podatki iz njihovih javno objavljenih zaključnih računov. Med ključnimi ugotovitvami izpostavljam (Bešter, 2019):

- položaj podjetij, višje v njihovih verigah vrednosti ('downstream'), sam po sebi ne zagotavlja tudi boljše poslovne uspešnosti ali hitrejše rasti,
- relativno višja tehnološka raven (pol)izdelkov v primerjavi s tehnološko ravnijo končnih izdelkov kot tudi relativno višja tehnološka raven proizvodnih procesov glede na druge deležnike istih verig vrednosti ravno tako nista povezani z boljšo poslovno uspešnostjo ali hitrejšo rastjo proučevanih podjetij,



- nasprotno pa so se med proučevanimi slovenskimi podjetji pokazale vsebinsko in statistično značilne razlike glede na njihovo vlogo oziroma način vključevanja v verige vrednosti:
  - vodilna podjetja so bila večja (razpoložljiva sredstva, ustvarjena dodana vrednost, ustvarjen dobiček iz poslovanja pred obrestmi, davki in amortizacijo (EBITDA)),
  - vodilna podjetja in podjetja v vlogi ključnih partnerjev so imela v primerjavi z generičnimi dobavitelji statistično značilno višje vrednosti:
    - bruto dodane vrednosti na zaposlenega (produktivnost),
    - sredstev na zaposlenega (kapitalska intenzivnost),
    - EBITDA na zaposlenega in tudi
    - povprečnih mesečnih plač;
  - vodilna podjetja in podjetja v vlogi ključnih partnerjev so uspešnejše in hitreje prestala zadnjo gospodarsko krizo (2007).

Navedene ugotovitve veljajo tako za poslovno leto 2015 kot 2017, kar pomeni, da v obdobju dveh let ni prišlo do nadaljnje diferenciacije med proučevanimi skupinami podjetij, se je pa ta ohranila.

Časovna distanca nam danes omogoča, da preverimo, kako so identificirani dejavniki razlik v rasti in uspešnosti proučevanih podjetij vplivali na njihove poslovne rezultate v obdobju po letu 2017 in še posebej tekom soočanja z izzivi pandemije covid-19 v obdobju 2020–2022.

Zadnje leto, za katero smo v času empirične analize imeli na razpolago celovite podatke iz zaključnih računov leta 2016 anketiranih podjetij, je bilo leto 2022. Ker smo morali zaradi pravnoformalnih sprememb (prevzemi in združitve), prenehanj poslovanja nekaterih podjetij in premajhnega števila anketiranih podjetij izven predelovalnih dejavnosti prvotni vzorec s 97 skrčiti na 87 podjetij, smo najprej ponovili statistično analizo za leto 2015. V nadaljevanju smo analizirali še statistično značilne razlike v vrednostih in relativnih spremembah izbranih finančnih kazalnikov v letih 2019 (zadnje polno poslovno leto pred pandemijo) in 2022.



V tej monografiji tako odgovarjamo na sledeča raziskovalna vprašanja:

- ali so se razlike v poslovni uspešnosti in stopnjah rasti med skupinami podjetij glede na vlogo v njihovih verigah vrednosti, ki smo jih identificirali v predhodni monografiji, v obdobju do leta 2019 oziroma 2022 ohranile,
- ali med skupinami podjetij glede na položaj v vertikali njihovih verig vrednosti, relativno tehnološko raven izdelkov oziroma storitev ter relativno tehnološko raven proizvodnih procesov tudi na daljši rok (2019 oziroma 2022) enako kot za leti 2015 in 2017 ni mogoče potrditi statistično značilnih razlik v poslovni uspešnosti in stopnjah rasti,
- ali so bile med skupinami podjetij po katerem koli od navedenih štirih kriterijev razvrščanja (vloga v verigi vrednosti, položaj v vertikali verige, relativna tehnološka raven izdelka/storitve in relativna tehnološka raven proizvodnih procesov) statistično značilne razlike v uspešnosti soočanja z izzivi pandemije covid-19?

Monografija prinaša nova, empirično podkrepljena spoznanja in ugotovitve, ki temeljijo na analizi anketnih odgovorov ter finančnih podatkov proučevanih podjetij za sedemletno obdobje 2015–2022. Dodatno znanstvenoraziskovalno relevantnost kot tudi aplikativno dimenzijo (oblikovanje gospodarskih politik in ukrepov, soočanje države in podjetij z izjemnimi gospodarskimi dogodki) monografiji daje vključitev in ločena analiza obdobja 2019–2022, ko so se slovenska podjetja soočila z izzivi pandemije covid-19.

## **2 PREDHODNE ANALIZE VKLJUČEVANJA SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI IN SOOČANJA S PANDEMIJO COVID-19**

V tem poglavju povzemamo ključne ugotovitve naših predhodnih analiz, ki so ločeno obravnavale problematiko uspešnosti vključevanja slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti (Bešter, 2019) na eni ter serijo analiz, ki so tekom pandemije covid-19 obravnavale problematiko soočanja slovenskih podjetij z izzivi pandemije na drugi strani (Bešter, 2021, Bešter, 2022, Bešter in Koren, 2022).

Celoten nabor monografij, katerih ugotovitve zelo na kratko povzemamo v nadaljevanju, predstavlja izhodišče za oblikovanje raziskovalnih vprašanj, ki jih naslavlja pričujoča monografija.

### **2.1 VKLJUČEVANJE SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI: OBDOBJE 2015–2017**

V monografiji z naslovom »Vpliv vključevanja slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti na njihovo rast in uspešnost« (Bešter, 2019) smo obravnavali vpliv različnih modalitet oziroma načinov vključevanja slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti na njihovo poslovno uspešnost in stopnje rasti.

Na osnovi analize anketnih odgovorov in javno razpoložljivih podatkov iz zaključnih računov podjetij smo ugotovili, da položaj podjetja, višje v verigi vrednosti ('downstream'), sam po sebi ne zagotavlja tudi boljše poslovne uspešnosti. Tako med podjetji, ki so na začetku njihovih verig vrednosti (ekstraktivne dejavnosti, dobavitelji surovin), podjetji, ki so v sredini (dobavitelji polizdelkov in kompleksnih delov končnih izdelkov) ter podjetji na vrhu teh verig vrednosti (prodajalci končnih izdelkov), nismo dokazali statistično značilnih razlik v vrednostih izbranega nabora finančnih in drugih kazalnikov, ki merijo njihovo poslovno uspešnost, stopnje rasti ali sposobnost preživetja v krizi.

Podobno tudi nismo potrdili statistično značilnih razlik v poslovni uspešnosti anketiranih podjetij glede na relativno tehnološko raven njihovih (pol)izdelkov v primerjavi s tehnološko ravnijo končnih izdelkov v istih verigah vrednosti ali glede



na relativno tehnološko raven njihovih proizvodnih procesov glede na druge deležnike istih verig vrednosti.

Nasprotno pa smo ugotovili, da so med anketiranimi podjetji velike in statistično značilne razlike glede na njihovo 'vsebinsko' vlogo oziroma način vključevanja v verige dodane vrednosti (vodilno podjetje – ključni partner – generični dobavitelj):

- anketirana podjetja, ki so imela v svojih verigah vrednosti vodilno vlogo, so bila v primerjavi z drugimi podjetji največja – tako po merilu sredstev, ustvarjene bruto dodane vrednosti kot tudi po ustvarjenem EBITDA, na drugem mestu po omenjenih treh kazalnikih so bila podjetja, ki so v svojih verigah vrednosti igrala vlogo ključnih partnerjev, najnižje vrednosti pa so imeli generični dobavitelji, ki jih lahko njihovi kupci kadarkoli nadomestijo s konkurenčnimi dobavitelji;
- vodilna podjetja in podjetja v vlogi ključnih partnerjev so imela v primerjavi z generičnimi dobavitelji statistično značilno višje vrednosti:
  - o bruto dodane vrednosti na zaposlenega (produktivnost),
  - o sredstev na zaposlenega (kapitalska intenzivnost),
  - o EBITDA na zaposlenega in tudi
  - o povprečnih mesečnih plač;
- vodilna podjetja in podjetja v vlogi ključnih partnerjev so uspešnejše in hitreje prestala zadnjo gospodarsko krizo (2007):
  - o v kategoriji vodilnih podjetij je bil največji delež takšnih, ki so navedla, da se je kriza izkazala za odlično poslovno priložnost, takšnih, ki so navedla, da jih je kriza prizadela le zmerno in so se hitro ter uspešno prilagodila, ter najvišji delež podjetij, ki so v času ankete že presegla predkrizni obseg poslovanja (več kot štiri petine);
  - o kategorija ključnih partnerjev je imela nadpovprečen delež podjetij, ki so navedla, da jih kriza sploh ni prizadela, da se je izkazala za odlično poslovno priložnost ali pa da jih je prizadela le zmerno in so se že uspešno prilagodila – delež podjetij, ki so v času ankete že presegla predkrizni obseg poslovanja, je presegal tri četrte;
  - o nasprotno je bil med generičnimi dobavitelji najvišji delež podjetij, ki so v anketi navedla, da jih je kriza zelo prizadela ali pa so se zaradi te celo znašla na robu obstoja – med njimi je bil najmanjši delež podjetij, ki so krizo doživela kot zmerno, ki jih kriza sploh ni

prizadela ali pa se je celo izkazala za odlično poslovno priložnost; v tej skupini je v času ankete predkrizni obseg poslovanja presegala manj kot polovica anketiranih podjetij;

- o med generičnimi dobavitelji, ki so sicer preživeli zadnjo gospodarsko krizo, je bil največji delež takšnih, ki se jim je donosnost poslovanja v primerjavi s predkriznim obdobjem poslabšala; nasprotno sta več kot dve tretjini podjetij v kategorijah vodilnih podjetij in ključnih partnerjev navedli, da je bila v času anketiranja (2016) njihova donosnost poslovanja že višja kot v predkriznem obdobju.

Primerjava rezultatov statistične analize za leti 2015 in 2017 je pokazala tudi na stabilne in vztrajne povezave med vlogo podjetij v verigah vrednosti na eni ter njihovimi poslovnimi rezultati na drugi strani. Leta 2017 je bilo v primerjavi z letom 2015 zelo malo razlik v naboru kazalnikov, pri katerih smo med proučevanimi tremi skupinami podjetij (vodilna podjetja, ključni partnerji, generični dobavitelji) ugotovili statistično značilne razlike. Dejansko je iz nabora kazalnikov s statistično značilnimi razlikami izpadel le kazalnik EBITDA v prihodkih od prodaje, ki pa je vendarle statistično značilen pri stopnji tveganja 7,4 %.

Povzamemo lahko, da smo v zaključkih monografije (Bešter, 2019), ki je temeljila na anketi iz začetka leta 2016 ter podatkih iz zaključnih računov anketiranih podjetij za leti 2015 in 2017, ugotovili, da je vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti statistično značilno povezana z njihovo poslovno uspešnostjo in stopnjami rasti. To je veljalo tako za zadnje polno poslovno leto pred anketo (2015) kot tudi za leto po anketi (2017). To hkrati pomeni, da v obdobju dveh let ni prišlo do nadaljnje diferenciacije navedenih skupin podjetij, se je pa ta očitno ohranila.

## **2.2 SVET IN PANDEMIJA COVID-19**

Svetovno gospodarstvo je v obdobju 2015–2019 beležilo stabilno rast BDP, saj so realne medletne stopnje njegove rasti v vseh teh letih presegale tri odstotke (IMF, 2017, 2019 in 2021). Med večjimi gospodarstvi (območji in državami) je imela najvišje stopnje rasti Indija (med 6,8 % in 8,0 %), tej pa je sledila Kitajska (med 6,2 % in 6,9 %). Stopnje rasti BDP v ZDA in evrskem območju so bile približno trikrat manjše kot v omenjenih državah.



Pretres, ki ga je v svetovno gospodarstvo prinesla pandemija covid-19 leta 2020, je prinesel občutno krčenje obsega BDP na svetovni ravni (-3,2 %), ki se mu je med večjimi gospodarstvi s pozitivno stopnjo rasti v višini 2,3 % uspešno izognila le Kitajska (IMF, 2021).

Že v letu 2021 so vsa večja gospodarska območja oziroma večje države dosegle visoke pozitivne stopnje rasti in kot je razvidno iz naslednje tabele, ni bilo med njimi več nikogar z negativnim predznakom (IMF, 2022). Svetovno gospodarstvo je v tem letu zrastle za 6,0 % in skoraj v celoti nadoknadilo padec iz leta 2020. Sledila so leta s stopnjami realne rasti BDP nad tremi odstotki – podobno kot pred pandemijo –, enaki pa sta tudi napovedi za leti 2024 in 2025 (IMF, 2024).

Iz podatkov v naslednji tabeli je tudi jasno razvidno, da se razkorak v realnih stopnjah rasti BDP med Indijo in Kitajsko na eni ter razvitimi gospodarstvi (ZDA, evrsko območje, Združeno kraljestvo, Kanada, Japonska) na drugi strani še naprej povečuje.

IMF (2024) ugotavlja, da sta pozitivni gibanji globalne gospodarske aktivnosti in obsega mednarodne trgovine predvsem posledica rastočega izvoza azijskih držav, še posebno v tehnoloških sektorjih. Med večjimi gospodarstvi pričakovanj nista izpolnila predvsem Japonska in ZDA. Medtem ko na Japonskem pojemek v gospodarski rasti in izvozu pripisujejo zaprtju velike tovarne Toyote – domnevno zaradi motenj v dobavnih verigah (Reuters, 2023), pa se v ZDA soočajo z gospodarskim ohlajanjem in pojemanjem potrošniškega povpraševanja. Nasprotno, Kitajska beleži rastoče domače povpraševanje in vsaj začasno povečanje izvoza, ki je odziv na rastoče svetovno povpraševanje.

Zmanjševanje inflacije, ki je primarno posledica zelo obsežnih monetarnih in drugih ukrepov vlad večine držav v času pandemije covid-19, se upočasnjuje, predvsem na račun navzdol rigidnih cen storitev, ki ne sledijo upočasnjeni rasti ali celo padanju cen materialnih dobrin. Poleg cen storitev na zmanjševanje inflacije vplivajo tudi v številnih državah relativno visoke stopnje rasti nominalnih plač (IMF, 2024).

Tabela 1: Ocene in napovedi realnih stopenj rasti BDP – večja gospodarska območja in države (2015–2025)

	ocene								napovedi		
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
<b>svet</b>	3,4	3,2	3,8	3,6	3,2	-3,2	6,0	3,5	3,3	3,2	3,3
<b>razvita gospodarstva</b>	2,1	1,7	2,4	2,2	1,9	-4,6	5,2	2,7	1,7	1,7	1,8
ZDA	2,6	1,6	2,2	2,9	2,6	-3,5	5,7	2,1	2,5	2,6	1,9
evrsko območje	2,0	1,8	2,4	1,9	1,3	-6,5	5,2	3,5	0,5	0,9	1,5
Nemčija	1,5	1,8	2,2	1,4	0,7	-4,8	2,6	1,8	-0,2	0,2	1,3
Francija	1,1	1,2	2,3	1,7	1,3	-8,0	6,8	2,5	1,1	0,9	1,3
Italija	0,8	0,9	1,7	0,9	0,1	-8,9	6,7	3,7	0,9	0,7	0,9
Španija	3,2	3,2	3,0	2,6	2,3	-10,8	5,1	5,5	2,5	2,4	2,1
Japonska	1,1	1,0	1,9	0,8	0,9	-4,7	1,7	1,0	1,9	0,7	1,0
Združeno kraljestvo	2,2	1,8	1,8	1,4	1,3	-9,8	7,4	4,1	0,1	0,7	1,5
Kanada	0,9	1,5	3,0	1,9	1,5	-5,3	4,5	3,4	1,2	1,3	2,4
druga razvita gospodarstva	2,0	2,2	2,9	2,6	2,1	-2,0	5,3	2,7	1,8	2,0	2,2
Rusija	-2,8	-0,2	1,6	2,3	1,2	-3,0	4,7	-2,1	3,6	3,2	1,5
Azija	6,8	6,4	6,6	6,4	6,2	-0,9	6,8	4,5	5,7	5,4	5,1
Kitajska	6,9	6,7	6,8	6,6	6,2	2,3	8,1	3,0	5,2	5,0	4,5
Indija	8,0	7,1	7,2	6,8	7,0	-7,3	8,7	7,2	8,2	7,0	6,5
Brazilija	-3,8	-3,6	1,1	1,1	0,8	-4,1	4,6	2,9	2,9	2,1	2,4
Mehika	2,6	2,3	2,1	2,0	0,9	-8,3	4,8	3,0	3,2	2,2	1,6

Opomba: podatki so v odstotkih

Vir: IMF (2017, 2019, 2021, 2022, 2023 in 2024).



Obseg literature na temo učinkov pandemije covid-19 je strmo rasel vse od sredine leta 2020, ko je postalo jasno, da bo imela pandemija izjemne ekonomske, socialne, zdravstvene in sociološke posledice, kot tudi, da se ta ne bo iznenada končala.

Kljub določenim razlikam v zaključkih, ki so deloma lahko posledica ne le dejanskih razlik, ampak tudi uporabljenih metodologij (uradni podatki/ankete/intervjuji, čas zajema podatkov, subjektivnost meril ...), pa je vsem tem študijam (de Vet idr., 2022, Belitski idr., 2021, Hurely idr., 2021, Sonobe idr., 2021, Dai idr., 2021, Tressel in Ding, 2021, Cirera idr., 2021) skupno, da poudarjajo:

- slabo predhodno pripravljenost držav in podjetij na tovrstne izjemne dogodke,
- drastične pretrese v različnih gospodarskih sektorjih (s poudarkom na dejavnostih, kjer prevladujejo osebni stiki med izvajalci in kupci) ter
- po obsegu in naravi izjemne ukrepe posameznih držav za obvladovanje posledic pandemije ter spremljajočih omejevalnih ukrepov. Ti so bili usmerjeni predvsem v ohranjanje čim večjega števila delovnih mest, ohranjanje gospodarske aktivnosti ter v zagotavljanje pogojev za čim hitrejši prehod v normalno poslovanje takoj, ko so zdravstvene razmere to dopuščale.

Tudi OECD (2022) je v analizi ukrepov posameznih držav v zvezi s pandemijo covid-19 ugotovila, da je bila pripravljenost držav na morebitno pandemijo nezadostna. Države so sicer praviloma ukrepale s hitrimi in obsežnimi paketi pomoči, ki pa zahtevajo strog nadzor z vidika finančne vzdržnosti državnih proračunov in sposobnosti servisiranja povečane zadolžitve v prihodnjih letih. Tako je tudi ECB (2021) ugotovila, da se je večina držav v času pandemije občutno dodatno zadolževala, da je bila monetarna politika zelo ekspanzivna in da je to povečalo tveganja obvladovanja javnih financ, odplačevanja dolgov in inflacijskih pritiskov v prihodnjih letih.

OECD je že leta 2022 izrecno opozarjala, da je treba natančno proučiti učinkovitost in vse posledice polnih zaustavitev javnega življenja ter drugih omejevalnih ukrepov držav – tako z ekonomskega stališča kot s stališča osebnih svoboščin prebivalstva ter njegovega zdravja (povečano nasilje v družinah, alkoholizem, mentalno zdravje).



Izjemni omejevalni ukrepi so v času pandemije covid-19 zaznamovali tudi območje EU-27 (de Vet idr., 2022), s tem pa so bili tudi učinki na poslovanje podjetij tako po vsebini kot v njihovih poslovnih rezultatih izjemni. Razlike v stopnjah prizadetosti in v pričakovani dinamiki okrevanja so bile velike, najbolj prizadeti pa so bili sektorji, ki so najbolj odvisni od neposrednih človeških stikov in interakcije med ljudmi, kot so kultura, kreativne industrije, turizem ter letalski promet. Avtorji so tudi ugotovili, da je pandemija pospešila proces digitalizacije in prestrukturiranja verig vrednosti v smeri povečane diverzifikacije nabavnih virov.

Podobne zaključke v smislu obsega učinkov pandemije ter omejevalnih ukrepov držav na različna gospodarska področja, sektorje, spreminjanje potrošniških navad in hitrost okrevanja podjetij najdemo tudi v drugi literaturi, ki obravnava različne dele sveta:

- Belitski idr. (2021) so analizirali podjetja ZDA, Združenega kraljestva, Kitajske, Avstralije, Španije, Italije, Indonezije, Nemčije, Indije in Kanade,
- Hurley idr. (2021) učinke pandemije covid-19 na ravni dveh milijonov malih in srednje velikih podjetij v Združenem kraljestvu,
- Sonobe idr. (2021) izbrane azijske države,
- Dai idr. (2021) mala in srednje velika podjetja na Kitajskem,
- Tressel in Ding (2021) 17.000 podjetij, ki so kotirala na borzah v 24 državah.

Apedo-Amah idr. (2020), Bartik idr. (2020), Bonadio idr. (2020), Wharton School (2020) in Fernández-Cerezo idr. (2021) so identificirali tudi dejavnike, ki so vplivali na velike razlike v stopnji prizadetosti podjetij po državah:

- deleži posameznih sektorjev v celotnem gospodarstvu,
- stopnje vpetosti v mednarodno menjavo,
- odvisnost od mednarodnih logističnih verig,
- sposobnost držav, da blažijo negativne učinke gospodarskih šokov,
- obstoječi mehanizmi in tradicija delovanja socialnih sistemov.

Poglobljena raziskava na ravni podjetij (IBM, 2020), ki je potekala od aprila do oktobra 2020 in zajela 3.450 managerjev v 22 gospodarskih sektorjih v 20 državah, je izpostavila pet ključnih ugotovitev:

- digitalna transformacija ni samo stvar tehnologije,



- ključen element uspeha podjetij je človeški faktor,
- strategije podjetij so podlegle stresu pandemije,
- nekateri bodo iz pandemije izšli zmagovalci, drugi poraženci, ampak večina se bo morala intenzivneje povezovati z drugimi podjetji,
- zdravje ljudi je ključno za nemoteno delovanje in obstoj podjetij.

Citirani avtorji tako ugotavljajo, da je pandemija temeljito pretresla naš dotedanji način življenja, način poslovanja podjetij, odnos do različnih poslovnih tveganj in tudi globalna razmerja med državami oziroma gospodarskimi območji. Razkrila je številne slabosti globalizacije, ki izhajajo iz prepletenosti in medsebojne odvisnosti držav in podjetij (Antras in Yeaple, 2013; Baldwin, 2012) ter svet prisilila v ponoven razmislek glede strateških prioritet in ciljev.

Na podjetniški ravni se je še posebej pokazala krhkost globalnih verig vrednosti in občutljivost podjetij na motnje v njihovem delovanju. Dotlej so razmerja v verigah vrednosti in optimumi poslovnih procesov ter zalog podjetij temeljili na predpostavki o zelo visokih stopnjah verjetnosti, da do bistvenih in trajnih težav ne bo prišlo. Pandemija pa je pokazala, da bo v bodoče treba na tehnični učinkovitosti in donosnosti na eni ter odpornosti in zanesljivosti verig vrednosti na drugi strani slednjim nameniti večjo težo.

Z razglasitvijo pandemije covid-19 in dramatičnim potekom epidemiološke situacije v številnih evropskih ter drugih državah po svetu smo 12. marca 2020 tudi v Sloveniji razglasili epidemijo in sprejeli različne omejevalne ukrepe, ki so dramatično spremenili naš način življenja, v poslovanje podjetij pa so vnesli številne radikalne omejitve, dodatne stroške, spremenjene zahteve kupcev in predvsem potrebo po strateškem razmisleku o poslovanju in preživetju v negotovih pogojih poslovanja.

Anketa (Bešter, 2021), v kateri je spomladi ob koncu prvega vala epidemije v Sloveniji sodelovalo 207 podjetij, je prinesla zelo obširen in poglobljen vpogled v celotno dogajanje na ravni podjetij tako iz predelovalnih kot storitvenih dejavnosti.

Izkazalo se je, da so bila anketirana slovenska podjetja na morebitno epidemijo ali podobne izjemne dogodke zelo slabo pripravljena. V času anketiranja je imela vsaj splošen načrt ukrepanja za primere posebnih dogodkov manj kot petina anketiranih, konkreten načrt ukrepov za primer epidemije pa le 7,7 %. Velik del

anketiranih je bil ob zaključku prvega vala epidemije še vedno prepričan, da za soočanje s tovrstnimi dogodki povsem zadošča improvizacija in predhodno načrtovanje ukrepov ni potrebno.

Na vprašanje o pričakovanih učinkih pandemije ter spremljajočih ukrepov države je kar osem desetih anketiranih napovedalo zmerno ali zelo negativne učinke, pozitivne ali vsaj nevtralne pa le ena desetina. Nekaj več optimizma je bilo med storitvenimi podjetji, kjer pa so bile razlike v napovedih precej bolj razpršene kot med podjetji iz predelovalnih dejavnosti. S pozitivnimi obeti so izstopala predvsem podjetja iz informacijsko komunikacijskih dejavnosti, finančnih in zavarovalniških dejavnosti ter infrastrukturna podjetja, ki 'niso na trgu'. Po drugi strani so vsa anketirana podjetja iz gostinstva, turizma, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti napovedala, da bodo zaradi epidemije zelo prizadeta ali celo, da je ogroženo njihovo preživetje.

S stališča vloge anketiranih podjetij v njihovih verigah vrednosti je bil največji delež negativnih pričakovanj med generičnimi dobavitelji, ki jih njihovi kupci lahko hitro in kadar koli nadomestijo s konkurenčnimi ponudniki. Nasprotno so imela vodilna podjetja največji delež predstavnikov, ki naj bi ohranili prihodke od prodaje na ravni leta 2019, ključna podjetja pa najvišji delež predstavnikov, ki so napovedali celo povečanje prodaje. Po napovedih anketiranih podjetij ob zaključku prvega vala epidemije v Sloveniji naj bi se zaradi pandemije covid-19 izboljšal relativni položaj podjetij v vlogi ključnih partnerjev, poslabšal pa položaj generičnih dobaviteljev.

Statistična analiza vrednosti finančnih in drugih kazalnikov (Bešter, 2022) za zadnje polno poslovno leto pred pandemijo (2019) ni potrdila statistično značilnih razlik med skupinami podjetij glede na njihove napovedi smeri in jakosti pričakovanih učinkov pandemije (v analizi je bilo upoštevanih 158 od 207 anketiranih podjetij, ki so odgovorila na vsa relevantna anketna vprašanja, hkrati pa so bili zanje na voljo celoviti podatki iz zaključnih računov).

Ugotovitev je presenetljiva, saj je logično pričakovanje, da krizno obdobje lažje preživijo podjetja, ki jih ta doseže v boljši finančni kondiciji (kot npr. ugotavljata Connell Garcia in Ho, 2021). Tako bi npr. pričakovali, da bodo imela podjetja z boljšim preteklim poslovnim izidom, večjim presežnim denarnim tokom in boljšo



sposobnostjo servisiranja dolga tudi bolj optimistične napovedi glede pričakovanih učinkov ekstremnega dogodka, kot je bila pandemija.

Iz navedenega lahko sklepamo, da je bila pandemija dokaj nespecifičen zunanji šok za poslovanje anketiranih podjetij in da so v njihovih ocenah pričakovanih posledic pandemije prevladovali dejavniki, ki niso neposredno povezani z njihovimi preteklimi poslovnimi rezultati.

Po drugi strani je raziskava potrdila (Bešter, 2022), da so bila anketna pričakovanja jakosti težav zaradi posledic pandemije praviloma povezana z (v letu 2020):

- večjim padcem prihodkov od prodaje,
- večjim zmanjšanjem ustvarjene bruto dodane vrednosti,
- zmanjševanjem števila zaposlenih,
- povečevanjem neto zadolžitve (razen pri podjetjih z najbolj negativnimi pričakovanji, ki se očitno niso mogla več dodatno zadolževati ali pa se niso niti poskušala),
- večjim padcem stroškov blaga, materiala in storitev ter zmanjševanjem stroškov dela (oboje najverjetneje posledica zmanjševanja obsega poslovanja),
- zmanjševanjem EBITDA,
- zmanjševanjem donosa na sredstva in kapital,
- zmanjševanjem prihodkov od prodaje na zaposlenega in
- povečevanjem deleža neto dolga v sredstvih.

Statistična analiza je tako pokazala, da so anketirana podjetja večinoma zelo dobro napovedala, kako močno jih bo prizadela pandemija. Relativne spremembe v vrednostih večjega števila testiranih finančnih kazalnikov se smiselno in statistično značilno ujemajo z anketnimi napovedmi proučevanih podjetij.

To je bilo glede na izjemnost situacije ter v času anketiranja popolno nejasnost glede poteka pandemije v drugi polovici leta 2020 precej nepričakovano. Ne le, da so podjetja praviloma zelo dobro ocenila, v kolikšni meri jih bo pandemija s spremljajočimi ukrepi za njeno obvladovanje prizadela, ampak hkrati tudi, da so bila v svojih odzivih oziroma ukrepih za obvladovanje teh posledic le omejeno uspešna (in tudi s tem 'potrdila' svoje napovedi).

Podobno tudi analiza (Bešter, 2023), ki je primerjala anketne napovedi managerjev glede smeri in jakosti pričakovanih težav zaradi pandemije covid-19 ne le z realiziranimi poslovnimi rezultati v letu 2020, ampak tudi v letu 2021, potrjuje, da:

- niso bile napovedi anketiranih managerjev glede pričakovanih učinkov pandemije statistično značilno povezane s preteklimi poslovnimi rezultati njihovih podjetij,
- so bile te napovedi praviloma statistično značilno in vsebinsko (smerno) smiselno povezane z relativnimi spremembami desetih od enajstih testiranih finančnih kazalnikov v letu 2020 glede na leto 2019 ter šestih od enajstih finančnih kazalnikov v letu 2021 glede na leto 2019.

Navedeno pomeni, da je večina anketiranih managerjev zelo uspešno napovedala smer in jakost učinkov pandemije na poslovne rezultate njihovih podjetij. Glede na izjemnost pandemije, ki je nastopila povsem nepričakovano, hkrati pa povzročila izjemne omejitve v poslovanju podjetij, gibanju ljudi, kot tudi prekinitev v delovanju globalnih dobavnih verig, je takšna uspešnost napovedi managerjev presenetljiva. Hkrati to velja upoštevati ob morebitni ponoviti podobnih kriznih razmer in oblikovanju vladnih ukrepov za njihovo obvladovanje.

Ključne ugotovitve monografije na temo vključevanja slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti iz obdobja pred pandemijo covid-19 (Bešter, 2019) ter serija monografij, ki so primarno obravnavale sposobnost soočanja slovenskih podjetij z izzivi pandemije covid-19 (Bešter, 2021, Bešter, 2022, Bešter in Koren, 2022), predstavljajo vsebinsko in metodološko osnovo tako za:

- analizo srednjeročnih učinkov modalitete in drugih dejavnikov vključevanja slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti na njihovo poslovno uspešnost in stopnje rasti (2015–2019),
- kot še posebej za poglobljeno analizo teh dejavnikov na uspešnost soočanja slovenskih podjetij z izzivi pandemije covid-19 (2019–2022).

V naslednjem poglavju tako predstavljamo osnovne značilnosti proučevanega vzorca in uporabljeno metodologijo. Temu sledi osrednje poglavje s poglobljeno statistično in vsebinsko analizo, s katero odgovarjamo na zastavljena raziskovalna vprašanja.





### **3 VZOREC IN METODOLOGIJA**

Pričujoča monografija širi časovni horizont obravnave dejavnikov oziroma modalitet vključevanja slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti ter njihovega vpliva na poslovno uspešnost ter rast teh podjetij s prvotnega obdobja 2015–2017 na obdobje 2015–2022.

Poleg tega še posebej obravnavamo učinke istih dejavnikov oziroma modalitet vključevanja anketiranih podjetij na njihovo sposobnost soočanja z izzivi pandemije covid-19.

V tej monografiji si tako zastavljamo sledeča raziskovalna vprašanja:

- ali so se razlike v poslovni uspešnosti in stopnjah rasti med skupinami podjetij glede na vlogo v njihovih verigah vrednosti, ki smo jih identificirali v predhodni monografiji, v obdobju do leta 2019 oziroma 2022 ohranile,
- ali med skupinami podjetij glede na položaj v vertikali njihovih verig vrednosti, relativno tehnološko raven izdelkov oziroma storitev ter relativno tehnološko raven proizvodnih procesov tudi na daljši rok (2019 oziroma 2022) enako kot za leti 2015 in 2017 ni mogoče potrditi statistično značilnih razlik v poslovni uspešnosti in stopnjah rasti,
- ali so bile med skupinami podjetij po katerem koli od navedenih štirih kriterijev razvrščanja (vloga v verigi vrednosti, položaj v vertikali verige, relativna tehnološka raven izdelka/storitve in relativna tehnološka raven proizvodnih procesov) statistično značilne razlike v uspešnosti soočanja z izzivi pandemije covid-19?

#### **3.1 BAZA PODATKOV IN UPORABLJENE STATISTIČNE METODE**

Baza podatkov, ki je osnova naše empirične analize, je sestavljena iz dveh virov. Prvega predstavljajo anketni odgovori predstavnikov slovenskih podjetij iz januarja in februarja leta 2016, ki so odgovarjali na vprašalnik o modalitetah in drugih razsežnostih vključevanja njihovih podjetij v globalne verige vrednosti. Drugi vir so podatki iz zaključnih računov teh podjetij (Dun&Bradstreet, 2024), pri čemer smo relevantne kazalnike izračunali za:



- leto 2015 (zadnje polno poslovno leto pred izvedbo ankete),
- leto 2019 (zadnje polno poslovno leto pred pandemijo covid-19) in
- leto 2022 (v času priprave baz podatkov in statistične analize zadnje polno poslovno leto z razpoložljivimi finančnimi izkazi podjetij po pandemiji covid-19).

Nadalje smo za analizo relativnih sprememb v vrednostih kazalnikov izračunali še:

- odstotne spremembe posameznih kazalnikov proučevanih podjetij med letoma 2015 in 2019 (obdobje do vključno zadnjega polnega poslovnega leta pred pandemijo),
- odstotne spremembe posameznih kazalnikov proučevanih podjetij med letoma 2015 in 2022 (celotno proučevano obdobje vključno s pandemijo),
- odstotne spremembe posameznih kazalnikov proučevanih podjetij med letoma 2019 in 2022 (obdobje pandemije).

Medtem ko smo v analizi anketnih vprašalnikov ter takrat razpoložljivih finančnih izkazov (Bešter, 2019) upoštevali odgovore in kazalnike za 97 anketiranih podjetij, pa smo zaradi prenehanja poslovanja, pravno formalnih preoblikovanj nekaterih podjetij (prevzemi in združitve), premajhnega števila podjetij izven predelovalnih dejavnosti (te smo izločili) in drugih razlogov za nerazpoložljivost celovitih finančnih podatkov za celotno proučevano obdobje (2015–2022) nabor proučevanih podjetij zožili na 87 od prvotnih 97.

Poleg standardnih deskriptivnih statistik (frekvence, povprečja, mediane, rangi) smo v analizi za ordinalne odvisne spremenljivke, ki ne izpolnjujejo pogojev normalne porazdelitve, kot tudi zaradi porazdelitev vrednosti neodvisnih spremenljivk (finančni kazalniki), ki ravno tako ne izpolnjujejo navedenega pogoja, uporabili neparametrični Kruskal-Wallisov test rangov za neodvisne vzorce.

Natančneje smo razlike med pari posameznih skupin podjetij za ordinalne vrednosti spremenljivk primerjali z Dunnovim post hoc testom parov skupin, ki za izračun p-vrednosti uporablja konzervativno Bonferronijevo korekcijo napake.



## 3.2 VZOREC

Vsa podjetja v našem vzorcu spadajo pod predelovalne dejavnosti (Standardna klasifikacija dejavnosti, 2008), njihova struktura na ravni dvomestne SKD oznake pa je razvidna iz naslednje tabele.

Tabela 2: Sektorska sestava anketiranih podjetij – raven dvomestne šifre standardne klasifikacije dejavnosti (2008)

SKD dejavnost	frekvence
10 Proizvodnja živil	6
15 Proizvodnja usnja, usnjenih in sorodnih izdelkov	2
16 Obdelava in predelava lesa; proizvodnja izdelkov iz lesa, plute, slame in protja, razen pohištva	4
17 Proizvodnja papirja in izdelkov iz papirja	2
18 Tiskarstvo in razmnoževanje posnetih nosilcev zapisa	2
20 Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov	4
22 Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas	10
23 Proizvodnja nekovinskih mineralnih izdelkov	2
25 Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav	14
26 Proizvodnja računalnikov, elektronskih in optičnih izdelkov	10
27 Proizvodnja električnih naprav	9
28 Proizvodnja drugih strojev in naprav	9
29 Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic	6
30 Proizvodnja drugih vozil in plovil	1
31 Proizvodnja pohištva	4
32 Druge raznovrstne predelovalne dejavnosti	2
<b>Skupaj</b>	<b>87</b>

Vir: Standardna klasifikacija dejavnosti 2008, Statistični urad Republike Slovenije, 2010 in GVIN, 2024.

87 anketiranih podjetij iz našega vzorca je leta 2015 ustvarilo 2,325 mrd EUR prihodkov od prodaje, leta 2019 2,771 mrd EUR in leta 2022 3,667 mrd EUR. Povprečna letna stopnja rasti prihodkov od prodaje je bila v celotnem proučevanem obdobju (2015–2022) 6,73 %, v obdobju do leta 2019 4,49 % in po letu 2019 celo 9,79 %. To pomeni, da so proučevana podjetja prihodke od prodaje hitreje kot pred pandemijo covid-19 povečevala ravno v obdobju zaostrenih pogojev poslovanja.



Tabela 3: Izbrani finančni kazalniki vzorca podjetij za leto 2015

finančni kazalniki	minimum	maksimum	vsota	povprečje	st. odklon
prihodki od prodaje	1384163	276161029	2324636956	26719965,01	44162820,531
bruto dodana vrednost	317187	67087080	665445760	7648801,83	12496367,674
sredstva	860573	278718265	2011584680	23121662,99	41905789,478
število zaposlenih	11,17	2036,00	16648,53	191,3624	311,24712
neto dolg	-18997562	120152684	436898971	5021827,26	14965378,594
stroški blaga, materiala in storitev	695865	221507180	1680234967	19313045,60	32976263,721
stroški dela	224692	47891729	405719973	4663447,97	7522625,290
prosti denarni tok	-6781573,0	23956000,0	104995940,4	1206849,890	4362482,9626
EBITDA	-3646325	25973000	256040753	2942997,16	5156267,385

Vir: lastna anketa in podatki iz zaključnih računov podjetij za leto 2015; n=87.

Tabela 4: Izbrani finančni kazalniki vzorca podjetij za leto 2019

finančni kazalniki	minimum	maksimum	vsota	povprečje	st. odklon
prihodki od prodaje	1692090	339304783	2771197053	31852839,69	51439785,219
bruto dodana vrednost	529747	63018273	765194162	8795335,20	12780236,446
sredstva	978921	251492463	2283078594	26242282,69	41914303,976
število zaposlenih	12,16	1756,00	17684,71	203,2725	300,70826
neto dolg	-12309257	97360468	437973262	5034175,43	12911608,844
stroški blaga, materiala in storitev	1051578	281770017	2027252970	23301758,28	39999444,727
stroški dela	267762	49705715	497729069	5721023,78	8383852,037
prosti denarni tok	-9003414	17493000	460673	5295,10	3304659,267
EBITDA	3682	26425834	266378565	3061822,58	5000748,604

Vir: lastna anketa in podatki iz zaključnih računov podjetij za leto 2019; n=87.

Tabela 5: Izbrani finančni kazalniki vzorca podjetij za leto 2022

finančni kazalniki	minimum	maksimum	vsota	povprečje	st. odklon
prihodki od prodaje	1370695	501122218	3667183450	42151533,91	71149326,337
bruto dodana vrednost	325993	78501216	865588813	9949296,70	14544732,867
sredstva	1425454	293104108	2890858113	33228254,17	53621779,889
število zaposlenih	4,1	2008,0	18359,5	211,029	323,4471
neto dolg	-12096212	84045009	431157279	4955830,80	14122066,358
stroški blaga, materiala in storitev	583130	431118635	2841552931	32661527,95	58692329,247
stroški dela	86856	54992787	598374885	6877872,25	10155977,057
prosti denarni tok	-11098473	17719238	-11636718	-133755,38	3428664,983
EBITDA	-1930131	31164277	314723138	3617507,33	5815605,103

Vir: lastna anketa in podatki iz zaključnih računov podjetij za leto 2022; n=87.

Podobno velja tudi za povprečne letne stopnje rasti:

- bruto dodane vrednosti,
- sredstev,
- stroškov blaga, materiala in storitev,
- stroškov dela in
- EBITDA,

ki so bile ravno tako višje v obdobju pandemije kot pred njo.



Medtem ko je za navedene kazalnike mogoče večji del porasta povprečnih letnih stopenj rasti pripisati bistvenemu povečanju inflacije v času pandemije covid-19, pa vendarle kazalnik EBITDA kaže hkrati tudi na povečanje poslovne uspešnosti proučevanih podjetij v obdobju pandemije.

**Tabela 6: Povprečne letne stopnje rasti izbranih finančnih kazalnikov vzorca podjetij po obdobjih (v %)**

<b>finančni kazalniki</b>	<b>2015–2019</b>	<b>2015–2022</b>	<b>2019–2022</b>
<b>prihodki od prodaje</b>	4,49	6,73	9,79
<b>bruto dodana vrednost</b>	3,55	3,83	4,19
<b>sredstva</b>	3,22	5,32	8,19
<b>število zaposlenih</b>	1,52	1,41	1,26
<b>neto dolg</b>	0,06	-0,19	-0,52
<b>stroški blaga, materiala in storitev</b>	4,81	7,79	11,91
<b>stroški dela</b>	5,24	5,71	6,33
<b>prosti denarni tok</b>	-74,26	-173,03	-393,41
<b>EBITDA</b>	0,99	2,99	5,72

Vir: lastna anketa in podatki iz zaključnih računov podjetij za leta 2015, 2019 in 2022; n=87.

Nasprotno se je dinamika rasti zaposlovanja oziroma števila delovnih mest v obdobju pandemije upočasnila, vendar ostala pozitivna. Podjetja v vzorcu so leta 2015 zaposlovala 16.649 oseb, leta 2019 17.685 in leta 2022 celo 18.360 oseb.

Medtem ko je v obdobju pred pandemijo neto dolg proučevanih podjetij praktično stagniral, se je v obdobju pandemije rahlo zniževal – za 0,52 % letno.

Najbolj izrazita sprememba pa se je zgodila v prostem denarnem toku, ki je bil še leta 2015 pozitiven in je znašal 104,996 mio EUR, leta 2019 le še 0,461 mio EUR, leta 2022 pa je postal negativen (-11,637 mio EUR).

## 4 EMPIRIČNA ANALIZA

V tem poglavju ugotavljamo, ali med skupinami podjetij iz našega vzorca obstajajo statistično značilne razlike v vrednostih izbranih finančnih in drugih izbranih kazalnikov. Skupine podjetij smo formirali glede na tri kriterije:

1. položaj v vertikalni verigi vrednosti: kategorije kupcev ključnega (pol)izdelka,
2. položaj v vertikalni verigi vrednosti: pozicija ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti,
3. vloga v verigi vrednosti.

Za vsakega od kriterijev razvrščanja podjetij v skupine smo analizo izdelali za leta 2015, 2019 in 2022. Dodatno smo zaradi potrjenih statistično značilnih in vsebinsko pomembnih razlik glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti zanje izdelali še analizo relativnih sprememb izbranih kazalnikov za:

- 2015–2019 (obdobje od zadnjega polnega poslovnega leta pred izvedbo ankete leta 2016 do zadnjega polnega poslovnega leta pred pandemijo covid-19),
- 2019–2022 (obdobje od zadnjega polnega poslovnega leta pred pandemijo covid-19 do leta 2022, ko se je ta v glavnem končala).

### **4.1 ANALIZA RAZLIK V VREDNOSTIH IZBRANIH FINANČNIH KAZALNIKOV PO KATEGORIJAH KUPCEV KLJUČNEGA (POL)IZDELKA ZA LETA 2015, 2019 IN 2022**

S Kruskal-Wallisovim testom smo preverili, ali so leta 2015 med skupinami anketiranih podjetij, katerih ključni (pol)izdelek je bil namenjen bodisi:

- potrošnikom kot končnim uporabnikom,
- podjetjem kot končnim uporabnikom (stroji, oprema, prevozna sredstva),
- drugim slovenskim podjetjem kot kupcem polizdelkov, materialov in surovin,
- drugim tujim podjetjem kot kupcem polizdelkov, materialov in surovin,



obstajale statistično značilne razlike v vrednosti katerega od testiranih kazalnikov za navedeno leto.

Statistično značilne razlike smo s Kruskal-Wallisovim testom potrdili le za dva od 20 testiranih kazalnikov, in sicer za:

- prosti denarni tok ( $\chi^2(3) = 10,175, p = 0,017$ ) in
- EBITDA v prihodkih od prodaje ( $\chi^2(3) = 9,058, p = 0,029$ ).

Iz naslednjih dveh tabel je razvidno, da so imela najnižjo vrednost mediane za kazalnik prosti denarni tok leta 2015 podjetja, ki so njihov ključni polizdelek, material ali surovine prodajala drugim slovenskim podjetjem, najvišjo vrednost mediane pa podjetja, ki so svoj ključni izdelek prodajala potrošnikom kot končnim kupcem.

Najvišjo vrednost mediane za drugi finančni kazalnik s statistično značilnimi razlikami EBITDA v prihodkih od prodaje so imela podjetja, ki so svoj ključni polizdelek, materiale ali surovine prodajala tujim podjetjem, najnižjo vrednost pa tista, ki so svoj ključni polizdelek, materiale ali surovine prodajala slovenskim podjetjem.

## 4.1.1 Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov po kategorijah kupcev ključnega (pol)izdelka za leto 2015

Tabela 7: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka I (2015)

	statistike	končni porabniki - potrošniki	končni porabniki - poslovni kupci	polizdelki, materiali, surovine za slovenska podjetja	polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
prihodki od prodaje	povprečje	29396723,94	24675920,14	12174151,43	27765320,19	26719965,01	n	87
	mediana	15391903,00	15302673,00	8566009,24	8420378,00	10284537,00	$\chi^2$	1,451
	st. odklon	53992006,32	24376341,46	8157258,164	45655074,715	44162820,53	df	3
	skupaj	881901718	370138802	73044909	999551527	2324636956	p	,694
	n	30	15	6	36	87		
bruto dodana vrednost	povprečje	7343324,48	7015916,86	2859890,35	8965220,28	7648801,83	n	87
	mediana	4677997,50	5689019,00	2425006,09	3217530,00	3599026,00	$\chi^2$	1,518
	st. odklon	11843959,26	6584696,794	1662469,239	15613144,142	12496367,67	df	3
	skupaj	220299734	105238753	17159342	322747930	665445760	p	,678
	n	30	15	6	36	87		
sredstva	povprečje	24176578,77	18548170,36	9078369,90	26488737,30	23121662,99	n	87
	mediana	15683418,50	11630391,00	6774302,19	7132188,50	10240051,00	$\chi^2$	1,248
	st. odklon	36496293,24	21263875,42	5532877,008	54504265,848	41905789,47	df	3
	skupaj	725297363	278222555	54470219	953594543	2011584680	p	,741
	n	30	15	6	36	87		
število zaposlenih	povprečje	186,4937	181,7533	89,4800	216,4039	191,3624	n	87
	mediana	116,4100	148,2900	73,6650	68,0400	103,2100	$\chi^2$	1,222
	st. odklon	288,43342	168,27371	60,50671	393,40739	311,24712	df	3
	skupaj	5594,81	2726,30	536,88	7790,54	16648,53	p	,748
	n	30	15	6	36	87		
neto dolg	povprečje	5645377,66	2310825,48	740195,91	6345391,22	5021827,26	n	87
	mediana	3097787,50	1178599,00	1173412,50	1270030,12	1388569,44	$\chi^2$	2,744
	st. odklon	8271275,927	5398717,365	1182082,676	21756295,523	14965378,59	df	3
	skupaj	169361330	34662382	4441175	228434084	436898971	p	,433
	n	30	15	6	36	87		
stroški blaga, materiala in storitev	povprečje	22361966,09	17747688,18	9437721,83	19070398,08	19313045,60	n	87
	mediana	10224379,00	9859945,00	6515344,96	5370784,29	6834367,00	$\chi^2$	1,885
	st. odklon	42998768,21	18093459,70	7010084,380	31245377,532	32976263,72	df	3
	skupaj	670858983	266215323	56626331	686534331	1680234967	p	,597
	n	30	15	6	36	87		
stroški dela	povprečje	4457679,07	4614364,05	2346379,23	5241551,81	4663447,97	n	87
	mediana	2994241,00	3383800,00	1750800,00	1751617,00	2306260,00	$\chi^2$	1,529
	st. odklon	7001453,223	4190076,455	2004347,148	9462268,855	7522625,290	df	3
	skupaj	133730372	69215461	14078275	188695865	405719973	p	,675
	n	30	15	6	36	87		
prosti denarni tok	povprečje	809427,884	79679,835	-805655,380	2343106,630	1206849,890	n	87
	mediana	350137,500	-182437,750	-762793,625	193970,110	163074,950	$\chi^2$	10,175
	st. odklon	2687360,360	1302294,487	900897,4536	6105911,1379	4362482,962	df	3
	skupaj	24282836,5	1195197,5	-4833932,3	84351838,7	104995940,4	p	,017
	n	30	15	6	36	87		
EBITDA	povprečje	2780954,21	2591736,37	735607,23	3592289,93	2942997,16	n	87
	mediana	1107604,00	1073794,00	703304,40	1257480,00	1070858,00	$\chi^2$	1,659
	st. odklon	4986968,900	3034708,525	283303,774	6299386,806	5156267,385	df	3
	skupaj	83428626	38876046	4413643	129322437	256040753	p	,646
	n	30	15	6	36	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.



Tabela 8: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka II (2015)

statistike	končni porabniki - potrošniki	končni porabniki - poslovni kupci	polizdelki, materiali, surovine za slovenska podjetja	polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)	
ROA	povprečje	1,8560	6,9973	5,0267	9,2994	6,0411	n	87
	mediana	4,1350	6,4000	3,5250	7,5550	6,0900	χ <sup>2</sup>	4,306
	st. odklon	24,10838	4,58003	5,65828	11,78455	16,38815	df	3
	skupaj	55,68	104,96	30,16	334,78	525,58	p	,230
	n	30	15	6	36	87		
ROE	povprečje	-123,7313	16,2887	7,9900	17,7000	-31,9824	n	87
	mediana	13,1950	16,3400	7,6000	13,5600	13,5100	χ <sup>2</sup>	2,789
	st. odklon	773,13974	8,20965	8,22979	31,92732	454,40353	df	3
	skupaj	-3711,94	244,33	47,94	637,20	-2782,47	p	,425
	n	30	15	6	36	87		
prihodki od prodaje / zaposleni	povprečje	190761,450666	157877,0346	160701,110000000	139789,9597	161926,9454	n	87
	mediana	136649,625000	99642,30000	117632,100000000	122108,2950	130526,3300	χ <sup>2</sup>	2,306
	st. odklon	92233,7203685	92233,72036	92233,7203685477	75820,46835	92233,72036	df	3
	skupaj	5722843,52000	2368155,519	964206,660000000	5032438,550	14087644,25	p	,511
	n	30	15	6	36	87		
bruto dodana vrednost / zaposleni	povprečje	41846,8786666	39793,09933	36029,830000000	43843,50055	41917,79137	n	87
	mediana	37966,6400000	33626,18000	30493,960000000	38683,17500	37200,20000	χ <sup>2</sup>	1,043
	st. odklon	9223,37203685	9223,372036	9223,37203685477	9223,372036	9223,372036	df	3
	skupaj	1255406,35999	596896,4900	216178,980000000	1578366,020	3646847,849	p	,791
	n	30	15	6	36	87		
sredstva / zaposleni	povprečje	92233,7203685	92233,72036	92233,7203685477	92233,72036	92233,72036	n	87
	mediana	92233,7203685	83170,64000	92233,7203685477	92233,72036	92233,72036	χ <sup>2</sup>	4,359
	st. odklon	9223,37203685	9223,372036	9223,37203685477	9223,372036	9223,372036	df	3
	skupaj	4359040,57000	1734630,660	742405,460000000	4369950,070	11206026,76	p	,225
	n	30	15	6	36	87		
neto dolg / sredstva	povprečje	22,8917	12,0553	9,6817	11,6094	15,4438	n	87
	mediana	21,3950	19,0500	11,9650	20,6500	20,6200	χ <sup>2</sup>	2,439
	st. odklon	29,37795	20,36774	17,11656	29,04892	27,36506	df	3
	skupaj	686,75	180,83	58,09	417,94	1343,61	p	,486
	n	30	15	6	36	87		
neto dolg / EBITDA	povprečje	228,8193	107,0153	137,2167	153,2353	170,2251	n	87
	mediana	194,9150	139,2200	152,2350	84,7850	135,1100	χ <sup>2</sup>	1,187
	st. odklon	445,61467	188,83588	183,08623	337,62657	350,99524	df	3
	skupaj	6864,58	1605,23	823,30	5516,47	14809,58	p	,756
	n	30	15	6	36	87		
EBITDA / prihodki od prodaje	povprečje	9,4290	9,9273	7,5967	13,9111	11,2432	n	87
	mediana	7,9350	8,6600	7,5100	13,8450	10,2500	χ <sup>2</sup>	9,058
	st. odklon	9,69570	3,95514	3,78423	7,92858	8,12526	df	3
	skupaj	282,87	148,91	45,58	500,80	978,16	p	,029
	n	30	15	6	36	87		
finančni vzvod	povprečje	247,6460	146,1107	73,5683	144,4797	175,4451	n	87
	mediana	92,6300	109,6900	88,1200	104,6850	97,1000	χ <sup>2</sup>	2,144
	st. odklon	326,43543	114,84490	36,29679	200,07975	239,88094	df	3
	skupaj	7429,38	2191,66	441,41	5201,27	15263,72	p	,543
	n	30	15	6	36	87		
obrat zalog	povprečje	9,7303	7,4353	6,7950	8,6306	8,6771	n	87
	mediana	6,8350	6,7600	7,9250	7,0600	6,8400	χ <sup>2</sup>	,453
	st. odklon	11,93459	4,56736	2,30348	5,94557	8,18689	df	3
	skupaj	291,91	111,53	40,77	310,70	754,91	p	,929
	n	30	15	6	36	87		
povprečna mesečna plača	povprečje	1565,0477	1599,0627	1521,9233	1557,5528	1564,8369	n	87
	mediana	1414,4600	1560,8100	1489,9750	1482,4050	1470,6800	χ <sup>2</sup>	,528
	st. odklon	557,26772	368,68693	344,54827	416,25053	452,34852	df	3
	skupaj	46951,43	23985,94	9131,54	56071,90	136140,81	p	,913
	n	30	15	6	36	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.



Z Dunnovim post hoc testom razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih navedenih skupin proučevanih podjetij glede na kategorijo kupcev njihovega ključnega (pol)izdelka pa ob zahtevani stopnji tveganja do 0,05 nismo potrdili statistično značilnih razlik niti med enim parom skupin podjetij za nobenega od obeh omenjenih kazalnikov. Deloma to lahko pripišemo dejstvu, da Dunnov post hoc test za izračun p-vrednosti uporablja dokaj konzervativno Bonferronijevo korekcijo napake.

V naslednjih dveh tabelah so popravljene vrednosti p (Bonferroni) za pare skupin, ki so najbližje zahtevanemu kriteriju  $p \leq 0,05$ , označene s poštevničnim tiskom.

**Tabela 9: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka: prosti denarni tok (2015)**

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
polizdelki, materiali, surovine za slo. podjetja x končni porabniki – poslovni kupci	12,400	12,201	1,016	,309	1,000
polizdelki, materiali, surovine za slo. podjetja x polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	-27,306	11,138	-2,452	,014	,085
polizdelki, materiali, surovine za slo. podjetja x končni porabniki – potrošniki	28,700	11,296	2,541	,011	,066
končni porabniki – poslovni kupci x polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	-14,906	7,762	-1,920	,055	,329
končni porabniki – poslovni kupci x končni porabniki – potrošniki	16,300	7,987	2,041	,041	,248
polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja x končni porabniki – potrošniki	1,394	6,244	,223	,823	1,000

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.



Tabela 10: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka: EBITDA v prihodkih od prodaje (2015)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
polizdelki, materiali, surovine za slo. podjetja x končni porabniki – potrošniki	6,633	11,296	,587	,557	1,000
polizdelki, materiali, surovine za slo. podjetja x končni porabniki – poslovni kupci	10,300	12,201	,844	,399	1,000
polizdelki, materiali, surovine za slo. podjetja x polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	-22,806	11,138	-2,048	,041	,244
končni porabniki – potrošniki x končni porabniki – poslovni kupci	-3,667	7,987	-,459	,646	1,000
končni porabniki – potrošniki x polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	-16,172	6,244	-2,590	,010	,058
končni porabniki – poslovni kupci x polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	-12,506	7,762	-1,611	,107	,643

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

#### 4.1.2 Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov po kategorijah kupcev ključnega (pol)izdelka za leto 2019

Iz naslednjih tabel je razvidno, da se proučevane skupine podjetij glede na kategorijo kupcev njihovih ključnih (pol)izdelkov štiri leta kasneje niso statistično značilno razlikovale v vrednostih niti enega od 20 testiranih finančnih kazalnikov.

Z drugimi besedami: ne glede na kategorijo kupcev, katerim so proučevana podjetja prodajala svoj ključni (pol)izdelek, leta 2019 med njimi ni bilo statistično značilnih razlik v obsegu poslovanja, razpoložljivih sredstvih, številu zaposlenih, donosnosti poslovanja, stabilnosti poslovanja ali povprečnih mesečnih plačah zaposlenih.

Tabela 11: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka I (2019)

statistike		končni porabniki - potrošniki	končni porabniki - poslovni kupci	polizdelki, materiali, surovine za slovenska podjetja	polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
prihodki od prodaje	povprečje	34304128,59	35156885,29	14197292,12	31376004,54	31852839,69	n	87
	mediana	17112726,00	26317690,00	9731860,00	10831287,50	13706338,00	χ <sup>2</sup>	3,266
	st. odklon	65819135,214	34841547,768	10188845,006	48459464,38	51439785,21	df	3
	skupaj	1029123858	527353279	85183753	1129536163	2771197053	p	,352
	n	30	15	6	36	87		
bruto dodana vrednost	povprečje	8754214,14	9519111,40	4016516,31	9324499,15	8795335,20	n	87
	mediana	5600582,00	8257822,00	2776416,20	3942397,00	4642572,00	χ <sup>2</sup>	3,051
	st. odklon	14270421,188	8112840,763	3533189,842	14144333,55	12780236,44	df	3
	skupaj	262626424	142786671	24099098	335681969	765194162	p	,384
	n	30	15	6	36	87		
sredstva	povprečje	27883139,63	26148058,75	9609144,95	27686351,51	26242282,69	n	87
	mediana	17770258,00	19573749,00	7869629,50	9104702,94	12540607,00	χ <sup>2</sup>	3,051
	st. odklon	40500330,434	29386984,881	5432736,380	50557941,48	41914303,97	df	3
	skupaj	836494189	392220881	57654870	996708654	2283078594	p	,384
	n	30	15	6	36	87		
število zaposlenih	povprečje	196,3240	206,4373	97,7083	225,3383	203,2725	n	87
	mediana	117,1450	151,0200	78,7450	83,5350	108,0800	χ <sup>2</sup>	2,022
	st. odklon	307,60213	179,11894	64,93535	357,62682	300,70826	df	3
	skupaj	5889,72	3096,56	586,25	8112,18	17684,71	p	,568
	n	30	15	6	36	87		
neto dolg	povprečje	5339778,19	2375036,24	765252,32	6598968,30	5034175,43	n	87
	mediana	2019182,18	765392,66	1050050,81	1973339,50	1681882,00	χ <sup>2</sup>	1,962
	st. odklon	11170996,637	4599002,457	2168117,079	16980755,65	12911608,84	df	3
	skupaj	160193346	35625544	4591514	237562859	437973262	p	,580
	n	30	15	6	36	87		
stroški blaga, materiala in storitev	povprečje	25814330,65	25872479,32	10317819,81	22300803,95	23301758,28	n	87
	mediana	10672043,50	17835328,00	7107799,00	6878213,50	8687617,00	χ <sup>2</sup>	3,173
	st. odklon	53021256,884	27309841,396	8717792,738	35420798,94	39999444,72	df	3
	skupaj	774429919	388087190	61906919	802828942	2027252970	p	,366
	n	30	15	6	36	87		
stroški dela	povprečje	5473308,83	6239041,54	2878992,05	6185284,12	5721023,78	n	87
	mediana	3453621,50	4905221,42	2065713,08	2379861,50	2830083,00	χ <sup>2</sup>	2,718
	st. odklon	8535949,208	5404642,763	2345055,843	9904276,782	8383852,037	df	3
	skupaj	164199265	93585623	17273952	222670228	497729069	p	,437
	n	30	15	6	36	87		
prosti denarni tok	povprečje	-126460,31	461700,53	-703896,09	43120,87	5295,10	n	87
	mediana	-65476,76	497823,50	-542646,98	-2327,99	-32091,25	χ <sup>2</sup>	3,285
	st. odklon	4298202,482	2343290,837	1086856,545	2994898,647	3304659,267	df	3
	skupaj	-3793809	6925508	-4223377	1552351	460673	p	,350
	n	30	15	6	36	87		
EBITDA	povprečje	3376136,73	3064733,24	712899,26	3190168,57	3061822,58	n	87
	mediana	1442609,68	1862009,00	780724,62	1344285,00	1243000,00	χ <sup>2</sup>	2,959
	st. odklon	6041724,788	3600729,977	310487,791	4995472,067	5000748,604	df	3
	skupaj	101284102	45970999	4277396	114846068	266378565	p	,398
	n	30	15	6	36	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.



Tabela 12: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka II (2019)

statistike	končni porabniki - potrošniki	končni porabniki - poslovni kupci	polizdelki, materiali, surovine za slovenska podjetja	polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)	
ROA	povprečje	6,1937	6,1647	2,3550	6,3331	5,9816	n	87
	mediana	6,3850	7,2200	2,2700	4,8200	5,4700	χ <sup>2</sup>	3,341
	st. odklon	7,25327	5,11440	2,35401	8,11670	7,07981	df	3
	skupaj	185,81	92,47	14,13	227,99	520,40	p	,342
	n	30	15	6	36	87		
ROE	povprečje	7,9817	15,7740	3,4433	9,4169	9,6061	n	87
	mediana	11,6700	12,7200	4,4300	9,4700	10,8700	χ <sup>2</sup>	5,659
	st. odklon	29,34794	17,51030	3,59890	33,64765	28,49720	df	3
	skupaj	239,45	236,61	20,66	339,01	835,73	p	,129
	n	30	15	6	36	87		
prihodki od prodaje / zaposleni	povprečje	224822,6523	185583,4660	163708,298333333	143689,7122	180270,2412	n	87
	mediana	146462,4099	132536,0800	122454,900000000	128042,8200	135114,0100	χ <sup>2</sup>	2,585
	st. odklon	92233,72036	92233,72036	92233,7203685477	63787,04054	92233,72036	df	3
	skupaj	6744679,570	2783751,989	982249,789999999	5172829,639	15683510,98	p	,460
	n	30	15	6	36	87		
bruto dodana vrednost / zaposleni	povprečje	47396,755	49557,887	39224,123	46530,654	46847,348	n	87
	mediana	44690,880	46709,310	39959,725	44502,085	43982,010	χ <sup>2</sup>	1,586
	st. odklon	17863,2260	19705,8570	10002,0120	23397,5488	20122,4682	df	3
	skupaj	1421902,7	743368,3	235344,7	1675103,5	4075719,2	p	,663
	n	30	15	6	36	87		
sredstva / zaposleni	povprečje	186300,5596	133295,4413	117280,955000000	121786,0297	145706,1058	n	87
	mediana	141865,8700	113671,3900	105494,380000000	119230,8250	128262,0500	χ <sup>2</sup>	5,405
	st. odklon	92233,72036	77989,11196	65185,8062298364	59209,97784	92233,72036	df	3
	skupaj	5589016,790	1999431,620	703685,730000000	4384297,069	12676431,21	p	,144
	n	30	15	6	36	87		
neto dolg / sredstva	povprečje	11,714	10,965	7,715	11,686	11,297	n	87
	mediana	11,315	6,770	11,130	16,405	13,330	χ <sup>2</sup>	,559
	st. odklon	28,8326	18,8067	21,4390	31,6537	27,8108	df	3
	skupaj	351,4	164,5	46,3	420,7	982,9	p	,906
	n	30	15	6	36	87		
neto dolg / EBITDA	povprečje	-472,5360	112,8833	72,7550	479,6872	60,0280	n	87
	mediana	111,9450	83,3700	169,3600	113,1650	102,9100	χ <sup>2</sup>	,642
	st. odklon	3849,27980	216,77572	265,17496	2970,43542	2961,80120	df	3
	skupaj	-14176,08	1693,25	436,53	17268,74	5222,44	p	,887
	n	30	15	6	36	87		
EBITDA / prihodki od prodaje	povprečje	9,8563	8,4387	5,9350	11,5358	10,0364	n	87
	mediana	7,8550	7,9500	5,4450	10,9000	8,8800	χ <sup>2</sup>	7,100
	st. odklon	6,77769	2,75014	2,44258	6,96943	6,27757	df	3
	skupaj	295,69	126,58	35,61	415,29	873,17	p	,069
	n	30	15	6	36	87		
finančni vzvod	povprečje	134,2020	120,0540	74,5800	266,7639	182,5040	n	87
	mediana	86,0550	89,5500	64,2150	69,4700	81,1400	χ <sup>2</sup>	1,578
	st. odklon	150,46182	97,30305	53,15538	987,36567	641,38616	df	3
	skupaj	4026,06	1800,81	447,48	9603,50	15877,85	p	,664
	n	30	15	6	36	87		
obrat zalog	povprečje	27,2293	6,7520	7,0083	7,7856	14,2585	n	87
	mediana	6,0400	6,5800	8,0400	6,4150	6,3300	χ <sup>2</sup>	,133
	st. odklon	81,98023	3,19123	2,85114	5,33884	48,68015	df	3
	skupaj	816,88	101,28	42,05	280,28	1240,49	p	,988
	n	30	15	6	36	87		
povprečna mesečna plača	povprečje	1818,8587	1917,2453	1731,8033	1752,8411	1802,5005	n	87
	mediana	1678,3900	1761,0400	1754,0100	1714,0450	1729,1200	χ <sup>2</sup>	1,336
	st. odklon	614,13617	507,40548	338,00872	439,30608	507,98693	df	3
	skupaj	54565,76	28758,68	10390,82	63102,28	156817,54	p	,721
	n	30	15	6	36	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.

### **4.1.3 Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov po kategorijah kupcev ključnega (pol)izdelka za leto 2022**

Iz naslednjih dveh tabel so razvidne še deskriptivne in statistike Kruskal-Wallisovih testov za leto 2022, iz katerih je razvidno, da so bile statistično značilne razlike med skupinami podjetij z različnimi kategorijami kupcev njihovih (pol)izdelkov potrjene le za en finančni kazalnik, ki pa je isti kot za leto 2015 – EBITDA v prihodkih od prodaje ( $\chi^2(3) = 8,178, p = 0,042$ ).



Tabela 13: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka I (2022)

statistike		končni porabniki - potrošniki	končni porabniki - poslovni kupci	polizdelki, materiali, surovine za slovenska podjetja	polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
prihodki od prodaje	povprečje	47144013,74	46104260,20	19851379,05	40060857,24	42151533,91	n	87
	mediana	20516458,50	31612486,00	11599493,59	14983756,00	18364263,00	χ <sup>2</sup>	2,522
	st. odklon	95162172,329	48810688,536	21822907,745	61614690,85	71149326,33	df	3
	skupaj	1414320412	691563903	119108274	1442190861	3667183450	p	,471
	n	30	15	6	36	87		
bruto dodana vrednost	povprečje	11056750,66	9455933,20	3380303,35	10326818,75	9949296,70	n	87
	mediana	4955573,00	6414494,00	2859150,87	5463183,50	5210539,00	χ <sup>2</sup>	2,687
	st. odklon	18523659,654	8867023,357	1857693,661	13959231,08	14544732,86	df	3
	skupaj	331702520	141838998	20281820	371765475	865588813	p	,442
	n	30	15	6	36	87		
sredstva	povprečje	37087671,18	36225600,94	9782555,05	32670795,35	33228254,17	n	87
	mediana	21002980,50	21942000,00	8583489,51	10204332,96	14251275,00	χ <sup>2</sup>	5,399
	st. odklon	61534178,166	44546269,355	6769812,283	54919904,44	53621779,88	df	3
	skupaj	1112630136	543384014	58695330	1176148633	2890858113	p	,145
	n	30	15	6	36	87		
število zaposlenih	povprečje	229,657	210,037	82,077	217,410	211,029	n	87
	mediana	130,500	144,510	78,090	98,720	120,060	χ <sup>2</sup>	2,737
	st. odklon	414,5091	182,1485	39,9469	313,0631	323,4471	df	3
	skupaj	6889,7	3150,6	492,5	7826,8	18359,5	p	,434
	n	30	15	6	36	87		
neto dolg	povprečje	6451053,26	2376545,91	1590315,88	5345433,26	4955830,80	n	87
	mediana	1390310,50	1093708,00	1819377,62	2016601,99	1595903,92	χ <sup>2</sup>	,329
	st. odklon	18234392,011	4777770,617	1276413,545	14082316,47	14122066,35	df	3
	skupaj	193531598	35648189	9541895	192435597	431157279	p	,954
	n	30	15	6	36	87		
stroški blaga, materiala in storitev	povprečje	36494467,35	36880968,15	16674715,51	30373780,43	32661527,95	n	87
	mediana	14313901,00	22729068,00	7551677,36	10582020,57	12998959,47	χ <sup>2</sup>	3,292
	st. odklon	79664812,492	40520440,207	21812615,430	49108797,77	58692329,24	df	3
	skupaj	1094834020	553214522	100048293	1093456096	2841552931	p	,349
	n	30	15	6	36	87		
stroški dela	povprečje	7219510,58	7512896,83	2798371,38	7008496,87	6877872,25	n	87
	mediana	3878884,00	6207931,00	2498988,19	3051274,00	3603684,00	χ <sup>2</sup>	3,635
	st. odklon	12263281,933	6782836,799	1632577,070	10339490,21	10155977,05	df	3
	skupaj	216585317	112693452	16790228	252305887	598374885	p	,304
	n	30	15	6	36	87		
prosti denarni tok	povprečje	-545060,68	764860,65	-149429,79	-162811,90	-133755,38	n	87
	mediana	-177509,97	-189612,88	9195,33	-18893,75	-32550,19	χ <sup>2</sup>	,126
	st. odklon	2679102,913	4911823,148	850798,403	3562666,309	3428664,983	df	3
	skupaj	-16351820	11472910	-896579	-5861228	-11636718	p	,989
	n	30	15	6	36	87		
EBITDA	povprečje	4329295,77	3084542,27	776471,13	3719925,12	3617507,33	n	87
	mediana	1750387,60	2021945,00	809858,26	2003968,67	1551653,19	χ <sup>2</sup>	3,730
	st. odklon	7690779,369	4107468,295	252477,370	5038567,251	5815605,103	df	3
	skupaj	129878873	46268134	4658827	133917304	314723138	p	,292
	n	30	15	6	36	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Tabela 14: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka II (2022)

	statistike	končni porabniki - potrošniki	končni porabniki - poslovni kupci	polizdelki, materiali, surovine za slovenska podjetja	polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
ROA	povprečje	5,7477	3,5220	4,0017	7,2864	5,8802	n	87
	mediana	6,5700	5,3900	2,2950	5,0650	5,3900	χ <sup>2</sup>	1,672
	st. odklon	7,94384	7,12274	5,98261	10,43088	8,82891	df	3
	skupaj	172,43	52,83	24,01	262,31	511,58	p	,643
	n	30	15	6	36	87		
ROE	povprečje	4,7253	4,8560	6,0117	16,1294	9,5555	n	87
	mediana	11,8800	9,5700	4,9750	10,9700	10,8000	χ <sup>2</sup>	2,315
	st. odklon	29,88206	19,79966	8,48643	27,12063	26,44642	df	3
	skupaj	141,76	72,84	36,07	580,66	831,33	p	,510
	n	30	15	6	36	87		
prihodki od prodaje / zaposleni	povprečje	309332,642	225410,600	254125,21333	200391,650	245976,884	n	87
	mediana	163646,575	173925,330	146932,61000	168954,570	168539,450	χ <sup>2</sup>	,711
	st. odklon	92233,7203	92233,7203	92233,720368	92233,7203	92233,7203	df	3
	skupaj	9279979,26	3381159,00	1524751,2800	7214099,40	21399988,9	p	,871
	n	30	15	6	36	87		
bruto dodana vrednost / zaposleni	povprečje	56943,6426	48858,8840	41339,743333	56582,0038	54323,9441	n	87
	mediana	46317,5150	39368,9300	38355,039999	46925,3650	44447,8700	χ <sup>2</sup>	2,293
	st. odklon	9223,37203	9223,37203	6113,0600962	9223,37203	9223,37203	df	3
	skupaj	1708309,27	732883,260	248038,46000	2036952,14	4726183,13	p	,514
	n	30	15	6	36	87		
sredstva / zaposleni	povprečje	218563,881	171490,853	126472,63833	154879,415	177744,529	n	87
	mediana	168103,955	142885,980	112619,48000	146936,575	147713,200	χ <sup>2</sup>	5,108
	st. odklon	92233,7203	90139,9083	74090,432863	92233,7203	92233,7203	df	3
	skupaj	6556916,43	2572362,79	758835,83000	5575658,95	15463774,0	p	,164
	n	30	15	6	36	87		
neto dolg / sredstva	povprečje	9,4200	8,9200	17,0867	7,2028	8,9451	n	87
	mediana	11,1500	7,1000	21,6950	12,9950	11,5500	χ <sup>2</sup>	,923
	st. odklon	29,79830	17,15545	20,87792	28,41367	26,59352	df	3
	skupaj	282,60	133,80	102,52	259,30	778,22	p	,820
	n	30	15	6	36	87		
neto dolg / EBITDA	povprečje	116,6810	42,5133	221,3267	99,3736	103,9487	n	87
	mediana	51,3050	48,0800	255,2300	88,3550	84,9200	χ <sup>2</sup>	2,479
	st. odklon	481,67853	401,43872	187,07642	379,28964	408,33698	df	3
	skupaj	3500,43	637,70	1327,96	3577,45	9043,54	p	,479
	n	30	15	6	36	87		
EBITDA / prihodki od prodaje	povprečje	8,8850	6,5000	5,8517	11,9075	9,5153	n	87
	mediana	7,0750	6,7700	5,9700	10,3400	8,5200	χ <sup>2</sup>	8,178
	st. odklon	7,02523	5,00340	2,37070	7,98289	7,21361	df	3
	skupaj	266,55	97,50	35,11	428,67	827,83	p	,042
	n	30	15	6	36	87		
finančni vzvod	povprečje	-67,3673	129,2440	102,3300	237,2336	104,2762	n	87
	mediana	80,3300	99,9300	99,2750	63,3600	78,7200	χ <sup>2</sup>	2,782
	st. odklon	950,03230	91,47452	45,87518	895,32257	806,13672	df	3
	skupaj	-2021,02	1938,66	613,98	8540,41	9072,03	p	,427
	n	30	15	6	36	87		
obrat zalog	povprečje	51,0540	6,5100	6,6600	7,1364	22,1395	n	87
	mediana	5,0900	5,8200	6,5800	5,9750	5,8000	χ <sup>2</sup>	,943
	st. odklon	220,87192	3,72634	2,46539	4,76781	130,02928	df	3
	skupaj	1531,62	97,65	39,96	256,91	1926,14	p	,815
	n	30	15	6	36	87		
povprečna mesečna plača	povprečje	2087,6190	2254,6713	2056,4617	2048,0522	2097,8999	n	87
	mediana	1978,8100	2097,5700	1991,2450	1926,3900	1955,1300	χ <sup>2</sup>	3,397
	st. odklon	582,78342	423,44303	322,07079	480,52156	499,20265	df	3
	skupaj	62628,57	33820,07	12338,77	73729,88	182517,29	p	,334
	n	30	15	6	36	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.



Z Dunnovim post hoc testom razlik v povprečnih vrednostih rangov za kazalnik EBITDA v prihodkih od prodaje po parih skupin proučevanih podjetij glede na kategorijo kupcev njihovega ključnega (pol)izdelka pa ob zahtevani stopnji tveganja do 0,05 nismo potrdili statistično značilnih razlik niti med enim parom skupin podjetij.

**Tabela 15: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka: EBITDA v prihodkih od prodaje (2022)**

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
polizdelki, materiali, surovine za slo. podjetja x končni porabniki – poslovni kupci	6,833	12,201	,560	,575	1,000
polizdelki, materiali, surovine za slo. podjetja x polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	15,800	11,296	1,399	,162	,971
polizdelki, materiali, surovine za slo. podjetja x končni porabniki – potrošniki	-24,264	11,138	-2,178	,029	,176
končni porabniki – poslovni kupci x polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja	8,967	7,987	1,123	,262	1,000
končni porabniki – poslovni kupci x končni porabniki – potrošniki	-17,431	7,762	-2,246	,025	,148
polizdelki, materiali, surovine za tuja podjetja x končni porabniki – potrošniki	-8,464	6,244	-1,356	,175	1,000

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

#### **4.1.4 Ključne ugotovitve analize razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov po kategorijah kupcev ključnega (pol)izdelka za leto 2022**

Ugotavljamo, da se je kategorija kupcev ključnega (pol)izdelka odrazila v statistično značilnih razlikah vrednosti le dveh od 20 testiranih kazalnikov leta 2015, pa še pri teh dveh nismo uspeli ob zahtevani stopnji tveganja potrditi statistično značilnih razlik med konkretnimi pari skupin podjetij glede na njihove kategorije kupcev ključnih (pol)izdelkov.

Na daljši rok štirih let so izginile tudi te razlike in leta 2019 med proučevanimi



skupinami podjetij z različnimi kategorijami kupcev njihovih ključnih (pol)izdelkov ni bilo statistično značilnih razlik niti pri enem od dvajsetih proučevanih kazalnikov.

Leta 2022 smo ponovno potrdili statistično značilne razlike med skupinami podjetij pri kazalniku EBITDA v prihodkih od prodaje (enako kot leta 2015), vendar ne tudi pri katerem koli konkretnem paru skupin podjetij.

Povzamemo lahko, da kategorija kupca ključnega (pol)izdelka podjetja ni uporaben prediktor njegove poslovne uspešnosti ali stopenj rasti.

## **4.2 ANALIZA RAZLIK V VREDNOSTIH IZBRANIH FINANČNIH KAZALNIKOV GLEDE NA POZICIJO KLJUČNIH (POL)IZDELKOV PODJETIJ V VERIGI VREDNOSTI 2015, 2019 IN 2022**

Kruskal-Wallisovi testi razlik med skupinami podjetij glede na položaj njihovega ključnega (pol)izdelka v celotni verigi dodane vrednosti niso potrdili statistično značilnih razlik v vrednostih niti enega od 20 proučevanih kazalnikov za vsa tri proučevana leta: 2015, 2019 in 2022.

To pomeni, da med skupinami proučevanih podjetij ni bilo statistično značilnih razlik, ki bi jih lahko pripisali položaju na vertikali verige vrednosti (glede na pozicijo njihovih ključnih (pol)izdelkov):

- končni izdelki,
- kompleksni sklopi končnega izdelka,
- zahtevni polizdelki,
- enostavni polizdelki, materiali in surovine,

niti v letu pred izvedbo ankete niti štiri leta in niti sedem let kasneje.

Natančne statistike relevantnih Kruskal-Wallisovih testov so razvidne v naslednjih treh podpoglavjih.



## 4.2.1 Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov glede na pozicijo ključnih (pol)izdelkov podjetij v verigi vrednosti za leto 2015

Tabela 16: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti I (2015)

	statistike	končni izdelki	kompl. sklopi	zahtevni polizdelki	enostavni polizdelki, materiali, surovine	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
prihodki od prodaje	povprečje	28898551,59	15161415,23	40834337,26	14282418,75	26719965,01	n	87
	mediana	15529547,50	7694686,83	10558302,50	8062540,00	10284537,00	χ <sup>2</sup>	5,002
	st. odklon	49133006,738	17753852,621	57568311,734	11707534,88	44162820,53	df	4
	skupaj	1098144961	272905474	816686745	128541769	2324636956	p	,287
	n	38	18	20	9	87		
bruto dodana vrednost	povprečje	7458088,99	4382577,04	13663137,35	3128194,26	7648801,83	n	87
	mediana	5272389,50	3108727,00	3408392,00	3217302,00	3599026,00	χ <sup>2</sup>	6,522
	st. odklon	10882444,880	4656602,731	19796211,928	2247253,147	12496367,67	df	4
	skupaj	283407382	78886387	273262747	28153748	665445760	p	,163
	n	38	18	20	9	87		
sredstva	povprečje	23534746,41	10275850,22	39944667,50	14363039,88	23121662,99	n	87
	mediana	15228628,00	7674138,00	7909446,50	6116602,00	10240051,00	χ <sup>2</sup>	5,882
	st. odklon	34259099,808	9254992,294	70398344,393	14850076,13	41905789,47	df	4
	skupaj	894320363	184965304	798893350	129267359	2011584680	p	,208
	n	38	18	20	9	87		
število zaposlenih	povprečje	199,7439	103,1456	318,0960	87,6244	191,3624	n	87
	mediana	135,8750	68,8900	80,8150	63,8000	103,2100	χ <sup>2</sup>	6,207
	st. odklon	268,49051	96,31006	505,00855	74,57778	311,24712	df	4
	skupaj	7590,27	1856,62	6361,92	788,62	16648,53	p	,184
	n	38	18	20	9	87		
neto dolg	povprečje	4843538,56	1312769,60	9988918,30	3226463,66	5021827,26	n	87
	mediana	1979710,00	758846,62	1992631,50	743157,00	1388569,44	χ <sup>2</sup>	2,894
	st. odklon	8005100,267	2207990,285	28875589,130	4284435,855	14965378,59	df	4
	skupaj	184054465	23629853	199778366	29038173	436898971	p	,576
	n	38	18	20	9	87		
stroški blaga, materiala in storitev	povprečje	21615921,70	11068055,81	27605830,95	11194051,77	19313045,60	n	87
	mediana	10524924,00	4990803,31	6520857,00	7351012,00	6834367,00	χ <sup>2</sup>	4,237
	st. odklon	39026141,834	13682969,469	39272264,833	9785522,973	32976263,72	df	4
	skupaj	821405024	199225005	552116619	100746466	1680234967	p	,375
	n	38	18	20	9	87		
stroški dela	povprečje	4841760,88	2378609,73	7981206,51	2030990,18	4663447,97	n	87
	mediana	3400933,00	1679602,50	1902676,50	1855681,00	2306260,00	χ <sup>2</sup>	8,477
	st. odklon	6540442,426	2294032,328	12059062,623	1545364,338	7522625,290	df	4
	skupaj	183986913	42814975	159624130	18278912	405719973	p	,076
	n	38	18	20	9	87		
prosti denarni tok	povprečje	432245,668	669836,724	3519333,180	577445,593	1206849,890	n	87
	mediana	108414,625	181156,975	46627,875	188701,220	163074,950	χ <sup>2</sup>	,817
	st. odklon	2396595,9311	1724789,3963	7987896,4259	1643108,203	4362482,962	df	4
	skupaj	16425335,4	12057061,0	70386663,6	5197010,3	104995940,4	p	,936
	n	38	18	20	9	87		
EBITDA	povprečje	2581395,47	2038023,24	5479997,09	1232545,74	2942997,16	n	87
	mediana	996137,50	1106247,00	1455806,50	1336587,00	1070858,00	χ <sup>2</sup>	4,322
	st. odklon	4513363,119	2685430,137	7996419,848	892635,958	5156267,385	df	4
	skupaj	98093028	36684418	109599942	11092912	256040753	p	,364
	n	38	18	20	9	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

Tabela 17: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti II (2015)

	statistike	končni izdelki	kompl. sklopi	zahtevni polizdelki	enostavni polizdelki, materiali, surovine	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
ROA	povprečje	2,2818	10,2394	9,1195	6,4256	6,0411	n	87
	mediana	4,5650	5,9200	7,5550	6,4000	6,0900	χ <sup>2</sup>	3,847
	st. odklon	21,08197	15,75460	7,04187	7,38598	16,38815	df	4
	skupaj	86,71	184,31	182,39	57,83	525,58	p	,427
	n	38	18	20	9	87		
ROE	povprečje	-95,0758	13,6622	22,8285	11,3622	-31,9824	n	87
	mediana	13,4550	15,5750	13,6900	11,4400	13,5100	χ <sup>2</sup>	1,870
	st. odklon	686,77152	38,16474	23,07392	14,10910	454,40353	df	4
	skupaj	-3612,88	245,92	456,57	102,26	-2782,47	p	,760
	n	38	18	20	9	87		
prihodki od prodaje / zaposleni	povprečje	166382,5936	145153,2594	144246,8715000	187261,3255	161926,9454	n	87
	mediana	119414,1000	141626,5050	104319,6050000	131171,5400	130526,3300	χ <sup>2</sup>	1,053
	st. odklon	92233,72036	64671,93401	89112,09655127	92233,72036	92233,72036	df	4
	skupaj	6322538,560	2612758,670	2884937,430000	1685351,930	14087644,25	p	,902
	n	38	18	20	9	87		
bruto dodana vrednost / zaposleni	povprečje	39608,36342	45001,52833	44984,31300000	39471,68444	41917,79137	n	87
	mediana	36316,18500	36811,33000	41605,06000000	35752,18000	37200,20000	χ <sup>2</sup>	1,672
	st. odklon	9223,372036	9223,372036	9223,372036854	9223,372036	9223,372036	df	4
	skupaj	1505117,810	810027,5099	899686,2600000	355245,1600	3646847,849	p	,796
	n	38	18	20	9	87		
sredstva / zaposleni	povprečje	92233,72036	92233,72036	92233,72036854	92233,72036	92233,72036	n	87
	mediana	92233,72036	92233,72036	92233,72036854	92233,72036	92233,72036	χ <sup>2</sup>	,440
	st. odklon	9223,372036	9223,372036	9223,372036854	9223,372036	9223,372036	df	4
	skupaj	5016839,390	2170500,059	2444017,940000	1308367,260	11206026,76	p	,979
	n	38	18	20	9	87		
neto dolg / sredstva	povprečje	18,6047	14,8456	12,5560	10,1900	15,4438	n	87
	mediana	19,8350	16,1600	24,1600	20,5800	20,6200	χ <sup>2</sup>	,575
	st. odklon	29,15972	25,61059	30,03920	21,22803	27,36506	df	4
	skupaj	706,98	267,22	251,12	91,71	1343,61	p	,966
	n	38	18	20	9	87		
neto dolg / EBITDA	povprečje	184,8558	193,2572	123,2010	186,8711	170,2251	n	87
	mediana	152,2350	48,9500	113,2500	188,1700	135,1100	χ <sup>2</sup>	,420
	st. odklon	407,57257	293,94894	340,93288	292,36762	350,99524	df	4
	skupaj	7024,52	3478,63	2464,02	1681,84	14809,58	p	,981
	n	38	18	20	9	87		
EBITDA / prihodki od prodaje	povprečje	8,8611	14,7111	13,2545	10,4944	11,2432	n	87
	mediana	7,9100	11,7900	13,2150	9,0100	10,2500	χ <sup>2</sup>	7,721
	st. odklon	7,62267	10,99608	5,87654	5,72343	8,12526	df	4
	skupaj	336,72	264,80	265,09	94,45	978,16	p	,102
	n	38	18	20	9	87		
finančni vzvod	povprečje	229,4205	200,9217	107,8435	69,6844	175,4451	n	87
	mediana	101,4000	106,4300	109,8500	60,4200	97,1000	χ <sup>2</sup>	3,698
	st. odklon	295,03391	277,50266	59,76395	43,87062	239,88094	df	4
	skupaj	8717,98	3616,59	2156,87	627,16	15263,72	p	,448
	n	38	18	20	9	87		
obrat zalog	povprečje	7,3776	7,6767	9,1105	8,8322	8,6771	n	87
	mediana	6,7950	5,9250	7,9300	8,0800	6,8400	χ <sup>2</sup>	3,441
	st. odklon	4,42329	5,27592	6,42859	4,13439	8,18689	df	4
	skupaj	280,35	138,18	182,21	79,49	754,91	p	,487
	n	38	18	20	9	87		
povprečna mesečna plača	povprečje	1598,1668	1499,8906	1628,9280	1495,4822	1564,8369	n	87
	mediana	1506,0500	1407,6750	1607,1100	1451,3900	1470,6800	χ <sup>2</sup>	5,300
	st. odklon	523,32834	505,15400	306,71873	316,17984	452,34852	df	4
	skupaj	60730,34	26998,03	32578,56	13459,34	136140,81	p	,258
	n	38	18	20	9	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.



## 4.2.2 Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov glede na pozicijo ključnih (pol)izdelkov podjetij v verigi vrednosti za leto 2019

Tabela 18: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti I (2019)

	statistike	končni izdelki	kompl. sklopi	zahtevni polizdelki	enostavni polizdelki, materiali, surovine	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
prihodki od prodaje	povprečje	35828901,94	20890245,66	44554477,21	14287176,44	31852839,69	n	87
	mediana	18888862,00	11199001,50	16071416,00	10699748,00	13706338,00	χ <sup>2</sup>	4,145
	st. odklon	60326871,079	26400839,092	60715014,271	11191235,57	51439785,21	df	4
	skupaj	1361498274	376024422	891089544	128584588	2771197053	p	,387
	n	38	18	20	9	87		
bruto dodana vrednost	povprečje	9393298,37	5607815,77	13558774,13	3742137,76	8795335,20	n	87
	mediana	5874327,50	4073682,35	5530499,00	3813000,00	4642572,00	χ <sup>2</sup>	7,014
	st. odklon	13216546,181	5673220,967	17747220,805	2682081,582	12780236,44	df	4
	skupaj	356945338	100940684	271175483	33679240	765194162	p	,135
	n	38	18	20	9	87		
sredstva	povprečje	28621147,26	13838224,75	41358651,84	12520620,01	26242282,69	n	87
	mediana	17865610,00	8971150,00	12536943,00	7970229,00	12540607,00	χ <sup>2</sup>	7,375
	st. odklon	39201452,675	15129017,089	64548960,351	10370085,43	41914303,97	df	4
	skupaj	1087603596	249088046	827173037	112685580	2283078594	p	,117
	n	38	18	20	9	87		
število zaposlenih	povprečje	216,5121	119,1661	321,0965	91,9000	203,2725	n	87
	mediana	136,5200	87,8000	118,7750	77,1000	108,0800	χ <sup>2</sup>	6,143
	st. odklon	287,04819	110,66218	452,47049	76,73877	300,70826	df	4
	skupaj	8227,46	2144,99	6421,93	827,10	17684,71	p	,189
	n	38	18	20	9	87		
neto dolg	povprečje	4866774,51	1987702,68	9971788,79	2016857,73	5034175,43	n	87
	mediana	1393670,00	1047742,42	2794562,70	1093000,00	1681882,00	χ <sup>2</sup>	4,510
	st. odklon	10585836,113	3319833,559	21936791,574	2901945,278	12911608,84	df	4
	skupaj	184937431	35778648	199435776	18151720	437973262	p	,341
	n	38	18	20	9	87		
stroški blaga, materiala in storitev	povprečje	26701227,87	15395395,38	31400338,79	10660987,37	23301758,28	n	87
	mediana	14292109,00	7115886,24	10188197,50	6849684,00	8687617,00	χ <sup>2</sup>	3,034
	st. odklon	48477088,544	21001228,532	44427407,924	9376960,106	39999444,72	df	4
	skupaj	1014646659	277117117	628006776	95948886	2027252970	p	,552
	n	38	18	20	9	87		
stroški dela	povprečje	6178601,54	3306295,32	8998744,26	2442310,76	5721023,78	n	87
	mediana	3710387,00	2444351,17	2987236,50	2633374,00	2830083,00	χ <sup>2</sup>	8,199
	st. odklon	8072775,193	3118023,097	12502812,816	1723171,841	8383852,037	df	4
	skupaj	234786859	59513316	179974885	21980797	497729069	p	,085
	n	38	18	20	9	87		
prosti denarni tok	povprečje	86254,41	-364724,45	86227,08	216842,03	5295,10	n	87
	mediana	-65476,76	-43842,84	-238249,25	220000,00	-32091,25	χ <sup>2</sup>	2,182
	st. odklon	4031267,477	1539673,734	3895422,581	867416,127	3304659,267	df	4
	skupaj	3277668	-6565040	1724542	1951578	460673	p	,702
	n	38	18	20	9	87		
EBITDA	povprečje	3284780,30	2174721,75	4547875,86	1163799,90	3061822,58	n	87
	mediana	1812802,55	1491135,00	1140254,50	933786,00	1243000,00	χ <sup>2</sup>	3,428
	st. odklon	5616565,610	2566003,711	6325737,859	811595,912	5000748,604	df	4
	skupaj	124821651	39144992	90957517	10474199	266378565	p	,489
	n	38	18	20	9	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.

Tabela 19: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti II (2019)

	statistike	končni izdelki	kompl. sklopi	zahtevni polizdelki	enostavni polizdelki, materiali, surovine	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
ROA	povprečje	5,9966	7,8361	4,5775	4,4189	5,9816	n	87
	mediana	5,7100	7,0850	2,4900	3,9900	5,4700	χ <sup>2</sup>	5,319
	st. odklon	6,68105	9,80829	6,06409	4,52374	7,07981	df	4
	skupaj	227,87	141,05	91,55	39,77	520,40	p	,256
	n	38	18	20	9	87		
ROE	povprečje	9,2087	12,3372	8,8350	5,7078	9,6061	n	87
	mediana	11,6700	12,4800	5,7500	5,8900	10,8700	χ <sup>2</sup>	8,968
	st. odklon	26,60031	48,48385	12,61229	5,60466	28,49720	df	4
	skupaj	349,93	222,07	176,70	51,37	835,73	p	,062
	n	38	18	20	9	87		
prihodki od prodaje / zaposleni	povprečje	197051,5431	164371,2911	144718,8525000	180374,7277	180270,2412	n	87
	mediana	135584,1599	138060,7150	114035,7500000	146551,3600	135114,0100	χ <sup>2</sup>	2,218
	st. odklon	92233,72036	70592,04181	73898,33782406	92233,72036	92233,72036	df	4
	skupaj	7487958,640	2958683,240	2894377,050000	1623372,549	15683510,98	p	,696
	n	38	18	20	9	87		
bruto dodana vrednost / zaposleni	povprečje	45186,845	52290,500	45927,597	44211,957	46847,348	n	87
	mediana	42273,620	46800,940	41116,675	45817,060	43982,010	χ <sup>2</sup>	,195
	st. odklon	16653,9838	32513,8365	15155,0618	7828,4555	20122,4682	df	4
	skupaj	1717100,1	941229,0	918551,9	397907,6	4075719,2	p	,996
	n	38	18	20	9	87		
sredstva / zaposleni	povprečje	165073,3389	122712,9711	129756,6810000	138661,8844	145706,1058	n	87
	mediana	132413,7800	123454,4550	129229,6400000	134656,6400	128262,0500	χ <sup>2</sup>	1,296
	st. odklon	92233,72036	63064,26473	60846,43760313	61039,22769	92233,72036	df	4
	skupaj	6272786,880	2208833,480	2595133,620000	1247956,960	12676431,21	p	,862
	n	38	18	20	9	87		
neto dolg / sredstva	povprečje	9,762	14,739	14,791	4,182	11,297	n	87
	mediana	7,805	15,625	17,560	5,550	13,330	χ <sup>2</sup>	2,788
	st. odklon	27,8406	27,4497	30,3914	25,2323	27,8108	df	4
	skupaj	371,0	265,3	295,8	37,6	982,9	p	,594
	n	38	18	20	9	87		
neto dolg / EBITDA	povprečje	-369,0887	1072,3922	-46,9495	89,3756	60,0280	n	87
	mediana	79,1100	104,5450	135,3750	87,9300	102,9100	χ <sup>2</sup>	1,846
	st. odklon	3416,16712	4002,65534	1128,64929	197,76235	2961,80120	df	4
	skupaj	-14025,37	19303,06	-938,99	804,38	5222,44	p	,764
	n	38	18	20	9	87		
EBITDA / prihodki od prodaje	povprečje	9,0703	11,4922	10,8985	10,0189	10,0364	n	87
	mediana	7,3700	10,9350	10,3600	9,2400	8,8800	χ <sup>2</sup>	4,246
	st. odklon	6,12700	8,01709	5,87565	4,18847	6,27757	df	4
	skupaj	344,67	206,86	217,97	90,17	873,17	p	,374
	n	38	18	20	9	87		
finančni vzvod	povprečje	135,0818	450,6822	102,7380	49,0289	182,5040	n	87
	mediana	88,4150	89,4800	92,8600	53,1600	81,1400	χ <sup>2</sup>	4,556
	st. odklon	141,20686	1390,05243	69,46705	28,88466	641,38616	df	4
	skupaj	5133,11	8112,28	2054,76	441,26	15877,85	p	,336
	n	38	18	20	9	87		
obrat zalog	povprečje	22,7661	6,9461	7,2175	9,8000	14,2585	n	87
	mediana	5,7850	5,6600	6,5050	7,1700	6,3300	χ <sup>2</sup>	2,621
	st. odklon	73,11500	4,61268	4,04654	6,73914	48,68015	df	4
	skupaj	865,11	125,03	144,35	88,20	1240,49	p	,623
	n	38	18	20	9	87		
povprečna mesečna plača	povprečje	1842,0434	1826,1483	1792,4385	1678,9867	1802,5005	n	87
	mediana	1740,3300	1639,8850	1766,3800	1720,8700	1729,1200	χ <sup>2</sup>	2,731
	st. odklon	560,74597	653,28908	289,69864	401,51764	507,98693	df	4
	skupaj	69997,65	32870,67	35848,77	15110,88	156817,54	p	,604
	n	38	18	20	9	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.



## 4.2.3 Analiza razlik v vrednostih izbranih finančnih kazalnikov glede na pozicijo ključnih (pol)izdelkov podjetij v verigi vrednosti za leto 2022

Tabela 20: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti I (2022)

	statistike	končni izdelki	kompl. sklopi	zahtevni polizdelki	enostavni polizdelki, materiali, surovine	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
prihodki od prodaje	povprečje	49885118,48	24911310,61	56047194,82	19998029,82	42151533,91	n	87
	mediana	24956471,50	16550384,50	20169539,00	14295516,00	18364263,00	χ <sup>2</sup>	2,808
	st. odklon	88370798,644	26791928,892	77520739,940	16428691,09	71149326,33	df	4
	skupaj	1895634502	448403591	1120943896	179982268	3667183450	p	,590
	n	38	18	20	9	87		
bruto dodana vrednost	povprečje	11278334,87	5899956,37	14018545,26	5171313,53	9949296,70	n	87
	mediana	4955573,00	5021469,00	6418106,50	4133525,47	5210539,00	χ <sup>2</sup>	4,241
	st. odklon	17167960,813	4572173,646	17440601,037	3971803,847	14544732,86	df	4
	skupaj	428576725	106199215	280370905	46541822	865588813	p	,374
	n	38	18	20	9	87		
sredstva	povprečje	38541510,88	17353667,37	47736474,69	16355286,81	33228254,17	n	87
	mediana	21643673,00	10124472,50	13823491,00	10967278,00	14251275,00	χ <sup>2</sup>	5,166
	st. odklon	60285587,276	17420411,722	69655376,459	14075833,41	53621779,88	df	4
	skupaj	1464577413	312366013	954729494	147197581	2890858113	p	,271
	n	38	18	20	9	87		
število zaposlenih	povprečje	244,769	119,739	298,555	96,654	211,029	n	87
	mediana	142,940	101,905	127,730	79,400	120,060	χ <sup>2</sup>	6,949
	st. odklon	379,2555	99,2987	392,4574	80,4814	323,4471	df	4
	skupaj	9301,2	2155,3	5971,1	869,9	18359,5	p	,139
	n	38	18	20	9	87		
neto dolg	povprečje	5920334,32	1198015,10	8228555,10	2306691,99	4955830,80	n	87
	mediana	1656406,44	836573,70	3005447,43	1266041,00	1595903,92	χ <sup>2</sup>	4,465
	st. odklon	16258057,871	3236660,334	18303076,258	4963966,634	14122066,35	df	4
	skupaj	224972704	21564272	164571102	20760228	431157279	p	,347
	n	38	18	20	9	87		
stroški blaga, materiala in storitev	povprečje	38934408,44	19212961,04	43095772,80	15105727,65	32661527,95	n	87
	mediana	16741849,00	11656085,57	15469208,00	10420967,00	12998959,47	χ <sup>2</sup>	2,448
	st. odklon	73896351,396	23082909,482	61894948,104	13809125,48	58692329,24	df	4
	skupaj	1479507521	345833299	861915456	135951549	2841552931	p	,654
	n	38	18	20	9	87		
stroški dela	povprečje	7957327,52	3834208,24	9841683,68	3126946,56	6877872,25	n	87
	mediana	4858453,50	3099297,00	4873215,00	2833440,00	3603684,00	χ <sup>2</sup>	7,666
	st. odklon	11506517,529	3060197,516	12951300,364	2311316,898	10155977,05	df	4
	skupaj	302378446	69015748	196833674	28142519	598374885	p	,105
	n	38	18	20	9	87		
prosti denarni tok	povprečje	-568015,62	918020,38	58228,78	-815355,20	-133755,38	n	87
	mediana	-38725,37	-11686,74	-180376,25	55870,57	-32550,19	χ <sup>2</sup>	,906
	st. odklon	2555529,787	4445225,270	4411932,548	1987223,184	3428664,983	df	4
	skupaj	-21584593	16524367	1164576	-7338197	-11636718	p	,924
	n	38	18	20	9	87		
EBITDA	povprečje	4118825,16	2332801,94	4695560,81	2267831,50	3617507,33	n	87
	mediana	1160351,54	2025267,50	1639397,50	2133309,00	1551653,19	χ <sup>2</sup>	1,166
	st. odklon	7223039,903	2104479,129	6390095,620	2038663,953	5815605,103	df	4
	skupaj	156515356	41990435	93911216	20410484	314723138	p	,884
	n	38	18	20	9	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Tabela 21: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti II (2022)

	statistike	končni izdelki	kompl. sklopi	zahtevni polizdelki	enostavni polizdelki, materiali, surovine	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
ROA	povprečje	5,0821	7,9556	3,8925	8,5533	5,8802	n	87
	mediana	6,0850	5,2200	3,2300	7,2900	5,3900	χ <sup>2</sup>	3,791
	st. odklon	8,11109	13,12515	4,98321	8,13382	8,82891	df	4
	skupaj	193,12	143,20	77,85	76,98	511,58	p	,435
	n	38	18	20	9	87		
ROE	povprečje	4,0392	21,4617	7,1565	12,3222	9,5555	n	87
	mediana	11,4950	11,5550	6,2750	10,8100	10,8000	χ <sup>2</sup>	4,811
	st. odklon	28,84990	36,38198	9,75080	10,73940	26,44642	df	4
	skupaj	153,49	386,31	143,13	110,90	831,33	p	,307
	n	38	18	20	9	87		
prihodki od prodaje / zaposleni	povprečje	273363,5068	238990,1922	176513,1755000	240625,0588	245976,8844	n	87
	mediana	156127,8350	174593,2650	147088,9799999	209839,9400	168539,4500	χ <sup>2</sup>	4,294
	st. odklon	92233,72036	92233,72036	87084,85587028	92233,72036	92233,72036	df	4
	skupaj	10387813,25	4301823,460	3530263,510000	2165625,530	21399988,94	p	,368
	n	38	18	20	9	87		
bruto dodana vrednost / zaposleni	povprečje	50960,73421	59443,14388	50397,35200000	61081,27222	54323,94413	n	87
	mediana	44174,52499	44139,33000	48999,72000000	46808,31000	44447,87000	χ <sup>2</sup>	1,555
	st. odklon	9223,372036	9223,372036	9223,372036854	9223,372036	9223,372036	df	4
	skupaj	1936507,900	1069976,589	1007947,040000	549731,4500	4726183,139	p	,817
	n	38	18	20	9	87		
sredstva / zaposleni	povprečje	190204,5789	176955,5866	147069,9559999	173221,6577	177744,5290	n	87
	mediana	147148,7900	142740,4000	149661,6150000	186629,8200	147713,2000	χ <sup>2</sup>	1,219
	st. odklon	92233,72036	92233,72036	58801,22116990	65111,75152	92233,72036	df	4
	skupaj	7227774,000	3185200,560	2941399,119999	1558994,920	15463774,02	p	,875
	n	38	18	20	9	87		
neto dolg / sredstva	povprečje	9,9289	9,1133	10,7785	,6744	8,9451	n	87
	mediana	9,3850	10,8950	13,8800	13,3900	11,5500	χ <sup>2</sup>	1,280
	st. odklon	26,89933	21,51910	29,52859	28,21649	26,59352	df	4
	skupaj	377,30	164,04	215,57	6,07	778,22	p	,865
	n	38	18	20	9	87		
neto dolg / EBITDA	povprečje	87,1632	76,7650	170,7765	68,7544	103,9487	n	87
	mediana	45,6700	97,3300	147,1800	71,8000	84,9200	χ <sup>2</sup>	2,346
	st. odklon	480,67880	248,82756	450,80516	264,31814	408,33698	df	4
	skupaj	3312,20	1381,77	3415,53	618,79	9043,54	p	,672
	n	38	18	20	9	87		
EBITDA / prihodki od prodaje	povprečje	7,8711	11,0017	10,1675	12,4711	9,5153	n	87
	mediana	7,0750	9,9000	8,7850	9,6300	8,5200	χ <sup>2</sup>	3,191
	st. odklon	6,79603	8,64528	5,88364	8,56134	7,21361	df	4
	skupaj	299,10	198,03	203,35	112,24	827,83	p	,526
	n	38	18	20	9	87		
finančni vzvod	povprečje	-18,3963	395,2600	98,4680	55,5344	104,2762	n	87
	mediana	89,3050	99,4200	70,4450	55,8400	78,7200	χ <sup>2</sup>	3,684
	st. odklon	847,65620	1261,21700	81,65460	38,48946	806,13672	df	4
	skupaj	-699,06	7114,68	1969,36	499,81	9072,03	p	,451
	n	38	18	20	9	87		
obrat zalog	povprečje	41,8037	7,0844	6,0750	8,4467	22,1395	n	87
	mediana	4,9250	5,9100	5,7850	6,9900	5,8000	χ <sup>2</sup>	3,364
	st. odklon	196,39422	4,50016	3,14722	5,91478	130,02928	df	4
	skupaj	1588,54	127,52	121,50	76,02	1926,14	p	,499
	n	38	18	20	9	87		
povprečna mesečna plača	povprečje	2121,0747	2048,9000	2117,5400	2056,8000	2097,8999	n	87
	mediana	2012,2150	1859,8100	2088,0500	2058,3500	1955,1300	χ <sup>2</sup>	1,428
	st. odklon	533,65940	589,65563	361,49061	544,13831	499,20265	df	4
	skupaj	80600,84	36880,20	42350,80	18511,20	182517,29	p	,839
	n	38	18	20	9	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.



### **4.3 ANALIZA RAZLIK V VREDNOSTIH IZBRANIH KAZALNIKOV GLEDE NA VLOGO PODJETIJ V NJIHOVIH VERIGAH VREDNOSTI**

V nadaljevanju podajamo analizo razlik v vrednostih izbranih kazalnikov med skupinami podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti za leta 2015, 2019 in 2022.

Podjetja so se v skupine razvrstila v anketnem vprašalniku, in sicer v naslednje tri skupine:

- vodilno podjetje, ki:
  - o narekuje tempo razvoja,
  - o usmerja tržne aktivnosti,
  - o določa razmerja med partnerji v verigi vrednosti in
  - o jih po lastni presoji lahko tudi zamenja,
- ključni partner, ki pa nima dejanskega in/ali formalnega statusa vodilnega podjetja,
- generični dobavitelj – le eden od dobaviteljev v njihovi verigi dodane vrednosti, ki ga lahko kadar koli izrine kateri od konkurentov.

Medtem ko analiza razlik med navedenimi skupinami podjetij za leto 2015 odgovarja na vprašanje o dotedanjem vplivu vloge podjetij na izbrane parametre njihovega poslovanja, pa analizi za leti 2019 in 2022 proučujeta vpliv (izhodiščne) vloge podjetij na njihovo srednje in dolgoročno poslovanje.

Primerjava ugotovitev razlik v analizah izbranih kazalnikov za leti 2019 in 2022 vsaj deloma oziroma posredno kaže tudi na vpliv vloge podjetij v njihovih verigah vrednosti na uspešnost soočanja z omejitvami in posledicami pandemije covid-19. Natančnejšo primerjavo relativnih sprememb v vrednostih izbranih kazalnikov sicer podajamo v naslednjem poglavju.



### 4.3.1 Analiza razlik v vrednostih izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti za leto 2015

S Kruskal-Wallisovim testom smo testirali, ali so leta 2015 med podjetji z različnimi vlogami v njihovih verigah vrednosti obstajale statistično značilne razlike v vrednostih testiranih kazalnikov. Te smo potrdili za pet od 20 testiranih kazalnikov:

- bruto dodana vrednost ( $\chi^2(2) = 7,754, p = 0,021$ ),
- EBITDA ( $\chi^2(2) = 9,133, p = 0,010$ ),
- bruto dodana vrednost na zaposlenega ( $\chi^2(2) = 12,542, p = 0,002$ ),
- EBITDA v prihodkih od prodaje ( $\chi^2(2) = 12,691, p = 0,002$ ),
- povprečna mesečna plača ( $\chi^2(2) = 8,866, p = 0,012$ ).



Tabela 22: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti I (2015)

		statistike	vodilno podjetje	ključni partner	generični dobavitelj	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
prihodki od prodaje	povprečje	46013229,57	25919740,85	16590988,34	26719965,01	n	87	
	mediana	17534650,50	10871192,00	7089063,00	10284537,00	$\chi^2$	4,814	
	st. odklon	71673527,745	38908054,137	25438581,12	44162820,53	df	2	
	skupaj	736211673	1140468597	447956685	2324636956	p	,090	
	n	16	44	27	87			
bruto dodana vrednost	povprečje	11543675,74	8185825,90	4465578,08	7648801,83	n	87	
	mediana	5464562,50	3992594,00	2519036,00	3599026,00	$\chi^2$	7,754	
	st. odklon	15555779,684	13268023,327	8088975,497	12496367,67	df	2	
	skupaj	184698812	360176339	120570608	665445760	p	,021	
	n	16	44	27	87			
sredstva	povprečje	34865790,63	24310733,09	14224436,09	23121662,99	n	87	
	mediana	17275886,00	8892548,50	6006436,00	10240051,00	$\chi^2$	5,108	
	st. odklon	48546471,601	48392015,481	20162416,37	41905789,47	df	2	
	skupaj	557852650	1069672256	384059774	2011584680	p	,078	
	n	16	44	27	87			
število zaposlenih	povprečje	282,6238	197,9864	126,4870	191,3624	n	87	
	mediana	127,3400	113,3650	69,0800	103,2100	$\chi^2$	1,986	
	st. odklon	387,33459	348,86190	151,74415	311,24712	df	2	
	skupaj	4521,98	8711,40	3415,15	16648,53	p	,371	
	n	16	44	27	87			
neto dolg	povprečje	5525759,13	6722240,31	1952157,47	5021827,26	n	87	
	mediana	3029200,00	1427475,50	786391,00	1388569,44	$\chi^2$	,712	
	st. odklon	10183751,666	19436033,973	6432461,114	14965378,59	df	2	
	skupaj	88412146	295778573	52708252	436898971	p	,700	
	n	16	44	27	87			
stroški blaga, materiala in storitev	povprečje	34878829,00	18028946,32	12181483,89	19313045,60	n	87	
	mediana	12259792,50	6615893,00	5250842,57	6834367,00	$\chi^2$	4,098	
	st. odklon	57087377,483	26928519,591	17684305,91	32976263,72	df	2	
	skupaj	558061264	793273638	328900065	1680234967	p	,129	
	n	16	44	27	87			
stroški dela	povprečje	7210153,07	4904502,11	2761460,42	4663447,97	n	87	
	mediana	3400933,00	2600042,00	1855681,00	2306260,00	$\chi^2$	4,179	
	st. odklon	9429017,326	8312577,882	3710060,052	7522625,290	df	2	
	skupaj	115362449	215798093	74559431	405719973	p	,124	
	n	16	44	27	87			
prosti denarni tok	povprečje	36206,069	1773552,911	977048,713	1206849,890	n	87	
	mediana	-44877,750	279551,290	102446,000	163074,950	$\chi^2$	1,315	
	st. odklon	2625168,8645	5224431,7194	3520057,381	4362482,962	df	2	
	skupaj	579297,1	78036328,1	26380315,3	104995940,4	p	,518	
	n	16	44	27	87			
EBITDA	povprečje	4303339,67	3172034,63	1763622,00	2942997,16	n	87	
	mediana	2107364,50	1268765,50	658640,00	1070858,00	$\chi^2$	9,133	
	st. odklon	6124811,557	5187445,891	4373020,589	5156267,385	df	2	
	skupaj	68853435	139569524	47617794	256040753	p	,010	
	n	16	44	27	87			

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

Tabela 23: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti II (2015)

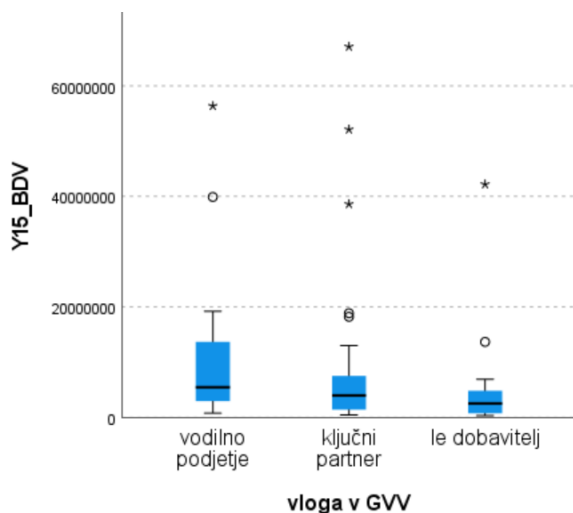
	statistike	vodilno podjetje	ključni partner	generični dobavitelj	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
ROA	povprečje	6,1994	6,7520	4,7889	6,0411	n	87
	mediana	5,5600	7,5000	3,9500	6,0900	χ <sup>2</sup>	3,798
	st. odklon	7,40873	21,78594	8,32021	16,38815	df	2
	skupaj	99,19	297,09	129,30	525,58	p	,150
	n	16	44	27	87		
ROE	povprečje	11,4769	-74,9152	12,2285	-31,9824	n	87
	mediana	13,8100	15,5950	12,9900	13,5100	χ <sup>2</sup>	1,834
	st. odklon	16,62148	638,95729	36,05826	454,40353	df	2
	skupaj	183,63	-3296,27	330,17	-2782,47	p	,400
	n	16	44	27	87		
prihodki od prodaje / zaposleni	povprečje	186099,2131	168008,9625	137691,2033	161926,9454	n	87
	mediana	139827,1500	114665,2100	130526,3300	130526,3300	χ <sup>2</sup>	1,220
	st. odklon	92233,72036	92233,72036	69346,38315	92233,72036	df	2
	skupaj	2977587,410	7392394,350	3717662,489	14087644,25	p	,543
	n	16	44	27	87		
bruto dodana vrednost / zaposleni	povprečje	45704,69312	46785,29500	31741,47333	41917,79137	n	87
	mediana	42654,28500	41734,75500	30262,35000	37200,20000	χ <sup>2</sup>	12,542
	st. odklon	9223,372036	9223,372036	9223,372036	9223,372036	df	2
	skupaj	731275,0900	2058552,980	857019,7800	3646847,849	p	,002
	n	16	44	27	87		
sredstva / zaposleni	povprečje	92233,72036	92233,72036	92233,72036	92233,72036	n	87
	mediana	92233,72036	92233,72036	92233,72036	92233,72036	χ <sup>2</sup>	3,462
	st. odklon	9223,372036	9223,372036	9223,372036	9223,372036	df	2
	skupaj	2235609,260	6197796,160	2772621,340	11206026,76	p	,177
	n	16	44	27	87		
neto dolg / sredstva	povprečje	11,5750	18,2557	13,1541	15,4438	n	87
	mediana	17,3100	20,7300	20,6200	20,6200	χ <sup>2</sup>	1,120
	st. odklon	25,27560	29,70928	24,91174	27,36506	df	2
	skupaj	185,20	803,25	355,16	1343,61	p	,571
	n	16	44	27	87		
neto dolg / EBITDA	povprečje	224,1650	149,0109	172,8319	170,2251	n	87
	mediana	152,5800	129,6950	149,4400	135,1100	χ <sup>2</sup>	,187
	st. odklon	395,15008	307,57138	397,99983	350,99524	df	2
	skupaj	3586,64	6556,48	4666,46	14809,58	p	,911
	n	16	44	27	87		
EBITDA / prihodki od prodaje	povprečje	10,1019	13,6191	8,0478	11,2432	n	87
	mediana	8,7400	12,4650	7,2000	10,2500	χ <sup>2</sup>	12,691
	st. odklon	4,52052	9,28050	6,57148	8,12526	df	2
	skupaj	161,63	599,24	217,29	978,16	p	,002
	n	16	44	27	87		
finančni vzvod	povprečje	143,5425	131,6680	265,6907	175,4451	n	87
	mediana	92,6300	95,4550	106,0300	97,1000	χ <sup>2</sup>	1,595
	st. odklon	164,04703	155,48875	349,99513	239,88094	df	2
	skupaj	2296,68	5793,39	7173,65	15263,72	p	,451
	n	16	44	27	87		
obrat zalog	povprečje	7,5956	9,5459	7,9022	8,6771	n	87
	mediana	6,6400	7,1400	7,0900	6,8400	χ <sup>2</sup>	,166
	st. odklon	4,42891	10,67189	4,40524	8,18689	df	2
	skupaj	121,53	420,02	213,36	754,91	p	,920
	n	16	44	27	87		
povprečna mesečna plača	povprečje	1642,6231	1646,8941	1385,0185	1564,8369	n	87
	mediana	1589,9050	1518,7050	1323,2700	1470,6800	χ <sup>2</sup>	8,866
	st. odklon	370,95616	497,72730	372,85341	452,34852	df	2
	skupaj	26281,97	72463,34	37395,50	136140,81	p	,012
	n	16	44	27	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.



Iz zadnjih dveh tabel je razvidno, da so imela najvišjo vrednost mediane za kazalnik bruto dodane vrednosti podjetja, ki so se okarakterizirala kot vodilna v svojih verigah vrednosti, sledila so jim podjetja v vlogi ključnih partnerjev, medtem ko so generični dobavitelji imeli najnižjo vrednost mediane tega kazalnika.

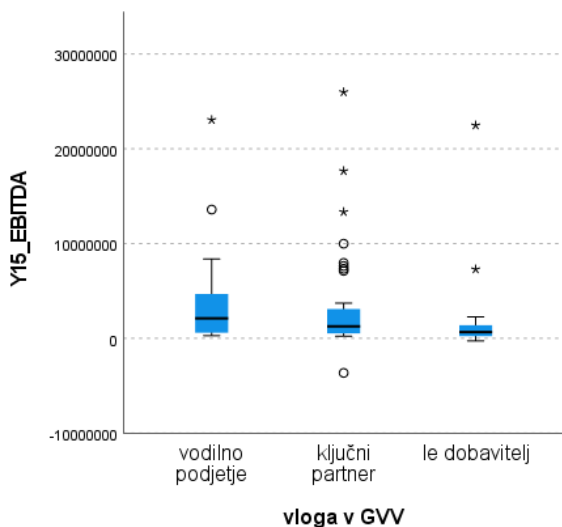
**Slika 1: Bruto dodana vrednost (Y15\_BDV) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2015**



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

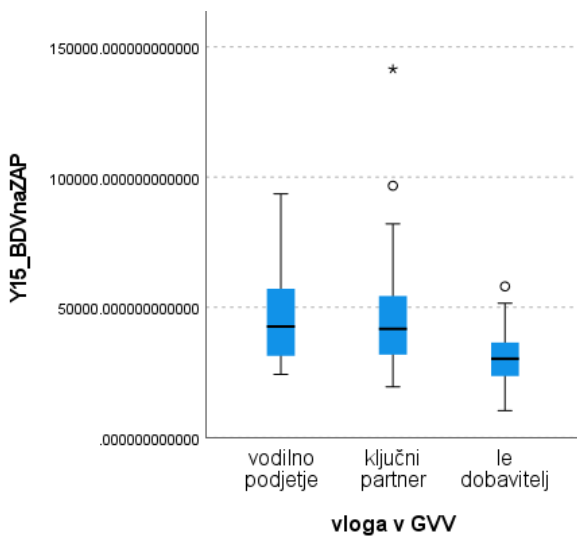
Vodilna podjetja so imela tudi najvišje vrednosti EBITDA in generični dobavitelji zopet najnižje. Podobna razmerja veljajo tudi za vrednosti mediane za bruto dodano vrednost na zaposlenega kot merilo produktivnosti in za višino povprečne mesečne plače na zaposlenega.

Slika 2: EBITDA (Y15\_EBITDA) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2015



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

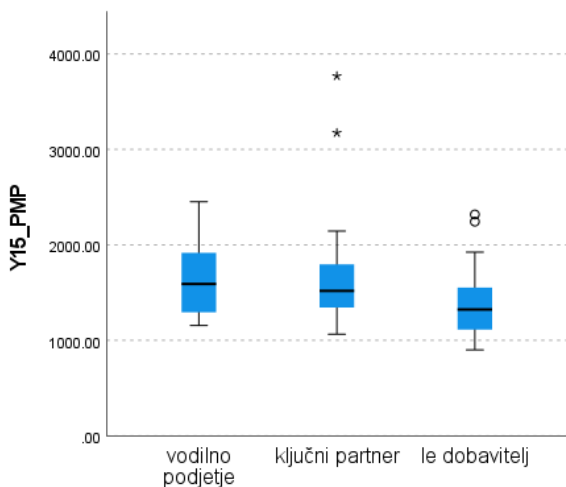
Slika 3: Bruto dodana vrednost na zaposlenega (Y15\_BDVnaZAP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2015



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.



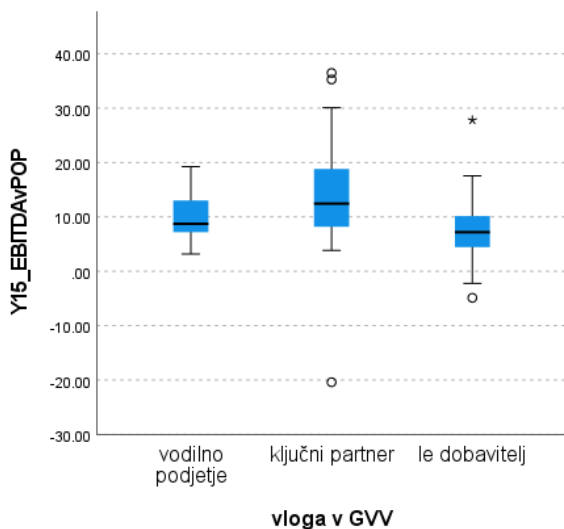
Slika 4: Povprečna mesečna plača (Y15\_PMP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2015



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

Nekoliko drugače po višjih vrednostih kazalnika EBITDA v prihodkih od prodaje izstopajo podjetja, ki imajo s svojih verigah vrednosti vlogo ključnih podjetij, na zadnjem mestu pa so zopet generični dobavitelji.

Slika 5: EBITDA v prihodkih od prodaje (Y15\_EBITDAvPOP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2015



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

Z Dunnovim post hoc testom razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih navedenih skupin proučevanih podjetij glede na njihovo vlogo v verigah vrednosti in upoštevanjem Bonferronijevega popravka smo skušali identificirati konkretne pare skupin podjetij, med katerimi lahko potrdimo statistično značilne razlike v vsakem od petih kazalnikov, za katere je statistično značilne razlike pokazal Kruskal-Wallisov test.

Ugotavljamo, da se po absolutnih vrednostih kazalnika bruto dodane vrednosti statistično značilno medsebojno razlikujeta le skupini vodilnih in generičnih podjetij, medtem ko za podjetja v vlogi ključnih partnerjev nismo potrdili statistično značilnih razlik v odnosu do nobene od drugih dveh skupin podjetij.

**Tabela 24: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost (2015)**

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	13,021	6,175	2,109	,035	,105
le dobavitelj x vodilno podjetje	20,782	7,969	2,608	,009	<b>,027</b>
ključni partner x vodilno podjetje	7,761	7,374	1,053	,293	,878

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

Za kazalnik EBITDA smo statistično značilne razlike potrdili med dvema paroma skupin podjetij: tako med generičnimi podjetji in ključnimi partnerji kot tudi med generičnimi dobavitelji in vodilnimi podjetji.

**Tabela 25: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: EBITDA (2015)**

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	15,528	6,175	2,515	,012	<b>,036</b>
le dobavitelj x vodilno podjetje	21,340	7,969	2,678	,007	<b>,022</b>
ključni partner x vodilno podjetje	5,813	7,374	,788	,431	1,000

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

Za kazalnik bruto dodana vrednost na zaposlenega smo z Dunnovim post hoc testom razlik v povprečnih vrednostih rangov potrdili statistično značilne razlike med generičnimi dobavitelji in ključnimi partnerji kot tudi med generičnimi dobavitelji in vodilnimi podjetji. Nasprotno tega nismo uspeli potrditi za ključne partnerje v odnosu do vodilnih podjetij.



**Tabela 26: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost na zaposlenega (2015)**

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	20,683	6,175	3,349	,001	<b>,002</b>
le dobavitelj x vodilno podjetje	20,859	7,969	2,617	,009	<b>,027</b>
ključni partner x vodilno podjetje	,176	7,374	,024	,981	1,000

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

Statistično visoko značilne razlike smo med skupinama generičnih in vodilnih podjetij potrdili tudi za kazalnik EBITDA v prihodkih od prodaje, ne pa tudi med drugima dvema paroma skupin podjetij.

**Tabela 27: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: EBITDA v prihodkih od prodaje (2015)**

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	9,391	7,969	1,178	,239	,716
le dobavitelj x vodilno podjetje	21,704	6,175	3,515	,000	<b>,001</b>
ključni partner x vodilno podjetje	-12,312	7,374	-1,670	,095	,285

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

Pri povprečnih mesečnih plačah, ki so bile leta 2015 najvišje v vodilnih in najnižje v generičnih podjetjih, smo statistično značilne razlike potrdili tako med generičnimi in vodilnimi podjetji kot med generičnimi in ključnimi podjetji, ne pa tudi med ključnimi in vodilnimi podjetji.



Tabela 28: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: povprečna mesečna plača (2015)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	16,562	6,175	2,682	,007	<b>,022</b>
le dobavitelj x vodilno podjetje	19,301	7,969	2,422	,015	<b>,046</b>
ključni partner x vodilno podjetje	2,739	7,374	,371	,710	1,000

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015; n=87.

### 4.3.2 Analiza razlik v vrednostih izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti za leto 2019

S Kruskal-Wallisovim testom smo za leto 2019 statistično značilne razlike ravno tako potrdili za pet od 20 testiranih kazalnikov, od katerih so bili štirje isti kot za leto 2015:

- bruto dodana vrednost ( $\chi^2(2) = 6,746, p = 0,034$ ),
- sredstva ( $\chi^2(2) = 6,587, p = 0,037$ ),
- EBITDA ( $\chi^2(2) = 8,852, p = 0,012$ ),
- bruto dodana vrednost na zaposlenega ( $\chi^2(2) = 9,984, p = 0,007$ ),
- povprečna mesečna plača ( $\chi^2(2) = 11,701, p = 0,003$ ).

Statistično značilne razlike med skupinami podjetij glede na vlogo v njihovih verigah vrednosti smo za leto 2019 potrdili še za kazalnik sredstva ( $\chi^2(2) = 6,587, p = 0,037$ ), medtem ko za kazalnik EBITDA v prihodkih od prodaje statistično značilnih razlik za leto 2019 nismo potrdili.

Tabela 29: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti I (2019)

		statistike	vodilno podjetje	ključni partner	generični dobavitelj	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
prihodki od prodaje	povprečje	56465210,04	31814414,04	17330350,92	31852839,69	n	87	
	mediana	21149180,50	15818958,50	9125145,00	13706338,00	$\chi^2$	5,682	
	st. odklon	88535355,142	44038978,853	20755438,22	51439785,21	df	2	
	skupaj	903443361	1399834218	467919475	2771197053	p	,058	
	n	16	44	27	87			
bruto dodana vrednost	povprečje	14284182,45	9168592,89	4934413,17	8795335,20	n	87	
	mediana	6146994,50	5115305,50	2567836,00	4642572,00	$\chi^2$	6,746	
	st. odklon	18866607,665	12630191,173	6068341,163	12780236,44	df	2	
	skupaj	228546919	403418087	133229156	765194162	p	,034	
	n	16	44	27	87			
sredstva	povprečje	42076786,26	26903415,25	15781471,96	26242282,69	n	87	
	mediana	19787368,50	12973676,00	6578847,00	12540607,00	$\chi^2$	6,587	
	st. odklon	54895482,488	45000686,067	21321432,87	41914303,97	df	2	
	skupaj	673228580	1183750271	426099743	2283078594	p	,037	
	n	16	44	27	87			
število zaposlenih	povprečje	304,6381	210,1584	131,9826	203,2725	n	87	
	mediana	129,7500	113,1000	86,9900	108,0800	$\chi^2$	2,389	
	st. odklon	413,82396	318,47879	144,47415	300,70826	df	2	
	skupaj	4874,21	9246,97	3563,53	17684,71	p	,303	
	n	16	44	27	87			
neto dolg	povprečje	7288482,01	5376492,75	3140471,59	5034175,43	n	87	
	mediana	2613696,20	2045808,00	1105458,00	1681882,00	$\chi^2$	,923	
	st. odklon	13075513,081	15703419,030	6156670,090	12911608,84	df	2	
	skupaj	116614848	236565681	84792733	437973262	p	,630	
	n	16	44	27	87			
stroški blaga, materiala in storitev	povprečje	42513068,53	22878299,76	12607358,68	23301758,28	n	87	
	mediana	14517904,00	9312194,00	6754100,11	8687617,00	$\chi^2$	4,462	
	st. odklon	71620002,810	32606314,601	15111567,69	39999444,72	df	2	
	skupaj	680209096	1006645189	340398684	2027252970	p	,107	
	n	16	44	27	87			
stroški dela	povprečje	9097819,57	5963318,59	3325108,81	5721023,78	n	87	
	mediana	3689917,50	3455828,50	2074231,00	2830083,00	$\chi^2$	5,169	
	st. odklon	11534225,862	8776972,307	3906320,254	8383852,037	df	2	
	skupaj	145565113	262386018	89777938	497729069	p	,075	
	n	16	44	27	87			
prosti denarni tok	povprečje	1009417,45	52409,60	-666519,57	5295,10	n	87	
	mediana	300427,59	-46155,71	-44598,94	-32091,25	$\chi^2$	1,326	
	st. odklon	5026442,185	2917158,441	2525803,571	3304659,267	df	2	
	skupaj	16150679	2306022	-17996028	460673	p	,515	
	n	16	44	27	87			
EBITDA	povprečje	5534395,46	3147875,44	1456359,92	3061822,58	n	87	
	mediana	2443832,00	1761798,44	583126,00	1243000,00	$\chi^2$	8,852	
	st. odklon	7902085,504	4638930,701	2156536,499	5000748,604	df	2	
	skupaj	88550327	138506519	39321718	266378565	p	,012	
	n	16	44	27	87			

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.



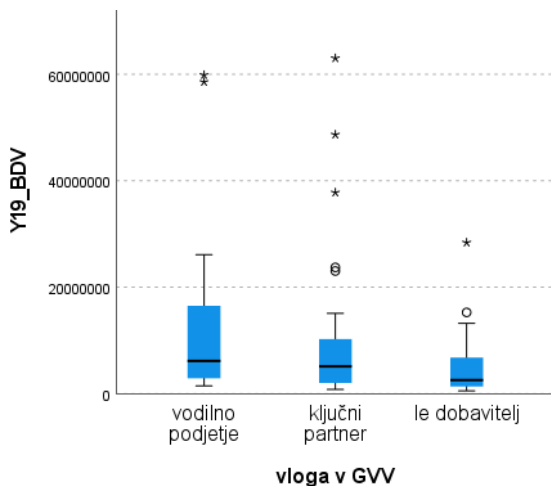
Tabela 30: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti II (2019)

	statistike	vodilno podjetje	ključni partner	generični dobavitelj	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
ROA	povprečje	6,1819	6,7657	4,5852	5,9816	n	87
	mediana	6,4100	5,4950	3,1100	5,4700	χ <sup>2</sup>	1,435
	st. odklon	5,60598	8,65947	4,53392	7,07981	df	2
	skupaj	98,91	297,69	123,80	520,40	p	,488
	n	16	44	27	87		
ROE	povprečje	13,9275	8,3300	9,1248	9,6061	n	87
	mediana	12,2800	10,8900	8,7200	10,8700	χ <sup>2</sup>	1,639
	st. odklon	14,24749	38,41860	10,65308	28,49720	df	2
	skupaj	222,84	366,52	246,37	835,73	p	,441
	n	16	44	27	87		
prihodki od prodaje / zaposleni	povprečje	188079,3818	196156,7131	149753,5370	180270,2412	n	87
	mediana	144228,2450	138060,7150	121613,6100	135114,0100	χ <sup>2</sup>	2,129
	st. odklon	92233,72036	92233,72036	90870,26597	92233,72036	df	2
	skupaj	3009270,110	8630895,379	4043345,500	15683510,98	p	,345
	n	16	44	27	87		
bruto dodana vrednost / zaposleni	povprečje	49321,894	51633,694	37580,977	46847,348	n	87
	mediana	47781,930	47529,870	38279,990	43982,010	χ <sup>2</sup>	9,984
	st. odklon	15958,2142	23639,4767	11682,9854	20122,4682	df	2
	skupaj	789150,3	2271882,6	1014686,4	4075719,2	p	,007
	n	16	44	27	87		
sredstva / zaposleni	povprečje	157466,2899	159459,4693	116324,2192	145706,1058	n	87
	mediana	142633,7949	128059,4300	113031,5300	128262,0500	χ <sup>2</sup>	3,744
	st. odklon	73765,77628	92233,72036	62772,45248	92233,72036	df	2
	skupaj	2519460,639	7016216,650	3140753,920	12676431,21	p	,154
	n	16	44	27	87		
neto dolg / sredstva	povprečje	14,558	10,554	10,577	11,297	n	87
	mediana	12,150	17,555	8,840	13,330	χ <sup>2</sup>	,535
	st. odklon	19,4269	31,8171	25,6579	27,8108	df	2
	skupaj	232,9	464,4	285,6	982,9	p	,765
	n	16	44	27	87		
neto dolg / EBITDA	povprečje	149,1819	-55,4232	195,3389	60,0280	n	87
	mediana	95,4150	106,6500	81,7600	102,9100	χ <sup>2</sup>	,054
	st. odklon	229,46087	4169,80472	428,07513	2961,80120	df	2
	skupaj	2386,91	-2438,62	5274,15	5222,44	p	,973
	n	16	44	27	87		
EBITDA / prihodki od prodaje	povprečje	10,7206	11,0200	8,0281	10,0364	n	87
	mediana	10,3900	10,2200	7,9200	8,8800	χ <sup>2</sup>	3,693
	st. odklon	5,04379	7,48598	4,10822	6,27757	df	2
	skupaj	171,53	484,88	216,76	873,17	p	,158
	n	16	44	27	87		
finančni vzvod	povprečje	107,7162	242,7939	128,5726	182,5040	n	87
	mediana	83,2850	84,6300	60,5200	81,1400	χ <sup>2</sup>	,131
	st. odklon	79,92998	893,38063	156,28125	641,38616	df	2
	skupaj	1723,46	10682,93	3471,46	15877,85	p	,937
	n	16	44	27	87		
obrat zalog	povprečje	6,8019	17,2764	13,7593	14,2585	n	87
	mediana	6,0950	6,5050	6,2200	6,3300	χ <sup>2</sup>	,606
	st. odklon	3,35168	61,60560	38,79817	48,68015	df	2
	skupaj	108,83	760,16	371,50	1240,49	p	,739
	n	16	44	27	87		
povprečna mesečna plača	povprečje	1893,5837	1922,5668	1552,8615	1802,5005	n	87
	mediana	1817,3700	1761,2300	1526,0500	1729,1200	χ <sup>2</sup>	11,701
	st. odklon	406,03151	563,62964	372,59994	507,98693	df	2
	skupaj	30297,34	84592,94	41927,26	156817,54	p	,003
	n	16	44	27	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.

Iz zadnjih dveh tabel je razvidno tudi, da so imela leta 2019 najvišjo vrednost mediane za kazalnik bruto dodane vrednosti enako kot leta 2015 podjetja, ki so se okarakterizirala kot vodilna v svojih verigah vrednosti, sledila so jim podjetja v vlogi ključnih partnerjev, medtem ko so imeli generični dobavitelji najnižjo vrednost mediane tega kazalnika.

**Slika 6: Bruto dodana vrednost (Y19\_BDV) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2019**

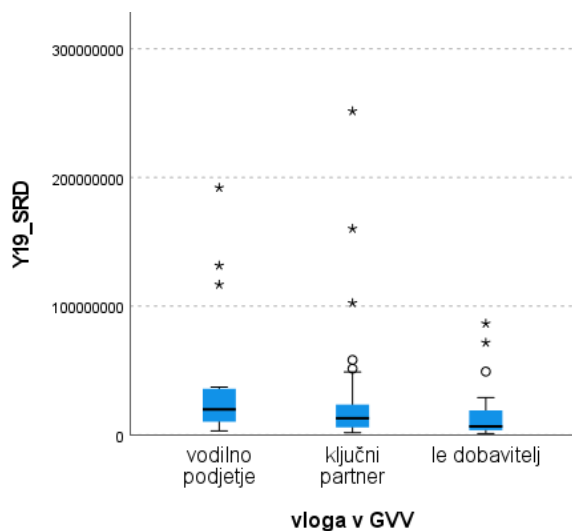


Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.

Podobno ugotavljamo, da so bila vodilna podjetja po svojem obsegu, merjeno z razpoložljivimi sredstvi, največja, ključni partnerji nekoliko manjša in generični dobavitelji najmanjša podjetja (upoštevane mediane). Enaki logiki sledijo tudi vrednosti mediane za kazalnik EBITDA.

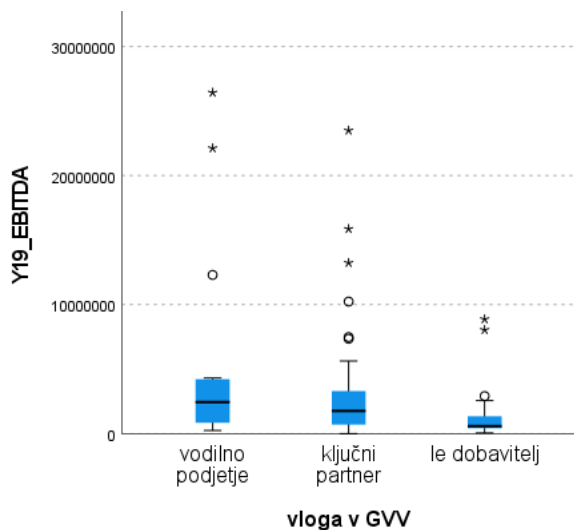


Slika 7: Sredstva (Y19\_SRD) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2019



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.

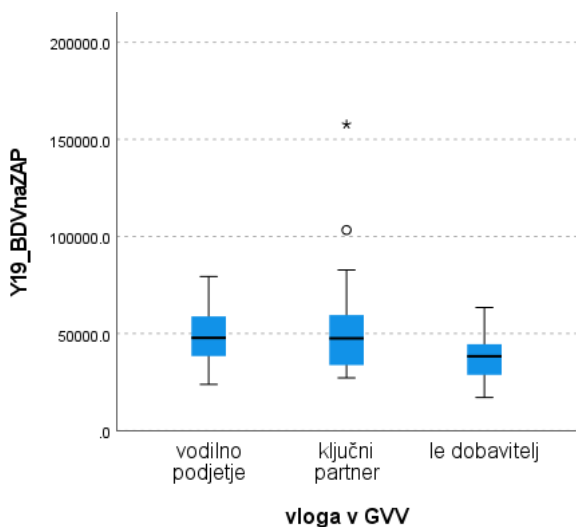
Slika 8: EBITDA (Y19\_EBITDA) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2019



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.

Generična podjetja so imela za petino nižjo vrednost mediane bruto dodane vrednosti na zaposlenega tako od vodilnih kot od ključnih podjetij. Podobno velja tudi za povprečne mesečne plače (natančneje v nadaljevanju).

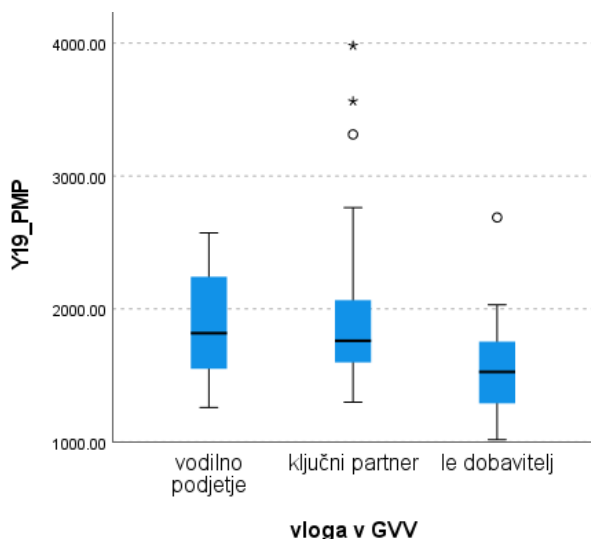
**Slika 9: Bruto dodana vrednost na zaposlenega (Y19\_BDVnaZAP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2019**



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.



Slika 10: Povprečna mesečna plača (Y19\_PMP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2019



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.

Z Dunnovim post hoc testom razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih navedenih skupin proučevanih podjetij glede na njihovo vlogo v verigah vrednosti in z upoštevanjem Bonferronijevega popravka smo identificirali konkretne pare skupin podjetij, med katerimi lahko potrdimo statistično značilne razlike v vsakem od petih kazalnikov, za katere je statistično značilne razlike pokazal Kruskal-Wallisov test.

Ugotavljamo, da se po absolutnih vrednostih kazalnika statistično značilno medsebojno razlikujeta le skupini vodilnih in generičnih podjetij, medtem ko za podjetja v vlogi ključnih partnerjev nismo potrdili statistično značilnih razlik v odnosu do nobene od drugih dveh skupin podjetij. Enako velja tudi za kazalnik EBITDA.



Tabela 31: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost (2019)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	12,136	6,175	1,965	,049	,148
le dobavitelj x vodilno podjetje	19,391	7,969	2,433	,015	<b>,045</b>
ključni partner x vodilno podjetje	7,256	7,374	,984	,325	,975

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.

Tako za kazalnik sredstva (eno od meril velikosti podjetja) kot za kazalnik EBITDA smo statistično značilne razlike potrdili le med generičnimi dobavitelji in vodilnimi podjetji.

Tabela 32: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: sredstva (2019)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	10,380	6,175	1,681	,093	,278
le dobavitelj x vodilno podjetje	19,988	7,969	2,508	,012	<b>,036</b>
ključni partner x vodilno podjetje	9,608	7,374	1,303	,193	,578

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.



Tabela 33: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: EBITDA (2019)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	13,696	6,175	2,218	,027	,080
le dobavitelj x vodilno podjetje	22,350	7,969	2,805	,005	<b>,015</b>
ključni partner x vodilno podjetje	8,653	7,374	1,174	,241	,722

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019; n=87.

Za kazalnika bruto dodane vrednosti na zaposlenega in povprečne mesečne plače smo z Dunnovim post hoc testom razlik v povprečnih vrednostih rangov ter ob upoštevanju Bonferronijevih popravkov vrednosti p potrdili statistično značilne razlike obakrat med generičnimi dobavitelji in ključnimi partnerji ter generičnimi dobavitelji in vodilnimi podjetji.

Z drugimi besedami, za oba omenjena kazalnika statistično značilnih razlik nismo potrdili le med ključnimi partnerji in vodilnimi podjetji.

Tabela 34: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost na zaposlenega (2019)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	18,173	6,175	2,943	,003	<b>,010</b>
le dobavitelj x vodilno podjetje	19,303	7,969	2,422	,015	<b>,046</b>
ključni partner x vodilno podjetje	1,131	7,374	,153	,878	1,000

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019, n=87.

Tabela 35: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: povprečna mesečna plača (2019)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	19,528	6,175	3,162	,002	<b>,005</b>
le dobavitelj x vodilno podjetje	21,215	7,969	2,662	,008	<b>,023</b>
ključni partner x vodilno podjetje	1,688	7,374	,229	,819	1,000

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019, n=87.

### 4.3.3 Analiza razlik v vrednostih izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti za leto 2022

S Kruskal-Wallisovim testom smo za leto 2022 statistično značilne razlike potrdili kar za deset od 20 testiranih kazalnikov:

- prihodki od prodaje ( $\chi^2(2) = 9,555, p = 0,008$ ),
- bruto dodana vrednost ( $\chi^2(2) = 10,989, p = 0,004$ ),
- sredstva ( $\chi^2(2) = 8,147, p = 0,017$ ),
- stroški blaga, materiala in storitev ( $\chi^2(2) = 6,715, p = 0,035$ ),
- stroški dela ( $\chi^2(2) = 8,303, p = 0,016$ ),
- EBITDA ( $\chi^2(2) = 12,457, p = 0,002$ ),
- ROA ( $\chi^2(2) = 6,089, p = 0,048$ ),
- ROE ( $\chi^2(2) = 9,814, p = 0,007$ ),
- bruto dodana vrednost na zaposlenega ( $\chi^2(2) = 6,859, p = 0,032$ ),
- povprečna mesečna plača ( $\chi^2(2) = 10,864, p = 0,004$ ).



Tabela 36: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti I (2022)

		statistike	vodilno podjetje	ključni partner	generični dobavitelj	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
prihodki od prodaje	povprečje	83992252,25	40163320,41	20597085,77	42151533,91	n	87	
	mediana	37015580,00	20620570,50	10698363,00	18364263,00	$\chi^2$	9,555	
	st. odklon	128171047,14	55916379,752	23005298,74	71149326,33	df	2	
	skupaj	1343876036	1767186098	556121316	3667183450	p	.008	
	n	16	44	27	87			
bruto dodana vrednost	povprečje	19561715,15	9550436,70	4903042,79	9949296,70	n	87	
	mediana	8801729,00	6024952,50	3134679,00	5210539,00	$\chi^2$	10,989	
	st. odklon	23868836,985	12556122,425	5171201,559	14544732,86	df	2	
	skupaj	312987442	420219215	132382155	865588813	p	.004	
	n	16	44	27	87			
sredstva	povprečje	63025188,14	32217941,87	17217246,68	33228254,17	n	87	
	mediana	24919157,50	15967498,00	8215993,00	14251275,00	$\chi^2$	8,147	
	st. odklon	86060087,019	49168927,340	20617474,02	53621779,88	df	2	
	skupaj	1008403010	1417589442	464865660	2890858113	p	.017	
	n	16	44	27	87			
število zaposlenih	povprečje	385,818	199,264	126,623	211,029	n	87	
	mediana	163,360	127,265	84,110	120,060	$\chi^2$	5,138	
	st. odklon	546,7102	279,2237	135,0169	323,4471	df	2	
	skupaj	6173,1	8767,6	3418,8	18359,5	p	.077	
	n	16	44	27	87			
neto dolg	povprečje	10135017,76	4320548,72	2921957,47	4955830,80	n	87	
	mediana	1467115,19	2205943,00	1150852,00	1595903,92	$\chi^2$	.463	
	st. odklon	23266768,182	13169280,861	6247956,170	14122066,35	df	2	
	skupaj	162160284	190104144	78892852	431157279	p	.793	
	n	16	44	27	87			
stroški blaga, materiala in storitev	povprečje	64723844,04	31232452,70	15990500,30	32661527,95	n	87	
	mediana	25141086,50	15329534,50	8954017,00	12998959,47	$\chi^2$	6,715	
	st. odklon	108375479,91	44932018,925	18830680,71	58692329,24	df	2	
	skupaj	1035581505	1374227919	431743508	2841552931	p	.035	
	n	16	44	27	87			
stroški dela	povprečje	13026913,65	6580271,34	3718975,11	6877872,25	n	87	
	mediana	5972007,50	4090723,00	2402983,00	3603684,00	$\chi^2$	8,303	
	st. odklon	16207159,192	9179661,815	4059912,593	10155977,05	df	2	
	skupaj	208430618	289531939	100412328	598374885	p	.016	
	n	16	44	27	87			
prosti denarni tok	povprečje	-370500,83	161986,33	-475411,22	-133755,38	n	87	
	mediana	157962,50	-173755,25	-21741,07	-32550,19	$\chi^2$	.928	
	st. odklon	3262707,181	4201114,043	1802730,835	3428664,983	df	2	
	skupaj	-5928013	7127399	-12836103	-11636718	p	.629	
	n	16	44	27	87			
EBITDA	povprečje	7908303,90	3435032,19	1372179,98	3617507,33	n	87	
	mediana	3404382,50	1480765,60	1012369,00	1551653,19	$\chi^2$	12,457	
	st. odklon	9789429,854	4792960,312	1402717,025	5815605,103	df	2	
	skupaj	126532862	151141416	37048859	314723138	p	.002	
	n	16	44	27	87			

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Tabela 37: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti II (2022)

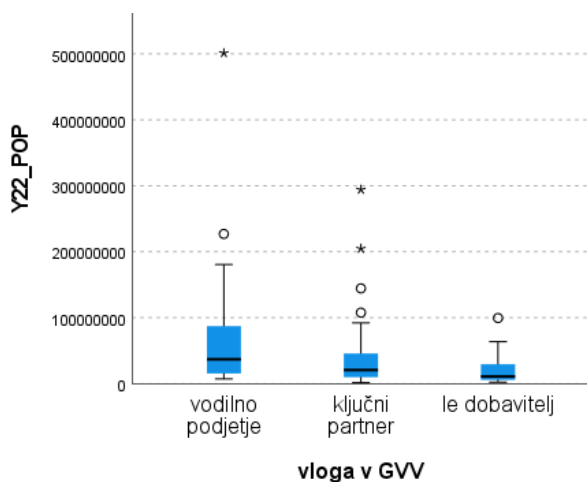
	statistike	vodilno podjetje	ključni partner	generični dobavitelj	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
ROA	povprečje	8,1200	6,2809	3,9000	5,8802	n	87
	mediana	8,1550	5,5100	2,5100	5,3900	χ <sup>2</sup>	6,089
	st. odklon	6,55188	11,17462	4,37236	8,82891	df	2
	skupaj	129,92	276,36	105,30	511,58	p	,048
	n	16	44	27	87		
ROE	povprečje	15,2638	11,5914	2,8552	9,5555	n	87
	mediana	16,3550	11,3400	7,0400	10,8000	χ <sup>2</sup>	9,814
	st. odklon	10,66152	31,31424	23,50420	26,44642	df	2
	skupaj	244,22	510,02	77,09	831,33	p	,007
	n	16	44	27	87		
prihodki od prodaje / zaposleni	povprečje	223059,1081	272116,8172	216959,3799	245976,8844	n	87
	mediana	181284,0650	181369,2100	155558,4200	168539,4500	χ <sup>2</sup>	1,564
	st. odklon	92233,72036	92233,72036	92233,72036	92233,72036	df	2
	skupaj	3568945,729	11973139,95	5857903,260	21399988,94	p	,457
	n	16	44	27	87		
bruto dodana vrednost / zaposleni	povprečje	57341,34125	59755,65022	43684,18777	54323,94413	n	87
	mediana	52702,52500	47642,80000	38475,54000	44447,87000	χ <sup>2</sup>	6,859
	st. odklon	9223,372036	9223,372036	9223,372036	9223,372036	df	2
	skupaj	917461,4600	2629248,610	1179473,069	4726183,139	p	,032
	n	16	44	27	87		
sredstva / zaposleni	povprečje	170058,5512	192093,5577	158915,5803	177744,5290	n	87
	mediana	150014,6150	159243,4749	120652,0200	147713,2000	χ <sup>2</sup>	1,614
	st. odklon	77628,90379	92233,72036	92233,72036	92233,72036	df	2
	skupaj	2720936,820	8452116,540	4290720,670	15463774,02	p	,446
	n	16	44	27	87		
neto dolg / sredstva	povprečje	9,6138	9,5045	7,6370	8,9451	n	87
	mediana	6,6550	13,7900	10,8200	11,5500	χ <sup>2</sup>	,765
	st. odklon	19,19089	29,26878	26,59716	26,59352	df	2
	skupaj	153,82	418,20	206,20	778,22	p	,682
	n	16	44	27	87		
neto dolg / EBITDA	povprečje	114,4525	54,9425	177,5863	103,9487	n	87
	mediana	60,8650	77,0950	125,8600	84,9200	χ <sup>2</sup>	,238
	st. odklon	184,22231	440,65316	448,37810	408,33698	df	2
	skupaj	1831,24	2417,47	4794,83	9043,54	p	,888
	n	16	44	27	87		
EBITDA / prihodki od prodaje	povprečje	11,0719	10,3902	7,1670	9,5153	n	87
	mediana	8,7050	8,7100	6,2000	8,5200	χ <sup>2</sup>	5,256
	st. odklon	6,03203	8,58442	4,55405	7,21361	df	2
	skupaj	177,15	457,17	193,51	827,83	p	,072
	n	16	44	27	87		
finančni vzvod	povprečje	102,3356	227,4566	-95,3122	104,2762	n	87
	mediana	75,0500	99,4700	61,7300	78,7200	χ <sup>2</sup>	1,421
	st. odklon	93,29184	808,36012	998,37694	806,13672	df	2
	skupaj	1637,37	10008,09	-2573,43	9072,03	p	,491
	n	16	44	27	87		
obrat zalog	povprečje	5,3644	34,5616	11,8370	22,1395	n	87
	mediana	5,0650	6,0000	5,8000	5,8000	χ <sup>2</sup>	,864
	st. odklon	1,69481	181,45932	30,36450	130,02928	df	2
	skupaj	85,83	1520,71	319,60	1926,14	p	,649
	n	16	44	27	87		
povprečna mesečna plača	povprečje	2248,4512	2193,7045	1852,5581	2097,8999	n	87
	mediana	2196,4250	2065,7350	1781,1100	1955,1300	χ <sup>2</sup>	10,864
	st. odklon	422,10431	515,34198	436,21489	499,20265	df	2
	skupaj	35975,22	96523,00	50019,07	182517,29	p	,004
	n	16	44	27	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.



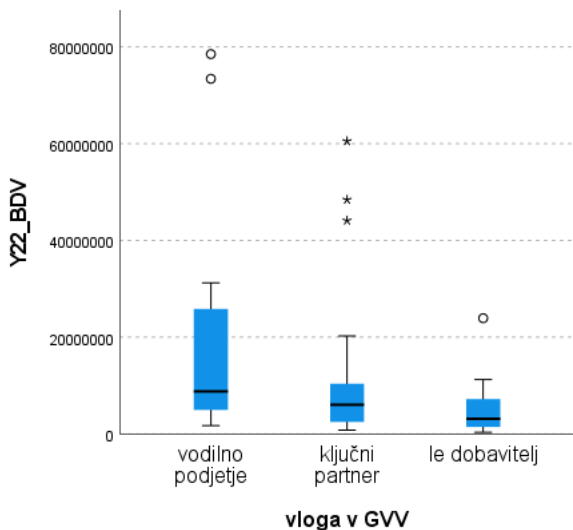
Kot je razvidno iz predhodnih tabel in grafično iz naslednjih slik, so imela podjetja v vlogi vodilnih podjetij najvišje vrednosti mediane za vseh deset kazalnikov, za katere smo potrdili statistično značilne razlike med skupinami podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti. Nasprotno so imela generična podjetja v vseh desetih primerih najnižje vrednosti mediane, podjetja v vlogi ključnih partnerjev pa so bila v vseh navedenih primerih po vrednostih mediane med vodilnimi in generičnimi podjetji.

**Slika 11: Prihodki od prodaje (Y22\_POP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022**



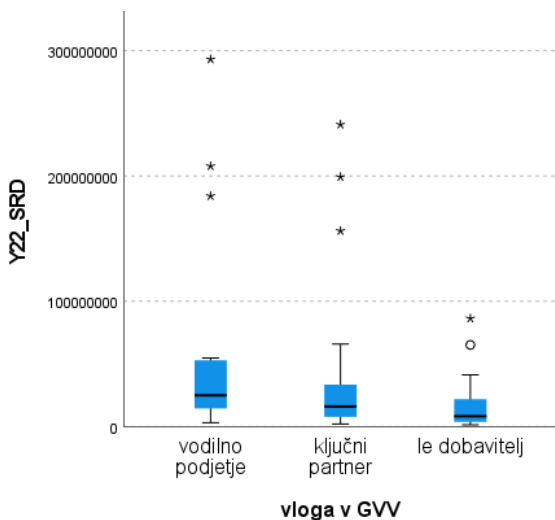
Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

**Slika 12: Bruto dodana vrednost (Y22\_BDV) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022**



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

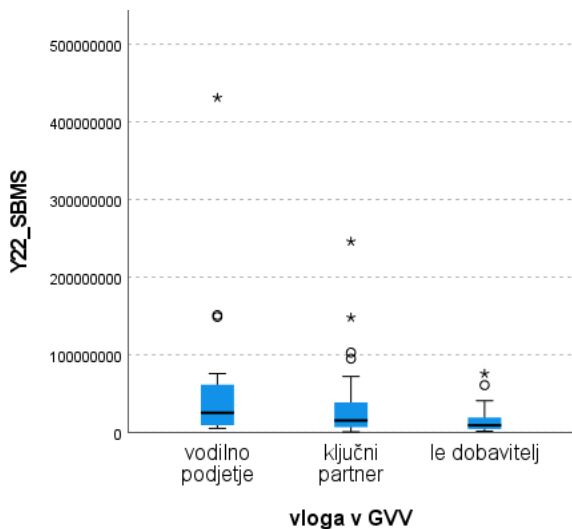
**Slika 13: Sredstva (Y22\_SRD) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022**



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

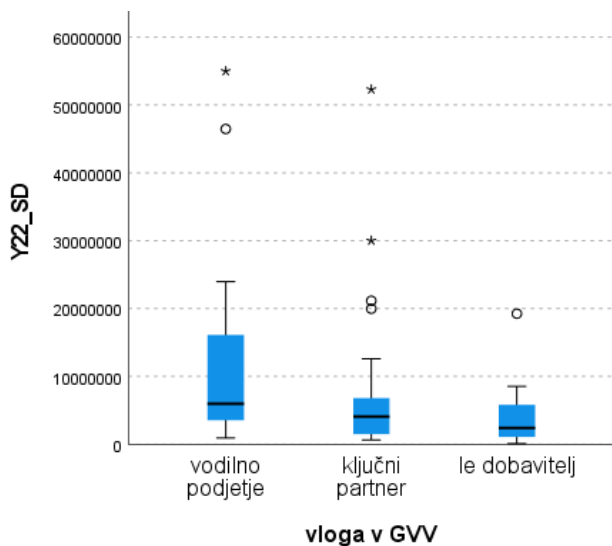


Slika 14: Stroški blaga, materiala in storitev (Y22\_SBMS) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

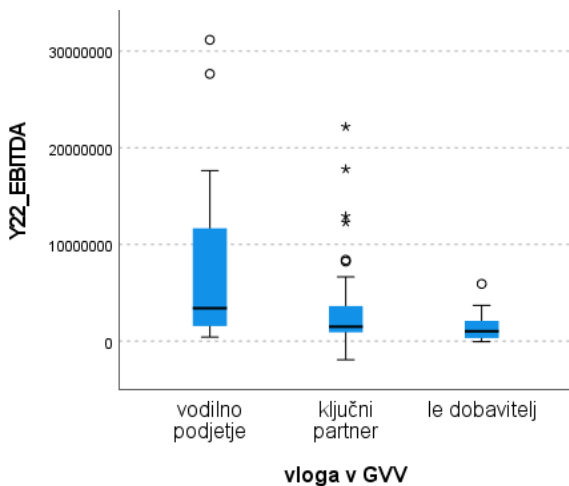
Slika 15: Stroški dela (Y22\_SD) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

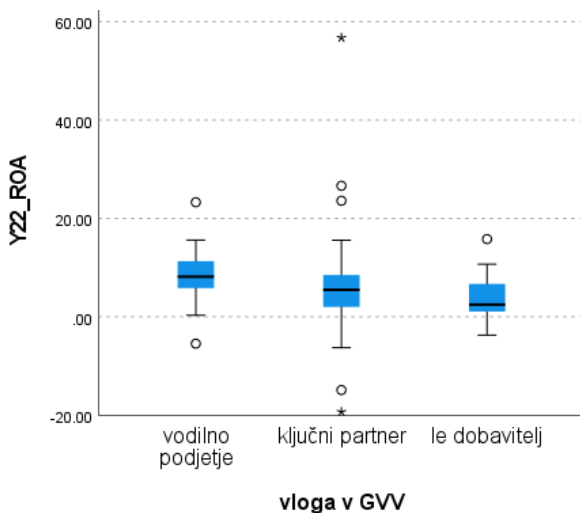


Slika 16: EBITDA (Y22\_EBITDA) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

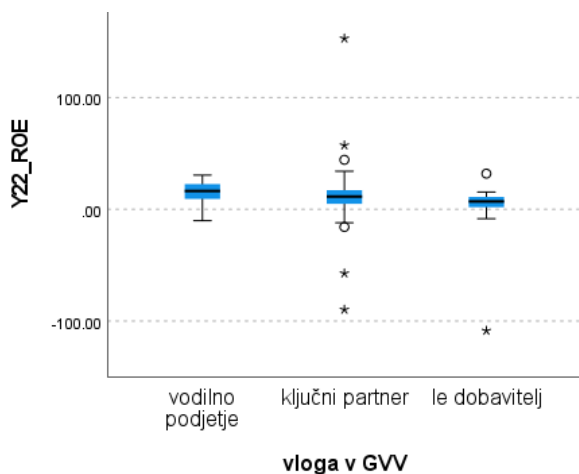
Slika 17: ROA (Y22\_ROA) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

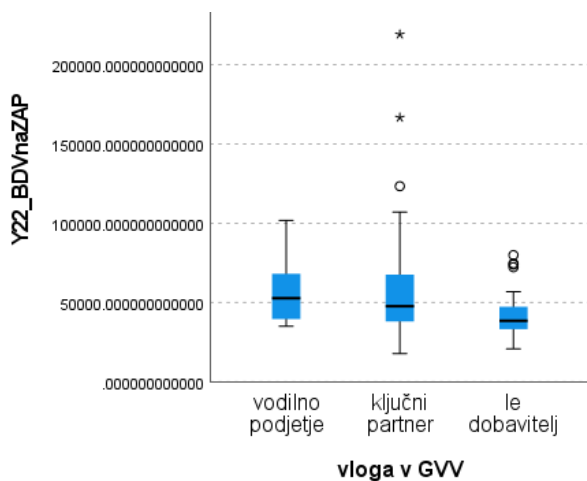


Slika 18: ROE (Y22\_ROE) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022



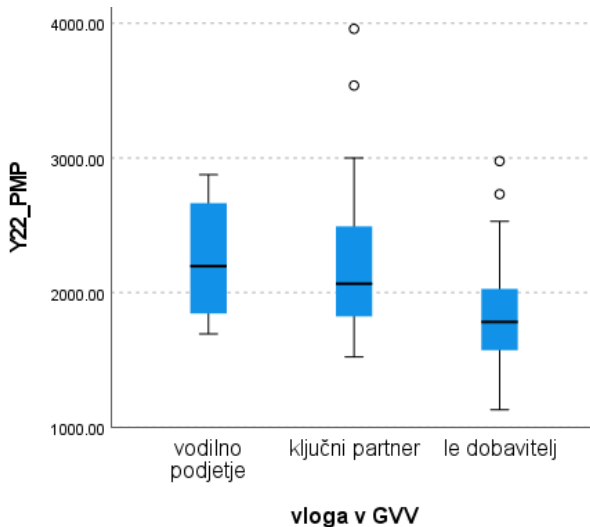
Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Slika 19: Bruto dodana vrednost na zaposlenega (Y22\_BDVnaZAP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Slika 20: Povprečna mesečna plača (Y22\_PMP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Kar za osem od desetih kazalnikov, za katere smo potrdili statistično značilne razlike med skupinami podjetij glede na vlogo v njihovih verigah vrednosti za leto 2022, z Dunnovim post hoc testom in ob upoštevanju Bonferronijevega popravka lahko potrdimo statistično značilne razlike le med generičnimi dobavitelji in vodilnimi podjetji: prihodki od prodaje, bruto dodana vrednost, sredstva, stroški blaga, material in storitev, stroški dela, EBITDA, ROA in ROE. Podobno velja za kazalnik bruto dodana vrednost na zaposlenega, kjer pa je bila vrednost p (0,055) le malenkost nad zahtevano.

Za kazalnik povprečna mesečna plača smo statistično značilne razlike potrdili tako med generičnimi dobavitelji in ključnimi partnerji kot med generičnimi dobavitelji in vodilnimi podjetji.



Tabela 38: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: prihodki od prodaje (2022)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	13,256	6,175	2,147	,032	,095
le dobavitelj x vodilno podjetje	23,762	7,969	2,982	,003	<b>,009</b>
ključni partner x vodilno podjetje	10,506	7,374	1,425	,154	,463

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Tabela 39: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost (2022)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	13,300	6,175	2,154	,031	,094
le dobavitelj x vodilno podjetje	25,856	7,969	3,245	,001	<b>,004</b>
ključni partner x vodilno podjetje	12,557	7,374	1,703	,089	,266

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Tabela 40: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: sredstva (2022)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	11,375	6,175	1,842	,065	,196
le dobavitelj x vodilno podjetje	22,289	7,969	2,797	,005	<b>,015</b>
ključni partner x vodilno podjetje	10,915	7,374	1,480	,139	,416

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Tabela 41: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: stroški blaga, materiala in storitev (2022)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	11,055	6,175	1,790	,073	,220
le dobavitelj x vodilno podjetje	19,947	7,969	2,503	,012	<b>,037</b>
ključni partner x vodilno podjetje	8,892	7,374	1,206	,228	,684

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.



Tabela 42: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: stroški dela (2022)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	10,152	6,175	1,644	,100	,301
le dobavitelj x vodilno podjetje	22,833	7,969	2,865	,004	<b>,012</b>
ključni partner x vodilno podjetje	12,682	7,374	1,720	,085	,256

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Tabela 43: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: EBITDA (2022)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	14,072	6,175	2,279	,023	,068
le dobavitelj x vodilno podjetje	27,560	7,969	3,458	,001	<b>,002</b>
ključni partner x vodilno podjetje	13,489	7,374	1,829	,067	,202

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Tabela 44: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: ROA (2022)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	8,787	6,175	1,423	,155	,464
le dobavitelj x vodilno podjetje	19,537	7,969	2,452	,014	<b>,043</b>
ključni partner x vodilno podjetje	10,750	7,374	1,458	,145	,435

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

Tabela 45: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: ROE (2022)

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	13,344	6,175	2,161	,031	,092
le dobavitelj x vodilno podjetje	24,123	7,969	3,027	,002	<b>,007</b>
ključni partner x vodilno podjetje	10,778	7,374	1,462	,144	,431

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.



**Tabela 46: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost na zaposlenega (2022)**

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	13,157	6,175	2,131	,033	,099
le dobavitelj x vodilno podjetje	18,799	7,969	2,359	,018	,055
ključni partner x vodilno podjetje	5,642	7,374	,765	,444	1,000

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.

**Tabela 47: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: povprečna mesečna plača (2022)**

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	17,907	6,175	2,900	,004	,011
le dobavitelj x vodilno podjetje	22,049	7,969	2,767	,006	,017
ključni partner x vodilno podjetje	4,142	7,374	,562	,574	1,000

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2022; n=87.



#### 4.3.4 Ključne ugotovitve analize razlik v vrednostih izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti – 2015, 2019 in 2022

S Kruskal-Wallisovim testom smo potrdili statistično značilne razlike med tremi skupinami podjetij (vodilna, ključni partnerji, generična) za naslednje kazalnike:

- leto 2015:
  - o bruto dodana vrednost ( $\chi^2(2) = 7,754, p = 0,021$ ),
  - o EBITDA ( $\chi^2(2) = 9,133, p = 0,010$ ),
  - o bruto dodana vrednost na zaposlenega ( $\chi^2(2) = 12,542, p = 0,002$ ),
  - o EBITDA v prihodkih od prodaje ( $\chi^2(2) = 12,691, p = 0,002$ ),
  - o povprečna mesečna plača ( $\chi^2(2) = 8,866, p = 0,012$ );
- leto 2019:
  - o bruto dodana vrednost ( $\chi^2(2) = 6,746, p = 0,034$ ),
  - o EBITDA ( $\chi^2(2) = 8,852, p = 0,012$ ),
  - o bruto dodana vrednost na zaposlenega ( $\chi^2(2) = 9,984, p = 0,007$ ),
  - o povprečna mesečna plača ( $\chi^2(2) = 11,701, p = 0,003$ ),
  - o sredstva ( $\chi^2(2) = 6,587, p = 0,037$ );
- leto 2022:
  - o prihodki od prodaje ( $\chi^2(2) = 9,555, p = 0,008$ ),
  - o bruto dodana vrednost ( $\chi^2(2) = 10,989, p = 0,004$ ),
  - o sredstva ( $\chi^2(2) = 8,147, p = 0,017$ ),
  - o stroški blaga, materiala in storitev ( $\chi^2(2) = 6,715, p = 0,035$ ),
  - o stroški dela ( $\chi^2(2) = 8,303, p = 0,016$ ),
  - o EBITDA ( $\chi^2(2) = 12,457, p = 0,002$ ),
  - o ROA ( $\chi^2(2) = 6,089, p = 0,048$ ),
  - o ROE ( $\chi^2(2) = 9,814, p = 0,007$ ),
  - o bruto dodana vrednost na zaposlenega ( $\chi^2(2) = 6,859, p = 0,032$ ),
  - o povprečna mesečna plača ( $\chi^2(2) = 10,864, p = 0,004$ ).

Za leto 2015 smo identificirali pet kazalnikov s statistično značilnimi razlikami med skupinami podjetij glede na njihovo vlogo v verigah vrednosti. Leta 2019 se je s tega seznama umaknil kazalnik EBITDA v prihodkih od prodaje, nanj pa se je s statistično značilnimi razlikami uvrstil kazalnik sredstva. Leta 2022 se je tem petim kazalnikom pridružilo še pet drugih.



Razen za omenjeni kazalnik EBITDA v prihodkih od prodaje (največja vrednost mediane za ključne partnerje) smo za vse ostale kazalnike s statistično značilnimi razlikami med skupinami podjetij izračunali najvišje vrednosti mediane za vodilna podjetja, nižje za ključne partnerje in najnižje za generične dobavitelje.

To pomeni, da so imela vodilna podjetja največje vrednosti mediane v vseh treh proučevanih letih po merilu bruto dodane vrednosti in bruto dodane vrednosti na zaposlenega, EBITDA in EBITDA v prihodkih od prodaje ter po povprečni mesečni plači. V letu 2022 so vodilna podjetja statistično značilno izstopala s svojo velikostjo (prihodki od prodaje, obseg sredstev, bruto dodana vrednost, stroški blaga, materiala in storitev, stroški dela, EBITDA), hkrati pa je bilo njihovo poslovanje donosnejše (ROA, ROE), imela so višjo produktivnost (bruto dodana vrednost na zaposlenega) in tudi višje povprečne mesečne plače.

Kar pri osmih od desetih kazalnikov s statistično značilnimi razlikami med skupinami podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti smo z Dunnovim post hoc testom za leto 2022 statistično značilne razlike potrdili le med vodilnimi podjetji in generičnimi dobavitelji.

Ugotavljamo, da je vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti pomembno povezana z njihovo izhodiščno (2015), srednjeročno (2019) in tudi dolgoročno (2022) poslovno uspešnostjo in obsegom poslovanja. Povezava je razen pri enem kazalniku, za katerega pa smo statistično značilne razlike potrdili le za leto 2015, prepričljivo enoznačna in kaže na to, da so vodilna podjetja po obsegu poslovanja večja, produktivnejša, imajo višje stopnje dobičkonosnosti poslovanja in tudi izplačujejo večje povprečne mesečne plače. Na drugi strani tega spektra so generični dobavitelji, ki so in ostajajo manjša podjetja, imajo nižjo produktivnost, nižje stopnje dobičkonosnosti in tudi najnižje povprečne mesečne plače.

Sklepamo lahko, da vloga vodilnega podjetja, ki tem podjetjem omogoča, da določajo ali pomembno vplivajo na razmerja med partnerji v njihovih verigah vrednosti, narekujejo tempo razvoja in usmerjajo tržne aktivnosti, zagotavlja tudi stabilnejšo rast, boljše poslovne rezultate in boljše nagrajevanje zaposlenih. Nasprotno, generični dobavitelji, ki jih v njihovih verigah vrednosti lahko kadarkoli nadomesti oziroma izrine eden od konkurentov, nimajo zadostnega vpliva ali pogajalske moči, da bi si izborili boljše pogoje poslovanja, kar se odraža tudi na

daljši rok v njihovi nezmožnosti, da izboljšajo svoj relativni položaj glede na druga proučevana podjetja.

Ker je v letu 2022 glede na leto 2019 prišlo do nadaljnje, pomembne in istosmerne diferenciacije med skupinami podjetij po še večjem številu kazalnikov (v vseh primerih vsebinsko istosmerno), se odpira tudi vprašanje, ali niso bila predvsem vodilna podjetja (in vsaj deloma tudi podjetja v vlogi ključnih partnerjev) tudi v veliko boljšem položaju za soočenje z vsemi izzivi pandemije covid-19 in spremljajočih ukrepov držav, ki so drastično zaostрили njihove pogoje poslovanja.

V naslednjem poglavju obravnavamo še relativne spremembe vrednosti proučevanih kazalnikov – ločeno 2019/2015 in 2022/2019.



## **4.4 ANALIZA RAZLIK V RELATIVNIH SPREMEMBAH IZBRANIH KAZALNIKOV GLEDE NA VLOGO PODJETIJ V NJIHOVIH VERIGAH VREDNOSTI**

V tem poglavju proučujemo razlike v relativnih spremembah v vrednostih proučevanih kazalnikov, in sicer za leto 2019 glede na leto 2015 ter za leto 2022 glede na leto 2019.

Medtem ko prvo proučevano obdobje 2015–2019 omogoča vpogled v vpliv vloge podjetij v njihovih verigah vrednosti na srednjeročno poslovanje v 'normalnih' pogojih poslovanja, pa z analizo obdobja 2019–2022 posegamo tudi v vprašanje vpliva vloge podjetij v njihovih verigah vrednosti na uspešnost soočanja z ekstremnimi pogoji poslovanja, ki jih je prinesla pandemija covid-19 v začetku leta 2020 in z njo tudi vse omejitve ter celo prekinitve v globalnih dobavnih verigah.

V tem poglavju ugotavljamo, ali so se razlike med vodilnimi in podjetji v vlogi ključnih poslovnih partnerjev v odnosu do generičnih dobaviteljev na srednji rok (2015–2019) in še bolj tekom same pandemije (2019–2022) nadalje povečevale in ali je bila ta smer v skladu z vsebinskimi pričakovanji.

### **4.4.1 Analiza razlik v relativnih spremembah izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednost, 2019/2015**

S Kruskal-Wallisovim testom smo testirali, ali je v obdobju 2015–2019 med skupinami podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti prišlo do statistično značilnih razlik v relativnih spremembah proučevanih kazalnikov.

Tabela 48: Relativne spremembe v vrednostih izbranih kazalnikov 2019/2015 po skupinah podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti I

		statistike	vodilno podjetje	ključni partner	generični dobavitelj	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
prihodki od prodaje	povprečje	20,041750437	43,345527752	23,82265390	33,00095268	n	87	
	mediana	18,772881836	27,827624078	11,34109357	21,29010079	$\chi^2$	4,197	
	st. odklon	24,934861062	65,101342808	45,44613774	54,44618756	df	2	
	skupaj	320,66800700	1907,2032211	643,2116555	2871,082883	p	,123	
	n	16	44	27	87			
bruto dodana vrednost	povprečje	24,917673564	49,313058087	51,26286536	45,43166319	n	87	
	mediana	26,886765529	22,865064205	21,81828128	23,15421017	$\chi^2$	,157	
	st. odklon	26,543988168	129,40906432	92,53663173	105,7437648	df	2	
	skupaj	398,68277702	2169,7745558	1384,097364	3952,554697	p	,925	
	n	16	44	27	87			
sredstva	povprečje	30,822426242	34,526050238	43,34245093	36,58104833	n	87	
	mediana	23,149178705	31,763847471	9,687252910	26,33998018	$\chi^2$	2,642	
	st. odklon	34,990725822	45,764295263	139,7891865	84,80075044	df	2	
	skupaj	493,15881988	1519,1462104	1170,246175	3182,551205	p	,267	
	n	16	44	27	87			
število zaposlenih	povprečje	13,111743811	20,260649107	16,46389197	17,76760396	n	87	
	mediana	13,481186086	14,779986545	7,791648730	13,28436911	$\chi^2$	1,740	
	st. odklon	18,655698192	30,459154718	40,63095930	32,11591513	df	2	
	skupaj	209,78790097	891,46856073	444,5250833	1545,781545	p	,419	
	n	16	44	27	87			
neto dolg	povprečje	121,36484241	113,36934734	64,82486647	99,77425467	n	87	
	mediana	-13,911061283	-20,548189065	-36,8298381	-18,96937732	$\chi^2$	1,450	
	st. odklon	386,31648648	682,22095461	1465,346645	953,1388215	df	2	
	skupaj	1941,8374786	4988,2512832	1750,271394	8680,360156	p	,484	
	n	16	44	27	87			
stroški blaga, materiala in storitev	povprečje	19,255917521	47,080969111	20,78590837	33,80318215	n	87	
	mediana	18,674515676	29,287263876	4,772517151	19,97706611	$\chi^2$	6,386	
	st. odklon	29,846602468	67,256306503	45,26776098	56,73947676	df	2	
	skupaj	308,09468033	2071,5626409	561,2195260	2940,876847	p	,041	
	n	16	44	27	87			
stroški dela	povprečje	32,592470237	43,226781167	30,53702277	37,33284494	n	87	
	mediana	36,653734761	30,230441712	27,45026019	31,01799384	$\chi^2$	2,200	
	st. odklon	22,796163864	47,511265969	39,35941153	41,52233589	df	2	
	skupaj	521,47952379	1901,9783713	824,4996149	3247,957510	p	,333	
	n	16	44	27	87			
prosti denarni tok	povprečje	99,288330589	-7510,1476670	-182,496809	-43,50917149	n	87	
	mediana	179,25594496	-75,142166674	-81,6737803	-71,00517615	$\chi^2$	2,809	
	st. odklon	889,83903511	337,73082058	951,0913075	692,1286561	df	2	
	skupaj	1588,6132894	-446,49735019	-4927,41385	-3785,297919	p	,246	
	n	16	44	27	87			
EBITDA	povprečje	40,719754778	25,590426836	70,80708255	42,40558719	n	87	
	mediana	36,866201164	4,9699130542	19,11602380	15,04964589	$\chi^2$	,750	
	st. odklon	74,194427161	74,293672095	178,9985985	117,4947627	df	2	
	skupaj	651,51607645	1125,9787808	1911,791229	3689,286086	p	,687	
	n	16	44	27	87			

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015 in 2019; n=87.



Tabela 49: Relativne spremembe v vrednostih izbranih kazalnikov 2019/2015 po skupinah podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti II

	statistike	vodilno podjetje	ključni partner	generični dobavitelj	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
ROA	povprečje	908,5200832	11,05440557	201,0873109	235,0812939	n	,87
	mediana	38,47922695	-8,185559093	-1,308900523	-4,82420278	χ <sup>2</sup>	1,561
	st. odklon	2551,757174	284,2295041	657,4043549	1190,457554	df	2
	skupaj	14536,32133	486,3938453	5429,357396	20452,07257	p	,458
	n	16	44	27	87		
ROE	povprečje	878,5874726	-61,52505178	177,4391248	185,5305017	n	,07
	mediana	29,48379650	-39,68508884	-42,40480961	-35,3624792	χ <sup>2</sup>	1,417
	st. odklon	2407,685249	612,6415693	613,8425699	1197,200657	df	2
	skupaj	14057,39956	-2707,102278	4790,856371	16141,15365	p	,492
	n	16	44	27	87		
prihodki od prodaje / zaposleni	povprečje	7,144544721	19,83285097	7,666133399	13,72349149	n	,87
	mediana	7,816002682	12,95558796	2,708437446	8,188467508	χ <sup>2</sup>	1,371
	st. odklon	20,74769261	37,85907754	23,05912458	31,48266152	df	2
	skupaj	114,3127155	872,6454427	206,9856017	1193,943760	p	,504
	n	16	44	27	87		
bruto dodana vrednost / zaposleni	povprečje	11,59315861	20,24295035	30,64404952	21,88011138	n	,87
	mediana	15,83970567	10,98074749	16,20488492	11,68924300	χ <sup>2</sup>	,652
	st. odklon	20,72482200	68,69219459	67,93775683	62,24783485	df	2
	skupaj	185,4905377	890,6898158	827,3893370	1903,569690	p	,722
	n	16	44	27	87		
sredstva / zaposleni	povprečje	16,21827224	14,97447153	14,50511377	15,05755374	n	,87
	mediana	7,698574730	8,437644139	7,086066994	7,696334100	χ <sup>2</sup>	,464
	st. odklon	26,38276377	40,90775804	43,27081673	39,04535634	df	2
	skupaj	259,4923559	658,8767477	391,6380720	1310,0017175	p	,793
	n	16	44	27	87		
neto dolg / sredstva	povprečje	67,33994261	59,51337878	-209,5885542	-22,5616461	n	,87
	mediana	-3,646589259	1,043509986	-39,26960257	-3,52145889	χ <sup>2</sup>	1,454
	st. odklon	202,5535906	429,8863104	1093,871081	690,8241394	df	2
	skupaj	1077,439081	2618,588666	-5658,890964	-1962,86321	p	,483
	n	16	44	27	87		
neto dolg / EBITDA	povprečje	137,3996104	-64,21903276	-8,853003757	-9,95718133	n	,87
	mediana	-27,24223864	2,305862102	-7,835215304	-7,83521530	χ <sup>2</sup>	,163
	st. odklon	560,3053808	1358,428019	563,5557566	1038,741748	df	2
	skupaj	2198,393767	-2825,637441	-239,0311014	-866,274775	p	,922
	n	16	44	27	87		
EBITDA / prihodki od prodaje	povprečje	20,61275135	-12,62563797	35,29309702	8,358500811	n	,87
	mediana	2,172736444	-16,71452503	5,179282868	-5,10204081	χ <sup>2</sup>	4,727
	st. odklon	69,16020228	43,33497680	125,5018145	83,76191601	df	2
	skupaj	329,8040216	-555,5280707	952,9136197	727,1895706	p	,094
	n	16	44	27	87		
finančni vzvod	povprečje	19,58003396	100,8972939	-25,12543216	46,83189435	n	,87
	mediana	-11,44581449	-17,59806585	-32,08533779	-22,4906973	χ <sup>2</sup>	4,148
	st. odklon	88,43800921	676,1912327	46,91773105	483,6385727	df	2
	skupaj	313,2805435	4439,480933	-678,3866684	4074,374808	p	,126
	n	16	44	27	87		
obrat zalog	povprečje	-3,714872666	125,1778715	50,38462113	78,26176042	n	,87
	mediana	-10,74927306	-5,156776957	-5,827814569	-5,82781456	χ <sup>2</sup>	,660
	st. odklon	23,18794788	817,9327913	320,5723836	606,8691774	df	2
	skupaj	-59,43796266	5507,826349	1360,384770	6808,773156	p	,719
	n	16	44	27	87		
povprečna mesečna plača	povprečje	15,97780013	17,90836754	13,34873075	16,13826096	n	,87
	mediana	15,01855830	13,58421188	15,95969529	14,63160672	χ <sup>2</sup>	,983
	st. odklon	10,47367134	17,00121649	11,96621945	14,52566779	df	2
	skupaj	255,6448021	787,9681718	360,4157304	1404,028704	p	,612
	n	16	44	27	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015 in 2019; n=87.

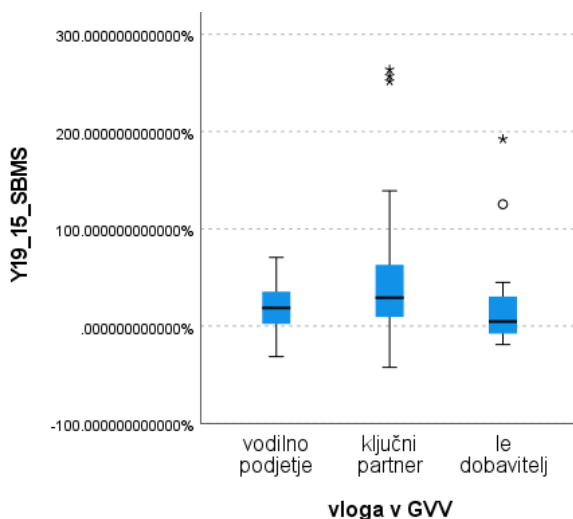
Statistično značilne razlike smo potrdili le za enega od 20 proučevanih kazalnikov: stroški blaga, materiala in storitev ( $\chi^2(2) = 6,386, p = 0,041$ ).

Tabela 50: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: relativna sprememba v stroških blaga, materiala in storitev, 2019/2015

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	5,093	7,969	,639	,523	1,000
le dobavitelj x vodilno podjetje	15,138	6,175	2,452	,014	<b>,043</b>
ključni partner x vodilno podjetje	-10,045	7,374	-1,362	,173	,519

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015 in 2019, n=87.

Slika 21: Relativne spremembe v stroških blaga, materiala in storitev (Y19\_15\_SBMS) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti (2019/2015)



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2015 in 2019; n=87.

Ugotavljamo (podobno kot v predhodnem poglavju), da so v 'normalnih' pogojih poslovanja razlike med proučevanimi skupinami podjetij ostale praktično



nespremenjene. Z drugimi besedami, razlike so bile statistično značilne pri štirih kazalnikih (glej predhodno poglavje), vendar pa se relativne pozicije podjetij praktično niso spremenile.

Vsebinsko to pomeni, da je vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti pomemben dejavnik njihove (trenutne in srednjeročne) poslovne uspešnosti, vendar sama po sebi značilno ne prispeva k nadaljnji diferenciaciji proučevanih parametrov poslovanja, te 'le' ohranja.

#### **4.4.2 Analiza razlik v relativnih spremembah izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednost, 2022/2019**

Iz naslednjih dveh tabel so razvidni še Kruskal-Wallisovi testi razlik v relativnih spremembah proučevanih kazalnikov med skupinami podjetij za pandemično obdobje 2019–2022.

Statistično značilne relativne spremembe smo potrdili za štiri kazalnike:

- prihodki od prodaje ( $\chi^2(2) = 6,529, p = 0,038$ ),
- bruto dodana vrednost ( $\chi^2(2) = 6,596, p = 0,037$ ),
- število zaposlenih ( $\chi^2(2) = 8,551, p = 0,014$ ),
- stroški dela ( $\chi^2(2) = 11,230, p = 0,004$ ).



Tabela 51: Relativne spremembe v vrednostih izbranih kazalnikov 2022/2019 po skupinah podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti I

	statistike	vodilno podjetje	ključni partner	generični dobavitelj	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
prihodki od prodaje	povprečje	58,772542853	34,878326646	21,12268686	35,00367360	n	87
	mediana	36,908204210	31,363218691	20,87098792	29,32233046	$\chi^2$	6,529
	st. odklon	64,270172839	39,404504001	27,34208613	43,45625260	df	2
	skupaj	940,36068564	1534,6463724	570,3125452	3045,319603	p	,038
	n	16	44	27	87		
bruto dodana vrednost	povprečje	58,205037477	20,720875229	8,662934970	23,87239487	n	87
	mediana	30,864921106	8,0311343351	6,532817751	16,71772331	$\chi^2$	6,596
	st. odklon	78,557289632	47,061682027	28,45192994	52,20655119	df	2
	skupaj	931,28059964	911,71851010	233,8992441	2076,898353	p	,037
	n	16	44	27	87		
sredstva	povprečje	41,681975287	29,978147791	20,78594062	29,27782188	n	87
	mediana	31,296734474	25,989017898	22,82820243	24,80389707	$\chi^2$	2,251
	st. odklon	41,866529776	33,472048717	25,76960899	33,43940299	df	2
	skupaj	666,91160460	1319,0385028	561,2203968	2547,170504	p	,324
	n	16	44	27	87		
število zaposlenih	povprečje	35,265513480	5,7243054768	-4,74537914	7,907958848	n	87
	mediana	8,3712693237	-1,0145587620	-3,31933156	0,976347011	$\chi^2$	8,551
	st. odklon	59,504998411	25,893829209	20,04418568	35,58439542	df	2
	skupaj	564,24821569	251,86944097	-128,125236	687,9924197	p	,014
	n	16	44	27	87		
neto dolg	povprečje	-37,715289471	3594,9239817	20,84506457	1817,655486	n	87
	mediana	-8,1041353070	-5,5724749535	-18,0318837	-9,004260198	$\chi^2$	,510
	st. odklon	260,50906429	9223,3720368	310,5587349	9223,372036	df	2
	skupaj	-603,44463154	158176,65519	562,8167436	158136,0273	p	,775
	n	16	44	27	87		
stroški blaga, materiala in storitev	povprečje	58,404199664	45,477527602	26,64517796	42,01032430	n	87
	mediana	29,479026035	42,995612886	27,18798355	33,33436094	$\chi^2$	5,917
	st. odklon	63,479959115	40,158909017	31,58525588	44,05798372	df	2
	skupaj	934,46719462	2001,0112144	719,4198050	3654,898214	p	,052
	n	16	44	27	87		
stroški dela	povprečje	57,153398509	21,127929465	13,12789231	25,27053293	n	87
	mediana	36,064993252	16,464213213	15,84934368	17,86794453	$\chi^2$	11,230
	st. odklon	61,416930002	27,910133317	23,11833487	38,12049070	df	2
	skupaj	914,45437614	929,62889648	354,4530924	2198,536365	p	,004
	n	16	44	27	87		
prosti denarni tok	povprečje	293,11578433	-948,91938200	-8,43769097	-428,6254932	n	87
	mediana	-60,420102545	-89,776157025	-47,7869925	-68,83396019	$\chi^2$	2,021
	st. odklon	1220,1348893	4489,1615734	551,3898070	3273,943991	df	2
	skupaj	4689,8525494	-41752,452808	-227,817656	-37290,41791	p	,364
	n	16	44	27	87		
EBITDA	povprečje	88,205003662	276,47570752	10,48473960	159,3022891	n	87
	mediana	26,355823063	22,256078206	10,98253992	20,88311210	$\chi^2$	3,127
	st. odklon	142,03866464	1031,3044806	80,54261081	743,0965510	df	2
	skupaj	1411,2800586	12164,931130	283,0879693	13859,29915	p	,209
	n	16	44	27	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019 in 2022; n=87.



Tabela 52: Relativne spremembe v vrednostih izbranih kazalnikov 2022/2019 po skupinah podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti II

	statistike	vodilno podjetje	ključni partner	generični dobavitelj	skupaj	stat.	Kruskal-Wallis test (sig.)
ROA	povprečje	36,11745221	48,95995914	139,4751723	74,68904703	n	,87
	mediana	14,90525186	-10,74450518	6,673306772	3,082614056	χ <sup>2</sup>	,846
	st. odklon	408,7669816	452,1876255	341,8801574	410,6703803	df	2
	skupaj	577,8792353	2154,238202	3765,829654	6497,947091	p	,655
	n	16	44	27	87		
ROE	povprečje	16,45219208	32,14259216	99,39087437	50,12715789	n	,87
	mediana	7,143152070	-11,27148894	-8,247422680	-7,76515151	χ <sup>2</sup>	,668
	st. odklon	384,7010170	445,6062390	341,7901551	401,9350029	df	2
	skupaj	263,2350733	1414,274055	2683,553608	4361,062736	p	,716
	n	16	44	27	87		
prihodki od prodaje / zaposleni	povprečje	20,22674570	28,95918560	48,00926881	33,26531443	n	,87
	mediana	25,50264151	24,24623318	24,90511218	24,29535919	χ <sup>2</sup>	,666
	st. odklon	15,90800079	30,17908326	121,4048355	71,16817536	df	2
	skupaj	323,6279312	1274,204166	1296,250257	2894,082355	p	,717
	n	16	44	27	87		
bruto dodana vrednost / zaposleni	povprečje	18,80024289	14,78053148	25,75522793	18,92572903	n	,87
	mediana	18,86576693	8,884849426	16,11400152	9,215657863	χ <sup>2</sup>	,316
	st. odklon	30,55271917	37,74415206	72,71936693	49,97291388	df	2
	skupaj	300,8038863	650,3433854	695,3911543	1646,538426	p	,854
	n	16	44	27	87		
sredstva / zaposleni	povprečje	9,933200537	25,42667607	41,05299791	27,42684942	n	,87
	mediana	7,575014962	19,14299510	29,31446627	22,74361791	χ <sup>2</sup>	4,919
	st. odklon	19,07442293	30,98871148	79,06592892	50,50592642	df	2
	skupaj	158,9312086	1118,773747	1108,430943	2386,135899	p	,085
	n	16	44	27	87		
neto dolg / sredstva	povprečje	-53,32650385	1764,294307	-0,309562812	882,3835320	n	,87
	mediana	-22,76672602	-20,23581160	-22,22658550	-21,5280391	χ <sup>2</sup>	1,095
	st. odklon	158,0730160	9223,372036	230,1106472	9223,372036	df	2
	skupaj	-853,2240617	77628,94954	-8,358195940	76767,36728	p	,578
	n	16	44	27	87		
neto dolg / EBITDA	povprečje	-4,725330010	9556,655163	96,07268315	4862,197521	n	,87
	mediana	-14,34338682	-24,50966765	-36,78070313	-27,8719028	χ <sup>2</sup>	,053
	st. odklon	209,9735751	9223,372036	563,9953282	9223,372036	df	2
	skupaj	-75,60528017	420492,8271	2593,962445	423011,1843	p	,974
	n	16	44	27	87		
EBITDA / prihodki od prodaje	povprečje	12,82792269	171,1540983	-11,50405555	85,34962746	n	,87
	mediana	-3,322476561	-6,207416168	-5,093167701	-4,31937172	χ <sup>2</sup>	,862
	st. odklon	51,85063565	828,4204185	70,17866123	593,9599929	df	2
	skupaj	205,2467630	7530,780325	-310,6094999	7425,417589	p	,650
	n	16	44	27	87		
finančni vzvod	povprečje	12,26284906	72,84016618	-10,78333337	35,74738960	n	,87
	mediana	-3,516679623	7,953049228	-6,740907475	-2,13264399	χ <sup>2</sup>	1,380
	st. odklon	105,2689920	252,2411173	274,6738229	240,9171573	df	2
	skupaj	196,2055849	3204,967312	-291,1500010	3110,022895	p	,502
	n	16	44	27	87		
obrat zalog	povprečje	-14,65705206	-3,158939631	3,139377663	-3,31888482	n	,87
	mediana	-12,86789560	-7,349414205	-5,382436260	-9,28270042	χ <sup>2</sup>	2,116
	st. odklon	21,94480315	36,31084046	45,30579954	37,42749149	df	2
	skupaj	-234,5128329	-138,9933437	84,76319690	-288,742979	p	,347
	n	16	44	27	87		
povprečna mesečna plača	povprečje	19,91024277	15,84365011	19,83334543	17,82971053	n	,87
	mediana	17,29608171	13,64445402	16,00673478	15,61266259	χ <sup>2</sup>	3,407
	st. odklon	12,54298312	12,38110416	10,65847584	11,93798313	df	2
	skupaj	318,5638844	697,1206052	535,5003268	1551,184816	p	,182
	n	16	44	27	87		

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019 in 2022; n=87.

Z Dunnovim post hoc testom razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin smo statistično značilne razlike za relativne spremembe kazalnika prihodka od prodaje potrdili le za par skupin vodilno podjetje – generični dobavitelj.

**Tabela 53: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: relativna sprememba v prihodkih od prodaje 2022/2019**

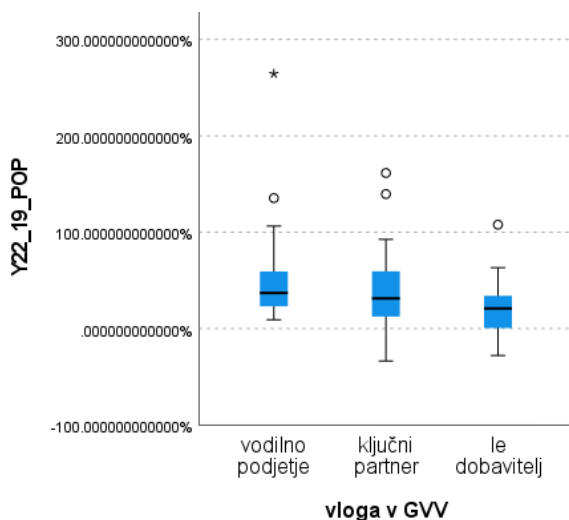
skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	10,944	6,175	1,772	,076	,229
le dobavitelj x vodilno podjetje	19,648	7,969	2,466	,014	<b>,041</b>
ključni partner x vodilno podjetje	8,705	7,374	1,180	,238	,713

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019 in 2022; n=87.

Vodilna podjetja so imela tudi najvišjo vrednost mediane relativnih sprememb tega kazalnika v obdobju 2019–2022, podjetja v vlogi ključnih partnerjev nekoliko nižjo in generični dobavitelji najnižjo.



Slika 22: Relativne spremembe v prihodkih od prodaje (Y22\_19\_POP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti (2022/2019)



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019 in 2022; n=87.

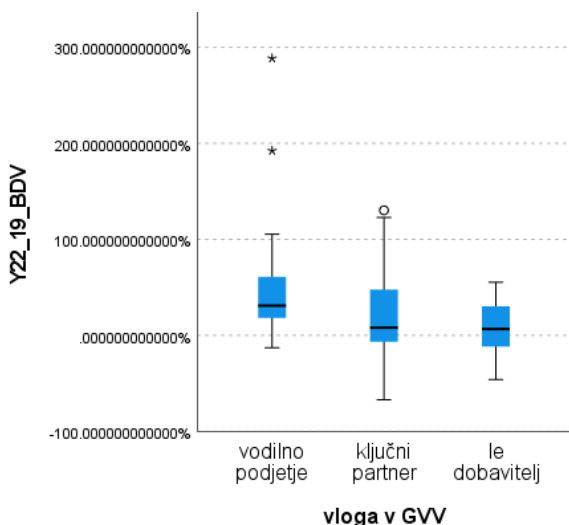
Podobno ugotavljamo za relativne spremembe v bruto dodani vrednosti in številu zaposlenih, saj smo statistično značilne razlike enako potrdili le med vodilnimi podjetji in generičnimi dobavitelji.

Tabela 54: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: relativna sprememba v bruto dodani vrednosti 2022/2019

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	4,449	6,175	,720	,471	1,000
le dobavitelj x vodilno podjetje	19,988	7,969	2,508	,012	<b>,036</b>
ključni partner x vodilno podjetje	15,540	7,374	2,107	,035	,105

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019 in 2022; n=87.

Slika 23: Relativne spremembe v bruto dodani vrednosti (Y22\_19\_BDV) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti (2022/2019)



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019 in 2022; n=87.

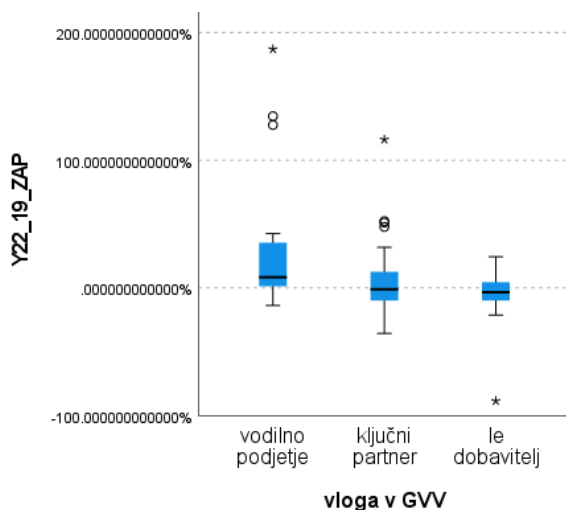
Tabela 55: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: relativna sprememba v številu zaposlenih 2022/2019

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	6,675	6,175	1,081	,280	,839
le dobavitelj x vodilno podjetje	23,130	7,969	2,902	,004	<b>,011</b>
ključni partner x vodilno podjetje	16,455	7,374	2,231	,026	,077

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019 in 2022; n=87.



Slika 24: Relativne spremembe v številu zaposlenih (Y22\_19\_ZAP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti (2022/2019)



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019 in 2022; n=87.

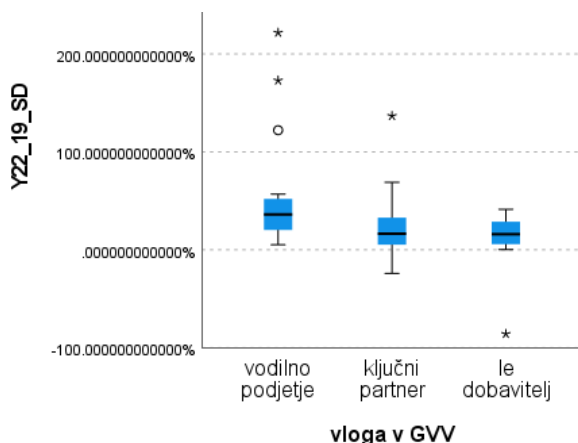
Nekoliko drugače smo pri relativnih spremembah v stroških dela med letoma 2019 in 2022 z Dunnovim post hoc testom razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin potrdili statistično značilne razlike tako med vodilnimi podjetji in generičnimi dobavitelji kot presenetljivo tudi med ključnimi partnerji in vodilnimi podjetji.

Tabela 56: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: relativna sprememba v stroških dela 2022/2019

skupina (a) x skupina (b)	test stat.	std. napaka	std. test stat.	p	popr. p
le dobavitelj x ključni partner	3,678	6,175	,596	,551	1,000
le dobavitelj x vodilno podjetje	25,331	7,969	3,179	,001	<b>,004</b>
ključni partner x vodilno podjetje	21,653	7,374	2,936	,003	<b>,010</b>

Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019 in 2022; n=87.

Slika 25: Relativne spremembe v stroških dela (Y22\_19\_SD) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti (2022/2019)



Vir: lastna anketa 2016 in podatki iz zaključnih računov podjetij za 2019 in 2022; n=87.

#### 4.4.3 Ključne ugotovitve analize razlik v relativnih spremembah vrednosti izbranih kazalnikov glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti – 2015, 2019 in 2022

Analiza relativnih sprememb izbranih kazalnikov med letoma 2015 in 2019 je pokazala, da so v 'normalnih' pogojih poslovanja razlike med njimi ostajale praktično nespremenjene.

Podobno kot v predhodnem poglavju, kjer smo v obeh navedenih letih potrdili (z izjemo enega kazalnika) praktično enak nabor kazalnikov s statistično značilnimi razlikami med skupinami podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti, lahko tudi z analizo relativnih sprememb potrdimo, da se relativen položaj proučevanih podjetij praktično ni spreminjal, so pa razlike med skupinami podjetij vztrajale.

Predvsem vodilna in deloma tudi podjetja v vlogi ključnih partnerjev so bila večja po merilih ustvarjene dodane vrednosti in EBITDA, produktivnejša po merilu bruto dodane vrednosti na zaposlenega, hkrati pa so izplačevala višje povprečne mesečne plače.



Analiza relativnih sprememb izbranih kazalnikov med letoma 2019 in 2022 pa je pokazala na dodatno diferenciacijo v poslovnih rezultatih (prihodki od prodaje, bruto dodana vrednost), številu zaposlenih in stroških dela. Za vse štiri navedene kazalnike oziroma njihove relativne spremembe velja, da so bile te večje v skupini vodilnih podjetij in prepričljivo manjše v skupini generičnih podjetij.

Potrdimo lahko, da je v času pandemije covid-19 (2019–2022) dejansko prišlo do nadaljnje diferenciacije med podjetji glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti oziroma do nadaljnjega relativnega poslabševanja položaja generičnih dobaviteljev. Natančneje kot iz relativne analize v tem poglavju je to razvidno iz analize razlik v absolutnih vrednostih kazalnikov za leto 2022, ki smo jo podali v predhodnem poglavju.



## 5 DISKUSIJA IN ZAKLJUČEK

Leta 2019 smo objavili monografijo o vplivih vključevanja slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti na njihovo rast in poslovno uspešnost (Bešter, 2019). V njej smo ugotavljali, ali v kazalnikih poslovne uspešnosti obstajajo statistično značilne razlike med različnimi kategorijami podjetij glede na njihovo vlogo (vodilno podjetje, ključni partner, generični dobavitelj), položaj v vertikali verige dodane vrednosti (dobavitelj materialov in surovin, enostavnih polizdelkov, zahtevnih in kompleksnih polizdelkov ali končnih izdelkov), stopnjo globaliziranosti (pol)izdelka, ekskluzivnost dobaviteljskega položaja, tehnološko raven (pol)izdelka in podobno.

Najpomembnejša ugotovitev omenjene monografije je bila, da položaj podjetja višje v verigi vrednosti (celo npr. prodajalec končnih izdelkov) sam po sebi podjetju ne zagotavlja tudi boljše poslovne uspešnosti. Nasprotno pa smo ugotovili, da so bila podjetja z vsebinsko zahtevnejšo vlogo v svojih verigah vrednosti (vodilna podjetja in ključni partnerji) v primerjavi s hitro nadomestljivimi (generičnimi dobavitelji):

- večja po merilu razpoložljivih sredstev,
- ustvarjala so večjo maso dodane vrednosti in EBITDA,
- bila so kapitalsko intenzivnejša (večje vrednosti sredstev na zaposlenega),
- produktivnejša (večja dodana vrednost na zaposlenega),
- imela so večje povprečne plače zaposlenih,
- hkrati pa so tudi uspešneje preživela gospodarsko krizo (2007), hitreje so okrevala po njej ali pa so imela celo pozitivne stopnje rasti tudi v času trajanja krize.

Tako smo ugotovili, da položaj višje v vertikali verige dodane vrednosti (npr. izdelava/prodaja končnega izdelka) vsaj za slovenska podjetja ni zadosten pogoj, da bi bila ta poslovno uspešnejša ali da bi lažje preživela gospodarsko krizo kot podjetja nižje v verigah vrednosti (dobavitelji surovin, materialov, polizdelkov ...). Ključen element poslovne uspešnosti je bila predvsem vsebinska vloga podjetja v njegovi verigi dodane vrednosti in s tem zmožnost izboriti si relativno večji delež dodane vrednosti, ki jo posamezna veriga ustvarja.

Če je bila takratna analiza predvsem posnetek stanja in relativnih razlik v kratkem dvoletnem proučevanem obdobju (2015–2017), pa se tokrat ukvarjamo z



dolgoročnimi učinki različnih dejavnikov oziroma lastnosti teh podjetij, ki opisujejo njihov položaj v verigah vrednosti.

Tako v tem besedilu analiziramo, ali so se razlike v vrednostih finančnih kazalnikov anketiranih podjetij, ki smo jih potrdili za leti 2015 in 2017, ohranile, povečale ali zmanjšale v obdobju do leta 2019 oziroma do leta 2022.

Analiza absolutnih in relativnih sprememb kazalnikov proučevanih podjetij v obdobju do leta 2020 nam tako omogoča vpogled v dinamiko sprememb v velikosti in poslovni uspešnosti teh podjetij v 'normalnih' pogojih poslovanja.

Nasprotno so obdobje 2020–2022 zaznamovale izjemne omejitve v pogojih poslovanja podjetij in življenja prebivalstva, začasne in trajnejše prekinitve v mednarodnih dobavnih verigah, prestrukturiranje teh verig, velika rast cen surovin, materialov, polizdelkov in energije, predvsem pa izjemna nepredvidljivost pogojev poslovanja (Bešter, 2021; Bešter, 2022; Bešter in Koren, 2022).

Naša primerjalna analiza kazalnikov za leto 2019 (zadnje polno poslovno leto pred pandemijo covid-19) in leto 2022 nam zato omogoča tudi proučevanje odpornosti različnih skupin podjetij (glede na parametre njihovega vključevanja v verige dodane vrednosti) na tako izjemno in trajno spremenjene pogoje poslovanja.

Proučevana podjetja smo razdelili na skupine po treh različnih kriterijih, ki vsak po svoje opisuje položaj oziroma vlogo podjetja v njegovi verigi dodane vrednosti:

- kategorija kupcev ključnega (pol)izdelka:
  - o potrošniki kot končni porabniki,
  - o podjetja kot končni uporabniki (stroji, oprema, prevozna sredstva),
  - o druga slovenska podjetja kot kupci polizdelkov, materialov in surovin,
  - o druga tuja podjetja kot kupci polizdelkov, materialov in surovin;
- položaj na vertikali verige dodane vrednosti – produkt podjetja so:
  - o končni izdelki,
  - o kompleksni sklopi končnega izdelka,
  - o zahtevni polizdelki,

- enostavni polizdelki, materiali in surovine;
- vloga podjetja v njegovi verigi dodane vrednosti:
  - vodilno podjetje, ki:
    - narekuje tempo razvoja,
    - usmerja tržne aktivnosti,
    - določa razmerja med partnerji v verigi vrednosti in
    - jih po lastni presoji lahko tudi zamenja;
  - ključni partner, ki pa nima dejanskega in/ali formalnega statusa vodilnega podjetja,
  - generični dobavitelj – le eden od dobaviteljev v njegovi verigi dodane vrednosti, ki ga lahko kadar koli izrine kateri od konkurentov.

V poglobljeni statistični analizi smo primerjali vrednosti dvajsetih izbranih finančnih kazalnikov med skupinami podjetij glede na vsakega od navedenih treh kriterijev, in sicer ločeno za leta 2015, 2019 in 2022.

Glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka (potrošniki, podjetja kot končni porabniki, slovenska in tuja podjetja kot kupci polizdelkov, materialov in surovin) smo statistično značilne razlike (Kruskal-Wallisov test) v letu 2015 potrdili za kazalnika prosti denarni tok in EBITDA v prihodkih od prodaje, leta 2019 niti za en kazalnik in leta 2022 zopet za EBITDA v prihodkih od prodaje. Dejansko pa z Dunnovim post hoc testom razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin nismo potrdili statistično značilnih razlik niti za en par skupin podjetij niti za eno od treh proučevanih let.

Podobno velja tudi za položaj na vertikali dodane vrednosti (končni izdelki, kompleksni sklopi, zahtevni polizdelki, enostavni polizdelki, materiali in surovine), saj statistično značilnih razlik med skupinami podjetij nismo potrdili niti za en kazalnik niti za eno proučevano leto – niti na ravni celotnega vzorca podjetij (Kruskal-Wallisov test).

Tako kategorija kupcev ključnega (pol)izdelka kot položaj na vertikali verige dodane vrednosti sta se tako v vseh treh proučevanih letih izkazala kot karakteristiki podjetij, ki nista povezani s stopnjami rasti obsega poslovanja ali z vrednostmi finančnih kazalnikov, s katerimi merimo poslovno uspešnost podjetij.



Nasprotno pa smo med skupinami podjetij, ki imajo različno vlogo v njihovih verigah vrednosti (vodilno podjetje, ključni partner, generični dobavitelj), potrdili statistično značilne razlike:

- leta 2015: bruto dodana vrednost, EBITDA, bruto dodana vrednost na zaposlenega, EBITDA v prihodkih od prodaje in povprečna mesečna plača,
- leta 2019: bruto dodana vrednost, EBITDA, bruto dodana vrednost na zaposlenega, povprečna mesečna plača,
- leta 2022: prihodki od prodaje, bruto dodana vrednost, sredstva, stroški materiala, blaga in storitev, stroški dela, EBITDA, ROA, ROE, bruto dodana vrednost na zaposlenega in povprečna mesečna plača.

Za leto 2015 smo identificirali pet kazalnikov s statistično značilnimi razlikami med skupinami podjetij glede na njihovo vlogo v verigah vrednosti. Leta 2019 se je s tega seznama umaknil kazalnik EBITDA v prihodkih od prodaje, nanj pa se je s statistično značilnimi razlikami uvrstil kazalnik sredstva. Leta 2022 se je tem petim kazalnikom pridružilo še pet drugih.

Razen za omenjeni kazalnik EBITDA v prihodkih od prodaje (največja vrednost mediane za ključne partnerje) smo za vse ostale kazalnike s statistično značilnimi razlikami med skupinami podjetij izračunali najvišje vrednosti mediane za vodilna podjetja, nižje za ključne partnerje in najnižje za generične dobavitelje.

To pomeni, da so imela vodilna podjetja največje vrednosti mediane v vseh treh proučevanih letih po merilu bruto dodane vrednosti in bruto dodane vrednosti na zaposlenega, EBITDA in EBITDA v prihodkih od prodaje ter po povprečni mesečni plači. V letu 2022 so vodilna podjetja statistično značilno izstopala s svojo velikostjo (prihodki od prodaje, obseg sredstev, bruto dodana vrednost, stroški blaga, materiala in storitev, stroški dela, EBITDA), hkrati pa je bilo njihovo poslovanje donosnejše (dobičkonosnost sredstev, dobičkonosnost kapitala), imela so višjo produktivnost (bruto dodana vrednost na zaposlenega) in tudi višje povprečne mesečne plače.

Kar pri osmih od desetih kazalnikov s statistično značilnimi razlikami med skupinami podjetij glede na njihovo vlogo v verigah vrednosti smo z Dunnovim post hoc testom za leto 2022 statistično značilne razlike potrdili le med vodilnimi podjetji in generičnimi dobavitelji.

Ugotavljamo, da je vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti pomembno povezana z njihovo izhodiščno (2015), srednjeročno (2019) in tudi dolgoročno (2022) poslovno uspešnostjo. Povezava je razen pri enem kazalniku, za katerega pa smo statistično značilne razlike potrdili le za leto 2015, prepričljivo enoznačna in kaže na to, da so vodilna podjetja po obsegu poslovanja večja, produktivnejša, imajo višje stopnje dobičkonosnosti poslovanja in tudi izplačujejo večje povprečne mesečne plače. Na drugi strani tega spektra so generični dobavitelji, ki so in ostajajo manjša podjetja, imajo nižjo produktivnost, nižje stopnje dobičkonosnosti in tudi najnižje povprečne mesečne plače.

Sklepamo lahko, da vodilna vloga, ki tem podjetjem daje moč, da določajo ali pomembno vplivajo na razmerja med partnerji v njihovih verigah vrednosti, te po lastni presoji tudi zamenjajo, narekujejo tempo razvoja in usmerjajo tržne aktivnosti, zagotavlja tudi stabilnejšo rast, višjo dobičkonosnost poslovanja in boljše nagrajevanje zaposlenih. Nasprotno, generični dobavitelji, ki jih v njihovih verigah vrednosti lahko kadarkoli nadomesti oziroma izrine eden od konkurentov, nimajo ustreznega vpliva ali pogajalske moči, da bi si izborili boljše pogoje poslovanja. To se odraža tudi na daljši rok v njihovi nezmožnosti, da izboljšajo svoj relativni položaj glede na druga proučevana podjetja.

Da bi ugotovili, kako je vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti vplivala na srednjeročno (2019) in dolgoročno (2022) spreminjanje razmerij med njimi, smo izračunali tudi povprečne letne vrednosti sprememb posameznih kazalnikov za obdobje 2019/2015 in 2022/2019.

Primerjava povprečnih letnih stopenj rasti za obdobje 2019/2015 je statistično značilne razlike med skupinami podjetij glede na njihovo vlogo v verigah vrednosti potrdila le za kazalnik relativnih sprememb v stroških blaga, materiala in storitev (med generičnimi dobavitelji in vodilnimi podjetji). Ugotavljamo, da so v 'normalnih' pogojih poslovanja v obdobju do pandemije covid-19 razlike med proučevanimi skupinami podjetij ostale praktično nespremenjene. To pomeni, da se relativen položaj posameznih skupin podjetij v obdobju štirih let ni relevantno spreminjal, razmerja med njimi so se 'le' ohranila.

Obdobje pandemije (2022/2019) pa je vendarle prineslo dodatno diferenciacijo proučevanih skupin podjetij, in sicer po kazalnikih (povprečne letne spremembe):

- prihodki od prodaje,



- bruto dodana vrednost,
- število zaposlenih in
- stroški dela.

Vodilna podjetja so v obdobju pandemije v povprečju rastla hitreje od ključnih partnerjev, ti pa hitreje od generičnih dobaviteljev. Dejansko so bile razlike statistično značilne (Dunnov post hoc test) le med vodilnimi podjetji in generičnimi dobavitelji. Povsem enako velja tudi za kazalnika povprečna letna stopnja rasti bruto dodane vrednosti in povprečna letna stopnja rasti števila zaposlenih.

Nekoliko drugače smo pri relativnih spremembah v stroških dela med letoma 2019 in 2022 z Dunnovim post hoc testom razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin potrdili statistično značilne razlike tako med vodilnimi podjetji in generičnimi dobavitelji kot presenetljivo tudi med vodilnimi podjetji in ključnimi partnerji.

Obdobje soočanja z izzivi pandemije covid-19 je tako predvsem pokazalo, da so vodilna podjetja najbolj odporna na nepričakovane, trajne in občutne pretrese v njihovih pogojih poslovanja in da so bili generični dobavitelji v tem obdobju v najslabšem položaju, ki se je glede na obdobje pred pandemijo (2019) celo (relativno v razmerju do vodilnih podjetij in ključnih partnerjev) poslabševal.

Povzamemo lahko, da je vloga podjetij v verigah vrednosti pomembna determinanta njihove poslovne uspešnosti in stopenj rasti obsega poslovanja. V 'normalnih' (izvenkriznih) pogojih poslovanja ta predvsem ohranja relativna razmerja med podjetji, ki v svojih verigah igrajo vlogo vodilnih podjetij, ključnih partnerjev ali pa generičnih dobaviteljev.

Nasprotno je pandemija covid-19 razkrila, da so generični dobavitelji zaradi svoje podrejene vloge, nezmožnosti izboriti si večji delež ustvarjene vrednosti v njihovih verigah ter izpostavljenosti tveganju hitre nadomestitve s konkurenčnimi dobavitelji tudi močnejše izpostavljeni negativnim učinkom izrednih in trajnih zaostritev pogojev poslovanja. Ti so se odrazili predvsem v relativno počasnejši rasti (ali negativnih stopnjah rasti) prihodkov od prodaje, bruto dodane vrednosti ter v krčenju števila zaposlenih in stroškov dela.

S stališča uvodoma zastavljenih raziskovalnih vprašanj pričujoče monografije lahko povzamemo, da:

- so se razlike v poslovni uspešnosti in stopnjah rasti med skupinami podjetij glede na vlogo v njihovih verigah vrednosti, ki smo jih identificirali v predhodni monografiji, v obdobju do leta 2019 oziroma 2022 ohranile,
- med skupinami podjetij glede na položaj v vertikali njihovih verig vrednosti, relativno tehnološko raven izdelkov oziroma storitev ter relativno tehnološko raven proizvodnih procesov tudi na daljši rok (2019 oziroma 2022) enako kot za leti 2015 in 2017 ni mogoče potrditi statistično značilnih razlik v poslovni uspešnosti in stopnjah rasti,
- so bile med skupinami podjetij statistično značilne razlike v uspešnosti soočanja z izzivi pandemije covid-19 le po kriteriju vloge v njihovih verigah vrednosti, ne pa tudi glede položaja v vertikali verige vrednosti (bodisi po kriteriju kategorije kupcev ključnega (pol)izdelka bodisi po kriteriju pozicije ključnih (pol)izdelkov v verigi vrednosti).

Menimo, da pričujoča monografija predstavlja relevanten znanstveni prispevek k razumevanju dveh fenomenov sodobne ekonomske znanosti hkrati – globalnih verig vrednosti in soočanja podjetij z edinstvenimi izzivi pandemije ter spremljajočih omejitvenih ukrepov države.

Odgovori na zastavljena raziskovalna vprašanja prinašajo nova, empirično podkrepljena spoznanja in ugotovitve, ki bistveno poglobljajo razumevanje pomena načina vključevanja slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti in odpirajo možnosti za oblikovanje kakovostnih gospodarskih politik države pri zagotavljanju ustreznih pogojev in učinkovitem usmerjanju slovenskih podjetij pri teh prizadevanjih.

Ugotovitev, da je modaliteta vključevanja slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti zelo pomemben dejavnik uspešnega soočanja z izzivi izrednih dogodkov, kot je bila pandemija covid-19, daje proučevanju tega fenomena dodatno težo in nakazuje na jasno potrebo po nadaljnjem raziskovalnem delu na tem področju.

Metodološko in vsebinsko monografija zato predstavlja izviren in poglobljen vpogled v problematiko, ki ima neposreden vpliv na konkurenčnost slovenskih



podjetij, narodno gospodarsko rast in blaginjo prebivalstva nasploh. Za razliko od večine relevantnih raziskav in literature, ki se s problematiko GVV ukvarja le na makroekonomski in sektorski ravni, ta temelji na individualnih podjetniških podatkih, kar omogoča vsebinsko poglobljeno razumevanje problematike in ji daje tako znanstvenoraziskovalno kot tudi uporabno vrednost.



## LITERATURA IN VIRI

Antras, P., Helpman, E. (2004). Global Sourcing. *Journal of Political Economy*, 112(3): 552–580.

Antras, P., Yeaple, S. R. (2013). Multinational Firms and the Structure of International Trade. In Gopinath, G., Helpman, E., Rogoff, K. (ur.), *Handbook of International Economics*. New York : Elsevier.

Apedo-Amah, M. C., Avdiu, B., Cirera, X., Cruz, M., Davies, E., Grover, A., Iacovone, L., Kilinc, U., Medvedev, D., Maduko, F. O., Poupakis, S., Torres, J., Tran, T. T. (2020). Unmasking the Impact of COVID-19 on Businesses: Firm Level Evidence from across the World. Pridobljeno 22. junija 2024 iz <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/34626/Unmasking-the-Impact-of-COVID-19-on-Businesses-Firm-Level-Evidence-from-Across-the-World.pdf>

Baldwin, R. (2011). Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why It Matters. NBER Working Paper 17716. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.

Baldwin, R. (2012). Global Supply Chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going. CTEI Working Papers CTEI-2012-13. The Graduate Institute Geneva, Centre for Trade and Economic Integration.

Baldwin, R., Lopez-Gonzalez, J. (2013). Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses. (No. w18957). National Bureau of Economic Research.

Bartik, A. W., Bertrand, M., Cullen, Z., Glaeser, E. L., Luca, M., Stanton, C. (2020). The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117 (30).

Belitski, M., Guenther, C., Kritikos, A. S., Thurik, R. (2022). Economic effects of the COVID-19 pandemic on entrepreneurship and small businesses. *Small Business Economics* 58 (2022). Pridobljeno 22. junija 2024 iz <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-021-00544-y>



Bešter, J. (2019). Vpliv vključevanja slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti na njihovo rast in uspešnost. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.

Bešter, J. (2021). Pandemija COVID-19 in slovenska podjetja. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.

Bešter, J. (2022). Pričakovani in dejanski učinki pandemije COVID-19. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.

Bešter, J., Koren, M. (2022). Dve leti pandemije COVID-19 v Sloveniji. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.

Bonadio, B., Huo, Z., Levchenko, A. A., Pandalai-Nayar, N. (2020). Global supply chains in the pandemic. National Bureau of Economic Research Working Paper 27224.

Chawla, I., Kumar, N. (2023). FDI, international trade and global value chains (GVCs): India's GVC participation, position and value capture. Elsevier: Asia and Global Economy 3(2).

Cheng, K., Rehman, S., Seneviratne, D., Zhang, S. (2015). Reaping the Benefits from Global Value Chains. IMF Working Paper WP/15/204.

Dai, R., Feng, H., Hu, J., Jin, Q., Li, H., Wang, R., Wang, R., Xu, L., Zhang, X. (2021). The impact of COVID-19 on small and medium-sized enterprises (SMEs): Evidence from two-wave phone surveys in China. China Economic Review, 67 (2021). Pridobljeno 18. junija 2024 iz <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1043951X21000250>

Dun&Bradstreet (2024). GVIN. Dostopno prek <https://www.gvin.com/IskalnikCE/Pages/SearchResult.aspx?Mode=GvinSI&App=GvinIskalnikSI&Kontekst=5&Lang=sl-SI>

Faezeh, R., Ignatenko, A. (2019). Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate? IMF Working Paper WP/19/18. Pridobljeno 8. avgusta 2024 iz <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/001/2019/018/001.2019.issue-018-en.xml>

Fernández-Cerezo, A., González, B., Izquierdo, M., Moral-Benito, E. (2021). Firm-level Heterogeneity in the Impact of the COVID-19 Pandemic. Banco De España. Documentos de Trabajo, 2120. Pridobljeno 23. junija 2024 iz <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosTrabajo/21/Files/dt2120e.pdf>

Cirera, X., Cruz, M., Davies, E., Grover, A., Iacovone, L., Cordova, L. J. E., Medvedev, D., Maduko, F. O., Nayyar, G., Ortega, S. R., Torres, J. (2021). Policies to Support Businesses through the COVID-19 Shock : A Firm-Level Perspective. World Bank Policy Research Working Paper 9506.

Connell Garcia, W., Ho, V. (2021). What Types of Firms Become Illiquid as a Result of COVID-19? A Firm-Level Perspective Using French Data. European Economy - Discussion Papers 2015 - 136, Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission. Pridobljeno 6. junija 2024 iz <https://ideas.repec.org/p/euf/disap/136.html>

Hurley, J., Karmakar, S., Markoska, E., Walczak, E., Walker, D. (2021). Impacts of the Covid-19 crisis: evidence from 2 million UK SMEs. Bank of England: Staff Working Paper, 924. Pridobljeno 20. junija 2024 iz <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/working-paper/2021/impacts-of-the-covid-19-crisis-evidence-from-2-million-uk-smes.pdf>

IBM (2020). COVID-19 and the future of business: Executive epiphanies reveal post-pandemic opportunities. IBM Institute for Business Value. Pridobljeno 19. junija 2024 iz <https://www.ibm.com/downloads/cas/1APBEJWB>

IMF (2017). IMF World Economic Outlook (WEO) Update, July 2017: A Firming Recovery. Pridobljeno 29. julija 2024 iz <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/07/07/world-economic-outlook-update-july-2017>

IMF (2019). World Economic Outlook: Still Sluggish Global Growth. Pridobljeno 29. julija 2024 iz <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/07/18/WEOupdateJuly2019>

IMF (2021). World Economic Outlook Update: Fault Lines Widen in the Global Recovery. Pridobljeno 10. marca 2022 iz <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/07/27/world-economic-outlook-update-july-2021>



IMF (2022). World Economic Outlook Report October 2022: Countering the Cost-of-living Crisis. Pridobljeno 10. marca 2022 iz <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2022/10/11/world-economic-outlook-october-2022>

IMF (2023). World Economic Outlook Update: Near-term Resilience, Persistent Challenges. Pridobljeno 29. julija 2024 iz <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/07/10/world-economic-outlook-update-july-2023>

IMF (2024). World Economic Outlook Update: The Global Economy in a Sticky Spot. Pridobljeno 29. julija 2024 iz <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2024/07/16/world-economic-outlook-update-july-2024>

Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., Wei, S. (2010). Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains. NBER Working Paper No. 16426. Cambridge, MA: NBER.

Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71: 1695–1725.

Melitz, M. J., Helpman, E., Yeaple, S. R. (2004). Export Versus FDI with Heterogeneous Firms. *American Economic Review* 94: 300–316.

OECD (2022). OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19): First lesson from government evaluations of COVID-19 responses. Pridobljeno 22. junija 2024 iz <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/first-lessons-from-government-evaluations-of-covid-19-responses-a-synthesis-483507d6/>

Reuters (2023). Explainer: What happened to shut down Toyota's production in Japan? Pridobljeno 9. avgusta 2024 iz <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/what-happened-shut-down-toyotas-production-japan-2023-08-30/>

Sonobe, T., Takeda, A., Yoshida, S., Truong, H. T. (2021). The Impacts of the COVID-19 Pandemic on Micro, Small, and Medium Enterprises in Asia and Their Digitalization Responses. ABDI Working Paper Series (1241). Pridobljeno 22. junija 2024 iz <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/692466/adbi-wp1241.pdf>

Statistični urad republike Slovenije (2010). Klasifikacije: Standardna klasifikacija dejavnosti 2008. Ljubljana.

Tressel, M. T., Ding, X. (2021). Global Corporate Stress Tests – Impact of the COVID-19 Pandemic and Policy Responses. IMF Working Papers, 212(2021).

Wharton School (2020). Business Impacts of COVID-19 (and How They'll Affect the Future). Wharton Online. Pridobljeno 19. junija 2024 iz <https://online.wharton.upenn.edu/blog/how-coronavirus-will-affect-the-future>





## SEZNAM SLIK

Slika 1: Bruto dodana vrednost (Y15_BDV) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2015.....	46
Slika 2: EBITDA (Y15_EBITDA) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2015.....	47
Slika 3: Bruto dodana vrednost na zaposlenega (Y15_BDVnaZAP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2015.....	47
Slika 4: Povprečna mesečna plača (Y15_PMP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2015.....	48
Slika 5: EBITDA v prihodkih od prodaje (Y15_EBITDAvPOP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2015.....	49
Slika 6: Bruto dodana vrednost (Y19_BDV) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2019.....	55
Slika 7: Sredstva (Y19_SRD) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2019.....	56
Slika 8: EBITDA (Y19_EBITDA) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2019.....	56
Slika 9: Bruto dodana vrednost na zaposlenega (Y19_BDVnaZAP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2019.....	57
Slika 10: Povprečna mesečna plača (Y19_PMP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2019.....	58
Slika 11: Prihodki od prodaje (Y22_POP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022.....	64
Slika 12: Bruto dodana vrednost (Y22_BDV) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022.....	65
Slika 13: Sredstva (Y22_SRD) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022.....	65
Slika 14: Stroški blaga, materiala in storitev (Y22_SBMS) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022.....	66
Slika 15: Stroški dela (Y22_SD) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022.....	66
Slika 16: EBITDA (Y22_EBITDA) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022.....	67
Slika 17: ROA (Y22_ROA) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022.....	67



Slika 18: ROE (Y22_ROE) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022 .....	68
Slika 19: Bruto dodana vrednost na zaposlenega (Y22_BDVnaZAP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022 .....	68
Slika 20: Povprečna mesečna plača (Y22_PMP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti – leto 2022 .....	69
Slika 21: Relativne spremembe v stroških blaga, materiala in storitev (Y19_15_SBMS) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti (2019/2015).....	81
Slika 22: Relativne spremembe v prihodkih od prodaje (Y22_19_POP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti (2022/2019) .....	86
Slika 23: Relativne spremembe v bruto dodani vrednosti (Y22_19_BDV) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti (2022/2019) .....	87
Slika 24: Relativne spremembe v številu zaposlenih (Y22_19_ZAP) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti (2022/2019) .....	88
Slika 25: Relativne spremembe v stroških dela (Y22_19_SD) in vloga podjetij v njihovih verigah vrednosti (2022/2019).....	89



## SEZNAM TABEL

Tabela 1: Ocene in napovedi realnih stopenj rasti BDP – večja gospodarska območja in države (2015–2025).....	9
Tabela 2: Sektorska sestava anketiranih podjetij – raven dvomestne šifre standardne klasifikacija dejavnosti (2008).....	19
Tabela 3: Izbrani finančni kazalniki vzorca podjetij za leto 2015 .....	20
Tabela 4: Izbrani finančni kazalniki vzorca podjetij za leto 2019 .....	20
Tabela 5: Izbrani finančni kazalniki vzorca podjetij za leto 2022 .....	21
Tabela 6: Povprečne letne stopnje rasti izbranih finančnih kazalnikov vzorca podjetij po obdobjih (v %).....	22
Tabela 7: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka I (2015) .....	25
Tabela 8: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka II (2015) .....	26
Tabela 9: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka: prosti denarni tok (2015) .....	27
Tabela 10: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka: EBITDA v prihodkih od prodaje (2015).....	28
Tabela 11: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka I (2019) .....	29
Tabela 12: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka II (2019) .....	30
Tabela 13: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka I (2022) .....	32
Tabela 14: Izbrani kazalniki glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka II (2022) .....	33
Tabela 15: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na kategorijo kupcev ključnega (pol)izdelka: EBITDA v prihodkih od prodaje (2022).....	34
Tabela 16: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti I (2015) .....	36
Tabela 17: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti II (2015) .....	37



Tabela 18: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti I (2019).....	38
Tabela 19: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti II (2019) .....	39
Tabela 20: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti I (2022).....	40
Tabela 21: Izbrani kazalniki glede na pozicijo ključnega (pol)izdelka v verigi vrednosti II (2022) .....	41
Tabela 22: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti I (2015) .....	44
Tabela 23: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti II (2015) .....	45
Tabela 24: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost (2015).....	50
Tabela 25: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: EBITDA (2015) .....	50
Tabela 26: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost na zaposlenega (2015) .....	51
Tabela 27: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: EBITDA v prihodkih od prodaje (2015) .....	51
Tabela 28: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: povprečna mesečna plača (2015) .....	52
Tabela 29: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti I (2019) .....	53
Tabela 30: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti II (2019) .....	54
Tabela 31: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost (2019).....	59

Tabela 32: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: sredstva (2019).....	59
Tabela 33: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: EBITDA (2019).....	60
Tabela 34: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost na zaposlenega (2019).....	60
Tabela 35: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: povprečna mesečna plača (2019).....	61
Tabela 36: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti I (2022).....	62
Tabela 37: Izbrani kazalniki glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti II (2022).....	63
Tabela 38: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: prihodki od prodaje (2022).....	70
Tabela 39: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost (2022).....	70
Tabela 40: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: sredstva (2022).....	71
Tabela 41: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: stroški blaga, materiala in storitev (2022)	71
Tabela 42: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: stroški dela (2022).....	72
Tabela 43: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: EBITDA (2022).....	72



Tabela 44: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: ROA (2022).....	73
Tabela 45: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: ROE (2022).....	73
Tabela 46: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: bruto dodana vrednost na zaposlenega (2022) .....	74
Tabela 47: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: povprečna mesečna plača (2022) .....	74
Tabela 48: Relativne spremembe v vrednostih izbranih kazalnikov 2019/2015 po skupinah podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti I .....	79
Tabela 49: Relativne spremembe v vrednostih izbranih kazalnikov 2019/2015 po skupinah podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti II.....	80
Tabela 50: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: relativna sprememba v stroških blaga, materiala in storitev, 2019/2015.....	81
Tabela 51: Relativne spremembe v vrednostih izbranih kazalnikov 2022/2019 po skupinah podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti I .....	83
Tabela 52: Relativne spremembe v vrednostih izbranih kazalnikov 2022/2019 po skupinah podjetij glede na njihovo vlogo v njihovih verigah vrednosti II.....	84
Tabela 53: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: relativna sprememba v prihodkih od prodaje 2022/2019 .....	85
Tabela 54: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v	

njihovih verigah vrednosti: relativna sprememba v bruto dodani vrednosti 2022/2019 .....	86
Tabela 55: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: relativna sprememba v številu zaposlenih 2022/2019 .....	87
Tabela 56: Rezultati Dunnovega post hoc testa razlik v povprečnih vrednostih rangov po parih skupin proučevanih podjetij glede na vlogo podjetij v njihovih verigah vrednosti: relativna sprememba v stroških dela 2022/2019 .....	88





# STVARNO KAZALO

## A

Analiza relativnih sprememb, 89, 90  
anketirana podjetja, 6  
anketni vprašalnik, 113  
anketno pričakovanje, 14

## B

bruto dodana vrednost, 20, 21, 22, 25, 26,  
29, 30, 32, 33, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 43,  
44, 45, 50, 51, 52, 53, 54, 59, 60, 61, 62,  
63, 69, 70, 74, 75, 76, 79, 80, 82, 83, 84,  
90, 94, 96

## C

covid-19, 7, 8, 10, 11, 13, 15, 18, 19, 22, 42,  
77, 78, 92, 95, 96, 99, 101, 102

## D

Dunnov post hoc test, 27, 28, 34, 50, 51,  
52, 59, 60, 61, 70, 71, 72, 73, 74, 81, 85,  
86, 87, 88

## E

EBITDA, 14, 20, 21, 22, 24, 25, 26, 28, 29,  
30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40,  
41, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52,  
53, 54, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 67,  
69, 72, 75, 76, 79, 80, 83, 84, 89, 93, 94

## G

generični dobavitelj, 6, 42, 44, 45, 53, 54,  
62, 63, 79, 80, 83, 84, 85, 91, 93, 94  
globalne verige vrednosti, 5, 17, 91, 100  
gospodarska kriza, 118

gospodarske politike, 2

## I

IBM, 101  
IMF, 7, 8, 9, 101, 102, 103  
Indija, 7, 9

## K

Kitajska, 7, 8, 9  
ključni partner, 6, 42, 44, 45, 50, 51, 52, 53,  
54, 59, 60, 61, 62, 63, 70, 71, 72, 73, 74,  
79, 80, 81, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 91, 93,  
94  
konkurenčnost, 97  
Kruskal-Wallis, 25, 26, 29, 30, 32, 33, 36,  
37, 38, 39, 40, 41, 44, 45, 53, 54, 62, 63,  
79, 80, 83, 84

## N

načrt ukrepov za primer epidemije, 13  
neto dolg, 20, 21, 22, 25, 26, 29, 30, 32, 33,  
36, 37, 38, 39, 40, 41, 44, 45, 53, 54, 62,  
63, 79, 80, 83, 84

## O

OECD, 10, 102  
okolje, 2, 116  
omejitve, 12

## P

pandemija, 7, 8, 10, 11, 12, 14, 78, 96  
plača, 26, 30, 33, 37, 39, 41, 45, 54, 63, 80,  
84  
poslovni modeli, 117, 119



povprečna mesečna plača, 43, 52, 60, 61,  
69, 74, 75, 94  
prihodki od prodaje, 20, 21, 22, 25, 26, 29,  
30, 32, 33, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 44, 45,  
53, 54, 61, 62, 63, 69, 70, 75, 76, 79, 80,  
82, 83, 84, 85, 90, 94, 95  
prosti denarni tok, 20, 21, 22, 24, 25, 27,  
29, 32, 36, 38, 40, 44, 53, 62, 79, 83, 93

## R

ROA, 26, 30, 33, 37, 39, 41, 45, 54, 61, 63,  
67, 69, 73, 75, 76, 80, 84, 94  
ROE, 26, 30, 33, 37, 39, 41, 45, 54, 61, 63,  
68, 69, 73, 75, 76, 80, 84, 94

## S

sektorji, 11  
SKD, 19  
slovenska podjetja, 13, 25, 26, 27, 28, 29,  
30, 32, 33, 34, 91, 92, 100  
socialne pravice delavcev, 2  
sredstva, 14, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 28, 29,  
30, 32, 33, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 44, 45,  
52, 53, 54, 59, 61, 62, 63, 69, 71, 75, 79,  
80, 83, 84, 92, 94, 113  
stroški blaga, materiala in storitev, 20, 21,  
22, 25, 29, 32, 36, 38, 40, 44, 53, 61, 62,  
71, 75, 76, 79, 81, 83, 94

stroški dela, 20, 21, 22, 25, 29, 32, 36, 38,  
40, 44, 53, 61, 62, 69, 72, 75, 76, 79, 82,  
83, 94, 96  
stroški in koristi, 2

## Š

šok, 14  
število zaposlenih, 20, 21, 22, 25, 28, 29,  
32, 36, 38, 40, 44, 53, 62, 79, 82, 83, 96

## T

tveganja, 7

## V

vloga, 6, 116  
vodilna vloga, 6, 95  
vodilno podjetje, 6, 42, 44, 45, 50, 51, 52,  
53, 54, 59, 60, 61, 62, 63, 70, 71, 72, 73,  
74, 79, 80, 81, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 91,  
93, 94  
vprašalnik, 17

## Z

zaščita okolja, 2



# PRILOGA: ANKETNI VPRAŠALNIK

*Ime podjetja*

MATIČNA ŠTEVILKA:

SKD oznaka:

---

## Terminološko pojasnilo:

**GVV - globalna veriga vrednosti** je skupina podjetij iz različnih držav, ki skupaj v dobaviteljskih in tudi razvojnih ter trženjskih oblikah sodelovanja ustvarjajo končni izdelek oz. novo vrednost.

---

1. **Prosimo, poimenujte vaš ključni (pol)izdelek**, s katerim ste v letu 2015 ustvarili **največji delež svojih prihodkov** (v nadaljevanju ankete '**vaš izdelek**' ali '**vaš (pol)izdelek**):

---

2. Ali je **vaš (pol)izdelek** (v največji meri) namenjen neposredno končnim uporabnikom?
  - a) **da, končnim potrošnikom** (bodisi neposredno ali posredno prek trgovcev)
  - b) **da, za poslovne namene** (npr. stroji, oprema, prevozna sredstva ...)
  - c) **ne**, smo dobavitelj polizdelkov, materialov, surovin **pretežno** za:
    - i. proizvajalca končnega izdelka, ki je **drugo podjetje v Sloveniji**
    - ii. proizvajalca končnega izdelka, ki je **podjetje v drugi državi**
3. Ali je **končni izdelek** (bodisi, da ste vi njegov proizvajalec, ali pa le dobavitelj polizdelkov, materialov, surovin zanj) **izdelan v različnih državah**?
  - a) **da**, vendar so **le surovine** uvožene iz drugih držav
  - b) **da**, različni **sestavni deli** – polizdelki so izdelani v različnih državah – v celotni GVV sodelujejo **podjetja iz \_\_ držav**
  - c) **ne**, celoten proces od pridobivanja surovin, materialov, izdelave polizdelkov in končnega izdelka poteka izključno v Sloveniji



4. Ocenite, kje na naslednji lestvici se nahaja **vaš (pol)izdelek – vi proizvajate**:
- končni izdelek
  - kompleksne sklope končnega izdelka
  - zahtevne polizdelke
  - enostavne polizdelke
  - materiale, surovine
  - izvajamo le storitve** (obdelave, predelave, plemenitenja ...) – ne kupujemo in ne prodajamo (pol)izdelkov
5. Kolikšen **delež končne cene izdelka** predstavlja cena vašega (pol)izdelka (če ste vi proizvajalec/prodajalec končnega izdelka, navedite 100%): \_ \_ \_ % ?
6. Ali ste **edini** proizvajalec konkretnega (pol)izdelka **za vašega največjega kupca** tega (pol)izdelka:
- da**
  - ne, naš kupec ima še** \_ \_ **(navedite število)** nam konkurenčnih dobaviteljev enakega (pol)izdelka
7. Ocenite **relativno tehnološko raven vašega (pol)izdelka** glede na tehnološko raven končnega izdelka:

<b>Naš (pol) izdelek je:</b>	obkrožite
na <b>nižji</b> tehnološki ravni kot končni izdelek	1
na <b>enaki</b> tehnološki ravni kot končni izdelek (tudi, če vi proizvajate končni izdelek)	2
na <b>višji</b> tehnološki ravni kot končni izdelek kot celota	3

8. Ocenite **relativno tehnološko raven vaših proizvodnih procesov** glede na tehnološko raven teh procesov pri drugih podjetjih, ki so-proizvajajo konkretni končni izdelek v vaši GVV:

	obkrožite
imamo <b>nižjo</b> tehnološko raven kot druga podjetja v naši GVV	1
imamo približno <b>enako</b> tehnološko raven kot druga podjetja v naši GVV	2
imamo <b>višjo</b> tehnološko raven kot druga podjetja v naši GVV	3

9. Ali z vašim (pol)izdelkom ustvarjate enake stopnje dobička kot prodajalec končnega izdelka v vaši GVV?

obkrožite:	<b>Naš poslovni rezultat</b> za izbrani (pol)izdelek je relativno:
a)	<b>večji</b>
b)	približno <b>enak</b> (obkrožite tudi, če ste vi proizvajalec končnega izdelka)
c)	<b>manjši</b>
d)	<b>ustvarjamo izgubo</b> s konkretnim (pol)izdelkom

10. Kakšna je donosnost izbranega (pol)izdelka v primerjavi s celotnim poslovanjem vašega podjetja:

- a) slabša
- b) enaka
- c) boljša

11. Ne glede na to, ali proizvajate končni izdelek ali polizdelke, surovine, materiale – kakšna je vaša vloga v GVV:

- a) **smo vodilno podjetje**, ki narekuje tempo razvoja in usmerja tržne dejavnosti ter določa razmerja med drugimi partnerji v GVV in jih po presoji tudi zamenja
- b) nismo vodilno podjetje v GVV, vendar **smo ključni partner**
- c) **smo le eden od dobaviteljev** in nas lahko kadarkoli izrine kateri od naših konkurentov



12. Prosimo, odgovorite z **da** ali **ne** na naslednja vprašanja:

a) ali ste <b>razvojni dobavitelj</b> prodajalca končnih izdelkov v vaši GVV (če ste vi proizvajalec končnega izdelka, odgovorite z 'ne')	da	ne
b) ali je konkretni končni <b>izdelek globalen</b> (se prodaja v različnih državah)	da	ne
c) razpolagate s <b>ključnimi intelektualnimi pravicami</b> , ki vam zagotavljajo boljši položaj v vaši GVV, kot bi ga imeli sicer	da	ne
d) imate <b>dostop do ključnih surovin</b> , vhodnih materialov, katerih dostopnost je sicer omejena in vam to zagotavlja boljši položaj v vaši GVV	da	ne
e) razpolagate s <b>specifičnimi znanji in kadri</b> , ki vam zagotavljajo boljši položaj v vaši GVV	da	ne
f) imate <b>nižje stroške dela</b> od drugih članov vaše GVV	da	ne
g) imate <b>ugodno geografsko lego</b> glede na potrebe vaše GVV	da	ne

13. Kaj menite, da so **glavni razlogi, da vaša pozicija v GVV ni donosnejša, kot dejansko je** (ocenite pomen naštetih dejavnikov od 1 (nepomembno) do 5 (zagotovo))?

	(nepomembno ... zagotovo)
a) niste <b>proizvajalec/prodajalec končnega izdelka</b> , ampak sestavnih delov in materialov	1 2 3 4 5
b) nimate dovolj <b>trženjskih znanj</b> , da bi lahko tržili končni izdelek	1 2 3 4 5
c) nimate dovolj <b>finančnih sredstev</b> , da bi lahko vlagali v trg in tržili končni izdelek	1 2 3 4 5
d) nimate dovolj <b>znanj in izkušenj</b> , da bi organizirali celotno GVV	1 2 3 4 5
e) <b>Slovenija je investitorjem neprijazno okolje</b> , ki vam otežuje prevzem večjih tveganj, izvedbo večjih naložb in pritegnitev tujega kapitala	1 2 3 4 5
f) objektivni – vezani na <b>slovensko okolje</b> (majhnost trga, stroški dela, davčno okolje, infrastruktura, omejenost finančnih virov, slaba poslovna etika ...)	1 2 3 4 5
g) <b>'navajenost'</b> na obstoječo vlogo v GVV in tudi siceršnjem poslovanju	1 2 3 4 5

14. Ali poznate koncept '**razvoja oz. inoviranja poslovnih modelov**' ?
- ne**, ne poznamo
  - poznamo**, vendar nimamo izkušenj na tem področju
  - poznamo in delamo na njihovem razvoju**
15. Kakšne so **prevladujoče** značilnosti **sodelovanja s poslovnimi partnerji** v vaši GVV:
- imamo **klasična poslovna razmerja** dobavitelj / kupec
  - imamo **usklajen razvoj** in sodelujemo pri **definiranju tehničnih karakteristik** končnega izdelka
  - mi **smo vodja GVV** in odločamo o razvoju in drugih vidikih poslovanja
  - naših **(pol)izdelkov ne prodajamo**, ampak prihodke ustvarjamo na druge načine – delamo na **inovativnih poslovnih modelih**
16. Kaj ste v zadnjih letih **že storili, da bi izboljšali svojo pozicijo v vaši GVV?**
- |  |       |
|--|-------|
| a) <b>zniževanje stroškov</b> in zagotavljanje konkurenčne cene za našega kupca              | da ne |
| b) del proizvodnje smo <b>preselili v države z nižjimi stroški dela</b>                      | da ne |
| c) <b>izboljševanje kakovosti</b> in drugih <b>relevantnih lastnosti</b> našega (pol)izdelka | da ne |
| d) prevzem večjega dela razvoja, <b>večja vlaganja v razvoj</b>                              | da ne |
| e) večja <b>zanesljivost in pravočasnost dobav</b>   | da ne |
| f) izpolnjevanje <b>standardov</b> , ki jih zahteva ali pričakuje vodilno podjetje v GVV     | da ne |
17. Kaj menite, da **bi lahko še spremenili, da bi izboljšali svojo pozicijo v vaši GVV?**
- |  |       |
|--|-------|
| a) <b>ni rešitve</b> , ker <b>smo pač eden od mnogih možnih dobaviteljev</b> dokaj <b>generičnih polizdelkov</b> , materialov ali surovin              | da ne |
| b) <b>selitev</b> dejavnosti našega podjetja <b>v drugo državo</b>   | da ne |
| c) <b>inovativno preoblikovanje poslovnih modelov</b> , ki bi povsem spremenilo način našega poslovanja in odnose s poslovnimi partnerji oziroma kupci | da ne |
18. Kakšen je **obseg vašega poslovanja** glede na **predkrizno** obdobje:
- manjši
  - enak
  - večji



19. Koliko je vaše podjetje **prizadela** zadnja **gospodarska kriza**?
- zelo**, podjetje je **še vedno na robu obstoja**
  - zelo**, vendar smo **prebrodili najhujše**
  - zmerno**, smo se **uspešno prilagodili**
  - ni nas prizadela**
  - za nas se je izkazala kot **odlična poslovna priložnost**
20. Kakšna je **donosnost vašega poslovanja** (lastniškega kapitala) glede na **predkrizno** obdobje (leto 2008):
- slabša
  - enaka
  - boljša
21. Ali je vaše podjetje v tujem (so)lastništvu:
- da**, \_ \_ \_ % našega podjetja je v tuji lasti
  - ne**
22. Vpišite osnovne podatke za **celotno podjetje** in **ločeno** še za vaš **izbrani (pol)izdelek** (**OKVIRNE VREDNOSTI**):

Leto 2015	podjetje (v celoti)	vaš ključni (pol)izdelek
prihodki	_ . _ . _ . 000 €	_ . _ . _ . 000 €
izvoz	_ . _ . _ . 000 €	_ . _ . _ . 000 €
uvoz	_ . _ . _ . 000 €	_ . _ . _ . 000 €
število zaposlenih (upoštevaje obračunske ure)	_ _ _	_ _ _

23. Ali želite prejeti **empirični povzetek rezultatov te ankete**?
- da** – prosimo, vpišite vaš email:  
\_\_\_\_\_ @ \_\_\_\_\_ . \_\_\_\_\_
  - ne**

24. Želite, da vas kontaktiramo v zvezi z možnostjo **svetovanja na področju razvoja inovativnih poslovnih modelov in vključevanja v globalne verige vrednosti**?

a) **da** – prosimo navedite **kontaktno osebo** in **kontaktne podatke**:

\_\_\_\_\_

b) ne

25. Vaše morebitne **pripombe, predlogi in vprašanja**:

.....

.....

.....

.....









