

IZVAŽANJE IN USPEŠNOST SLOVENSКИH PODJETIJ IZVOZNIKI ZARADI USPEŠNOSTI ALI USPEŠNI ZARADI IZVOZA?

Povzetek. V prispevku analiziramo smer in intenzivnost vzročno-posledične povezanosti med izvažanjem ter rastjo in uspešnostjo slovenskih podjetij. Na osnovi individualnih podjetniških podatkov celotne populacije slovenskih podjetij v obdobju 1994–2004 z izračunom premije (povprečna razlika v odstotkih), ki jo imajo izvozniki glede na neizvoznike, ocenimo velikost in značilnost razlik med novimi izvozniki in neizvozniki v obdobju pred začetkom izvoza in po njem. Nadalje z metodo paritve (»matching«) ocenimo učinke, ki jih lahko pripišemo izključno izvažanju. Analiza slovenskih izvoznikov potrjuje obstoj učinka samoizbire (izvoz je posledica uspešnosti), medtem ko učinka učenja z izvažanjem (izvoz povečuje uspešnost) niti ne potrjuje niti ne ovrže. Ostaja pa dejstvo, da izvoz povečuje prodajne možnosti najproduktivnejšim podjetjem. Izvažanja se lotevajo nadpovprečno uspešna podjetja, po začetku izvažanja pa se njihova rast in uspešnost glede na neizvoznike še povečata. Povečanje je največje v letu vstopa na tuje trge, potem pa se sčasoma zmanjšuje, pri čemer ostane na višji ravni kot pred začetkom izvažanja. To velja tako za rast prodaje in produktivnosti kot za rast zaposlenosti in plač na zaposlenega. Relativno gledano so največje razlike med izvozniki in neizvozniki, tako pred začetkom izvažanja kot po njem, pri mikro in malih podjetjih.

Ključni pojmi: uspešnost podjetij, izvoz, metoda premij, metoda paritve (matching), Slovenija, učinki izhodne internacionalizacije.

Uvod

V analizi odnosa oziroma vzročno-posledične povezanosti med izvažanjem in uspešnostjo podjetij se zastavljata dve vprašanji. Prvič, ali so izvozna podjetja bolj produktivna in na splošno uspešnejša od podjetij, ki prodajajo samo na domačem trgu; ali drži, da začnejo izvažati samo uspešnejša podjetja in da gre v tem smislu za neke vrste samoizbiro (»self-selection«) izvoznih podjetij. Drugič, ali velja tudi obratna povezava, namreč: ali tudi izvažanje kot tako povečuje uspešnost podjetij,

* Anže Burger; mladi raziskovalec na Fakulteti za družbene vede, Univerza v Ljubljani.

** Dr. Andreja Jaklič, docentka na Fakulteti za družbene vede, Univerza v Ljubljani.

*** Dr. Matija Rojec, izredni profesor na Fakulteti za družbene vede, Univerza v Ljubljani.

in torej lahko govorimo o procesu učenja z izvažanjem (»learning-by-exporting«). Odgovori na ta vprašanja niso pomembni le za podjetja, temveč tudi za ekonomsko politiko. Če namreč velja, da izvoz povečuje rast in uspešnost podjetij zaradi učenja z izvažanjem, je to pomemben dodaten argument za ukrepe ekonomske politike v smeri pospeševanja izvoza in še posebej v smeri spodbujanja podjetij, ki delujejo le na domačem trgu, za vstopanje na tuje trge. To še toliko bolj velja za podjetja iz majhnega gospodarstva, kot je slovensko, kjer podjetja v primerjavi s tistimi iz večjih držav v povprečju precej večji del svoje prodaje realizirajo na tujih trgih.

V prispevku analiziramo, kakšni sta smer in intenzivnost vzročno-posledične povezanosti med izvažanjem in uspešnostjo slovenskih podjetij. V analizi poskušamo odgovoriti na vprašanja: (i) ali so izvozniki na splošno uspešnejši od neizvoznikov, že preden začnejo izvažati, ali torej izvažajo predvsem uspešnejša podjetja in gre med novimi izvozniki za neke vrste samoizbiro boljših podjetij; (ii) ali izvoz pospešuje rast in učinkovitost podjetij, in torej lahko govorimo o učenju z izvozom; (iii) ali sta navzoča oba pravkar omenjena procesa in kateri vidik je močnejši.

Analiza je sestavljena iz treh delov. V prvem delu pregledamo obstoječo literaturo o odnosu med izvažanjem ter rastjo in uspešnostjo podjetij. V drugem delu analiziramo osnovne značilnosti in dinamiko nastajanja slovenskih izvoznikov. V tretjem delu z izračunom premije, ki jo dosegajo izvozniki glede na neizvoznike v času pred začetkom izvažanja in po njem, preverimo, če so izvozniki statistično značilno uspešnejši od neizvoznikov že pred začetkom izvažanja in kakšne so razlike v uspešnosti po začetku izvažanja. Nadalje z metodo paritve (»matchinga«) ocenimo, ali lahko razlik med novimi izvozniki in neizvozniki pripišemo izključno izvažanju, ne pa morda nekim drugim značilnostim podjetij. Z veriženjem obeh metod analiziramo učinke izvažanja na produktivnost, prodajo, zaposlenost, plače in dodano vrednost na zaposlenega v slovenskih podjetjih ter ugotovimo, v kolikšni meri je izvozna aktivnost posledica uspešnosti ter koliko k uspešnosti prispeva izvoz.

Pregled obstoječe literature in postavitve hipotez

Empirične študije o povezanosti izvoza in uspešnosti podjetij nedvoumno potrjujejo, da so izvozna podjetja bolj produktivna in nasploh uspešnejša od podjetij, ki prodajajo samo na domačem trgu. Tako Bernard in Jensen (1997a, 1997b, 1999a, 1999b), ki sta z različnimi bazami podatkov in metodami analize ter za različna časovna razdobja analizirala ameriška podjetja, ugotavljata, da izvažati začnejo zlasti boljša podjetja. Prednosti izvoznikov pred neizvozniki v uspešnosti so precejšnje, saj proizvajajo več, so bolj produktivni od neizvoznikov in plačujejo višje plače vsem vrstam delavcev. Ameriški izvozniki izkazujejo tudi višje stopnje preživetja in hitrejšo rast zaposlenosti kot neizvozniki (Bernard, Jensen in Schott, 2005). Podobne so ugotovitve drugih avtorjev za podjetja iz drugih držav, Bernarda in Wagnerja (1997) za Nemčijo, Awa, Chena in Robertsa (1997, 1998) za Tajvan in Južno Korejo, Cleridesa, Lacha in Tybouta (1996) za Kolumbijo, Mehiko in Maroko, Hahna (2004) za Južno Korejo, Van Biesebroeckea (2003) za devet afriških držav, Hallward-Drie-meierjeve, Iarossija in Sokoloffa (2002) za pet vzhodnoazijskih držav, Criscuola, Haskela in Slaughtera (2005) za Veliko Britanijo, Heada in Riesa (2003) za Japon-

sko. Za slovenske predelovalne dejavnosti Burger in Ferjančič (2005) pokažeta, da izvozna podjetja dosegajo značilno višje stopnje rasti opredmetenih osnovnih sredstev kot neizvozniki. Literatura torej kaže, da so izvozniki bolj produktivni, večji, bolj kapitalno in tehnološko intenzivni, bolj inovativni, hitreje povečujejo zaposlenost, prodajo in produktivnost, imajo višjo stopnjo preživetja, plačujejo višje plače in več investirajo v opredmetena osnovna sredstva itd.

Razlike v uspešnosti podjetij glede na različne načine poslovanja na tujih trgih potrjujejo tudi Helpman, Melitz in Yeaple (2003). Z modelom splošnega ravnotežja, ki razlaga odločitev heterogenih podjetij, da servisirajo tuje trge ali z izvozom ali pa s prodajo lokalne podružnice (neposredne tuje investicije – NTI), na primeru ZDA ugotavljajo, da se najmanj produktivna podjetja držijo prodaje doma, le bolj produktivna podjetja se odločijo za nastop na tujem trgu in najbolj produktivna med njimi nadalje izberejo servisiranje tujih trgov z NTI. Podobno Head in Ries (2003) trdita, da morajo biti investitorji v tujini bolj produktivni od izvoznikov, kadar proizvodnja v tujini ne ponuja nikakršnih stroškovnih prednosti, medtem ko nizko stroškovna proizvodnja v tujini lahko obrne prejšnjo napoved. Njuna analiza velikih japonskih podjetij kaže, da so podjetja, ki investirajo v tujini in izvažajo, bolj produktivna od podjetij, ki samo izvažajo.

Če obstaja splošno strinjanje okrog samoizbire boljših podjetij za izvažanje, pa to ne velja za proces učenja z izvažanjem. Literatura si namreč ni enotna glede tega, ali samo dejstvo, da podjetje izvažajo, prispeva k njegovi hitrejši rasti in večji uspešnosti. Od kje sploh teza, da izvažanje povečuje rast in uspešnost podjetij? Svobodna trgovina prisili podjetja, da proizvajajo bližje meji proizvodnih možnosti in da se ta meja hitreje širi navzven. Še posebej naj bi izvozniki dosegali višjo raven produktivnosti (Van Biesebroeck, 2003). Izvozniki s svojimi mednarodnimi kontakti pridobijo znanje o novih proizvodnih metodah, inputih itd., to pa rezultira v njihovi višji produktivnosti v primerjavi z bolj izoliranimi podjetji, ki so usmerjena le na domači trg (Aw, Chen in Roberts, 1998). Bolj splošno rečeno, večja konkurenca na izvoznih trgih spodbuja izvoznike h krepitvi rasti in uspešnosti. Kaj torej konkretno pravi empirične študije?

Bernard in Jensen (1999a, 1999b) sta za ameriška podjetja precej skeptična glede učinkov učenja z izvažanjem. Ko podjetja enkrat postanejo izvozniki, sta rast zaposlenosti in verjetnost preživetja sicer višji, vendar pa rast produktivnosti in plač nista višji, še posebej ne na daljši rok.¹ Razlog za relativno šibko dolgoročno uspešnost izvoznikov vidita v tem, da je za izvozne trge značilna precejšna dinami-

¹ Vendar pa Bernard in Jensen (1999b) ugotavljata, da znotraj posameznih industrij izvozniki rastejo hitreje od neizvoznikov. Izvažanje je povezano z realokacijo resursov iz manj v bolj učinkovita podjetja. V agregatu so učinki te realokacije precej veliki, saj nanje odpade kar 40 % rasti skupne faktor-ske produktivnosti v predelovalni dejavnosti. Celoten prispevek izvoznikov k rasti produktivnosti v predelovalni dejavnosti tako daleč presega njihove deleže v zaposlenosti in outputu. Torej, tudi če na ravni posameznega podjetja izvažanje ne prispeva k njegovi večji rasti in uspešnosti, pa dejstvo, da na nivoju predelovalne dejavnosti prihaja do realokacije resursov od manj uspešnih neizvoznikov k bolj uspešnim izvoznikom, prispeva k rasti skupne faktor-ske produktivnosti predelovalne dejavnosti. S tem, da analiziramo učinke izvažanja na ravni posameznih podjetij, torej verjetno izgubimo največji del pozitivnega učinka izvažanja na celotno gospodarstvo.

ka ter temu primeren velik delež vsakoletnih vstopov in izstopov podjetij. Ti rezultati za ameriška podjetja so podobni ugotovitvam Cleridesa, Lacha in Tybouta (1996), ki z drugačno ekonometrično strategijo za podjetja v Maroku, Mehiki in Kolumbiji ugotavljajo, da izvažanje ne prispeva k hitrejši rasti podjetij. Do podobnih ugotovitev o gibanju uspešnosti podjetij, potem ko so začela izvažati, sta prišla Bernard in Wagner (1997) za nemška podjetja ter Aw, Chen in Roberts (1998) za korejska podjetja. Nasprotno pa Hahnova (2004) analiza korejskih podjetij potrjuje pozitiven učinek izvažanja na rast skupne factorske produktivnosti izvoznikov. Hahn pravi, da pozitivno in robustno presečno (»cross-section«) korelacijo med izvažanjem in skupno factorsko produktivnostjo lahko razložimo tako s samoizbiro kot z učenjem z izvažanjem, pri čemer sta oba učinka bolj poudarjena okrog časa vstopa in izstopa z izvoznega trga. Hahnova ugotovitev ni osamljena. Tudi Aw, Chen in Roberts (1998) ugotavljajo, da na Tajvanu v več panogah vstopu na izvozni trg sledi izboljšanje produktivnosti podjetij, kar potrjuje učenje z izvozom, Van Biesebroeckova (2003) analiza devetih afriških držav pa tudi kaže, da izvozniki povečajo svojo produktivnost, potem ko vstopijo na izvozni trg. Criscuolo, Haskel in Slaughter (2005) analizirajo, ali so tista britanska podjetja, ki izvažajo in so del multinacionalnih podjetij, bolj inovativna od tistih, ki se udeležujejo le na domačem trgu. Ugotavljajo, da globalno dejavna podjetja več inovirajo. To pa ni le zato, ker angažirajo več raziskovalcev, temveč tudi zato, ker se več naučijo iz več virov, kot so dobavitelji in kupci, univerze itd., in imajo nasploh širši krog informacij. To nedvomno govori in prid učinka učenja z izvažanjem.

De Loecker (2005) in Kostevc (2005) analizirata produktivnost novih izvoznikov v slovenskem predelovalnem sektorju z uporabo metode paritve. De Loecker ugotavlja, da novi izvozniki postanejo v povprečju za 10 % bolj produktivni, vendar ne najde dokazov o značilnem povečanju rasti skupne factorske produktivnosti novih izvoznikov glede na kontrolno skupino v obdobjih po začetku izvažanja. Kostevc na nekoliko daljšem časovnem intervalu pride do manj spodbudnih rezultatov za hipotezo učenja z izvozom, saj ugotovi, da je rast skupne factorske produktivnosti novih izvoznikov značilno večja od neizvoznikov samo v prvem letu izvažanja, v kasnejših letih pa izgine.

Dinamika nastajanja in lastnosti slovenskih izvoznikov

Delež izvoznikov v slovenskem podjetniškem sektorju je velik in se postopoma povečuje. Od leta 1999 naprej raste tudi sposobnost nastajanja novih izvoznikov, število novih izvoznikov pa je stalno precej večje od števila podjetij, ki preneha izvažati. Med velikimi podjetji so neizvozniki izjema, tudi pretežni del srednjih in majhnih podjetij izvažata. Celo med mikro podjetji, ki so po številu najpogostejši slovenski izvozniki, jih več kot tretjina izvažata. Kljub stalnemu povečevanju vrednosti izvoza in števila izvoznikov se delež izvoza v celotni prodaji izvoznikov od leta 1998 v povprečju postopoma zmanjšuje. To je posledica vse večjega deleža mikro podjetij in nestalnih izvoznikov med izvozniki. Izvozniki zagotovijo večino zaposlenosti in dodane vrednosti v slovenskem gospodarstvu.

Vrsta in stalnost (stabilnost) izvoznikov

Med slovenskimi podjetji je vse več izvoznikov, saj se je njihov delež v vseh podjetjih v razdobju 1994–2004 povečal z 19,8 % na 23,5 %. Leta 2004 je kar 9.869 podjetij del prodaje ustvarilo na tujih trgih. Večina slovenskih izvoznikov je nestalnih; leta 2004 so predstavljali 32,1 % vseh podjetij. Delež stalnih izvoznikov v celotnem številu podjetij se ne spreminja, saj je v razdobju 1994–2004 s 7,9 % narasel le na 8,0 % vseh podjetij. Tako med stalnimi kot med nestalnimi izvozniki prevladujejo tisti z naraščajočim izvozom; leta 2004 je bilo takih med stalnimi izvozniki 78,1 %, med nestalnimi pa 89,8 % (Tabela 1).

TABELA 1: Tip izvoznikov, 1994–2004 (v %)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Delež izvoznikov med vsemi podjetji ^a	19,9	22,4	21,8	21,7	22,3	22,1	22,8	24,1	24,6	23,8	23,5
Rast števila izvoznikov		12,8	3,4	2,0	6,7	-1,7	3,6	4,1	4,5	1,2	3,5
Delež stalnih ^b izvoznikov med vsemi podjetji	7,9	7,8	7,3	7,2	8,2	7,5	7,7	8,0	8,2	8,1	8,0
Stalni z naraščajočim izvozom*	77,1	77,9	81,9	83,7	72,4	81,9	82,2	82,4	82,5	82,8	78,1
Stalni s padajočim izvozom**	22,9	22,1	18,1	16,3	27,6	18,1	17,8	17,6	17,5	17,2	21,9
Delež nestalnih ^b izvoznikov med vsemi podjetji	37,3	37,3	37,4	37,7	37,2	37,9	37,9	38,1	37,1	35,0	32,1
Nestalni z naraščajočim izvozom	84,7	84,8	85,4	86,1	86,6	87,4	88,1	88,9	89,1	89,5	89,8
Nestalni s padajočim izvozom	15,3	15,2	14,6	13,9	13,4	12,6	11,9	11,1	10,9	10,5	10,2

Vir: Lastni izračuni.

Opombe:

a Delež izvoznikov je izračunan v vsakem posameznem letu.

b Delež nestalnih in stalnih izvoznikov je izračunan v celotnem proučevanem obdobju.

* Povprečje verižnih stopenj rasti izvoza je pozitivno.

** Povprečje verižnih stopenj rasti izvoza je negativno.

TABELA 2: Novonastali izvozniki, 1995–2004

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Število izvoznikov (v tekočem letu)	7513	7793	7952	7970	8174	8474	8831	9185	9341	9869
Število novonastalih izvoznikov skupaj	2303	1767	1734	1589	1758	1800	1766	1912	1640	1880
Število podjetij, ki preneha z izvozom	1401	1670	1665	1643	1604	1592	1483	1696	1572	1527
Delež novonastalih izvoznikov v celotnem podjetniškem sektorju (v %)	6,8	5,3	4,8	4,3	4,6	4,8	4,7	5,1	4,3	4,7
Delež novonastalih izvoznikov glede na neizvoznike (v %)	8,5	6,8	6,2	5,5	5,9	6,1	6,1	6,7	5,7	6,2
Stalni novi izvozniki (v %)	65,7	64,8	60,8	58,6	58,6	60,3	59,4	62,4	65,2	62,7
Izvozniki, ki enkrat prekinajo izvoz (v %)	26,1	27,0	30,9	31,7	32,1	31,6	31,5	29,0	26,2	27,6
Izvozniki, ki dvakrat ali večkrat prekinajo izvoz (v %)	8,3	8,2	8,2	9,7	9,3	8,1	9,0	8,6	8,6	9,7

Vir: Lastni izračuni.

Eden ključnih kazalcev izvozne dinamike podjetniškega sektorja je nastajanje novih izvoznikov. V tem pogledu lahko proučevano obdobje razdelimo na dve podobdobji. Po upadanju v obdobju 1995–1998 smo od leta 1999 naprej priča trendu naraščanja števila in deleža novih izvoznikov v celotnem podjetniškem sektorju, pa tudi sposobnosti nastajanja novih izvoznikov: (i) letno število novih izvoznikov se je od 1.589 v letu 1998 povečalo na 1.880 v letu 2004, (ii) delež novonastalih

izvoznikov v celotnem podjetniškem sektorju se je povečal s 4,3 % v letu 1998 na 4,7 % v letu 2004, (iii) sposobnost nastajanja novih izvoznikov, merjena z deležem novonastalih izvoznikov glede na potencialne nove izvoznike (to je neizvoznike), pa se je povečala s 5,5 % v letu 1998 na 6,2 % v letu 2004. Ob tem je pomembno še dvoje: prvič, da je v preučevanem obdobju število novih izvoznikov praviloma bistveno večje, kot je število podjetij, ki preneha izvažati²; drugič, ko podjetja enkrat začnejo izvažati, v večini primerov ostanejo izvozniki. Delež novih izvoznikov, ki po vstopu med izvoznike nadaljuje z izvozom, se namreč giblje med 58 in 66 % in je v zadnjih letih precej konstanten.³ Stalnost izvoznikov med novimi izvozniki je večja kot sicer za izvoznike na splošno.

Gibanje izvozne intenzivnosti izvoznikov

Največji del izvoznikov še vedno večino svoje prodaje ustvari na domačem trgu. Leta 2004 je kar 38 % izvoznikov manj kot desetino svoje prodaje realiziralo z izvozom, 42 % pa je bilo takih, ki jim je izvoz predstavljal več kot polovico prodaje.⁴ Izvozniki so leta 2004 v povprečju z izvozom uresničili 31 % svoje skupne prodaje, kar je za tri odstotne točke manj kot leta 1994. Svojo izvozno usmerjenost so po pričakovanju povečali izvozniki z naraščajočim izvozom, tako stalni kot nestalni, obratno velja za izvoznike s padajočim izvozom (glej Tabela 5).

TABELA 3: Delež izvoza v prodaji po tipu izvoznikov, 1994–2004 (v %)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Izvozniki	36,3	36,5	36,4	36,9	36,6	34,9	35,2	34,8	32,9	32,2	31,1
Stalni izvozniki z naraščajočim izvozom	37,2	38,7	41,6	43,6	44,5	43,9	45,1	46,0	46,3	45,9	45,6
Stalni izvozniki s padajočim izvozom	49,5	46,6	49,3	51,4	48,6	46,0	45,2	46,1	44,7	41,0	40,5
Nestalni izvozniki z naraščajočim izvozom	6,6	11,5	12,1	12,7	12,7	12,6	13,4	13,8	13,2	13,2	13,8
Nestalni izvozniki s padajočim izvozom	40,6	28,5	23,4	19,8	16,3	12,8	11,4	8,5	6,4	4,4	0,05

Vir: Lastni izračuni.

Gibanje zaposlenosti izvoznikov

Za zaposlovanje so najpomembnejša podjetja, ki uspejo zagotoviti rastoč izvoz. Kar 71 % zaposlenih v podjetniškem sektorju je leta 2004 opravljalo delo v izvoznih podjetjih. Skupno število zaposlenih v skupini novih izvoznikov se je povečalo s 50.200 v letu 1994 na 109.600 v letu 2004. Število zaposlenih se je v obdobju 1994–2004 v rastočih stalnih izvoznikih zmanjšalo za skoraj 6.900, kljub temu da se je število teh podjetij povečalo za okrog 450. Zaposlenost v padajočih stalnih izvoznikih izkazuje še izrazitejši negativni trend. Kljub dvestotim novim podjetjem v sku-

² Stopnja vstopov novonastalih izvoznikov je tudi višja od stopnje rasti števila podjetij, ki poslujejo samo na domačem trgu.

³ Ti deleži so v Sloveniji podobni izračunom za ameriška podjetja, kjer je v predelovalni dejavnosti delež izvoznikov, ki izstopi s tujih trgov, 17-odstoten, delež podjetij, ki prestopi iz izključno domače prodaje v izvoz, pa 10-odstoten (Bernard in Jensen, 1999a:17).

⁴ Pri tem je izvozna usmerjenost med podjetji predelovalne dejavnosti po pričakovanju bistveno višja kakor med podjetji iz storitvenih dejavnosti. V predelovalni dejavnosti kar dobri dve tretjini izvoznikov (71 %) več kot polovico prodaje realizira z izvozom. V storitvah je takih izvoznikov le 11 %.

pini stalnih izvoznikov se je skupno število zaposlenih v teh podjetjih zmanjšalo za 65 %. Obratno sliko lahko opazimo pri nestalnih izvoznikih, saj se je zaposlenost pri rastočih nestalnih izvoznikih skoraj podvojila, pri usihajočih nestalnih izvoznikih pa strmoglavila na četrtno začetne v letu 1994. Iz teh trendov je mogoče sklepati, da na agregatni ravni naraščajoči izvoz pozitivno vpliva na rast zaposlenosti ali pa vsaj omili njeno zmanjševanje. Seveda pa gornji trendi tudi očitno nakazujejo, da so slovenski izvozniki pod močnimi pritiski racionalizacije in ohranjanja stroškovne konkurenčnosti. To je skladno z ugotovitvami, da v strukturi slovenskega izvoza prevladujejo izdelki, za katere je pomembna cenovna konkurenčnost (stroški dela), ta pa v primerjavi z drugimi državami Srednje in Vzhodne Evrope upada (glej npr. Strojanc Kastelec, 2001; Rojec in drugi, 2004).

TABELA 6: Povprečno število zaposlenih in sprememba agregatne zaposlenosti po tipu izvoznikov, 1994–2002

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
SPREMEMBA AGREGATNE ZAPOSLENOSTI											
Novi izvozniki	13413	3411	3495	5953	5199	8594	4807	2040	5586	6900	
Stalni izvozniki z naraščajočim izvozom	3004	370	-2276	-1063	-1598	-1459	2206	-779	-1259	-4019	
Stalni izvozniki s padajočim izvozom	-9963	-18862	-7538	-7124	-2137	-3173	-2469	-4151	-3586	-1683	
Nestalni izvozniki z rastočim izvozom	18225	9772	11124	7126	8376	10701	7318	181	2789	4398	
Nestalni izvozniki s padajočim izvozom	-3438	-5129	-8062	-2061	-2557	-460	-3025	-2273	-1909	-929	
Izvozniki skupaj	1312	-16843	-11198	-7356	2814	4633	6804	370	2244	-369	
Neizvozniki	7978	-545	4459	5984	1573	563	-2034	-8290	-3390	3783	
Skupaj	9290	-17388	-6739	-1372	4387	5196	4770	-7920	-1146	3414	

Vir: Lastni izračuni.

Uspešnost izvoznikov v primerjavi z neizvozniki in pomen izvažanja za uspešnost

Uspešnost izvoznikov lahko ocenjujemo s primerjavo z drugimi (neizvozniki) podjetji. Skladno s predvidevanji teorije in drugimi empiričnimi študijami tudi analize na slovenskih podjetjih kažejo, da so izvozniki bolj uspešni kakor neizvozniki; v povprečju so večji, bolj kapitalsko in tehnološko intenzivni ter posledično bolj produktivni (merjeno z dodano vrednostjo na zaposlenega), imajo večji dobiček, hitreje uvajajo novo informacijsko tehnologijo itd. (za slovenska podjetja glej Damijan in drugi, 2005; Jaklič, Svetličič, 2003, Jaklič, 2004; Stare in drugi, 2005). Med izvozniki je tudi več inovativnih podjetij kakor med podjetji, ki poslujejo le na domačem trgu. Po anketnih podatkih SURS-a o inovacijski dejavnosti slovenskih podjetij v letih 1999–2000 je med izvozniki 25 % inovativnih podjetij, medtem ko jih je med podjetji, ki poslujejo le na domačem trgu, samo 10 % (Jaklič, 2004).

Seveda pa razlike med izvozniki in neizvozniki, ki jih kažejo deskriptivne statistike, še ne pojasnijo vzrokov za razlike. Točneje, ne povedo nam, ali so (in če so – v kolikšni meri) razlike med izvozniki in neizvozniki prav posledica dejstva, da izvozniki izvažajo, ne pa morda nekih drugih značilnosti podjetij. V nadaljevanju bomo poskušali odgovoriti na vprašanja: (i) ali so izvozniki statistično značilno uspešnejši od neizvoznikov in kakšne so razlike v uspešnosti pred in po začetku izvažanja ter (ii) ali je večja uspešnost izvoznikov posledica dejstva, da izvažajo. Pri tem bomo uporabili veriženje dveh različnih ekonometričnih metod, metodo izračuna izvozne

premije in metodo paritve (»matching«). Z obema metodama, ki jih podrobneje opišemo v nadaljevanju, analiziramo učinke izvažanja na produktivnost, prodajo, zaposlenost in plače ter dodano vrednost na zaposlenega novih izvoznikov.

Premije izvoznikov in njihovo gibanje po začetku izvažanja

Ena od metod ocenjevanja uspešnosti izvoznikov je izračun premije v različnih pokazateljih uspešnosti poslovanja, ki jo imajo izvozniki glede na neizvoznike (natančneje o metodi v Bernard in Jensen, 1999a: 4–6). Izvozna premija pokaže povprečno razliko v odstotkih v posamezni spremenljivki med izvozniki in neizvozniki v isti panogi. Premija v izbrani spremenljivki (X) je izračunana na naslednji način:

$$\ln X_{i,t} = \alpha + \beta \text{Izvoz}_{i,t} + \gamma \text{Panoga}_i + (\lambda \ln L_{i,t}) + \varepsilon_{i,t},$$

kjer je *Izvoz* slamnata spremenljivka za trenutni status izvoznika, *Panoga* slamnata spremenljivka za označbo trimestrne SKD dejavnosti, *lnL* pa logaritem števila zaposlenih. Kot spremenljivke X v našem primeru nastopajo zaposlenost, prodaja, produktivnost (skupna factorska produktivnost in dodana vrednost na zaposlenega) in plače na zaposlenega. Vsebinsko pomemben je parameter β oziroma izraz $100 \cdot e^{\beta} - 100$, ki nam pove, za koliko odstotkov povprečno je obravnavana spremenljivka pri izvoznikih različna od tiste pri neizvoznikih.⁵

TABELA 7: Premije izvoznikov glede na neizvoznike po velikostnih skupinah podjetij, 1994, 1999 in 2004 (v %)

	Mikro	Mala	Srednja	Velika	Vsa podjetja
1994					
Zaposleni	54,4	13,3	23,4	7,0	211,1
Prodaja	435,6	109,2	40,9	138,7	377,9
Dodana vrednost na zaposlenega	182,3	50,7	12,9	64,7	161,6
Plača na zaposlenega	30,6	42,9	13,2	57,9	42,4
1999					
Zaposleni	58,1	7,9	20,6	28,6	180,4
Prodaja	330,3	88,9	60,6	109,8	283,4
Dodana vrednost na zaposlenega	119,8	34,0	19,1	25,5	104,9
Plača na zaposlenega	31,3	22,4	17,6	19,7	39,0
2004					
Zaposleni	74,5	12,7	12,0	20,1	201,6
Prodaja	312,1	107,4	64,9	51,5	313,1
Dodana vrednost na zaposlenega	89,4	38,5	29,7	9,1	93,0
Plača na zaposlenega	25,3	19,5	17,4	9,7	52,2

Vir. Lastni izračuni.

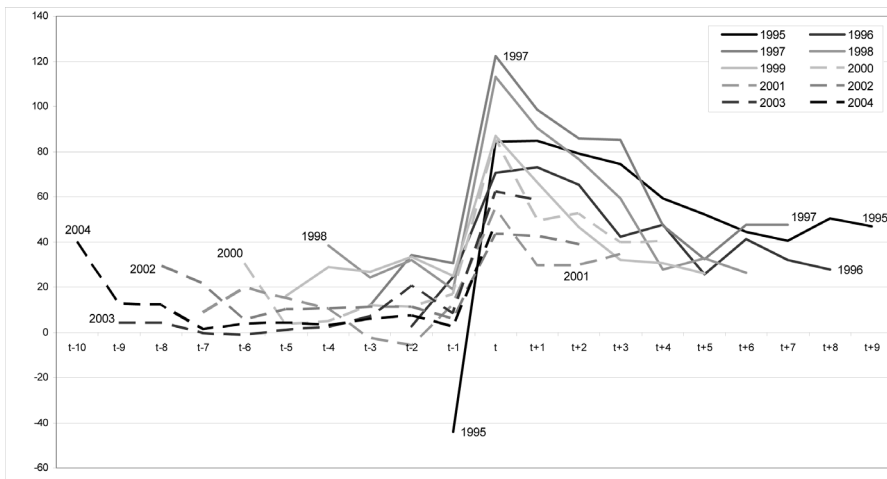
Opomba: Vrednost v tabeli pove, za koliko odstotkov je bila proučevana spremenljivka višja pri izvoznikih glede na neizvoznike. Prodaja, dodana vrednost na zaposlenega in povprečna plača na zaposlenega so izračunani ob kontroli za število zaposlenih.

⁵ Pri interpretaciji premije za vsa podjetja se je treba zavedati velike precenjenosti parametra, saj vključuje tudi učinek samoizbire v izvoz, kar rezultira v endogenosti pojasnjevalnih spremenljivk. Status izvoznika je namreč pozitivno koreliran z velikostjo podjetja, slednja pa prav tako z vsemi proučevanimi odvisnimi spremenljivkami.

Tabela 7 kaže, da izvozniki dosegajo visoke premije glede na neizvoznike v vsem proučevanem obdobju, v vseh velikostnih razredih podjetij in v vseh proučevanih spremenljivkah. Pri vseh spremenljivkah najvišje premije dosegajo mikro podjetja; izjema so plače na zaposlenega v letu 1994. Na splošno gledano se premije izvoznikov zmanjšujejo, ko se gibamo navzgor po velikostnih skupinah podjetij. Visoke premije, ki jih dosegajo izvozniki v kategoriji mikro in majhnih podjetij, nakazujejo, da se je z ukrepi ekonomske politike smiselno osredotočiti zlasti na mala in srednja podjetja.

V nadaljevanju analiziramo premije, ki jih novi izvozniki dosegajo glede na neizvoznike v času pred začetkom izvažanja in po letu dni začetka izvažanja. Na ta način ugotovljamo, ali je začetek izvažanja premijo glede na prejšnje stanje povečal ali zmanjšal, in tako sklepamo, ali podjetja z izvažanjem postanejo bolj uspešna in ali jim izvoz prinaša dodatno uspešnost. V vseh proučevanih spremenljivkah novi izvozniki praviloma dosegajo premije že pred začetkom izvoza, torej že pred začetkom izvažanja spadajo med bolj uspešna podjetja, vendar pa izvažanje praviloma te premije še močno poveča. Gibanje premij po posameznih spremenljivkah prikazuje spodnji štirje grafikon.

SLIKA 1: Ex-ante in ex-post premije v skupni faktorski produktivnosti novih izvoznikov glede na neizvoznike v razdobju 1995–2004 (v %).



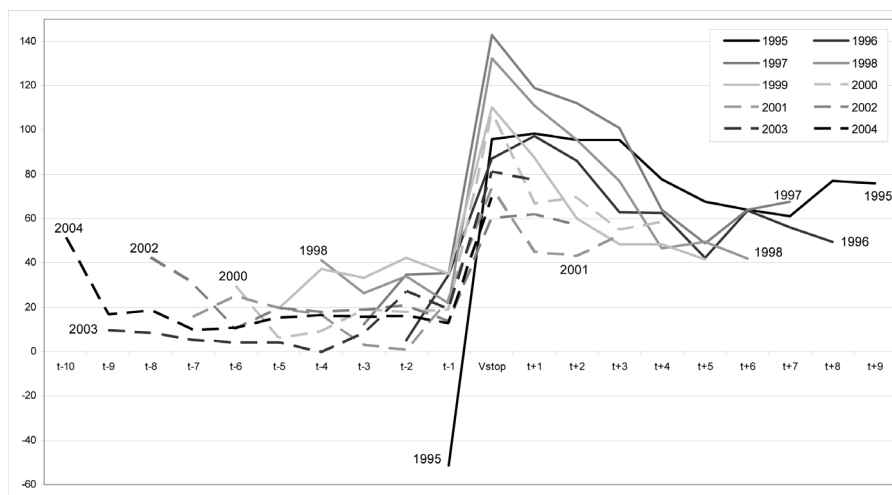
Vir: Lastni izračuni.

Opomba: Vrednosti povedo, za koliko odstotkov je skupna faktorska produktivnost pri novih izvoznikih, ki začnejo izvažati v obravnavanem letu, višja od skupne faktorske produktivnosti v podjetjih, ki so neizvozniki v celotnem razdobju. Izračuni upoštevajo tudi velikost podjetja (lnL). Leto začetka izvažanja je označeno s »t«. Skupna faktorska produktivnost je ocenjena z metodo Olley-Pakes (1996) za vsako izmed trimestrih industrij posebej. Podrobnosti ocenjevanja so podane v prilogi.

Razlika v skupni faktorski produktivnosti prihodnjih novih izvoznikov glede na neizvoznike je v večini let in večini obdobjih pred vstopom neznačilna. Izjema je le leto pred začetkom izvažanja, ko v petih izmed desetih let bodoči novi izvozniki že

izkazujejo statistično značilno višje stopnje produktivnosti kot neizvozniki v intervalu od 16 do 30 %. V prvem letu začetka izvažanja postane premija značilna in v vseh letih pozitivna v razponu s 40 % do 120 %, kar predstavlja skok za 40–95 odstotnih točk. V kasnejših obdobjih po začetku izvažanja se premija nekoliko zniža, vendar ostaja značilna pri vrednosti okrog 40 %. Premija v skupni faktorski produktivnosti v letu začetka izvažanja je znatno višja v prvem podobdobju proučevanja, to je v letih 1995–2000, vendar se v kasnejših letih ustali na enaki višini kot v drugem podobdobju. Vzrok za to je lahko dejstvo, da so podjetja v zgodnjem in osrednjem obdobju tranzicije z izvažanjem pridobila veliko več kot podjetja, ki so začela izvažati po letu 2000. To je lahko posledica bodisi večje vrzeli v produktivnosti in znanju glede na tuje konkurente in tuje trge bodisi manjše izkoriščenosti proizvodnih kapacitet pred izvažanjem zaradi izgube trga v nekdanji Jugoslaviji.

SLIKA 2: Ex-ante in ex-post premije v dodani vrednosti na zaposlenega novih izvoznikov glede na neizvoznike v razdobju 1995–2004 (v %).

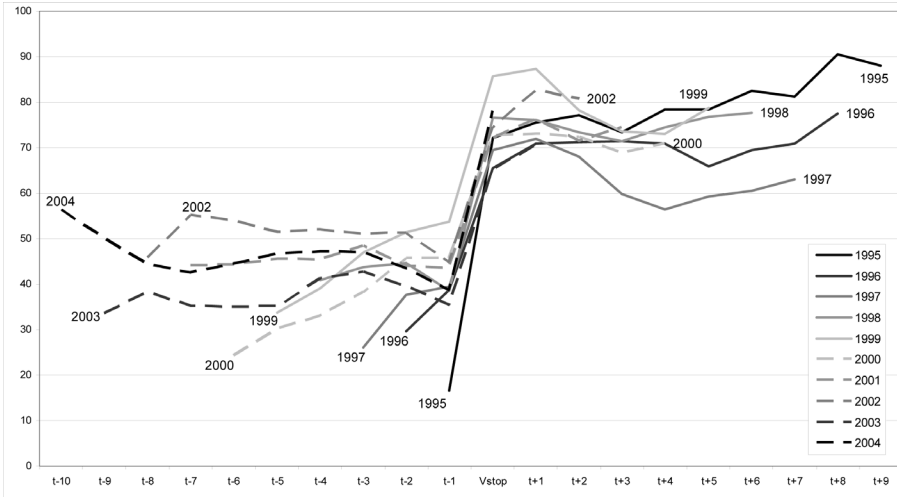


Vir: Lastni izračuni.

Opomba: Vrednosti povedo, za koliko odstotkov je dodana vrednost na zaposlenega pri novih izvoznikih, ki začnejo izvažati v obravnavanem letu, višja od dodane vrednosti na zaposlenega v podjetjih, ki so neizvozniki v celotnem razdobju. Izračuni upoštevajo tudi velikost podjetja (lnL). Leto začetka izvažanja je označeno s »t«.

Produktivnost podjetij, merjena z dodano vrednostjo na zaposlenega, je pri novih izvoznikih v vseh letih po vstopu med izvoznike in tudi nekaj let pred vstopom značilno večja kot pri neizvoznikih. Premija v letu vstopa glede na leto pred vstopom naraste za 45 do 110 odstotnih točk, če izvmemo leto 1995. V kasnejših letih se premija spet nekoliko zniža, vendar nikoli ne pade pod vrednost premije tik pred vstopom. To nakazuje, da se produktivnost podjetij, ki so na novo začela izvažati, poveča enkratno v času začetka izvažanja, potem pa se relativno glede na neizvoznike ne povečuje več, vendar ostaja stalno višja kot pred začetkom izvažanja.

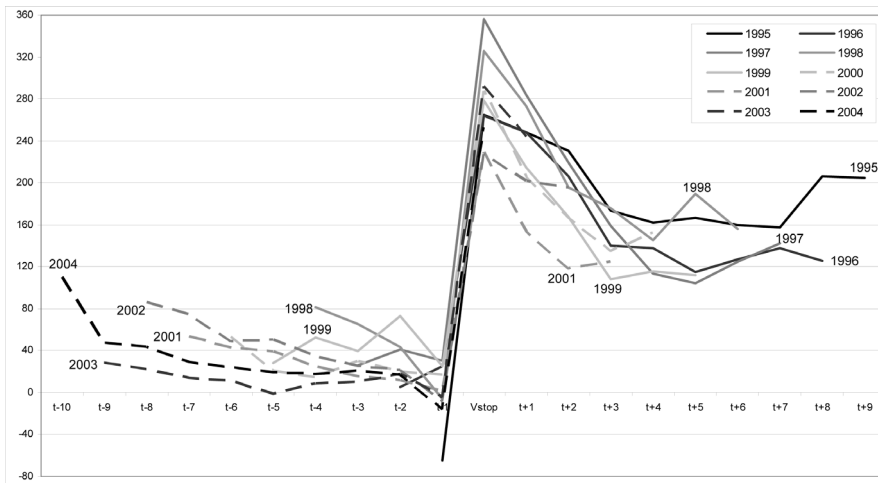
SLIKA 3: Ex-ante in ex-post premije v številu zaposlenih novih izvoznikov glede na neizvoznike v razdobju 1995–2004 (v %).



Vir: Lastni izračuni.

Opomba: Vrednosti povedo, za koliko odstotkov je število zaposlenih pri novih izvoznikih, ki začnejo izvažati v obravnavanem letu, višje od števila zaposlenih v podjetjih, ki so neizvozniki v celotnem razdobju. Leto začetka izvažanja je označeno s »t«.

SLIKA 4: Ex-ante in ex-post premije v skupni prodaji novih izvoznikov glede na neizvoznike v razdobju 1995–2004 (v %).



Vir: Lastni izračuni.

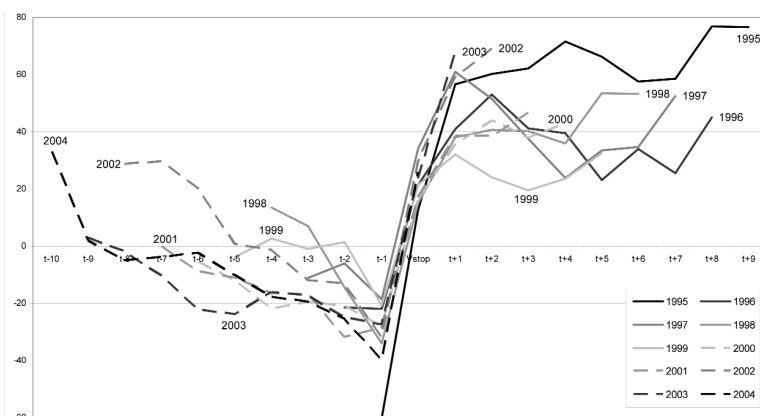
Opomba: Vrednosti povedo, za koliko odstotkov je skupna prodaja pri novih izvoznikih, ki začnejo izvažati v obravnavanem letu, višja od skupne prodaje v podjetjih, ki so neizvozniki v celotnem razdobju. Izračuni upoštevajo tudi velikost podjetja (lnL). Leto začetka izvažanja je označeno s »t«.

Število zaposlenih je v novih izvoznikih v letu pred začetkom izvažanja od 17 do 54 % večje kot v neizvoznih podjetjih. V letih, ki so bolj oddaljena od začetka izvažanja, je razlika med izvozniki in neizvozniki v povprečju nekoliko nižja, kar nakazuje, da priprave na izvažanje potekajo že nekaj let prej ter se stopnjujejo vse do samega preboja na tuje trge (glej Hallward-Driemeier, Iarossi in Sokoloff, 2002). Prav v vseh letih proučevanega razdobja pride v prvem letu po začetku izvažanja do opazne razširitve vrzeli med novimi izvozniki in neizvozniki v razponu med 27 in 57 odstotnih točk. Premija izvoznikov pri številu zaposlenih v letih po vstopu ostane na približno enaki ravni, to je na okrog 70–80 %, kar pomeni, da začetku izvažanja sledi enkratno povečanje števila zaposlenih.

Razlika v višini prodaje med novimi izvozniki in neizvozniki je leto pred začetkom izvažanja med 16 in 30 % in je praviloma manjša kot razlika v predhodnih letih. V letu začetka izvažanja pa premija novih izvoznikov naraste na kar 230–350 %, leto po začetku izvažanja pa imajo novi izvozniki od 150 do 280 % večjo prodajo od neizvoznikov. Premija v kasnejših obdobjih še nekoliko upade, potem pa se uskali na ravni 150 %. Tudi pri prodaji opazimo velik skok v premiji izvoznikov takoj po začetku izvažanja, in sicer od 230 do 330 odstotnih točk, če izpustimo leto 1995.

Povprečna plača na zaposlenega med novimi izvozniki in neizvozniki je pred letom vstopa povečini statistično značilno nižja za okrog 30 %. V letu začetka izvažanja pa premije izvoznikov postanejo statistično značilno večje in takšne ostanejo tudi v nadaljnjih letih. V prvem letu izvažanja izplačujejo novi izvozniki v povprečju med 13 in 34 % višje povprečne plače, kar pomeni za 42–65 odstotnih točk več, kot je bila njihova premija v letu pred vstopom. Dvigu produktivnosti torej sledi tudi dvig v višini plač, katerih trend glede na neizvoznike ostaja tudi v letih po vstopu pozitiven (Slika 2).

SLIKA 2: Ex-ante in ex-post premije v povprečni plači v novih izvoznikih glede na neizvoznike v razdobju 1995–2004 (v %).



Vir: Lastni izračuni.

Opomba: Vrednosti povedo, za koliko odstotkov je povprečna plača pri novih izvoznikih, ki začnejo izvažati v obravnavanem letu, višja od povprečne plače v podjetjih, ki so neizvozniki v celotnem razdobju. Izračuni upoštevajo tudi velikost podjetja (lnL). Leto začetka izvažanja je označeno s »t«.

Analiza učinka izvažanja na uspešnost podjetij z metodo paritve (»matching«)

Druga metoda ocenjevanja uspešnosti izvoznikov glede na neizvoznike je metoda »matching«, ki smo mu nadelali slovenski izraz paritev. Pri tem nas zanima, ali je (in če je, v kolikšni meri) večja uspešnost izvoznikov posledica dejstva, da izvažajo, ne pa nekih drugih dejavnikov. Z drugimi besedami: pri določanju pozitivnih učinkov začetka izvažanja moramo paziti, da ne zajamemo tudi pojava samoizbire (self-selection), ki nam te učinke preceni. V našem primeru samoizbira pomeni, da začnejo izvažati predvsem boljša podjetja, zato je njihova večja uspešnost po začetku izvažanja prav gotovo tudi posledica dejstva, da so bila že prej boljša. Kot smo videli v poglavju 4.1, dejansko začnejo izvažati boljša podjetja. Prav metoda paritve omogoča izločitev učinkov, ki jih lahko pripišemo izključno izvozu, zato v vzorcu obravnavamo le podjetja, ki so na novo postala izvozniki in jih primerjamo s podjetji, ki so ostala neizvozniki. Podrobnejši opis metode paritve na podlagi ocenjene verjetnosti je podana v Heckman et al. (1998) in Rosenbaum in Rubin (1983).

Nagnjenost k izvažanju ocenimo s pomočjo panelnega logit modela z naključnimi učinki (»random effects«) z odvisno spremenljivko enako 1, če podjetje začne v obravnavanem letu z izvozom, in 0, če podjetje ne izvažajo. Ker nas zanima samo verjetnost, da podjetje preide iz neizvoza v izvoz, izločimo vse stalne izvoznike, ki so očitno začeli izvažati pred začetkom razdobja naše analize in podjetja, ki so začela izvažati več kot enkrat, saj je pri njih izvoz priložnostna poslovna aktivnost, ne pa večja zaveza ali celo odvisnost. Iz množice preostalih novih izvoznikov izvzamemo vsa tista, ki so v prihodnosti prenehala izvažati. Iz analize izključimo tudi vsa obdobja novih izvoznikov po vstopu, saj za naše vprašanje niso več zanimiva, predvsem pa bi povzročila pristranske ocene parametrov.

Na ravni dejavnosti izločimo iz analize podjetja iz primarnega sektorja in vse dejavnosti s šifro oddelka večjo od 74.⁶ Zaradi kasnejših potreb procesa paritve se naknadno v procesu izračunov izločijo tudi nekateri oddelki dejavnosti s premajhnim številom opazovanj ali brez novih izvoznikov.⁷

Specifikacija modela je podana v spodnji enačbi (Kostevc, 2005):
(metoda naključnih učinkov).

$$\Pr(D_{i,t} = 1) = \Lambda \left[(rTFP)_{i,t-1}, rL_{i,t-1}, \left(r \frac{K}{L} \right)_{i,t-1}, iFDI_{i,t-1}, Dt, Dind \right]$$

Pojasnjevalne spremenljivke, predznačene z malo črko r , so izražene relativno, kar pomeni, da smo za vsako podjetje v določenem letu obravnavano spremenljivko izrazili relativno glede na povprečje te spremenljivke v vseh podjetjih pripadajoče dejavnosti na 3-mestni kodi v proučevanem letu. Med regresorje tako vključimo

⁶ V ta segment sodijo dejavnosti javne uprave in obrambe, obvezno socialno zavarovanje, izobraževanje, zdravstvo in socialno varstvo, druge javne, skupne in osebne storitvene dejavnosti, zasebna gospodarstva z zaposlenim osebjem ter eksteritorialne organizacije in združenja.

⁷ V analizi na koncu ostanejo naslednji oddelki (2-mestna koda po SKD): 15, 17–22, 24–36, 40, 41, 45, 50, 51, 52, 55, 60, 63, 65, 67, 70 in 72–74.

relativno skupno faktorsko produktivnost, relativno število zaposlenih, relativno razmerje opredmetenih stalnih sredstev in zaposlenosti, indikator za tuje lastništvo ter časovne in panožne (na ravni 2-mestne kode) slamnate spremenljivke. Vse spremenljivke, razen časovnih in panožnih indikatorjev, vstopajo v model odložene za eno leto.

V naslednjem koraku za vsakega novega izvoznika poiščemo najbolj podobno podjetje, ki ni začelo izvažati. Pri tem mora veljati, da s spremenljivkami X pojasnimo odločitve o vstopu/nevstopu tako dobro, da so rezultati podjetij (Y_0, Y_1) statistično neodvisni od odločitve, pogojno na kontrolne spremenljivke X :

$$\Pr(D = 1 | Y_0, Y_1, X) = \Pr(D = 1 | X).$$

Zgornjemu pogoju zadostimo s testom hipoteze uravnoveženosti (balancing hypothesis), ki sledi proceduri paritve in preverja, ali so razlike med vrednostmi posameznih spremenljivk v X znotraj skupin podjetij s podobnimi verjetnostmi vstopa dovolj majhne, da lahko rečemo, da smo z X dovolj dobro razložili variabilnost D .

Matching je izveden z metodo dopustnega odstopanja paritve ena na ena (caliper one-to-one matching), ki za izbrano vrednost dopustnega odstopanja d (caliper) poišče za vsakega novega izvoznika njemu po ocenjeni verjetnosti vstopa najbolj podobno podjetje, ki pa ne vstopi (Leuven in Sianesi, 2003):

$$j : \delta > |P_{it} - P_{jt}| = \min_{k \in \{D=0\}} \{|P_{it} - P_{kt}|\}.$$

V bazen podjetij (k), iz katerih se z zamenjavo (vsako podjetje iz kontrolne skupine je lahko izbrano kot par večkrat) določi par obravnavanemu novemu izvozniku, smo uvrstili le podjetja, ki še niso in v prihodnosti ne bodo začela izvažati. S tem se izognemo najprej primerjavi novega izvoznika in starega novega izvoznika ter po drugi strani novega izvoznika in bodočega novega izvoznika. Vrednost napake v procesu paritve je bila nastavljena na 0,01, kar pomeni, da v primeru, ko najbližja vrednost ocenjene verjetnosti neizvoznika odstopa od verjetnosti novega izvoznika za več kot eno odstotno točko, paritev ni bila uspešna in je omenjeni novi izvoznik ostal brez neizvoznega para. V nasprotnem primeru izberemo neizvoznika z najmanjšo razliko v ocenjeni verjetnosti začetka izvažanja. Proceduro izvedemo za vsako leto od 1995 do 2004, posebej za vsako industrijo na dvomestni ravni in posebej za mikro, mala, srednja in velika podjetja, kar pomeni, da sparimo le podjetja iz istih dejavnosti in podobne velikosti v istem letu. Preliminarna analiza je namreč pokazala, da paritev na vzorcu podjetij vseh velikostnih razredov ne poda smiselnih rezultatov, saj nastajajo tudi pari sestavljeni iz dveh bistveno različno velikih podjetij.

Po končani paritvi smo preverili uravnoveženost, glede na katero naj bi bile razlike med novimi izvozniki in primerljivimi neizvozniki zanemarljive. To izvedemo za vsako pojasnjevalno spremenljivko, ki je bila vključena v logit model, posebej za vsako leto, dvomestno panogo in velikostni razred. Iz nadaljnje analize pa smo izločili vse pare, pri katerih je testiranje balancing hipoteze pokazalo značilne razlike med izbranimi lastnostmi.

Poleg metode kaliper ena-na-ena paritev (caliper one-to-one matching) smo izvedli tudi gaussovo kernel paritev (gaussian kernel-based matching), kjer vsakemu novemu izvozniku oziroma njegovi spremenljivki y_i priredimo parjeno vrednost spremenljivke (\hat{y}_i), ki je podana s kernelno osnovanim tehtanim povprečjem spremenljivk vseh kontrolnih enot. Utež kontrolnega podjetja je sorazmerna z bližino ocenjene nagnjenosti k začetku izvažanja med novim izvoznikom i in kontrolnim podjetjem j :

$$\hat{y}_i = \sum_{j \in C^0(p_i)} w_{ij} y_j = \frac{\sum_{j \in C^0(p_i)} K\left(\frac{p_i - p_j}{h}\right) y_j}{\sum_{j \in C^0(p_i)} K\left(\frac{p_i - p_j}{h}\right)},$$

kjer je w_{ij} utež kontrolne enote j pri paritvi z enoto i , $p_{i(j)}$ je ocenjena verjetnost začetka izvažanja za podjetje $i(j)$, h je parameter, nastavljen na 0,06, gaussov kernel K pa je definiran kot $K(u) \sim e^{-\frac{u^2}{2}}$. Pri izvajanju omenjene metode so bili izključeni vsi novi izvozniki, katerih ocenjene verjetnosti p_i ležijo zunaj domene ocenjenih verjetnosti kontrolnih enot (common support).

170

Od 10.651 novih izvoznikov, ki so v obravnavanem obdobju 1995–2004 in v izbranih panogah začeli izvažati le enkrat, je metoda paritve ustvarila 8.931 parov novi izvoznik/neizvoznik. Od tega je 7.472 mikro podjetij (1.183 mikro podjetij z vsaj petimi zaposlenimi), 1.134 malih podjetij, 270 srednjih podjetij in 55 velikih podjetij. Ko imamo nove izvoznike in kontrolno skupino, po zgledu Blundell in Costa Dias (2000) metodo paritve združimo s t. i. metodo »razlika-v-razlikah«, kar se je v empiričnih študijah izkazala kot učinkovita kombinacija. Poleg izboljšanja rezultatov je prednost te tehnike v tem, da odstrani vpliv skupnih šokov. Za vsak par ustvarimo razliko v razlikah spremenljivke $Y(rvr)$, tako da od časovne diference novega izvoznika odštejemo časovno diferenco njemu pripadajočega neizvoznika. To nam pove, za koliko se je določen parameter v novem izvozniku povečal (zmanjšal) bolj (manj), kot se je povečal (zmanjšal) v kontrolnem podjetju. Povprečni učinek začetka izvažanja na določeno lastnost podjetja (Y) sedaj lahko izračunamo z aritmetičnim povprečjem razlik-v-razlikah po vseh N_t uspešno parjenih novih izvoznikov:

$$\alpha_t = \frac{1}{N_t} \sum_{i \in D} [(Y_{i,t} - Y_{i,t-1}) - (Y_{j,t}^i - Y_{j,t-1}^i)] \equiv \frac{1}{N_t} \sum_{i \in D} rvr_{i,t}, \quad t = -2, -1, 0, 1, 2, 3,$$

kjer subindeks t označuje leto od začetka izvažanja ($t = 0$ označuje leto začetka izvoza, $t = 1$ leto kasneje itd.). D označuje množico novih izvoznikov i , Y_j^i pa spremenljivko podjetja j , ki je bil v procesu paritve določen novemu izvozniku i . Rezultate obeh skupin podjetij torej spremljamo od dveh let pred vstopom do tretjega leta po vstopu. Na ta način pridobljene rezultate še dodatno testiramo z naslednjo regresijo po vzoru Blundell in Costa Dias (2000) in Smith in Todd (2001). Ta nam pove, ali

so razlike-v-razlikah v zgoraj omenjenih štirih časovnih točkah (leto vstopa do treh let po vstopu) statistično značilno večje od obdobja pred začetkom izvažanja tudi potem, ko kontroliramo za časovne šoke in odložene razlike-v-razlikah:

$$rvr_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 rvr_{i,t-1} + \sum_{\tau=1996}^{2004} \beta_2 D_{\tau} + \sum_{t=0}^3 \beta_3^t D_t^{EXP} + \beta_4 iFDI_{i,t} + \beta_5 oFDI_{i,t} + \varepsilon_{it}$$

Za natančnejše ocene standardnih napak smo slednje pridobili z »bootstrappingom« s 1000 ponovitvami. Proceduro smo ponovili tudi brez odložene odvisne spremenljivke, vendar to praktično ni spremenilo rezultatov.

Ker nas zanima tudi kumulativni učinek, ki ga ima začetek izvažanja na nove izvoznike, smo ocenili tudi povprečni kumulativni učinek T obdobja po začetku izvažanja:

$$\alpha_T = \frac{1}{N_T} \sum_{i \in D} \left[\sum_{t=0}^T (Y_{i,t} - Y_{j,t-1}) - \sum_{t=0}^T \sum_{j \in C^0(p_i)} w_{ij} (Y_{j,t}^i - Y_{j,t-1}^i) \right]$$

Od leta začetka izvažanja ($t = 0$) do T obdobja kasneje torej seštevamo enoletne časovne diference spremenljivke Y najprej za novega izvoznika, potem pa odštejemo kumulativno tehtane vsote časovnih diferenc vseh kontrolnih enot. V primeru paritve ena-na-ena je utež $w_{ij} = 1$, množica j kontrol pa vsebuje samo enega neizvoznika z najbližjo vrednostjo ocenjene verjetnosti. Parameter a_T nam torej pove, v povprečju za koliko so novi izvozniki povečali/zmanjšali obravnavano spremenljivko bolj kot njim primerljivi neizvozniki T let po začetku izvažanja.

Učinki izvažanja na skupno faktorsko produktivnost

Ker nas zanima, ali ima izvoz tudi dolgoročne učinke učenja, se bomo osredotočili na letne stopnje rasti produktivnosti oziroma na razlike med novimi izvozniki in njim primerljivimi neizvozniki. Če se namreč novi izvozniki učijo z izvozom, potem bi morali po začetku izvažanja povečevati produktivnost nekaj časa hitreje kot neizvozniki. Povedano drugače, trend njihove skupne faktorske produktivnosti bi se moral statistično značilno povečati. Povsem možno je namreč tudi, da novi izvozniki postanejo bolj produktivni, vendar njihova produktivnost ne raste hitreje od produktivnosti neizvoznikov.

Iz TABELA 8 je razvidno, da obe metodi paritve dajeta podobne vrednosti učinkov za začetno leto izvažanja: novi izvozniki v primerjavi z njim primerljivimi neizvozniki postanejo za eno tretjino bolj produktivni glede na leto pred izvozom. Zanimivo je, da razlike v letni rasti produktivnosti med novimi izvozniki in njihovimi neizvozniki pari postanejo v naslednjih letih po vstopu neznačilne ali celo rahlo negativne. Tudi metoda razlik-v-razlikah potrdi značilno povečanje rasti produktivnosti samo v letu začetka izvažanja in naslednjem letu. Rezultati torej očitno ne potrjujejo dolgotrajnega učinka učenja z izvozom, saj v povprečju pride le do enkratnega skoka v produktivnosti, potem pa razlike v stopnjah rasti produktivnosti med novimi izvozniki in neizvozniki postanejo neznačilne. Do istega sklepa sta

prišla tudi Kostevc (2005) in De Loecker (2005) na krajšem časovnem obdobju in samo na podjetjih iz predelovalnih dejavnosti.⁸

TABELA 8: Učinki začetka izvažanja na rast skupne faktorske produktivnosti novih izvoznikov glede na neizvoznike v obdobjih pred, ob in po začetku izvažanja.

Časovno obdobje	Metoda paritve	Število opazovanj	Povprečje	Standardni odklon	Minimum	Maksimum	Razlika v razlikah	Kumulativni učinek
t-2	1-na-1	1433	0,07324***	1,1075	-7,52023	8,55595	7,32 %	
	kernel	1448	0,03313*	0,8450	-6,00563	8,45197	3,31 %	
t-1	1-na-1	1856	0,00734	1,1166	-6,90119	7,89961	0,73 %	
	kernel	1854	0,00423	0,8349	-6,67354	7,84065	0,42 %	
T	1-na-1	2595	0,34381***	1,6145	-6,87337	11,27427	34,4 %	34,4 %***
	kernel	2581	0,32325***	1,6493	-6,59262	11,21090	32,3 %	28,7 %***
t+1	1-na-1	2387	0,02044	1,0053	-8,42159	6,85386	2,04 %	37,0 %***
	kernel	2552	-0,03015***	0,6258	-4,74002	5,89697	-3,02 %	28,3 %***
t+2	1-na-1	2100	-0,00182	0,8424	-7,12804	6,75451	-0,18 %	38,3 %***
	kernel	2260	-0,05302***	0,5103	-5,17455	3,65142	-5,30 %	28,7 %***
t+3	1-na-1	1774	-0,00495	0,9313	-9,60167	8,08830	-0,50 %	41,2 %***
	kernel	1910	-0,05750***	0,5462	-7,51790	6,01215	-5,75 %	25,2 %***

Vir: Lastni izračuni.

Opomba: *, ** in *** označujejo značilnost enostranskega testa pri stopnji tveganja 10 %, 5 % in 1 %. Debelo poudarjene vrednosti označujejo značilnost na 5 % tveganja iz ocenjevanja razlik-v-razlikah pri ocenah standardnih napak koeficientov, dobljenih z bootstrapom pri 1000 ponovitvah.

Kumulativni učinek nam pove, za koliko so novi izvozniki povečali produktivnost močnejše od neizvoznikov od leta pred začetkom izvažanja do T -tega leta kasneje ($T = 0, 1, 2, 3$). V tem primeru paritveni metodi dajeta različne rezultate. Po metodi ena-na-ena se kumulativni učinek po treh letih poveča na 41 %, kar pomeni, da so tri leta po začetku izvažanja novi izvozniki povečali produktivnost za 41 odstotnih točk bolj kot njim primerljivi neizvozniki v istem obdobju. Kernelna paritev po drugi strani sporoča, da se po začetnem porastu produktivnosti novih izvoznikov glede na neizvoznike le-ta ustali na doseženi ravni. Dolgoročni učinek začetka izvažanja naj bi po tej metodi znašal torej okrog 25 %.

Učinki izvažanja na dodano vrednost na zaposlenega

Za celoten vzorec podjetij z več kot pet zaposlenimi velja, da vstop na tuje trge z izvozom poveča dodano vrednost na zaposlenega. Največje povečanje je opaziti v začetnem letu, ko se v povprečju dodana vrednost na zaposlenega poveča za 100.000 oz. 140.000 SIT. Pri letnih spremembah dajeta metoda 1-na-2 in kernel podobne rezultate le v začetnem letu izvažanja, v ostalih letih pa so ocene prve metode bistveno nižje in tudi neznačilne. Regresija razlik v razlikah je potrdila značilno povečanje rasti dodane vrednosti na zaposlenega glede na obdobja pred vstopom

⁸ Na tem mestu je treba poudariti pomembno metodološko omejitev izračuna skupne faktorske produktivnosti, ki ne samo da predpostavlja popolno konkurenco in s tem podcenjuje produktivnost boljših podjetij, pač pa tudi predpostavlja enako elastičnost povpraševanja po proizvodih podjetij doma in na izvoznih trgih, kar znova vodi do podcenjevanja produktivnosti izvoznikov. Ocene učinkov začetka izvažanja tako predstavljajo spodnjo mejo resničnih učinkov, zato učenja z izvažanjem dejansko ne moremo ovreči.

le v prvem letu izvažanja in le pri metodi 1-na-1. Metoda kernel je podala visoke in značilne razlike tudi v dveh letih pred začetkom izvažanja, zato razlike v razlikah niso pokazale značilnega povečanja v obdobjih izvoza.

TABELA 9: Učinki začetka izvažanja na dodano vrednost na zaposlenega novih izvoznikov glede na neizvoznike v obdobjih pred, ob in po začetku izvažanja (v tisoč SIT na zaposlenega).

Časovno obdobje	Metoda paritve	Število opazovanj	Povprečje	Standardni odklon	Minimum	Maksimum	Razlika v razlikah	Kumulativni učinek
t-2	1-na-1	1304	27,648	1055,72	-3.880,828	4.743,973	27,6	
	kernel	1322	101,569***	803,01	-2.861,533	3.398,211	101,6	
t-1	1-na-1	1710	0,130	988,90	-3.198,323	4.309,434	0,1	
	kernel	1712	124,123***	811,41	-2.804,091	2.615,533	124,1	
T	1-na-1	2301	100,470***	1037,92	-4.344,013	4.050,284	100,5	100,5***
	kernel	2331	138,667***	883,67	-3.214,375	3.492,783	138,7	138,7***
t+1	1-na-1	2143	-3,248	1033,72	-4.231,652	4.368,993	-3,2	150,8***
	kernel	2292	61,306***	832,74	-3.003,208	2.652,073	61,3	178,7***
t+2	1-na-1	1910	-13,736	1025,71	-4.159,043	4.210,953	-13,7	204,6***
	kernel	2058	52,970***	819,54	-2.608,401	4.036,349	53,0	184,8***
t+3	1-na-1	1622	-0,502	1017,25	-3.760,453	4.493,646	-0,5	226,3***
	kernel	1730	40,300**	818,42	-2.492,079	3.728,193	40,30	214,4***

Vir: Lastni izračuni.

Opomba: *, ** in *** označujejo značilnost enostranskega testa pri stopnji tveganja 10 %, 5 % in 1 %. Debelo poudarjene vrednosti označujejo značilnost na 5 % tveganja iz ocenjevanja razlik-v-razlikah pri ocenah standardnih napak koeficientov, dobljenih z bootstrappingom pri 1000 ponovitvah.

Tudi pri tej spremenljivki smo zaradi nesorazmerno visokih vrednosti sprememb v dodani vrednosti na zaposlenega morali omejiti število opazovanj. V analizo smo tako vključili samo tista opazovanja, pri katerih letne spremembe niso presegale vrednosti 5 milijonov SIT na zaposlenega tako pri novih izvoznikih kot tudi pri njihovih izbranih »partnerjih« (oz. tehtanih povprečjih »partnerjev« pri metodi kernel). Največja možna razlika med novim izvoznikom in neizvoznikom iz predhodnega na tekoče leto je bila torej postavljena na 10 milijonov SIT na zaposlenega. Vzorec podjetij se je zaradi tega zmanjšal za nekaj manj kot 10 % na 2.300 parov podjetij.

Kumulativne razlike pri obeh metodah ocenjevanja dajejo zelo podobne rezultate. V treh letih po začetku izvažanja novi izvozniki glede na primerljive neizvoznike dosežejo povečanje dodane vrednosti na zaposlenega v višini okrog 220.000 SIT, kar glede na povprečje vseh podjetij v celotnem razdobju 1994–2002 pomeni okrog 10 % višjo produktivnost, merjeno s tem kazalcem.

Učinki izvažanja na skupno prodajo

Pri proučevanju učinkov, ki jih z začetkom izvoza podjetja dosežejo v prodaji, največji učinek zasledimo v letu vstopa na tuji trg, z leti pa se razlika do neizvoznikov postopoma zmanjšuje. Tabela 10 prikazuje povečanje prodaje po letih, ki jo lahko pripišemo izvozni dejavnosti in kumulativni učinek, ki ga novi izvozniki (v povprečju za vsa podjetja) dosežejo v prvih treh letih po vstopu na tuje trge. Že v

dveh letih pred začetkom izvažanja bodoči novi izvozniki povečujejo skupno prodajo iz leta na leto za okrog 10–20 milijonov SIT bolj kot neizvozniki. Prednost paritve 1-na-1 v primerjavi s kernelom (poleg nekaterih očitnih slabosti, ki se bodo pokazale v nadaljevanju) se odraža na dvakrat nižjih premijah v obravnavanih dveh letih pred vstopom. Prva metoda namreč določi novemu izvozniku eno samo najbolj podobno podjetje znotraj določenega okna (kaliper), medtem ko kernel upošteva vsa podjetja, četudi uteženo glede na ocenjene nagnjenosti k začetku izvažanja. V idealnem primeru, torej če bi se pari razlikovali zgolj v statusu izvažanja, bi bile razlike v letu pred začetkom izvažanja statistično neznačilno različne od 0.

Tabela 10: Učinki začetka izvažanja na obseg skupne prodaje novih izvoznikov glede na neizvoznike v obdobjih pred, ob in po začetku izvažanja (v milijon SIT).

Časovno obdobje	Metoda paritve	Število opazovanj	Povprečje	Standardni odklon	Minimum	Maksimum	Razlika v razlikah	Kumulativni učinek
t-2	1-na-1	1461	11,734*	285,646	-2.950,776	2.893,049	11,7	
	Kernel	1576	22,704***	363,986	-7.786,174	8.547,359	22,7	
t-1	1-na-1	1895	12,083*	366,970	-6.542,056	4.545,739	12,1	
	kernel	1843	21,800***	227,176	-2.668,488	4.696,692	21,8	
T	1-na-1	2627	74,220***	475,851	-2.713,913	8.862,788	74,2	74,2***
	kernel	2544	66,954***	413,278	-3.291,410	9.076,910	67,0	66,9***
t+1	1-na-1	2427	32,555***	331,563	-4.228,448	8.784,910	32,6	97,8***
	kernel	2488	38,523***	334,510	-4.508,500	8.930,393	38,5	88,3***
t+2	1-na-1	2135	30,103***	394,401	-3.779,231	7.089,329	30,1	127,3***
	kernel	2252	24,596***	263,499	-1.883,705	5.230,565	24,6	100,7***
t+3	1-na-1	1795	16,422***	269,953	-2.772,458	3.608,071	16,4	142,2***
	kernel	1964	19,068***	287,036	-6.040,606	3.645,652	19,1	122,5***

Vir: Lastni izračuni.

Opomba: *, ** in *** označujejo značilnost enostranskega testa pri stopnji tveganja 10 %, 5 % in 1 %. Debelo poudarjene vrednosti označujejo značilnost na 5 % tveganja iz ocenjevanja razlik-v-razlikah pri ocenah standardnih napak koeficientov, dobljenih z bootstrappingom pri 1000 ponovitvah.

V začetnem letu izvoza razlika med izvozniki in neizvozniki eskalira za okrog 50 milijonov SIT, kar pomeni, da v enem samem letu novi izvozniki v povprečju povečajo skupno prodajo glede na predhodno leto za kar 70 milijonov SIT več kot neizvozniki. Razlika v prvem letu je za obe metodi paritve potrjena tudi na testu razlik-v-razlikah, v naslednjem letu pa je značilna premija samo pri metodi 1-na-1. Novi izvozniki torej povečajo razliko v letni rasti skupne prodaje statistično značilno samo v letu začetka izvažanja in pogojno v prvem letu po začetku izvažanja, v kasnejših obdobjih pa se premija ustali na ravni premije v letih pred prodorom na tuje trge.

Gledano kumulativno: novi izvozniki v prvih treh letih po začetku izvažanja povečajo prodajo glede na leto pred začetkom izvažanja v povprečju za okrog 130 milijonov več kot neizvozniki. Razlike ostajajo visoko statistično značilne kljub hitri izgubi števila opazovanj in naraščajoči varianci.

Učinki izvažanja na zaposlenost

Na ravni vseh podjetij z vsaj petimi zaposlenimi se največji učinek vstopa na tuji trg z izvažanjem na zaposlenost pokaže v letu vstopa na tuje trge, ko se zaposlenost v novih izvoznikih poveča v povprečju za približno 7 oseb več kot v neizvoznikih. V prvem letu izvoza se število zaposlenih poveča za okrog 2,5 osebe ter se v kasnejših letih v jasnem trendu zmanjšuje do okrog 1,5 osebe v tretjem letu. Tudi pri zaposlovanju so bodoči novi izvozniki bolj propulzivni že v obdobju pred vstopom na tuje trge, saj zaposlijo okrog 1,5 zaposlenega na leto več kot neizvozniki. Glede na tako visoko premijo pred začetkom izvoza je razlika v rasti v kasnejših letih značilno višja znova le v letu začetka izvažanja in pogojno še v prvem in drugem letu zatem. V tretjem letu se razlika v letnem porastu števila zaposlenih med novimi izvozniki in neizvozniki zniža na približno 1,7, torej na raven premije pred začetkom izvažanja.

TABELA11: Učinki začetka izvažanja na število zaposlenih v novih izvoznikih glede na neizvoznike v obdobjih pred, ob in po začetku izvažanja.

Časovno obdobje	Metoda paritve	Število opazovanj	Povprečje	Standardni odklon	Minimum	Maksimum	Razlika v razlikah	Kumulativni učinek
t-2	1-na-1	1472	1,332***	20,837	-479,91	262,08	1,3	
	kernel	1576	1,412***	18,191	-478,32	263,80	1,4	
t-1	1-na-1	1904	1,471***	25,813	-518,00	422,00	1,5	
	kernel	1842	2,151***	14,170	-111,98	324,07	2,2	
T	1-na-1	2636	7,136***	42,816	-245,01	771,09	7,1	7,1***
	kernel	2544	6,863***	35,157	-248,06	695,80	6,9	6,9***
t+1	1-na-1	2436	2,140***	36,763	-761,03	859,02	2,1	8,6***
	kernel	2488	2,678***	16,866	-217,21	386,29	2,7	8,3***
t+2	1-na-1	2142	2,531***	26,620	-231,53	452,05	2,5	10,7***
	kernel	2252	1,543***	18,186	-207,31	458,09	1,5	9,6***
t+3	1-na-1	1800	1,783***	24,028	-548,10	388,47	1,8	11,7***
	kernel	1962	1,636***	15,213	-101,18	407,24	1,6	10,8***

Vir: Lastni izračuni.

Opomba: *, ** in *** označujejo značilnost enostranskega testa pri stopnji tveganja 10 %, 5 % in 1 %. Debelo poudarjene vrednosti označujejo značilnost na 5 % tveganja iz ocenjevanja razlik-v-razlikah pri ocenah standardnih napak koeficientov, dobljenih z bootstrappingom pri 1000 ponovitvah.

Če pogledamo, kaj pomeni začetek izvažanja za podjetje in njegovo število zaposlenih tri leta kasneje, nam rezultati povedo, da novi izvozniki v omenjenem obdobju štirih let zaposlijo v povprečju za 10 ljudi več kot neizvozniki oziroma jih odpušijo deset manj kot njihovi tekmeci, usmerjeni izključno na domači trg. V tem smislu izvoz pomeni pomemben generator novih delovnih mest ali vsaj prerazporeditev zaposlenih od manj k bolj učinkovitim podjetjem.

Učinki izvažanja na plače

V tem delu nas zanima, ali se povečana produktivnost v novih izvoznikih izrazi tudi na višjih povprečnih plačah bodisi zaradi višje produktivnosti dela bodisi zaradi zaposlovanja višje izobraženih zaposlenih. Zaradi visokih ekstremnih vrednosti letnega porasta povprečne bruto plače smo izključili opazovanja, kjer je vrednost za novega izvoznika ali njegov par (v tem primeru problemov pri kernel vrednostih ni bilo) presegala 500.000 SIT. Velikost vzorca se je zaradi tega zmanjšala za 20 % na 2.116 opazovanj v začetnem letu izvoza.

V letu začetka izvažanja se razlika v rasti povprečne bruto plače med novimi izvozniki in neizvozniki občutno poveča in naraste na približno 20.000 SIT. Značilno povečanje razlike v rasti povprečne bruto plače potrди tudi regresija razlike-v-razlikah, pri paritvi 1-na-1 pa tudi v prvem in drugem letu po izvažanju. Letne razlike zlasti pri slednji metodi paritve vztrajajo na visoki ravni tudi v letih po začetku izvažanja. Po metodi kernel razlike med novimi izvozniki in neizvozniki po prvem letu po začetku izvažanja začnejo usihati in v tretjem obdobju izginejo.

TABELA 4: Učinki začetka izvažanja na povprečno bruto plačo v novih izvoznikih glede na neizvoznike v obdobjih pred, ob in po začetku izvažanja (v tisoč SIT na zaposlenega).

Časovno obdobje	Metoda paritve	Število opazovanj	Povprečje	Standardni odklon	Minimum	Maksimum	Razlika v razlikah	Kumulativni učinek
t-2	1-na-1	1296	15,679***	219,313	-824,396	871,037	15,679	
	kernel	1314	12,991***	169,669	-581,275	471,023	48,215	
t-1	1-na-1	1633	4,742	224,471	-842,232	831,303	4,742	
	kernel	1674	13,836***	175,120	-577,064	496,936	54,784	
T	1-na-1	2116	25,817***	232,024	-965,333	877,364	25,817	25,817***
	kernel	2172	19,261***	178,052	-690,937	505,393	19,261	19,261***
t+1	1-na-1	2133	25,576***	222,869	-751,241	869,406	25,576	49,843***
	kernel	2285	18,083***	169,378	-538,724	479,656	18,083	45,838***
t+2	1-na-1	1927	24,882***	209,867	-683,545	733,916	24,882	63,563***
	kernel	2066	9,584***	165,645	-554,996	484,609	9,584	52,826***
t+3	1-na-1	1627	19,695***	212,410	-881,421	738,963	19,695	80,592***
	kernel	1735	2,098	167,632	-701,061	494,646	2,098	74,075***

Vir: Lastni izračuni.

Opomba: *, ** in *** označujejo značilnost enostranskega testa pri stopnji tveganja 10 %, 5 % in 1 %. Debelo poudarjene vrednosti označujejo značilnost na 5 % tveganja iz ocenjevanja razlik-v-razlikah pri ocenah standardnih napak koeficientov, dobljenih z bootstrappingom pri 1000 ponovitvah.

Zaposleni v novih izvoznikih po vstopu na tuje trge po preteku treh let dobivajo v povprečju za 75.000 SIT višje bruto plače, kot bi jih, če bi bili zaposleni v neizvoznih podjetjih. Obravnavana oblika internacionalizacije torej ne koristi zgolj podjetju prek povečanja produktivnosti in skupne prodaje, pač pa tudi zaposlenim, saj se jim v obdobju po začetku izvažanja opazno povečajo plače.

Sklepi

V tem prispevku na podlagi podatkov iz zaključnih računov slovenskih podjetij v razdobju 1994–2004 proučujemo smer in intenzivnost vzročno-posledične povezanosti med izvažanjem ter rastjo in uspešnostjo podjetja. V prvem delu s pomočjo opisnih statistik orišemo temeljne značilnosti izvoznikov, ki predstavljajo skoraj četrtino populacije slovenskih podjetij.

V drugem delu empirične analize izračunamo premije, ki jih novi izvozniki dosegajo pred začetkom izvažanja in po letu začetka izvažanja. V vseh obravnavanih kategorijah bodoči novi izvozniki dosegajo višje vrednosti že pred začetkom izvažanja, kar potrjuje hipotezo, da izvažati začnejo boljše podjetja (samoizbira). Na omenjeno dejstvo vsekakor ne smemo gledati preveč mehansko, saj je zaradi zavestne (strateške) odločitve o začetku izvažanja in priprav na internacionalizacijo

uspešnost podjetja v veliki meri endogena. Analiza premij v času potrди, da se premije v vseh preučevanih kategorijah po vstopu na tuje trge povečajo.

V tretjem delu izvedemo metodo paritve, s katero kontroliramo vpliv samoizbi-re in nam omogoča zanesljivejše ocene kavzalnosti med začetkom izvažanja in uspešnostjo podjetja. V primerjavi s primerljivimi neizvozniki novi izvozniki v začetnem letu izvažanja dosegajo statistično značilno hitrejšo rast skupne factorske produktivnosti, v kasnejših obdobjih pa razlika v rasti produktivnosti postane neznačilna. Začetek izvažanja torej poveča premijo v produktivnosti za nove izvoznike, ne poveča pa dolgoročne stopnje rasti produktivnosti. Tudi dodana vrednost na zaposlenega kot alternativni indikator produktivnosti izkazuje podobno gibanje kot skupna factorska produktivnost, saj pride do značilnega povečanja rasti te spremenljivke med novimi izvozniki in neizvozniki le v prvem letu začetka izvažanja. Učinki začetka izvažanja na skupno prodajo se kažejo v relativnem porastu prodaje v začetnem in prvem letu izvoza, tako da novi izvozniki v prvih treh letih po začetku izvažanja povečajo prodajo glede na leto pred začetkom izvažanja v povprečju za okrog 130 milijonov SIT več kot neizvozniki. Povečani prodaji sledi tudi porast števila zaposlenih, saj kumulativno novi izvozniki v prvih treh letih v povprečju zaposlijo enajst ljudi več kot neizvozniki. Zaposlenim v novih izvoznikih v začetnem in prvih dveh letih po vstopu na tuje trge se plače v povprečju zvišajo statistično značilno bolj kot v neizvoznih podjetjih, in sicer za okrog 25.000 SIT bruto v vsakem od treh let.

Rezultati robustno potrjujejo, da so izvozniki v povprečju produktivnejša, večja in za zaposlene dohodkovno ugodnejša podjetja. Tudi novi izvozniki dosegajo boljše rezultate v vseh obravnavanih kategorijah že pred začetkom izvažanja, s prodorom na tuje trge pa prednost pred neizvozniki še povečajo. Kljub temu da zaradi različnih metodoloških omejitev učenja z izvozom ne moremo niti dokazati niti ovreči, ostaja dejstvo, da izvoz povečuje prodajne možnosti najproduktivnejšim podjetjem. Znatni pozitivni makroekonomski učinki zatorej nastanejo že zaradi povečanja deleža novih in obstoječih izvoznikov v celotnem gospodarstvu ter povečevanja števila delovnih mest, ki so boljše plačana in bolj stabilna (zanesljiva).

LITERATURA

- Aw, B. Y., X. Chen and M. J. Roberts. 1997. Firm-level Evidence on Productivity Differentials, Turnover, and Exports in Taiwanese Manufacturing. *NBER Working Paper No. 6235*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Aw, B. Y., X. Chen and M. J. Roberts. 1998. Productivity and the Decision to Export: Micro Evidence from Taiwan and South Korea. *NBER Working Paper No. 6558*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Bernard, A. B. and J. Wagner. 1997. Exports and Success in German Manufacturing. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133(1): 134–157.
- Bernard, A. B. and J. B. Jensen. 1997a. Exporters, Skill-Upgrading and the Wage Gap. *Journal of International Economics*, 42: 3–31.

- Bernard, A. B. and J. B. Jensen. 1997b. Inside the U.S. Export Boom. *NBER Working Paper No. 6338*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Bernard, A. B. and J. B. Jensen. 1999a. Exceptional exporter performance, cause, effect, or both? *Journal of International Economics*, 47: 1–25.
- Bernard, A. B. and J. B. Jensen. 1999b. Exporting and Productivity. *NBER Working Paper No. 7135*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Bernard, A. B., J. B. Jensen and P. K. Schott. 2005. Importers, Exporters, and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods. *NBER Working Paper No. 11404*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Blundell, R. in M. Costa Dias. 2000. Evaluation Methods for Non-Experimental Data, *Fiscal Studies* 21(4): 427–68.
- Burger, A. in M. Ferjančič. 2005. Capital Investment in Slovenian Manufacturing: Does Exporting Matter?, Working Paper presented at EIBA 2005 Conference, Oslo 2005.
- Clerides, S., S. Lach and J. Tybout. 1996. Is «Learning-by-Exporting» Important? Micro-Dynamic Evidence from Columbia, Mexico and Morocco. *NBER Working Paper No. 5715*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Criscuolo, C., J. E. Haskel and M.J. Slaughter. 2005. Global Engagement and the Innovation Activities of Firms. *NBER Working Paper No. 11479*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- De Loecker, J. 2005. Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence from Slovenia, Working Paper presented at EIIE Conference, Ljubljana 2005.
- Damijan P. Jože, Polanec Sašo, Prašnikar Janez. Does exporting increase productivity: Firm level evidence from Slovenia. *World Economy*, v izidu 2006.
- Hahn, C. H. 2004. Exporting and Performance of Plants: Evidence from Korean Manufacturing. *NBER Working Paper No. 10208*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Head, K. and J. Ries. 2003. Heterogeneity and the FDI versus Export Decision of Japanese Manufacturers. *NBER Working Paper No. 10052*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Heckman, J. H., Ichimura H., Todd, P.; 1998. Matching As An Econometric Evaluation Estimator. *Review of Economic Studies*, 65, 261–294.
- Helpman, E., M. J. Melitz and S. R. Yeaple. 2003. Export versus FDI. *NBER Working Paper No. 9439*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Jaklič, A. and Svetličič, M., 2003. Enhanced Transition Through Outward Internationalization. Aldershot, Burlington USA, Singapore, Sydney: Ashgate Publishing Ltd.
- Jaklič, A., 2004: The impact of firms'factor endowments on the creation of multinational enterprises. Doctoral dissertation. Ljubljana: Faculty of Economics.
- Kostevc, Č. 2005. Firm heterogeneity and dynamic exports versus FDI decision: theoretical approach and application to Slovenian outward FDI, Doctoral thesis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 190 str.
- Leuven, E., Sianesi, B.: PSMATCH2: Stata module to perform full Mahalanobis and Propensity score matching, common support graphing, and covariate imbalance testing. <http://ideas.repec.org/c/boc/bocode/s432001.html>, Version 1.2.3., 2003.
- Levinsohn, J. in A. Petrin. 2003. Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables, *Review of Economic Studies* 70: 317–42.
- Olley, S. in A. Pakes. 1996. The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry, *Econometrica* 64(6): 1263–97.
- Pakes, A., 1994. Dynamic Structural Models, Problems and Prospects Part II: Mixed Continuous-Discrete Control Problems, and Market Interactions, v C. Sims (ed.), *Advances in Econometrics*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Richardson, J. D. and K. Rindal 1995. Why Exports Really Matter? The Institute for International economics and the Manufacturing Institute, Washington, D. C. Mimeo.
- Rojec, M., J. Šušteršič, B. Vasle, M. Bednaš in S. Jurančič. 2004. The Rise and Decline of Gradualism in Slovenia. *Post-Communist Economies* 16(4): 459–82.
- Rosenbaum, P. R. in D. B. Rubin. 1983. The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects. *Biometrika* 70(1): 41–55.
- Smith, J. in P. Todd. 2001. Reconciling Conflicting Evidence on the Performance of Propensity Score Matching Methods, *American Economic Review Papers and Proceedings*, 91(2): 112–118.
- Stare M., Jaklič A., Kotnik P. Exploiting ICT Potential in Service Firms in Transition Economies. *Service Industries Journal*. (v izidu 2006)
- Strojan Kastelec, A. (2001), *Ocena konkurenčne sposobnosti slovenskega gospodarstva, Prikazi in analize IX/1*, Banka Slovenije, Ljubljana, str. 5–24.
- Trtnik, A. (2000), *Internacionalizacija slovenskih podjetij z neposrednimi naložbami v tujino*. Magistrsko delo, Ekonomska fakulteta, Ljubljana.
- Van Biesebroeck, J. 2003. Exporting raises Productivity in Sub-Saharan African Manufacturing Plants. *NBER Working Paper No. 10020*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.