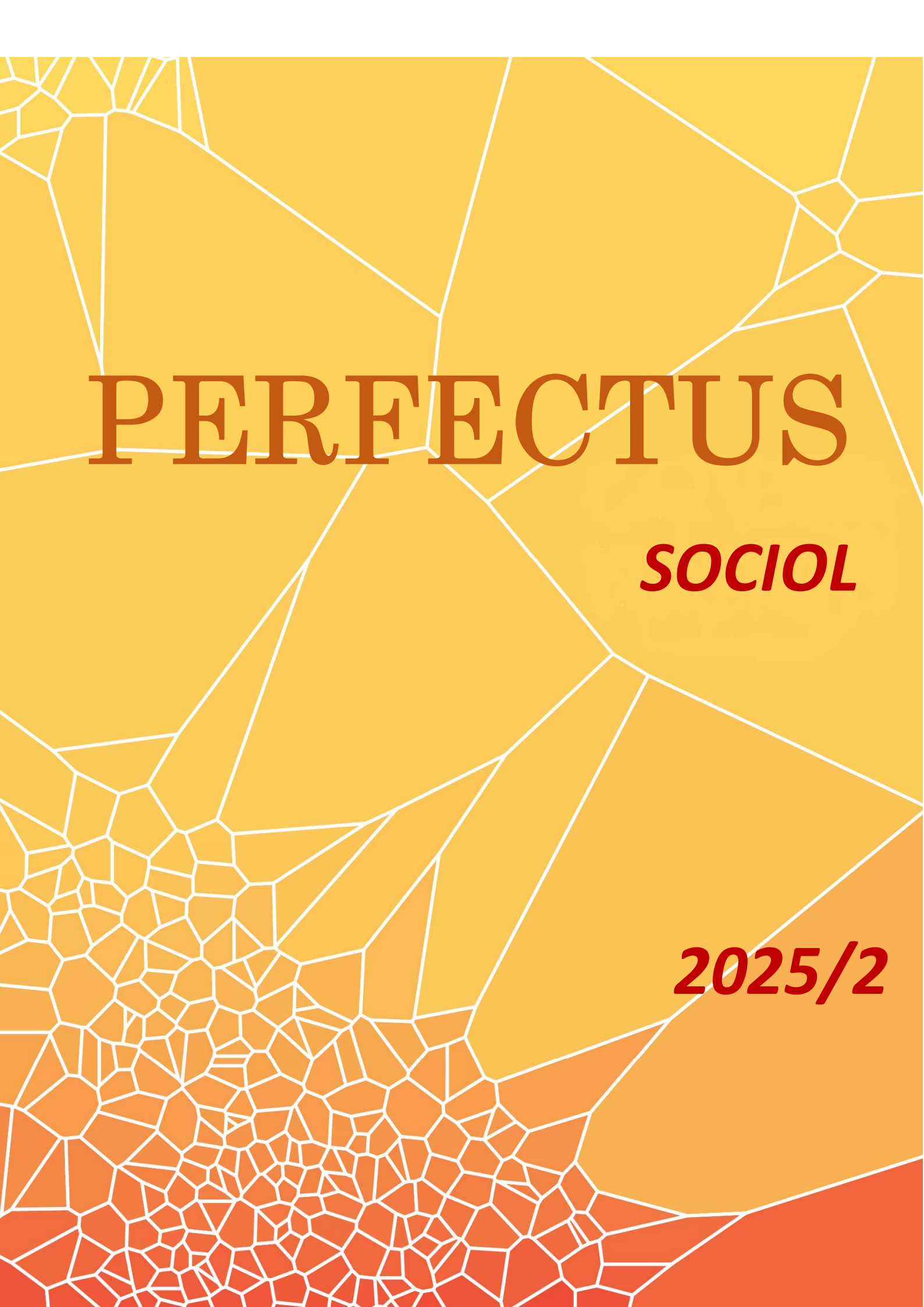




PERFECTUS

SOCIOL

2025/2

Kontakti revije

Založnik revije Perfectus SOCIOL

Perfectus
PERFECTUS Institute, so.p.
Dolga Poljana 57
5271 Vipava, SI Slovenija
E-pošta: zalozba.perfectus@gmail.com

Glavni urednik

Andrej Raspor, Slovenija

Odgovorni uredniki

Bojan Macuh, Slovenija

Uredniški odbor revije

Andrej Raspor, Slovenija
Bojan Macuh, Slovenija
Mirna Macur, Slovenija
Andrej Kovačič, Slovenija
Vladimir Bakrač, Črna Gora
Dijana Medenica Mitrovic, Črna Gora
Sendi Deželić, Hrvaška
Jelena Putica, Bosna in Hercegovina
Dušanka Slijepčević, Bosna in Hercegovina
Duško Vejnović, Bosna in Hercegovina
Jasna Bačovska Nedić, Severna Makedonija
Uroš Pinterič, Slovaška
Ana Stranjančević, Emirati
Daniela Grignoli, Italija

Jezikovni pregled

Za jezikovno ustreznost in vsebino prispevkov so odgovorni avtorice in avtorji, ki odgovarjajo tudi za morebitne kršitve avtorskih pravic.

Naslovnica

https://www.freepik.com/free-vector/minimal-voronoi-covers-design-geometric-glass-clusters-with-gradient-color-cool-trendy-abstract-backdrop-for-banposter-flyer-etc-vectortemplate_26449127.htm

Arhiv revij

<https://www.andrejaspor.com/index.php/sl/nase-storitve/zaloznistvo/perfectus-sociol>

Mednarodna standardna serijska številka
(on line) ISSN 3024-0042



To delo je licencirano pod (CC BY-NC 4.0)

Perfectus SOCIOL

Področje in opis revije

Revija Perfectus SOCIOL je interdisciplinarna znanstvena revija, ki objavlja prispevke s sociologije. Še posebej želimo objavljati prispevke, ki obravnavajo nove in aktualne teme in predstavljajo znanstvene dosežke v razvoju ter njihovo uvajanje in uporabo v praksi. Vsled tega objavljamo tudi tematske številke. Zato vas vabimo, da se nam pridružite.

Pogostost izhajanja

Revija Perfectus SOCIOL izhaja dvakrat letno. Tematske revije pa izhajajo po potrebi.

Politika za prosti dostop

Revija Perfectus SOCIOL omogoča odprt dostop do svojih vsebin, ki temelji na načelu odprtih inovacij, po katerem bi prosto dostopni rezultati javnosti omogočile večjo globalno izmenjavo znanja.

Navodila avtorjem

V reviji Perfectus SOCIOL objavljamo znanstvene članke, rezultate raziskovalnega dela avtorjev. Prispevki so lahko napisani v slovenskem, angleškem, hrvaškem, bosanskem, srbskem (latinica), črnogorskem jeziku. Objavljamo izključno dela, ki še niso bila objavljena v znanstveni obliki v kakšni drugi reviji ali zborniku. Avtorji so odgovorni za vse morebitne kršitve avtorskih pravic. Prispevki niso honorirani. Objava prispevkov se ne zaračunava.

Besedilo naj bo oblikovano po navodilih (interesenti nam pišite, da vam posredujemo predlogo z bolj podrobnimi navodili). Na začetku prispevka, takoj za naslovom v originalnem in angleškem jeziku naj bo povzetek dolžine do 10 vrstic z do 5 ključnimi besedami. Članek naj obsega do 10 strani brez povzetkov, virov in prilog. Avtorji so odgovorni za vse trditve in podatke, ki jih navajajo v prispevkih. Avtorji so odgovorni za vse morebitne kršitve avtorskih pravic in za ustrezno jezikovno raven. Ne uporabljajte opomb v besedilu. Eventualne opombe, ki naj bodo kratke, navedite na dnu besedila skupaj z literaturo. Seznam citirane literature oblikujte po APA-standardu. Na koncu prispevka so navedeni po abecednem redu. V kolikor je možno navedite DOI številko.

Predložene prispevke pregledata in ocenita najmanj dva neodvisna recenzenta. Na osnovi mnenj in predlogov recenzentov uredniški odbor ali urednik sprejmeta prispevek, zahtevata manjše ali večje popravke in dopolnitve ali ga zavrne. Če urednik oz. recenzenti predlagajo večje popravke, se dopolnjeni prispevek praviloma pošlje v ponovno recenzijo.

Podrobna navodila najdete na:

<https://www.andrejaspor.com/index.php/sl/nase-storitve/zaloznistvo/perfectus-sociol>

Iz vsebine

stran

CENOVNA ELASTIČNOST POVPRŠEVANJA PO CIGARETAH V SLOVENIJI: VPLIV TROŠARIN, CEN IN SOCIO-DEMOGRAFSKIH DEJAVNIKOV NA KAJENJE	6
Andrej Raspor	6
Drago Papler	6
PRICE ELASTICITY OF DEMAND FOR CIGARETTES IN SLOVENIA: THE IMPACT OF EXCISE DUTIES, PRICES, AND SOCIO-DEMOGRAPHIC FACTORS ON SMOKING.....	7
Uvod	8
Teoretični pregled	8
Raziskovalno področje	10
Metode	10
Ugotovitve namizne raziskave	10
Trendi gibanja cen cigaret v Sloveniji	12
Razmerje med kadilci in prebivalstvom	16
Raziskava	17
Rezultati	18
Razprava o rezultatih	22
Odgovor na raziskovalna vprašanja	22
Povezava s teoretičnimi okviri	22
Omejitve raziskave	23
Smeri za nadaljnje raziskave	23
Sklepna misel	23
IZ IDEJ DO POSLOVNIH NAČRTOV: VLOGA PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV V ČRNI GORI	25
Darko Lacmanović	25
Andrej Raspor	25
FROM IDEAS TO BUSINESS PLANS: THE ROLE OF BUSINESS INCUBATORS IN MONTENEGRO	26
Introduction	27
Literature review	27
Entrepreneurship	27
Who is an entrepreneur?	27
What does an entrepreneur do?	28
What are the key entrepreneurial challenges	28
Business incubators	28
Mentoring process	28
Research	31
Discussion	34
Conclusion	36
Acknowledgement	36
AKUMULACIJA IN PRETVORBA KAPITALA V SODOBNEM ŠPORTU: PRIMER CRISTIANA RONALDA	39
Rok Bratina	39
ACCUMULATION AND CONVERSION OF CAPITAL IN THE CONTEMPORARY SPORTS: THE CASE OF CRISTIANO RONALDO	40
Uvod	41
Razumevanje kapitala z vidika Pierra Bourdieuja	41
Opredelitev habitusa in polja	41
Tri oblike kapitala	42
Cristiano Ronaldo	43
Otroštvo in mladostniška leta	43
Karierni začetki in največji dosežki	44
Zasebno življenje in družina	45
Aplikacija teorije na primeru Ronalda	46
Razvoj uličnega habitusa	46
Konverzacije in transmisije Ronaldovega kapitala	46
Razprava	51

VREDNOSTENJE PEDAGOŠKEGA DELA V SLOVENIJI: PRIMERJAVA MED REDNO ZAPOSLENIMI IN PREKARNIMI PEDAGOŠKIMI DELAVCI ..	54
Andrej Raspor	54
Sašo Murtič	54
Maja Pucelj.....	54
Bojan Macuh	54
THE VALUATION OF PEDAGOGICAL WORK IN SLOVENIA: A COMPARISON BETWEEN REGULARLY EMPLOYED AND PRECARIOUSLY EMPLOYED HIGHTER EDUCATION STAFF	55
Uvod v raziskavo	56
Teoretični okvir	56
Prekarno delo in nagajevanje v izobraževanju: teoretski in družbeni okvir	56
Delovna razmerja in druge oblike dela v izobraževalnem sektorju	57
Pogodba o zaposlitvi	58
Druge oblike sodelovanja izvajalcev z visokošolskimi zavodi	62
Podjemna pogodba	62
Avtorska pogodba	64
Začasno ali občasno delo	65
Kratkotrajno delo	65
Samostojni podjetnik	65
Popoldanski s.p.	65
Gospodarske družbe (d. n. o. in d. o. o.)	65
Plačila zunanjih izvajalcev pedagoške dejavnosti	65
Pavšalno plačilo.....	66
Plačilo na uro brez dodatno plačanih kategorij.....	66
Podrobno razčlenjeno plačilo	66
Kombinacija oblik plačila	66
Povračilo stroškov	66
DDV	66
Metodologija	67
Rezultati in diskusija	68
Zaključek	70
MOŽNOSTI IN PRILOŽNOST LJUDSTEV ZAHODNEGA BALKANA V RAZVOJNEM KROGU EVROPSKE UNIJE IN NJENIH INTEGRACIJ V SODOBNEM ČASU	74
Sašo Murtič	74
Lejla Imamović Lerić.....	74
POSSIBILITIES AND OPPORTUNITIES OF THE PEOPLE OF THE WESTERN BALKANS IN THE DEVELOPMENT CIRCLE OF THE EUROPEAN UNION AND ITS INTEGRATION IN MODERN TIMES	75
Uvod	76
Področje raziskave	77
Teza raziskave	78
Izvedba raziskave.....	78
Razprava o razovnih aspektih	87
Zaključek	88

CENOVNA ELASTIČNOST POVPRŠEVANJA PO CIGARETAH V SLOVENIJI: VPLIV TROŠARIN, CEN IN SOCIO-DEMOGRAFSKIH DEJAVNIKOV NA KAJENJE

Andrej Raspor  <https://orcid.org/0000-0002-8098-9554>¹

Drago Papler  <https://orcid.org/0009-0007-2220-8477>²

Prejem 6. 9. 2025.

Poslano v recenzijo 10. 9. 2025.

Sprejeto v objavo 20. 10. 2025.

Povzetek

Namen: Namen raziskave je analizirati gibanje cen tobačnih izdelkov v Sloveniji in Evropski uniji v obdobju 1993–2024 ter preučiti vpliv trošarin, cen in kupne moči na potrošnjo tobačnih izdelkov, delež kadičev in cenovno elastičnost povpraševanja po cigaretah v Sloveniji.

Metodologija: Raziskava temelji na kombinaciji analize sekundarnih podatkov in primarnega empiričnega raziskovanja. Uporabljeni so bili časovni podatki o cenah cigaret, trošarinah, plačah in deležu kadičev v Sloveniji ter primerjalni podatki EU-27. Empirični del vključuje spletno anketo, izvedeno s pomočjo orodja 1KA med marcem in majem 2024, na vzorcu 536 polnoletnih prebivalcev Slovenije. Podatki so bili analizirani z uporabo opisne statistike, t-testov in linearne regresije.

Ugotovitve: Rezultati kažejo, da so se realne cene cigaret v Sloveniji v obdobju 1993–2024 povečale hitreje kot realne plače, kar je zmanjšalo dostopnost tobačnih izdelkov in sovpadalo z občutnim znižanjem deleža kadičev. Analiza potrjuje, da dvig trošarin in rast cen cigaret prispevata k zmanjševanju kajenja. Cenovna elastičnost povpraševanja po tobačnih izdelkih se ne razlikuje statistično značilno glede na spol, starost, dohodek in lokacijo bivanja, medtem ko se je konzumiranje kave izkazalo kot pomemben vedenjski dejavnik, povezan s cenovno fleksibilnostjo.

Omejitve: Raziskava temelji na anketnih podatkih, ki so lahko podvrženi subjektivni presoji in pristranskosti respondentov. Uporabljeni indeks cenovne elastičnosti predstavlja približek dejanskega vedenja in ne neposrednega opazovanja sprememb potrošnje. Poleg tega vzorec ne omogoča poglobljene analize vseh podskupin prebivalstva.

Praktične in/ali družbene posledice: Ugotovitve raziskave potrjujejo, da so trošarine in cenovni ukrepi učinkovit instrument javnozdravstvene politike, saj prispevajo k zmanjševanju deleža kadičev. Rezultati so relevantni za oblikovalce javnih politik, saj kažejo, da cenovni ukrepi delujejo relativno enakomerno med različnimi družbenimi skupinami, vendar jih je smiselno dopolnjevati z vedenjskimi in preventivnimi ukrepi.

Izvirnost: Raziskava združuje dolgoročno analizo cen, trošarin in dostopnosti tobačnih izdelkov z empirično analizo cenovne elastičnosti na mikro ravni v slovenskem prostoru, kar predstavlja redke celosten pristop k proučevanju ekonomskih in vedenjskih vidikov kajenja.

Ključne besede: cenovna elastičnost, cigarete, trošarine, kajenje, Slovenija, javno zdravje.

¹ Fakulteta za komercialne in poslovne vede iz Celja, Lava 7, 3000 Celje; Perfectus Institute, Dolga Poljana 57, 5271 Vipava, Slovenija; andrej.raspor@t-2.si.

² Biotehniški center Naklo, Strahinj 99, 4202 Naklo, Slovenija; Univerza v Novi Gorici, Poslovno-tehniška fakulteta, Glavni trg 8, 5271 Vipava, Slovenija; drago.papler@gmail.com.

PRICE ELASTICITY OF DEMAND FOR CIGARETTES IN SLOVENIA: THE IMPACT OF EXCISE DUTIES, PRICES, AND SOCIO-DEMOGRAPHIC FACTORS ON SMOKING

Summary

Purpose: The purpose of this study is to analyze the trends in tobacco product prices in Slovenia and the European Union over the period 1993–2024 and to examine the impact of excise duties, prices, and purchasing power on tobacco consumption, smoking prevalence, and the price elasticity of demand for cigarettes in Slovenia.

Methodology: The study is based on a combination of secondary data analysis and primary empirical research. Time-series data on cigarette prices, excise duties, wages, and smoking prevalence in Slovenia, along with comparative EU-27 data, were analyzed. The empirical part includes an online survey conducted using the 1KA platform between March and May 2024 on a sample of 536 adult residents of Slovenia. The data were analyzed using descriptive statistics, independent samples t-tests, and linear regression analysis.

Findings: The results indicate that real cigarette prices in Slovenia increased faster than real wages over the period 1993–2024, leading to reduced affordability of tobacco products and coinciding with a significant decline in smoking prevalence. The analysis confirms that increases in excise duties and cigarette prices contribute to a reduction in smoking rates. Price elasticity of demand does not differ significantly by gender, age, income, or place of residence, while coffee consumption emerges as a significant behavioral factor associated with greater price flexibility in tobacco consumption.

Limitations: The study relies on self-reported survey data, which may be subject to response bias. The constructed price elasticity index represents an approximation of actual consumer behavior rather than direct observation of consumption changes. In addition, the sample size limits more detailed analysis of specific population subgroups.

Practical and/or Social Implications: The findings support the effectiveness of excise duties and price-based measures as tools of public health policy aimed at reducing smoking prevalence. The results are relevant for policymakers, as they suggest that price measures operate relatively uniformly across social groups but should be complemented by behavioral and preventive interventions to achieve long-term effects.

Originality: The study combines a long-term analysis of cigarette prices, excise duties, and affordability with a micro-level empirical assessment of price elasticity in Slovenia, offering a rare comprehensive perspective on the economic and behavioral determinants of smoking.

Keywords: price elasticity, cigarettes, excise duties, smoking, Slovenia, public health

JEL Classification: I18 – Health: Government Policy; Regulation; Public Health

Paper categorization: Original scientific paper

Corresponding author: Andrej Raspor, andrej.raspor@t-2.si

DOI: 10.5281/zenodo.18756159

Uvod

Kajenje je v Sloveniji še vedno velik javnozdravstveni problem, ki ima pomembne posledice za posameznike, družbo in gospodarstvo. Raziskave dosledno potrjujejo, da je zvišanje cen cigaret prek obdavčitve učinkovit ukrep za zmanjšanje kajenja, zlasti med mladimi in nizkodohodkovnimi skupinami (Cavazos-Rehg et al., 2014; Bader et al., 2011; Kostova et al., 2011). Ocene cenovne elastičnosti kažejo, da bi 10-odstotno zvišanje cen lahko zmanjšalo porabo cigaret med mladimi za 21,1 % v državah z nizkim in srednjim dohodkom (Kostova et al., 2011). Vendar je vpliv cen na kadilske navade kompleksen. Občasni kadilci so lahko bolj občutljivi na zvišanje cen (Cavazos-Rehg et al., 2014) in bodo prej opustili kajenje. Medtem ko je pri tistih, ki iščejo cenejše alternative, manj verjetno, da bodo opustili kajenje (Licht et al., 2011). Tudi dolgotrajna odvisnost lahko zmanjša učinkovitost odziva na kajenje zaradi višjih cen (Gonzalez-Rozada & Montamat, 2019). Cene cigaret so sicer res eno od ključnih orodij za zmanjšanje kajenja, vendar je vpliv cen na vedenje kajenja kompleksen in ga je težko popolnoma izolirati od drugih dejavnikov. Poleg tega na kajenje vplivajo tudi necenovni dejavniki, kot so protikadilske kampanje in medijska osvetlitev posledice kajenja, ki pogosto spremljajo davčne ukrepe in lahko vplivajo na oceno dejanskega učinka cen (Rees-Jones & Rozema, 2019).

Kljub tem zapletenostim ostaja obdavčitev ključna politična strategija za zmanjšanje razširjenosti kajenja (Warner, 2014). V tem članku bomo analizirali povezavo med davčno obremenitvijo, cenami cigaret in kajenjem v Sloveniji. Osredotočili se bomo na vpliv cen cigaret na povpraševanje po cigaretah, dejavnike, ki ta vpliv oblikujejo, ter politike določanja cen tobačnih izdelkov v Sloveniji. Prav tako bomo osvetlili ključne izzive pri izvajanju učinkovitih cenovnih ukrepov za zmanjšanje kajenja.

Na podlagi predstavljenega problema in obstoječih raziskav se prispevek osredotoča na analizo cenovne elastičnosti povpraševanja po tobačnih izdelkih v Sloveniji. Osrednje raziskovalno vprašanje prispevka je: kako spremembe cen cigaret, ki so posledica davčne obremenitve, vplivajo na obseg kajenja in vedenje kadilcev v Sloveniji? Raziskava se posebej osredinja na ugotavljanje, v kolikšni meri so slovenski kadilci cenovno občutljivi ter ali so cenovni ukrepi učinkovito orodje za zmanjševanje kajenja neodvisno od dohodkovnih in demografskih značilnosti. S tem želi prispevek prispevati k boljšemu razumevanju vloge cenovne elastičnosti kot ključnega mehanizma javnozdravstvenih in fiskalnih politik na področju nadzora nad tobakom.

Teoretični pregled

Škodljivi učinki kajenja tobaka na zdravje so dobro dokumentirani. Kajenje prispeva k razvoju številnih resnih bolezni, vključno s srčno-žilnimi obolenji, možgansko-žilnimi boleznimi, kroničnimi pljučnimi boleznimi in pljučnim rakom (Organization, 2013). Te bolezni sodijo med najpogostejše zdravstvene težave v evropski regiji, kjer je tobak drugi najpomembnejši dejavnik tveganja za njihov nastanek. Na globalni ravni je kajenje tobaka drugi vodilni vzrok smrtnosti (Gillmore et al., 2011).

Kajenje tobaka ostaja eden najresnejših zdravstvenih izzivov na svetu, saj milijoni ljudi zaradi njega trpijo za kroničnimi boleznimi in slabšim zdravjem. Poseben problem so elektronske cigarete in ogrevani tobačni izdelki (npr. IQOS). Ti izdelki niso pripomočki za opuščanje kajenja in jih strokovnjaki (npr. NIJZ) ne priporočajo, saj ohranjajo zasvojenost z nikotinom in imajo škodljive učinke na zdravje, vednar so njihovi učinki manj raziskani in vih v samem prispevku ne bomo obravnavali. Po ocenah Svetovne zdravstvene organizacije (WHO, 2023) vsako leto zaradi posledic kajenja umre približno 8 milijonov ljudi. Že več desetletij je uporaba tobačnih izdelkov in z njo povezane bolezni globalni zdravstveni problem. V 20. stoletju je zaradi kajenja na svetovnem nivoju prezgodaj umrlo približno 100 milijonov ljudi, pri čemer je bila večina teh smrti zabeležena v bogatih državah, kar odraža posledice preteklih vzorcev kajenja (Jha, 2009).

V zadnjih desetletjih se delež kadilcev v svetovni populaciji, zlasti v razvitih državah, zmanjšuje. To je eden najbolj pozitivnih premikov v globalnem zdravju, saj prispeva k daljšemu in bolj zdravemu življenju milijonov ljudi (Ritchie & Roser, 2023). Tako je zaradi uvedbe tobačnih predpisov med letoma 2008 in 2014 kajenje opustilo več kot 53 milijonov ljudi po vsem svetu (Levy et al., 2014). To število bo verjetno še naraščalo, saj vse več držav, tako razvitih kot tistih v razvoju, uvaja strožje ukrepe za nadzor nad tobačno industrijo.

Močno podpora strožjemu nadzoru nad tobakom izražajo tudi vlagatelji, zdravstveni sistemi, zavarovalnice in pokojninski skladi. Zaradi teh prizadevanj so države, v katerih živi približno 40 % svetovnega prebivalstva (Kitajska, Indija), že uvedle vsaj eno od priporočenih politik nadzora nad tobakom (WHO, 2023). Podatki Svetovne zdravstvene organizacije kažejo, da se je razširjenost kajenja med letoma 2007 in 2013 zmanjšala s 23 % na 21 %, kar potrjuje, da imajo regulativni ukrepi pomemben vpliv na zmanjševanje kajenja.

Prisotnih je tudi vedno več sodnih postopkov proti tobačni industriji in oglaševalce. Več kanadskih provinc je sprožilo pravne postopke proti tobačnim podjetjem, da bi povrnilo stroške zdravstvenega varstva, povezane z boleznimi, ki jih povzroča kajenje (Kmietowicz, 2004; Sibbald, 2005; Spurgeon, 2005). Tožba Britanske Kolumbije, ki je bila razglašena za ustavno, je ustvarila precedens, ki so mu sledile tudi druge province (Spurgeon, 2005)(Sibbald, 2005).

Medtem ko so politike nadzora nad tobakom učinkovito prispevale k zmanjšanju razširjenosti kajenja, so bili sodni postopki proti tobačni industriji na globalni ravni manj enotni v svojih rezultatih (Steele et al., 2016) (Mackenzie et al., 2017). V Kanadi so tako zvezne kot pokrajinske vlade sodelovale v pravnih bitkah s tobačnimi podjetji, da bi zaščitile zakonodajo o nadzoru nad tobakom in povrnile stroške zdravstvene oskrbe (Thomson & Wilson, 2005; Khoury et al., 2013).

Ti pravni ukrepi, v kombinaciji z drugimi strategijami nadzora nad tobakom, so prispevali k znatnemu upadu stopnje kajenja (Thomson & Wilson, 2005). Vendar pa sodni postopki za vlade predstavljajo velik finančni in časovni zalogaj (Steele et al., 2016; Callard & Collishaw, 2020), kar poudarja potrebo po skrbnem načrtovanju in stalnem vrednotenju učinkovitosti takšnih strategij. obačna industrija uporablja prefinjene strategije, s katerimi ostaja korak pred ukrepi javnega zdravja in ohranja privlačnost svojih izdelkov. Namenoma izpodbija znanstvene dokaze ter s sklicevanjem na argumente o »pretirani vladni zaščiti« spodbuja politike nadzora nad tobakom, pri čemer izkorišča kognitivne pristranskosti, ki kadilcem onemogočajo resnično informirane odločitve (Hoek, 2015). Ob grožnji regulacije industrija dosledno posega po političnem vmešavanju, sodnih postopkih in naročenih raziskavah, da bi odložila izvajanje zdravstvenih ukrepov, kar se je pokazalo tudi ob brazilski prepovedi aditivov (Oliveira da Silva et al., 2019). Te uveljavljene taktike se zdaj prenašajo na področje elektronskih cigaret, kjer industrija z oblikovanjem privlačnih izdelkov in agresivnim trženjem strateško nagovarja mlade, hkrati pa vaping predstavlja kot pomoč odraslim pri opuščanju kajenja (Watts et al., 2024). Poleg tega spodbuja davčne politike z različnimi cenovnimi manevri, kot so tržna segmentacija, zmanjševanje velikosti pakiranj, označevanje cen in t. i. »undershifting«, kjer podjetja del davčnih obremenitev prevzamejo sama, da bi ohranila nizke cene v najcenejšem cenovnem razredu (Hiscock et al., 2018).

Raziskave o cenovni občutljivosti kadilcev po različnih državah dosledno potrjujejo, da višje cene cigaret zmanjšujejo njihovo porabo (Hyland et al., 2005; Jamrich, 2018; Kostova et al., 2011; Peng & Ross, 2009). Ta učinek je še posebej izrazit pri mladih, saj se je ob 10-odstotnem povišanju cen poraba zmanjšala za 21,1 % (Kostova et al., 2011). Vpliv davkov na cigarete in oglaševanja na porabo pa ostaja manj jasn, saj nekatere študije kažejo na nizko občutljivost potrošnikov na te dejavnike (Peng & Ross, 2009). Te ugotovitve poudarjajo potrebo po nadaljnjih raziskavah, ki bi osvetlile kompleksno razmerje med cenami, davki in oglaševanjem ter njihovim vplivom na kadijske navade. S tem bi tudi mi želeli dopolniti predhodne raziskave.

Raziskave dosledno potrjujejo povezavo med cenami tobaka in razširjenostjo kajenja med mladostniki. Jovanovićeva študija v Severni Makedoniji je pokazala, da višje cene cigaret in strožji predpisi na področju nadzora nad tobakom zmanjšujejo začetek kajenja med mladostniki (Jovanovic et al., 2023). Podobni rezultati so bili doseženi v ZDA, kjer je Ringelova raziskava pokazala, da bi lahko višje cene cigar pripomogle k zmanjšanju njihove uporabe med mladimi (Ringel et al., 2005). Ta ugotovitev je bila podprta tudi v Emeryjevi študiji, ki je pokazala, da so cene cigaret vplivale na eksperimentiranje mladostnikov s kajenjem (Emery et al., 2001). Alchinovo raziskovanje je še dodatno poudarilo pomen cen tobačnih izdelkov kot ključnega dejavnika povpraševanja med najstniki (Alchin et al., 2005).

Avstralija je uvedla agresivno politiko obdavčitve tobaka z namenom zmanjšanja stopnje kajenja, pri čemer je načrtovala zvišanje cen cigaret na 40 A\$ na zavojček do leta 2020 z letnim 12,5-odstotnim zvišanjem trošarin (Hirono & Smith, 2018; Woodhead, 2016). Ti dvigi cen so se izkazali za učinkovite pri zmanjšanju razširjenosti kajenja, saj so stopnje padle na 12,8 % med odraslimi (Woodhead, 2016). Vendar pa so tobačna podjetja za ohranjanje porabe uporabila ciljno usmerjene strategije, kot so ponudbe večjih pakiranj in nižje cene na območjih s cenovno občutljivimi kadilci (Burton et al., 2014). Kljub tem prizadevanjem pa se kadilci niso mogli izogniti učinku zvišanja davkov, saj so se realne cene cigaret med nacionalno tobačno kampanjo dvignile za 25 % (Scollo et al., 2003).

Čeprav zvišanje cen velja za učinkovito strategijo nadzora nad tobakom, bi morali oblikovalci politik upoštevati morebitne nenamerne posledice, kot so vplivi na skupine z nizkimi dohodi in nedovoljena trgovina, ter izvajati ukrepe za ublažitev teh negativnih učinkov (Hirono & Smith, 2018).

Stanje v Sloveniji

Kajenje se pogosto začne v adolescenci, kjer zasvojenost z nikotinom hitro preide v dolgoročno uporabo tobačnih izdelkov. Spodbujajoče pa je dejstvo, da v Sloveniji že nekaj časa beležimo zmanjšanje kajenja med mladostniki. Vendar pa med odraslimi prebivalci nismo opazili večjih sprememb v odstotku kadilcev v zadnjem obdobju. Kljub temu pa lahko v Sloveniji z optimizmom spremljamo rezultate ukrepov Zakona o omejevanju uporabe tobačnih in povezanih izdelkov, sprejetega leta 2017, ki so začeli prinašati učinke. Odstotek kadilcev med odraslim prebivalstvom, tako med moškimi kot ženskami, se je po dolgih letih prvič znižal. Kot je poudaril direktor Nacionalnega inštituta za javno zdravje, Milan Krek, to potrjuje, da se ukrepi izvajajo učinkovito in predstavljajo prave korake k zmanjšanju porabe tobačnih izdelkov (Nacionalni Inštitut za javno zdravje RS, 2022). Sistematična analiza dostopnih podatkov o umrljivosti, pripisljivi kajenju v Sloveniji, razkriva, da so ocene različnih institucij sicer številčno razhajajoče, vendar soglasno potrjujejo, da kajenje ostaja vodilni preprečljiv vzrok smrti v državi. Viri, kot sta Nacionalni inštitut za javno zdravje (NIJZ) in Svetovna zdravstvena organizacija (WHO), navajajo letne številke, ki se gibljejo od 1.900 do 3.600 prebivalcev. Vse ocene, pa naj gre za 1.900, 2.633, 3.000 ali 3.600 smrti letno, poudarjajo izjemen javnozdravstveni problem, ki presega umrljivost zaradi prometnih nesreč, samomorov, alkohola, nezakonitih drog in aidsa skupaj (Društvo pljučnih in alergijskih bolnikov, 2025). Dnevno to pomeni približno 8 do 10 smrti.

Raziskovalno področje

Glavno raziskovalno vprašanje: Kako spremembe cen cigaret, ki so posledica davčne obremenitve, vplivajo na obseg kajenja in vedenje kadilcev v Sloveniji?

Dodatna raziskovalna vprašanja:

- Kako se povpraševanje po cigaretah spreminja ob zvišanju cen?
- Kakšen je vpliv necenovnih dejavnikov na zmanjševanje kajenja?
- Kako učinkovite so trenutne politike obdavčitve in cenjenja cigaret v Sloveniji?
- S katerimi izzivi se soočajo oblikovalci politik pri izvajanju ukrepov za omejevanje kajenja?
- Kakšna je cenovna fleksibilnost slovenskih potrošnikov?

Metode

Da bi lahko odgovorili na raziskovalno vprašanje smo izvedli dve raziskavi. V prvi fazi raziskave smo uporabili metodo namizne raziskave (desk research), s katero smo preučili dostopne sekundarne podatke. Analizirali smo:

- Statistične podatke: preučili smo trende rasti drobnoprodajnih cen tobačnih izdelkov skozi določeno časovno obdobje.
- Gibanje deleža kadilcev: analizirali smo spremembe deleža kadilcev v splošni populaciji.
- Kupno moč: ocenili smo spremembe v kupni moči prebivalstva in njihov vpliv na nakupne navade kadilcev.

V tej fazi smo se oprli na uradne statistične podatke (SURs, 2024), raziskave trga in druge relevantne vire, kot so poročila nacionalnih in mednarodnih institucij.

V drugi fazi smo izvedli spletno anketo, s katero smo raziskali cenovno elastičnost slovenskih kadilcev. Cilj ankete je bil ugotoviti:

- Kako spremembe cen vplivajo na količino tobačnih izdelkov, ki jih posamezniki kupijo.
- Kakšna je občutljivost slovenskih kadilcev na spremembe v drobnoprodajnih cenah tobačnih izdelkov.

Anketa je bila pripravljena tako, da je zajela reprezentativen vzorec slovenskih kadilcev, s čimer smo želeli zagotoviti zanesljivost in splošljivost rezultatov.

Ugotovitve namizne raziskave

Obdavčitev tobačnih izdelkov in zakonodajni okvir v Sloveniji

Pravna ureditev obdavčitve tobačnih izdelkov v Sloveniji in Evropski uniji temelji na nacionalni zakonodaji ter harmoniziranih evropskih direktivah, ki določajo strukturo, višino in nadzor nad trošarinami ter urejajo proizvodnjo, promet in prodajo tobačnih izdelkov. Ključni zakonodajni in institucionalni viri, relevantni za obravnavano raziskavo, so navedeni v nadaljevanju.

Slovenija

- Zakon o trošarinah (ZTro-1), Uradni list RS, št. 47/2016.
- Zakon o trošarinah (ZTro-1D), novela, Uradni list RS, 2024.
- Zakon o trošarinah, Uradni list RS, št. 84/98 (prenehal veljati).
- Finančna uprava RS (FURS): Pregled sprememb zneskov trošarine.
- Ministrstvo za finance RS (2023): Predlog novele Zakona o trošarinah.

Evropska unija

- Direktiva Sveta 2011/64/EU o strukturi in stopnjah trošarin, ki se uporabljajo za predelani tobak.
- Direktiva 2014/40/EU o približevanju zakonodaj držav članic glede proizvodnje, predstavitve in prodaje tobačnih izdelkov.
- Evropska komisija: Excise duty on tobacco (DG TAXUD).

Med tobačne izdelke, ki so predmet trošarinske obdavčitve v Republiki Sloveniji, se uvrščajo cigarete, cigare, cigarilosi in tobak za kajenje, kakor jih opredeljujejo členi 81 do 85 Zakona o trošarinah (ZTro-1). Poleg klasičnih tobačnih izdelkov zakon vključuje tudi novejša kategorije trošarinskih izdelkov, in sicer elektronske cigarete oziroma tekočine za njihovo polnjenje ter predelan tobak, namenjen segrevanju (t. i. tobak za segrevanje). Gre za izdelke, ki predstavljajo alternativo klasičnemu kajenju, saj omogočajo vdihavanje nikotina brez neposrednega izgorevanja, vendar kljub temu ohranjajo tveganja za zdravje in zasvojenost z nikotinom.

Razvoj obdavčitve tobaknih izdelkov v Sloveniji je tesno povezan s širšimi zakonodajnimi in institucionalnimi spremembami po osamosvojitvi leta 1991. Pred letom 1999 so bili tobakni izdelki obdavčeni v skladu s predpisi, ki so izhajali še iz jugoslovanskega davčnega sistema. Trošarinska obdavčitev je sicer obstajala, vendar so bile strukture in ravni trošarin bistveno drugačne od kasnejših rešitev, predvsem pa še niso bile usklajene z evropskim pravnim redom.

Pomemben prelom predstavlja sprejetje prvega Zakona o trošarinah leta 1999, ki je uvedel sodoben sistem trošarinske obdavčitve alkohola, tobaknih izdelkov ter energentov. Ta zakon je pomenil začetek postopnega usklajevanja slovenske trošarinske politike z direktivami Evropske unije, kar je postalo nujno ob približevanju Slovenije članstvu v EU. Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo leta 2004 se je proces harmonizacije še okrepil, zlasti na področju minimalnih trošarinskih stopenj, strukture obdavčitve in nadzora nad gibanjem trošarinskih izdelkov.

Sedanji pravni okvir temelji na Zakonu o trošarinah (ZTro-1), objavljenem v Uradnem listu RS št. 47/2016, ki se uporablja od 1. avgusta 2016 in je nadomestil prejšnji zakon iz leta 1999. ZTro-1 predstavlja celovito prenovno trošarinske zakonodaje ter ureja obdavčevanje proizvodnje, uvoza in gibanja trošarinskih izdelkov, sistem nadzora in pobiranja trošarin ter usklajevanje z evropskimi direktivami na področju harmoniziranih trošarin. Trošarina je v tem kontekstu opredeljena kot posebna oblika davka na porabo, katere namen je poleg fiskalne funkcije tudi doseganje javnozdravstvenih ciljev.

V zadnjih letih je zakonodajni okvir dodatno zaznamovalo postopno zviševanje trošarin na tobakne izdelke, ki se je okrepilo z novelo ZTro-1D, uveljavljeno 1. junija 2024. Namen teh sprememb je bil dvojni: povečanje javnofinančnih prihodkov ter nadaljnja uskladitev s smernicami in priporočili Evropske unije na področju nadzora nad tobakom. Že decembra 2023 je Ministrstvo za finance objavilo predlog novele zakona, ki je poleg zvišanja trošarin poudaril tudi krepitev nadzora nad trošarinskimi izdelki.

Spremembe zakonodaje in trošarinskih stopenj so imele neposreden vpliv na rast maloprodajnih cen tobaknih izdelkov, s tem pa tudi na njihovo dostopnost in povpraševanje. Podrobni podatki o višini trošarin za posamezne skupine tobaknih izdelkov so zbrani v uradni preglednici Pregled sprememb zneskov trošarine od julija 1999, kjer so v zavihku »TOB-pregled« navedeni veljavni zneski za vse vrste tobaknih izdelkov. Ti podatki omogočajo analizo dolgoročnih trendov obdavčitve ter njihove povezave s cenovno elastičnostjo povpraševanja in spremembami v razširjenosti kajenja.

Kadilci v Sloveniji

V Sloveniji je delež kadičev med odraslim prebivalstvom v zadnjih letih upadel, še posebej po sprejetju Zakona o omejevanju uporabe tobaknih izdelkov v letu 1996. Takšni ukrepi, kot je bil ta zakon, imajo zanesljivo določen vpliv na pogostost kajenja. Istočasno pa je na spremembe v deležu kadičev vplival tudi povečan obseg informacij in dogodkov na to temo v času sprejemanja zakona.

Povedali so še, da trošarine in davki predstavljajo 79 odstotkov drobnoprodajne cene, preostalih 21 odstotkov pa si razdelijo proizvajalci, distributerji in trgovci (<https://n1info.si/novice/slovenija/odnos-drzave-do-tobaka-kako-pokaditi-cim-manj-in-v-proracun-dobiti-cim-vec/>).

V Tabeli 1 so zbrani ključni podatki.

Raziskava analizira gibanje cen cigaret, povprečne neto plače, dostopnosti tobaknih izdelkov glede na dohodek ter število kadičev v obdobju 1991–2024. V tem času so se cene cigaret Marlboro pri tekočih cenah zvišale z 0,07 EUR (1991) (tekoče cene) oz. 0,39 EUR (1991) (na stalne cene, 2023) 5,20 EUR (2023), kar odraža vpliv inflacije in trošarin. Hkrati se je povprečna neto plača povečala s 43,07 EUR (tekoče cene) oz. 242,34 EUR (stalne cene, 2023) na 1.445,12 EUR, kar je povečalo število zavočkov cigaret, ki jih lahko posameznik kupi s povprečno plačo, čeprav s trendom upadanja po letu 2013.

Delež kadičev se je v analiziranem obdobju zmanjševal, s 30 % v letu 1991 na 23,2 % v letu 2019. To zmanjšanje korelira s povečevanjem trošarin, ki so dosegle povprečno vrednost 828,75 EUR na kadič v letu 2019. Hkrati so se skupni prihodki iz trošarin povečevali in leta 2023 dosegli 481 milijonov EUR.

Demografski podatki kažejo, da se je populacija povečala z 2,001 milijona v letu 1991 na 2,120 milijona v letu 2023, kar je vplivalo na absolutno število kadičev kljub upadanju deleža kadičev.

Tabela 1: Podatki Slovenija

Leto	Cigarete, Extra 91 (EUR) [škatla]	Cigarete, West (EUR) [škatla] - tekoče cene	Cigarete, Marlboro [škatla] - tekoče cene	Cigarete, Marlboro [škatla] - realne cene	Neto plača (EUR) - Po tekočih cenah	Neto plača (EUR) - po realnih cenah	Število zavojčkov cigaret, ki si jih lahko kupil za plačo po tekočih cenah	Število zavojčkov cigaret, ki si jih lahko kupil za plačo po realnih cenah	Število prebivalcev	Skupaj zbrane trošarine in davki - tekoče cene	Skupni davek (trošarina in DDV) - tekoče cene	Delež prihodkov od davkov na cigarete v davčnih prihodkih	Simulirano število kadičev
	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	KOS	KOS	EUR	EUR	%	EUR
1991	0,041	0,047	0,070	0,628	43,07	385,788	614,49	3.455,59	2.001.768	0			600.530
1992	0,088	0,101	0,150	0,701	128,58	599,855	855,23	2.798,46	1.995.832	0	459.937.636	0,00%	598.750
1993	0,362	0,412	0,616	2,339	195,40	742,333	317,38	2.820,15	1.990.623	39.858.338	691.405.304	5,76%	597.187
1994	0,459	0,523	0,781	2,484	250,75	797,163	320,95	2.534,27	1.988.850	81.857.323	984.029.094	8,32%	560.856
1995	0,559	0,636	0,951	2,773	297,44	867,519	312,83	2.530,22	1.987.505	100.765.052	1.230.620.685	8,19%	559.727
1996	0,620	0,706	1,055	2,824	341,47	913,705	323,54	2.444,89	1.991.169	108.752.195	1.433.931.259	7,58%	527.660
1997	0,687	0,782	1,168	2,873	380,57	935,964	325,74	2.301,88	1.986.848	116.129.006	1.690.499.883	6,87%	526.514
1998	0,748	0,864	1,288	2,973	416,95	962,850	323,84	2.223,48	1.982.603	114.060.503	1.964.538.277	5,81%	525.400
1999	0,839	0,985	1,400	2,993	456,01	975,047	325,72	2.084,86	1.985.557	134.150.558	2.475.742.995	5,42%	486.461
2000	0,917	1,075	1,455	2,857	503,63	988,860	346,14	1.941,59	1.990.272	120.341.649	2.475.974.499	4,86%	487.646
2001	0,995	1,174	1,560	2,863	562,74	1032,636	360,73	1.894,90	1.992.035	126.287.356	2.751.266.901	4,59%	488.049
2002	1,210	1,420	1,770	3,030	617,37	1056,793	348,80	1.808,98	1.995.718	147.529.105	2.722.861.840	5,42%	488.951
2003	1,440	1,650	1,920	3,142	663,80	1086,301	345,73	1.777,72	1.996.773	190.898.451	3.311.049.622	5,77%	489.208
2004	1,620	1,770	2,070	3,282	701,90	1113,034	339,08	1.764,99	1.997.004	226.400.197	3.487.579.102	6,49%	489.265
2005	1,730	1,900	2,190	3,395	735,73	1140,449	335,95	1.767,80	2.001.114	252.567.247	3.833.624.661	6,59%	490.280
2006	1,850	2,020	2,320	3,498	773,42	1166,218	333,37	1.758,51	2.008.516	265.823.028	4.005.016.687	6,64%	492.100
2007	2,000	2,170	2,530	3,613	834,50	1191,590	329,84	1.701,48	2.019.406	302.266.700	4.434.350.589	6,82%	502.832
2008	2,100	2,200	2,600	3,636	899,80	1258,406	346,08	1.759,93	2.022.629	339.945.154	4.737.488.843	7,18%	503.639
2009	2,230	2,300	2,730	3,751	930,00	1277,644	340,66	1.755,24	2.042.335	363.104.956	4.594.973.490	7,90%	508.561
2010	2,450	2,500	3,030	4,085	966,62	1303,193	319,02	1.756,96	2.049.261	392.418.718	4.718.973.994	8,32%	510.306
2011	2,610	2,700	3,200	4,230	987,39	1305,093	308,56	1.725,02	2.052.496	426.582.044	4.796.541.443	8,89%	511.115
2012	2,880	2,980	3,380	4,350	991,44	1275,994	293,33	1.642,22	2.056.262	445.948.109	4.823.899.257	9,24%	512.054
2013	3,150	3,250	3,650	4,665	997,01	1274,243	273,15	1.628,56	2.059.114	428.265.048	4.978.599.848	8,60%	512.771
2014	3,300	3,400	3,820	4,872	1.005,41	1282,414	263,20	1.635,74	2.061.623	420.125.793	5.135.605.239	8,18%	500.974
2015	3,400	3,500	3,900	4,999	1.013,23	1298,883	259,80	1.665,07	2.063.077	418.026.947	5.299.522.589	7,89%	480.707
2016	3,400	3,500	3,900	4,975	1.030,16	1314,016	264,14	1.676,09	2.064.241	412.315.166	5.383.794.266	7,66%	481.182
2017	3,490	3,590	4,040	5,067	1.062,00	1331,985	262,87	1.670,61	2.066.161	421.112.740	5.674.196.014	7,42%	481.636
2018	3,490	3,590	4,040	4,997	1.092,74	1351,618	270,48	1.671,82	2.070.050	424.153.021	5.935.140.962	7,15%	482.548
2019	3,590	3,650	4,140	5,030	1.133,50	1377,243	273,79	1.673,40	2.089.310	416.533.392	6.066.301.643	6,87%	484.720
2020		3,690	4,300	5,283	1.208,65	1484,887	281,08	1.824,26	2.100.126	405.529.643	5.442.084.239	7,45%	417.925
2021		3,700	4,500	5,270	1.270,30	1487,729	282,29	1.742,37	2.107.007	421.810.093	6.308.353.100	6,69%	419.294
2022		3,900	4,700	4,990	1.318,64	1400,129	280,56	1.486,65	2.108.732	470.647.269	6.818.358.864	6,90%	419.642
2023		4,400	5,200	5,299	1.445,12	1472,577	277,91	1.500,56	2.120.937	481.020.270	7.447.060.559	6,46%	419.076
2024		4,600	5,400	5,400	1.526,02	1526,020	282,60	1.526,02	2.129.052	483.706.150	7.747.433.898	6,24%	418.682

Vir: lasten

Rezultati kažejo, da so ekonomski in regulativni ukrepi, kot so dvig trošarin in rast cen cigaret, imeli vpliv na zmanjšanje deleža kadičev, medtem ko se je država soočala z izzivom uravnoteženja javnozdravstvenih politik in prihodkov iz trošarin.

Trendi gibanja cen cigaret v Sloveniji

Primerjava cen zavojčkov cigaret izbranih blagovnih znamk kaže, da so bile v primerjavi s cigaretami Marlboro v povprečju v obdobju 1993–2019 za 25,38 % cenejše cigarete Extra 91. Z letom 2000 ni več podatkov. Zavojčki cigaret West v primerjavi s cigaretami Marlboro so bile v obdobju 1993–2024 v povprečju za 18,45 % cenejši (Tabela 2).

Medletna cenovna gibanja med cigaretami Extra 91 in Marlboro kažejo, da so bile cigarete Extra 91 v obdobju 1993-1997 nižje za 41,2 %, leta 2000 nižje za 26,1 %, leta 2003 nižje za 25,0 %, leta 2006 nižje za 20,3 %, leta 2007 nižje za 20,9 %, leta 2015 nižje za 12,8 % in leta 2019 nižje za 13,3 %. Medletna cenovna gibanja med cigaretami West in Marlboro kažejo, da so bile cigarete West v obdobju 1993-1997 nižje za 33,1 %, leta 2000 nižje za 26,1 %, leta 2003 nižje za 14,1 %, leta 2006 nižje za 12,9 %, leta 2007 nižje za 14,2 %, leta 2015 nižje za 10,3 % in leta 2019 nižje za 11,8 %. Leta 2000 so bile cene nižje za 14,2 %, leta 2001 nižje za 17,8 %, leta 2002 nižje za 17,0 % in leta 2023 nižje za 6,4 % in leta 2024 nižje za 14,8 %.

Tabela 2: Cene izbranih blagovnih znamk zavojčkov cigaret v obdobju 1993–2024

Leto	Tekoče cene			Primerjava		Deflator	Stalne cene		
	Cena zavojčka cigaret Extra 91 (EUR)	Cena zavojčka cigaret West (EUR)	Cena zavojčka cigaret Marlboro (EUR)	Primerjava Cigarette Extra 91 z Marlboro (%)	Primerjava Cigarette West z Marlboro (%)	Deflator ICŽP - Indeks cen življenjskih potrebščin (2023=100)	Cena zavojčka cigaret Extra 91 (EUR)	Cena zavojčka cigaret West (EUR)	Cena zavojčka cigaret Marlboro (EUR)
1993	0,362	0,412	0,616	-41,2	-33,1	0,263	1,375	1,565	2,339
1994	0,459	0,523	0,781	-41,2	-33,1	0,315	1,460	1,662	2,484
1995	0,559	0,636	0,951	-41,2	-33,1	0,343	1,630	1,855	2,773
1996	0,620	0,706	1,055	-41,2	-33,1	0,374	1,660	1,889	2,824
1997	0,687	0,782	1,168	-41,2	-33,1	0,407	1,689	1,922	2,873
1998	0,748	0,864	1,288	-41,9	-32,9	0,433	1,728	1,996	2,973
1999	0,839	0,985	1,400	-40,1	-29,6	0,468	1,794	2,106	2,993
2000	0,917	1,075	1,455	-37,0	-26,1	0,509	1,800	2,111	2,857
2001	0,995	1,174	1,560	-36,2	-24,7	0,545	1,826	2,155	2,863
2002	1,210	1,420	1,770	-31,6	-19,8	0,584	2,071	2,431	3,030
2003	1,440	1,650	1,920	-25,0	-14,1	0,611	2,357	2,700	3,142
2004	1,620	1,770	2,070	-21,7	-14,5	0,631	2,569	2,807	3,282
2005	1,730	1,900	2,190	-21,0	-13,2	0,645	2,682	2,945	3,395
2006	1,850	2,020	2,320	-20,3	-12,9	0,663	2,790	3,046	3,498
2007	2,000	2,170	2,530	-20,9	-14,2	0,700	2,856	3,099	3,613
2008	2,100	2,200	2,600	-19,2	-15,4	0,715	2,937	3,077	3,636
2009	2,230	2,300	2,730	-18,3	-15,8	0,728	3,064	3,160	3,751
2010	2,450	2,500	3,030	-19,1	-17,5	0,742	3,303	3,370	4,085
2011	2,610	2,700	3,200	-18,4	-15,6	0,757	3,450	3,569	4,230
2012	2,880	2,980	3,380	-14,8	-11,8	0,777	3,707	3,835	4,350
2013	3,150	3,250	3,650	-13,7	-11,0	0,782	4,026	4,154	4,665
2014	3,300	3,400	3,820	-13,6	-11,0	0,784	4,209	4,337	4,872
2015	3,400	3,500	3,900	-12,8	-10,3	0,780	4,359	4,487	4,999
2016	3,400	3,500	3,900	-12,8	-10,3	0,784	4,337	4,464	4,975
2017	3,490	3,590	4,040	-13,6	-11,1	0,797	4,377	4,503	5,067
2018	3,490	3,590	4,040	-13,6	-11,1	0,808	4,317	4,440	4,997
2019	3,590	3,650	4,140	-13,3	-11,8	0,823	4,362	4,435	5,030
2020		3,690	4,300		-14,2	0,814		4,533	5,283
2021		3,700	4,500		-17,8	0,854		4,333	5,270
2022		3,900	4,700		-17,0	0,942		4,141	4,990
2023		4,400	5,200		-6,4	0,981		4,484	4,789
2024		4,600	5,400		-14,8	1,000		4,600	5,400
Povprečje 1993-2024		2,361	2,784	-25,38 (1993-2019)	-18,45			3,257	3,917

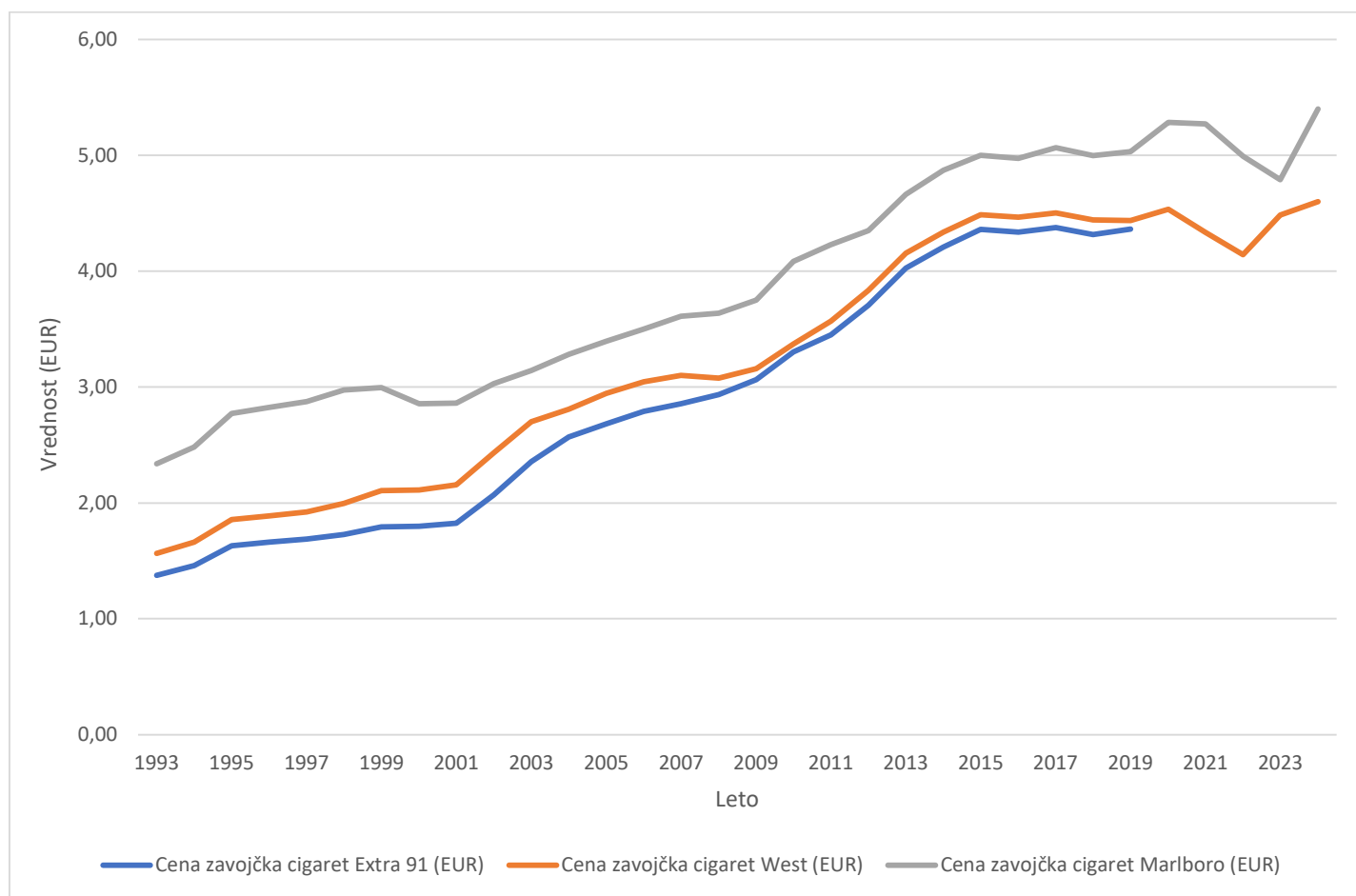
Vir: lasten

Slika 1 prikazuje gibanje stalnih (realnih) cen izbranih blagovnih znamk cigaret (Extra 91, West in Marlboro) v obdobju 1993–2024. Iz prikaza je razviden izrazit dolgoročni naraščajoč trend cen vseh treh blagovnih znamk, kar potrjuje sistematično zaostrovanje trošarinske politike in vpliv inflacijskih gibanj.

Ključne ugotovitve:

- Dolgoročna rast realnih cen: Realne cene cigaret so se v analiziranem obdobju več kot podvojile. To pomeni, da rast cen ni zgolj posledica inflacije, temveč predvsem posledica postopnega zviševanja trošarin.
- Ohranjena cenovna segmentacija trga: Cene blagovnih znamk Extra 91 in West ostajajo sistematično nižje od cen Marlboro, kar kaže na stabilno cenovno diferenciacijo med premium in cenovno dostopnejšimi izdelki. Razlike se sicer postopno zmanjšujejo, kar lahko kaže na omejevanje prostora za cenovne prilagoditve proizvajalcev.
- Pospešena rast po letu 2010: Po letu 2010 je opazna intenzivnejša rast realnih cen, kar sovпада z usklajevanjem trošarinske politike z evropskimi direktivami ter s strožjo regulacijo trga tobачnih izdelkov.

Slika 1 tako potrjuje, da je cenovna politika v Sloveniji dolgoročno restriktivna in usmerjena v zmanjševanje dostopnosti tobачnih izdelkov, kar predstavlja ključen mehanizem vpliva na cenovno elastičnost povpraševanja.



Slika 1: Stalne cene izbranih blagovnih znamk zavojčkov cigaret v obdobju 1993-2024

Vir: lasten

Tabela 3 prikazuje število zavojčkov cigaret (Marlboro), ki jih je bilo mogoče kupiti za povprečno neto plačo v Sloveniji v obdobju 1993–2024. Ta kazalnik predstavlja merilo dostopnosti cigaret glede na dohodek.

Ključne ugotovitve:

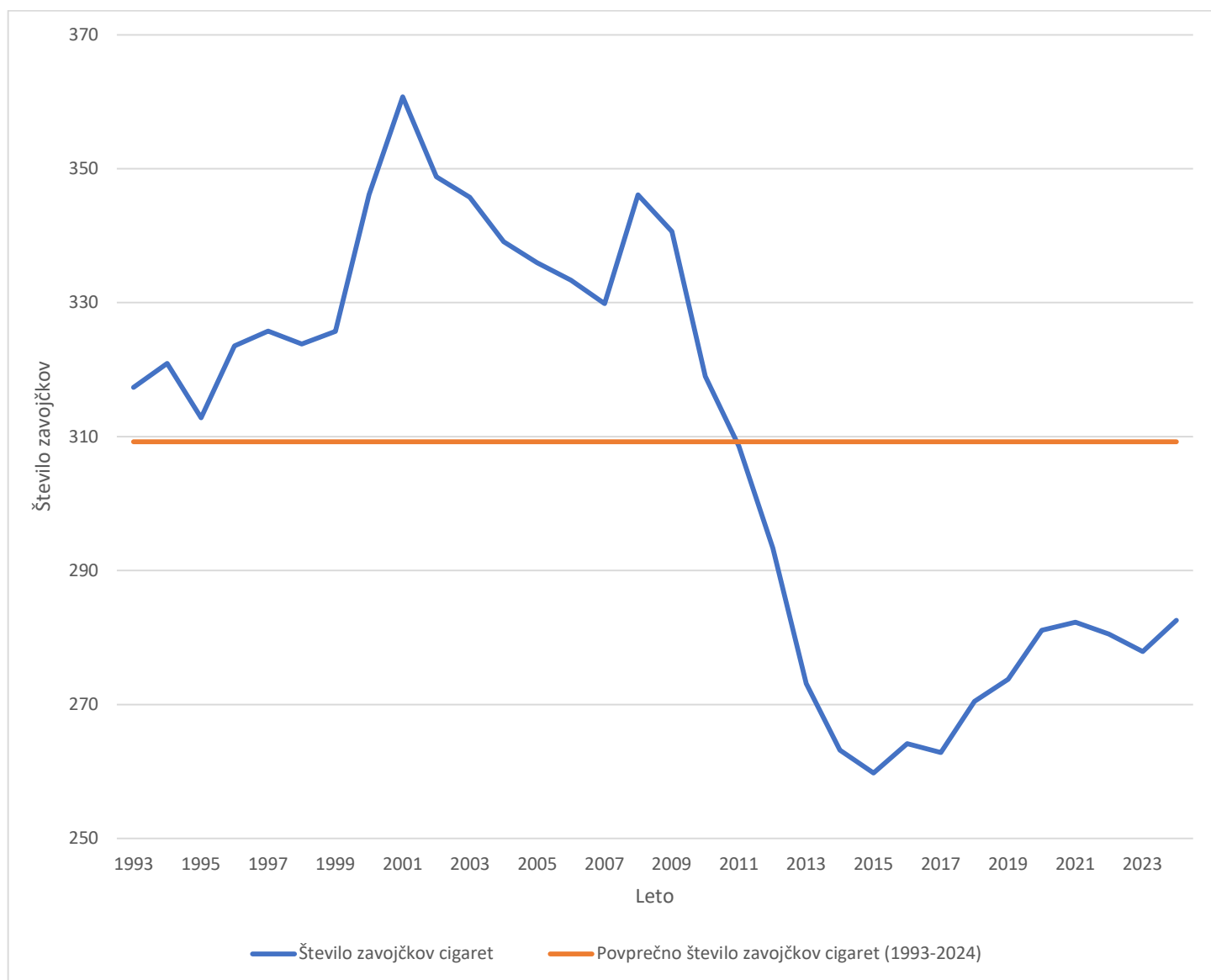
- Relativna stabilnost do leta 2008: V obdobju 1993–2008 je bilo število dostopnih zavojčkov relativno stabilno, z občasnimi nihanjem. To pomeni, da so se plače in cene gibale približno sorazmerno.
- Prelom po letu 2010: Po letu 2010 je opazno trajnejše zmanjšanje dostopnosti. Indeks s stalno osnovo (1993 = 100) po letu 2011 pade pod izhodiščno vrednost, kar pomeni, da si posameznik z povprečno plačo lahko kupi manj zavojčkov kot leta 1993.
- Zmanjšanje dostopnosti v dolgoročnem obdobju: Leta 2024 je mogoče kupiti približno 282,6 zavojčkov, kar pomeni približno 11 % manj kot leta 1993. Kljub nominalni rasti plač so cene cigaret rasle hitreje, kar potrjuje uspešnost trošarinske politike pri zmanjševanju realne dostopnosti.
- Povezava z upadom deleža kadičev: Zmanjšanje dostopnosti časovno sovпада z dolgoročnim znižanjem deleža kadičev v populaciji, kar je skladno s teorijo cenovne elastičnosti povpraševanja – višje realne cene zmanjšujejo potrošnjo.

Tabela 3: Število zavoječkov cigaret kupljenih za povprečno plačo v Sloveniji v obdobju 1993–2024

Leto	Neto plača (EUR)	Cena zavojčka cigaret Marlboro (EUR)	Število zavoječkov cigaret kupljenih za povprečno plačo	Indeks s stalno osnovo - lt (1993)	Gibanje glede na leto 1993 (%)	Verižni indeks - Vt	Sprememba glede na predhodno leto (%)
1993	742,33	2,34	317,38	100,0	0,0		
1994	797,16	2,48	320,95	101,1	1,1	101,1	1,1
1995	867,52	2,77	312,83	98,6	-1,4	97,5	-2,5
1996	913,70	2,82	323,54	101,9	1,9	103,4	3,4
1997	935,96	2,87	325,74	102,6	2,6	100,7	0,7
1998	962,85	2,97	323,84	102,0	2,0	99,4	-0,6
1999	975,05	2,99	325,72	102,6	2,6	100,6	0,6
2000	988,86	2,86	346,14	109,1	9,1	106,3	6,3
2001	1.032,64	2,86	360,73	113,7	13,7	104,2	4,2
2002	1.056,79	3,03	348,80	109,9	9,9	96,7	-3,3
2003	1.086,30	3,14	345,73	108,9	8,9	99,1	-0,9
2004	1.113,03	3,28	339,08	106,8	6,8	98,1	-1,9
2005	1.140,45	3,39	335,95	105,9	5,9	99,1	-0,9
2006	1.166,22	3,50	333,37	105,0	5,0	99,2	-0,8
2007	1.191,59	3,61	329,84	103,9	3,9	98,9	-1,1
2008	1.258,41	3,64	346,08	109,0	9,0	104,9	4,9
2009	1.277,64	3,75	340,66	107,3	7,3	98,4	-1,6
2010	1.303,19	4,09	319,02	100,5	0,5	93,6	-6,4
2011	1.305,09	4,23	308,56	97,2	-2,8	96,7	-3,3
2012	1.275,99	4,35	293,33	92,4	-7,6	95,1	-4,9
2013	1.274,24	4,66	273,15	86,1	-13,9	93,1	-6,9
2014	1.282,41	4,87	263,20	82,9	-17,1	96,4	-3,6
2015	1.298,88	5,00	259,80	81,9	-18,1	98,7	-1,3
2016	1.314,02	4,97	264,14	83,2	-16,8	101,7	1,7
2017	1.331,99	5,07	262,87	82,8	-17,2	99,5	-0,5
2018	1.351,62	5,00	270,48	85,2	-14,8	102,9	2,9
2019	1.377,24	5,03	273,79	86,3	-13,7	101,2	1,2
2020	1.484,89	5,28	281,08	88,6	-11,4	102,7	2,7
2021	1.487,73	5,27	282,29	88,9	-11,1	100,4	0,4
2022	1.400,13	4,99	280,56	88,4	-11,6	99,4	-0,6
2023	1.472,58	5,30	277,91	87,6	-12,4	99,1	-0,9
2024	1.526,02	5,40	282,60	89,0	-11,0	101,7	1,7
Povprečje 1993-2024	1.187,27	3,93	308,41				

Vir: lasten

Na Sliki 2 je prikazan večje število zavoječkov cigaret kupljenih za povprečno plačo v Sloveniji v primerjavi s povprečjem 1993–2024 v obdobju 1993–2010. Leta 2011 se je število zavoječkov cigaret približa povprečju, v obdobju 2012–2024 pa se je število zavoječkov cigaret glede na povprečje zmanjšalo. Od leta 1993 do leta 2024 se je število zavoječkov cigaret kupljenih za povprečno plačo znižalo za 11 % in sicer iz 317,4 zavoječkov cigaret leta 1993 na 282,6 zavoječkov cigaret leta 2024.



Slika 2: Število zavoječkov cigaret kupljenih za povprečno plačo v Sloveniji v primerjavi s povprečjem 1993-2024

Vir: lasten

Razmerje med kadilci in prebivalstvom

Razmerje med kadilci in prebivalstvom se je v 32 letih od leta 1993 do leta 2024 zniževalo od 30,0 % leta 1993 do 19,07 % leta 2024. Medletni porast deleža kadilcev glede na vse prebivalce je bil tudi v obdobju 2007/2006 za 1,6 %. V ostalih letih se razmerje med kadilci in prebivalstvom znižuje. Največje znižanje je bilo v času COVID-19 med letoma 2000/2019 za -14,2 % in nato v prvem desetletju po osamosvojitvi Slovenije. Leta 1999 je bil indeks stalno osnovo (1993) 81,7, kar pomeni 18,3 % znižanje glede na leto 1993. Verižni indeksi kažejo spremembe med dvema zaporednima letoma. Sprememba med letoma 1999/1998 je bila od -7,5 %, med letoma 1994/1993 -6,0 %, med letoma 1996/1995 -5,9 %, med letoma 2015/2014 za -4,1 % in med letoma ter letoma 2014/2013 za -2,4 % (Tabela 4).

V obdobju po letu je opazno nihanje s povečanjem in zniževanjem razmerja med kadilci in prebivalstvom Slovenije. V celotni populaciji je šibek vpliv migracij ob vstopu Slovenije v Evropsko unijo in pridobivanja državljanstva drugih narodov z drugimi kulturnimi navadami v prvem desetletju 21. stoletja in vpliva beguncev v drugem desetletju 21. stoletja. Leta 2020 so bila med prebivalstvom Slovenije obolenja zaradi epidemije COVID-19 in omejevanja gibanja in slabše dostopnosti do trgovin, tudi med kadilci, ki so nekoliko zmanjšali svoje navade. Zatem je nastopilo obdobje naraščanja stroškov za hrano in cen energentov zaradi vojne v Ukrajini ter vse večje destabilizacije v globalnem okolju. Delež kadilcev se je od leta 1993 do leta 2024 znižal za 10,3 odstotnih točk iz 30,0 % leta 1993 na 19,7 % leta 2024.

Tabela 4: Razmerje med številom kadilcev in celotnim prebivalstvom Slovenije v obdobju 1993–2024

Leto	Delež kadilci/prebivalci (%)	Indeks s stalno osnovo - lt (1993)	Gibanje glede na leto 1993 (%)	Verižni indeks - Vt	Sprememba glede na predhodno leto (%)
1993	30,0	100,0	0,0		
1994	28,2	94,0	-6,0	94,0	-6,0
1995	28,2	93,9	-6,1	99,9	-0,1
1996	26,5	88,3	-11,7	94,1	-5,9
1997	26,5	88,3	-11,7	100,0	0,0
1998	26,5	88,3	-11,7	100,0	0,0
1999	24,5	81,7	-18,3	92,5	-7,5
2000	24,5	81,7	-18,3	100,0	0,0
2001	24,5	81,7	-18,3	100,0	0,0
2002	24,5	81,7	-18,3	100,0	0,0
2003	24,5	81,7	-18,3	100,0	0,0
2004	24,5	81,7	-18,3	100,0	0,0
2005	24,5	81,7	-18,3	100,0	0,0
2006	24,5	81,7	-18,3	100,0	0,0
2007	24,9	83,0	-17,0	101,6	1,6
2008	24,9	83,0	-17,0	100,0	0,0
2009	24,9	83,0	-17,0	100,0	0,0
2010	24,9	83,0	-17,0	100,0	0,0
2011	24,9	83,0	-17,0	100,0	0,0
2012	24,9	83,0	-17,0	100,0	0,0
2013	24,9	83,0	-17,0	100,0	0,0
2014	24,3	81,0	-19,0	97,6	-2,4
2015	23,3	77,7	-22,3	95,9	-4,1
2016	23,3	77,7	-22,3	100,0	0,0
2017	23,3	77,7	-22,3	100,0	0,0
2018	23,3	77,7	-22,3	100,0	0,0
2019	23,2	77,3	-22,7	99,5	-0,5
2020	19,9	66,3	-33,7	85,8	-14,2
2021	19,9	66,3	-33,7	100,0	0,0
2022	19,9	66,3	-33,7	100,0	0,0
2023	19,8	65,9	-34,1	99,3	-0,7
2024	19,7	65,6	-34,4	99,5	-0,5

Vir: lasten

Raziskava

Našo populacijo predstavljajo polnoletni državljani Republike Slovenije (Tabela 5). Vzorec po čiščenju podatkovne baze vsebuje 536 deležnikov. Raziskava je bila izvedena s pomočjo orodja 1ka (University of Ljubljana Faculty of Social Sciences Centre for Social Informatics, 2025) v času od 15.3.2024 do 16.5.2024. Gre za priložnostni vzorec, ki maksimalne naključnosti ne more zagotoviti. Izbira vzorca temelji na spletnem anketiranju, ki je v zadnjih desetletjih sprejeto kot dovolj zanesljivo orodje pri vprašanju zagotovitve vzorca. Bolj natančno strukturo vzorca prikazuje Tabela 13. Glede na spol je anketo izpolnilo 33 % moških (163) in 67 % žensk (324). Najstarejši anketiranec se je rodil leta 1947, najmlajši pa leta 2005. V povprečju so se rodili leta 1982 oz. so bili stari dobrih 42 let s standardnim odklonom 13,4 let. V povprečju gospodinjstvo šteje 3,08 članov s standardnim odklonom 1,34. Iz rezultatov ankete lahko razberemo, da je v bilo v anketo zajetih največ takih, ki so zaposleni v gospodarstvu (36 %), sledijo tisti ki so zaposleni v javnem sektorju (26 %), študenti (14 %). Ostale skupine so prejele manj kot 10 % odgovorov. Četrtna anketiranih živi v gospodinjstvu kjer je neto dohodek višji od 3.100 EUR. Vzorec pokriva 61 od 212 občin ali 29 %. V povprečju živi v gospodinjstvu 3,1 oseba s standardnim odklonom 1,3 osebe. Povprečni neto dohodek gospodinjstva je več kot 2.100 EUR. Povprečna neto plača v občini je 1.433 EUR, medtem ko je povprečna neto plača v Sloveniji 1.445 EUR.

Tabela 5: Demografski podatki raziskave

		Število	Delež
		536	%
Tip naselja	Manj kot 2.000 prebivalcev (mestno)	48	9,94%
	Manj kot 2.000 prebivalcev (vaško)	42	8,70%
	2.000-10.000 prebivalcev	181	37,47%
	Več kot 10.000 prebivalcev	86	17,81%
	Maribor	18	3,73%
	Ljubljana	108	22,36%
	Skupaj	483	100%
Spol	Moški	163	33,47%
	Ženski	324	66,53%
	Skupaj	487	100%
Status	Dijak	6	1,23%
	Študent	72	14,72%
	Zaposlen v javnem sektorju (uprava, šolstvo, zdravstvo, sociala, kultura idr.)	126	25,77%
	Zaposlen v neprofitnem sektorju (društva, združenja idr.)	16	3,27%
	Zaposlen v podjetju	176	35,99%
	Samozaposlen	42	8,59%
	Upokojenec	41	8,38%
	Brezposeln	10	2,04%
	Skupaj	489	100%
Dohodek	Do 550 €	4	0,92%
	Od 551 do 800 €	23	5,26%
	Od 801 do 1000 €	28	6,41%
	Od 1001 do 1300 €	56	12,81%
	Od 1301 do 1600 €	44	10,07%
	Od 1601 do 1900 €	36	8,24%
	Od 1901 do 2200 €	36	8,24%
	Od 2201 do 2500 €	41	9,38%
	Od 2501 do 3100 €	49	11,21%
	Nad 3100 €	120	27,46%
	Skupaj	437	100%

Vir: lasten

Rezultati

V nadaljevanju najprej predstavljamo kakšna je cenovna elastičnost slovenskih kadilcev (Tabela 6).

Tabela 6: Cenovna elastičnost glede konzumacije tobačnih izdelkov

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	B/A	Delež populacije ki konzumira	Padec konzumacije
Koliko v povprečju namenite za enkratni nakup tobačnih izdelkov	172	2,50	8,00	4,72	0,67	1,54	32,09%	
Kdaj bi prenehali kupovati TOBAČNE IZDELKE	152	4,00	20,00	7,27	2,80		28,36%	3,73%

Vir: lastni

Tabela 6 prikazuje povzetek odgovorov anketirancev glede povprečnih izdatkov za enkratni nakup tobačnih izdelkov ter cenovnih meja, pri katerih bi se prenehali kupovati tobačne izdelke. Anketiranci v povprečju namenijo 4,72 EUR za enkratni nakup tobačnih izdelkov. Prenehali pa bi kupovati tobačne izdelke, ko bi se ti podražili na 7,27 EUR. Razlike v cenovnih ocenah in pragih kažejo na različne preference, kakovost storitev ali dojemanje vrednosti. Standardni odklon nakazuje razpršenost odgovorov, kar pomeni, da se vrednotenja med anketiranci precej razlikujejo. Predvsem je ta zelo velik pri tem kdaj bi prenehali kupovati tobačne izdelke.

Odvisna spremenljivka modela je indeks cenovne elastičnosti konzumacije tobačnih izdelkov. Vrednost smo zajeli z vprašanjem, na katerega so anketiranci odgovorili tako, da so obkrožili odgovor »Koliko v povprečju namenite za enkratni nakup tobačnih izdelkov«, ter odgovor »Kdaj bi prenehali kupovati TOBAČNE IZDELKE«. Izračunali pa smo jo, da smo odgovor »kdaj bi prenehali kupovati ...«, delili z odgovorom »Koliko v povprečju namenite«.

Naša neodvisna spremenljivka so dihotomne spremenljivke, in sicer spol (moški/ženski), starost, dohodek na družinskega člana in lokacija bivanja.

H1: Ne obstaja razlika v cenovni elastičnosti konzumacije tobaknih izdelkov glede na spol.

Na podlagi analize (Tabela 7) lahko sklepamo, da ni statistično značilnih razlik v cenovni elastičnosti konzumacije tobaknih izdelkov glede na spol.

Tabela 7: T test glede na spol

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Indeks tobakni izdelki	Equal variances assumed	,084	,772	-,294	138	,769	-,034	,115	-,262	,194
	Equal variances not assumed			-,285	67,190	,777	-,034	,119	-,272	,204

Vir: lastni

Hipoteza H1 je predpostavljala, da med moškimi in ženskami ne obstajajo statistično značilne razlike v cenovni elastičnosti konzumacije tobaknih izdelkov. Cenovna elastičnost je bila v raziskavi operacionalizirana z indeksom, ki izraža razmerje med cenovnim pragom, pri katerem bi posameznik prenehal kupovati tobakne izdelke, in njegovimi trenutnimi izdatki za tobakne izdelke.

Za preverjanje hipoteze je bil uporabljen t-test za neodvisne vzorce, pri čemer je bila neodvisna spremenljivka spol (moški/ženski), odvisna spremenljivka pa indeks cenovne elastičnosti. Pred izvedbo t-testa je bil opravljen Levenov test enakosti varianc, ki ni pokazal statistično značilnih razlik v variancah med skupinama ($F = 0,084$; $p = 0,772$). To pomeni, da je bila izpolnjena predpostavka homogenosti varianc in je bilo smiselno uporabiti rezultate t-testa ob predpostavki enakih varianc.

Rezultati t-testa so pokazali, da razlika v povprečni cenovni elastičnosti med moškimi in ženskami ni statistično značilna ($t = -0,294$; $df = 138$; $p = 0,769$). Tudi povprečna razlika med skupinama je zanemarljiva (Mean Difference = $-0,034$), interval zaupanja pri 95 % pa vključuje vrednost nič ($-0,262$ do $0,194$), kar dodatno potrjuje odsotnost sistematičnih razlik med spoloma.

Na podlagi navedenih rezultatov lahko sklenemo, da spol ne predstavlja pomembnega dejavnika pri oblikovanju cenovne občutljivosti kadilcev v Sloveniji. Tako moški kot ženske se na spremembe cen tobaknih izdelkov odzivajo primerljivo, kar kaže, da so cenovni ukrepi splošno učinkoviti in ne delujejo selektivno glede na spol. Hipotezo H1 zato potrdimo.

H2: Starost ne vpliva na cenovno elastičnost konzumacije tobaknih izdelkov.

Da bi preverili to hipotezo smo izvedli linearno regresijo (Tabela 8).

Tabela 8: Linearna regresija glede konzumacije tobaknih izdelkov v Sloveniji glede na starost

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,034 ^a	,001	-,006	,617042

a. Predictors: (Constant), Leta starosti

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,060	1	,060	,158	,691 ^b
	Residual	52,542	138	,381		
	Total	52,602	139			

a. Dependent Variable: Indeks tobakni izdelki

b. Predictors: (Constant), Leta starosti

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,518	,164		9,247	,000
	Leta starosti	,001	,004	,034	,398	,691

a. Dependent Variable: Indeks tobakni izdelki

Vir: lastni

Hipoteza H2 je predpostavljala, da starost posameznika ne vpliva na cenovno elastičnost konzumacije tobaknih izdelkov. Za preverjanje te hipoteze je bila izvedena enostavna linearna regresijska analiza, pri kateri je bila odvisna spremenljivka indeks cenovne elastičnosti konzumacije tobaknih izdelkov, neodvisna spremenljivka pa starost, izražena v letih.

Rezultati regresijske analize kažejo, da je povezava med starostjo in cenovno elastičnostjo izjemno šibka. Koeficient korelacije ($R = 0,034$) in pojasnjena varianca ($R^2 = 0,001$) kažeta, da starost pojasnjuje zgolj 0,1 % variabilnosti cenovne elastičnosti, kar pomeni, da ima zanemarljivo pojasnjevalno moč. Negativna vrednost prilagojenega koeficienta determinacije (Adjusted $R^2 = -0,006$) dodatno potrjuje, da vključitev starosti v model ne izboljša njegove napovedne sposobnosti.

Analiza variance (ANOVA) prav tako ne potrjuje statistične pomembnosti regresijskega modela ($F = 0,158$; $p = 0,691$), kar pomeni, da regresijski model kot celota ni statistično značilen. Tudi regresijski koeficient za spremenljivko starost ni statistično značilen ($B = 0,001$; $t = 0,398$; $p = 0,691$), kar kaže, da se indeks cenovne elastičnosti s starostjo ne spreminja na sistematičen način.

Na podlagi teh rezultatov lahko sklenemo, da starost ne predstavlja pomembnega dejavnika pri oblikovanju cenovne občutljivosti kadilcev v Sloveniji. Cenovna elastičnost konzumacije tobaknih izdelkov je glede na starost razmeroma homogena, kar pomeni, da se kadilci različnih starostnih skupin na spremembe cen odzivajo podobno. Hipotezo H2 zato potrdimo.

H3: Dohodek na družinskega člana ne vpliva na cenovno elastičnost konzumacije tobaknih izdelkov.

Da bi preverili hipotezo smo izvedli linearno regresijo (Tabela 9).

Tabela 9: Linearna regresija glede konzumacije tobaknih izdelkov v Sloveniji glede na dohodek

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,076 ^a	,006	-,002	,630349

a. Predictors: (Constant), Prihodki družinski član

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,295	1	,295	,744	,390 ^b
	Residual	50,860	128	,397		
	Total	51,155	129			

a. Dependent Variable: Indeks tobačni izdelki

b. Predictors: (Constant), Prihodki družinski član

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,518	,116		13,077	,000
	Prihodki družinski član	9,91E-05	,000	,076	,862	,390

a. Dependent Variable: Indeks tobačni izdelki

Vir: lasten

Hipoteza H3 je predpostavljala, da dohodek na družinskega člana ne vpliva na cenovno elastičnost konzumacije tobaknih izdelkov. Za preverjanje te hipoteze je bila izvedena enostavna linearna regresijska analiza, pri kateri je bila odvisna spremenljivka indeks cenovne elastičnosti konzumacije tobaknih izdelkov, neodvisna spremenljivka pa dohodek na družinskega člana.

Rezultati regresijske analize kažejo, da je povezava med dohodkom in cenovno elastičnostjo zelo šibka. Koeficient korelacije znaša $R = 0,076$, pojasnjena varianca ($R^2 = 0,006$) pa pomeni, da dohodek pojasnjuje zgolj 0,6 % variabilnosti indeksa cenovne elastičnosti. Negativna vrednost prilagojenega koeficienta determinacije (Adjusted $R^2 = -0,002$) dodatno potrjuje, da vključitev dohodka v model ne izboljša njegove pojasnjevalne ali napovedne moči.

Analiza variance (ANOVA) kaže, da regresijski model kot celota ni statistično značilen ($F = 0,744$; $p = 0,390$). Prav tako regresijski koeficient za spremenljivko dohodek ni statistično značilen ($B = 9,91 \times 10^{-5}$; $t = 0,862$; $p = 0,390$), kar pomeni, da spremembe v dohodku ne vodijo do sistematičnih sprememb v cenovni elastičnosti konzumacije tobaknih izdelkov.

Na podlagi navedenih rezultatov lahko sklenemo, da dohodek na družinskega člana ne predstavlja pomembnega dejavnika pri oblikovanju cenovne občutljivosti kadilcev v Sloveniji. Kadilci se na spremembe cen tobačnih izdelkov odzivajo relativno podobno ne glede na dohodek, kar nakazuje, da cenovni in davčni ukrepi učinkujejo široko in niso izrazito pogojeni z dohodkovnim položajem posameznika. Hipotezo H3 zato potrdimo.

H4: Lokacija bivanja ne vpliva na cenovno elastičnost konzumacije tobačnih izdelkov.

Za preverjanje vpliva lokacije bivanja na cenovno elastičnost konzumacije tobačnih izdelkov smo uporabili t-test za neodvisne vzorce, katerega rezultati so predstavljeni v Tabeli 10.

Tabela 10: T test glede na lokacijo bivanja
Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
Indeks tobačni izdelki	Equal variances assumed	4,652	,033	-1,378	144	,170	-,1418	,1029	-,3451	,0615
	Equal variances not assumed			-1,292	96,956	,199	-,1418	,1097	-,3595	,0760

Vir: lastni

Hipoteza H4 je predpostavljala, da lokacija bivanja posameznika ne vpliva na cenovno elastičnost konzumacije tobačnih izdelkov. Za preverjanje te hipoteze je bil uporabljen t-test za neodvisne vzorce, pri katerem je bila neodvisna spremenljivka lokacija bivanja (npr. urbano proti ruralnemu okolju), odvisna spremenljivka pa indeks cenovne elastičnosti konzumacije tobačnih izdelkov.

Pred izvedbo t-testa je bil opravljen Levenov test enakosti varianc, ki je pokazal statistično značilno razliko v variancah med skupinama ($F = 4,652$; $p = 0,033$). Ker predpostavka homogenosti varianc ni bila izpolnjena, je bilo pri interpretaciji rezultatov smiselno upoštevati izid t-testa ob predpostavki neenakih varianc (Welchov t-test).

Rezultati t-testa kažejo, da razlika v povprečni cenovni elastičnosti med skupinama glede na lokacijo bivanja ni statistično značilna ($t = -1,292$; $df = 96,956$; $p = 0,199$). Tudi interval zaupanja pri 95 % vključuje vrednost nič ($-0,3595$ do $0,0760$), kar pomeni, da ni mogoče potrditi sistematičnih razlik v cenovni elastičnosti med prebivalci različnih lokacij.

Na podlagi teh rezultatov lahko sklenemo, da lokacija bivanja ne predstavlja pomembnega dejavnika pri oblikovanju cenovne občutljivosti kadilcev v Sloveniji. Ne glede na to, ali posamezniki živijo v urbanem ali ruralnem okolju, se na spremembe cen tobačnih izdelkov odzivajo primerljivo. To kaže, da so cenovni in davčni ukrepi prostorsko nevtralni in učinkujejo podobno po celotnem ozemlju države. Hipotezo H4 zato potrdimo.

H5: Pitje kave povečuje cenovno fleksibilnost za tobačne izdelke

Za preverjanje vpliva konzumiranja kave na cenovno fleksibilnost konzumacije tobačnih izdelkov smo izvedli linearno regresijsko analizo, katere rezultati so predstavljeni v Tabeli 11.

Hipoteza H5 je predpostavljala, da pitje kave povečuje cenovno fleksibilnost konzumacije tobačnih izdelkov. Za preverjanje te hipoteze je bila izvedena enostavna linearna regresijska analiza, pri kateri je bila odvisna spremenljivka indeks cenovne fleksibilnosti konzumacije tobačnih izdelkov, neodvisna spremenljivka pa indeks konzumiranja kave.

Rezultati regresijske analize kažejo na statistično značilno in pozitivno povezanost med konzumiranjem kave in cenovno fleksibilnostjo konzumacije tobačnih izdelkov. Koeficient korelacije znaša $R = 0,282$, pojasnjena varianca ($R^2 = 0,079$) pa pomeni, da konzumiranje kave pojasnjuje približno 7,9 % variabilnosti indeksa cenovne fleksibilnosti. Prilagojeni koeficient determinacije (Adjusted $R^2 = 0,072$) potrjuje stabilnost in ustreznost regresijskega modela.

Analiza variance (ANOVA) kaže, da je regresijski model kot celota statistično značilen ($F = 10,952$; $p = 0,001$), kar pomeni, da ima neodvisna spremenljivka pomembno pojasnjevalno moč. Tudi regresijski koeficient za spremenljivko konzumiranje kave je statistično značilen in pozitiven ($B = 0,162$; $\beta = 0,282$; $t = 3,309$; $p = 0,001$), kar pomeni, da višji indeks konzumiranja kave sovpadajo z večjo cenovno fleksibilnostjo pri tobačnih izdelkih.

Na podlagi teh rezultatov lahko sklenemo, da pitje kave predstavlja pomemben vedenjski dejavnik, ki vpliva na cenovno odzivnost kadilcev. Povezanost med konzumiranjem kave in kajenjem lahko odraža dopolnilno rabo teh dobrin, pri čemer spremembe v navadah pitja kave vplivajo tudi na zaznavanje in prilagajanje cen tobačnih izdelkov. Hipotezo H5 zato potrdimo.

Tabela 11: Linearna regresija glede konzumacije tobačnih izdelkov v Sloveniji glede na konzumiranje kave

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,282 ^a	,079	,072	,533004

a. Predictors: (Constant), Indeks kava

ANOVA ^a					
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	Sig.
1	Regression	3,111	1	3,111	10,952
	Residual	36,080	127	,284	,001 ^b
	Total	39,191	128		

a. Dependent Variable: Indeks tobačni izdelki

b. Predictors: (Constant), Indeks kava

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	1,195	,115		10,435
	Indeks kava	,162	,049	,282	3,309

a. Dependent Variable: Indeks tobačni izdelki

Vir: lastni

Razprava o rezultatih

Odgovor na raziskovalna vprašanja

Osrednje raziskovalno vprašanje prispeva je bilo, kako spremembe cen cigaret in z njimi povezani davčni ukrepi vplivajo na cenovno elastičnost konzumacije tobačnih izdelkov v Sloveniji, ter ali se ta elastičnost razlikuje glede na izbrane socio-demografske in vedenjske značilnosti posameznikov.

Rezultati empirične analize kažejo, da je cenovna elastičnost povpraševanja po tobačnih izdelkih v Sloveniji relativno homogena glede na večino analiziranih socio-demografskih dejavnikov. Spol, starost, dohodek na družinskega člana in lokacija bivanja se niso izkazali kot statistično značilni dejavniki razlikovanja cenovne elastičnosti. Te ugotovitve potrjujejo hipoteze H1–H4 in nakazujejo, da se kadilci v Sloveniji na spremembe cen odzivajo primerljivo ne glede na osnovne demografske značilnosti.

Takšni rezultati so skladni z delom obstoječe literature, ki ugotavlja, da je povpraševanje po tobačnih izdelkih nizko do zmerno cenovno elastično, pri čemer so razlike med demografskimi skupinami pogosto manj izrazite, kot bi pričakovali. Študije v evropskem prostoru poudarjajo, da je cena pomemben, vendar ne edini dejavnik zmanjševanja kajenja, saj pomembno vlogo igrajo tudi navade, zasvojenost z nikotinom ter družbeni in kulturni konteksti kajenja.

Posebej zanimiva ugotovitev raziskave je statistično značilen vpliv vedenjskega dejavnika – konzumiranja kave (H5), ki se je izkazal kot pozitiven napovednik cenovne fleksibilnosti. Ta rezultat je mogoče interpretirati v okviru teorije komplementarnosti dobrin, saj sta kajenje in pitje kave pogosto povezana v vsakodnevni rutini posameznikov. Večja intenzivnost pitja kave lahko povečuje občutljivost kadilcev na spremembe cen tobačnih izdelkov, bodisi zaradi sprememb v potrošniških navadah bodisi zaradi večje refleksije nad stroški povezanih oblik potrošnje.

Povezava s teoretičnimi okviri

Rezultati raziskave se umeščajo v klasični ekonomski okvir teorije povpraševanja, po kateri višje cene zmanjšujejo porabo, vendar z različno intenzivnostjo glede na stopnjo elastičnosti. V primeru tobačnih izdelkov se potrjuje teza, da gre za dobrino z nizko do zmerno cenovno elastičnostjo, kar je v veliki meri posledica zasvojenosti z nikotinom. Hkrati vedenjski vidiki, kot je konzumiranje kave, potrjujejo

pomembnost vedenjske ekonomije, ki poudarja, da potrošniške odločitve niso zgolj racionalne, temveč vpete v vsakdanje navade in socialne prakse.

Omejitve raziskave

Raziskava ima več omejitev, ki jih je treba upoštevati pri interpretaciji rezultatov. Prvič, empirični del temelji na anketnih podatkih, kar pomeni, da so odgovori podvrženi subjektivni presoji in morebitni pristranskosti anketirancev. Drugič, uporabljeni indeks cenovne elastičnosti predstavlja približek dejanskega vedenja in ne neposrednega opazovanja sprememb porabe ob cenovnih spremembah. Tretjič, vzorec ne omogoča poglobljene analize posameznih podskupin, kot so zelo mladi kadilci ali socialno najbolj ranljive skupine, pri katerih bi lahko bila cenovna elastičnost drugačna.

Smeri za nadaljnje raziskave

Nadaljnje raziskave bi lahko vključile panelne podatke ali longitudinalne analize, ki bi omogočile spremljanje sprememb vedenja posameznikov skozi čas. Prav tako bi bilo smiselno podrobneje analizirati učinke novih tobačnih izdelkov, kot so elektronske cigarete in tobak za segrevanje, ter njihovo vlogo pri nadomeščanju klasičnega kajenja. Poseben poudarek bi lahko namenili tudi vplivu kombinacije cenovnih in nekaterih nekadilski politik (prepovedi, opozorila, socialne norme) na dolgoročno zmanjševanje kajenja.

Sklepna misel

Raziskava je pokazala, da je cenovna elastičnost povpraševanja po tobačnih izdelkih v Sloveniji razmeroma nizka in stabilna, ne glede na osnovne socio-demografske značilnosti posameznikov. Spol, starost, dohodek in lokacija bivanja ne vplivajo statistično značilno na cenovno odzivnost kadilcev, medtem ko se je konzumiranje kave izkazalo kot pomemben vedenjski dejavnik, povezan s cenovno fleksibilnostjo.

S tem raziskava odgovarja na raziskovalno vprašanje in potrjuje, da so cenovni in davčni ukrepi učinkovit, vendar ne zadosten instrument zmanjševanja kajenja. Njihova učinkovitost se povečuje, kadar so dopolnjeni z drugimi javnozdravstvenimi ukrepi in upoštevanjem vedenjskih vzorcev kadilcev.

Prispevek ima pomembne praktične implikacije za oblikovalce javnih politik, saj kaže, da so trošarine kot orodje javnega zdravja prostorsko in socialno relativno nevtralne, hkrati pa opozarja na pomen celostnega pristopa k nadzoru nad tobakom. Raziskava tako prispeva k boljšemu razumevanju mehanizmov cenovne elastičnosti in odpira prostor za nadaljnje empirične in interdisciplinarne raziskave na tem področju.

Viri in literatura:

- Alchin, T. M., Lee, C., Ringel, J. S., Wasserman, J., Andreyeva, T., Jovanovic, B., Spasova¹, T. M., Mijovic, B., Kristijan, H., Kozeski², Spasova, T. M., Macedonia, N., Uic, Emery, S., White, M., & Pierce, J. P. (2005). Does cigarette price influence adolescent experimentation? *Journal of Health Economics*, 3, 261–270. Pridobljeni s spletne strani <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:18647639>
- Bader, P., Boisclair, D., & Ferrence, R. (2011). Effects of tobacco taxation and pricing on smoking behavior in high risk populations: A knowledge synthesis. In *International Journal of Environmental Research and Public Health* (Vol. 8, Issue 11, pp. 4118–4139). Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.3390/ijerph8114118>
- Burton, S., Williams, K., Fry, R., Chapman, K., Soulos, G., Tang, A., Walsberger, S., & Egger, S. (2014). Marketing cigarettes when all else is unavailable: Evidence of discounting in price-sensitive neighbourhoods. *Tobacco Control*, 23(E1). Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1136/tobaccocontrol-2013-051286>
- Callard, C., & Collishaw, N. (2020). Lessons from Canada's 20-year lawsuits against tobacco companies. *Tobacco Prevention & Cessation*, 6(Supplement). Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.18332/tpc/128456>
- Cavazos-Rehg, P. A., Krauss, M. J., Spitznagel, E. L., Chaloupka, F. J., Luke, D. A., Waterman, B., Grucza, R. A., & Bierut, L. J. (2014). Differential effects of cigarette price changes on adult smoking behaviours. *Tobacco Control*, 23(2), 113–118. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1136/tobaccocontrol-2012-050517>
- Društvo pljučnih in alergijskih bolnikov. (2025). *Kajenje in rak*. DPOR. Pridobljeni s spletne strani <https://www.dpor.si/o-raku/kajenje-in-rak/>
- Emery, S., White, M., & Pierce, J. P. (2001). Does cigarette price influence adolescent experimentation? *Journal of Health Economics*, 20 2, 261–270. Pridobljeni s spletne strani <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:18647639>
- Gilmore, A., McKee, M., Sim, F., Pomerleau, J., & Smith, F. (2011). Tobacco: Still global public health priority. *Issues in Public Health*, 168–184.
- Gonzalez-Rozada, M., & Montamat, G. (2019). How raising tobacco prices affects the decision to start and quit smoking: Evidence from Argentina. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16(19), n.pag. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.3390/ijerph16193622>
- Hirono, K. T., & Smith, K. E. (2018). Australia's \$40 per pack cigarette tax plans: The need to consider equity. *Tobacco Control*, 27(2). Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1136/tobaccocontrol-2016-053608>
- Hiscock, R., Branston, J. R., McNeill, A., Hitchman, S. C., Partos, T. R., & Gilmore, A. B. (2018). Tobacco industry strategies undermine government tax policy: evidence from commercial data. *Tobacco Control*, 27(5), 488 LP – 497. h Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1136/tobaccocontrol-2017-053891>

12. Hoek, J. (2015). Informed choice and the nanny state: Learning from the tobacco industry. *Public Health*, 129(8), 1038–1045. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1016/j.puhe.2015.03.009>
13. Hyland, A., Bauer, J. E., Li, Q., Abrams, S. M., Higbee, C., Peppone, L. J., & Cummings, K. M. (2005). Higher cigarette prices influence cigarette purchase patterns. *Tobacco Control*, 14, 86–92. Pridobljeni s spletne strani <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:16379229>
14. Jamrich, M. (2018). Sensitivity of Slovak Demand for Cigarettes to Price Change. *International Scientific Days 2018. Towards Productive, Sustainable and Resilient Global Agriculture and Food Systems: Proceedings*. Pridobljeni s spletne strani <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:159379624>
15. Jha, P. (2009). Avoidable global cancer deaths and total deaths from smoking. *Nature Reviews Cancer*, 9(9), 655–664.
16. Jovanovic, B., Spasova, T. M., Mijovic, B., Kristijan, H., & Kozeski. (2023). *Impact of Cigarette Prices and Tobacco Control Policies on Smoking Initiation among Adolescents: Evidence from North Macedonia Tobacco Economics Working Paper Series*. Pridobljeni s spletne strani <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:264975305>
17. Khoury, L., Couture-Ménard, M. E., & Redko, O. (2013). The role of private law in the control of risks associated with tobacco smoking: The Canadian experience. *American Journal of Law and Medicine*, 39(2–3), 442–470. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1177/009885881303900211>
18. Kmiotowicz, Z. (2004). Higher numbers than previously predicted could be incubating vCJD. *BMJ*, 328(7451), 1279. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1136/bmj.328.7451.1279>
19. Kostova, D., Ross, H., Blecher, E., & Markowitz, S. (2011). Is youth smoking responsive to cigarette prices? Evidence from low- and middle-income countries. *Tobacco Control*, 20, 419–424. Pridobljeni s spletne strani <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:6036579>
20. Levy, D., Rodríguez-Buño, R. L., Hu, T.-W., & Moran, A. E. (2014). The potential effects of tobacco control in China: projections from the China SimSmoke simulation model. *Bmj*, 348.
21. Licht, A. S., Hyland, A. J., O'Connor, R. J., Chaloupka, F. J., Borland, R., Fong, G. T., Nargis, N., & Cummings, K. M. (2011). How do price minimizing behaviors impact smoking cessation? findings from the international tobacco control (ITC) four country survey. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 8(5), 1671–1691. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.3390/ijerph8051671>
22. Mackenzie, R., Legresley, E., & Daube, M. (2017). Legal does not mean unaccountable: Suing tobacco companies to recover health care costs. *Medical Journal of Australia*, 207(10), 419–421.e1. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.5694/mja17.00310>
23. Nacionalni Inštitut za javno zdravje RS. (2022, November 20). 31. maj – Svetovni dan brez tobaka: Odločeni! Opuščamo kajenje. *Življenjski Slog*. Pridobljeni s spletne strani <https://nizj.si/zivljenjski-slog/tobacni-in-povezani-izdelki/31-maj-svetovni-dan-brez-tobaka-odloceni-opuscamo-kajenje/>
24. Oliveira da Silva, A. L., Bialous, S. A., Albertassi, P. G. D., Arquete, D. A. dos R., Fernandes, A. M. M. S., & Moreira, J. C. (2019). The taste of smoke: tobacco industry strategies to prevent the prohibition of additives in tobacco products in Brazil. *Tobacco Control*, 28(e2), e92 LP-e101. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1136/tobaccocontrol-2018-054892>
25. Organization, W. H. (2013). *The European health report 2012: charting the way to well-being*. World Health Organization. Regional Office for Europe.
26. Peng, L., & Ross, H. (2009). The impact of cigarette taxes and advertising on the demand for cigarettes in Ukraine. *Central European Journal of Public Health*, 17(2), 93–98. Pridobljeni s spletne strani <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:11901078>
27. Rees-Jones, A., & Rozema, K. (2019). Price Isn't Everything: Behavioral Response around Changes in Sin Taxes. *Tax Journal*, 76, 5–35. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.2139/ssrn.3205688>
28. Ringel, J. S., Wasserman, J., & Andreyeva, T. (2005). Effects of public policy on adolescents' cigar use: evidence from the National Youth Tobacco Survey. *American Journal of Public Health*, 95(6), 995–998. Pridobljeni s spletne strani <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:17469080>
29. Ritchie, H., & Roser, M. (2023). Smoking. Tobacco smoking is one of the world's largest health problems today. *Our World in Data*. Pridobljeni s spletne strani <https://ourworldindata.org/smoking>
30. Scollo, M., Younie, S., Wakefield, M., Freeman, J., & Icasiano, F. (2003). Impact of tobacco tax reforms on tobacco prices and tobacco use in Australia. In *Tobacco Control* (Vol. 12, Issue SUPPL. II). Pridobljeni s spletne strani https://doi.org/10.1136/tc.12.suppl_2.ii59
31. Sibbald, B. (2005). All provinces likely to join tobacco litigation. *CMAJ : Canadian Medical Association Journal = Journal de l'Association Medicale Canadienne*, 173(11), 1307. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1503/cmaj.051388>
32. Spurgeon, D. (2005). Eight Canadian provinces are to sue tobacco industry for healthcare costs. *BMJ*, 331(7528), 1292.4. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1136/bmj.331.7528.1292-c>
33. Steele, S. L., Gilmore, A. B., McKee, M., & Stuckler, D. (2016). The role of public law-based litigation in tobacco companies' strategies in high-income, FCTC ratifying countries, 2004–14. *Journal of Public Health (United Kingdom)*, 38(3), 516–521. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1093/pubmed/fdv068>
34. Thomson, G. W., & Wilson, N. (2005). Directly eroding tobacco industry power as a tobacco control strategy: Lessons for New Zealand? *New Zealand Medical Journal*, 118(1223).
35. Warner, K. E. (2014). Death and taxes: Using the latter to reduce the former. In *Tobacco Control* (Vol. 23, Issue SUPPL. 1, pp. i4–i6). Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1136/tobaccocontrol-2013-051079>
36. Watts, C., Rose, S., McGill, B., & Yazidjoglou, A. (2024). New image, same tactics: global tobacco and vaping industry strategies to promote youth vaping. *Health Promotion International*, 39(5), daae126. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1093/heapro/daae126>
37. WHO. (2023). Tobacco. *Tobacco*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/tobacco>
38. Woodhead, M. (2016). Australia will price out cigarettes with 50% tax rise over four years. In *BMJ (Clinical research ed.)* (Vol. 353). Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1136/bmj.i2549>

IZ IDEJ DO POSLOVNIH NAČRTOV: VLOGA PODJETNIŠKIH INKUBATORJEV V ČRNI GORI

Darko Lacmanović  <https://orcid.org/0000-0001-8800-9381>³

Andrej Raspor  <https://orcid.org/0000-0002-8098-9554>⁴

Prejem 30. 8. 2025.

Poslano v recenzijo 9. 9. 2025.

Sprejeto v objavo 7. 11. 2025.

Povzetek

Namen: Raziskava preučuje vlogo podjetniških inkubatorjev pri razvoju podjetniških idej in poslovnih načrtov v Črni gori ter ocenjuje pomen mentorstva, podjetniške zavezanosti, reševanja problemov in praktičnih izkušenj za uspeh bodočih podjetnikov.

Metodologija: V raziskavi je sodelovalo 15 potencialnih podjetnikov iz Črne gore, ki so se udeležili usposabljanja v podjetniškem inkubatorju in ocenili proces mentorstva. Podatki so bili zbrani z vprašalnikom, ki je vključeval oceno različnih podjetniških veščin, dejavnosti in mentorjeve podpore.

Ugotovitve: Udeleženci so najmočnejše izpostavili pomen velike vloženosti v delo (povp. 5,00), kar potrjuje teorijo podjetniške zavezanosti. Visoko so ocenili užitek pri reševanju problemov (povp. 4,83) v skladu s teorijo reševanja problemov v podjetništvu, ter sposobnosti, kot so delegiranje, zanimanje za delo in samozavest (povp. 4,57–4,51) v skladu s teorijo samoučinkovitosti. Najnižjo stopnjo strinjanja so izrazili glede tega, da najbolje razmišljajo pod pritiskom (povp. 3,80), kar je skladno z Yerkes-Dodsonovim zakonom. Najvišje ocenjene dejavnosti so bile reševanje problemov, raziskava trga, finančno načrtovanje, marketinške strategije in mreženje (povp. 5,00). Mentorji so prejeli visoke ocene za razumevanje poslovnih idej in podporo (povp. 4,66), celotna izkušnja mentorstva pa je bila ocenjena kot zelo pozitivna (povp. 4,57).

Omejitve: Raziskava temelji na majhnem vzorcu 15 udeležencev iz enega podjetniškega inkubatorja, zato ugotovitev ni mogoče neposredno posplošiti na celotno populacijo podjetnikov.

Praktične in ali družbene posledice: Rezultati poudarjajo, da so visoka zavezanost, učinkovito reševanje problemov, kakovostno mentorstvo in praktične izkušnje ključni dejavniki za razvoj uspešnih podjetniških projektov. Te ugotovitve lahko služijo kot usmeritev za oblikovanje programov podpore podjetnikom.

Izvirnost: Raziskava ponuja vpogled v specifične podjetniške kompetence in pomen mentorstva v kontekstu Črne gore, s čimer prispeva k razumevanju učinkov podjetniških inkubatorjev v manjših gospodarstvih.

Ključne besede: podjetniški inkubator, poslovni načrt, marketinški načrt, študija primera, Črna gora.

³ University Mediterranean, Faculty of tourism "Montenegro tourism school", Josipa Broza bb, 81000 Podgorica, Montenegro, lacmanovicdarko@gmail.com

⁴ Fakulteta za komercialne in poslovne vede iz Celja, Lava 7, 3000 Celje; Perfectus Institute, Dolga Poljana 57, 5271 Vipava, Slovenia; andrej.raspor@t-2.si.

FROM IDEAS TO BUSINESS PLANS: THE ROLE OF BUSINESS INCUBATORS IN MONTENEGRO

Summary

Purpose: This study examines the role of business incubators in developing entrepreneurial ideas and business plans in Montenegro, highlighting the importance of mentorship, entrepreneurial commitment, problem-solving skills, and practical experience for the success of aspiring entrepreneurs.

Methodology: The research involved 15 potential entrepreneurs from Montenegro who participated in training within a business incubator and evaluated the mentoring process. Data were collected through a questionnaire assessing various entrepreneurial skills, activities, and the quality of mentor support.

Results and Conclusions: Participants strongly emphasized the importance of dedicating significant working hours to business success (Mean 5.00), supporting the Entrepreneurial Commitment Theory. They reported high enjoyment in problem-solving (Mean 4.83), consistent with the Theory of Problem Solving in Entrepreneurship, and demonstrated strong abilities in delegation, interest in work, and self-confidence (Mean 4.57–4.51) in line with the Self-Efficacy Theory. The lowest agreement was found for the statement that they think best under pressure (Mean 3.80), aligning with the Yerkes-Dodson law. The highest-rated activities included problem-solving, market research, financial planning, marketing strategies, and networking (Mean 5.00). Mentors were highly rated for understanding business ideas and providing support (Mean 4.66), while the overall mentoring experience was evaluated very positively (Mean 4.57).

Research limitations: The study is based on a small sample of 15 participants from a single business incubator, limiting the generalizability of the findings to the broader entrepreneurial population.

Practical and/or Social implications: The findings highlight that high commitment, effective problem-solving, quality mentorship, and practical experience are key factors in developing successful entrepreneurial projects. These insights can guide the design of support programs for entrepreneurs in similar contexts.

Originality: The research provides specific insights into entrepreneurial competencies and the role of mentorship in Montenegro, contributing to the understanding of business incubators' impact in smaller economies.

Keywords: business incubator, business plan, marketing plan, case study, Montenegro.

JEL Classification: L26 – Entrepreneurship

Paper categorization: Original scientific paper

Corresponding Author: Darko Lacmanović, lacmanovicdarko@gmail.com

DOI: 10.5281/zenodo.18756181

Introduction

Entrepreneurship is a multifaceted and evolving concept, encompassing the identification, evaluation, and exploitation of new opportunities for value creation and capture (Bryant, 2015). It is not merely the act of starting a business, but a dynamic process that fuels economic growth, improves societal well-being, and generates wealth (Saiz-Alvarez, 2017). Frequently, it requires the establishment of entirely new organizational structures to seize emerging opportunities, even when resources and capabilities are initially scarce (Bryant, 2015). Entrepreneurs, as the driving force behind this process, play a pivotal role in bringing innovations to market and addressing persistent societal and economic challenges (Tripathi idr., 2022).

Entrepreneurs—those who initiate, manage, and grow businesses—are indispensable to a nation's economic development. They possess the vision, ambition, and resilience to transform ideas into viable ventures, often striving for significant achievements despite uncertainty and risk. While their primary goal is typically the generation of profit, they achieve this by providing products and services that add tangible value to society (Sulochana, 2021). Beyond their economic contributions, entrepreneurs act as catalysts for social change, introducing innovative solutions, enhancing productivity, and creating employment opportunities. However, the entrepreneurial journey is seldom straightforward. New business founders often grapple with maintaining motivation, solving problems with persistence, and applying creativity to overcome resource constraints and competitive pressures.

In this context, business incubators have emerged as a crucial support mechanism for early-stage entrepreneurs. By providing structured assistance—ranging from mentorship and skills training to networking opportunities and access to funding—incubators create an enabling environment where ideas can mature into sustainable businesses. This study focuses on thirty-five entrepreneurs from Montenegro who are developing business plans within the framework of a business incubator. By examining their experiences, challenges, and strategies, the research seeks to understand how incubator support influences entrepreneurial performance, enhances innovation capacity, and facilitates the overcoming of early-stage barriers. Through this case study, the findings aim to shed light on the broader role of business incubators in fostering entrepreneurship, driving innovation, and promoting long-term economic growth in emerging economies such as Montenegro.

Literature review

Entrepreneurship

An entrepreneur is an individual who takes the risk of starting their own business, often investing their own money and resources. Entrepreneurs are the initiators, driving new ventures from conception to execution. Notable entrepreneurs like Bill Gates, Steve Jobs, Mark Zuckerberg, and Pierre Omidyar exemplify the impact and innovation that can stem from entrepreneurial efforts. Similarly, figures like Arianna Huffington and Caterina Fake have made significant contributions through their entrepreneurial ventures. Entrepreneurs are responsible for both the success and the inherent risks of their businesses. Entrepreneurship, therefore, involves not only starting a new business but also navigating the challenges and opportunities that arise along the way (Tripathi idr., 2022).

Entrepreneurship is a multifaceted concept that encompasses the creation of new ventures, problem-solving, and the pursuit of opportunities (Tripathi idr., 2022) (Saiz-Alvarez, 2017). It serves as a key driver of economic growth and societal well-being, supported by various theoretical frameworks and approaches (Saiz-Alvarez, 2017). These include economic-based theories, sociological and psychological-based theories, and newer approaches such as effectuation and the O-Ring theory. Entrepreneurial organizations are distinguished by their proactive pursuit of opportunities and their emphasis on innovation (Aardt idr., 2008).

Company that actively seeks out opportunities, initiates actions rather than merely reacting to external events and focuses on developing new and innovative products and services can be described as an entrepreneurial organization (Aardt idr., 2008). Such companies cultivate entrepreneurial skills and approaches within their operations to ensure continuous innovation and adaptability.

Who is an entrepreneur?

Entrepreneurs are individuals who undertake new business ventures, assuming accountability for the associated risks (Jhamb, 2014). They are driven by a combination of curiosity and exploration, and are characterized by their ability to create value (Andersson idr., 2010). These individuals play a crucial role in economic growth and can be found in various sectors, including the private and non-profit ones (Casson & Godley, 2005). However, they face numerous challenges, such as a lack of sustained motivation and patience, which can hinder their success (Sulochana, 2021).

The entrepreneur is a leading character in many accounts of economic growth, appearing in business biographies as a charismatic founder of a company; in industry studies as a prominent innovator, or a leading figure in a trade association or cartel; and in general economic

histories as one of the self-employed small business owners who confer flexibility and dynamism on a market economy. Entrepreneurship is not confined to the private sector; it can also be discerned in the personalities of people who establish progressive charitable trusts and reform government administration (Casson & Godley, 2005).

What does an entrepreneur do?

What makes an entrepreneur? They have a sharp eye for spotting potential profits. They see the gap between what people are willing to pay for something and what it costs to make it (Sherman, 1975). Entrepreneurs then use their skills to bring these desired goods or services to life. They coordinate resources like people, materials, and money to make it happen. In doing so, they benefit society without actually owning everything themselves.

Competition is built-in because everyone's looking for a profit. But entrepreneurs can't afford to waste resources, even on marketing and sales. Everything they do is focused on what customers want. If you agree with this description, then you'd probably also agree that taking away an entrepreneur's hard-earned success would discourage others from taking risks in the future. This could ultimately hurt consumers by limiting their choices. This is what economist Israel Kirzner calls the "full circle" – entrepreneurs create value and deserve their rewards. They are the unsung heroes of the market system.

Entrepreneurs are individuals who recognize profit opportunities and coordinate resources to satisfy consumer needs (Sherman, 1975). They are driven by a desire for high achievement and economic improvement and are characterized by their initiative, skill, and motivation (Sulochana, 2021). These individuals are risk-takers who create wealth and further innovation and economic growth (Jhamb, 2014). However, they face numerous challenges, including a lack of patience, motivation, and the ability to dream (Sulochana, 2021)(Bhavan, 2013). Despite these challenges, entrepreneurs play a crucial role in the economic development of a country and are essential for driving progress and change.

What are the key entrepreneurial challenges

Entrepreneurial challenges are multifaceted, encompassing the need for technological, organizational, and marketing knowledge (N. A. Ahmad., 2005). First-generation entrepreneurs face challenges such as a lack of patience, sustained motivation, and the ability to dream (Mouli & Roshni, 2017). The early entrepreneurial journey is marked by challenges in the equity division, co-founder exits, and mentor selection (Dibbern, 2018). Start-up entrepreneurs encounter issues like lack of financial support, marketing opportunities, and digital illiteracy (Anitha & Veena, 2022). These challenges underscore the complex and diverse nature of entrepreneurship.

Business incubators

Business incubators play a crucial role in supporting new businesses, with a focus on local development and job creation (van der Sijde, 2002). They provide a range of services, including premises, business development advice, shared services, and access to financial and professional assistance. These services help new businesses overcome barriers and increase their chances of success, ultimately contributing to economic growth and job creation (Daniel, 2010). Additionally, university incubators help turn research results into productive technological activities (Mîrzac, 2014).

Research has consistently highlighted the crucial role of business incubators in supporting the development of entrepreneurial ideas. Diawati (2023) underscores the importance of these incubators in providing a supportive environment, resources, and training, which are essential for idea development. Karambakuwa (2022) emphasizes the positive impact of incubation hubs on start-up development, while Harmath (2018) and Mantovani (2007) both provide specific examples of successful initiatives and the generation of economic and social development through the support of business incubators. These studies collectively underscore the significant role of business incubators in nurturing and developing the ideas of future entrepreneurs.

Mentoring process

Mentoring for business beginners is a process that provides support and guidance through various aspects of business. The usual scheme of the mentoring process includes (Unija poslodavaca Srbije, 2010):

- Business diagnostics: The mentor first analyzes the current situation in the company to identify key areas for improvement.
- Development plan: Based on the diagnosis, the mentor helps create an action plan that includes concrete steps to achieve business goals.
- Consulting and training: The mentor provides advice and training in areas such as finance, marketing, sales, and human resource management.
- Access to resources: Mentor can help in finding business partners, access to funds, and use of new technologies.
- Implementation: The mentor monitors the implementation of development activities and provides support throughout the process.
- Evaluation and adjustment: Progress is regularly assessed and, if necessary, strategies are adjusted to ensure the best result.

- Mentoring is an interactive process based on cooperation between the mentor and the entrepreneur, which enables the building of trust and long-term support.

In this research, a mentoring program was developed for participants of entrepreneurial training for young people (15-29 years old) and women as part of the project 'Skills for Sustainable Employment and Inclusive Economic Growth of Cross-Border Region of Albania and Montenegro - Skills for Jobs Albania-Montenegro', contract number CFCU/MNE/219, which was financed under the Cross-Border Cooperation Program Montenegro - Albania 2014-2020 under the Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA II) No.: EuropeAid/171769/ID/ACT/ MULTI. The project was implemented by the Business Start Center Bar (BSC Bar) in cooperation with the Chamber of Commerce of Montenegro and the Investment Development Agency of Albania.

The public call for implementing a package of services for young people (15-29 years old) and women envisions two sets of services. The first set refers to services provided by mentors who are required to conduct introductory pieces of training and create a short manual of Instructions for Business Beginners. The total number of mentoring service providers is 5. The mentoring service provider is obliged to conduct entrepreneurial training in their narrowly specialized profession for 2 days.

Training fields:

- Business-legal issues and business registration
- Financial management and accounting
- Strategic planning and business model
- Marketing and sales
- Digital/content marketing

With the support of the mentor, 15 participants will develop business plans and acquire the necessary knowledge to start their businesses by the end of the training.

The second set of services includes individual mentoring services for each of the 15 participants who need to develop their business plans. The provider of mentoring services is obliged to conduct individual counseling from his narrow specialist field for each of the 15 participants for 20 hours per participant.

Mentoring fields:

- Business-legal issues and business registration
- Financial management and accounting
- Strategic planning and business model
- Marketing and sales
- Digital/content marketing

Mentoring in the field of Marketing and sales was taken as an example of the implementation of the aforementioned process. The mentoring process is divided into two phases. In the first phase, a two-day training was implemented, and in the second phase, a process of individual mentoring was implemented for 20 working days.

The training lasting two working days was realized on May 14 and 15, 2024. in the Business Start Center in Bar, Montenegro (<https://www.bscbar.org/me/category/novosti-10/radionica-marketing-i-prodaja-464>).

The training aimed to acquire basic knowledge in the field of marketing and sales and training for the development of a business marketing plan.

Topics covered in the training program:

- Marketing dictionary
- Marketing research tools
- STP concept
- Price calculations
- Promotional techniques
- Sales Process
- Distribution channels
- Marketing plan
- Creating a marketing plan

The participants acquired basic knowledge regarding key terms, concepts, instruments, and techniques in the implementation of marketing processes in the company's operations. Through the mutual exchange of opinions, various aspects of the application of marketing techniques were considered, such as getting to know customers, researching customer behaviour, the use of criteria for segmentation, and the choice of intermediaries in product placement. The participants successfully mastered the basic terms and concepts of marketing, became sufficiently familiar with the application of marketing instruments and techniques, and did the exercise of creating a marketing plan based on the given example.

The individual mentoring process was realized in the term 27.05.-21.06.2024.

Mentoring support was provided in the area of Marketing and sales

Mentoring was carried out via electronic communication (e-mail) and online meetings in the form of consultations via the Zoom platform. The process of individual mentoring included several steps.

In the first step, the participants submitted a Business Plan proposal to the mentor and received feedback in the form of suggestions and recommendations.

In the second step, individual consultations regarding the given suggestions and recommendations were carried out at online meetings. In the third step, the control and verification of the prepared Business Plan was carried out.

Skills developed during mentoring: Market research, customer profiling, making price calculations, performing promotional activities, performing sales processes, performing distribution activities, and creating a marketing plan.

Topics discussed during mentoring:

- STP concept
- Price calculations
- Promotional techniques
- Sales Process
- Distribution channels
- Marketing plan

The average rating given by the mentor for mastering the above-mentioned topics concerning all users (ratings on a scale from 1 to 5, where 1 represents the lowest and 5 the highest degree of mastery of the subject matter): 4.20

Special attention is paid to insight into the quality of the mentoring process through feedback from the participants.

The mentoring process in the first and second phases was checked through a specially designed questionnaire for participants.

The questionnaire is designed in two parts as follows:

1. Questionnaire: Entrepreneurship Self-Assessment
 - 1.1. Questionnaire: Entrepreneurship Self-Assessment
 - 1.2. Questionnaire: Self-assessment of sales skills
2. Questionnaire: Mentoring Experience
 - 2.1. Questionnaire: Overall Mentoring Experience
 - 2.2. Questionnaire: Specific Mentoring Activities
 - 2.3. Questionnaire: Personal Growth and Development
 - 2.4. Questionnaire: Overall Satisfaction

The analysis of the results of the research established the scope of realization of the set goals of the mentoring process in its entirety.

Research

The results of the research are presented through entrepreneurial predispositions in tables 1-2. and evaluation of the mentoring process in tables 3-9.

Participants' answers regarding entrepreneurial self-assessment are shown in Table 1.

Table 1: Entrepreneurship Self-Assessment

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
You often find yourself taking on a leadership role.	3	5	4,00	,420
You often find that you work your hardest until you have accomplished what you set to accomplish. You can take a break later.	3	5	4,23	,598
You are motivated by the thought of being your own boss and making all of the day-to-day decisions.	3	5	4,40	,775
It's important to take risks, even if you're not completely sure of the outcome.	3	5	3,83	,707
When you face set-backs you are comfortable with asking for help or finding a different solution.	3	5	4,40	,651
Entrepreneurs need to know how to delegate to get things done.	4	5	4,51	,507
You're never bored because there is always something to do.	3	5	4,57	,655
You do your best thinking under pressure.	2	5	3,80	,994
Success is earned, and you have a strong drive to earn your success.	3	5	4,34	,639
You are ready to put as many hours into your new business as necessary, even if that means clocking hours seven days a week.	5	5	5,00	0,000
You like to find solutions to problems.	4	5	4,83	,382
Success doesn't happen overnight, and luck is something you have to work for.	3	5	4,40	,775
You are comfortable with prioritizing tasks and can do it efficiently.	3	5	4,43	,655
Failure is not a deal-breaker, it is a challenge.	3	5	3,97	,707
You put 100% effort into everything.	3	5	4,40	,651
You are confident you have the skillset needed to run a business.	4	5	4,51	,507
Valid N (listwise)				

Source: Own processing

Participants completely agree with the maximally positive attitude (Mean 5,00; SD 0,000) that it is necessary „put as many hours into your new business as necessary, even if that means clocking hours seven days a week“, and almost agree with a very pronounced positive attitude (Mean 4,83; SD 0,382) that they „like to find solutions to problems“.

On the other hand, participants least agree (Mean 3,80) with the statement "you do your best thinking under pressure"; where they have significant mutual deviations in grades (SD 0,994).

The ability to delegate, interest in work, and belief in one's own abilities to run a business was highly rated (Mean 4,57 – 4,51) with moderate deviations (SD 0,655-0,507).

The ability to prioritize tasks, motivation for leadership, willingness to face problems, the belief that business success does not happen overnight, and willingness to engage in work was rated quite well (Mean 4,43-4,40) with a higher level of deviation compared to the previous set of attitudes (SD 0,755-0,651).

The conviction that success should be earned, the feeling of hard work until the goal is achieved and the readiness for a leadership role is somewhat less valued (Mean 4,34-4,00) but with smaller deviations (SD 0,639-0,420) compared to the previously expressed attitudes. The perception of failure as a challenge and the importance of risk acceptance were slightly better rated (Mean 3,97 and 3,83) compared to the lowest valued attitude (Mean 3,80) elaborated at the beginning of the analysis, with considerable deviations (SD 0,707).

Overall, the participants' ratings were given in the range of 3,80 to 5,00 (Mean), which shows a rather different level of evaluation in relation to certain attitudes regarding entrepreneurial behavior, with a high level of deviation expressed in individual answers with SD values from 0,994 to 0,000.

Attitudes regarding sales skills are presented in the following table.

Table 2: Self-assessment of sales skills

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
I can turn a stranger into a friend very quickly and easily	3	5	4,00	,594
I can attract and hold the attention of other people even if I don't know them	3	5	4,26	,611
I like new situations	3	5	4,17	,568
I'm intrigued by the psychology of meeting and building good relationships with someone I don't know	3	5	4,17	,707
I would enjoy giving a sales pitch to a group of CEOs	2	5	3,91	,887
When I'm dressed for a special occasion I feel like I have a lot of confidence in myself	3	5	4,40	,651
I don't mind using the phone to make an appointment with strangers	4	5	4,66	,482
I feel no fear of unknown people	2	5	4,09	,981
I enjoy solving problems	3	5	4,31	,758
Most of the time, I feel safe	2	5	3,74	,950
Valid N (listwise)				

Source: Own processing

The most valued attitude regarding sales skills refers to establishing telephone contact with an unknown person (Mean 4,66) with a lower level of deviation of individual answers (SD 0,482).

The least valued was the feeling of security during work (Mean 3,74) with almost the highest level of deviation in individual responses (SD 0,950).

The ability to adapt clothing for special occasions with a high sense of self-confidence, enjoyment in solving problems, and the ability to attract and hold the attention of strangers were highly valued (Mean 4,40-4,26) with a higher level of deviation (SD 0,758-0,611).

Readiness for new situations, interest in building good relationships with an unknown person and no fear of unknown people are less valued compared to previous attitudes (Mean 4,09-4,17) with very different deviations in individual attitudes (SD 0,981-0,568).

The attitude of quickly and easily turning a stranger into a friend and the pleasure of presenting an offer to a group of CEOs are the least valued compared to all the previous ones (Mean 4,00-3,91) with also different individual deviations in individual attitudes (SD 0,887-0,594).

Overall, the participants' ratings were given in the range of 3,74 to 4,66 (Mean), which shows that they are confident enough to consider sales as a profession, according to test results, but with a higher level of deviation expressed in individual answers with a SD value of 0,981 to 0,482.

The evaluation of the mentoring process is shown in tables 3-9.

In Table 3. is presented overall mentoring experience.

Table 3: Overall Mentoring Experience

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
The mentoring experience I received was very positive and provided valuable support.	1	5	4,57	1,145
My mentor had a clear understanding of my business idea and its goals.	1	5	4,66	1,136
I received helpful guidance and support from my mentor throughout the development of my business idea.	1	5	4,66	1,136
My mentor maintained consistent communication with me throughout the mentoring process.	1	5	4,66	1,136
My mentor was always available and responsive when I needed their assistance.	1	5	4,66	1,136
The mentoring process was extremely effective in helping me develop and advance my business idea.	1	5	4,66	1,136
Valid N (listwise)				

Source: Own processing

Participants almost completely agree with the very high positive attitude (Mean 4,66; SD 1,136) that the mentor: had a clear understanding of their business idea and its goals, provided helpful guidance and support, provided consistent communication, was always available and responsive, provided extremely effective mentoring process. Received overall mentoring experience was slightly less valued (Mean 4,57 SD 1,145). Overall, participants rated the overall mentoring experience very highly (Mean 4,66-4,57) with high agreement in individual responses (SD 1,145-1,136).

Attitudes regarding specific mentoring activities are given in the following table.

Table 4: Specific Mentoring Activities

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Goal setting and planning	4	5	4,83	,382
Problem-solving and decision-making	5	5	5,00	0,000
Market research and analysis	5	5	5,00	0,000
Financial planning and management	5	5	5,00	0,000
Marketing and sales strategies	5	5	5,00	0,000
Networking and relationship-building	5	5	5,00	0,000
Valid N (listwise)				

Source: Own processing

Participants gave the maximum score (Mean 5,00) to specific mentoring activities such as problem-solving and decision-making, market research and analysis, financial planning and management, marketing and sales strategies, and networking and relationship building; where individual attitudes are identical without deviation (SD 0,000).

Goal setting and planning were rated somewhat lower (Mean 4,83) with a low level of diversity of individual attitudes (SD 0,382).

Attitudes regarding the evaluation of mentoring efforts in relation to personal growth and development are presented in Tables 5 and 6.

Table 5: Personal Growth and Development

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
To what extent do you feel that the mentoring process has helped you develop your personal skills and qualities as an entrepreneur?	5	5	5,00	0,000
Valid N (listwise)				

Source: Own processing

The overall mentoring effort for the development of personal skills and entrepreneurial abilities was highly valued (Mean 5,00) without deviation in individual attitudes (SD 0,000).

Table 6: Personal Growth and Development

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Self-confidence	4	5	4,83	,382
Communication skills	4	5	4,66	,482
Leadership skills	4	5	4,60	,497
Problem-solving skills	4	5	4,69	,471
Decision-making skills	4	5	4,91	,284
Marketing skills	5	5	5,00	0,000
Valid N (listwise)				

Source: Own processing

The mentor's contribution to the development of marketing skills was rated as high as possible (Mean 5,00) without deviation in individual attitudes (SD 0,000).

The mentor's contribution to the development of decision-making skills and self-confidence is highly valued (Mean 4,91-4,83) with a low level of deviation (SD 0,382-0,284).

The mentor's effort in developing problem-solving skills, communication skills and leadership skills was rated somewhat lower (Mean 4,69-4,60) compared to previous ratings, and with moderate deviations in individual attitudes (SD 0,497-0,471).

The total satisfaction of respondents with the mentoring program is shown in tables 7-9.

Table 7: Overall Satisfaction

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Overall I am satisfied with the whole program	5	5	5,00	0,000
Valid N (listwise)				

Source: Own processing

Participants expressed maximum satisfaction (Mean 5.00) with the mentoring program without deviation in individual attitudes (SD 0.000).

Table 8: Overall Satisfaction

Would you recommend the mentoring program to other aspiring entrepreneurs?		Frequency	Percent
Valid	Yes	15	100,0

Source: Own processing

All participants would recommend the overall mentoring program.

Table 9: Overall Satisfaction

	Frequency	Percent
/	13	82,9
I am extremely satisfied and positively surprised by the overall support I received from the mentoring program and mentors	1	8,6
The mentor made a great effort and showed a great desire to pass on his knowledge to us and train us as best as possible for further business.	1	8,6
Total	15	100,0

Source: Own processing

The general attitude of participants regarding the mentoring program can be formulated as follows: The participants were very satisfied and pleasantly surprised by the support of the mentoring program. They believe that the mentor put in a lot of effort and desire to share his knowledge, and he prepared them well for future business ventures.

Discussion

Considering the results of the research, it is possible to establish the following.

Participants completely agree (Mean 5.00; SD 0.000) that it's necessary to put in as many hours as needed for a new business, even working seven days a week. This aligns with the Theory of Entrepreneurial Commitment (Gabay-Mariani idr., 2024), which suggests that high levels of dedication and time investment are crucial for entrepreneurial success. Entrepreneurs often need to work long hours to overcome initial challenges and establish their businesses.

Participants almost agree (Mean 4.83; SD 0.382) that they like to find solutions to problems. This reflects the Problem-Solving Theory in entrepreneurship (Jonassen & Hung, 2012), which suggests that successful entrepreneurs are proactive in identifying and solving problems. This attitude is essential for innovation and business growth.

Participants least agree (Mean 3.80; SD 0.994) with the statement that they perform the best under pressure. According to the Yerkes-Dodson Law (Cohen, 2011), performance increases with physiological or mental arousal but only to a certain point. Performance decreases above that point. This result suggests that while some pressure can enhance performance, too much pressure may hinder effective thinking and decision-making.

High ratings (Mean 4.57 – 4.51; SD 0.655-0.507) were found for the ability to delegate, interest in work, and trust in one's abilities. These findings are consistent with Self-Efficacy Theory (Lopez-Garrido, 2023), which emphasizes the importance of one's trust in own ability to succeed. Effective delegation is also a key aspect of Leadership Theory, highlighting the importance of distributing tasks to manage workload and enhance productivity.

Good ratings (Mean 4.43-4.40; SD 0.755-0.651) were found for prioritizing tasks, leadership motivation, and willingness to face problems. This aligns with the Time Management Theory (Dierdorff, 2020), which stresses the importance of prioritizing tasks to achieve business goals. Leadership Motivation Theory also supports the idea that motivation to lead and face challenges is crucial for entrepreneurial success.

Moderately high ratings (Mean 4.34-4.00; SD 0.639-0.420) were found for the belief that success should be earned and readiness for a leadership role. This reflects the Achievement Motivation Theory (Anderman, 2020), which suggests that individuals are driven by the desire to achieve and succeed through hard work and perseverance.

Slightly better ratings (Mean 3.97 and 3.83; SD 0.707) were found for viewing failure as a challenge and the importance of risk acceptance. This is consistent with Risk-Taking Theory in entrepreneurship (De-Juan-Ripoll idr., 2021), which suggests that willingness to take risks and view failures as learning opportunities are essential traits for entrepreneurs.

Overall, the respondents' ratings (Mean 3.80 to 5.00) show varying levels of agreement with different entrepreneurial attitudes, with significant deviations (SD 0.994 to 0.000) indicating diverse perspectives among individuals. This diversity highlights the complexity of entrepreneurial behaviour and the importance of multiple factors in achieving business success.

Most valued attitude (Mean 4.66; SD 0.482) is establishing telephone contact with an unknown person. This aligns with Social Penetration Theory (Pennington, 2021), which suggests that initial interactions, such as phone calls, are crucial for building relationships. Effective communication skills are essential in sales to establish trust and rapport with potential clients.

The least valued attitude (Mean 3.74; SD 0.950) is the feeling of security during work. According to Maslow's Hierarchy of Needs (Copley, 2024), security is a fundamental need. The high deviation (SD 0.950) indicates varied perceptions of job security among respondents, which can impact their overall job satisfaction and performance.

High ratings (Mean 4.40-4.26; SD 0.758-0.611) for adapting clothing for special occasions, self-confidence, problem-solving enjoyment, and attracting strangers' attention. This reflects Self-Efficacy Theory (Lopez-Garrido, 2023), which emphasizes the importance of confidence in one's abilities. Adaptability and problem-solving are also key components of Emotional Intelligence Theory (Fiori & Vesely-Maillefer, 2018), which is crucial for managing interpersonal relationships effectively.

Moderately high ratings (Mean 4.09-4.17; SD 0.981-0.568) were found for readiness for new situations, interest in building relationships, and lack of fear of unknown people. This aligns with Adaptability Theory (Brassey idr., 2021), which highlights the importance of being open to new experiences and building relationships. The varying deviations suggest different levels of comfort and skill in these areas among respondents. Lower ratings (Mean 4.00-3.91; SD 0.887-0.594) were found for quickly turning strangers into friends and presenting offers to CEOs. This can be connected to Social Exchange Theory (Ahmad idr., 2023), which posits that building relationships involves a cost-benefit analysis. The lower ratings and higher deviations indicate that respondents may find these tasks more challenging and less rewarding.

Overall, the participants' ratings (Mean 3.74 to 4.66) indicate general confidence in their sales skills, with significant deviations (SD 0.981 to 0.482) reflecting diverse attitudes and comfort levels. This diversity underscores the complexity of sales skills and the need for tailored training and support to address individual differences.

Participants almost completely agree (Mean 4.66; SD 1.136) that mentors had a clear understanding of their business ideas, provided helpful guidance, and consistent communication, and were always available and responsive. This aligns with Social Support Theory (Costa-Cordella et al., 2021; Li et al., 2021), which emphasizes the importance of emotional, informational, and instrumental support in mentoring relationships. Effective mentoring involves understanding mentees' needs and providing consistent, responsive support.

Slightly lower but still highly valued (Mean 4.57; SD 1.145) overall mentoring experience. According to Transformational Leadership Theory (Deng idr., 2023), mentors who inspire, motivate, and provide individualized consideration can significantly enhance mentees' experiences. The high ratings reflect the mentors' ability to positively influence their mentees' development. Maximum scores (Mean 5.00; SD 0.000) for activities like problem-solving, market research, financial planning, marketing strategies, and networking. This is consistent with Experiential Learning Theory (Passarelli & Kolb, 2012; Asiri, n.d.), which posits that hands-on, practical experiences are crucial for learning. The high ratings indicate that these activities were highly effective in providing practical, applicable skills.

Goal Setting and Planning; rated slightly lower (Mean 4.83; SD 0.382) with low deviation. This aligns with the Goal-Setting Theory (Jeong idr., 2023), which suggests that clear, specific goals enhance performance. The slightly lower rating may indicate room for improvement in setting and planning goals, but the low deviation shows general agreement among respondents. Development of Personal Skills and Entrepreneurial Abilities; highly valued (Mean 5.00; SD 0.000) without deviation. This reflects Human Capital Theory (Goldin & Katz, 2013; CIPD, 2017), which emphasizes the importance of investing in personal skills and abilities for long-term success. The perfect scores indicate that respondents felt the mentoring program significantly contributed to their personal and entrepreneurial development.

Marketing Skills Development; Rated as high as possible (Mean 5.00; SD 0.000) without deviation. This aligns with Marketing Theory (Ferrell idr., 2021), which highlights the importance of effective marketing strategies in business success. The perfect scores suggest that the mentoring program was highly effective in enhancing respondents' marketing skills.

Decision-Making and Self-Confidence; highly valued (Mean 4.91-4.83; SD 0.382-0.284) with low deviation. This is consistent with the Decision-Making Theory (Khemka, 2021; Morelli et al., 2022), which emphasizes the importance of making informed and confident decisions. The high ratings reflect the mentors' effectiveness in developing these skills.

Problem-Solving, Communication, and Leadership Skills; Rated somewhat lower (Mean 4.69-4.60; SD 0.497-0.471) compared to previous ratings, with moderate deviations. This aligns with Leadership Theory (Harrison, 2018; Swan, 2022), which highlights the importance of problem-solving, communication, and leadership skills in effective leadership. The slightly lower ratings suggest areas for improvement, but the moderate deviations indicate varied perceptions among participants.

Overall Satisfaction and Recommendation; Maximum satisfaction (Mean 5.00; SD 0.000) with the mentoring program, and all participants would recommend it. This reflects Customer Satisfaction Theory (Yüksel & Yüksel, 2008; Talukder, 2018), which suggests that high satisfaction leads to positive word-of-mouth and recommendations. The perfect scores indicate that participants were extremely satisfied with the mentoring program.

Overall, the participants' ratings (Mean 4.66-4.57) show a very high level of satisfaction with the mentoring program, with high agreement in individual responses (SD 1.145-1.136). The perfect scores for specific mentoring activities and personal development efforts highlight the effectiveness of the program in providing valuable skills and support.

Conclusion

These days, society relies heavily on business owners (entrepreneurs) to stimulate the economy and create jobs, especially for young people. Successful entrepreneurs tend to be optimistic and adaptable, possessing a strong understanding of their chosen field. Staying informed about market trends and new technologies is crucial for their success. However, starting a business comes with its own set of challenges. There will always be problems to solve, even if potential solutions are known. This study focuses on the biggest hurdles entrepreneurs face, such as competition, finances, and marketing. Overcoming these obstacles requires practical skills and a solid business plan.

An entrepreneur's greatest strength is their self-belief. They trust in their ability to navigate the business world and take practical steps to achieve their goals. However, the fear of failure can be a significant weakness, especially when starting. This fear can inhibit risk-taking and innovation, essential components of entrepreneurial success.

Business incubators play a crucial role in supporting entrepreneurs as they develop their business ideas. They provide a nurturing environment with the resources needed to turn innovative concepts into successful companies. This includes access to educational programs, workspaces, funding options, and collaboration opportunities.

Incubators also teach entrepreneurs the skills and mindset necessary for success. They offer valuable guidance, helping entrepreneurs build strong networks, learn from experienced professionals, develop practical business skills, and access resources that might not otherwise be available. The success of an entrepreneur's idea can have a profound impact beyond the individual, benefiting the entire innovation ecosystem, contributing to economic growth, and creating new jobs.

By addressing common challenges and leveraging the support provided by incubators, entrepreneurs can enhance their chances of success and drive significant economic and social progress. This study sheds light on the essential role of incubators in fostering entrepreneurial talent and ensuring that new businesses have the tools and support they need to thrive.

Acknowledgement

We would like to thank for the opportunity to conduct research within the project 'Skills for Sustainable Employment and Inclusive Economic Growth of Cross-Border Region of Albania and Montenegro - Skills for Jobs Albania-Montenegro', contract number CFCU/MNE/219, which was financed under the Cross-Border Cooperation Program Montenegro - Albania 2014-2020 under the Instrument for Pre-Accession Assistance (IPA II) No.: EuropeAid/171769/ID/ACT/ MULTI. The project was implemented by the Business Start Center Bar (BSC Bar) in cooperation with the Chamber of Commerce of Montenegro and the Investment Development Agency of Albania.

References:

- Aardt, I. Van, van Aardt, C. J., & Bezuidenhout, S. (2008). Entrepreneurship, creativity and innovation : entrepreneurship. *Management Today*, 24, 11–15. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:166351316>
- Ahmad, R., Nawaz, M. R., Ishaq, M. I., Khan, M. M., & Ashraf, H. A. (2023). Social exchange theory: Systematic review and future directions. *Frontiers in Psychology*, 13(January), 1–13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.1015921>
- Anderman, E. M. (2020). Achievement motivation theory: Balancing precision and utility. *Contemporary Educational Psychology*, 61, 101864. <https://doi.org/10.1016/j.cedpsych.2020.101864>
- Andersson, T., Curley, M. G., Formica, P., Andersson, T., Curley, M. G., & Formica, P. (2010). Types of entrepreneurs. *Knowledge-Driven Entrepreneurship: The Key to Social and Economic Transformation*, 131–152.
- Anitha, M., & Veena, M. (2022). Challenges faced by startup entrepreneurs- a review study. *EPRA International Journal of Multidisciplinary Research (IJMR)*, 4(8), 188–190. <https://doi.org/https://doi.org/10.36713/epra9946>
- Asiri, A. (2023). *Experiential Learning Theory*. PressbooksTheoretical Models for Teaching and Research. <https://opentext.wsu.edu/theoreticalmodelsforteachingandresearch/chapter/experiential-learning-theory/>
- Brassey, J., De Smet, A., Kothari, A., Lavoie, J., Mugayar-Baldocchi, M., & Zolley, S. (2021). Future proof: Solving the ‘adaptability paradox’ for the long term. *McKinsey*, August, 1–12.
- Bryant, P. T. (2015). Entrepreneurship and Organizations. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, 2(7), 681–685. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.73006-6>
- Casson, M., & Godley, A. (2005). Entrepreneurship and historical explanation. V *Entrepreneurship in theory and history* (str. 25–60). Springer.
- CIPD. (2017). Human capital theory: assessing the evidence for the value and importance of people to organisational success. *Cipd*, May, 1–67. https://www.cipd.org/globalassets/media/knowledge/knowledge-hub/reports/human-capital-theory-assessing-the-evidence_tcm18-22292.pdf
- Cohen, R. A. (2011). Yerkes–Dodson Law. V J. S. Kreutzer, J. DeLuca, & B. Caplan (Ur.), *Encyclopedia of Clinical Neuropsychology* (str. 1853–1854). Springer. https://doi.org/10.1007/978-0-387-79948-3_347
- Copley, L. (2024). *Hierarchy of Needs: A 2024 Take on Maslow’s Findings*. Theory & Books © 2024 PositivePsychology.com B.V.
- Costa-Cordella, S., Arevalo-Romero, C., Parada, F. J., & Rossi, A. (2021). Social Support and Cognition: A Systematic Review. *Frontiers in Psychology*, 12(February), 1–22. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.637060>
- Daniel, T. C. (2010). Establishment and Development of Business Incubators. *Ovidius University Annals: Economic Sciences Series*, 0(2), 793–796. <https://doi.org/RePEc:ovi:oviste:v:10:y:2010:i:2:p:793-796>
- De-Juan-Ripoll, C., Chicchi Giglioli, I. A., Llanes-Jurado, J., Marín-Morales, J., & Alcañiz, M. (2021). Why Do We Take Risks? Perception of the Situation and Risk Proneness Predict Domain-Specific Risk Taking. *Frontiers in Psychology*, 12(March), 1–12. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.562381>
- Deng, C., Gulseren, D., Isola, C., Grocutt, K., & Turner, N. (2023). Transformational leadership effectiveness: an evidence-based primer. *Human Resource Development International*, 26(5), 627–641. <https://doi.org/10.1080/13678868.2022.2135938>
- Diawati, P., & Sugesti, H. (2023). The Role of Business Incubators in Encouraging Students to Develop Entrepreneurial Ideas. *Indo-MathEdu Intellectuals Journal*, 4(2), 318–331. <https://doi.org/https://doi.org/10.54373/imeij.v4i2.202>
- Dibbern, R. (2018). *Challenges of the early entrepreneurial journey*. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:158452189>
- Dierdorff, E. C. (2020). *Time Management Is About More Than Life Hacks*. Harvard Business Review. <https://hbr.org/2020/01/time-management-is-about-more-than-life-hacks>
- Ferrell, O. C., Conduit, J., Edvardsson, B., & Vargo, S. L. (2021). The past and future of marketing theory and practice: a tribute to the 50th anniversary of the Academy of Marketing Science. *AMS Review*, 11(3–4), 390–394. <https://doi.org/10.1007/s13162-021-00222-y>
- Fiori, M., & Vesely-Maillefer, A. K. (2018). Emotional Intelligence as an Ability: Theory, Challenges, and New Directions. V K. Keefer, J. Parker, & D. Saklofske (Ur.), *Emotional Intelligence in Education. The Springer Series on Human Exceptionality* (str. 23–47). Springer, Cham.
- Gabay-Mariani, L., Bastian, B., Caputo, A., & Pappas, N. (2024). Hidden stories and the dark side of entrepreneurial commitment. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 30(6), 1553–1575. <https://doi.org/10.1108/IJEBR-03-2023-0248>
- Goldin, C., & Katz, L. F. (2013). The Incubator of Human Capital: The NBER and Rise of the Human Capital Paradigm. *“Historical Labor Markets and Inequality,” April 1, 2023., 1(April)*.
- Harmath, P., Zedi, I., & Bjekić, R. (2018). *Business incubator in the function of development of youth entrepreneurship*. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:169995086>
- Harrison, C. (2018). Leadership Theory and Research A Critical Approach to New and Existing Paradigms. V *Leadership Quarterly* (Let. 13, Številka 6). Palgrave Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-68672-1>
- Jeong, Y. H., Healy, L. C., & McEwan, D. (2023). The application of Goal Setting Theory to goal setting interventions in sport: a systematic review. *International Review of Sport and Exercise Psychology*, 16(1), 474–499. <https://doi.org/10.1080/1750984X.2021.1901298>
- Jhamb, A. (2014). Culture of modern entrepreneur in world scenario. *EXCEL International Journal of Multidisciplinary Management Studies*, 4, 110–118. http://zenithresearch.org.in/images/stories/pdf/2014/OCT/EIJMMS/11_EIJMMS_VOL4_ISSUE10_OCTOBER2014.pdf
- Jonassen, D. H., & Hung, W. (2012). Problem Solving BT - Encyclopedia of the Sciences of Learning. V N. M. Seel (Ur.), *Encyclopedia of the Sciences of Learning* (str. 2680–2683). Springer. <https://doi.org/10.1108/09504121211278133>
- Karambakuwa, J. K., & Bayat, M. S. (2022). Understanding Entrepreneurship Training in Incubation Hubs. *Indonesian Journal of Innovation and Applied Sciences (IJIAS)*, 2(3), 168–179. <https://doi.org/doi.org/10.47540/ijias.v2i3.568>
- Khemka, I. (2021). Theoretical Perspectives on Decision Making BT - Decision Making by Individuals with Intellectual and Developmental Disabilities: Integrating Research into Practice (I. Khemka & L. Hickson (ur.); str. 117–145). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-74675-9_6
- Li, F., Luo, S., Mu, W., Li, Y., Ye, L., Zheng, X., Xu, B., Ding, Y., Ling, P., Zhou, M., & Chen, X. (2021). Effects of sources of social support and resilience on the mental health of different age groups during the COVID-19 pandemic. *BMC Psychiatry*, 21(16), 1–14. <https://doi.org/https://doi.org/10.1186/s12888-020-03012-1>
- Lopez-Garrido, G. (2023). Bandura’s self-efficacy theory of motivation in psychology. *Simply Psychology*. <https://www.simplypsychology.org/self-efficacy.html>
- Mantovani, D., Granito, R. A. N., Cabral, D. G., & Leite, M. F. B. (2006). O papel das incubadoras de empresas no desenvolvimento local: um estudo de caso. *INMR-Innovation & Management Review*, 3(1), 90–101. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:110109758>
- Mîrzac, M. D. (2014). The Business Incubators As A Lever For The Development And Support Of Young Entrepreneurs In The Republic Of Moldova. *Economie si Sociologie: Revista Teoretico-Stiintifica*, 1, 92–104. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:167626984>
- Morelli, M., Casagrande, M., & Forte, G. (2022). Decision Making: a Theoretical Review. *Integrative Psychological and Behavioral Science*, 56(3), 609–629. <https://doi.org/10.1007/s12124-021-09669-x>

36. Mouli, S. C., & Roshni, P. R. (2017). Challenges faced by first generation entrepreneurs. *South Asian Journal of Marketing and Management Research*, 7(3), 37–47. <https://doi.org/10.5958/2249-877X.2017.00012.1>
37. Passarelli, A. M., & Kolb, D. A. (2012). The Learning Way: Learning from Experience as the Path to Lifelong Learning and Development. V *The Oxford Handbook of Lifelong Learning* (Številka June 2018). <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195390483.013.0028>
38. Pennington, N. (2021). Extending Social Penetration Theory to Facebook. *The Journal of Social Media in Society Fall 2021*, 10(2), 325–343. <https://www.thejsms.org/index.php/JSMS/article/view/973/549>
39. Saiz-Alvarez, J. M. (2017). Entrepreneurship: Concept and theoretical framework. V *Encyclopedia of Information Science and Technology* (str. 1394–1412). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-5225-7766-9.ch036>
40. Sherman, R. (1975). Book Reviews. *The Antitrust Bulletin*, 20, 943–951. <https://doi.org/10.1177/0003603X7502000412>
41. Sulochana, N. (2021). A study on challenges faced by entrepreneurs in the 21st century. *Journal of Management and Science*, 11(4), 1–4. <https://doi.org/https://doi.org/10.26524/jms.11.32>
42. Swan, W. (2022). *Theories of Leadership BT - Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance* (A. Farazmand (ur.); str. 12729–12736). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-66252-3_2373
43. Talukder, A. K. (2018). Customer Satisfaction - A Conceptual Review. *International Journal of Creative Research Thoughts*, 6(1), 794–802. <https://www.ijcrt.org/papers/IJCRT1802540.pdf>
44. Tripathi, M. A., Tripathi, R., Sharma, N., Singhal, S., Jindal, M., & Aarif, M. (2022). Brief study on entrepreneurship and its classification. *International journal of health sciences*, 6(2), 7685–7696. <https://doi.org/10.53730/ijhs.v6nS2.6907>
45. Unija poslodavaca Srbije. (2010). Uđite u svet poslodavaca. V *Vodič za mlade preduzetnike i početnike u biznisu*.
46. van der Sijde, P. (2002). Special issue: Developing strategies for effective entrepreneurial incubators - Introduction. *The international journal of entrepreneurship and innovation*, 3(4), 233–236. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:187107829>
47. Yüksel, A., & Yüksel, F. (2008). Tourist satisfaction and complaining behavior. V *Tourist Satisfaction and Complaining Behavior* (Številka 1984, str. 65–88).

AKUMULACIJA IN PRETVORBA KAPITALA V SODOBNEM ŠPORTU: PRIMER CRISTIANA RONALDA

Rok Bratina  <https://orcid.org/0009-0007-7420-2175>⁵

Prejem 7. 11. 2025.

Poslano v recenzijo 07. 11. 2025.

Sprejeto v objavo 10. 12. 2025.

Povzetek

Namen: Namen prispevka je analizirati družbeni vzpon Cristiana RONALDA skozi teoretski okvir Pierra Bourdieuja ter pojasniti, kako se njegov športni uspeh pretvarja v različne oblike kapitala v sodobnem globalnem športnem polju. Prispevek se osredotoča na razumevanje razmerja med habitusom, poljem in kapitalom ter na vlogo, ki jo ima Ronaldo kot nosilec in hkrati objekt ekonomskega, kulturnega in simbolnega kapitala.

Metodologija: Prispevek temelji na kvalitativni študiji primera, ki združuje teoretsko analizo Bourdieuevih konceptov z biografsko analizo življenjske poti Cristiana RONALDA. Uporabljena je analiza sekundarnih virov, vključno z znanstveno literaturo, biografijami, dokumentarnimi filmi in medijskimi zapisi, s ciljem razumevanja procesov akumulacije in pretvorbe kapitala znotraj profesionalnega nogometa in povezanih družbenih polj.

Ugotovitve: Analiza kaže, da RONALDOVEGA položaja v sodobni družbi ni mogoče razumeti zgolj kot posledice individualnega talenta ali osebnega truda, temveč kot rezultat postopne akumulacije različnih oblik kapitala v interakciji s strukturo športnega polja. Njegov izhodiščni ulični habitus se je skozi institucionalizirano športno okolje preoblikoval in omogočil pretvorbo telesnega in kulturnega kapitala v ekonomski in simbolni kapital. Prispevek ugotavlja, da RONALDOV simbolni kapital presega meje športnega polja in se uveljavlja tudi v ekonomskem, medijskem in političnem prostoru, kar potrjuje njegovo vlogo globalnega družbenega akterja.

Omejitve: Prispevek temelji na kvalitativni študiji primera Cristiana RONALDA, kar omejuje možnost posploševanja ugotovitev. Analiza temelji na interpretaciji sekundarnih virov, pri čemer so podatki o ekonomskih vidikih kariere (npr. višina pogodb, tržne vrednosti in sponzorski prihodki) v veliki meri prevzeti iz medijskih virov, katerih natančnost in zanesljivost se lahko razlikujeta. Poleg tega specifičnost profesionalnega nogometa kot izrazito globaliziranega in komercializiranega športnega polja vpliva na mehanizme akumulacije in pretvorbe kapitala, zato ugotovitev ni mogoče neposredno prenesti na druga športna okolja z drugačno stopnjo institucionalne in tržne razvitosti.

Praktične in ali družbene posledice: Ugotovitve prispevajo k boljšemu razumevanju mehanizmov, prek katerih se športni uspeh pretvarja v trajno družbeno in simbolno moč. Prispevek ponuja analitično izhodišče za nadaljnje raziskave sodobnega profesionalnega športa, športnega trženja in medijske reprezentacije športnikov. Hkrati opozarja na širše družbene učinke koncentracije simbolnega kapitala pri globalnih športnih zvezdnikih ter na vlogo športnega polja pri reprodukciji in preoblikovanju družbenih neenakosti.

Izvirnost: Izvirnost prispevka se kaže v sistematični uporabi Bourdieueve teorije kapitala na primeru globalnega športnega zvezdnika ter v analizi športnika hkrati kot subjekta in objekta kapitala. S tem prispevek presega deskriptivne obravnave športnih ikon in ponuja teoretsko poglobljeno razlago procesov akumulacije in pretvorbe kapitala v sodobnem športnem polju. Primer Cristiana RONALDA služi kot analitično izostren primer, ki osvetljuje delovanje širših družbenih mehanizmov.

Ključne besede: Cristiano Ronaldo, Pierre Bourdieu, teorija kapitala, ulični habitus, polje, nogomet.

⁵ Fakulteta za Uporabne Družbene Študije, Gregorčičeva 19, 5000 Nova Gorica, Slovenija, rok.bratina@fuds.si

ACCUMULATION AND CONVERSION OF CAPITAL IN THE CONTEMPORARY SPORTS: THE CASE OF CRISTIANO RONALDO

Summary

Purpose: The purpose of this paper is to analyse the social ascent of Cristiano Ronaldo through the theoretical framework of Pierre Bourdieu and to explain how his sporting success is transformed into different forms of capital within the contemporary global sports field. The paper focuses on understanding the relationship between habitus, field, and capital, as well as on Ronaldo's role as both a bearer and an object of economic, cultural, and symbolic capital.

Methodology: The paper is based on a qualitative case study that combines a theoretical analysis of Bourdieusian concepts with a biographical analysis of Cristiano Ronaldo's life trajectory. The study relies on the analysis of secondary sources, including academic literature, biographies, documentary films, and media content, with the aim of examining processes of capital accumulation and conversion within professional football and related social fields.

Findings: The analysis demonstrates that Ronaldo's position in contemporary society cannot be understood solely as the result of individual talent or personal effort, but rather as the outcome of the gradual accumulation of various forms of capital in interaction with the structure of the sports field. His initial street habitus was transformed through institutionalised sporting environments, enabling the conversion of bodily and cultural capital into economic and symbolic capital. The paper finds that Ronaldo's symbolic capital transcends the boundaries of the sports field and becomes established in economic, media, and political spaces, confirming his role as a global social actor.

Research limitations: The paper is based on a qualitative case study of Cristiano Ronaldo, which limits the generalisability of the findings. The analysis relies on the interpretation of secondary sources, while data on the economic aspects of the career (e.g. contract values, market valuations, and sponsorship revenues) are largely drawn from media sources whose accuracy and reliability may vary. Furthermore, the specificity of professional football as a highly globalised and commercialised sports field shapes the mechanisms of capital accumulation and conversion, which prevents the direct transfer of the findings to other sporting contexts with different levels of institutional and market development.

Practical and/or Social implications: The findings contribute to a better understanding of the mechanisms through which sporting success is transformed into lasting social and symbolic power. The paper provides an analytical framework for further research on contemporary professional sport, sports marketing, and the media representation of athletes. At the same time, it draws attention to the broader social effects of the concentration of symbolic capital among global sports celebrities and to the role of the sports field in the reproduction and transformation of social inequalities.

Originality: The originality of the paper lies in the systematic application of Bourdieu's theory of capital to the case of a global sports star and in the analysis of the athlete simultaneously as a subject and an object of capital. In doing so, the paper moves beyond descriptive accounts of sports icons and offers a theoretically grounded explanation of the processes of capital accumulation and conversion in the contemporary sports field. The case of Cristiano Ronaldo serves as an analytically sharpened example that illuminates the operation of broader social mechanisms.

Keywords: Cristiano Ronaldo, Pierre Bourdieu, capital theory, street habitus, field, football

JEL Classification: Z2 Sports Economics

Paper categorization: Original scientific paper

Corresponding author: Rok Bratina, rok.bratina@fuds.si

DOI: 10.5281/zenodo.18756210

Uvod

V sodobnem globaliziranem svetu vrhunski športniki vse pogosteje presegajo vlogo zgolj tekmovalcev in postajajo pomembni družbeni akterji (npr. Novak Djoković, Lindsey Vonn, Lewis Hamilton). Njihov vpliv ni omejen le na športno polje, temveč se razteza na ekonomijo, medije, potrošniško kulturo, celo politiko (npr. Vitali Kličko, Jakub Janda, Dejan Zavec) in seveda simbolne predstave o uspehu. Takšni posamezniki predstavljajo primer koncentracije različnih oblik kapitala, katerih vrednost se oblikuje in potrjuje znotraj institucionalnih okvirov različnih družbenih polj. Teoretski okvir Pierra Bourdieuja ponuja analitično orodje za razumevanje teh procesov, saj omogoča preučevanje načinov, kako se ekonomski, kulturni, socialni in simbolni kapital kopičijo, pretvarjajo in uporabljajo znotraj določenih družbenih polj. Posebej relevantna je njegova konceptualizacija habitusa in polja, ki omogoča analizo razmerja med posameznikovimi dispozicijami (tj. naravnostmi) in strukturnimi pogoji delovanja (tj. institucionalna razmerja, pravila) (Bourdieu, 1977; 1991).

Namen tega prispevka je analizirati primer Cristiana Ronalda kot globalnega športnega fenomena skozi perspektivo Bourdieujeve teorije kapitala. Prispevek se osredotoča na proces Ronaldovega družbenega vzpona – od neprivilegiranega izhodiščnega položaja do statusa ene najbolj prepoznavnih osebnosti sodobnega časa – ter na mehanizme, prek katerih se njegov športni uspeh pretvarja v druge oblike kapitala. Posebna pozornost je namenjena razumevanju Ronalda tako kot subjekta kapitala, ki z njim aktivno razpolaga, kot tudi objekta kapitala, ki ga različni družbeni akterji uporabljajo za lastne interese. S tem prispevek pokaže, kako je v sodobnem športnem polju posameznik lahko hkrati nosilec in sredstvo družbene moči. Primer Cristiana Ronalda ne predstavlja tipičnega primera družbene mobilnosti, temveč analitično izostreno ilustracijo delovanja Bourdieuevih konceptov v ekstremni obliki. Prav zaradi svoje izjemnosti omogoča jasnejši vpogled v procese akumulacije, pretvorbe in simbolne legitimacije kapitala v sodobni družbi.

Izhajajoč iz predstavljenega teoretskega okvira se prispevek osredotoča na naslednje raziskovalno vprašanje: kako je mogoče z uporabo Bourdieuevih konceptov habitusa, polja in različnih oblik kapitala (Bourdieu 1977; 1986; 1991) pojasniti t. i. zgodbo o uspehu oz. družbeni vzpon Cristiana Ronalda ter procese, prek katerih se njegov športni uspeh pretvarja v ekonomski, kulturni, socialni in simbolni kapital v sodobnem globalnem športnem polju? Pričujoči prispevek na to vprašanje odgovarja z analizo Ronaldove življenjske poti, izpostavljač njegova otroška leta (ulični nogomet v Funchalu, težave v šoli, alkoholizem v družini), ključne osebe na njegovi karierni poti (njegov trener in tudi boter Fernão de Sousa, dolgoletni agent Jorge Mendes, Sir Alex Ferguson, idr.), prestope in druge prelomnice, pri čemer obravnava ta primer kot analitično izostreno ilustracijo širših družbenih mehanizmov (kako torej družba prek institucij, medijev in trga nagraduje športni uspeh ter mu pripisuje neko simbolno vrednost).

Razumevanje kapitala z vidika Pierra Bourdieuja

Teorija kapitala je uporabno orodje za razumevanje položaja posameznika v družbi. Izhaja namreč iz predpostavke, da je »družbeni svet (...) nakopičena zgodovina, in če ga ne želimo zreducirati na neprekinjeno vrsto trenutnih mehanskih ravnovesij med akterji, ki jih obravnavamo kot zamenljive delce, moramo vanj ponovno uvesti pojem kapitala in z njim tudi akumulacijo ter vse njene učinke« (Bourdieu, 1986, 15). Kot Bourdieu razloži, življenja ne smemo razumeti kot ruleto, ki vsakemu posamezniku ne glede na njegov položaj v družbi daje priložnost, da le-tega dvigne na višji nivo, pri čemer mu ta dvig ne garantira nadaljnega vzpenjanja po družbeni lestvici. Če je v svetu rulete vsak trenutek popolnoma neodvisen od prejšnjega, ravno nasprotno velja za svet akumulirane zgodovine. Gradnik takšnega sveta je kapital, ki ga Bourdieu (v Bourdieu in Wacquant, 1992, 118–119) opredeljuje kot vsoto družbeno priznanih virov, ki posamezniku omogočajo dostop do določenih priložnosti ter doseganje želenih ciljev (1986, 241). Natančneje ga avtor razume kot akumulirano delo v materializirani ali utelešeni obliki, ki posameznikom odpira nove možnosti za zadovoljevanje njihovih potreb in interesov.

Opredelitev habitusa in polja

Ali in kako posameznik te vire uporablja, je odvisno od njegove subjektivne miselne izkušnje, ki se odraža v določenih načinih ravnanja in mišljenja. To Bourdieu (1977) imenuje habitus: *»subjektiven, vendar ne individualen sistem ponotranjenih struktur, zaznavnih, miselnih in delovnih shem, ki so skupne vsem članom iste skupine ali razreda«* (Bourdieu, 1977, 86). Bourdieu poudarja, da je prav habitus tisti, ki oblikuje posameznikov odnos do stvari in vpliva na to, ali jih dojema kot vire z večjo ali manjšo družbeno vrednostjo. Zato lahko rečemo, da je vrednost posameznikovega znanja in spretnosti odvisna od tega, kako zaželene so le-te v družbi. Bourdieuevo razumevanje družbenega sveta na splošno ter razmerja med posameznikom in družbo specifično je v marsičem podobno Marxovemu. Tako kot Marx tudi Bourdieu izhaja iz predpostavke, da je posameznikov položaj v družbi določen z okoliščinami in ne obratno. Ta podobnost v njunem razumevanju je najjasneje izražena v Marxovem delu 18. brumaire Ludvika Bonaparta, kjer avtor zapiše (Marx, 2003, 12): *»Ljudje ustvarjajo svojo lastno zgodovino, vendar je ne ustvarjajo po lastni volji; ne ustvarjajo je v okoliščinah, ki bi si jih sami izbrali, temveč v okoliščinah, ki že obstajajo, so dane in prenesene iz preteklosti«*.

Po Bourdieuju (1991, 231) te okoliščine oblikuje družbena struktura, ki jo imenuje družbeno polje. Le-tega se opredeljuje kot prostor treh dimenzij in sicer so to fizična in materialna dimenzija (geografski prostor, v katerem akterji živijo in materialnost njihovih praks), socialna dimenzija (v odnosu med posameznimi akterji) in semantična dimenzija (pomeni, ki se izmenjujejo skozi komunikacijo) (Salö (2020). Kot je razvidno, se omenjene dimenzije medsebojno dopolnjujejo in prepletajo, zato jih je praktično nemogoče obravnavati ločeno. Na primer, v kolikor se osredotočimo na profesionalni nogomet kot družbeno polje, lahko fizična in materialna dimenzija zajema stadione, trening centre, infrastrukturo in ekonomske vire, socialna dimenzija se kaže v razmerjih med igralci, klubi, trenerji, agenti in mediji, semantična dimenzija pa v pomenih, ki se nogometu pripisujejo skozi diskurze uspeha, zvezdnštva, nacionalne identitete in tržne vrednosti.

Kar se tiče družbenih polj je pomembno vedeti, da so le-ta lahko hkrati del več drugih družbenih polj, obenem pa tudi znotraj njih lahko obstajajo t. i. podpolja (orig. *subfields*). Ker je v središču našega zanimanja nogomet, lahko zanj po tej logiki rečemo, da je kot ena izmed športnih disciplin del širšega družbenega polja, ki mu pravimo šport, le-ta pa se zavoljo svojih specifik in značilnosti spet razteza čez mnoga druga družbena polja kot so ekonomija, politika in kultura. Upoštevajoč to, Ihlen (2005) razloži, kako je kapital »(...) lahko specifičen za določeno področje in relativno brez vrednosti na drugih področjih« (Ihlen, 2005, 493). V kolikor se osredotočimo na smoter tega prispevka, potem imajo nogometne veščine kaj malo opraviti s formalno izobrazbo ali birokratskimi kompetencami (npr. poznavanje administrativnih postopkov), veliko več pa recimo z vrednotenjem znotraj področja športa (trofeje, priznanja).

Tri oblike kapitala

Ker Bourdieu izhaja iz predpostavke, da posameznikovega delovanja oziroma habitusa ter njegovega položaja v strukturi, torej v polju, ni mogoče razumeti brez upoštevanja kapitala v vseh njegovih oblikah, temu vprašanju namenja osrednjo pozornost. Bourdieu (1986, 241–258) tako razlikuje tri temeljne vrste kapitala: ekonomski kapital, ki se nanaša na denar; kulturni kapital, povezan z znanjem in spretnostmi; ter socialni kapital, ki se nanaša na družbene odnose in mreže. Poleg teh treh omenja tudi simbolni kapital, ki pomeni ugled, priznanje ali slavo, ki jo posameznik uživa. Pravzaprav lahko vsak kapital – ekonomski, kulturni ali socialni – postane simbolni, če ga družba kot takega prepozna in vrednoti. Nazoren primer so včasih bili recimo avtomobili, danes pa vse bolj v ospredje stopajo pametni telefoni znamke Apple (Szabó in Dani, 2021).

Ekonomski kapital se nanaša na vsoto vseh posameznikovih virov, ki so neposredno in takoj pretvorljivi v denar. Ti viri vključujejo vse vrste dohodkov (na primer plačo, prihodke iz delnic, sponzorske zasluge ali prihodke s družbenih omrežij) ter obe vrsti premoženja: nepremičnine (na primer stavbe in zemljišča) in premičnine (na primer vozila, nakit, orožje ali umetniška dela). Razumevanje ekonomskega kapitala je razmeroma preprosto, saj ga je mogoče izraziti s številčnimi vrednostmi. Tega pa ne moremo trditi za socialni in kulturni kapital, katerih narava je bistveno bolj zapletena. Prav zato ju je smiselno obravnavati ločeno ter poudariti njune ključne značilnosti.

Kulturni kapital

Pojem kulturnega kapitala je Bourdieu prvič uvedel kot teoretično hipotezo, s katero je pojasnjeval neenake šolske dosežke otrok oziroma njihove različne možnosti za doseganje določene ravni akademskega uspeha (Bourdieu, 1986, 243). Po njegovem mnenju je to posledica zaloge znanja, ki ga otroci že v zgodnjem otroštvu, torej v predšolskem obdobju, pridobijo od staršev ali skrbnikov. Iz tega sledi, da ne glede na to, kako velika so ekonomska vlaganja v izobraževalni sistem, ta ne morejo odpraviti začetne neenakosti, na katero opozarja Bourdieu. V kolikor se otrok rodi v delavski družini, kjer starša ne dajeta toliko veljave na znanje, njun otrok pa je v tem smislu bolj ali manj prepuščen sam sebi, v prvem razredu najbrž ne bo dosegel istega nivoja kulturnega kapitala kot otrok visoko izobraženih in bogatih staršev, ki svojega otroka spodbujajo k učenju in mu tudi omogočajo priložnosti za akumulacijo znanja (nakup knjig, ogled razstav, obisk muzejev, inštrukcije, ipd.). Kulturni kapital se sicer kaže v treh različnih stanjih (Bourdieu, 1986, 243–247):

a) Uteleseno stanje

Gre za obliko kulturnega kapitala, ki jo posameznik »nosi« v svojem telesu. Telo si lahko predstavljamo kot nekakšno skladišče, v katerem se skozi vse življenje kopičijo izkušnje, znanje in spretnosti. Iz tega izhaja, da je kopičenje utelešenega kapitala dolgotrajen proces, ki zahteva delo na sebi, čas in voljo posameznika. Ta oblika kapitala zato ni prenosljiva z darilom ali nakupom (v nasprotju z denarjem, lastninskimi pravicami ali plemiškimi nazivi). Kapital, ki je neposredno in neločljivo povezan z osebo, je mogoče pridobiti le s tem, da postanemo ta oseba. Le posameznik sam ima sposobnost govoriti ali delovati na način, ki mu je lasten. Takšna oseba je lahko občudovana tudi zaradi svojega videza, karizme ali bogatega besednega zaklada.

b) Objektivirano stanje

To je oblika kapitala, ki se izraža v materialni ali simbolni obliki. Objektivirani kulturni kapital, kot so na primer knjige, slike in spomeniki, je v svoji materialni obliki prenosljiv. Ker pa ima takšen kulturni kapital številne lastnosti, ki jih je mogoče opredeliti le v povezavi z utelešenim kapitalom, je njegova prenosljivost razumljena predvsem skozi prizmo pravnega lastništva. V objektiviziranem stanju se

kulturni kapital kaže kot na videz nepovezana celota z lastnimi zakonitostmi, ki presegajo želje posameznika. To pomeni, da njegovo vrednost določa trg (ponudba in povpraševanje) in ne posameznik. Preprosto povedano: višja ko je njegova vrednost, bolj zaželeno je lastništvo.

c) Institucionalizirano stanje

Gre za obliko kapitala, ki se izraža v obliki akademskih nazivov, diplom ali certifikatov, ki so pravno zagotovljeni in služijo kot dokaz, da posameznik razpolaga s točno določenim znanjem ali spretnostjo, ki jo določen naziv ali potrdilo priznava. V nasprotju z utelešenim stanjem je nosilec kapitala v institucionalizirani obliki mogoče med seboj primerjati (po objektivnih merilih), jih razvrščati ali prerazporejati (na primer z imenovanjem na določena delovna mesta) ter jim pripisati finančno vrednost. Prav zaradi tega je ta oblika kapitala še posebej privlačna za javne institucije, ki želijo zaposliti ustrezno usposobljen kader. Z vidika naše raziskave, je na tem mestu zanimivo omeniti Zuchnerjevo študijo (2013), na podlagi katere je moč sklepati, da visok nivo institucionaliziranega kapitala pri starših znatno zmanjšuje možnost, da otroci omenjajo nogomet kot svoj najljubši šport (Zuchner, 2013).

Socialni kapital

Socialni kapital se nanaša na trajno mrežo bolj ali manj institucionaliziranih odnosov, ki temeljijo na priznanju in medsebojnem prepoznavanju (Bourdieu, 1986, 243). Z drugimi besedami: kadar odnos med dvema nosilcema kapitala, ki je bil sprva naključen iz različnih razlogov, na primer zaradi obojestranske koristi (npr. odnos med ponudnikom storitve in stranko) postane dolgoročen, govorimo o socialnem kapitalu. Pri tem je treba poudariti, da se takšna vrsta odnosa ne razvije sama od sebe. Nasprotno – vsak nosilec kapitala se mora zavedati, da vključitev v določeno mrežo praviloma zahteva vlaganje časa, truda in denarja (1986, 243–250).

Količina socialnega kapitala se meri z velikostjo skupine, ki je del določene mreže. V tem kontekstu je pomembno poudariti, da je vsak nosilec kapitala obravnavan kot mejni član skupine. To pomeni, da vključevanje novih članov nujno vodi v prerazporeditev obstoječih odnosov znotraj mreže. Mrežo si lahko predstavljamo kot zapleteno strukturo, v kateri vsak član zaseda poseben položaj glede na količino in vrsto kapitala, s katerim razpolaga. Z drugimi besedami: vsak nosilec kapitala je glede na svoje kompetence, spretnosti in znanje umeščen v določeno polje (na primer zdravstvo, šport, politika ali znanost). Zato je razumljivo, da prihod novega člana v mrežo pretrese obstoječe odnose med posameznimi člani (Bourdieu, 1986).

Da bi skupina kljub spremembam ohranila svojo identiteto, potrebuje vez, ki nosilce kapitala povezuje in jim daje občutek pripadnosti. To vez običajno pooseblja posameznik, ki je hkrati pooblaščen, da skupino zastopa in s svojo prisotnostjo brani njene interese. Prav v tej osebi se prepozna simbolna moč, saj s svojim imenom predstavlja celotno logiko delovanja skupine (Bourdieu, 1986).

Cristiano Ronaldo

Otroštvo in mladostniška leta

Cristiano Ronaldo dos Santos Aveiro se je rodil 5. februarja 1985 v bolnišnici dr. Nélia Mendonça v Funchalu na portugalskem otoku Madeira. Bil je najmlajši od štirih otrok, rojenih materi Marii Dolores dos Santos Aveiro, ki je delala kot kuharica, in očetu Joseju Dinisiju Aveiru, ki je bil zaposlen kot vrtnar na občini, v prostem času pa je pomagal kot oskrbnik pri lokalnem nogometnem klubu Andorinha (Caioli, 2015). Po besedah Dolores nosečnost s Cristianom ni bila načrtovana: »Bil je otrok, ki sem ga želela splaviti« (v Wonke, 2015). Skupni dohodek zakoncev Aveiro je komaj zadoščal za preživetje Hugota, Elme in Katie, Cristianovih starejših sorojencev. Poleg tega je Josejeva težava z alkoholom pogosto pomenila, da je bila Cristianova mati sama z vsemi štirimi otroki. Dolores razloge za moževe osebne stiske vidi v njegovi udeležbi v portugalski kolonialni vojni v Angoli, s katere se je vrnil jezen in razočaran. Čeprav Jose nikoli ni grdo ravnal s svojimi otroki, je njegovo vedenje pri ženi pogosto vzbujalo občutek, da je žrtev (Wonke, 2015). Cristiano ima do očeta mešane občutke. Ko je bil pijan – kar je bilo skoraj vsak dan – je bil oče pravi zabavljač, saj je rad je plesal, pel in pripovedoval zgodbe. Danes Cristiano odkrito priznava, da z očetom nista uspela razviti pravega odnosa: »Ni me sram to povedati. Očeta v resnici nikoli nisem zares spoznal, od srca. Nikoli se mu nisem zares odprl in mu zaupal stvari. Takšnih pogovorov z njim nisem nikoli imel« (Ronaldo v Wonke, 2015).

Kljub temu je bil prav Jose tisti, ki je Cristiana uvedel v nogomet – igro, v katero se je ta takoj zaljubil. Ker v bližini njihovega doma na naslovu 27A Quinta do Falcão v četrti Santo António ni bilo nogometnega igrišča, so Cristiano in njegovi prijatelji igrali na asfaltni cesti, pri čemer so vrata označili s kamni. Seveda so motorji, avtomobili in avtobusi občasno prekinjali igro, otroci pa so se morali hitro umakniti s ceste. Ko prijatelj ni bilo, je Cristiano kljub temu hodil ven in se z žogo igral sam. Ko ni igral nogometa, je z očetom obiskoval treninge in tekme kluba Andorinha, kjer je takrat igral njegov bratranec Nuno. Kasneje se je Cristiano – tudi oziroma predvsem na bratrančovo vztrajanje – sam pridružil treningom mlajših selekcij istega kluba. Takrat je bil star šest let. Francisco Afonso, njegov prvi nogometni trener, se mladega Ronalda spominja kot telesno šibkega in drobnega dečka, ki je že takrat izstopal po svoji predanosti igri ter močni želji po igranju in zmagovanju. Njegove telesne pomanjkljivosti je po Alfonsovih besedah nadomeščala izjemna hitrost, tehnična dovršenost in sposobnost igre z obema nogama (Caioli, 2015).

Cristianove nogometne sposobnosti niso ostale neopažene. Zanj je slišal tudi Fernão de Sousa, takratni mladinski trener kluba Nacional de Madeira in nekdanji kapetan Andorinha, ki je bil seznanjen z Ronaldovimi dobrimi predstavami v ekipi, ki je veljala za eno najslabših na otoku. Pomembno je poudariti, da je bil prav de Sousa tisti, ki je na Josejevo željo postal Cristianov boter⁶, saj je bil Jose v tistem času oskrbnik opreme pri Andorinhi. De Sousa je bil torej oseba, na katero se je Ronaldova družina lahko zanesla. Po treh letih igranja za Andorinho (1992–1995) je Ronaldo prestopil v enega najboljših klubov na otoku v zameno za 20 žog in dva kompleta opreme za mlajše selekcije (Caioli, 2015). Pri devetih letih je začel trenirati pod vodstvom António Mendonça, ki se Ronalda spominja kot igralca, ki je redno dosegal zadetke in s svojimi izjemnimi predstavami navduševal skoraj vsak konec tedna: »Na igrišču je počel vse. Dosegal je gole, gole in še več golov. Vsak konec tedna jih je zabil ogromno« (Mendonça v Cristiano Ronaldo: Impossible to Ignore 2021).

Cristiano je bil zadovoljen, da je že v svoji prvi sezoni pri Nacionalu osvojil regionalni naslov. Poleg številnih zadetkov je izstopal tudi v preigravanju. Njegov boter de Sousa je spremljal njegove tekme in po sezoni 1995/1996 presodil, da bi bilo za Cristiana bolje, če bi odšel drugam, v večji in boljši klub. Zato je stopil v stik s Sportingom iz Lizbone, enim največjih portugalskih klubov, in uredil enotedensko preizkušnjo. Ker je Ronaldo preizkus uspešno opravil, se je odprlo vprašanje odškodnine, ki jo je moral Sporting plačati Nacionalu. Na koncu je bilo 22.500 evrov dovolj, da se je Ronaldo poleti 1997 preselil v Lizbono, kjer je postopoma začel spoznavati, kaj pomeni biti poklicni nogometaš (Caioli, 2015).

»Ko sem bil otrok (...), nismo imeli denarja in smo živeli (...) na istem mestu kot drugi igralci (...). Pozno zvečer, okoli 10.30 ali 11. ure, smo bili malo lačni. Poleg stadiona, kjer smo živeli, je bil McDonald's in vedno smo šli do zadnjih vrat, potrkali in vprašali: 'Hej, je ostal še kakšen burger?'« (Piers Morgan, 2019). Cristiano je skromno trisobno socialno stanovanje v občinski stavbi na obrobju Funchala zamenjal za mladinski dom Sportinga, ki je bil del klubskega trening centra na naslovu Duque de Loulé 79. Z mesečno plačo 50 evrov je moral zelo paziti na porabo denarja. Poleg hrane si je moral sam zagotavljati tudi šolske potrebščine. Dnevni urnik mladih igralcev je bil izjemno naporen: pouk do 17. ure, nato trening. Pri tem je treba poudariti, da Ronaldo ni kazal posebnega zanimanja za šolo. To so opazili že njegovi učitelji na Madeiri. V nasprotju z nogometom, kjer je stremel k popolnosti, se je v šoli zadovoljil s povprečnimi ocenami. Bil je zelo temperamenten in se je hitro razburil. Pri štirinajstih letih je vrgel stol v učitelja in bil izključen iz šole. Od takrat naprej se je popolnoma posvetil nogometu (Caioli, 2015).

Karierni začetki in največji dosežki

»Preprosto je eksplodiral. Takrat so spoznali, kdo je Cristiano Ronaldo« (Mendonça v Cristiano Ronaldo: Impossible to Ignore 2021). José Smedo, ki je takrat delil sobo s Cristianom, je imel podoben vtis: »Nič takega še nismo videli. Bil je toliko boljši od vseh« (v Wonke, 2015).

Ronaldo je klubu takoj dokazal svojo nepogrešljivost. Leta 2001, pri šestnajstih letih, je že igral v selekcijah U16, U17 in U18. V istem letu je podpisal svojo prvo profesionalno pogodbo, ki mu je zagotovila mesečno plačo 2.000 evrov za naslednja štiri leta. To je tudi leto, ko spozna Jorgeja Mendesa, ki postane njegov nogometni agent. Medtem ko Ronaldo še naprej odlično igra v prvi ekipi, kjer ima vse pomembnejšo vlogo, se Mendes srečuje s predstavniki tujih klubov, ki želijo Cristiana pripeljati k sebi: »Leta 2003 (...), sem bil v stikih z Juventusom, Interjem, Milanom, Real Madridom, Barcelono, Valencio. Vsi so hoteli Cristiana. Vsi« (v Wanke 2015). Vsi omenjeni klubi pa so želeli, da Cristiano pri Sportingu ostane še eno leto, kar pa za Mendesa ni bilo sprejemljivo. Na koncu je dosežen dogovor z Manchester Unitedom, kamor se Cristiano seli za odškodnino v višini 19 milijonov evrov (Transfermarkt 2026). Poleg tega mu pogodba zagotavlja letno plačo v višini 2 milijona evrov (Caioli, 2015). Ronaldo se hitro vključi v ekipo. V sezoni 2006/2007 postane njen ključni igralec. V šestih letih⁷ v Manchesteru je osvojil številne naslove, med drugim tri naslove angleške Premier League in eno UEFA Ligo prvakov. Njegova najboljša sezona v Manchester Unitedu je bila zagotovo 2007/2008, ko je prejel tudi svoj prvi Zlato žogo (Ballon d'Or), nagrado, ki jo podeljuje revija France Football najboljšemu nogometašu na svetu, po presoji uglednih športnih novinarjev (Caioli, 2015; Transfermarkt, 2026).

Mick Clegg, trener za razvoj moči pri Manchester Unitedu, se spominja, kako je Ronaldo nekoč prišel v telovadnico, pripravljen na intenziven trening, in dejal, da želi postati najboljši nogometaš na svetu. Clegg pri tem poudarja velik pomen mentalne moči športnika, saj po njegovem vedno trenira duha telo, ne obratno (v Cristiano Ronaldo: Impossible to Ignore, 2021). V intervjuju za Piersa Morgana leta 2019 Cristiano sam priznava, da je bila njegova glavna moč vedno njegova miselnost: »Prizadevanje, predanost, trdo delo, ker sam talent danes ni več dovolj. (...) Če se ne posvetiš sto odstotno, ne boš dosegel ravni, ki jo želiš«. Ronaldojev vzpon na vrh sveta sovпада z rastjo družbenih omrežij. Pojav Facebooka, Instagrama in Twitterja je Cristiana izstrelil v svetovno superzvezdo z milijoni oboževalcev po vsem

⁶ De Sousa se spominja, kako sta z Dinisom zamudila na obred krsta, ker je njuna Andorinha igrala tekmo z Ribero Bravom: »Moralimo smo prepričati duhovnika, naj ga krsti, in tako se je tudi zgodilo. Zabavno je, da je bilo vse pripravljeno za začetek, mi pa nismo bili tam. Ni bilo dobro!« (De Sousa v Heyward, 2021).

⁷ Po podatkih spletne strani Salary Leaks je Cristiano leta 2008 na svoj račun letno prejemal približno 8 milijonov evrov. Pomeni, da se je portugalskemu nogometašu letna plača v primerjavi s tisto iz leta 2003 povečala za 6 milijonov evrov in se je torej početrila (Salary Leaks, 2026).

svetu. Njegov prestop v Real Madrid leta 2009 pa je nogometni svet popolnoma šokiral. Odškodnina za prestop je znašala 94 milijonov evrov, pogodba pa mu je zagotavljala letno plačo 9,5 milijona evrov (Caioli, 2015).

V devetih letih v Madridu je Cristiano osvojil tri naslove španske La Lige in štiri naslove UEFA Lige prvakov⁸. Seveda to niso vsi trofeji, ampak le tisti, ki veljajo za najpomembnejše. Pomembno je izpostaviti tudi naslov evropskega prvaka, ki ga je osvojil z reprezentanco Portugalske leta 2016. Pri Cristiánu ne moremo prezreti njegovih izjemnih individualnih dosežkov: leta 2014, 2015, 2016 in 2017 je prejel Zlati globus. Obdobje v Realu je bilo sicer najboljše v njegovi nogometni karieri; zabil je 451 golov v 438 tekmah, povprečje, ki ga nikoli več ni ponovil. Iskal je nov izziv in se leta 2018 odločil za Italijo, kjer je podpisal štiriletno pogodbo z Juventusom, ki mu zagotavlja letno plačo 30 milijonov evrov (Darwin, 2019). Juventus pa je za prestop plačal 117 milijonov evrov (Transfermarkt, 2026) in si s tem zagotovil nogometaša, ki naj bi jim poleg osvajanja Lige prvakov pomagal tudi pri širjenju baze oboževalcev po svetu. Kot opozarja Rzouki (v Cristiano Ronaldo: Impossible to Ignore 2021), je Juventus kljub uspehom kritiziran, ker ni uspel osvojiti ameriškega in azijskega trga, kot nekateri italijanski rivalski klubi. V tem smislu se je Ronaldo kot globalni simbol zdel obetaven marketinški prijem.

Na igrišču je Cristiano z Juventusom osvojil dve zaporedni sezoni Serie A. Kar zadeva individualne nagrade, je Ronaldo v sezoni 2018/19 prejel naziv Italijanski nogometaš leta, za sezono 2020/21 pa nagrado za najboljšega napadalca Serie A (Transfermarkt, 2026). Leta 2021 se Ronaldo vrne v Manchester United, kjer podpiše dvajsetmesečno pogodbo z letno plačo 25 milijonov evrov. Juventus je s prodajo Cristiana zaslužil 17 milijonov evrov, čeprav poleg dveh individualnih nagrad – izbire v Premier League Team of the Year in nagrade Sir Matt Busby Player of the Year – z ekipo ni osvojil ničesar. Čeprav Ronaldove predstave na igrišču niso več na ravni, kot je bil v Real Madridu, pa je v tem času postal ena največjih zvezd družbenih omrežij, kar mu daje velik družbeni vpliv. Na primer, ko je Cristiano na tiskovni konferenci ob Euru 2020 odstranil dve steklenici Coca-Cole, je tržna vrednost ameriškega podjetja padla za 3,3 milijarde evrov (Garcia 2020). Podobno je Putranto izpostavil, da je Ronaldov prihod v Italijo dvignil delnice vseh italijanskih nogometnih klubov, kar potrjuje hipotezo, da na delnice klubov ne vplivajo le finančne naložbe – enako velja za primer Coca-Cole. V letu in pol, ki ga je Ronaldo preživel v Angliji, poleg omenjenih dveh individualnih nagrad ni osvojil ničesar z ekipo (Transfermarkt, 2026).

Od začetka leta 2023 Cristiano igra za Al Nassr iz Rijada. V Saudsko Arabijo je prišel kot prost igralec (zanj ni bilo potrebno odšteti nobene odškodnine), potem ko je predhodno prekinil pogodbo z Manchester Unitedom. Najprej se je dogovoril za dvoupoletno pogodbo z letno plačo 200 milijonov evrov. V zameno se je Ronaldo, zavedajoč se svoje prepoznavnosti, zavezal, da bo lobiral, da bo Saudska Arabija izbrana za gostiteljico svetovnega prvenstva FIFA 2030 (Clark, 2023). Poleti leta 2025 se je Ronaldo z vodstvom omenjenega arabskega kluba dogovoril za podaljšanje pogodbe. Do izteka le-te (junij 2027) portugalski nogometaš na svoj račun prejema 150 milijonov evrov letno (v ta znesek se ne štejejo še razni bonusi za gole, asistence in lovoričke, ki so nagrajeni posebej), pri čemer velja poudariti še, da je Ronaldo z omenjenim podaljšanjem prišel še do 15 % lastništva Al Nassra (Medina, 2025).

V tem kontekstu bi lahko rekli, da se Cristiano v nogometu počasi, a zanesljivo preoblikuje v ambasadorja, promotorja in motivatorja. S tem se strinja tudi José Blesa, španski nutricionist pri Al Nassru: »Odkar je Ronaldo prišel (...), so vsi igralci trenirali bolj intenzivno in se držali strožje diete. Še nikoli nisem videl kluba, kjer bi se igralci pri vsaki meritvi izboljšali za skoraj 90 % v sestavi telesa: manj maščobe, več mišic in vse vaje izvajajo do potankosti. Delo tam je pravi luksuz« (O'Brien, 2023). Povedano drugače, vodstvo nogometnega kluba se jasno zaveda, da Ronaldo ni tam zgolj zaradi svojih predstav na nogometnem igrišču, ampak tudi ali predvsem zaradi tistega, kar simbolično predstavlja.

Zasebno življenje in družina

»(...) moja zasebnost je izginila. Ne bom jokala, ampak (...) otroci bodo nervozni, jaz bom nervozen, moja partnerka bo nervozna, in ko si na javnih mestih, veš, da je težko. Moraš ohranяти malo držo, če si na primer v nosu, bodo slikali, ne moreš biti sam sebi, kar je dolgočasno (...)« (Ronaldo v Cristiano Ronaldo Meets Piers Morgan, 2019). Ronaldo je vedno bil družinski človek. Tudi kot otrok je bil zelo navezan na starše. Ko je moral pri dvanajstih letih zapustiti dom in se preseliti v Lizbono, je veliko jokala. Kot se spominja, so tudi njegove sestre in mati jokale. V prvih letih pri Sportingu mu je družina zelo manjkala. Dejstvo, da se v Lizboni, kjer je bil relativno reven, počutil kot tujec, je dodalo svoj delež stisk (Caioli, 2015).

Če kdo, je bila to njegova mati, ki je imela največjo vlogo v njegovem odraščanju. Spremljala ga je praktično povsod, ga spodbujala in bila zelo zaščitniška in razumevajoča. Ogled njegovih tekem je zanj vedno pomenil velik stres. Ko je Ronaldo prejel udarec od drugih igralcev ali bil nepravilno obravnavan, se je počutila, kot da se to dogaja njej. Ronaldo ji nikoli ni zameril, da ga je med porodom želela odvreči. Še več, občasno se šali z materjo: »Nisi me hotela roditi, ampak zdaj vidiš, da sem tukaj in pomagam vsem vam« (Ronaldo v Wonke, 2015).

⁸ Devet let igranja za Real Madrid se je Ronaldo poznalo tudi na »računu«. Po podatkih Salary Leaks je njegova začetna plača pri kraljevem klubu znašala 13 milijonov evrov letno in je sčasoma narasla na dobrih 21 milijonov evrov letno. Kot izpričujejo podatki istega portala, je Ronaldo zadnja pogodba, ki jo je podpisal s tem klubom (novembra leta 2016), »navrgla« 30 milijonov evrov letno (Salary Leaks, 2026).

Cristiano je zelo zgodaj izgubil očeta. Umrl je leta 2005 zaradi odpovedi jeter in ledvic. Takrat je Ronaldo že igral za Manchester United. Ker je Cristiano živel sam od dvanajstega leta dalje, lahko rečemo, da njegov oče ni imel velikega vpliva nanj. Vsaj ne tako kot na starejšega brata Huga: »Oče me je vedno učil, da je bolje molčati. Vedno je rekel: 'Tiha oseba doseže več.' Če bi se sam posvetil treningu, bi bil zagotovo tudi nogometaš. Imel sem nekaj talenta. Ronaldo bi lahko zavil na napačno pot. A je izbral pravo pot« (Hugo v Wonke 2015). V zvezi s tem je treba povedati, da je imel Hugo v mladosti precej težav z zasvojenostjo z drogami in alkoholom. Pri slednjem omenja, da je alkohol pil tudi skupaj z očetom, vendar to ni bil edini razlog za pitje. Močno ga je oblikovalo družbeno okolje – prijatelji, s katerimi se je družil na ulici. Nasprotno pa je bil Ronaldo že zelo zgodaj vključen v trening proces, z natančno določenimi pravili, ki jih je moral upoštevati. Poleg tega je Cristiano svojo najstniško dobo preživel stran od uličnega življenja, kar ga je popolnoma odvrnilo od poti, ki je bila usojena Hugotu (Balague, 2017; Wonke, 2015).

Leta 2010 se Cristianu rodi sin, ki ga poimenuje Cristiano Ronaldo Junior. Ronaldova pogosto sprašujejo o identiteti matere, ki do danes ostaja neznana. Cristiano pojasnjuje, da to ni nekaj, kar bi moral javno pojasnjevati, temveč način, kako je odraščal. Poleg omenjenega »Cristianinha« je Ronaldo oče še štirih otrok: dvojčkov Eva in Mateo, rojenih s pomočjo nadomestnih mater, ter Alane Martine in Belle, katerih mati je Georgina Rodrigues, Ronaldova trenutna partnerka. Pomembno je omeniti, da je imela Bella brata dvojčka, ki je umrl med porodom. Kakorkoli že, Georgina in otroci spremljajo Cristiana povsod, kjer se odloči igrati. Danes tako vsi skupaj živijo v Rijadu v Saudovi Arabiji. Kot najbolj spremljana oseba na družbenih omrežjih se Cristiano zaveda vpliva, ki ga njegova prisotnost ima na otroke. Zato si še bolj prizadeva dokazati, da je dober oče. Na svojih družbenih kanalih pogosto objavlja, kako preživlja čas z otroki, se z njimi igra in trenira. Kar zadeva trening, je to še posebej opazno pri njegovem najstarejšem sinu. Iz številnih fotografij in video posnetkov je razvidno, kako Cristianinho pridno sledi očetovemu zgledu, in glede na njegove predstave na igrišču lahko rečemo, da ga čaka svetla prihodnost v nogometu. Cristiano se tega zaveda, prav tako pa se zaveda, da je okolje, v katerem odrašča njegov sin, polno razkošja in udobja, neprimerljivo drugačno od tistega, v katerem je odraščal sam. Zato je dejstvo, da Cristianinho pri dvanajstih letih (še) ni imel svojega računa na družbenih omrežjih, ena najbolj vidnih poskusov, da ga nauči discipline, predanosti in trdega dela – lastnosti, ki so Cristiana pripeljale do tega, kjer je danes.⁹

Aplikacija teorije na primeru Ronalda

Po Bourdieuju položaj posameznika v družbeni strukturi ni naključen. Položaj, ki ga Cristiano Ronaldo trenutno zaseda v družbi, je zato povezan s seštevkom njegovih virov, torej ekonomskega, socialnega in kulturnega kapitala, ki jih je skozi čas akumuliral. Način uporabe teh virov pa je odvisen po eni strani od Ronalda samega, če ga obravnavamo kot subjekt, ki te vire poseduje, po drugi strani pa od tistih, ki z njim razpolagajo. V slednjem primeru je Ronaldo razumljen kot objekt, katerega koristi izkoriščajo drugi. To razlikovanje med subjektom in objektom je pomembno poudariti, saj bosta oba vidika v nadaljevanju podrobneje obravnavana.

Razvoj uličnega habitusa

Ronaldo je imel izhodiščni položaj v družbi določen z neprivilegiranimi socio-ekonomskimi razmerami. Kot smo že omenili, so Cristiano in njegova družina živeli v trisobnem socialnem stanovanju v revni soseski San Antonio na obrobju Funchala na Madeiri. Po Wrightu in Burrowsu (2006, 288) ima ekonomski položaj neposreden vpliv na posameznikovo udeležbo v določenih dejavnostih. Na to se navezujejo Uehara in drugi (2021), ki revščino izrecno izpostavljajo kot dejavnik, ki ustvarja specifične kontekste, ti pa posameznika omejujejo tako v telesnem kot tudi v družbeno-kulturnem smislu. Za Ronalda je bil nogomet stvar izbire. Medtem ko so bili njegovi starši zaposleni s svojim delom, je Cristiano večino dni preživel na ulicah v družbi drugih otrok, ki so bili v podobnem položaju kot on sam. Sklicujoč se na Fraserja (2013), bi lahko takšne odnose opisali kot osnovo za oblikovanje t. i. uličnega habitusa, ki je opredeljen kot »zlitje prostora in jaza, razvito skozi ponavljanje vedenj v fizičnem prostoru«. Internalizacija izkušnje marginalizacije je bila pri Ronaldu najbolj očitna v času, ko je igral za Sporting. Sošolci so se norčevali iz njegovega narečja, sam pa se je počutil osamljenega in izgubljenega. Kot je Cristiano pozneje večkrat poudaril, se je počutil drugačnega in imel občutek, da v tem okolju ne pripada. Kljub temu pa mu je izpostavljenost vplivom novega okolja odprla nove priložnosti, ki njegovim prijateljem z Madeire niso bile dane.

Konverzacije in transmisije Ronaldovega kapitala

V Bourdieujevem teoretskem okviru (Bourdieu 1977, 1986, 1991) družbeni položaj posameznika ni določen zgolj s količino akumuliranega kapitala, temveč z možnostjo njegove pretvorbe in prenosa med različnimi družbenimi polji. Izhodišče Ronaldovega vzpona predstavlja utelešeni kulturni kapital, ki se v njegovem primeru kaže v telesnih dispozicijah, tehničnih spretnostih in discipliniranem odnosu do treninga. Kar se tiče Cristianovih tehničnih spretnosti, lahko na tem mestu spomnimo na njegovega prvega trenerja v mladinskih vrstah

⁹ Po drugi strani pa velja pripomniti, da je Cristiano svojemu sinu pri samo 15 letih podaril luksuzni avtomobil znamke Lamborghini Urus-S, ki je na trgu vreden okoli 265.000 evrov (Indeks Online, 2025).

Andorinhe (tj. Francisco Afonso) spominjajoč se malega Ronalda kot nekoga, ki je izstopal po svoji hitrosti in tehnični dovršenosti (Caioli, 2015). Omenjeni trener se Ronaldo v tistih najzgodnejših letih spominja tudi kot telesno izjemno šibkega. Telesno šibek je Ronaldo prišel tudi na Otok, kjer je leta 2003 obleke dres Manchester Uniteda. V omenjenem klubu ga je »v roke« vzel kondicijski trener Mick Clegg. Šest let sodelovanja je bilo dovolj, da je Ronaldo v Real Madrid prestopil kot izjemno telesno pripravljen športnik z vcepljeno strastjo do telesne vadbe, ki ji pred prihodom na Otok ni posvečal pretirane pozornosti.

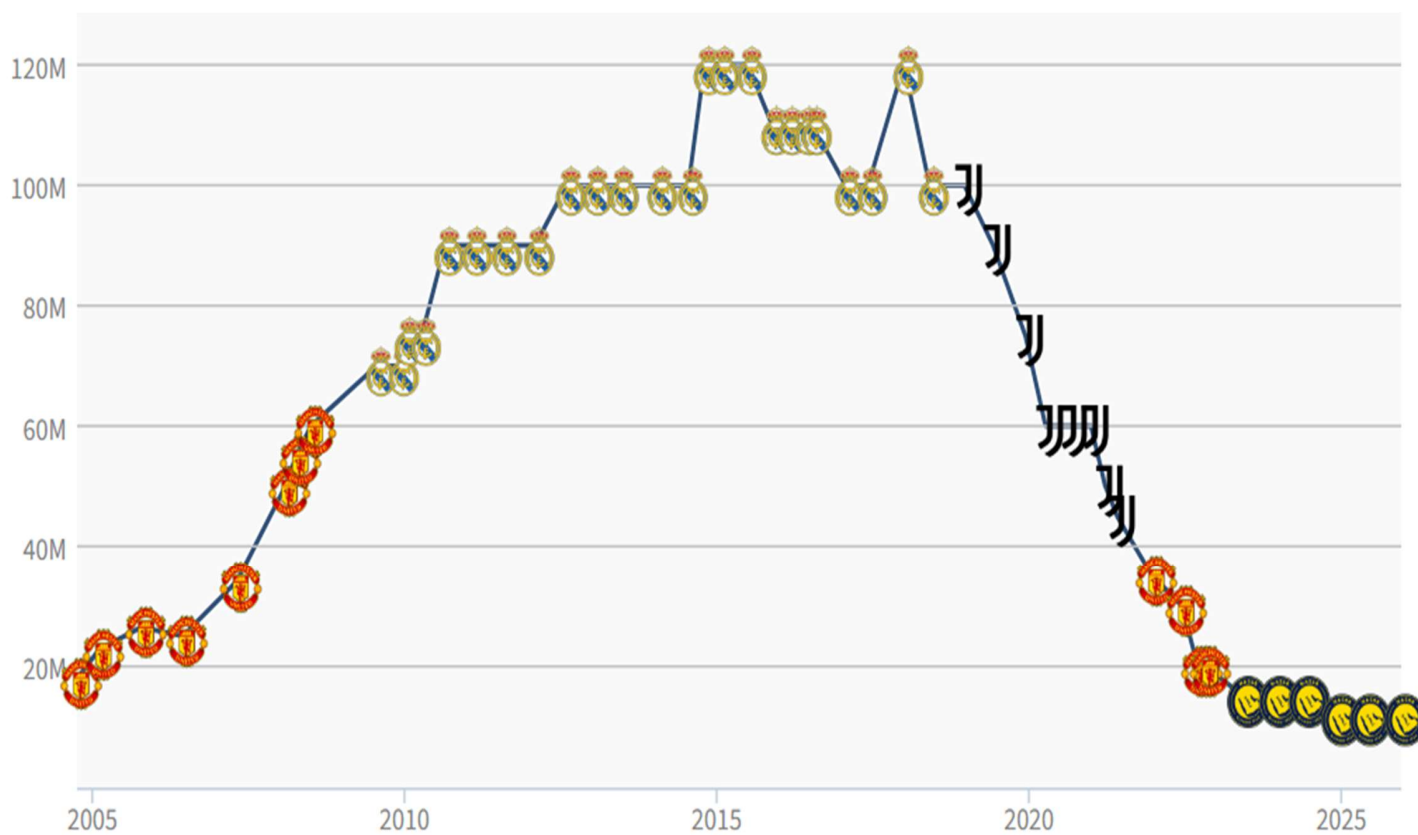
Utelesena oblika kapitala, ki je v popolni lasti nosilca le-tega, sama po sebi seveda ne zadošča za stabilen vstop v profesionalno športno polje. Ključno vlogo pri tem odigra socialni kapital, ki se oblikuje skozi mrežo odnosov z družinskimi člani, trenerji, agenti in drugimi relevantnimi akterji, saj ti omogočajo dostop do institucionaliziranih športnih struktur in posredujejo med posameznikom in poljem. Najsi bi Ronaldo na ulicah Funchala z žogo počel še tako diš jemajoče vragolije, prav lahko bi šel tudi po poti svojega brata in v nogometu videl zgolj še eno prostočasno aktivnost. V kolikor se vrnemo na začetek Ronaldove nogometne poti, potem je treba spomniti, da je Cristiana za nogomet navdušil oče, njegov bratranec Nuno pa je vztrajal, naj se priključi trenažnim procesom lokalnega nogometnega kluba Andorinha. Eno je, če izjemne predstave kažeš na neki ulici, povsem nekaj drugega pa, če s takšnimi ali še boljšimi predstavami navdušuješ na pravem nogometnem igrišču, ko se nedolžna otroška igra spremeni v resno tekmovanje za točke. V kolikor Ronaldo ne bi pristal na resno treniranje nogometa in igranje za pravi nogometni klub, ga Fernão de Sousa, takratni mladinski trener kluba Nacional de Madeira, najbrž ne bi nikoli opazil. Ronaldo pa ga je očitno navdušil do te mere, da se ga je odločil pripeljati v svoj klub. Socialni kapital torej deluje kot mehanizem aktivacije drugih oblik kapitala. Preko zaupanja, priporočil in zaščite omogoča, da se kulturni kapital prepozna in ovrednoti znotraj relevantnega športnega polja. V zgodnjih fazah kariere socialni kapital prispeva k zmanjševanju tveganj izključitve, kasneje pa deluje kot dejavnik stabilizacije in reprodukcije položaja posameznika znotraj profesionalnega nogometa (v karieri Ronalda pomembno mesto socialnega omrežja poleg mame zagotovo zaseda tudi njegov nekdani in prvi trener pri Manchester Unitedu Sir Alex Ferguson¹⁰ ter njegov dolgoletni agent Jorge Mendes¹¹).

Ko so ti pogoji vzpostavljeni, postane možna pretvorba kulturnega kapitala v ekonomski kapital, ki se institucionalizira skozi pogodbe, prestopne in druge formalizirane oblike vrednotenja. Prestope, kot je bil Ronaldov prestop iz Nacionala v Sporting, lahko štejemo za prvi primer, ko je bila njegova vrednost izrecno izražena v ekonomskih kategorijah (misli se znesek 22.500 €). Tu je Ronaldo obravnavan kot objekt, katerega vrednost določa trg. To pomeni, da tisti, ki ga »posedujejo« (v smislu pogodbe med klubom in nogometašem), Cristiana lahko zamenjajo za določeno količino denarja. Real Madrid ga je kupil leta 2008 za 93 milijonov evrov, nato pa devet let pozneje, leta 2021, prodal Juventus za 117 milijonov evrov. Izračun tržne vrednosti nogometaša temelji na številnih dejavnikih, kot so uspešnost v zadnjih tekmah (npr. goli, asistence, posredovanja, obrambe), razvojni potencial (mlajši igralci imajo višjo ceno), raven izkušenosti (kakovost in status lige v povezavi s številom odigranih tekem), nagnjenost k poškodbam (večja ranljivost pomeni večje tveganje za klub ob nakupu), ugled ali priljubljenost (nakup igralca kot marketinška poteza) in značajske lastnosti (problematični igralci lahko prinesejo nesoglasja v ekipo) (glej Transfermarkt, 2026).

Na sliki spodaj (glej Slika 1) je razvidno, kako se je Cristianova tržna vrednost strmo dvigovala, v katerem obdobju je »vrh«, in kdaj je Ronaldova cena začela (prav tako strmo) upadati. Ker slika ne prikazuje številčnih podatkov, naj za lažjo predstavo povemo, da je Ronaldova začetna tržna vrednost na tem prikazu postavljena na 18.000.000 €, kolikor je bil ocenjen 4. oktobra leta 2005 ob starosti 19 let. 4. julija leta 2008 (starost 23 let) je izpričana najvišja vrednost, ki jo je Cristiano dosegel v dresu Manchester Uniteda in sicer je le-ta znašala natanko 60.000.000 €. Naj spomnimo, da je tistega Ronaldo osvojil tako Ligo prvakov kot tudi angleško Premier League. Kakorkoli že, leta 2009 je sledil prestop v Real Madrid, v dresu katerega je Cristiano dosegel tudi najvišjo tržno vrednost (ne brez razloga, če pomislimo na tri osvojene španske La Lige, štiri naslove Lige prvakov in 451 golov v 438 tekmah) – 120.000.000 €. V Juventus, kamor je prestopil leta 2018, Cristiano te vrednosti ni več dosegel, kaj šele, da bi se ji približal. V samo dveh sezonah (v katerih je sicer s klubom osvojil italijansko prvenstvo) je Ronaldova tržna vrednost padla za 40 milijonov evrov. Pri 36. in 37. letih, kolikor jih je Cristiano imel med vnovičnim igranjem za Manchester United, pa je Portugalec »star« že toliko, da se je kljub posameznim izvrstnim predstavam (npr. t.i. hat-trick proti Tottenhamu leta 2022), s katerimi je nogometne navdušence spomnil »na dobre stare čase«, njegova vrednost še dodatno spustila. V dresu Al Nassra, kjer igra od leta 2023, se je (kot je razvidno iz slike) njegova cena na nogometnem tržišču ustalila nekje med 20 in 10 milijoni evrov.

¹⁰ O Cristianovi navezanosti na Fergusona dovolj zgovorno pričajo naslednje besede: »Zame je sir Alex Ferguson kot oče v nogometu. Veliko mi je pomagal, naučil me je mnogo stvari in po mojem mnenju je imel seveda veliko vlogo, ker sva imela dober odnos, ves čas sva ostala v stiku in je neverjeten človek«. Prav Ferguson naj bi bil tudi glavni razlog, da se je Ronaldo po odhodu iz Juventusa odločil vnovič zaigrati v barvah kluba, ki domuje na kultnem Old Tranfordu (The Irish Times, 2021). Pomen in vloga omenjenega škotskega stratega postaneta še večja, če vzamemo v obzir dejstvo, da je Ronalda leta 2005 doletela smrt njegovega očeta, dve leti kasneje pa še bolezen mame Dolores, ki so ji odkrili raka. Cristiano je v tistih težkih trenutkih potreboval nekoga, na katere bi se lahko v državi, ki je tako daleč od njegovega doma, oprl (Rai, 2025).

¹¹ Kot razloži Cristiano, je na Jorgeja Mendesa prvič naletel, ko je bil star 16 let. V filmu »Ronaldo« (glej Wonke, 2015) ga glavni akter označi celo za najboljšega agenta na svetu. O njuni takratni bližini priča dejstvo, da je Ronaldo za poročno darilo svojemu agentu kupil nek grški otok (BBC, 2015).



Slika 1: Prikaz gibanja tržne vrednosti Cristiana Ronalda po letih

Vir: (Transfermarkt (2026))

Ko je Cristiano obravnavan kot subjekt, to pomeni, da lahko sam uporablja svoje premoženje, tj. ekonomski kapital, za zadovoljevanje svojih vsakodnevnih potreb ter uresničevanje določenih interesov. V zvezi s fizičnimi potrebami to pomeni predvsem skrb za prehrano, vadbo in regeneracijo. Z denarjem, ki ga ima, si Ronaldo lahko privoščiti osebnega kuharja, ki skrbi, da so na mizi pravi obroki, lastno telovadnico, kjer opravlja dodatne treninge, ter bazen in savno, ki jih uporablja bodisi za regeneracijo bodisi za sprostitev. Kar zadeva zadovoljevanje lastnih interesov, je treba poudariti, da je Ronaldo velik ljubitelj mode. Že leta 2006 je Cristiano lansiral svojo lastno blagovno znamko, ki jo je poimenoval po inicialkah svojega imena in priimka ter dodal številko 7 (CR7). S tem se je postavil v vlogo soustvarjalca različnih oblačil, čevljev in drugih modnih dodatkov. V tem kontekstu velja omeniti tudi personalizirano izdajo njegovih nogometnih čevljev Nike Mercurial CR7, ki je na trgu od leta 2012 (Elisabeth, 2021). Ni nam namen omenjati vseh Ronaldovih naložb, a vredno je izpostaviti še eno – hotelsko verigo Pestana CR7, pri kateri je Cristiano osebno vključen v oblikovanje in trženje hotelov, ki so sicer v lasti portugalske skupine Pestana Group (Benderich in Blair, 2017). Ko že omenjamo hotelsko verigo Pestana CR7, ne moremo mimo muzeja, ki ga je dal Ronaldo postaviti poleg hotela v svojem rodnem mestu Funchal. Namreč, po Bourdieuju vsi spominki, rekviziti in replike pokalov, medalj in drugih nagrad, ki so na voljo za prodajo, predstavljajo objektiviran tip kulturnega kapitala. Njihova pretvorljivost v denar pa seveda še dodatno povečuje Ronaldov ekonomski kapital.

Upoštevajoč zgornje, ni narobe, če rečemo, da akumulacija ekonomskega kapitala znatno povečuje Ronaldovo avtonomijo znotraj polja ter omogoča strateško razpolaganje z viri (tj. kam in koliko investirati) s čimer se okrepi njegova vloga subjekta kapitala. Če pustimo ob strani njegova vlaganja v nepremičnine, prehrano, športne rekvizite (naprave za fitnes) in zdravstvene pripomočke (npr. savna), bi na tem mestu veljalo izpostaviti ustanovitev neodvisnega filmskega studia UR•Marv. Skupaj s filmskim producentom Matthewem Vaughnom (solastnik podjetja) sta financirala in producirala že dva akcijska filma. Kot razloži Charoux (2025), je ta naložba prišla v času, ko »(...) platforme za pretočno predvajanje, kot sta Netflix in Disney+, želijo spodbuditi neodvisne filmske ustvarjalce, tako da jim ponujajo distribucijo njihovih filmov globalnemu občinstvu« (Charoux, 2025). Poleg te investicije, bi veljalo omeniti še podpis partnerstva s podjetjem WHOOP, ki trži pametne zapestnice, na katerih lahko posameznik spremlja svoje zdravstveno stanje (zapestnica meri napor, okrevanje in spanje ter celo odkriva bolezni). Kot ambasador in vlagatelj Ronaldo torej sodeluje pri razvoju in promociji teh zapestnic (še posebej priljubljene pri športnikih), in s tem dodatno utrjuje svojo pozicijo kot subjekt, ki strateško razpolaga z inovativnimi tehnologijami

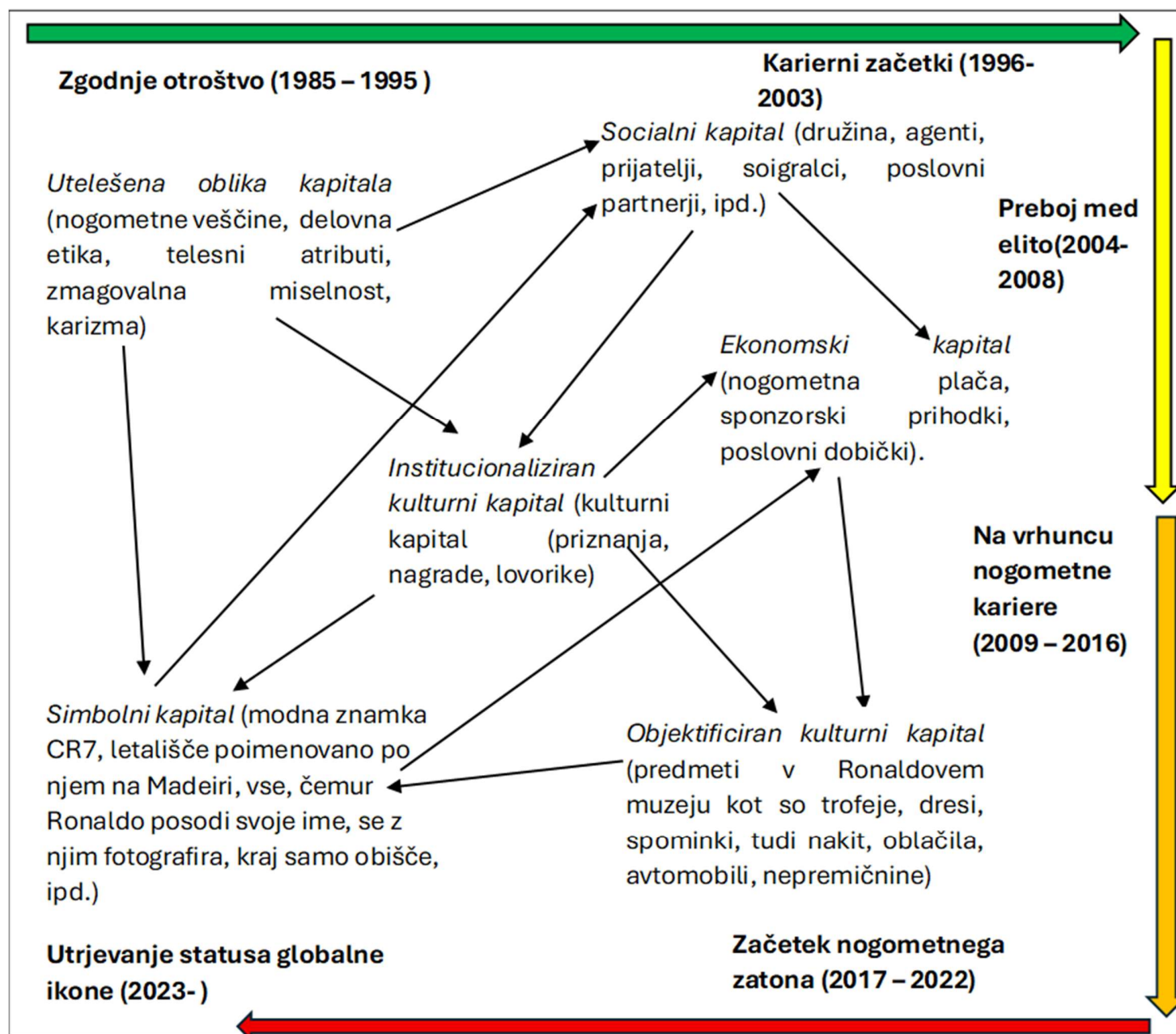
in trendi v športu ter zdravju, hkrati pa krepi svojo osebno blagovno znamko in vpliv zunaj sveta mode in nogometa (svojo pozicijo pa čedalje bolj utrjuje znotraj polja aktivnega življenjskega sloga) (Abueish 2024).

Glede na čas, v katerem živimo, na tem mestu ne moremo mimo Ronaldovih humanitarnih prispevkov. Že leta 2009 je recimo doniral 100.000 funtov (približno 115.000 evrov) portugalskemu centru za zdravljenje raka, kjer so zdravili njegovo mamo (Rollo, 2009). Leta 2014 je bil Cristiano pozvan, da sodeluje s katerim izmed kosov svoje opreme sodeluje v dobrodelni akciji in prispeva k zdravljenju 10-mesečnega rakavega bolnika. Namesto tega se je Ronaldo odločil, da financira celotno zdravljenje (vsak predhodni test je družino stal 6000 evrov, končna operacija za odstranitev dela možganov pa 60.000 evrov) (Wright 2014). Samo leto dni kasneje (tj. leta 2015) se je Ronaldo dobrosrčno odzval na hud potres, ki je prizadel Nepal, in doniral 5 milijonov funtov (približno 5,7 milijonov evrov) dobrodelni organizaciji Save the Children, da bi pomagal pri njihovih prizadevanjih za pomoč tej državi, ki je zavrlo omenjene naravne nesreče izgubila 8000 življenj, poškodovanih pa je bilo še 20.000 ljudi (The Guardian, 2015). Leta 2023 pa je Ronaldo žrtvam uničujočih potresov v Siriji in Turčiji (več kot 45.000 mrtvih) poslal letalo, polno pomoči (omenjajo se recimo šotori, paketi s hrano, blazine in odeje, postelje, otroška hrana in mleko ter medicinska oprema) (Kent 2023). In ne pozabimo, v času pandemije Covid.19 je Cristiano namenil kar 1 milijonov evrov za delovanje intenzivne nege v dveh portugalskih bolnišnicah (Porto in Lizbona) (Grez, 2020).

Takšno ukvarjanje z investicijami in promocijami seveda ne izključuje njegove obravnave kot objekta kapitala, saj različni akterji znotraj športnega polja še vedno razpolagajo z njegovim ekonomskim in simbolnim potencialom. S tem torej pridemo do simbolnega kapitala, ki »v ospredje« prihaja še posebej danes, ko Ronaldove predstave na igrišču niso več enake kot na vrhuncu njegove kariere, po drugi strani pa zaradi vsega tega, kar je in kar predstavlja, ostaja še kako zanimiv za nogometno in drugo javnost. Kako torej pojasniti Ronaldov simbolni kapital? Po Shimpu (2003) ljudje vrednost pripisujejo stvarim, ki jih privlačijo, pri čemer prepozna tri vidike. Če se osredotočimo na ljudi, je prvi vidik fizična in ne-fizična vsečnost, ki se nanaša na posameznikov fizični videz (npr. mišičasto telo, obrazne poteze, pričeska) in osebnost (npr. čar in karizma). Drugi vidik je podobnost. Ljudje pri drugih običajno iščejo lastnosti (npr. osebne zgodbe, prepričanja, interese in življenjski slog), s katerimi se poistovetijo ali jih cenijo. Na primer, mnogi se poistovetijo z Ronaldovim prepričanjem, da lahko vsakdo uspe s trdim delom in prizadevanjem ter da talent ni vse. Poleg tega ga mnogi občudujejo zaradi njegovega sodelovanja v dobrodelnih kampanjah, s čimer ozavešča o pomembnih družbenih vprašanjih. Tretji vidik je poznanstvo, ki se nanaša na pogostost javnih nastopov. Kot najbolj spremljana oseba na Instagramu in Facebooku¹², lahko rečemo, da Ronaldo nima težav s tem, da ga ljudje ne prepoznajo.

Lahko torej razumemo, zakaj Ronaldo kljub svoji starosti še vedno podpisuje donosne klubske in sponzorske pogodbe. Ne glede na njegove »slabše« predstave na igrišču, zainteresirani sponzorji in klubi še kako dobro poznajo Ronaldov globalni ugled in slavo ter si želijo izkoristiti njegov vpliv za svoje interese, tj. povečanje obsega ene ali vseh oblik prej omenjenega kapitala. Na primer, leta 2021, ko se je Ronaldo drugič preselil v Manchester United, je ta angleški klub v prvih dvanajstih urah prodaje njegovih dresov zaslužil 38 milijonov evrov. Na ta način je Manchester United že pokrival odškodnino v višini 17 milijonov evrov, ki jo je zahteval Juventus (Solomon, 2021). Kar pa se tiče njegovega trenutnega udejstvovanja pri Al Nassru, Ronaldo kljub pretečenim letom še vedno močno vpliva na klub. Njegova prisotnost povečuje prepoznavnost ekipe, privlači sponzorje in medijsko pozornost ter spodbuja prodajo dresov in drugih klubskih izdelkov. Hkrati njegov profesionalni pristop in izkušnje navdihujejo mlajše soigralce, ki se učijo discipline, predanosti in treninga, s čimer Ronaldo pomembno prispeva k rasti celotne ekipe.

¹² Na Instagramu ima Ronaldo 671 milijonov sledilcev, na Facebooku pa je le-teh 171 milijonov.



Slika 2: Prikaz akumulacije in pretvorba Ronaldovega kapitala

Vir: lasten

Na podlagi vsega zgoraj opisanega in v skladu s teorijo Pierra Bourdieja, smo Ronaldovo življenjsko oz. karierno pot tudi vizualno predstavili (glej Slika 2). Specifične okoliščine Cristianovega zgodnjega otroštva, misleč na neprivilegirane socio-ekonomske razmere, s katerimi se je soočal, so nas napeljali k temu, da kot izhodiščno točko v njegovem primeru iščemo v utelešenem kulturnem kapitalu. Nogometne veščine, s katerimi je najprej navduševal prijatelje z ulice, kasneje pa tudi trenerje in soigralce v obeh klubih na Madeiri, vključno z njegovo zmagovalno miselnostjo (o kateri je razpredal tudi njegov prvi trener Francisco Afonso) so ga »izstrelile« v Sporting. Če pustimo ob strani dejstvo, da je bratranec Nuno najbolj prispeval k temu, da se je Ronaldo sploh lotil resnega treniranja nogometa, pa je pri socialnem kapitalu, ki ga v naši shemi poudarjamo kot naslednjo fazo, potrebno omeniti najprej in v prvi vrsti Fernã de Sousa, zaradi katerega je sploh prišel k Nacionalu, kasneje pa mu je isti človek (tudi očetov prijatelj in Ronaldov boter) uredil enotedensko preizkušnjo pri Sportingu, kamor je poleti leta 1997 tudi prestopil. Kar se tiče posameznikov, ki so v tej fazi tvorili Ronaldov socialni kapital, ne smemo zanemariti vloge Jorgeja Mendesa, nogometnega agenta, ki ga je spoznal pri 16-letih, kakor tudi ne Sir Alexa Fergusona, ki sta bila vsak na svoj način najbolj zaslužna za to, da je Ronaldo leta 2003 prestopil v Manchester United.

S prestopom v Manchester United in z igranjem v najmočnejši nogometni ligi na svetu, je Cristiano postal del nogometne elite, ki pa je kot telesno šibak mladenič potreboval čas (predvsem pa veliko treninga na moči), da se (do)končno uveljavi. Če pustimo Micka Clegga, trenerja za razvoj moči pri Manchester Unitedu, ki je najbolj prispeval k Ronaldovi izjemni telesni pripravljenosti, kar zagotovo (še) sodi k socialnemu kapitalu, pa bi obdobje v Manchesteru zavoljo izredne razlike v plači v primerjavi s Sportingom (pri Unitedu Ronaldo že od začetka prejema 2 milijona evrov), lahko umestili v kontekst ekonomskega kapitala. Namreč, šele s prestopom v Manchester Ronaldo zasluži toliko, da lahko presežek denarja investira tudi za druge bolj ali manj pomembne zadeve (npr. luksuzni avtomobili, nakit, oblačila, nepremičnine, donacije). Z vrhunskimi predstavami v dresu »rdečih vragov« je Ronaldo tako na eni strani pridno »zbiral« tudi takšne in drugačne lovorike (institucionalizirana oblika kapitala), ki jih je v obliki replik lahko pretvoril v objektificirano obliko kapitala, na drugi pa se mu je znatno povečevala plača. V trenutku prestopa v Real Madrid, je Cristianova plača pri Manchesteru bila že 8 milijonov evrov (štirikrat višja od začetne!).

Kakorkoli že, v dresu Real Madrida, v katerem je igral dolgih devet let, je Ronaldo doživel vrhunec svoje nogometne kariere. Če pustimo ob strani strmo naraščanje ekonomskega kapitala (plača v Real Madridu je kot rečeno leta 2009 znašala 13 milijonov evrov, leta 2016 pa že 30 milijonov evrov)¹³, pa je to vsekakor tudi obdobje, ko pojavnost Ronaldo postane globalna. Tukaj je treba v poštev vzeti dejstvo, da so se ravno v času, ko je Cristiano najbolj navduševal na igrišču, uveljavila vsa danes najbolj priljubljena družabna omrežja. Leta 2004 se je pojavil Facebook, leta 2005 You Tube, leta 2006 Twitter (današnji X) in leta 2012 Instagram. Nešteto fotografij, video posnetkov in medijskih novic se je nabralo v vseh teh letih je iz Ronaldo »ustvarilo« pravo globalno ikono, tj. simbol moderne družbe, združujoč nogometno odličnost, svetovno prepoznavnost in medijsko moč. Ronaldo je s tem postal figura, ki jo ne zaznamuje le športna uspešnost (ta se med sposobnimi mladostniki že pozablja), temveč tudi sposobnost, da njegova osebnost, podoba in vpliv pridobivajo družbeni in kulturni pomen. V današnjem globaliziranem svetu tako ni vprašanje, ali poznamo Cristiana Ronaldo, temveč kakšno mnenje imamo o njem, kar samo potrjuje moč njegovega simbolnega kapitala.

Če potegnemo črto, Cristiano je bil, kar se tiče kreiranja simbolnega kapitala, ob pravem času na pravem mestu. V kolikor bi se fenomen družbenih omrežij »zgodil« samo kakšnih pet let bolj pozno, potem Ronaldo zagotovo ne bi imel takšnega statusa kot ga ima danes (Cristiano se rad pohvali, da so vsi njegovi goli overjeni, saj si jih lahko ogledamo na You Tube-u). Četudi gre njegova nogometna kariera počasi h koncu (Ronaldo sicer še kar ne misli odnehati), pa je na podlagi svojih preteklih dosežkov postal tako globalno prepoznaven, da je v nekem smislu presegel šport, ki ga je sploh »ustvaril«. Med drugim se je to pokazalo tudi ob gostovanju Portugalske v Sloveniji, ko je velika večina (slovenskih) navijačev prišla na tekmo v ljubljanske Stožice tudi ali predvsem zavoljo dejstva, ker bo tam (na zelenici ali izven nje) CR7. Poleg tega, da so mediji v naslednjih urah in dneh po tekmi »na dolgo in široko« opevali slovensko zmago na prijateljski tekmi, pa je zavoljo udara na igrišče in poljuba Ronaldo, svojih »pet minut slave« doživel tudi nek slovenski navijač. Na omenjeno dogajanje v Stožicah se je odzval tudi psiholog Matej Tušak, ki tega navijača popolnoma razume: *»Prišel je do selfija, kar si je včeraj želelo 15 tisoč ali še več navijačev. Nekdo, ki si želi spoznati svojega idola, ki ga občuduje deset ali petnajst let in nikjer drugje ne dobi te možnosti, je izkoristil priložnost«* (Siol.net 2024).

Razprava

Raziskovalno vprašanje prispevka se je glasilo, kako je mogoče z uporabo Bourdieujevih konceptov habitusa, polja in različnih oblik kapitala pojasniti družbeni vzpon Cristiana Ronaldo ter procese pretvorbe njegovega športnega uspeha v ekonomski, kulturni, socialni in simbolni kapital v sodobnem globalnem športnem polju. Analiza je pokazala, da Ronaldove zgodbe o uspehu ni mogoče razumeti kot linearne meritokratske pripovedi o talentu in trdem delu, temveč kot proces postopne akumulacije kapitala znotraj specifične strukture športnega polja. Njegov izhodiščni ulični habitus, oblikovan v socialno in ekonomsko nepriviligiranem okolju (soseska Santo Antonio v Funchalu na Madeiri), se je v institucionaliziranem okviru profesionalnega nogometa preoblikoval ter omogočil pretvorbo utelešenega kulturnega kapitala (telesne sposobnosti, disciplina, tekmovalnost) v ekonomski kapital (pogodbe, sponzorstva, lastništvo deležev) in naposled v simbolni kapital (globalna prepoznavnost, ugled, vpliv). Prav slednji se je izkazal kot ključen element, ki Ronaldo umešča onkraj meja športnega polja in ga vzpostavlja kot globalnega družbenega akterja.

Fenomen Cristiana Ronaldo pa ne bi bil mogoč brez širšega konteksta mediatizirane in globalizirane družbe. Njegov vzpon sovпада z razmahom digitalnih platform (še zlasti You Tube), družbenih omrežij (npr. Facebook, Instagram in X) in globalnega športnega trga, ki omogočajo, da se športni dosežek skoraj hipno pretvori v globalno simbolno vrednost. V preteklih obdobjih bi vrhunski nogometaš sicer lahko dosegel nacionalno ali kontinentalno slavo, vendar ne bi mogel akumulirati tolikšne količine simbolnega kapitala v tako kratkem času. Mediatizacija ne deluje zgolj kot kanal prenosa informacij, temveč kot mehanizem multipliciranja kapitala: vsak zadetek, vsaka gesta, vsak javni nastop postane vsebina, ki generira ekonomsko vrednost. Globalizacija športnega polja pa pomeni, da se pomen nogometa ne

¹³ Istega leta Cristiano sklene doživljenjsko pogodbo s športno znamko Nike v višini 1 milijarde dolarjev (to je danes približno 840.000.000 evrov). V trenutku sklenitve pogodbe je bil to po dveh ameriških košarkarskih zvezdnikih Michaelu Jordanu in LeBronu Jamesu šele tretji takšen primer (Badenhausen 2016).

oblikuje več le znotraj lokalnih ali nacionalnih okvirov, temveč na svetovnem trgu, kjer se prepletajo interesi korporacij, držav, medijev in navijačev. Ronaldo je tako hkrati produkt in pospeševalec teh procesov.

Posebej pomenljiva je ugotovitev, da v fazi zatona njegove nogometne poti odločilno vlogo prevzema simbolni kapital. Če bi strastnega nogometnega navdušenca vprašali, katera različica Ronalda je bila boljša – tista iz leta 2010 ali tista iz leta 2025 –, bi skoraj zagotovo izbral leto 2010, ko je bil Ronaldo na vrhuncu svojih fizičnih sposobnosti in športne učinkovitosti. Vendar ekonomski kazalniki kažejo nasprotno dinamiko: njegova plača je v obdobju igranja za Al Nassr bistveno višja kot v času njegovih najboljših sezon pri Real Madridu ali Manchester Unitedu. To navidezno protislovje je mogoče razumeti prav skozi Bourdieuev koncept simbolnega kapitala. Ronaldova trenutna vrednost ni več primarno vezana na njegovo sposobnost doseganja zadetkov, temveč na njegovo ime, prepoznavnost, vpliv na trge, prodajo dresov, televizijske pravice in geopolitične ambicije države gostiteljice. Njegov simbolni kapital se tako pretvarja neposredno v ekonomski kapital, ne glede na relativno zmanjšanje njegovega športnega učinka. To potrjuje tezo, da je v sodobnem športu dolgoročno najmočnejša prav simbolna dimenzija kapitala, saj omogoča reprodukcijo ekonomske vrednosti tudi po upadu telesnega kapitala.

To razliko med utelešenim in simbolnim kapitalom ponazarja tudi znani video (glej Doremi, 2015), v katerem se Ronaldo na eni izmed ulic Madrida preobleče v neprepoznavega moškega z očali in lasuljo ter mimoidočim demonstrira izjemne nogometne vragolije. Dokler je njegova identiteta skrita, so odzivi zadržani in ravnodušni; šele ko si sname kostum in razkrije, kdo v resnici je, se vzpostavi navdušenje, prepoznanje in množična pozornost. Tehnične sposobnosti – njegov utelešeni kulturni kapital – so bile prisotne ves čas, vendar brez simbolne identifikacije niso proizvedle enake družbene vrednosti. Šele razkritje imena »Cristiano Ronaldo« aktivira simbolni kapital, ki generira priznanje, čustveni odziv in medijsko reprodukcijo dogodka. Njegov simbolni kapital se tako pretvarja neposredno v ekonomski kapital, ne glede na relativno zmanjšanje njegovega športnega učinka. To potrjuje tezo, da je v sodobnem športu dolgoročno najmočnejša prav simbolna dimenzija kapitala, saj omogoča reprodukcijo ekonomske vrednosti tudi po upadu telesnega oz. kulturnega kapitala.

Na tej točki se odpira širše vprašanje družbene odgovornosti in potencialne instrumentalizacije športnikov. Če simbolni kapital pomeni priznanje, ugled in legitimnost, potem športnik s takšnim kapitalom ne predstavlja zgolj samega sebe, temveč postane nosilec pomenov, ki jih lahko različni družbeni akterji uporabijo za lastne interese. Prav zato so športniki – ravno zaradi simbolnega kapitala, ki ga nosijo – lahko tudi predmet politične instrumentalizacije. V tem kontekstu se pogosto pojavljajo kritike na račun Savdske Arabije, ki naj bi si s privabljanjem svetovno znanih nogometašev – poleg Ronalda še Neymara, Sadio Manéja in Marcela Brozovića – prizadevala omiliti svoj negativni mednarodni ugled zaradi kršitev temeljnih človekovih pravic (Schaer, 2023). Prisotnost globalnih športnih ikon tako ne pomeni zgolj športne ali ekonomske investicije, temveč tudi simbolno investicijo v preoblikovanje nacionalne podobe. Podobno dinamiko lahko opazimo tudi v primeru obiska Cristiana Ronalda v Beli hiši in njegovega srečanja z Donaldom Trumpom novembra 2025 (Harding, 2025). V takšnem simbolnem dejanju si politični akter s prisotnostjo globalne športne zvezde prisvaja del njene legitimnosti, priljubljenosti in simbolne moči, medtem ko športnik s tem dodatno utrjuje svoj status globalnega družbenega akterja. V obeh primerih postane jasno, da meja med športnim, ekonomskim in političnim poljem ni več strogo ločena, temveč vse bolj prehodna in prepletena.

Pod črto, Cristiano Ronaldo tako ni zgolj izjemen nogometaš, temveč paradigmatičen primer delovanja kapitala v sodobni družbi. Njegova kariera razkriva, kako se lahko iz utelešenega telesnega kapitala razvije globalna simbolna moč, ki presega šport ter vstopa v ekonomijo in politiko. Hkrati pa nas opozarja, da koncentracija simbolnega kapitala v rokah posameznikov odpira vprašanja odgovornosti, vpliva in morebitne zlorabe. Prav v tem presečišču med športom, trgom in politiko se kaže najgloblja sociološka dimenzija Ronaldovega fenomena.

Viri in literatura

1. Abueish, T. (2024). Cristiano Ronaldo signs major investment deal with tech start-up WHOOP. Alarabiya English. Pridobljeni s spletne strani <https://english.alarabiya.net/sports/2024/05/13/cristiano-ronaldo-signs-major-investment-deal-with-tech-start-up-whoop>.
2. BBC. 2015. »Ronaldo 'gives football agent Mendes Greek island'«. Pridobljeni s spletne strani <https://www.bbc.com/news/world-europe-33756401>.
3. Badenhause, K. (2016). »Why Cristiano Ronaldo's \$1 Billion Nike Deal May Be A Bargain For Sportswear Giant«. *Forbes*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.forbes.com/sites/kurtbadenhause/2016/12/02/cristiano-ronaldos-1-billion-nike-deal-is-a-bargain-for-sportswear-giant/>.
4. Bourdieu, P. (1977). *Outline of a Theory of Practice* 16. Cambridge University Press.
5. Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241–258). Greenwood.
6. Bourdieu, P. (1991). *Language & Symbolic Power* (G. Raymond & M. Adamson, Trans.). Polity.
7. Bourdieu, P., & Wacquant, L. J. D. (1992). *An Invitation to Reflexive Sociology*. University of Chicago Press.
8. Benderich, M., & Blair, E. (2017). Cristiano Ronaldo invests in Portuguese hotel chain in a bid to go global. *The Independent*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.independent.co.uk/news/business/indyventure/cristiano-ronaldo-pestana-portugal-hotel-chain-investment-spain-expansion-united-states-a8091456.html>
9. Caioli, L. (2015). Ronaldo: The Obsession for Perfection. Icon Books.
10. Charoux, V. (2025). What is Cristiano Ronaldo's investment portfolio in 2025? Portugal Business News. Pridobljeni s spletne strani <https://www.portugalbusinessnews.com/post/what-is-cristiano-ronaldo-s-investment-portfolio-in-2025?srsId=AfmBOOpPAvEaOycBEPmi3ra7PI69mn3-9jo63IYdIFHCInGRKaW4i6>.
11. *Cristiano Ronaldo: Impossible to Ignore*. (2021). BBC Sports Documentary. Pridobljeni s spletne strani https://www.youtube.com/watch?v=l2MEH0I0omc&ab_channel=Sportertainment
12. Clark, G. (2023). Ronaldo to earn eye-watering €400m from Al-Nassr transfer & Saudi Arabia World Cup ambassador role. *Goal.com*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.goal.com/en/news/ronaldo-earn-400m-al-nassr-transfer-saudi-arabia-world-cup-ambassador/blte08178ab0b12429b>
13. Darwin, S. (2019). Ronaldo's €31m per year Juventus wages still three times more than any other Serie A player. *Goal.com*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.goal.com/en/news/ronaldos-31m-per-year-juventus-wages-still-three-times-more-than-any-other-serie-a-player/1pb5otbvkvd2u162op7t2bsug6>
14. Doremi, W. (2015). Cristiano Ronaldo Homeless Prank - (Official Video). Pridobljeni s spletne strani <https://www.youtube.com/watch?v=OmVxAITLx4>.

15. Elisabeth, J. (2021). Cristiano Ronaldo's fashion empire gets some interesting competition. *Fashion Gone Rogue*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.fashiongonerogue.com/cristiano-ronaldo-fashion-empire-gets-some-interesting-competition/>
16. Fraser, A. (2013). Street habitus: Gangs, territorialism and social change in Glasgow. *Journal of Youth Studies*, 16(8), 970–985. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1080/13676261.2013.793791>
17. Garcia, A. (2021). Cristiano Ronaldo snub sees Coca-Cola market value fall by \$4bn. *ESPN*. https://www.espn.com/soccer/story/_/id/37694100/barcelona-lift-laliga-trophy-real-sociedad-boost-champions-league-hopes
18. Grez, M. (2020). Cristiano Ronaldo and Lionel Messi donate to hospitals in fight against coronavirus. *CNN*. Pridobljeni s spletne strani <https://edition.cnn.com/2020/03/25/football/cristiano-ronaldo-lionel-messi-pep-guardiola-psg-spt-intl>
19. Harding, J. (2025). »What's behind Ronaldo's White House dinner with Trump?« *Deutsche Welle*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.dw.com/en/cristiano-ronaldo-donald-trump-saudi-arabia-mohammad-bin-salman-fifa-world-cup-sportswashing/a-74817851>
20. Heyward, B. (2021). »The 'little bee' who always cried - the story of young Ronaldo's path to greatness in Madeira«. *The Sporting News*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.sportingnews.com/ca/cristiano-ronaldo/news/the-little-bee-who-always-cried-the-story-of-young-ronaldos-path-to-greatness-in-madeira/1urw0cncbv3fx1425ugsrntgo5>
21. Ihlen, Øyvind (2005). »The power of social capital: Adapting Bourdieu to the study of public relations«. *Public Relations Review* 31 (2005) 492–496. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2005.08.007>
22. *Index Online* (2025). »Ronaldo's 15-year-old son buys his first luxury car«. Pridobljeni s spletne strani <https://indeksonline.net/en/Ronaldo%27s-15-year-old-son-buys-his-first-luxury-car/>
23. Marx, K. (2003). *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte* (D. De Leon, Trans.). Social Labor Party of America. Retrieved May 2, 2023, from Pridobljeni s spletne strani http://www.slp.org/pdf/marx/eighteenth_brum.pdf
24. Medina, A. (2015). Cristiano Ronaldo and the craziest contract in football history with Al-Nassr. *Beinsports.com*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.beinsports.com/en-us/soccer/articles-video/cristiano-ronaldo-and-the-craziest-contract-in-football-history-with-al-nassr-2025-06-26>
25. O'Brien. (2023). How Cristiano Ronaldo is transforming health of Al Nassr squad having inspired diet change at Manchester United. *talkSport*. Pridobljeni s spletne strani <https://talksport.com/football/1340018/cristiano-ronaldo-workout-al-nassr-diet-man-utd/>
26. Rai, J. (2025). »From cleaning streets to football icon: Revisiting Cristiano Ronaldo's inspiring journey«. *Gulf News*. Pridobljeni s spletne strani <https://gulfnews.com/sport/football/from-cleaning-streets-to-football-icon-revisiting-cristiano-ronaldos-inspiring-journey-1.500181197>
27. Rollo, S. (2009). Ronaldo gives £100,000 to cancer hospital. *Digital Spy*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.digitalspy.com/showbiz/a149616/ronaldo-gives-100000-to-cancer-hospital/>
28. Salary Leaks (2026). »Cristiano Ronaldo«. Pridobljeni s spletne strani <https://www.salaryleaks.com/football/cristiano-ronaldo>
29. Salö, L. (2020). The spatial logic of linguistic practice: Bourdieusian inroads into language and internationalization in academemic Language in Society, 51(1), 119–141. <https://doi.org/10.1017/S0047404520000743>
30. Salomon, L. (2021). *Football Shirt Sales Report 2021*. *lovethesales.com*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.lovethesales.com/press/articles/football-shirt-sales>
31. Schaer, C. (2023). »Saudi Arabia: Will football stars have a political impact?« *Deutsche Welle*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.dw.com/en/saudi-arabia-will-football-stars-have-a-political-impact/a-66728542>
32. Shimp, T. A. (2003). Advertising, Promotion, & Supplemental Aspects of Integrated Marketing Communications (6th ed.). Thomson South-Western.
33. Szabó, D. in Dani, E. (2022). »Smartphones and social media as status symbol of Gen Z«. *Folia Toruniensia*, 22, 87–111. <https://doi.org/10.12775/ft.2022.005>
34. Siol.net (2024). Navijaču, ki je poljubil Ronalda, kazen plačal znani youtuber. Pridobljeni s spletne strani <https://siol.net/trendi/zanimivosti/navijac-ki-je-poljubil-cristiana-ronalda-sam-ne-bo-placal-kazni-630276>
35. *The Guardian* (2015). Cristiano Ronaldo donates £5m to Nepal aid fund after earthquake – reports. Pridobljeni s spletne strani <https://www.theguardian.com/football/2015/may/09/cristiano-ronaldo-donates-5m-nepal-aid-fund-reports>
36. *The Irish Times* (2021). »Cristiano Ronaldo: Alex Ferguson the 'main key' behind Man United return«. *The Irish Times*. Pridobljeni s spletne strani <https://www.irishtimes.com/sport/soccer/english-soccer/cristiano-ronaldo-alex-ferguson-the-main-key-behind-man-united-return-1.4662067>
37. Transfermarkt. (2026). Transfermarkt. <https://www.transfermarkt.com/>
38. Wonke, A. (Director). (2015). *Ronaldo*. On the Corner Films; We Came We Saw We Conquered Studios; MediaPro Pictures; Universal Studios Home Entertainment. Pridobljeni s spletne strani <https://www.documentarymania.com/video/Ronaldo/>
39. Wright, C. (2014). Cristiano Ronaldo asked to donate boots to ill child, pays for brain surgery instead. *ESPN*. Pridobljeni s spletne strani https://www.espn.com/soccer/story/_/id/37387511/ronaldo-asked-donate-boots-ill-child-pays-surgery
40. Wright, J., & Burrows, L. (2006). Re-concepting ability in physical education: A social analysis. *Sport, Education and Society*, 11(3), 275–291. Pridobljeni s spletne strani <https://ro.uow.edu.au/edupapers/12>
41. Zuchner, I. (2013). Sportliche Aktivität im Aufwachsen junger Menschen. In M. Grgic & I.
42. Zuchner (Eds.), € Medien, Kultur und Sport. Was Kinder und Jugendliche machen und ihnen wichtig ist. Die MediKuS-Studie (pp. 89–138). Beltz Juventa.

VREDNOSTENJE PEDAGOŠKEGA DELA V SLOVENIJI: PRIMERJAVA MED REDNO ZAPOSLENIMI IN PREKARNIMI PEDAGOŠKIMI DELAVCI

Andrej Raspor  <https://orcid.org/0000-0002-8098-9554>¹⁴

Sašo Murtič  <https://orcid.org/0000-0002-2959-6309>¹⁵

Maja Pucelj  <https://orcid.org/0009-0001-9063-9080>¹⁶

Bojan Macuh  <https://orcid.org/0000-0001-9487-6668>¹⁷

Prejem 13. 9. 2025.

Poslano v recenzijo 15. 9. 2025.

Sprejeto v objavo 7. 11. 2025.

Povzetek

Namen: Članek obravnava kompleksno problematiko nagrajevanja prekarnih pedagoških delavcev v Sloveniji in poglobljeno analizira razlike v nagrajevanju med njimi ter redno zaposlenimi pedagoškimi delavci. Poseben poudarek je namenjen razumevanju, kako se te razlike v plačilu in zaposlitvenih pogojih odražajo na ekonomski in socialni položaj prekarnih delavcev, kar ima širše implikacije na njihovo blagostanje in motivacijo.

Metodologija: V raziskavi je bila uporabljena kombinacija kvalitativnih in kvantitativnih metodologij, temelječih na dosegljivih podatkih iz leta 2024/25, ter namizne raziskave pravnih podlag in drugih virov, kar omogoča celostno analizo ekonomskega in socialnega položaja prekarnih pedagoških delavcev v Sloveniji. Analizirani so bili podatki, ki osvetljujejo različne vidike njihovega dela, vključno s plačili, vrstami pogodb, delovnimi pogoji in dostopom do socialnih pravic. Ta celovit pristop zagotavlja natančen vpogled v kompleksne dejavnike, ki vplivajo na položaj prekarnih pedagoških delavcev.

Ugotovitve: Raziskava prinaša ključno ugotovitev, da obstajajo znatne razlike v nagrajevanju med prekarnimi in redno zaposlenimi pedagoškimi delavci v Sloveniji. Prekarni delavci se pogosto soočajo z negotovostjo, saj so zaposleni na kratkoročnih (najpogosteje enoletnih) ali drugih nestandardnih pogodbenih oblikah dela, kar vpliva na njihovo finančno stabilnost. Poleg tega prejemajo nižja plačila in imajo omejen dostop do socialnih pravic in možnosti za raziskovanje in objavo del, kar dodatno pogloblja njihovo ranljivost.

Omejitve: Raziskava se sooča z omejitvijo, da zaradi nedostopnosti podatkov niso bili analizirani ceniki za plačilo pogodbenih sodelavcev vseh slovenskih višjih in visokih izobraževalnih ustanov, saj je bilo v vzorec vključenih zgolj 26 ustanov. To pomeni, da lahko obstajajo tudi druge, morda specifične razlike v nagrajevanju, ki niso bile zajete v tej analizi.

Praktične in ali družbene posledice: Raziskava jasno opozarja na negativne vplive prekarne dela na profesionalni razvoj pedagoških delavcev, njihovo motivacijo in posledično na kakovost pedagoškega dela. Poudarja se potreba po oblikovanju učinkovitih politik, ki bodo usmerjene v zmanjševanje prekarne in aktivno spodbujale izboljšanje delovnih pogojev v celotnem visokem šolstvu. Ker pa prekarne in aktivno spodbujale izboljšanje delovnih pogojev v celotnem visokem šolstvu. Ker pa prekarne in aktivno spodbujale izboljšanje delovnih pogojev v celotnem visokem šolstvu.

Izvirnost: Raziskava prinaša izvir in dragocen vpogled v specifične izzive, s katerimi se soočajo prekarne in aktivno spodbujale izboljšanje delovnih pogojev v celotnem visokem šolstvu. Ker pa prekarne in aktivno spodbujale izboljšanje delovnih pogojev v celotnem visokem šolstvu.

Ključne besede: Prekarno delo, pedagoški delavci, nagrajevanje, Slovenija, visoko šolstvo, delovni pogoji, ekonomska neenakost, socialna pravičnost.

¹⁴ EMUNI University, Pristaniška ulica 14, 6000 Koper, Slovenia, Perfectus Institute, Dolga Poljana 57, 5271 Vipava, Slovenia, andrej.raspor@t-2.si

¹⁵ FIŠ, Ljubljanska cesta 31a, p.p. 603 8000 Novo mesto, Slovenia, saso.murtic@fis.unm.si

¹⁶ EMUNI University, Pristaniška ulica 14, 6000 Koper, Slovenia, maja.pucelj@emuni.si

¹⁷ FKOV Celje, Lava 7, 3000 Celje, bojan.macuh@guest.arnes.si

THE VALUATION OF PEDAGOGICAL WORK IN SLOVENIA: A COMPARISON BETWEEN REGULARLY EMPLOYED AND PRECARIOUSLY EMPLOYED HIGHTER EDUCATION STAFF

Summary

Purpose: The article addresses the complex issue of precarious pedagogical workers' remuneration in Slovenia and provides an in-depth analysis of the differences in remuneration between them and regularly employed pedagogical workers. Particular emphasis is placed on understanding how these differences in pay and employment conditions are reflected in the economic and social position of precarious workers, which has broader implications for their well-being and motivation.

Methodology: The research employed a combination of qualitative and quantitative methodologies, based on available data from 2024/25, as well as a desk-based study of legal bases and other sources, enabling a comprehensive analysis of the economic and social position of precarious pedagogical workers in Slovenia. Data illuminating various aspects of their work, including salaries, types of contracts, working conditions, and access to social rights, were analysed. This comprehensive approach ensures a detailed insight into the complex factors influencing the position of precarious pedagogical workers.

Findings: The research yields a key finding that significant differences exist in the remuneration between precarious and regularly employed pedagogical workers in Slovenia. Precarious workers often face uncertainty, as they are employed on short-term (most often one-year) or other non-standard contractual forms of work, which affects their financial stability. In addition, they receive lower pay and have limited access to social rights and opportunities for research and publication, further exacerbating their vulnerability.

Limitations: The research faces the limitation that, due to the unavailability of data, the price lists for the payment of contract associates of all Slovenian higher education educational institutions, as only 26 institutions were included in the sample. This implies that other, possibly specific differences in remuneration, which were not captured in this analysis, may exist.

Practical and/or social consequences: The research clearly points out the negative impacts of precarious work on the professional development of pedagogical workers, their motivation, and consequently on the quality of pedagogical work. It emphasizes the need to develop effective policies aimed at reducing precariousness and actively promoting the improvement of working conditions throughout higher education. Since precariousness cannot be completely eliminated, it would be necessary to at least establish minimum payment standards.

Originality: The research provides original and valuable insight into the specific challenges faced by precarious pedagogical workers in the Slovenian higher education context. Similar research is scarce even abroad, as Slovenia has many unique characteristics. Its findings are crucial for a better understanding and addressing of the issue of precarious work in the academic environment, which can contribute to the development of more equitable and sustainable solutions.

Keywords: Precarious work, pedagogical workers, remuneration, Slovenia, higher education, working conditions, economic inequality, social justice.

JEL Classification: J31 Wage Differentials

Paper categorization: Original scientific paper

Corresponding Author: Andrej raspor, andrej.raspor@t-2.si

DOI: 10.5281/zenodo.18756237

Uvod v raziskavo

V prispevku obravnavamo nagrajevanje prekarne pedagoške delavce v Sloveniji, ki se bistveno razlikuje od sistema plač zaposlenih v rednem delovnem razmerju. Čeprav so razlike obstajale že prej, jih je novela Zakona o plačah v javnem sektorju dodatno poglobila. Tema je posebej relevantna zaradi naraščajočega deleža prekarne pedagoške delavce od osamosvojitve dalje, zlasti v zadnjem obdobju. Ti delavci opravljajo delo na podlagi kratkoročnih in pogosto pravno negotovih oblik pogodbenih razmerij, ki ne zagotavljajo primerljivega socialnega in pravnega varstva.

Prekarne oblike zaposlitve so posebej razširjene v zasebnih višješolskih in visokošolskih zavodih, kjer se fleksibilni modeli zaposlovanja pogosto uporabljajo kot strategija za zniževanje stroškov in prilagajanje tržnim razmeram. Ti zavodi se v veliki meri zanašajo na pogodbeno delo, vključno s kratkoročnimi pogodbami, avtorskimi pogodbami in sodelovanjem zunanjih izvajalcev, pogosto brez ustrezne socialne in delovne zaščite. V takšnih razmerah je pedagoško delo razdrobljeno in odvisno od začasnih možnosti, kar lahko neposredno vpliva na kontinuiteto poučevanja, kakovost študijskih programov ter dolgoročni razvoj pedagoškega kadra.

Prekarizacija pa ni omejena zgolj na zasebni sektor, saj so podobne prakse prisotne tudi v javnih visokošolskih institucijah, zlasti tistih, ki delujejo na podlagi koncesij. Čeprav gre formalno za javnofinančno podprte dejavnosti, se tudi v teh zavodih pojavljajo negotove oblike zaposlitve, pogosto kot posledica pritiska po večji ekonomski učinkovitosti in fleksibilnosti delovne sile. Koncesionirane ustanove sicer prejemajo javna sredstva v primerljivem obsegu kot javni zavodi, vendar to ne zagotavlja nujno enakih delovnopravnih standardov kot v klasičnih javnih visokošolskih institucijah. V praksi so številni predavatelji izpostavljeni kratkoročnim pogodbam in pogojem, ki ne omogočajo stabilnega zaposlitvenega statusa niti dolgoročnega strokovnega in znanstvenega napredovanja. Takšna situacija odpira pomembna vprašanja o enakosti dostopa do varnih in dostojnih pogojev dela v celotnem visokošolskem prostoru, ne glede na status ustanovitelja izobraževalne institucije, ter opozarja na potrebo po sistemski ureditvi in večji pravni zaščiti pedagoškega kadra.

V sodobni družbi, ki prepozna pomen kakovostnega in dostopnega izobraževanja, je vloga pedagoškega osebja ključna za dolgoročno družbeno blaginjo in konkurenčnost. Kljub temu se izobraževalni sektor, zlasti na ravni višjih in visokih šol, sooča z izrazitim pomanjkanjem kadra, ki je povezano z neustreznimi delovnimi pogoji, nizkimi plačili ter omejenimi možnostmi strokovnega razvoja prekarne zaposlenih pedagoških delavcev. Prekarne pedagoške delavce pogosto ostajajo brez ustrezne institucionalne podpore in socialne varnosti, zato njihov delovni položaj in sistem nagrajevanja zahtevata celovito analizo.

Aktualnost raziskovanja izhaja iz potrebe po razumevanju strukturnih dejavnikov, ki vplivajo na kakovost pedagoškega dela in trajnostni razvoj kadrov v visokošolskem sistemu. Prekarizacija ne vpliva zgolj na zaposlitvene pogoje posameznikov, temveč ima širše posledice za stabilnost in kakovost izobraževalnih procesov. Raziskava si zato zastavlja cilj analizirati ekonomski in socialni položaj prekarne pedagoških delavcev v Sloveniji, pri čemer bo posebej obravnavala višino plačil, vrste pogodb, delovne pogoje ter dostop do socialnih pravic.

Poseben poudarek bo namenjen primerjavi med redno in prekarne zaposlenimi pedagoškimi delavci, kar bo omogočilo identifikacijo in kvantifikacijo obstoječih neenakosti. Nadalje bo raziskava preučila institucionalne, zakonodajne in organizacijske dejavnike, ki oblikujejo položaj prekarne delavcev, ter oblikovala strokovna izhodišča za izboljšanje delovnih pogojev, zmanjševanje prekarne in krepitev socialne pravičnosti v slovenskem visokošolskem prostoru.

V raziskavi si zastavljamo naslednja vprašanja:

1. Kakšne so trenutne prakse nagrajevanja prekarne pedagoške delavce v različnih tipih izobraževalnih institucij v Sloveniji?
2. Kako se njihovi zasluški, delovni pogoji in dostop do socialnih pravic primerjajo z redno zaposlenimi pedagoškimi delavci?
3. Kako zakonodajni, institucionalni in organizacijski okvirji vplivajo na položaj prekarne pedagoške delavce?
4. Katere sistemske in politične rešitve bi lahko prispevale k zmanjšanju neenakosti in izboljšanju delovnih pogojev?

Teoretični okvir

Prekarne delo in nagrajevanje v izobraževanju: teoretski in družbeni okvir

Prekarne oblike zaposlitve v visokem šolstvu predstavljajo enega ključnih strukturnih izzivov sodobnih izobraževalnih sistemov. Prekarne pedagoške delavce so praviloma zaposleni na kratkoročnih, projektnih ali drugih nestabilnih pogodbah, pogosto z nižjim plačilom in omejenim dostopom do socialnih pravic, ki so sicer zagotovljene redno zaposlenim. Takšna zaposlitev ne zagotavlja dolgoročne varnosti in onemogoča sistematično načrtovanje poklicnega razvoja. V širšem kontekstu transformacije dela se prekarne umešča v proces fleksibilizacije trga dela in preoblikovanja javnega sektorja, ki ga Guy Standing (2011) opredeljuje kot nastanek »prekariata« – družbene skupine, zaznamovane z negotovostjo, fragmentirano poklicno identiteto in omejeno socialno zaščito.

Prekarnost v visokem šolstvu ni zgolj individualni problem, temveč odpira vprašanja socialne pravičnosti in institucionalne odgovornosti. Teorija distributivne pravičnosti (Adams, 1965) poudarja, da zaznana nesorazmerja med vložkom in nagrado vodijo v občutek nepravičnosti ter zmanjšano motivacijo. Če prekarni pedagoški delavci opravljajo primerljivo delo kot redno zaposleni, vendar prejemajo nižje plačilo in imajo slabše pogoje dela, nastaja strukturna neenakost znotraj iste institucije. Dodatno se problem pogloblja z omejenim dostopom do sredstev za raziskovanje, strokovno usposabljanje in znanstveno objavlanje, kar zmanjšuje njihove možnosti za profesionalni razvoj in akademsko napredovanje.

Vprašanje nagrajevanja je tesno povezano z motivacijskimi mehanizmi. Teorija pričakovanj (Vroom, 1964) predpostavlja, da je motivacija odvisna od zaznave povezave med naporom, uspešnostjo in nagrado. V razmerah, kjer stabilna zaposlitev ali napredovanje nista realno dosegljiva, se ta povezava oslabi. Podobno teorija samodoločanja (Deci & Ryan, 2000) poudarja pomen avtonomije, kompetentnosti in pripadnosti kot temeljnih pogojev notranje motivacije. Nestabilne pogodbe, omejena institucionalna podpora in šibkejša vključenost v organizacijsko skupnost zmanjšujejo te ključne elemente, kar lahko negativno vpliva na profesionalno zavezanost in kakovost dela.

Prekarnost ima tudi izrazite psihosocialne posledice. Negotovost, povezana s kratkoročnimi pogodbami, povečuje stres, občutek ranljivosti in zmanjšuje občutek pripadnosti instituciji. Empirične raziskave opozarjajo, da so prekarno zaposleni akademiki pogostejše izpostavljeni kroničnemu stresu in odsotnosti dolgoročne karijerne perspektive (Courtois & O'Keefe, 2015; Solomon & Du Plessis, 2023). Teorije organizacijske identitete (Albert & Whetten, 1985) poudarjajo, da je občutek pripadnosti ključen za profesionalno zavezanost; pri kratkoročnih pogodbah pa je ta element sistemsko oslavljen.

Na organizacijski ravni prekarnost vpliva na stabilnost in kakovost izobraževalnega procesa. Stabilna zaposlitev omogoča dolgoročno načrtovanje kurikularnega razvoja, vključevanje v raziskovalne projekte in kontinuirano strokovno usposabljanje. Nasprotno pa visoka fluktuacija pedagoškega kadra zmanjšuje kontinuiteto poučevanja, vpliva na odnose s študenti ter otežuje uresničevanje dolgoročnih institucionalnih strategij. Raziskave o »casualisation« akademskega dela (Lopes & Dewan, 2014; Allmer, 2018) kažejo, da projektno zaposlovanje sicer omogoča večjo fleksibilnost, vendar hkrati pogloblja delovno negotovost ter zmanjšuje raziskovalno in pedagoško produktivnost.

V mednarodnem prostoru je prekarnost postala strukturna značilnost sodobnega univerzitetnega sistema, zlasti v državah, kjer prevladujejo neoliberalne politike prestrukturiranja javnega sektorja (Courtois & O'Keefe, 2015). Zmanjševanje javnih sredstev in povečana odvisnost univerz od začasnih zaposlenih akademskih osebja omogočata fleksibilizacijo delovnih pogojev, a hkrati poglobljata neenakosti. Posebej zaskrbljujoče je, da so v prekarne oblike zaposlitve nadpovprečno zastopane ženske in mlajši raziskovalci, kar odpira vprašanja interseksionalnosti in strukturne diskriminacije (Arday, 2022).

Dodatni pritiski izhajajo iz uvajanja standardiziranih kazalnikov uspešnosti, scientometričnih meril ter trendov digitalizacije in avtomatizacije učnih procesov (DAŽ, 2020). V kombinaciji s pogodbenimi oblikami zaposlitve ti procesi prispevajo k individualizaciji odgovornosti, povečani tekmovalnosti in oslavitvi kolektivnih mehanizmov zaščite zaposlenih (Aleksandrova & Faïman, 2022).

V tem kontekstu problematika nagrajevanja prekarne pedagoških delavcev presega vprašanje individualnih plačnih razlik. Gre za strukturno vprašanje pravične razporeditve virov, institucionalne odgovornosti ter dolgoročne trajnosti visokošolskega sistema. Sistemske spremembe, usmerjene v stabilizacijo zaposlitvenih modelov, transparentnost nagrajevanja in enak dostop do profesionalnega razvoja, so ključne za zagotavljanje kakovostnega in socialno pravičnega izobraževalnega okolja.

Delovna razmerja in druge oblike dela v izobraževalnem sektorju

Ustava Republike Slovenije (1991) zagotavlja, da so v Sloveniji vsakomur zagotovljene enake človekove pravice in temeljne svoboščine (14. člen), svoboda dela (49. člen), izobraževanje (57. člen) ter avtonomnost univerz in visokošolskih zavodov (58. člen). V okviru teh določb so umeščeni tudi visokošolski zavodi, ki predstavljajo izobraževalni sektor, ki deluje po določilih Zakona o visokem šolstvu (2025), ki določa vrste visokošolskih zavodov (4. člen), ki delujejo v javnem interesu (9. člen) in nudijo izobraževanje pod enakimi pogoji (13. člen). Določeni so pogoji za ustanavljanje zavoda (16. člen) in študijski programi, ki jih zavodi izvajajo (41. člen). Viri financiranja so določeni skozi proračun Republike Slovenije, sredstva Evropske unije, iz šolnin in prispevkov ter donacij in drugih virov (118. člen). Načine in postopke financiranja zakon opredeljuje od 121. do 13. člena, kjer natančno opredeljuje kako se ta sredstva delijo in za kaj so lahko porabljena. Zaposlovanja v izobraževalnem sektorju so vključena v lex generalis Zakon o delovnih razmerjih (2013). Zakon u svojem 2. členu pojasni, da če ni s posebnim zakonom drugače določeno, ureja ta zakon tudi delovna razmerja delavcev, zaposlenih v državnih organih, v lokalnih skupnostih in v zavodih, drugih organizacijah ter zasebnikih, ki opravljajo javno službo. Področje zaposlovanja na izobraževalnem področju ureja Kolektivna pogodba za dejavnost vzgoje in izobraževanja v Republiki Sloveniji (1994), ki jo skleneta Ministrstvo za vzgojo in izobraževanje in reprezentativni sindikati organizirani v dejavnosti vzgoje in izobraževanja za območje Republike Slovenije (1. člen). Plačilo za opravljeno delo je urejeno v poglavju plače, dodatki, nadomestila plače, drugi osebni prejemki in stroki (76. člen). Uredba o javnem financiranju

visokošolskih zavodov in drugih zavodov v Republiki Sloveniji (2017) določa oblike in načine financiranja po stopnjah, minister za visoko šolstvo, znanost in inovacije pa za vsako leto izda SKLEP o določitvi sredstev za študijsko dejavnost visokošolskih zavodov (Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport Republike Slovenije, n.d.).

Po pregledu pravne podlage v izobraževalnem sektorju, zlasti na področju visokega šolstva ugotovimo, da so delovna razmerja izjemno pomembna za zagotavljanje kakovosti pedagoškega procesa in stabilnosti institucij. Tradicionalno so bila delovna razmerja v tem sektorju vezana na stalna, redna delovna mesta, v zadnjih desetletjih vse bolj prevladujejo različne oblike začasnega, negotovega in fleksibilnega dela, kar se v Sloveniji kaže v povečani prekarnosti med pedagoškimi delavci. Ta trend ni omejen zgolj na javne visokošolske institucije, temveč je tudi v zasebnem sektorju izobraževalnih zavodov vse bolj prisoten, v visokošolskem področju pa bolj izrazit.

Za delovno razmerje je značilno, da delavec opravlja delo pod nadzorom in usmerjanjem delodajalca, da prejemajo plačilo za opravljeno delo, in da je to delo običajno stalne in bolj varne narave. Torej prepoznamo področje delovnega prava, kjer so prisotni naslednji ključni elementi:

- Opravljanje dela pod nadzorom: Delavec opravlja delo, ki je vnaprej določeno, in delodajalec ima določeno stopnjo nadzora nad izvajanjem nalog (delodajalec zagotavlja delo in delavec izvaja delo, gre za pregledno delovno razmerje).
- Redno prejetje plačila: Delavec za svoje delo prejemajo redno plačilo (plačo), ki je določena s pogodbo o zaposlitvi (pogosto je podvržena kolektivni pogodbi in pravnemu nadzoru).
- Neposredno vključevanje v organizacijo dela: Delavec je del širšega delovnega okolja in se vključuje v organizacijske strukture delodajalca (npr. redno učenje, sodelovanje v pedagoških sejah, izpolnjevanje nalog v okviru širših institucijskih ciljev).

Najpogostejša oblika dela je delo na podlagi pogodbe o zaposlitvi za nedoločen ali določen čas. Slovenska zakonodaja pozna tudi več posebnih oblik opravljanja dela za enkratna, občasna ali kratkotrajna dela, kot je na primer (Oblike Dela, 2022):

- delo po podjemni pogodbi ali avtorski pogodbi,
- začasno ali občasno delo upokojencev,
- osebno dopolnilno delo ali kratkotrajno delo ter
- za študente in dijake študentsko delo.

Pridobiti je mogoče poseben status (status kmeta, status samostojnega novinarja, status samozaposlenega v kulturi, status zasebnega raziskovalca), ki omogoča samostojno opravljanje določene dejavnosti, ne da bi bilo treba ustanoviti podjetje ali vstopiti v delovno razmerje zavoda ali organizacije. Ugotovimo, da je možnosti veliko in so pravno pregledne. Ni pa vsaka oblika primerna za vsako delo.

Pogodba o zaposlitvi

V preteklosti so bila delovna razmerja v izobraževalnih institucijah pogosto dolgoročna in stabilna. Pedagoški delavci so bili redno zaposleni z nedoločenim časom, z rednimi plačami, socialnimi pravicami in stabilnimi pogoji za napredovanje ter karierni razvoj. Takšna delovna razmerja so omogočala ustvarjanje trajnostnih pedagoških praks, povečanje strokovnosti in zagotavljanje kakovostnega izobraževalnega procesa.

Pogodba o zaposlitvi pomeni sklenitev delovnega razmerja, ki se načeloma sklepa za nedoločen čas. Vendar pa Zakon o delovnih razmerjih (2013) v 54. členu določa izjeme, za katere je pogodba lahko sklenjena tudi za določen čas. Pogodba se lahko sklene za polni ali krajši delovni čas od polnega delovnega časa.

Plača je obvezna sestavina vsake pogodbe o zaposlitvi. V pogodbi se mora določiti višina osnovne plače v bruto znesku in druga plačila, ki pripadajo delavcu za opravljanje njegovega dela. Poleg osnovne plače delavcu navadno pripadajo tudi različni dodatki, ki jih delodajalci vse raje vključijo v znesek bruto plače zapisan v pogodbi. Virant dodatke za javni sektor razdeli v tri skupine (Virant, 2009):

- dodatki, ki so vezani na osebne okoliščine (npr. za delovno dobo),
- dodatki, ki so stalno vezani na delovno mesto (npr. dvojezičnost),
- dodatki, ki se odmerjajo na urno postavko za čas, ko se delo opravlja v posebnih okoliščinah (npr. manj ugodni delovni pogoji).

Za določanje dodatkov za javne uslužbenke sta ključna dva pravna akta: Zakon o sistemu plač v javnem sektorju in Kolektivna pogodba za javni sektor. Temeljni namen sklepanja kolektivnih pogodb je dopolnitev obstoječe ureditve pravnega položaja delavcev neke kategorije, torej KPJS zakon dodatno razlaga v tistih členih, za katere je to predpisano (Vodovnik, 2013). Delavec je na podlagi delovnega razmerja vključen v obvezna socialna zavarovanja - pokojninsko in invalidsko zavarovanje, zdravstveno zavarovanje, zavarovanje za starševsko varstvo in zavarovanje za primer brezposelnosti.

V Sloveniji se delovno razmerje načeloma sklepa na podlagi pogodbe o zaposlitvi za nedoločen čas. Lahko pa se sklene tudi za določen čas. Poleg Zakona o delovnih razmerjih (ZDR-1) urejajo področje zaposlovanja še kolektivne pogodbe in splošni akti delodajalca. Plačni sistem javnega sektorja velja za ves javni sektor, ki ga sestavljajo proračunski uporabniki (državni organi in samoupravne lokalne skupnosti, javne agencije, javni skladi, javni zavodi in javni gospodarski zavodi, druge osebe javnega prava, ki so posredni uporabniki državnega proračuna ali proračuna lokalne skupnosti). Zakon o sistemu plač v javnem sektorju (ZSPJS, 2002), se spreminja in je prilagojen drugim predpisom, ki urejajo plačilno podlago.

Torej v letu 2024 je bil sprejet nov zakon, ki ureja plače v javnem sektorju v Sloveniji. To sta dva ključna zakona, ki oblikujeta sistem plač in pogoje za nagrajevanje zaposlenih v javnem sektorju, vključno z izobraževalnimi ustanovami:

- Zakon o sistemu plač v javnem sektorju (ZSPJS, 2002): Ta zakon ureja osnovne principe in pravila, ki se nanašajo na plačilo zaposlenih v javnem sektorju, vključno z učitelji, raziskovalci in drugimi pedagoškimi delavci. Namen ZSPJS (2002) je zagotoviti enotnost in pravičnost v plačnem sistemu ter določiti pogoje za določanje višine plač, nagrad, dodatkov in drugih prejemkov za javne uslužbenke. Zakon opredeljuje osnovne plačne razrede, merila za napredovanje ter pravice in obveznosti tako zaposlenih kot njihovih delodajalcev. ZSPJS (2002) omogoča določen obseg prilagodljivosti in fleksibilnosti, saj omogoča določanje višine plače na podlagi delovnih nalog, odgovornosti in dosežkov, kar je ključno za zagotavljanje pravičnega nagrajevanja v javnem sektorju.
- Zakon o skupnih temeljih sistema plač v javnem sektorju (ZTSPJS, 2024): Zakon o skupnih temeljih sistema plač v javnem sektorju predstavlja osnovni okvir, ki opredeljuje splošna pravila in principe za oblikovanje plačnega sistema v javnem sektorju. ZTSPJS določa skupne temelje za vso javno upravo, vključno z različnimi institucijami, kot so ministrstva, lokalne skupnosti, javne agencije, in izobraževalne ustanove. Ta zakon se osredotoča na zagotavljanje skladnosti in usklajenosti plačnih razmerij v vseh segmentih javnega sektorja ter omogoča vzpostavitev plačnega sistema, ki temelji na transparentnosti, enakopravnosti in strokovnosti.

Če razumemo oba, ugotovimo, da se v praksi omogoča vključevanje prekarnih in začasnih pedagoških delavcev v javnem sektorju, in sicer v določeno plačno strukturo, vendar v praksi še vedno (pogosto) obstajajo vrzeli v primerjavi z redno zaposlenimi kolegi, zlasti glede stabilnosti zaposlitve, napredovanja in dostopa do dodatkov.

Nagrajevanje v tem kontekstu se nanaša na vse oblike plačil in drugih ugodnosti, ki jih prejme delavec za opravljeno delo, kar vključuje:

- Plačo: Osnovna plača, dodatki za delovno dobo, dodatki za posebne delovne pogoje itd.
- Socialne pravice: Pravica do letnega dopusta, bolniškega staleža, dodatkov za otroke, pokojninskega zavarovanja itd.
- Profesionalni razvoj: Možnosti za izobraževanje, usposabljanje in napredovanje.
- Druge ugodnosti: Dodatno zdravstveno zavarovanje, subvencionirana prehrana, nadomestilo prevoza na delo itd.

Zaposleni v visokem šolstvu so skladno s 13. členom razporejeni v plačilne razrede skladno s Kolektivno pogodbo za javni sektor (2024), prevedba plačnih razredov s predhodnega plačnega sistema pa se je izvedla z Aneksom h Kolektivni pogodbi za dejavnost vzgoje in izobraževanja v Republiki Sloveniji (2024). Simulacija plač je predstavljena v tabeli 2. Tabela 1 pa prikazuje simulacijo delovne obveznosti.

Za visoke šole je povzeto po pravilih Univerze v Ljubljani (Pravilnik o delovni in pedagoški obveznosti visokošolskih učiteljev in sodelavcev Univerze v Ljubljani, 2021, ki so bila dopolnjena z dopolnitvami Pravilnika o delovni in pedagoški obveznosti visokošolskih učiteljev in sodelavcev, ki jih je sprejel Rektor univerze v Ljubljani, in sicer v skladu z 12. točko 35. člena Statuta UL (Ur. l. RS, št. 4/17, s spremembami, dopolnitvami in popravki, in sicer s soglasjem Upravnega odbora UL, ki ga je podal na 1. izredni seji dne 6. 10. 2025 in Senata UL, ki ga je podal na 40. seji dne 30. 9. 2025, Univerze v Ljubljani). Pravilnik določa delovno in pedagoško obveznost visokošolskih učiteljev in sodelavcev, določa obseg dela ter oblike dela, ki niso določene z Aktom o oblikah neposredne pedagoške obveznosti na Univerzi v Ljubljani. Enaka ali zelo podobna pravila imajo tudi ostale javne univerze v Sloveniji (Akt o oblikah neposredne pedagoške obveznosti a Univerzi na Primorskem, 2004). Pravilnik se uporablja za načrtovanje izvedbe akreditiranih študijskih programov I. in II. stopnje, za načrtovanje in zaposlovanje oziroma za vključevanje visokošolskih učiteljev in sodelavcev v izvedbo teh študijskih programov ter je podlaga za obračunavanje plač. Pravilnik se uporablja tudi za določanje obsega pedagoškega dela delavcev, zaposlenih na raziskovalnih delovnih mestih v primeru, da imajo ti pedagoški naziv in opravljajo pedagoško delo na študijskih programih I. in II. stopnje.

Obveznosti so naslednje:

- Asistent: Neposredna pedagoška obveznost 300; posredna pedagoška obveznost 900; ostalo 90.
- Asistent z magisterijem: Neposredna pedagoška obveznost 300; posredna pedagoška obveznost 900; ostalo 90.
- Predavatelj višje strokovne šole: Neposredna pedagoška obveznost 384; posredna pedagoška obveznost 900; ostalo 90.
- Asistent z doktoratom: Neposredna pedagoška obveznost 300; posredna pedagoška obveznost 900; ostalo 90.
- Visokošolski učitelj – višji predavatelj: Neposredna pedagoška obveznost 270; posredna pedagoška obveznost 1.080; ostalo 90.
- Docent: Neposredna pedagoška obveznost 180; posredna pedagoška obveznost 900; ostalo 280.

- Izredni profesor: Neposredna pedagoška obveznost 180; posredna pedagoška obveznost 900; ostalo 280.
- Redni profesor: Neposredna pedagoška obveznost 180; posredna pedagoška obveznost 900; ostalo 280.

V nadaljevanju, skladno z zakonom in kolektivno pogodbo, ki določata okvir tedenskega polnega delovnega časa, so opredeljene najvišje tedenske učne obveznosti za zaposlene v višjem šolstvu (ZOFVI, 1996):

- za učitelje splošnoizobraževalnih in strokovnoteoretičnih predmetov največ 20 ur,
- za učitelja slovenskega jezika največ 19 ur,
- za učitelja madžarskega in italijanskega jezika največ 19 ur,
- **za predavatelje višje strokovne šole največ 16 ur,**
- za učitelje praktičnega pouka in veščin največ 25 ur,
- za strokovne delavce, ki imajo učno obveznost oziroma sodelujejo pri pouku, največ 30 ur.

Iz Tabele 1 so razvidne obveznosti in simulacija le teh glede na letni fond ur 2088, povprečno število dni dopusta (30), in povprečno število dela praznikov in dela prostih dni (10). Pri tem je potrebno opozoriti, da ostali dodatki (delov posebnih pogojev, dodatek za delovno uspešnost, dodatek za minulo delo in stalnost) niso upoštevani in da so realni letni dohodki posameznika višji.

Osnovna plača javnega uslužbenca je skladno z ZSTSPJS (2024) določena s plačnim razredom na plačni lestvici. Za vsako delovno mesto je določen najnižji in najvišji plačni razred. Simulacija za izbrana delovna mesta je bila izdelana za oba razreda glede na zadnje spremembe in na stanje v maju leta 2025. K temu je bilo prišteto še enkrat strošek regresa (v višini 1.341 EUR bruto), dnevnega nadomestila prehrane (v višini 7,08 EUR), prevoza na delo (v višini 0,21 EUR po km x 20 km), pomnoženega z 15 dnevi na mesec. Poleg tega jim pripada še dodatno dopolnilno pokojninsko zavarovanje v višini 2,85 % od bruto osnove.

Pri tem kaže poudariti da je na vsako pedagoško obveznost predavatelja, višjega predavatelja, docenta, izrednega profesorja ali rednega profesorja 5 ur priprav in ostalih obveznosti povezanih s pedagoškim procesom (npr. priprava Syllabus (Učni načrt); Načrt izvedbe predmeta; Priprava spletne učilnice; Podrobna navodila izvedbe posamezne vaje; pisanje Učbenika/Vaje predmeta; Prosojnice; Učni list - terenske vaje; Izpitna pola; Prisotnost na izpitu; Popravilo izpitov; Konzultacija s študenti). Skupaj je torej potrebno upoštevati da je razmerje 1+5. To razmerje je pri predavatelju 1+4, pri asistentu pa 1+3. To razmerje nam daje osnovo da lahko izračunamo simulirano urno postavko. Simulirana urna postavka nam daje okvir koliko dejansko znaša vrednost izvedene ene polne ure predmeta oz. lahko izračunamo vrednost koliko znaša izvedba celotnega predmeta. Npr. predmet ima 30 ur predavanj, ki jih izvaja predavatelj in 50 ur vaj, ki jih izvaja asistent. Tako morata v enem šolskem letu, da izpolnita poln fond izvesti 6 predmetov (skupaj pedagoška obveznost).

Tabela 1: Obveznosti

	Povprečna letna obveznost	Letni dopust (30 dni)	Prazniki (10 dni)	Neposredna pedagoška obveznost	Posredna pedagoška obveznost	Skupaj pedagoška obveznost	Ostalo	Skupaj	Razlika do fonda	Razmerje neposredne pedagoške obveznosti znotraj vseh pedagoških obveznosti
Asistent	2.088	320	80	300	900	1.200	90	1.690	398	4,0
Asistent z magisterijem	2.088	320	80	300	900	1.200	90	1.690	398	4,0
Predavatelj višje strokovne šole	2.088	320	80	480	900	1.380	90	1.870	218	2,9
Asistent z doktoratom	2.088	320	80	300	900	1.200	90	1.690	398	4,0
Visokošolski učitelj predavatelj - višji predavatelj	2.088	320	80	270	1.080	1.350	90	1.840	248	5,0
Docent	2.088	320	80	180	900	1.080	280	1.760	328	6,0
Izredni profesor	2.088	320	80	180	900	1.080	280	1.760	328	6,0
Redni profesor	2.088	320	80	180	900	1.080	280	1.760	328	6,0

Vir: (Raspor, 2022 in lastna raziskava)

V Tabeli 2 je predstavljena simulacija mesečnih in letnih prihodkov za izbrana pedagoška delovna mesta. Tako se redna urna postavka asistenta giblje med 11 in 20 EUR. Simulirana (1 ura za izvedbo vaj + 3 ure za pripravo) pa bi znašala med 51 in 90 EUR. Pri docentu je ta med 16 in 24 EUR, simulirana (1 ura za izvedbo predavanj + 5 ur za priprave in druge obveznosti povezane s pedagoškim študijem) pa med 108 in 159 EUR. Pri izrednem profesorju je ta med 15 in 21 EUR, simulirana pa med 93 in 125 EUR. Redni profesor ima med 18 in 24 EUR, simulirana pa med 108 in 144 EUR.

Te simulacije, ki pa zajemajo zgolj pedagoško obveznost (torej brez dodatkov, sorazmernega dela nepedagoških obveznosti, nadomestil, ipd., ...) nam bodo kasneje koristile za izvedbo primerjave.

Tabela 2: Simulacija plač – Bruto

	Plačilni razred		Bruto Bruto osnova mesec brez regresa		Bruto Bruto osnova z regresom, prevozom prehrano		Letna Bruto Bruto osnova z regresom, prevozom prehrano		Urna postavka Bruto Bruto		Simulirana urna postavka Bruto Bruto		Urna postavka Bruto Bruto - z regresom		Simulirana urna postavka Bruto Bruto - z regresom	
	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do
Asistent	22	32	1.897	2.549	2.223	2.894	26.672	34.723	10,9	14,6	43,6	58,6	12,8	16,6	51,1	66,5
Asistent z magisterijem	25	35	2.073	2.785	2.404	3.137	28.843	37.640	11,9	16,0	47,6	64,0	13,8	18,0	55,3	72,1
Predavatelj višje strokovne šole	31	36	2.475	2.955	2.817	3.311	33.807	39.733	14,2	17,0	56,9	67,9	16,2	19,0	64,8	76,1
Asistent z doktoratom	31	41	2.475	3.528	2.817	3.901	33.807	46.810	14,2	20,3	56,9	81,1	16,2	22,4	64,8	89,7
Visokošolski učitelj predavatelj - višji predavatelj	32	42	2.549	3.743	2.894	4.122	34.723	49.462	14,6	21,5	58,6	86,1	16,6	23,7	66,5	94,8
Docent	35	45	2.785	4.213	3.137	4.605	37.640	55.261	16,0	24,2	96,0	145,3	18,0	26,5	108,2	158,8
Izredni profesor	39	49	3.326	4.884	3.693	5.295	44.311	63.542	19,1	28,1	114,7	168,4	21,2	30,4	127,3	182,6
Redni profesor	44	54	3.971	6.007	4.356	6.450	52.276	77.399	22,8	34,5	136,9	207,1	25,0	37,1	150,2	222,4

Vir: (lastna raziskava)

Vendar pa je potrebno upoštevati tudi prispevke delodajalca v višini 16,1%. Tabela 3 prikazuje razmerja.

Tabela 3: Simulacija plač – Bruto Bruto

	Plačilni razred		Bruto Bruto osnova mesec brez regresa		Bruto Bruto osnova z regresom, prevozom prehrano		Letna Bruto Bruto osnova z regresom, prevozom prehrano		Urna postavka Bruto Bruto		Simulirana urna postavka Bruto Bruto		Urna postavka Bruto Bruto - z regresom		Simulirana urna postavka Bruto Bruto - z regresom	
	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do
Asistent	22	32	2.202	2.959	2.528	3.304	30.337	39.647	12,7	17,0	50,6	68,0	14,5	19,0	58,1	76,0
Asistent z magisterijem	25	35	2.406	3.234	2.737	3.585	32.847	43.021	13,8	18,6	55,3	74,3	15,7	20,6	62,9	82,4
Predavatelj višje strokovne šole	31	36	2.475	2.955	2.817	3.311	33.807	39.733	14,2	17,0	56,9	67,9	16,2	19,0	64,8	76,1
Asistent z doktoratom	31	41	2.873	4.096	3.216	4.469	38.588	53.627	16,5	23,5	66,0	94,2	18,5	25,7	73,9	102,7
Visokošolski učitelj predavatelj - višji predavatelj	32	42	2.959	4.346	3.304	4.725	39.647	56.694	17,0	25,0	68,0	99,9	19,0	27,2	76,0	108,6
Docent	35	45	3.234	4.891	3.585	5.283	43.021	63.400	18,6	28,1	111,5	168,7	20,6	30,4	123,6	182,2
Izredni profesor	39	49	3.861	5.670	4.228	6.082	50.736	72.978	22,2	32,6	133,1	195,5	24,3	35,0	145,8	209,7
Redni profesor	44	54	4.610	6.974	4.996	7.417	59.948	89.004	26,5	40,1	159,0	240,5	28,7	42,6	172,3	255,8

Vir: (lastna raziskava)

Poleg tega redno zaposlenim pripada tudi dodatek za stalnost v višini 0,33% za vsako dopolnjeno leto. Ko prištejemo še ta del pridemo do končne slike.

Tabela 4: Simulacija plač - Bruto Bruto z Delovno dobo

	Plačilni razred		Bruto Bruto osnova mesec brez regresa		Bruto Bruto osnova z regresom, prevozom prehrano		Letna Bruto Bruto osnova z regresom, prevozom prehrano		Urna postavka Bruto Bruto		Simulirana urna postavka Bruto Bruto		Urna postavka Bruto Bruto - z regresom		Simulirana urna postavka Bruto Bruto - z regresom	
	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do	od	do
Asistent	22	32	2.209	3.008	2.535	3.353	30.424	40.233	12,7	17,3	50,8	69,2	14,6	19,3	58,3	77,1
Asistent z magisterijem	25	35	2.422	3.298	2.753	3.649	33.038	43.789	13,9	19,0	55,7	75,8	15,8	21,0	63,3	83,9
Predavatelj višje strokovne šole	31	36	2.499	3.033	2.842	3.389	34.101	40.669	14,4	17,4	57,5	69,7	16,3	19,5	65,3	77,9
Asistent z doktoratom	31	41	2.911	4.232	3.254	4.604	39.043	55.249	16,7	24,3	66,9	97,3	18,7	26,5	74,8	105,8
Visokošolski učitelj predavatelj - višji predavatelj	32	42	3.008	4.518	3.353	4.897	40.233	58.759	17,3	26,0	69,2	103,9	19,3	28,1	77,1	112,6
Docent	35	45	3.255	5.053	3.606	5.445	43.277	65.337	18,7	29,0	112,2	174,2	20,7	31,3	124,4	187,8
Izredni profesor	39	49	4.116	6.232	4.483	6.643	53.794	79.715	23,7	35,8	141,9	214,9	25,8	38,2	154,6	229,1
Redni profesor	44	54	5.067	7.894	5.452	8.338	65.425	100.050	29,1	45,4	174,7	272,2	31,3	47,9	188,0	287,5

Vir: (lastna raziskava)

V naslednji Tabeli 5 je predstavljena simulacija koliko dejansko stane ena izvedba predmeta z vidika pedagoške obveznosti. Za celotno sliko lastne cene predmeta bi morali upoštevati še ostale stroške (režija, prostori, oprema, drugi stroški ..). Vendar ni namen tega. Sami se fokusiramo zgolj v vidik stroška dela pedagoške dejavnosti z vidika delodajalca.

Tabela 5: Simulacija stroška izvedbe predmeta

	Skupaj pedagoška obveznost	Število predmetov	Število ur na predmet	Od tega kontaktnih ur	Simulirana urna postavka Bruto		Vrednost predmeta		Urna postavka Bruto - z regresom		Vrednost predmeta	
					od	do	od	do	od	do	od	do
Asistent	1.200	6	200	50	10,90	14,65	2.180	2.930	12,77	16,63	2.555	3.326
Asistent z magisterijem	1.200	6	200	50	11,91	16,01	2.382	3.201	13,81	18,03	2.763	3.605
Predavatelj višje strokovne šole	1.380	7	197	55	14,22	16,98	2.804	3.348	16,19	19,03	3.192	3.752
Asistent z doktoratom	1.200	6	200	50	14,22	20,28	2.844	4.056	16,19	22,42	3.238	4.484
Visokošolski učitelj predavatelj - višji predavatelj	1.350	6	225	45	14,65	21,51	3.296	4.840	16,63	23,69	3.742	5.330
Docent	1.080	6	180	30	16,01	24,21	2.881	4.358	18,03	26,47	3.245	4.764
Izredni profesor	1.080	6	180	30	19,11	28,07	3.440	5.052	21,22	30,43	3.820	5.478
Redni profesor	1.080	6	180	30	22,82	34,52	4.108	6.214	25,04	37,07	4.507	6.672

Vir: (lastna raziskava)

Tabela 6: Simulacija stroška izvedbe predmeta Bruto Bruto

	Skupaj pedagoška obveznost	Število predmetov	Število ur na predmet	Od tega kontaktnih ur	Simulirana urna postavka Bruto Bruto		Vrednost predmeta		Urn postavka Bruto Bruto - z regresom		Vrednost predmeta	
					od	do	od	do	od	do	od	do
Asistent	1.200	6	200	50	12,70	17,01	2.539	3.401	14,53	18,99	2.906	3.798
Asistent z magisterijem	1.200	6	200	50	13,92	18,58	2.784	3.717	15,73	20,60	3.146	4.121
Predavatelj višje strokovne šole	1.380	8	172,5	48	14,36	16,98	2.478	2.929	16,19	19,03	2.793	3.283
Asistent z doktoratom	1.200	6	200	50	16,73	23,54	3.346	4.708	18,48	25,68	3.696	5.137
Visokošolski učitelj predavatelj - višji predavatelj	1.350	6	225	45	17,29	24,98	3.890	5.620	18,99	27,15	4.272	6.109
Docent	1.080	6	180	30	18,71	28,11	3.367	5.060	20,60	30,36	3.709	5.466
Izredni profesor	1.080	6	180	30	23,66	32,59	4.258	5.866	24,30	34,95	4.374	6.291
Redni profesor	1.080	6	180	30	29,12	40,08	5.242	7.214	28,71	42,63	5.168	7.673

Vir: (lastna raziskava)

Na podlagi simulacije (bruto bruto, brez dodatkov) je ocenjen pedagoški strošek izvedbe enega predmeta glede na naziv naslednji:

- Asistent: od 2.539 EUR do 3.401 EUR (z regresom: od 2.906 EUR do 3.798 EUR)
- Asistent z magisterijem: od 2.784 EUR do 3.717 EUR (z regresom: od 3.146 EUR do 4.121 EUR)
- Predavatelj višje strokovne šole: od 2.478 EUR do 2.929 EUR (z regresom: od 2.793 EUR do 3.283 EUR)
- Asistent z doktoratom: od 3.346 EUR do 4.708 EUR (z regresom: od 3.696 EUR do 5.137 EUR)
- Visokošolski učitelj – višji predavatelj: od 3.890 EUR do 5.620 EUR (z regresom: od 4.272 EUR do 6.109 EUR)
- Docent: od 3.367 EUR do 5.060 EUR (z regresom: od 3.709 EUR do 5.466 EUR)
- Izredni profesor: od 4.258 EUR do 5.866 EUR (z regresom: od 4.374 EUR do 6.291 EUR)
- Redni profesor: od 5.242 EUR do 7.214 EUR (z regresom: od 5.168 EUR do 7.673 EUR)

Najnižji ocenjeni strošek izvedbe enega predmeta (brez regresa) znaša približno 2.478 EUR (predavatelj višje strokovne šole), najvišji pa do 7.214 EUR (redni profesor).

Gre za izračun na podlagi osnovne bruto bruto urne postavke, brez upoštevanja dodatkov (delovna doba, mentorstva, nadobremenitve ipd.), zato je dejanski strošek v praksi lahko višji. A ker primerjamo v nadaljevanju urne postavke z tistimi, ki izvajajo predavanja po pogodbi, nam je to osnova za primerjavo. Verjamemo, da bomo na naše razmišljanje dobili veliko povratnih informacij, ki nam bodo lahko koristile pri nadaljnjem raziskovanju.

Druge oblike sodelovanja izvajalcev z visokošolskimi zavodi

V zadnjih dveh desetletjih pa se je v izobraževalnem sektorju, kot v mnogih drugih industrijah, pojavila tendenca k večji fleksibilizaciji in prekarizaciji delovnih razmerij. To pomeni, da je vse več pedagoških delavcev zaposlenih na podlagi časovno omejenih pogodb (pogodbe za določen čas), pogodb o delu (avtorski dogovori), ali pa so zaposleni kot zunanji izvajalci. Takšne oblike dela so pogosto povezane z negotovostjo, nereguliranimi delovnimi pogoji, pomanjkanjem socialnih pravic in manjšo zaščito pred zlorabami, kar pomeni, da prekarni pedagoški delavci nimajo enakih pravic in možnosti kot njihovi redno zaposleni kolegi.

Prekarizacija je še posebej izrazita v zasebnih visokošolskih zavodih, kjer je težnja po zniževanju stroškov in povečanju fleksibilnosti pripeljala do večje uporabe začasnih pogodb. Vendar pa ni imuna niti javna visokošolska sfera, kjer nekatere institucije, kljub svoji javni naravi, uporabljajo začasne pogodbe, pogosto zaradi pomanjkanja sredstev ali povečanega števila študentov v določenih obdobjih.

Ker vsi niso v rednem delovnem razmerju, nekateri pa delajo tudi za več visokošolskih zavodov, so oblike sodelovanja predstavljene v nadaljevanju.

Podjemna pogodba

Pogodba o podjemnem delu pa je pogodba, ki se običajno uporablja za opravljanje konkretnih nalog, kjer ni nujno prisoten nadzor delodajalca, temveč gre za avtonomno opravljanje storitve z določenimi cilji. To pomeni, da delavec na podlagi podjemne pogodbe ni vezan na delovno razmerje z delodajalcem, temveč opravlja naloge, ki sočasne, specifične in imajo jasno določene rezultate. Vendar pa je treba paziti na naslednje elemente:

- Pogodba o podjemnem delu se uporablja, kadar ni potrebna podrobna in stalna organizacija dela znotraj institucije in ko naloge niso del rednega pedagoškega procesa (npr. začasne in specifične naloge).
- Nadzor in odgovornost sta omejena, saj se delavec dogovori z delodajalcem za specifičen rezultat, ne pa za izvajanje vsakodnevnih nalog znotraj šolskega sistema.

Slabost podjemne ali avtorske pogodbe je, da avtor in podjemnik nista zavarovana za primer brezposelnosti in za starševsko varstvo. Mora pa naročnik od avtorske in podjemne pogodbe v obveznem zdravstvenem zavarovanju plačati prispevek za zavarovanje za primer poškodbe pri delu in poklicne bolezni, poseben prispevek pa morata plačati tudi avtor in podjemnik. Naročnik mora poleg tega plačati tudi prispevek delodajalca za posebne primere zavarovanja, če niso izpolnjeni pogoji za obvezno zavarovanje po 18. členu Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (ZPIZ-2, 2012), oziroma prispevek delodajalca in zavarovanca za obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovanje, če so izpolnjeni pogoji za obvezno zavarovanje po 18. členu ZPIZ-2 (2012).

Podjemna pogodba je pogodba, s katero se podjemnik zaveže opraviti določen posel. Podjemna pogodba se sklene za občasna in časovno omejena dela in je urejena v Obligacijskem zakoniku (OZ, 2001). Predmet podjemne pogodbe ali pogodbe o delu je lahko:

- izdelava stvari (gre predvsem za storitve proizvodnega obrtništva pa tudi večjih investicijskih ureditev),
- popravilo stvari (obrotniške storitve),
- fizično ali umsko delo.

V praksi lahko podjemna pogodba zajema vse vrste del, ki ne sodijo med avtorska dela. Pri določenih umskih delih podjemna pogodba meji na avtorsko pogodbo, saj ima lahko elemente avtorskega dela in bi bila tako bolj smiselna sklenitev avtorske pogodbe.

a) Kdo lahko sklene podjemno pogodbo?

Podjemno pogodbo lahko sklene fizična oseba z naročnikom, ki je lahko fizična ali pravna oseba. V praksi je lahko to zaposleni, ki pa ne sklene pogodbe s svojim delodajalcem. Lahko pa jo skleneta tudi delodajalec in delavec, ki sta že sklenila pogodbo o zaposlitvi, a le za dela izven opisa rednih delovnih nalog.

Podjemna pogodba se sklene le za določen čas.

Po Zakonu o urejanju trga dela (2010) od 1. 1. 2011 podatkov o podjemnih pogodbah ni več potrebno sporočati Zavodu RS za zaposlovanje.

b) Podjemna pogodba ali pogodba o zaposlitvi?

Za delodajalca je navadno bolj ugodno, da z novim delavcem sklene podjemno pogodbo kot pogodbo o zaposlitvi, vendar zakonodaja vsebuje nekatere omejitve.

Delavec ne sme opravljati dela po podjemni pogodbi, če obstajajo elementi delovnega razmerja in če delavec izpolnjuje predpisane pogoje za opravljanje dela po pogodbi o zaposlitvi.

Sodna praksa je dodala še nekatere dodatne kriterije za presojo, ali gre za delovno razmerje ali ne. Za delovno razmerje gre, če je delo sistematizirano kot delovno mesto, če se delo opravlja v delovnem času, ki ga določi delodajalec, če je delo kontinuirano in če se po navodilih lahko primerja z ostalimi delovnimi mesti pri delodajalcu.

c) Davčni vidik podjemne pogodbe

Plačilo iz podjemne pogodbe je dohodek posameznika, ki je obdavčen z dohodnino.

Dohodnina je davek od dohodkov fizičnih oseb in so obdavčeni vsi dohodki, razen tisti, ki se ne štejejo za dohodke po Zakonu o dohodnini (ZDoh-2, 2011) (dediščine, dobitki od iger na srečo ...) in tisti, ki so po navedenem zakonu oproščeni plačila dohodnine (otroški dodatek, dodatek za veliko družino, določene pomoči in subvencije). Akontacija dohodnine od dohodka iz drugega pogodbenega razmerja se izračuna in plača po stopnji 25 % od davčne osnove, ki je dohodek (vključno s povračili stroškov in bonitetami), zmanjšan za normirane strošek v višini 10 % in prispevke za socialno varnost, ki bremenijo prejemnika dohodka.

Od dohodka se obračunajo in plačajo tudi prispevki za socialno varnost v odvisnosti od vključenosti prejemnika dohodka v zavarovanje:

- prispevek za zavarovanje za primer poškodbe pri delu in poklicne bolezni v obveznem zdravstvenem zavarovanju po 5. točki 17. člena Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju (ZZVZZ, 2006) po stopnji 0,53 % od dohodka za opravljeno delo po podjemni pogodbi,
- prispevek prejemnika dohodka za obvezno zdravstveno zavarovanje po 55.a členu ZZVZZ (2006) po stopnji 6,36 % od dohodka,
- prispevek prejemnika dohodka za pokojninsko in invalidsko zavarovanje po stopnji 15,50 % in prispevek delodajalca (izplačevalca dohodka) po stopnji 8,85 % od dohodka, če je prejemnik dohodka zavarovanec po 18. členu ZPIZ-2 (2012),

- prispevek za posebne primere zavarovanje po 20. členu ZPIZ-2 (2012) po stopnji 8,85 % od dohodka, če prejemnik dohodka ni zavarovanec po 18. členu ZPIZ-2 (2012).

Od dohodka se obračuna in plača tudi posebni davek na določene prejemke po stopnji 25 %.

Avtorska pogodba

Avtorska pogodba se lahko sklene le za dela, ki so kot avtorska predvidena v Zakonu o avtorski in sorodnih pravicah (ZASP, 2007). Avtorska dela so individualne intelektualne stvaritve s področja književnosti, znanosti in umetnosti, ki so na kakršen koli način izražene, zlasti:

- govornjena dela, kot npr. govori, predavanja,
- pisana dela, kot npr. leposlovna dela, članki, priročniki, študije ter računalniški programi,
- glasbena dela z besedilom ali brez besedila,
- gledališka, gledališko-glasbena in lutkovna dela,
- koreografska in pantomimska dela,
- fotografska dela in dela, narejena po postopku, podobnem fotografiranju;
- avdiovizualna dela,
- likovna dela, kot npr. slike, grafike in kipi,
- arhitekturna dela, kot npr. skice, načrti ter izvedeni objekti s področja arhitekture, urbanizma in krajinske arhitekture,
- dela uporabne umetnosti in industrijskega oblikovanja,
- kartografska dela,
- predstavitve znanstvene, izobraževalne ali tehnične narave (tehnične risbe, načrti, skice, tabele, izvedenska mnenja, plastične predstavitve in druga dela enake narave).
- Vsi ostali predmeti del, ki niso avtorska dela, sodijo na področje podjemnih pogodb.

a) Kdo lahko sklene avtorsko pogodbo?

Avtorsko pogodbo skleneta naročnik in avtor. Naročnik je lahko fizična ali pravna oseba. Avtor je fizična oseba, ki je ustvarila avtorsko delo. Avtor je lahko:

- v rednem delovnem razmerju (razen če pogodba vsebuje konkurenčno klavzulo),
- lastnik pravne osebe,
- samostojni podjetnik,
- nekdo, ki opravlja dela po podjemni pogodbi,
- je redni oziroma izredni študent.
- Glede drugih sestavin avtorske pogodbe se uporabljajo določbe o podjemni pogodbi. Avtorska pogodba je zelo podobna podjemni pogodbi, od nje se loči zgolj po predmetu pogodbe.

Po Zakonu o urejanju trga dela (2010) od 1. 1. 2011 podatkov o avtorskih pogodbah ni več treba sporočati Zavodu RS za zaposlovanje.

b) Davčni vidik avtorske pogodbe

Plačilo iz avtorske pogodbe je dohodek posameznika, ki je obdavčen z dohodnino. Višina plačil prispevkov, povezanih z avtorsko pogodbo, je odvisna od tega, ali je avtor že sicer obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovan ali ne.

Dohodnina

Akontacija dohodnine od dohodka iz drugega pogodbenega razmerja se izračuna in plača po stopnji 25 % od davčne osnove, ki je dohodek (vključno s povračili stroškov), zmanjšan za normirane stroške v višini 10 % in prispevke za socialno varnost, ki jih plača avtor.

Akontacija dohodnine od dohodka iz drugega pogodbenega razmerja se izračuna in plača po stopnji 25 % od davčne osnove, ki je dohodek (vključno s povračili stroškov), zmanjšan za normirane stroške v višini 10 % in prispevke za socialno varnost, ki jih plača avtor.

Od dohodka se obračunajo in plačajo tudi prispevki za socialno varnost v odvisnosti od vključenosti avtorja v zavarovanje:

- prispevek za zavarovanje za primer poškodbe pri delu in poklicne bolezni v obveznem zdravstvenem zavarovanju po 5. točki 17. člena Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju (ZZVZZ, 2006) po stopnji 0,53 % od dohodka za opravljeno avtorsko delo,
- prispevek avtorja za obvezno zdravstveno zavarovanje po 55.a členu ZZVZZ (2006) po stopnji 6,36 % od dohodka,

- prispevek avtorja za pokojninsko in invalidsko zavarovanje po stopnji 15,50 % in prispevek delodajalca (izplačevalca dohodka) po stopnji 8,85 % od dohodka, če je avtor zavarovanec po 18. členu ZPIZ-2 (2012)
- prispevek za posebne primere zavarovanja po 20. členu ZPIZ-2 (2012) po stopnji 8,85 % od dohodka, če avtor ni zavarovanec po 18. členu ZPIZ-2 (2012) .

Začasno ali občasno delo

Upokojenci (razen tistih, ki prejemajo delno starostno ali predčasno pokojnino, delno pa so še delovno aktivni) so upravičeni do opravljanja začasnega ali občasnega dela. Začasno ali občasno delo se opravlja na podlagi pogodbe o opravljanju začasnega ali občasnega dela kot posebnega civilnopravnega pogodbenega razmerja med delodajalcem in upravičencem, ki ima lahko tudi nekatere elemente delovnega razmerja, kot jih določa zakon, ki ureja delovna razmerja. Višina urne postavke in višina dohodka za opravljeno začasno ali občasno delo se usklajujeta z rastjo minimalne plače v Republiki Sloveniji, kot jo določa zakon, ki ureja minimalno plačo.

Kratkotrajno delo

Podjetniku lahko na pomoč priskočijo tudi ožji družinski člani. Kratkotrajno delo je urejeno v 17. členu Zakona o preprečevanju dela in zaposlovanja na črno (ZPDZC-1, 2014). Za kratkotrajno delo se šteje brezplačno opravljanje dela v mikro družbi z najmanj enim in največ 10 zaposlenimi ali pri samozaposleni osebi z največ 10 zaposlenimi, pri čemer morajo biti izpolnjeni še drugi zakonsko določeni pogoji. Kratkotrajno delo lahko kot brezplačno delo opravljajo le osebe, določene v 17. členu ZPDZC-1 in z njimi ni potrebno skleniti pogodbe.

Samostojni podjetnik

Samostojni podjetnik je fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost v okviru organiziranega podjetja. Kot gospodarski subjekt je neomejeno odgovoren z vsem svojim premoženjem. Pomembno je opozoriti – če obstajajo elementi delovnega razmerja in če delavec izpolnjuje predpisane pogoje za opravljanje dela po pogodbi o zaposlitvi, se dela preko s. p-ja ne sme opravljati ampak se s kandidatom sklene pogodba o zaposlitvi!

Popoldanski s. p.

Je poseben tip samostojnega podjetnika. Tak podjetnik opravlja dejavnost kot postranski poklic in v obvezno socialno zavarovanje ni vključen na podlagi opravljanja dejavnosti, temveč na drugi podlagi (praviloma na podlagi delovnega razmerja). Potrebna je pozornost na morebitne konkurenčne prepovedi, ki so navedene v pogodbi o zaposlitvi.

Gospodarske družbe (d. n. o. in d. o. o.)

Po Zakonu o gospodarskih družbah – ZGD-1 (2009) je gospodarska družba pravna oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost. Gospodarske družbe se delijo na osebne in kapitalske družbe.

Družba z neomejeno odgovornostjo (d. n. o.) je osebna družba dveh ali več oseb, ki odgovarjajo za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem. Družba z neomejeno odgovornostjo se ustanovi z družbeno pogodbo. Za ustanovitev ni predpisan osnovni kapital.

Družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.) je kapitalska družba, ki jo ustanovi najmanj ena pravna ali fizična oseba, ki v družbo vloži svoja sredstva. Družbeniki odgovarjajo za obveznosti družbe le z vloženimi sredstvi. Potreben je osnovni vložek najmanj v višini 7.500 eur, ki je lahko denaren ali stvarni.

Plačila zunanjih izvajalcev pedagoške dejavnosti

Ne glede na obliko sodelovanja so izvajalci plačani skladno s pogodbo, ki jo sklenejo z visokošolskim zavodom. V grobem so se razvili naslednji sistemi:

- Pavšalno plačilo (plačilo zajema celotno ali delno izvedbo predmeta ali vaj)
- Plačilo na uro brez dodatno plačanih kategorij
- Podrobno razčlenjeno plačilo
- Kombinacija oblik plačila

Poleg tega je potrebno podrobneje vzeti v obzir še:

- Povračilo stroškov (prevoz, materialni stroški)
- Plačilo DDV.

Pavšalno plačilo

Pavšalno plačilo zajema celotno ali delno izvedbo predmeta ali vaj brez dodatnega spremljanja posameznih aktivnosti (predstavljene v bolj podrobno razčlenjeno plačilo). Pavšalno plačilo se med strankama običajno dogovori v primeru dolgoročnejšega sodelovanja, kadar je pričakovani obseg storitev ali del, ki naj bi jih zavezanec opravil, bodisi zelo kompleksen bodisi v časovnem oziru nestabilen (včasih je treba opraviti več, včasih manj). Z dogovorom o pavšalu se stranki želita izogniti temu, da bi sproti dokumentirali, dokazovali in obračunavali izvedbo posameznih storitev, ali jih celo drobili na posamične sestavne dele. Dogovor o pavšalu torej pomeni, da stranki ni treba niti trditi niti dokazovati konkretnih storitev in opravil, ki jih je opravila v okviru s strani stranke priznanih storitev pri sodelovanju pri vodenju izobraževalnega procesa in tehnično-tehnološki podpori ter komercialni spremljavi, ker je namen v pogodbi dogovorjenega pavšala prav v tem, da stranki konkretnega obsega in vrste dela in storitev ni treba dokazovati.

Seveda pavšalno plačilo ne pripada pogodbeniku, ki del oz. storitev ni opravil. Vendar pa takšen dogovor (plačilo po pavšalu) terja od zavezanca za plačilo pavšala posebno previdnost in skrb pri nadzoru nad upravičencem. V primeru, če upravičenec do pavšala svojih obveznosti ne izpolnjuje, mora nemudoma odreagirati in zahtevati izpolnitev pogodbe.

Plačilo na uro brez dodatno plačanih kategorij

Velika večina predavateljev, ki opravljala izobraževanja je plačana po urni postavki. Ta se določi v pogodbi. Obračun se lahko izvaja mesečno po opravljenih urah (v primeru da predmet traja več mesecev) ali po zaključku izpitov.

Podrobno razčlenjeno plačilo

V nekaterih visokošolskih izobraževalnih institucijah se odločajo za podrobno razčlenitev, ki se lahko plača, ko do dogodka pride:

- Priprava Syllabus (Učni načrt) oz. njegova dopolnitev;
- Priprava Načrta izvedbe predmeta oz. njegova dopolnitev;
- Priprava spletne učilnice oz. dopolnitev;
- Priprava podrobnih navodil izvedbe posamezne vaje;
- Izdelava učbenika in vaj za predmet (knjige);
- Priprava prosojnic;
- Priprava učnih listov za terenske vaje;
- Izvedba predavanja;
- Izvedba vaj;
- Priprava izpitne pole;
- Prisotnost (nadzor) izpita;
- Popravilo izpitov oz. ocenjevanje po izpitu;
- Prevod posameznega gradiva v drugi jezik (angleški zaradi Erasmus študentov) ali drug jezik v kolikor so predavanja na več trgih (hrvaški, srbski, italijanski, ipd.),
- mentorstvo študentom na tekmovanjih;
- sodelovanje pri promocijskih aktivnosti institucije.

Kombinacija oblik plačila

Seveda so lahko oblike plačil tudi kombinirane. Tako je lahko pavšalno plačilo za predavanja in vaje. Posebej se pa plača ostale kategorije.

Povračilo stroškov

V nekaterih primerih izvajalci prejmejo tudi povračilo stroškov za prevoz na delo (od 0,14 do 0,36 po km). Priznajo se jim lahko tudi materialni stroški (papir, kartuše, telefon, ipd.), kot tudi za delo od doma (predavanja v spletni učilnici).

DDV

Z DDV se obdavčuje dodana vrednost. DDV je ena izmed oblik prometnega davka, s katerim se obdavčujejo blago in storitve v vseh fazah prometa, od proizvajalca, trgovca, do končnega potrošnika. Gre za potrošno obliko davka na dodano vrednost, s katerim se obdavčujejo blago in storitve v vseh fazah menjave. Davčni zavezanec načeloma DDV obračunava in plačuje od vsake dobave blaga ali storitev oziroma od transakcij, ki se po DDV zakonodaji obravnavajo kot dobave blaga ali storitev, razen od nekaterih, točno določenih transakcij, ki so oproščene plačila DDV.

DDV kot strošek podjetja se izkazuje v različnih situacijah, ki so v povezavi s statusom podjetja (zavezanec ali nezavezanec za DDV namene) ali s posamezno nabavo blaga ali storitve. Podjetja in podjetniki, ki niso identificirana za namene DDV, s pravico do odbitka vstopnega DDV, ob vsaki nabavi plačajo DDV prodajalcu, in ta znesek povišuje nabavno vrednost blaga oziroma ceno storitve. Zavezancem, identificiranim za namene DDV pa se DDV pojavi kot strošek podjetja data. Dejstvo pa je da v kolikor je izvajalec zavezanec za DDV mora DDV obračunati v svojo škodo. Ta neodbitni DDV je dodatna obremenitev izvajalca. Posledično se za znesek DDV zmanjša tudi dobiček podjetja.

Podjetja in podjetniki, ki niso identificirani za namene DDV, ki jim omogoča pravico do odbitka (vračila) plačanega DDV ob nabavah blaga in storitev, in prejemajo račune od prodajalcev, zavezancev, morajo plačati DDV in ob tem se izkaže DDV kot strošek podjetja. Tudi tistim malim davčnim zavezancem, ki so identificirani za tako imenovane atipične namene DDV (izvajanje storitev za naročnika v drugi državi članici EU), ob nabavah plačan davek predstavlja DDV kot strošek podjetja.

Tako izvajalci izstavijo račun po ceniku za opravljeno delo. Tam so navedeni BRUTO zneski pedagoških storitev. Tolmačenje izobraževalnih ustanov je, da si po 8.točki 42. člena Zakon o davku na dodano vrednost (ZDDV-1, 2006) si ne smejo odbijati DDV, ker gre za nepridobitno dejavnost. Vsled tega mora izvajalec plačati DDV.

V kolikor pogledamo primer:

- Faktura znaša 1.000 EUR
- Z DDV-jem znaša faktura 1.220 EUR.
- Ker pa si mora izvajalec DDV odbiti, znaša neto izstavljen faktura 819,67 EUR.

Metodologija

Raziskava temelji na kvalitativni analizi dokumentov, natančneje cenikov in pogodb pedagoških delavcev, z namenom preučiti njihove delovne obveznosti ter določila o plačilu za opravljeno delo. Analiza se osredotoča na formalne dokumente, ki urejajo pogoje zaposlitve, višino plačila in naloge pedagoških delavcev v določenem časovnem obdobju.

Vzorec in izbor dokumentov

V raziskavo so bili vključeni ceniki in pogodbe, pridobljeni z različnih izobraževalnih institucij v Sloveniji. Dokumenti so bili izbrani namensko, pri čemer so bili upoštevani naslednji kriteriji:

- Vrsta izobraževalne ustanove (višje in visokošolske institucije, javne in zasebne ustanove),
- Geografska raznolikost, z namenom zajeti različne regije, in s tem zagotoviti širšo reprezentativnost podatkov.

Analiza je zajela 22 dokumentov, pridobljenih neposredno od izobraževalnih ustanov oziroma dostopnih prek javno objavljenih virov. V raziskovalni vzorec je bilo vključenih 6 javnih in 16 zasebnih ustanov. Ugotovljeno je bilo, da so ceniki javnih ustanov praviloma bolj poenoteni in sistemsko določeni, medtem ko se pri zasebnih ustanovah pogosteje pojavljajo diferencirane cenovne strukture, ki so prilagojene njihovim strateškim usmeritvam in organizacijskim ciljem.

Postopek zbiranja in analize podatkov

Dokumenti so bili sistematično pregledani in kodirani na podlagi vnaprej določenih kategorij, ki so zajemale ključne vsebinske elemente:

- Vrsta delovnih nalog (predavatelj, višji predavatelj, asistent, docent, izredni profesor, redni profesor),
- Določila o plačilu,
- Dodatki in nadomestila,
- Delovne obveznosti pedagoških delavcev,
- Pogoji za napredovanje ali spremembe plačila.

Analiza je temeljila na metodi kvalitativne vsebinske analize, pri čemer so bile identificirane ključne teme, vzorci in razlike med dokumenti. Podatki so bili primerjalno analizirani glede na tip institucije (javne/zasebne) in regijo delovanja, s ciljem prepoznati morebitna odstopanja ali podobnosti v določilih.

Zanesljivost in veljavnost

Za zagotovitev večje zanesljivosti analize je bil postopek kodiranja izveden dvakrat, kar je zmanjšalo možnost napak in prispevalo k doslednosti rezultatov. Poleg tega je bil del dokumentov dodatno pregledan s strani neodvisnega raziskovalca, kar je povečalo objektivnost in veljavnost ugotovitev.

Rezultati in diskusija

V Tabeli 7 predstavljamo simulacijo prihodkov pogodbenih izvajalcev. Uporabljeni podatki za pavšalne in urne postavke na različnih stopnjah so bile zbrane na podlagi lastnih izkušenj avtorjev tega prispevka in intervjujev s predavatelji v Sloveniji. Dopusčeno je da je razpon plačil tudi višji, saj ni nujno, da smo v simulacijo zajeli najnižje in najvišje zneske. Ne razpolagamo namreč z vsemi podatki. Prav tako je potrebno izrecno poudariti da se ceniki nanašajo na študijsko leto 2024/2025.

Tabela 7: Simulacija prihodkov za eno izvedbo

Polna izvedba						
	Višje šole			Visoke šole		
	Pavšal	Najnižja urna postavka	Najvišja urna postavka	Pavšal	Najnižja urna postavka	Najvišja urna postavka
Predavanja (EUR)		32	48		40	100
Vaje (EUR)		16	35		30	60
Ure predavanja		30	30		30	30
Ure vaje		48	48		60	60
Predavanja (EUR)		960	1.440	1.000	1.200	3.000
Vaje (EUR)		768	1.680	500	1.800	3.600
Skupaj (EUR)		1.728	3.120	1.500	3.000	6.600

Polovična izvedba						
	Višje šole			Visoke šole		
	Pavšal	Najnižja urna postavka	Najvišja urna postavka	Pavšal	Najnižja urna postavka	Najvišja urna postavka
Predavanja (EUR)		32	48		40	100
Vaje (EUR)		16	35		30	60
Ure predavanja		10	10		10	10
Ure vaje		15	15		20	20
Predavanja (EUR)	700	320	480	1.000	400	1.000
Vaje (EUR)	300	240	525	500	600	1.200
Skupaj (EUR)	1.000	560	1.005	1.500	1.000	2.200

Vir: lastna raziskava

Poleg tega je potrebno opozoriti, da se predavanja in vaje na izrednem študiju ne izvajajo v polnem obsegu ur, ampak se izvajajo v omejenem (1/3) obsegu (Pravilnik o Izrednem Študiju Na 1. in 2. Stopnji, 2018). To v praksi pomeni samo 1/3 plačilo, pri tem pa obseg ostalih obveznosti (priprava, konzultacije, preverjanje znanja) ostajajo enaki. Pred leti je bilo ugotovljeno, da je anomalij toliko in trajajo že tako dolgo, da so se ljudje navadili delati po takšnem sistemu (Merljak, 2015).

Primerjava bruto stroška izvedbe predmeta pri redno zaposlenem predavatelju višje strokovne šole (Tabela 6) in plačilo pogodbenih izvajalcev na višjih šolah (Tabela 7) pokaže pomembne razlike v stroškovni strukturi. Strošek ene izvedbe predmeta pri redno zaposlenem predavatelju znaša med 2.478 in 2.929 EUR (brez regresa), medtem ko se plačilo pogodbeniku pri polni izvedbi giblje med 1.000 EUR (pavšal) in 3.120 EUR (najvišja urna postavka), v kolikor je predmet izveden v polni izvedbi. Kar pa veno da ni praksa.

Pri polovični izvedbi je razpon še nižji (od 560 do 1.005 EUR oziroma 1.000 EUR pavšalno). To pomeni, da je pogodbeni model pri nižjih postavkah bistveno cenejši, pri najvišjih urnih postavkah pa se lahko približa ali celo preseže spodnji del stroška redno zaposlenega (brez dodatkov). Ključna razlika je v fleksibilnosti: pogodbeni izvajalci so plačani zgolj za dejansko opravljeno delo, brez dolgoročnih obveznosti delodajalca, medtem ko so pri redno zaposlenih poleg osnovnega stroška vključeni še dodatki za delovno dobo, regres, prevoz na delo, prehrano ter tveganje odsotnosti zaradi bolniške ali drugih oblikčasne nezmožnosti za delo. Redno zaposleni tako predstavljajo stabilnejšo, a stroškovno manj prilagodljivo obliko izvajanja pedagoške dejavnosti, medtem ko pogodbeni model omogoča večjo finančno prožnost, vendar brez sistemskih varovalk in dolgoročnih obveznosti.

Pri visokih šolah nadaljujemo primerjavo na primeru docenta, saj ta praviloma izvaja tako predavanja kot tudi vaje, medtem ko pri izrednih in rednih profesorjih v praksi pogosto del vaj prevzamejo asistenti. Strošek ene izvedbe predmeta pri redno zaposlenem docentu po Tabeli 6 znaša med 3.367 in 5.060 EUR (bruto bruto, brez dodatkov). Če primerjavo na visokih šolah razširimo še na rednega profesorja, postane razlika v stroškovni strukturi še izrazitejša. Strošek ene izvedbe predmeta pri redno zaposlenem rednem profesorju po Tabeli 6 znaša med 5.242 in 7.214 EUR (bruto bruto, brez dodatkov). Na drugi strani znaša plačilo pogodbenemu izvajalcu na visoki šoli pri polni izvedbi med 1.500 EUR (pavšal) in 6.600 EUR (najvišja urna postavka). Pri polovični izvedbi je razpon še nižji (od 1.000 do 2.200 EUR oziroma 1.000 EUR pavšalno). Pri nižjih pogodbenih postavkah je zunanja izvedba izrazito cenejša od systemskega stroška redno zaposlenega docenta, medtem ko se pri najvišjih urnih postavkah strošek lahko približa ali celo preseže spodnji del razpona redno zaposlenega. Vendar je tudi tukaj ključna razlika v strukturi stroškov: pogodbenik je plačan izključno za opravljeno izvedbo predmeta, brez obveznosti delodajalca glede dodatkov za delovno dobo, prevoza, prehrane, dopolnilnega pokojninskega zavarovanja ter brez tveganja nadomestil za bolniško odsotnost. Redno zaposleni docent pa predstavlja stabilno systemsko rešitev, ki vključuje celoten pedagoški proces (priprave, izpiti, konzultacije, administrativne obveznosti), vendar je zaradi tega tudi stroškovno manj prilagodljiv model.

Analiza je pokazala, da med redno zaposlenimi in prekarno zaposlenimi pedagoškimi delavci obstajajo izrazite razlike tako v strukturi nagrajevanja kot v socialni varnosti. Prekarni izvajalci so praviloma plačani po pavšalu ali urni postavki, pri čemer so njihovi prihodki vezani izključno na obseg dejansko opravljenega dela. Redno zaposleni pa predstavljajo systemski strošek, ki vključuje širši nabor pravic in obveznosti (dodatki, socialne pravice, stabilnost zaposlitve).

Primerjava simuliranih stroškov izvedbe predmeta je pokazala, da je pogodbeni model za delodajalca pogosto stroškovno ugodnejši, zlasti pri nižjih postavkah in polovičnih izvedbah. Pri višjih urnih postavkah pa se lahko stroški približajo ali celo presežejo spodnji razpon stroškov redno zaposlenih. Ključna razlika pa ni zgolj v višini plačila, temveč v porazdelitvi tveganja: pri pogodbenem delu je tveganje nestabilnosti prihodkov preneseno na posameznika, medtem ko je pri redni zaposlitvi tveganje porazdeljeno znotraj institucije.

Ugotovitve kažejo tudi na precejšnjo razpršenost praks med institucijami ter odsotnost enotnih minimalnih standardov nagrajevanja prekarnih pedagoških delavcev.

Rezultati raziskave so skladni z domačimi in mednarodnimi raziskavami o prekarizaciji akademskega dela, ki poudarjajo rast nestandardnih oblik zaposlovanja, fleksibilizacijo dela ter prenos tveganj na posameznike. Tudi druge študije ugotavljajo, da prekarne oblike zaposlitve omogočajo institucijam večjo finančno prilagodljivost, vendar hkrati povečujejo socialno negotovost zaposlenih.

Raziskava potrjuje te trende tudi v slovenskem kontekstu, vendar dodaja kvantitativno dimenzijo z neposredno primerjavo stroškov izvedbe predmeta med redno zaposlenimi in pogodbenimi izvajalci. V tem smislu raziskava konkretizira razpravo o prekarizaciji z natančnimi finančnimi simulacijami, kar predstavlja pomemben prispevek k obstoječi znanstveni literaturi. Razlika v primerjavi z nekaterimi širšimi raziskavami je predvsem v osredotočenosti na specifičen nacionalni in institucionalni kontekst ter na dejanske cenike in simulacije stroškov, ne zgolj na percepcije ali splošne trende.

Raziskava ima več omejitev. Prvič, analiza temelji na dostopnih cenikih in simulacijah za določeno študijsko leto, kar pomeni, da se lahko pogoji in postavke med leti spreminjajo. Drugič, primerjava temelji na simuliranih izračunih (npr. bruto bruto strošek, razmerje med kontaktnimi in posrednimi urami), ki ne zajemajo vseh možnih individualnih razlik (npr. delovna doba, specifični dodatki, razlike med institucijami).

Tretjič, raziskava se osredotoča predvsem na finančni vidik, medtem ko so kvalitativni vidiki (zadovoljstvo, profesionalna identiteta, dolgoročna karierna perspektiva) obravnavani v omejenem obsegu. Poleg tega ni vključena poglobljena analiza dolgoročnih institucionalnih učinkov prekarizacije (npr. vpliv na kakovost poučevanja in raziskovanja).

Ugotovitve raziskave imajo pomembne implikacije za oblikovanje politik in praks. Prvič, kažejo na potrebo po večji transparentnosti in primerljivosti cenikov ter po oblikovanju minimalnih standardov nagrajevanja za prekarne pedagoške delavce. Drugič, rezultati nakazujejo, da zgolj kratkoročna stroškovna učinkovitost pogodbenega modela ne sme biti edino merilo pri kadrovskem načrtovanju, saj lahko dolgoročno vpliva na stabilnost in kakovost pedagoškega procesa.

Za oblikovalce politik to pomeni potrebo po uravnoteženju finančne fleksibilnosti z zagotavljanjem osnovnih socialnih varovalk. Za institucije pa pomeni razmislek o strateški kadrovski politiki, ki prekarnih oblik ne uporablja kot systemske zamenjave rednih zaposlitev, temveč kot dopolnilni mehanizem.

Na ravni prakse to vključuje:

- oblikovanje jasnih kriterijev vrednotenja pedagoškega dela,
- vključevanje prekarnih delavcev v institucionalne procese,
- spodbujanje socialnega dialoga,
- ter dolgoročno načrtovanje kadrovskih potreb.

Skupno gledano raziskava kaže, da je vprašanje nagrajevanja prekarnih pedagoških delavcev tesno povezano s širšimi vprašanji organizacije, financiranja in družbene vrednosti izobraževalnega sistema.

Zaključek

Kljub zakonskim ureditvam področja pogodbenega sodelovanja zaposlovanja akademskih sodelavcev, pa se v izobraževalnem sektorju v Sloveniji še vedno soočamo z izzivom prekarnosti, zlasti pri pedagoških delavcih, ki so zaposleni na začasnih pogodbah ali pogodbah o delu, kot so učitelji, asistenti, raziskovalci in drugi (Raspor, 2022). Te oblike zaposlitve so pogosto povezane z manjšo zaščito delovnih pravic, nižjimi plačami in negotovostjo glede prihodnosti. ZSPJS (2002) in ZSTSPJS (2024) sicer ponujata okvir za izboljšanje pogojev dela v javnem sektorju, vendar pa je za odpravo prekarnosti v izobraževalnem sektorju potrebna še dodatna usklajenost z zakonodajnimi spremembami in spremembami v institucionalnem financiranju, ki bi omogočile večjo stabilnost zaposlenih.

Zato je nadaljnje spremljanje učinkovitosti teh zakonov in njihovih učinkov na plače in delovne pogoje prekarnih pedagoških delavcev ključnega pomena za zagotavljanje bolj enakih pogojev in izboljšanje kakovosti izobraževalnega sistema v Sloveniji. Raziskave na tem področju bodo pripomogle k boljšemu razumevanju povezave med zakonodajo, plačami in razmerami na trgu dela v izobraževalnem sektorju.

Nov zakon podaja osnove, da se morajo vsi honorarji korigirati. Pri tem bi morale biti javne fakultete zgled. Od privatnih fakultet je namreč težje pričakovati, da bodo omenjeno vprašanje ustrezneje naslovile.

V kolikor odgovorimo na raziskovalna vprašanja, lahko strnemo ugotovitve:

1. Kakšne so trenutne prakse nagrajevanja prekarnih pedagoških delavcev v različnih tipih izobraževalnih institucij v Sloveniji?

Ugotavljamo, da se prakse nagrajevanja prekarnih pedagoških delavcev v Sloveniji med institucijami močno razlikujejo, vendar se večinoma zgoščajo v tri prevladujoče modele: (i) pavšalno plačilo za celotno ali delno izvedbo predmeta, (ii) plačilo na uro brez dodatno ovrednotenih spremljevalnih aktivnosti ter (iii) podrobno razčlenjeno plačilo, kjer se posebej plačujejo posamezne aktivnosti (priprave, izvedba, izpit, popravljanje, konzultacije ipd.), v praksi pa se pogosto pojavljajo tudi kombinacije navedenih oblik. Pri višjih šolah se pogodbeno plačilo v simulaciji polne izvedbe (30 ur predavanj + 48 ur vaj) giblje med pavšalom 1.000 EUR in do 3.120 EUR pri najvišji urni postavki, medtem ko je pri visokih šolah razpon pri polni izvedbi (30 ur predavanj + 60 ur vaj) med 1.500 EUR in do 6.600 EUR. V praksi pa se ne izvaja v polnem obsegu.

2. Kako se njihovi zasluški, delovni pogoji in dostop do socialnih pravic primerjajo z redno zaposlenimi pedagoškimi delavci?

Primerjava kaže, da je pogodbeno delo za delodajalca pogosto stroškovno fleksibilnejše, saj pogodbenika plača zgolj za izvedeno storitev, medtem ko redna zaposlitev vključuje širši sistemski strošek (tudi kadar primerjamo samo pedagoško komponento). Strošek redno zaposlenega (bruto bruto) za izvedbo predmeta se po Tabeli 6 giblje npr. pri predavatelju višje strokovne šole med 2.478–2.929 EUR, pri docentu med 3.367–5.060 EUR in pri rednem profesorju med 5.242–7.214 EUR. Tu je potrebno upoštevati še ostale dodatke, in nadomestila.

Vendar pa so pogoji in socialne pravice pri prekarnih izvajalcih praviloma šibkejši: praviloma nimajo zagotovljenega plačanega dopusta, bolniške odsotnosti, stabilnih prihodkov, pogosto tudi ne primerljivega dostopa do institucionalne podpore, napredovanja in socialnih pravic, medtem ko so redno zaposleni vključeni v sistem pravic, dodatkov in varoval (npr. delovna doba, prevoz, prehrana, tveganje odsotnosti zaradi bolniške), kar ustvarja strukturno razliko med formalno "ceno izvedbe" in dejanskim socialno-ekonomskim položajem delavca.

3. Kako zakonodajni, institucionalni in organizacijski okvirji vplivajo na položaj prekarnih pedagoških delavcev?

Zakonodajni okvir določa osnovne meje delovne in pedagoške obveznosti ter splošna pravila delovnih razmerij, vendar se konkretna ureditev nagrajevanja pogodbenih izvajalcev v praksi močno prenaša na institucionalne cenike, pogodbe in organizacijske prakse. Članek

izpostavlja, da so podatki o cenikih razpršeni in neenotni ter vezani na posamezno institucijo in študijsko leto, kar omogoča velika odstopanja v plačilih.

Poleg tega organizacijski okvirji (npr. delitev dela med nazivi, dejstvo, da vaje pri višjih nazivih pogosto izvajajo asistenti) vplivajo na primerljivost obremenitev in plačil, zato je pri interpretaciji razlik nujno upoštevati realno razporeditev pedagoških nalog.

4. Katere sistemske in politične rešitve bi lahko prispevale k zmanjšanju neenakosti in izboljšanju delovnih pogojev?

Na podlagi ugotovitev se kot ključne kažejo rešitve, ki povečajo transparentnost, primerljivost in minimalne standarde. Prvi korak bi bil oblikovanje minimalnih priporočil ali standardov plačil za pogodbeno pedagoško delo (npr. minimalne urne postavke po tipu institucije in vrsti aktivnosti), ki bi preprečili najnižje, socialno nevzdržne prakse. Drugi korak je bolj sistemska ureditev priznavanja in plačevanja spremljevalnih pedagoških aktivnosti (priprave, izpiti, popravljanje, konzultacije), saj trenutni modeli pogosto plačujejo predvsem "kontakt", ne pa celotnega pedagoškega procesa. Tretji element je krepitev socialnih varovalk za prekarne izvajalce (npr. vključevanje v določene oblike kolektivne zaščite ali vzpostavitev pogodbenih mehanizmov, ki delno naslavlja tveganja odsotnosti, dopusta in nepredvidljivosti). Četrty pa je spodbujanje bolj uravnoteženih kadrovskih politik, kjer pogodbeno delo ostaja dopustno kot dopolnilo (fleksibilnost), ne pa kot sistemska substitucija redne zaposlitve (stabilnost in kakovost).

Na podlagi ugotovitev raziskave so v Tabeli 8 povzeta konkretna priporočila, naslovljena na tri ključne skupine deležnikov, ki imajo neposreden vpliv na položaj prekarne pedagoške delavce v slovenskem visokošolskem prostoru.

Tabela 8: Priporočila

Zakonodajalci	Izobraževalne institucije	Sindikati
Določitev minimalnih urnih postavk za pogodbeno pedagoško delo po tipu institucije in vrsti aktivnosti	Vzpostavitev transparentnih in javno dostopnih cenikov za pogodbeno pedagoško delo	Razširitev kolektivnega pogajanja na prekarne pedagoške delavce
Zakonska opredelitev obveznega plačila spremljevalnih pedagoških aktivnosti (priprave, popravljanje, konzultacije)	Plačilo vseh spremljevalnih pedagoških aktivnosti, ne le kontaktnih ur	Razvoj standardnih pogodbenih predlog z minimalnimi varovalkam za prekarne izvajalce
Vzpostavitev obveznega socialnega zavarovanja za vse oblike pedagoškega dela ne glede na pogodbeno obliko	Vključevanje prekarne delavce v institucionalne procese (pedagoški sveti, načrtovanje programov)	Ozaveščanje prekarne pedagoške delavce o njihovih pravicah in možnostih zastopanja
Sistemska ureditev financiranja APC stroškov za prekarne raziskovalce	Omejitev uporabe pogodbenega dela kot sistemske zamenjave rednih zaposlitev	Pritisk na zakonodajalce za ratifikacijo minimalnih standardov nagrajevanja
Vzpostavitev centralnega registra cenikov visokošolskih zavodov za namen nadzora	Zagotavljanje enakih možnosti profesionalnega razvoja in izobraževanja	Vzpostavitev platforme za izmenjavo izkušenj med prekarne pedagoškimi delavci

Vir: (lastna raziskava)

Navedena priporočila niso medsebojno izključujoča — učinkovita sistemska sprememba zahteva usklajeno delovanje vseh treh skupin deležnikov. Zakonodajni okvir postavlja minimalne standarde, institucije jih implementirajo v praksi, sindikati pa zagotavljajo, da so interesi prekarne delavce ustrezno zastopani v procesih odločanja.

Reševanje zaznanih težav zahteva celovit in dolgoročen sistemski pristop, ki presega zgolj parcialne prilagoditve cenikov ali posameznih pogodb. Najprej so potrebne spremembe zakonodaje, ki bi jasneje opredelile status prekarne pedagoške delavce ter določile minimalne standarde glede nagrajevanja, obsega dela in osnovnih socialnih pravic. Trenutna ureditev dopušča precejšnjo raznolikost praks med institucijami, kar vodi do neenakosti in negotovosti. Jasnejša normativna ureditev bi lahko zmanjšala tveganje zlorab ter zagotovila bolj predvidljivo in pravično okolje za vse udeležence.

Drugi ključni element je povečanje finančnih sredstev za izobraževalne institucije. Velik del pritiska na fleksibilizacijo dela izhaja iz omejenih proračunskih virov in nestabilnega financiranja. Brez ustreznega sistemskega financiranja je težko zagotoviti dostojno plačilo tako redno zaposlenim kot pogodbenim izvajalcem. Stabilnejši in bolj predvidljiv finančni okvir bi omogočil zmanjšanje odvisnosti od prekarne oblik kot primarnega mehanizma prilagajanja stroškov.

Pomemben korak predstavlja tudi izboljšanje sistema vrednotenja dela. Razvoj objektivnih, transparentnih in primerljivih kriterijev za vrednotenje pedagoškega dela – vključno s pripravi, izpitnimi obveznostmi, mentorstvi in administrativnimi nalogami – bi omogočil bolj pravično določanje plačil. Trenutni modeli pogosto vrednotijo predvsem neposredno izvedbo (kontaktno ure), medtem ko spremljevalne aktivnosti ostajajo podcenjene ali nevidne.

Nadalje je nujno spodbujanje socialnega dialoga med vlado, delodajalci, sindikati in predstavniki prekarnih delavcev. Le skozi odprto razpravo in vključevanje vseh deležnikov je mogoče oblikovati rešitve, ki bodo hkrati finančno vzdržne, pravno izvedljive in socialno pravične. Krepitev kolektivnega pogajanja ter institucionaliziranih oblik zastopanja interesov prekarnih delavcev bi lahko pomembno prispevala k uravnoteženju razmerij moči.

Nazadnje pa je pomembno tudi zmanjševanje stigmatizacije prekarne dela. Prekarni pedagoški delavci pogosto opravljajo enako ali primerljivo zahtevno delo kot redno zaposleni, vendar so deležni manjše institucionalne prepoznavnosti in varnosti. Ozaveščanje o njihovem prispevku k delovanju izobraževalnega sistema ter spodbujanje kulture spoštovanja in enakovredne obravnave lahko pomembno vplivata na izboljšanje njihovega položaja.

Le kombinacija normativnih sprememb, finančne podpore, izboljšanih mehanizmov vrednotenja ter okrepljenega socialnega dialoga lahko dolgoročno zmanjša strukturne neenakosti in prispeva k bolj stabilnemu, pravičnemu in kakovostnemu delovanju izobraževalnega sistema.

Viri in literatura:

- Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 267–299). New York, NY: Academic Press.
- Albert, S., & Whetten, D. A. (1985). Organizational identity. In L. L. Cummings & B. M. Staw (Eds.), *Research in organizational behavior* (Vol. 7, pp. 263–295). Greenwich, CT: JAI Press.
- Aleksandrova, O. A., & Faiman, N. S. (2022). Unstable employment of science and education workers: Extent, causes, consequences. *Economic Revival of Russia*, (1), 66–74. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.37930/1990-9780-2022-1-71-66-74>
- Akt o oblikah neposredne pedagoške obveznosti na Univerzi na Primorskem, (2004). Pridobljeni s spletne strani <https://www.upr.si/si/resources/files/univerza/interni-akti/20062501aktneposrpedobv.pdf>
- Allmer, T. (2018). Precarious, always-on and flexible: A case study of academics as information workers. *European Journal of Communication*, 33(4), 381–395. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1177/0267323118783794>
- Arday, J. (2022). 'More to prove and more to lose': race, racism and precarious employment in higher education. *British Journal of Sociology of Education*, 43(4), 513–533. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1080/01425692.2022.2074375>
- Blackham, A. (2020). Unpacking precarious academic work in legal education. *The Law Teacher*, 54(3), 426–442. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1080/03069400.2020.1714276>
- Courtois, A. D. M., & O'Keefe, T. (2015). Precarity in the ivory cage: Neoliberalism and casualisation of work in the Irish higher education sector. *Journal for Critical Education Policy Studies*, 13(1).
- DAĞ, N. (2020). Prekarizasyon Bağlamında Öğretmenlik. *Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 4(4), 365–379. <https://doi.org/10.34056/aujef.800680>
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227–268. Pridobljeni s spletne strani https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1104_01
- Giroux, H., Neut-Aguayo, P., & Rivera-Vargas, P. (2022). Pedagogies of precariousness in the neoliberal educational order. Insecurity and recomposition of possibilities in the current political-pedagogical context. *Foro de Educacion*, 20(2), 39–60. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.14516/fde.1042>
- Hasrati, M. (2022). Putting the employment status of faculty into the quality of education: A Canadian case study. *Innovations in Education and Teaching International*, 59(6), 658–668. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1080/14703297.2021.1948887>
- Hlatshwayo, M. (2019). Workers' education under conditions of precariousness: Re-imagining workers' education. *The Economic and Labour Relations Review*, 31(1), 96–113. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1177/1035304619879574>
- Kolektivna pogodba za dejavnost vzgoje in izobraževanja v Republiki Sloveniji. (1994). Uradni list Republike Slovenije, št. 52/94, s spremembami in dopolnitvami (49/95, 34/96, 45/96, 51/98, 28/99, 39/99, 39/00, 56/01, 64/01, 78/01, 56/02, 43/06, 60/08, 79/11, 40/12, 46/13, 106/15, 8/16, 45/17, 46/17, 80/18, 160/20, 88/21, 136/22, 11/23, 13/24, 99/24, 109/24, 92/25, 6/26).
- Kolektivna pogodba za javni sektor. (2024). Uradni list Republike Slovenije, št. 99/24.
- Lopes, A., & Dewan, I. A. (2014). Precarious pedagogies? The impact of casual and zero-hour contracts in higher education. *Journal of Feminist Scholarship*, 7(7), 28–42.
- Melville, W., Hardy, I., & Roy, M. (2019). Struggling to 'see the big picture': professional learning, policy and precarious employment. *Teacher Development*, 23(4), 407–424. Pridobljeni s spletne strani <https://doi.org/10.1080/13664530.2019.1620847>
- Merljak, S. (2015, March 11). *Molčijo, ker se bojijo, da bodo ostali brez pogodbe*. Delo.Si. Pridobljeni s spletne strani <https://old.delo.si/znanje/izobrazevanje/molcijo-ker-se-bojijo-da-bodo-ostali-brez-pogodbe.html>
- Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport Republike Slovenije. (n.d.). *Financiranje visokosolskega študija*. Pridobljeno 21. 9. 2025, s Pridobljeni s spletne strani <https://www.gov.si teme/financiranje-visokosolskega-studija/>
- Muddiman, E., Campbell, R., & Krause, G. (2020). Let's keep it casual?: Rising precarity and acts of resistance in UK universities. In *Understanding Contemporary Issues in Higher Education* (pp. 79–92). Routledge.
- Oblike dela*. (2022, August 18). SPOT. Pridobljeni s spletne strani <https://spot.gov.si/si/poslovanje/zaposlovanje-in-delovno-razmerje/oblike-dela/>
- Obligacijski zakonik (OZ). (2007). Uradni list Republike Slovenije, št. 97/07 – uradno prečiščeno besedilo, s spremembami in dopolnitvami (64/16, 20/18).
- Pravilnik o delovni in pedagoški obveznosti visokošolskih učiteljev in sodelavcev Univerze v Ljubljani, (2021). Pridobljeni s spletne strani https://www.uni-lj.si/o_univerzi_v_ljubljani/organizacija/pravilniki_in_porocila/predpisi_statut_ul_in_pravilniki/2013071114562068/
- Pravilnik o izrednem študiju na 1. in 2. stopnji. (2018, November 28). Filozofska Fakulteta Univerze v Ljubljani. Pridobljeni s spletne strani http://arhivfweb2020.ff.uni-lj.si/studij/Dodiplomski_studij_1_stopnja/Pravilnik_merila/Pravilnik_o_izrednem_studiju_na_1_2_stopnji
- Raspor, A. (2022). Akademske institucije v Sloveniji in (ne)enakost plačil. *Perfectus PRO*, 2, 45–55. Pridobljeni s spletne strani https://www.andrejrasspor.com/images/Revije/Perfectus_PRO_2_2022.pdf
- Solomon, S., & Du Plessis, M. (2023). Experiences of precarious work within higher education institutions: A qualitative evidence synthesis. *Frontiers in Education*, 8, 960649.
- Standing, G. (2011). *The precariat: The new dangerous class*. London, England: Bloomsbury Academic.

28. Virant, G. (2009). *Javna uprava* (1. natis, p. 286). Fakulteta za upravo. Pridobljeni s spletne strani <https://zebra.fdv.uni-lj.si>
29. Vodovnik, Z. (2013). *Normativni temelji delovnih in socialnih razmerij* (pp. 2 zv. (201; 185). GV založba.
30. Uradni list Republike Slovenije. (2024). *Aneks h Kolektivni pogodbi za dejavnost vzgoje in izobraževanja v Republiki Sloveniji*. Pridobljeno [13. 2. 2025], s Pridobljeni s spletne strani <https://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?sop=2024-01-3093>
31. Uredba o javnem financiranju visokošolskih zavodov in drugih zavodov. (2017). Uradni list Republike Slovenije, št. 35/17, s spremembami in dopolnitvami (24/19, 65/22, 61/23, 2/24, 56/25).
32. Ustava Republike Slovenije. (1991). Uradni list Republike Slovenije, št. 33/91-I, s spremembami in dopolnitvami (42/97 – UZS68, 66/00 – UZ80, 24/03 – UZ3a, 47, 68, 69/04 – UZ14, 69/04 – UZ43, 69/04 – UZ50, 68/06 – UZ121,140,143, 47/13 – UZ148, 47/13 – UZ90,97,99, 75/16 – UZ70a, 92/21 – UZ62a in 98/25 – UZ74a).
33. Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. New York, NY: Wiley.
34. Zakon o avtorski in sorodnih pravicah (ZASP). (2007). Uradni list Republike Slovenije, št. 16/07 – uradno prečiščeno besedilo, s spremembami in dopolnitvami (68/08, 110/13, 56/15, 63/16, 59/19, 130/22).
35. Zakon o davku na dodano vrednost (ZDDV-1). (2011). Uradni list Republike Slovenije, št. 13/11 – uradno prečiščeno besedilo, 18/11, 78/11, 38/12, 83/12, 86/14, 90/15, 77/18, 59/19, 72/19, 196/21 – ZDOsk, 3/22, 29/22 – ZUOPDCE, 40/23 – ZDavPR-B, 122/23 in 104/24.
36. Zakon o delovnih razmerjih (ZDR-1). (2013). Uradni list Republike Slovenije, št. 21/13, s spremembami in dopolnitvami (78/13 – popr., 47/15 – ZZSDT, 33/16 – PZ-F, 52/16, 15/17 – odl. US, 22/19 – ZPosS, 81/19, 203/20 – ZIUPOPDVE, 119/21 – ZČmIS-A, 202/21 – odl. US, 15/22, 54/22 – ZUPŠ-1, 114/23, 136/23 – ZIUZDS in 70/25 – ZUTD-I).
37. Zakon o dohodnini (ZDoh-2). (2011). Uradni list Republike Slovenije, št. 13/11 – uradno prečiščeno besedilo, s spremembami in dopolnitvami (9/12, 24/12, 30/12, 40/12, 75/12, 94/12, 52/13, 96/13, 29/14, 50/14, 23/15, 55/15, 63/16, 69/17, 21/19, 28/19, 66/19, 39/22, 132/22, 158/22, 131/23, 104/24, 22/25, 40/25).
38. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). (2009). Uradni list Republike Slovenije, št. 65/09 – uradno prečiščeno besedilo, s spremembami in dopolnitvami (33/11, 91/11, 32/12, 57/12, 44/13, 82/13, 55/15, 15/17, 22/19, 158/20, 18/21, 18/23, 75/23, 102/24, 77/25).
39. Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (ZPIZ-2). (2022). Uradni list Republike Slovenije, št. 48/22 – uradno prečiščeno besedilo, s spremembami in dopolnitvami (40/23, 78/23, 84/23, 125/23, 133/23, 90/25).
40. Zakon o preprečevanju dela in zaposlovanja na črno (ZPDZC-1). (2014). *Uradni list Republike Slovenije*, št. 32/14, s spremembami in dopolnitvami (47/15, 43/19, 121/21, 78/23).
41. Zakon o sistemu plač v javnem sektorju (ZSPJS). (2009). Uradni list Republike Slovenije, št. 108/09 – uradno prečiščeno besedilo, s spremembami in dopolnitvami.
42. Zakon o skupnih temeljih sistema plač v javnem sektorju (ZSTSPJS). (2024). Uradni list Republike Slovenije, št. 95/24.
43. Zakon o urejanju trga dela (ZUTD). (2010). Uradni list Republike Slovenije, št. 80/10, s spremembami in dopolnitvami (40/12, 21/13, 63/13, 100/13, 32/14, 47/15, 55/17, 75/19, 11/20, 189/20, 54/21, 172/21, 54/22, 59/22, 109/23, 62/24, 70/25, 83/25).
44. Zakon o visokem šolstvu (ZViS-1). (2025). Uradni list Republike Slovenije, št. 56/25.
45. Zakon o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju (ZZVZZ). (2006). Uradni list Republike Slovenije, št. 72/06 – uradno prečiščeno besedilo, s spremembami in dopolnitvami (114/06, 91/07, 76/08, 62/10, 87/11, 40/12, 21/13, 91/13, 99/13, 111/13, 95/14, 47/15, 61/17, 64/17, 36/19, 189/20, 51/21, 159/21, 196/21, 15/22, 43/22, 100/22, 141/22, 40/23, 78/23, 32/25).
46. Zakon o organizaciji in financiranju vzgoje in izobraževanja (ZOFVI). (2007). Uradni list Republike Slovenije, št. 16/07 – uradno prečiščeno besedilo, 36/08, 58/09, 64/09 – popr., 65/09 – popr., 20/11, 40/12 – ZUJF, 57/12 – ZPCP-2D, 47/15, 46/16, 49/16 – popr., 25/17 – ZVaj, 123/21, 172/21, 207/21, 105/22 – ZZNŠPP, 141/22, 158/22 – ZDoh-2AA, 71/23, 22/25 – ZZZRO-1, 48/25.

MOŽNOSTI IN PRILOŽNOST LJUDSTEV ZAHODNEGA BALKANA V RAZVOJNEM KROGU EVROPSKE UNIJE IN NJENIH INTEGRACIJ V SODOBNEM ČASU

Sašo Murtič  <https://orcid.org/0000-0002-2959-6309>¹⁸

Lejla Imamović Lerić  <https://orcid.org/0009-0008-1406-3535>¹⁹

Prejem 20. 10. 2025.

Poslano v recenzijo 30. 10. 2025.

Sprejeto v objavo 20. 12. 2025.

Povzetek

Namen: Namen prispevka je analizirati možnosti in priložnosti držav zahodnega Balkana, zlasti Bosne in Hercegovine, v procesu evropske integracije ter osvetliti ključne razvojne izzive, s katerimi se soočajo multietnične, multikulturne in multiverske družbe na poti približevanja vrednotam in ciljem Evropske unije, vključno s cilji zelene Evrope.

Metodologija: Prispevek temelji na znanstveno-preglednem pristopu. Uporabljene so metode splošne analize, primerjalne razlage in interpretacije sekundarnih virov, s poudarkom na kvalitativnem razumevanju razvojnih procesov, institucionalnih ovir in družbeno-političnih dejavnikov, ki vplivajo na vključevanje držav zahodnega Balkana v evropske integracije.

Ugotovitve: Ugotovitve kažejo, da evropska integracija ponuja številne gospodarske, tržne, izobraževalne, znanstvene in kapitalske priložnosti, vendar so te v državah zahodnega Balkana pogosto omejene zaradi geopolitičnih, nacionalnih, verskih, socialnih in institucionalnih dejavnikov. Raznolikost družb, ki je lahko razvojna prednost, se v praksi pogosto kaže kot zaviralni dejavnik. Posebej v primeru Bosne in Hercegovine se izpostavlja razkorak med deklarativno usmerjenostjo k evropskim vrednotam in dejansko sposobnostjo države, da te vrednote učinkovito implementira.

Omejitev: Raziskava je omejena zaradi širokega in kompleksnega raziskovalnega področja, ki onemogoča poglobljeno obravnavo vseh vzrokov razvojnih zastojev in spodbud. Prispevek se zavestno ne spušča v podrobne empirične analize posameznih sektorjev, temveč ostaja na ravni splošne razlage in refleksije.

Praktične in/ali družbene posledice: Prispevek opozarja na potrebo po večjem razumevanju družbenih in institucionalnih procesov ter po krepitevi znanja, zaupanja in sodelovanja med različnimi družbenimi skupinami. Ugotovitve lahko služijo kot izhodišče za oblikovanje razvojnih strategij, usmerjenih v trajnostni razvoj, boljše upravljanje in učinkovitejše približevanje evropskim integracijam.

Izvirnost: Izvirnost prispevka je v celostnem in kritičnem pogledu na evropsko integracijo zahodnega Balkana, ki poudarja pomen raznolikosti kot potencialne razvojne prednosti, hkrati pa izpostavlja skepticizem glede dejanske pripravljenosti in sposobnosti posameznih držav, zlasti Bosne in Hercegovine, za uresničevanje evropskih razvojnih usmeritev.

Ključne besede: cilji, gospodarstvo, interesi, ljudstva, razvoj.

¹⁸ Fakulteta za informacijske študije, Ljubljanska cesta 31A, Novo mesto, saso.murtic@fos-unm.si

¹⁹ Fakulteta za organizacijske študije v Novem mestu, Ulica talcev 3, Novo mesto, lejla.imamovic.leric@fos-unm.si

POSSIBILITIES AND OPPORTUNITIES OF THE PEOPLE OF THE WESTERN BALKANS IN THE DEVELOPMENT CIRCLE OF THE EUROPEAN UNION AND ITS INTEGRATION IN MODERN TIMES

Summary

Purpose: The purpose of this paper is to analyse the opportunities and possibilities available to the countries of the Western Balkans, with particular emphasis on Bosnia and Herzegovina, in the process of European integration. The paper focuses on the developmental challenges faced by multinational, multicultural, and multireligious societies in aligning with the values and strategic objectives of the European Union, including the goals of a green and sustainable Europe.

Methodology: The paper is based on a scientific review approach. General analytical and comparative methods, as well as qualitative interpretation of secondary sources, are applied in order to understand development processes, institutional barriers, and socio-political factors influencing the integration of Western Balkan countries into the European Union.

Results and Conclusions: The findings indicate that European integration offers significant economic, market, educational, scientific, and capital-related opportunities. However, in the countries of the Western Balkans these opportunities are often constrained by geopolitical, national, religious, social, and institutional factors. Diversity, which could represent a developmental advantage, frequently functions as a limiting factor in practice. In the case of Bosnia and Herzegovina, a notable gap is identified between the declarative commitment to European values and the actual capacity of the state to implement these values effectively.

Research limitations: The research is limited by the breadth and complexity of the topic, which prevents an in-depth examination of all underlying causes of developmental constraints and enabling factors. The paper does not include detailed empirical sectoral analyses, but rather remains at the level of general explanation and reflective interpretation.

Practical and/or Social implications: The paper highlights the need for greater understanding of social and institutional processes, as well as the strengthening of knowledge, trust, and cooperation among different social groups. The conclusions may serve as a conceptual basis for the development of strategic policies aimed at sustainable development, improved governance, and more effective alignment with European integration processes.

Originality: The originality of the paper lies in its comprehensive and critical perspective on the European integration of the Western Balkans, emphasising diversity as a potential developmental asset while simultaneously expressing scepticism regarding the actual readiness and capacity of certain states, particularly Bosnia and Herzegovina, to realise European-oriented development strategies.

Keywords: goals, economy, interests, peoples, development.

JEL Classification: F50 – International Economic Integration

Paper categorization: Professional paper

Corresponding Author: Sašo Murtič, saso.murtic@gmail.com

DOI: 10.5281/zenodo.18756288

Uvod

Skozi raziskavo smo skušali iskati, dojemati ali prepoznavati kvantitativne in kvalitativne cilje družbe, države, narodov (ljudstev), združenja držav ipd., kakršne kot stranski opazovalci prepoznavamo v narodih zahodnega Balkana, kar nas pogosto pripelje do spoznanja, da gre za narode ali ljudstva, za državo ali vsaj obliko državnosti, ki imajo dokaj zapleten notranji družbeni sistem in notranjo ureditev. Posledično se ti prepleteni odnosi odražajo skozi politične, pravne, ekonomske, socialne, kulturne, običajne, verske, nacionalne in druge vplive, ki so pomemben segment v odločanju in odpiranju razvojnih poti države v njeni razvojni integraciji. Pogosto se nam stranskim opazovalcem postavi vprašanje, kdo pravzaprav so takšna ljudstva ali narodi, kdo vodi, odloča in organizira njeno delovanje, kakšne so njene smernice razvoja, kako te narode razumeti. Bežni pogledi in prepoznavanja soseščine (prepoznavanja izhajajo iz skupne države) dajo nekakšno nezaupanje ali nelagodje, pogosto pomisleke o obstoju ljudstev in še bolj o delovanju sistemov v obliki države, ki naj bi prosperirala v mednarodnem pravu. Primerno tej pojasnitvi ni bilo mogoče pristopiti k iskanju pozitivnih elementov, ki bi lahko, vsaj primerjalno, pokazali na pravilno razmišljanje, zaradi česar se kot avtorji ustavimo in si predstavljamo, da je v uvodnem delu najboljša razlaga kreniti v razlago splošne razvojne poti, pri čemer je lahko Republika Slovenija, primerna ali vsaj lahko vzorec poti, po kateri bi lahko krenila nekatera druga država. Naše mnenje izhaja preprosto iz mešanih občutkov, ki nastanejo iz vsakdanjih informacij in posledičnih dogajanj, ki se vrstijo že od samega razpada skupne države, pri čemer politika Republike Slovenije ves čas poskuša ustvariti ugodne pogoje, da bi ta ljudstva ali narodi našli pot v integraciji Evropske unije. Ravno zaradi tega ali zaradi takšnega dojemanja, smo se na temo možnosti in priložnosti narodov zahodnega Balkana v Evropski uniji, osredotočil na poti in priložnosti, ki jih je v svojem nastajanju imela in spretno uporabila politična elita Republike Slovenije.

Pri vsem so avtorji osvetlitev preteklega časa povezali s spremembami, ki se dogajajo danes v svetu, z gospodarskimi, političnimi, kapitalskimi in drugimi spremembami, ki so stalnica in nas presenečajo, iz česar ravno povzemamo misli, kako se je Republika Slovenija s svojim vodstvom in svojo tedanjo politiko obnašala do republik in narodov zahodnega Balkana v času vojne. Povezanost izhaja iz časov skupne države, kjer so gospodarske, kulturne, finančne in druge poti bile močno stekane v medsebojnem zaupanju. Gre za ugotovitev, da so nekatere nove države, med njimi Slovenija in Hrvaška ubrale poti za izpolnitev zahtev Evropske unije in vstop med enakopravne članice, pri čemer so druge novo nastale države ohranile nekakšen notranji pravni red in iskale povezave, ki so bile bolj značilne za prej skupno državo (Đogić, 2024). Vsled našega iskanja odgovorov in razlogov različnemu razmišljanju in različnim stališčem po razdružitvi, se nam porajajo vprašanja, na katere nismo imeli konkretnih odgovorov, vsaj ne takšne, katere bi lahko podkrepili s konkretnimi zapisi ali izjavami ključnih liderjev, in sicer:

- Ali se države zahodnega Balkana želijo vključiti v skupno delovanje Evropske unije?
- Kje so ključne točke, ki ovirajo izpolnitev zahtev Evropske unije?
- Ali so odločitve za pristop v Evropsko unijo materialne, nacionalne ali druge narave?
- Čemu navezanost nekaterih držav zahodnega Balkana na nekatere države daljnega vzhoda?
- Ali nacionalne, verske, kulturne in druge razlike med narodi zahodnega Balkana predstavljajo ključno oviro?

Politični in gospodarski interesi Republike Slovenije v nekem umestnem času predstavljajo oblike iskanje utrinkov, ki so se kazali skozi iskanje poti, kako narode in države zahodnega Balkana približati integracijam Evropske unije. V teh poteh je slovenska politika narodom zahodnega Balkana poskušala odprti vrata za prehod ljudi, blaga in kapital v Evropo in Evropsko Unijo. Posebej so zanimivi interesi in Republike Slovenije in Evropske unije ob spremembah, ki so jih povzročili pandemija Covid 19, vojno med Rusijo in Ukrajino ter vojno na bližnjem vzhodu. Pri vsem moramo razumeti, da pri vzorcu slovenske politike ne gre za nek globok interes, ki bi ga lahko videli v gospodarski, morda industrijski, blagovni ali trgovski menjavi, ker Slovenija tega, skozi svoja politična, gospodarska, proizvodna ipd. delovanja ni bila sposobna širše pomoči. Ravno zaradi široke povezanosti z državami članicami Evropske unije, je slovenska politika iskala mehke poti, kako in na kakšen način približati interese narodov zahodnega Balkana in Evropske unije (Duraković, 2024). Evropska ljudstva, članice Evropske unije poznajo povezanost slovenske politike z narode zahodnega Balkana, zato so ji omogočili, da postanejo nekakšen povezovalni most. Približno enako pot ima tudi Republika Hrvaška, ki skozi različne programe, projekte, gospodarska, tržna in druga delovanja, podobno kot Slovenija, poskuša narodom zahodnega Balkana pomagati na poti v Evropsko unijo.

V iskanju priložnosti in možnosti, ki bi jih lahko primerjali in bi jih lahko kot primere dobre prakse ali vzorčne modele uporabili za politiko narodov in držav zahodnega Balkana, smo sikali vzorčne modele na področju gospodarske povezanosti, področju blagovne menjave, prehoda ljudi (delovne sile), kapitala in finančnih tokov, ki bi modularno lahko koristili ali bili vsaj nekakšen navdih za razmišljanje deležnikov. Primerno temu smo pojasnili, kakšne so bile poti, možnosti in priložnosti Republike Slovenije, pri čemer ne bomo prezrli nekaterih argumentov, ki so vodili in bili opora Republiki Sloveniji v njeni poti v Evropsko unijo. Poleg gospodarskih, so pomembne tudi nekatere druge veje družbenega ali državnega sistema posamezne države, kjer vidimo naravna bogastva, turistične možnosti, kulturni razvoj, meddržavne povezave, izobraževanje, infrastruktura, kulturne in druge dejavnosti, ki so lahko v veliko korist, kadar posamezna država išče možnosti in priložnosti skupnega delovanja ali združevanja v skupnosti, kakršno opredeljujemo in poznamo Evropsko unijo.

Področje raziskave

Že sama tema raziskovalnega področja nas je begala v opredelitvi ali določitvi raziskovalnega področja, saj gre za zelo široko raziskovalno področje, ki zahteva proučitev zgodovine, nacionalnih, verskih in drugih razlikovanj, proučevanje interesov in povezovanja posameznih ljudstev na matične države po nacionalnosti, jezikovnem področju ali verski plati. Razmišljanja so bila dokaj zahtevna pa vendar, ravno zaradi premajhnega poznavanja notranje organizacijske in procesne strukture državne ureditve držav zahodnega Balkana, smo se odločili za pregled nekaterih uporabnih področjih, v katerih vidimo možnosti in priložnosti za sleherno državo, ki je nekako naravnana v pristopne poti Evropske unije, pri čemer ni bilo mogoče zanemariti države, ki podpirajo in druge, ki zavračajo pristopanje teh narodov v skupno unijo, zato naš raziskavo nekako poimenujemo kot unikaten projekt, v katerem ne vemo, če bomo predstavili identične podatke, ali bodo naše predpostavke sprejete, zavrnjene, ali bodo bralci razumeli smisel tega pisanja. Torej v raziskavi, v znanstvenem pregledu, govorim o spremembah, govorimo o neznankah in obenem imamo neomejeno število vprašanj, za katere nimamo odgovore, prepričani pa smo, da jih nimajo niti deležniki obravnavanih ljudstev. Gre predvsem za naše poglede in pridobljene podatke iz javnih medijev ali pridobljene podatke v povezavi z avtorji, s katerimi dodelujemo.

Vsled poglobljenega razmišljanja je bilo smotno, kot področje raziskave, rahlo predstaviti skozi pot razvoja in gospodarsko rast Republike Slovenije, katere izsledki bi lahko bili model, oblika ali vodilo za iskanje enakih ali podobnih poti razvoja neke druge države na njeni poti v Evropsko unijo ali v neko drugo gospodarsko razvito združenje. Slovensko ljudstvo je izvedlo Plebiscit o samostojnosti Slovenije 23. decembra 1990, na katerem so se slovenski volivci odločali o vprašanju »Ali naj Republika Slovenija postane samostojna in neodvisna država«, katerega se je udeležilo 93,2 % volilnih upravičencev (1.289.369 udeležencev), kar je predstavljalo 95 % vseh volivcev, ki so se odločili za samostojno in neodvisno Slovenijo (Plebiscit o samostojnosti Republike Slovenije, n. d.). Pri vsem je treba razumeti, da je Republika Slovenija, ob osamosvojitvi imela velike gospodarske, ekonomske, politične in druge težave pa vendar se je ljudstvo ob izglasovanju samostojnosti odločilo za to mukotrpno pot, zavedali smo se kaj to pomeni za gospodarski razvoj, za industrijo, za proizvodnjo, za blagovne in finančne tokove in vedeli smo, da smo na poti nekega čisto novega kapitalnega razvoja. Že zaradi geografske umeščenosti Republike Slovenije v njenem srednje evropskem položaju ter njeni vlogi prometnih in mobilnih povezav, že v njenem gospodarsko različnem pojmovanju sistemov in oblik organizacije dela, med organizacijskega povezovanja in iskanja naprednih gospodarskih modelov razvoja, je Republika Slovenija imela določene prednosti in obenem slabosti, ki so pestile državo skozi finance, kapital, notranjo ureditev, meddržavne povezave, nerešene finančne, lastniške, ljudske, izobraževalne in druge sisteme ali podlage znotraj skupne države pa vendar je našla model. Ta model je bil oblika nastajanja, razvoja in vpliva Republike Slovenije v prostoru in času, je mogoče poseben, mogoče niti ne najboljši pa vendar je bilo nemogoče početi kaj drugega in ljudstvo, narod, volivci, državljani ipd. so prepoznali svojo pot, po kateri hodimo še danes, še vedno ne vedoč, če smo povsem pravilno ravnali. Gre za voljo ljudstva, gre za obliko demokracije, gre za model gospodarskega, socialnega, družbenega, razvojnega, izobraževalnega itd. modela, ki ga zagotovo ni mogoče zanemariti in ta je pustil posledice ali vzorce, ki jih želijo uporabiti tudi drugi narodi v Evropi in drugod po svetu. Slovenska ustavna doktrina pravice naroda do samoodločbe je bila izrecno oblikovana, praktično preizkušena in ustavnopravno uveljavljena v dveh ključnih slovenskih državotvornih obdobjih prejšnjega stoletja – v letih 1940–45 in 1987–91 (Jambrek, Pravica do samoodločbe slovenskega naroda, s. 161–174, v: Prispevki za slovenski nacionalni program). Določa jo pet dokumentov ustavne veljave: Zakon o plebiscitu o samostojnosti in neodvisnosti (Ur. l. 44/90 z dne 6. decembra 1990), Deklaracija ob neodvisnosti (Ur. l. 1-7/91-I z dne 25. 6. 1991), Temeljna ustavna listina o samostojnosti in neodvisnosti (Ur. l. 1-4/91-I z dne 25. junija 1991), Ustavni zakon za izvedbo temeljne ustavne listine (Ur. l. 1-6/91-I z dne 25. junija 1991) ter Ustava (Ur. l. 33-1409/91-I z dne 28. decembra 1991). Zgradbo slovenske ustavne doktrine (primerjaj tudi nove ustave Republike Hrvaške, Estonije in Slovaške, v: The rebirth of democracy) o samoodločbi naroda določajo iz navedenih ustavnih aktov izvedena načela Ustave Republike (Ustava Republike Slovenije, 1991).

Iz zapisanega smo ugotovili, da je Slovenija na svoji razvojni poti proučila in iskala argumente samoodločbe za osamosvojitve tudi v Deklaraciji neodvisnosti ZDA, ki je ustanovni dokument Združenih držav Amerike, ki je 4. julija 1776 na drugem kontinentalnem kongresu razglasil trinajst britanskih kolonij v Severni Ameriki za svobodne in neodvisne države, vse politične povezave med njimi in Združenim kraljestvom pa razvezane. Listina, v angleščini sprva imenovana The unanimous Declaration of the thirteen United States of America, je bila utemeljitev razlogov za odcepitev od britanske krone in podaljšek resolucije Richarda Henryja Leeja, ki je neodvisnost razglasila 2. julija istega leta. Končno različico je večina delegatov držav podpisala 2. avgusta. Deklaracija je shranjena v nacionalnem arhivu ZDA v Washingtonu D.C. in v spomin na sprejetje deklaracije v državi 4. julija praznujejo dan neodvisnosti ZDA. Seveda je v številnih praksah po Evropi in drugod po svetu mogoče najti številne primere oblik osamosvajanja in pravice državljanov, da sami iščejo svoje razvojne poti, zato je za razvoj, za mednarodno sodelovanje, za iskanje gospodarskih, političnih, socialnih, razvojnih, izobraževalnih in drugih ciljev, mogoče uporabiti številne primere, kar smo v Sloveniji do potankosti proučili ter iskali tisto, ki bo za njo najbolj sprejemljiva (Stiglitz, 2002).

Teorija razlage nas uči, da je določeno raziskovalno področje mogoče raziskovati in razlagati na različne načine in je odvisno od znanja in vpetosti razlagalca v raziskovalno področje. Torej, kakorkoli obravnavali pot osamosvojitve in razvoj Slovenije (primerjalno tudi Hrvaške), je njeno pot v razvite države Evropske unije mogoče predstaviti kot pozitivno ali uspešno obliko ali model (predvsem za države in republike iz prej skupne države), ki je lahko po obliki, po vzorcu ali po modelu uporaben tudi za druge države, ki so na podobni poti in iščejo svoje možnosti in priložnosti. Zaradi tega smo predstavili oblike in možnosti, ki jih je imela Republika Slovenija na svoji razvojni poti

samostojnosti nudi kot možno pot, pri čemer je treba poudariti, da je Slovenija izkoristila vse dane možnosti in priložnosti Evropske unije, Evrope in širšega sveta, da je v svojem projektu uspela.

Ravno ta oblika razlage je lahko tema razprave ali pa je lahko izhodišče za pripravo določene strategije izrabe možnosti in priložnosti za narode in države zahodnega Balkana, kar bi sicer bilo treba udejanjiti skozi voljo ljudstva, sposobnost konkretne oblasti in dane možnosti geografske lege v prostoru zahodnega Balkana in Evrope. Torej področje raziskave smo na določen sociološki način posplošili ter skozi različne oblike praktično uspešnih projektov, poskušali ukazati narodom ali ljudstvu zahodnega Balkana, da je kljub političnem, nacionalnem, verskem, socialnem, kulturnem in širšem nesoglasju, mogoče posegati po možnosti in priložnostih, ki jih nudi prostor zahodnega Balkana in ki ga nudi Evropa in Evropska unija. Gre za obliko demokracije, ki naj bi poenotila in povezala ljudstva, države, gospodarstvo, varnost, politično in ekonomsko varnost in širše vseh narodov Evrope.

Teza raziskave

Kaj naj bi bilo središče ali teza raziskave, je v tako zapleteni in zahtevni raziskovalni temi zelo zahtevno odgovoriti. Naravno bi bilo proučevati posamezna področja prakse, posamezne veje znanosti, posamezne oblike gospodarstva, industrijske ali druge proizvodnje ali storitvene dejavnosti narodov zahodnega Balkana, proučiti vsako državo posebej ter skozi te raziskave iskati možne vzroke za vključevanje posameznih gospodarskih, industrijskih, proizvodnih, storitvenih ali drugih gospodarskih družb v Evropske tokove. Tu bi se sicer kazali dejavniki, ki dajejo konkretne možnosti ali priložnosti za gospodarske ali druge dejavnosti v območju zahodnega Balkana, kar je tvegano dejanje. Dostopni podatki sicer kažejo, da so države (ene bolj in druge manj), z vsemi svojimi resursi, gospodarskimi, tržnimi, turističnimi, proizvodnimi in drugimi resursi bolj potrošniške, kar nam pojasni, da poleg svojih dobrin bolj uvažajo kakor izvažajo dobrine, kar države podreja (v gospodarskem smislu razvoja) v mednarodnih vključevanjih v blagovne, finančne ali kapitalne tokove. Če bi gledali bruto domači produkt (BDP) posamezne države zahodnega Balkana, iz dostopnih in javno objavljenih podatkov, hitro dobimo odgovore delovanja, ki kažejo, da so države zadolžene, da ne dosega ravnih zagotavljanja sredstev za delovanje služb države in njenega gospodarstva in da se države finančno in poslovno organizirajo na podlagi vsakoletnega zadolževanja pri mednarodnih denarnih fondih. Zaradi širine podatkov, je bilo nemogoče preverjati vse države, zato smo se opredelili za Republiko Bosno in Hercegovino, kjer smo spoznali, da je za pregled sprejetih proračunov v letu 2022 (dostopni podatki) mogoče ugotoviti, da gre za vzorčno najslabše urejeno državo Bosno in Hercegovino, pri čemer smo ugotovili, da je za leto 2022, sprejela proračun v Sarajevu, 1. julija, kjer je zapisano, da je Parlament Bosne in Hercegovine sprejel proračun za leto 2022 (STA, 2022). Iz podatkov je razvidno, da država za financiranje stroškov delovanja države in odplačilo zunanjega dolga potrebuje 1,89 milijarde konvertibilnih mark (967 milijonov evrov), iz katerega so financirali tudi oktobrske splošne volitve. Zaradi zahtevnosti podatkov in slabega razumevanja sistema delovanja države in njenih sistemov ter podsistemov notranje ureditve, se nismo poglobljali v oblike pridobivanja in rabe proračunskih sredstev. Do podatkov drugih držav zahodnega Balkana nismo prišli, saj gre za podobne primere, kjer se države in ljudstva zadolžujejo in ohranjajo politično in gospodarsko blaginjo po njim znanem vzorcu. Da bi prišli do vsaj približnega odgovora na postavljeno tezo, je bilo smiselno najprej odgovoriti na postavljena vprašanja in šele nato priti do odgovora, ki bi vsaj z enim žarkom osvetlil področje raziskave.

Na vsesplošno pa smo, glede na naravne danosti, bogato zemljo z rudami, energijo, kmetijstvom, turizmom in številnimi naravnimi (urbanimi in ruralnimi) možnostmi za razvoj, usmerili tezo raziskave v iskanje stičnih dejavnikov, ki bi skozi razmišljanje vsaj modelno povezali sisteme delovanja, kakršnega obvladamo v Republiki Sloveniji. Zato smo postavil tezo »državam zahodnega Balkana je dana priložnost vključevanja v skupnost razvite Evropske unije«, pri čemer smo se osredotočili na primer delovanja Republike Slovenije, ki bi lahko po vzoru Republike Slovenije nizala svoje razvojne potenciale in se postavila gospodarsko, politično, varnostno, denarno in še kako ob boku razvitih držav Evropske unije.

Izvedba raziskave

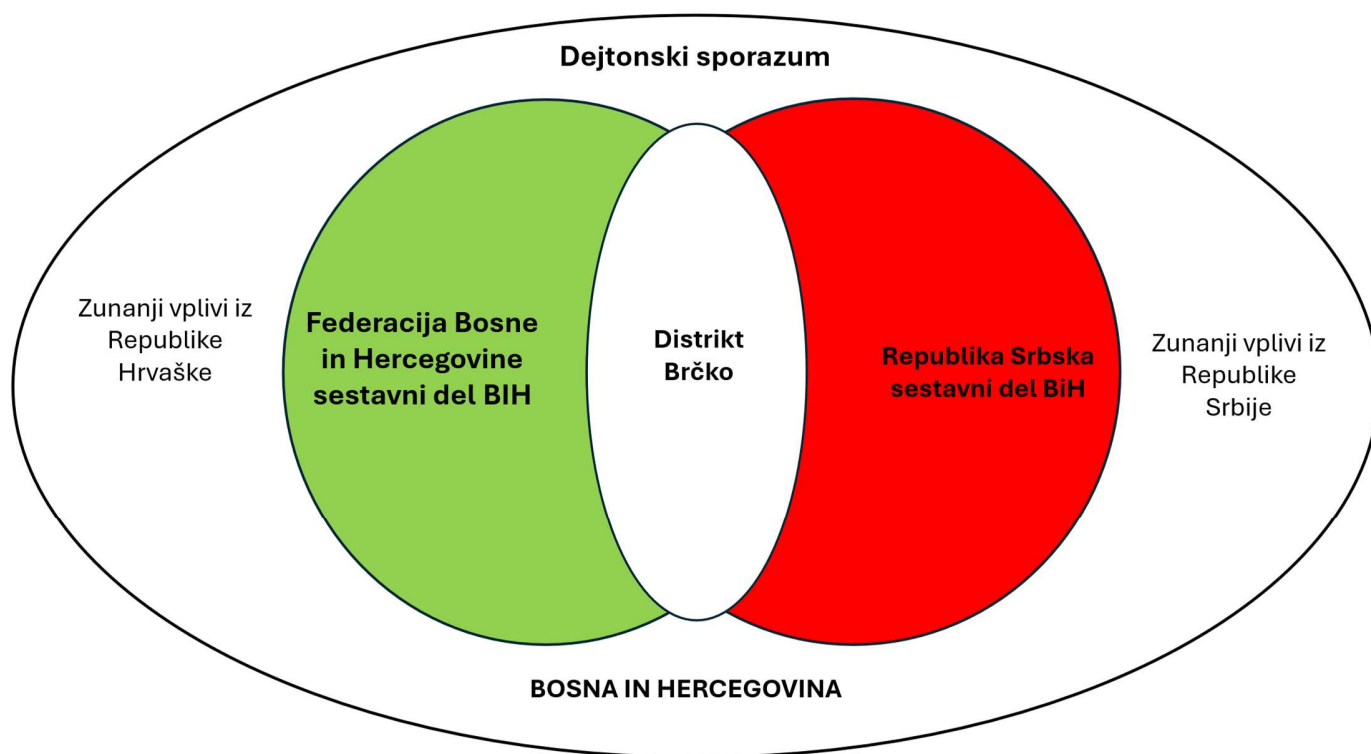
Raziskava je bila usmerjena v iskanje stičnih točk narodov in držav zahodnega Balkana v iskanju poti članstva v Evropski uniji. Primerno temu smo postavili našo tezo ter iskali argumente za potrditev ali ovržbo postavljene predpostavke. V izhodišče iskanja stičnih točk, ki bi jih bilo mogoče razvijati ter iz njih potegniti nekakšno vzporednico med državama zahodnega Balkana, je bilo smiselno narediti vzporednico nastajanja posamezne države (vse so nastale z delitvijo iz skupne države). Za vzorec smo vzeli Slovenijo in Hrvaško, ki sta nastali na podlagi ustavne ali konstitutivne odločitve ljudstva, katerega organi so sprejeli ustavodajne predpise. Slovenija je prejela Ustavni zakon za izvedbo temeljne ustavne listine o samostojnosti in neodvisnosti Republike Slovenije (Ustavni zakon za izvedbo temeljne ustavne listine, 1991). Za odločitev je bilo treba po mednarodnih predpisih sprejeti veliko drugih predpisov, ki so omogočili sprejem ustavnega zakona (Pregled osamosvojitvenih aktov Republike Slovenije, n. d.).

Zakon o plebiscitu o samostojnosti in neodvisnosti Republike Slovenije (Uradni list RS, št. 44/90), je bil odločilen, pri čemer se je nova država »Republika Slovenija« zavezala spoštovati Deklaracijo o spoštovanju temeljnih konvencij Sveta, do sprejema lastnih pravnih aktov je uporabljala predpise skupne države, če so bili v korist, sicer pa jih je razlagala tako, da so bili uporabljeni kot podlaga za nastajanje

lastnih pravnih norm. Vse je bilo podlaga za sprejem nove ustave Republike Slovenije, ki je po tem bila osnova in podlaga za nastajanje lastne zakonske podlage za delovanje države in urejanje notranjih zadev v državi.

V Sloveniji se je ob nastajanju nove države ohranila politična partija zveze komunistov, ki se je preimenovala SDZS in kasneje v SD ter je tudi ob plebiscitu in ustvarjanju nove države ohranila levo sredinsko volilno telo. Kot drugi politično blok so ustvarili Demokratično opozicijo Slovenije, ki je tvorila koalicijo demokratično izvoljenih strank, ki so nastale v letih 1989–1990 in se leta 1990 združile kot Slovenska demokratična zveza (SDZ), Socialdemokratska zveza Slovenije (SDZS), Slovenski krščanski demokrati (SKD), Slovenska kmečka zveza, Slovenska obrtniška stranka in Zeleni Slovenije. Najpomembnejši interes koalicije je bil politično, ideološko in socialno dokaj različne politične stranke združiti v koalicijo, ki naj bi omogočila spremembo političnega sistema, ki je zrasel iz skupne države. Zanimivost obeh političnih polov je bila, da so kljub različnim političnim interesom imeli skupno nalogo, osamosvojitev Republike Slovenije iz skupne države in nastanek nove Republike Slovenije kot države. Vsi smo imeli isti cilj samostojna Slovenija s svojim gospodarstvom, ozemljem, politiko, ljudstvom, interesi in željo po evropski poti (DEMOS, n.d.). Podobno je bilo tudi na Hrvaškem, kjer se je zveza komunistov ohranila, pri čemer je nasprotni blok HDZ zgradil osrednje jedro za nastanek in ohranitev države.

Iz dostopnih in uporabnih podatkov je mogoče ugotoviti, da so na območju zahodnega Balkana nastajale države v obliki avnojske odločitve, ki je bila sprejeta v času druge svetovne vojne. Zanimiv je predvsem nastanek države ali državne tvorine Republike Bosne in Hercegovine (pregled v skici spodaj), ki ga je bilo mogoče iskati v Daytonskem sporazumu, ki predstavlja mirovni sporazum, ki so ga sprte strani z ozemlja bivše SFRJ novembra 1995 podpisale v ameriškem mestu Dayton v zvezni državi Ohio ter z njim končale vojno v Bosni in Hercegovini in s tem odločile o njeni prihodnosti (Dejtonski sporazum, n. d.). Skozi proučevanje ugotovimo, da že iz sporazuma ni bilo mogoče prepoznati podobnosti nastajanja države Bosne in Hercegovine (nemogoča je primerjava s postopki nastajanja Republike Slovenije), kajti stranke sporazuma so bile nastajajoča Republika Bosna in Hercegovina, Republika Hrvaška in Zvezna republika Jugoslavija (ZRJ).



Slika 1: Tvorba državnosti Bosne in Hercegovine z Republiko Srbsko, Federacijo BiH in Distrikt Brčko

Iz vsebine sporazuma je jasno vidno, da so v Bosni in Hercegovini nastali medsebojni interesi narodov sosednjih držav (isti interesi so povzročili vojno), ki so si vzeli pravico ljudstva ali narode iste nacionalnosti ali iste veroizpovedi v območju Republike Bosne in Hercegovine opredeliti kot svoje. Značilna je tvorba, ki jo je ustvarila Republika Srbija, ki je 29. avgusta 1995, kot tedaj Zvezna Republika Jugoslavija dobila dovoljenje, da v imenu Republike srbske podpiše sporazum in da je obvezana strogo in natančno izvajati vse točke tega sporazuma. Zanimivost sporazuma se sicer kaže v predpostavki, da Bosna in Hercegovina ostaja enotna država v svojih dotedanjih mejah (Bosna in Hercegovina v skupni državi) in je priznana od mednarodne skupnosti. Zvezna republika Jugoslavija priznava to državo, vendar se uvedejo medsebojni diplomatski odnosi, ki med Republiko Srbsko in Republiko Srbijo omogoči tesnejše gospodarsko, politično, nacionalno, versko,

kulturno, izobraževalno in drugo sodelovanje. Tako je novo nastala bosanska država bila sestavljena iz dveh delov, ki jih tvori bošnjaško-hrvaška Federacija in nova tvorba Republika srbska. Predvideli so centralno Vlado, enotni Parlament in državno Predsedstvo, skupno ustavno sodišče in skupno centralno banko ter enotno valuto (konvertibilna marka). Centralne institucije so odgovorne za zunanjo politiko, zunanjo trgovino, denarno politiko, kakor tudi za vprašanja državljanstva, kar je danes v naravi velikokrat sporno, zaradi česar Republika Srbska išče možnosti za izstop iz skupne države Republike Bosne in Hercegovine.

Čeprav je iz oblike nastajanja posamezne države mogoče najti vzporednice, ni mogoče najti istih značajev razvoja, kajti v Sloveniji so interesi in cilji na področju uveljavljanja države, iskanja mednarodnih povezav in priznanj, gospodarskega razvoja in povezovanja z industrijo, proizvodnimi in storitvenimi dejavnostmi v Evropi in širše, na področju kulture, izobraževanja in mnogo širše, bili isti. Posledično zasledovanju iste politike državnosti (ne glede na politično opredelitev, interesi razvoja v Sloveniji so bili enaki) Slovenija je ohranila predstavnitva v tujini in tuja predstavnitva pri nas in tako nadaljevala z mednarodnimi povezavami v korist novo nastale države Republike Slovenije.

Če bi vsaj teoretično potegnili vzporednico Republike Slovenije z Republiko Bosno in Hercegovino, bi lahko povedali, da bi morala Republika Bosna in Hercegovina imeti boljše možnosti in priložnosti, kajti ravno večstranska povezava z Republiko Hrvaško, z Republiko Srbijo in številne mednarodne povezave z Evropo, ZDA, države vzhoda in zahoda, države bližnjega vzhoda, dajejo Bosni in Hercegovini številne prednosti, možnosti in priložnosti, za uspešno poslovanje in uveljavljanje v mednarodnem prostoru. Kje se torej skriva formula za neuspeh, je skoraj da nemogoče doumeti, če nisi dejansko del dogajanj in dnevnega spremljanja politike in gospodarstva v Republikah Bosni in Hercegovini. Kot zunanji opazovalci lahko le dojemamo, da so ravno interesi treh narodov in v povezavi (zelo vprašljivo) z matičnimi državami, (če lahko govorimo o matičnih državah, ker ti deli in ti ljudje nikoli niso bili v ozemeljskem delu namišljenih matičnih držav), prednosti in bi država morala biti med najbolj razvitimi na zahodnem Balkanu. Kje so torej razlogi za drugačne poti, za drugačen razvoj, za zaviranje in onemogočanje razvoja skupne države Republike Bosne in Hercegovine?

Iz splošnih medijev, iz dostopnih informacij, ki jih lahko poslušamo v Republikah Sloveniji (politika Republike Slovenije se močno prizadeva za razvoj Republike Bosne in Hercegovine in podpira njen vstop v Evropsko unijo) lahko zvemo, da je država še vedno v razkolu med zahodom in vzhodom, kar temelji na nacionalni, predvsem verski pripadnosti, zaradi česar Federacija BiH s svojimi narodi želi razvijati tesne poslovne, politične, finančne in druge povezave z razvito Evropo in Evropsko unijo in Republika Srbska svoje interese usmerja v vzhodne sisteme Rusije, Kitajske in se ne želi pridružiti na poti Bosne in Hercegovine v Evropsko unijo. V idejah, v interesih organizacije in delovanja države, je mogoče zaznati geopolitične interese, ki se navezujejo delno na močan vzhod in delno na razviti zahod, kar državo in ljudstvo še bolj deli, razdvaja in vnaša sovraštvo. Ta pojav je zelo prisoten tudi v drugih državah zahodnega Balkana in predvsem v Srbiji, ki je ves čas vpeta v politično in gospodarsko povezovanje Rusije, Kitajske, Turčije ipd. in istočasno si želi vstopiti v evropsko unijo.

Trenutna geopolitična delitev sveta, kjer se tvori blok držav z energetskimi surovinami, bogatimi viri pogonskimi gorivi, plini in rudninami, kjer štejemo Rusijo, Kitajsko, Indijo in arabske države ter kapitalno bogate države zahoda Evrope, ZDA in Kanade, kjer oboji iščejo materialne, vojaške in druge koristi, je izvajanje takšne neenotne politike in neenotnih interesov mogoče. V obeh interesih sveta je mogoče najti privilegije in koristi, kar bi država Bosna in Hercegovina morala uporabiti na svoji poti razvoja in skupnih interesov pa kljub temu zunanji opazovalci vidimo le razkroj še tega, kar je bilo ustvarjeno s Deytonskim sporazumom.

Drugo področje možne vzporednice med osamosvojitvijo in nastajanjem države Republike Slovenije in Republike Bosne in Hercegovine, je gospodarsko področje. Mogoče je tu treba najprej omeniti, da je Slovenija ob svojih enakih interesih politike, imela že v skupni državi močne gospodarske povezave z državami Evrope in Evropske unije. Slovenska avtomobilska industrija, tedanji IMV in današnji Revoz d. d. <https://revoz.si/sl/>, Adria Mobil d. o. o. <https://www.bizi.si/ADRIA-MOBIL-d-o-o-Novo-mesto/>, TPV Group. SI, <https://www.tpv.si/si/>, so že imeli skupno proizvodnjo, ki se je med seboj dopolnjevala, danes pa te iste organizacije proizvajajo za večino proizvajalcev motornih, hibridnih, električnih vozil in drugih sistemov v Evropi. Slovenija je bila povezana preko sistemov tovarn ISKRATEL, <https://www.iskratel.com/>, kjer so razvijali trajnostne inteligentne sisteme ter že ob osamosvojitvi sodelovali z mnogimi gospodarskimi družbami v nastajanju industrije četrte generacije 4.0. Številni velikani, kot je bila Tovarna avtomobilov Maribor, Akronim TAM, je bil jugoslovanski in kasneje slovenski proizvajalec komercialnih vozil s sedežem v Mariboru in je po razpadu koncerna ohranila nekatere poslovne vezi in sisteme https://sl.wikipedia.org/wiki/Tovarna_avtomobilov_Maribor. Omenimo lahko še nekatere znamke, kot je Litostroj, kot največje slovensko industrijsko podjetje, <https://siol.net/trendi/kultura/gradnja-tovarne-litostroj-kako-je-nastal-ljubljanski-simbol-novih-casov-435601>, ki je zaradi mednarodne konkurence in oblike organizacije kapitalno ugasnilo, so pa iz tedanjega podjetja ohranili številne poslovne vezi, ki so jih ohranili vse do danes in jih uporabljajo druge gospodarske in poslovne organizacije.

Zagotovo je tudi Bosna in Hercegovina v svojem sistemu gospodarskega delovanja v skupni državi ohranila poslovne vezi s svetom in kakor smo že navedli, bi morala iskati možnosti in priložnosti ravno v bogatosti treh konstitutivnih narodov, treh povezav z državami v okolju in drugje ter v širokih mednarodnih povezavah vezanih na geopolitične spremembe. Torej bi Bosna in Hercegovina lahko delovala kot gospodarski inženiring med različnimi državami in gospodarstvi v okolju in mnogo širše. Geopolitične spremembe in namišljena delitev,

obenem enotnost države Republike Bosne in Hercegovine, bi morala s svojimi različnostmi biti prednost in priložnost za prihodni razvoj. V procesu spreminjanja svetovnih gospodarskih, časovnih, ljudskih in drugih resursih ter v procesu svetovnih spremembah, bi morala Republike Bosna in Hercegovina, po vzoru Republike Slovenije, iskati razvojne možnosti in priložnosti, se dogovarjati za ustrezno porazdelitev in izgradnjo skupne države na načelu enakopravnosti in enotnosti vseh narodov in narodnosti.

V nadaljevanju pojasnimo, da je Slovenija svoje gospodarstvo ohranjala tudi skozi ustrezno zakonsko podlago in je po osamosvojitvi sprejela Zakon o podjetjih, kjer je uredila pogoje nastajanja novih oblik gospodarstva, kapitalne deleže, odgovornost in obliko poslovanja podjetij (Zakon o podjetjih, 1988). Prav tako je uredila med organizacijsko povezovanje teh podjetij z gospodarstvom drugih držav in podjetji v tujini, s katerimi so slovenska podjetja poslovala. Šlo je za prehodno obdobje, skozi katerega so se izoblikovale oblike, organizacijska in procesna struktura ter določili kapitalno vložki. Kmalu so bila podjetja preoblikovana z Zakonom o gospodarskih družbah, v katerega so bili opravljeni prenosi direktiv in izvajanje uredb Evropske unije na področju gospodarskega delovanja (Zakon o gospodarskih družbah, 2009).

Vsled množičnih gospodarskih, političnih, izobraževalnih, kulturnih, energetskih in drugih povezav, je Slovenija dokaj hitro dobila možnost za pristop v skupino bogatih držav Evropske unije. Tako je 25. junija 1991 Slovenija formalno postala neodvisna država s ciljem postati polnopravna članica Evropske unije, kar je zapisala v vse svoje strateške dokumente. Leta 1992 je Slovenija podala prošnjo za sklenitev evropskega sporazuma in pomoč pri preoblikovanju gospodarstva, pri čemer pot ni bila preprosta, saj si je mlada država šele utrjevala mesto v mednarodni skupnosti, zaradi česar so pred njo bile številne reforme. Kmalu 10. junija 1996, je Republika Slovenija poda prošnjo za polnopravno članstvo in istega dne z EU podpiše evropski sporazum. Pri tem Evropska unija določi 31. marec 1998 za pričetek pogajanj za članstvo, kjer je Republika Slovenija morala, tako kot druge države kandidatke, svojo zakonodajo in sistem temeljito prilagoditi, da izpolni znamenita kölnhavska merila za vstop. Ta merila so zahtevala stabilne institucije, ki spoštujejo demokracijo, pravno državo in človekove pravice, delujoče tržno gospodarstvo, izpolnjevanje obsežnega pravnega reda EU in sposobnost konkurenčnega delovanja na notranjem trgu EU. Natanko 1. maja 2004, Republika Slovenija postane polnopravna članica Evropske unije in kasneje 1. januar 2007, Republika Slovenija prevzame skupno evropsko valuto (€) evro (Evropska komisija, n. d.).

Z vstopom Slovenije v Evropsko unijo je Republika Slovenija prilagodila svoj ustavni dokument, kjer je v ustavi zapisala, da v Republiki Sloveniji živijo Slovenci in drugi državljani ter Italijanska in Madžarska manjšina, s čemer je omejila interese skupin tistih narodov ali narodnosti skupne države ali drugih držav, ki bi v Sloveniji posegali po interesih ustanavljanja kakršnihkoli interesnih skupin ali skupnosti (žal obstajajo interesi slovenskih državljanov, ki bi želeli srbsko manjšino zapisati podobno kot so zapisani Madžari in Italijani), s čemer se Slovenija v temeljnem aktu in v podpisu z Evropsko unijo zagotovi trajen sistem delovanja enotne države.

Po dostopnih podatkih o političnem, gospodarskem, nacionalnem, verskem in drugih vprašanih ugotovimo, da tudi niz lokalnih in državnih (izbori u Bosni i Hercegovini) volitev skozi razvoj Bosne in Hercegovine, ukazuje na nerešena nacionalno politična vprašanja v državi, ki se odražajo na zunanje političnem predstavljanju države (podvajanje interesov v svetu), na notranjem ustroju (Republika Srbska in Federacija BiH) in težnjah po razpadu države (pripojitev Republike Srbske Srbiji in Hercegovine Hrvaški), po gospodarski neusklajenosti, po nacionalni in verski nestrpnosti in mnogo širše. Ravno zaradi tega je mogoče razumeti nedelovanje državnih institucij (nezmožnost oblikovati organe skupne države), težnje po povezovanju ozemelj z večinskim narodom hrvaške s Hrvaško, težnje srbskih narodov Republike Srbske po samostojnosti in odcepitvi, kar zagovarjajo kot naraven pojav in hočejo spojitve z Republiko Srbijo.

Kot zunanji opazovalci ob vsem vidimo še nejasen entitet, ki ga pravna ureditev imenuje Distrikt Brčko, ki ga v Bosni in Hercegovini predstavljajo kot upravno enoto Bosne in Hercegovine na severovzhodu države, in sicer blizu tromeje s Hrvaško in Srbijo (Upravno si kanton lasti Republika Srbska, ki izvaja vse administrativne državne naloge). Prepoznati je mogoče pojasnilo, da je Distrikt Brčko samostojna enota z lastnimi institucijami, ki ne pripada Federaciji Bosne in Hercegovine in ne Republiki Srbski (to poudarja oblast v distriktu). Tako je z arbitražnim odlokom 5. marca 1999, Distrikt Brčko, kot samostojna tvorba, postal upravna enota s samosvojo upravo pod mednarodnim nadzorom, pri čemer Distrikt nima lastne zastave ali simbolov razen zastave in grba Republike Bosne in Hercegovine, pri pogovoru in pisavi pa uporablja latinico in cirilico ter bosanski, srbski in hrvaški jezik, ki so v rabi med seboj enakopravni (Distrikt Brčko, n.d.). Če ta distrikt vzporedimo še z znanimi distrikti v svetu, vidimo prednosti in slabosti, kajti gre za enoto, ki je nastala kot posledica nezmožnosti boljšega dogovora (sporazuma), obenem pa je to upravna enota, ki bi lahko predstavljala napredno misel razvoja po vzoru Hongkonga na vzhodu, kjer so se zaradi usmerjenih davčnih oaz hitro razvili in bili vzor za kasnejše administrativne ureditve. Hongkong uradno predstavlja posebno administrativno območje Ljudske Republike Kitajske, in sicer Hongkong na bregu Biserne reke na jugu Kitajske. To področje se je pod britansko oblastjo zelo močno razvilo v enega največjih svetovnih finančnih centrov in pristanišč (Hongkong, n. d.).

Pozitivni pogledi v Republiki Sloveniji so, da Distrikt Brčko poznamo kot vzorčni primer sožitja treh narodov, različnih narodnosti, veroizpovedi in nacionalnosti, kar bi bilo mogoče prenesti na celotno ozemlje. Po našem mnenju bi območje bilo treba razvijati vsestransko in ga opredeliti kot brezcarinsko zono, preko katere bi v Evropo in tretji svet potekali blagovni, finančni in kapitalski tokovi brez ovir. Potrebna je ustrezna infrastruktura s povezavami na Evropsko avtocestno, železniško in zračno omrežje, pri čemer tudi reka Sava omogoča plovnost, kar bi bilo treba izkoristiti v gospodarske namene.

Zaradi nepoznavanja organizacijske strukture Bosne in Hercegovine, še manj zaradi poznavanja organizacijske strukture Federacije Bosne in Hercegovine ter Republike Srbske, ni bilo mogoče raziskave usmeriti v iskanje primernejših vzorcev med njimi, kakor potrebo, da bi morala skupna država urediti medsebojne odnose, lastniške, politične, nacionalne, verske, finančne, gospodarske ter na podlagi vsestranskega dogovora pričeti z izgradnjo povezovalne cestne, železniške in tudi zračne infrastrukture. Kljub različnostim, ki bi po našem mnenju morale biti prednost, bi vsi v Bosni in Hercegovini, posledično v Federaciji Bosne in Hercegovine in Republiki Srbski morali poenotiti skupne interese pridobivanja energetskih virov, izrabe rudnin in naravnih dobrin, izgradnje infrastrukture, industrije itd. in vse umestiti v trajnostni razvoj, pri čemer naj bi trajnostni razvoj pomenil izkoriščanje za lastne potrebe po sistemu ohranjanja dobrin za nove in mlajše rodove, ki bi težili k enotni državi.

Torej trajnostni razvoj te države je v človeški družbi zamišljen kot potencialni razvoj človeške družbe (izraba možnosti in priložnosti), pri katerem bi se izognili nevarnosti, ki jih povzroča osredotočenje na količinski materialni razvoj z izčrpavanjem naravnih virov in onesnaževanjem okolja. Torej s trajnostnim razvojem naj bi vsi narodi v Bosni in Hercegovini, kot družba in država ohranjali biološke raznovrstnosti. V Sloveniji trajnostnemu razvoju dajemo poseben pomen in upoštevamo Strategijo trajnostnega razvoja, ki obsega gospodarski razvoj, socialni razvoj in varstvo okolja (Strategija trajnostnega razvoja, n. d.). Republika Slovenija je sprejela »Strategijo razvoja Slovenije 2030 je Vlada RS sprejela na svoji 159. redni seji, 7. decembra 2017, s katero usmerja potencialne razvoje in išče svoje možnosti in priložnosti v srednjeevropskem prostoru (Strategija razvoja Slovenije 2030, 2017).

Iz informacij medijev in v poročanju v različnih oblikah obveščanja poslušalcev, je mogoče dognati in razumeti, da je Bosna in Hercegovina deležna infrastrukturnih projektov, istočasno pa je mogoče med temi obvestili dognati, da Republika Srbska, v sodelovanju z Republiko Srbijo, gradi avtoceste, pri čemer še ni jasno, če jih gradi na ozemlju in za potrebe skupne države Bosne in Hercegovine. Vse manj pa je informacij, kako in če Federacija Bosne in Hercegovine gradi infrastrukturne objekte in kašna je povezanost med obema entitetama. Če iz pregleda informacij poiščemo druge možne gospodarske razvojne projekte, ugotovimo podobne primere kakor pri infrastrukturnih projektih, kjer se vse bolj kaže prepoznavnost projektov po nacionalni plati, kar se veže na določene centre mesta Sarajevo, Banjaluka in Mostar, kar skupnost Republike Bosne in Hercegovine razdružuje, vse manj povezuje, kar zunanji opazovalci vse bolj ne dojemamo.

Na tujih konferencah, kjer je prednostno tema »Investiranje in varno vlaganje«, se vse manj držav (še vedno) odloča za investicije v različne države, ki ne dajo zaupanja v varno naložbo, kajti kapital vedno želi s čim manjšimi stroški dosegati postavljene cilje. Zato investitorji zahtevajo popolno varnost v naložbe, v projekte in bančne investicije, za kar zahtevajo odgovornost pravnih oseb, države Bosne in Hercegovine, Federacije Bosne in Hercegovine ali Republike Srbske. Tudi to področje ni mogoče enostavno proučevati ali iskati ustrezne odgovore, ker ni povsem jasno kdo sprejema naložbe, kdo podaja garancije in kdo je odgovoren za pravne posle. Je za varne naložbe odgovorna skupna država Republika Bosna in Hercegovina ali Federacija Bosne in Hercegovine ali Republika Srbska. Iz medijev je zaslediti medsebojno obtoževanje, ki Republiko Srbsko bremenijo zlorabe in korupcije pri gradnji avtocest in viaduktov, kar potrjuje tudi predstavniki evropske unije.

V primerjavi s Slovenijo, je zadeva v Bosni in Hercegovini povsem drugačna, kajti Slovenija je centralizirana država, projekte tujih vlagateljev na nivoju države odobri in varnost zagotavlja država (vlada ali državni zbor), pri čemer gre za projekti javnega značaja celotne države. Tudi v primerih, ko posamezna lokalna skupnost, torej občina, podpre projekte in investicije v svoji lokalni ali regionalni domeni, je posledično odgovorna država. Sistem nadzora in sistem delovanja investicij v Sloveniji nadzirajo področna zakonodaja in občinski odloki, kadar gre za občinske investicije. Država deluje po sistemu zbiranja davkov, in sicer po Zakonu o davkih (Zakon o davkih občanov, 1988).

V Sloveniji vsi državljani plačujejo davek od premoženja, plačujejo ga vse fizične in pravne osebe, ki posedujejo stavbe, dele stavb, stanovanja in garaže ter prostore za počitek in rekreacijo ter druge objekte za počitek ali bivanje, ali opravljanje kakšne gospodarske ali druge dejavnosti doma ali tujini. Slovenski zakon o financiranju občin določa, da financiranje občin temelji na načelih lokalne samouprave, predvsem načelu sorazmernosti virov financiranja z nalogami občin in načelu samostojnosti občin pri financiranju občinskih nalog. Posamezna občina lahko financira projekte ali pridobiva investitorje v mejah, za katere lahko poda garancijo iz proračuna, kajti tudi zadolževanje občin je odvisno od tega (Zakon o financiranju občin, 2006) (Zakon o financiranju občin, 2006).

Iz dostopnih in uporabnih podatkov lahko ugotovimo, da Bosna in Hercegovina ima status potencialne kandidatke za članstvo v integraciji EU. Njeni zunanjetrgovinski odnosi temeljijo na Stabilizacijsko pridružitvenem sporazumu med Republiko Bosno in Hercegovino ter Evropsko unijo, ki je začel veljati junija 2015 in je vzpostavil prostotrgovinsko območje med državami članicami Evropske unije in Republiko Bosno in Hercegovino. S tem sporazumom so odpravljene dajatve in netaarifne za vse blago razen nekaj izjem (nekateri kmetijski in ribiški proizvodi) za katere veljajo znižane dajatve in/ali preferencialne količinske koncesije. Bosna in Hercegovina je podpisnica Panevropsko-sredozemske konvencije (PEM) o preferencialnih pravilih o poreklu, ki ima za cilj vzpostavitev skupnih pravil o poreklu in kumulaciji med partnerskimi državami in Evropsko unijo.

Obdavčevanje gospodarstva in gospodarskih družb (podjetij) naj bi v Bosni in Hercegovini bilo urejeno na ravni entitet, in sicer Federacije Bosne in Hercegovine, Republike Srbske in Okrožja Brčko Distrikt z davki na dohodek gospodarskih družb (podjetij) entitet in je v glavnih točkah poenoteno. Že ta pojem vnese zmedo, ker je treba posebej proučevati posamezno obliko, kar že v naprej odvrne investitorja od naložb, razen tistih, ki že v naprej vedo kakšne bodo njihove pozicije v projektu, kar je pogosto vezano na predhodno dogovarjanje, kar navadno imenujejo korupcijska dejanja v posamezni državi (Izvoznookno.si, n. d.).

Zaradi pogostega nezaupanja tujih vlagateljev, se predvsem zahodne države Evrope in Evropske unije odločajo za vlaganja v Bosno in Hercegovino, in sicer pogosto preko organizacij, gospodarskih družb ali bank držav prej skupne države. Posledično je veliko vlaganj, ki potekajo preko organizacij, gospodarskih družb ali bančnih sistemih Republike Slovenije (Slovenija je na nek način transfer in garant), kar na videz zgleda, kakor bi investicija bila neposredno iz Slovenije, pa pogosto temu ni tako.

Večji obseg slovenskih investicij v Bosno in Hercegovino je povezan s sodelovanji še iz skupne države ali vsaj med fizičnimi ali pravnimi osebami, ki so zgradile zaupanje med posamezniki, ki izhaja iz skupnih časov in ta zaupanja, tako imajo za posledico uvažanja večjega števila bosanskih izdelkov v Slovenijo, torej izdelkov proizvedenih v Bosni in Hercegovini, s čemer se poveča uporaba resursov Bosne in Hercegovine, višja je zaposlenost in višji izvoz Bosne in Hercegovine v države v regiji in Evropsko unijo. Zanimive so nekatere kapitalne naložbe Term Čatež na Ilidži, odprtje Mercator centra v Tuzli in naložbe nekaterih velikih gospodarskih družb, ki obenem iščejo svojo priložnost v Republiki Bosni in Hercegovini in obenem omogočajo Republiki Bosni in Hercegovini, da se predstavi v svetu in poveže še z državami članicami Evropske unije. Pri vseh teh vlaganjih se postavi vprašanje, kolikšne koristi ali prednosti ima Republika Bosna in Hercegovina oziroma njeni entiteti, kako te koristi razporedijo, kajti že iz proizvodovanja med vlagatelji, je mogoče pridobiti podatke, da so eni vezani samo na Republiko Srbsko in drugi na Federacijo, zopet so številna vlaganja vezana na nacionalno, versko ali drugo pripadnost, kar ne obeta skladnega ali preglednega razvoja celotne države.

Globalno konkurenčnost Bosne in Hercegovine, javnega in zasebnega sektorja Bosna in Hercegovina vidi v širokem sodelovanju z diasporo, kar vidijo ali prepoznavajo kot nekaj več kakor finančna vlaganja. Izhajajo iz prepričanja, da so državljani Bosne in Hercegovine odšli v tujino z namenom izboljšati svoj osebni status in pridobljena sredstva vlagati v svoji matični državi, kar ni povsem realno. Razumljivo je, da v Bosni in Hercegovini vidijo velik prispevek diaspore pri prenosu novih idej, znanja in inovacij iz tujine v njihovo gospodarstvo, industrijo, kulturo, znanost, politiko ipd. To predstavljajo kot ključen in eden glavnih ciljev v okviru projekta »Diaspora za razvoj«, ki naj bi bil projekt Ministrstva za človekove pravice in begunce Bosne in Hercegovine ter Vlade Švice, v sodelovanju z Razvojnimi programom Združenih narodov (UNDP) v Bosni in Hercegovini in Mednarodni organizaciji za migracije (IOM). Projekt je zanimiv, ker se ne omejuje le na investicije, gradnjo infrastrukture ali objektov, temveč zajema široko področje kulture, izobraževanja, umetnosti, znanosti in mnogo širše, kar je pomembno za celoten razvoj Republike Bosne in Hercegovine (Dijaspora za razvoj BiH, n. d.).

Vprašanje so nove generacije, kajti migracije šestdesetih ali sedemdesetih letih prejšnjega stoletja so bile znotraj iste države ali odhoda v države Evrope za zaslužkom, nove generacije pa odhajajo za vedno, se asimilirajo, poročijo v tujini, ustvarjajo svoj kapital in ga obračajo znotraj države ali gospodarskega sistema, kjer živijo. Evropejci dojemamo, da Evropa počasi postaja domovina vseh svojih narodov (ljudev), zaradi česar v prihodnosti ni pričakovati večjega vračanja diaspore, ker se bo popolnoma asimilirala v države kjer živi in dela. V daljšem časovnem obdobju ne vidim možnosti ali priložnosti v ljudeh, ki bodo odšli v tujino, se asimilirali in postali popolni Evropejci z vsem svojim premoženjem in intelektualnim znanjem. Intelektualni kapital predstavlja znanje ljudi, ki ga prenašajo na mlajše rodove in iz novih znanj sprejemamo nove spremembe, ki zopet pogojujejo nastajanje novih in novih paradigme celotnega gospodarstva, države ali skupnosti.

V nekaterih segmentih je tudi v sistemu razvoja Slovenije najti primere opiranja na diasporo pa vendar nikakor v nekakšnem investicijskem smislu, bolj gre za prenos znanja, inovacij, patentov, torej gre bolj za uporabo znanja in intelektualne lastnine za potrebe povezovanja ali razvoja slovenske industrije. Zaradi tega je nemogoče govoriti o primerjavi med obema državama, še manj je mogoče primerjati nekakšne sisteme pričakovanja od ljudi, ki so zapustili Slovenijo zaradi dela, službe, poslovnih vezi, izobraževanja ali kaj podobnega. Slovenija se tudi srečuje z odhajanjem velikega števila ljudi, ki ob poznavanju jezikov držav Evrope in članic Evropske unije, ob ustrezni izobrazbi, ob boljših ponudbah za delo zapustijo matično državo in svojo prihodnost iščejo v tujini. Žal je tudi v Sloveniji podoben primer, da državo zapuščajo najbolj izobraženi ljudje, kar se lahko odraža v % glede na stopnjo izobrazbe.

Izobraževalni sistemi ter možnosti in priložnosti za izobraževanje v Evropi in Evropski uniji naj bi bili enaki za vse, zaradi tega je celoten izobraževalni sistem poprijel Bolonjski proces izobraževanja, ki predstavlja poenotenje evropskega izobraževanja. V okviru bolonjskega procesa evropske vlade sodelujejo v razpravah o reformah politik visokošolskega izobraževanja in si prizadevajo za premagovanje ovir, ki se kažejo v iskanju ustreznih kadrov za različna delovna področja. Seveda so bili številni pomisleki glede uvajanja tega sistema pa vendar je bil poenoten in ga uporabljajo vse članice Evropske unije s ciljem, da omogočijo prehod diplomantov na vsa prosta delovna mesta po vsej Evropi. V Sloveniji in v povezavi z Bolonjsko usmeritvijo izobraževanja, področje visokega šolstva ureja Zakon o visokem šolstvu Republike Slovenije, na katerega se navezujejo številni drugi zakoni in podzakonski predpisi, ki omogočajo delovanje v sklopu Bolonjske

oblike izobraževanja (Zakon o visokem šolstvu, 2012). Tu je mogoče najti primerjavo med Republiko Slovenijo in Republiko Bosno in Hercegovino, pri čemer moramo biti pazljivi, da so v Republiki Sloveniji vse diplome javne listine in jih je mogoče ves čas videti ter preveriti obliko in stopnjo izobraževanja posameznika.

Javno dostopni podatki o oblikah izobraževanja in organizaciji izobraževalnih sistemov kažejo, uvedbo reform v področju visokošolskega izobraževanja (Reforma sektorja obrazovanja u BiH, n. d.). Področje ureja okvirni zakon o visokem obrazovanju u Bosni i Hercegovini (Službeni glasnik BiH, broj 59/07, ki podobno kot zakonodaja drugih držav ureja področje (Okvirni zakon o visokom obrazovanju BiH, 2007)). Pregled pravne podlage in ureditve visokega šolstva v Bosni in Hercegovini bralcu ali raziskovalcu razkrije podobne oblike rabe Bolonjskega koncepta izobraževanja, pri čemer ni povsem jasno, če področna pravna podlaga velja za celotno Bosno in Hercegovino, oziroma ali je področje v Republiki Srbski ali v Federaciji Bosne in Hercegovine drugače urejeno.

Iz splošnega pregleda izobraževalnih sistemov Slovenije in Bosne in Hercegovine obstaja podobnost ali povezanost izobraževalnega sistema obeh držav, kar se kaže v možnosti, da dijaki iz Bosne in Hercegovine lahko vpišejo visokošolski študij na vseh fakultetah v Sloveniji in obrnjen. V praksi je več primerov vpisov na Slovenske fakultete, kjer se kaže prepoznavnost in veljavnost pridobljenega znanja v Sloveniji in uporabnost tega znanja v Sloveniji, Bosni Hercegovini ali kjerkoli drugje po svetu. Žal obstaja nekakšen predsodek, da so sistemi izobraževanja v Bosni in Hercegovini pomanjkljivi, če prav za to ni nikakršnih ne pravnih in ne drugih podlag, zaradi česar delodajalci v Sloveniji in drugih državah članic Evropske unije navadno ne zaposlijo diplomante iz Bosne in Hercegovine, s čemer diplomanti slovenskih fakultet nimajo težav.

Ravno v področju izobraževanja vidimo veliko možnosti in priložnosti v izobraževalnem sistemu, kjer bi se morale univerze in fakultete obeh držav med seboj povezovati in v skupnem prostoru Evrope in Evropske unije ter ustvariti verodostojnost pridobljenih listin in znanja, ki ga diplomanti dobijo v obeh izobraževalnih sistemih.

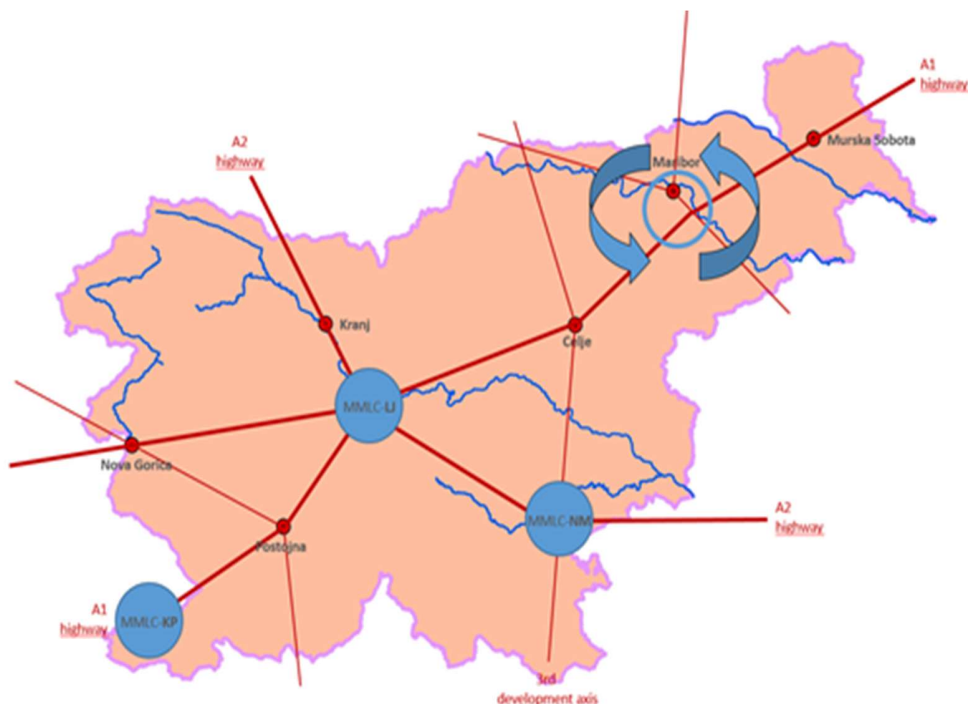
Ekonomski razvoj, blagovni tokovi, finančni tokovi, kapitalski tokovi, ustvarjanje gospodarskih možnosti za medsebojno sodelovanje, razvoj infrastrukture in infrastrukturnih objektov, tudi meddržavno povezovanje in mnogo širše, so dejavniki, ki neposredno vplivajo na razvoj posamezne države ali njenih posameznih delov. Slovenija je v svojem razvojnem času od osamosvojitve in naprej bila deležna globalizacije, ki je imela vpliv tako na razvoj slovenske industrije, kot tudi na razvoj slovenske infrastrukture, mednarodna gibanja, trgovino, obvladovanje ekonomskih in finančnih transakcij, gibanje ljudi in kapitala. Po stabilizaciji trga, po ponovni vzpostavitvi razmerja ponudbe in povpraševanja, po razdelitvi interesnih območij ipd. so se pojavili ponovne zahteve po ponovni oživitvi in širitvi železniškega prometa, kar je bilo mogoče zaznati na vseh nivojih (Stiglitz, 2002). Posledično je bila na nivoju Evropske Unije sprejeta nova transportna politika vezana na razvoj transnacionalnih evropskih transportnih koridorjev v sklopu katere je bila sprejeta tudi Uredba (EU-LEX 32013R1315, št. 1315/2013) glede smernic EU za razvoj vseevropskega prometnega omrežja (Uredba (EU) št. 1315/2013, 2013). Uredba je na nivoju celotne Evrope uvedla usklajen razvoj prometnega omrežja, s predvidenim časom posodabljanja in nadgrajevanja obstoječih železniških sistemov, gradnjo manjkajočih delov omrežja, odpravo nivojskega križanja, s hkratnim uvajanjem nove logistike in logističnih procesov, ki bodo omogočili čim večjo učinkovitost posameznih sistemov ter njihovo povezljivost v enoten učinkovit sistem.

Slovenija je zaradi svoje geografske umeščenosti v srednje evropski prostor, že v svojem zgodovinskem razvoju, sledila evropskemu razvoju železniške infrastrukture. Prvo železniško povezavo z Evropo je Slovenija dobila že leta 1846, ko je bila v sklopu Avstro-Ogrske monarhije, in sicer z železnico vzpostavljeno povezavo med Gradcem in Celjem. Od vzpostavitve prve železniške proge do I. svetovne vojne so bili s Trstom, Zagrebom, Reko, Celovcem, Beljakom in Trbižem povezani tudi nekateri drugi slovenski kraji, na teritoriju Slovenije pa je bila v tem času zgrajena tudi večina današnjih lokalnih železniških povezav. Z vidika povezljivosti slovenskega prostora s preostalim delom Evrope je zagotovo ena pomembnejših tako imenovana Južna železnica Dunaj-Trst (to je bil zametek V. koridorja), ki je bila dokončana leta 1857 (Zgodovina železnic v Sloveniji, n. d.). Razvoj železnic na slovenskem je doživel nov preporod v času skupne države Jugoslavije (prej še Kraljevine SHS), ko so čez ozemlje Slovenije zahodno in osrednjo Evropo povezali z Bližnjim vzhodom – zametek X. koridorja. Po osamosvojitvi so bile določene težave z obnavljanjem in posodabljanjem železniške infrastrukture, vendar je skozi infrastrukturne povezave Republika Slovenija v letu 2015 do 2020 preko Evropskega sklada prejela sredstva za nadgradnjo obstoječih koridorjev v skupnem znesku 490 milijonov evrov (Evropski skladi, n. d.). Sredstva so bila uporabljena za posodabljanje obstoječe železniške infrastrukture, je pa država v sklopu enotnega gospodarskega razvoja sprejela projekt »Slovenija logistična platforma za srednjo in jugovzhodno Evropo«, s čemer je zajela železniško, cestno, vodno in zračno infrastrukturo ter v prostoru države predvidela štiri Multimodalne logistične centre, in sicer po vzoru luke Koper (pravi MMLC) še Ljubljano, Maribor in Novo mesto. Na ta način je Republika Slovenija pričela z razvojem železniškega in avtocestnega križa, ki vzporedno tvorita orientacijo V. in X. infrastrukturnega koridorja v okviru vseevropskega infrastrukturnega omrežja.



Slika 1: Vpetost Slovenije v transnacionalne koridorje (vir: E-GURS, podlaga: portal EU).

S pomočjo zgrajene infrastrukture je Slovenija v svoji strategiji in razvoju omogočila povezovanje vseh delov in ozemelj Slovenije s centrom v Ljubljani, ki tvori mednarodno cestno in železniško križišče številnih blagovnih, finančnih, kapitalskih in drugih tokov. Strategija razvoja prometa v Republiki Sloveniji do leta 2030 predvideva povečanje pretoka blaga, ljudi in kapitala skozi Republiko Slovenijo (Evropski skladi, n. d.). Povzemamo železniški koridor V. in X., ki sta del vse evropskega železniškega omrežja. Glede na geografsko umeščenost in relief Slovenije, je bila zgrajen tudi avtocestni križ, ki se navezuje na vseevropsko cestno omrežje in omogoča pretok kapitala, ljudi in blaga.



Slika 2: Slovenija kot logistična platforma s štirimi MMLC-ji
(vir: E-GRUS, podlaga: RPE-meja SLO, GURS 2015) Dopolnili avtorji, 2025

Iskati primerjavo infrastrukturnih tokov in iskati povezave Bosne in Hercegovine na mednarodne infrastrukturne povezave je sicer možna preko Hrvaške in Srbije pa vendar dokaj vprašljiva. Pregled obstoječe cestne infrastrukture Bosne in Hercegovine sicer kaže na številne možnosti in priložnosti povezovanja različnih delov države s sosednimi državami, kar tvori številne prednosti v blagovnih, finančnih in kapitalnih gibanjih (Pozitivna stran, n. d.).



Slika 3. Avtokarta BiH

Vir: <https://www.pozitivnastrana.info/auto-karta-bih-2/>

Iz pridobljenih podatkov ugotovimo, da so v sklopu skupne države železnice Bosne in Hercegovine imele pomembno vlogo v transportu rudnih bogastev, kar se je v novem času ustavilo. Uporabnih podatkov ni veliko na razpolago, vsaj ne znanstvenih, s katerimi bi lahko primerjali delovanje te infrastrukture med obema državama. Primerno temo je mogoče zaključiti področje raziskave in se osredotočiti na drugo primerno področje, kjer bi skozi raziskavo lahko videli možnosti in priložnosti razvoja Republike Bosne in Hercegovine na njeni poti v Evropsko unijo.

V naboru številnih podatkov razvoja posameznih kantonov Federacije Bosne in Hercegovine, je bilo nemogoče slediti širšemu interesu iskanja možnosti in priložnosti razvojnih aspektov Republike Bosne in Hercegovine. Zato smo se opredelili za vzorčno preveritev možnosti in priložnosti Unsko-sanskega kantona, ki je po svoji legi umeščen v severozahodni del Bosne in Hercegovine in je najbližji Sloveniji. Gre za enega od desetih kantonov Federacije Bosne in Hercegovine v Bosni in Hercegovini, kjer je glavno mesto kantona mesto Bihać, v kantonu so še mesta Cazin, Bosanska Krupa, Bosanski Petrovac, Bužim, Ključ, Sanski Most in Velika Kladuša. Celotna regija kantona obsega 4125 km², v njem je po zadnjih popisih evidentirano 273.261 prebivalcev, kar predstavlja dokaj zahtevno in razgibano območje, ki potrebuje stalno skrb za delovanje vseh javnih institucij. Vsa mesta imajo svoje značilnosti še iz preteklosti, struktura gospodarskih resursov se spreminja in vsako mesto po svoji možnosti išče poti lastnega lokalnega razvoja. Iz pridobljenih virov vse občine sodelujejo v delu kantonalnih organov in si prizadevajo za skupni razvoj.

Zaradi razgibanosti Bosne in Hercegovine ter zaradi delitve območja države na Federacijo Bosne in Hercegovine, Republiko Srbsko in Distrikt Brčko, je smiselno treba iskati možnosti in priložnosti razvojnih aspektov znotraj posameznih delitev ter znotraj njih še notranjo interesno področje. Delovanje posameznih kantonov je vezano na Federacijo Bosne in Hercegovine, pri čemer je po teritoriju mogoče sklepati, da obstajajo interesi po določeni varni obliki gospodarskega, industrijskega, proizvodnega, tržnega in drugih oblik delovanja, pri čemer je zelo pomembno kako in na kakšen način imeti nadzor nad blagovnimi, finančnimi in kapitalnimi tokovi. Iz pavšalnega razumevanja ureditve federacije in njenih kantonov, je razumeti, da federacija po svojem ozemlju na Republiko Hrvaško in poti v Evropo in Evropsko

unijo, meji ravno na Unsko-sanskem kantonu, kar predstavlja določene možnosti in priložnosti ter razvojne aspekte. V razumevanju tega Kantoni v Bosni in Hercegovini predstavljajo upravne enote druge ravni v Federaciji Bosne in Hercegovine, kjer se izvajajo vse oblike upravljanja države (Kantoni v Bosni in Hercegovini, n. d.).

Možnosti in priložnosti Unsko-sanskega kantona je treba usmeriti v iskanje gospodarskih, industrijskih, proizvodnih, turističnih, izobraževalnih in drugih področij v tesnem povezovanju z industrijo Republike Hrvaške, Republike Slovenije in mnogo širše v področje Evropske unije ter na ta način utrjevati poslovne vezi in podporo, ki jo Bosni in Hercegovini te države že dajejo. Obmejno območje tvorijo občine Bihać, Cazin in Velika Kladuša, zato bi vodstvo kantona moralo razmišljati o vzpostavitvi velikih razvojnih centrov, v katerem bi se združili proizvodnja, servisne storitve, logistika, trženje, tržni inženiring, tudi izobraževanje, mednarodna menjava blaga, finančni in kapitalski tokovi. Vsakršno medsebojno ljubosumje ali neusklajenost interesov je treba izničiti že v samem začetku in vse občine v kantonu, morajo videti prednosti takšne organizacije in delovanja.

Če začnemo z infrastrukturo, je treba razumeti, da celotni kanton in posebej te tri ključne občine morajo imeti hitre povezovalne poti do avtocest v Hrvaški. Poiskati je treba železniške povezave, ki ne bodo odvisne od Republike Srbije ali drugih entitet. Oskrba gospodarstva, industrije, proizvodnje, malih ali velikih gospodarskih družb in obrtnikov bi morala biti v okviru velikega centra, kjer bi deloval tržni inženiring in po usmeritvah države in državne pravne podlage oskrboval vse deležnike v kantonu. Znotraj tega centra bi morali delovati carina, fitološke službe, policija in vse inšpekcije, ki skrbijo za pravilno delovanje države in državne uprave. Na ta način bi se vsa sredstva, ki pripadajo v državi stekala na račune v kantonu in bi država bila v položaju čim bolj opremiti vse službe v razvojnem centru, razvijati kanton z infrastrukturo in sistemi, ki omogočajo stalen nadzor dela vseh služb. Povečani interes države bi omogočil povečanje pretoka blaga, financ in kapitala, s čemer bi kanton bil zanimiv za nove službe in gospodarski razvoj. Pri vsem pa je treba vedeti, da je treba razvojni center umestiti čim bližje meji in na območju, kjer se pričakuje gospodarski razvoj, pri čemer ne sme biti političnih, nacionalnih ali verskih teženj. Cilj je vedno in samo eden in ta je gospodarski razvoj kantona in posledično države, ki naj vidi in prepozna gospodarske potenciale v tem kantonu.

Primerjalno je Republike Slovenija razvila velike razvojne centre, logistične centre in gospodarske cone, kjer je skozi ponudbo in povpraševanje porazdelila interesna področja ter tako zadostila celotnemu razvoju. Vzorčni modeli so v pristanišču Luka Koper, kjer so prisotne vse službe, vse oblike servisnih in proizvodnih gospodarskih družb, kjer delujejo vse oblike skladiščenja, kjer je železniška ranžirna postaja in velika parkirna področja za motorna vozila (Luka Koper d. d., n. d.). Primerjava sicer ni popolnoma primerna pa vendar smo po vzoru Luke Koper organizirali več razvojnih centrov, in sicer v Ljubljani, Mariboru in Novemu mestu, ki delujejo in se razvijajo. Torej kanton mora proučiti oblike izobraževanja ter usmeriti srednje izobraževanje v smeri, ki jih sami potrebujejo. Podobno je naredila Republika Slovenija, Republika Avstrija in drugi, ki so se usmerili v nove poklice za svoje potrebe ter v okviru srednješolskih centrov in pod nadzorom univerz, uredili višje in visoke šole, ki omogočajo izobraževanje kadra, ki ostaja doma in za potrebe slovenskega gospodarstva. Univerzitetno izobraževanje je koristno, je pa obenem razvoj kadrov, ki po zaključenem študiju svojo prihodnost iščejo v tujini, zaradi česar vse republike imajo velik odliv visoko izobraženih ljudi, ki jih tujina dobi brez stroškov izobraževanja. Žal nas tujina tudi tako izkorišča, je pa ena od možnosti kako in na kakšen način poiskati službo ljudem, ki zaključijo določene oblike študije.

Poleg gospodarskega, infrastrukturnega in izobraževalnega potenciala vidimo tržni in turistični potencial, ki se lahko kaže v naravnih dobrinah, predvsem pa v ponudbi kongresnega, izobraževalnega, športnega, lovskega in drugih oblik turizma, za kar kanton ima vse danosti. Za potrebe razvoja letališča Bihać, je pred leti bila izvedena fazibilnost študija, ki je pokazala, da je veliko število ljudi iz Unsko-sanskega kantona živelo v tujini in ki radi prihajajo v rodne kraje, za kar se ure in ure vozilo z osebnimi ali drugimi vozili. Veliko jih je povedalo, da bi z veseljem prileteli na letališče, prevzeli sposojena vozila in se zadrževali v domačih krajih, nato bi zopet leteli v kraje, kjer so zaposleni. To je ogromen potencial za kanton, vendar je tudi v tem primeru treba letališko infrastrukturo umestiti v prosto, ki je dostopen vsem.

Razprava o razvojnih aspektih

Skozi raziskavo in iskanje stičnih točk na temo razvojnih aspektov narodov zahodnega Balkana smo se, ob premajhnem poznavanju gospodarske, družbene, politične, nacionalne, verske, kulturne, izobraževalne in drugih vsebin, osredotočili na iskanje in primerjanje tistih področij, kjer bi Slovenija lahko bila vzorčni model. Verjetno je preuranjeno govoriti o gospodarskem ali drugem uspehu Slovenije v širšem pomenu pa vendar v primerjavi z razvojem nekaterih drugih republik razpadle skupne države, je mogoče Slovenijo povzdigniti v najbolj uspešno med vsemi. Sledi ji Hrvaška, ki je članica Evropske unije in niza podobne gospodarske, politične in druge uspehe kot Slovenija. Navedli smo, da je slovensko gospodarstvo, da so slovenske gospodarske družbe in prej slovenska podjetja, združenja in posamezniki, že pred razpadom skupne države imeli vzpostavljene mnoge gospodarske, tržne, finančne, blagovne, kapitalne in druge poti z Evropo, zato je njena pot bila nekoliko drugačna, nikakor pa lahka. Mnoge gospodarske družbe (TAM, Litostroj, IMV, Mura itd) so ob osamosvojitvi ostale brez trga, brez sredstev za delovanje, zaradi česar so vsled močne konkurence na evropskem in drugih trgih usahle in kapitalno izginile iz gospodarskega področja.

Slovenska politika je v svojem nastajanju bila drugačna, prilagodljiva, si nasprotujoča pa vendar ob spremembah je zmogla iste cilje, iste interese, za kar so uporabili isto podlago, torej volivce in državljane lastne države. Slovenski razvoj je bil usmerjen v družbo zahodno razvitih držav, za kar smo žrtvovali vse in pri tem zelo uspeli, kar se kaže v številnih gospodarskih, industrijskih, proizvodnih, storitvenih in drugih povezava s gospodarstvi držav članic evropske unije.

Skozi primerjavo smo iskali možnosti enačenja ali vsaj podobnosti med Slovenijo, Hrvaško in drugimi državami zahodnega Balkana pa vendar smo zaradi premajhnega poznavanja notranjih gospodarskih, industrijskih, proizvodnih, storitvenih, političnih, nacionalnih, verskih in drugih primerjav hitro obupali, saj ni bilo mogoče najti ustreznih primerjav ter iz tega nabora ponuditi ustrezne predloge ali rešitve razvojnih aspektov, ki bi bili zanimivi za vzorčno državo Bosno in Hercegovino. Že delitev države na dve obliki entitet, ki znotraj države tvorita pojma države ter namensko usmerjata razvojne potenciale, kakor bi delovali dve državi, je nemogoče razumeti, še manj ponuditi ustrezno rešitev. Če bi država delovala kot celota, če bi na njo ne delovali geopolitični interesi velikih v svetu ali vsaj interesi nekaterih, ki si želijo družbo med velikimi, bi ustroj ali predlaganje razvojnih sistemov bil veliko lažje. Tudi upravnopravno urejanje države je dokaj kompleksno in ne daje popolnega razumevanja, vsaj za nepoznavalce notranje ureditve, pri čemer ni jasno kako in na kakšen način država in njeni entiteti ustvarjajo pravno podlago (Čupurdija et al., 2021). Ravno po svoji nacionalni, etnični, verski ali drugi pripadnosti, bi narodi skupne države Bosne in Hercegovine lahko bili močan gospodarski in tržni dejavnik ter bi v mednarodni blagovni menjavi imeli pomembno vlogo mednarodnega inženiringa, kar bi državo postavilo med bogate v svetu.

Gospodarsko področje ter delovanje industrije, proizvodnih ali storitvenih organizacije je sicer organizirano, ni pa mogoče jasno predvideti posameznih obligacijskih oziroma gospodarskih obveznosti posameznih fizičnih ali pravnih subjektov, kar je v Republiki Sloveniji zelo urejeno z Zakonom o obligacijskih razmerjih (Obligacijski zakonik, 2007). in Zakonom o gospodarskih družbah (Zakon o gospodarskih družbah, 2009).

Državno ureditev Bosne in Hercegovine na Federacijo Bosne in Hercegovine in Republiko Srbsko ter Distrikt Brčko smo prepoznali kot multimodalno obliko državne ureditve, ki ima različne državne, nacionalne, verske, gospodarske in druge interese, kot pozitivno obliko, ki omogoča gospodarsko, industrijsko, proizvodno, storitveno, izobraževalno povezovanje in odpira veliko razvojnih potencialov. Zato smo tezo postavili namensko, da Bosna in Hercegovina ima vse potrebne attribute in razvojne aspekte v vse smeri sveta, le pravilno jih je treba proučiti, določiti prioriteto in začeti z uresničevanje. Postavili smo vprašanje če se države zahodnega Balkana želijo vključiti v skupno delovanje Evropske unije, kjer smo dobili odgovor, da večino držav zahodnega Balkana zapira poglavja za pristope v unijo, pri čemer je najbolj aktivna Črna Gora in Albanija. Iskali smo ključne točke, ki ovirajo izpolnitev zahtev Evropske unije, kjer smo ugotovili, da so številne ovire gospodarske, politične, zakonske in najbolj na področju varovanja pravic in temeljnih svoboščin državljanov. Prišli smo do spoznanja, da je kar nekaj držav, ki imajo težave, ki so materialne, nacionalne ali druge narave, kajti se ne morejo medsebojno povezati, prezreti nekatere zgodovinske dogodke in se osredotočiti na Evropo. V primeru Bosne in Hercegovine gre za nacionalne, verske, kulturne in druge razlike med narodi, kar je bil vzrok za medsebojno vojno, podpis Deytonskega sporazuma in medsebojno nepovezanost. Še vedno so težnje k razkroju ozemlja Bosne in Hercegovine ter pripojitev ozemlja matičnim državam, kar nekateri narodi zagovarjajo kot edino rešitev.

Kljub tem ugotovitvam in pozitivno naravnani tezi, ni bilo mogoče ne potrditi in ne ovreči postavljene teze, ker je bilo nemogoče v vseh branjih in dostopni literaturi, najti pozitivne korake in če so, so ti zelo osamljeni, neprepoznavni, njihov pomen pa ne odraža državnih pomenov. Prav tako je bilo nemogoče brati in povzemati tujih pisateljev ali kolumn, ker so te še bolj odtujene in se v njih vidi nepoznavanje zahodnega Balkana, nepoznavanje slovanskih plemen, nepoznavanja kulture in zgodovinskih spreminjanj skozi stoletja in stoletja Bosne in Hercegovine.

Zaključek

V razpravi smo se sprehodili skozi zapisano in lastno dojemanje snovi, ki smo jih oprli na številna branja in dostopno zakonsko ter drugo literaturo pa vendar nismo uspeli niti lastnega mnenja ustvariti. Žal smo kar nekaj cmokov pogoltnili ob nerazumevanju zgradbe, sistemov in podsistemov delovanja celotne države Bosne in Hercegovine, še manj razumemo težnje Republike Srbske po vzhodni geopolitični tvorbi in navezanosti na Rusijo, Kitajsko ipd., kajti ves svet zre v razvoj in razvito Evropo in Evropsko unijo, žal Republika Srbska vidi razvojne potenciale v državah daljnega vzhoda.

Vsak simpozij, vsaka konferenca, pogovori in iskanje koristnih smernic razvoja za narode in države zahodnega Balkana so dobrodošle, jih je pa zelo težko najti in še težje uporabiti v primerih, kakršna je vzorčna Bosna in Hercegovina. Zagotovo bo treba še veliko korakov, veliko sprememb in novih generacij, ki bodo in če bodo imele interes, državo naravnali v ustrezne razvojne poti, čeprav je prav to vprašanje dokaj abstraktno, kaj je prava država in kako jo razumejo posamezni narodi zahodnega Balkana. Ugotovili smo, da so spremembe stalnica in nikakor ni mogoče več trditi, da so smernice zahoda, tudi Slovenije najboljše, zato bi morale tako Republika Slovenija kot Republika Bosna in Hercegovina iskati mehke poti prilagajanja in iskanja lastnih razvojnih poti, ki bodo ohranile in državo in njeno prebivalstvo. Na novih

raziskavah, na novih poznavalcih razmer je možnost, da poiščejo in najdejo nove rešitve, ki bodo predstavile bolj sprejemljive in razumljive poti za vse.

Viri in literatura:

1. Čupurdija, M., Moslavac, J., Janković, P., & Murtić, S. (2021). Osnove nomotehnike: Postupak i okvir stvaranja pravnih propisa. Libertin naklada.
2. Dejtonski sporazum. (n. d.). Pridobljeni s spletne strani https://bs.wikipedia.org/wiki/Dejtonski_sporazum
3. DEMOS (Demokratska opozicija Slovenije). (n. d.). Pridobljeni s spletne strani <https://sl.wikipedia.org/wiki/DEMOS>
4. Distrikt Brčko. (n. d.). h Pridobljeni s spletne strani https://sl.wikipedia.org/wiki/Distrikt_Br%C4%8Dko
5. Evropska komisija. (n. d.). Časovnica Slovenije v EU. https://slovenia.representation.ec.europa.eu/o-nas/casovnica-slovenije-v-eu_sl
6. Evropski skladi. (n. d.). Evropska sredstva za nadgradnjo železniške infrastrukture. Pridobljeni s spletne strani <https://www.eu-skladi.si>
7. Hongkong. (n. d.). <https://sl.wikipedia.org/wiki/Hongkong>
8. Izvoznookno.si. (n. d.). Dajatve v Bosni in Hercegovini. Pridobljeni s spletne strani <https://www.izvoznookno.si/bosna-in-hercegovina>
9. Kantoni u Bosni i Hercegovini. (n. d.). Unionpedia. Pridobljeni s spletne strani https://sl.unionpedia.org/Kantoni_BiH
10. Luka Koper d. d. (n. d.). O podjetju. Pridobljeni s spletne strani <https://www.luka-kp.si/>
11. Obligacijski zakonik (OZ). (2007). Uradni list Republike Slovenije, št. 97/07.
12. Okvirni zakon o visokom obrazovanju u Bosni i Hercegovini. (2007). Pridobljeni s spletne strani https://fmpe.edu.ba/images/pdf/101_Okvirni_zakon_o_visokom_obrazovanju_u_Bosni_i_Hercegovini.pdf
13. Plebiscit o samostojnosti Republike Slovenije 23. decembra 1990. (n. d.). Pridobljeni s spletne strani <https://svobodnaslovenija.com.ar/plebiscit-o-samostojnosti-slovenije-1991/>
14. Pozitivna stran. (n. d.). Auto karta BiH. Pridobljeni s spletne strani <https://www.pozitivnastrana.info/auto-karta-bih-2/>
15. Pregled osamosvojitvenih aktov Republike Slovenije. (n. d.). Pridobljeni s spletne strani <https://www.gov.si teme/osamosvojitveni-akti-republike-slovenije/>
16. Reforma sektora obrazovanja u Bosni i Hercegovini. (n. d.). Pridobljeni s spletne strani <https://boljadrzava.org/reforma-sektora-obrazovanja/>
17. Slovenija logistična platforma za srednjo in jugovzhodno Evropo. (n. d.).
18. STA. (2022). V BiH sprejeli proračun za leto 2022. Pridobljeni s spletne strani <https://www.sta.si/3056027/v-bih-sprejeli-proracun-za-leto-2022>
19. Stiglitz, J. E. (2002). Globalization and its discontents. Allen Lane.
20. Strategija razvoja prometa v Republiki Sloveniji do leta 2030. (n. d.). Pridobljeni s spletne strani <https://www.gov.si/assets/ministrstva/MzI/Dokumenti/Strategija-razvoja-prometa-v-Republiki-Sloveniji-do-leta-2030.pdf>
21. Strategija razvoja Slovenije 2030. (2017). Vlada Republike Slovenije.
22. Strategija trajnostnega razvoja. (n. d.). h Pridobljeni s spletne strani <https://www.iso-standard.si>
23. Uredba (EU) št. 1315/2013 Evropskega parlamenta in Sveta o smernicah Unije za razvoj vseevropskega prometnega omrežja. (2013).
24. Ustava Republike Slovenije. (1991). Uradni list Republike Slovenije, št. 33/91-I.
25. Ustavni zakon za izvedbo temeljne ustavne listine o samostojnosti in neodvisnosti Republike Slovenije. (1991). Uradni list Republike Slovenije, št. 1/91-I.
26. Zakon o davkih občanov. (1988). Uradni list SRS, št. 36/88.
27. Zakon o financiranju občin (ZFO-1). (2006). Uradni list Republike Slovenije, št. 123/06.
28. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). (2009). Uradni list Republike Slovenije, št. 65/09.
29. Zakon o podjetjih. (1988). Uradni list SFRJ, št. 77/88.
30. Zakon o visokem šolstvu. (2012). Uradni list Republike Slovenije, št. 32/12.

