

INTENZIVNOST IN NAČINI VKLJUČEVANJA SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI¹

Anže Burger, Center za mednarodne odnose Fakultete za družbene vede, Univerza v Ljubljani

Matija Rojec, Center za mednarodne odnose Fakultete za družbene vede, Univerza v Ljubljani in Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana

JEL: F200, L200

UDK 339.5 (497.4)

Povzetek

Uspešnost slovenskega vključevanja v mednarodno menjavo je čedalje bolj odvisna od intenzivnosti in kakovosti vključevanja v GVV drugih podjetij in ustvarjanja lastnih GVV. Podatki kažejo, da delež izvoza vmesnih proizvodov v celotnem slovenskem izvozu stalno narašča, kar je skladno z globalnimi vzorci mednarodne proizvodnje in trgovine ter kaže na rastoči pomen vključevanja v GVV za slovenski izvoz. Glede načina vključevanja v GVV – vertikalna integracija prek vhodnih in izhodnih NTI nasproti pogodbenemu vključevanju – velja, da je slovenski izvoz precej bolj vertikalno integriran pri končnih proizvodih kot pri vmesnih. Zdi se, da pri izvozu končnih proizvodov vertikalna integracija v GVV v času gospodarske recesije omogoča stabilnejši izvoz, kot to velja za pogodbeno integracijo. Glavna dejavnika, ki opredeljujeta intenzivnost katere koli oblike vključevanja podjetij v GVV, sta produktivnost in splošna izvozna usmerjenost podjetja. Verjetnost, da se bo podjetje vertikalno integriralo v GVV, to je izvažalo oziroma uvažalo prek svojih tujih podružnic ali matičnih podjetij v tujini, je najbolj odvisna od tega, ali ima podružnice v tujini oziroma je v lasti tuje matične firme. Preostali dejavniki, ki pozitivno vplivajo na verjetnost vertikalne vključenosti v GVV, so povprečna plača kot približek za izobrazbo zaposlenih, kapitalska intenzivnost, procesne inovacije in inovacijsko sodelovanje. Po drugi strani produktne inovacije povečujejo verjetnost pogodbenega vključevanja v GVV.

Ključne besede: globalne verige vrednosti, fragmentacija proizvodnih procesov, vmesni proizvodi, Slovenija

Abstract

The effectiveness of the integration of Slovenian companies into international trade is increasingly dependent on the intensity and quality of their integration into the global value chains (GVCs) of other companies and on the creation of their own GVCs. The share of exports of intermediate products in overall Slovenian exports is steadily rising, which is in line with global patterns of international production and trade and indicates the increasing importance of GVC integration for Slovenian exports. As far as the modes of integration into GVCs are concerned, which include vertical integration via inward and outward FDIs versus integration on a contractual basis, the data shows that Slovenian exports of final products are much more vertically integrated than their intermediate product counterparts. It can therefore be concluded that, in times of economic recession, vertical integration facilitates greater export stability than contractual integration for exports of final products. The two key factors that determine the intensity of any aspect of a company's integration into GVCs are its productivity and general export propensity. As expected, the likelihood that a company will vertically integrate into GVCs, i.e. for the purpose of imports and exports via their own subsidiaries or parent companies abroad, depends primarily on whether they have subsidiaries abroad or are owned by a foreign parent company. Other factors that increase the probability of a company's vertical integration into GVCs are average salary as a proxy for skill level, capital intensity, process innovations and innovation cooperation. Product innovations, on the other hand, increase the probability of contractual integration into GVCs.

Key words: global value chains, fragmentation of production processes, intermediate products, Slovenia

1. UVOD

V zadnjem desetletju in pol delovanje svetovnega gospodarstva in mednarodno trgovino čedalje bolj zaznamujejo globalne verige vrednosti (GVV), v okviru katerih se v fragmentarnih in mednarodno razpršenih proizvodnih procesih trguje z vmesnimi

proizvodi in storitvami (UNCTAD, 2013). Podatki kažejo, da je uspešnost slovenskega vključevanja v mednarodno menjavo čedalje bolj in ključno odvisna od intenzivnosti in kakovosti vključevanja v GVV drugih podjetij in ustvarjanja lastnih GVV. V prispevku Položaj in spremembe položaja slovenskih podjetij v matriki dobaviteljskih verig (Burger in Rojec, 2015; IB-revija,

¹ Analiza je del temeljnega raziskovalnega projekta Determinante in učinki pozicioniranja slovenskih podjetij v globalnih verigah vrednosti (ARRS: J5-6815), ki ga financira Javna agencija za raziskovalno dejavnost Republike Slovenije.

49(1): 21–34) smo s pomočjo tako imenovane matrike dobaviteljskih verig, ki sta jo vpeljala Boc in Lanz (2013: 13–14), na sektorski ravni analizirali, kakšen je položaj slovenskih podjetij v GVV in trende na tem področju, v prispevku Vključevanje slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti in uspešnost poslovanja (Burger in Rojec, 2016; IB-revija, 50(1): 5–27) pa smo z analizo individualnih podjetniških podatkov o slovenskih podjetjih podrobneje analizirali specifične razlike med podjetji glede na način njihovega vključevanja v GVV in pomen vključevanja v GVV nasploh ter po posameznih oblikah za uspešnost poslovanja podjetij. Cilj tega prispevka je z analizo individualnih podjetniških podatkov o slovenskih podjetjih podrobneje analizirati obseg, dinamiko in oblike vključevanja slovenskih podjetij v GVV.

Obstoječa konceptualna in empirična literatura o GVV ima dve osnovni pomanjkljivosti: (i) prva je, da v ozadju ni neke prave ekonomske teorije, ki bi omogočila testiranje preverljivih hipotez, (ii) druga pa, da se zaradi pomanjkanja podatkov vse analize delajo na sektorski ravni, kar je glede na prepoznavnost pomembnosti heterogenosti podjetij precejšnja pomanjkljivost (podrobneje o ekonomiki GVV, razvojnih učinkih, prednostih in tveganjih vključevanja v GVV glej v Burger in Rojec, 2015: 21–23). Ta analiza omenjeni pomanjkljivosti odpravlja tako, da za teoretično podlago vzame model, ki opredeljuje odločitev podjetja o tem, kako se bo odločalo v zvezi s preskrbo z vmesnimi proizvodi, jo aplicira na situacijo podjetja dobavitelja vmesnih proizvodov, kar nas najbolj zanima v primeru Slovenije, in jo testira na individualnih podjetniških podatkih za Slovenijo.

Obnašanje podjetij glede preskrbe z vmesnimi proizvodi – to je odločitev o tem, ali bo samo proizvajalo vmesne proizvode/komponente za svoje končne proizvode (vertikalna integracija) ali pa jih bo kupovalo od zunanjih (neodvisnih) dobaviteljev (»outsourcing«) ter ali bo integracija »outsourcing« potekala doma ali v tujini – opredeljujejo modeli mednarodne trgovine, ki trgovino in NTI analizirajo z vidika podjetja in vključujejo proizvodno diferenciacijo, monopolistično konkurenco in heterogenost podjetij (glej v Antras in Helpman, 2004; Grossman in Helpman, 2005; Helpman, 2006; Grossman in Rossi-Hansberg, 2008; Nunn in Trefler, 2008; Bernard et al., 2010; Antras in Chor, 2012; Antras in Yeaple, 2013; Helpman, 2013 itd.). Dejansko ti modeli pravijo naslednje:

a) Proizvajalci končnih proizvodov izberejo vertikalno integracijo vmesnih proizvodov v sektorjih, v katerih so nadpovprečno pomembne storitve, ki jih opravlja matično podjetje/centrala oziroma proizvodna enota, ki je vir lastniških prednosti (tako imenovani »headquarter intensive« sektorji). Te storitve so povezane s fiksnimi stroški investiranja v tujini in vsebujejo raziskovalno-razvojne izdatke, razvoj blagovne znamke ali specializirane strojne opreme,

financiranje itd. (Antras in Yeaple, 2013).²

- b) Najproduktivnejša podjetja gredo v tujino, najmanj produktivna servisirajo domači trg. Med podjetji, ki servisirajo domači trg, se najproduktivnejša vertikalno integrirajo, najmanj produktivna pa kupujejo vmesne proizvode od drugih domačih podjetij (»outsourcing«). Med podjetji, ki servisirajo tuje trge, se najproduktivnejša integrirajo (ustanovljajo/prevzemajo podružnice v tujini, ki proizvajajo vmesne proizvode; »offshoring«), najmanj produktivna pa kupujejo vmesne proizvode od nepovezanih tujih podjetij (»outsourcing«).
- c) Čim manjša je možnost sklepanja učinkovitih pogodb za dobavo vmesnih proizvodov z zunanjimi dobavitelji (to je stopnja »contractibility«), kar je povezano z nepopolnostjo pogodb oziroma transakcijskimi stroški, tem višja je stopnja vertikalne integracije.
- d) Vertikalne integracije je več v sektorjih z višjo disperzijo produktivnosti.
- e) Preostali dejavniki, ki spodbujajo vertikalno integriranje v GVV, so razlike v plačah, lastniške prednosti v vsaki državi ter razmerje pogajalske moči med proizvajalci končnih proizvodov in dobavitelji komponent.

Izhajajoč iz naštetih teoretičnih podmen in glede na omejitve razpoložljivih podatkov v nadaljevanju podrobneje analiziramo glavne vidike vključevanja slovenskih podjetij v GVV. V drugem delu predstavimo obseg vključevanja slovenskih podjetij v GVV in trende na tem področju, analiziramo, v kolikšni meri gre za vključevanje v GVV na podlagi lastniških povezav, s tujimi matičnimi podjetji oziroma prek vhodnih neposrednih tujih investicij (NTI) ali s svojimi podružnicami v tujini oziroma prek izhodnih NTI, v kolikšni meri pa na pogodbeni podlagi ter v katerih sektorjih se slovenska podjetja najintenzivneje vključujejo v GVV. V tretjem delu analiziramo, kateri dejavniki opredeljujejo način vključevanja podjetij v GVV. Četrty del podaja sklepne ugotovitve.

2. OBSEG IN NAČINI VKLJUČEVANJA SLOVENSkih PODJETIJ V GVV

Analizo vključevanja slovenskih podjetij predelovalne dejavnosti v GVV začnemo s prikazom gibanja vrednosti agregatnega izvoza in uvoza proizvodov po letih in nato natančneje po tipu proizvodov glede na njihov ekonomski namen uporabe – BEC-kategorije: proizvodi za vmesno rabo in proizvodi za končno rabo – ter nazadnje še natančneje glede na to, ali trgovinski tokovi potekajo na podlagi pogodbenih, lastniško nepovezanih odnosov ali z vertikalno integracijo med lastniško povezanimi podjetji, pri čemer ločimo

² Po Antrasu in Yeaplu (2013) je funkcija stroškov v sektorju proizvodnje diferenciranih dobrin sestavljena iz stroškov dveh ločenih proizvodnih procesov: zagotavljanja storitev centralne enote podjetja in proizvodnje.

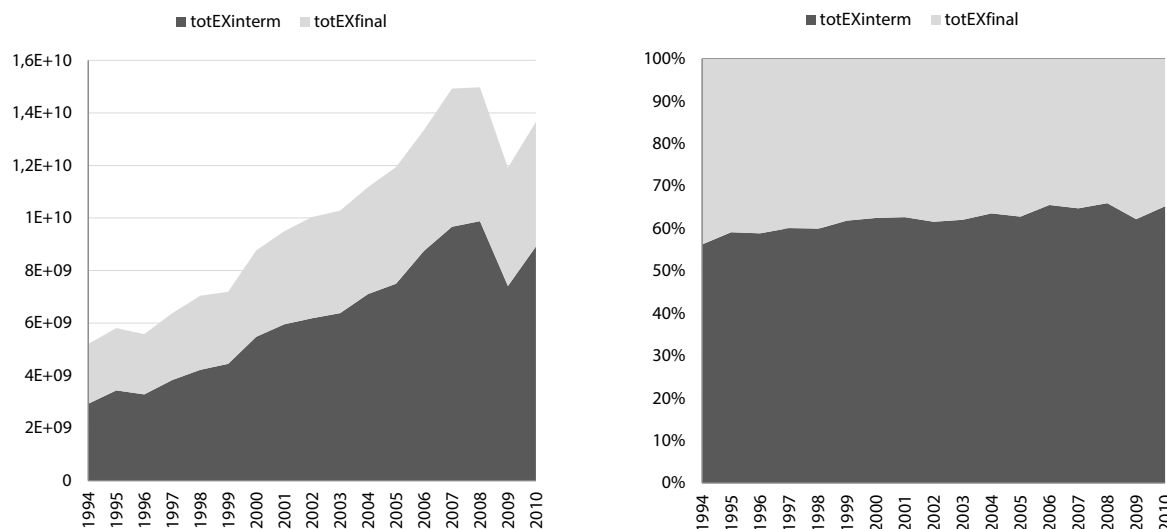
lastniške povezave na podlagi izhodnih NTI, to je med podjetjem in podružnico v tujini (»outFDI«), na podlagi vhodnih NTI, to je med lastnikom v tujini in njegovim podjetjem v Sloveniji (»inFDI«), ter na podlagi tako vhodnih kot izhodnih NTI, to je med državo, v kateri sta tako podružnica kot lastnik podjetja (»inFDI + outFDI«). Ker slovenska statistika ne zbira podatkov o trgovinskih tokovih po tipu zgoraj opredeljenih povezav med izvoznikom in uvoznikom, to je ne ločuje med znotraj- in zunajpodjetniško mednarodno trgovino,³ je na tem mestu potrebna poenostavitev, in sicer predpostavimo, da je trgovinski tok med podjetjem in državo, v kateri ima to podjetje bodisi lastnika (inFDI), podružnico (outFDI) ali oboje (inFDI + outFDI), v celoti znotrajpodjetniško trgovina, v nasprotnem primeru pa gre za pogodbeno zunanjo trgovino.⁴ Za analizo uporabljamo podatkovno bazo AJPES za podatke o poslovanju podjetij, zunanjetrgovinsko bazo CURS, podatke o NTI Banke Slovenije ter podatke o inovacijski dejavnosti SURS, ki jih ta zagotavlja v svojih prostorih, in sicer v varni sobi v deindividualizirani obliki. Vse vrednosti so v evrih po

tečaju iz leta 2007 in ustrezno deflacirane s PPI in CPI z baznim letom 2012.

Med letoma 1994 in 2008 se je celotni izvoz blaga podjetij predelovalne dejavnosti povečal za faktor 2,9, nato je gospodarska kriza vrednost izvoza v letu 2009 močno zmanjšala, da bi se v letu 2010 spet povečala, vendar ni dosegla ravni iz leta 2008 (slika 1). Delež izvoza vmesnih proizvodov je v obravnavanem obdobju rasel skoraj neprekinjeno in se povečal s 56 % leta 1994 na 65 % leta 2010, kar je skladno z globalnimi vzorci mednarodne proizvodnje in trgovine. Odstotni padec vrednosti izvoza vmesnih proizvodov je bil manjši od upada izvoza končnih proizvodov. To kaže na rastoči pomen vključevanja v GVV za slovenski izvoz.

Podobno kot pri izvozu je slovenska predelovalna dejavnost tudi pri uvozu od leta 1994 do leta 2007 doživela povečanje za faktor 2,7 ter potem tudi podoben padec v letih 2009 in 2010 (slika 2). Delež vmesnih proizvodov v celotnem uvozu predelovalne dejavnosti je precej večji od tistega v izvozu in se ves čas giblje blizu 90 %.

Slika 1: Vrednost in delež izvoza končnih in vmesnih proizvodov v predelovalni dejavnosti v obdobju 1994–2010 (v tekočih EUR in %)



Vir: lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

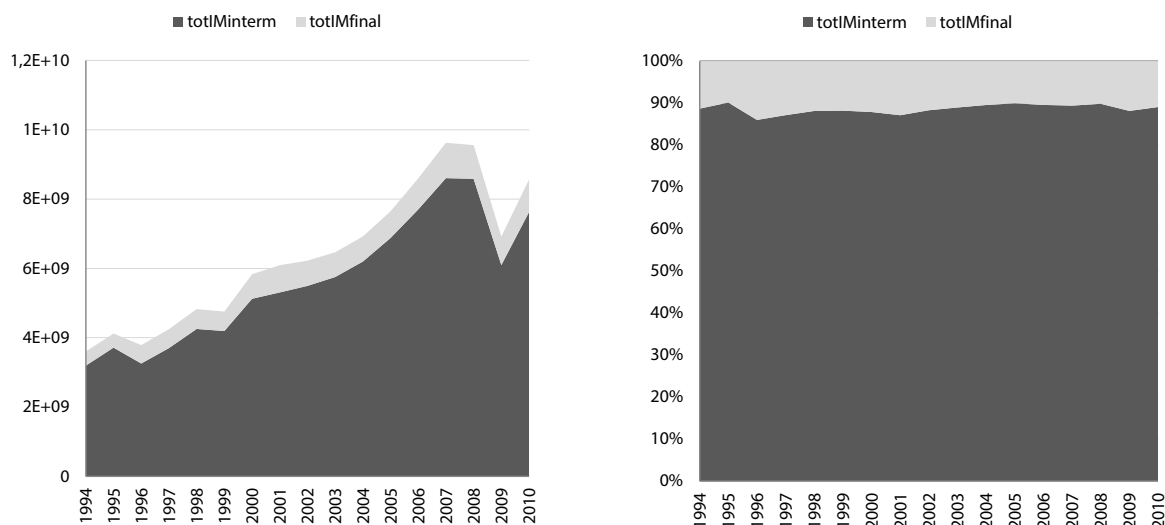
Opomba: totEXfinal = izvoz končnih proizvodov; totEXinterm = izvoz vmesnih proizvodov.

³ Za mednarodno trgovino med lastniško povezanimi podjetji se uporablja termin znotrajpodjetniška menjava (»intra-firm trade«) v primerjavi z zunajpodjetniško menjavo, to je menjavo med lastniško nepovezanimi podjetji na pogodbeni podlagi (»arm's length trade«).

⁴ Ta poenostavitev v rezultate vnaša nekaj pristranskosti. Po eni strani nedvomno vsa trgovina podjetja z državo porekla njegovega matičnega podjetja in/ali tujih podružnic ni znotrajpodjetniška trgovina, temveč deloma tudi trgovina z lastniško nepovezanimi podjetji. S tega vidika je obseg znotrajpodjetniške trgovine precenjen. Po drugi strani pa je dejstvo, da del trgovinskih tokov, ki jih pripisujemo trgovini med lastniško nepovezanimi (»arm's length«) subjekti, poteka med podružnicami multinacionalnega podjetja. V tem primeru je precenjen obseg trgovine med lastniško nepovezanimi subjekti.

Daleč največji del izvoza vmesnih proizvodov predelovalne dejavnosti je pogodbeni tip izvoza med lastniško nepovezanimi partnerji (»arm's length«); ta je vse do leta 2008 stalno in hitro rasel, da bi v letu 2009 znatno padel. Leta 2010 je delež pogodbenega izvoza vmesnih proizvodov v celotnem izvozu vmesnih proizvodov predelovalne dejavnosti znašal približno 75 %, temu sledi izvoz vmesnih proizvodov na podlagi lastniških povezav s podružnicami slovenskih podjetij v tujini s slabimi 20 %, preostanek pa odpade na izvoz vmesnih proizvodov na podlagi lastniških povezav z matičnimi firmami slovenskih podjetij v tuji lasti (slika 3).

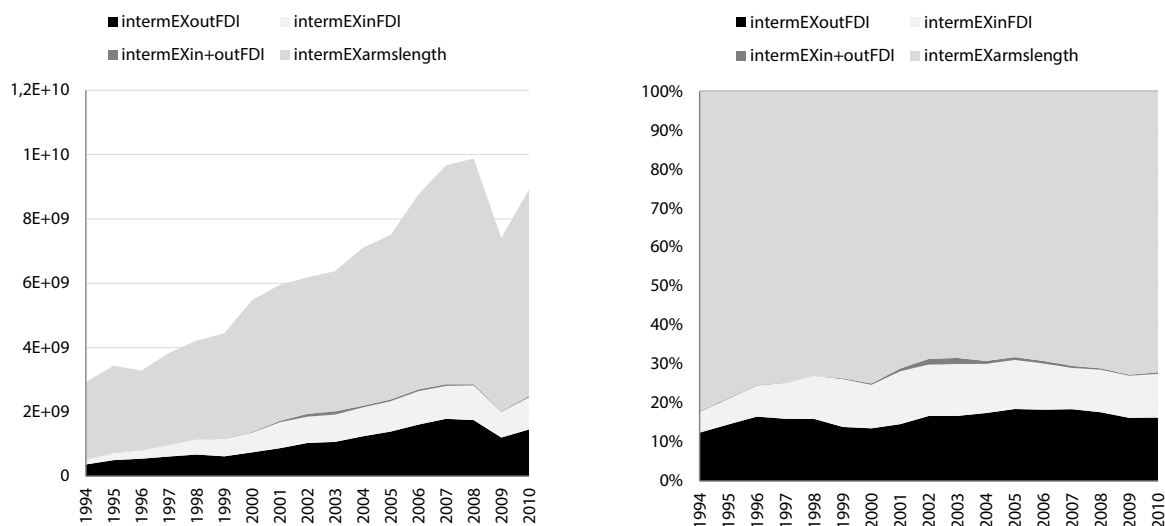
Slika 2: Vrednost in delež uvoza končnih in vmesnih proizvodov v predelovalni dejavnosti v obdobju 1994–2010 (v tekočih EUR in %)



Vir: lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

Opomba: totIMfinal = uvoz končnih proizvodov; totIMinterm = uvoz vmesnih proizvodov.

Slika 3: Vrednost in delež izvoza vmesnih proizvodov v predelovalni dejavnosti v obdobju 1994–2010, ločeno po načinu vključenosti v GVV (v tekočih EUR in %)



Vir: lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

Opomba: intermEXarmslength = izvoz vmesnih proizvodov na pogodbeni ravni; intermEXin+outFDI = izvoz vmesnih proizvodov v državo lastnico in prejemnico tuje neposredne investicije; intermEXinFDI = izvoz vmesnih proizvodov v državo lastnika podjetja; intermEXoutFDI = izvoz vmesnih proizvodov v državo gostiteljico podružnice podjetja v tujini.

Dinamično gledano v razdobju do leta 2005 opažamo povečevanje deleža izvoza vmesnih proizvodov prek lastniško povezanih podjetij, potem pa postopno upadanje tega deleža zaradi zmanjševanja deleža izvoza na podlagi izhodnih NTI (še posebej v razdobju 2008–2010) in ob stagnaciji deleža izvoza na podlagi vhodnih NTI. Zmanjševanje deleža izvoza na podlagi izhodnih

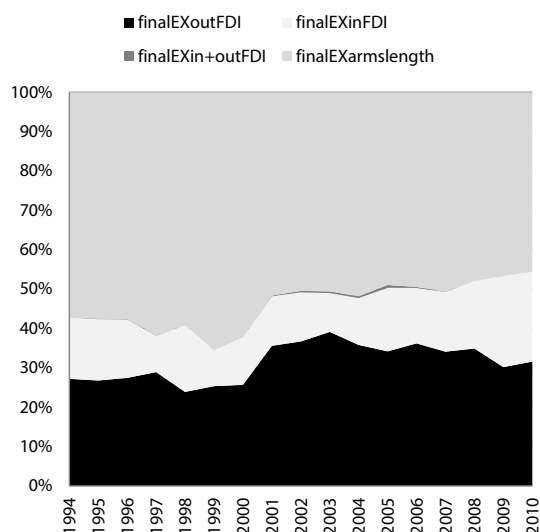
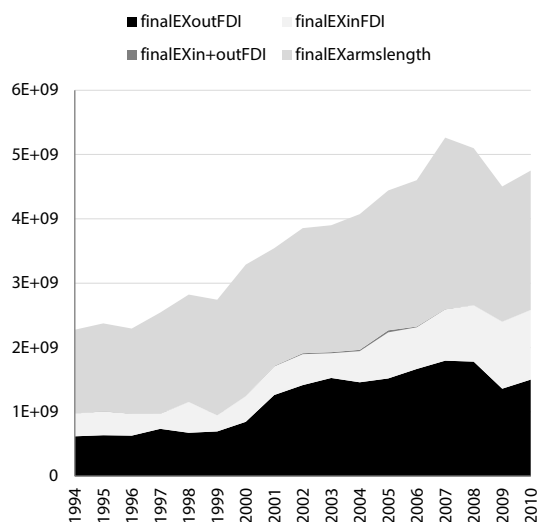
NTI se ujema z zmanjševanjem slovenskih izhodnih NTI po letu 2008.

Kot pri vmesnih proizvodih se je tudi vrednost izvoza končnih proizvodov v predelovalni dejavnosti v letih 2008 in 2009 močno zmanjšala in se potem v letu 2010 spet povečala. Struktura izvoza končnih proizvodov po

načinu vključenosti v GVV pa je bistveno drugačna kot pri vmesnih proizvodih. Namreč delež pogodbenega izvoza končnih proizvodov se je po letu 1999 začel opazno zmanjševati, tako da je izvoz prek lastniško povezanih podjetij leta 2010 pomenil že večji del izvoza končnih proizvodov. Pri tem je občutno večji del izvoza

prek lastniško povezanih podjetij, ki izhaja iz izhodnih NTI, kot del, ki izhaja iz vhodnih NTI. Dinamično gledano je slika nekoliko drugačna; po letu 2000 se je začel zmanjševati del izvoza, ki izhaja iz izhodnih NTI, stalno pa se povečuje del, ki izhaja iz vhodnih NTI (slika 4). Delež izvoza končnih proizvodov na podlagi vhodnih NTI se je

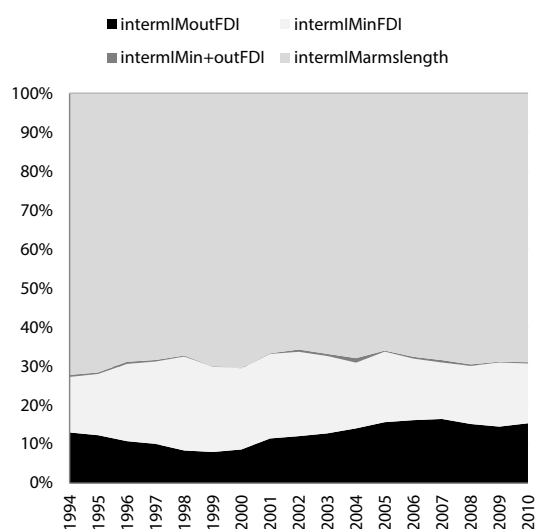
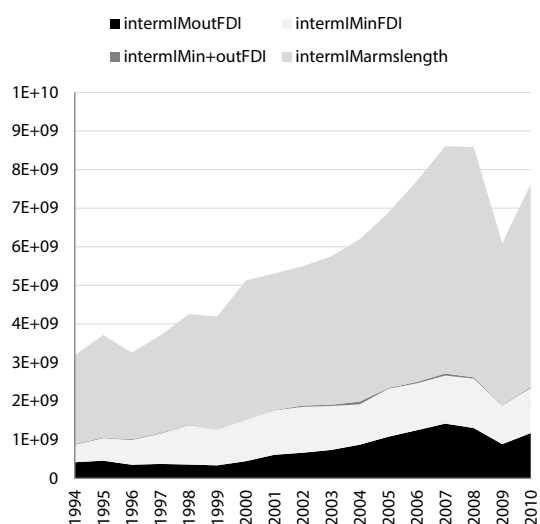
Slika 4: Vrednost in delež izvoza končnih proizvodov v predelovalni dejavnosti v obdobju 1994–2010, ločeno po načinu vključenosti v GVV (v tekočih EUR in %)



Vir: lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

Opomba: finalEXarmslength = izvoz končnih proizvodov na pogodbeni ravni; finalEXin+outFDI = izvoz končnih proizvodov v državo lastnice in prejemnico tuje neposredne investicije; finalEXinFDI = izvoz končnih proizvodov v državo lastnika podjetja; finalEXoutFDI = izvoz končnih proizvodov v državo gostiteljico podružnice podjetja v tujini.

Slika 5: Vrednost in delež uvoza vmesnih proizvodov v predelovalni dejavnosti v obdobju 1994–2010, ločeno po načinu vključenosti v GVV (v tekočih EUR in %)



Vir: lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

Opomba: intermIMarmslength = uvoz vmesnih proizvodov na pogodbeni ravni; intermIMin+outFDI = uvoz vmesnih proizvodov iz države lastnice in prejemnice tuje neposredne investicije; intermIMinFDI = uvoz vmesnih proizvodov iz države lastnika podjetja; intermIMoutFDI = uvoz vmesnih proizvodov iz države gostiteljice podružnice podjetja v tujini.

začel povečevati predvsem po letu 2007, kar kaže, da pri izvozu končnih proizvodov vertikalna integracija v GVV omogoča večjo stabilnost izvoza v času gospodarske recesije, kot to velja za pogodbeno integracijo.

Vrednostno gledano so se vse oblike uvoza vmesnih proizvodov vse do začetka krize hitro povečevale, v letih 2008 in 2009 močno upadle, potem pa spet povečale. Delež uvoza vmesnih proizvodov prek tujih podružnic ali tujih lastnikov se je od leta 1994 do začetka novega tisočletja povečeval, nato pa je rahlo upadal delež uvoza prek vhodnih NTI v korist pogodbenega uvoza in uvoza, ki izhaja iz izhodnih NTI (slika 5).

V tabelah 1 in 2 predstavljamo stopnjo vključenosti slovenskih podjetij v GVV po panogah predelovalne dejavnosti v razdobju 1994–2012. Zaradi spremembe v klasifikaciji dejavnosti podjetij predstavljamo stopnjo vključenosti podjetij v GVV najprej za obdobje 1994–2009 po SKD 2002, nato pa še za obdobje 2010–2012

po najnovejši reviziji SKD 2008. Za kvantifikacijo intenzivnosti globalnega vključevanja podjetij v GVV predlagamo uporabo sintetičnega indeksa vključenosti, ki združuje vključenost na strani prodaje (delež izvoza v celotni prodaji) in vključenost na strani inputov v proizvodni proces (delež uvoženih vmesnih proizvodov v celotnih materialnih stroških). GVV-indeks je povprečje obeh podindeksov in ima razpon med 0 in 1: $\text{GVV-indeks} = (\text{izvoz/prodaja} + \text{uvoz vmesnih proizvodov/celotni materialni stroški})/2$. Tabeli 1 in 2 prikazujeta vrednost GVV-indeksa, ki je izračunan na podlagi agregatnih vrednosti navedenih spremenljivk za vsako dejavnost posebej. Prve tri panoge po intenzivnosti vključevanja v GVV ostajajo vseskozi enake; to so proizvodnja usnja, usnjenih in sorodnih izdelkov, proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov ter proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic. Vrednost GVV-indeksa se je v obdobju 1994–2009 znižala v večini dejavnosti, pozneje je v sedmih panogah od 23 prišlo do popravka vrednosti indeksa navzgor, v preostalih panogah pa se

Tabela 1: Stopnja vključenosti v GVV po dejavnostih predelovalne dejavnosti v letih 1994 in 2009 po stari klasifikaciji dejavnosti (SKD 2002)

Koda	SKD-dejavnost (rev. 2002)	GVV-indeks 2009	Delež izvoza v prodaji	Delež uvoženih vmesnih proizvodov v materialnih stroških	GVV-indeks 1994	Sprememba indeksa v % točkah
34	Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic	0,75	0,87	0,62	0,76	-1,3 %
24	Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaken	0,63	0,81	0,45	0,71	-8,0 %
19	Proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov, razen oblačil	0,60	0,72	0,49	0,71	-10,3 %
33	Proizvodnja medicinskih, finomehaničnih in optičnih instrumentov ter ur	0,60	0,73	0,47	0,61	-1,0 %
27	Proizvodnja kovin	0,58	0,70	0,46	0,67	-9,0 %
31	Proizvodnja električnih strojev in naprav	0,58	0,68	0,48	0,70	-12,2 %
21	Proizvodnja vlaknin, papirja in kartona ter izdelkov iz papirja in kartona	0,56	0,69	0,44	0,68	-12,0 %
17	Proizvodnja tekstilij	0,56	0,65	0,47	0,82	-26,0 %
25	Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas	0,55	0,61	0,50	0,79	-23,6 %
29	Proizvodnja strojev in naprav	0,55	0,72	0,37	0,69	-14,2 %
32	Proizvodnja radijskih, televizijskih in komunikacijskih naprav in opreme	0,51	0,61	0,41	0,68	-16,6 %
18	Proizvodnja oblačil; strojenje in dodelava krzna; proizvodnja krznenih izdelkov	0,48	0,47	0,48	0,53	-5,3 %
35	Proizvodnja drugih vozil in plovil	0,46	0,62	0,30	0,46	-0,2 %
28	Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav	0,44	0,52	0,36	0,48	-3,8 %
23	Proizvodnja koksa, naftnih derivatov, jedrskega goriva	0,39	0,43	0,36	0,47	-7,6 %
20	Obdelava in predelava lesa; proizvodnja izdelkov iz lesa, plute, slame in protja, razen pohištva	0,36	0,48	0,25	0,43	-6,9 %
36	Proizvodnja pohištva in druge predelovalne dejavnosti	0,33	0,46	0,21	0,51	-18,0 %
26	Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov	0,31	0,36	0,25	0,41	-9,9 %
37	Reciklaža	0,27	0,34	0,21	0,12	15,5 %
30	Proizvodnja pisarniških strojev in računalnikov	0,18	0,20	0,16	0,33	-15,2 %
15	Proizvodnja hrane, pijač in krmil	0,16	0,18	0,14	0,23	-6,4 %
22	Založništvo, tiskarstvo; razmnoževanje posnetih nosilcev zapisa	0,13	0,13	0,14	0,20	-7,1 %

Vir: lastni izračuni na podlagi podatkov AJ PES in CURS.

Tabela 2: Stopnja vključenosti v GVV po dejavnostih predelovalne dejavnosti v letih 2012 in 2010 po novi klasifikaciji dejavnosti (SKD 2008)

Koda	SKD-dejavnost (rev. 2008)	GVV-indeks 2012	Delež izvoza v prodaji	Delež uvoženih vmesnih proizvodov v materialnih stroških	GVV-indeks 2010	Sprememba indeksa v % točkah
15	Proizvodnja usnja, usnjenih in sorodnih izdelkov	0,66	0,81	0,50	0,65	1,1 %
20	Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov	0,60	0,74	0,46	0,64	-4,6 %
29	Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic	0,58	0,89	0,28	0,74	-15,6 %
13	Proizvodnja tekstilij	0,58	0,78	0,38	0,61	-3,3 %
30	Proizvodnja drugih vozil in plovil	0,57	0,78	0,36	0,52	4,7 %
17	Proizvodnja papirja in izdelkov iz papirja	0,56	0,72	0,41	0,58	-2,2 %
21	Proizvodnja farmacevtskih surovin in preparatov	0,56	0,94	0,19	0,64	-7,7 %
26	Proizvodnja računalnikov, elektronskih in optičnih izdelkov	0,55	0,71	0,40	0,58	-3,0 %
27	Proizvodnja električnih naprav	0,55	0,77	0,33	0,59	-4,4 %
28	Proizvodnja drugih strojev in naprav	0,54	0,72	0,37	0,57	-3,2 %
24	Proizvodnja kovin	0,48	0,73	0,23	0,64	-16,5 %
22	Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas	0,47	0,62	0,32	0,59	-11,5 %
32	Druge raznovrstne predelovalne dejavnosti	0,46	0,63	0,28	0,46	-0,4 %
25	Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav	0,41	0,58	0,25	0,47	-5,2 %
14	Proizvodnja oblačil	0,41	0,60	0,22	0,53	-12,0 %
16	Obdelava in predelava lesa; proizvodnja izdelkov iz lesa, plute, slame in protja, razen pohištva	0,39	0,55	0,23	0,39	0,4 %
23	Proizvodnja nekovinskih mineralnih izdelkov	0,37	0,53	0,21	0,35	1,8 %
31	Proizvodnja pohištva	0,34	0,47	0,21	0,32	1,7 %
33	Popravila in montaža strojev in naprav	0,31	0,38	0,23	0,37	-6,6 %
18	Tiskarstvo in razmnoževanje posnetih nosilcev zapisa	0,23	0,28	0,18	0,24	-1,3 %
10	Proizvodnja živil	0,17	0,24	0,11	0,17	0,5 %
11	Proizvodnja pijač	0,17	0,14	0,19	0,14	2,8 %
19	Proizvodnja koka in naftnih derivatov	0,02	0,02	0,02	0,53	-51,4 %

Vir: lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

je nadaljevalo zmanjševanje intenzivnosti vključevanja v GVV. Zmanjševanje indeksa je bilo posledica zmanjševanja vključenosti v GVV na uvozni strani, medtem ko se je delež izvoza v prodaji v večini panog povečeval. Tako se je v obdobju 1994–2009 v vseh, razen štirih, panogah izvozna intenzivnost povečala, v večini panog pa se je zmanjšal delež uvoženih inputov v celotni vrednosti materialnih stroškov, zaradi česar je sledilo tudi zmanjšanje celotnega GVV-indeksa. Podoben vzorec je moč razbrati v poznejšem obdobju do leta 2012: le v štirih dejavnostih je upadel izvozni delež, v večini pa se je zmanjšal delež uvoženih inputov v celotnih materialnih stroških. Zdi se torej, da se stopnja vključenosti v GVV na uvozni strani postopno zmanjšuje, pri čemer pa je treba upoštevati, da konstrukcija GVV-indeksa na vhodni strani ne zajema vseh uvoženih inputov. Uvoženi vhodni inputi v proizvodni proces namreč vstopajo tudi posredno prek uvoza domačih podjetij, ki dobavljajo vmesne proizvode izbrani panogi, česar naš GVV-indeks ne zajema.

3. DEJAVNIKI RAZLIČNIH OBLIK VKLJUČEVANJA V GVV

V nadaljevanju nas zanima, katere so tiste značilnosti podjetij, ki opredeljujejo obliko njihove vključenosti v GVV, torej izvoza vmesnih in končnih proizvodov in uvoza vmesnih proizvodov prek pogodbenega vključevanja nasproti vertikalni integraciji s tujim lastnikom ali podružnicami v tujini. V ta namen ocenjujemo probit specifikacije, pri čemer kontroliramo za panožne, časovne in starostne učinke, ki pa jih v spodnjih tabelah zaradi omejenosti prostora izpuščamo. Za vsakega izmed treh načinov izvoza/uvoza (prek podružnice v tujini, matice v tujini ali na pogodbeni podlagi) prikažemo najprej analizo na celotnem vzorcu, nato še specifikacijo z vključenimi inovacijskimi spremenljivkami. Vključitev inovacijskih spremenljivk zmanjša število opazovanj na petino.

Dejavniki oblik vključevanja v GVV pri izvozu vmesnih proizvodov. Produktivnost in izvozna usmerjenost

podjetja nasploh sta spremenljivki, ki pozitivno vplivata na izvoz vmesnih proizvodov v vseh oblikah. Verjetnost, da bo podjetje vmesne proizvode izvažalo prek svojih tujih podružnic, je v prvi vrsti odvisna od samega dejstva, da ima podjetje podružnico ali celo več podružnic v tujini. Poleg tega je izvažanje vmesnih proizvodov prek podružnice v tujini pozitivno korelirano tudi s kvalificiranostjo delovne sile, kapitalsko intenzivnostjo, starostjo podjetja in uvedbo procesne

inovacije. Verjetnost, da bo podjetje izvažalo vmesne proizvode prek svojega tujega matičnega podjetja, je – poleg produktivnosti in splošne izvozne usmerjenosti – pozitivno korelirana le še s samim dejstvom, da ima podjetje tujega lastnika, negativno pa starostjo podjetja. Izvoz vmesnih proizvodov na pogodbeni podlagi je v povprečju značilen za bolj zadolžena in inovativna podjetja (tabela 3).

Tabela 3: Dejavniki različnih oblik vključevanja v GVV pri izvozu vmesnih proizvodov, 1994–2012

Spremenljivke	(1) IntermEX oFDI	(2) IntermEX oFDI	(3) IntermEX iFDI	(4) IntermEX iFDI	(5) IntermEX armslength	(6) IntermEX armslength
Odložena odv. sp.	2,308*** (0,0633)	2,006*** (0,0904)	2,176*** (0,0483)	2,116*** (0,0775)	2,042*** (0,0121)	2,119*** (0,0297)
Št. zaposl. _{t-1}	162,0 (0)	19,37 (0)	0,0726 (14,28)	-4,188 (4,360)	6,467 (4,566)	-41,21 (27,66)
Opr. osn. sreds. _{t-1}	-161,8*** (0,0117)	-19,17*** (0,0221)	0,0796 (14,28)	4,269 (4,359)	-6,330 (4,566)	41,20 (27,66)
Povp. plača _{t-1}	0,195*** (0,0557)	0,125 (0,116)	0,0372 (0,0467)	0,0526 (0,115)	0,0211 (0,0139)	0,0672 (0,0583)
Produktivnost _{t-1}	0,152*** (0,0439)	0,208*** (0,0686)	0,0683** (0,0348)	0,0578 (0,0669)	0,152*** (0,0107)	0,00657 (0,0348)
K/L _{t-1}	161,8*** (0,0201)	19,19*** (0,0338)	-0,00870 (14,28)	-4,200 (4,349)	6,377 (4,565)	-41,15 (27,66)
Delež izvoza _{t-1}	0,418*** (0,0505)	0,441*** (0,0681)	0,815*** (0,0449)	0,853*** (0,0713)	0,684*** (0,0213)	0,389*** (0,0444)
Zadolženost _{t-1}	-0,000108 (0,000248)	0,0263 (0,0828)	-6,57e-05 (0,000378)	0,0897 (0,0802)	0,0108** (0,00505)	0,116*** (0,0394)
outFDI _{t-1}	1,008*** (0,0779)	1,139*** (0,101)	-0,0487 (0,0777)	0,000175 (0,0847)	-0,335*** (0,0630)	-0,352*** (0,0783)
inFDI _{t-1}	0,0102 (0,0806)	-0,104 (0,0841)	1,581*** (0,0506)	1,510*** (0,0751)	-0,599*** (0,0348)	-0,724*** (0,0510)
inFDI št. držav _{t-1}	-0,110** (0,0502)	-0,106** (0,0478)	-0,0147 (0,0123)	-0,00772 (0,0126)	-0,0174 (0,0151)	0,00255 (0,0139)
outFDI št. držav _{t-1}	0,108*** (0,0286)	0,143*** (0,0410)	-0,0253 (0,0208)	-0,0115 (0,0203)	-0,348*** (0,0378)	-0,267*** (0,0438)
Produkt. inovac. _{t-1}		0,0810 (0,0659)		0,0194 (0,0759)		0,172*** (0,0423)
Proces. inovac. _{t-1}		0,124** (0,0599)		-0,0509 (0,0694)		-0,0164 (0,0388)
Inovac. sodelov. _{t-1}		0,0708 (0,0644)		0,0474 (0,0706)		-0,0600 (0,0429)
Storitv. inovac. _{t-1}		-0,0380 (0,0843)		-0,0153 (0,105)		0,00926 (0,0568)
Ustan. pred 1994	0,135** (0,0587)	0,167** (0,0826)	-0,114** (0,0514)	-0,161** (0,0791)	0,0270 (0,0177)	-0,00210 (0,0440)
Konstanta	-6,992*** (0,402)	-6,470*** (0,904)	-5,073*** (0,366)	-4,562*** (0,867)	-3,859*** (0,127)	-2,301*** (0,475)
N	101,662	18,025	101,662	18,025	101,662	18,025
Letni FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Industr. FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA

Vir: lastni izračuni na podlagi podatkov AJPEs in CURS.

Opomba: intermEXoFDI = izvoz vmesnih proizvodov v državo gostiteljico podružnice podjetja v tujini; intermEXiFDI = izvoz vmesnih proizvodov v državo lastnika podjetja; intermEXarmsleng = izvoz vmesnih proizvodov na pogodbeni podlagi; odložena odv. sp. = odložena odvisna spremenljivka; št. zaposl. = število zaposlenih; opr. osn. sreds. = opredmetena osnovna sredstva; povp. plača = povprečna plača; produktivnost; K/L = kapitalna intenzivnost; delež izvoza = delež izvoza v prodaji; zadolženost; outFDI = izhodne NTI (podružnica/e v tujini); inFDI = vhodne NTI (podjetje v tuji lasti); inFDI št. držav = število držav, iz katerih prihajajo investitorji (lastniki) podjetja; outFDI št. držav = število držav, v katerih ima podjetje podružnice; produkt. inovac. = produktna inovacija; proces. inovac. = procesna inovacija; inovac. sodelov. = inovacijsko sodelovanje; storit. inovac. = storitvena inovacija; ustanov. pred 1994 = podjetje ustanovljeno pred letom 1994; letni FE = letni fiksni efekti; industr. FE = panožni fiksni efekti.

Dejavniki oblik vključevanja v GVV pri izvozu končnih proizvodov. Dejavniki odločanja podjetja za različne oblike vključevanja v GVV pri izvozu končnih proizvodov so precej podobni kot pri izvozu vmesnih proizvodov. Produktivnost in celotna izvozna usmerjenost podjetja pozitivno vplivata na vse oblike izvoza končnih proizvodov. Na izvoz končnih proizvodov prek podružnic v tujini spet pričakovano pozitivno vplivata dejstvo, da ima podjetje podružnico ali celo več podružnic v tujini, in kapitalska intenzivnost, negativno pa velikost podjetja, merjena z opredmetenimi osnovnimi sredstvi. Tudi na verjetnost izvoza končnih proizvodov tujemu matičnemu podjetju poleg samega dejstva, da ima podjetje tujega lastnika, pozitivno vplivata kapitalska intenzivnost in sodelovanje v inovacijskem procesu,

negativno pavelikost podjetja, merjena z opredmetenimi osnovnimi sredstvi. Zdi se torej, da so k izvažanju končnih proizvodov prek lastniško povezanih podjetij nagnjena kapitalsko intenzivnejša in manjša podjetja. Obratno velja za izvažanje končnih proizvodov na pogodbeni podlagi; izvoz v tej obliki je – poleg produktivnosti in splošne izvozne usmerjenosti – pozitivno koreliran še z nižjo kapitalsko intenzivnostjo, večjimi opredmetenimi osnovnimi sredstvi, višjo starostjo in zadolženostjo podjetja ter s preteklimi produktivnimi inovacijami. Zdi se, da na pogodbeni podlagi več končnih proizvodov izvažajo večja in starejša podjetja z že vzpostavljenimi tovrstnimi izvoznimi kanali, ki so inovacijsko aktivna (tabela 4).

Tabela 4: Dejavniki različnih oblik vključevanja v GVV pri izvozu končnih proizvodov, 1994–2012

Spremenljivke	(1) FinalEX oFDI	(2) FinalEX oFDI	(3) FinalEX iFDI	(4) FinalEX iFDI	(5) FinalEX armsleng	(6) FinalEX armsleng
Odložena odv. sp.	2,009*** (0,0496)	1,870*** (0,0629)	1,981*** (0,0470)	1,798*** (0,0631)	1,915*** (0,0130)	1,845*** (0,0249)
Št. zaposl. _{t-1}	145,5 (0)	38,72 (0)	20,11 (36,57)	182,1 (0)	4,628 (3,656)	-50,67* (28,77)
Opr. osn. sreds. _{t-1}	-145,2*** (0,0122)	-38,50*** (0,0223)	-19,99 (36,57)	-182,0*** (0,0244)	-4,480 (3,656)	50,71* (28,77)
Povp. plača _{t-1}	0,107* (0,0585)	-0,0307 (0,106)	-0,0290 (0,0494)	-0,0906 (0,121)	0,00467 (0,0149)	-0,0685 (0,0534)
Produktivnost _{t-1}	0,148*** (0,0437)	0,216*** (0,0615)	-0,00753 (0,0339)	-0,0532 (0,0638)	0,134*** (0,0117)	0,0992*** (0,0315)
K/L _{t-1}	145,2*** (0,0199)	38,44*** (0,0302)	20,01 (36,57)	182,0*** (0,0333)	4,508 (3,655)	-50,68* (28,76)
Delež izvoza _{t-1}	0,240*** (0,0532)	0,136** (0,0686)	0,689*** (0,0512)	0,741*** (0,0815)	0,550*** (0,0206)	0,412*** (0,0393)
Zadolženost _{t-1}	5,34e-05 (0,000234)	0,00885 (0,0778)	0,000297 (0,000244)	0,181*** (0,0702)	0,0153** (0,00630)	0,103*** (0,0361)
outFDI _{t-1}	1,133*** (0,0595)	1,063*** (0,0724)	-0,0517 (0,0773)	0,00501 (0,0811)	-0,118* (0,0611)	-0,131* (0,0686)
inFDI _{t-1}	-0,0642 (0,0665)	-0,187*** (0,0697)	1,494*** (0,0495)	1,458*** (0,0672)	-0,375*** (0,0335)	-0,421*** (0,0456)
inFDI št. držav _{t-1}	-0,0421* (0,0239)	-0,0269 (0,0182)	-0,0110 (0,0119)	-0,00872 (0,0126)	0,00539 (0,0121)	0,0135 (0,0120)
outFDI št. držav _{t-1}	0,114*** (0,0201)	0,154*** (0,0263)	0,0160 (0,0184)	0,0232 (0,0175)	-0,281*** (0,0342)	-0,236*** (0,0356)
Produkt. inovac. _{t-1}		0,0947 (0,0656)		-0,0147 (0,0769)		0,125*** (0,0395)
Proces. inovac. _{t-1}		0,0598 (0,0576)		0,00913 (0,0700)		-0,0213 (0,0358)
Inovac. sodelov. _{t-1}		0,0210 (0,0619)		0,140** (0,0703)		-0,0719* (0,0393)
Storitv. inovac. _{t-1}		-0,0361 (0,0815)		-0,100 (0,103)		0,0634 (0,0514)
Ustan. pred 1994	0,0847 (0,0620)	0,145* (0,0868)	-0,0362 (0,0564)	-0,0295 (0,0792)	0,0403** (0,0193)	0,0313 (0,0414)
Konstanta	-5,595*** (0,443)	-4,543*** (0,847)	-3,470*** (0,407)	-2,102** (0,961)	-3,651*** (0,135)	-1,873*** (0,431)
N	101,662	18,025	101,662	18,025	101,662	18,025
Letni FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Industr. FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA

Vir: lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

Opomba: finalEXoFDI = izvoz končnih proizvodov v državo gostiteljico podružnice podjetja v tujini; finalEXiFDI = izvoz končnih proizvodov v državo lastnika podjetja; finalEXarmsleng = izvoz končnih proizvodov na pogodbeni podlagi. Za razlago preostalih spremenljivk glej opombo k tabeli 3.

Dejavniki oblik vključevanja v GVV pri uvozu vmesnih proizvodov. Verjetnost uvažanja vmesnih proizvodov je v vseh oblika uvoza pozitivno korelirana s produktivnostjo in izvozno usmerjenostjo podjetja. Na verjetnost uvoza vmesnih proizvodov prek podružnic v tujini pa poleg samega dejstva, da ima podjetje podružnice v tujini, pozitivno vplivajo še kapitalska intenzivnost in starost podjetja ter procesne inovacije v preteklem obdobju, negativno pa velikost opredmetenih osnovnih sredstev. Verjetnost za uvoz vmesnih proizvodov iz države

tujega matičnega podjetja se, poleg pozitivnega vpliva produktivnosti in izvozne usmerjenosti, signifikantno povečuje le še s kvalificiranostjo delovne sile, pada pa s starostjo podjetja. Zadnje ne pomeni nič drugega kot to, da so podjetja v tuji lasti v glavnem novejšega datuma. Produktivnejša, bolj izvozno usmerjena, starejša in inovativna podjetja pa se z večjo verjetnostjo odločajo za uvoz vmesnih dobrin prek pogodbenih nelastniških povezav (tabela 5).

Tabela 5: Dejavniki različnih oblik vključevanja v GVV pri uvozu vmesnih proizvodov, 1994–2012

Spremenljivke	(1) InterMIM oFDI	(2) InterMIM oFDI	(3) InterMIM iFDI	(4) InterMIM iFDI	(5) InterMIM armsleng	(6) InterMIM armsleng
Odložena odv. sp.	1,829*** (0,0519)	1,592*** (0,0687)	2,438*** (0,0527)	2,260*** (0,0946)	2,017*** (0,0112)	2,034*** (0,0303)
Št. zaposl. _{t-1}	19,89 (0)	40,25 (0)	25,99 (29,51)	29,80 (40,52)	2,560 (1,925)	-40,78 (37,42)
Opr. osn. sreds. _{t-1}	-19,60*** (0,0125)	-40,02*** (0,0226)	-25,85 (29,51)	-29,73 (40,52)	-2,408 (1,925)	40,79 (37,42)
Povp. plača. _{t-1}	0,0188 (0,0550)	0,0181 (0,112)	0,187*** (0,0452)	0,189* (0,109)	0,00718 (0,0130)	-0,0106 (0,0605)
Produktivnost _{t-1}	0,170*** (0,0416)	0,165*** (0,0613)	0,0160 (0,0344)	-0,0318 (0,0655)	0,187*** (0,0102)	0,105*** (0,0344)
K/L _{t-1}	19,66*** (0,0213)	40,10*** (0,0354)	25,89 (29,51)	29,83 (40,51)	2,437 (1,924)	-40,76 (37,42)
Delež izvoza _{t-1}	0,423*** (0,0513)	0,389*** (0,0681)	0,510*** (0,0452)	0,662*** (0,0726)	0,372*** (0,0210)	0,239*** (0,0443)
Zadolženost _{t-1}	3,56e-05 (0,000242)	0,0301 (0,0859)	-0,000402 (0,00208)	0,0863 (0,0828)	0,00616 (0,00405)	0,0627 (0,0422)
outFDI _{t-1}	1,283*** (0,0624)	1,290*** (0,0819)	-0,00471 (0,0791)	0,0240 (0,0826)	-0,278*** (0,0558)	-0,324*** (0,0736)
inFDI _{t-1}	0,0229 (0,0751)	-0,0577 (0,0786)	1,536*** (0,0562)	1,516*** (0,0926)	-0,720*** (0,0351)	-0,933*** (0,0528)
inFDI št. držav _{t-1}	-0,0789* (0,0443)	-0,0743* (0,0430)	-0,0271** (0,0115)	-0,0143 (0,0130)	-0,00692 (0,0143)	0,00711 (0,0140)
outFDI št. držav _{t-1}	0,131*** (0,0227)	0,200*** (0,0351)	-0,0246 (0,0231)	-0,0112 (0,0212)	-0,281*** (0,0309)	-0,260*** (0,0389)
Produkt. inovac. _{t-1}		0,0535 (0,0641)		0,0103 (0,0757)		0,155*** (0,0425)
Proces. inovac. _{t-1}		0,113* (0,0588)		0,0328 (0,0663)		-0,00789 (0,0384)
Inovac. sodelov. _{t-1}		0,0388 (0,0622)		0,0218 (0,0698)		-0,0548 (0,0429)
Storitv. inovac. _{t-1}		0,00777 (0,0779)		-0,0252 (0,102)		0,0541 (0,0551)
Ustan. pred 1994	0,142** (0,0631)	0,167* (0,0933)	-0,0856* (0,0486)	-0,176** (0,0774)	0,0552*** (0,0169)	0,00254 (0,0454)
Konstanta	-6,191*** (0,465)	-5,948*** (0,910)	-5,812*** (0,350)	-5,276*** (0,847)	-3,864*** (0,120)	-2,099*** (0,485)
N	101,662	18,025	101,662	18,025	101,662	18,025
Letni FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Industr. FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA

Vir: lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

Opomba: interMIMoFDI = uvoz vmesnih proizvodov iz državo gostiteljice podružnice podjetja v tujini; interMIMiFDI = uvoz vmesnih proizvodov iz države lastnika podjetja; interMIMarmsleng = uvoz vmesnih proizvodov na pogodbeni podlagi. Za razlago preostalih spremenljivk glej opombo k tabeli 3.

4. SKLEP

Delovanje svetovnega gospodarstva in mednarodno trgovino v zadnjem desetletju in pol čedalje bolj zaznamujejo globalne verige vrednosti (GVV). Podatki kažejo, da je uspešnost slovenskega vključevanja v mednarodno menjavo čedalje bolj in ključno odvisna od intenzivnosti in kakovosti vključevanja v GVV drugih podjetij in ustvarjanja lastnih GVV. V tem prispevku na podlagi individualnih podjetniških podatkov o slovenskih podjetjih podrobneje analiziramo: (i) obseg vključevanja slovenskih podjetij v GVV in trende na tem področju, (ii) v kolikšni meri gre za vključevanje v GVV na podlagi lastniških povezav, s tujimi matičnimi podjetji oziroma prek vhodnih neposrednih tujih investicij (NTI) ali svojimi podružnicami v tujini oziroma prek izhodnih NTI, v kolikšni meri pa na pogodbeni podlagi, (iii) v katerih sektorjih se slovenska podjetja najintenzivneje vključujejo v GVV, (iv) kateri dejavniki opredeljujejo način vključevanja podjetij v GVV.

Integracijo podjetij v GVV v prvi vrsti kažejo tokovi trgovine z vmesnimi proizvodi. Delež izvoza vmesnih proizvodov se je v Sloveniji v obdobju 1994–2010 vseskozi povečeval (od 56 do 65 %), kar je skladno z globalnimi vzorci mednarodne proizvodnje in trgovine. Odstotni padec vrednosti izvoza vmesnih proizvodov ob nastopu krize je bil manjši od upada izvoza končnih proizvodov. To kaže na rastoči pomen vključevanja v GVV za slovenski izvoz. Delež vmesnih proizvodov v celotnem uvozu predelovalne dejavnosti je precej večji od tistega v izvozu in se ves čas giblje blizu 90 %.

Glede načina vključevanja v GVV – vertikalna integracija prek vhodnih in izhodnih NTI nasproti pogodbenemu vključevanju – velja, da je slovenski izvoz precej bolj vertikalno integriran pri končnih kot pri vmesnih proizvodih. Daleč največji del izvoza vmesnih proizvodov predelovalne dejavnosti je pogodbeni tip izvoza med lastniško nepovezanimi partnerji. Delež pogodbenega izvoza končnih proizvodov se je po letu 1999 začel opazno zmanjševati, tako da je izvoz prek lastniško povezanih podjetij leta 2010 pomenil že precej več kot polovico izvoza, in to predvsem na podlagi izhodnih NTI. Dinamično gledano pa najbolj raste vertikalni izvoz končnih proizvodov na podlagi vhodnih NTI. Zdi se, da pri izvozu končnih proizvodov vertikalna integracija v GVV omogoča stabilnejši izvoz v času gospodarske recesije, kot to velja za pogodbeno integracijo. Pri uvozu vmesnih proizvodov vseskozi izrazito prevladuje pogodbeni uvoz.

Indeks vključenosti podjetij v GVV – ki upošteva tako izvozno kot uvozno stran – kaže, da prve tri panoge po intenzivnosti vključevanja v GVV ostajajo vseskozi iste: to so proizvodnja usnja, usnjenih in sorodnih izdelkov, proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov ter proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic. Vrednost indeksa v analiziranem obdobju se je v

večini panog predelovalne dejavnosti zmanjševala. Zmanjševanje je bilo posledica nižanja vključenosti GVV na uvozni strani, medtem ko se je delež izvoza v prodaji v večini panog povečeval. Zdi se torej, da se stopnja vključenosti v GVV pri uvozu postopno zmanjšuje. Vendar pa je pri tem treba upoštevati, da konstrukcija GVV-indeksa na vhodni strani ne zajema vseh uvoženih inputov. Uvoženi vhodni inputi v proizvodni proces namreč vstopajo tudi posredno prek uvoza domačih podjetij, ki dobavljajo vmesne proizvode izbrani panogi, česar naš GVV-indeks ne zajema.

Glavna dejavnika, ki opredelujeta intenzivnost katere koli oblike vključevanja podjetij v GVV, sta produktivnost in splošna izvozna usmerjenost podjetja. Verjetnost, da se bo podjetje vertikalno integriralo v GVV, to je izvažalo oziroma uvažalo prek svojih tujih podružnic ali matičnih podjetij v tujini, je najbolj odvisna od tega, ali ima podružnice v tujini oziroma je v lasti tuje matične firme. Poleg tega velja, da je v večini specifikacij parcialni učinek velikosti proizvodnega kapitala negativen faktor vpliva na vključevanje v GVV, potem ko kontroliramo za število zaposlenih in kapitalsko intenzivnost. Povprečna plača, ki je približek za izobrazbo zaposlenih, pozitivno vpliva na verjetnost odločitve za vertikalno integriranost v GVV. Kapitalska intenzivnost je pozitivno korelirana z verjetnostjo vertikalne integracije, zadolženost pa povečuje možnost vstopa v lastniško nepovezane izvozno uvozne tokove GVV. Produktne inovacije povečujejo verjetnost pogodbenega vključevanja v GVV, procesne inovacije in inovacijsko sodelovanje pa verjetnost lastniških povezav pri vzpostavljanju strukture GVV.

Literatura in viri

Antras, P., in Chor, D. (2012). Organizing the Global Value Chain. NBER Working Paper 18163.

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

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

Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., in Schott, P. K. (2010). Intra-Firm Trade and Product Contractibility (Long version). NBER WP 15881.

Burger, A., in Rojec, M. (2016). Vključevanje slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti in uspešnost poslovanja. *IB-revija*, 50(1): 5-27.

Burger, A., in Rojec, M. (2015). Položaj in spremembe položaja slovenskih podjetij v matriki dobaviteljskih verig. *IB-revija*, 49(1): 21–34.

Grossman, G. M., in Helpman, E. (2005). Outsourcing in a Global Economy, *Review of Economic Studies*, 72(1): 135–59.

Helpman, E. (2013). *Foreign Trade and Investment: Firm-Level Perspectives*. Harvard University and CIFAR.

Helpman, E. (2006). Trade, FDI and the Organization of Firms. *Journal of Economic Literature*, 44: 589–630.

Grossman, G. M., in Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, 98(5): 1978–97.

Nunn, N., in Trefler, D. (2008). The Boundaries of the Multinational Firm: An Empirical Analysis. V E. Helpman, D. Marin and T. Verdier (ur.), *The Organization of Firms in a Global Economy*, Harvard University press, 55–83.