

VKLJUČENOST IN VKLJUČEVANJE
SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE
VERIGE VREDNOSTI

ANŽE BURGER, MATIJA ROJEC



Anže Burger, Matija Rojec
Vključenost in vključevanje slovenskih podjetij v globalne verige vrednost

elektronska knjižna zbirka **Analyze CMO / CIR Analyses**

Urednica: Andreja Jaklič

Uredniški odbor: Sabina Kajnc Lange, Matija Rojec, Ana Bojinović Fenko

Izdajatelj in založnik: Fakulteta za družbene vede, Založba FDV

Za založbo: Hermina Krajnc

Ljubljana 2016

Copyright © po delih in v celoti FDV 2016, Ljubljana.

Fotokopiranje in razmnoževanje po delih in v celoti je prepovedano.

Vse pravice pridržane.

Recenzenta: Črt Kostevc, Marjan Svetličič

Jezikovni pregled: Majda Degan

Oblikovanje: Luka Kaše

Dostopno prek: <http://knjigarna.fdv.si>

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

339.9(497.4)(082)(0.034.2)

BURGER, Anže, 1979-

Vključenost in vključevanje slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti [Elektronski vir] / Anže Burger in Matija Rojec. - El. knjiga. - Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, Založba FDV, 2016. - (Elektronska knjižna zbirka Analyze CMO = CIR analyses)

ISBN 978-961-235-775-7 (pdf)

1. Rojec, Matija
283506688

ANŽE BURGER IN MATIJA ROJEC

VKLJUČENOST IN VKLJUČEVANJE SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI¹

Ljubljana 2016

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.

Kazalo

1 UVOD	9
2 TEORETIČNI KONCEPTI IN GLAVNE EMPIRIČNE UGOTOVITVE, POVEZANE Z GVV V OBSTOJEČI LITERATURI.....	13
2.1 RAZLOGI ZA RAZMAH GVV	15
2.2 RAZVOJNI UČINKI, PREDNOSTI IN RIZIKI VKLJUČEVANJA V GVV	16
2.3 POMEN GVV ZA MEDNARODNO TRGOVINO	20
2.4 TEORIJA IN EMPIRIČNE UGOTOVITVE O ODLOČANJU PODJETIJ (MNP) O VZPOSTAVITVI IN MODALITETI GVV	21
3 SLOVENSKO GOSPODARSTVO IN PODJETJA V GVV	23
3.1 MATRIKE DOBAVITELJSKIH VERIG - V KATERI FAZI VKLJUČEVANJA V GVV JE SLOVENSKA PREDELOVALNA DEJAVNOST IN NJENE POSAMEZNE PANOGE.....	25
3.2 ANALIZA VKLJUČEVANJA SLOVENSKIH PODJETIJ V GVV NA PODLAGI INDIVIDUALNIH PODJETNIŠKIH PODATKOV.....	34
3.3 ANALIZA VKLJUČEVANJA SLOVENSKIH PODJETIJ V GVV NA PODLAGI ANKETE MED PODJETJI S TUJIM KAPITALOM.....	73
4 ZAKLJUČEK IN MOŽNI UKREPI EKONOMSKE POLITIKE	83
LITERATURA	85
PRILOGA	88

VKLJUČENOST IN VKLJUČEVANJE SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI

Anže Burger in Matija Rojec

Center za mednarodne odnose Fakultete za družbene vede

Povzetek. Uspešnost slovenskega vključevanja v mednarodno menjavo je vse bolj odvisna od intenzivnosti in kakovosti vključevanja v globalne verige vrednosti (GVV) drugih podjetij in kreiranja lastnih GVV. Monografija predstavlja prvo razpoložljivo oceno položaja slovenskih podjetij v GVV. Temelji na literaturi o ekonomiki in delovanju GVV in modelih mednarodne trgovine, ki vključujejo proizvodno diferenciacijo, monopolistično konkurenco ter heterogenost podjetij in ki opredeljujejo odločitev podjetja o vzpostavitvi in modaliteti GVV. Monografija analizira naslednja vprašanja: kolikšen je obseg in kakšen je položaj slovenskih podjetij v GVV ter kakšni so trendi na tem področju, kako se podjetja vključujejo in umeščajo v GVV - vključevanje v GVV na podlagi lastniških povezav (vertikalna integracija s podružnicami v tujini in tujimi matičnimi podjetji) nasproti pogodbenemu vključevanju -, kateri podjetniško specifični dejavniki vplivajo na vključevanje v GVV, kaj vključevanje v GVV pomeni za uspešnost slovenskih podjetij, kateri so možni/potrebni ekonomsko-politični ukrepi za pospešeno in razvojno pozitivno vključevanje slovenskih podjetij v GVV MNP. V analizi uporabljamo različne metodološke pristope, to je sektorsko analizo z matriko dobaviteljskih verig, detajlno analizo individualnih podjetniških podatkov o slovenskih podjetjih in anketo med slovenskimi podružnicami tujih podjetij.

Abstract. Performance of Slovenian firms in integrating in international economy increasingly depends on the intensity and quality of Slovenian firms' integration into global value chains (GVCs) of multinational firms (MNEs) and creation of own GVCs. This monograph presents the first available assessment of the position of Slovenian firms in GVCs. It is based on the literature of GVCs' economics and on those international trade models which integrates product differentiation, monopolistic competition and firm heterogeneity that define firm's decision on the establishment and modality of GVC. The monograph analyses the following issues: what is the extent and what are the main characteristics of Slovenian firms' position in GVCs, what are the types of Slovenian firms' integration into GVCs

– integration based on ownership relations (vertical integration via own subsidiaries abroad and/or via foreign parent firms) versus contractually based (arms' length) integration, which firms specific factors determine the extent and type of firms' integration in GVCs, what is the importance of integration in GVCs for the overall performance of Slovenian firms, which are possible / necessary policy measures for more intensive and development wise positive integration of Slovenian firms in MNEs' GVCs. In the analysis we use several methodological approaches, i.e. sectoral analysis based on supply chain matrix, detailed analysis of individual firm-level data of Slovenian firms and a questionnaire survey among foreign subsidiaries located in Slovenia.

1 UVOD

Svetovno trgovino je v obdobju 2001–2011 kljub kratkotrajnemu zastoju zaznamovala eksponentna rast, in sicer povečanje kar za trikrat. Pretežni del te hitre dinamike gre pripisati vključitvi Kitajske v WTO (leta 2001) ter posledičnemu masovnemu premeščanju predelovalne dejavnosti na Kitajsko. Kitajska je v enem desetletju postala nekakšna »svetovna tovarna«, kjer se proizvaja in/ali sestavlja večina tehnoloških potrošniških izdelkov, kar je za seboj potegnilo tokove svetovne trgovine z vmesnimi proizvodi v eno smer in s končnimi proizvodi v nasprotno smer. To lahko ilustriramo s primerom »proizvodnje« iPhona na Kitajskem (od leta 2007 naprej), ki vključuje nekaj sto komponent, ki pa jih večinoma proizvajajo v drugih državah. Te komponente uvažajo na Kitajsko, kjer jih kitajski delavci sestavijo v končni izdelek. Posledica delovanja tovrstne globalne verige vrednosti (GVV), ki jo organizira ameriško multinacionalno podjetje Apple, je večkratno beleženje izvozno-uvoznih trgovinskih tokov – enkrat kot komponent, nato pa kot končnih izdelkov. Ključno pri delovanju te GVV je struktura dodane vrednosti oziroma porazdelitev dodane vrednosti vzdolž celotne GVV.

Delovanje svetovnega gospodarstva in mednarodno trgovino tako v zadnjem desetletju in pol vse bolj zaznamujejo GVV, v okviru katerih se v fragmentiranih in mednarodno razpršenih proizvodnih procesih trguje z vmesnimi proizvodi in storitvami (UNCTAD, 2013a). GVV praviloma koordinirajo multinacionalna podjetja (MNP). Temeljno gibalno GVV je drastično povečanje možnosti fragmentacije proizvodnih procesov na posamezne faze in naloge zaradi digitalizacije ter zmanjšanja transportnih stroškov in ovir za mednarodno delovanje. V tem okviru kreiranje GVV njihovim nosilcem (tj. MNP) omogoča učinkovito izkoriščanje mednarodnih razlik v proizvodnih stroških, podjetjem in državam, ki se vključujejo v GVV, pa obeta tako rekoč takojšnje vzpostavljanje povsem novih proizvodenj, ki jih poprej niso poznali, z vsemi s tem povezanimi koristmi, kot so nova delovna mesta, transfer tehnologije, integracija v mreže MNP. Vse bolj velja, da je vključevanje v GVV ena izmed obetavnejših možnosti za hitre preboje na področju gospodarske rasti in razvoja, ki pa seveda ni avtomatično uresničljiva.

Pomen GVV se agregatno izraža v vrednosti tujih inputov (vmesnih proizvodov) v lastnem izvozu in v vrednosti lastnih inputov (vmesnih proizvodov), vgrajenih v izvoz drugih držav. Leta 2010 je kar 28 % bruto vrednosti svetovnega izvoza predstavljala tuja dodana vrednost, to je vrednost uvoženih inputov, ki so jih države vgradile v svoj izvoz (UNCTAD, 2013a: 125). Še več, istega leta je bilo od

19 bilijonov USD svetovnega bruto izvoza blaga in storitev kar 15 bilijonov USD povezanega z mednarodnimi proizvodnimi omrežji MNP. Leta 2012 so nič manj kot 57,4 % slovenskega izvoza in 63,4 % slovenskega uvoza predstavljali vmesni proizvodi. Še leta 2009 sta bila ustrezna deleža precej manjša, namreč 50,5 % in 57,6 % (SURS, 2013). To pomeni, da je uspešnost slovenskega vključevanja v mednarodno menjavo v vse večji in ključni meri odvisna od intenzitete vključevanja v GVV drugih podjetij in kreiranja lastnih GVV.

Monografija podaja prvo razpoložljivo oceno vključevanja slovenskih podjetij v GVV. Temelji na literaturi o ekonomiki in delovanju GVV, ki jo zanimajo predvsem makrorazvojni vidiki razmaha GVV, ter na modelih mednarodne trgovine, ki vključujejo proizvodno diferenciacijo, monopolistično konkurenco in heterogenost podjetij. Opredeljujejo tudi odločitev podjetja o vzpostavitvi in modaliteti GVV, torej to, ali bo podjetje samo proizvajalo vmesne proizvode za svoje končne proizvode (vertikalna integracija), ali pa bo te vmesne proizvode kupovalo od neodvisnih zunanjih dobaviteljev (*outsourcing*) ter ali bosta integracija/*outsourcing* potekala doma ali v tujini.

Izhajajoč iz obstoječih konceptov in mednarodnih empiričnih raziskav o prednostih in slabostih ter razvojnih učinkih vključevanja v GVV za podjetja in države, ki se v te verige vključujejo, so cilji monografije analizirati:

- kolikšen in kakšen je položaj slovenskih podjetij v GVV;
- kakšni so trendi na tem področju;
- kakšne so projekcije na tem področju;
- kaj vključevanje v GVV pomeni za uspešnost slovenskih podjetij;
- kako se podjetja vključujejo in umeščajo v GVV;
- kakšne so možnosti za vključevanje v GVV in kateri dejavniki vplivajo na to vključevanje;
- kateri so možni/potrebni ekonomsko-politični ukrepi za pospešeno in razvojno pozitivno vključevanje slovenskih podjetij v GVV MNP.

Metoda realizacije gornjih ciljev je dvojna:

- a. Najprej na sektorski ravni s pomočjo matrike dobaviteljskih verig analiziramo, v kateri fazi vključevanja v GVV je slovenska predelovalna dejavnost in njeni posamezni sektorji.
- b. Potem s podrobno analizo individualnih podjetniških podatkov o slovenskih podjetjih (združevanje podatkov iz zaključnih računov, podatkov o izvozu in uvozu podjetij po proizvodih in partnerjih, podatkov o tem, ali je podjetje tuja podružnica ali ne, ali ima podružnice v tujini ali ne, in podatkov o statusu podjetja z vidika inovacijske aktivnosti ter podatkov o državnih pomočeh) analiziramo:
 - kolikšen je obseg vključevanja slovenskih podjetij v GVV MNP in kakšni so trendi na tem področju;

- v kolikšni meri gre za vključevanje v GVV na podlagi lastniških povezav (tuje podružnice), v kolikšni meri pa na pogodbeni podlagi;
 - številčnost nasproti intenzivnosti vključevanja ter stabilnost povezav;
 - v katerih sektorjih in s kakšnimi proizvodi se slovenska podjetja vključujejo v GVV;
 - kolikšno dodano vrednost ustvarjajo podjetja z vključevanjem v GVV;
 - uspešnost poslovanja podjetij glede intenzivnosti in različnih modalitet vključevanja v GVV (ali so boljše številčneje ali manj številčne, vendar bolj intenzivne povezave, ali je boljše vključevanje na pogodbeni podlagi ali kot del multinacionalnega podjetja idr.);
 - v katerih primerih se slovenska podjetja v GVV krepijo ter zaradi prevzema večjega ali zahtevnejšega deleža verige kot dodane vrednosti povečujejo izvoz in širijo izvozni asortiment.
- c. Na podlagi zaključkov gornje analize smo z dodatnimi vprašanji v okviru ankete med podjetji s tujim kapitalom v Sloveniji analizirali še naslednje vidike vključevanja teh podjetij v GVV njihovih matičnih podjetij:
- kako se podjetja vključujejo in umeščajo v GVV;
 - kakšne so možnosti za vključevanje v GVV in kateri dejavniki vplivajo na to vključevanje;
 - kateri so možni/potrebni ekonomsko-politični ukrepi za pospešeno in razvojno pozitivno vključevanje slovenskih podjetij v GVV MNP.

V drugem poglavju podajamo pregled teoretične in empirične literature na temo širitve GVV, razvojnih učinkov, prednosti in tveganj vključevanja v GVV ter pomena GVV za mednarodno trgovino. Tretje poglavje natančneje analizira GVV v slovenskem gospodarstvu in podjetjih, in sicer: (i) s pomočjo matrike dobaviteljskih verig, ki na sektorski ravni kaže, v kateri fazi vključevanja v GVV je slovenska predelovalna dejavnost in njeni posamezni sektorji; (ii) z analizo vključevanja slovenskih podjetij v GVV na podlagi individualnih podjetniških podatkov in (iii) z analizo vključevanja slovenskih podjetij v GVV na podlagi ankete med podjetji s tujim kapitalom. V zaključku podajamo krajši pregled možnih ukrepov ekonomske politike na področju GVV.

2 TEORETIČNI KONCEPTI IN GLAVNE EMPIRIČNE UGOTOVITVE, POVEZANE Z GVV V OBSTOJEČI LITERATURI

Analiza determinant in učinkov umeščanja slovenskih podjetij v GVV temelji na znanstvenih izhodiščih dveh smeri literature. Prva je literatura o ekonomiki in delovanju GVV, ki jo je konceptualiziral Baldwin (2011, 2012), ki sicer izhaja iz možnosti podjetja, da fragmentira proizvodne procese, vendar jo zanimajo predvsem makrorazvojni vidki razmaha GVV. Druga relevantna smer literature so modeli mednarodne trgovine, ki trgovino in neposredne tuje investicije (NTI) analizirajo z vidika podjetja, ki vključujejo proizvodno diferenciacijo, monopolistično konkurenco in heterogenost podjetij in ki opredeljujejo odločitev MNP o vzpostavitvi in modaliteti GVV, torej to, ali bo podjetje samo proizvajalo vmesne proizvode/komponente za svoje končne proizvode (vertikalna integracija), ali pa bo te vmesne proizvode kupovalo od neodvisnih zunanjih dobaviteljev (*outsourcing*) ter ali bosta integracija/*outsourcing* potekala doma ali v tujini.

V središču ekonomike GVV je uvažanje vmesnih proizvodov, njihova predelava/dodelava/vgrajevanje v končne proizvode in izvoz slednjih. Vprašanje uvoženih inputov je sicer staro kot trgovanje prek meja, vendar pa ekonomika GVV vnaša v analizo nove in širše vidike. Kot pravi Baldwin (2012), je t. i. »druga fragmentacija« proizvodnih faz, ki jo je omogočila revolucija v informacijsko-komunikacijski tehnologiji, razlike v stroških dela pa so jo naredile dobičkonosno, v temeljih spremenila kvalitativne in kvantitativne vidike uvažanja inputov, s tem pa tudi teoretični, analitični in praktični poslovni pogled na to problematiko. Najprej je bilo izpostavljeno vprašanje izločanja oziroma selitve določenih faz proizvodnje iz proizvodnega procesa podjetja in posledično nabavljanje proizvodov/storitev iz teh faz pri drugih (lastniško) povezanih ali nepovezanih podjetjih doma ali v tujini. Analitični in ekonomsko-politični poudarek pri zunanjem izvajanju del doma/izvajanju del v tujini (angl. *outsourcing/offshoring*) je na vplivu na podjetja, v katerih potekajo ti procesi, in na posledicah za zaposlenost prebivalcev držav, v katerih se ta podjetja nahajajo. Šele nedavno so ta pojav v literaturi začeli analizirati s poimenovanjem GVV. Konceptualno in analitično gledano - z vidika podjetij, ki izvajajo proizvodne faze doma ali v tujini (tj. proizvajalcev končnih proizvodov), - to ne prinaša veliko novega (če sploh), vključuje pa precej večje spremembe z vidika proizvajalcev vmesnih proizvodov in držav, v katere so se preselile posamezne proizvodne faze. Namreč, pristop in analiza ekonomike GVV sta v proučevanje prinesla dva nova vidika:

- a. vidik držav z izvajanjem procesov doma ali v tujini (angl. *insourced/inshored*) - to je vprašanje, kaj razmah GVV pomeni za konkurenčnost, procese industrializacije, tehnološko prestrukturiranje in razvoj teh držav, in
- b. vprašanje pomena GVV za izvoz - to je spoznanje, da je pomembna lastna dodana vrednost v izvozu in ne bruto izvoz ter da jo je treba analizirati in uporabljati pri načrtovanju ukrepov ekonomske politike.

Za razumevanje delovanja GVV je ključna prepletenost trgovine, investicij, storitev in intelektualne lastnine ter razlikovanje med »središčnimi« in »tovarniški« gospodarstvi. Delovanje GVV pomeni prepletanje: (i) blagovne menjave, še posebej z deli in komponentami, (ii) mednarodnih investicij v proizvodne zmogljivosti, usposabljanje, tehnologijo in dolgoročne poslovne odnose, (iii) uporabe infrastrukturnih storitev za koordinacijo razpršene proizvodnje in (iv) čezmejnih tokov *know-howa*. Baldwin (2012) to imenuje veriga trgovine-investicij-storitev-intelektualne lastnine z MNP kot glavnimi nosilci. V GVV imamo »središčna« in »tovarniška« gospodarstva, v trgovini med njimi pa prevladuje vertikalna specializacija, ki temelji na razlikah v stroških dela. Nasprotno pa v GVV trgovina med samimi središčnimi gospodarstvi, ki je še intenzivnejša, temelji na horizontalni specializaciji in podjetniško specifičnih prednostih (Baldwin, 2012; Gonzalez, 2012).

Obstoječa konceptualna in empirična literatura o ekonomiki in delovanju GVV, ki opredeljuje pogoje za nastanek in razmah GVV ter njihove razvojne učinke, ima dve bistveni pomanjkljivosti: (i) prva je, da v ozadju ni neke prave ekonomske teorije, ki bi omogočila testiranje preverljivih hipotez; (ii) druga pa je, da so zaradi pomanjkanja podjetniških podatkov vse analize opravljene na sektorskem nivoju, kar je glede na prepoznavno pomembnost heterogenosti podjetij precejšnja pomanjkljivost (glej Greenaway in Kneller, 2007). Ti pomanjkljivosti ustrezno odpravljajo teoretični modeli mednarodne trgovine, ki trgovino in NTI analizirajo z vidika podjetja, ki vključujejo proizvodno diferenciacijo, monopolistično konkurenco in heterogenost podjetij (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.). Ti modeli, ki določajo ravnanje podjetij glede preskrbe z vmesnimi proizvodi in ki v polni meri integrirajo premisi ekonomike GVV o fragmentaciji proizvodnih faz in paketu trgovina-investicije-storitve-intelektualna lastnina, poudarjajo, da heterogeni proizvajalci končnih proizvodov izbirajo organizacijske oblike preskrbe z vmesnimi proizvodi, ki variirajo glede lastniške strukture in lokacije. Storitve matičnega podjetja oziroma upravljalkega jedra se vedno proizvajajo doma (v razviti državi), vmesni proizvodi pa se lahko proizvajajo ali doma ali pa v manj razviti tuji državi, ki jo karakterizirajo nižji stroški dela, proizvodnjo vmesnih proizvodov pa ima lahko v lasti proizvajalec končnega proizvoda ali pa neodvisni dobavitelj (Antras in Helpman, 2004).

Proizvodi za vmesno porabo so največji in rastoči del slovenskega izvoza (57,4 % v letu 2012) in uvoza (63,4 % v letu 2012; SURS, 2013) in torej glavni predmet vključevanja slovenskih podjetij v mednarodno menjavo, zato je vprašanje vključevanja podjetij v GVV za Slovenijo ključnega pomena. Obstoječe analize in razprave o vključevanju v GVV potekajo skoraj izključno na sektorski ravni (izjema so le študije primerov, ki imajo analitično omejen domet). To je velika pomanjkljivost, saj zanemarjajo odločilni pomen heterogenosti podjetij. Zato je naš cilj analizirati determinante in učinke vključevanja slovenskih podjetij v GVV predvsem na temelju individualnih podjetniških podatkov. To omogoča precej natančnejšo analizo pojava. Razlog, da obstoječe študije analizirajo sektorsko raven, je, da analize na nivoju podjetij zahtevajo zelo obsežne baze podatkov in njihovo združevanje, kar je le zelo redkokdaj mogoče. V Sloveniji so taki podatki na voljo.

V analizi determinant in učinkov vključevanja slovenskih podjetij v GVV so pomembni štirje vidiki relevantne literature: literatura o razlogih za razmah GVV, literatura o razvojnih učinkih, prednostih in tveganjih vključevanja v GVV, literatura o pomenu in implikacijah GVV za mednarodno trgovino in literatura o teoretičnih modelih mednarodne trgovine, ki opredeljujejo odločitev podjetja (MNP) o vzpostavitvi in modaliteti GVV ter o njihovem empiričnem preverjanju. Prav zadnji vidik je ključen za razumevanje determinant vključevanja slovenskih podjetij v GVV in vpliva tega vključevanja na njihovo uspešnost.

2.1 RAZLOGI ZA RAZMAH GVV

Ekonomiko in delovanje GVV je konceptualiziral Baldwin (2011, 2012). Izhodišče ekonomike GVV je tako imenovani »drugi globalizacijski val fragmentacije«, ki je premaknil mesto/točko globalizacije s sektorjev na proizvodne faze. Po Baldwinu to zahteva analitično osredotočenje na frakcionalizacijo in disperzijo, ki sta bistvo dobaviteljskih verig. Frakcionalizacija pomeni funkcionalno razpakiranje proizvodnih procesov v ožje proizvodne faze, disperzija pa je geografsko razpakiranje proizvodnih faz. Frakcionalizacijo določa nasprotje med stroški specializacije in koordinacije, disperzijo pa določa odnos med silami disperzije in silami aglomeracije. Sile disperzije, ki spodbujajo geografsko razpakiranje, vključujejo razlike v stroških dela (ki spodbujajo *offshoring* na relaciji Sever-Jug) in odličnost na ravni podjetij (ki spodbuja *offshoring* na relaciji Sever-Sever in Jug-Jug). Od sredine osemdesetih let prejšnjega stoletja je informacijsko komunikacijska tehnološka revolucija omogočila, da se določene proizvodne faze, ki so prej potekale v tesni bližini, geografsko razpršijo, prenesejo v tujino (gre za *offshoring*) in opravljajo na oddaljenih lokacijah, saj tehnologija omogoča koordiniranje kompleksnosti na daljavo, kar zniža stroške in tveganja pri kombiniranju tehnologije razvitih gospodarstev z delom gospodarstev v razvoju. Prav to je bistvo GVV. Informacijsko

komunikacijska tehnologija je omogočila »drugi val fragmentacije«, razlike v stroških dela pa so povzročile, da je razpakiranje postalo dobičkonosno.

NTI, s tem pa tudi MNP kot njihovi nosilci, so ključni sestavni del GVV. V okviru GVV trgovina in menjava namreč nista omejeni na blagovno menjavo, temveč gre za prepletanje: (i) blagovne menjave, še posebej z deli in komponentami, (ii) mednarodnih investicij v proizvodne zmogljivosti, usposabljanje, tehnologijo in dolgoročne poslovne odnose, (iii) uporabe infrastrukturnih storitev za koordinacijo razpršene proizvodnje, (iv) čezmejne tokove *know-howa*. Baldwin (2012: 8) to imenuje neksus trgovine, investicij, storitev in intelektualne lastnine.

V GVV imamo »središčna gospodarstva« (*headquarter economies*), kot so ZDA, Namčija in Japonska, in »tovarniška gospodarstva« (*factory economies*). Primerjava trgovine GVV med središčnimi in tovarniškimi gospodarstvi kaže pomembne razlike glede značilnosti njihove integracije v GVV in vloge v GVV. Prva je, da v trgovini GVV med središčnimi in tovarniškimi gospodarstvi prevladuje vertikalna specializacija, ki temelji na razlikah v stroških dela, medtem ko trgovina GVV med samimi središčnimi gospodarstvi, ki je še intenzivnejša, temelji na horizontalni specializaciji in podjetniško specifičnih prednostih. Druga razlika se nanaša na dejstvo, da izvoz središčnih gospodarstev vsebuje relativno malo uvoženih vmesnih proizvodov, medtem ko izvoz tovarniških gospodarstev vsebuje visok delež uvoženih vmesnih proizvodov (več v Baldwin, 2012: 6-7). Gonzales (2012) ugotavlja, da ko države postajajo bogatejše, tudi intenzivneje uporabljajo uvožene vmesne proizvode (vzvodna */backward/* trgovina GVV) v svojem izvozu. Vendar to velja le do določene točke; nad pragom približno 25.000 USD dohodka na prebivalca se uvozna intenzivnost začne zmanjševati. Glede dobavljanja vmesnih proizvodov drugim (nizvodna */forward/* trgovina GVV) je razmerje obratno. Pri nizkih nivojih *per capita* dohodka so te dobave nizke, se pa povečajo po vrednosti 15.000 USD. Ta vzorec vodi v asimetrijo center-periferija (*hub-and-spoke*), v odvisnost tovarniških od središčnih gospodarstev. Izvoz središčnih gospodarstev vsebuje relativno malo uvoženih vmesnih proizvodov, medtem ko izvoz tovarniških gospodarstev vsebuje visok delež uvoženih vmesnih proizvodov. GVV kažejo tudi visoko stopnjo regionalne koncentracije, kar Baldwin (2012) imenuje Tovarna Azija, Tovarna Severna Amerika in Tovarna Evropa. Nemčija je središče Tovarne Evropa, Slovenija pa očitno ena izmed tovarniških gospodarstev.

2.2 RAZVOJNI UČINKI, PREDNOSTI IN RIZIKI VKLJUČEVANJA V GVV

Po Baldwinu (2011, 2012) je informacijsko-komunikacijska tehnologija omogočila tako imenovano »drugo fragmentiranje« proizvodnih faz, razlike v stroških dela pa so fragmentiranje spremenile v dobičkonosno. Vključitev v GVV zelo

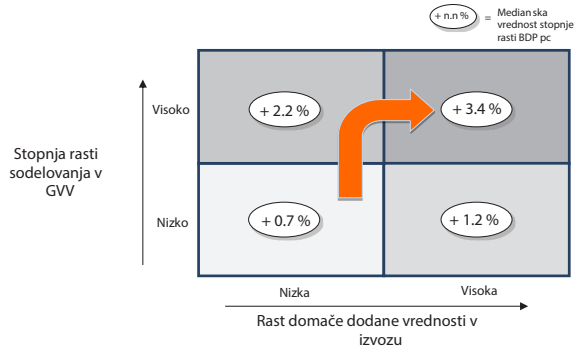
pospeši proces industrializacije in vključitve v mednarodno trgovino razvijajočih se gospodarstev, vendar, kot pravi Baldwin (2012), zaradi teh istih razlogov industrializacija postane manj pomembna. Ob tem se države prejemnice faz proizvodnje GVV soočajo z dvema tveganjema; prvo je, da morda prenos tehnologije ni izpeljan, drugo pa, da državi prejemnici nič ne zagotavlja, da ne bo njenega mesta v GVV (hitro) zasedla naslednja država z nižjimi stroški dela.

V ekonomski literaturi že dolgo ni bilo teme, ki bi se je tako kot GVV skoraj hkrati, v letih 2012 in 2013, lotile najpomembnejše mednarodne institucije na področju mednarodne ekonomije, kot so OECD, UNCTAD in Evropska komisija. Empirično testiranje koristi in tveganj vključevanja v GVV je v veliki meri povezano z nedavno objavo različnih mednarodnih *input-output* tabel, ki je omogočila ločevanje bruto in neto (dodane) vrednosti v mednarodni trgovini. OECD (2012, 2013a, 2013b), UNCTAD (2013a, 2013b) in Evropska komisija (European Commission, 2012, 2013) obširno analizirajo razvojne možnosti, ki jih državam ponuja vključevanje v GVV, s tem povezana tveganja in potrebne ukrepe ekonomske politike na tem področju. Pozitivne razvojne učinke vključevanja v GVV, ki jih navajajo te analize, lahko strnemo v naslednjih točkah: (i) vse večji del mednarodne trgovine poteka prav z vključevanjem v GVV; (ii) med vključenostjo oz. sodelovanjem v GVV in rastjo BDP na prebivalca obstaja pozitivna korelacija; (iii) GVV imajo neposredni vpliv na dodano vrednost, delovna mesta in dohodek; (iv) sodelovanje v GVV državam omogoči dostop do tehnologije, veščin in znanja ter razširjanje dobrih praks tudi na področju okolja, inovacij in družbene odgovornosti (npr. z uporabo standardov), (v) GVV razvijajočim se državam omogočajo hitrejši razvoj proizvodnih veščin, spretnosti in znanja ter večajo priložnosti za dolgoročno rast.

Tudi zunaj najpomembnejših mednarodnih institucij smo v zadnjih nekaj letih, predvsem pa v letih 2012 in 2013, priča številni literaturi na temo GVV (Stehrer et al., 2012; Baldwin et al., 2013; Baldwin in Lopez-Gonzalez, 2013; Foster et al., 2013; Jesmin in Zhao, 2013; Beltramello et al., 2012; De Backer et al., 2013; Gereffi in Fernandez-Stark, 2011; Cattaneo et al., 2013; Boc in Lanz, 2013; Wignaraja et al., 2013; Feng et al., 2012). Tudi te analize v glavnem potrjujejo pozitivne učinke vključevanja v GVV.

Prispevek GVV k industrializaciji in razvoju držav, ki se vanje vključujejo, je nedvomno lahko precejšen. Z vključevanjem v GVV tovarniška gospodarstva hitro povečujejo delež industrije in imajo hitro rastoč izvoz industrijskih proizvodov. Vendar pa na dolgi rok vključevanje v GVV brez lastne razvojne strategije in ustvarjanja domače dodane vrednosti ni dovolj. Slika 1 kaže, da države z visoko stopnjo sodelovanja v GVV sicer dosegajo višje stopnje rasti BDP na prebivalca kot države z nizko stopnjo sodelovanja, vendar so zares uspešne le tiste države, ki ob visoki stopnji vključenosti v GVV dosegajo tudi visoko rast domače dodane vrednosti v izvozu.

SLIKA 1: Stopnje rasti BDP na prebivalca za države z visoko/nizko rastjo sodelovanja v GVV in visokim/nizkim deležem dodane vrednosti, 1990-2010



Vir: UNCTAD, 2013a: 170.

Kaj torej GVV ekonomika sporoča tovarniškim gospodarstvom? Vključitev v GVV zelo pospeši proces industrializacije in vključitve v mednarodno trgovino, vendar, kot pravi Baldwin (2012), zaradi teh istih razlogov industrializacija postane manj pomembna. Tu se države prejemnice faz proizvodnje GVV soočajo z dvema tveganjema, prvo je, da transfer tehnologije morda ni izveden, drugo pa, da državi prejemnici nič ne zagotavlja, da ne bo njenega mesta v GVV zasedla naslednja država z nizkimi stroški dela.

Glede prvega tveganja velja, da internacionalizacija dobaviteljskih verig vključuje čezmejno uporabo/aplikacijo zelo specifičnih segmentov *know-howa* matičnega podjetja, ohranitev nadzora nad uporabo tega znanja pa je ključnega pomena za podjetja, ki določeno proizvodno fazo prenaša v tujino. Rezultat tega je, da ne gre več za resnični proces transferja tehnologije široke palete tehnik, ki krepijo produktivnost, temveč bolj za posojanje ozkih segmentov tehnologije. Z drugimi besedami, v tujino se prenesejo proizvodne faze z nižjo dodano vrednostjo (sestavljanje, izdelovanje), medtem ko se proizvodne faze z visoko dodano vrednostjo (koncept proizvoda, raziskave in razvoj, prodaja, marketing in poprodajne storitve) zadržijo doma (tako imenova krivulja nasmeha, ang. *smile curve*). To pa pomeni, da največji del dodane vrednosti ostaja doma. Zaključek je, da izdelovalne faze industrijskega procesa niso več zagotovilo za razvoj, kot so bile nekdaj (Baldwin, 2012: 17-18).

Z vključevanjem v GVV tovarniška gospodarstva hitro povečujejo delež industrije in imajo hitro rastoč izvoz industrijskih proizvodov, vendar jim nič ne zagotavlja, da ne bo njihovega mesta v GVV zasedla naslednja država z nizkimi stroški dela. Do tega tveganja prihaja prav zaradi samega načina uporabe tehnologije in *know-howa*, ki ga matično podjetje z določeno fazo proizvodnje prenaša v državo z nizkimi stroški dela. Načeloma torej velja, da države prejemnice faz proizvodnje ne morejo zagotoviti, da njihovega mesta v dobaviteljski

verigi ne bi nadomestila naslednja država z nizkimi stroški dela. Baldwin (2012) navaja Pugo in Venablesa (1996), ki trdita, da rast produktivnosti in plač usmeri podjetja k temu, da se preselijo na drugo lokacijo v tujini, ko je dosežen nek prag višine stroškov dela. Ključna točka pri tem je, da širitev ni enakomerna – odhajajoča industrija se v tujino ne širi enakomerno, temveč se koncentrira na eni sami novi lokaciji, da bi izkoristila aglomeracijsko rento. Še več, relokacija ne izprazni popolnoma prve lokacije, temveč prej upočasnjuje rast na novi proizvodni lokaciji. Ker se stroški dela na drugi lokaciji višajo, se pojavi tretja lokacija za selitev dejavnosti (*offshoring*).

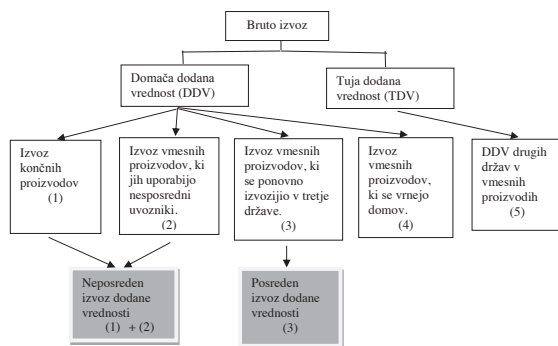
Ali so torej tovarniška gospodarstva z rastjo stroškov dela obsojena na postopno izrivanje iz GVV? Ne, konvergirajoči stroški dela in ravni dohodka med tovarniškimi in središčnimi gospodarstvi ne zmanjšajo nujno obsega GVV trgovine med njimi. Prav res, intenzivnost te trgovine med razvitimi državami presega GVV trgovino med razvitimi in razvijajočimi se gospodarstvi, saj so koristi od specializacije, ki izhaja iz odličnosti na nivoju podjetij, pomembnejše kot koristi specializacije na podlagi razlik v stroških dela. Kot pravi Baldwin, tak vzorec razvoja logično sledi iz trgovinske teorije, ki pravi, da države trgujejo več in ne manj, ko njihova gospodarstva postajajo večja in podobnejša. Z drugimi besedami, države se razvijejo do stopnje, ko njihovo vključevanje v GVV temelji bolj na horizontalni kot na vertikalni specializaciji in so vključene bolj prek nizvodne kot pa vzvodne trgovine GVV. Teorija predpostavlja, da bo konvergenca dohodkov postopoma povečala trgovino GVV in da bo dodatna horizontalna specializacija več kot kompenzirala vsakršno zmanjšanje na stroških dela temelječe vertikalne specializacije (Baldwin, 2012). Ekonomika GVV torej trdi, da pojasnjuje strukturni razvoj in razvoj produktivnosti industrijske dejavnosti tovarniških gospodarstev prek delovno intenzivnih faz, vendar pa mehanizem tega razvojnega dohitevanja nekako ni očiten, saj GVV pospešujejo bolj posojanje kot transfer tehnologije, proizvodne faze z višjo dodano vrednostjo pa slej ko prej ostajajo v središčnih gospodarstvih.

UNCTAD (2013a: 148-174) poleg hitre gibljivosti GVV in nevarnosti omejenega transfera tehnologije navaja še naslednje razloge za nezadostne ali negativne učinke vključevanja v GVV: (i) prispevek GVV k BDP je omejen, če je delež ustvarjene dodane vrednosti v državi nizek; (ii) pogosto veliko dodane vrednosti v razvijajočih se državah prispevajo tuje podružnice MNP, kar prinaša tveganje, da se malo dodane vrednosti ohrani doma (zaradi transfernih cen ali repatriacije dohodkov) - zato je vključevanje domačih MNP tako pomembno; (iii) prenos tehnologije, veščin in znanja ni avtomatičen, če ni absorpcijskih zmognosti, države ostajajo v dejavnostih z nizko dodano vrednostjo; (iv) okoljski in socialni vplivi (delovni pogoji, zaposlitvena varnost, vpliv na zdravje) so tudi lahko negativni.

2.3 POMEN GVV ZA MEDNARODNO TRGOVINO

Koopman et al. (2010) predstavlja pionirsko delo na področju merjenja GVV in trgovine dodane vrednosti. Ker se danes različne proizvodne faze običajno izvajajo v različnih državah, vmesni proizvodi večkrat prečkajo mejo. Posledica je, da tradicionalna trgovinska statistika postaja vse manj zanesljiva mera vrednosti, ki jo prispeva posamezna država. Koopman et al. (2010) so izdelali konceptualni okvir za dekomponiranje bruto izvoza neke države v komponente dodane vrednosti po izvoru in novo bilateralno bazo podatkov trgovine dodane vrednosti. Skladno s tem lahko GVV opišemo kot sistem virov in destinacij dodane vrednosti v okviru globalno integrirane proizvodne mreže. Znotraj GVV vsak proizvajalec kupuje inpute in potem dodaja vrednost, ki je vključena v stroške naslednje faze proizvodnje. V vsaki fazi procesa, ko blago prečka mednarodno mejo, je tok trgovine dodane vrednosti enak dodani vrednosti, ki se plača proizvodnim dejavnikom v državi izvoznici. Ker pa vse uradne trgovinske statistike merijo trgovino v bruto zneskih, ki vključujejo tako vmesne inpute kot končne proizvode, te statistike dvakrat štejejo vrednost vmesnih proizvodov, ki prečkajo mednarodne meje. Okvir, ki so ga razvili Koopman et al. (2010), podaja popolno dekompozicijo bruto izvoza v njegove komponente dodane vrednosti, kar omogoča povezavo trgovinske statistike s standardi Sistema nacionalnih računov (SNA). Resnično globalna analiza GVV je na tej podlagi postala mogoča šele nedavno z objavo različnih mednarodnih baz *input-output* tabel, kot so UNCTAD-Eora GVC Database, Inter-Country Input-Output (ICIO) model (OECD/WTO), Asian International I-O tables (Institute of Developing Economies, IDE-JETRO), Global Trade Analysis Project (Purdue University) in World Input-Output Database – WIOD (konzorcij 11 institucij, ki ga financira EU) (UNCTAD, 2013b: 3). Poleg omenjenih so pomembnejši prispevki, povezani z merjenjem obsega GVV in njihovega pomena za mednarodno trgovino, še OECD (2012); projekt OECD-WTO, Sturgeon (2013); Miroudot et al. (2009); Beltramello et al. (2012); Cattaneo et al. (2013); Gereffi and Fernandez-Stark (2011) idr.

SLIKA 2: Dekompozicija bruto izvoza



Koristnost oziroma večja (ekonomsko-politična) sporočilnost spremljanja mednarodne trgovine v dodani vrednosti namesto v bruto zneskih se pokaže pri različnih vprašanjih, na primer pri saldu trgovinske bilance ali kar pri tako imenovanih razkritih primerjalnih prednosti posameznih držav. Tako se kitajski trgovinski sufcit z ZDA oz. EU, merjen v zneskih bruto izvoza, zniža za 41 % oz. 49 %, če medsebojno trgovino merimo v dodani vrednosti. Razlog je v tem, da je v kitajskem izvozu veliko uvoženih inputov iz ZDA ali EU. Tipičen je primer iPod-a, ki ga sestavljajo na Kitajskem (Foxconn). Apple uvozi v ZDA na Kitajskem sestavljeni iPod za 144 USD (tovarniška cena) in ga doma proda za 299 USD. Če tokove gledamo v bruto zneskih, je imela Kitajska za 144 USD visokotehnološkega izvoza v ZDA in ZDA so pridelale za 144 USD trgovinskega deficita. Dejansko pa je od 144 USD kitajskega izvoza bilo le 5 USD kitajske dodane vrednosti, ki so jo dodali kitajski delavci pri sestavljanju, vse ostalo pa so inputi, ki jih Kitajska uvaža od drugod (Dedrick, et al., 2008). Pri izračunavanju (razkritih) primerjalnih prednosti držav primer Indije pokaže, da ima Indija na področju sektorja poslovnih storitev primerjalne prednosti, če le-te izračunavamo z bruto vrednostmi zunanje trgovine, prav obratno pa, če v izračunu uporabimo podatke o izvozu dodane vrednosti (Koopman et al., 2010). Vse to kaže na velik pomen uporabe podatkov o zunanji trgovini na podlagi dodane vrednosti ne le za analize, temveč še veliko bolj za sprejemanje pravih ukrepov ekonomske politike.

Kolikšen je torej pomen GVV za mednarodno trgovino? Mednarodna trgovina je vse bolj odvisna od GVV, saj v povprečju kar 28 % bruto vrednosti izvoza predstavlja tuja dodana vrednost, to je vrednost uvoženih inputov, ki jih države vgradijo v svoj izvoz (UNCTAD, 2013a: 125). Glavno vlogo v GVV in v mednarodni trgovini nasploh pa imajo MNP. UNCTAD (2013a: 135) ocenjuje, da je bilo od 19 bilijonov USD svetovnega bruto izvoza blaga in storitev v letu 2010 kar 15 bilijonov USD povezanega z mednarodnimi proizvodnimi omrežji MNP (od tega je 6,3 bilijone USD znašala znotrajpodjetniška trgovina, 2,4 bilijone USD trgovina, povezana z nelastniškimi oblikami sodelovanja, 6,3 bilijona USD pa trgovina MNP z nepovezanimi podjetji). MNP so tista, ki tipično koordinirajo GVV, zato je vključevanje v GVV pogojeno s prisotnostjo NTI. Podatki kažejo visoko stopnjo korelacije med stanjem vhodnih NTI in vključenostjo v GVV tako za razvite kot za razvijajoče se države (UNCTAD, 2013a: 138).

2.4 TEORIJA IN EMPIRIČNE UGOTOVITVE O ODLOČANJU PODJETIJ (MNP) O VZPOSTAVITVI IN MODALITETI GVV

Za razumevanje odločitev podjetij o kreiranju in vključevanju v GVV so ključni modeli mednarodne trgovine, ki trgovino in NTI analizirajo z vidika podjetja in ki vključujejo proizvodno diferenciacijo, monopolno konkurenco in heterogenost

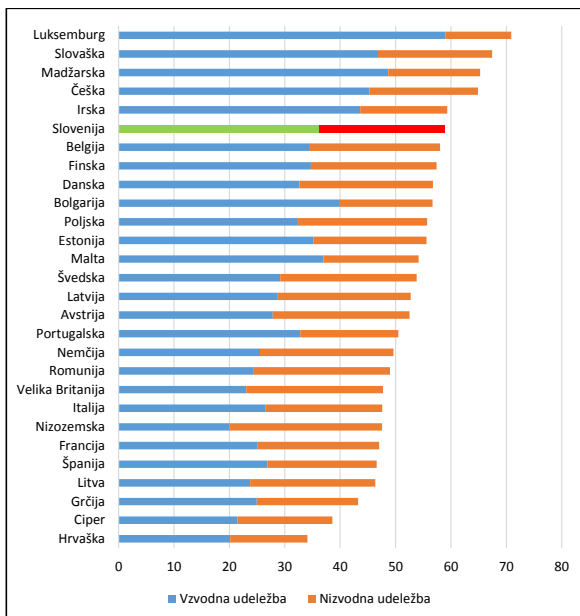
podjetij. Ti modeli opredeljujejo odločitev podjetja (MNP) o tem, ali bo samo proizvajalo vmesne proizvode za svoje končne proizvode (vertikalna integracija), ali pa bo te vmesne proizvode kupovalo od zunanjih dobaviteljev (*outsourcing*) ter ali bosta integracija/*outsourcing* potekala doma ali v tujini. Model Antrasa in Helpmana (2004), ki predstavlja temeljni pristop k modeliranju preskrbe z vmesnimi proizvodi, povezuje ugotovitve Melitza (2003) ter Helpmana, Melitza in Yeapla (2004), ki modelirajo učinke znotrajsektorske heterogenosti podjetij na njihove odločitve o tem, kako bodo servisirala tuje trge, in ugotovitve Grossmana in Helpmana (2002) ter Antrasa (2003), ki se ukvarjajo z izbiro med preskrbo z vmesnimi proizvodi prek vertikalne integracije in kupovanjem od nepovezanih dobaviteljev (*outsourcing*). Na splošno velja, da najbolj produktivna podjetja servisirajo tuje trge z neposrednim investiranjem v tujini, manj produktivna servisirajo tuje trge z izvozom, najmanj produktivna podjetja servisirajo domači trg. Med podjetji, ki servisirajo tuje trge, se najbolj produktivna vertikalno integrirajo (prek podružnic v tujini, ki proizvajajo vmesne proizvode), najmanj produktivna pa kupujejo vmesne proizvode od nepovezanih tujih podjetij (*outsourcing* v tujini). Obseg vertikalne integracije oziroma internalizirane (nasproti pogodbeni) preskrbe z vmesnimi proizvodi se manifestira z obsegom znotrajpodjetniške menjave med matičnim podjetjem in njegovimi podružnicami doma in v tujini.

V okviru gornjega splošnega pravila o heterogenosti produktivnosti podjetij ter načinu servisiranja trgov in preskrbe z vmesnimi proizvodi pa seveda obstajajo pomembne razlike med podjetji, ki opredeljujejo svojo odločitev za internalizacijo (vertikalno integracijo) preskrbe nasproti pogodbeni preskrbi. Tu sta ključni teorija lastniških pravic (*property rights theory*) in teorija transakcijskih stroškov (*transaction costs theory*) oziroma teorija nepopolnih pogodb (*imperfect contracts theory*). Čim pomembnejše so lastniške pravice za delovanje podjetij in čim večji so transakcijski stroški zunanje preskrbe z vmesnimi proizvodi, tem večji je tudi delež internalizirane nasproti pogodbeni preskrbi z vmesnimi proizvodi. Ostali dejavniki, ki pozitivno vplivajo na stopnjo vertikalne integracije v preskrbi z vmesnimi proizvodi, so trgovinske ovire, sektorska disperzija produktivnosti (Antras in Yeaple, 2013; Yeaple, 2006; Nunn and Trefler, 2008, 2013), razlike v plačah (Antras, 2003; Bernard et al., 2010), kvaliteta institucij idr. Vplivajo tudi lastniške prednosti v vsaki državi, razmerje pogajalske moči med proizvajalci končnih proizvodov in dobavitelji vmesnih proizvodov. V zadnjem času se je pojavilo kar nekaj analiz na nivoju individualnih podjetniških podatkov, ki testirajo in v veliki večini potrjujejo zgornje teoretične premise (Nunn in Trefler, 2008; Kohler in Smolka, 2009; Tomiura, 2007; Corcos et al., 2013; Jabbour, 2012; Marin, 2006; Altomonte in Rungi, 2013; Acemoglu et al., 2009; Fort, 2013).

3 SLOVENSKO GOSPODARSTVO IN PODJETJA V GVV

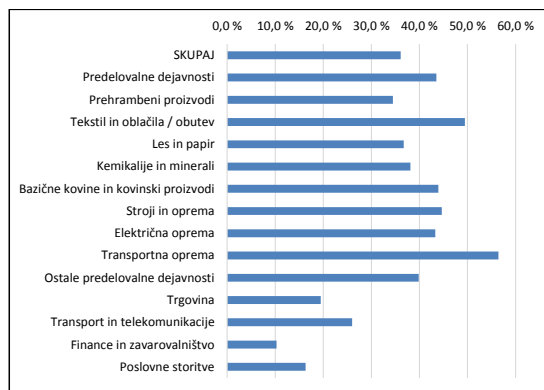
Kazalec stopnja udeležbe v GVV kaže, kolikšen odstotek izvoza države je del GVV, ali zaradi vzvodnih povezav po verigi dodane vrednosti navzgor, ki meri tuje inpute/dodano vrednost, vsebovane/-o v izvozu neke države (vzvodna / *backward*/ udeležba), ali zaradi nizvodnih povezav po verigi dodane vrednosti navzdol, ki meri domače inpute/dodano vrednost neke države, vsebovane/-o v izvozu drugih držav (nizvodna /*forward*/ udeležba). Slika 3 kaže, da je bila stopnja vzvodne udeležbe Slovenije v GVV leta 2011 36,2 %, kar predstavlja delež tujih vmesnih proizvodov v slovenskem izvozu. Stopnja nizvodne udeležbe, to je delež naše dodane vrednosti v izvozu drugih držav, je bil 22,6 %. V razdobju od leta 2000 je stopnja vzvodne udeležbe ostala skoraj nespremenjena, saj je takrat znašala 36,5 %, stopnja nizvodne udeležbe pa se je bistveno povečala, saj je leta 2000 znašala le 17,6 %.

SLIKA 3: Stopnja udeležbe v GVV po državah EU v 2011, v %



Vir: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1.

SLIKA 4: Delež tuje dodane vrednosti v slovenskem bruto izvozu po dejavnostih leta 2011, v %



Vir: OECD; http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2.

Alternativno merilo stopnje vzvodne udeležbe Slovenije v GVV je delež tuje dodane vrednosti v bruto izvozu. Slika 4 kaže, da ima med gospodarskimi dejavnostmi v Sloveniji najvišji delež transportna oprema, ki ji sledijo tekstil in oblačila/obutev, stroji in oprema, bazične kovine in kovinski proizvodi, električna oprema idr. Kot je pričakovano, imajo storitvene dejavnosti najnižje deleže tuje dodane vrednosti v bruto izvozu.

S 36,2 % stopnjo vzvodne in z 22,6 % stopnjo nizvodne udeležbe v GVV je bila Slovenija leta 2011 v zgornji četrtini držav EU (Slika 3). Je to veliko ali malo, sta gornji stopnji udeležbe v GVV za Slovenijo v primerjavi z drugimi državami visoki ali nizki? Enoznačnega odgovora na to vprašanje ni, saj je stopnja udeležbe v GVV odvisna od niza dejavnikov, ki karakterizirajo posamezno državo. Kowalski et al. (2015: 17-30) v pregledu dejavnikov, ki določajo stopnjo udeležbe gospodarstva v GVV, na podlagi obstoječe literature in lastne empirične analize navajajo dve skupini teh dejavnikov:

- *strukturne značilnosti države*, ki so glavne determinante stopnje vključenosti v GVV: (i) velikost trga - čim večji je domači trg, nižja je vzvodna in višja je nizvodna vključenost v GVV; (ii) raven razvoja - čim višja je raven razvoja, višja je stopnja vključenosti v GVV; (iii) struktura gospodarstva - čim višji je delež predelovalne dejavnosti v BDP, višja je stopnja vzvodne in nižja je stopnja nizvodne vključenosti v GVV; (iv) lokacija države - čim bližja je država velikim središčnim gospodarstvom, večja je vključenost v vzvodne GVV;
- *ekonomsko-politični dejavniki*, ki lahko pomembno vplivajo na stopnjo vključenosti v GVV: (i) nizke uvozne carine doma in na izvoznih trgih ter članstvo v regionalnih trgovinskih sporazumih, ki pozitivno delujejo na vključenost v GVV; (ii) odprtost do vhodnih NTI, ki prav tako pozitivno vplivajo na GVV; (iii) ustreznost drugih politik oziroma elementov poslovnega okolja, kot so

učinkovitost logistike in s trgovanjem povezane infrastrukture, zaščita intelektualne lastnine, izobraževanje, raziskave in razvoj, kvaliteta infrastrukture, kvaliteta institucij.

Glede na svoje strukturne značilnosti (majhen trg, relativno visoka stopnja razvoja, velik delež predelovalne dejavnosti, bližina velikih držav EU) pa tudi zaradi svojega članstva v EU je Slovenija vsekakor država, ki je predeterminirana za visoko stopnjo vključenosti v GVV. Analiza Kowalskega et al. (2015; str. 94-100) dejansko kaže, da se Slovenija v primerjavi z drugimi državami glede posameznih determinant stopnje vključenosti v GVV ravna pričakovano; to je, večje, manj razvite, tiste z manjšim deležem predelovalne dejavnosti, bolj oddaljene idr. države pretežno kažejo nižjo stopnjo vključenosti v GVV od Slovenije in obratno. To seveda še ne daje odgovora na vprašanje, ali je stopnja vključenosti Slovenije v GVV glede na njene strukturne in ekonomsko-politične značilnosti v primerjavi z drugimi državami nadpovprečna ali podpovprečna. To niti ni najpomembnejše, bolj bistveno je vprašanje, kakšni in kolikšni so razvojni učinki tega vključevanja za slovensko gospodarstvo.

V nadaljevanju se osredotočamo na vprašanja, povezana z razvojem in učinki vključevanja slovenskih podjetij v GVV, in jih analiziramo na tri načine: (i) najprej na sektorski ravni s pomočjo tako imenovane matrike dobaviteljske verige (glej Boc in Lanz, 2013) analiziramo, v kateri fazi vključevanja v GVV je slovenska predelovalna dejavnost v celoti in njene posamezne panoge; (ii) potem analiziramo različne vidike vključevanja slovenskih podjetij v GVV na podlagi individualnih podjetniških podatkov; (iv) na koncu analiziramo še vključevanje slovenskih podružnic tujih podjetij v GVV njihovih tujih matičnih podjetij na podlagi vprašalnika med tujimi podružnicami v Sloveniji.

3.1 MATRIKE DOBAVITELJSKIH VERIG - V KATERI FAZI VKLJUČEVANJA V GVV JE SLOVENSKA PREDELOVALNA DEJAVNOST IN NJENE POSAMEZNE PANOGE

V sodobnih razmerah svetovnega gospodarstva je intenzivno vključevanje v GVV torej nujno in razvojno koristno, vendar pa je koristnost odvisna od tega, kje in kako se podjetja vključujejo v GVV. V nadaljevanju s pomočjo matrike dobaviteljskih verig, ki sta jo vpeljala Boc in Lanz (2013: 13-14), na sektorski ravni ugotavljamo, kakšen je položaj slovenskih podjetij v GVV in kakšni so trendi na tem področju. Matrika, ki temelji na koeficientih razkritih primerjalnih prednosti (RCA = *revealed comparative advantage*) za izvoz in uvoz vmesnih in končnih proizvodov, nam pokaže, ali je neka dejavnost integrirana v GVV, in če je, v kateri fazi integracije je - prvi, vmesni ali končni. Odvisno od značilnosti sektorja nam položaj v GVV tudi nakazuje, v kolikšni meri je slovensko gospodarstvo specializirano v nižje- ali višjetehnoloških sektorjih.

Kaj nam povejo koeficienti RCA? V našem primeru nam koeficienti RCA kažejo relativno konkurenčnost oziroma specializacijo države na končne oziroma vmesne proizvode določenega industrijskega sektorja, s tem da delimo delež izvoza tega sektorja v svetovnem izvozu istega sektorja z deležem celotnega izvoza predelovalne dejavnosti države v celotnem svetovnem izvozu predelovalne dejavnosti. Indeks RCA, večji od 1, nam torej kaže, da je država specializirana in zato konkurenčna v izvozu določenega sektorja, relativno glede na konkurenčnost celotne predelovalne dejavnosti države. V našem konkretnem primeru je koeficient RCA v izvozu vmesnih (*inter*) in končnih (*final*) proizvodov države *c* v industrijskem sektorju *i*, izračunan kot razmerje med deležem države *c* v svetovnem (*W*) izvozu vmesnih (končnih) proizvodov sektorja *i* in deležem države *c* v svetovnem izvozu predelovalne dejavnosti (Boc in Lanz, 2013: 11):

$$RCA_{ci}^{inter} = \frac{\left(\frac{x_{ci}^{inter}}{x_{Wi}^{inter}}\right)}{\left(\frac{x_c^{inter}}{x_W^{inter}}\right)} \text{ in } RCA_{ci}^{final} = \frac{\left(\frac{x_{ci}^{final}}{x_{Wi}^{final}}\right)}{\left(\frac{x_c^{final}}{x_W^{final}}\right)}.$$

Koeficienti RCA za uvoz vmesnih proizvodov so izračunani na enak način.

Da bi identificirala položaj države v GVV, Boc in Lanz (2013: 13-14) navežeta izvozno specializacijo določenega industrijskega sektorja na uvozno specializacijo v vmesne proizvode taistih industrijskih sektorjev, ki so najpomembnejši dobavitelji tega industrijskega sektorja. To rezultira v matriki dobaviteljske verige, ki kaže, ali je država integrirana na prvi, vmesni ali končni fazi dobaviteljske verige. Ta pristop, ki uporablja koeficiente RCA na izvozni in uvozni strani, definira položaj industrijskega sektorja v GVV na naslednji način:

<p>Ni dobaviteljskih verig (II) RCA uvoz (vmesni proizvodi) < 1 RCA izvoz (končni proizvodi) > 1</p>	<p>Končna faza dobaviteljskih verig (I) RCA uvoz (vmesni proizvodi) > 1 RCA izvoz (končni proizvodi) > 1</p>
<p>Prva faza dobaviteljskih verig (III) RCA uvoz (vmesni proizvodi) < 1 RCA izvoz (vmesni proizvodi) > 1</p>	<p>Vmesna faza dobaviteljskih verig (IV) RCA uvoz (vmesni proizvodi) > 1 RCA izvoz (vmesni proizvodi) > 1</p>

Za dejavnosti v prvih fazah dobaviteljskih verig (III) je značilna nizka (ali ničelna) nagnjenost k uvozu vmesnih proizvodov in na drugi strani visoka nagnjenost k izvozu vmesnih proizvodov, ki so uporabljeni v naslednjih fazah verige dodane vrednosti. Za dejavnosti v srednjih fazah dobaviteljskih verig (IV) je značilna intenzivna uporaba uvoženih vmesnih proizvodov in intenziven izvoz vmesnih proizvodov za nadaljnjo rabo. V končni fazi mednarodnih dobaviteljskih verig (I) so dejavnosti, ki so intenzivne uporabnice uvoženih vmesnih proizvodov in obenem izvažajo veliko končnih proizvodov.

Za določitev faze vključevanja v GVV po zgornji metodologiji uporabimo podatke OECD iz OECD BTDIxE baze (STAN Bilateral Trade Database by Industry and End-use), ki beleži bilateralne trgovinske tokove med članicami OECD v proizvodih, klasificiranih po dejavnostih in namenu porabe. V analizi upoštevamo dejavnosti predelovalne industrije na ravni oddelkov (dvomestna koda klasifikacije ISIC Rev. 3), poleg teh pa znotraj izbranih oddelkov prikazujemo tudi njihove pomembnejše dejavnosti na ravni skupin (trimestna koda). Določitev glavne dobaviteljske dejavnosti vmesnih proizvodov je določena s pomočjo *input-output* tabele za EU-27, dejavnosti pa poleg klasične klasifikacije po dejavnostih razdelimo tudi glede na njihovo tehnološko intenzivnost v visokotehnološke (VT), srednje visokotehnološke (SVT), srednje nizkotehnološke (SNT) in nizkotehnološke (Tabela 1). Neodvisno od tehnološke intenzivnosti navajamo posebej tudi dejavnosti, ki sodijo v informacijsko- komunikacijski sektor (IKT). Rezultate najprej prikažemo po letih za tiste dejavnosti, ki izkazujejo razkrite primerjalne prednosti v izvozu končnih proizvodov: izvoz RCA (končni proizvodi) > 1 oz. vmesnih proizvodov: izvoz RCA (vmesni proizvodi) > 1. Temu sledi še prikaz skupine dejavnosti po tehnološki intenzivnosti v času. Velikost balonov na grafih odraža velikost trgovinskih tokov.

TABELA 1: Seznam dejavnosti, njihovih najpomembnejših dobaviteljskih industrij in tehnološka klasifikacija

Šifra	Obravnavana dejavnost	Najpomembnejša dobaviteljska dejavnost	Tehnološka klasifikacija*
15-16	Hrana, pijače in tobačni izdelki	Hrana, pijače in tobačni izdelki	NT
17-19	Tekstil, oblačila, usnje in usnjeni izdelki	Tekstil, oblačila, usnje in usnjeni izdelki	NT
20	Les ter proizvodi iz lesa in plute	Les ter proizvodi iz lesa in plute	NT
21-22	Vlanknine, papir, tisk in založništvo	Vlanknine, papir, tisk in založništvo	NT
23	Koks in naftni derivati	Kemikalije in kemični izdelki, umetna vlakna	SNT
24	Kemikalije in kemični izdelki, umetna vlakna	Kemikalije in kemični izdelki, umetna vlakna	SVT / VT
25	Izdelki iz gume in plastičnih mas	Izdelki iz gume in plastičnih mas	SNT
26	Drugi nekovinski mineralni izdelki	Drugi nekovinski mineralni izdelki	SNT
27	Proizvodnja kovin	Proizvodnja kovin	SNT
28	Kovinski izdelki razen strojev in naprav	Proizvodnja kovin	SNT
29	Stroji in naprave	Proizvodnja kovin	SVT
30	Pisarniški stroji in računalniki	Pisarniški stroji in računalniki	IKT (VT)
31	Električni stroji in naprave	Električni stroji in naprave	SVT
32	RTV, komunikacijske naprave in oprema	Električni stroji in naprave	IKT (VT)
33	Medicinski, finomehanski in optični instrumenti	Električni stroji in naprave	IKT (VT)

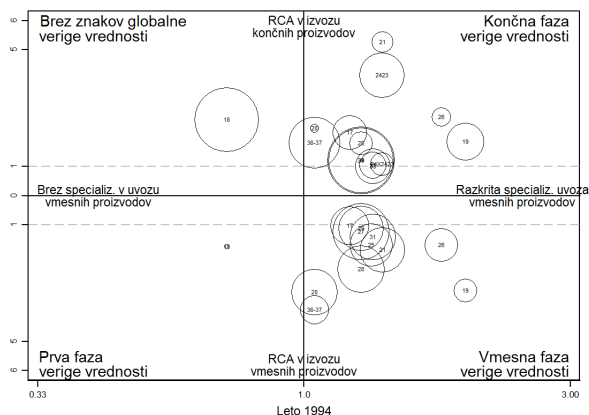
34	Motorna vozila in prikolice	Proizvodnja kovin	SVT
35	Druga transportna oprema	Druga transportna oprema	SVT
36-37	Pohištvo, druge predelovalne dejavnosti, reciklaža	Les ter proizvodi iz lesa in plute	NT

Vir: Boc in Lanz, 2013.

* OECD ISIC REV. 3 Technology Intensity Definition (OECD, 2001): VT = visokotehnoška, SVT = srednje visokotehnoška, SNT = srednje nizkotehnoška, NT = nizkotehnoška, IKT = informacijsko-komunikacijska dejavnost. Nekatere dvomestne dejavnosti vsebujejo tromestne skupine, ki so opredeljene kot visokotehnoške panoge.

V Slikah 5, 6, 7 pomikanje dejavnosti v horizontalni smeri na desno pomeni povečevanje vključenosti v GVV pri nabavi vmesnih proizvodov kot inputov v proizvodni proces. Premik v vertikalni dimenziji navzgor v zgornjih dveh kvadrantih pomeni povečevanje izvozne usmerjenosti dejavnosti v prodaji končnih proizvodov, medtem ko premiki dejavnosti v spodnjih dveh kvadrantih navzdol pomenijo povečanje izvoza vmesnih proizvodov te dejavnosti. Vsako izmed naštetih dejavnosti prikažemo v Tabeli 1 dvakrat: prvič kot izvoznico končnih proizvodov (zgornja kvadranta) in drugič kot izvoznico vmesnih proizvodov (spodnja kvadranta), razen če izvozne primerjalne prednosti niso izražene. V Slikah 3 in 4, kjer prikazujemo v izbranih presečnih letih vse dejavnosti naenkrat, zaradi boljše preglednosti izrisujemo le dejavnosti, ki imajo izražene primerjalne prednosti izvoza: izvoz RCA (končni oz. vmesni proizvodi) > 1). V Slikah 5 in 6 najprej prikazujemo izraženo konkurenčno prednost in stopnjo vključenosti dejavnosti v GVV v začetnem letu 1994 in v zadnjem razpoložljivem letu 2013. V Sliki 7 nato dejavnosti združimo v skupine industrij po tehnološki intenzivnosti in prikazujemo spremembe vključenosti v GVV za omenjene agregate v letih 1994-2013.

SLIKA 5: Izvozna konkurenčnost in stopnja integriranosti v GVV v letu 1994



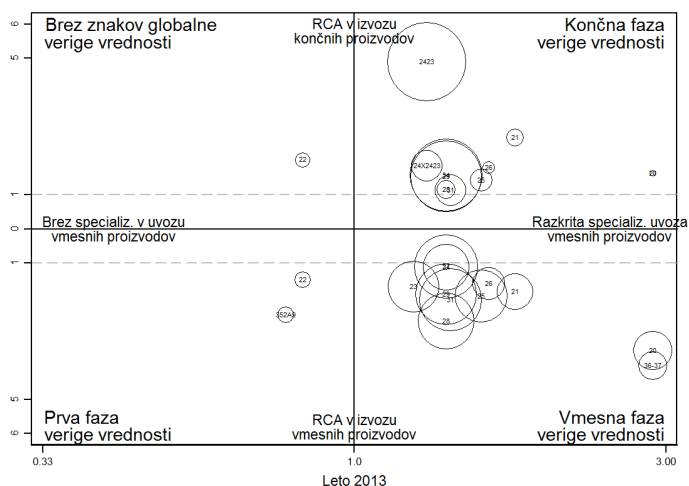
Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov OECD BTDiXe baze in EU-27 input-output tabel.

Opomba: Velikost krogov ponazarja velikost izvoza panoge.

Na Sliki 5 lahko razberemo, da smo v začetnem letu 1994 imeli večino dejavnosti na podobni stopnji vključenosti v GVV tako na strani končnih izvoznih proizvodov (zgornja kvadranta) kot tudi vmesnih (spodnja kvadranta). Pozitivno je izstopala dejavnost drugih nekovinskih mineralnih izdelkov (26) z večjo vključenostjo v GVV na strani uvoženih inputov (horizontalna dimenzija) in outputa (vertikalna dimenzija), vendar ob relativno skromnem obsegu celotnega izvoza glede na ostale dejavnosti. Dejavnosti z najizrazitejšo primerjalno prednostjo pri izvozu končnih dobrin (kvadrant I) sta bili farmacevtski izdelki (2423) in proizvodnja vlaknin, papirja in papirnih izdelkov (21). V vmesnih fazah verige vrednosti so izstopali usnje, obutev in usnjeni izdelki, razen oblačil (19), glede intenzivnosti uvoza vmesnih inputov iz tujine ter les, proizvodi iz lesa in plute (20) in pohištvo, druge predelovalne dejavnosti, reciklaža (36-37). Po velikosti izvoženega outputa sta leta 1994 izstopali zlasti dejavnosti proizvodnje strojev in naprav (29), motornih vozil in prikolic (34) in oblačil, krzna, krznenih izdelkov (18) pri izvozu končnih izdelkov ter proizvodnja kovin (27) pri izvozu vmesnih proizvodov.

V dvajsetih letih so se razlike med dejavnostmi povečale skladno s prestrukturiranjem gospodarstva na podlagi primerjalnih prednosti posameznih industrij (Slika 6). Veliko rast izvoza in intenzivnosti vključenosti v GVV z izvoznega vidika je doživela dejavnost proizvodnje farmacevtskih izdelkov (2423). Poleg farmacije po vrednosti izvoza podobno kot v letu 1994 ostajata pomembni dejavnosti proizvodnje strojev in naprav (29), motornih vozil in prikolic (34) pri izvozu končnih proizvodov. Dejavnosti les ter proizvodi iz lesa in plute (20) ter pohištvo, druge predelovalne dejavnosti z reciklažo (36-37) sta postali izrazito vključeni v GVV kot dobaviteljski industriji proizvajalcem končnih proizvodov v tujini, nista pa temu primerno povečali same intenzivnosti izvoza vmesnih proizvodov. Obe dejavnosti sta v tem segmentu tudi zmanjšali delež izvoza v celotnem izvozu Slovenije. Naslednje dejavnosti so v proučevanem razdobju povečale vse tri dimenzije vključenosti v GVV (intenzivnost uvoza inputov, izvoz vmesnih proizvodov in izvoz končnih proizvodov): tiskano gradivo, posneti nosilci zapisa in tiskarske storitve (22), izdelki iz gume in plastičnih mas (25), stroji in naprave (29), električni stroji in naprave (31) ter motorna vozila in prikolice (34). Dejavnosti, ki so povečale intenzivnost vključenosti samo na nivoju uvoza in izvoza vmesnih proizvodov, ne pa tudi v končnih fazah, so: les ter proizvodi iz lesa in plute (20), kovinski izdelki, razen strojev in naprav (28), ter pohištvo, druge predelovalne dejavnosti, reciklaža (36-37). Nobena dejavnost ni povečala stopnje vključenosti v GVV zgolj v končnih fazah verig, ne pa hkrati tudi v vmesnih fazah (Tabela 1A v Prilogi).

SLIKA 6: Izvozna konkurenčnost in stopnja integriranosti v GVV v letu 2013



Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov OECD BTDiXE baze in EU-27 *input-output* tabel.

Opomba: Velikost krogov ponazarja velikost izvoza panoge.

Panoge brez izraženih primerjalnih prednosti pri izvozu končnih in vmesnih proizvodov so naslednje nizkotehnološke dejavnosti: hrana, pijače in krmila (15), tobaki izdelki (16), tekstil (17), oblačila, krzno, krzneni izdelki (18), usnje, obutev in usnjeni izdelki razen oblačil (19); srednje visokotehnološka dejavnost druga transportna oprema (35) ter naslednje visokotehnološke dejavnosti: pisarniški stroji in računalniki (30), RTV, komunikacijske naprave in oprema (32), medicinski, finomehanski in optični instrumenti (33) ter zračna in vesoljska plovila ter njihovi motorji (353). Edina visokotehnološka panoga z izraženimi primerjalnimi prednostmi je proizvodnja zdravil (2423).

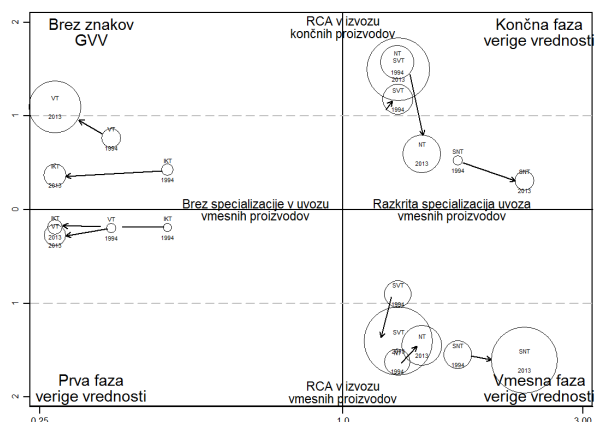
V nadaljevanju prikazujemo skupine dejavnosti, razvrščene po tehnološki intenzivnosti na štiri izključujoče razrede, ter posebej še za IKT (informacijsko komunikacijske tehnologije) sektor kot del visokotehnološkega agregata. Na Sliki 5 lahko vidimo, da Slovenija v letu 1994 ni imela izraženih primerjalnih prednosti v tehnološko intenzivnih industrijah, saj so bile tako uvozno v inputih kot izvozno v outputu končnih in vmesnih proizvodov kot agregat premalo razvite. Leta 2013 agregat visoko tehnološko intenzivnih proizvodov doseže skromno izraženo primerjalno prednost v izvozu končnih dobrin, pri čemer pa nasprotno zniža intenzivnost vključenosti teh dejavnosti na ravni uvoza inputov. V segmentu izvoza visokotehnološko intenzivnih vmesnih proizvodov Slovenija ne doseže primerjalnih prednosti in podobno kot na segmentu končnih dobrin celo zmanjša vključenost v GVV na ravni uvoza vmesnih inputov. Industrija IKT je v proučevanem dvajsetletnem obdobju doživela še bolj negativen razvoj, saj se je zmanjšala njena vključenost v GVV v vseh treh dimenzijah.

Panoge, združene v skupino dejavnosti srednje visokotehnološke intenzivnosti, imajo izražene primerjalne prednosti kot proizvajalke končnih proizvodov in kot proizvajalke vmesnih proizvodov za nadaljnjo rabo v proizvodnem procesu (Slika 7), pri čemer je končna stopnja močnejše izražena kot vmesna faza verige vrednosti. V obdobju 1994-2013 sta oba tipa srednje visokotehnoloških intenzivnih panog doživela pozitivne spremembe stopnje vključenosti v GVV v dimenziji izvozne vključenosti outputa, ne pa tudi glede nabave inputov iz tujine.

Panoge srednje nizkotehnološke intenzivnosti so bile na začetku tranzicije v segmentu izvoza končnih proizvodov pod mejo izraženih primerjalnih prednosti, v zadnjih letih pa se je primerjalna prednost pri izvozu končnih dobrin še dodatno znižala (Slika 7). Na področju izvoza vmesnih proizvodov te panoge že od leta 1994 ohranjajo izražene primerjalne prednosti, hkrati pa izvozno propulzivnost v izvozu vmesnih proizvodov še nekoliko povečujejo. Vključenost v GVV na vhodni strani proizvodnega procesa je v obeh segmentih doživela enak razvoj: izboljšanje vključenosti v GVV.

V skupini dejavnosti najnižje tehnološke intenzivnosti smo na ravni izvoza končnih proizvodov v novem tisočletju izgubili primerjalne prednosti, jih pa še vedno ohranjamo v segmentu izvoza polproizvodov za nadaljnje faze GVV (Slika 7). Uvozna intenzivnost vključenosti v GVV se je v obeh segmentih produktov v obravnavanem obdobju nekoliko povečala. Do zadnjih kriznih let so se na tem zadnjem nivoju povečale izvozne konkurenčne prednosti in vključenost v GVV na vhodni strani, gospodarska kriza pa je povzročila obrat in ponovno nazadovanje v obeh dimenzijah.

SLIKA 7: Izvozna konkurenčnost dejavnosti po intenzivnosti tehnologije in stopnja njihove integriranosti v GVV v letih 1994-2013



Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov OECD BTDiXe baze in EU-27 *input-output* tabel.

Opomba: Velikost krogov ponazarja velikost izvoza panoge.

Če strnemo zgornje ugotovitve: industrija IKT nazaduje v vseh dimenzijah vključenosti v GVV, proizvodnja končnih izdelkov visokotehnološko intenzivnih panog je v zadnjih letih izkazovala skromne primerjalne prednosti brez jasne vključenosti v GVV, srednje tehnološko intenzivne panoge povečujejo vključenost v končnih in vmesnih fazah GVV, srednje nizkotehnološko intenzivne dejavnosti postajajo še bolj izrazito vključene v vmesne faze GVV, nizkotehnološko intenzivne dejavnosti pa so izgubile primerjalne prednosti v končnih fazah, usihajoče pa ohranjajo položaj v vmesnih fazah GVV.

Zgornji agregati prikrivajo veliko heterogenost med dejavnostmi, vključenimi v posamezni razdelek, zato v nadaljevanju navajamo kratke ugotovitve za vsako dejavnost posebej.

- 15-16: *Proizvodnja hrane, pijač in tobačnih izdelkov* - Neizražene primerjalne prednosti pri izvozu končnih in tudi vmesnih izdelkov kot tudi nizka vključenost v GVV na strani inputov v proizvodni proces.
- 17-19: *Proizvodnja tekstila, oblačil, usnja in usnjenih izdelkov* - Pri izvozu končnih proizvodov najprej izguba razkritih primerjalnih prednosti, nato še nazadovanje v dimenziji vključenosti v GVV glede nabave inputov. Pri izvozu vmesnih proizvodov dolgo vztrajanje pri nizki primerjalni prednosti, v zadnjih nekaj letih pa izguba konkurenčnosti tudi v tem segmentu.
- 20: *Obdelava in predelava lesa, proizvodi iz lesa in plute* - Močno povečanje vključenosti v GVV pri nabavi inputov z opaženo reverzibilno negativno spremembo v letih gospodarske krize. Pri izvozu končnih izdelkov prehod z visokih razkritih primerjalnih prednostih v izgubo teh v sredini leta 2000. Leta 2013 je imela dejavnost pri izvozu končnih proizvodov ponovno razkrite primerjalne prednosti. Pri uvozu vmesnih proizvodov panoga doživlja pozitivne premike v obeh dimenzijah vključenosti v GVV z malenkostnim nazadovanjem v zadnjih nekaj letih.
- 21: *Proizvodnja vlaknin in papirja* - Pri izvozu končnih proizvodov postopno zmanjševanje primerjalnih prednosti ob hkratnem povečevanju vključenosti v GVV pri nabavi inputov. Počasno izboljševanje vključenosti v GVV v izvozu vmesnih proizvodov v obeh dimenzijah proizvodnega procesa, tako v nabavi inputov kot tudi v prodaji.
- 22: *Tiskano gradivo, posneti nosilci zapisa in tiskarske storitve* - Naraščajoče primerjalne prednosti v obeh segmentih proizvodov s hkratnim povečevanjem uvozne vključenosti v GVV.
- 23: *Proizvodnja koksa in naftnih derivatov, jedrskega goriva* - Ni relevantnih podatkov za analizo.
- 24: *Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken* - Neizražene primerjalne prednosti pri izvozu vmesnih proizvodov. Močno poudarjena izvozna konkurenčnost končnih produktov, zlasti zdravil, ki narašča v času ob hkratnem povečevanju uvozne vključenosti v GVV pri nabavi inputov.

- 25: *Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas* - Izvoz končnih izdelkov postaja vse bolj konkurenčen ob hkratni vse večji vključenosti v GVV tudi na ravni inputov. V zadnjih letih končni proizvodi izkazujejo primerjalno prednost. Srednje močna in naraščajoča konkurenčnost izvoza vmesnih proizvodov te panoge ob hkratnem povečanju intenzivnosti vključenosti v GVV pri nabavi vstopnih komponent.
- 26: *Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih izdelkov* - Izrazito močna izvozna konkurenčnost končnih proizvodov, ki se je v času najprej povečevala, nato pa vrnila pod raven iz leta 1994 v obeh dimenzijah: prodaje in nabave inputov. Izvozna konkurenčnost vmesnih proizvodov je sicer močna, a manjša ter brez večjih sprememb v času. V obeh tipih proizvodov je zaznati zmanjšanje uvozne specializacije v vmesnih proizvodih.
- 27: *Proizvodnja kovin* - Neizražene primerjalne prednosti pri izvozu končnih proizvodov, šibko izražene in pojemajoče primerjalne prednosti pri izvozu vmesnih proizvodov.
- 28: *Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen strojev in naprav* - Razkrita izvozna konkurenčnost v izvozu končnih proizvodov, ki pa ima izrazit trend zniževanja in še večja konkurenčna prednost v izvozu vmesnih proizvodov, ki v času te prednosti uspešno ohranja (izjema so krizna leta). Vključenost v GVV pri vhodnih inputih se je najprej povečala, v zadnjem času pa se zmanjšuje.
- 29: *Proizvodnja strojev in naprav* - Izvozna konkurenčnost pri izvozu končnih, še bolj pa vmesnih proizvodov. V prvem segmentu postopno izgubljanje konkurenčnosti v času, pri vmesnih proizvodih pa začetnemu izboljšanju sledi postopno zmanjševanje konkurenčnosti v kriznih letih. Pri nabavi inputov iz tujine se od leta 2001 postopoma zmanjšuje vključenosti v GVV.
- 30: *Proizvodnja pisarniških strojev in računalnikov* - Neizražene primerjalne prednosti v izvozu z majhnim obsegom izvoza končnih in vmesnih proizvodov.
- 31: *Proizvodnja električnih strojev in naprav* - Izražena primerjalna prednost izvoza končnih, še zlasti pa vmesnih proizvodov ob hkratnem povečanju vključenosti v GVV pri inputih. V kriznih letih indeksi RCA padajo na končnih in vmesnih proizvodih.
- 32: *Proizvodnja radijskih, televizijskih in komunikacijskih naprav in opreme* - Brez izraženih primerjalnih prednosti pri izvozu končnih in vmesnih proizvodov, malo napredka v času.
- 33: *Proizvodnja medicinskih, finomehaničnih in optičnih instrumentov* - Brez izraženih primerjalnih prednosti pri izvozu končnih in vmesnih proizvodov, nazonadovanje izvozne konkurenčnosti v času.
- 34: *Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic* - Izvoz končnih proizvodov je do krize leta 2008 postajal vse bolj konkurenčen, potem pa je do leta 2013 indeks RCA padel na raven sredine devetdesetih let. Izražena primerjalna prednost pri izvozu vmesnih proizvodov se ne izboljšuje, je pa izražena, vendar na nizki ravni. Po začetnem povečevanju v zadnjem času sledi zmanjševanje vključenosti v GVV pri uvozu inputov.

- 35: *Proizvodnja druge transportne opreme* - Neizražene primerjalne prednosti pri izvozu končnih kot tudi vmesnih proizvodov z malo vidnega napredka v času.
- 36-37: *Proizvodnja pohištva in druge predelovalne dejavnosti; reciklaža* - Izguba prej izraženih izvoznih primerjalnih prednosti končnih proizvodov ob hkratnem povečanju vhodne vključenosti v GVV. Močno izražena in naraščajoča vključenost v GVV pri izvozu vmesnih proizvodov.

Ker agregacija podjetij na raven dvomestnih panog prikriva veliko heterogenost med podjetji znotraj vsake posamezne panoge, v nadaljevanju predstavljamo rezultate analize vključevanja v GVV na ravni individualnih podjetniških podatkov v obdobju 1994-2012.

3.2 ANALIZA VKLJUČEVANJA SLOVENSkih PODJETIJ V GVV NA PODLAGI INDIVIDUALNIH PODJETNIŠKIH PODATKOV

Z analizo individualnih podjetniških podatkov analiziramo:

- kolikšen je obseg vključevanja slovenskih podjetij v GVV MNP in kakšni so trendi na tem področju;
- v kolikšni meri gre za vključevanje v GVV na podlagi lastniških povezav (tuje podružnice), v kolikšni meri pa na pogodbeni podlagi;
- številčnost nasproti intenzivnosti vključevanja ter stabilnost povezav;
- v katerih sektorjih in s kakšnimi proizvodi se slovenska podjetja vključujejo v GVV;
- kolikšno dodano vrednost ustvarjajo podjetja z vključevanjem v GVV;
- uspešnost poslovanja podjetij glede intenzivnosti in različnih modalitet vključevanja v GVV (ali so boljše številčne ali manj številčne, vendar bolj intenzivne povezave, ali je boljše vključevanje na pogodbeni podlagi ali kot del MNP itd.);
- v katerih primerih prihaja do nadgrajevanja slovenskih podjetij v GVV v smislu povečevanja izvoza, izvoznega asortimenta in dodane vrednosti zaradi prevzema večjega ali zahtevnejšega deleža verige dodane vrednosti.

Kot rečeno, ima obstoječa konceptualna in empirična literature o GVV dve temeljni pomanjkljivosti: (i) prva je, da v ozadju ni neke prave ekonomske teorije, ki bi omogočila testiranje preverljivih hipotez, (ii) druga pa je, da so zaradi pomanjkanja podatkov vse analize opravljene na sektorskem nivoju, kar je glede na prepoznavnost pomembnosti heterogenosti podjetij precejšnja pomanjkljivost. Pričujoča analiza gornji dve pomanjkljivosti odpravlja tako, da kot teoretično podlago vzame model, ki opredeljuje odločitev podjetja (MNP) 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.

Ravnanje podjetij (MNP) 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 bo te vmesne proizvode kupovalo od zunanjih (neodvisnih) dobaviteljev (*outsourcing*) in ali bosta integracija/*outsourcing* potekala doma ali v tujini, - opredeljujejo modeli mednarodne trgovine, ki trgovino in NTI analizirajo z vidika podjetja, ki vključujejo proizvodno diferenciacijo, monopolistično konkurenco in heterogenost podjetij (glej 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 idr.). Našteti modeli narekujejo naslednje:

- a. Proizvajalci končnih proizvodov izberejo vertikalno integracijo vmesnih proizvodov v sektorjih, za katere 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 idr. (Antras in Yeaple, 2013).¹
- b. Najbolj produktivna podjetja gredo v tujino (*offshoring*), najmanj produktivna servisirajo domači trg. Med podjetji, ki servisirajo domači trg, se najbolj produktivna integrirajo, najmanj produktivna pa kupujejo vmesne proizvode od drugih (*outsourcing*). Med podjetji, ki servisirajo tuje trge, se najbolj produktivna integrirajo (ustanavljajo/prevzemajo podružnice v tujini, ki proizvajajo vmesne proizvode), najmanj produktivna pa kupujejo vmesne proizvode od nepovezanih tujih podjetij (*outsourcing*).
- c. Čim nižja je stopnja možnosti sklepanja učinkovitih pogodb za dobavo vmesnih proizvodov z zunanjimi dobavitelji (*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. Ostali dejavniki, ki spodbujajo vertikalno integriranje v GVV, so razlike v plačah, lastniške prednosti v vsaki državi, razmerje pogajalske moči med proizvajalci končnih proizvodov in dobavitelji komponent.

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 ekonomskega namena uporabe (kategorije BEC: vmesna in končna raba) ter nazadnje še podrobneje glede

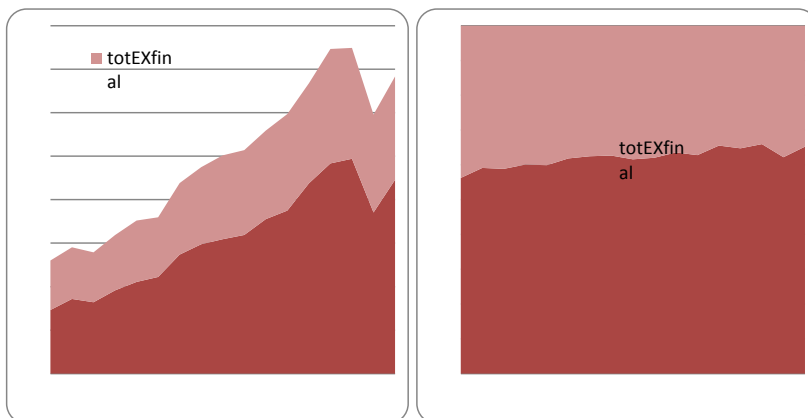
1 Po Antrasu in Yeaplu (2013) je funkcija stroškov v sektorju proizvodnje diferenciranih dobrin sestavljena iz stroškov dveh ločenih proizvodnih procesov: zagotavljanja storitev centralne enote podjetja in proizvodnje.

na to, ali trgovinski tokovi potekajo med podružnico v tujini (outFDI), lastnikom v tujini (inFDI), državo, v kateri sta tako podružnica kot lastnik podjetja (inFDI + outFDI), ali na podlagi pogodbenih, lastniško nepovezanih odnosov (*arm's length*). Ker slovenska statistika ne zbira podatkov o trgovinskih tokovih po tipu povezave med izvoznikom in uvoznikom – tj. po znotraj- nasproti zunajpodjetniški menjavi (*intra/extra firm*) –, moramo na tem mestu uporabiti poenostavitev: predpostavimo, da trgovinski tok med podjetjem in državo, v kateri ima to podjetje bodisi lastnika (inFDI), podružnico (outFDI) ali oboje (inFDI+outFDI), v celoti predstavlja znotrajpodjetniško trgovino, v nasprotnem primeru pa gre za pogodbeno zunanjo trgovino.² Nato sledi predstavitev temeljnih značilnosti uspešnosti poslovanja različnih skupin podjetij glede na način vključenosti v GVV na ravni izvoza vmesnih in končnih proizvodov ter uvoza vmesnih in končnih proizvodov. Temu sledi analiza dejavnikov produktivnosti, rasti dodane vrednosti in rasti izvoza, nazadnje pa prikazujemo rezultate analize faktorjev vpliva na odločitev za različne načine vstopa v GVV. Za analizo uporabljamo podatkovno bazo AJ PES za podatke o poslovanju podjetij, zunanjetrgovinsko bazo CURS-a, podatke o NTI Banke Slovenije ter podatke o inovacijski dejavnosti SURS-a, ki jih SURS zagotavlja v svojih prostorih v varni sobi v deindividualizirani obliki. Vse vrednosti so v evrih po tečaju iz leta 2007 in so ustrezno deflacionirane s PPI in CPI z baznim letom v 2012.

Od leta 1994 do 2008 se je povečal celotni izvoz blaga podjetij iz predelovalne dejavnosti za faktor 2,9, nato pa je gospodarska kriza vrednost izvoza v letu 2009 močno znižala, vendar se je ta v letu 2010 spet povečal, čeprav ni dosegel nivoja iz leta 2008 (Slika 8). Delež izvoza vmesnih proizvodov je v obravnavanem obdobju naraščal skoraj neprekinjeno in se leta 1994 povečal s 56 % na 65 % leta 2010, kar je skladno z globalnimi vzorci mednarodne proizvodnje in trgovine. Odstotni padeč vrednosti izvoza vmesnih proizvodov je bil manjši od upada izvoza končnih proizvodov.

2 Ta poenostavitev vnaša v rezultate nekaj pristranskosti. Po eni strani nedvomno vsa trgovina podjetja z državo njegovega matičnega podjetja in/ali tujih podružnic ni znotrajpodjetniška trgovina, temveč trgovina z lastniško nepovezanimi podjetji. V tem smislu 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 MNP. V tem primeru je obseg trgovine med lastniško nepovezanimi subjekti precenjen.

SLIKA 8: Vrednost in delež izvoza končnih in vmesnih proizvodov v predelovalni dejavnosti v obdobju 1994–2010 (v tekočih EUR in %)

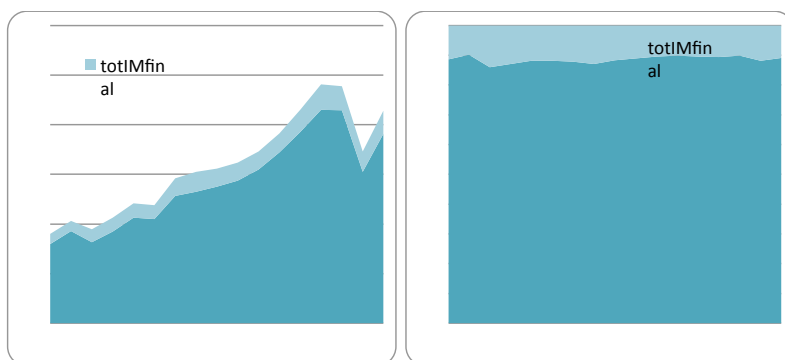


Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

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

Podobno kot pri izvozu je slovenska predelovalna dejavnost tudi pri uvozu od 1994 do 2007 doživela povečanje za faktor 2,7, in potem tudi podoben padec v letih 2009 in 2010 (Slika 9). Delež vmesnih proizvodov v celotnem uvozu predelovalne dejavnosti je precej večji od tistega v izvozu in se ves čas giblje blizu 90 %.

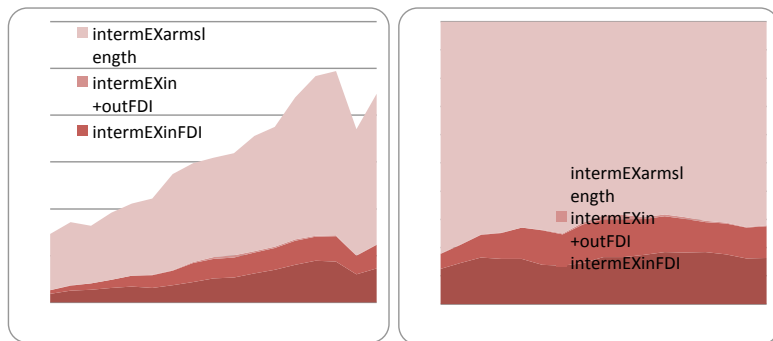
SLIKA 9: Vrednost in delež uvoza končnih in vmesnih proizvodov v predelovalni dejavnosti v obdobju 1994–2010 (v tekočih EUR in %)



Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

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

SLIKA 10: 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 AJ PES in CURS.

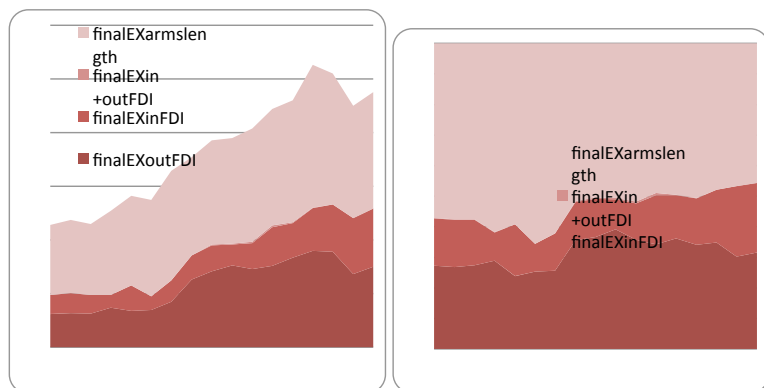
Opomba: $intermEXarmslength$ = izvoz vmesnih proizvodov na pogodbeni ravni; $intermEXin + outFDI$ = izvoz vmesnih proizvodov v državo lastnice in gostiteljico NTI; $intermEXinFDI$ = izvoz vmesnih proizvodov v državo lastnika podjetja; $intermEXoutFDI$ = izvoz vmesnih proizvodov v državo gostiteljico podružnice podjetja v tujini.

Največji del izvoza vmesnih proizvodov predelovalne dejavnosti predstavlja pogodbeni tip izvoza med lastniško nepovezanimi partnerji (*arm's length*); ta je vse do leta 2008 stalno in hitro rasel in v letu 2009 znatno padel. Leta 2010 je delež pogodbenega izvoza vmesnih proizvodov v celotnem izvozu vmesnih proizvodov predelovalne dejavnosti znašal približno 75 % (Slika 10). Drugi največji segment po vrednosti tokov je izvoz vmesnih proizvodov v države s podružnicami slovenskih podjetij v tujini, katerega delež je počasi naraščal in leta 2010 znašal slabih 20 %. Delež izvoza vmesnih proizvodov v države matičnih firm slovenskih podjetij v tuji lasti se je najprej povečeval, po letu 2005 pa začel zmanjševati, prav tako tudi v absolutnem smislu.

Vrednost izvoza končnih proizvodov v predelovalni dejavnosti se je po letu 2008 močno zmanjšala. Največji del izvoza končnih proizvodov odpade na pogodbeni tip izvoza, vendar njegov delež postopoma pada, povečuje pa se delež podjetij s podružnicami v tujini in podjetij v tuji lasti.

Uvoz vmesnih proizvodov prek tujih podružnic ali tujih lastnikov se je od leta 1994 do začetka leta 2000 povečeval, nato pa je delež uvoza prek tujega lastnika v korist neodvisnega trgovanja in znotrajpodjetniškega uvoza iz podružnic v tujini rahlo padel (Slika 12).

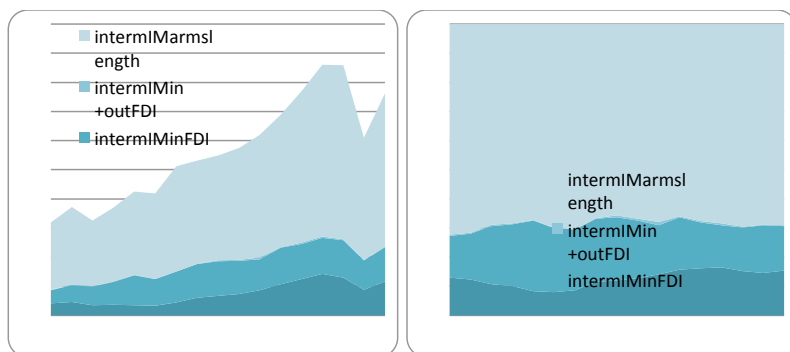
SLIKA 11: Vrednost in delež izvoza končnih proizvodov v predelovalni dejavnosti v obdobju 1994–2010 ločeno po načinu vključenosti v GVV (v tekočih EUR in %)



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 gostiteljico NTI; finalEXinFDI = izvoz končnih proizvodov v državo lastnika podjetja; finalEXoutFDI = izvoz končnih proizvodov v državo gostiteljico podružnice podjetja v tujini.

SLIKA 12: 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 gostiteljice NTI; intermIMinFDI = uvoz vmesnih proizvodov iz države lastnika podjetja; intermIMoutFDI = uvoz vmesnih proizvodov iz države gostiteljice podružnice podjetja v tujini.

Zaradi spremembe v klasifikaciji dejavnosti podjetij predstavljamo v nadaljevanju 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 v GVV predstavljamo sintetični indeks, 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). Indeks GVV je povprečje obeh podindeksov in ima razpon med 0 in 1: indeks GVV = (izvoz/prodaja + uvoz vmesnih proizvodov/celotni materialni stroški)/2. Tabeli 2 in 3 prikazujeta vrednost indeksa GVV, ki je izračunan na podlagi agregatnih vrednosti zgoraj navedenih štirih spremenljivk za vsako industrijo posebej. Prve tri dejavnosti po intenzivnosti vključevanja v GVV ostajajo enake: proizvodnja usnja, usnjenih in sorodnih izdelkov; proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov ter proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic. Vrednost indeksa GVV se je znižala v večini dejavnosti v obdobju 1994–2009, kasneje pa je v 7 panogah od 23 prišlo do popravka vrednosti indeksa navzgor, v preostalih panogah pa se je nadaljevalo zmanjševanje intenzivnosti vključevanja v GVV. V obdobju 1994–2009 se je v vseh panogah, razen 4, povečala izvozna intenzivnost, v večini panog pa zmanjšal delež uvoženih inputov v celotni vrednosti materialnih stroškov, zaradi česar je sledilo tudi zmanjšanje celotnega indeksa GVV. Podoben vzorec je mogoče razbrati tudi v kasnejšem obdobju do leta 2012: le v 4 dejavnostih je izvozni delež upadel, v večini pa se je delež uvoženih inputov v celotnih materialnih stroških zmanjšal. Izkaže se, da je konstrukcija indeksa GVV na vhodni strani pomanjkljiva, saj izpušča pomemben del globalno ustvarjene dodane vrednosti na ravni inputov. Veliko vhodnih inputov v proizvodni proces namreč vstopa posredno iz uvoza prek domačih podjetij, ki dobavljajo vmesne proizvode izbrani dejavnosti, vendar indeks GVV tega uvoza inputov ne zajema. Za natančnejšo analizo bi bila potrebna uporaba *input-output* tabel, katerih izsledki so navedeni v prvem delu študije, kjer navajamo izsledke mednarodnih primerjav OECD in EK.

TABELA 2: Stopnja vključenosti v GVV po dejavnostih predelovalne dejavnosti v letih 1994 in 2009 po stari klasifikaciji dejavnosti (SKD 2002)

Koda	SKD dejavnost (rev. 2002)	Indeks GVV 2009	Izvozni delež	Delež vmesnih uvoženih inputov	Indeks GVV 1994	Sprememba 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.

Opomba: Indeks GVV = (izvoz/prodaja + uvoz vmesnih proizvodov/celotni materialni stroški)/2.

TABELA 3: Stopnja vključenosti v GVV po dejavnostih predelovalne dejavnosti v letih 2012 in 2010 po novi klasifikaciji dejavnosti (SKD 2008)

Koda	Dejavnost SKD (rev. 2008)	Indeks GVV 2012	Izvozni delež	Delež vmesnih uvoženih inputov	Indeks GVV 2010	Sprememba 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.

Opomba: Indeks GVV = (izvoz/prodaja + uvoz vmesnih proizvodov/celotni materialni stroški)/2.

V nadaljevanju so v Tabelah 4 do 6 prikazani osnovni kazalci (uspešnosti) delovanja posameznih skupin podjetij glede na način vključenosti v GVV pri izvozu vmesnih in končnih proizvodov ter pri uvozu vmesnih proizvodov. Podjetja so razdeljena na tista s podružnico v tujini (outFDI), v tuji lasti (inFDI), s podružnico in v tuji lasti (inFDI + outFDI), tista, ki izvažajo oziroma uvažajo na pogodbeni podlagi, in tista, ki ne izvažajo oziroma uvažajo. Analiziramo dve presečni leti, 1995 in 2012, da lahko vrednosti tudi časovno primerjamo. Analiziramo naslednje vidike delovanja podjetij:

- *Osnovni kazalci*: število podjetij (N), število zaposlenih (L), prihodki od prodaje (S), opredmetena osnovna sredstva (K), dodana vrednost (VA), dodana vrednost na zaposlenega (VA/L), kapital na zaposlenega (K/L), delež izvoza v prodaji (EX/S), povprečna plača (W), stopnja zadolženosti (D/A).
- *Relativni kazalci*: vrednost kazalcev v primerjavi s povprečjem 3-mestne panoge v istem letu: relativni L, S, K, VA/L, K/L, EX/S, W, D/A.
- *Kazalci izvoza in uvoza*: uvoz (IM), izvoz (EX), uvoz vmesnih proizvodov (interIM), izvoz vmesnih proizvodov (interEX), uvoz vmesnih proizvodov

iz držav, v katerih ima podjetje podružnice v tujini (intermIMoFDI), uvoz vmesnih proizvodov iz države tujega matičnega podjetja (intermIMiFDI), uvoz vmesnih proizvodov iz držav, v katerih ima podjetje podružnice v tujini in iz države porekla tujega matičnega podjetja (intermIMioFDI), uvoz vmesnih proizvodov na pogodbeni podlagi (intermIMarmslength), uvoz končnih proizvodov (finalIM), izvoz vmesnih proizvodov v države, v katerih ima podjetje podružnice v tujini (intermEXoFDI), izvoz vmesnih proizvodov v državo tujega matičnega podjetja (intermEXiFDI), izvoz vmesnih proizvodov v države, v katerih ima podjetje podružnice v tujini, in v državo tujega matičnega podjetja (intermEXioFDI), izvoz vmesnih proizvodov na pogodbeni podlagi (intermEXarmslength), izvoz končnih proizvodov v države, v katerih ima podjetje podružnice v tujini (finalEXoFDI), izvoz končnih proizvodov v državo porekla tujega matičnega podjetja (finalEXiFDI), izvoz končnih proizvodov v države, v katerih ima podjetje podružnice v tujini in v državo tujega matičnega podjetja (finalEXioFDI), izvoz končnih proizvodov na pogodbeni podlagi (finalEXarmslength).

- *Kazalci razvejanosti in dinamike izvoza in uvoza*: število držav, iz katerih podjetje uvažja (N držav IM), število držav, v katere podjetje izvažja (N držav EX), število različic proizvodov na 4-mestni in 6-mestni produktni kodi kombinirane nomenklature, ki jih podjetje uvažja oziroma izvažja (N proizvodov (4) IM, N proizvodov (4) EX, N proizvodov (6) IM, N proizvodov (6) EX); število uvoznih in izvoznih trgov, s katerih podjetja izstopajo in na katere vstopajo (N držav IM konec, N držav IM novih, N držav EX konec, N držav EX novih), število ukinjanja obstoječih in uvajanja novih različic proizvodov v uvoznem in izvoznem asortimentu proizvodov na 4-mestni in 6-mestni produktni kodi kombinirane nomenklature (N proizvodov (4) IM konec, N proizvodov (4) IM novih, N proizvodov (4) EX konec, N proizvodov (4) EX novih, N proizvodov (6) IM konec, N proizvodov (6) IM novih, N proizvodov (6) EX konec, N proizvodov (6) EX novih), povprečna vrednost izvoza (vrednost EX/kg), povprečna vrednost uvoza (vrednost IM/kg), Herfindahl-Hirschman Indeks koncentracije uvoza in izvoza po državah (HHindeks IM države, HHindeks EX države) in proizvodnih skupinah (HHindeks IM proizv., HHindeks EX proizvodov).
- *Ostali kazalci*: delež podjetij s podružnicami v tujini (delež oFDI), delež podjetij v tuji lasti (delež iFDI), delež podjetij s podružnicami v tujini in podjetij v tuji lasti (delež iFDI + oFDI), delež nepovezanih podjetij (delež nepovezano), indeks GVV (glej opombo k Tabeli 2).

TABELA 4: Značilnosti podjetij po načinu vključevanja v GVV pri izvozu vmesnih proizvodov v letih 1995 in 2012

Leto	Neizvozniki vmesnih proizvodov		Izvozniki vmesnih proizvodov + oFDI		Izvozniki vmesnih proizvodov + iFDI		Izvozniki vmesnih proizvodov + oFDI+iFDI		Izvozniki vmesnih proizvodov nepovezano	
	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012
Št. podjetij (N)	4734	6971	144	197	153	153	11	37	2036	1857
Št. zaposlenih (L)	7,0	4,9	595,0	282,0	86,0	135,0	508,0	390,0	58,0	29,0
Prih. od prodaje (S)	312.977	396.433	33.471.588	47.876.916	9.709.159	26.508.682	42.422.904	70.849.768	2.923.396	3.426.984
Oprod. os. sred. (K)	106.634	194.004	16.163.570	17.816.976	2.435.786	7.688.127	29.565.342	27.486.928	1.232.904	1.348.859
Dodana vredn. (VA)	96.165	123.269	11.034.961	11.953.567	1.604.218	5.463.657	11.187.386	19.739.124	783.517	950.161
Dod. vred. na zap. (VA/L)	13.737	19.522	29.124	51.562	9.478	33.506	30.962	42.433	18.167	39.265
Kapital na zaposl. (K/L)	31.391	84.174	184.617	110.808	61.112	68.905	68.820	76.803	89.346	72.503
Delež izvoza v prod. (EX/S)	4%	7%	46%	52%	60%	79%	55%	78%	29%	38%
Povp. plača (W)	8.677	11.983	19.066	25.486	14.925	25.270	22.906	26.077	13.103	21.448
Stopnja zadolž. (D/A)	5,1		0,39	0,57	0,65	0,64	0,4	0,51	0,64	0,61
relativni L	0,39	0,52	12,01	10,55	1,89	4,47	9,38	8,11	2,08	1,88
relativni S	0,32	0,39	10,95	11,28	2,15	6,29	14,31	9,22	1,96	1,93
relativni K	0,32	0,47	14,59	12,02	1,83	5,55	9,71	8,47	1,80	1,96
relativni VA/L	1,07	0,81	2,01	1,86	1,53	1,55	1,73	1,04	1,33	1,47
relativni K/L	0,85	1,03	3,30	1,38	1,92	0,95	1,30	0,93	1,14	1,14
relativni EX/S	0,44	0,62	2,90	2,48	3,29	3,36	3,25	3,03	2,03	1,90
relativni W	0,84	0,90	1,75	1,66	1,44	1,55	1,68	1,46	1,33	1,42
relativni D/A	0,96	1,11	0,58	0,61	0,97	0,67	0,72	0,74	0,87	0,64
Uvoz (IM)	42.118	29.168	10.168.549	11.031.523	5.297.773	8.039.548	21.056.264	20.719.278	695.173	867.277
Izvoz (EX)	23.554	7.253	16.402.279	19.151.746	6.243.825	8.818.956	24.583.658	24.196.718	1.036.049	1.068.585
interniM	29.406	18.584	9.185.911	9.618.237	4.856.098	7.221.658	19.641.020	17.155.976	635.147	773.389
internEX	0	0	8.860.962	13.181.826	2.312.579	6.435.087	20.549.068	17.862.502	774.907	901.688
interniMoFDI	7	0	3.114.578	3.546.686	0	1	723.245	3.167.798	250	1.535
interniMiFDI	4.382	1.474	2.667	17.881	3.252.821	2.785.153	5.402.279	4.390.661	2.746	11.879
interniMioFDI	0	0	0	0	0	0	1.309.302	816.847	0	0
interniMarmslength	25.017	17.109	6.068.667	6.053.671	1.603.277	4.436.505	12.206.194	8.780.670	632.152	759.975

Leto	Neizvozniki vmesnih proizvodov		Izvozniki vmesnih proizvodov + oFDI		Izvozniki vmesnih proizvodov + iFDI		Izvozniki vmesnih proizvodov + oFDI+iFDI		Izvozniki vmesnih proizvodov nepovezano	
	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012
finalIM	12.712	10.584	982.637	1.413.287	441.676	817.890	1.415.245	3.563.302	60.026	93.888
intermEXoFDI	0	0	3.238.509	5.007.423	0	0	2.973.202	4.463.541	0	0
intermEXiFDI	0	0	0	0	1.169.217	1.579.574	4.134.790	2.023.010	0	0
intermEXioFDI	0	0	0	0	0	0	474.047	412.676	0	0
intermEXarmslength	0	0	5.622.453	8.174.403	1.143.362	4.855.513	12.967.030	10.963.276	774.907	901.688
finalEXoFDI	140	1	4.321.720	3.693.981	0	3.055	1.113.953	1.463.537	538	897
finalEXiFDI	1.925	443	0	210	2.304.724	265.965	729.683	312.251	127	122
finalEXioFDI	0	0	0	0	0	0	326.322	138.395	0	0
finalEXarmslength	21.488	6.809	3.219.597	2.275.730	1.626.522	2.114.851	1.864.632	4.420.032	260.478	165.878
N držav IM	0,8	0,4	15,7	16,0	5,2	10,9	21,4	18,5	4,5	4,7
N držav EX	0,1	0,1	18,9	22,2	4,7	13,7	24,7	25,9	4,4	5,2
N proizvodov (4) IM	2,4	1,2	79,2	58,3	34,2	43,6	105,3	71,4	17,9	15,4
N proizvodov (4) EX	0,1	0,0	22,8	33,9	7,7	16,5	17,5	33,9	6,0	7,5
N proizvodov (6) IM	3,4	1,7	132,5	92,7	53,1	65,8	170,3	112,3	26,4	22,2
N proizvodov (6) EX	0,2	0,1	35,4	53,4	10,6	23,3	24,7	50,4	8,3	10,3
N držav IM konec	0,3	0,1	3,8	2,6	1,1	1,8	4,0	2,6	1,1	1,1
N držav IM novih	0,4	0,1	3,5	2,7	2,0	2,0	4,5	3,1	1,5	1,3
N držav EX konec	0,1	0,1	4,3	2,6	1,0	2,2	5,7	2,9	1,0	0,9
N držav EX novih	0,1	0,0	4,0	3,6	1,8	2,4	5,3	3,3	1,6	1,4
N proizv. (4) IM konec	1,2	0,6	23,7	14,5	9,9	10,2	26,7	17,1	6,5	4,9
N proizv. (4) IM novih	1,4	0,5	23,8	15,4	16,3	11,7	33,0	16,6	8,2	5,4
N proizv. (4) EX konec	0,2	0,1	9,5	9,3	2,5	4,5	9,3	11,4	2,4	2,3
N proizv. (4) EX novih	0,1	0,0	8,9	9,0	3,9	4,7	7,3	9,3	3,2	3,0
N proizv. (6) IM konec	1,8	0,9	50,8	29,3	18,2	19,5	59,9	36,6	11,4	8,4
N proizv. (6) IM novih	2,1	0,8	51,0	30,5	28,5	21,4	69,5	35,0	14,1	9,1
N proizv. (6) EX konec	0,3	0,1	16,2	17,9	4,0	7,6	14,7	19,2	3,8	3,7
N proizv. (6) EX novih	0,1	0,0	15,0	17,6	5,6	8,0	11,4	16,8	4,6	4,7
vrednost EX/kg	2,31	2,79	1,35	1,89	1,87	2,02	1,47	1,43	2,36	2,98

Leto	Neizvozniki vmesnih proizvodov		Izvozniki vmesnih proizvodov + oFDI		Izvozniki vmesnih proizvodov + iFDI		Izvozniki vmesnih proizvodov + oFDI+iFDI		Izvozniki vmesnih proizvodov nepovezано	
	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012
vrednost IM/kg	3,06	3,55	2,21	2,22	2,03	2,83	1,65	1,79	2,54	2,94
HHindeks IM države	0,725	0,719	0,299	0,261	0,628	0,424	0,242	0,264	0,501	0,496
HHindeks EX države	0,829	0,824	0,303	0,227	0,679	0,413	0,222	0,190	0,632	0,585
HHindeks IM proizv.	0,519	0,543	0,173	0,187	0,326	0,261	0,153	0,201	0,321	0,367
HHindeks EX proizv.	0,730	0,856	0,426	0,395	0,626	0,502	0,590	0,411	0,550	0,573
delež oFDI	0	0	0,22	0,26	0	0	0,08	0,19	0	0
delež iFDI	0	0	0	0	0,61	0,38	0,14	0,16	0	0
delež iFDI+oFDI	0	0	0	0	0	0	0,01	0,05	0	0
delež nepovezано	0	0	0,43	0,48	0,23	0,51	0,36	0,49	0,85	0,86
indeks GW	0,11	0,07	0,53	0,42	0,65	0,61	0,66	0,58	0,33	0,30

Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov AJPEŠ in CURS.

TABELA 5: Značilnosti podjetij po načinu vključevanja v GVV pri izvozu končnih proizvodov v letih 1995 in 2012

Leto	Neizvozniki končnih proizvodov		Izvozniki končnih proizvodov + oFDI		Izvozniki končnih proizvodov + iFDI		Izvozniki končnih proizvodov + oFDI+iFDI		Izvozniki končnih proizvodov nepovezано	
	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012
Št. podjetij (N)	5767	7984	111	142	68	70	6	17	1127	1002
Št. zaposlenih (L)	13,0	7,9	692,0	345,0	111,0	168,0	445,0	594,0	86,0	45,0
Prih. od prodaje (S)	666.303	990.926	40.720.440	54.579.888	16.624.472	25.621.698	39.055.208	146.188.240	4.026.889	5.285.277
Opred. os. sred. (K)	315.622	453.576	19.103.652	20.219.352	3.682.393	6.384.184	16.296.015	39.641.648	1.577.774	1.943.286
Dodana vredn. (VA)	184.036	250.844	13.314.661	14.491.533	2.160.744	6.367.331	10.511.134	34.920.816	1.132.258	1.442.113
Dod. vred. na zap.	14.272	22.448	15.815	40.195	16.520	35.961	43.373	46.043	21.285	37.543
Kapital na zaposl. (K/L)	39.763	85.091	182.307	64.397	97.970	40.914	28.935	43.029	98.404	64.394
Delež izvoza v prod. (EX/S)	8 %	11 %	47 %	53 %	61 %	84 %	33 %	87 %	33 %	43 %
Povp. plača (W)	9.352	13.319	18.951	24.603	13.983	22.391	23.380	28.059	14.141	21.293
Stopnja zadož. (D/A)	13	4,5	0,4	0,57	0,72	0,54	0,39	0,52	0,69	0,63
relativni L	0,57	0,67	12,56	10,85	1,73	6,14	15,48	11,72	2,98	2,64
relativni S	0,53	0,59	11,43	11,92	1,96	8,26	24,56	14,30	2,64	2,60
relativni K	0,59	0,68	13,09	12,15	1,53	7,53	15,04	7,40	2,34	2,58
relativni VA/L	1,06	0,91	1,30	1,59	0,93	1,55	1,83	0,95	1,71	1,45
relativni K/L	0,92	1,05	3,36	1,08	3,47	0,77	0,99	0,86	1,08	1,12
relativni EX/S	0,69	0,76	3,15	2,51	4,02	4,22	4,87	3,61	2,35	2,28
relativni W	0,91	0,97	1,76	1,59	1,47	1,53	1,98	1,69	1,44	1,44
relativni D/A	0,93	1,05	0,60	0,63	0,93	0,59	0,60	0,69	0,94	0,65
Uvoz (IM)	134.559	176.711	12.712.778	13.463.175	9.757.670	8.656.706	11.602.247	33.982.168	1.075.910	1.474.492
Izvoz (EX)	168.703	253.052	19.640.452	20.910.952	10.525.653	8.446.236	9.714.223	44.041.260	1.678.117	1.719.299
intermiM	129.473	166.138	11.425.792	11.575.194	8.665.836	7.164.334	8.598.283	25.460.628	946.735	1.293.166
intermEX	168.703	253.052	9.769.894	13.095.795	1.669.942	5.908.538	867.648	16.776.621	1.116.497	1.335.297
intermiMoFDI	468	15.589	3.889.680	4.154.226	0	22.097	837.480	3.843.388	16.287	37.433
intermiMiFDI	17.130	17.184	232.296	729.930	6.166.132	3.255.159	2.398.830	5.506.560	24.812	61.997
intermiMioFDI	1.551	1.026	0	19.673	0	0	1.091.370	1.131.853	0	0

Leto	Neizvozniki končnih proizvodov		Izvozniki končnih proizvodov + oFDI		Izvozniki končnih proizvodov + iFDI		Izvozniki končnih proizvodov + oFDI+iFDI		Izvozniki končnih proizvodov nepovezano	
	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012
intermIarmslength	110.324	132.339	7.303.817	6.671.366	2.499.704	3.887.078	4.270.603	14.978.827	905.636	1.193.735
finalIM	5.087	10.573	1.286.987	1.887.981	1.091.834	1.492.372	3.003.964	8.521.541	129.175	181.327
intermEXoFDI	1.179	32.376	3.682.414	5.497.365	0	4.821	102.793	5.110.080	73.637	25.239
intermEXiFDI	20.013	14.170	107.498	93.130	968.170	1.791.348	415.463	1.763.796	25.830	34.718
intermEXioFDI	889	205	0	8.260	0	0	17.003	733.001	0	0
intermEXarmslength	146.621	206.301	5.979.982	7.497.041	701.772	4.112.369	332.388	9.169.745	1.017.030	1.275.340
finalEXoFDI	0	0	5.622.432	5.089.926	0	0	2.450.000	3.601.888	0	0
finalEXiFDI	0	0	0	0	5.323.444	435.965	1.605.302	1.475.552	0	0
finalEXioFDI	0	0	0	0	0	0	717.908	301.213	0	0
finalEXarmslength	0	0	4.248.127	2.725.231	3.532.268	2.101.733	4.073.367	21.885.988	561.620	384.001
N držav IM	1,3	0,9	16,9	17,5	5,9	12,0	20,4	21,4	5,7	6,2
N držav EX	0,7	0,6	20,6	25,4	4,6	13,6	16,2	31,4	5,9	7,3
N proizvodov (4) IM	4,7	2,8	87,2	68,8	38,2	54,3	105,4	81,4	23,0	21,0
N proizvodov (4) EX	0,8	0,6	26,1	43,7	10,4	24,1	20,8	45,7	8,4	11,6
N proizvodov (6) IM	6,7	3,9	147,5	111,1	60,4	81,2	163,4	142,4	34,3	30,8
N proizvodov (6) EX	1,0	0,7	41,2	69,0	15,1	34,7	30,2	71,9	12,1	16,4
N držav IM konec	0,4	0,3	4,2	2,6	1,2	1,5	5,0	2,5	1,4	1,3
N držav IM novih	0,5	0,3	3,6	2,7	2,0	2,2	4,8	3,3	1,7	1,5
N držav EX konec	0,2	0,2	4,7	3,0	1,1	2,2	4,4	3,1	1,4	1,2
N držav EX novih	0,3	0,2	4,4	4,1	1,6	2,2	2,6	3,5	1,9	1,7
N proizv. (4) IM konec	1,9	1,1	26,3	16,4	12,6	12,0	29,4	14,8	8,4	5,9
N proizv. (4) IM novih	2,5	1,1	25,0	16,6	15,9	13,5	32,4	17,0	9,8	6,9
N proizv. (4) EX konec	0,5	0,3	10,1	11,8	3,0	5,8	11,8	13,2	3,1	3,2
N proizv. (4) EX novih	0,4	0,2	10,1	11,6	4,8	6,9	6,4	9,9	4,3	4,4
N proizv. (6) IM konec	3,1	1,8	56,7	34,4	22,8	23,7	60,6	35,5	14,9	10,6
N proizv. (6) IM novih	4,0	1,7	54,1	34,4	29,6	25,2	67,0	38,2	17,4	12,1
N proizv. (6) EX konec	0,7	0,4	17,4	22,9	4,9	10,0	20,0	23,9	5,3	5,5

Leto	Neizvozniki končnih proizvodov		Izvozniki končnih proizvodov + oFDI		Izvozniki končnih proizvodov + iFDI		Izvozniki končnih proizvodov + oFDI+iFDI		Izvozniki končnih proizvodov nepovezано	
	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012
N proizv. (6) EX novih vrednost EX/kg	0,6	0,3	17,1	22,8	7,4	12,0	11,0	20,7	6,6	7,2
vrednost IM/kg	2,47	3,04	1,38	1,75	1,79	2,21	1,31	1,64	2,15	2,70
HHindeks IM države	2,94	3,37	2,06	2,10	2,02	2,84	1,75	2,00	2,37	2,70
HHindeks EX države	0,659	0,637	0,291	0,254	0,649	0,435	0,283	0,232	0,483	0,441
HHindeks IM proizv.	0,723	0,655	0,291	0,192	0,724	0,503	0,215	0,172	0,569	0,506
HHindeks EX proizv.	0,453	0,476	0,176	0,157	0,335	0,217	0,114	0,158	0,316	0,334
HHindeks EX proizv. delež oFDI	0,631	0,659	0,414	0,366	0,572	0,463	0,497	0,386	0,511	0,515
delež iFDI	0	0	0,21	0,18	0	0	0,33	0,06	0	0
delež iFDI+oFDI	0	0	0	0	0,47	0,21	0,11	0,02	0	0
delež nepovezано	0	0	0	0	0	0	0,09	0,04	0	0
indeks GW	0	0	0,27	0,19	0,13	0,13	0,36	0,22	0,53	0,45
	0,14	0,10	0,54	0,42	0,64	0,62	0,42	0,61	0,37	0,32

Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

TABELA 6: Značilnosti podjetij po načinu vključevanja v GVV pri uvozu vmesnih proizvodov v letih 1995 in 2012

Leto	Neuvozniki vmesnih proizvodov		Uvozniki vmesnih proizvodov + oFDI		Uvozniki vmesnih proizvodov + iFDI		Uvozniki vmesnih proizvodov + oFDI+iFDI		Uvozniki vmesnih proizvodov nepovezano	
	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012
Št. podjetij (N)	3514	6561	133	155	211	202	11	36	3209	2261
Št. zaposlenih (L)	3,8	4,1	656,0	342,0	69,0	115,0	525,0	391,0	42,0	27,0
Prih. od prodaje (S)	124.505	297.345	35.497.696	58.836.144	7.737.050	21.886.762	49.585.776	72.513.888	2.144.278	3.155.398
Opred. os. sred. (K)	53.498	142.820	17.360.464	21.939.282	2.016.664	6.061.506	30.453.062	28.278.822	868.256	1.318.169
Dodana vredn. (VA)	33.324	101.806	11.832.800	14.528.632	1.331.615	4.529.124	13.760.457	20.123.506	588.767	878.232
Dod. vred. na zap.	11.773	18.910	30.415	52.217	12.548	46.900	34.333	44.017	18.559	36.548
Kapital na zaposl. (K/L)	33.825	69.844	170.146	118.741	58.315	86.928	69.469	80.643	66.258	114.780
Delež izvoza v prod. (EX/S)	5%	9%	47%	56%	46%	66%	50%	72%	19%	29%
Povp. plača (W)	6.842	11.422	18.653	25.123	15.594	26.672	23.205	26.961	13.386	21.239
Stopnja zadolž. (D/A)	21	5,4	0,36	0,56	0,69	0,54	0,36	0,55	0,64	0,61
relativni L	0,23	0,45	13,14	11,85	1,65	3,92	8,01	8,08	1,62	1,90
relativni S	0,16	0,32	11,67	12,68	1,92	5,48	14,86	9,40	1,52	1,91
relativni K	0,18	0,35	15,67	13,57	1,67	4,42	8,62	8,63	1,41	2,12
relativni VA/L	0,88	0,78	2,03	1,71	1,55	1,59	1,90	1,07	1,44	1,47
relativni K/L	0,80	0,96	2,20	1,37	1,82	1,10	1,35	0,93	1,12	1,30
relativni EX/S	0,53	0,71	2,95	2,59	2,77	2,89	1,95	2,89	1,36	1,45
relativni W	0,68	0,86	1,73	1,60	1,53	1,67	1,70	1,53	1,32	1,44
relativni D/A	0,99	1,16	0,54	0,63	1,01	0,58	0,63	0,75	0,86	0,60
Uvoz (IM)	2.581	1.488	10.763.123	13.517.269	4.110.560	6.824.716	22.921.472	21.258.298	486.500	767.317
Izvoz (EX)	5.969	13.210	17.623.160	23.216.340	4.645.363	7.032.499	24.296.254	24.386.196	684.408	914.959
intermiM	0	0	9.724.028	11.744.224	3.724.847	6.040.594	21.085.100	17.530.446	437.207	676.053
intermEX	3.195	10.299	9.492.717	16.076.576	1.709.169	5.004.619	20.691.648	17.766.542	489.733	754.872
intermiMoFDI	0	0	3.367.087	4.499.657	0	0	833.892	3.369.735	0	0
intermiMiFDI	0	0	0	0	2.499.052	2.291.796	5.138.613	4.486.114	0	0
intermiMioFDI	0	0	0	0	0	0	1.309.302	839.537	0	0
intermiMarmslength	0	0	6.356.941	7.244.567	1.225.795	3.748.798	13.803.293	8.835.059	437.207	676.053

Leto	Neuvozniki vmesnih proizvodov		Uvozniki vmesnih proizvodov + oFDI		Uvozniki vmesnih proizvodov + iFDI		Uvozniki vmesnih proizvodov + oFDI+iFDI		Uvozniki vmesnih proizvodov nepovezano	
	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012
finalIM	2.581	1.488	1.039,095	1.773,046	385.714	784.121	1.836.371	3.727.851	49.293	91.264
intermEXoFDI	2	33	3.460,773	6.239,109	17.324	35.839	3.021.721	4.549.118	582	5.893
intermEXiFDI	87	56	0	3.729	837.467	1.204.894	4.133.320	1.949.120	590	894
intermEXioFDI	0	0	0	0	0	0	474.047	424.139	0	0
intermEXarmslength	3.106	10.209	6.031,944	9.833,738	854.378	3.763.885	13.062.560	10.844.166	488.561	748.085
finalEXoFDI	0	2	4.662,723	4.618,019	8.536	41.355	1.220.672	1.504.321	302	2.515
finalEXiFDI	452	133	0	0	1.722.057	200.536	397.003	390.881	222	67
finalEXioFDI	0	0	0	0	0	0	326.322	142.239	0	0
finalEXarmslength	2.323	2.777	3.467,720	2.521,746	1.205.601	1.785.989	1.660.610	4.582,212	194.151	157.505
N držav IM	0,1	0,0	16,2	18,1	4,9	9,9	23,5	19,0	3,9	4,9
N držav EX	0,2	0,2	19,7	25,1	3,7	10,5	24,0	25,5	2,8	4,2
N proizvodov (4) IM	0,1	0,0	82,4	66,5	31,1	42,0	108,6	72,9	14,6	16,1
N proizvodov (4) EX	0,3	0,2	23,4	38,2	5,9	14,3	22,0	34,4	3,7	5,8
N proizvodov (6) IM	0,2	0,1	139,1	106,1	47,1	63,2	175,3	114,5	21,1	23,0
N proizvodov (6) EX	0,4	0,3	37,1	60,1	8,1	20,6	31,4	50,9	5,2	8,1
N držav IM konec	0,2	0,1	3,8	2,6	1,0	1,6	4,7	2,6	1,0	1,1
N držav IM novih	0,0	0,0	3,8	3,1	1,8	1,9	4,5	3,0	1,4	1,5
N držav EX konec	0,1	0,1	4,5	2,9	0,8	1,6	5,7	3,0	0,7	0,8
N držav EX novih	0,1	0,1	4,1	4,1	1,4	1,9	5,1	3,2	1,0	1,1
N proizv. (4) IM konec	0,5	0,3	24,4	15,3	9,2	10,1	26,8	17,1	5,3	5,0
N proizv. (4) IM novih	0,1	0,0	24,5	17,1	15,1	11,8	33,4	16,8	7,0	5,9
N proizv. (4) EX konec	0,2	0,1	9,7	10,1	2,0	4,0	9,5	11,5	1,7	1,9
N proizv. (4) EX novih	0,2	0,1	9,2	10,1	3,0	4,1	8,3	9,5	1,9	2,2
N proizv. (6) IM konec	0,6	0,3	52,8	31,9	16,5	18,8	60,5	37,5	9,2	8,7
N proizv. (6) IM novih	0,1	0,0	53,1	34,4	25,9	21,0	70,2	36,1	11,6	9,8
N proizv. (6) EX konec	0,2	0,2	16,7	19,8	3,1	6,7	15,6	19,6	2,6	3,1
N proizv. (6) EX novih	0,3	0,2	15,6	19,3	4,3	7,0	13,4	17,1	2,8	3,6
vrednost EX/kg	2,47	3,29	1,34	1,69	1,81	2,32	1,48	1,34	2,34	2,80

Leto	Neuvozniki vmesnih proizvodov		Uvozniki vmesnih proizvodov + oFDI		Uvozniki vmesnih proizvodov + iFDI		Uvozniki vmesnih proizvodov + oFDI+iFDI		Uvozniki vmesnih proizvodov nepovezано	
	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012	1995	2012
vrednost IM/kg	2,59	3,44	2,30	2,12	2,13	2,50	1,63	1,75	2,81	3,21
HHindeks IM države	0,873	0,872	0,281	0,241	0,660	0,444	0,232	0,229	0,595	0,571
HHindeks EX države	0,826	0,810	0,306	0,207	0,689	0,431	0,227	0,173	0,621	0,516
HHindeks IM proizv.	0,743	0,799	0,169	0,181	0,339	0,261	0,166	0,177	0,402	0,420
HHindeks EX proizv.	0,701	0,716	0,435	0,381	0,635	0,510	0,512	0,409	0,546	0,550
delež oFDI	0	0	0,24	0,21	0	0	0,04	0,19	0	0
delež iFDI	0	0	0	0	0,64	0,45	0,23	0,15	0	0
delež iFDI+oFDI	0	0	0	0	0	0	0,05	0,05	0	0
delež nepovezано	0	0	0,67	0,62	0,24	0,47	0,52	0,49	0,89	0,88
indeks GW	0,07	0,07	0,54	0,44	0,57	0,56	0,63	0,55	0,29	0,26

Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

Tabela 4 kaže, da se je število podjetij tipa outFDI in inFDI+outFDI v obravnavanem razdobju povečalo, prav tako število podjetij, ki ne izvažajo vmesnih proizvodov. Podjetja z znotrajpodjetniškimi izvoznimi tokovi vmesnih proizvodov (tipi outFDI, inFDI, outFDI+inFDI) imajo v povprečju več zaposlenih, večjo prodajo, več opredmetenih osnovnih sredstev, večjo dodano vrednost na zaposlenega, so bolj kapitalno intenzivna, precej bolj izvozno usmerjena, izplačujejo višje povprečne plače in so manj zadolžena. To velja tudi v primerjavi s povprečjem 3-mestne panoge v istem letu (segment relativnih indikatorjev). So tudi precej večji izvozniki in uvozniki od pogodbenih izvoznikov vmesnih proizvodov in neizvoznikov vmesnih proizvodov, večji je njihov izvoz in uvoz vmesnih proizvodov, izvažajo v neprimerno več držav in večje število različic proizvodov, uvažajo iz neprimerno več držav in večje število različic proizvodov tako na 4-mestni kot na 6-mestni produktni kodi kombinirane nomenklature, imajo precej večjo frekvenco vstopanja na nove izvozne in uvozne trge in v večjem številu uvajajo nove in ukinjajo obstoječe proizvode v izvoznem in uvoznem asortimentu izdelkov. Povprečna vrednost uvoza in izvoza glede na težo (*unit value*) je nižja tako od neizvoznikov vmesnih proizvodov kot od pogodbenih izvoznikov vmesnih proizvodov. Njihov vzorec uvoza in izvoza je bolj enakomerno razpršen po državah in po različnih proizvodnih skupinah kot pri ostalih dveh skupinah podjetij, vrednost indeksa GVV pa je zopet precej višja.

Enake premije v primerjavi s pogodbenimi izvozniki končnih proizvodov in neizvozniki končnih proizvodov v kazalnikih poslovanja imajo tudi podjetja z znotrajpodjetniškimi izvoznimi tokovi končnih proizvodov (tipi outFDI, inFDI, outFDI+inFDI) (Tabela 5). Edina izjema je kapitalska intenzivnost, kjer so za razliko od nepovezanih in neizvoznikov vertikalno organizirana globalna podjetja manj kapitalno intenzivna tako v absolutnem kot tudi v relativnem smislu. Tudi pri uvozu vmesnih proizvodov uvozniki z znotrajpodjetniškimi povezavami izkazujejo vse zgoraj opisane prednosti pred neuvozniki in pogodbenimi uvozniki vmesnih proizvodov, razen v kapitalski intenzivnosti, kjer so pogodbeni uvozniki kapitalno bolj intenzivni od uvoznikov vmesnih proizvodov v tujem lastništvu. Relativna produktivnost glede na 3-mestno panožno povprečje je izjemoma večja v skupini pogodbenih uvoznikov v primerjavi s povprečnim inFDI + outFDI tipom uvoznika vmesnih proizvodov. Tudi te tri skupine vertikalno integriranih uvoznikov vmesnih proizvodov imajo v povprečju večjo vrednost indeksa GVV od ostalih dveh skupin podjetij (Tabela 6).

V nadaljevanju predstavljamo rezultate analize vplivov različnih vidikov vključenosti podjetja v GVV na produktivnost, rast dodane vrednosti in rast izvoza. Pri tem izhajamo iz razširjene specifikacije produkcijske funkcije, ki jo ocenjujemo najprej z metodo najmanjših kvadratov (MNV), nato pa še z regresijo fiksnih učinkov (*fixed effects* - FE), kjer kontroliramo za tisti del endogenosti, ki nastane zaradi časovno fiksnih firmo specifičnih značilnosti, ki niso vključene v regresijo. Empirični model, s katerim ocenjujemo vpliv različnih elementov vključenosti podjetja v GVV na

uspešnost poslovanja, izhaja iz proizvodne funkcije podjetja. Kot izhodišče postavljamo preprosto Cobb-Douglasovo produkcijsko funkcijo naslednje oblike:

$$Y_{it} = A_{it} K_{it}^{\alpha} L_{it}^{\beta} H_{it}^{\gamma} e^{\epsilon_{it}}, \quad (1a)$$

pri čemer Y , K , L in H predstavljajo po vrsti output (dodano vrednost), kapital (opredmetena osnovna sredstva), število zaposlenih in človeški kapital (ocenjen s povprečno plačo na zaposlenega) v podjetju i v letu t . Napaka ϵ povzema učinke neznanih dejavnikov, napake v merjenju spremenljivk in druge nemerljive učinke, kot so sposobnost vodstva, izkušnje in blagovna znamka. Naravni logaritem obeh strani enačbe (1a) ustvari naslednjo linearno obliko (1b), v kateri nas posebej zanima člen A_{it} .

$$\ln(Y_{it}) = \ln(A_{it}) + \alpha \ln(K_{it}) + \beta \ln(L_{it}) + \gamma \ln(H_{it}) + \epsilon_{it} \quad (1b)$$

Člen A_{it} predstavlja skupno faktorsko produktivnost podjetja, ki je odvisna tudi od mednarodne vključenosti podjetja: vrednosti izvoza (EX_{it}), vrednosti uvoza (IM_{it}), neposrednih tujih investicij ($oFDI_{it}$) in prisotnosti tujega lastništva v podjetju ($iFDI_{it}$). A_{it} lahko torej predstavimo kot funkcijo omenjenih determinant:

$$A_{it} = f(EX_{it}, IM_{it}, iFDI_{it}, oFDI_{it}), \quad (2)$$

pri čemer sta $iFDI_{it}$ in $oFDI_{it}$ indikatorski spremenljivki. Izvoz in uvoz v naslednjem koraku dezagregiramo na ekstenzivno in intenzivno mero. Ekstenzivna mera določa diverzifikacijo izvoza in uvoza na število trgov in število različic proizvodov na 6-mestni ravni proizvodne klasifikacije. Intenzivna mera opisuje izvožno oz. uvožno intenzivnost na povprečni trg-proizvod. Dekompozicija izvoza in uvoza je torej naslednja:

$$EX_{it} = C_{it}^{ex} V_{it}^{ex} \frac{EX_{it}}{C_{it}^{ex} V_{it}^{ex}}, \quad IM_{it} = C_{it}^{im} V_{it}^{im} \frac{IM_{it}}{C_{it}^{im} V_{it}^{im}} \quad (3)$$

pri čemer je C_{it} število držav, v katere podjetje i izvažata oz. iz katerih uvažata, člen V_{it} predstavlja število različic proizvodov na 6-mestni ravni klasifikacije proizvodov, ki jih podjetje i izvažata oz. uvažata, $\frac{EX_{it}}{C_{it}^{ex} V_{it}^{ex}} \equiv exINT_{it}^{CV}$ je izvozna intenzivnost na povprečno kombinacijo proizvod-trg, $\frac{IM_{it}}{C_{it}^{im} V_{it}^{im}} \equiv imINT_{it}^{CV}$ pa uvozna intenzivnost na povprečno kombinacijo proizvod-trg. Vplive NTI in dekompozicijo vpliva mednarodnih trgovinskih tokov lahko zapišemo kot linearno specifikacijo skupne faktorske produktivnosti:

$$\begin{aligned} \ln(A_{it}) = & \\ & \delta_1 \ln(C_{it}^{ex}) + \delta_2 \ln(V_{it}^{ex}) + \delta_3 \ln(exINT_{it}^{CV}) + \delta_4 \ln(C_{it}^{im}) + \\ & \delta_5 \ln(V_{it}^{im}) + \delta_6 \ln(imINT_{it}^{CV}) + \delta_7 iFDI_{it} + \delta_8 oFDI_{it} + \delta_9 X_{it} \end{aligned} \quad (4)$$

Koeficienti δ merijo prispevke ekstenzivne in intenzivne mere izvoza in uvoza ter NTI k produktivnosti podjetja. V specifikaciji (4) smo dodali vektor kontrolnih

spremenljivk X_{it} , s katerim vključujemo naslednje spremenljivke vključenosti podjetja v GVV: indeks GVV, delež izvoza vmesnih proizvodov v celotnem izvozu, delež izvoza končnih proizvodov v celotnem izvozu (izpuščena osnova je izvoz surovin), delež uvoza vmesnih proizvodov v celotnem uvozu, delež uvoza končnih proizvodov v celotnem uvozu (izpuščena osnova je uvoz surovin) ter v nekaterih specifikacijah še natančneje klasificirane deleže izvoza vmesnih in končnih proizvodov glede na to, ali ima podjetje podružnice v tujini ali ima tujega (so)lastnika oziroma oboje.

Umestitev enačbe (4) v enačbo (1b) nam da končno ekonometrično specifikacijo:

$$\begin{aligned} \ln(Y_{it}) = & \\ & \alpha \ln(K_{it}) + \beta \ln(L_{it}) + \gamma \ln(H_{it}) + \delta_1 \ln(C_{it}^{ex}) + \delta_2 \ln(V_{it}^{ex}) + \delta_3 \ln(exINT_{it}^{CV}) + \\ & \delta_4 \ln(C_{it}^{im}) + \delta_5 \ln(V_{it}^{im}) + \delta_6 \ln(imINT_{it}^{CV}) + \delta_7 iFDI_{it} + \delta_8 oFDI_{it} + \\ & \delta_9 X_{it} + \mu_t + \theta_k + \omega_i + u_{it}, \end{aligned} \quad (5)$$

pri čemer je napaka ϵ_{it} razčlenjena v časovno specifične učinke, skupne vsem podjetjem, μ_t , panožno specifične učinke θ_k , časovno nespremenljive in neopazljive firmsko specifični učinke ω_i in idiosinkratično napako u_{it} . Poleg zgornje specifikacije ocenimo tudi model, v katerem kot odvisno spremenljivko vzamemo rast dodane vrednosti podjetja (Tabela 9), nato pa še model z odvisno spremenljivko rast izvoza (Tabela 10).

Tabela 7 prikazuje specifikacijo z odloženimi vrednostmi dodatnih pojasnjevalnih spremenljivk, ki opisujejo raven in način vključenosti v GVV. Število zaposlenih, kapital in povprečna plača (približek za izobraženost delovne sile) po pričakovanih značilno pozitivno vplivajo na output podjetja. V večini specifikacij je produktivnost pozitivno korelirana s tujim lastništvom in neposredno investicijo v tujini. Število držav, iz katerih prihajajo lastniki podjetja, pozitivno vpliva na produktivnost, število investicij v tujini pa negativno, vendar je ta učinek precej nižji od bazičnega indikatorja NTI. Število uvoženih različic na 6-mestni ravni in število držav, iz katerih uvaža podjetje blago, je pozitivno povezano s produktivnostjo tako v MNV kot FE različici regresije, medtem ko število izvoznih trgov na presečni (*cross-section*) dimenziji deluje negativno, v časovni dimenziji znotraj istega podjetja pa pozitivno. Povečevanje števila izvoznih trgov je torej pozitivno asociirano s produktivnostjo. Tako ekonomije obsega na ravni izvoza (vrednost izvoza na povprečnem trgu-proizvodu) kot uvoza (vrednost uvoza na povprečnem trgu-proizvodu) sta pozitivno korelirani z outputom, kot tudi delež končnega izvoza v celotnem izvozu, delež vmesnih proizvodov v izvozu in delež vmesnih uvoženih dobrin v celotnem uvozu. Indeks GVV je pozitivno koreliran s produktivnostjo v obeh specifikacijah. Tabela 8, ki namesto odloženih pojasnjevalnih spremenljivk uporablja tekoče vrednosti teh, potrjuje vse zgornje ugotovitve. Produktivnost je torej večja v podjetjih s tujim lastništvom, naložbami v tujini, večjo razpršenostjo uvoza in izvoza po trgih in proizvodih, z večjimi ekonomijami obsega po izvozu in uvozu na povprečni trg-proizvod in v podjetjih z večjim deležem vmesnih proizvodov v izvozu in uvozu.

TABELA 7: Dejavniki produktivnosti podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994–2012 (različica z odloženimi spremenljivkami)

Odvisna spremenljivka: ln (dodana vrednost)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Ln (povp. plača _t)	0,765*** (0,0113)	0,761*** (0,0112)	0,761*** (0,0112)	0,750*** (0,0112)	0,579*** (0,0112)	0,579*** (0,0112)	0,579*** (0,0112)	0,578*** (0,0112)
Ln (št. zaposlenih _t)	0,852*** (0,00346)	0,838*** (0,00371)	0,838*** (0,00371)	0,831*** (0,00374)	0,760*** (0,00554)	0,753*** (0,00556)	0,753*** (0,00556)	0,751*** (0,00558)
Ln (kapital _t)	0,0908*** (0,00193)	0,0902*** (0,00191)	0,0902*** (0,00191)	0,0868*** (0,00191)	0,0656*** (0,00163)	0,0653*** (0,00163)	0,0653*** (0,00163)	0,0648*** (0,00163)
vhodne TNI _{t-1}	0,0446*** (0,0163)	0,0740*** (0,0220)	0,0711*** (0,0222)	0,0730*** (0,0222)	0,0307*** (0,0147)	0,0258 (0,0177)	0,0169 (0,0179)	0,0190 (0,0179)
izhodne TNI _{t-1}	0,104*** (0,0171)	0,0234 (0,0222)	0,0339 (0,0224)	0,0417* (0,0224)	0,0443*** (0,0145)	0,0273 (0,0166)	0,0403** (0,0174)	0,0398** (0,0173)
št. tujih lastnikov _{t-1}			0,00279 (0,00494)	0,00798 (0,00514)			0,0108*** (0,00377)	0,0116*** (0,00380)
št. naložb v tujini _{t-1}			-0,0108* (0,00612)	0,00112 (0,00618)			-0,0112** (0,00450)	-0,0102** (0,00445)
št. izvoženih različic proizv. _{t-1}		-1,84e-05 (0,000268)	4,15e-05 (0,000272)	-8,15e-05 (0,000268)		0,000181 (0,000178)	0,000239 (0,000180)	0,000236 (0,000180)
št. uvoženih različic proizv. _{t-1}		0,000159 (0,000139)	0,000176 (0,000139)	0,000402*** (0,000136)		0,000396*** (0,000129)	0,000385*** (0,000129)	0,000413*** (0,000128)
št. izvoznih trgov. _{t-1}		-0,00188** (0,000827)	-0,00168** (0,000839)	-0,00120 (0,000841)		0,00443*** (0,000784)	0,00450*** (0,000783)	0,00415*** (0,000790)
št. uvoznih trgov. _{t-1}		0,0186*** (0,00121)	0,0184*** (0,00121)	0,0109*** (0,00123)		0,00634*** (0,000973)	0,00632*** (0,000973)	0,00404*** (0,00101)
EX/(št. proizv. *št. držav) _{t-1}		4,78e-08** (1,89e-08)	4,82e-08** (1,90e-08)	3,21e-08** (1,63e-08)		3,29e-08*** (1,17e-08)	3,38e-08*** (1,18e-08)	3,09e-08*** (1,16e-08)
IM/(št. proizv. *št. držav) _{t-1}		5,45e-07*** (1,10e-07)	5,46e-07*** (1,10e-07)	4,10e-07*** (7,39e-08)		1,68e-07*** (5,20e-08)	1,68e-07*** (5,20e-08)	1,32e-07*** (4,57e-08)

Ovisna spremenljivka: ln (dodana vrednost)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
% izvoza končnih proizvod. v države z nep. naložbo _{t-1}		-0,0417 (0,0328)	-0,0335 (0,0329)	-0,0218 (0,0321)		-0,0436* (0,0233)	-0,0395* (0,0234)	-0,0372 (0,0234)
% izvoza končnih proizvod. v državo tujega investitorja _{t-1}		-0,0488 (0,0346)	-0,0515 (0,0347)	-0,0392 (0,0355)		0,0444* (0,0226)	0,0362 (0,0226)	0,0390* (0,0227)
% izvoza končnih proizvod. podjetja z vhod. in izh. TNI _{t-1}		0,195 (0,185)	0,208 (0,194)	0,215 (0,197)		0,151** (0,0754)	0,161** (0,0766)	0,161** (0,0755)
% izvoza končnih proizvod. v države z nep. naložbo _{t-1}		0,0434 (0,0438)	0,0546 (0,0449)	0,0376 (0,0444)		0,0122 (0,0355)	0,0180 (0,0358)	0,0152 (0,0356)
% izvoza vmesnih proizvod. v države tujega investitorja _{t-1}		0,0546 (0,0370)	0,0534 (0,0372)	0,0354 (0,0375)		-0,0650** (0,0285)	-0,0722** (0,0286)	-0,0790*** (0,0286)
% izvoza vmesnih proizvod. podjetja z vhod. in izh. TNI _{t-1}		-0,0460 (0,153)	-0,0459 (0,156)	-0,0772 (0,162)		0,0102 (0,108)	0,00296 (0,107)	0,00660 (0,107)
% izvoza vmesnih proizvod. v držav z nep. naložbo _{t-1}		-0,0262 (0,0552)	-0,000334 (0,0570)	0,0661*** (0,00798)		0,0243 (0,0511)	0,0397 (0,0518)	0,0266*** (0,00679)
% uvoza vmesnih proizvod. iz držav tujega investitorja _{t-1}		-0,0394 (0,0349)	-0,0406 (0,0350)	-0,0871** (0,0352)		0,0451* (0,0266)	0,0390 (0,0268)	0,0265 (0,0269)
% uvoza vmesnih proizvod. podjetja z vhod. in izh. TNI _{t-1}		-0,201 (0,191)	-0,197 (0,190)	-0,236 (0,180)		0,0368 (0,107)	0,0439 (0,106)	0,0371 (0,104)
% uvoza vmesnih proizvod. v državo končnih proizvod. v državi				0,109*** (0,00763)				0,0420*** (0,00607)
% uvoza končnih proizvod. v državi				0,0661*** (0,0133)				0,0173 (0,0116)
Ustanovljeno pred 1994	0,00520 (0,0108)	0,00165 (0,0107)	0,00172 (0,0107)	-0,000224 (0,0106)				

Odvisna spremenljivka: ln (dodana vrednost)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Indeks _{t-1} GVV	0,267*** (0,0168)				0,176*** (0,0178)			
Konstanta	1,195*** (0,109)	1,238*** (0,109)	1,237*** (0,109)	1,303*** (0,108)	4,236*** (0,143)	4,301*** (0,141)	4,300*** (0,141)	4,285*** (0,140)
N	106.193	106.193	106.193	106.193	106.193	106.193	106.193	106.193
R ²	0,907	0,908	0,908	0,909	0,946	0,946	0,946	0,946
Letni FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Panožni FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Individualni FE	NE	NE	NE	NE	DA	DA	DA	DA

Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov AJPEŠ in CURS.

TABELA 8: Dejavniki produktivnosti podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994–2012 (različica s tekočimi spremenljivkami)

InVA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Ln (povp. plača) _t	0,757*** (0,00937)	0,753*** (0,00931)	0,753*** (0,00931)	0,741*** (0,00927)	0,609*** (0,00926)	0,609*** (0,00923)	0,609*** (0,00923)	0,606*** (0,00921)
Ln (št. zaposlenih) _t	0,850*** (0,00327)	0,833*** (0,00353)	0,833*** (0,00354)	0,823*** (0,00357)	0,755*** (0,00499)	0,742*** (0,00503)	0,742*** (0,00503)	0,738*** (0,00503)
Ln (kapital) _t	0,0877*** (0,00177)	0,0869*** (0,00176)	0,0869*** (0,00176)	0,0829*** (0,00175)	0,0645*** (0,00153)	0,0642*** (0,00152)	0,0642*** (0,00152)	0,0633*** (0,00152)
vhodne TNI _t	0,0277* (0,0162)	0,0584*** (0,0218)	0,0516** (0,0223)	0,0530** (0,0222)	-0,00723 (0,0139)	-0,000687 (0,0162)	-0,0163 (0,0166)	-0,0129 (0,0166)
izhodne TNI _t	0,110*** (0,0165)	0,0141 (0,0212)	0,0316 (0,0218)	0,0387* (0,0217)	0,0393*** (0,0133)	0,0151 (0,0154)	0,0303* (0,0169)	0,0301* (0,0168)
št. tujih lastnikov _t			0,00696 (0,00597)	0,0133** (0,00616)			0,0171*** (0,00384)	0,0186*** (0,00386)
št. naložb v tujini _t			-0,0158*** (0,00535)	-0,00262 (0,00529)			-0,0113** (0,00453)	-0,0100** (0,00443)
št. izvoženih različic proizv. _t		0,000255 (0,000258)	0,000332 (0,000258)	0,000185 (0,000253)		0,000849*** (0,000179)	0,000899*** (0,000181)	0,000868*** (0,000180)
št. uvoženih različic proizv. _t		0,000164 (0,000139)	0,000193 (0,000140)	0,000461*** (0,000134)		0,000644*** (0,000129)	0,000636*** (0,000129)	0,000690*** (0,000128)
št. izvoznih trgov _t		-0,00182** (0,000796)	-0,00158** (0,000803)	-0,000958 (0,000796)		0,00619*** (0,000789)	0,00622*** (0,000786)	0,00539*** (0,000791)
št. uvoznih trgov _t		0,0208*** (0,00119)	0,0205*** (0,00119)	0,0116*** (0,00121)		0,00958*** (0,000983)	0,00956*** (0,000983)	0,00619*** (0,00101)
EX/(št. proizv.*št. držav) _t		6,41e-08*** (2,33e-08)	6,49e-08*** (2,33e-08)	4,69e-08** (1,97e-08)		5,89e-08*** (1,28e-08)	6,00e-08*** (1,29e-08)	5,42e-08*** (1,23e-08)
IM/(št. proizv.*št. držav) _t		6,39e-07*** (1,35e-07)	6,40e-07*** (1,36e-07)	4,80e-07*** (8,93e-08)		3,08e-07*** (5,42e-08)	3,07e-07*** (5,42e-08)	2,54e-07*** (4,72e-08)
% izvoza končnih proizv. v države z nep. naložbo _t		-0,0211 (0,0335)	-0,00992 (0,0332)	0,00378 (0,0321)		-0,0197 (0,0216)	-0,0163 (0,0216)	-0,0146 (0,0216)

InVA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
% izvoza končnih proizvodov v državo tujega investitorja _t		-0,0546 (0,0347)	-0,0596* (0,0349)	-0,0508 (0,0357)		0,0378 (0,0253)	0,0255 (0,0255)	0,0256 (0,0256)
% izvoza končnih proizvodov podjetja z vhod. in izh. TNI _t		0,259 (0,177)	0,280 (0,191)	0,288 (0,193)		0,210** (0,0849)	0,219** (0,0858)	0,214** (0,0836)
% izvoza končnih proizvodov _t				0,0747*** (0,0111)				0,0387*** (0,00971)
% izvoza vmesnih proizvodov v države z nep. naložbo _t		0,0388 (0,0430)	0,0529 (0,0438)	0,0364 (0,0428)		0,00519 (0,0304)	0,00932 (0,0304)	0,00318 (0,0303)
% izvoza vmesnih proizvodov v države tujega investitorja _t		0,0457 (0,0372)	0,0428 (0,0374)	0,0237 (0,0376)		-0,0476* (0,0281)	-0,0581** (0,0281)	-0,0709** (0,0282)
% izvoza vmesnih proizvodov podjetja z vhod. in izh. TNI _t		-0,0243 (0,157)	-0,0280 (0,162)	-0,0564 (0,170)		-0,0362 (0,0992)	-0,0487 (0,0997)	-0,0473 (0,0986)
% izvoza vmesnih proizvodov _t				0,0776*** (0,00801)				0,0481*** (0,00692)
% uvoza vmesnih proizvodov iz držav z nep. naložbo _t		-0,0586 (0,0536)	-0,0234 (0,0546)	-0,0197 (0,0539)		-0,0142 (0,0504)	-5,47e-05 (0,0506)	-0,000339 (0,0503)
% uvoza vmesnih proizvodov iz držav tujega investitorja _t		-0,0294 (0,0349)	-0,0319 (0,0351)	-0,0861** (0,0352)		0,0150 (0,0285)	0,00610 (0,0288)	-0,0116 (0,0288)
% uvoza vmesnih proizvodov podjetja z vhod. in izh. TNI _t		-0,258 (0,165)	-0,255 (0,163)	-0,291* (0,154)		-0,0462 (0,101)	-0,0402 (0,101)	-0,0469 (0,0984)
% uvoza vmesnih proizvodov _t				0,130*** (0,00764)				0,0639*** (0,00614)
% uvoza končnih proizvodov _t				0,0726*** (0,0130)				0,0192* (0,0113)
Ustanovljeno pred 1994	0,0120 (0,0107)	0,00869 (0,0106)	0,00884 (0,0106)	0,00648 (0,0105)				
Indeks _t GVV	0,304*** (0,0171)				0,278*** (0,0195)			
Konstanta	2,566	2,572	2,580	2,658	3,992***	4,021***	4,017***	4,031***

InVA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	(2,772)		(447,7)	(2,977)	(0,133)	(0,128)	(0,128)	(0,130)
N	114.974	114.974	114.974	114.974	114.974	114.974	114.974	114.974
R ²	0,905	0,906	0,906	0,907	0,943	0,943	0,943	0,943
Letni FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Panožni FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Individualni FE	NE	NE	NE	NE	DA	DA	DA	DA

Vir: Lastni izračumi na podlagi podatkov AJPEŠ in CURS.

TABELA 9: Dejavniki rasti dodane vrednosti podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994-2012

Odvisna spremenljivka: $\ln(VA_t) - \ln(VA_{t-1})$	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
$\ln(\text{povp. plača}_t)$	0,0550*** (0,00460)	0,0549*** (0,00463)	0,0549*** (0,00462)	0,0541*** (0,00466)	0,118*** (0,00715)	0,118*** (0,00715)	0,118*** (0,00715)	0,118*** (0,00715)
$\ln(\text{št. zaposlenih}_t)$	-0,00783*** (0,00145)	-0,00520*** (0,00157)	-0,00531*** (0,00157)	-0,00556*** (0,00159)	0,0429*** (0,00438)	0,040*** (0,00453)	0,0440*** (0,00453)	0,0445*** (0,00453)
$\ln(\text{kapital}_t)$	0,00460*** (0,000827)	0,00497*** (0,000824)	0,00496*** (0,000825)	0,00467*** (0,000836)	7,74e-05 (0,00156)	0,000337 (0,00156)	0,000336 (0,00156)	0,000383 (0,00157)
vhodne TNI_t	-0,0110 (0,00672)	-0,0102 (0,00954)	-0,0112 (0,00986)	-0,0105 (0,00985)	0,00275 (0,0124)	0,00678 (0,0145)	0,00470 (0,0150)	0,00452 (0,0150)
izhodne TNI_t	-0,0572*** (0,00669)	-0,0565*** (0,00854)	-0,0526*** (0,00864)	-0,0521*** (0,00860)	-0,0119 (0,0108)	-0,0148 (0,0119)	-0,0140 (0,0129)	-0,0143 (0,0129)
št. tujih lastnikov _t			0,000979 (0,00274)	0,00122 (0,00272)			0,00223 (0,00374)	0,00215 (0,00374)
št. naložb v tujini _t			-0,00358 (0,00290)	-0,00329 (0,00292)			-0,000616 (0,00372)	-0,000776 (0,00372)
št. izvoženih različic proizv. _t		-5,20e-06 (9,56e-05)	1,24e-05 (9,77e-05)	7,46e-05 (9,71e-05)		-3,08e-06 (0,000183)	-4,62e-07 (0,000183)	2,66e-05 (0,000183)
št. uvoženih različic proizv. _t		0,000134** (5,29e-05)	0,000140*** (5,32e-05)	0,000145*** (5,31e-05)		0,000105 (0,000120)	0,000104 (0,000120)	0,000101 (0,000120)
št. izvoznih trgov _t		-0,00113*** (0,000288)	-0,00107*** (0,000296)	-0,000932*** (0,000298)		0,000365 (0,000696)	0,000360 (0,000698)	0,000545 (0,000706)
št. uvoznih trgov _t		0,000343 (0,000521)	0,000291 (0,000522)	-0,000377 (0,000540)		0,00116 (0,000894)	0,00115 (0,000895)	0,00123 (0,000923)
EX/(št. proizv.*št. držav) _t		2,06e-08*** (7,86e-09)	2,07e-08*** (7,87e-09)	2,22e-08*** (8,00e-09)		2,51e-08** (1,03e-08)	2,52e-08** (1,04e-08)	2,66e-08** (1,05e-08)
IM/(št. proizv.*št. držav) _t		8,10e-08*** (2,54e-08)	8,13e-08*** (2,55e-08)	7,12e-08*** (2,34e-08)		8,49e-08* (5,03e-08)	8,49e-08* (5,03e-08)	8,75e-08* (5,08e-08)

Ovisna spremenljivka: $\ln(VA_t) - \ln(VA_{t-1})$	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
% izvoza končnih proizvodov v države z nep. naložbo _t	0,0101 (0,0147)	0,0126 (0,0149)	0,0155 (0,0149)	0,0155 (0,0149)	-0,00383 (0,0197)	-0,00368 (0,0196)	-0,00368 (0,0196)	-0,00322 (0,0197)
% izvoza končnih proizvodov v državo tujeja investitorja _t	0,0450*** (0,0169)	0,0441*** (0,0170)	0,0514*** (0,0170)	0,0514*** (0,0170)	0,0408* (0,0239)	0,0392 (0,0241)	0,0392 (0,0241)	0,0412* (0,0241)
% izvoza končnih proizvodov podjetja z vhod. in izh. TNI _t	0,0950 (0,0648)	0,100 (0,0646)	0,102 (0,0645)	0,102 (0,0645)	0,0645 (0,0938)	0,0646 (0,0937)	0,0646 (0,0937)	0,0678 (0,0938)
% izvoza končnih proizvodov _t			-0,0172*** (0,00621)	-0,0172*** (0,00621)				-0,0139 (0,00988)
% izvoza vmesnih proizvodov v države z nep. naložbo _t	0,0235 (0,0171)	0,0268 (0,0174)	0,0300* (0,0174)	0,0300* (0,0174)	0,0184 (0,0248)	0,0187 (0,0249)	0,0187 (0,0249)	0,0210 (0,0250)
% izvoza vmesnih proizvodov v države tujeja investitorja _t	-0,0262 (0,0178)	-0,0266 (0,0178)	-0,0285 (0,0178)	-0,0285 (0,0178)	-0,0340 (0,0262)	-0,0355 (0,0264)	-0,0355 (0,0264)	-0,0339 (0,0264)
% izvoza vmesnih proizvodov podjetja z vhod. in izh. TNI _t	-0,145 (0,0991)	-0,146 (0,0990)	-0,143 (0,0996)	-0,143 (0,0996)	-0,278** (0,110)	-0,280** (0,110)	-0,280** (0,110)	-0,276** (0,110)
% izvoza vmesnih proizvodov _t			-0,00462 (0,00435)	-0,00462 (0,00435)				-0,00702 (0,00668)
% uvoza vmesnih proizvodov iz držav z nep. naložbo _t	-0,0189 (0,0233)	-0,0109 (0,0216)	-0,0158 (0,0218)	-0,0158 (0,0218)	0,00970 (0,0361)	0,0105 (0,0362)	0,0105 (0,0362)	0,00893 (0,0363)
% uvoza vmesnih proizvodov iz držav tujeja investitorja _t	0,0213 (0,0170)	0,0208 (0,0171)	0,0144 (0,0171)	0,0144 (0,0171)	0,0134 (0,0253)	0,0121 (0,0254)	0,0121 (0,0254)	0,0111 (0,0254)
% uvoza vmesnih proizvodov podjetja z vhod. in izh. TNI _t	0,0242 (0,0781)	0,0245 (0,0776)	0,0172 (0,0767)	0,0172 (0,0767)	0,123 (0,126)	0,123 (0,126)	0,123 (0,126)	0,121 (0,126)
% uvoza vmesnih proizvodov _t			0,0198*** (0,00441)	0,0198*** (0,00441)				0,00343 (0,00626)
% uvoza končnih proizvodov _t			-0,00265 (0,00759)	-0,00265 (0,00759)				-0,0163 (0,0115)
Ustanovljeno pred 1994	-0,00706 (0,00461)	-0,00682 (0,00461)	-0,00678 (0,00461)	-0,00684 (0,00461)				

Odvisna spremenljivka: $\ln(VA_t) - \ln(VA_{t-1})$	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Indeks _t GVV	0,0611*** (0,00817)				0,134*** (0,0190)			
Konstanta	-2,181*** (0,0535)	-2,187*** (0,0536)	-2,187*** (0,0536)	-2,185*** (0,0543)	-1,126*** (0,103)	-1,107*** (0,104)	-1,107*** (0,104)	-1,108*** (0,104)
N	99.201	99.201	99.201	99.201	99.201	99.201	99.201	99.201
R ²	0,087	0,087	0,087	0,087	0,233	0,233	0,233	0,233
Letni FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Panožni FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Individualni FE	NE	NE	NE	NE	DA	DA	DA	DA

Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

TABELA 10: Dejavniki rasti izvoza podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994-2012

Odvisna spremenljivka: $\ln(\text{izvoz}_t) - \ln(\text{izvoz}_{t-1})$	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
$\ln(\text{povp. plača}_t)$	0,0541*** (0,00958)	0,0491*** (0,00962)	0,0493*** (0,00962)	0,0467*** (0,00966)	0,0456*** (0,0162)	0,0484*** (0,0163)	0,0485*** (0,0164)	0,0473*** (0,0163)
$\ln(\text{št. zaposlenih}_t)$	-0,00703** (0,00288)	0,00152 (0,00317)	0,00106 (0,00318)	0,000792 (0,00322)	0,0153* (0,00911)	0,0233** (0,00970)	0,0232** (0,00970)	0,0218** (0,00972)
$\ln(\text{kapital}_t)$	0,00839*** (0,00186)	0,00862*** (0,00189)	0,00856*** (0,00189)	0,00755*** (0,00192)	0,00683* (0,00379)	0,00969** (0,00389)	0,00968** (0,00389)	0,00948** (0,00389)
vhodne TNI _t	-0,0433*** (0,00969)	-0,00242 (0,0126)	0,000665 (0,0127)	0,00562 (0,0128)	-0,0228 (0,0170)	0,00438 (0,0197)	0,00721 (0,0198)	0,0105 (0,0198)
izhodne TNI _t	-0,0487*** (0,00928)	-0,0338*** (0,0110)	-0,0244** (0,0111)	-0,0226** (0,0111)	-0,00593 (0,0153)	0,00441 (0,0163)	0,00742 (0,0176)	0,00930 (0,0176)
št. tujih lastnikov _t			-0,00356 (0,00245)	-0,00293 (0,00245)			-0,00295 (0,00346)	-0,00238 (0,00345)
št. naložb v tujini _t			-0,00933*** (0,00247)	-0,00755*** (0,00247)			-0,00219 (0,00415)	-0,00180 (0,00412)
št. izvoženih različic proizv. _t		0,000708*** (0,000148)	0,000751*** (0,000150)	0,000700*** (0,000149)		0,00203*** (0,000263)	0,00204*** (0,000265)	0,00195*** (0,000264)
št. uvoženih različic proizv. _t		-0,000119 (8,65e-05)	-9,76e-05 (8,74e-05)	-5,42e-05 (8,79e-05)		0,000237 (0,000192)	0,000235 (0,000192)	0,000267 (0,000192)
št. izvoznih trgov _t		0,000148 (0,000403)	0,000350 (0,000411)	1,16e-05 (0,000409)		0,00369*** (0,000953)	0,00371*** (0,000954)	0,00291*** (0,000950)
št. uvoznih trgov _t		0,000701 (0,000861)	0,000622 (0,000863)	0,000345 (0,000875)		0,00240 (0,00152)	0,00240 (0,00152)	0,00244 (0,00154)
EX/(št. proizv.*št. držav) _t		6,20e-08*** (1,63e-08)	6,21e-08*** (1,63e-08)	5,84e-08*** (1,54e-08)		8,22e-08*** (1,99e-08)	8,21e-08*** (1,99e-08)	7,81e-08*** (1,92e-08)
IM/(št. proizv.*št. držav) _t		7,85e-08 (6,29e-08)	7,92e-08 (6,31e-08)	8,34e-08 (6,28e-08)		1,19e-07** (5,40e-08)	1,19e-07** (5,40e-08)	1,15e-07** (5,40e-08)

Odpisna spremenljivka: $\ln(\text{izvoz}_t) - \ln(\text{izvoz}_{t-1})$	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
% izvoza končnih proizvodov v države z nep. naložbo _t		0,00684 (0,0231)	0,0130 (0,0232)	0,0140 (0,0232)		-0,00771 (0,0292)	-0,00707 (0,0293)	-0,00725 (0,0293)
% izvoza končnih proizvodov v državo tujege investitorja _t		-0,00120 (0,0218)	-0,000344 (0,0219)	0,000294 (0,0218)		-0,0314 (0,0297)	-0,0292 (0,0301)	-0,0320 (0,0302)
% izvoza končnih proizvodov podjetja z vhod. in izh. TNI _t		-0,126 (0,0816)	-0,109 (0,0774)	-0,114 (0,0784)		-0,187* (0,0982)	-0,183* (0,0981)	-0,191* (0,0995)
% izvoza končnih proizvodov v države z nep. naložbo _t		-0,0443 (0,0288)	-0,0347 (0,0290)	-0,0397 (0,0291)		-0,0634 (0,0441)	-0,0623 (0,0443)	-0,0695 (0,0444)
% izvoza vmesnih proizvodov v države tujege investitorja _t		-0,0397 (0,0249)	-0,0381 (0,0250)	-0,0475* (0,0250)		-0,0569 (0,0393)	-0,0546 (0,0397)	-0,0682* (0,0398)
% izvoza vmesnih proizvodov podjetja z vhod. in izh. TNI _t		0,0145 (0,106)	0,0165 (0,106)	0,00744 (0,107)		-0,255 (0,195)	-0,253 (0,195)	-0,267 (0,195)
% izvoza vmesnih proizvodov iz držav z nep. naložbo _t		-0,0386 (0,0314)	-0,0188 (0,0321)	-0,0170 (0,0319)		-0,0794 (0,0531)	-0,0770 (0,0537)	-0,0743 (0,0536)
% uvoza vmesnih proizvodov iz držav tujege investitorja _t		0,0650*** (0,0241)	0,0656*** (0,0241)	0,0618*** (0,0243)		0,0678* (0,0392)	0,0698* (0,0394)	0,0715* (0,0395)
% uvoza vmesnih proizvodov podjetja z vhod. in izh. TNI _t		0,182 (0,170)	0,183 (0,169)	0,173 (0,165)		0,199 (0,182)	0,201 (0,182)	0,209 (0,180)
% uvoza vmesnih proizvodov, t				-0,000575 (0,0113)				-0,0111 (0,0168)
% uvoza končnih proizvodov, t				-0,0305* (0,0168)				0,000725 (0,0287)
Ustanovljeno pred 1994	-0,000469 (0,0104)	-0,00197 (0,0103)	-0,00189 (0,0103)	-0,00162 (0,0103)				

Odvisna spremenljivka: $\ln(\text{izvoz}_t) - \ln(\text{izvoz}_{t-1})$	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Indeks _t GVV	0,335*** (0,0151)				1,087*** (0,0362)			
Konstanta	-0,470	-0,357	-0,362	-0,369 (636,2)	-0,805 (0,798)	0,00450 (0,769)	0,00344 (0,769)	-0,0240 (0,768)
N	42.036	42.036	42.036	42.036	42.036	42.036	42.036	42.036
R ²	0,049	0,039	0,039	0,040	0,237	0,216	0,216	0,216
Letni FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Panožni FE	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA	DA
Individualni FE	NE	NE	NE	NE	DA	DA	DA	DA

Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov AJPES in CURS.

V Tabelah 9 in 10 prikazujemo analizo vplivov različnih karakteristik podjetij na rast dodane vrednosti in izvoza. V nasprotju s prejšnjo analizo, v kateri ugotavljamo, da so indikatorji vključenosti v GVV pozitivno korelirani z vrednostjo outputa v nivojih, nam analizi rasti pokažeta manj značilne in enoznačne vplive pokazateljev vključenosti v GVV. Rast dodane vrednosti je tako negativno korelirana z izhodnimi tujimi investicijami podjetja, vendar le po presečni (*cross-section*) dimenziji v MNV različici. Število uvoženih različic produktov povečuje rast,³ obratno pa je s spremenljivko število izvoznih trgov, saj so bili v krizi izvozniki močno prizadeti zaradi upada povpraševanja po njihovih izdelkih v tujini. Na večjo rast vplivajo tudi ekonomije obsega pri izvozu in uvozu ter delež izvoza končnih dobrin prek lastnika v tujini (inFDI). Indeks GVV je pozitivno koreliran z rastjo dodane vrednosti.

Rast izvoza je v povprečju nižja pri podjetjih s podružnicami v tujini, kar je lahko posledica selitve dela proizvodnje v tujino. Učinek je še bolj poudarjen pri podjetjih z večjim številom podružnic. Število različic izvoznih proizvodov je pozitivno korelirano z rastjo izvoza tako na presečni (*cross-section*) kot tudi v časovni dimenziji. Podobno je na časovni komponenti tudi število izvoznih trgov pozitivno povezano z rastjo izvoza. Ekonomije obsega na izvozu in uvozu pozitivno vplivajo na spremembo izvoza, indeks GVV pa podobno kot na rast dodane vrednosti tudi na rast izvoza vpliva pozitivno (Tabela 10).

V zadnjem delu analize mikropodatkov nas zanima, kaj vpliva na odločitev o izbiri določene oblike mednarodnega poslovanja, torej izvoza vmesnih in končnih proizvodov in uvoza vmesnih proizvodov. V ta namen ocenjujemo probit specifikacije, pri čemer kontroliramo 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, prek matice v tujini ali prek nepovezanih podjetij v tujini) prikažemo najprej analizo na celotnem vzorcu, nato pa sledi še specifikacija z vključenimi inovacijskimi spremenljivkami, ki pa zaradi anketnega vzorca raziskave zmanjša število opazovanj na petino.

Na odločitev o izvažanju vmesnih proizvodov prek podružnice v tujini pozitivno vplivajo kvalificirana delovna sila, produktivnost, kapitalaska intenzivnost, delež izvoza v prodaji, starost in uvedba procesne inovacije. Število držav, od koder

3 Za Slovenijo je sicer značilen visok delež podjetij, ki istočasno uvažajo in izvažajo identične proizvode (definirane na 8-mestni kodi proizvodne klasifikacije). Damijan et al. (2013) to imenujejo trgovina *pass-on-trade*, v kateri je bilo v razdobju 1994–2008 v povprečju angažiranih kar 70 % slovenskih izvoznih podjetij. Uporaba *pass-on-trade* je pozitivno korelirana z velikostjo podjetja, njegovo proizvodno diverzifikacijo, multinacionalnim statusom in produktivnostjo. V prihodnjih analizah GVV bi kazalo del, ki se nanaša na *pass-on-trade*, obravnavati posebej, saj tu ne gre za klasično zaporedje v GVV, tj. uvoz inputov–dodajanje vrednosti–izvoz, temveč bolj za motiv dopolnjevanja asortimenta (komplementarnost lastnih proizvodov in tistih uvoženih v okviru *pass-on-trade*) brez dodajanja vrednosti.

prihajajo investitorji (lastniki) podjetja, je negativno korelirano z verjetnostjo za takšno obliko delovanja v GVV kot tudi za obseg kapitala. Odločitev za izvoz vmesnih proizvodov prek matice v tujini je pozitivno korelirana s produktivnostjo, deležem izvoza in negativno s starostjo podjetja. Pogodbeni odnos v povprečju izberejo produktivnejša, izvozno usmerjena, bolj zadolžena in inovativna podjetja (Tabela 11).

TABELA 11: Dejavniki različnih oblik vključevanja v GVV na strani izvoza vmesnih proizvodov, 1994–2012

Spremenljivke	(1) IntermEX oFDI	(2) IntermEX oFDI	(3) IntermEX iFDI	(4) IntermEX iFDI	(5) IntermEX armsleng	(6) IntermEX armsleng
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 osnovi; 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, od koder 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.

TABELA 12: Dejavniki različnih oblik vključevanja v GVV pri izvozu končnih proizvodov, 1994–2012

Spremenljivke	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	FinalEX oFDI	FinalEX oFDI	FinalEX iFDI	FinalEX iFDI	FinalEX armsleng	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		-0,0147		0,125***

		(0,0656)		(0,0769)		(0,0395)
Proces. inovac. _{t-1}		0,0598		0,00913		-0,0213
		(0,0576)		(0,0700)		(0,0358)
Inovac. sodelov. _{t-1}		0,0210		0,140**		-0,0719*
		(0,0619)		(0,0703)		(0,0393)
Storitv. inovac. _{t-1}		-0,0361		-0,100		0,0634
		(0,0815)		(0,103)		(0,0514)
Ustan. pred 1994	0,0847	0,145*	-0,0362	-0,0295	0,0403**	0,0313
	(0,0620)	(0,0868)	(0,0564)	(0,0792)	(0,0193)	(0,0414)
Konstanta	-5,595***	-4,543***	-3,470***	-2,102**	-3,651***	-1,873***
	(0,443)	(0,847)	(0,407)	(0,961)	(0,135)	(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 ostalih spremenljivk glej opombo k Tabeli 11.

Verjetnost izvažanja končnih proizvodov prek lastne podružnice v tujini je večja pri bolj produktivnih, kapitalsko intenzivnih in izvozno usmerjenih podjetjih, medtem ko velikost opredmetenih osnovnih sredstev negativno vpliva na verjetnost izbire tega načina poslovanja. Odločitev za izvoz končnih proizvodov prek lastnice v tujini je značilna za bolj kapitalsko intenzivna, izvozno usmerjena, zadolžena podjetja, ki sodelujejo v inovacijskem procesu. Za izvoz končnih proizvodov prek pogodbenih odnosov se odločajo bolj produktivna, zadolžena, izvozno usmerjena in starejša podjetja s preteklimi produktivnimi inovacijami (Tabela 12).

TABELA 13: Dejavniki različnih oblik vključevanja v GVV pri uvozu vmesnih proizvodov v obdobju 1994–2012

Spremenljivke	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	InterIM oFDI	InterIM oFDI	InterIM iFDI	InterIM iFDI	InterIM armsleng	InterIM 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)
Storitev. 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 AJ PES in CURS.

Opomba: IntermIMoFDI = uvoz vmesnih proizvodov iz države gostiteljice podružnice podjetja v tujini; intermIMiFDI = uvoz vmesnih proizvodov iz države lastnika podjetja; intermIMarmsleng = uvoz vmesnih proizvodov na pogodbeni podlagi. Za razlago ostalih spremenljivk glej opombo k Tabeli 11.

Verjetnost uvažanja vmesnih dobrin od podružnic v tujini se povečuje z večjo produktivnostjo, bolj kapitalno intenzivno proizvodnjo, večjo izvozno usmerjenostjo, večjim številom podružnic v tujini, starostjo in marginalno značilno tudi z večjo procesno inovativnostjo. Verjetnost za odločitev o uvozu vmesnih proizvodov od matice v tujini narašča s kvalificiranostjo delovne sile in izvozno usmerjenostjo, pada pa s starostjo. Produktivnejša, izvozno usmerjena, starejša in inovativna podjetja pa se z večjo verjetnostjo odločajo za uvoz vmesnih dobrin prek pogodbenih nelastniških povezav (Tabela 13).

Zgornje ugotovitve lahko sedaj strnemo. V večini specifikacij je parcialni učinek velikosti proizvodnega kapitala negativen faktor vpliva na vključevanje v GVV, potem ko kontroliramo za število zaposlenih in kapitalsko intenzivnost. Povprečna plača, približek za izobrazbo zaposlenih, pozitivno vpliva na verjetnost odločitve za vertikalno integriranost v GVV, prav tako tudi produktivnost podjetja. Slednja pozitivno vpliva tudi na odločitev o pogodbenem vstopu v GVV. Kapitalska intenziteta 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 v kreiranju strukture GVV.

3.3 ANALIZA VKLJUČEVANJA SLOVENSkih PODJETIJ V GVV NA PODLAGI ANKETE MED PODJETJI S TUJIM KAPITALOM

Z anketiranjem podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji v okviru letne anketne raziskave o percepciji Slovenije kot lokacije za NTI v očeh tujih investorjev v letu 2013 (glej Rojec in Jaklič, 2013)⁴ analiziramo:

- kolikšen in kakšen je položaj slovenskih podjetij v GVV njihovih matičnih podjetij;
- kakšni so trendi na tem področju;
- kako se podjetja vključujejo in pozicionirajo v GV njihovih matičnih podjetij;
- kakšne so možnosti za vključevanje v GVV tujih matičnih podjetij in kateri dejavniki vplivajo na to vključevanje.

Integriranost v GVV tujega matičnega podjetja pri prodaji. Anketirana podjetja so leta 2012 svojim matičnim tujim podjetjem ali njihovim podružnicam v povprečju prodala 32,1 % vse svoje prodaje, kar je bilo za 2,0 odstotni točki več kot leta

4 Vzorec podjetij za anketiranje smo oblikovali na podlagi baze podjetij s tujim kapitalom SPIRIT-a. Baza je vsebovala 807 podjetij (kar pomeni 30,5 % od skupno 2648 aktivnih podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji v letu 2012), od katerih je izpolnjene vprašalnike vrnilo 164 podjetij, kar predstavlja 20,3 % odziv. Anketirani vzorec je reprezentativen tudi glede na velikostno in panožno strukturo podjetij. Vzorčna podjetja so imela v letu 2012 skupaj 8669 zaposlenih in dosegla skupaj 1794 mio EUR prihodkov od prodaje ter 1248 mio EUR izvoza. Glavne strukturne značilnosti podjetij, ki so odgovorila na vprašalnik, so naslednje: (i) 47,2 % anketiranih podjetij so tuji investitorji ustanovili kot začetne investicije, v 44,7 % primerov pa je šlo za prevzeme obstoječih podjetij; (ii) med anketiranimi PTK izrazito prevladujejo tista v večinski tuji lasti, saj jih je kar 87,2 %; (iii) 59,8 % anketiranih podjetij deluje na področju storitev, 40,2 % pa v proizvodnji; (iv) med anketiranimi podjetji je največ majhnih podjetij, namreč kar 73,8 %, s 14,6 % deležem jim sledijo srednje velika podjetja, 6,7 % je mikro podjetij, velikih podjetij pa 4,9 %, (v) anketirana podjetja v celoti gledano kar 69,6 % svoje prodaje realizirajo z izvozom.

2008. Zdi se torej, da anketirana podjetja postopoma povečujejo svojo vključenost v GVV matičnih podjetij na prodajni strani. Leta 2012 so anketirana podjetja s tujim kapitalom na domačem trgu v povprečju prodala 51,3 % svoje celotne prodaje (0,9 odstotne točke manj kot leta 2008), drugim tujim kupcem pa so v povprečju prodala 23,1 % svoje prodaje (1,3 odstotne točke več kot leta 2008).

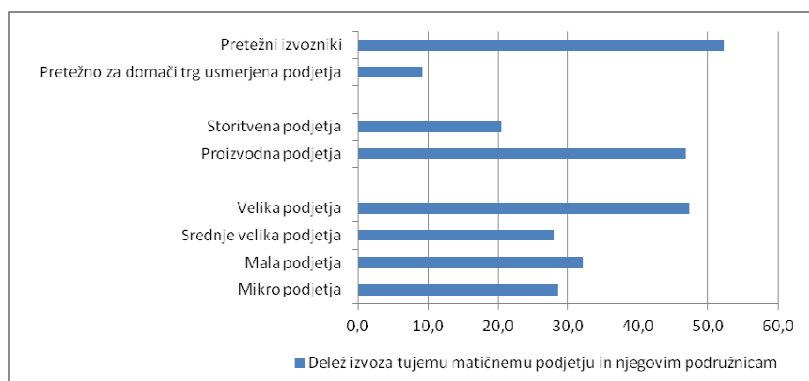
TABELA 14: Povprečna (povprečje za posamezno skupino kupcev) struktura prodaje anketiranih podjetij v letih 2008 in 2012; v %*

	2008 (n = 124)	2012 (n = 135)
Prodaja na domačem trgu	52,2	51,3
Izvoz tujemu matičnemu podjetju in njegovim podružnicam	30,1	32,1
Prodaja drugim tujim kupcem	21,8	23,1

Vir: Anketa 2013.

* Vsota deležev zaradi povprečenja ni enaka 100%.

SLIKA 13: Povprečni delež izvoza tujemu matičnemu podjetju in njegovim podružnicam v celotni prodaji anketiranih podjetij po različnih kategorijah podjetij v 2012; v %



Slika 20 pričakovano kaže, da po integriranosti v GVV svojih matičnih podjetij na prodajni strani izstopajo pretežni izvozniki (v povprečju 52,2 % svoje prodaje realizirajo z izvozom svojim matičnim podjetjem in njihovim podružnicam), velika podjetja (47,3 %) in proizvodna podjetja (46,8 %). Ostale kategorije anketiranih podjetij s tujim kapitalom so na prodajni strani bistveno manj integrirane v GVV svojih matičnih podjetij.

Integriranost v GVV tujega matičnega podjetja pri nabavi. Tabela 15 pričakovano kaže, da so anketirana podjetja s tujim kapitalom pri nabavi v GVV matičnih tujih podjetij bistveno bolj vključena pri materialu (od njih danes nabavljajo 31,8 % vsega materiala) kot pri surovinah (iz GVV tujega matičnega podjetja danes

nabavljajo 19,1 % storitev). Anketirana podjetja danes doma nabavljajo 44,6 % materiala in 65,2 % storitev. Obratno kot pri prodaji se je vključenost anketiranih podjetij v GVV tujih matičnih podjetij pri nabavi v razdobju od vstopa tujega investitorja do danes zmanjšala, in sicer pri materialu za 2,9 odstotne točke, pri storitvah pa za 1,7 odstotne točke.

TABELA 15: Struktura (povprečni deleži) nabav materiala in storitev po vrstah dobaviteljev ob vstopu in danes; v %*

Material (n = 123)	Ob vstopu	Danes
Uvoz od tujega matičnega podjetja in/ali njegovih podružnic v tujini	34,7	31,8
Uvoz od drugih tujih podjetij	24,5	28,9
Nakup od slovenskih dobaviteljev	45,9	44,6
Storitve (n = 118)		
Uvoz od tujega matičnega podjetja in/ali njegovih podružnic v tujini	20,8	19,1
Uvoz od drugih tujih podjetij	14,6	16,3
Nakup od slovenskih dobaviteljev	65,5	65,2

Vir: Anketa 2013.

* Vsota deležev zaradi povprečenja ni enaka 100%.

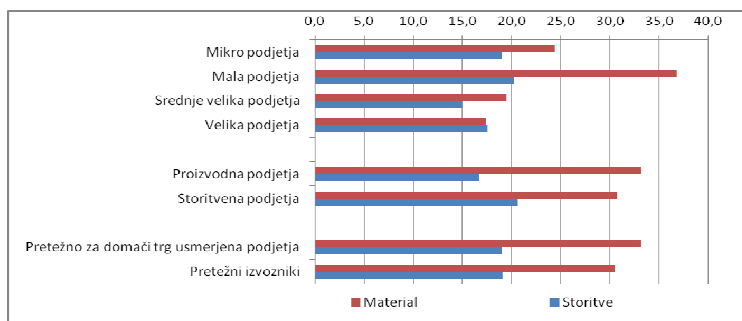
Med posameznimi kategorijami anketiranih podjetij glede nabav od tujega matičnega podjetja in njegovih podružnic ni velikih razlik (glej Tabelo 16 in Sliko 14). Izjema so mala (v manjši meri pa tudi mikro) podjetja, ki iz GVV tujih matičnih podjetij nabavljajo bistveno večji del materiala kot ostale velikostne kategorije podjetij. Proizvodna (33,2 %) in pretežno na domači trg usmerjena (33,2 %) podjetja iz GVV sicer nabavljajo nekoliko večji del materiala kot storitvena (30,7 %) in pretežno v izvoz usmerjena podjetja (30,5 %).

TABELA 16: Povprečni deleži uvoza od tujega matičnega podjetja in njegovih podružnic v celotnih nabavah ob vstopu in danes glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja; v %

	Material (n = 123)		Storitve (n = 118)	
	Ob vstopu	Danes	Ob vstopu	Danes
Mikro podjetja	32,5	24,4	20,6	19,0
Mala podjetja	37,5	36,8	22,3	20,3
Srednje velika podjetja	26,1	19,5	16,0	15,0
Velika podjetja	26,0	17,4	19,7	17,6
Proizvodna podjetja	35,2	33,2	20,8	16,7
Storitvena podjetja	34,3	30,7	20,8	20,6
Pretežno za domači trg usmerjena podjetja	35,6	33,2	20,8	19,0
Pretežni izvozniki	33,8	30,5	20,9	19,1
POVPREČJE SKUPAJ	34,7	31,8	20,8	19,1

Vir: Anketa 2013.

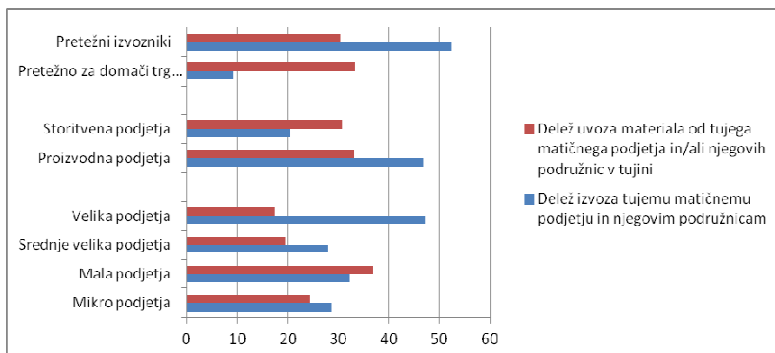
SLIKA 14: Povprečni deleži uvoza od tujega matičnega podjetja in njegovih tujih podružnic v celotnih nabavah danes glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja; v %



Vir: Anketa 2013.

V celoti gledano je stopnja integracije v GVV tujega matičnega podjetja na prodajni (32,1 %) in nabavni strani (31,8 % pri materialu) precej podobna. To pa še zdaleč ne velja za vse kategorije podjetij; pretežni izvozniki, proizvodna in srednje velika podjetja so v GVV tujega matičnega podjetja bistveno bolj vključena tako na prodajni kot na nabavni strani, obratno pa velja za pretežno na domači trg usmerjena in storitvena podjetja (glej Sliko 15).

SLIKA 15: Povprečni deleži prodaje in nabav materiala iz GVV tujega matičnega podjetja danes glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja; v %



Struktura dobav tujemu matičnemu podjetju in/ali njegovim podružnicam v tujini. Tabela 17 kaže strukturo dobav anketiranih podjetij njihovim tujim matičnim podjetjem in/ali njihovim podružnicam v tujini glede na vrsto proizvoda in glede na tehnološko intenzivnost proizvoda. Pri vrsti proizvoda so na prvem mestu proizvodi za vmesno porabo (38,3 %), ki jim sledijo proizvodi za široko porabo (29,2 %), glede na tehnološko intenzivnost proizvoda pa so daleč najpomembnejši srednjetehtnološko zahtevni proizvodi (46,1 %), ki jim sledijo zelo tehnološko zahtevni proizvodi.

TABELA 17: Struktura (povprečni deleži) dobav tujemu matičnemu podjetju in/ali njegovim podružnicam v tujini glede na vrsto proizvoda in njegovo tehnološko intenzivnost; v %*

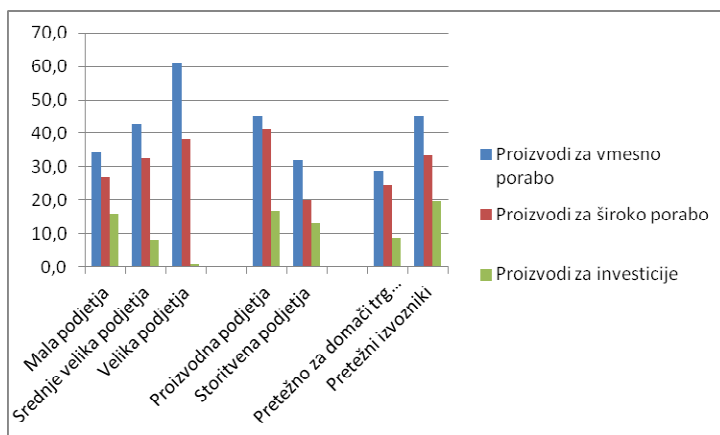
Struktura dobav glede na vrsto proizvoda (n = 87)	Deleži
Proizvodi za vmesno porabo	38,3
Proizvodi za široko porabo	29,5
Proizvodi za investicije	14,8
Struktura dobav glede na tehnološko intenzivnost proizvoda (n = 89)	
Zelo tehnološko zahtevni proizvodi	22,1
Srednjetehnološko zahtevni proizvodi	46,1
Nizkotehnološko zahtevni proizvodi	13,2

Vir: Anketa 2013.

* Vsota deležev zaradi povprečenja ni enaka 100%.

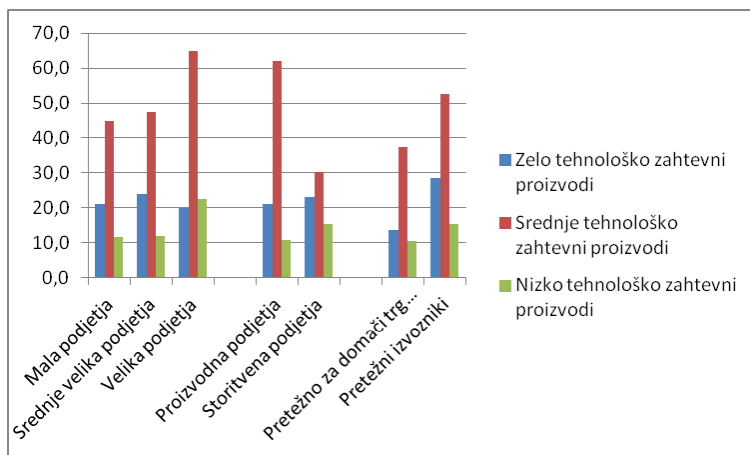
Pri strukturi dobav zavzemajo proizvodi za vmesno porabo največji delež prav pri vseh kategorijah podjetij, tem sledijo proizvodi za široko porabo in proizvodi za investicije. Delež proizvodov za vmesno porabo je daleč največji pri velikih podjetjih (60,8 %), ki jim sledijo srednje velika podjetja (42,9 %), precej večji je pri proizvodnih (45,1 %) kot pri storitvenih podjetjih (32,1 %) ter pri pretežnih izvoznikih (45,2 %) kot pri pretežno na domači trg usmerjenih podjetjih (28,8 %). Delež proizvodov za široko porabo je najvišji pri proizvodnih podjetjih (41,1 %) in pretežnih izvoznikih (33,5 %). Delež proizvodov za investicije je najvišji pri pretežnih izvoznikih (19,6 %) (glej Sliko 16).

SLIKA 16: Struktura (povprečni deleži) dobav tujemu matičnemu podjetju in/ali njegovim podružnicam v tujini glede na vrsto proizvoda ter glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja; v % (n = 87)



Vir: Anketa 2013.

SLIKA 17: Struktura (povprečni deleži) dobav tujemu matičnemu podjetju in/ali njegovim podružnicam v tujini glede na tehnološko zahtevnost proizvoda ter glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja; v % (n = 89)



Vir: Anketa 2013.

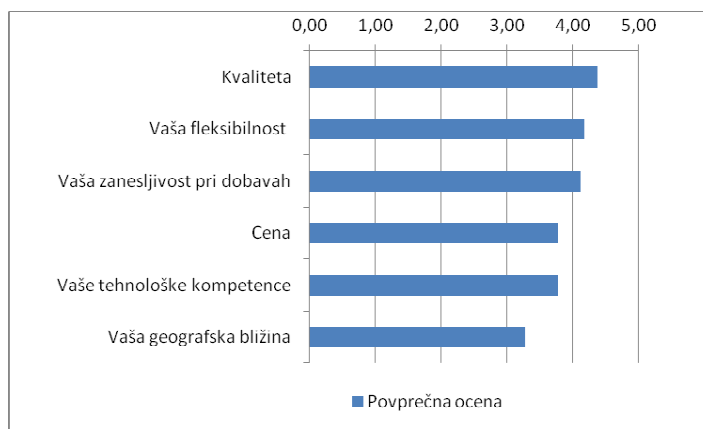
Pri strukturi dobav glede na tehnološko intenzivnost proizvoda zavzemajo srednjetehtnološko zahtevni proizvodi daleč največji delež prav pri vseh kategorijah podjetij. Delež zelo tehnološko zahtevnih proizvodov je pri pretežnih izvoznikih daleč višji (28,5 %) kot pri pretežno na domači trg usmerjenih podjetjih (13,8 %). Med proizvodnimi in storitvenimi podjetji ter med različnimi velikostnimi kategorijami podjetij so razlike glede deleža zelo tehnološko zahtevnih proizvodov precej majhne (glej Sliko 17).

Dejavniki, ki odločajo o obsegu dobav tujemu matičnemu podjetju in/ali njegovim tujim podružnicam. Slika 18 prikazuje pomen posameznih dejavnikov, ki odločajo o obsegu dobav tujemu natičnemu podjetju in/ali njegovim tujim podružnicam. Na prvem mestu je kvaliteta, ki ji sledita fleksibilnost in zanesljivost dobavitelja, šele potem se zvrstijo cena in tehnološke kompetence dobavitelja. Še najmanj pomembna je geografska bližina, vendar je tudi ta v povprečju ocenjena za pomembno. Očitno je, da je pri uvrščanju v GVV tujega matičnega podjetja pomemben širši sklop medsebojno povezanih dejavnikov.

Pomen anketiranih podjetij s tujim kapitalom za delovanje tujega matičnega podjetja. Na podlagi ocene pomena anketiranih podjetij za delovanje tujega matičnega podjetja lahko sklepamo o položaju anketiranih podjetij v GVV njihovih tujih matičnih podjetij in o možnostih za izboljšanje tega položaja. Podjetja smo spraševali, kako ocenjujejo svoj pomen na petih področjih, in sicer pri nabavi inputov, pospeševanju prodaje in marketingu, proizvodnji vmesnih proizvodov in storitev, proizvodnji končnih proizvodov in storitev ter v razvojno-inovacijski

aktivnosti. Tabela 18 in Slika 19 kažeta precej optimističen pogled anketiranih podjetij o njihovem pomenu za tuja matična podjetja. V povprečju namreč kar za štiri (proizvodnja končnih proizvodov in storitev, pospeševanje prodaje in marketing, razvojno inovacijska aktivnost, nabava inputov) od petih področij ocenjujejo svoj pomen kot pomemben. Poleg tega naj bi se njihov pomen v zadnjih petih letih prav na vseh področjih povečal. Presenetljivo, še najnižje svoj pomen ocenjujejo prav tam, kjer bi z vidika vključevanja v GVV to pričakovali, namreč na področju proizvodnje vmesnih proizvodov in storitev. Res pa je, da velika, srednje velika, proizvodna in pretežno izvozna podjetja tudi pri tem svoj pomen ocenjujejo za precej več kot pomemben; povprečna ocena pomembnosti pri velikih podjetjih je namreč 3,86 (na lestvici, kjer je ocena 3 = pomembno in ocena 4 = zelo pomembno), pri srednje velikih podjetjih 3,32, pri proizvodnih podjetjih 3,36 in pri pretežnih izvoznikih 3,42.

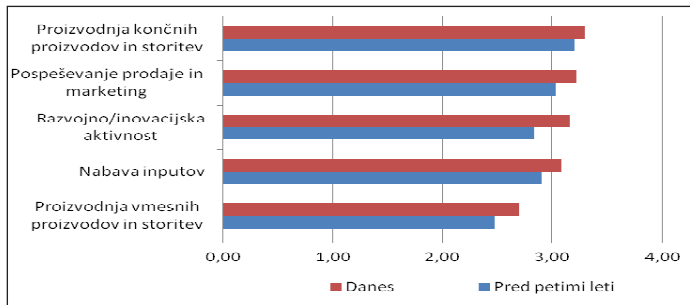
SLIKA 18: Pomembnost posameznih dejavnikov kot sitih, ki odločajo o obsegu dobav tujemu matičnemu podjetju/njegovim podružnicam; povprečna ocena pomena posameznega dejavnika* (n = 96)



Vir: Anketa 2013.

* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen vsakega posameznega dejavnika ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

SLIKA 19: Pomen podjetij s tujim kapitalom za različna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij pred petimi leti in danes; povprečna ocena pomena za različna področja delovanja* (n = 113)



Vir: Anketa 2013.

* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen slovenskih podjetij za posamezna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

TABELA 18: Pomen slovenskih podjetij s tujim kapitalom za različna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij pred petimi leti in danes; odstotna porazdelitev ocen pomena*

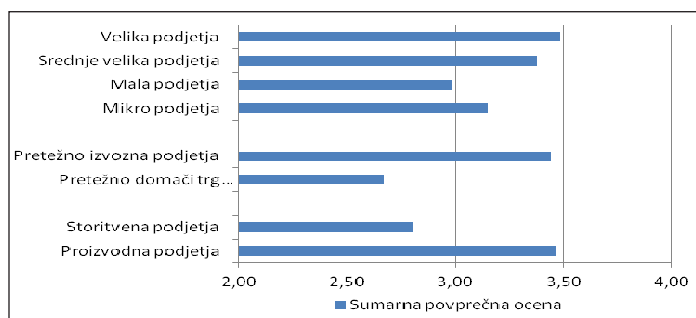
	Pred petimi leti (n=114)					Danes (n = 113)				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Nabava inputov	23,9	10,3	32,5	17,9	15,4	23,5	7,0	23,5	29,6	16,5
Pospeševanje prodaje in marketing	17,4	18,2	27,3	18,2	19,0	15,0	18,3	20,0	22,5	24,2
Proizvodnja vmesnih proizvodov in storitev	34,2	18,4	21,1	18,4	7,9	33,6	11,5	19,5	22,1	13,3
Proizvodnja končnih proizvodov in storitev	22,8	7,9	21,9	20,2	27,2	23,9	7,1	15,9	21,2	31,9
Razvojno-inovacijska aktivnost	19,7	25,6	20,5	19,7	14,5	19,0	17,2	18,1	19,8	25,9

Vir: Anketa 2013.

* Anketirani so pomen podjetij s tujim kapitalom za delovanje njihovih tujih matičnih podjetij ocenjevali po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Očitno je, da med posameznimi kategorijami podjetij obstajajo velike razlike glede na njihov pomen za tuja matična podjetja. Po pričakovanju velika in srednje velika podjetja svoj pomen ocenjujejo precej višje kot mala podjetja, proizvodna neprimerno višje od storitvenih ter pretežno izvozna neprimerno višje od pretežno na domači trg usmerjenih podjetij (glej Sliko 20). Proizvodna in izvozna usmerjena podjetja ocenjujejo svoj pomen višje od storitvenih in na domači trg usmerjenih podjetij prav za vsa naštetá področja delovanja (glej Tabelo 19).

SLIKA 20: Pomen enot v Sloveniji za matično podjetje



Pomen podjetij s tujim kapitalom za delovanje njihovih tujih matičnih podjetij glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja; kupna povprečna ocena pomena za različna področja delovanja* (n = 113).

Vir: Anketa 2013.

* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen slovenskih podjetij za posamezna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

TABELA 19: Pomen podjetij s tujim kapitalom za različna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij danes glede na velikost, dejavnost in tržno usmeritev podjetja; povprečna ocena pomena za različna področja delovanja*

(n = 113)

	Proizvodnja vmesnih proizvodov in storitev	Nabava inputov	Razvojno-inovacijska aktivnost	Pospesevanje prodaje in marketing	Proizvodnja končnih proizvodov in storitev
Proizvodna podjetja	3,36	3,27	3,32	3,78	3,57
Storitvena podjetja	2,88	3,19	2,21	2,92	2,85
Pretežno domači trg usmerjena podjetja	2,67	3,23	2,12	2,69	2,65
Pretežno izvozna podjetja	3,42	3,22	3,18	3,81	3,58
Mikro podjetja	3,50	2,88	1,88	3,50	4,00
Mala podjetja	2,93	3,28	2,58	3,16	2,98
Srednje velika podjetja	3,32	3,40	3,16	3,58	3,45
Velika podjetja	3,86	2,43	3,71	3,86	3,57

Vir: Anketa 2013.

* Povprečna ocena je izračunana iz ocen anketiranih podjetij, ki so pomen slovenskih podjetij za posamezna področja delovanja njihovih tujih matičnih podjetij ocenjevala po naslednji lestvici: 1 = nepomembno, 2 = manj pomembno, 3 = pomembno, 4 = zelo pomembno, 5 = ključno.

Če povzamemo, rezultati ankete kažejo naslednje: (i) anketirana podjetja so v povprečju z več kot eno tretjino svoje prodaje in nabav integrirana v GVV tujih

matičnih podjetij, ta integriranost se pri prodaji še povečuje; (ii) nadpovprečno integrirana so velika proizvodna, pretežno v izvoz usmerjena podjetja; (iii) v strukturi dobav v GVV tujega matičnega podjetja so daleč najpomembnejši proizvodi za vmesno porabo, ki jim sledijo proizvodi za široko porabo, medtem ko so proizvodi za investicije manj pomembni; po tehnološki intenzivnosti prevladujejo srednjetehtnološko zahtevni proizvodi, sledijo jim tehnološko zelo zahtevni proizvodi; (iv) med dejavniki, ki odločajo o obsegu dobav tujemu natičnemu podjetju in/ali njegovim tujim podružnicam, je na prvem mestu kvaliteta, ki ji sledita fleksibilnost in zanesljivost dobavitelja, šele potem se zvrstijo cena in tehnološke kompetence dobavitelja, vendar pa je pri uvrščanju v GVV tujega matičnega podjetja očitno pomemben širši sklop medsebojno povezanih dejavnikov; (v) anketirana podjetja so precej optimistična glede svojega pomena za tuja matična podjetja, saj v povprečju kar za štiri (proizvodnja končnih proizvodov in storitev, pospeševanje prodaje in marketing, razvojno inovacijska aktivnost, nabava inputov) od petih področij delovanja ocenjujejo svoj pomen kot pomemben, njihov pomen v zadnjih petih letih pa se je še povečal; (vi) velika in srednje velika podjetja svoj pomen ocenjujejo precej višje kot mala podjetja, proizvodna neprimerno višje od storitvenih ter pretežno izvozna neprimerno višje od pretežno na domači trg usmerjenih podjetij.

4 ZAKLJUČEK IN MOŽNI UKREPI EKONOMSKE POLITIKE

Delovanje svetovnega gospodarstva in mednarodno trgovino vse bolj zaznamujejo GVV, v okviru katerih se v fragmentiranih in mednarodno razpršenih proizvodnih procesih trguje z vmesnimi proizvodi in storitvami. Temeljno gibalno GVV je drastično povečanje možnosti fragmentacije proizvodnih procesov na posamezne faze in naloge zaradi digitalizacije ter zmanjšanja transportnih stroškov in ovir za mednarodno delovanje. V tem okviru kreiranje GVV njihovim nosilcem (tj. MNP) omogoča učinkovito izkoriščanje mednarodnih razlik v proizvodnih stroških, podjetjem in državam, ki se vključujejo v GVV, pa obeta tako rekoč takojšnje vzpostavljanje povsem novih proizvodenj, ki jih poprej niso poznali, z vsemi s tem povezanimi koristmi, kot so nova delovna mesta, transfer tehnologije in integracija v mreže MNP. Vse bolj velja, da je vključevanje v GVV ena od obetavnejših možnosti za hitre preboje na področju gospodarske rasti in razvoja, ki pa seveda še zdaleč ni avtomatično uresničljiva in brez tveganj.

Podatki kažejo, da se vključevanje slovenskih podjetij v GVV postopoma povečuje. Podjetja se vključujejo v GVV prek svojih uvozno-izvoznih tokov, kot del GVV svojih matičnih podjetij ali pogodbeno povezanih podjetij, ali pa z investiranjem v tujini kreirajo svoje lastne GVV. Analiza v tretjem poglavju nedvomno kaže, da vključevanje v GVV, še posebej vertikalno s kapitalno povezanimi podjetji, prinaša pozitivne učinke za mednarodno konkurenčnost, rast in razvoj slovenskega gospodarstva. Kljub nekaterim tveganjem, ki jih prinaša vključevanje v GVV, vprašanje vključevati ali ne vključevati se v GVV, za podjetja seveda ni pravo vprašanje. Če podjetja hočejo ali ne, se na en ali drug način vključujejo v GVV, v GVV pa se vključujejo tudi njihovi konkurenti, kar jih prej ko slej postavlja pred enake zahteve. Nedvomno velja, da je in bo uspešnost slovenskega vključevanja v mednarodno menjavo v vse večji meri odvisna od intenzitete in kvalitete vključevanja v GVV drugih podjetij in kreiranja lastnih GVV. Zato pravo vprašanje v zvezi z GVV ni, da ali ne vstopiti v GVV, temveč samo, kako vključevanje v GVV izkoristiti za lastno rast in razvoj, kako si zagotoviti čim boljši/stabilnejši položaj v GVV in napredovanje v GVV.

Razmah GVV prinaša pomembne implikacije za ekonomsko politiko. Morda najpomembnejša je ta, da ne moremo več govoriti o ločenih politikah do izvoza/uvoza, NTI, pravic intelektualne lastnine, storitev in čezmejnih tokov delovne sile. Za GVV so pomembne vse te politike, omejevanje ali neustrezna politika pri enem vidiku se kaže tudi pri ostalih vidikih. Na primer, omejevanje ali neustrezna

politika na področju NTI sedaj dejansko pomeni tudi omejevanje lastnega izvoza in manj uvoza vmesnih proizvodov za bolj konkurenčen izvoz, neustrezna zaščita pravic intelektualne lastnine pomeni manj NTI in s tem manj izvoza idr. Na kar smo tradicionalno gledali kot na imanentno notranjo ekonomsko politiko, je sedaj vse bolj stvar politike ekonomskih odnosov s tujino.

UNCTAD (2013a: 175–202) izpostavlja naslednje najpomembnejše aktivnosti ekonomskih politik za zagotavljanje čim večjega razvojnega učinka vključevanja v GVV:

- a. *Vključevanje GVV v razvojne strategije države:* (i) vključevanje GVV v industrijske politike, politike spodbujanja konkurenčnosti in razvoja; (ii) postavljanje ciljev razvojnih strategij tudi glede na razvojne vzorce, ki jim sledijo GVV.
- b. *Omogočanje vključevanja v GVV:* (i) oblikovanje in vzdrževanje spodbudnega okolja za trgovino in investicije; (ii) zagotavljanje infrastrukturnih pogojev za vključevanje v GVV.
- c. *Razvoj domačih proizvodnih zmogljivosti:* (i) podpiranje razvoja domačih podjetij in krepitev njihovih pogajalskih pozicij; (ii) krepitev usposobljenosti delovne sile.
- d. *Zagotavljanje visokih okoljskih, socialnih in upravljavskih standardov:* (i) minimiziranje negativnih učinkov in tveganj, povezanih z vključevanjem v GVV prek regulacije, privatnih in javnih standardov; (ii) podpora domačim podjetjem pri doseganju mednarodnih standardov.
- e. *Zagotavljanje in doseganje sinergij na področju trgovinskih in investicijskih politik ter institucij:* (i) zagotavljanje usklajenosti med trgovinskimi in investicijskimi politikami; (ii) zagotavljanje in doseganje sinergij v pospeševanju trgovine in investicij; (iii) oblikovanje regionalnih razvojnih grozdov.

LITERATURA

- Acemoglu, D., S. Johnson and T. Mitton. 2009. Determinants of Vertical Integration: Financial development and Contracting Costs. *The Journal of Finance*, 64 (3): 1251–1290.
- Altomonte, C. and A. Rungi. 2013. Business Groups as Hierarchies of Firms: Determinants of Vertical Integration and Performance. *Nota di Lavoro* 33.2013. Fondazione Eni Enrico Mattei, Milano.
- Antras, P., 2003. Firms, Contracts and Trade Structure. *Quarterly Journal of Economics*, 118 (4): 1375–1418.
- Antras, P. and E. Helpman. 2004. Global Sourcing. *Journal of Political Economy*, 112(3): 552–580.
- Antras, P. and D. Chor. 2012. Organizing the Global Value Chain. NBER Working Paper 18163.
- Antras, P. and S. R. Yeaple. 2013. Multinational Firms and the Structure of International Trade. In G. Gopinath, E. Helpman and K. Rogoff (eds.), *Handbook of International Economics*. New York: Elsevier.
- Baldwin, R. 2012. Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going. CTEI Working Papers CTEI-2012-13. The Graduate Institute, Centre for Trade and Economic Integration, Geneva.
- Baldwin, R. 2011. *Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why It Matters*. NBER Working Paper 17716. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Bernard, A. B., J. B. Jensen, S. J. Redding and P.K. Schott. 2010. Intra-Firm Trade and Product Contractibility (Long version). NBER WP 15881.
- Baldwin, R., M. Kawai, G. Wignaraja. 2013. *The Future of the World Trading System: Asian Perspectives*. London: Centre for Economic Policy Research.
- Baldwin, R., J. Lopez-Gonzalez. 2013. *Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses*. CEPR Discussion Papers, Vol. 14, No. 27.
- Beltramello, A., K. De Backer and L. Moussiégt. 2012. *The Export Performance of Countries within Global value Chains (GVCs)*. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2012/02. OECD Publishing.
- Boc, G. in R. Lanz. 2013. Trade in Intermediate Goods and International Supply Chains in CEFTA. CEFTA Issues Paper 6.
- Cattaneo, O., G. Gereffi, S. Miroudot and D. Taglioni. 2013. *Joining, Upgrading and Being Competitive in Global value Chains: A Strategic Framework*. Policy Research Working paper 6406. Washington, D.C.: The World Bank.
- Corcos, G., D. M. Irac, G. Mion and T. Verdier. 2013. The Determinants of Intrafirm Trade: Evidence from French Firms, forthcoming in *Review of Economics and Statistics*.
- Damijan, J., J. Konings and S. Polanec. 2013. Pass-on-trade: why do firms simultaneously engage in two-way trade in the same varieties? *Review of World Economics*, 149(1): 85–111.
- De Backer, K., S. Miroudot and A. Ragoussis. 2013. Manufacturing in global value chains. V *Manufacturing Europe's future* (R. Veugelers, ur.). Bruegel Blueprint Series, Vol. 21. Brussels: Bruegel. Str. 73–106.
- Dedrick, J., K. L. Kraemer in G. Linden. 2008. Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the ipod and notebook PCs. Industry Studies 2008. Alfred P. Sloan Foundation. Annual Conference, May 1–2.

- European Commission. 2012. *Reaping the Benefits of Globalization*. Commission Staff Working Document SWD(2012)299 final. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- European Commission. 2013. *Global Innovation Networks*. High Level Economic expert group 'Innovation for Growth – i4g'. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Feng, L., Z. Li and D. L. Swenson. 2012. *The Connection between Imported Intermediate Inputs and Exports: Evidence from Chinese Firms*. IAW Discussion Papers Nr. 86. Tübingen: IAW.
- Fort, T. 2013. *Breaking Up Is Hard To Do: Why Firms Fragment Production Across Locations*. Tuck School of Business at Dartmouth, Dartmouth.
- Foster, N., R. Stehrer and M. Timmer. 2013. *International fragmentation of production, trade and growth: Impacts and prospects for EU member states*. Economic papers 484 (April). European Economy. Brussels: Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
- Gereffi, G. and K. Fernandez-Stark. 2011. *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Durham: Center on Globalization, Governance and Competitiveness, Duke University.
- Gonzalez, J. L. 2012. *Vertical Specialisation and New Regionalism*. PhD Thesis. Falmer: University of Sussex.
- Greenaway, D. and R. Kneller. 2007. Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment. *The Economic Journal*, 117 (517): F134-F162.
- Grossman, G. M. and E. Helpman. 2005. Outsourcing in a Global Economy, *Review of Economic Studies*, 72(1): 135–159.
- Grossman, G. M. and E. Helpman. 2002. Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium. *Quarterly Journal Economics*, 117: 85.120.
- Grossman G. M. and E. Rossi-Hansberg. 2008. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, 98(5): 1978–1997.
- 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.
- Helpman, E., M. J. Melitz and S. R. Yeaple. 2004. Exports versus FDI with Heterogeneous Firms. *American Economic Review*, 94(1): 300–316.
- Jabbour, L. 2012. Slicing the Value Chain Internationally: Empirical Evidence on the Offshoring Strategy by French Firms. *The World Economy*, 35(11): 1417–1447.
- Jesmin, R. and T. Zhao. 2013. *Export Performance in Europe: What Do We Know from Supply Links?* IMF Working Paper WP/13/62. International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Kohler, W. K. and M. Smolka. 2009. Global Sourcing Decisions and Firm Productivity: Evidence from Spain. CESIFO Working paper No. 2903.
- Koopman, Robert, William Powers, Zhi Wang and Shang-Jin Wei. 2010. Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains. *NBER Working Paper No. 16426*. Cambridge, MA: NBER.
- Kowalski, P., J. Lopez Gpnzalez, A. Ragoussis and C. Ugarte. 2015. Participation of Developing Countries in Global Value Chains. *OECD Trade Policy Papers No. 179*. Paris: OECD Publishing.

- Marin, D. 2006. A New International Division of Labour in Europe: Outsourcing and Offshoring to Eastern Europe. *Journal of the European Economic Association*, 4 (2–3): 612–622.
- Melitz, M. J. 2003. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6): 1695–1725.
- Miroudot, S., R. Lanz and A. Ragoussis. 2009. Trade in intermediate goods in services. *OECD Trade Policy Working Paper No. 93, TAD/TC/WP(2009)1/FINAL*. Paris: OECD.
- Nunn, N. and D. Trefler. 2013. Incomplete Contracts and the Boundaries of the Multinational Firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 94 (1): 330–344.
- Nunn, N. and D. Trefler. 2008. The Boundaries of the Multinational Firm: An Empirical Analysis. In E. Helpman, D. Marin and T. Verdier (eds.), *The Organization of Firms in a Global Economy*, Harvard University press, pp. 55–83.
- OECD. 2001. *ISIC REV. 3 Technology Intensity Definition*. Technology and Industry, 7 July. Paris: OECD Directorate for Science, Economic Analysis and Statistics Division. <http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf>.
- OECD. 2012. *Mapping Global value Chains*. TAD/TC/WP/RD(2012)9. Paris.
- OECD. 2013a. *Interconnected Economies. Benefiting from Global Value Chains*. Paris: OECD.
- OECD. 2013b. *Implications of Global value chains for trade, investment, development and jobs*. Prepared for the G-20 Leaders Summit Saint Petersburg.
- Puga, D. and A. J. Venables. 1996. The Spread of Industry: Spatial Agglomeration and Economic Development. *Journal of the Japanese and International Economies*, 10(4): 440–464.
- Rojec, M. in A. Jaklič. 2013. *Slovenija kot lokacija za neposredne tuje investicije v očeh tujih investorjev – 2013*. Ljubljana: Center za mednarodne odnose Fakultete za družbene vede.
- Stehrer, R., M. Borowiecki, B. Dachs, D. Hanzl-Weiss, S. Kinkel, J. Pöschl, M. Sass, T. C. Schmall and A. Szalavetz. 2012. *Global Value Chains and the EU Industry*. Research Reports 383. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies.
- Sturgeon, T. J. 2013. *Global value Chains and Economic Globalization – Towards a new measurement framework*. Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology.
- SURS. 2013. *Statistični letopis 2013*. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije. <http://www.stat.si/letopis/2013/23-13.pdf>.
- Tomiura, E. 2007. Foreign Outsourcing, Exporting and FDI: A Productivity Comparison at the Firm Level. *Journal of International Economics*, 72: 113–127.
- UNCTAD. 2013a. *World Investment Report 2013*. New York and Geneva.
- UNCTAD. 2013b. *Global value Chains and Development*. New York and Geneva.
- Wignaraja, G., J. Krüger and A. M. Tuazon. 2013. *Production Networks, Profits and Innovative Activity: Evidence from Malaysia and Thailand*. ADBI Working paper Series No. 406. Tokyo: ADBI Institute.
- Yeaple, S. R. 2006. Offshoring, Foreign Direct Investment and the Structure of US Trade. *Journal of the European Economic Association*, 4 (2–3): 602–611.

PRILOGA

Tabela 1.A: Indeksi razkritih primerjalnih prednosti (RCA) po dejavnostih v letih 1994 in 2013.

Šifra	Opis	1994				2013				Sprememba v končnih fazah	Sprememba v vmesnih fazah
		RCA uvoz	RCA izvoz vmesni	RCA izvoz končni	% celotnega izvoza	RCA uvoz	RCA izvoz vmesni	RCA izvoz končni	% celotnega izvoza		
15	Hrana, pijače in krmila	1,27	0,36	0,69	3,9 %	0,93↓	0,42↑	0,54↓	2,9 %	∅→∅	∅→∅
15-16	Hrana, pijače, krmila in tobačni izdelki	1,26	0,36	0,67	4,1 %	0,92↓	0,42↑	0,52↓	2,9 %	∅→∅	∅→∅
16	Tobačni izdelki	0,08	0,44	0,45	0,2 %	0,05↓	.	.	0,0 %	∅→∅	∅→∅
17	Tekstil	1,21	1,04	2,17	4,9 %	0,96↓	0,76↓	0,78↓	1,6 %	∅→∅	IV→∅
17-19	Tekstil, tekstilni in krzneni izdelki, oblačila	1,29	1,29	2,30	16,1 %	1,13↓	0,76↓	0,51↓	3,1 %	∅→∅	IV→∅
18	Oblačila, krzno, krzneni izdelki	0,73	1,75	2,60	7,7 %	0,31↓	0,37↓	0,30↓	0,7 %	∅→∅	III→∅
19	Usnje, obutev in usnjeni izdelki razen oblačil	1,95	3,26	1,85	3,6 %	2,46↑	0,82↓	0,71↓	0,9 %	∅→∅	IV→∅
20	Les ter proizvodi iz lesa in plute	1,04	3,31	2,30	4,2 %	2,86↑	3,58↑	1,62↓	2,3 %	I→I	IV→IV
21	Vlaknine, papir in papirni izdelki	1,38	1,86	5,27	4,5 %	1,76↑	1,83↓	2,68↓	2,4 %	I→I	IV→IV
21-22	Vlaknine, papir in papirni izdelki; Založniške in tiskarske storitve	1,28	1,66	1,78	5,3 %	1,57↑	1,76↑	2,35↑	3,2 %	I→I	IV→IV
22	Tiskano gradivo, posneti nosilci zapisa in tiskarske storitve	0,50	0,30	0,95	0,7 %	0,83↑	1,50↑	2,02↑	0,8 %	∅→II	∅→III
23	Koks in naftni derivati	1,33	0,32	0,00	0,2 %	1,23↓	1,69↑	0,00	4,1 %	∅→∅	∅→IV
24	Kemikalije in kemični izdelki, umetna vlakna	1,33	0,72	2,51	10,4 %	1,23↓	0,96↑	3,98↑	18,9 %	I→I	∅→∅
2423	Zdravila	1,38	0,58	4,12	4,2 %	1,29↓	0,93↑	4,89↑	10,8 %	I→I	∅→∅
24 X 2423	Kemikalije brez zdravil	1,38	0,73	1,07	6,3 %	1,29↓	0,97↑	1,85↑	8,1 %	I→I	∅→∅
25	Izdelki iz gume in plastičnih mas	1,32	1,69	0,56	3,7 %	1,56↑	1,97↑	1,43↑	4,9 %	∅→I	IV→IV
26	Drugi nekovinski mineralni izdelki	1,76	1,70	2,69	2,7 %	1,61↓	1,59↓	1,80↓	1,8 %	I→I	IV→IV

27	Proizvodnja kovin	1,26	1,24	0,00	5,9%	1,38↑	1,10↓	0,17↑	6,4%	∅→∅	IV→IV
28	Kovinski izdelki, razen strojev in naprav	1,26	2,52	1,79	5,2%	1,38↑	2,70↑	1,16↓	5,3%	I→I	IV→IV
29	Stroji in naprave	1,26	1,13	1,21	11,6%	1,38↑	1,91↑	1,53↑	13,7%	I→I	IV→IV
30	Pisarniški stroji in računalniki	0,34	0,07	0,02	0,2%	0,13↓	0,10↑	0,09↑	0,3%	∅→∅	∅→∅
31	Električni stroji in naprave	1,33	1,43	1,04	5,1%	1,40↑	2,08↑	1,13↑	7,6%	I→I	IV→IV
32	RTV, komunikacijske naprave in oprema	1,32	0,18	0,42	2,1%	1,56↑	0,12↓	0,37↓	1,7%	∅→∅	∅→∅
33	Medicinski, finomehanični in optični instrumenti	1,33	0,41	1,00	2,7%	1,40↑	0,46↑	0,64↓	2,1%	I→∅	∅→∅
34	Motorna vozila in prikolice	1,26	0,66	1,21	10,7%	1,38↑	1,12↑	1,58↑	11,4%	I→I	∅→IV
35	Druga transportna oprema	0,16	0,10	0,37	1,0%	0,16	0,46↑	0,22↓	1,0%	∅→∅	∅→∅
352A9	Tima vozila	0,56	0,59	0,83	0,4%	0,79↑	2,52↑	0,14↓	0,5%	∅→∅	∅→III
353	Zračna in vesoljska plovila ter njihovi motorji	0,08	0,02	0,37	0,5%	0,06↓	0,03↑	0,18↓	0,3%	∅→∅	∅→∅
36-37	Pohištvo, druge predelovalne dejavnosti, reciklaža	1,04	3,92	1,81	6,4%	2,86↑	4,00↑	0,63↓	3,1%	I→∅	IV→V
ICT	Informacijsko komunikacijska tehnologija	0,45	0,19	0,42	4,2%	0,27↓	0,19	0,37↓	3,5%	∅→∅	∅→∅
Hi-tech	Izdelki visoke tehnološke intenzivnosti	0,35	0,20	0,76	9,6%	0,27↓	0,28↑	1,10↑	15,2%	∅→II	∅→∅
Med-Hi-tech	Izdelki srednje visoke tehnološke intenzivnosti	1,29	0,91	1,18	34,1%	1,29	1,40↑	1,50↑	41,2%	I→I	∅→IV
Med-Low-tech	Izdelki srednje nizke tehnološke intenzivnosti	1,70	1,55	0,53	17,8%	2,30↑	1,61↑	0,31↓	22,8%	∅→∅	IV→IV
Low-tech	Izdelki nizke tehnološke intenzivnosti	1,29	1,62	1,58	36,1%	1,44↑	1,45↓	0,60↓	14,7%	I→∅	IV→V

Opombe: Spremembe v končnih fazah prikazuje spremembe v končnih fazah dobavitelskih verig (kvadrant I) ali odsotnosti dobavitelskih verig (kvadrant II) med letoma 1994 in 2013. Spremembe v vmesnih fazah prikazuje spremembe v prvih fazah dobavitelskih verig (kvadrant III) ali vmesnih fazah dobavitelskih verig (kvadrant IV) med letoma 1994 in 2013. ↑(↓) označuje povečanje (zmanjšanje) razkritih primerjalnih prednosti od 1994 do 2013, ∅ označuje odsotnost izraženih primerjalnih prednosti v izvozu končnih oz. vmesnih dobrin, I so dejavnosti v končnih fazah dobavitelskih verig, II dejavnosti brez izražene vpetosti v dobavitelske verige, III v prvih fazah GVV in IV dejavnosti v vmesnih fazah GVV.

Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov OECD BTDiE baze in EU-27 *input-output* tabel.

