

UDK: 336.645.1(497.4)

dr. Matija Rojec*

Struktura in politika nabav podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji

Povzetek

Prispevek se ukvarja z enim najpomembnejših kanalov za prelivanje pozitivnih razvojnih učinkov s podjetij s tujim kapitalom na domača podjetja, to je z nabavo inputov podjetij s tujim kapitalom pri domačih podjetjih. S pomočjo anketiranja 122 podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji analiziramo strukturo in trende njihovih nabav, njihovo samostojnost v nabavni politiki, dejavnike izbire dobaviteljev in pomen ukrepov ekonomske politike za

povečanje deleža domačih dobaviteljev. Osnovne ugotovitve analize so, da je delež domačih inputov v nabavi podjetij s tujim kapitalom razmeroma visok, pri materialu in še bolj pri storitvah, da pa med delovanjem podjetij ni povečevanja tega deleža. Razlog za to je predvsem, da je le manjši del slovenskih podjetij tehnološko, finančno in organizacijsko sposoben prevzemati vlogo pomembnejših dobaviteljev multinacionalnih podjetij, ki delujejo globalno.

Poglavitni dejavniki, ki odločajo pri izbiri dobaviteljev, so kakovost, cena, zanesljivost in fleksibilnost dobaviteljev. Pri tem ima kakovost poseben pomen, saj je nekakšen absolutni prvi pogoj, da se podjetja s tujim kapitalom sploh začnejo pogovarjati z morebitnimi dobavitelji. Anketirana podjetja pripisujejo neposrednim ukrepom države za povečanje deleža domačih dobaviteljev precej skromen pomen.

Summary

The paper addresses one of the most important channels of spillover from foreign subsidiaries to domestic companies, which is supply of inputs by domestic companies to foreign subsidiaries. By questionnaire survey of 122 foreign subsidiaries in Slovenia we analyse the structure and trends in their supplies, their level of autonomy in supply policy, factors determining the choice of suppliers, and the importance of host country policy measures for increasing the share of local suppliers to foreign subsidiaries.

Main conclusion of the analysis is that the share of local inputs in total supplies of foreign subsidiaries is relatively high, as far as material inputs and even more as far as services inputs is concerned. There is, however, no trend of increase of this share during the life-time of foreign subsidiaries. The latter is mostly due to the fact that only a smaller fraction of Slovenian companies is technologically, financially and organizationally capable to undertake the role of important suppliers of multinationals, which

act on the global level. The most important factors determining the choice of suppliers by foreign subsidiaries are quality, price, reliability and flexibility of suppliers. In this context, the quality has a specific role, since it is a kind of absolute precondition for foreign subsidiaries to consider potential suppliers. The surveyed foreign subsidiaries attach only a rather modest importance to explicit policy measures of the host country for increasing the share of local suppliers.

1. Uvod

Novejša empirična literatura o učinkih prelivanja znanja in razvojnih učinkov (tako imenovani učinki spillover) od tujih podružnic k domačim podjetjem kaže, da je predvsem vertikalno prelivanje tisto, ki izkazuje pozitivne učinke na gospodarstvo držav

prejemnic NTI. Slovenija v tem pogledu ni nobena izjema (podrobneje glej Damijan, Jaklič in Rojec 2006, Rojec 2006). V nasprotju s horizontalnim (znotrajpanožnim) prelivanjem, pri katerem podjetja s tujim kapitalom vplivajo na delovanje

* Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani, matija.rojec@gov.si.

domačih podjetij v isti panogi (zaradi imitacijskih procesov, povečanja konkurence, selitve delovne sile iz podjetij s tujim kapitalom v domača podjetja, vstopa tujih podjetij, ki zagotavljajo podporne storitve, itd.), vertikalno (medpanožno) prelivanje učinkuje na domača podjetja v drugih panogah, ki so bodisi dobavitelji bodisi kupci podjetij s tujim kapitalom (input-output povezave podjetij s tujim kapitalom z domačimi podjetji).

Čeprav so med obema tipoma učinkov prelivanja jasne razlike, je empirična literatura tradicionalno zajemala predvsem horizontalne učinke med podjetji znotraj posamezne panoge. Razlog za to je, da je konkurenčne učinke znotraj panoge dosti lažje meriti kakor navzkrižne učinke povezovanja med panogami. Avtorji, ki so vnesli pojma vertikalnega in horizontalnega prelivanja v literaturo, so Blalock (2001), Schoors in van der Tol (2001), Smarzynska (2001), Smarzynska (2003), Smarzynska in Spatareanu (2002) ter Damijan, Knell, Majcen in Rojec (2003a, 2003b). Čeprav ne popolnoma soglasni, rezultati njihovih študij kažejo pretežno pozitivne učinke prelivanja NTI z vključitvijo domačih dobaviteljev (angl. backward vertical FDI spillovers). Te študije nakazujejo, da so predvsem vertikalne dobaviteljske verige in manj intraindustrijsko prelivanje kanal za pretok tehnologije in drugega znanja med tujimi podružnicami in domačimi podjetji. Zakaj je tako? Ker si multinacionalna podjetja močno prizadevajo, da preprečijo odtok informacij, ki bi krepile uspešnost njihovih lokalnih konkurentov, obenem pa pogosto želijo prenesti znanje svojim lokalnim dobaviteljem, je verjetnejše, da bo prelivanje z NTI po svoji naravi prej vertikalno kakor horizontalno¹ (Smarzynska 2003).

Lall (1980) je prepoznal naslednje oblike medsebojnega vplivanja multinacionalnih podjetij in njihovih dobaviteljev, ki lahko pripomorejo k povečanju produktivnosti in učinkovitosti podjetij v državi prejemnici NTI:

- (i) pomoč bodočim dobaviteljem pri vzpostavljanju proizvodnih zmogljivosti,
- (ii) zahteve, da dobavitelji zagotavljajo zanesljive in visokokakovostne proizvode ter se držijo rokov, hkrati pa se jim ponudi tehnična pomoč ali informacije za izboljšanje proizvodov in olajšanje inoviranja,
- (iii) nudenje izobraževanja in pomoči v menedžmentu in organizaciji ter

(iv) pomoč dobaviteljem, da najdejo dodatne kupce, vključno s podružnicami istih multinacionalnih podjetij v drugih državah (Lim 2001).

Smarzynska (2003) ponavlja nekatere od Lallovih kanalov in prepoznava nekatere nove kanale vertikalnega prelivanja z vzratnimi povezavami z dobavitelji. Rastoče povpraševanje po vmesnih proizvodih zaradi vstopa multinacionalnih podjetij omogoča lokalnim dobaviteljem, da poberejo koristi od ekonomij obsega. Multinacionalna podjetja, ki prevzamejo domača podjetja, pa se lahko odločijo, da bodo kupovala vmesne proizvode v tujini, in tako prekinejo obstoječe povezave prevzetih podjetij z dobavitelji, kar poveča konkurenco na trgu vmesnih proizvodov.

V skladu z ugotovitvami o pomenu prelivanja tehnološkega in drugega znanja od tujih podružnic k domačim podjetjem po dobaviteljskih povezavah, ki se ustvarijo med obema stranema, je osnovni cilj pričujočega prispevka analizirati pomen in strukturne značilnosti domačih dobav tujim podružnicam v Sloveniji, determinante teh dobav in morebitno vlogo ekonomske politike pri tem. Analiza temelji na anketiranju 122 podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, ki smo ga izvedli v letu 2005, in na manjšem številu krajših intervjujev s temi podjetji o njihovi strategiji in politiki nabave.

Teh 122 anketiranih podjetij s tujim kapitalom predstavlja 5,6 % vseh tovrstnih podjetij v Sloveniji (2175 po stanju konec leta 2004, Banka Slovenije 2005). Njihov delež v celotni prodaji in zaposlenosti podjetij s tujim kapitalom je precej večji, namreč 19,1 % pri prodaji in 29,6 % pri številu zaposlenih. Tuji investitorji/lastniki v anketiranih podjetjih prihajajo iz 21 držav, najpogosteje iz Avstrije (37) in Nemčije (26), potem Hrvaške (12), Italije (9), Nizozemske (9), Švedske (5), Švice (5) itd. (podrobneje glej prilogo 1). To so tudi sicer najpomembnejše države investitorice v Slovenijo. Glavna dejavnost večine anketiranih podjetij je trgovina (40,2 %), takoj za njo pa predelovalna dejavnost (30,9 %)². Kar sto med njimi jih je v celoti (100 %) v tuji lasti in le v osmih imajo tuji investitorji manjšinski, to je manj kakor 50-odstotni lastniški delež. Anketirana podjetja zaposlujejo skupaj 18.668 zaposlenih (29,6 % vseh zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom v Sloveniji konec leta 2004, Banka Slovenije 2005) oziroma povprečno 155,6 na podjetje. Porazdelitev

¹ Za teoretično razlago prelivanja z vzratnimi povezavami z dobavitelji glej Rodríguez-Clare (1996), Markusen in Venables (1999) ter Saggi (2002), za študije primerov pa Moran (2001).

² V celotni populaciji podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji je bila po stanju koncem leta 2004 trgovina zastopana z 42,5 %, predelovalna dejavnost pa z 16,8 % (Banka Slovenije 2005).

anketiranih podjetij po velikosti glede na število zaposlenih kaže, da jih je največ v kategoriji malih podjetij z 10 do 49 zaposlenimi (37,5 %), sledijo jim mikropodjetja z do 9 zaposlenimi (31,7 %), srednje velika podjetja s 50 do 249 zaposlenimi (20 %) in velika podjetja z 250 ali več zaposlenimi (10,8 %). Celotna njihova prodaja v letu 2004 je znašala 523 mrd. SIT (19,1 % celotne prodaje podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji v istem letu, Banka Slovenije 2005) oziroma povprečno 5,3 mrd. na podjetje. Povprečni delež izvoza v prodaji anketiranih podjetij je znašal 31,7 %, kar je nekoliko manj od 46,6-odstotnega izvoznega deleža za vsa podjetja s tujim kapitalom (Banka Slovenije 2005). Pri tem je seveda bistvena razlika med podjetji s tujim kapitalom v predelovalni in drugih dejavnostih. Medtem ko so tista v predelovalni dejavnosti pretežno usmerjena v izvoz, se storitvena osredotočajo na slovenski trg. Od celotnega izvoza anketiranih podjetij gre v povprečju 37,2 % matičnemu tujem podjetju.

Prispevek ima poleg uvoda in zaključka še štiri dele. V prvem delu analiziramo strukturo in trende v nabavah podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, v drugem delu vpliv oziroma samostojnost teh podjetij v nabavni politiki, v tretjem delu dejavnike, ki vplivajo na izbiro dobaviteljev, v četrtem delu pa pomen ukrepov ekonomske politike za povečanje domačega deleža v strukturi nabav podjetij s tujim kapitalom.

2. Struktura nabav podjetij s tujim kapitalom

V tem delu obravnavamo strukturo nabav porabljenega materiala in storitev v anketiranih podjetjih s tujim kapitalom glede na dobavitelje in po skupinah držav dobaviteljic. Pri tem nas zanimajo tudi spremembe v strukturi dobaviteljev od vstopa tujega investitorja do danes, predvsem, ali se je povečal delež domačih dobaviteljev. Pri dobaviteljih ločimo med

- (i) tujim matičnim podjetjem,
- (ii) tujimi podružnicami tujega matičnega podjetja,
- (iii) drugimi tujimi podjetji in
- (iv) domačimi podjetji.

Zanima nas, po eni strani, vpetost slovenskih podjetij s tujim kapitalom v mrežo matičnega podjetja in, po drugi strani, vključevanje domačih dobaviteljev v poslovanje podjetij s tujim kapitalom. Prav to je namreč ključno za obseg učinkov prelivanja znanja od tujih k domačim

podjetjem. Pri dobaviteljih iz uvoza ločimo tudi med tistimi iz

- (i) starih držav članic EU,
- (ii) novih držav članic EU,
- (iii) držav jugovzhodne Evrope in
- (iv) drugih držav.

Postavljajo se vprašanja, npr. ali se z vstopom v EU povečuje nabava iz novih držav članic, ali ugoden geografski položaj Slovenije na robu jugovzhodne Evrope spodbuja podjetja s tujim kapitalom k večji nabavi iz držav tega območja. Skratka, ali so opazne kakršne koli spremembe v strukturi nabav podjetij s tujim kapitalom v zvezi z državami, iz katerih uvažajo material in storitve.

Poglejmo najprej strukturne značilnosti in trende v nabavah materiala, kakršne se kažejo v tabeli 1 in sliki 1. Najopaznejša značilnost strukture nabave materiala glede na dobavitelje je velik delež slovenskih podjetij kot dobaviteljev. Z vstopom tujega investitorja jim v povprečju pripada kar 44,9 % vseh nabav materiala podjetij s tujim kapitalom. Na drugem mestu je samo tuje matično podjetje s povprečno 35,7-odstotnim deležem in druga tuja podjetja z 12,9-odstotnim povprečnim deležem. Delež nabav pri tujih podružnicah tujega matičnega podjetja je v povprečju le 6,5-odstoten. Struktura nabav materiala po dobaviteljih se od vstopa tujega investitorja do danes dokaj spremeni, predvsem se zmanjša delež tujega matičnega podjetja, in to na račun preostalih tujih podjetij. Najbolj se zmanjša delež tistih podjetij s tujim kapitalom, ki nabavljajo material izključno pri svojih matičnih podjetjih v tujini, in sicer z 20,5 % ob vstopu na 14,0 % danes. Delež domačih dobaviteljev se le zanemarljivo poveča, in sicer na 46,3-odstotni povprečni delež (glej sliko 1).

Zdi se torej, da domačim dobaviteljem po vstopu tujega investitorja večinoma ne uspe več izboljšati položaja, kar je nekoliko presenetljivo in tudi v nasprotju s pričakovanim. Pričakovali bi namreč, da tuji investitorji postopoma bolje spoznajo sposobnosti domačih dobaviteljev in jih tudi bolj vključijo. Podrobnejši vpogled pa pokaže naslednje stanje, kar zadeva domače dobavitelje materiala: po vstopu se zmanjša delež podjetij s tujim kapitalom, ki so prej nabavljala material izključno pri domačih dobaviteljih (s 25,0 % ob vstopu na 21,1 % danes), vendar se po drugi strani močno zniža delež podjetij s tujim kapitalom, ki ob vstopu sploh niso nabavljala pri domačih dobaviteljih (z 28,6 % ob vstopu na 18,4 % danes). Zgodi se torej logično prestrukturiranje. Po eni strani podjetja,

Tabela 1: Struktura nabav porabljenega materiala glede na dobavitelje – ob vstopu in danes

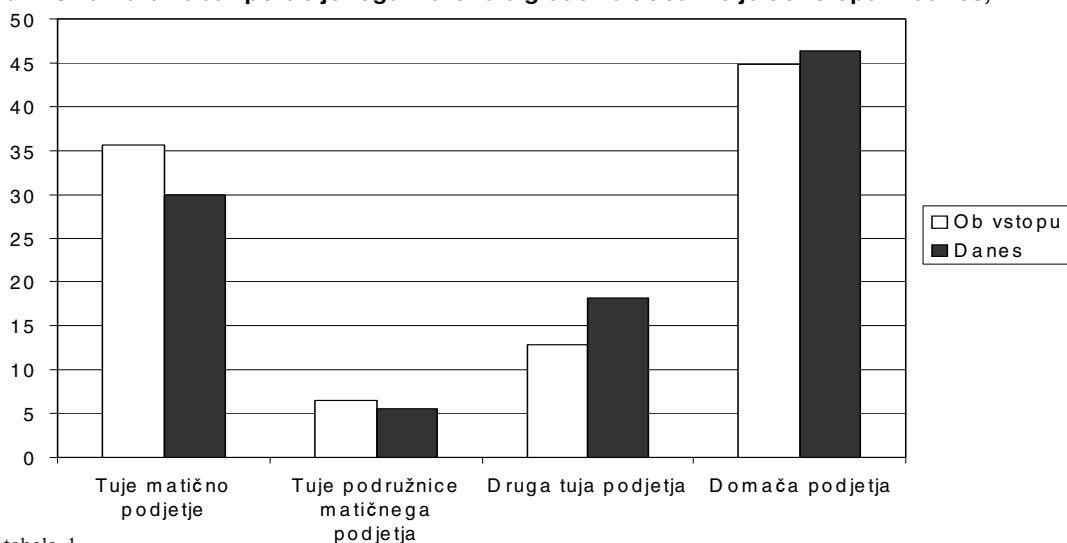
Razred velikosti deleža	Tuje matično podjetje		Tuje podružnice matičnega podjetja		Druga tuja podjetja		Domača podjetja	
	Število	%	Število	%	Število	%	Število	%
ob vstopu								
0	52	46,4	92	82,1	76	67,9	32	28,6
0,1-5,0	4	3,6	5	4,5	7	6,3	6	5,4
5,1-10,0	4	3,6	5	4,5	2	1,8	7	6,3
10,1-20,0	7	6,3	2	1,8	4	3,6	6	5,4
20,1-30,0	2	1,8	1	0,9	5	4,5	6	5,4
30,1-40,0	2	1,8	0	0,0	4	3,6	6	5,4
40,1-50,0	2	1,8	1	0,9	1	0,9	2	1,8
50,1-60,0	2	1,8	1	0,9	2	1,8	3	2,7
60,1-70,0	2	1,8	0	0,0	5	4,5	3	2,7
70,1-80,0	4	3,6	0	0,0	2	1,8	4	3,6
80,1-90,0	7	6,3	0	0,0	1	0,9	4	3,6
90,1-99,9	1	0,9	0	0,0	2	1,8	5	4,5
100	23	20,5	5	4,5	1	0,9	28	25,0
Skupaj	112	100,0	112	100,0	112	100,0	112	100,0
Povprečni delež (%)	35,7		6,5		12,9		44,9	
Ni odgovora	10		10		10		10	
danes								
0	52	45,6	89	78,1	60	52,6	21	18,4
0,1-5,0	9	7,9	8	7,0	10	8,8	7	6,1
5,1-10,0	6	5,3	5	4,4	10	8,8	10	8,8
10,1-20,0	7	6,1	4	3,5	3	2,6	7	6,1
20,1-30,0	3	2,6	0	0,0	4	3,5	10	8,8
30,1-40,0	2	1,8	2	1,8	2	1,8	9	7,9
40,1-50,0	0	0,0	2	1,8	5	4,4	4	3,5
50,1-60,0	5	4,4	1	0,9	5	4,4	3	2,6
60,1-70,0	3	2,6	1	0,9	6	5,3	2	1,8
70,1-80,0	4	3,5	0	0,0	6	5,3	4	3,5
80,1-90,0	6	5,3	0	0,0	1	0,9	8	7,0
90,1-99,9	1	0,9	0	0,0	1	0,9	5	4,4
100	16	14,0	2	1,8	1	0,9	24	21,1
Skupaj	114	100,0	114	100,0	114	100,0	114	100,0
Povprečni delež (%)	30,0		5,6		18,1		46,3	
Ni odgovora	8		8		8		8	

Vir: anketa

ki so jih prevzeli tuji investitorji in ki so bila ob prevzemu izrazito ali celo izključno naslonjena na domače dobavitelje, doživijo diverzifikacijo svojih dobaviteljev, ki je seveda naravnana le k tujim podjetjem. Po drugi strani pa pri novih tujih investicijah tuji investitorji najprej kažejo izrazito nezaupanje do domačih dobaviteljev, ko bolje spoznajo lokalne okoliščine, pa pritegnejo tudi več domačih dobaviteljev.

Struktura uvoza materiala po skupinah držav dobaviteljic (glej tabelo 2 in sliko 2) kaže prevlado dobaviteljev iz držav EU. Danes pripada dobaviteljem iz starih držav članic EU v povprečju 41,4 %, iz novih držav članic EU pa 46,6 % vsega uvoza materiala anketiranih podjetij s tujim kapitalom. Deleža dobaviteljev iz držav

jugovzhodne Evrope in drugih držav sta skromna, saj znašata v povprečju le 4,0 % oziroma 7,9 %. Okrog 80 % podjetij sploh ne uvažata materiala iz teh dveh skupin držav, temveč le iz držav EU. Dinamično gledano, v strukturi uvoza materiala od vstopa tujega investitorja pa do danes ni videti sprememb v zvezi z državami jugovzhodne Evrope in drugimi državami. Spremenilo pa se je stanje glede novih in starih držav EU. Slika 2 nazorno kaže, da se je povečal uvoz materiala iz novih držav članic EU in hkrati zmanjšal povprečni delež uvoza iz starih držav članic. Vstop teh držav v EU je tu očitno naredil svoje in povečal relativno konkurenčnost uvoza iz novih držav EU. Če ob vstopu tujega investitorja kar 24,1 % anketiranih podjetij s tujim kapitalom sploh ni uvažalo iz novih držav članic EU, je danes takih podjetij le še

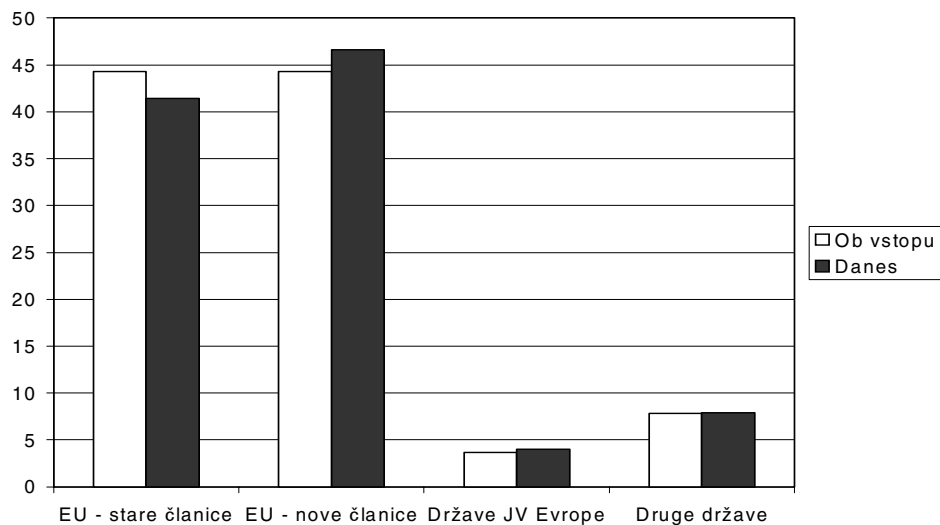
Slika 1: Struktura nabav porabljenega materiala glede na dobavitelje ob vstopu in danes, v %

Vir: tabela 1

Tabela 2: Struktura uvoza porabljenega materiala po skupinah držav dobaviteljic – ob vstopu in danes

Razred velikosti deleža	Stare države članice EU		Nove države članice EU		Države JV Evrope		Druge države	
	Število	%	Število	%	Število	%	Število	%
ob vstopu								
0	37	33,0	27	24,1	97	86,6	93	83,8
0,1-5,0	5	4,5	9	8,0	7	6,3	3	2,7
5,1-10,0	5	4,5	10	8,9	2	1,8	4	3,6
10,1-20,0	6	5,4	10	8,9	1	0,9	1	0,9
20,1-30,0	4	3,6	5	4,5	1	0,9	0	0,0
30,1-40,0	4	3,6	4	3,6	0	0,0	1	0,9
40,1-50,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
50,1-60,0	4	3,6	3	2,7	1	0,9	1	0,9
60,1-70,0	4	3,6	2	1,8	0	0,0	2	1,8
70,1-80,0	8	7,1	4	3,6	2	1,8	2	1,8
80,1-90,0	7	6,3	6	5,4	0	0,0	0	0,0
90,1-99,9	10	8,9	7	6,3	0	0,0	0	0,0
100	18	16,1	25	22,3	1	0,9	4	3,6
Skupaj	112	100,0	112	100,0	112	100,0	111	100,0
Povprečni delež (%)	44,3		44,3		3,7		7,8	
Ni odgovora	10		10		10		11	
danes								
0	33	28,7	16	13,9	93	80,9	90	78,3
0,1-5,0	10	8,7	9	7,8	11	9,6	8	7,0
5,1-10,0	4	3,5	10	8,7	5	4,3	5	4,3
10,1-20,0	7	6,1	13	11,3	1	0,9	1	0,9
20,1-30,0	3	2,6	10	8,7	1	0,9	0	0,0
30,1-40,0	5	4,3	7	6,1	0	0,0	2	1,7
40,1-50,0	5	4,3	4	3,5	0	0,0	0	0,0
50,1-60,0	3	2,6	3	2,6	0	0,0	2	1,7
60,1-70,0	7	6,1	1	0,9	2	1,7	2	1,7
70,1-80,0	8	7,0	5	4,3	0	0,0	0	0,0
80,1-90,0	16	13,9	5	4,3	1	0,9	1	0,9
90,1-99,9	6	5,2	10	8,7	0	0,0	0	0,0
100	8	7,0	22	19,1	1	0,9	4	3,5
Skupaj	115	100,0	115	100,0	115	100,0	115	100,0
Povprečni delež (%)	41,4		46,6		4,0		7,9	
Ni odgovora	7		7		7		7	

Vir: anketa

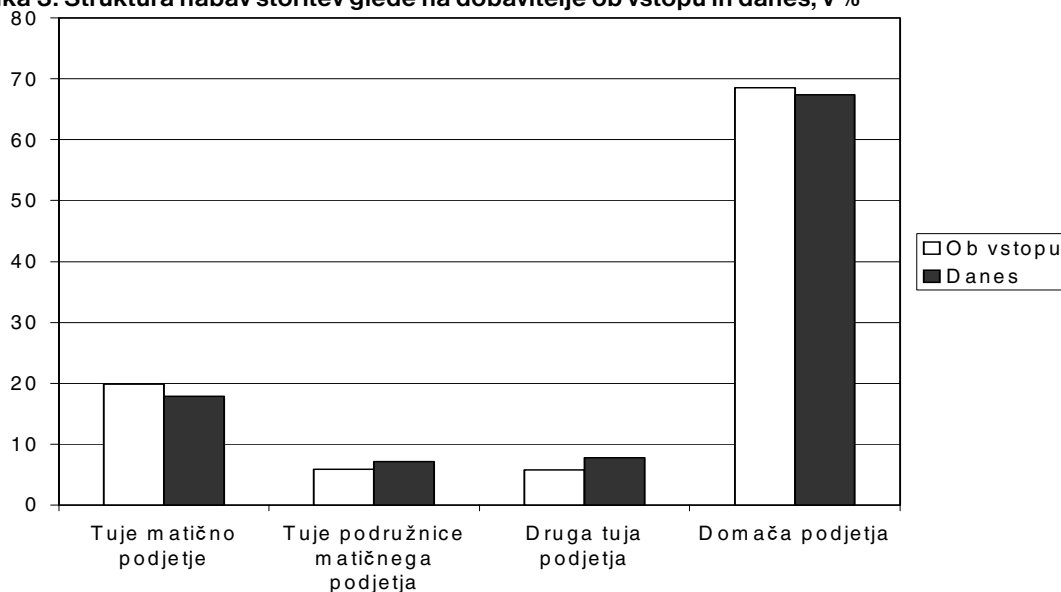
Slika 2: Struktura uvoza porabljenega materiala po skupinah držav dobaviteljic ob vstopu in danes, v %

Vir: tabela 2

Tabela 3: Struktura nabav storitev glede na dobavitelje – ob vstopu in danes

Razred velikosti deleža	Tuje matično podjetje		Tuje podružnice matičnega podjetja		Druga tuja podjetja		Domača podjetja	
	Število	%	Število	%	Število	%	Število	%
ob vstopu								
0	70	60,9	93	80,9	85	73,9	19	16,5
0,1-5,0	11	9,6	7	6,1	8	7,0	1	0,9
5,1-10,0	3	2,6	2	1,7	9	7,8	3	2,6
10,1-20,0	2	1,7	5	4,3	4	3,5	3	2,6
20,1-30,0	3	2,6	1	0,9	2	1,7	2	1,7
30,1-40,0	2	1,7	2	1,7	1	0,9	2	1,7
40,1-50,0	7	6,1	0	0,0	3	2,6	5	4,3
50,1-60,0	0	0,0	0	0,0	2	1,7	3	2,6
60,1-70,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2	1,7
70,1-80,0	2	1,7	2	1,7	0	0,0	9	7,8
80,1-90,0	0	0,0	2	1,7	0	0,0	13	11,3
90,1-99,9	0	0,0	0	0,0	0	0,0	11	9,6
100	15	13,0	1	0,9	1	0,9	42	36,5
Skupaj	115	100,0	115	100,0	115	100,0	115	100,0
Povprečni delež (%)	19,8		5,9		5,7		68,6	
Ni odgovora	7		7		7		7	
danes								
0	65	55,1	91	77,1	81	68,6	14	11,9
0,1-5,0	18	15,3	6	5,1	9	7,6	4	3,4
5,1-10,0	1	0,8	4	3,4	10	8,5	6	5,1
10,1-20,0	8	6,8	6	5,1	6	5,1	1	0,8
20,1-30,0	3	2,5	1	0,8	3	2,5	3	2,5
30,1-40,0	0	0,0	3	2,5	2	1,7	5	4,2
40,1-50,0	8	6,8	1	0,8	1	0,8	5	4,2
50,1-60,0	1	0,8	1	0,8	2	1,7	2	1,7
60,1-70,0	0	0,0	1	0,8	1	0,8	4	3,4
70,1-80,0	1	0,8	1	0,8	1	0,8	8	6,8
80,1-90,0	2	1,7	1	0,8	0	0,0	20	16,9
90,1-99,9	0	0,0	1	0,8	1	0,8	7	5,9
100	11	9,3	1	0,8	1	0,8	39	33,1
Skupaj	118	100,0	118	100,0	118	100,0	118	100,0
Povprečni delež (%)	17,8		7,1		7,7		67,4	
Ni odgovora	4		4		4		4	

Vir: anketa

Slika 3: Struktura nabav storitev glede na dobavitelje ob vstopu in danes, v %

Vir: tabela 3

13,9 %. In tudi, če je ob vstopu kar 25,0 % anketiranih podjetij več kakor 90 % uvoženega materiala uvažalo iz starih držav članic, je danes takih podjetij le še 12,2 %. Očitno je torej povečanje relativnega pomena uvoza materiala iz novih na račun starih držav članic.

Tabela 3 in slika 3, ki prikazujeta strukturo in trende v nabavah storitev podjetij s tujim kapitalom glede na dobavitelje, razkrivata še izrazitejšo prevlado domačih dobaviteljev, kakor je to pri materialu. Podjetja s tujim kapitalom v povprečju kakih 70 % vseh storitev kupujejo pri domačih podjetjih. Ta delež se od vstopa tujega investitorja pa do danes ni bistveno spremenil. Res pa je, da se je še zmanjšal delež podjetij s tujim kapitalom, ki sploh ne kupujejo storitev pri domačih podjetjih, in sicer s 16,5 % ob vstopu na 11,9 % danes. Vse to kaže na uveljavljanje domačih dobaviteljev storitev pri podjetjih s tujim kapitalom. Povprečni delež dobav storitev tujih matičnih podjetij za domača podjetja se je od vstopa tujega investitorja do danes znižal s 19,8 % na 17,8 %, delež tujih podružnic tujega matičnega podjetja se je povečal s 5,9 % na 7,1 %, delež drugih tujih podjetij pa s 5,7 % na 7,7 %. Gre torej za precej majhne spremembe v strukturi dobaviteljev surovin.

Čeprav je na prvi pogled udeležba domačih podjetij v strukturi nabav podjetij s tujim kapitalom razmeroma visoka, taka trditev brez neke primerjalne osnove nima prave teže. Mogoča je

primerjava je s strukturo nabav domačih podjetij. Dejstvo je, da imajo domača ta bistveno večji delež domačih inputov kakor podjetja s tujim kapitalom. Tako je bil leta 2004 v predelovalni dejavnosti delež uvoza v prodaji pri domačih podjetjih 29,5 %, pri podjetjih s tujim kapitalom pa kar 44,8 %.³ Druga primerjava je mogoča z nekaterimi drugimi novimi državami članicami EU. Ta pokaže, da je delež domačih dobaviteljev pri nabavah podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji nekoliko nižji kakor na Madžarskem, podoben kakor na Poljskem in višji kakor v Estoniji in na Slovaškem. Zdi se torej, da smo glede tega nekje na sredini (glej tabelo 4). Vendarle upoštevajoč, da je slovensko gospodarstvo manjše od madžarskega ali poljskega, in zaradi tega predeterminirano na večji delež uvoženih inputov, je trditev o razmeroma visokem deležu domačih inputov v primeru podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji slej ko prej ustrezna.

Struktura in trendi v nabavi materiala in storitev v anketiranih podjetjih s tujim kapitalom torej kažejo razmeroma visoko raven udeležbe domačih podjetij. Po drugi strani pa velja, da po vstopu tujega investitorja udeležba domačih dobaviteljev v povprečju ostaja precej nespremenjena oziroma se ne povečuje, kakor bi pričakovali in k čemur bi morali stremeti glede na pozitivne učinke prelivanja znanja od tujih k domačim podjetjem, v katera prihaja prav s temi dobaviteljskimi povezavami. To kaže na omejeno sposobnost domačih dobaviteljev.

³ Seveda je treba pri tem reči, da je tudi izvozna usmerjenost podjetij s tujim kapitalom bistveno višja kot pri domačih podjetjih. Tako je bilo v predelovalni dejavnosti leta 2004 razmerje med izvozom in prodajo pri domačih podjetjih 50,9 %, pri podjetjih s tujim kapitalom pa kar 75,8 % (Izračunano na osnovi podatkov Banke Slovenije 2005).

Tabela 4: Struktura nabav podjetij s tujim kapitalom v izbranih državah novih članicah EU – vzorec 433 podjetij, v %

Države	Nabava pri			
	tujem matičnem podjetju	drugih tujih dobaviteljih	drugih domačih podružnicah matičnega podjetja	drugih domačih dobaviteljih
Skupaj*	27,6	28,0	7,2	34,4
Slovaška	32,7	36,1	23,0	1,6
Poljska	34,0	17,8	6,7	40,5
Estonija	24,8	30,1	5,4	36,6
Slovenija	23,5	34,6	0,5	41,3
Madžarska	17,9	32,0	1,2	45,3

Vir: Majcen, Radošević, Rojec (2003)

* Tehtano povprečje.

3. Samostojnost podjetij s tujim kapitalom pri izbiri dobaviteljev

Ena od pomembnih determinant deleža domačih podjetij v strukturi nabav podjetij s tujim kapitalom je seveda večja ali manjša samostojnost slednjih pri izbiri dobaviteljev. Zelo poenostavljeno rečeno, predvidevamo, da večja samostojnost podružnice pri nabavah vodi v večji delež domačih dobaviteljev. Multinacionalna podjetja imajo sicer zelo različno prakso in nabavno politiko, od popolnoma centralizirane, ki podružnici ne daje dosti prostora, pa do tega, da ji puščajo popolno samostojnost. Veliko je odvisno tudi od tega, za kakšen input gre, strateški ali bolj standardiziran in manj pomemben. Stvari se spreminjajo tudi v času, saj se s povečevanjem pomena integrirane mednarodne proizvodnje, ko vsaka od podružnic multinacionalnega podjetja proizvaja le en del proizvoda(ov) in ga pošilja naslednji podružnici, inute pa dobiva od podružnice, ki je v

reprodukcijski verigi pred njo, oži prostor za samostojno iskanje dobaviteljev.

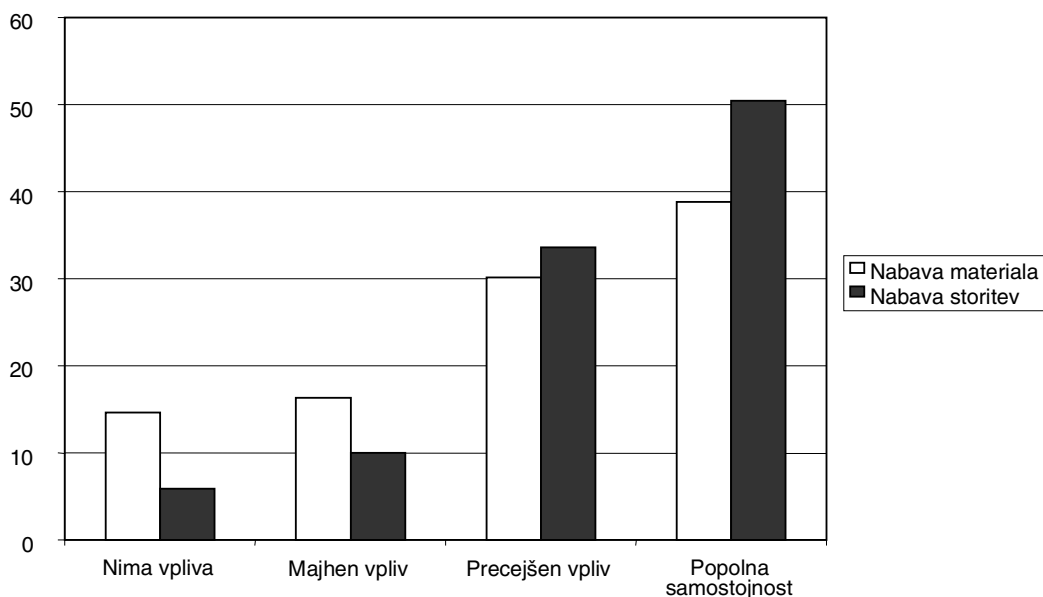
Tabela 5 in slika 4 kažeta na mešano stanje glede vpliva anketiranih podjetij s tujim kapitalom na izbiro dobaviteljev. Večina jih ima precejšen vpliv na to izbiro ali pa je pri tem celo popolnoma samostojna, pri čemer je takih precej več pri nabavi storitev (kar 84 % vseh anketiranih podjetij) kakor pri nabavi materiala (69 %). To je pričakovano, saj je vrsta storitev takšnih, da jih je res mogoče kupovati le lokalno, tu pa boljše poznavanje lokalnih razmer daje podružnici bistveno prednost pred tujim matičnim podjetjem. Le 14,7 % anketiranih podjetij nima nikakršnega vpliva na izbiro dobaviteljev materiala, pri nabavi storitev pa je takih še manj, namreč le 5,9 %. Obratno pa je kar 38,8 % vseh anketiranih podjetij popolnoma samostojnih pri izbiri dobaviteljev materiala in kar 50,4 % pri izbiri dobaviteljev storitev. Zdi se torej, da premajhen vpliv samih podjetij s tujim kapitalom na izbiro dobaviteljev nikakor ni razlog,

Tabela 5: Samostojnost podjetij s tujim kapitalom pri izbiri dobaviteljev materiala in storitev

	Nabava materiala		Nabava storitev	
	Število	%	Število	%
Podjetje nima vpliva na izbiro dobaviteljev	17	14,7	7	5,9
Podjetje ima manjši vpliv na izbiro dobaviteljev	19	16,4	12	10,1
Podjetje ima precejšen vpliv na izbiro dobaviteljev	35	30,2	40	33,6
Podjetje je popolnoma samostojno pri izbiri dobaviteljev	45	38,8	60	50,4
Povprečna ocena*	2,9		3,4	
Skupaj	116	100,0	119	100,0
Ni odgovora	6		3	

Vir: anketa

* Izračunano ob upoštevanju: 1 - podjetje nima vpliva, 2 - podjetje ima manjši vpliv, 3 - podjetje ima precejšen vpliv, 4 - podjetje je popolnoma samostojno.

Slika 4: Vpliv podjetij s tujim kapitalom na izbiro dobaviteljev materiala in storitev, v %

Vir: tabela 5

da se delež domačih dobaviteljev ne povečuje, temveč ostaja bolj ali manj tak, kakršen je bil ob vstopu tujega investitorja.

Krajši dodatni intervjuji v nekaterih anketiranih podjetjih o njihovem položaju glede nabave ter o sami nabavni strategiji in politiki potrjujejo razmeroma veliko samostojnost slovenskih podružnic pri nabavi inputov. Pa poglejmo nekaj primerov:

- a/ Pri podjetju so pogosto kupci tisti, ki določajo, kakšne inpute hočejo imeti v proizvodih, ki jih kupujejo. Vsa podjetja v skupini tujega matičnega podjetja sodelujejo na letni konferenci, na kateri se dogovarjajo o nakupih inputov. Tako določijo, kakšne količine posameznih inputov potrebujejo v skupini kot celoti. Te potem kupujejo centralno, saj si skupina zaradi večje količine lahko izpogaja boljše cene in nabavne pogoje.
- b/ Podjetje je v celoti povezano v globalno nabavno mrežo tujega matičnega podjetja. Namen te politike je znižati cene ter povečati kakovost delov in komponent, ki jih celotni skupini multinacionalnega podjetja zagotavljajo dobavitelji. V skladu s tem je naloga vseh podjetij v skupini, da skrbijo za konkurenčnost nabave z vidika kakovosti, cene in dobavnih rokov, da razvijajo partnerske odnose z dobavitelji in da širijo nabavne trge. Matično podjetje je razvilo poseben sistem za ocenjevanje sposobnosti dobaviteljev glede kakovosti. V skladu s tem sistemom so dobavitelji razvrščeni v različne kategorije.
- c/ Podjetje ima lastno nabavno mrežo, pri kateri je popolnoma neodvisno. V skupini matičnega podjetja je glede učinkovitosti nabave konkurenca med podružnicami; te si vsaka zase prizadevajo, da bi dobile čim cenejše in zanesljivejše dobavitelje. Eden od ciljev skupine v celoti je tudi diverzifikacija nabave glavne surovine, da bi vsaj delno nevtralizirali močni položaj glavnih dobaviteljev, ki so velika multinacionalna podjetja.
- d/ Podjetju dobavitelje inputov dejansko določajo kupci, saj natanko odločajo, kakšni naj se vgradijo v proizvode, ki jih kupujejo. Poskušali so uvesti domače dobavitelje, vendar so imeli pri tem le omejen uspeh.
- e/ Podjetje je v izbiri dobaviteljev popolnoma samostojno, upoštevajoč ključno besedo, ki jo imajo pri tem kupci njegovih proizvodov. Dobaviteljska mreža je večinoma zelo stabilna. Uvedba novega dobavitelja je namreč precej dolg proces, pri čemer morajo vsakega novega dobavitelja preveriti tudi pri kupcih.

Naloga nabavnega oddelka slovenske podružnice je uresničevanje globalne nabavne politike skupine v Sloveniji in državah nekdanje Jugoslavije, tako izbira in razvija odnose z dobavitelji iz teh držav ter opazuje in raziskuje nabavne trge v njih oziroma išče nove dobavitelje. Oddelek stalno presoja, kakšno kakovost so sposobni zagotavljati dobavitelji. Njegova naloga je, da zmanjšuje nabavno ceno, zato je v njegovem nespornem interesu, da si najde najboljše dobavitelje.

- f/ Anketirano podjetje daje pobudo glede dobav samo, vendar se odločitve sprejemajo skupaj s tujo matično firmo. Na splošno gledano je v skupini matičnega podjetja v zvezi z nabavami zaznati naraščajočo samostojnost. Anketirano podjetje sploh ne kupuje nobenih inputov svojega matičnega podjetja. Slednje namreč spodbuja svoje podružnice, naj jih kupujejo pri najcenejših dobaviteljih s kakovostno ponudbo. Glavni dejavniki, ki odločajo o dobaviteljih, so poleg kakovosti še cena in zanesljivost. Dobavitelske pogodbe se letno revidirajo. Med dobavitelji obstaja visoka stopnja konkurence, vendar pa po drugi strani uvajanje novih dobaviteljev omejuje dejstvo, da je potrebno eno do dve leti, preden "razvijejo" dobrega dobavitelja. Podjetje stalno išče nove dobavitelje, vendar obstoječih brez tehtnih razlogov ne bi menjalo. Vstop tujega investitorja v podjetje je prinesel tudi cenejše inpute. Naprej zato, ker matično podjetje daje velik poudarek stalnemu iskanju cenejših virov, pa tudi, ker ima podjetje kot sestavni del velikega tujega multinacionalnega podjetja nekatere prednosti v pogajanjih z dobavitelji.
- g/ Podjetje je pri izbiri dobaviteljev neodvisno. Zamenja jih sicer v dogovoru s tujim matičnim podjetjem, a to je zelo razumno; tako so zaradi cene prešli s kupovanja inputov pri matičnem podjetju na druge dobavitelje. Glavni dejavnik pri izbiri dobaviteljev sta cena in plačilne ugodnosti, pa tudi zanesljivost dobave, pri čemer je ustrezna kakovost prvi pogoj, da se z dobaviteljem sploh začnejo pogovarjati. Dobavitelske pogodbe stalno spremljajo in mogoče so tudi stalne revizije z iskanjem novih dobaviteljev. Podjetje si načelno prizadeva, da bi imelo za vse pomembne inpute vsaj dva dobavitelja.
- h/ Podjetje je v celoti samo odgovorno za nabavo inputov, pa tudi za svojo dobičkonosnost in to mu daje tudi neodvisnost pri izbiri dobaviteljev. Pri nabavi inputov je ustrezna kakovost nesporno nujna, ob njej pa je ključna še cena. Ker se je s prevzemom spremenil tudi proizvodni program, so bile sprejete tudi pomembne spremembe, ki zadevajo dobavitelje.
- i/ Nabavna funkcija v podjetju je v celoti vključena v nabavo na ravni skupine tujega matičnega podjetja. Celotno nabavo surovin za vsa podjetja v skupini usklajuje in ureja nabavni oddelek matičnega podjetja. Slovenska podružnica v celoti ureja le nabavo v Sloveniji. Toda čeprav so podružnice v skupini strogo vodene iz centra, jih matično podjetje spodbuja, naj se obnašajo kot »samostojna« podjetja. To pa pomeni, da se slovenska podružnica o

nabavni ceni pogaja z nabavno službo na ravni skupine.

Vse povedano jasno kaže neustreznost prepričanja, da imajo podjetja s tujim kapitalom po nareku svojih matičnih podjetij nekakšne lastne stalne dobavitelje, ki jih ne menjajo, in da svojim podružnicam določajo dobavitelje. Zvečine tuja matična podjetja svoje podružnice spodbujajo, da iščejo nove in boljše dobavitelje.

4. Dejavniki izbire materiala in storitev

Osnovno vprašanje, na katero mora odgovoriti podjetje glede inputov, je, ali naj neki input proizvaja samo ali naj ga kupuje od drugih. Če gre za multinacionalno podjetje in se odloči za prvo možnost, ima spet dvojno izbir, namreč ali ga bo proizvajalo doma ali v svojih podružnicah v tujini. Podobno velja, če se odloči, da ga bo kupovalo od drugih podjetij. Tudi tu ima možnost kupovati doma ali uvažati. Izbira je odvisna od mnogih dejavnikov. Prvič od tega, ali je to strateški input, ko podjetja načelno želijo zadržati večji nadzor, ali standardizirani input, ki je na trgu prosto na razpolago. Drugič od tega, na kateri razvojni stopnji je proizvod, saj na začetni podjetja praviloma zadržijo večji del proizvodnje (strateških) inputov pri sebi, doma. In tretjič gre za vprašanje tako imenovanih nepopolnih pogodb oziroma neučinkovitosti zunanjih trgov, zaradi katerih imajo podjetja težave in stroške s sankcioniranjem pogodb, kar jih lahko odvrča od iskanja zunanjih dobaviteljev za strateške inpute. Poleg tega je treba upoštevati, da imajo multinacionalna podjetja s podružnicami v vrsti držav širše možnosti pri izbiri dobaviteljev.

Nas zanima predvsem tisti del nabav podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, ki so opravljena zunaj mreže matičnega podjetja. Gre za večji del nabav, saj anketirana podjetja od zunanjih dobaviteljev kupujejo v povprečju kar 64,4 % materiala in 75,1 % storitev. V vprašalniku smo, izhajajoč iz obstoječih študij, dejavnike pri izbiri dobaviteljev strnili v pet kategorij, in sicer: cena, kakovost, zanesljivost dobave, fleksibilnost dobavitelja in njegova oddaljenost/bližina. Odgovori so dani v tabeli 6 v slikah 5 in 6 ter jasno kažejo, da gre pri izbiri dobaviteljev za kompleksno odločitev. Da je nekdo izbran, mora ustrezati po ceni in kakovosti, hkrati pa zagotavljati zanesljivost dobave in biti fleksibilen. Težko bi rekli, kateri od naštetih starih dejavnikov je najpomembnejši, saj so pomembni vsi. Delež anketiranih, ki imajo ceno za pomemben ali zelo pomemben dejavnik izbire dobaviteljev materiala, je 89,4 %, pri kakovosti je ta delež 94,6 %,

Tabela 6: Pomen posameznih dejavnikov pri izbiri dobaviteljev materiala in storitev

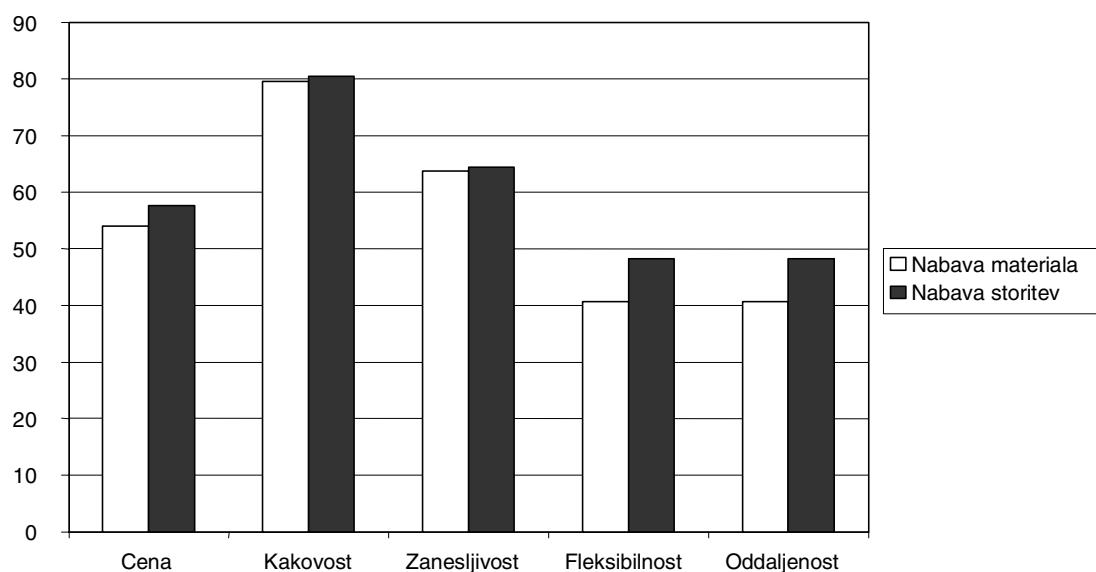
	Cena		Kakovost		Zanesljivost dobave		Fleksibilnost dobavitelja		Oddaljenost/bli- žina dobavitelja	
	Število	%	Število	%	Število	%	Število	%	Število	%
dobava materiala										
Dejavnik ni pomemben	5	4,4	5	4,4	5	4,4	4	3,5	16	14,2
Dejavnik je manj pomemben	7	6,2	1	0,9	0	0,0	8	7,1	42	37,2
Dejavnik je pomemben	40	35,4	17	15,0	36	31,9	55	48,7	41	36,3
Dejavnik je zelo pomemben	61	54,0	90	79,6	72	63,7	46	40,7	14	12,4
Skupaj	113	100,0	113	100,0	113	100,0	113	100,0	113	100,0
Povprečna ocena pomena*	3,4		3,7		3,5		3,3		2,5	
Ni odgovora	9		9		9		9		9	
dobava storitev										
Dejavnik ni pomemben	4	3,4	4	3,4	4	3,4	4	3,4	19	16,1
Dejavnik je manj pomemben	4	3,4	1	0,8	2	1,7	4	3,4	40	33,9
Dejavnik je pomemben	42	35,6	18	15,3	36	30,5	53	44,9	37	31,4
Dejavnik je zelo pomemben	68	57,6	95	80,5	76	64,4	57	48,3	22	18,6
Skupaj	118	100,0	118	100,0	118	100,0	118	100,0	118	100,0
Povprečna ocena pomena*	3,5		3,7		3,6		3,4		2,5	
Ni odgovora	4		4		4		4		4	

Vir: anketa

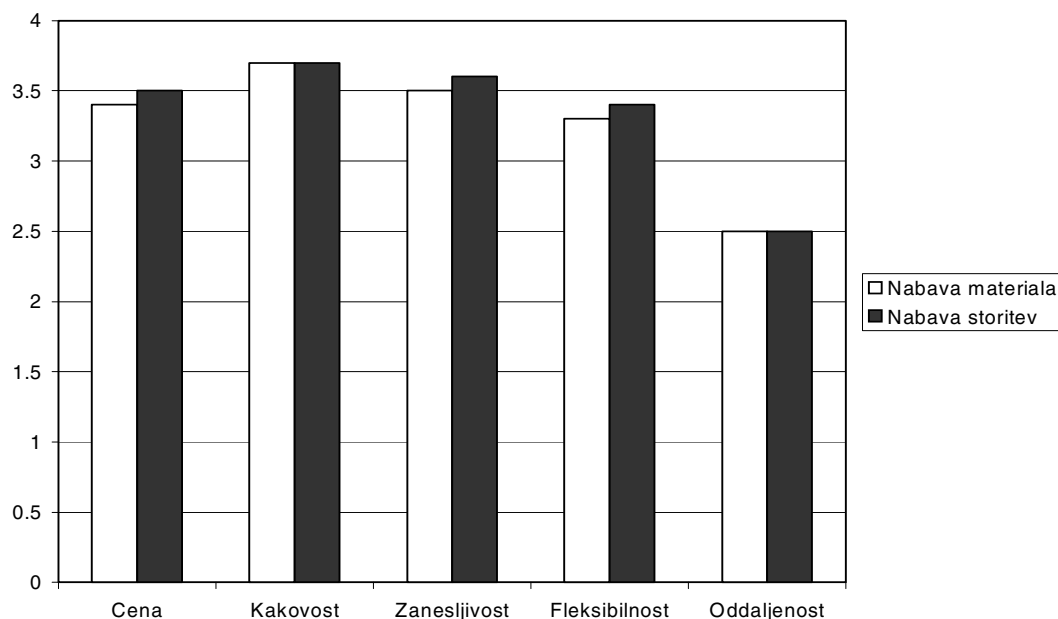
* Izračunano ob upoštevanju: 1 - dejavnik ni pomemben, 2 - dejavnik je manj pomemben, 3 - dejavnik je pomemben, 4 - dejavnik je zelo pomemben.

pri zanesljivosti dobave 95,6 % in pri fleksibilnosti dobavitelja 89,4 %. Ustrezni odstotki pri izbiri dobaviteljev storitev so 93,2 % za ceno, 95,8 % za kakovost, 94,9 % za zanesljivost in 93,2 % za fleksibilnost. Ocene pomembnosti posameznih

dejavnikov se komaj kaj razlikujejo, pa vendar se zdi, da je pri nabavi materiala na prvem mestu kakovost, saj je delež tistih, ki menijo, da je ta dejavnik zelo pomemben, daleč najvišji, namreč 79,6 % (glej sliko 5). Ustrezna razlaga najvišjega

Slika 5: Delež podjetij, ki posamezni dejavnik pri izbiri dobavitelja ocenjujejo kot zelo pomemben, v %

Vir: tabela 6

Slika 6: Povprečna ocena* pomena posameznega dejavnika pri izbiri dobavitelja

Vir: tabela 6

* Izračunano ob upoštevanju: 1 – dejavnik ni pomemben, 2 – dejavnik je manj pomemben, 3 – dejavnik je pomemben, 4 – dejavnik je zelo pomemben.

pomena, ki ga podjetja s tujim kapitalom pri izbiri dobaviteljev materiala pripisujejo kakovosti, pa je naslednja: ustrezna kakovost dobavljenih inputov je prvi pogoj, ki mu mora biti zadoščeno, da se začne pogovor o ceni in drugih pogojih. Med analiziranimi dejavniki je daleč najmanj pomemben dejavnik oddaljenost/bližina dobavitelja, in sicer pri materialu in pri storitvah.

Analizirani dejavniki izbire dobaviteljev podjetjem s tujim kapitalom so seveda le zunanji kazalec dobaviteljske sposobnosti slovenskega gospodarstva. Različne analize in intervjuji v podjetjih s tujim kapitalom v Sloveniji nakazujejo nekatere ključne determinante te sposobnosti. Ena od njih izhaja iz tehnološke sposobnosti podjetij. Stanje na tem področju v Sloveniji nakazujejo ugotovitve Majcna, Rojca, Jakličeve in Radoševiča (2006),

ki na temelju anketiranja 72 podjetij s tujim kapitalom v slovenski predelovalni dejavnosti sklepajo, da obstajajo znatne razlike v strukturi nabav teh podjetij glede na stopnjo tehnološke intenzivnosti industrije, v katero sodijo. Domači dobavitelji so namreč precej bolj pomembni v nizko- in srednjenizko- kakor pa v srednjevisoko- in visokotehnološko intenzivnih industrijah. Tehnološka sposobnost domačih podjetij je tako nedvomno ena od ovir za večji delež domačih dobaviteljev v strukturi nabav podjetij s tujim kapitalom.

Še en problem, ki omejuje večjo vključenost slovenskih dobaviteljev, je sorazmerna majhnost naših podjetij in njihova temu ustrezna finančna sposobnost. V povprečju so resnično dokaj majhna, to pa omejuje njihove možnosti za večje

Tabela 7: Struktura nabav 72 podjetij s tujim kapitalom v slovenski predelovalni dejavnosti iz vzorca Majcen, Rojec, Jaklič, Radoševič (2006), v %

	Nabave pri		
	tujem matičnem podjetju	drugih tujih podjetjih	domačih podjetjih
Skupaj	23,5	34,6	41,8
Visokotehnološka industrija	33,8	32,2	34,0
Srednjevisokotehnološka industrija	23,0	38,4	38,6
Srednjenizkotehnološka industrija	23,5	29,2	46,9
Nizkotehnološka industrija	18,8	40,2	41,0

vključevanje v dobaviteljske mreže velikih multinacionalnih podjetij. Ta namreč iščejo in izbirajo dobavitelje, ki jim bodo lahko sledili v globalizaciji njihove dejavnosti, podjetja, ki bodo sposobna igrati vlogo njihovih dobaviteljev ne le v Evropi, temveč tudi v Ameriki in Aziji. Če tega niso sposobna, ne bodo izbrana za dobavitelje. Internacionalizacije lastne dejavnosti v tem smislu so sposobna le večja podjetja. Tipičen primer takega dogajanja je avtomobilska industrija.⁴

5. Možni ukrepi države za povečanje deleža domačih dobaviteljev v strukturi nabav podjetij s tujim kapitalom

Z vidika ekonomske politike je najpomembnejše vprašanje, kaj lahko stori država za povečanje udeležbe domačih inputov v strukturi nabav podjetij s tujim kapitalom. Glede na ugotovitve ekonomske teorije je prav to namreč eden od osnovnih vzvodov za prelivanje pozitivnih razvojnih učinkov s tujih na domača podjetja. V analizi smo možne ukrepe ekonomske politike za povečanje deleža domačih dobaviteljev v strukturi nabav podjetij s tujim kapitalom razdelili v štiri sklope:

(i) zbiranje in posredovanje informacij o domačih dobaviteljih,

(ii) vzpostavitev programov povezovanja in iskanja domačih dobaviteljev (angl. matchmaking),

(iii) vzpostavitev programov usposabljanja domačih dobaviteljev in

(iv) spodbude za izboljšanje tehnološke in kadrovske usposobljenosti domačih dobaviteljev.

Splošen vtis iz ankete je, da ekonomska politika ne more storiti ne vem kaj oziroma točneje, da ukrepi ekonomske politike, usmerjeni samo v iskanje in usposabljanje domačih dobaviteljev, za podjetja s tujim kapitalom nimajo velikega pomena (glej tabelo 8 in sliko 7). Le 22,7 % anketiranih misli, da bi bilo zbiranje in posredovanje informacij o domačih dobaviteljih lahko pomemben ali zelo pomemben ukrep. Očitno imajo svoje kanale za pridobivanje teh informacij. Podobno velja za programe povezovanja in iskanja domačih dobaviteljev, ki jih ima za pomembne ali zelo pomembne 32,4 % vprašanih, in za programe usposabljanja domačih dobaviteljev, ki jih ima za pomembne ali zelo pomembne 35,4 % vprašanih. Daleč najpomembnejši ukrep so spodbude za izboljšanje tehnološke in kadrovske usposobljenosti domačih dobaviteljev, ki jih kot pomembne ali zelo pomembne jemlje več kakor polovica (51,8 %) vprašanih. Prav to, da anketirani pripisujejo daleč največji pomen izboljšanju tehnološke in kadrovske usposobljenosti domačih dobaviteljev, kaže, da se položaj domačih dobaviteljev lahko okrepi, tako pa poveča prelivanje pozitivnih

Tabela 8: Pomen posameznih ukrepov države za povečanje deleža domačih dobaviteljev v strukturi nabav podjetij s tujim kapitalom

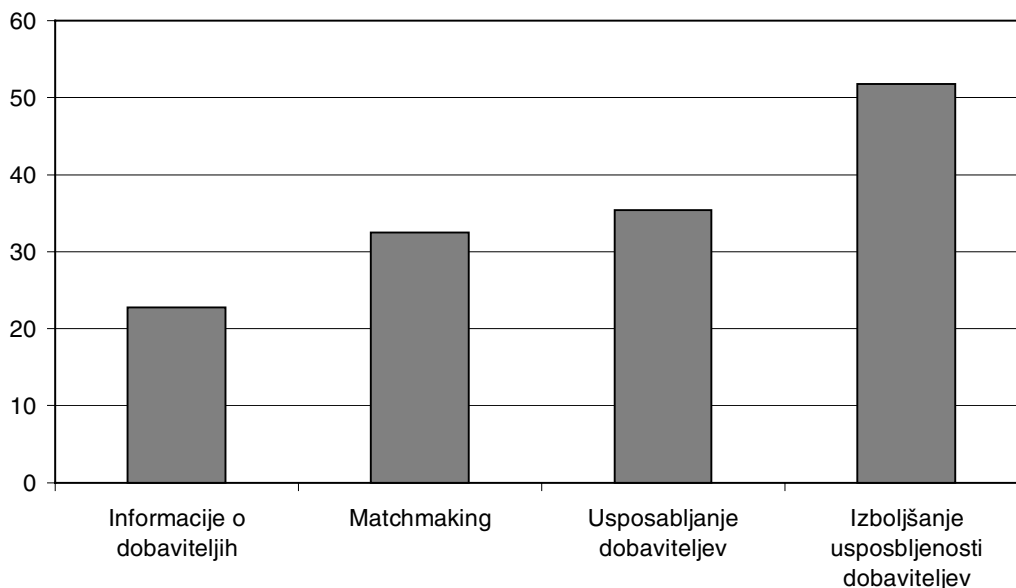
	Zbiranje in posredovanje informacij o domačih dobaviteljih		Programi povezovanja in iskanja domačih dobaviteljev ('matchmaking')		Programi usposabljanja domačih dobaviteljev		Spodbude za izboljšanje tehnološke/kadrovske usposobljenosti domačih dobaviteljev	
	Število	%	Število	%	Število	%	Število	%
Ukrep ni pomemben	34	30,9	28	25,2	28	25,5	21	19,1
Ukrep je manj pomemben	51	46,4	47	42,3	43	39,1	32	29,1
Ukrep je pomemben	22	20,0	33	29,7	35	31,8	44	40,0
Ukrep je zelo pomemben	3	2,7	3	2,7	4	3,6	13	11,8
Skupaj	110	100,0	111	100,0	110	100,0	110	100,0
Povprečna ocena pomena*	1,9		2,1		2,1		2,4	
Ni odgovora	12		11		12		12	

Vir: anketa

* Izračunano ob upoštevanju: 1 - ukrep ni pomemben, 2 - ukrep je manj pomemben, 3 - ukrep je pomemben, 4 - ukrep je zelo pomemben.

⁴ Da bi se neko podjetje lahko kvalificiralo kot sistemski dobavitelj proizvajalcem avtomobilov, mora zadostiti dveh pogojem. Prvi pogoj je ustrezna finančna sposobnost, da lahko financira razvoj novih komponent, 5-6 letno proizvodnjo teh komponent za vgradnjo v avtomobile in še 10-letno proizvodnjo rezervnih delov po prenehanju proizvodnje določenega modela. Drugi pogoj je ustrezna inovacijska zmogljivost. Sposobnost spremljati globalizacijo avtomobilskih proizvajalcev je samo še dodaten pogoj (glej Rojec in Stanojević 2000).

Slika 7: Delež podjetij, ki posamezen ukrep države za povečanje deleža domačih dobaviteljev ocenjujejo kot pomemben ali zelo pomemben, v %



Vir: tabela 8

razvojnih učinkov s tujih na domača podjetja le s tehnološkim razvojem in povečevanjem konkurenčnosti domačih podjetij. Posebni ukrepi za povečevanje vloge domačih dobaviteljev v podjetjih s tujim kapitalom imajo lahko le omejen dolet.

6. Zaključek

Prispevek se ukvarja z enim najpomembnejših kanalov za prelivanje pozitivnih razvojnih učinkov s podjetij s tujim kapitalom na domača podjetja, to je z nabavo inputov podjetij s tujim kapitalom pri domačih podjetjih. Po anketah 122 podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji in manjšem številu krajših intervjujev v teh podjetjih smo analizirali strukturo in trende v njihovi nabavi, njihovo samostojnost v nabavni politiki, dejavnike izbire dobaviteljev in pomen ukrepov ekonomske politike za povečanje deleža domačih dobaviteljev. Osnovne ugotovitve analize so, da je delež domačih inputov v nabavi podjetij s tujim kapitalom razmeroma visok pri materialu in še bolj pri storitvah, da pa se v času delovanja podjetij ta delež ne povečuje. To ne izpolnjuje pričakovanj, da naj bi se tuji investitorji po tem, ko bolje spoznajo sposobnosti slovenskih dobaviteljev, zanje odločali pogostejše in v večji meri. Tega ne moremo pripisati nekemu zapostavljanju domačih dobaviteljev, ker tuji investitorji načelno dajejo prednost svojim tradicionalnim dobaviteljem. Podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji so namreč pri izbiri svojih dobaviteljev večinoma precej samostojna in tuja matična podjetja jih k iskanju novih kvalitativnih

dobaviteljev celo spodbujajo. Razlogi so očitno drugje, predvsem da je le manjši del slovenskih podjetij tehnološko, finančno in organizacijsko sposoben prevzemati vlogo pomembnejših dobaviteljev multinacionalnih podjetij, ki delujejo globalno. Sicer pa so najpomembnejši dejavniki, ki odločajo pri izbiri dobaviteljev, kakovost, cena, zanesljivost in fleksibilnost. Čeprav anketirana podjetja pripisujejo tem dejavnikom precej podoben pomen, se zdi, da ima kakovost izrazito prednost. Je nekakšen absolutni prvi pogoj, da se podjetja s tujim kapitalom sploh začnejo pogovarjati z morebitnimi dobavitelji. Anketirana podjetja pripisujejo neposrednim ukrepom države za povečanje deleža domačih dobaviteljev precej skromen pomen. Toda sposobnost dobaviteljev, da z veliko stopnjo zanesljivosti in fleksibilnosti zagotavljajo kakovostne in poceni inpute, je očitno ključna. Če ima dobavitelj pri tem še zadostne tehnološke, finančne in organizacijske zmogljivosti, da sledi globalnemu širjenju tujih matičnih podjetij, se lahko uveljavi tudi kot dobavitelj za druge tuje podružnice matičnega podjetja.

Literatura

- Banka Slovenije. 2005. Neposredne naložbe 2004. Ljubljana.
- Blalock, G. 2001. "Technology from Foreign Direct Investment: Strategic Transfer through Supply Chains." Mimeo. Berkeley, University of California.
- Damijan, J. P., A. Jaklič in M. Rojec. 2006. Vpliv zunanjih prelivanj znanja na inovativnost in

produktivnost slovenskih podjetij. *IB Revija*, 40 (1-2): 51-67.

Damijan, J. P., M. Knell, B. Majcen in M. Rojec. 2003a. "The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transition countries: evidence from firm panel data for eight transition countries". *Economic Systems*, 27: 189-204.

Damijan, J. P., M. Knell, B. Majcen in M. Rojec. 2003b. "Technology Transfer through FDI in Top-10 Transition Countries: How Important are Direct effects, Horizontal and Vertical Spillovers". William Davidson Working Paper Number 549. Ann Arbor: The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.

Lall, S. 1980. "Vertical Interfirm Linkages in LDCs: An Empirical Study". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 42: 203-226.

Lim, E. G. 2001. "Determinants of, and the Relation Between Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature". IMF Working Paper WP/01/175. Washington, D. C.: International Monetary Fund.

Majcen, B., S. Radošević in M. Rojec. 2003. Strategic Control and Productivity Growth of Foreign Subsidiaries in Central European Countries. *XI International Conference on European Studies*, September 30-October 3. Havana.

Markusen, J., in A. Venables. 1999. "Foreign Direct Investment as a Catalyst for Industrial Development". *European Economic Review*, 43: 335-356.

Moran, T. 2001. Parental Supervision: the new paradigm for foreign direct investment and development. Washington, D. C.: Institute for International Economics.

Rodriguez-Clare, A. 1996. "Multinationals, Linkages, and Economic Development". *American Economic Review*, 86: 852-873.

Rojec, M. 2006. *Prelivanje znanja od tujih podružnic k domačim podjetjem: Teoretični in empirični vidiki*. Naše gospodarstvo, 52 (3-4): 83-97.

Rojec, M., in M. Stanojević. 2003. *Central and Eastern Europe in EU Enterprises Strategy of Industrial Restructuring and Relocation - The case of Saturnus Avtooprema d. d.* Mimeo. Ljubljana: Faculty of Social Sciences. Saggi, K. 2002. "Backward Linkages under Foreign Direct Investment". Mimeo. Southern Methodist University.

Schoors, K., in B. van der Tol. 2001. "The Productivity Effect of Foreign Ownership on Domestic Firms in Hungary." Mimeo, University of Gent.

Smarzynska, B. 2001. "Spillovers from Foreign Direct Investment through Backward Linkages: Does Technology Gap Matter?" Mimeo. Washington, D. C.: The World Bank.

Smarzynska, B. K. 2003. "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages". William Davidson Working Paper Number 548 (March). Ann Arbor, The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.

Smarzynska, B., in M. Spatareanu. 2002. "FDI Spillovers Through Backward Linkages in Romania: Some Determinants." Mimeo. Washington, D. C.: The World Bank.

Ključne besede: vertikalni učinki prelivanja, NTI, Slovenija

Key words: vertical spillovers, FDI, Slovenia