

VKLJUČEVANJE SLOVENSКИH PODJETIJ V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI IN USPEŠNOST POSLOVANJA¹

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

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

JEL: F200, L200

UDK 339.5(497.4)

Povzetek

Uspešnost slovenskega vključevanja v mednarodno menjavo je vedno bolj odvisna od intenzivnosti in kakovosti vključevanja v GVV drugih podjetij in ustvarjanja lastnih GVV. V prispevku analiziramo specifične razlike v značilnostih slovenskih podjetij glede na način njihovega vključevanja v GVV ter pomen tega vključevanja nasploh in po posameznih oblikah za uspešnost poslovanja podjetij. Podjetja, ki se v izvozu in uvozu vmesnih proizvodov ter izvozu končnih proizvodov vertikalno vključujejo v GVV, so precej večja, pa tudi uspešnejša od podjetij, ki se vključujejo v GVV na pogodbeni način, in še bolj od neizvoznikov/neuvoznikov. Med vertikalno vključenimi izvozniki/uvozniki pozitivno izstopajo tisti s podružnicami v tujini, to je podjetja, ki ustvarjajo svoje lastne GVV. Intenzivnost vključenosti podjetij v GVV pozitivno vpliva na poslovanje podjetij, na njihovo dodano vrednost, na rast dodane vrednosti in izvoza. Glede vertikalnega vključevanja v GVV pa rezultati niso enoznačni. Zdi se, da vertikalna integracija z vhodnimi NTI oziroma vključitev v mrežo tujega matičnega podjetja deluje pozitivno pri izvozu končnih proizvodov in negativno pri izvozu vmesnih proizvodov. Vertikalna integracija z izhodnimi NTI kaže negativen učinek na dodano vrednost in izvoz podjetja. To kaže na koristnost vključitve v mrežo tujega matičnega podjetja pri izvozu končnih proizvodov, medtem ko pri investiranju v tujini tuje podružnice najbrž prevzamejo del prejšnjega izvoza podjetja, kar zmanjša raven njegove dodane vrednosti. Kar se izvoza vmesnih proizvodov tiče, ima vključitev v mrežo tujega matičnega podjetja negativen učinek, kar je verjetno posledica tega, da tuje matično podjetje teži k čim nižji ceni vmesnih proizvodov, ki jih uvaža od slovenskih podružnic. Obratno velja za uvoz vmesnih proizvodov, saj ima delež uvoza vmesnih proizvodov iz države tujega lastnika značilno pozitiven vpliv na rast izvoza.

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

Abstract

The effectiveness of Slovenian integration into international trade is increasingly dependent on the intensity and quality of Slovenian firms' integration in global value chains (GVCs) of other firms and on the creation of own GVCs. This article analyses specific differences in the characteristics of Slovenian companies with regard to modes of their integration in GVCs, and the importance of integration in GVCs - in general and by individual modes of integration - for their performance. Companies that vertically integrate their exports and imports of intermediate and final products in GVCs are considerably larger and perform better than companies that integrate into GVCs on a contractual basis, and to an even greater extent than non-exporters/non-importers. Among vertically integrated exporters/importers, it is those companies with their own subsidiaries abroad, i.e. companies that create their own GVCs, that outperform the others. The intensity of integration into GVCs has a positive impact on companies' performance, their value added, growth of value added and exports. As far as vertical integration into GVCs is concerned, the results are not conclusive. It would appear that vertical integration via inward FDI, i.e. integration into a foreign parent company's GVC, has a positive impact on the export of final products and a negative effect on the export of intermediate products. Vertical integration via outward FDI exhibits a negative impact on companies' value added and exports. This demonstrates the usefulness of integrating the export of final products into a foreign parent company's network; in the case of outward FDI, however, foreign subsidiaries probably take over a part of the previous exports of the investing company, which reduces its level of value added. As far as the export of intermediate products is concerned, integration into a foreign parent company's network has a negative impact; this is probably owing to the foreign parent company's tendency to reduce the price of intermediate products imported from Slovenian subsidiaries as much as possible. The opposite is the case for the import of intermediate products from a foreign parent company since the level thereof has a statistically significant impact on the growth of exports.

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

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.

1. UVOD

Delovanje svetovnega gospodarstva in mednarodno trgovino v zadnjem desetletju in pol vse bolj zaznamujejo globalne verige vrednosti (GVV), v okviru katerih se v fragmentiranih in mednarodno razpršenih proizvodnih procesih trguje z vmesnimi proizvodi in storitvami (UNCTAD, 2013a). Uspešnost slovenskega vključevanja v mednarodno menjavo je tako vedno bolj in ključno odvisna od intenzivnosti in kakovosti vključevanja v GVV drugih podjetij in ustvarjanja lastnih GVV. Kaj pravijo podatki:

- Merilo udeležbe gospodarstva neke države v GVV je sestavljeno iz stopnje vzvodne (»backward«) udeležbe, ki meri delež tujih inputov/dodane vrednosti v izvozu neke države, in stopnje nizvodne (»forward«) udeležbe, ki meri delež domačih inputov/dodane vrednosti te države v izvozu drugih držav. Leta 2011 je bila stopnja vzvodne udeležbe Slovenije v GVV 36,2-odstotna, stopnja nizvodne udeležbe pa 22,6-odstotna. S temi stopnjami je Slovenija v zgornji četrtini držav EU (OECD, http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1). Je to veliko ali malo? Enoznačnega odgovora ni, saj je stopnja udeležbe v GVV odvisna od veliko dejavnikov, značilnih za posamezno državo.

V prispevku Položaj in spremembe položaja slovenskih podjetij v matriki dobaviteljskih verig (Burger in Rojec, 2015; IB revija, 49(1): 21–34) smo s pomočjo tako imenovane matrike dobaviteljskih verig, ki sta jo vpeljala Boc in Lanz (2013: 13–14), na sektorski ravni analizirali, kakšen je položaj slovenskih podjetij v GVV in kakšni so trendi na tem področju. Matrika je pokazala te značilnosti vključevanja slovenskih podjetij v GVV: i) IKT-industrija nazaduje v vseh dimenzijah vključenosti v GVV, ii) proizvodnja končnih izdelkov visokotehnoloških intenzivnih panog je v zadnjih letih pridobila skromne primerjalne prednosti brez jasnega vzorca vključenosti v GVV, iii) srednjetehtnološko intenzivne panoge povečujejo vključenost v končnih in vmesnih fazah GVV, (iv) srednje nizkotehtnološke intenzivne dejavnosti postajajo še izraziteje vključene v vmesne faze GVV, (v) nizkotehtnološko intenzivne dejavnosti so izgubile primerjalne prednosti v končnih fazah, usihajoče pa ohranjajo položaj v vmesnih fazah GVV.

Cilj tega prispevka je z analizo individualnih podjetniških podatkov o slovenskih podjetjih ugotoviti specifične razlike v značilnostih slovenskih podjetij glede na način njihovega vključevanja v GVV ter analizirati pomen tega vključevanja nasploh in po posameznih oblikah za uspešnost poslovanja podjetij.

Za razumevanje odločitev podjetij o determinantah ustvarjanja GVV in vključevanja vanje ter učinkov tega vključevanja na uspešnost teh podjetij je pomembna ta teoretična in empirična literatura: i) modeli mednarodne

trgovine, ki trgovino in NTI analizirajo z vidika podjetja, ii) literatura, povezana z vladanjem in napredovanjem v okviru GVV, iii) literatura o razvoju podjetij v tuji lasti.

Modeli mednarodne trgovine, ki trgovino in neposredne tuje investicije (NTI) analizirajo z vidika podjetja in ki vključujejo proizvodno diferenciacijo, monopolno konkurenco in heterogenost podjetij, so pomembni predvsem za analizo obnašanja vodilnih podjetij v GVV, to je podjetij, ki ustvarjajo GVV ali na pogodbeni podlagi ali z izhodnimi NTI (podružnice v tujini). 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 pri zunanjih dobaviteljih (»outsourcing«) ter ali bo integracija/outsourcing potekala doma ali v tujini. Antrasov in Helpmanov model (2004), ki pomeni osnovni 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 nasproti kupovanju pri nepovezanih dobaviteljih (»outsourcing«). Na splošno velja, da najproduktivnejša 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 najproduktivnejša vertikalno integrirajo (prek podružnic v tujini, ki proizvajajo vmesne proizvode), najmanj produktivna pa kupujejo vmesne proizvode pri nepovezanih tujih podjetjih (»outsourcing« v tujini). Poleg tega, čim pomembnejše so lastniške pravice za delovanje podjetij in čim večji so transakcijski stroški zunanje preskrbe z vmesnimi proizvodi, tem večji bo delež internalizirane preskrbe nasproti pogodbeni preskrbi z vmesnimi proizvodi. Preostali 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 in Trefler, 2008, 2013), razlike v plačah (Antras, 2003, Bernard et al., 2010), kakovost institucij itd. 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 ravni individualnih podjetniških podatkov, ki testirajo in večinoma 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).

Vladanje in napredovanje v okviru GVV. Odločanje o vzpostavitvi in obliki GVV je tesno povezana z vprašanjem vladanja in napredovanja v njihovem okviru. Če je vprašanje vladanja pomembno predvsem

za vodilna podjetja v GVV, je vprašanje napredovanja primarni interes podjetij, ki se vključujejo v GVV. Tu je seveda še vprašanje medsebojne povezanosti med obema, to je, koliko različne oblike vladanja GVV vplivajo na izboljševanje položaja podjetij v GVV (Gereffi in Lee, 2012). Glede na vlogo vodilnega podjetja v GVV Gereffi et al. (2005) razlikujejo med petimi tipi vladanja GVV, in sicer med tržnim vladanjem (pogodbeni odnos z dobavitelji), tremi tipi mrežnega vladanja – modularno vladanje, pri katerem dobavitelji izdelujejo proizvode na podlagi kupčeve specifikacije, ki je kompleksna, vendar se da razmeroma enostavno kodificirati; relacijsko vladanje, ki ga označujejo medsebojna odvisnost in visoka raven specifičnosti sredstev kupca in dobavitelja ter kompleksne informacije, ki jih ni enostavno prenašati; dirigirano vladanje, pri katerem so mali dobavitelji odvisni od velikega kupca – in hierarhičnim tipom vladanja (vertikalna integracija). Glavna skrb podjetij, ki se vključujejo v GVV vodilnih podjetij, je, kako s preходом na dejavnosti z višjo dodano vrednostjo izboljšati svoj položaj v GVV in s tem povečati koristi od sodelovanja v GVV (Gereffi in Fernandez Stark, 2011). Gre za vprašanje, koliko so GVV »vključujoče« ali »izključujoče« glede omogočanja napredovanja sodelujočim podjetjem v GVV (Gereffi in Lee, 2012). Humphrey in Schmitz (2002: 1020–1021) sta identificirala štiri tipe napredovanja v okviru GVV, in sicer procesno (prehod na uporabo novih procesov), produktno (prehod na proizvodnjo novih bolj sofisticiranih proizvodov), funkcijsko (razširitev funkcij, ki jih opravlja podjetje) napredovanje in vključevanje v nove GVV (glej tudi Kaplinsky in Morris, 2002; Gereffi in Fernandez Stark, 2011; Kaplinsky et al., 2002). Kljub kritiki zgornjega Humphreyjevega in Schmitzevega (2002) trajektorija napredovanja v okviru GVV večina avtorjev sprejema trajektorij hierarhičnega napredovanja od procesnega, produktnega in funkcijskega pa do vključevanja v nove GVV. O odvisnosti napredovanja od tipa vladanja Humphrey in Schmitz (2000, 2002) ugotavljata, da dirigirano vladanje pospešuje hitro procesno in produktno napredovanje, vendar omejuje funkcijsko napredovanje prek same proizvodne funkcije. Po Park et al. (2013) bolj uravnoteženi tipi vladanja GVV dajejo več možnosti za napredovanje, pri čemer pa je visoka raven obstoječih kompetenc dobavitelja temeljni pogoj za tak odnos med kupcem in dobaviteljem.²

Dejavniki razvoja tujih podružnic oziroma podjetij v tuji lasti. MNP so glavni akterji v GVV in velik del GVV predstavlja vertikalna integracija matičnih podjetij in njihovih podružnic (hierarhično vladanje GVV). Kaj torej pravi literatura o razvoju tujih podružnic, ki se osredotoča na procese, v katerih podružnice MNP razvijajo svoje vire in kompetence. Literatura (White in Poynter, 1984; Bartlett in Ghoshal, 1989; Young et al., 1988; Birkinshaw in Hood, 1998) poudarja različno vlogo,

ki jo imajo podružnice znotraj MNP (glej Birkinshaw, 2001) in determinante napredovanja podružnic. Ideja v ozadju je, da podružnica ni le instrument matičnega podjetja, temveč ima določeno stopnjo svobode glede oblikovanja lastne usode (ibid.). V skladu z literaturo o razvoju podružnic (Birkinshaw, 2001; Paterson in Brock, 2002) Majcen et al. (2009) izpostavljajo tri determinante napredovanja podružnic: avtonomijo/nadzor, kompetence in nacionalne razlike (okolje v državi prejemnici). Pomen avtonomije/integracije izhaja iz spoznanja, da je rast podružnice pomembno določena z njenim odnosom z matičnim podjetjem. V podružnicah, v katerih so vse funkcije tesno nadzorovane in ki so zelo odvisne od matičnega podjetja, nimajo menedžerji nobene svobode glede izkoriščanja priložnosti za rast produktivnosti. Vloga kompetenc podružnic se nanaša na unikatne kompetence, ki jim omogočajo dosegati primerno stopnjo avtonomije. Dejavniki države prejemnice se nanašajo na povezave podružnice z domačimi podjetji in specifičnimi dejavniki v državi prejemnici, ki omogočajo ali ovirajo razvoj podružnice.

Katere hipoteze torej nakazuje literatura, kar se tiče specifičnih značilnosti slovenskih podjetij glede na način njihovega vključevanja v GVV ter predvsem kar se tiče pomena tega vključevanja nasploh in po posameznih oblikah za uspešnost poslovanja podjetij? Izhajajoč iz modelov mednarodne trgovine, ki trgovino in NTI analizirajo z vidika podjetja, pričakujemo, da se produktivnejša in kapitalsko intenzivnejša podjetja bolj vključujejo v GVV tako na izvozni kot na uvozni strani. Glede preskrbe z vmesnimi proizvodi velja, da se najproduktivnejša podjetja vertikalno integrirajo z vzpostavljanjem podružnic v tujini, ki proizvajajo vmesne proizvode, manj produktivna pa kupujejo vmesne proizvode od nepovezanih tujih podjetij. Najmanj produktivna podjetja se v GVV manj vključujejo. Glede vključevanja v GVV drugih podjetij literatura o vladanju in napredovanju v okviru GVV pravi, da je visoka raven obstoječih kompetenc dobavitelja temeljni pogoj za tak odnos med kupcem in dobaviteljem, ki slednjemu omogoča postopno napredovanje v GVV. To pomeni, da je vpliv vključevanja podjetij v GVV na njihovo uspešnost odvisen predvsem od njihove že dosežene uspešnosti in kompetenc. Torej, vključevanje v GVV ima najbolj pozitivne učinke na najuspešnejša podjetja, najbolj izvozno in uvozno intenzivna podjetja ter na podjetja z največjimi kompetencami (visoka opredmetena osnovna sredstva, visoka kvalifikacijska struktura delovne sile itd.). To velja tako za pogodbeni način vključevanja v GVV kot za vključevanje prek lastniških povezav (vertikalna integracija), saj literatura dejansko ne daje nikakršnih usmeritev glede morebitnih razlik med obema načinoma vključevanja, ki bi jih bilo možno empirično testirati.

Izhajajoč iz zgornjih teoretičnih podmen in glede na omejitve razpoložljivih podatkov, v drugem delu ugotavljamo specifične razlike v značilnostih

² Na splošno so pri analiziranju medsebojne odvisnosti med vladanjem in napredovanjem v okviru GVV zaradi velike heterogenosti procesov in izidov velike metodološke težave. Gereffi in Lee (2012) kot najprimernejšo metodo predlagata intervjuje.

poslovanja slovenskih podjetij glede na način njihovega vključevanja v GVV, v tretjem delu pa podrobneje analiziramo pomen vključevanja v GVV nasploh in po posameznih oblikah za uspešnost poslovanja podjetij. V četrtem delu so navedene sklepne ugotovitve.

2. ZNAČILNOSTI PODJETIJ GLEDE NA NAČIN VKLJUČENOSTI V GVV

V tem delu s pomočjo deskriptivne analize prikazujemo, koliko različni načini vključenosti podjetij v GVV zaznamujejo tudi razlike pri poslovanju teh podjetij in katere so te razlike. V analizi izvoz in uvoz v okviru GVV delimo na vmesne in končne proizvode (BEC-kategorije proizvodov glede ekonomskega namena njihove uporabe) in glede na to, ali trgovinski tokovi potekajo na podlagi pogodbenih, lastniško nepovezanih odnosov ali z vertikalno integracijo med lastniško povezanimi podjetji, ločimo lastniške povezave na podlagi izhodnih NTI, to je med podjetjem in podružnico v tujini (izhodna vertikalna integracija), na podlagi vhodnih NTI (vhodna vertikalna integracija), to je med lastnikom v tujini in njegovim podjetjem/podružnico v Sloveniji, in na podlagi tako vhodnih kot izhodnih NTI, to je z matičnim podjetjem in podružnicami v tujini (vhodno-izhodna vertikalna integracija). Ker slovenska statistika ne zbira podatkov o trgovinskih tokovih po tipu zgoraj opredeljenih povezav med izvoznikom in uvoznikom, to je ne ločuje med znotraj-in zunajpodjetniško mednarodno trgovino³, je na tem mestu potrebna poenostavitev, in sicer predpostavimo, da trgovinski tok med podjetjem in državo, v kateri ima to podjetje lastnika, podružnico ali oboje, v celoti predstavlja znotrajpodjetniško trgovino (vertikalna integracija), v nasprotnem primeru pa gre za pogodbeno zunanjo trgovino.⁴ Za analizo uporabljamo podatkovno bazo AJPEŠ-a za podatke o poslovanju podjetij, zunanjetrgovinsko bazo CURS-a, podatke o NTI Banke Slovenije in 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 deflacirane s PPI in CPI z baznim letom v 2012.

V nadaljevanju so v tabelah 1 do 3 prikazani osnovni kazalniki poslovanja 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. Pri analizi upoštevamo dve presečni leti, 1995 in 2012, da lahko naredimo tudi časovne primerjave. Analiziramo te vidike delovanja podjetij:

- *osnovne kazalnike*: 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);
- *relativne kazalnike*: vrednost kazalnikov v primerjavi s povprečjem 3-mestne panoge v istem letu: relativni L, S, K, VA/L, K/L, EX/S, W, D/A;
- *kazalnike 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 (interIMoFDI), uvoz vmesnih proizvodov iz države porekla tujega matičnega podjetja (interIMiFDI), uvoz vmesnih proizvodov iz držav, v katerih ima podjetje podružnice v tujini, in iz države porekla tujega matičnega podjetja (interIMioFDI), uvoz vmesnih proizvodov na pogodbeni podlagi (interIMarmslength), uvoz končnih proizvodov (finalIM), izvoz vmesnih proizvodov v državo, v katerih ima podjetje podružnice v tujini (interEXOFDI), izvoz vmesnih proizvodov v državo porekla tujega matičnega podjetja (interEXiFDI), izvoz vmesnih proizvodov v državo, v katerih ima podjetje podružnice v tujini in v državo porekla tujega matičnega podjetja (interEXioFDI), izvoz vmesnih proizvodov na pogodbeni podlagi (interEXarmslength), izvoz končnih proizvodov v državo, v katerih ima podjetje podružnice v tujini (finalEXOFDI), izvoz končnih proizvodov v državo porekla tujega matičnega podjetja (finalEXiFDI), izvoz končnih proizvodov v državo, v katerih ima podjetje podružnice v tujini, in v državo porekla tujega matičnega podjetja (finalEXioFDI), izvoz končnih proizvodov na pogodbeni podlagi (finalEXarmslength);
- *kazalnike razvejanosti in dinamike izvoza in uvoza*: število držav, iz katerih podjetje uvažava (N držav IM), število držav, v katere podjetje izvažava (N držav EX), število različnih proizvodov na 4-mestni in 6-mestni produktni kodi kombinirane nomenklature, ki jih podjetje uvažava oziroma izvažava (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 različnih proizvodov v uvoznem in izvoznem asortimentu proizvodov na 4-mestni in 6-mestni produktni kodi kombinirane nomenklature

³ Za mednarodno trgovino med lastniško povezanimi podjetji se uporablja izraz znotrajpodjetniška menjava (»intra-firm trade«) nasproti zunajpodjetniški menjavi, to je menjavi med lastniško nepovezanimi podjetji na pogodbeni podlagi (»arm's length trade«).

⁴ Zaradi te poenostavitve so seveda rezultati nekoliko pristranski. Po eni strani nedvomno vsa trgovina podjetja z državo porekla njegovega matičnega podjetja in/ali državami njegovih tujih podružnic ni znotrajpodjetniška trgovina, temveč deloma tudi trgovina z lastniško nepovezanimi podjetji iz teh držav. V tem smislu je obseg znotrajpodjetniške trgovine precejšen. Po drugi strani pa je dejstvo, da del trgovinskih tokov, ki jih pripisujemo trgovini med lastniško nepovezanimi subjekti, poteka med podružnicami MNP. V tem primeru je precejšen obseg trgovine med lastniško nepovezanimi subjekti.

(N proizv(4) IM konec, N proizv(4) IM novih, N proizv(4) EX konec, N proizv(4) EX novih, N proizv(6) IM konec, N proizv(6) IM novih, N proizv(6) EX konec, N proizv(6) EX novih), povprečna vrednost izvoza (vrednost EX/kg), povprečna vrednost uvoza (vrednost IM/kg), Herfindahl-Hirschmanov indeks koncentracije uvoza in izvoza po državah (HHindeks IM države, HHindeks EX države) in proizvodnih skupinah (HHindeks IM proizv., HHindeks EX proizv.);

- druge kazalnike: 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) in GVV-indeks. GVV-indeks je sintetični indeks vključenosti podjetij v GVV, ki združuje vključenost na strani prodaje (delež izvoza v celotni prodaji) in vključenosti na strani inputov v proizvodni proces (delež uvoženih vmesnih proizvodov v celotnih materialnih stroških). GVV-indeks je povprečje obeh podindeksov in ima razpon med 0 in 1: $\text{GVV-indeks} = (\text{izvoz/prodaja} + \text{uvoz vmesnih proizvodov/celotni materialni stroški})/2$.

V tabeli 1 najprej prikazujemo *značilnosti podjetij glede načina vključevanja v GVV pri izvozu vmesnih proizvodov*. Tabela kaže, da se je število podjetij tipa outFDI in inFDI+outFDI v obravnavanem razdobju povečalo, prav tako število podjetij, ki ne izvažajo vmesnih proizvodov, hkrati pa se je zmanjšalo število podjetij, ki izvažajo vmesne proizvode na pogodbeni podlagi. Med izvozniki vmesnih proizvodov se torej povečuje delež podjetij z znotrajpodjetniškimi izvoznimi tokovi vmesnih proizvodov, to je tistih z vertikalno vključenostjo v GVV. Ta podjetja (tipi outFDI, inFDI, outFDI+inFDI) so v povprečju bistveno večja od pogodbenih izvoznikov vmesnih proizvodov, kaj šele od neizvoznikov teh proizvodov; imajo v povprečju več zaposlenih, večjo prodajo, več opredmetenih osnovnih sredstev. So tudi produktivnejša, saj imajo večjo dodano vrednost na zaposlenega, so kapitalsko intenzivnejša, precej bolj izvozno usmerjena, izplačujejo višje povprečne plače, kar kaže na višjo kvalifikacijsko strukturo, in so manj zadolžena. V skupini podjetij z vertikalno vključenostjo v GVV se pri izvozu vmesnih proizvodov najbolj odrežejo tista, ki ustvarjajo svoje lastne GVV z izhodnimi NTI, sledijo jim podjetja z izhodnimi in vhodnimi NTI ter nazadnje podjetja, ki se vertikalno vključujejo v GVV tujih investitorjev, oziroma tuje podružnice v Sloveniji. Tako sliko potrjujejo tudi relativni kazalniki, ki primerjajo posamezne kategorije podjetij s povprečjem 3-mestne panoge v istem letu.

Tudi glede izvozno-uvoznih tokov se podjetja z vertikalno vključenostjo v GVV pri izvozu vmesnih proizvodov odrežejo bistveno bolje od drugih, pri čemer spet zaostajajo tuje podružnice v Sloveniji. Vertikalno integrirana podjetja so tako precej večji izvozniki in uvozniki od pogodbenih izvoznikov vmesnih proizvodov in od neizvoznikov vmesnih proizvodov, večja sta njihov izvoz in uvoz vmesnih proizvodov, izvažajo v

neprimerno več držav in večje število različnih proizvodov, uvažajo iz neprimerno več držav in večje število različnih proizvodov tako na 4-mestni kot na 6-mestni produkti kod kombinirane nomenklature, pogosteje vstopajo na nove izvozne in uvozne trge ter v večjem številu uvajajo nove in ukinjajo obstoječe proizvode v izvoznem in uvoznem asortimentu. Njihov vzorec uvoza in izvoza je enakomernejše razpršen po državah in po različnih proizvodnih skupinah kot pri preostalih dveh skupinah podjetij, vrednost GVV-indeksa pa je spet precej višja. Edini vidik, pri katerem se vertikalno integrirana podjetja odrežejo slabše, je povprečna vrednost uvoza in izvoza glede na težo (»unit value«); ta je pri vertikalno integriranih podjetjih bistveno nižja kot pri pogodbenih izvoznikih vmesnih proizvodov in pri neizvoznikih teh proizvodov. Najnižjo vrednost izvoza in uvoza na težo dosegajo podjetja s podružnicami v tujini (outFDI) in tista slovenska podjetja v tuji lasti, ki imajo podružnice v tujini (outFDI+inFDI).

Značilnosti podjetij glede načina vključevanja v GVV pri izvozu končnih proizvodov izkazujejo veliko večino zgornjih značilnosti. Tako se je v razdobju 1995–2012 povečalo število podjetij z vertikalno vključenostjo v GVV, ki izvažajo končne proizvode (tipi outFDI, inFDI, outFDI+inFDI), zmanjšalo pa število pogodbenih izvoznikov končnih proizvodov. Tudi pri kazalnikih poslovanja imajo vertikalno integrirani izvozniki končnih proizvodov podobne premije glede na lastniško nepovezane izvoznike in neizvoznike končnih proizvodov, kot to velja pri izvozu vmesnih proizvodov. Edina izjema je kapitalaska intenzivnost, kjer so v primerjavi z nepovezanimi in neizvozniki vertikalno integrirani izvozniki končnih proizvodov manj kapitalsko intenzivni tako v absolutnem kot tudi v relativnem smislu (tabela 2).

Tudi na strani uvoza vmesnih proizvodov podjetja izkazujejo podobne značilnosti glede načina svoje vključenosti v GVV. V analiziranem razdobju sta se namreč število in pomen vertikalno integriranih uvoznikov povečala, število lastniško nepovezanih uvoznikov pa zmanjšalo. Vertikalno integrirani uvozniki vmesnih proizvodov izkazujejo vse zgoraj opisane prednosti pred neuvzozniki in pogodbenimi uvozniki vmesnih proizvodov, razen glede kapitalski intenzivnosti, kjer so pogodbeni uvozniki kapitalsko intenzivnejši 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 vhodno-izhodno integriranim tipom uvoznika vmesnih proizvodov (inFDI+outFDI) (tabela 3).

Torej, podjetja, ki se v izvozu in uvozu vmesnih proizvodov ter izvozu končnih proizvodov vertikalno integrirajo v GVV, so precej večja, pa tudi uspešnejša od podjetij, ki se vključujejo v GVV na pogodbeni način, in še bolj od neizvoznikov/neuvoznikov. Med vertikalno integriranimi izvozniki/uvozniki pozitivno izstopajo tisti s podružnicami v tujini, to je podjetja, ki ustvarjajo svoje lastne GVV.

Tabela 1: Značilnosti podjetij po načinu vključevanja v GVV pri izvozu vmesnih proizvodov v letih 1995 in 2012

	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
Štev. podjetij (N)	4734	6971	144	197	153	153	11	37	2036	1857
Štev. zaposlenih (L)	7,0	4,9	595,0	282,0	86,0	135,0	508,0	390,0	58,0	29,0
Prihodki 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
Opredmetena 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 vrednost (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
Dodana vred. na zaposlenega (VA/L)	13.737	19.522	29.124	51.562	9.478	33.506	30.962	42.433	18.167	39.265
Kapital na zaposlenega (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 prodaji (EX/S)	4 %	7 %	46 %	52 %	60 %	79 %	55 %	78 %	29 %	38 %
Povprečna plača (W)	8.677	11.983	19.066	25.486	14.925	25.270	22.906	26.077	13.103	21.448
Stopnja zadolženosti (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
finalIM	12.712	10.584	982.637	1.413.287	441.676	817.890	1.415.245	3.563.302	60.026	93.888
internEXoFDI	0	0	3.238.509	5.007.423	0	0	2.973.202	4.463.541	0	0
internEXiFDI	0	0	0	0	1.169.217	1.579.574	4.134.790	2.023.010	0	0
internEXioFDI	0	0	0	0	0	0	474.047	412.676	0	0
internEXarmslength	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

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
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 proizvod(4) IM konec	1,2	0,6	23,7	14,5	9,9	10,2	26,7	17,1	6,5	4,9
N proizvod(4) IM novih	1,4	0,5	23,8	15,4	16,3	11,7	33,0	16,6	8,2	5,4
N proizvod(4) EX konec	0,2	0,1	9,5	9,3	2,5	4,5	9,3	11,4	2,4	2,3
N proizvod(4) EX novih	0,1	0,0	8,9	9,0	3,9	4,7	7,3	9,3	3,2	3,0
N proizvod(6) IM konec	1,8	0,9	50,8	29,3	18,2	19,5	59,9	36,6	11,4	8,4
N proizvod(6) IM novih	2,1	0,8	51,0	30,5	28,5	21,4	69,5	35,0	14,1	9,1
N proizvod(6) EX konec	0,3	0,1	16,2	17,9	4,0	7,6	14,7	19,2	3,8	3,7
N proizvod(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
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 nepovezano	0	0	0,43	0,48	0,23	0,51	0,36	0,49	0,85	0,86
GVV-indeks	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-a in CURS-a.

Tabela 2: Značilnosti podjetij po načinu vključevanja v GVV pri izvozu končnih proizvodov v letih 1995 in 2012

	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
Štev. podjetij (N)	5767	7984	111	142	68	70	6	17	1127	1002
Štev. zaposlenih (L)	13,0	7,9	692,0	345,0	111,0	168,0	445,0	594,0	86,0	45,0
Prilh. 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
Opredmetena 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 vrednost (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
Dodana vred. na zaposlenega	14.272	22.448	15.815	40.195	16.520	35.961	43.373	46.043	21.285	37.543
Kapital na zaposlenega (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 prodaji (EX/S)	8 %	11 %	47 %	53 %	61 %	84 %	33 %	87 %	33 %	43 %
Povprečna plača (W)	9.352	13.319	18.951	24.603	13.983	22.391	23.380	28.059	14.141	21.293
Stopnja zadožlenosti (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
interniM	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
internEX	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
interniMoFDI	468	15.589	3.889.680	4.154.226	0	22.097	837.480	3.843.388	16.287	37.433
interniMiFDI	17.130	17.184	232.296	729.930	6.166.132	3.255.159	2.398.830	5.506.560	24.812	61.997
interniMioFDI	1.551	1.026	0	19.673	0	0	1.091.370	1.131.853	0	0
interniMarmslength	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
internEXoFDI	1.179	32.376	3.682.414	5.497.365	0	4.821	102.793	5.110.080	73.637	25.239
internEXiFDI	20.013	14.170	107.498	93.130	968.170	1.791.348	415.463	1.763.796	25.830	34.718
internEXioFDI	889	205	0	8.260	0	0	17.003	733.001	0	0
internEXarmslength	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

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
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 proizvod(4) IM konec	1,9	1,1	26,3	16,4	12,6	12,0	29,4	14,8	8,4	5,9
N proizvod(4) IM novih	2,5	1,1	25,0	16,6	15,9	13,5	32,4	17,0	9,8	6,9
N proizvod(4) EX konec	0,5	0,3	10,1	11,8	3,0	5,8	11,8	13,2	3,1	3,2
N proizvod(4) EX novih	0,4	0,2	10,1	11,6	4,8	6,9	6,4	9,9	4,3	4,4
N proizvod(6) IM konec	3,1	1,8	56,7	34,4	22,8	23,7	60,6	35,5	14,9	10,6
N proizvod(6) IM novih	4,0	1,7	54,1	34,4	29,6	25,2	67,0	38,2	17,4	12,1
N proizvod(6) EX konec	0,7	0,4	17,4	22,9	4,9	10,0	20,0	23,9	5,3	5,5
N proizvod(6) EX novih	0,6	0,3	17,1	22,8	7,4	12,0	11,0	20,7	6,6	7,2
vrednost EX/kg	2,47	3,04	1,38	1,75	1,79	2,21	1,31	1,64	2,15	2,70
vrednost IM/kg	2,94	3,37	2,06	2,10	2,02	2,84	1,75	2,00	2,37	2,70
HHindeks IM države	0,659	0,637	0,291	0,254	0,649	0,435	0,283	0,232	0,483	0,441
HHindeks EX države	0,723	0,655	0,291	0,192	0,724	0,503	0,215	0,172	0,569	0,506
HHindeks IM proizv.	0,453	0,476	0,176	0,157	0,335	0,217	0,114	0,158	0,316	0,334
HHindeks EX proizv.	0,631	0,659	0,414	0,366	0,572	0,463	0,497	0,386	0,511	0,515
delež oFDI	0	0	0,21	0,18	0	0	0,33	0,06	0	0
delež iFDI	0	0	0	0	0,47	0,21	0,11	0,02	0	0
delež iFDI+oFDI	0	0	0	0	0	0	0,09	0,04	0	0
delež nepovezano	0	0	0,27	0,19	0,13	0,13	0,36	0,22	0,53	0,45
GW- indeks	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-a in CUPS-a.

Tabela 3: Značilnosti podjetij po načinu vključevanja v GWV 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
Štev. podjetij (N)	3514	6561	133	155	211	202	11	36	3209	2261
Štev. zaposlenih (L)	3,8	4,1	656,0	342,0	69,0	115,0	525,0	391,0	42,0	27,0
Prihodki 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
Opredmetena 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 vrednost (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
Dodana vred. na zaposlenega	11.773	18.910	30.415	52.217	12.548	46.900	34.333	44.017	18.559	36.548
Kapital na zaposlenega (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 prodaji (EX/S)	5 %	9 %	47 %	56 %	46 %	66 %	50 %	72 %	19 %	29 %
Povprečna plača (W)	6.842	11.422	18.653	25.123	15.594	26.672	23.205	26.961	13.386	21.239
Stopnja zadolženosti (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
interimIM	0	0	9.724.028	11.744.224	3.724.847	6.040.594	21.085.100	17.530.446	437.207	676.053
interimEX	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
interimMoFDI	0	0	3.367.087	4.499.657	0	0	833.892	3.369.735	0	0
interimMiFDI	0	0	0	0	2.499.052	2.291.796	5.138.613	4.486.114	0	0
interimMioFDI	0	0	0	0	0	0	1.309.302	839.537	0	0
interimMarmslength	0	0	6.356.941	7.244.567	1.225.795	3.748.798	13.803.293	8.835.059	437.207	676.053
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
interimEXoFDI	2	33	3.460.773	6.239.109	17.324	35.839	3.021.721	4.549.118	582	5.893
interimEXiFDI	87	56	0	3.729	837.467	1.204.894	4.133.320	1.949.120	590	894
interimEXioFDI	0	0	0	0	0	0	474.047	424.139	0	0
interimEXarmslength	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

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
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
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 nepovezano	0	0	0,67	0,62	0,24	0,47	0,52	0,49	0,89	0,88
GVV-indeks	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 AJPEŠ-a in CURS-a.

3. POMEN VKLJUČEVANJA V GVV NASPLOH IN PO POSAMEZNIH NAČINIH ZA USPEŠNOST POSLOVANJA PODJETIJ

V nadaljevanju analiziramo vpliv različnih načinov vključenosti podjetij v GVV na njihovo 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 firmso 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:

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

kjer 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 pri merjenju spremenljivk in druge nemerljive učinke, kot so sposobnost vodstva, izkušnje in blagovna znamka. Naravni logaritem obeh strani enačbe (1a) ustvari naslednjo linearno formo (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 investicij v tujini ($oFDI_{it}$) in tujega lastništva podjetja ($iFDI_{it}$). Ait lahko torej predstavimo kot funkcijo omenjenih determinant:

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

kjer 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 izvozno oz. uvozno 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 izvažajo oz. iz katerih uvažajo, člen V_{it} pomeni število različic proizvodov na 6-mestni ravni klasifikacije proizvodov, ki jih podjetje i izvažajo oz. uvažajo, $\frac{EX_{it}}{C_{it} V_{it}} \equiv exINT_{it}^{CV}$

je izvozna intenzivnost na povprečno kombinacijo proizvod-trg, $\frac{IM_{it}}{C_{it} V_{it}} \equiv imINT_{it}^{CV}$ pa uvozna intenzivnost na povprečno kombinacijo proizvod-trg. Vplive NTI in dekompozicijo vpliva mednarodnih trgovinskih tokov lahko zapišemo kot linearno specifikacijo skupne faktorske produktivnosti:

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

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 te spremenljivke vključenosti podjetja v GVV: GVV-indeks, 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.

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

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

kjer je napaka ϵ_{it} razčlenjena v časovno specifične učinke, skupne vsem podjetjem, μ_t , panožno specifične učinke θ_k , časovno nespremenljive neopazljive firmso specifične učinke ω_i in idiosinkratično napako u_{it} . Poleg zgornje specifikacije ocenimo tudi model, kjer kot odvisno spremenljivko vzamemo rast dodane vrednosti podjetja (tabela 6), nato pa še model z odvisno spremenljivko rast izvoza (tabela 7).

Tabela 4 prikazuje specifikacijo zgornje funkcije 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 pričakovanjih značilno pozitivno vplivajo na dodano vrednost podjetja. V večini specifikacij je produktivnost pozitivno korelirana s tujim lastništvom (vhodne NTI) in neposredno investicijo v tujini (izhodne NTI). 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 tuje neposredne investicije. Število uvoženih različic na 6-mestni ravni in število držav, iz katerih podjetje uvažajo blago, je pozitivno povezano s produktivnostjo v obeh različicah 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 povezano s produktivnostjo. Tako ekonomije obsega na ravni izvoza (vrednost izvoza na povprečnem trgu-proizvodu) in uvoza (vrednost uvoza na povprečnem trgu-proizvodu) sta pozitivno korelirani z dodano vrednostjo.

O vključenosti v GVV in dodani vrednosti je glavna ugotovitev, ki izhaja iz tabele 4, ta, da intenzivnost vključenosti v GVV po katerem koli merilu, to je po deležu vmesnih proizvodov v izvozu in deležu vmesnih uvoženih dobrin v celotnem uvozu, kot tudi po GVV-indeksu v obeh specifikacijah pozitivno vpliva na dodano vrednost podjetja. Glede vertikalne vključenosti v GVV pa rezultati niso enoznačni. Vertikalna integracija v izvozu končnih proizvodov na presečni dimenziji nima značilnega vpliva na dodano vrednost, v časovni dimenziji pa ima integracija z izhodnimi NTI negativen, integracija z vhodnimi NTI pa pozitiven učinek na dodano vrednost. Glede izvoza vmesnih proizvodov zaznamo značilen negativen učinek integracije z vhodnimi NTI v časovni dimenziji. Pri uvozu vmesnih proizvodov pa je pri integraciji z vhodnimi NTI v presečni dimenziji prisoten negativen, v časovni dimenziji pa pozitiven učinek na dodano vrednost. Zdi se torej, da ima pri izvozu končnih proizvodov vertikalna integracija z vhodnimi NTI pozitiven, z izhodnimi NTI pa negativen učinek na dodano vrednost. To kaže na koristnost vključitve v mrežo tujega matičnega podjetja pri izvozu končnih proizvodov, medtem ko pri investiranju v tujini tuje podružnice najbrž prevzamejo del prejšnjega izvoza podjetja, kar zmanjša raven njegove dodane vrednosti. Zdi se torej, da ima pri izvozu končnih proizvodov vertikalna integracija z vhodnimi NTI pozitiven, z izhodnimi NTI pa negativen učinek na dodano vrednost. To kaže na koristnost vključitve v mrežo tujega matičnega podjetja pri izvozu končnih proizvodov, medtem ko pri investiranju v tujini tuje podružnice najbrž prevzamejo del prejšnjega izvoza podjetja, kar zmanjša raven njegove dodane vrednosti. Glede vmesnih proizvodov ima vključitev v mrežo tujega matičnega podjetja negativen učinek, kar je verjetno posledica tega, da tuje matično podjetje teži k čim nižji ceni vmesnih proizvodov, ki jih uvaža od slovenskih podružnic.

Tabela 5, ki namesto odloženih pojasnjevalnih spremenljivk dodane vrednosti uporablja njihove tekoče vrednosti, 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 ter v podjetjih z večjim deležem vmesnih proizvodov v izvozu in uvozu. Tudi tu intenzivnost vključenosti v GVV po katerem koli merilu v obeh specifikacijah pozitivno vpliva na dodano vrednost podjetja, pri izvozu vmesnih proizvodov zaznamo signifikanten negativen učinek integracije z vhodnimi NTI v časovni dimenziji, pri uvozu vmesnih proizvodov pa negativen učinek pri integraciji z vhodnimi NTI v presečni dimenziji.

V tabelah 6 in 7 prikazujemo analizo vplivov različnih značilnosti podjetij na rast dodane vrednosti in izvoza. Kot pri analizi ravni dodane vrednosti tudi tu kapital in povprečna plača (približek za izobraženost delovne sile) ter število zaposlenih v časovni dimenziji značilno pozitivno vplivajo na rast dodane vrednosti in izvoza podjetja. Pri drugih kazalnikih pa analiza pokaže manj značilne in enoznačne vplive na rast dodane vrednosti in izvoza. Poglejmo podrobneje.

Rast dodane vrednosti ni korelirana z vhodnimi NTI in je negativno korelirana z izhodnimi NTI podjetja, čeprav le po presečni (»cross-section«) dimenziji v različici MNV. Število uvoženih različic proizvodov povečuje rast,⁵ obratno pa je s spremenljivo število izvoznih trgov, saj so bili v krizi izvozniki močno prizadeti zaradi upada povpraševanja po njihovih proizvodih v tujini. Na večjo rast dodane vrednosti vplivajo tudi ekonomije obsega na strani izvoza in uvoza. Glede vključenosti v GVV je rast dodane vrednosti značilno pozitivno korelirana z GVV-indeksom in z deležem uvoza vmesnih proizvodov, negativno v presečni dimenziji pa z deležem izvoza končnih proizvodov. Vertikalna vključenost v GVV pokaže pozitiven učinek na rast dodane vrednosti pri deležu izvoza končnih proizvodov prek lastnika v tujini (vhodne NTI), vertikalna integracija z izvozom vmesnih proizvodov pa hkrati prek lastnika in podružnic v tujini kaže negativen vpliv na rast dodane vrednosti v časovni dimenziji (tabela 6).

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 več podružnicami. Število različic izvoznih proizvodov je pozitivno korelirano z rastjo izvoza tako na presečni 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, GVV-indeks pa podobno kot na rast dodane vrednosti pozitivno vpliva tudi na rast izvoza. Vertikalna vključenost v GVV na strani izvoza končnih proizvodov ne kaže signifikantnega vpliva na rast izvoza, pri izvozu vmesnih proizvodov ima delež izvoza na podlagi vhodnih NTI, to je v državo tujega investitorja, značilno negativen vpliv na rast izvoza, prav obratno pa pri uvozu vmesnih proizvodov – tu ima delež uvoza iz države tujega lastnika značilno pozitiven vpliv na rast izvoza (tabela 7).

⁵ Za Slovenijo je sicer značilen visok delež podjetij, ki hkrati uvažajo in izvažajo enake proizvode (opredeljene na 8-mestni kodi proizvodne klasifikacije). Damijan et al. (2013) to imenujejo »pass-on-trade«, v katero je bilo v razdobju 1994–2008 v povprečju vključenih 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 sekvenco GVV, ki je 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.

Tabela 4: Dejavniki produktivnosti podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994–2012 (različica z odloženimi spremenljivkami)

odv.spr.: ln(dodana vrednost)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
ln(povp. plač _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(šte _v . zaposlenih _t)	0,852*** (0,00346)	0,838*** (0,00371)	0,838*** (0,00373)	0,831*** (0,00374)	0,760*** (0,00554)	0,753*** (0,00556)	0,753*** (0,00556)	0,751*** (0,00558)
ln(kapita _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)
šte _v . tujih lastnikov _{t-1}			0,00279 (0,00494)	0,00798 (0,00514)			0,0108*** (0,00377)	0,0116*** (0,00380)
šte _v . naložb v tujini _{t-1}			-0,0108* (0,00612)	0,00112 (0,00618)			-0,0112** (0,00450)	-0,0102** (0,00445)
šte _v . 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)
šte _v . 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)
šte _v . 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)
šte _v . 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/(šte _v . proizv.*šte _v . 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/(šte _v . proizv.*šte _v . 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)
% izvoza končnih proizv. 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 proizv. 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 proizv. podjetij 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 proizv. _{t-1}				0,0477*** (0,0115)				0,00168 (0,00958)

Tabela 4: Dejavniki produktivnosti podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994–2012 (različica z odloženimi spremenljivkami) - nadaljevanje

odv.spr.: ln(dodana vrednost)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
% izvoza vmesnih 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. iz držav z nep. naložbo _{t-1}		-0,0262 (0,0552)	-0,000334 (0,0570)	-0,00688 (0,0566)		0,0243 (0,0511)	0,0397 (0,0518)	0,0370 (0,0517)
% 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. iz % uvoza končnih proizvod. _{t-1}				0,109*** (0,00763)				0,0420*** (0,00607)
				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)				
GVV-indeks _{t-1}	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 AJPES-a in CURS-a.

Tabela 5: Dejavniki produktivnosti podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994–2012 (različica s tekočimi spremenljivkami)

InVA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
$\ln(\text{povp. plač}_t)$	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)
$\ln(\text{šte v. zaposlenih}_t)$	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)
$\ln(\text{kapital}_t)$	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)
štev. tujih lastnikov t			0,00696 (0,00597)	0,0133** (0,00616)			0,0171*** (0,00384)	0,0186*** (0,00386)
štev. naložb v tujini t			-0,0158*** (0,00535)	-0,00262 (0,00529)			-0,0113** (0,00453)	-0,0100** (0,00443)
štev. izvoženih različic proizvod 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)
štev. uvoženih različic proizvod 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)
štev. 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)
štev. 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)
$EX/(\text{štev. proizvod} \cdot \text{štev. držav})_t$		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)
$IM/(\text{štev. proizvod} \cdot \text{štev. držav})_t$		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 proizvod. v državi 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)
% izvoza končnih proizvod. 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 proizvod. podjetij 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 proizvod. t				0,0747*** (0,0111)				0,0387*** (0,00971)

Tabela 5: Dejavniki produktivnosti podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994–2012 (različica s tekočimi spremenljivkami) - nadaljevanje

InVA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
% 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)				
GVV-indeks _t	0,304*** (0,0171)				0,278*** (0,0195)			
Konstanta	2,566 (2,772)	2,572	2,580 (447,7)	2,658 (2,977)	3,992*** (0,133)	4,021*** (0,128)	4,017*** (0,128)	4,031*** (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 izračuni na podlagi podatkov AJPES-a in CURS-a.

Tabela 6: Dejavniki rasti dodane vrednosti podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994–2012

odv. spr.: $\ln(VA_t) - \ln(VA_{t-1})$	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
$\ln(\text{povp. plač}_t)$	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)
$\ln(\text{šte v. zaposlenih}_t)$	-0,00783*** (0,00145)	-0,00520*** (0,00157)	-0,00531*** (0,00157)	-0,00556*** (0,00159)	0,0429*** (0,00438)	0,0440*** (0,00453)	0,0440*** (0,00453)	0,0445*** (0,00454)
$\ln(\text{kapital}_t)$	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)
štev. tujih lastnikov t			0,000979 (0,00274)	0,00122 (0,00272)			0,00223 (0,00374)	0,00215 (0,00374)
štev. naložb v tujini t			-0,00358 (0,00290)	-0,00329 (0,00292)			-0,000776 (0,00372)	-0,000776 (0,00372)
štev. 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)
štev. 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)
štev. 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)
štev. 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)
$EX/(\text{štev. proizv.} * \text{štev. držav})_t$		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)
$IM/(\text{štev. proizv.} * \text{štev. držav})_t$		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)
% izvoza končnih proizv. v države z nep. naložbo t		0,0101 (0,0147)	0,0126 (0,0149)	0,0155 (0,0149)		-0,00383 (0,0197)	-0,00368 (0,0196)	-0,00322 (0,0197)
% izvoza končnih proizv. v državo tujeega investitorja t		0,0450*** (0,0169)	0,0441*** (0,0170)	0,0514*** (0,0170)		0,0408* (0,0239)	0,0392 (0,0241)	0,0412* (0,0241)
% izvoza končnih proizv. podjetja z vhod. in izh. TNI_t		0,0950 (0,0648)	0,100 (0,0646)	0,102 (0,0645)		0,0645 (0,0938)	0,0646 (0,0937)	0,0678 (0,0938)
% izvoza končnih proizv. t				-0,0172*** (0,00621)				-0,0139 (0,00988)

Tabela 6: Dejavniki rasti dodane vrednosti podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994–2012 - nadaljevanje

odv. spr.: $\ln(VA_t) - \ln(VA_{t-1})$	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
% izvoza vmesnih proizvodov v države z nep. naložbo _t		0,0235 (0,0171)	0,0268 (0,0174)	0,0300* (0,0174)		0,0184 (0,0248)	0,0187 (0,0249)	0,0210 (0,0250)
% izvoza vmesnih proizvodov v države tujega investitorja _t		-0,0262 (0,0178)	-0,0266 (0,0178)	-0,0285 (0,0178)		-0,0340 (0,0262)	-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)		-0,278** (0,110)	-0,280** (0,110)	-0,276** (0,110)
% izvoza vmesnih proizvodov _t				-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)		0,00970 (0,0361)	0,0105 (0,0362)	0,00893 (0,0363)
% uvoza vmesnih proizvodov iz držav tujega investitorja _t		0,0213 (0,0170)	0,0208 (0,0171)	0,0144 (0,0171)		0,0134 (0,0253)	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)		0,123 (0,126)	0,123 (0,126)	0,121 (0,126)
% uvoza vmesnih proizvodov _t				0,0198*** (0,00441)				0,00343 (0,00626)
% uvoza končnih proizvodov _t				-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)				
GVV-indeks _t	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-a in CUPS-a.

Tabela 7: Dejavniki rasti izvoza podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994–2012

odv. spr.: $\ln(\text{izvoz}_t) - \ln(\text{izvoz}_{t-1})$	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
$\ln(\text{povp. plač}_t)$	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)
$\ln(\text{šte v. zaposlenih}_t)$	-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)
štev. tujih lastnikov _t			-0,00356 (0,00245)	-0,00293 (0,00245)			-0,00295 (0,00346)	-0,00238 (0,00345)
štev. naložb v tujini _t			-0,00933*** (0,00247)	-0,00755*** (0,00247)			-0,00219 (0,00415)	-0,00180 (0,00412)
štev. 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)
štev. 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)
štev. 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)
štev. 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)
$\text{EX}/(\text{štev. proizv.} * \text{štev. držav})_t$		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)
$\text{IM}/(\text{štev. proizv.} * \text{štev. držav})_t$		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)
% izvoza končnih proizv. 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 proizv. v državo tujega 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 proizv. podjetij 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 proizv. _t				0,0448*** (0,0150)				0,0713*** (0,0281)

Tabela 7: Dejavniki rasti izvoza podjetij v slovenski predelovalni industriji, 1994–2012 - nadaljevanje

odv. spr.: $\ln(\text{izvoz}_t) - \ln(\text{izvoz}_{t-1})$	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
% izvoza vmesnih 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 tujega 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 _t				0,0506*** (0,0129)				0,0775*** (0,0221)
% uvoza 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 tujega 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)				
GVV-indeks _t	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 AJPEŠ-a in CURS-a.

4. SKLEPNE UGOTOVITVE

Delovanje svetovnega gospodarstva in mednarodno trgovino v zadnjem desetletju in pol vse bolj zaznamujejo globalne verige vrednosti (GVV). Podatki kažejo, da je uspešnost slovenskega vključevanja v mednarodno menjavo vedno bolj in ključno odvisna od intenzivnosti in kakovosti vključevanja v GVV drugih podjetij in ustvarjanja lastnih GVV. V tem prispevku na podlagi individualnih podjetniških podatkov o slovenskih podjetjih analiziramo specifične razlike v značilnostih slovenskih podjetij glede na način njihovega vključevanja v GVV ter pomen tega vključevanja nasploh in po posameznih oblikah za uspešnost poslovanja podjetij.

Podatki kažejo precejšnje razlike med slovenskimi podjetji glede na način njihovega vključevanja v GVV. Podjetja, ki se v izvozu in uvozu vmesnih proizvodov ter izvozu končnih proizvodov vertikalno vključujejo v GVV, so precej večja, pa tudi uspešnejša od podjetij, ki se vključujejo v GVV na pogodbeni način, in še bolj od neizvoznikov/neuvoznikov. Med vertikalno vključenimi izvozniki/uvozniki pozitivno izstopajo tisti s podružnicami v tujini, to je podjetja, ki ustvarjajo svoje lastne GVV.

Intenzivnost in način vključenosti podjetij v GVV vplivata na njihovo poslovanje, dodano vrednost, produktivnost in izvoz. Intenzivnost vključenosti v GVV po katerem koli merilu, to je po deležu vmesnih proizvodov v izvozu in deležu vmesnih uvoženih dobrin v celotnem uvozu, kot tudi po GVV-indeksu tako v presečni kot v časovni dimenziji pozitivno vpliva na dodano vrednost podjetja. Glede vertikalne vključenosti v GVV pa rezultati niso enoznačni. Zdi se, da ima pri izvozu končnih proizvodov vertikalna integracija z vhodnimi NTI pozitiven, z izhodnimi NTI pa negativen učinek na dodano vrednost. To kaže na koristnost vključitve v mrežo tujega matičnega podjetja pri izvozu končnih proizvodov, medtem ko pri investiranju v tujini tuje podružnice najbrž prevzamejo del prejšnjega izvoza podjetja, kar zmanjša raven njegove dodane vrednosti. Glede izvoza vmesnih proizvodov ima vključitev v mrežo tujega matičnega podjetja negativen učinek, kar je verjetno posledica tega, da tuje matično podjetje teži k čim nižji ceni vmesnih proizvodov, ki jih uvaža od slovenskih podružnic.

Intenzivnost vključenosti v GVV, merjena z GVV-indeksom, kaže tudi pozitiven vpliv na rast dodane vrednosti in izvoza podjetij. Tudi tu pa ne moremo govoriti o neki jasni smeri učinkov vertikalne vključenosti v GVV, čeprav se zdi, da vključitev v mrežo tujega matičnega podjetja deluje pozitivno pri izvozu končnih proizvodov in negativno pri izvozu vmesnih proizvodov. Obratno pa velja za uvoz vmesnih proizvodov, saj ima delež uvoza vmesnih proizvodov iz države tujega lastnika značilno pozitiven vpliv na rast izvoza.

Literatura in viri

Acemoglu, Daron, Simon Johnson in Todd Mitton. 2009. Determinants of Vertical Integration: Financial development and Contracting Costs. *The Journal of Finance*, 64 (3): 1251–1290.

Altomonte, Carlo, in Armando Rungi. 2013. Business Groups as Hierarchies of Firms: Determinants of Vertical Integration and Performance. Milano: Fondazione Eni Enrico Mattei, Nota di Lavoro 33.

Antras, Pol. 2003. Firms, Contracts and Trade Structure. *Quarterly Journal of Economics*, 118 (4): 1375–1418.

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

Antras, Pol, in Stephen R. Yeaple. 2013. Multinational Firms and the Structure of International Trade. V Gita Gopinath, Elhanan Helpman in Kenneth Rogoff (eds.), *Handbook of International Economics*, 55–130. New York: Elsevier.

Bartlett, Christopher A., in Sumantra Ghoshal. 1989. *Managing Across Borders: The transnational solution*. Boston: HBS Press.

Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding in Peter K. Schott. 2010. Intra-Firm Trade and Product Contractibility (Long version). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper 15881.

Birkinshaw, Julian. 2001. Strategy and management in MNE subsidiaries. V Alan M. Rugman in Thoma L. Brewer (eds.), *The Oxford Handbook of International Business*, 380–401. Oxford: Oxford University Press.

Birkinshaw, Julian, in Neil Hood (eds.). 1998. *Multinational Corporate Evolution and Subsidiary Development*. London: Macmillan.

Boc, Gabriel, in Rainer Lanz. 2013. *Trade in Intermediate Goods and International Supply Chains in CEFTA*. CEFTA Issues Paper 6.

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

Corcos, Gregory, Delphine M. Irac, Giordano Mion in Thierry Verdier. 2013. The Determinants of Intrafirm Trade: Evidence from French Firms. *Review of Economics and Statistics*, 95 (3): 825–838.

Damijan, Jože, Jozef Konings in Sašo 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.

Fort, Teresa C. 2013. *Breaking Up Is Hard To Do: Why Firms Fragment Production Across Locations*. Dartmouth: Tuck School of Business at Dartmouth.

Gereffi, Gary, in Karina Fernandez-Stark. 2011. *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Durham: Center on Globalization, Governance and Competitiveness, Duke University.

Gereffi, Gary, John Humphrey in Timothy Sturgeon. 2005. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12 (1): 78–104.

Gereffi, Gary, in Joonkoo Lee. 2012. Why the World Suddenly Cares about Global Supply Chains. *Journal of Supply Chain Management*, 48 (3): 24–32.

Grossman, Gene M., in Elhanan Helpman. 2002. Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium. *Quarterly Journal Economics*, 117: 85–120.

Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz in Stephen R. Yeaple. 2004. Exports versus FDI with Heterogenous Firms. *American Economic Review*, 94 (1): 300–316.

Humphrey, John, in Hubert Schmitz. 2002. How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?. *Regional Studies*, 36 (9): 1017–1027.

Humphrey, John, in Hubert Schmitz. 2000. *Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research*. Brighton: Institute of Development Studies, Working Paper 120.

Jabbour, Liza. 2012. Slicing the Value Chain Internationally: Empirical Evidence on the Offshoring Strategy by French Firms. *The World Economy*, 35 (11): 1417–1447.

Kaplinsky, Raphael, in Mike Morris. 2002. *A Handbook for Value Chain Research*. Brighton: Institute of Development Studies.

Kaplinsky, Raphael, Mike Morris in Jeff Readman. 2002. *Understanding Upgrading Using Value Chain Analysis*. Mimeo. Available at http://eprints.brighton.ac.uk/876/1/Understanding_Upgrading_Using_Value_Chain_Analysis.pdf, 31. 8. 2015.

Kohler, Wilhelm K., in Marcel Smolka. 2009. *Global Sourcing Decisions and Firm Productivity: Evidence from Spain*. CESIFO Working paper No. 2903. Available at http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/DocBase_Content/WP/WP-CESifo_Working_Papers/wp-cesifo-2009/wp-cesifo-2009-12/cesifo1_wp2903.pdf, 31. 8. 2015.

Majcen, Boris, Slavo Radošević in Matija Rojec. 2009. Nature and determinants of productivity growth in foreign subsidiaries in Central and East European countries. *Economic Systems*, 33 (2): 168–184.

Marin, Dalia. 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, Marc J. 2003. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71 (6): 1695–1725.

Nunn, Nathan, in Daniel Trefler. 2013. Incomplete Contracts and the Boundaries of the Multinational Firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 94 (1): 330–344.

Nunn, Nathan, in Daniel Trefler. 2008. *The Boundaries of the Multinational Firm: An Empirical Analysis*. V Elhanan Helpman, Dalia Marin in Thierry Verdier (eds.), *The Organization of Firms in a Global Economy*, 55–83. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Park, Albert, Gaurav Nayyar in Patrick Low. 2013. *Supply Chain Perspectives and Issues – A Literature Review*. Geneva and Hong Kong: Fung Global Institute and World Trade Organization.

Paterson, S. L., in D. M. Brock. 2002. The development of subsidiary-management research: review and theoretical analysis. *International Business Review*, 11 (2): 139–163.

Tomiura, Eiichi. 2007. Foreign Outsourcing, Exporting, and FDI: A Productivity Comparison at the Firm Level. *Journal of International Economics*, 72: 113–127.

UNCTAD. 2013. *World Investment Report 2013*. New York and Geneva.

White, Roderick E. and Thomas A. Poynter. 1984. Strategies for foreign owned subsidiaries in Canada. *Business Quarterly*, 49 (2): 59–69.

Yeaple, Stephen R. 2006. Offshoring, Foreign Direct Investment and the Structure of US Trade. *Journal of the European Economic Association*, 4 (2–3): 602–611.

Young, Stephen, Neil Hood in Stewart Dunlop. 1988. Global strategies, multinational subsidiary roles and economic impact in Scotland. *Regional Studies*, 22 (6): 487–497.