

Podjetja s tujim kapitalom

Ekonomsko ogledalo

UMAR

številka 7/2003

str. 21

Struktura prodaje in nabave vzorca PTK v slovenski predelovalni dejavnosti, v %

PRODAJA	Tuje matično podjetje	Drugi tuji kupci	Druga domača hčerinska podjetja tujega matičnega podjetja	Drugi domači kupci
Skupaj	37.1	35.8	0.5	28.1
Visoko tehnološke panoge	41.5	47.3	0.0	11.2
Srednjevisoko tehnološke panoge	36.1	31.6	0.9	31.4
Srednjenizko tehnološke panoge	39.4	38.4	0.4	28.9
Nizko tehnološke panoge	31.5	33.0	0.0	27.3
NABAVA	Tuje matično podjetje	Drugi tuji dobavitelji	Druga domača hčerinska podjetja tujega matičnega podjetja	Drugi domači dobavitelji
Skupaj	23.5	34.6	0.5	41.3
Visoko tehnološke panoge	33.8	32.2	0.0	34.0
Srednjevisoko tehnološke panoge	23.0	38.4	1.3	37.3
Srednjenizko tehnološke panoge	23.5	29.2	0.0	46.9
Nizko tehnološke panoge	18.8	40.2	0.0	41.0

Vir podatkov: analiza, ki sta jo pripravila Boris Majcen in Matija Rojec v okviru projekta Petega okvirnega programa: »EU Integration and the Prospects for Catch-Up Development in CEECs: The Determinants of the Productivity Gap«. *Opombe:* podatki temeljijo na vzorcu 72-ih PTK, anketiranih v letu 2002. Anketirana PTK predstavljajo 53.6% celotnih stalnih sredstev, 50.8% vseh zaposlenih, 62.1% celotne prodaje in 64.2% celotnega izvoza PTK v slovenski predelovalni dejavnosti.

Struktura prodaje in nabave podjetij s tujim kapitalom (PTK) je eden glavnih kazalcev povezanosti PTK s njihovimi tujimi matičnimi podjetji, kot tudi z državami prejemnicami. Večina prodaje v vzorcu PTK iz slovenske predelovalne dejavnosti je namenjena izvozu (72.9%). Najpomembnejši kupci PTK so njihovi tuji lastniki, ki v povprečju kupijo 37.1% celotne prodaje PTK.

Najvišjo **izvozno usmerjenost** in najvišji **delež prodaje tujim lastnikom** (gl. tabelo zgoraj) beležimo v visoko tehnoloških panogah (88.8-odstotno razmerje med izvozom in prodajo, 41.5% prodaje gre tujim lastnikom). Sledijo jim srednjenizko tehnološke panoge (77.8% in 39.4%), srednjevisoko tehnološke panoge (67.7% in 36.1%) in nizko tehnološke panoge (64.5% in 31.5%). Vse to potrjuje, da glavni motiv tujih investorjev v slovensko predelovalno dejavnost predstavljajo prednosti v stroških proizvodnih dejavnikov in ne domači trg. Dejstvo, da prodaje drugim domačim hčerinskim podjetjem v tujem lastništvu skorajda ni, kaže, da tuji investitorji praviloma nimajo več kot enega hčerinskega podjetja v Sloveniji. Pomembni kupci so samo še druga slovenska podjetja.

Glede **velikosti podjetja** (merjeno s številom zaposlenih) so velika PTK (z več kot 200 zaposlenimi) daleč najbolj izvozno usmerjena (razmerje med izvozom in prodajo je 80.5%). Poleg tega beležijo tudi največji delež prodaje tujim lastnikom (45.4%). Zdi se, da je velikost podjetja relevantna za delež prodaje neposredno tujim lastnikom oz. za vključevanje PTK v integrirano mednarodno proizvodnjo matičnega podjetja.

Struktura nabave PTK je v določeni meri podobna strukturi prodaje. Večina nabave prihaja iz tujine, vendar pa glavni tuji dobavitelji niso tuji lastniki (v povprečju 23.5%) ampak drugi tuji dobavitelji (34.6%, glej tabelo zgoraj). Poleg tega imajo druga slovenska podjetja precej večjo vlogo pri nabavi kot pri prodaji; z 41.3-odstotnim povprečnim deležem v nabavi so druga domača podjetja glavna skupina dobaviteljev PTK.

V **vzorcu nabave PTK** so precejšnje razlike glede **tehnološke intenzivnosti** panog, v katerih PTK delujejo. Visoko tehnološka PTK precej več nabavljajo od svojih tujih lastnikov (33.8%), ravno nasprotno pa beležimo v nizko tehnoloških PTK. V srednjenizko tehnološko intenzivnih PTK pa imajo precej večjo vlogo drugi domači dobavitelji (46.9%). Visoko tehnološka PTK so nedvomno najbolj integrirana v mrežo matičnega podjetja, tako na strani prodaje kot na strani nabave.

Na splošno kaže, da so PTK bolj integrirana v mrežo tujega matičnega podjetja skozi prodajo kot dobavo, medtem ko so v slovensko gospodarstvo bolj vključena skozi nabavo kot prodajo. Slednje je nedvomno bolj ugodno z razvojnega vidika države prejemnice, to je Slovenije. Visoko tehnološka PTK so daleč najbolj integrirana v mrežo tujega matičnega podjetja, tako na strani prodaje kot na strani nabave.

Struktura prodaje PTK glede na velikost podjetja (glede na število zaposlenih), v %

Št. zaposlenih	Tuji lastnik	Drugi tuji kupci	Druga domača hčerinska podjetja tujega lastnika	Drugi domači kupci
6-50	38.86	28.25	0.89	39.07
51-200	27.48	45.50	0.43	26.59
201-	45.42	35.12	0.02	15.15

Vir podatkov in opombe: glej tabelo zgoraj.