

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

**DIPLOMSKO DELO**

**VHODNE TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE IN TRŽNA  
STRUKTURA**

Ljubljana, marec 2004

MONIKA TEPINA

## **IZJAVA**

Študentka Monika Tepina izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Katje Zajc in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 10.03.2004

Podpis:

## KAZALO

<b>1. UVOD.....</b>	<b>1</b>
<b>2. MULTINACIONALNO PODJETJE V TEORIJAH MEDNARODNE MENJAVE.....</b>	<b>2</b>
<b>2.1. OPREDELITEV MULTINACIONALNEGA PODJETJA IN TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ .....</b>	<b>3</b>
2.1.1. Eklektična teorija .....	6
<b>2.2. POMEN IN VLOGA MNP V MEDNARODNI MENJAVI .....</b>	<b>8</b>
<b>2.3. SPLOŠNORAVNOTEŽNI MODELI MEDNARODNE MENJAVE IN MNP .....</b>	<b>9</b>
2.3.1. Modeli vertikalno povezanih MNP .....	10
2.3.2. Modeli horizontalno povezanih MNP .....	12
2.3.3. Model horizontalno in vertikalno povezanih MNP .....	14
<b>3. VSTOP MNP IN TRŽNA STRUKTURA V DRŽAVI GOSTITELJICI.....</b>	<b>16</b>
<b>3.1. VPLIV VSTOPA MNP NA TRŽNO STRUKTURO DRŽAVE GOSTITELJICE V EMPIRIČNIH ŠTUDIJAH.....</b>	<b>16</b>
<b>3.2. VPLIV NAČINA VSTOPA TUJEGA PODJETJA NA TRŽNO STRUKTURO V TEORETIČNEM MODELU.....</b>	<b>19</b>
<b>4. STRUKTURA TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ V SLOVENIJI.....</b>	<b>20</b>
<b>4.1. POMEN PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM PO POSAMEZNIH DEJAVNOSTIH IN PO OBDOBJIH .....</b>	<b>20</b>
<b>4.2. VPLIV VSTOPA PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM NA TRŽNO STRUKTURO V PANOGI.....</b>	<b>23</b>
4.2.1. Opredelitev panoge.....	24
4.2.2. Kazalci tržne strukture.....	24
4.2.2.1. Tržni deleži.....	24
4.2.2.2. Mere koncentracije.....	28
4.2.2.3. Dinamika vstopa in izstopa podjetij.....	29

<b>4.3. KAZALCI USPEŠNOSTI POSLOVANJA DOMAČIH IN TUJIH PODJETIJ V PROIZVODNJI MIL IN PRALNIH SREDSTEV, ČISTILNIH IN POLIRNIH SREDSTEV .....</b>	<b>31</b>
<b>5. SKLEP .....</b>	<b>35</b>
<b>6. LITERATURA.....</b>	<b>38</b>
<b>7. VIRI .....</b>	<b>40</b>

***SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV***

## 1. UVOD

Globoke in hitre tehnološke spremembe, spremenjeni infrastrukturni pogoji mednarodne menjave in poslovanja nasploh (cenejši transport in informacije) so izzvale velike spremembe v vzorcu mednarodne menjave in mednarodnega poslovanja tako po strukturi, dinamiki, nosilcih kot tudi vlogi države pri tem usmerjanju. Med temi spremembami imata pomen predvsem dve. Prva sprememba je, da je rast tujih neposrednih investicij (v nadaljevanju TNI) prehitela rast zunanje trgovine kot motor globalizacije<sup>1</sup>. Tako so se TNI pridružile mednarodni menjavi kot najbolj dejaven tvorec pospeševanja mednarodne delitve dela in optimalne alokacije proizvodnih dejavnikov v svetu. Druga pomembna sprememba se nanaša na oblikovanje integralnega svetovnega finančnega trga, ki pa je v veliki meri prav posledica "realne" globalizacije poslovanja (Svetličič, 1996, str. 51).

Pomembni nosilci globalizacije so multinacionalna podjetja (v nadaljevanju MNP), saj prispevajo k prenosu tehnologije, znanja in izkušenj ter kapitala tja, kjer so najbolj potrebni, donosni in učinkovito uporabljeni. TNI imajo pomemben vpliv na zunanjo trgovino, predvsem preko znotrajpodjetniške trgovine, ki predstavlja večji del pretokov tehnologije (80%) in je bistvenega pomena pri internalizaciji uporabe znanja in tehnologije. Tako TNI, ki postajajo vse pomembnejša oblika mednarodne ekonomske integracije, pri prenosu kapitala in neotipljivih sredstev podjetja povzročajo več učinkov na državo gostiteljico, tako posrednih kot neposrednih, kar se v končni fazi odraža na blaginji. V mojem diplomskem delu bo v ospredju vpliv TNI na tržno strukturo države gostiteljice.

Namen mojega diplomskega dela je pojasniti pomen MNP v teoriji mednarodne menjave ter proučiti vpliv vstopa tujega podjetja na tržno strukturo v državi gostiteljici. V prvi vrsti bom poizkušala s pomočjo splošnoravnotežnih modelov mednarodne menjave in MNP, v katerih se razlikuje horizontalno in vertikalno povezana podjetja, prikazati, kdaj se podjetja odločijo za odprtje svoje podružnice v tujini in si s tem pridobijo prednost pred nacionalnimi podjetji. V nadaljevanju pa bom s pomočjo različnih empiričnih študij in modela razložila vpliv vstopa tujega podjetja na tržno strukturo v državi gostiteljici, nakar bom poizkušala ta vpliv razložiti na primeru izbrane panoge v Sloveniji.

Vsebinsko je diplomsko delo razdeljeno na tri dele. Prvo poglavje je razdeljeno v tri sklope. Prvi sklop bo zajemal opredelitev pojma MNP in TNI. Na koncu prvega sklopa bom podala še razlago eklektične teorije, ki v sebi povezuje razlago specifično lastniških prednosti,

---

<sup>1</sup> V (OECD, 1994) je globalizacija opredeljena kot razvijajoč vzorec mednarodnega medpodjetniškega sodelovanja, ki vključuje naložbe, trgovino in pogodbene oblike sodelovanja, katerih cilj je razvoj izdelkov, proizvodnja, nabava in trženje. Takšna mednarodna dejavnost podjetjem omogoča osvajati nova tržišča, izkoriščati njihove tehnološke in organizacijske prednosti ter zmanjševanje stroškov in tveganj (Svetličič, 1996, str. 75).

lokacijsko specifičnih prednosti ter koncepta internalizacije, s pomočjo katerih razloži, zakaj in kdaj bo podjetje neposredno investiralo v tujini ter si na ta način ustvarilo prednost pred konkurenti v mednarodnem okolju. Drugi sklop bo zajemal opredelitev pojma znotrajpodjetniške trgovine, ki igra vedno večjo vlogo v mednarodni menjavi. V tretjem sklopu bom predstavila različne modele mednarodne menjave in MNP, in sicer modele vertikalno povezanih MNP, horizontalno povezanih MNP ter modele horizontalno in vertikalno povezanih MNP, imenovanih tudi "Knowledge Capital" modeli. V ospredju bodo vzroki za vertikalno in horizontalno povezovanje podjetij v sklopu MNP, kar bo dobro izhodišče za razlago učinkov, ki jih povzročajo TNI na tržno strukturo v državi gostiteljici.

V drugem poglavju bom najprej poizkušala razložiti učinke TNI na tržno strukturo v državi gostiteljici. Glede na to, da se MNP pojavljajo predvsem v oligopolnih panogah, je osrednje vprašanje, ali vstop in navzočnost MNP povzročata oligopolno tržno strukturo ali pa oligopolna tržna struktura vpliva na to, ali bodo MNP vstopila ali ne. Nato bom na primeru modela (Horstmann in Markusen, 1992) prikazala, kako način vstopa tujega podjetja vpliva na tržno strukturo. Ta teoretična izhodišča bodo osnova za empirično analizo v tretjem poglavju.

Tretje poglavje, ki hkrati predstavlja osrednji del diplomskega dela, je empiričnega značaja, katerega cilj je analizirati, kako vhodne TNI (oz. vstop tujih podjetij) vplivajo na tržno strukturo v izbrani panogi v Sloveniji. Na začetku bom opredelila pomen tujega kapitala oziroma podjetij s tujim kapitalom po dejavnostih in po obdobjih ter nato še po posameznih panogah predelovalnih dejavnosti in po obdobjih. Pri tem bom uporabila tri kazalce, in sicer delež podjetij s tujim kapitalom glede na vsa podjetja, delež tujega kapitala glede na kapital v vseh podjetjih ter delež zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom glede na zaposlene v vseh podjetjih. Nato bom za izbrano panogo prikazala kazalce tržne strukture (ocene tržnih deležev, mere koncentracije ter dinamiko vstopa in izstopa podjetij), nakar bom poizkušala prikazati povezavo med spreminjanjem tržne strukture in vstopom tujih podjetij. Na koncu bom na podlagi kazalcev uspešnosti poslovanja, in sicer rentabilnosti poslovanja ter produktivnosti dela, primerjala uspešnost poslovanja tujih podjetij z domačimi podjetji v izbrani panogi.

V sklepu bom povzela glavne ugotovitve teoretičnega in empiričnega dela.

## **2. MULTINACIONALNO PODJETJE V TEORIJAH MEDNARODNE MENJAVE**

V nadaljevanju bom najprej opredelila pojma MNP ter TNI, saj ju zaradi njune medsebojne prepletenosti ni mogoče obravnavati ločeno. Nato bom podrobneje razložila Dunningovo eklektično teorijo ter opredelila pojem znotrajpodjetniška trgovina, katere pomen v zadnjih letih strmo narašča. V tretjem delu pa bom podrobneje predstavila splošnoravnotežne modele mednarodne menjave in MNP, in sicer modele vertikalno povezanih MNP, horizontalno

povezanih MNP ter model horizontalno in vertikalno povezanih MNP, imenovan tudi "Knowledge-Capital" model.

## **2.1. OPREDELITEV MULTINACIONALNEGA PODJETJA IN TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ**

TNI so ena od vrst mednarodnih kapitalskih tokov, ki so po priporočilih OECD<sup>2</sup> opredeljene kot tiste tuje investicije, ki imajo namen vzpostaviti trajne ekonomske odnose in izvajati učinkovit vpliv na upravljanje. Namen tujega investitorja, da pridobi nadzor in aktivno vlogo v upravljanju podružnice, je torej bistvena značilnost, ki TNI ločuje od portfeljskih investicij in preostalih mednarodnih tokov kapitala. Seveda pa se zastavlja vprašanje, kakšna morata biti obseg in vsebina nadzora in upravljanja, da lahko govorimo o neposrednih investicijah. Možnost aktivne vloge v upravljanju podjetja se običajno povezuje z deležem tujega investitorja v kapitalu podjetja, vendar pa nanjo vplivajo tudi razpršenost oziroma koncentracija lastništva ter razne druge možnosti za nadzor in vpliv na upravljanje. Priporočila MDS<sup>3</sup> in OECD se nanašajo na 10% udeležbo v kapitalu oziroma glasovalnih pravicah v podjetju.

Pojem TNI lahko razumemo tudi kot vlaganje podjetniškega kapitala iz ene države v določeno proizvodno ali ekonomsko aktivnost v drugi državi (v obliki ustanavljanja novega podjetja, vlaganja v obstoječe podjetje ali v obliki udeležbe v skupnem projektu), pri čemer lastništvo nad vloženim kapitalom to podjetje obdrži (Zupanič, 2001, str. 491).

V literaturi ločimo med različnimi vrstami TNI glede nato, kakšne vrste lokalno specifičnih prednosti le-te prvenstveno izkoriščajo (Rojec, 1993, str. 54–55):

- na lokalni trg naravnane, uvozno substitutivne (ang. market-seeking) investicije, ki omogočajo prihranek transportnih stroškov in predvsem izogibanje carinskim dajatvam ter drugim uvoznim omejitvam. Pri tem so pomembni tudi nižji proizvodni stroški, stalna prisotnost na trgu (bližina potrošnikov) itd;
- v investicije, kjer igrata ključno vlogo geografska porazdelitev naravnih virov in stroški njihovega izkoriščanja (ang. resource seeking);
- v investicije, katerih cilj je racionalizirati procese in proizvode (ang. efficiency-seeking). Tu so bistvene razlike v proizvodnih stroških. Donosnost teh investicij narašča tudi zaradi različnih vzpodbud, ki jih vlade držav prejemnic najpogosteje dajejo prav za tovrstne investicije iz tujine glede na to, da so običajno precej izvozno usmerjene.

Glavni cilj TNI kot najbolj dinamične oblike ekonomskega sodelovanja ni zgolj v prenosu kapitala ampak tudi v prenosu neotipljivih sredstev podjetja kot so tehnologija, upravljalne sposobnosti ter tržni prijemi (Lindert, Pugel, 2000, str. 629). Prenos teh sredstev posledično povzroča več učinkov na državo gostiteljico. Ti učinki so lahko neposredni (povečanje

---

<sup>2</sup> V OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, OECD, Pariz, 1992.

<sup>3</sup> Mednarodni denarni sklad.

količine kapitala, dvig produktivnosti in izboljšanje alokacijske učinkovitosti, porast zaposlenosti, vpeljevanje novih proizvodov in tehnologij, razvoj kadrov) kot tudi posredni, ki se odražajo v izboljšani učinkovitosti domačih podjetij. Tako države gostiteljice pričakujejo od TNI, da bodo le-te zapolnjevale vrzeli domačega gospodarstva, kot so finančna, tehnološka, organizacijska, marketinška in proizvodna (Svetličič, 1996, str. 355). Tako se učinki TNI v končni fazi odražajo na blaginji tako države investitorice kot tudi države gostiteljice, poleg tega pa se vplivi le-teh kažejo v spremenjeni tržni strukturi države gostiteljice. Prvi pomemben učinek na blaginjo izvira iz razlik v donosu na kapital. Investitorji iz države z nižjim donosom na kapital bodo del svojega kapitala vložili v državo z višjim donosom. Tako bo priliv kapitala v tej državi znižal donos na kapital, kar bo v končni fazi pripeljalo do izenačitve donosov med državama. V državi gostiteljici donos na kapital pade, medtem ko ostalim dejavnikom (delu, zemlji) poraste. S stališča celote takšne mednarodne naložbe prispevajo k dvigu blaginje, saj se je skupni BDP obeh držav povečal. Torej ti pretoki povečajo učinkovitost alokacije dejavnikov v svetu in dvignejo svetovni BDP in blaginjo. Mednarodno gibanje kapitala tako dvigne delež proizvoda, ki pripada lastnikom kapitala v državi investitorici, v državi gostiteljici pa delež v proizvodu lastnikov kapitala pade in poraste delež drugih dejavnikov. Drugi pomembni učinek na blaginjo pa izvira iz razlik v davčnih stopnjah med državami. Investitorji iz držav z višjimi davčnimi stopnjami vlagajo v države z nižjimi, pa četudi imajo z njimi sklenjene pogodbe o izogibanju dvojnega obdavčevanja. Razliko v davkih plačujejo samo, če dobičke repatriirajo. To pomeni, da investitor doma plača le razliko, ostalo pa v tujini. Rezultat tega je porast davčnih prihodkov države gostiteljice in padec dohodkov države investitorice (Svetličič, 1996, str. 276–278).

TNI so izrazita značilnost MNP in predstavljajo v bistvu konstitutivni element nastanka in razvoja MNP. Zaradi njune medsebojne prepletenosti ju ni mogoče obravnavati povsem ločeno, saj gre za isti pojav, le zorna kota sta različna. Pri TNI je poudarek na procesu pretoka kapitala, pri MNP pa je v ospredju organizacija, ki izvaja nadzor nad dejavnostmi, do katerih je prišlo v največji meri s pomočjo TNI. Tako je teorija TNI istočasno tudi teorija MNP kot agenta v svetovni ekonomiji (Svetličič, 1996, str. 275).

Pod pojmom MNP največkrat razumemo tisto podjetje, ki posluje v več kot eni državi. MNP v začetku običajno deluje na nacionalni ravni in se s svojo rastjo širi čez meje domače države. To širjenje je v bistvu izkoriščanje prednosti v določeni državi. MNP združuje najbolj učinkovito kombinacijo tehnologije, kadrov in proizvodnih virov, da bi proizvajalo in prodajalo po najnižjih možnih stroških in ustvarilo najvišji možni dobiček za delničarje. MNP naj bi namreč predstavljala podjetja, ki izkoriščajo prednosti moderne tehnologije in metod trgovanja po vsem svetu. Imajo veliko moč in veliko proizvodnih virov.

Nastanek MNP lahko iščemo že v aktivnostih prvih angleških in drugih čezmorskih podjetij, ki so se razvila pod okriljem nastajajočega kapitalizma. Oblikovanje in vzpon modernih MNP lahko zasledimo v drugi polovici 20. stoletja do druge svetovne vojne. Razcvet gigantskih MNP in njihova prevladujoča vloga v svetovni proizvodnji pa sta značilna za drugo polovico 20. stoletja. Za prvo MNP na svetu velja korporacija Singer, katere zgodovina je šolski primer



skokovite rasti, prodora na tuja tržišča preko uporabe lokalnih proizvodnih dejavnikov faktorjev, široke diverzifikacije proizvodnje, ki vodi do poznavanja specifičnih potreb posameznih tržišč in ustvarjanja novih poslovnih odnosov znotraj korporacij in s partnerji v drugih državah (Zupanič, 2001, str. 488).

Ob vsem tem pa se postavlja vprašanje, zakaj sploh MNP? Kot je poznano, imajo nacionalna podjetja veliko težav s prodajo na tujih trgih, saj jih ne poznajo dovolj dobro, kar se seveda odraža v soočanju z velikimi težavami pri iskanju ustreznih prodajnih poti za prodajo na teh trgih. Zaradi tega bodo ta podjetja izrabila razne posrednike prodaje za odpravo teh težav. Na drugi strani pa so MNP tista, ki že imajo svoje odvisne družbe v državah, ki so z njihovega vidika tržno zanimive, kar jim omogoča izkoristiti vse prednosti na trgu, na katerega želijo vstopiti (Zupanič, 2001, str. 486–487).

Tako kot večina podjetij gre tudi MNP skozi določene faze razvoja. Seveda te faze niso enake za vsa podjetja. Tako lahko podjetje preskoči kakšno fazo. Razvoj podjetja je tako odvisen od domačega in tujega okolja in od položaja podjetja na trgu. Opazno je, da podjetja iz majhnih držav hitreje internacionalizirajo svoje dejavnosti. Vendar navkljub vsemu lahko rečemo, da se večina podjetij razvija preko štirih faz in sicer: domače faze, kjer podjetje služi samo domačemu trgu; internacionalne faze, kjer že začne resno gledati na svoje izvozne možnosti; multinacionalne faze, kjer si je že pridobilo mednarodne izkušnje in ima že ustanovljene proizvodne, tržne ali razvojno raziskovalne obrate v različnih državah ter globalne faze, kar pomeni, da podjetje preseže okvir ene same države (Dobravec, 2002, str. 6).

Ena od mnogih opredelitev MNP je, da so MNP (Eden, 1995, str. 389):

- vzdrževalci trga, ki so sočasno vpleteni na mednarodni ravni (vezni člen med mrežo MNP in mednarodnimi trgi ter podružnicami in državami zunaj njihove domače države) in na nacionalni ravni (podjetja vpletena v domači trg s proizvodnjo, prodajo in zaposlovanjem);
- investicijski mostovi med ekonomijami kot okna dogajanja v proizvodnji, tehnologiji in trženju povsod po svetu; prinašajo nove tehnologije in nove poti (vključujoč okolju prijazne poti) organiziranja proizvodnje k gostujoči ekonomiji in prenašanje nacionalnih organizacijskih načel v druge države;
- agenti sprememb znotraj držav, ki povečujejo konkurenčne pritiske na domača podjetja, prikazujejo in razpršujejo nove tehnike in tehnologijo skozi vso ekonomijo.

Na podlagi zgoraj omenjenih funkcij bi lahko sklepali, da MNP ponuja možnost ustvarjanja dodane vrednosti, katera lahko izboljša nacionalno konkurenčnost, posledično pa prispeva k ekonomski rasti in nacionalni blaginji. MNP so pomembna predvsem zato, ker so veliki delodajalci, saj zaposlovanje in realne plače pri njih rastejo hitreje kot pri nacionalnih podjetjih. Na drugi strani pa vidijo delničarji v njih prednosti, saj se njihova produktivnost večja hitreje kot pri nacionalnih podjetjih, posledica večje produktivnosti pa so tudi višje dividende (Zupanič, 2001, str. 486).

Pri MNP, katerih pomen se je povečal, ko so se spremenili tržni pogoji in je začela prevladovati oligopolna konkurenca, ločimo horizontalno in vertikalno integracijo dejavnosti. Pri oligopolni konkurenci se je nadzor izkazal kot tisti način, ki omogoča maksimirati donos na specifično znanje, tehnologijo, izdelek ali upravljalne sposobnosti, s katerim razpolaga podjetje. To je značilno za horizontalno integracijo dejavnosti za razliko od vertikalne, pri kateri podjetje skuša zagotoviti potrebne surovine ali polizdelke in s tem stalen in neoviran dostop do njih ob najnižjih možnih cenah in tveganjih (Svetličič, 1996, str. 275).

### **2.1.1. Eklektična teorija**

Začetnik in najpomembnejši predstavnik eklektične teorije Dunning je mnenja, da njegov pristop potrjuje tudi rastoča konvergenca med teorijami mednarodne trgovine in teorijami mednarodne proizvodnje oziroma neposrednega investiranja v tujini. Ta konvergenca se kaže predvsem v tem, da so se novejša teorije mednarodne trgovine in TNI kljub neodvisnemu razvoju usmerjale pretežno na en element (specifično lastniške prednosti, lokacijsko specifične prednosti ali koncept internalizacije) in pri tem bolj ali manj zanemarjale preostala dva. Ustrezna razlaga neizogibno zahteva hkratno upoštevanje in medsebojno prepletanje vseh treh elementov. Ta zahteva izhaja iz dejstva, da so TNI le eden od možnih načinov mednarodnega ekonomskega udejstvovanja podjetij. Druga dva načina sta izvoz in portfolio transfer (stalnih) virov specifičnih prednosti podjetij v tujino (na primer licenčne pogodbe, pogodbe o upravljanju, sporazumi o tehničnih storitvah itd.). Dunning (1981b, str. 26) pravi, da prav neupoštevanje dejstva, da so TNI le ena izmed alternativnih oblik mednarodnega udejstvovanja podjetij, onemogoča večini teorij, da bi ustrezno razložile ta pojav. Prav to pomanjkljivost pa naj bi odpravila njegova eklektična teorija TNI (Rojec, 1993, str. 59).

Podjetniško (lastniško) in lokacijsko specifične prednosti ter koncept internalizacije so trije osnovni elementi, ki naj bi razložili, zakaj in kdaj bo podjetje neposredno investiralo v tujini. Specifično lastniške prednosti so stvari in pravice, ki jih ima določeno podjetje ali pa ima do njih prednostni dostop, obenem pa konkurenčna podjetja teh istih stvari in pravic nimajo oziroma jih imajo v manjši meri ali pod slabšimi pogoji. Lastniške prednosti so specifične podjetju, drugim podjetjem pa niso razpoložljive na trgu (Rojec, 1993, str. 41).

Lokacijsko specifične prednosti poudarjajo predvsem teorije, ki gledajo na TNI bolj z makroekonomske perspektive. V literaturi se navajajo tri glavne skupine lokacijsko specifičnih prednosti (Rojec, 1993, str. 47):

- stroški dela oziroma proizvodni stroški, kjer je pomembna cena, kvaliteta in produktivnost proizvodnih dejavnikov;
- tržni dejavniki, kot so velikost in rast trga, ki opredeljuje tudi možnost izkoriščanja ekonomije obsega, lokalna konkurenca, transportni in komunikacijski stroški;
- vladne politike, kjer so najpomembnejše zunanjetrgovinske omejitve, določbe do tujih investicij, načela glede prevzemov in združitvev, repatriacije dobičkov, dejavniki, ki

vplivajo na investicijsko klimo, politična stabilnost, infrastruktura (pravna, trgovska, transportna itd).

Koncept internalizacije trga daje odgovor na vprašanje, zakaj in kdaj bo podjetje, ki ima določene specifične prednosti, samo izkoriščalo te prednosti in jih ne bo odtujilo s prodajo na trgu ali z oddajanjem v najem oziroma licenciranjem (Rojec, 1993, str. 47). Tako internalizacijske prednosti omogočajo podjetju večjo dobičkonosnost pri lastni proizvodnji, kot pa bi jo doseglo, če bi delilo proizvodnjo s tujim partnerjem, ki je bolj seznanjen z domačim okoljem. Specifično lastniške in internalizacijske prednosti so torej jedro razlage obstoja MNP v eklektični teoriji. Ti dve prednosti nakazujeta, da moramo izhajati iz najmanj enega od naslednjih dveh virov (Bowen, Hollander, Viaene, 1998, str. 463–464):

- skupne stroške prevzame podjetje in ne obrat, to pomeni, da ko se ti stroški povečajo, postane proizvodnja v več obratih relativno cenejša v primerjavi s proizvodnjo v enem obratu;
- obstoj podjetniško značilnih storitev sredstev, intenzivnih z znanjem.

Se pravi, da so lastniško specifične prednosti tiste, ki omogočajo podjetju zaslužek monopolnih dobičkov v različnih ekonomskih prostorih. Lokacijsko specifične prednosti omogočajo znižanje stroškov v primeru proizvodnje v več državah, medtem ko internalizacijske prednosti pomenijo, da je neko mednarodno transakcijo v okviru samega podjetja mogoče izvesti po nižjih stroških od tržnih.

Vendar pa ima eklektična teorija tudi svoje pomanjkljivosti, in sicer si pogledjmo dve. Prva je implicitna predpostavka eklektične teorije, da so tri osnovne oblike mednarodnega ekonomskega udejstvovanja podjetij (izvoz, portfolio transferi in TNI) alternativne. V praksi so te tri oblike prej komplementarne kot alternativne narave in vzpodbujajo druga drugo. To poudarjanje alternativnosti v praksi močno omejuje eklektično teorijo, izhaja pa v bistvu iz dejstva, da Dunning upošteva le kriterij lastništva kot vzvod nadzora. Taka njegova opredelitev namreč implicitno predpostavlja, da ima tuje podjetje lahko nadzor le v primeru neposrednega investiranja v tujini, zanemarija pa element nadzora pri tistih portfolio transferih, ki so vezani na neposredne investicije, in kar je še pomembnejše, ne upošteva dejstva, da tudi sami portfolio transferi vsebujejo močan nadzor nad prejemniki teh transferov. Upoštevanje zgolj lastništva kot kriterija za mednarodno internalizacijo in nadzor ter neupoštevanje medsebojne povezanosti med različnimi oblikami je morda z vidika konsistentnosti eklektične teorije nujno, vendar pa ne ustreza dejanskemu stanju in zato predstavlja pomembno omejitev praktične uporabe eklektične teorije. Vse to je še posebej pomembno s stališča držav "prejemnic" delovanja tujih podjetij. Ne gre namreč za nikakršen portfolio transfer brez elementov nadzora, temveč imajo transferi v vseh oblikah elemente nadzora in internalizacije tako sami po sebi kakor tudi zaradi svoje medsebojne povezanosti.

Druga pomembna pomanjkljivost eklektične teorije je ta, da tudi ona ne daje odgovora na vprašanje, kako pomembna determinanta TNI je čista tržna moč. Z vidika držav prejemnic TNI je namreč pomembno, v kolikšni meri internalizacije podjetniško specifičnih prednosti z

neposrednimi investicijami v tujini dejansko omogoča mednarodno "distribucijo" znanja, ki zaradi njegove narave javne dobrine sicer ne bi bila mogoča, v kolikšni meri pa tako internaliziranje predstavlja le metodo realizacije čistih monopolnih rent na osnovi nekih "kvazi" podjetniško specifičnih prednosti. Eklektični model sicer načelno omogoča zajemanje obeh vidikov, vendar to zanj ni bistveno, saj na proces neposrednega investiranja v tujino gleda iz zornega kota tujega investitorja. Za države prejemnice TNI pa je najvažnejše vprašanje, kakšni in kolikšni so lahko potencialni razvojni učinki teh investicij. Le-ti pa bodo večji, če bo šlo pri TNI bolj ali predvsem za internalizacijo znanj kot pa le za internaliziranje na osnovi čiste monopolne moči kot odločilne podjetniško specifične prednosti (Rojec, 1993, str. 61–62).

## **2.2. POMEN IN VLOGA MNP V MEDNARODNI MENJAVI**

Kot smo videli, nam eklektična teorija ponuja le del odgovorov na vprašanja, zakaj se podjetja odločajo za oblike poslovanja, kot so izvoz, proizvodnja v tujini, licenčno poslovanje in skupna vlaganja, del odgovorov pa nam ponuja novejši razvoj teorij mednarodne menjave, ki s spremenjenim konceptom podjetja omogoča pojasnjevanje nastanka MNP in znotrajpodjetniške trgovine.

S pojmom znotrajpodjetniška trgovina (ang. intra-firm trade) označujemo trgovino preko meja med MNP in njihovimi podružnicami ter predstavlja velik delež v mednarodni trgovini z blagom, čeprav je večina podatkov dostopna samo za ZDA in Japonsko. Na podlagi podatkov iz tabele 1 vidimo, da se delež znotrajpodjetniške trgovine ZDA v letu 1999 v primerjavi z letom 1990 ni bistveno spremenil, medtem ko se je v primeru Japonske le-ta bistveno povečal. Tako predstavlja znotrajpodjetniška trgovina v letu 1999 približno tretjino izvoza tako Japonske kot ZDA ter tretjino celotnega uvoza ZDA in četrtno celotnega uvoza Japonske (OECD, 2002). Pri tem pa je potrebno poudariti, da je pri opredelitvi trgovine MNP, še bolj pa pri njenem statističnem zajemanju, precej nejasnosti. Transferne cene med enotami podjetja (podružnicami in matičnim podjetjem ter med podružnicami) precej zameglijo realno podobo znotrajpodjetniških transakcij (Bowen, Hollander, Viaene, 1998, str. 462–468).

V praksi poteka znotrajpodjetniška trgovina največkrat med vertikalno povezanimi podjetji v proizvodnem procesu. Načeloma pa lahko poteka mednarodna trgovina tudi med podružnicami istega proizvodnega podjetja, katerih dejavnosti se med seboj popolnoma razlikujejo. Obstaja pa tudi možnost, da znotrajpodjetniška trgovina poteka med posredniškimi podjetji, ki nimajo nič skupnega s samim proizvodnim procesom (Helleiner, 1981, str. 9).

Sicer pa poteka znotrajpodjetniška trgovina tako med razvitimi državami kot tudi med razvitimi in srednje razvitimi državami. Predmet znotrajpodjetniške trgovine med razvitimi državami so predvsem končni proizvodi, namenjeni podružnicam, katerih glavna dejavnost je trženje in distribucija ter opravljanje manjšega dela proizvodnega procesa. Na drugi strani pa

predstavlja znotrajpodjetniška trgovina med razvitimi in srednje razvitimi državami velik delež bilateralne trgovine. Primarna vloga podružnic lociranih v srednje razvitih državah je bolj ali manj proizvodnja blaga, ki bo kasneje prodano na drugih trgih (OECD, 2002).

**Tabela 1:** Znotrajpodjetniška trgovina kot delež v celotni mednarodni trgovini za državi ZDA in Japonsko v letih 1990 in 1999

DRŽAVA	DELEŽ V IZVOZU (%)		DELEŽ V UVOZU (%)	
	1990	1999	1990	1999
<b>ZDA</b>	32,8	36,3	43,7	39,4
Domače MNP	23,1	27,7	16,1	17,2
Podružnice tujih MNP	9,7	8,6	27,6	22,2
<b>Japonska</b>	16,6	30,8	14,7	23,6
Domače MNP	14,5	28,6	4,2	14,8
Podružnice tujih MNP	2,1	2,2	10,5	8,8

Vir: OECD, 2002.

### 2.3. SPLOŠNORAVNOTEŽNI MODELI MEDNARODNE MENJAVE IN MNP

V 80. letih so se MNP predvsem proučevala v parcialnoravnotežnem okviru s poudarkom na posameznem podjetju, niso pa se razlagali vzorci tujih neposrednih investicij glede na značilnosti države in panoge (Markusen in Maskus, 1999a, str. 1–3). Za ugotavljanje učinkov TNI in MNP z makroekonomskega vidika ter sistematično povezavo TNI z osnovnimi determinantami pa je potrebno TNI in MNP vključiti v teorije splošnega ravnotežja.

Prvi splošnoravnotežni modeli MNP, ki so se razvili sredi 80. let, proučujejo vpliv značilnosti ekonomskega prostora na strukturo proizvodnje in mednarodne trgovine, ko podjetja lahko pri proizvodnji kombinirajo vložke, ki so locirani v različnih državah. V modelih se razlikuje horizontalno in vertikalno povezana podjetja. Pri vertikalno povezanih podjetjih podjetje v eni državi dobavlja vložke povezanemu podjetju v drugih državah. Gre za geografsko razpršeno proizvodnjo v več fazah, ki je pogosto odvisna od factorskih intenzivnosti in obilja proizvodnih dejavnikov. Že po definiciji med vertikalno povezanimi podjetji poteka znotrajpodjetniška trgovina. Na drugi strani pa horizontalno povezana podjetja proizvajajo iste ali podobne proizvode v različnih državah kot odziv na proizvodno diferenciacijo. Tako lahko med horizontalno povezanimi podjetji, ne pa nujno, poteka znotrajpodjetniška trgovina (Bowen, Hollander, Viaene, 1998, str. 483; Markusen, Maskus, 1999b, str. 1).

### 2.3.1. Modeli vertikalno povezanih MNP

Vertikalno povezana MNP ustanavljajo svoja odvisna podjetja zato, da bi dosegla segmentacijo proizvodnega procesa. Proizvodi podjetij iz začetne faze proizvodnega procesa se z menjavo med povezanimi podjetji prenašajo vse do zadnjega podjetja v verigi dodane vrednosti, ki ta proizvod dokonča in ga ponudi na trgu nepovezanim podjetjem. Tako vsako podjetje v verigi prispeva del dodane vrednosti (Sedej, 2002, str. 17).

Obstajata dve precej različni obliki vertikalno povezanih podjetij. Ena od oblik je proizvodno podjetje, ki ima v tujini podružnico, ki se ukvarja le s trženjem in distribucijo. Druga oblika pa je predelovalno podjetje, ki kontrolira tuje vire surovin, in predvsem na to obliko se nanašajo modeli vertikalno povezanih MNP (Krugman, 1984, str. 66).

Helpman (1984) in Helpman in Krugman (1985) sta razvila splošnoravnotežni model, v katerem sta proučevala vpliv obilja proizvodnih dejavnikov na odločitve podjetja, in sicer ali locirati vse faze proizvodnje v eni državi ali v različnih državah. V modelu se vertikalno povezana podjetja MNP pojavijo endogeno. Model predpostavlja obstoj dveh proizvodnih sektorjev, in sicer so v enem proizvodi diferencirani (industrijski proizvodi), v drugem pa se proizvaja homogeni proizvod (hrana). V proizvodnji diferenciranega proizvoda se uporabljajo štirje vložki, in sicer delo, kapital, vmesni proizvodi in storitve, ki se zagotavljajo na sedežu podjetja (v nadaljevanju storitve sedeža podjetja). Proizvodni proces poteka v treh fazah. Storitve sedeža podjetja predstavljajo neotipljiva sredstva podjetja (znanje in izkušnje, ugled), ki se proizvajajo v prvi fazi proizvodnega procesa s pomočjo dveh vložkov, in sicer dela in kapitala. V naslednji proizvodni fazi se proizvajajo vmesni proizvodi z uporabo kapitala, dela in storitev sedeža podjetja. V zadnji, tretji, proizvodni fazi pa se z uporabo vseh štirih vložkov proizvede končni proizvod. Tako vmesni proizvodi kot tudi storitve sedeža podjetja so specifične podjetju in ker vsako podjetje proizvaja samo eno različico le-teh so hkrati tudi specifične za vsako različico. To pomeni, da lahko vsako različico vmesnega proizvoda in storitev sedeža podjetja uporabijo kot vložek v proizvodnji tiste različice končnega proizvoda za katero so bile v prvi vrsti zasnovane. V vseh treh fazah proizvodnje se podjetja soočajo z naraščajočimi donosi obsega kar pomeni, da bodo stroški proizvodnje storitev sedeža podjetja, vmesnih proizvodov ali končnega proizvoda, najnižji v primeru, ko bodo vse aktivnosti na dani stopnji proizvodnega procesa združene v enem obratu.

V modelu se prav tako predpostavlja, da sta kapital in delo nemobilna med državami, medtem ko lahko podjetje kombinira specifične storitve sedeža podjetja in vmesne proizvode, ki so proizvedeni v eni državi, s kapitalom in delom, ki sta locirana v drugi državi. Naslednja predpostavka je, da so storitve sedeža podjetja in vmesni proizvodi enako produktivni ne glede na lokacijo uporabe. Poleg te predpostavke se v modelu nadalje predpostavlja, da imajo zaradi možnosti obstoja mnogih potencialnih različic vse različice proizvodov enako strukturo stroškov. Nadalje se predpostavlja, da je mednarodna trgovina popolnoma prosta (ni carinskih

dajatev niti transportnih stroškov), preference potrošnikov so homotetične<sup>4</sup> in enake med državami ter da je povpraševanje po posameznih različicah enako. V proizvodnji homogenega proizvoda (hrane) veljajo konstantni donosi obsega, v proizvodnji pa se lahko uporablja le lokalno razpoložljivo delo in kapital, ki v razmerah popolne konkurence v tej panogi zagotavlja, da imajo proizvajalci homogenega proizvoda v ravnotežju ničelne dobičke. Naslednja predpostavka je, da so diferencirani proizvodi kapitalno intenzivni in da je najbolj kapitalno intenzivna prva faza proizvodnje (proizvodnja storitev sedeža podjetja), najmanj kapitalno intenzivna pa je zadnja faza (proizvodnja končnega proizvoda).

Ko mednarodna trgovina končnih proizvodov povzroči izenačenje cen proizvodnih dejavnikov med državami, pridemo do ravnotežja z izključno (eno)nacionalnimi podjetji<sup>5</sup>. V tem primeru velja, da podjetja ne morejo znižati stroškov s proizvodnjo v več obratih, kar pomeni, da bodo vsa podjetja ob predpostavki, da se obseg proizvodnje v tujini minimizira, proizvajala le v eni državi. V tem primeru je kapitalno obilna država, neto izvoznica končnih diferenciranih proizvodov in uvoznica homogenega proizvoda. Če pa mednarodna trgovina ne pripelje do izenačenja cen proizvodnih dejavnikov, in velja predpostavka, da ima kapitalno obilna država nižjo relativno ceno kapitala in višjo relativno ceno dela, bodo podjetja v tej državi, spodbujena, da preselijo v tujino proizvodnjo končnih proizvodov (najmanj kapitalno intenzivna faza proizvodnje) in se na ta način specializirajo v proizvodnji kapitalno intenzivnega proizvoda. Sedaj bodo vsaj nekatera podjetja iz te države zadnjo fazo proizvodnje izvajala v tuji državi in na ta način postala MNP. Slednja se bodo vključila v znotrajpodjetniško trgovino z vmesnimi proizvodi. To pa v modelu pomeni, da je število različic proizvoda v kapitalno obilni državi manjše od števila domačih podjetij oziroma število različic proizvoda v kapitalno redki državi večje od števila tujih podjetij.

Ob predpostavki, da potrošniki trošijo vse različice končnih proizvodov, pride do dvosmerne znotrajpanožne trgovine s končnimi proizvodi, ki je lahko ali pa ne znotrajpodjetniška. Kapitalno obilna država je v tem modelu neto izvoznica storitev sedeža podjetja in vmesnih proizvodov, lahko pa je neto izvoznica ali uvoznica končnega diferenciranega proizvoda, kar pa je odvisno od relativnega obilja kapitala. Čim bolj relativno obilna je država s kapitalom, večji del tretje faze proizvodnega procesa se seli v tujo državo, kar pomeni, da je posledično manjši neto izvoz oziroma večji neto uvoz končnih proizvodov. Vseeno pa ostaja izvoznica vmesnih proizvodov in storitev sedeža podjetja ter uvoznica homogenega proizvoda. Ko pa se doseže določena stopnja relativnega obilja kapitala, potem tudi selitev tretje faze proizvodnje v celoti v tujino ne zagotavlja izenačitev cen proizvodnih dejavnikov in v tem primeru se seli v tujo državo tudi druga faza (proizvodnja vmesnih proizvodov). V tem primeru je kapitalno obilna država v celoti uvoznica končnega proizvoda. Ves njen izvoz pa predstavlja znotrajpodjetniški izvoz storitev sedeža podjetja in vmesnih proizvodov.

Zaradi predpostavk v modelu, da ni transportnih stroškov niti carinskih dajatev ter naraščajočih donosov obsega v vseh treh fazah proizvodnje, minimiziranje skupnih stroškov

---

<sup>4</sup> Dohodkovna elastičnost povpraševanja je 1.

<sup>5</sup> Podjetja z enim samim obratom, lociranim kjer koli (Bowen, Hollander, Viaene, 1998, str. 491).

zahteva, da se vsaka posamezna faza proizvodnje izvaja v tisti državi, kjer cene proizvodnih dejavnikov omogočajo najcenejšo proizvodnjo v posamezni fazi. Tako ta model ne more razložiti horizontalno povezanih MNP in multinacionalne aktivnosti med razvitimi državami. Za pojasnitev horizontalno povezanih MNP je potrebno v modele vpeljati transportne stroške (Bowen, Hollander, Viaene, 1998, str. 486–490).

### **2.3.2. Modeli horizontalno povezanih MNP**

MNP se povezuje horizontalno, ko vsaj dve v sklopu MNP povezani podjetji proizvajata isti proizvod ali opravljata isti proizvodni proces pri enaki fazi v verigi dodane vrednosti. Vzrok za horizontalno trgovanje med povezanimi podjetji v MNP izvira iz dveh bistvenih razlogov. Prvič, čeprav se isti proizvod proizvaja v dveh ali več podjetjih, struktura stroškov in prihodkov v obeh ni enaka. Drugič, posamezna podjetja v MNP se navadno specializirajo za določen asortiman proizvodov kot tudi za njihov različni obseg in kakovost proizvodnje. To omogoča vsakemu posameznemu podjetju raznovrstno in prožnejšo ponudbo proizvodov skupine za prodajo na lokalnem trgu. Kot posledica povečane specializacije povezanih podjetij pa proizvodi pogosto niso več identični (Sedej, 2002, str. 6).

Modeli horizontalno povezanih MNP kot na primer Markusen (1984), Horstmann in Markusen (1992) ter Markusen in Venables (1995, 1996, 1998) izhajajo predvsem iz novih teorij mednarodne menjave. Za njih je značilno, da ločujejo med ekonomijo obsega na ravni obrata (ang. plant-level scale economies) in ekonomijo obsega na ravni podjetja (ang. firm-level scale economies) ter da obstajajo trgovinske ovire, kot so carinske dajatve in transportni stroški (Markusen in Markusen, 1999b, str. 1). Če upoštevamo transportne stroške, pa alokacija proizvodnje med državami ni več določena le z obiljem proizvodnih dejavnikov, ampak tudi s porazdelitvijo potrošniških izdatkov med državami. Učinek prisotnosti transportnih stroškov je, da se proizvodnja diferenciranih proizvodov preusmeri proti državi z višjimi izdatki. Odločitev za multinacionalno proizvodnjo je odvisna od razmerja med dodatnimi fiksnimi stroški novega obrata v primerjavi s transportnimi stroški, povezanimi z izvozom na tuji trg (Bowen, Hollander, Viaene, 1998, str. 490–491).

V modelu Markusen in Venables (1996) velja, da manjša kot je razlika v relativnem obilju proizvodnih dejavnikov in manjša kot je razlika v velikosti držav, bolj pomembno vlogo imajo MNP v diferencirani panogi. V primeru, ko imajo države relativno podobno obilje proizvodnih dejavnikov in so enakih velikosti, pridemo do ravnotežja, kjer so vsa podjetja multinacionalna. Ko se razlike v obilju in velikosti povečujejo, pridemo do območja z nacionalnimi in multinacionalnimi podjetji. Z nadaljnjim povečevanjem razlik v obilju in velikosti pa pridemo do območja, kjer proizvodnja v panogah z diferenciranim proizvodom poteka le v nacionalnih podjetjih (Bowen, Hollander, Viaene, 1998, str. 491).

V modelu Markusen (2002) imamo dve državi, ki proizvajata dva homogena proizvoda, X in Y, s pomočjo dveh proizvodnih dejavnikov, in sicer kvalificiranega dela in nekvalificiranega

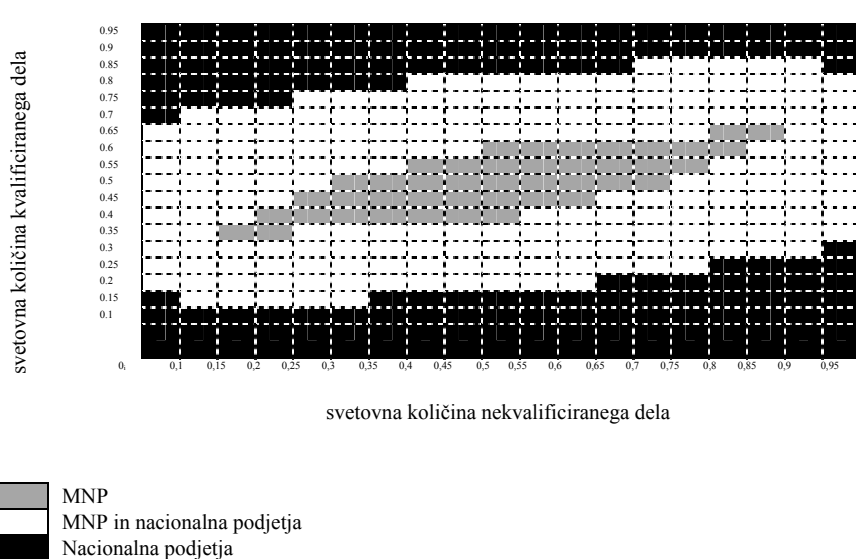


dela, ki sta mednarodno nemobilna. Proizvod X se proizvaja z naraščajočimi donosi obsega, medtem ko se proizvod Y proizvaja s konstantnimi donosi obsega. Za kvalificirano delo kot proizvodni dejavnik se predpostavlja, da se uporablja v proizvodnji obeh proizvodov, drugi proizvodni dejavnik, in sicer nekvalificirano delo, pa je specifičen in se uporablja le v proizvodnji proizvoda Y.

Glavni zaključki modela so, da v primeru, ko si države postajajo vse bolj podobne v velikosti, v relativnem obilju proizvodnih dejavnikov in ko se povečuje svetovni dohodek, postajajo MNP relativno pomembnejša v primerjavi z nacionalnimi podjetji. Tako bodo imela MNP relativno prednost v primerjavi z nacionalnimi podjetji iz tuje in domače države ceteris paribus (Markusen, 2002, str. 85):

- ko je celoten trg velik;
- ko je velikost trgov v državah podobna;
- ko so stroški dela podobni;
- ko so ekonomije obsega na ravni podjetij relativno velike v primerjavi z ekonomijo obsega na ravni obrata (dodatni fiksni stroški, da podjetje postane multinacionalno, so nizki);
- visoki transportni stroški.

**Slika 1:** Edgeworthov škatlasti diagram in ravnotežni režim multinacionalnih in nacionalnih podjetij pri različnih velikostih in obilju proizvodnih dejavnikov držav



**Opomba:**  $O_i$  označuje izhodišče za domačo,  $O_j$  pa za tujo državo. Vzdlž diagonale  $O_i - O_j$  imata državi identično relativno obilje proizvodnih dejavnikov, medtem ko se vzdolž druge diagonale razlikujeta v relativnem obilju proizvodnih dejavnikov. Na sliki 1 so predstavljene splošne značilnosti ravnotežnega režima v tem parametričnem prostoru, pri čemer transportni stroški predstavljajo 15% mejnih stroškov, razmerje med fiksnimi stroški MNP glede na fiksne stroške NP ob predpostavki enakih mezd v obeh državah pa je 1,45.

Vir: Markusen, 2002, str. 90.

Na sliki 1 vidimo, da konvergenca držav v velikosti ali relativnem obilju proizvodnih dejavnikov (premik proti središču Edgeworthovega škatlastega diagrama) pomeni

preusmeritev od nacionalnih k multinacionalnim podjetjem oziroma znotrajpanožnim neposrednim investicijam (Markusen, 2002, str. 94).

Kot vidimo, je v modelu s horizontalno povezanimi MNP pomen le-teh ravno obratno povezan z razlikami v relativnem obilju proizvodnih dejavnikov kot v primeru vertikalno povezanih podjetij. Čim večje so razlike v relativnem obilju proizvodnih dejavnikov, pomembnejša postajajo vertikalna MNP in manj pomembna horizontalna MNP.

### **2.3.3. Model horizontalno in vertikalno povezanih MNP**

Model horizontalno in vertikalno povezanih MNP oziroma "Knowledge-Capital" model predstavlja poizkus modela, v katerem se simultano pojavijo motivi za horizontalno in vertikalno povezana MNP. Model (Markusen, 2002) izhaja iz Cournotove oblike oligopolne konkurence, vključitev horizontalnih in vertikalnih TNI pa omogočajo naslednje tri predpostavke o sredstvih podjetij, ki so intenzivna z znanjem:

- prenosnost oziroma fragmentacija: storitve sredstev, intenzivnih z znanjem, se lahko loči od proizvodnega procesa in prenese na geografsko ločene proizvodne kapacitete;
- so relativno intenzivna s kvalificiranim delom v primerjavi s končnim proizvodom;
- so vsaj deloma skupen vložek na geografsko ločenih proizvodnih lokacijah.

Prvi dve predpostavki povzročata nastanek vertikalnih MNP, ki imajo proizvodni obrat in sedež podjetja na različnih lokacijah glede na cene proizvodnih dejavnikov in velikost trga. Tretja predpostavka pa navaja možnost uporabe storitev sredstev sedeža podjetja na geografsko ločenih proizvodnih lokacijah, ne da bi pri tem zmanjšali storitve na kateri koli posamezni lokaciji, se pravi, da ta predpostavka vodi do oblikovanja horizontalnih MNP, ki imajo proizvodne obrate za proizvodnjo končnih proizvodov v različnih državah (Markusen, 2002, str. 129–130).

Model (Markusen, 2002) sestavljata dve državi (1 in 2), ki proizvajata dva homogena proizvoda, X in Y. Obstajata dva proizvodna faktorja, in sicer kvalificirano delo in nekvalificirano delo. Oba sta mobilna med proizvodnjama, vendar nemobilna med državama. Proizvod Y se proizvaja v popolni konkurenci s konstantnimi donosi obsega in pri proizvodnji le-tega se intenzivneje uporablja nekvalificirano delo. Homogen proizvod X se proizvaja v Cournotovi konkurenci z naraščajočimi donosi obsega. Pri proizvodnji slednjega so zahtevani fiksni stroški na ravni obrata in na ravni podjetja ter storitve sedeža podjetja, kot so raziskave in razvoj, finance, računovodstvo, oglaševanje, upravljanje itd. Podjetje, ki proizvaja proizvod X, lahko izbira med enim ali dvema obratoma, s tem da ima lahko obrat in sedež podjetja na geografsko ločenih lokacijah.

V modelu se pojavlja tako ekonomija obsega na ravni podjetja kot ekonomija obsega na ravni obrata. Obstaja prost vstop in izstop podjetij, vstopna podjetja pa imajo možnost izbire enega od šestih tipov podjetij:

- horizontalno povezana MNP, ki imajo obrate v obeh državah, s sedežem podjetja v državi 1;
- horizontalno povezana MNP, ki imajo obrate v obeh državah, s sedežem podjetja v državi 2;
- nacionalna podjetja, ki imajo obrat in sedež podjetja v državi 1. Ta podjetja lahko ali pa ne izvažajo v državo 2;
- nacionalna podjetja, ki imajo obrat in sedež podjetja v državi 2. Ta podjetja lahko ali pa ne izvažajo v državo 1;
- vertikalno povezana MNP, ki imajo obrat v državi 2, sedež podjetja pa v državi 1. Ta podjetja lahko ali pa ne izvažajo v državo 1;
- vertikalno povezana MNP, ki imajo obrat v državi 1, sedež podjetja pa v državi 2. Ta podjetja lahko ali pa ne izvažajo v državo 2.

V nadaljevanju si bomo pogledali nekaj predpostavk. Prvič predpostavimo, da dejavnosti sedeža podjetja intenzivneje uporabljajo kvalificirano delo kot sam proizvodni proces proizvoda X v obratih. Iz tega sledi, da nacionalna podjetja, ki imajo sedež podjetja in obrat na isti lokaciji, intenzivneje uporabljajo kvalificirano delo v primerjavi s samim proizvodnim procesom proizvoda X v obratu. Drugič predpostavimo, da je proizvodni proces v samem obratu (brez sedeža podjetja) intenzivnejši s kvalificiranim delom kot celotna proizvodnja proizvoda Y. Tretjič predpostavimo, da horizontalno povezana MNP z dvema obratoma intenzivneje uporabljajo kvalificirano delo v primerjavi z nacionalnimi podjetji ali vertikalno povezanimi MNP z enim obratom. Razlog je v tem, da horizontalno povezana MNP z dvema obratoma potrebujejo kvalificirano delo tako na sedežu podjetja, kjer upravljajo z obrati v tuji državi, kot tudi v samih obratih v tuji državi. Za nacionalna podjetja ali vertikalno povezana MNP z enim obratom velja predpostavka, da imajo transportne stroške, če oskrbujejo trg, kjer nimajo lociranega obrata (Markusen, 2002, str. 127–133).

Ugotovitve, ki se nanašajo na horizontalno povezana MNP glede na nacionalna podjetja ali vertikalno povezana MNP, so (Markusen, 2002, str. 138–139):

- 1) Horizontalno povezana MNP za razliko od vertikalno povezanih MNP in nacionalnih podjetij ne bodo imela transportnih stroškov.
- 2) Horizontalno povezana MNP bodo imela višje fiksne stroške kot nacionalna podjetja ali vertikalno povezana MNP.
- 3) Horizontalno povezana MNP bodo prevladovala, ko bo skupni svetovni dohodek visok, transportni stroški relativno visoki in ko bosta obe državi imeli relativno podobne cene proizvodnih dejavnikov.
- 4) Vertikalno povezana MNP ali nacionalna podjetja bodo prevladovala takrat, ko bo skupni svetovni dohodek nizek, nizke trgovinske ovire in ko se bodo države razlikovale v velikosti ali cenah proizvodnih dejavnikov.
- 5) Prednost vertikalno povezanih MNP pred nacionalnimi podjetji kaže iskati v neenakosti cen proizvodnih dejavnikov: vertikalno povezana MNP lahko izkoristijo razlike v relativnih cenah proizvodnih dejavnikov in sicer tako, da storitve sedeža podjetja locirajo tam, kjer je poceni kvalificirano delo, in obrat tam, kjer je poceni nekvalificirano delo in

trg velik. Na drugi strani bodo nacionalna podjetja prevladovala, ko bodo cene proizvodnih dejavnikov enake ali skoraj enake med državami.

### **3. VSTOP MNP IN TRŽNA STRUKTURA V DRŽAVI GOSTITELJICI**

Vstop MNP spreminja tržno strukturo v državi gostiteljici. MNP lahko izboljšajo proizvodno učinkovitost panoge in alokacijo virov v državi gostiteljici v primeru, ko vstopijo v panoge, kjer je zaradi visokih vstopnih ovir stopnja domače konkurence nizka. Vstop MNP v te monopolne oziroma oligopolne panoge bo povzročil dvig konkurence in prisilil obstoječa podjetja k večji učinkovitosti. Vstop tujih MNP lahko seveda pripelje tudi do zmanjšanja števila podjetij v panogi, če so najmanj učinkovita podjetja prisiljena zapustiti to panogo. To zbuja strah, da tuja MNP lahko izločijo vsa domača podjetja in si tako zagotovijo monopolni položaj, ki pa je še bolj nezaželen kot pa domači oligopol, katerega nadomestijo. Tak položaj bi MNP zagotavljal visoke dobičke, hkrati pa bi se lahko MNP s transfernimi cenami izognila plačilu davkov. Sicer pa se posledice povečanja konkurence pogosteje odražajo v tehnoloških spremembah in izboljšavah v produktivnosti kot pa v povečanju dobičkov (Blomström, Kokko, 1997, str. 29).

#### **3.1. VPLIV VSTOPA MNP NA TRŽNO STRUKTURO DRŽAVE GOSTITELJICE V EMPIRIČNIH ŠTUDIJAH**

MNP prevladujejo v oligopolnih panogah, zato je glavno vprašanje študij, ki proučujejo povezanost TNI in tržne strukture, ali vstop in navzočnost MNP povzroča oligopolno tržno strukturo ali pa je oligopolna tržna struktura tista, ki je pomemben dejavnik pri odločitvi za vstop. Knickerbocker (1976) je pokazal, da je vstop MNP na ameriškem trgu v 1960. letih pripeljal do nižje koncentracije, kar pa je bilo značilno tudi za Kanado, Italijo, Francijo in Zahodno Nemčijo. Prav tako sta Evans (1977) na primeru farmacevtske panoge in Newfarmer (1979) na primeru panoge z električno opremo v Braziliji prikazala, da se MNP nagibajo k zmanjševanju koncentracije v oligopolnih panogah. Caves (1996) je kot odziv na vse te študije dejal, da "korelacije same po sebi niso zadosten dokaz obstoja katerega koli neposrednega odnosa med TNI in koncentracijo". Na tem mestu je potrebno omeniti, da se večina študij ukvarja z učinki vstopa MNP in da obstaja verjetnost, da učinki na znižano koncentracijo ne veljajo v primeru, ko novo uveljavljene podružnice začnejo uspešno postavljati ovire za vstop. Lall (1979) tako zagovarja dejstvo, da obstaja verjetnost, da stopnja koncentracije ob vstopu MNP na kratek rok pade, medtem ko je na dolgi rok proces ravno obraten. MNP lahko prevzamejo ali izrinejo najmanj uspešna domača podjetja iz panoge, prav tako lahko njihov uspeh prisili domača podjetja k združevanju in na ta način lahko postavijo ovire in zaščite. Nadalje je Lall na primeru 46. malezijskih panogah prikazal, da prisotnost tujih podjetij poveča koncentracijo. To je posledica tako vpliva MNP na splošne značilnosti panoge, kot so višje začetne zahteve po kapitalu, kapitalska intenzivnost in oglaševalska intenzivnost, kot tudi nekaterih neposrednih učinkov tuje prisotnosti, ki so na primer povezani

z "roparskim" vodenjem, spremembami v tehnologiji in praksami v oglaševanju ali s pridobljenimi vladnimi dovoljenji.

Izhodišče večine omenjenih študij je, da konkurenca izboljša učinkovitost in blaginjo, vendar obstajajo tudi primeri, ko to ne drži. Prvič, ekonomije obsega so pomembne determinante produktivnosti panoge. V primeru, da vstop tujega podjetja poveča koncentracijo v relativno majhnih nacionalnih panogah, se lahko alokacijo virov in učinkovitost izboljša zaradi povečanja povprečne velikosti podjetja. Ali je ta učinek močnejši od učinka zmanjšanja konkurence, je odvisno od strukture trga in zaščitenosti domače proizvodnje. Na primer, zmanjšanje števila konkurentov s trideset na dvajset ne povzroči nujno škode v konkurenčnem okolju, medtem ko pa zmanjšanje števila konkurentov s tri na dva nujno povzroči škodo. Podobno velja, da bi povečana koncentracija podjetij v zaščiteni panogi povzročila več slabih učinkov, kot pa bi jo povzročila v uvozno ali izvozno usmerjeni panogi. Drugič, če se bolj osredotočimo na tehnologijo, naletimo na klasično "Schumpetrsko zadrego" primerjave statične alokacijske učinkovitosti konkurenčnih trgov z dinamično učinkovitostjo monopolnih in oligopolnih podjetij. Stopnja tehničnega napredka je verjetno lahko višja na koncentriranih trgih, ker podjetja na teh trgih ustvarijo zadostne dobičke za financiranje raziskav in razvoja, ker so na splošno večja in zato lahko izkoristijo ekonomije obsega v raziskavah in razvoju. Verjetno je cilj raziskovalno razvojne dejavnosti podjetij odvisen tudi od tržne strukture.

Empirične študije ugotavljajo, da ima struktura trga vpliv tako na stopnjo kot tudi na tip tehničnega napredka. Kamien in Schwartz (1982) sta v povzetku poročila o raziskavah v industrializiranih državah prišla do zaključka, da največji delež k tehničnemu napredku prispevajo zmerni oligopolni trgi.

Če sedaj povzamemo sklepe o odnosu med vstopom in prisotnostjo MNP in strukturo panoge, lahko rečemo, da MNP večinoma vstopijo v panoge, kjer vlada relativno visoka koncentracija in obstajajo visoke ovire za vstop. Na dolgi rok lahko MNP prispevajo k povečani koncentraciji, vendar pa se učinkovitost vseeno lahko poveča predvsem v primerih, ko zaščita ne zagotavlja lahkega življenja podružnicam MNP. Večina dokazov se navezuje na vstop MNP, ne pa na prisotnost MNP, kajti dinamični vidiki MNP in konkurence na trgu države gostiteljice niso dovolj raziskani (Blomström, Kokko, 1997, str. 29–33).

Knickerbocker (1973) in Graham (1975) sta ugotovila, da lokacijske determinante same ne igrajo ključne vloge pri prostorskem razporejanju mednarodne proizvodnje, pač pa je potrebno upoštevati tudi strateško odzivanje podjetij na takšne dejavnike in pričakovano obnašanje tekmecev. Temelj Knickerbockerjeve teorije oligopolistične reakcije je, da (oligopolna) podjetja kot minimizatorji tveganj v izogib razdiralnih učinkov tekmovanja sledijo drug drugemu na nova (tuja) tržišča, da bi tako zavarovala svoje lastne interese. Podjetja se na internacionalizacijo dejavnosti drugih področij odzovejo tako, da tudi sama v tujini začnejo s podobnimi dejavnostmi.

Knickerbocker je ugotovil tesno povezavo med oligopolistično reakcijo in industrijsko strukturo. Čim večja je bila koncentracija podjetij, tem hitreje so zasledovalci sledili voditelju. Za Aliberja je optimalna strategija na oligopolnem trgu korak za korakom slediti konkurentom. Ko enkrat podjetje investira v tujini, druga podjetja sledijo temu "voditelju", če ne zaradi drugega, da mu "pokvarijo" trg.

Podjetje začne internacionalizirati svojo dejavnost v tujini predvsem zato, da ne bi zaostalo za voditeljem v panogi. Prednosti, ki jih imajo "pionirska" podjetja, torej tista, ki so ofenzivna v svoji dejavnosti, omogočajo tudi zasledovalcem zajeti del monopolnih dobičkov. Zasledovalne TNI, katerim Knickerbocker posveča največ pozornosti, so defenzivne. Z drugimi besedami, akcija prvega podjetja izzove reakcijo drugih, torej ukrep povzroči protiukrep.

S TNI si podjetja krepijo svoj konkurenčni položaj v tekmovanju s konkurenti. Če podjetje pri določenem izdelku ne uskladi svoje dejavnosti z vodečimi konkurenti oziroma njihovimi TNI, lahko tvega, da ne bo moglo polno izkoristiti svojih osrednjih konkurenčnih sposobnosti. Njegov konkurenčni položaj je lahko ogrožen v državah, kjer konkurenti vlagajo, ali celo v domači državi. Zato s TNI podjetja minimizirajo tveganja tako, da posnemajo konkurenco. Na ta način se obnavlja oligopolno ravnotežje. Bolj kot je trg oligopolen, ostrejša bo tekmovanje med podjetji, in na ta način bo posledično več TNI, kar privede do "kopičenja" TNI na določenih področjih dejavnosti. To so pokazale mnoge empirične študije, med njimi tudi analiza ameriških TNI v predelovalni industriji pred letom 1971. Bolj kot so imeli prodajalci monopol, bolj neposredna je bila povezava med vstopom "pionirskega" podjetja in njegovega zasledovalca. To je seveda mogoče le ob nepopolni konkurenci, če seveda podjetje želi pokriti vsaj oportunitetne stroške. Ko enkrat trgi postanejo nepopolni, postanejo negotovosti, zunanje ekonomije ali ekonomije obsega pomembni dejavniki.

Graham (1975) je Knickerbockerjev pristop razširil s pristopom "vzajemnih groženj". Ugotovil je, da podjetja prodor tujih podjetij na domačem trgu kaznujejo s svojim prodorom na njihova tržišča. Vzrok vidi v negotovostih, ki jih vnaša tekmovanje na oligopolnem trgu. Zato se podjetja raje zatekajo k minimiziranju tveganj kot pa maksimiziranju dobičkov. Velika negotovost preprečuje podjetjem natančno optimizacijo naložbenih odločitev. Zato se, v želji minimizirati tveganja, zatekajo k zelo preprostem obnašanju: posnemajo svoje tekmece. Izmenjava groženj je tako različica posnemovalnega obnašanja in vzorec, po katerem po Grahamu potekajo TNI. Nekateri so njegovo teorijo imeli za alternativo Coasovi teoriji podjetja, vendar Graham pravi, da je posnemanje tekmecev le dodaten argument, le izboljšava teorije (Svetličič, 1996, str. 296–297).

### 3.2. VPLIV NAČINA VSTOPA TUJEGA PODJETJA NA TRŽNO STRUKTURO V TEORETIČNEM MODELU

V modelu Horstmann in Markusen (1992), ki ga podrobneje predstavljam v nadaljevanju, velja, da je tržna struktura endogeno določena kot rezultat odločitve podjetja, kje bo lociralo svoj obrat.

Model temelji na predpostavki, da imamo dve enaki državi (enako obilje proizvodnih dejavnikov, ista tehnologija), tako da nobena od njiju nima primerjalnih prednosti in da imamo v vsaki državi po eno podjetje. Nadalje velja, da vsako podjetje proizvaja en homogeni proizvod s konstantnimi donosi obsega in v pogojih popolne konkurence ter drugi proizvod z naraščajočimi donosi obsega. V modelu se pojavljajo tako fiksni stroški obrata kot tudi fiksni stroški podjetja. Postopek določitve tržne strukture (števila podjetij in obratov) poteka v dveh stopnjah, in sicer se tako domače kot tuje podjetje na prvi stopnji sočasno odločata med tremi možnostmi:

- a) ne vstopiti;
- b) vstopiti z enim domačim obratom, ki pokriva potrebe tako domačega kot tujega trga;
- c) vstopiti z dvema obratoma, in sicer z enim v domači in drugim v tuji državi in na ta način postati MNP.

Na drugi stopnji, v primeru, da obe podjetji v obeh državah vstopita, pa izbirata obseg proizvodnje glede na predpostavko Cournotove konkurence.

Ker pa se ravnatežna tržna struktura spreminja, če spreminjamo velikost posameznih parametrov, bom v nadaljevanju predstavila tri vrste ravnatežij, do katerih pridemo, če spreminjamo zgolj velikost fiksnih stroškov<sup>6</sup> obrata in podjetja, medtem ko ostaja velikost transportnih stroškov vseskozi nespremenjena. Prvo ravnatežje, v katerem imamo tako domače kot tuje podjetje, od katerih ima vsako po en obrat, v katerem proizvajata tako za domači kot tuji trg, se pravi, da sta obe podjetji nacionalni, se pojavi, ko so fiksni stroški obrata relativno visoki v primerjavi s fiksnimi stroški podjetja. Drugo ravnatežje, v katerem se pojavi samo eno podjetje, ki je MNP, medtem ko drugo podjetje ne vstopi, nastopi, ko se fiksni stroški podjetja povečajo do te mere, da nacionalni podjetji pričneta poslovati z izgubo. Tretje ravnatežje, kjer sta tako domače in kot tuje podjetje MNP, pa se pojavi, ko znižamo fiksne stroške obrata za toliko, da dobički obeh MNP presegajo dobičke, ki jih ustvarjata obe nacionalni podjetji.

Če pa gledamo vpliv transportnih stroškov na ravnatežno tržno strukturo, bi v primeru, ko so fiksni stroški podjetja in transportni stroški relativno nizki glede na fiksne stroške obrata, prišli do ravnatežja z domačim in tujim podjetjem, od katerih ima vsak po en obrat, v katerem proizvajata tako za domači kot tuji trg. Ko pa so fiksni stroški podjetja in transportni stroški relativno visoki glede na fiksne stroške obrata, pa pridemo do ravnatežja z enim podjetjem, ki

ima obrat tako v domači kot v tuji državi, s tem da drugo podjetje ne vstopi (Horstmann, Markusen, 1992, str. 109–129).

#### **4. STRUKTURA TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ V SLOVENIJI**

Osnovni namen empiričnega dela je analizirati, kako vhodne TNI vplivajo na tržno strukturo v izbrani panogi in to povezati z uspešnostjo poslovanja podjetij v tej panogi. V prvi vrsti bom z izbranimi kazalci analizirala pomen podjetij s tujim kapitalom po posameznih dejavnostih in po obdobjih ter nato še po posameznih panogah predelovalnih dejavnostih ter po obdobjih. Nato bom v izbrani panogi, in sicer proizvodnji mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev s kazalci tržne strukture prikazala ocene tržnih deležev tako največjih štirih podjetij ne glede na poreklo kapitala kot tudi največjih štirih domačih in tujih podjetij<sup>7</sup> izračunala mere koncentracije ter proučila dinamiko vstopa in izstopa podjetij. Za konec pa bom na podlagi kazalcev uspešnosti poslovanja, in sicer rentabilnosti poslovanja ter produktivnosti dela, primerjala uspešnost poslovanja tujih podjetij z domačimi podjetji v panogi ter skušala ugotoviti, kako se je z vstopom tujih podjetij v izbrani panogi spreminjala tržna struktura.

##### **4.1. POMEN PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM PO POSAMEZNIH DEJAVNOSTIH IN PO OBDOBJIH**

Zaradi majhnosti domačega trga so ciljna populacija Slovenije predvsem izvozno usmerjene investicije majhnih in srednje velikih podjetij iz tujine. Slovenija je država z mnogimi prednostmi, ki lahko pritegnejo potencialne tuje investitorje. V Evropi ima središčno lego in dobro infrastrukturo, ki povezuje tako njene sosede na severu in jugu kot tudi srednjo in vzhodno Evropo. Je tradicionalen trgovinski partner Zahodne Evrope in ima hkrati trdne gospodarske vezi z razvijajočimi se trgi jugovzhodne Evrope ter številne poslovne vezi v državah naslednicah bivše Jugoslavije. Ima dobro razvito industrijo z dolgo tradicijo. Gospodarstvo je stabilno z najvišjo stopnjo rasti med vsemi državami srednje in vzhodne Evrope (Slovenija, Promoviranje tujih neposrednih naložb, 1998, str. 2).

Pomen podjetij s tujim kapitalom bom opredelila z naslednjimi kazalci, in sicer deležem podjetij s tujim kapitalom glede na vsa podjetja, deležem tujega kapitala glede na kapital v vseh podjetjih ter deležem zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom glede na zaposlene v vseh podjetjih po posameznih obdobjih in po dejavnostih.

---

<sup>6</sup> V vseh primerih so fiksni stroški tako visoki, da nobeno tretje podjetje ne more vstopiti (Horstmann, Markusen, 1992, str. 115).

<sup>7</sup> V mojem primeru sem v izračun pri tujih podjetjih upoštevala tako tuja podjetja, ki so v 100% tuji lasti, kot tudi mešana podjetja, za katere je značilno, da imajo pozitivni delež tujega kapitala.



**Tabela 2:** Pomen podjetij s tujim kapitalom v dejavnostih standardne klasifikacije dejavnosti od A do K v obdobju 1994–2000 v odstotkih

Leto	Delež podjetij s tujim kapitalom (v %)	Delež tujega kapitala (v %)	Delež zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom (v %)
1994	2,7	2,2	1,3
1995	3,1	2,3	1,6
1996	3,4	2,7	2,2
1997	8,1	8,3	7,5
1998	8,3	9,2	8,4
1999	8,6	9,4	8,8
2000	8,3	8,7	8,8

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

Na podlagi izračunov v tabeli 2 vidimo, da se je po vseh treh kriterijih pomen podjetij s tujim kapitalom v dejavnostih SKD<sup>8</sup> od A do K od leta 1994–1999 povečeval, v letu 2000 pa beležimo pri dveh kriterijih, in sicer deležu podjetij s tujim kapitalom in deležu tujega kapitala, zmanjšanje le-tega, medtem ko ostaja delež zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom na enaki ravni kot leto poprej. Sicer pa je največje povečanje pomena podjetij s tujim kapitalom po vseh treh kazalcih zaslediti v letu 1997.

**Tabela 3:** Pomen podjetij s tujim kapitalom po dejavnostih standardne klasifikacije dejavnosti v letih 1994 in 2000 v odstotkih

Dejavnosti standardne klasifikacije dejavnosti od A do K	Delež podjetij s tujim kapitalom (v %)		Delež tujega kapitala (v %)		Delež zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom (v %)	
	1994	2000	1994	2000	1994	2000
Kmetijstvo, Lov, Gozdarstvo (A)	0	2,4	0	1,5	0	2,1
Ribištvo (B)	0	0	0	0	0	0
Rudarstvo (C)	0	4	0	0,01	0	0,5
Predelovalne dejavnosti (D)	1,4	6,8	4,5	14	1,5	11
Oskrba z elektriko, plinom in vodo (E)	0	6,2	0	0,4	0	0,4
Gradbeništvo (F)	3	12,7	0,2	0,8	0,5	6
Trgovina, popravila motornih vozil in izdelkov široke porabe (G)	3,5	10	3	11,8	1,7	10,4
Promet, skladiščenje in zveze (I)	2,1	9	0,1	1,8	0,6	3,9
Finančno posredništvo (J)	7	12,7	2,7	33,6	7,4	22,6
Poslovanje z nepremičninami, najem in poslovne storitve (K)	1,8	6	1,2	11,5	1,1	8,7

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

<sup>8</sup> Standardna klasifikacija dejavnosti (SKD) je obvezen nacionalni standard, ki se uporablja pri evidentiranju, zbiranju, obdelovanju, analiziranju, posredovanju in izkazovanju podatkov, povezanih z dejavnostjo. SKD se uporablja za določanje glavne dejavnosti in za razvrščanje poslovnih subjektov in njihov delov za potrebe uradnih in drugih administrativnih zbirk podatkov (registri, evidence, podatkovne baze itd) ter za potrebe statistike in analitike v državnem in mednarodnem merilu na različnih ravneh primerjanja in odločanja (Statističen urad RS, 2004).

Iz tabele 3 vidimo, da se je pomen podjetij s tujim kapitalom po vseh treh kazalcih v letu 2000 povečal glede na leto 1994. Tako smo v letu 2000 zabeležili največje deleže zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom ter največje deleže tujega kapitala v finančnem posredništvu, medtem ko je največ tujih podjetij glede na vsa podjetja zaslediti v finančnem posredništvu in v gradbeništvu. Poleg teh dveh dejavnosti pa je opaziti dokaj velik pomen podjetij s tujim kapitalom tako v dejavnosti trgovina, popravila motornih vozil in izdelkov široke porabe kot tudi v predelovalnih dejavnostih, ki jih bom v nadaljevanju po posameznih panogah tudi podrobneje analizirala.

**Tabela 4:** Pomen podjetij s tujim kapitalom v predelovalnih dejavnostih v obdobju 1994–2000 v odstotkih

Leto	Delež podjetij s tujim kapitalom (v %)	Delež tujega kapitala (v %)	Delež zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom (v %)
1994	1,4	4,5	1,5
1995	1,6	4,8	1,7
1996	1,7	5,5	2,1
1997	7	16	10,1
1998	7,1	17,4	11,4
1999	7,4	16,6	11,5
2000	6,8	14	11

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

Iz izračunov v tabeli 4 vidimo, da se je po vseh treh kriterijih pomen podjetij s tujim kapitalom v predelovalnih dejavnostih najbolj povečal v letu 1997. Sicer pa je za pomen podjetij s tujim kapitalom po dveh kriterijih, in sicer deležu podjetij s tujim kapitalom in deležu zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom, značilno, da se je le-ta od leta 1994–1999 povečeval, nakar se je v letu 2000 zmanjšal. Za pomen podjetij s tujim kapitalom po kriteriju delež tujega kapitala pa je značilno, da se je le-ta povečeval od leta 1994–1998, nato pa v naslednjih dveh letih zasledimo zmanjšanje le-tega.

Iz tabele 5 vidimo, da se je pomen podjetij s tujim kapitalom po vseh treh kazalcih v letu 2000 v primerjavi z letom 1994 v večini panog na splošno povečal, vendar pa obstajajo tudi panoge, pri katerih se je pomen v letu 2000 zmanjšal. To zadeva predvsem panogo proizvodnja vlaknin, papirja in kartona ter izdelkov iz papirja in kartona, v kateri se je delež tujega kapitala prepolovil. Sicer pa je največji delež podjetij s tujim kapitalom ter delež tujega kapitala zaslediti v panogi proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva medtem ko je bil največji delež zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom v panogi proizvodnja električne in optične opreme.

**Tabela 5:** Pomen podjetij s tujim kapitalom po panogah predelovalnih dejavnosti v letih 1994 in 2000 v odstotkih

Predelovalne dejavnosti (D)	Delež podjetij s tujim kapitalom (v %)		Delež tujega kapitala (v %)		Delež zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom (v %)	
	1994	2000	1994	2000	1994	2000
Proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov (DA)	3,8	6,5	10	12	7,7	6,1
Proiz. tekstilij; usnjenih oblačil; tekstilnih in krznenih izdelkov (DB)	1,8	7,5	0,08	5	0,1	6,1
Proiz. usnja, obutve in usnjenih izdelkov, razen oblačil (DC)	0	9,4	0	4	0	3,6
Obdelava in predelava lesa; proiz. izdelkov iz lesa, plute (DD)	0	3,6	0	0,08	0	7,6
Proiz. vlaknin, papirja in kartona ter izdelkov iz papirja in kartona (DE)	3,2	5,3	31	16,8	10	9,1
Proiz. koksa, naftnih derivatov, jedrskega goriva (DF)	0	33	0	47,5	0	6,5
Proiz. kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaken (DG)	3,8	13,7	4,4	11,8	2,1	10,7
Proiz. izdelkov iz gume in plastičnih mas (DH)	0	6,4	0	29	0	17,3
Proiz. drugih nekovinskih mineralnih izdelkov (DI)	0	12,7	0	15,2	0	11,4
Proiz. kovin in kovinskih izdelkov (DJ)	1,1	6,1	0,4	4,6	0,3	6,2
Proiz. strojev in naprav (DK)	1,1	9,8	0,04	23,3	0,1	21
Proiz. električne in optične opreme (DL)	1,3	7	0,1	23	0,4	18,6
Proiz. vozil in plovil (DM)	0	13,6	0	5,1	0	6,3
Proiz. pohištva in druge predelovalne dejavnosti (DN)	0	4,6	0	10,5	0	13,4

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

#### 4.2. VPLIV VSTOPA PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM NA TRŽNO STRUKTURO V PANOGI

V nadaljevanju bom najprej opredelila panogo proizvodnja mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev, nakar bom na primeru te panoge s pomočjo kazalcev tržne strukture prikazala ocene tržnih deležev štirih največjih podjetij ne glede na poreklo kapitala, ocene tržnih deležev štirih največjih domačih in tujih podjetij, izračunala mere koncentracije ter prikazala dinamiko vstopa in izstopa podjetij. Za konec pa bom s pomočjo kazalcev uspešnosti poslovanja, in sicer rentabilnosti poslovanja in produktivnosti dela, primerjala uspešnost poslovanja tujih podjetij z domačimi podjetji v panogi ter skušala ugotoviti, kako se je z vstopom tujih podjetij v izbrani panogi spreminjala tržna struktura.

### 4.2.1. Opredelitev panoge

Izbrano panogo proizvodnja mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev (24.51) sestavljajo naslednje podskupine (SKD, 2002, str. 100):

- proizvodnja mil;
- proizvodnja glicerina;
- proizvodnja površinsko aktivnih sredstev (pralnih sredstev v trdni ali tekoči obliki in detergentov, pomivalnih sredstev in mehčalcev za tkanine);
- proizvodnja čistilnih sredstev in loščil (sredstva za odišavljanje prostorov, umetnih voskov in voščenih preparatov, loščil in krem za usnje, loščil in past za les, polirnih sredstev za karoserije, steklo in kovine in čistilnih past in praškov).

### 4.2.2. Kazalci tržne strukture

S proučevanjem tržne strukture ugotavljamo, kako različne oblike strukture vplivajo na obnašanje in učinkovitost udeležencev na trgu ter določamo ukrepe ekonomske politike, ki bi privedli do optimalne strukture. Tržna struktura označuje obliko konkurence. Navezuje se na organizacijske značilnosti trga, ki določajo odnose med ponudniki, med kupci, med ponudniki in kupci ter med obstoječimi in potencialnimi ponudniki. Tržno strukturo torej določajo tiste spremenljivke, ki v največji meri vplivajo na konkurenco in tržno določanje cene. Pomembnejša elementa, ki vplivata na tržno strukturo, sta tržni delež in koncentracija, medtem ko je število ponudnikov na trgu manj pomemben pokazatelj (Antončič, Dmitrovič, Petrin, Pretnar, 1997, str. 13–17).

#### 4.2.2.1. Tržni deleži

Tržni delež podjetja je določen z odstotkom njegove prodaje v celotni prodaji na trgu in je pomemben pokazatelj stopnje monopolne moči podjetja. Praviloma imajo podjetja z večjim tržnim deležem večjo monopolno moč. Določena monopolna moč se pojavi v večini panog pri 15% tržnem deležu, o veliki tržni moči pa navadno govorimo pri tržnih deležih nad 40% (Petrin et al, 1997, str. 17).

V nadaljevanju bom na podlagi razpoložljivih podatkov (prihodki od prodaje proizvodov in storitev podjetij v bazi zaključnih računov na domačem trgu in skupne vrednosti uvoza v izbrani panogi, kjer pa je upoštevan tudi re-eksport) prikazala ocene tržnih deležev, in sicer bom kot približek celotne prodaje v prvem primeru upoštevala vsoto skupnih prihodkov od prodaje in uvoza v panogi, v drugem primeru pa le skupne prihodke od prodaje vseh podjetij v izbrani panogi (GZS, 2003). Osredotočila se bom na ocene tržnih deležev, kjer je kot približek celotne prodaje upoštevana vsota skupnih prihodkov od prodaje posameznih podjetij ter uvoza v panogi. Ker pa so ti tržni deleži le približne ocene realnega stanja, saj so vrednosti podcenjene, bom za primerjavo prikazala še ocene tržnih deležev, brez uvoza, kjer pa so

vrednosti precenjene. Tako so v realnosti tržni deleži posameznih podjetij med tema dvema vrednostma.

Tržni deleži posameznih podjetij:

$$MS_i = (S_i / S) * 100, \quad (1)$$

pri čemer z  $MS_i$  označimo tržni delež i-tega podjetja, z  $S_i$  prihodke od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu i-tega podjetja in z  $S$  celotno prodajo na trgu, ki je opredeljena na dva načina, v primeru (a) kot vsota skupnih prihodkov od prodaje in uvoza v panogi, v primeru (b) pa kot skupni prihodki od prodaje vseh podjetij v panogi.

**Tabela 6:** Tržni deleži štirih največjih podjetij, upoštevajoč prihodke od prodaje na domačem trgu in uvoza, v proizvodnji mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev v obdobju 1997–2000 v odstotkih

Podjetje	MS	MS	MS	MS
	(v %)	(v %)	(v %)	(v %)
	1997	1998	1999	2000
1	45,5	43,6	17,5	11,1
2	16,8	14,5	12,8	10
3	11,4	8,5	6,2	4,7
4	9,6	5,6	5,4	3,5
Skupaj	83,3	72,2	41,9	29,3

Legenda:

MS = Tržni delež

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

V tabeli 6 vidimo, da so imela štiri največja podjetja v izbrani panogi, ob upoštevanju prihodkov od prodaje na domačem trgu in uvoza, skupaj najvišji tržni delež v letu 1997, in sicer je le-ta znašal 83,3%, kar istočasno pomeni zelo visoko stopnjo koncentracije<sup>9</sup>. V letu 1998 se je skupni tržni delež znižal, in sicer le-ta znašal 72,2%. Vzrok znižanja tržnega deleža je v tem, da pri dveh podjetjih zasledimo zmanjšanje prihodkov od prodaje v primerjavi z letom 1997 ter da se je skupni uvoz povečal relativno za več kot pa so se povečali prihodki od prodaje drugih dveh podjetij. V letu 1999 se nadaljuje zniževanje tržnega deleža, in sicer je le-ta znašal 41,9%, kar je predvsem posledica prepolovljenih prihodkov od prodaje največjega podjetja v panogi in pa povečanja uvoza. V letu 2000 pa beležimo najnižji tržni delež, 29,3%,

<sup>9</sup> Stopnja koncentracije je neponderirana vsota tržnih deležev n največjih podjetij na trgu. Izražena je v odstotkih in zavzema vrednosti med 0 in 100. Je razmeroma lahko merljiva, pazljivi pa moramo biti pri določitvi trga. Njena bistvena pomanjkljivost je, da ne pojasnjuje distribucije tržne moči. Stopnja koncentracije podceni tržno moč, kadar so trgi opredeljeni tako, da niso zajeti samo proizvajalci, ki ponujajo medsebojno zamenljive proizvode (so medsebojni konkurenti), temveč so vključeni tudi nezamenljivi proizvodi. Podcenjena je tudi takrat, kadar znamke proizvajalcev uživajo močno zaupanje ali imajo proizvajalci druge prednosti diferenciacije

in sicer je ta razlika predvsem posledica zmanjšanja prihodkov od prodaje pri največjemu podjetju v panogi in povečanju uvoza. Tako smo v zadnjih dveh letih opazovanja priča zniževanju stopnje koncentracije oziroma povečevanju konkurence glede na leta poprej v izbrani panogi.

**Tabela 7:** Tržni deleži štirih največjih podjetji, upoštevajoč prihodke od prodaje na domačem trgu, v proizvodnji mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev v obdobju 1997–2000 v odstotkih

Podjetje	MS (v %)	MS (v %)	MS (v %)	MS (v %)
	1997	1998	1999	2000
1	51,7	58,7	39,1	35,1
2	19,1	19,5	28,7	31,7
3	13	11,5	13,8	15,1
4	11	7,6	12,1	11
Skupaj	94,8	97,3	93,7	92,9

Legenda:

MS = Tržni delež

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

Iz izračunov v tabeli 7, kjer so tržni deleži štirih največjih podjetij izraženi kot odstotek posameznega podjetja v celotnih prihodkih od prodaje vseh podjetij v panogi vidimo, da so imela skupaj vsa štiri največja podjetja tržni delež v vseh letih nad 90%, kar pomeni, da se v teh letih soočamo z visoko stopnjo koncentracije in s tem nizko stopnjo konkurence. Kot vidimo, se je tržni delež v letu 1998 glede na leto poprej povišal, in sicer je znašal 97,3%, kar je predvsem posledica povečanja prihodkov od prodaje dveh največjih podjetij v izbrani panogi. V letu 1999 se je skupni tržni delež znižal, kar je posledica prepolovljenih prihodkov od prodaje največjega podjetja v panogi. V letu 2000 pa zopet beležimo znižanje tržnega deleža na 92,9%, kar je posledica nadaljevanja zmanjševanja prihodkov od prodaje največjega podjetja v panogi.

Iz tabele 8, kjer so upoštevani prihodki od prodaje na domačem trgu in uvoz, vidimo, da so tri največja tuja podjetja skupaj v letu 1997 imela kar 62,4% tržni delež, medtem ko je domačim podjetjem pripadal le 24,2% tržni delež. V letu 1998 se je tržni delež znižal tako pri domačih kot pri tujih podjetjih, s tem da so tuja podjetja imela še vedno visok delež, in sicer 59,1%, domača pa le 15,2%. Pri vseh štirih največjih domačih podjetjih je zaznati zmanjšanje prihodkov od prodaje, medtem ko so tuja podjetja ustvarila več prihodkov od prodaje kot leto poprej, vendar pa je razlog manjšega deleža le-tega predvsem v relativno večjem povečanju uvoza. Leta 1999 se je pri tujih podjetjih tržni delež močno znižal, in sicer na 30,9%. Glavni razlog je ta, da se pri največjemu tujemu podjetju prepolovijo prihodki od prodaje v

---

v okviru te ali one vrste proizvodov. Pomanjkljivost stopnje koncentracije je tudi v tem, da ne upošteva števila vseh podjetij na trgu (Petrin et al, 1997, str. 20).

primerjavi z letom poprej, prav tako pa se vrednost uvoza poveča. Pri domačih podjetjih je prav tako zaznati znižanje tržnega deleža, in sicer na 13,7%, kar je posledica zmanjšanja prihodkov od prodaje pri vseh štirih največjih podjetjih. V letu 2000 pa se je tržni delež še dodatno znižal tako pri domačih (0,7%) kot pri tujih podjetjih (21,7%). Razlog je predvsem ta, da so tako domača kot tuja podjetja zmanjšala prihodke od prodaje, medtem ko se je vrednost uvoza povečala.

**Tabela 8:** Tržni deleži štirih največjih domačih in treh največjih tujih podjetij, upoštevajoč prihodke od prodaje na domačem trgu in uvoza, v proizvodnji mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev v obdobju 1997–2000 v odstotkih

Podjetje	1997		1998		1999		2000	
	MS (domača podjetja) (v %)	MS (tuja podjetja) (v %)	MS (domača podjetja) (v %)	MS (tuja podjetja) (v %)	MS (domača podjetja) (v %)	MS (tuja podjetja) (v %)	MS (domača podjetja) (v %)	MS (tuja podjetja) (v %)
1	11,4	45,5	8,5	43,6	6,2	17,5	0,3	11,1
2	9,6	16,8	5,6	14,5	5,4	12,8	0,1	10
3	2,4	0,1	0,6	1	1,3	0,6	0,1	0,6
4	0,8	-	0,4	-	0,3	-	0,1	-
Skupaj	24,2	62,4	15,1	59,1	13,2	30,9	0,6	21,7
Skupaj (vsa podjetja)	24,6	62,4	15,2	59,1	13,7	30,9	0,7	21,7

Legenda:

MS = Tržni delež

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

V tabeli 9, kjer so prikazani tržni deleži posameznih domačih in tujih podjetij kot odstotek posameznega podjetja v celotnih prihodkih od prodaje vseh podjetij v panogi vidimo, da so imela tuja podjetja v primerjavi z domačimi skozi vsa štiri opazovana leta višji tržni delež. Sicer pa vidimo, da se je v letu 1998 tržni delež pri domačih podjetjih znižal, pri tujih podjetjih pa povečal. V letu 1999 se je tržni delež pri domačih podjetjih povečal, medtem ko se je le-ta pri tujih podjetjih znižal. V letu 2000 pa je tržni delež tujih podjetij ostal na enaki ravni kot leto poprej, medtem ko se je pri domačih podjetjih le-ta občutno znižal, in sicer je znašal le 1,8%. Razlogi za spreminjanje tržnih deležev so že podani pri razlagi tržnih deležev, kjer je upoštevan uvoz, s to razliko, da tu ne upoštevamo spreminjanje vrednosti uvoza.

Kot vidimo, je zelo težko potegniti vzporednice med spreminjanjem stopnje koncentracije, saj se je le-ta v primeru, ko je upoštevan uvoz, v letu 1998 znižala, medtem ko se je v istem letu v primeru, ko uvoz ni bil upoštevan, zvišala. Šele v zadnjih dveh letih opazovanja pa je v obeh primerih zaslediti zmanjšanje stopnje koncentracije, kar je predvsem v primeru, ko je upoštevan uvoz, privedlo do večje konkurence v panogi.

**Tabela 9:** Tržni deleži štirih največjih domačih in treh največjih tujih podjetij, upoštevajoč prihodke od prodaje na domačem trgu, v proizvodnji mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev v obdobju 1997–2000 v odstotkih

	MS (domača podjetja) (v %)	MS (tuja podjetja) (v %)	MS (domača podjetja) (v %)	MS (tuja podjetja) (v %)	MS (domača podjetja) (v %)	MS (tuja podjetja) (v %)	MS (domača podjetja) (v %)	MS (tuja podjetja) (v %)
Podjetje	1997		1998		1999		2000	
1	13	51,7	11,5	58,7	13,8	39,1	0,7	35,1
2	11	19,1	7,6	19,5	12,1	28,7	0,4	31,7
3	2,7	1,2	0,8	1,3	3	1,4	0,3	2,1
4	1	-	0,5	-	0,5	-	0,3	-
Skupaj	27,7	72	20,4	79,5	29,4	69,2	1,7	68,9
Skupaj (vsa podjetja)	28	72	20,5	79,5	30,3	69,2	1,8	68,9

Legenda:

MS = Tržni delež

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

#### 4.2.2.2. Mere koncentracije

Koncentracija podjetij v panogi je pomemben indikator merjenja tržne strukture. V veliki meri vpliva na značilnosti, intenzivnost in učinkovitost konkurence. Za merjenje koncentracije obstaja več mer, od katerih pa ima vsaka svoje prednosti in pomanjkljivosti. Najpogosteje se uporablja stopnjo koncentracije (glej 4.2.2.1.) ter Herfindahlov indeks, izračune katerega podajam v nadaljevanju.

Herfindahlov indeks (H):

$$H = \sum_{i=1}^N MS_i^2, \quad i = 1, 2, 3, \dots, N \quad (2)$$

pri čemer z  $MS_i$  označimo tržni delež  $i$ -tega podjetja, z  $N$  pa število vseh podjetij v panogi.

Indeks upošteva število vseh podjetij na trgu (v panogi) in njihovo relativno velikost. Podjetja z manjšim tržnim deležem imajo manjši ponder. Poglavitna pomanjkljivost Herfindahlovega indeksa je ta, da je potrebno poznati tržne deleže vseh podjetij na trgu (Petrin et al, 1997, str. 21–22). Obstajajo tehnike, ki omogočajo vsaj približno izračunavanje indeksa.

Pri sami interpretaciji izračunov bom upoštevala naslednje pravilo, ki ga navaja Shepherd (Petrin et al, 1997, str. 24):

- če ima eno podjetje 100% tržni delež, govorimo o monopolu;



- če ima eno podjetje nad 40% tržni delež in ne obstaja bližnji tekmeč, govorimo o dominantnem podjetju;
- če je vrednost indeksa višja od 1800, govorimo o tesnem oligopolu (približno ustreza  $K4 > 60\%$ );
- če je vrednost pod 1000, govorimo o ohlapnem oligopolu (približno ustreza vrednosti  $K4 < 40\%$ );
- če obstaja večje število ponudnikov, katerih individualni tržni delež ne presega 10%, govorimo o monopolistični konkurenci;
- če je na trgu več kot 50 ponudnikov in imajo vsi majhne tržne deleže, govorimo o čisti konkurenci.

Na podlagi rezultatov v tabeli 10, sklicujoč na navedbe Shepherd, smo imeli v letih 1997 in 1998 tesni oligopol, saj je vrednost indeksa večja od 1800. Prav tako smo imeli v teh dveh letih podjetje, ki je dominantno, saj je imelo tržni delež večji od 40%. V letu 1999 smo imeli zaradi občutnega znižanja tržnih deležev vseh podjetij v panogi ohlapni oligopol, saj je vrednost indeksa manjša od 1000. V letu 2000 pa lahko govorimo o monopolistični konkurenci, saj z izjemo enega ponudnika, ki ima 11% tržni delež, pri preostalih ponudnikih individualni tržni delež ne presega 10%. Seveda pa so te vrednosti le približne ocene, kajti za bolj natančne rezultate bi morala poznati realne tržne deleže, kar pa, kot smo videli v točki 4.2.2.1. temu ni tako. Tako so vrednosti tega indeksa zgolj približne.

**Tabela 10:** Herfindahlov indeks za panogo proizvodnja mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev, ob upoštevanju uvoza, v obdobju 1997–2000

Podjetja	1997	1998	1999	2000
Skupaj	2577,3	2215,2	539,8	259,1

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

#### 4.2.2.3. Dinamika vstopa in izstopa podjetij

Pri dinamiki vstopa in izstopa podjetij bom na podlagi podatkov o številu podjetij na zadnji dan v posameznem letu interpretirala gibanje števila podjetij v obdobju 1994–2000. Podjetja bom razvrstila glede na lastniški kapital, in sicer na domača, mešana in na tuja.

Iz tabele 11 vidimo, da je bil vstop tujih podjetij najmočnejši v letu 1997, ko je vstopilo eno mešano podjetje, pri štirih podjetjih pa je prišlo do sprememb lastništva, in sicer je eno domače podjetje postalo tuje, preostala tri pa so postala mešana podjetja. Tu je pomemben podatek, da so bila tri domača podjetja, pri katerih je prišlo do sprememb v lastništvu, do leta

1997 najuspešnejša domača podjetja glede na ustvarjene prihodke od prodaje, medtem ko je bilo četrto podjetje, pri katerem je prišlo do spremembe lastništva, manj uspešno domače podjetje. Intenzivnejši vstop domačih podjetij je zaslediti v letu 1999, ko je vstopilo sedem domačih podjetij, medtem ko v tem istem letu beležimo izstop po enega najmanj uspešnega domačega in mešanega podjetja. Na drugi strani pa beležimo intenzivnejši izstop domačih podjetij v letu 2000, ko je izstopilo pet domačih podjetij, in sicer dva najmanj uspešna, pri preostalih treh, ki so bila v preteklih letih najuspešnejša glede na ustvarjene prihodke od prodaje, pa v tem letu ni podatkov o poreklu kapitala.

**Tabela 11:** Število podjetij v proizvodnji mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev na zadnji dan v letu glede na lastniški kapital v obdobju 1994–2000

Podjetja glede na lastniški kapital	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Domača podjetja</b>							
stanje na začetku leta	13	13	16	16	13	13	19
vstop		3		1	1	7	1
izstop					1	1	5
sprememba lastništva iz domačega v tuje ali mešano				4			
stanje na koncu leta	13	16	16	13	13	19	15
<b>Mešana podjetja</b>							
stanje na začetku leta	1	1	1	1	5	4	3
vstop				1			
izstop					1	1	
sprememba lastništva iz domačega v mešano				3			
stanje na koncu leta	1	1	1	5	4	3	3
<b>Tuja podjetja</b>							
stanje na začetku leta					1	1	1
vstop							
izstop							
sprememba lastništva iz domačega v tuje				1			
stanje na koncu leta				1	1	1	1

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij.

Prav tako lahko iz tabele razberemo, da se pred vstopom tujih podjetij, se pravi pred letom 1997, število podjetij v izbrani panogi ni kaj dosti spreminjalo, z izjemo v letu 1995, ko so vstopila tri domača podjetja. Tako bi lahko glede na dinamiko gibanj podjetij sklepali, da vstop tujih podjetij časovno sovпада s povečano dinamiko izstopanj najmanj uspešnih domačih podjetij, kar bi lahko nakazovalo na učinek izrinjanja (ang. crowding out effect). Nenazadnje pa ne gre spregledati dejstva, da smo v izbrani panogi predvsem priča

prevzemom že obstoječih podjetij in ne toliko tako imenovanim "greenfield" investicijam, ki so povezane z izgradnjo novih podjetij.

#### **4.3. KAZALCI USPEŠNOSTI POSLOVANJA DOMAČIH IN TUJIH PODJETIJ V PROIZVODNJI MIL IN PRALNIH SREDSTEV, ČISTILNIH IN POLIRNIH SREDSTEV**

Osnovni meri uspešnosti podjetja, ki jih ponavadi računamo sta rentabilnost poslovanja in produktivnost dela za podjetje. Rentabilnost poslovanja je najbolj kompleksna mera uspešnosti in je opredeljena kot razmerje med dobičkom in zanj vloženimi povprečnimi poslovnimi sredstvi<sup>10</sup>, če gre za rentabilnost sredstev-ROA<sup>11</sup> (Rate of return on Assets). Pove nam, koliko denarnih enot dobička nam prinese denarna enota vloženih sredstev. Lahko pa izračunamo tudi rentabilnost kapitala-ROE (Rate of return on Equity), kjer v imenovalcu postavimo povprečni kapital<sup>12</sup>, vložen v podjetje. V tem primeru dobimo podatek, koliko denarnih enot dobička nam prinese denarna enota vloženega kapitala.

Iz rezultatov analize rentabilnosti sredstev v tabeli 12 vidimo, da so tuja podjetja poslovala uspešneje, z izjemo v letu 1997, kjer beležimo boljšo rentabilnost sredstev pri domačih podjetjih. V tem letu je indeks rentabilnosti sredstev pri domačih podjetjih v povprečju znašal 0,0205, kar pomeni, da 100 tolarjev vloženih sredstev prinese 2,05 tolarjev čistega dobička. Pri tujih podjetjih pa je v tem istem letu indeks rentabilnosti sredstev v povprečju znašal 0,0106, kar pomeni, da 100 tolarjev vloženih sredstev prinese 1,06 tolarjev čistega dobička. V letu 1998 so domača podjetja poslovala z izgubo, saj je indeks v povprečju znašal -0,0074, medtem ko so tuja podjetja izboljšala svoje poslovanje, saj je njihov indeks v povprečju znašal 0,0365. Glavni razlog poslabšanja poslovanja domačih podjetij je predvsem ta, da so z izjemo dveh podjetij vsa preostala povečala izgubo oziroma so namesto dobička izkazala izgubo, s tem da je količina vloženih sredstev ostala nespremenjena. Prav tako pa je podjetje, ki je na novo vstopilo, končalo leto z izgubo. Razlog izboljšanja poslovanja tujih podjetij pa je predvsem močno povečanje čistih dobičkov ob enaki količini vloženih sredstev pri vseh štirih podjetjih, medtem ko je najmanj uspešno podjetje v tem letu izstopilo. V letu 1999 so tako domača kot tuja podjetja izboljšala svoje poslovanje. Razlog je, da je najmanj uspešno domače podjetje v tem letu izstopilo ter da je večina domačih podjetjih zmanjšala izgubo oziroma relativno bolj povečala čiste dobičke kot pa količino vloženih sredstev in da je vseh sedem podjetij, ki je vstopilo, izkazalo čisti dobiček.

---

<sup>10</sup> Sredstva = stalna + gibljava. Med stalna sredstva štejemo: neopredmetena dolgoročna sredstva, neopredmetena osnovna sredstva (nepremičnine, oprema in druga opredmetena osnovna sredstva), dolgoročne finančne naložbe in popravek kapitala. Med gibljava sredstva štejemo: zaloge (material, nedokončana proizvodnja, proizvodi, blago), dolgoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne terjatve iz poslovanja, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva in aktivne časovne razmejitve (PASEF, 2003).

<sup>11</sup> Več o kazalcih (Brigham, Gapenski, Daves, 1999, str. 51–104).

<sup>12</sup> Lastniški kapital = osnovni kapital + vplačan presežek kapitala + rezerve + preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let + revalorizacijski popravek kapitala + nerazdeljeni čisti dobiček poslovnega leta - prenesena izguba iz prejšnjih let - izguba poslovnega leta (PASEF, 2003).

**Tabela 12:** Rentabilnost sredstev (ROA) v domačih in tujih podjetjih v proizvodnji mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev v obdobju 1997–2000

Podjetje	1997		1998		1999		2000	
	Domača podjetja	Tuja podjetja	Domača podjetja	Tuja podjetja	Domača podjetja	Tuja podjetja	Domača podjetja	Tuja podjetja
1	-0,1261	-0,0369	-0,1553	0,0306	0,0052	-0,0463	0,0582	-0,0589
2	0,0202	0,0329	-0,0333	0,0985	-0,0025	0,1338	-0,1284	0,0523
3	-0,0984	0,0375	-0,5163	-0,0149	-0,0301	0,0167	-0,0418	-0,0094
4	0,0019	-0,0351	0,6466	0,0215	-1,1147	0,0391	-0,0683	0,0898
5	-0,0278	0,0053	-0,0048		0,0103		0,0045	
6	-0,6344		-0,1553		0,0065		-0,4487	
7	-0,2108		-0,7609		0,0458		0,3523	
8	0,0827		0,0689		0,0016		-0,0962	
9	-0,0993		-0,1066		-0,0767		-0,1239	
10	0,0848		0,0532		0,0087		0,0315	
11	0,0319		0,0192		-0,0852		0,0079	
12	-0,1456		-0,4345		-0,0569		-0,0077	
13					0,0821		-0,0904	
14					0,0055		0,0275	
15					0,0342			
16					0,0011			
17					0,0687			
18					-0,1694			
Skupaj	0,0205	0,0106	-0,0074	0,0365	0,0135	0,0577	-0,0194	0,0829

**Opomba:** Zaradi nedostopnosti podatkov v izračunih niso upoštevana vsa podjetja v panogi.

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

Pri tujih podjetjih je eno najmanj uspešno podjetje izstopilo, medtem ko sta dve podjetji izboljšali svoje poslovanje v večji meri, kot pa sta ga drugi dve poslabšali, kar pa je kot celota privedlo do izboljšanja poslovanja v primerjavi z letom poprej. Iz tega se vidi, da je vstop tujih podjetij prisilil domača podjetja k večji učinkovitosti, kar se v končni fazi odraža v povečani konkurenci v panogi. Verjetno pa je vstop in uspešno poslovanje sedmih domačih podjetij eden od vzrokov za znižanje čistega dobička pri tujih podjetjih. V letu 2000 pa so domača podjetja spet poslovala z izgubo, saj je indeks rentabilnosti sredstev v povprečju znašal -0,0194, medtem ko so tuja podjetja izboljšala svojo poslovanje v primerjavi z letom poprej, in sicer je indeks rentabilnosti sredstev v tem letu v povprečju znašal 0,0829. Glavni razlog poslabšanja poslovanja pri domačih podjetjih je ta, da pri treh najuspešnejših podjetjih prejšnjih let ni podatkov o poreklu kapitala ter da so preostala podjetja povečala izgubo oziroma zmanjšala čisti dobiček. Prav tako je k temu pripomoglo tudi podjetje, ki je vstopilo, saj je svoje poslovanje v tem letu končalo z izgubo. Deloma pa je k poslabšanju poslovanja ter izstopu dveh najmanj uspešnih domačih podjetij pripomoglo tudi najuspešnejše tuje podjetje, ki je svoje poslovanje močno izboljšalo (dobiček se je potrojil glede na leto poprej). Sicer pa so ostala tri tuja podjetja poslabšala svoje poslovanje v primerjavi z letom 1999.

**Tabela 13:** Rentabilnost kapitala (ROE) v domačih in tujih podjetjih v proizvodnji mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev v obdobju 1997–2000

Podjetje	1997		1998		1999		2000	
	Domača podjetja	Tuja podjetja	Domača podjetja	Tuja podjetja	Domača podjetja	Tuja podjetja	Domača podjetja	Tuja podjetja
1	-0,2504	-0,0598	-0,1993	0,0583	0,0236	-0,0901	0,2291	-0,3773
2	-2,5875	0,0535	-1,0671	0,1501	-0,0034	0,1824	-0,1816	0,0657
3	0,1695	0,2235	-1,7762	-0,0714	-0,0316	0,0729	-0,0446	-0,0443
4	-0,3281	-0,1487	0,0538	0,0254	-0,0464	0,0463	-0,0268	0,1022
5	0,0022	0,0067	-0,0319		0,0259		0,0154	
6	-0,0289		-0,1822		0,0096		-0,4802	
7	-2,6941		-0,7721		0,0543		0,0222	
8	-0,2608		0,1767		0,0947		-0,5097	
9	0,2207		-1,7022		-0,3079		-0,0054	
10	-0,4691		0,0821		0,0849		-0,2842	
11	0,1409		0,0254		-0,0897		0,0127	
12	0,0421		-0,7258		-0,9012		-0,0381	
13					-0,4966		-0,1428	
14					0,0065		-0,0305	
15					0,0949			
16					0,0012			
17					0,1072			
18					-0,9737			
<b>Skupaj</b>	0,0423	0,0139	-0,0152	0,0453	0,0279	0,0703	-0,1952	0,0961

**Opomba:** Zaradi nedostopnosti podatkov v izračunih niso upoštevana vsa podjetja v panogi.

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

Iz rezultatov analize rentabilnosti kapitala v tabeli 13 vidimo, da so domača podjetja imela višjo vrednost količnika rentabilnosti kapitala v primerjavi s tujimi podjetji le v letu 1997, in sicer je ta količnik v povprečju znašal 0,0423, kar pomeni, da 100 tolarjev novo vloženega kapitala prinese 4,23 tolarjev čistega dobička. Količnik rentabilnosti kapitala je pri tujih podjetjih v tem letu v povprečju znašal 0,0139, kar pomeni, da 100 tolarjev novo vloženega kapitala prinese 1,39 tolarjev čistega dobička. V letu 1998 beležimo negativno vrednost kazalca rentabilnosti kapitala pri domačih podjetjih, in sicer -0,0152, kar pomeni, da so v tem letu podjetja poslovala z izgubo. Na drugi strani pa so tuja podjetja izboljšala svoje poslovanje v primerjavi z letom poprej, saj je indeks v povprečju znašal 0,0453. V letu 1999 so tako domača kot tuja podjetja izboljšala svoje poslovanje, in sicer je pri domačih podjetjih indeks v povprečju znašal 0,0279, pri tujih podjetjih pa je le-ta v povprečju znašal 0,0703. V letu 2000 pa so domača podjetja močno poslabšala svoje poslovanje, in sicer je indeks v povprečju znašal -0,1952, kar pomeni, da so poslovala z izgubo, medtem ko so tuja podjetja v tem letu dosegla najvišjo vrednost kazalca rentabilnosti kapitala, in sicer je indeks le-tega v povprečju znašal 0,0961. Kot vidimo, je za indekse rentabilnosti kapitala značilno, da so se v obravnavanem obdobju gibali enako kot indeksi rentabilnosti sredstev, zato tu nisem podala razlogov za izboljšanje oziroma poslabšanje poslovanj podjetij. Razlika je samo v tem, da v primeru rentabilnosti kapitala beležimo višje pozitivne vrednosti indeksa oziroma višje negativne vrednosti indeksa. To je predvsem posledica dejstva, da v imenovalcu, kjer je upoštevan lastniški kapital, le-ta vsebuje tudi izgubo oziroma dobiček.

V nadaljevanju bom analizirala kazalce produktivnosti dela podjetja, ki je opredeljena kot razmerje med prihodki, ustvarjeni s prodajo, in zanje vloženim delom. Količina dela je opredeljena s številom zaposlenih<sup>13</sup>. Poslovanje je tem bolj učinkovito, čim večjo količino prihodkov od prodaje ustvari podjetje na zaposlenega.

**Tabela 14:** Produktivnost dela za domača in tuja podjetja v proizvodnji mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev po letih v obdobju 1997–2000 v 1000 SIT

Podjetje	1997		1998		1999		2000	
	Domača podjetja	Tuja podjetja	Domača podjetja	Tuja podjetja	Domača podjetja	Tuja podjetja	Domača podjetja	Tuja podjetja
1	4.714,5	10.644,3	45.230,00	11.883,93	3.806,5	15.074,92	15.470,00	15.798,18
2	12.272,00	1.122,00	2.987,66	66.808,00	5.324,65	59.475,00	1.290,00	74.207,00
3	25.892,19	60.386,00	18.211,36	5.168,73	5.834,00	2.777,03	102,5	2.021,19
4	5.890,78	4.441,87	5.644,01		14,00		1.979,00	
5	2.990,5		372,00		1.743,5		3.738,00	
6					4.040,00		2.962,33	
7					2.588,00		6.068,00	
8					5.479,5		4.952,2	
9					9.112,46			
10					19.933,92			
<b>Skupaj</b>	9.060,36	5.347,02	7.678,68	6.095,93	7.603,48	4.325,57	3.011,26	3.836,75

**Opomba:** Zaradi nedostopnosti podatkov v izračunih niso upoštevana vsa podjetja v panogi.

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

Iz rezultatov v tabeli 14 vidimo, da so domača podjetja beležila boljšo produktivnost dela v primerjavi s tujimi podjetji v vseh opazovanih letih, z izjemo v letu 2000, kjer so slednji ustvarili več prihodkov na zaposlenega. V letu 1997 so domača podjetja ustvarila skoraj še enkrat več prihodkov na zaposlenega v primerjavi s tujimi podjetji. Če pogledamo po posameznih podjetjih, vidimo, da je eno tuje podjetje bolj produktivno od vseh domačih podjetij, vendar pa so bila tuja podjetja v povprečju manj produktivna, kar je predvsem posledica večjega števila zaposlenih. V letu 1998 zasledimo padec produktivnosti v domačih podjetjih ter povečanje produktivnosti v tujih podjetjih. Razlog padca produktivnosti v domačih podjetjih je predvsem zmanjšanje prihodkov od prodaje najuspešnejših podjetij, s tem, da je število zaposlenih ostalo nespremenjeno. Prav tako pa podjetje, ki je vstopilo, ni doseglo visoke produktivnosti. Na drugi strani so tuja podjetja, z izjemo najmanj uspešnega, ki je izstopilo, povečala svojo produktivnost, predvsem na račun povečanja prihodkov od prodaje.

V letu 1999 se zmanjša produktivnost tako pri domačih kot pri tujih podjetjih, s tem da je pri tujih podjetjih zaznati znatno večji padec le-te. Vzrok za slabšo produktivnost tujih podjetij je predvsem v prepolovljenih prihodkih od prodaje najuspešnejšega tujega podjetja, s tem da je število zaposlenih ostalo skoraj na enaki ravni kot leto poprej. K zmanjšanju prihodkov slednjega so v večji meri pripomogla tudi domača podjetja, ki so na novo vstopila, saj je del

<sup>13</sup> Količina dela je lahko opredeljena s številom delovnih ur ali s številom zaposlenih. V mojem primeru je bila opredeljena s številom zaposlenih.

prihodkov pripadel njim. Sicer pa nobenemu domačemu podjetju, ki je vstopilo, ni uspelo doseči visoke produktivnosti, kar je ob zmanjšanju prihodkov in enaki ravni zaposlenosti ostalih domačih podjetij tudi glavni razlog za znižanje produktivnosti v tem letu. V letu 2000 pa domačim podjetjem močno pade produktivnost, prav tako tudi tujim podjetjem, vendar pa so slednja prvič od leta 1997 dosegla boljšo produktivnost v primerjavi z domačimi podjetji. Na strani domačih podjetij je vzrok predvsem ta, da pri treh najuspešnejših podjetjih prejšnjih let ni podatkov o poreklu kapitala, ostala domača podjetja pa so ustvarila manj prihodkov od prodaje kot preteklo leto, ob enaki ravni zaposlenosti. Pri tujih podjetjih pa je pri dveh podjetjih zaznati povečanje prihodkov ter istočasno zmanjšanje zaposlenih, kar privede do izboljšanja produktivnosti pri teh dveh podjetjih medtem ko je najuspešnejše tuje podjetje v tem letu relativno bolj zmanjšalo prihodke kot zaposlene. V končni fazi je to privedlo do zmanjšanja celotne produktivnosti.

Glede na rezultate analiz uspešnosti poslovanja vidimo, da se soočimo z dvema mehanizmoma izboljšanja učinkovitosti poslovanja, in sicer z izstopom najmanj učinkovitih domačih podjetij ter z izboljšanjem poslovanja obstoječih podjetij. Tako vidimo, da je po vstopu tujih podjetij v letu 1997, ki ga označujemo kot prelomno leto, saj je to prvo in hkrati zadnje leto v opazovanem obdobju, kjer beležimo spremembe lastništev in vstop mešanega podjetja, v primerih, kjer je bil upoštevan uvoz, padla stopnja koncentracije, kar je zaslediti vse do zadnjega leta opazovanja, ko imamo najnižjo stopnjo koncentracije in hkrati največjo stopnjo konkurence, in sicer monopolistično konkurenco, v izbrani panogi. Tu naj omenim, da je tudi v primerih, kjer ni bil upoštevan uvoz, zaslediti trend rahlega padca koncentracije, vendar z enoletnim zamikom. Poleg tega je v letu 2000 zaslediti največ izstopov domačih podjetij iz panoge, kar je predvsem posledica nezmožnosti izboljšanja poslovanja. To je razbrati tudi iz rezultatov analiz uspešnosti poslovanja, saj vidimo, da so vsa tuja podjetja v povprečju po vstopu vsako leto izboljševala svoje poslovanje, medtem ko so vsa domača podjetja v povprečju dve leti zaključila poslovanje z izgubo. Prav tako pa je pri domačih podjetjih zaznati, da so le-ta iz leta v leto bila manj delovno produktivna, kar je posledica manjše prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu. Ne smemo pa spregledati dejstva, da so bila v izbrani panogi tudi taka domača podjetja, ki so izboljševala svoje poslovanje, v kar jih je v končni fazi prisilila večja konkurenca.

## **5. SKLEP**

V diplomskem delu sem s pomočjo splošnoravnotežnih modelov mednarodne menjave in MNP pojasnila pomen MNP v teoriji mednarodne menjave ter proučila vpliv vstopa tujega podjetja na tržno strukturo v državi gostiteljici, kar predstavlja tudi osrednjo temo diplomskega dela. Vzroke za nastanek MNP in njihove učinke sem prikazala s pomočjo modelov vertikalno povezanih MNP, horizontalno povezanih MNP in modela horizontalnih in vertikalnih MNP, imenovanega tudi "Knowledge-Capital" model. V nadaljevanju pa sem s pomočjo empiričnih študij in teoretičnega modela poskušala pojasniti, ali vstop in navzočnost MNP povzročata oligopolno tržno strukturo, ali pa je oligopolna tržna struktura tista, ki je

pomemben dejavnik pri odločitvi za vstop. Te teoretične ugotovitve so bile osnova za empirično analizo, kjer sem na izbrani panogi v Sloveniji s pomočjo kazalcev tržne strukture in kazalcev uspešnosti poslovanja prikazala, kako vstop tujih podjetij vpliva na tržno strukturo.

S pomočjo splošnoravnotežnih modelov smo videli, da se bodo podjetja povezovala horizontalno, ko si bodo države podobne v relativnem obilju proizvodnih dejavnikov, ko bodo enakih velikosti, ko bo svetovni dohodek visok in ko bodo transportni stroški relativno visoki. Vertikalno povezana podjetja bodo prevladovala, ko se bodo države razlikovale v velikosti ali cenah proizvodnih dejavnikov, torej ko bodo razlike v relativnem obilju proizvodnih dejavnikov, ko bo svetovni dohodek nizek ter ko bodo nizki transportni stroški. Ugotovitve empiričnih študij sem poskušala v zadnjem delu preveriti na primeru panoge proizvodnja mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev.

S pomočjo izbranih kazalcev, in sicer deleža podjetij s tujim kapitalom glede na vsa podjetja, deleža tujega kapitala glede na kapital v vseh podjetjih ter deleža zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom glede na zaposlene v vseh podjetjih, sem prišla do ugotovitve, da imajo podjetja s tujim kapitalom daleč največji pomen v panogi finančno posredništvo, sledita pa ji panogi trgovina, popravila motornih vozil in izdelkov široke porabe ter predelovalne dejavnosti, katere sem tudi podrobneje analizirala. V predelovalnih dejavnostih beležijo največji pomen podjetja s tujim kapitalom v proizvodnja koksa, naftnih derivatov in jedrskega goriva ter v proizvodnji električne in optične opreme. Za vse dejavnosti pa je značilno, da je bilo največ pritokov tujega kapitala zaslediti v letu 1997.

Ocenjeni tržni deleži podjetij v panogi proizvodnja mil in pralnih sredstev, čistilnih in polirnih sredstev so v skladu s tezo, ki sem jo zasledila v empiričnih študijah, in sicer, da vstop tujih podjetij povzroči povečanje konkurence in s tem znižanje koncentracije. Kot smo videli, se je koncentracija že po pretečenem enem letu od vstopa tujih podjetij znižala, nakar se je trend zniževanja koncentracije do leta 2000 samo še nadaljeval. Tako se v prvih dveh letih soočamo s tesnim oligopolom, eno podjetje ima status dominantnega, saj njegov tržni delež presega 40%, v naslednjem letu smo priča ohlapnemu oligopolu, v zadnjem letu opazovanja pa nastopi monopolistična konkurenca. Sicer pa je tujim podjetjem veskozi pripadel znatno višji tržni delež v primerjavi z domačimi podjetji, kar pa je razumljivo, če vemo, da so najuspešnejša tuja podjetja nastala kot rezultat spremembe lastništva najuspešnejših domačih podjetij. Tu naj opozorim, da se te ugotovitve nanašajo na tržne deleže, kjer smo v imenovalcu prihodkom od prodaje prišteli še uvoz, medtem ko se rezultati, kjer uvoz ni upoštevan, malce razlikujejo.

Pri proučevanju dinamike vstopa in izstopa podjetij sem prišla do ugotovitve, da je bilo prelomno leto, kar zadeva spremembe lastništva iz domačega v mešano oziroma tuje, leto 1997. Tu pridemo do potrditve druge teze empiričnih študij, in sicer, da vstop tujih podjetij prisili domača podjetja k večji učinkovitosti, v nasprotnem primeru pa so izrinjena iz panoge.



To vidimo iz podatka, da pred prelomnim letom ni zabeležiti nobenega izstopa najmanj uspešnih domačih podjetij, kar pa se po tem letu začne uresničevati.

Ugotovitve druge teze sem nazadnje preverila še s pomočjo analiz uspešnosti poslovanja domačih in tujih podjetij. Kot smo videli, so tuja podjetja vseskozi izboljševala rentabilnost sredstev in rentabilnost kapitala, medtem ko so domača podjetja v dveh letih poslovala z izgubo. Tu se dobro vidi, da so tista podjetja, ki niso povečala svoje učinkovitosti še poslabšala svoje poslovanje ali pa so izstopila iz panoge. Prav tako pa je zaslediti, da je povečana konkurenca prisilila nekatera obstoječa podjetja k večji učinkovitosti. Kar pa se tiče produktivnosti dela, pa smo videli, da so bila tuja podjetja šele v zadnjem letu opazovanja produktivnejša v primerjavi z domačimi podjetji. To je predvsem posledica trenda zmanjševanja zaposlenih, česar pa se v domačih podjetjih niso lotili, kljub temu da se je njihova produktivnost poslabševala iz leta v leto.

Naj še omenim, da bi za realnejšo sliko potrebovali bolj natančne podatke, kar pa je ob poplavi nedostopnih podatkov skoraj nemogoče. Sicer pa so rezultati, do katerih sem prišla v skladu s pričakovanimi, saj so potrdili večino ugotovitev empiričnih študij (za preverjanje ugotovitve, da podjetja prodor tujih podjetij na domačem trgu kaznujejo s svojim prodorom na njihova tržišča, bi bilo potrebno v analizo vključiti poleg vhodnih še izhodne TNI). Na splošno pa vidimo, da je bilo za Slovenijo v proučevanem obdobju značilno relativno malo tujih investicij, kar pa je predvsem posledica neprepoznavnosti v svetu in administrativnih ovir.

## 6. LITERATURA

1. Antončič Boštjan, Dmitrovič Tanja, Petrin Tea, Pretnar Bojan: Organizacija in struktura trga. 1.del. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1997. 109 str.
2. Blomström M., Kokko A.: The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence. World Bank Policy Research, Working Paper No. 1745, 1997.
3. Brigham Eugene F., Gapenski Louis C., Daves Phillip R.: Intermediate Financial management. Fort Worth: The Dryden Press, 1999. 1083 str.
4. Bowen Harry P., Hollander Abraham, Viaene Jean-Marie: Applied International Trade Analysis. London: MacMillan Press, 1998. 654 str.
5. Dobravc Davorin: Organizacija multinacionalnih podjetij. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 41 str.
6. Eden Lorraine, Lenway Stefanie: Introduction to the Symposium Multinationals: The Janus Face of Globalization. Journal of International Business Studies, 32, ( 2001)3/4, str. 383–400.
7. Helleiner Gerald K.: Intra-Firm Trade and the Developing Countries. London: MacMillan Press, 1981. 120 str.
8. Horstmann Ignatius J., Markusen James R.: Endogenous market structures in international trade (natura facit saltum). Journal of International economics, 32 (1992), str. 109–129.
9. Krugman Paul R.: The "New Theories" of International Trade and the Multinational Enterprise. Kindleberger Charles P., Audretsch David B., ed.: The Multinational Corporation in the 1980s. Cambridge: The MIT Press, 1984. 386 str.
10. Lindert Peter H., Pugel Thomas A.: International Economics. [11th ed.], international ed. Boston: Irwin/Mcgraw-Hill, 2000. XXII, 709 str.
11. Markusen James R., Maskus Keith E.: Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise. Cambridge: National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper 7164, 1999b.
12. Markusen James R., Maskus Keith E.: Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence. Cambridge: National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper

7163, 1999a.

13. Markusen James R.: *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. London: Cambridge (Mass.): The MIT Press, 2002. 440 str.
14. Rojec Matija: *Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije*. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str.
15. Sedej Vasilij: *Prenosne cene v multinacionalnem podjetju*. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 111 str.
16. Svetličič Marjan: *Svetovno podjetje: Izzivi mednarodne proizvodnje*, Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče, 1996. 426 str.
17. Zupanič Nataša: *Nekatere značilnosti multinacionalnih korporacij ter njihov vpliv na manj razvite države*. *Naše gospodarstvo*, 47, (2001) 5/6, str. 486–505.

## 7. VIRI

1. Interna gradiva Gospodarske zbornice Slovenije, 2003.
2. OECD Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Paris: OECD, Directorate for Financial Fiscal and Enterprise Affairs, 1992. 52 str.
3. OECD Intra-Industry and Intra-Firm trade and the internationalisation of production, 2002. [URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/6/18/2752923.pdf>], 15.11.2003.
4. PASEF: Podatki zaključnih računov slovenskih podjetij [URL: <http://www.ef.uni-lj.si/pasef/>], 20.10.2003.
5. Slovenija: Promoviranje tujih neposrednih naložb. FIAS (svetovalna skupina za tuje naložbe, november 1998. 34 str. [URL: <http://www.sigov.si/tipo/slo/5nalozb/1n.html>], 17.09.2003.
6. Statistični urad RS: Standardna klasifikacija dejavnosti, 2002. 294 str.
7. Statistični urad RS: Vodič po pojmih statistike. [URL: [http://www.stat.si/vodic\\_oglej.asp?ID=42&PodrocjeID=14](http://www.stat.si/vodic_oglej.asp?ID=42&PodrocjeID=14)], 15.01.2004.

## SLOVARČEK SLOVENSКИH PREVODOV TUJIH IZRAZOV

affiliate–podružnica

brokerage firm–posredniško podjetje

capital-rich country–kapitalno obilna država

constant return to scale–konstantni donosi obsega

headquarter services–storitve sedeža podjetja

high-income country–razvita država

host country–država gostiteljica

increasing return to scale–naraščajoči donosi obsega

input (s)–vložek (proizvodni dejavniki)

intangible assets–neotipljiva sredstva

intermediate inputs–vmesni proizvodi

intra-industry trade–znotrajpanožna trgovina

knowledge-based assets–storitve sredstev, intenzivnih z znanjem

know-how–znanje in izkušnje

middle-income country–srednje razvita država

output–končni proizvod

R&D–raziskave in razvoj

(relative) endowment–(relativno) obilje proizvodnih dejavnikov

"Schumpeterian Dilemma"–"Schumpeterska zadrega"

skilled labor–kvalificirano delo

uninational firms–(eno)nacionalna podjetja

unskilled labor–nekvalificirano delo

varieties–različice

