

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

DRAGAN SIMIĆ

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**PREGLED IN PRIMERJAVA NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ ZA
ČEŠKO IN SLOVENIJO S PREDLOGI ZA OKREPITEV
SODELOVANJA**

Ljubljana, julij 2010

DRAGAN SIMIĆ

IZJAVA

Študent **Dragan Simić** izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom **mag. Matevža Raškovića**, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1. Internacionalizacija in oblike tržnih vstopov na tuje trge	2
1.1. Internacionalizacija	2
1.2. Teorije internacionalizacije	3
1.3. Motivi internacionalizacije	4
1.4. Tipologija vstopnih oblik na tuje trge	5
1.4.1. Izvozne oblike vstopa na trg	5
1.4.2. Pogodbene oblike vstopov na izbrane trge	5
1.4.3. Investicijske ali naložbene (hierarhične) oblike vstopa	6
1.5. Značilnosti neposrednih tujih investicij	6
1.5.1. Delitev in oblike NTI	10
1.5.2. Učinki in vplivi NTI	11
1.5.3. Motivi NTI	13
2. Pregled Slovenije in Češke	14
2.1. Slovenija	14
2.1.1. Osnovni podatki	14
2.1.2. Ekonomski kazalci	14
2.1.3. Podatki o NTI	16
2.2. Češka	20
2.2.1. Osnovni podatki	20
2.2.2. Ekonomski kazalci	20
2.2.3. Podatki o NTI	22
2.3. Primerjava ugotovitev stanja NTI (razlike in podobnosti)	24
3. Stanje segmenta NTI v prihodnosti v Sloveniji in na Češkem	25
3.1. Ocena gibanj NTI v Sloveniji za prihodnost	25
3.2. Ocena gibanj NTI na Češkem za prihodnost	26
3.3. Možnosti večjega sodelovanja med državama na področju NTI	26
3.4. Konkretni predlogi za večjo učinkovitost pri spodbujanju NTI v Sloveniji in na Češkem (znotraj posamezne države) ter med obema državama	26
SKLEP	29
LITERATURA IN VIRI	30

PRILOGA.....	1
--------------	---

KAZALO TABEL

Tabela 1: Prikaz prepletenosti motivov in vzpodbud v mednarodnem poslovanju	4
Tabela 2: Ekonomski kazalci Slovenije po posameznih letih v časovnem obdobju 1991 do 2009 (tekoče cene)	15
Tabela 3: Stanje vhodnih NTI Slovenije konec leta glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge po posameznih letih v časovnem obdobju 1991 do 2009 (tekoče cene)	17
Tabela 4: Stanje izhodnih NTI Slovenije konec leta glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge po posameznih letih v časovnem obdobju 1991 do 2009 (tekoče cene)	19
Tabela 5: Ekonomski kazalci Češke po posameznih letih v časovnem obdobju 1993 do 2009 (tekoče cene)	21
Tabela 6: Stanje vhodnih NTI Češke konec leta glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge po posameznih letih v časovnem obdobju 1993 do 2009 (tekoče cene).....	22
Tabela 7: Stanje izhodnih NTI Češke konec leta glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge po posameznih letih v časovnem obdobju 1993 do 2009 (tekoče cene).....	23
Tabela 8: Stanje vhodnih in izhodnih NTI Slovenije na Češko konec leta po posameznih letih v časovnem obdobju 1991 do 2009.....	28

UVOD

Mednarodno poslovanje je dandanes prisotno povsod po svetu. Konkurenčnost postaja globalna, saj je vse težje ločiti konkurenčnost na domačem trgu od konkurenčnosti na tujem. To predstavlja izziv za podjetja, definitivno dodaten vir zaslužka ter doseg večjega tržnega deleža, saj z vstopanjem na tuje trge širijo svojo prepoznavnost. Nekateri se namreč ukvarjajo z izvozom, drugi pa investirajo v tujino, v svoje podružnice ali proizvodne obrate, lahko pa so tam le zaradi raziskave trga, kar je tudi predpogoj za konkretni vstop na tuj trg. Predmet moje diplomske naloge so neposredne tuje investicije (v nadaljevanju NTI), ki predstavljajo obliko mednarodne dejavnosti podjetja. Gre za prenos finančnih sredstev, tehnološkega procesa, organizacije poslovanja, managementa, izkušenj in marketinškega znanja ter pomenijo najvišjo obliko internacionalizacije. Pri internacionalizaciji je potrebno najprej preučiti, kaj je privlačnega na tujem trgu v določeni državi, na podlagi česa želi podjetje vstopiti na ta trg. To je lahko priložnost za prodajo obstoječega izdelka podjetja ali celo razvoj novega, a vseeno je potrebno upoštevati tudi širšo blaginjo v družbi, kar bom v svoji diplomski nalogi skušal predstaviti. Moja diplomska naloga bo osredotočena na internacionalizacijo in NTI v Republiki Sloveniji in Republiki Češki.

Na podlagi tega bom v svoji diplomski nalogi skušal uresničiti namen in cilj, ki sem si ju zastavil. Cilj mojega diplomskega dela je opisati situacijo na NTI trgih v Sloveniji in na Češkem, namen pa je poiskati teoretični okvir za primerjavo med Češko in Slovenijo glede NTI. Obenem namen sovпада s študijo, pregledom in analizo trgov obeh držav glede NTI. Struktura mojega diplomskega dela je sledeča. Uvodno bom predstavil namen, cilje in strukturo diplomskega dela, nato bom nadaljeval s teoretično podlago o internacionalizaciji, različnih teorijah in motivih internacionalizacije ter z različnimi tipi vstopa na tuj trg. V drugem delu bom predstavil osnovne podatke, ekonomske indikatorje (stanje in gibanje BDP, inflacijo, stopnjo brezposelnosti, neto izvoz (izvoz in uvoz), gibanje/rast plač, javnofinančna kazalnika (dolg sektorja države in primanjkljaj) in gibanje tečaja) ter podatke o NTI v Sloveniji in na Češkem. Pri tem bom za primerjavo uporabil podatke iz leta osamosvojitve (Slovenija: 1991; Češka: 1993), 1995, 2000, 2005, 2007, 2008 in 2009. Pri NTI bom naredil pregled situacije izhodnih in vhodnih NTI glede na posamezne države investitorice in glavne panoge. Uporabil bom stanje na koncu leta (angl. *stock*), saj bom tako najbolj prikazal, katere države investirajo v Slovenijo in na Češko v največji meri in katere panoge so v tem smislu najbolj privlačne. V tretjem delu bom podal oceno gibanj NTI v obeh državah, na kratko podal možnosti večjega sodelovanja med državama na področju NTI ter konkretne predloge za večjo učinkovitost pri spodbujanju NTI v Sloveniji in na Češkem (znotraj posamezne države) ter med obema državama. V predzadnjem delu bom podal zaključek, ki bo povzel moje ugotovitve v diplomski nalogi, na koncu pa bom navedel vso literaturo in vire, ki sem jih uporabil v svoji diplomski nalogi.

1. Internacionalizacija in oblike tržnih vstopov na tuje trge

1.1. Internacionalizacija

Internationalizacija je proces, v katerem podjetja postopoma povečujejo svojo mednarodno sodelovanje in vključenost v mednarodno okolje ter socio-ekonomske procese, ki jih soustvarjajo. Zdi se razumljivo predvidevati, da znotraj okvira ekonomskih in poslovnih dejavnikov značilnosti procesa internacionalizacije v okolju vplivajo na vzorec in hitrost procesa internacionalizacije znotraj podjetij (Johanson & Vahlne, 1977, str. 23).

Internationalizacija je proces, končni rezultat in/ali način razmišljanja podjetij v mednarodnem okolju. Podjetje postane močno internacionalizirano, ko postane močnejše vključeno na trge izven svoje države (Albaum & Duerr, 2008, str.13). Hkrati mora podjetje internacionalizirati tudi svoje delovanje, saj na svetovnem trgu vedno bolj raste tudi pomen znanja in modernih tehnologij, ki so podlaga za ustvarjanje višje dodane vrednosti. Le tako lahko podjetje krepí svojo konkurenčnost, obenem pa unovči tudi svoje podjetniško specifične prednosti (Svetličič, Rojec & Trtnik, 2000, str. 624-625).

Za internacionalizacijo sta pomembni predvsem dve aktivnosti. To sta (1) odkritje (oz. prepoznavanje) in (2) izkoriščanje tujih tržnih priložnosti. T.i. angl. »Born Globals« (slo. 'rojeni globalisti') delujejo na dinamičnih trgih, kjer se priložnosti hitro pojavijo in izginejo ter nenehno spreminjajo. Za preživetje morajo biti podjetja predvsem uspešna in učinkovita v hitrem odzivanju na priložnosti in nevarnosti ter številne izzive v tujini (Nordman & Melen, 2008, str. 171). Obenem se poleg pojma in koncepta internacionalizacije pogosto omenjata tudi *globalizacija* in *liberalizacija*. Globalizacijo v kontekstu mednarodnega poslovanja velja razumeti predvsem kot dinamične spremembe, ki pospešujejo mednarodne transakcije blaga, storitev, kapitala ter delovne sile, medtem ko liberalizacija pomeni predvsem odpravljanje ovir v svetovni trgovini in njenih povezujočih silnicah. Skupaj omenjena procesa omogočata in pospešujeta, da podjetja lahko delujejo internacionalno ter tako pomembno vplivata na naraščajoči pomen mednarodnega poslovanja v svetu. Prav zaradi tega pojem internacionalizacije tesno povezujemo s pojmom mednarodno poslovanje, vendar pa kljub temu ne gre za sopomenki. Mednarodno poslovanje je izredno pomembno in nujno, saj je ekonomska izolacija postala nesmiselna, nemogoča in neproduktivna. Uspešna vključenost v mednarodno poslovanje tako obljublja izboljšano kakovost življenja, boljšo družbo ter višji standard družbene blaginje (Czinkota & Ronkainen, 1996, str. 3-4).

Mednarodno poslovanje ustvarja predvsem veliko sprememb in novih izzivov za podjetja, je pa tudi samo subjekt mnogih transformacij. Kot rezultat je pomembno te spremembe pričakovati in se jim prilagoditi z oblikovanjem novih paradigem in teorij, ki se odražajo tudi v naraščajočem številu teorij internacionalizacije v teoriji in praksi (Czinkota & Ronkainen, 2005, str. 111). Merjenje stopnje internacionalizacije je lahko koristno pri spodbujanju

managementa podjetja, v razmišljanju, kako internacionalno je podjetje ter kako je lahko in kako si želi biti vključeno v mednarodne gospodarske tokove in procese (Albaum & Duerr, 2008, str. 15).

Internacionalizacija pomeni predvsem proces vstopa na tuje trge ter vključenost in soustvarjanje procesov v teh okoljih. Vključuje vse v tujini opravljene transakcije s končnim ciljem zadovoljiti kupce oz. odjemalce ter ostale tržne udeležence oz. deležnike. Pri tem pa so s procesi notranjega in zunanjega okolja podjetja soodvisni tudi številni postopki mednarodnega poslovanja in (mednarodnega) trženja, ki se na mednarodnih trgih močno dopolnjujeta. Z vidika smeri in poteka procesov ter transakcij ponavadi internacionalizacijo delimo na: (1) *vhodno*, (2) *izhodno* ter (3) *kooperativno*. Pri vhodni (angl. *Inward*; naravnana navznoter) tuja podjetja delujejo na domačem trgu, medtem ko pri izhodni (angl. *Outward*; naravnana navzven) domača podjetja delujejo na tujem trgu. Izhodna internacionalizacija obenem tudi predstavlja tradicionalno pojmovanje internacionalizacije, to je rast in razvoj poslovanja domačih podjetij preko nacionalnih meja. Tretja oblika, kooperativna (angl. *Cooperative/network*), predstavlja nekapitalske (strateške) povezave (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 11-18).

1.2. Teorije internacionalizacije

V nadaljevanju izpostavljam ter na kratko navajam nekaj najpomembnejših teorij internacionalizacije, in sicer (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 19-20):

- **Tradicionalni tržni pristop** poudarja pridobitev stroškovno učinkovitih konkurenčnih prednosti, ki so povezane s priložnostmi na tujih trgih.
- Pri t.i. **konceptu življenjskega cikla** izdelka gre za stopenjsko internacionalizacijo (podjetja najprej izvažajo, šele nato se usmerijo v NTI – najprej z iskanjem novih trgov, kasneje pa stroškovnih prihrankov).
- Podjetja lahko vstopijo na tuji trg z lastnimi enotami (*internalizacija*) ali preko sodelovanja s tujim partnerjem (*eksternalizacija*). Pri odločitvah ugotavljajo t.i. **transakcijske stroške**.
- Dunningov **eklektični pristop** (t.i. paradigma O-L-I) na internacionalizacijo ne gleda kot na postopno zaporedje korakov, ampak vidi v njej odgovor na dejavnike trgov. Bolj kot so ugodni spodaj navedeni pogoji in dejavniki trgov, bolj intenzivno se podjetja internacionalizirajo. Pri tej teoriji razlikujemo:
 - O** – lastniške prednosti (angl. *ownership advantage*) – prednost pred ostalimi »nelastniki«.
 - L** – lokacijske prednosti (angl. *locational advantage*) – predvsem izraba prednosti virov.
 - I** – prednosti internalizacije (angl. *internalization advantage*) – izkoriščanje lastnih virov.

- Uppsala šola ali teorija t.i. skandinavske šole pravi, da gre za **stopenjski model** vstopa podjetja na tuje trge (podjetja najprej vstopijo na geografsko in psihološko bližje tuje trge, nato pa na bolj oddaljene). Pri tem velja omeniti, da je ta teorija prevladujoča.

Model skandinavske šole se osredotoča predvsem na postopne nakupe, integracijo in uporabo znanja o tujih trgih ter postopoma naraščajoče obveznosti do tujih trgov (Johanson & Vahlne, 1977, str. 23). Kot zadnja teorija je opredeljen tudi t.i. **mrežni pristop** (angl. *network approach*), ki predstavlja najbolj sodoben vidik internacionalizacije, kjer zasledimo niz povezanih podjetij v mrežah, in kjer mreža pomeni prepletenost odnosov med podjetji (Anderson, Hanansson & Johanson, 1994, str. 1).

1.3. Motivi internacionalizacije

Za mednarodno poslovanje je dobiček oz. njegovo povečanje osnovni *proaktivni vzgib* za širitev poslovanja, pogosto pa mu sledijo še edinstven proizvod, tehnološke sposobnosti ali prednosti ter posebna znanja glede tujih kupcev in/ali trgov. Na drugi strani pa poznamo tudi t.i. *reaktivne motive*, kot so konkurenčni pritiski, zasičen domači trg, prevelika proizvodnja in drugi (Czinkota & Ronkainen, 1996, str. 403-405).

Poleg omenjenih motivov poznamo tudi t.i. *zunanje* (npr. vladni programi) in *notranje* (npr. presežna proizvodnja) vzpodbude, ki izpostavljajo pomen managementa v mednarodnem poslovanju in njegove sposobnosti. Posledično lahko rečemo, da obstaja nenehna prepletenost notranjih in zunanjih vzpodbud ter proaktivnih in reagibilnih motivov, kar podrobneje prikazuje Tabela 1 (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 22-23).

Tabela 1: Prikaz prepletenosti motivov in vzpodbud v mednarodnem poslovanju

	NOTRANJE VZPODBUDE	ZUNANJE VZPODBUDE
PROAKTIVNI MOTIVI	<ul style="list-style-type: none"> • Managerski motiv • Prednosti pri trženju • Ekonomija obsega • Edinstven izdelek/ tehnološko znanje 	<ul style="list-style-type: none"> • Priložnosti na tujem trgu • Zamenjava agentov
REAGIBILNI MOTIVI	<ul style="list-style-type: none"> • Razpršitev tveganja • Podaljševanje prodaje sezonskim izdelkom • Presežne kapacitete 	<ul style="list-style-type: none"> • Nenadejana tuja naročila • Majhen domači trg • Stagnanten ali upadajoči domači trg

Vir: M. Makovec-Brenčič, Mednarodno poslovanje, 2006, str.23, tabela 1-3.

Med omenjenimi skupinami motivov velja izpostaviti, da je za številna slovenska podjetja najpogostejši motiv za internacionalizacijo pogosto zunanje in reagibilne narave, in sicer majhen domač trg (Udovič & Raškovič, 2010, str. 69-70).

1.4. Tipologija vstopnih oblik na tuje trge

Med načini in oblikami mednarodnega poslovanja oz. vstopnih oblik na tuje trge v osnovi razlikujemo tri skupine, in sicer: (1) izvozne oblike (angl. *export modes*), (2) pogodbene oblike (angl. *intermediate modes*) ter (3) investicijske (naložbene) oblike (angl. *hierarchical/investment modes*). Omenjene tri oblike se med seboj pomembno razlikujejo predvsem glede na njihovo stopnjo (1) tveganja, (2) kontrole (nadzora) in (3) fleksibilnosti (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 51-52). V nadaljevanju na kratko opisujem vse tri skupine, predvsem glede na omenjene tri parametre.

1.4.1. Izvozne oblike vstopa na trg

Pri izvoznih oblikah so proizvodi proizvedeni na domačem trgu, nato pa preko izvoza vstopijo na tuji trg. Ena izmed prvih začetnih oblik mednarodnega poslovanja je ravno izvoz, saj predstavlja enkratne in enostavne izvozne naloge. Izvozi za podjetja predstavljajo nizko stopnjo tveganja, relativno majhno stopnjo nadzora in visoko stopnjo fleksibilnosti, kot tudi 100% eksternalizacijo virov (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 51).

V osnovi poznamo tri različne vrste izvoza, in sicer (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 56-57):

- Neposredni izvoz, kjer poznamo fiksirane izvozne naloge, ki so najbolj preprosti, izvozno prodajno družbo, podružnice, prodajo s potniki, neposredni izvoz blaga ob podpori zastopnikov/zastopstev, itd. Slednji so v začetnih stopnjah mednarodne rasti podjetja prav gotovo najpogostejša oblika neposrednega vstopa na trg.
- Posredni izvoz, kjer domači proizvajalec nima stika s končnim potrošnikom proizvoda, saj ne opravlja nikakršnih izvoznih nalog. Poznamo izvozne trgovske družbe, oprtni izvoz in druge.
- Kooperativni izvoz, kjer poznamo npr. izvozno-trženjske družbe (t.i. angl. *export marketing groups*), ki opravljajo celotno izvedbo izvoznih aktivnosti.

1.4.2. Pogodbene oblike vstopov na izbrane trge

Pri pogodbenih (angl. *intermediate*) oblikah so tveganje, nadzor in lastništvo deljeni. Razlogov, zakaj se podjetja odločajo za tovrstno obliko vstopa na izbran trg, je sigurno mnogo. Biti bližje kupcem, zmanjšati stroške proizvodnje in transporta, izogniti se omejitvam vstopa kot so carinske in necarinske omejitve so le eni izmed teh, ki so povzročili razvoj pogodbenih oblik vstopov na tuje trge. V nasprotju z izvozno obliko se pri pogodbenih

najpogosteje prenese proizvodnja oz. znanje za njen razvoj, kar pomeni, da izvoz/uvoz sploh nista več potrebna. S tem približamo ponudbo kupcem na izbranem trgu. Najbolj pogoste pogodbene oblike vstopov so predvsem: (1) licenčno poslovanje, (2) franšizing, (3) pogodbeni proizvodnja ter (4) skupna vlaganja in (5) strateške zveze/zaveze (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 51-60).

1.4.3. Investicijske ali naložbene (hierarhične) oblike vstopa

Pri investicijskih ali naložbenih oblikah je prisotna visoka stopnja nadzora, visoko tveganje in nizka fleksibilnost. Tu podjetje v celoti prevzema nadzor in lastništvo nad obliko vstopa na tujem trgu. Nadzor je odvisen predvsem od razdelitve odgovornosti med matičnim podjetjem in lastno enoto. Le-ta je v 100% lasti domačega podjetja. Investicijske oblike vstopa na tuje trge so pogosto povezane z razširitvijo aktivnosti mednarodnega poslovanja nad proizvodnjo, saj je v tem primeru smiselno, da podjetje vstopi na tuj trg s svojim kapitalom ter tako nadzoruje tudi izvajanje poslovnih funkcij. Najbolj pogoste oblike so: (1) prodajni zastopniki, (2) skladišča, (3) regionalni centri, itd. Zelo pogosto delimo neposredne tuje investicije tudi na t.i. **investicije od začetka** (angl. *green field investments*) ter (2) že **obstoječe investicije** (angl. *brown field investments*) (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 51-75). Ker predstavljajo neposredne tuje investicije (NTI) vsebinski fokus mojega diplomskega dela, jim v nadaljevanju posvečam več pozornosti.

1.5. Značilnosti neposrednih tujih investicij

Podjetja so začela mednarodno delovati najprej z enostavnimi oblikami mednarodnih poslov. Obenem so bili ti posli tudi relativno najmanj tvegani (vsaj v primerjavi z bolj zapletenimi oblikami mednarodnih poslov). Med omenjenimi posli so bili ponavadi enostavni izvozni posli oz. izvozni nalogi. Pri tem je podjetje vstopalo na tuje trge, delovalo v tujini in se srečevalo z mnogimi mednarodnimi zakoni, direktivami ter uredbami, ki so urejale relevantno področje. Bolj kot sta se internacionalizacija in globalizacija stopnjevali, bolj intenzivno so podjetja začela vstopati na trge zunaj domače države in vse bolj so naraščale in se razvijale tudi neposredne tuje investicije (NTI). Pri tem so igrale pomembno vlogo tudi izkušnje, ki so si jih podjetja nabrala v okviru bolj enostavnih vstopnih oblik.

NTI so se pričele intenzivneje pojavljati v teoretičnih in empiričnih raziskovanjih ekonomistov po drugi svetovni vojni. Ureditev Mednarodnega monetarnega sistema (IMF) je omogočila tako razvoj trgovine, kot tudi mednarodnih financ, zraven tega pa so porasle tudi vse oblike financiranja, od klasičnega zadolževanja do neposrednega tujega vlaganja (Babić, Pufnik & Stučka, 2001, str. 1). NTI so postale zelo pomemben element v globalnem ekonomskem razvoju in integraciji v 90-ih letih. Ta razvoj se je pojavil istočasno s procesom tranzicije socializma v kapitalizem Srednje- in Vzhodnoevropskih držav (angl. *Central and Eastern European countries* – CEEC) (Bevan & Estrin, 2004, str. 776). V CEEC so NTI še

posebej izjemnega pomena, glede na to, da so bile te države dolgo časa ekonomsko 'izolirane' od preostalega zahodnega dela sveta. Priliv tovrstnih investicij je ključnega pomena za integracijo držav v svetovno gospodarstvo in ekonomijo, saj ima globalizacija pozitiven vpliv na obseg NTI (Marinov & Marinova, 2000, str. 22). Obenem je treba omeniti, da je v podjetjih iz CEC (angl. *Central European Countries*) rast NTI, še posebej izhodnih, tesno povezana z rastjo dohodka na prebivalca. Postopno se omenjene investicije pospešujejo in razvijajo v skladu z oblikami in načini internacionalizacije; od najpreprostejših do bolj kompleksnih. Globalno okolje je omogočilo, da podjetja lahko tudi preskočijo nekaj korakov (npr. enostavne izvozne oblike mednarodnega poslovanja) in se takoj povežejo s tujimi podjetji. Na začetku razvoja države so najpomembnejše vhodne NTI, z razvojem države pa tudi izhodne NTI pridobivajo na pomenu. Teorija NTI govori o rasti izhodnih NTI ob višji stopnji razvoja države, saj s tem, ko se država razvija, podjetja razvijejo določene prednosti, ki jih poskušajo unovčiti na drugih mednarodnih trgih (Svetličič, Rojec & Trtnik, 2000, str. 60-83).

Z rastjo in razvojem svetovne in nacionalnih ekonomij, se podjetja težko izognejo dvigom plač, kar pomeni, da se posledično povečujejo stroški dela, to pa kasneje vpliva na delno izgubo prej pridobljenih primerjalnih prednosti in konkurenčnosti na trgu. S to težavo se srečuje veliko držav v Srednji Evropi, tudi Slovenija. Da bi podjetja ostala konkurenčna, morajo začeti razmišljati o premiku proizvodnje standardiziranih izdelkov, ki zajemajo večji del izvoza podjetij, v druge države Srednje Evrope ali celo v Azijo. S tem se bodo na dolgi rok razlike v plačah v CEC zmanjšale, kar bo povzročilo, da se bodo podjetja osredotočila na druge, bolj oddaljene države, ki bodo posledično postale prejemnice NTI domačih podjetij. Ob tem bodo podjetja pridobivala veliko več mednarodnih izkušenj in tržnih priložnosti. Dejstvo je, da danes podjetja vedno več investirajo v tujino v zgodnjih fazah razvoja. S tem lahko poleg ponudbe svojih primerjalnih prednosti mednarodnim trgom, pridobijo dodatne prednosti, ki jih prej niso imeli, in se posledično znebijo svojih predhodnih slabosti. Izhodne NTI pozitivno vplivajo na CEC z mnogo vidikov (vpliv npr. na »izvoz delovne sile«, ustvarjajo nova delovna mesta v državi prejemnici, konkurenčnost, industrijsko strukturo, transformacijo tehnologije, diverzifikacijo portfelja, itd.). Paradoksalno NTI vplivajo tudi na rast relativno manj zapletenih oblik internacionalizacije, kot so npr. izvozne oblike (Svetličič, Rojec & Trtnik, 2000, str. 74-83).

NTI so nedvomno tisto, kar podjetja danes povezujejo s pojmom mednarodnega poslovanja. Predstavljajo bistvo procesov internacionalizacije v današnjem poslovnem svetu, saj je svetovni obseg mednarodne proizvodnje (proizvodnja podjetij v tuji lasti) že presegel obseg svetovnega izvoza. NTI postajajo močan instrument podjetij za izkoriščanje svojih podjetniško specifičnih prednosti in oplajanje le-teh v tujini. Eden izmed močnejših dejavnikov, ki pospešujejo NTI v tujino, je oligopolizacija trga, saj so mnogi sektorji pod nadzorom majhnega števila velikih multinacionalnih podjetij (Svetličič, Rojec & Trtnik, 2000, str. 623-624, 626). NTI odražajo trajen interes imeti dolgoročni odnos s podjetjem v drugi državi. Pri tem je pomembna internacionalizacija kapitala – prehajanje kapitala čez

državne meje. Zaradi liberalizacije so se stvari nekoliko poenostavile (sicer ne povsod). Tako je omogočen tudi lažji pretok kapitala, ki je pomemben dejavnik NTI, a ne ključen, saj so t.i. neotipljivi dejavniki glavni vzroki, zaradi katerih prihaja do neposrednih investicij.

V bistvu gre za investicijo, ki jo izvede investitor ene države (država investitorica) z namenom pridobiti trajno udeležbo in aktivno vlogo v podjetju, ki se nahaja v drugi državi (država prejemnica) (Babić, Pufnik & Stučka, 2001, str. 1-2). Rojec, ki citira Hood-a (1979) in Young-a (1979), pravi, da gre pri NTI običajno za prenos cele vrste različnih virov (npr. finančna sredstva, oprema, tehnološka, poslovodna, trženjska in druga znanja) v »paketu«, saj je donos paketa večji, kot pa vsota donosov posameznih elementov paketa (če se le-ti prenašajo ločeno). To je tudi razlog, ki je privedel do prevlade NTI v mednarodnih tokovih kapitala (Rojec, 1994, str. 27).

Mednarodni denarni sklad (v nadaljevanju MDS) je s peto izdajo priporočil postavil deset odstotkov udeležbe v kapitalu oz. v glasovalnih pravicah v družbi kot kriterij, ki naj bi zagotovil mednarodno primerljivost podatkov. Po priporočilih MDS in OECD (« angl. *Organization for Economic Cooperation and Development*») naj bi NTI vsebovale lastniški kapital in reinvestirane dobičke ter terjatve in obveznosti do povezanih oseb v tujini. Pri tem so lahko neposredni investitorji posamezniki, gospodarske družbe, skupine posameznikov ali gospodarskih družb, pa tudi vlade oz. vladne agencije, ki imajo neposredne naložbe v družbah v tujini (BS, 2009, str. 99-100).

Nekateri avtorji obrazložijo definicijo NTI tudi funkcijsko. Predpostavljajo namreč sledečo funkcijsko odvisnost NTI, kjer oznaka t pomeni čas (leto), i državo investitorico, j državo prejemnico in njihov sledeči odnos:

$$FDI_{ij}^t = f(GDP_i^t, GDP_j^t, distance_{ij}, trade_j^t, ULC_j^t, r_{ij}^t, risk_j^t),$$

Pri tem $GDP_{i(j)}^t$ predstavlja obseg države gostiteljice in države investitorice, ULC_j pa so stroški dela na enoto v državi gostiteljici; r_{i-j} meri razlike v obrestni meri med državama, $trade_j$ meri odprtost države prejemnice in $risk_j$ zajema vektor institucionalnih, pravnih in političnih dejavnikov v državi prejemnici (Bevan & Estrin, 2004, str. 778).

NTI so lahko opredeljene tudi kot investicije, ki vključujejo dolgoročno razmerje in odražajo stalni interes ter nadzor nad tujim podjetjem. NTI predpostavljajo, da ima investitor visoko stopnjo vpliva na management tujega podjetja (Martins, 1999, str. 29).

Pri vseh avtorjih in različnih definicijah je možno opaziti, da vsi bolj ali manj poudarjajo dolgoročni vidik in prenos določenega znanja v tuje podjetje in/ali na trg. S tem se zagotovi pristnost in transparentnost poslovanja brez špekulacijskega delovanja, saj se podjetja povežejo na dolgi rok. To spoznanje daje gotovost in varnost tako lokalnemu kot tujemu trgu, kar posledično odraža tudi dejanski trg s tržnimi cenami, ocenami, gibanji in trendi.

NTI predstavljajo eno izmed komponent mednarodnega poslovanja in vključujejo zagon novih dejavnosti in nakupov več kot 10% obstoječih podjetij. Nedavni poskusi usklajenih zbiranj in ocen podatkov s strani organizacij, kot sta OECD in MDF, kažejo na ogromno rast NTI. Skupna vrednost takšne vrste globalnega investiranja je bila v letu 1993 \$2.125 trilijonov. V Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA) so bile NTI leta 1994 kar \$505 bilijonov. V 80-ih letih so v Franciji tuje podružnice prevladale računalniški sektor (75%), medtem ko sta v Belgiji področji nafte (78%) in elektrotehnike (87%) pokazala najvišjo stopnjo tuje vključenosti. Glavni razlogi za takšno rast NTI so trženjske obravnave in želja podjetij. Na primer Laidlaw Transportation Ltd., največji operater šolskih avtobusov v Kanadi, je vstopil na ameriški trg, kjer je videl več prostora za rast, kar je še eden izmed razlogov. Rast je lahko najhitreje dosežena z nakupom tujega podjetja, kot je to storilo podjetje Nestle s podjetjema Carnation in Alcon Laboratories, kar velja za enega največjih nakupov v ZDA. Druge determinante NTI so ovire za trgovino (npr. preferenca lokalnih kupcev do lokalnih proizvodov), stroškovni dejavniki (npr. želja biti blizu vira ponudbe, razpoložljivost delovne sile, surovin, tehnologije, kapitala in drugo) ter klima naložb (npr. politična stabilnost, splošna naravnost do tujih investicij in struktura davkov). Vendarle pa študija Ernst & Younga kaže, da je najpomembnejša determinanta bližina kupcu (Czinkota & Ronkainen, 1996, str. 437- 444).

V Peruju je bil eden glavnih razlogov za dramatično povečanje NTI v 90-ih letih implementacija različnih politik vlade, ki so ustvarile kvalitetno spremembo investicijske klime. Te spremembe so bile speljane preko različnih strukturnih reform, ki so bile dopolnjene s stabilizacijskim programom, katerega vsebina je bila namenjena liberalizaciji in deregulaciji gospodarstva (Almenara, 1999, str. 57). Situacija v Čilu je bila podobna, saj so preko zakona v zvezi z NTI (»E.I.E.«) dosegali visoke rasti NTI. Ocenjuje se, da je bilo preko 35% izvoženih izdelkov v letu 1997 ustvarjenih s tujo participacijo (Moyano, 1999, str. 65). Tokovi NTI so v letu 1997 v Latinski Ameriki narasli za 43,5%. Koristi NTI so bile prepoznane kot povečanje konkurenčnosti privatnega sektorja, tako na domačem kot tujem trgu, obenem pa pomagajo pri zaščiti države pred zunanjimi šoki. Pri tem so zelo pomembne agencije, ki pomagajo pri promociji investicij z zagotavljanjem zanesljivih informacij o investicijskih priložnostih ter s servisno funkcijo (OECD, 1999, str. 23-24).

Kot lahko vidimo, je trg Latinske Amerike zelo privlačen za tuje investitorje bodisi zaradi naravnih virov, lokacije ali česa drugega. Rast NTI pa ni prisotna samo Južni Ameriki, ampak vsepovsod. V ZDA lahko vidimo, kako stopnja NTI raste, kar je v bistvu vidno tudi preko globalizacijskih vplivov vsepovsod.

Murphy prepoznava nekatere značilnosti vzorcev NTI, npr. vedno več (velikih in majhnih) podjetij postaja mednarodno delujočih, vedno več novih sektorjev prevzema NTI, rast v servisni dejavnosti in druge. Trdi, da bi jih morali prepoznati tudi politika in promocijski organi NTI (Murphy, 1999, str. 91-91).

1.5.1. Delitev in oblike NTI

Tuje investicije se delijo na (1) **investicije s fiksnim donosom** (kreditni) in na (2) **investicije s spremenljivim donosom**. Investicije s spremenljivim donosom se naprej delijo na NTI in na tuje portfelje oz. portfeljske investicije (Rojec, 1994, str. 25). Poglavitna razlika, ki jo lahko izpostavimo pri delitvi na investicije s spremenljivim in s fiksnim donosom, je razmerje med dobičkom in tveganostjo. Investicije s spremenljivim donosom so bolj tvegane, saj preko njih domače podjetje upravlja tuje podjetje in posledično sprejema poslovodne odločitve, kar pomeni za domače podjetje relativno višjo negotovost, saj deluje v neznanem okolju. Skldano s tveganostjo je tudi morebitna donosnost višja, saj se sicer podjetje ne bi odločilo za takšno obliko investicije.

Poznamo tri različne oblike NTI, in sicer: (1) t.i. investicije od začetka (ang. *green field*), (2) nakup/prevzem že obstoječega podjetja (angl. *acquisition*), ki jih nekateri imenujejo tudi t.i. obstoječe investicije (angl. *brown field*) ter (3) skupna vlaganja (angl. *joint venture*) (Čurin, 2006, str. 10).

Investicije od začetka so najbolj zaželena oblika predvsem za državo prejemnico, saj podjetje, ki investira, gradi nove proizvodne kapacitete, nove prodajne točke in podobno. Za državo prejemnico je tovrstna investicija dobrodošla tudi z vidika novih zaposlitev v državi. S tem, ko matično podjetje odpira nova zaposlitvena mesta v tujini, pozitivno vpliva na makroekonomske kazalnike v državi. Obenem podjetje poleg naštetih ugodnosti prenese celo vrsto znanj in novo tehnologijo, ki glede na ostale dejavnike še najbolj vpliva na boljšo produktivnost in proizvodno učinkovitost. Za podjetje, ki se odloči za investicijo od začetka, lahko rečemo, da se mu tudi izplača, saj se podjetje, ob določenih omejitvah, samostojno odloča o lokaciji nove kapacitete, o nakupu le-te in o vsem ostalem, kar je povezano z vstopom na izbrani trg. Druga prednost je vidna z vidika znanja, ki ga poseduje. Načeloma se podjetja odločajo vstopati na trge, kjer imajo priložnost in potencial razširiti svoje delovanje in poslovanje. Z znanjem, ki ga imajo, pa to lahko dosežejo, saj imajo načeloma konkurenčno prednost pred lokalnimi podjetji, ki tega znanja nimajo. Temu pravimo racionalnost, ki se na dolgi rok prenese v dobiček. Po drugi strani pa so na kratki rok veliko bolj vidne slabosti investicij od začetka. Ponavadi so povezane s kompleksnimi postopki za pridobivanje dovoljenja za gradnjo novih proizvodnih kapacitet. Pri tem je vredno omeniti tudi dejstvo, da matično podjetje nima toliko izkušenj z zakonodajo izbrane države, kar stvari še bolj zaplete. To je tudi eden izmed razlogov, zakaj se za tovrstne investicije odločajo predvsem podjetja, ki imajo veliko mednarodnih izkušenj ter močno finančno zaledje (Meyer, 1998, str. 213-241).

Pri nakupu/prevzemu že obstoječega podjetja gre za prenos lastništva lokalnega podjetja z domače v tujo last. V primerjavi z investicijami od začetka lahko zasledimo določene prednosti, ki jih investicije od začetka ne vsebujejo. Prva je takojšnji vstop na izbran trg s strani investitorja, saj pri prevzemu lokalno podjetje že deluje. Obenem je na domicilnem trgu domače podjetje že vzpostavilo določeno povezavo s ciljnim kupci, oz. bolje rečeno, dobro ime blagovne znamke, kar lahko tuj investitor s pridom izkoristi. Ena izmed prednosti je tudi

dejstvo, da tuje podjetje lahko takoj razpolaga z domačimi viri (material, delovna sila, itd.). Tako kot pri investicijah od začetka se tudi pri prevzemih pojavljajo določene slabosti. Po mojem mnenju je najpomembnejša tveganje. Tuje podjetje, ki prevzame domače podjetje, težko natančno ve, kakšna je situacija v podjetju. Velikokrat je namreč prišlo do situacije, ko so določena podjetja prirejela bilance stanja zato, da bi na odprtem trgu izgledala »zdrava«. Temu smo lahko bili priča tudi v zadnji finančni krizi, ki se je začela s pokom nepremičninskega balona. Izkazalo se je, da so imele določene nepremičninske hiše in banke bodisi prirejeno bilanco stanja, bodisi umetno napihnjene dobičke, ki so izpuhteli skorajda čez noč. Glede na to, da je prevzem tvegana oblika tuje investicije, se za tovrstno investicijo odločajo podjetja, ki imajo bogate izkušnje v mednarodnem okolju (Meyer, 1998, str. 213-241).

Pri skupnih vlaganjih govorimo o t.i. kapitalskih (angl. *equity joint venture*) in ne-kapitalskih (angl. *non-equity joint venture*) skupnih vlaganjih. Pri kapitalskih se dve ali več podjetij odloči, da se bodo povezali z namenom ustanoviti novo podjetje. Pri tem podjetja vložijo določen delež vložkov v novo podjetje, na podlagi česa se bodoči lastniški deleži in nadzor razdelijo med vlagatelje. Vlagajo vse od kapitala, znanja, izkušenj pa do tehnologije, opreme in proizvodnih kapacitet. Pri ne-kapitalskih skupnih vlaganjih se pa dogovorijo le za pogodbeno sodelovanje, saj tu ne govorimo o lastniških oz. kapitalskih (angl. *equity*) vlaganjih. Predpogoj pri obeh različicah morajo biti skupni ekonomski interesi. Tovrstne investicije pridejo v poštev, kadar je prisotno visoko tveganje na trgu, kadar obstaja potreba po uveljavljanju novo ustanovljenega podjetja, ali kadar tuja podjetja ne morejo samostojno vstopati na trg zaradi posledic zakonodaje v neki državi (npr. Kitajska) (Meyer, 1998, str. 213-226).

1.5.2. Učinki in vplivi NTI

NTI pomembno vplivajo tako na gospodarstvo države gostiteljice oz. prejemnice neposrednih naložb kot države investitorice. Obenem imajo tudi razvojno funkcijo, vendar se razlikuje glede na razvitost države. Bolj razvite države imajo večji potencial prenosa znanja in tehnologije. Posledično so v takšnih državah NTI pomembnejši dejavnik razvoja. Na drugi strani pa bolj kot je država prejemnica nerazvita, težje je izvršiti prenos izkušenj, znanj in celotnega tehnološkega procesa. V tem primeru je učinek NTI bistveno nižji kot v razvitejših državah, zato je potrebno domače investicije venomer dopolnjevati, saj se na ta način razvije struktura gospodarstva.

NTI tradicionalno veljajo kot pomembno sredstvo za povečanje produktivnosti tranzicijskih gospodarstev. Vpliv NTI na povečanje produktivnosti gre skozi različne kanale; v glavnem skozi vzpostavljanje podjetij s tujim kapitalom, kar pomeni dodatne zmogljivosti, ki so načeloma bolj produktivne kot v domačih podjetjih in skozi posredne učinke na domača podjetja (t.i. angl. »spillover« učinki). NTI prilivi so izboljšali splošni potencial rasti

gospodarstev držav prejemnic, vendar primarno preko izboljšav produktivnosti znotraj tujih podružnic, ne pa toliko preko povečanja kapitalskih investicij (Rojec et al., 2004, str. 5-10).

Glede na zapisano lahko rečemo, da učinke lahko delimo na neposredne in posredne (Svetličič, 1996, str. 355), in sicer:

1. Med neposredne učinke lahko štejemo oblikovanje kapitala, vpeljevanje novih proizvodov in tehnološko zahtevnejših postopkov, dvig produktivnosti in izboljšanje alokacijske učinkovitosti, uvajanje organizacijskih novosti, raziskovalno-razvojne dejavnosti ter izobraževanje zaposlenih za delo z zahtevnejšo tehnologijo.
2. Med posredne učinke pa štejemo tiste učinke, ki vplivajo na krepitev zvez z domačim gospodarstvom in posredno vplivajo na tehnološko raven v reprodukcijski verigi v domačem gospodarstvu, na okrepitev konkurence v gospodarstvu, saj se s pomočjo nove tehnologije in znanja znatno zmanjša raven monopolov in poveča stopnja konkurenčnosti v gospodarstvu, ter na učenje ob delu in demonstracijske učinke.

Poznamo tudi delitev glede na oprijemljivost učinkov. Ločimo oprijemljive (vpeljevanje nove tehnologije, proizvodov in storitev) ter neoprijemljive (vpeljevanje novih organizacijskih, upravljaljskih znanj, podjetništva, inovacijskih sposobnosti, trženja ipd.) učinke (Svetličič, 1996, str. 355).

Najpomembnejši učinek NTI gre zato iskati v prispevku multinacionalnih podjetjih (v nadaljevanju MNP) h krepitvi poslovnih, trženjskih in tehnoloških sposobnosti. S prispevkom NTI se namreč izboljša stopnja izkoriščenosti kapacitet in alokacija naložb. Ko govorimo o nezaposlenosti, si NTI zaslužijo posebno pozornost, saj je veliko svetovno aktivnega prebivalstva zaposlenega v mednarodno delujočih podjetjih, obenem pa NTI ustvarjajo nove zaposlitve. Lahko so odgovorne tudi za ukinjanja delovnih mest v podjetjih domačih proizvajalcev, vendar praviloma izrinjajo neučinkovita domača podjetja, kar vpliva na izboljšanje konkurenčnosti v državi gostiteljici. Učinke NTI je možno videti tudi pri zunanji trgovini, saj ob povečanju proizvodnje v državi prejemnici izvozno povpraševanje narašča. Potrebno pa je tudi omeniti, da je to odvisno od razvojne strategije države in njene izvozne naravnosti. Kar se tiče okoljevarstvene problematike, se je položaj v primerjavi s preteklimi leti znatno spremenil, saj so MNP začela zagovarjati čisto tehnologijo (sicer iz komercialnih razlogov) in ravno to je razlog, zakaj NTI pozitivno vplivajo tudi na odpravljanje onesnaževanja. MNP so namreč edina podjetja, ki danes razpolagajo z drago okolju prijazno tehnologijo, in ravno oni so tisti, ki so sposobni prenesti »čisto tehnologijo« ter znanje o odpravljanju posledic onesnaževanja. Nasploh je možno reči, da so še najbolj koristne tiste NTI, ki imajo za cilj dvig učinkovitosti. Na ta način je razvoj v državi prejemnici skorajda zagotovljen, saj bodo tako domača podjetja postala sestavni del globalno učinkovite mreže, ki bo izkoriščala ekonomije obsega, skupne proizvodnje in razdelitve oz. bo poslovala iznad praga minimalne učinkovitosti. Svetličič govori tudi o negativnih učinkih, ki zavirajo razvoj, povzročajo negativne učinke na okolje, slabijo konkurenco, itd. Vse to je v

veliki meri odvisno od pogojev, predpisanih s strani lokalne vlade, kar pomeni, da so pogoji poslovanja precej politično-ekonomsko opredeljeni (Svetličič, 1996, str. 356-359).

Tudi pri razvojnem procesu igrajo NTI pomembno vlogo, saj svež kapital prispeva k razvoju in povečanju proizvodne kapacitete države gostiteljice skozi produktivnejšo uporabo obstoječih virov. NTI spodbujajo razpršitev novih tehnologij, znanj (angl. *know-how*) in managerskih ter trženjskih sposobnosti skozi neposredno povezavo do domačih podjetij. Poleg tega NTI spodbujajo tudi izboljšavo zunanjih neravnotežij podjetij zaradi večje naklonjenosti k izvozu (Altomonte & Guagliano, 2003, str. 224).

NTI zagotavljajo najpomembnejše in najcenejše kanale direktnega prenosa tehnologije do razvijajočih se držav. Številne empirične študije so dokazale, kako pomemben je tok NTI za ekonomski razvoj v razvijajočih se državah. Skozi lokalna podjetja, ki so mednarodno delujoča lahko NTI zagotavljajo tudi pomemben vir intra-industrijskih prelitov do lokalnih podjetij, ki niso mednarodno delujoča. Do 1995 so bile NTI v CEEC relativno manj pomembne kot vir kapitalskega toka kot v drugi polovici 90-ih (Damijan et al., 2003, str. 190). NTI omogočajo kapitalski dotok, prenos tehnologije in managerskih sposobnosti ter povečano zaposlenost v državi gostiteljici. Imajo pa tudi negativne vplive, kot so tehnološka odvisnost, oviranje ekonomskih načrtov ter kulturne spremembe. Za domačo državo prispevajo predvsem doprinos bruto domačemu proizvodu (v nadaljevanju BDP) (Czinkota & Ronkainen, 1996, str. 442-447).

1.5.3. Motivi NTI

Motivi podjetij za NTI so večinoma deljeni v dve skupini, sicer: (1) iskanje trgov in (2) iskanje oz. optimiziranje stroškov (proizvodnih) dejavnikov. Posledično lahko rečemo, da se podjetja večinoma odločajo za tovrstne investicije zaradi potencialnih finančnih donosov, nadzora proizvodnje in poslovnih aktivnosti v tujini, dodatnega tržnega deleža, nižjih stroškov proizvodnje, izrabe naravnih virov (npr. energije) v tujini, itd. Vendar pa motivov za investicije nimajo samo podjetja, ampak tudi države prejemnice, saj NTI spodbujajo rast in razvoj države prejemnice (npr. rast BDP, nižja brezposelnost, napredek tehnologije, prenos kapitala in znanja, večji izvoz, itd). Poleg omenjenih udeležencev imajo motive tudi podjetja, ki prejemajo investicije. Poudarek je predvsem na prenosu finančnih in managerskih virov, pridobitvi naprednejše tehnologije, morebitni rešitvi propadajočega podjetja ali na njegovem razvoju. Vidimo lahko, da so motivi prisotni na vseh straneh in da niso medsebojno izključujoči. Ravno nasprotno, so si zelo dopolnjujoči (Marinov & Marinova, 2000, str. 23-25).

Anketa, ki so jo leta 1999 izvedli Svetličič, Rojec in Trtnik, kaže, da so motivi anketiranih slovenskih podjetij za NTI predvsem: (1) motiv ohranjanja in odpiranja trgov, (2) strateški razlogi, (3) finančni in tržni motivi, (4) širitev prodajne mreže, (5) povečanje učinkovitosti delovanja/poslovanja ter (6) stroškovni motivi. Poleg teh motivov pa podjetja upoštevajo tudi

dejavnike, ki so pomembni pri izbiri države prejemnice investicije (velikost in rast trga, kupna moč, bližina države prejemnice ter nizki stroški poslovanja) ter ovire pri investiranju v tujini (pomanjkanje znanja, informacij, kadrov in kapitala, težave v zvezi z nadzorom, nepoznavanje okolja, itd.) (Svetličič, Rojec & Trtnik, 2000, str. 632-634). Podjetja vodi naravna sila in želja po ustvarjanju dobička oz. po povečevanju vrednosti lastniškega kapitala. To je eden izmed pomembnih motivov, ki je prisoten pri internacionalizaciji in posledično pri NTI. V današnjem poslovnem okolju je namreč težko biti konkurenčen celo na svojem domačem trgu, predvsem zaradi prisotnosti globalizacije in mednarodnega delovanja tujih podjetji na domačem trgu. Posledično menim, da je globalizacija eden izmed glavnih motivov NTI, če ne celo najmočnejši.

2. Pregled Slovenije in Češke

2.1. Slovenija

2.1.1. Osnovni podatki

Republika Slovenija je demokratična parlamentarna republika. Nosilec izvršne oblasti je vlada Republike Slovenije, ki jo vodi premier (predsednik vlade). Ob njem vlado sestavljajo še ministri. Slovenija leži v Srednji Evropi in se dotika Alp ter Jadranskega morja. Na zahodu meji na Italijo, na severu na Avstrijo, na severovzhodu na Madžarsko ter na vzhodu in jugu na Hrvaško. Slovenija ima površino 20.273 km². Glavno in obenem največje mesto je Ljubljana. Uradni jezik je slovenščina, zaradi uradnih narodnih manjšin pa tudi italijanščina ter madžarščina. Država je razglasila svojo neodvisnost 25/06/1991 od Jugoslavije, katere del je bila dolgo časa (tudi v smislu trgov). Z 01/05/2004 je vstopila v Evropsko unijo (v nadaljevanju EU) in 01/01/2007 uspešno prevzela skupno valuto – Euro (v nadaljevanju EUR). Slovenija je tudi članica OZN (Organizacija združenih narodov), NATO (angl. *North Atlantic Treaty Organization*) ter Schengenskega sporazuma. Obenem je bila 16/05/2007 povabljen tudi k pristopnim pogajanjem za polnopravno članstvo v OECD. Trenutno so pogajanja o vstopu v zaključni fazi (Ministrstvo za zunanje zadeve, 2010).

V letu 2008 je bilo po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije (SURS) v Sloveniji 2.022.629 prebivalcev. V primerjavi s preteklimi leti (2007: 2.019.406; 2006: 2.008.516 itd.) lahko vidimo, da je trend rasti prebivalstva naraščajoč (SURS, 2009, str. 16).

2.1.2. Ekonomski kazalci

V nadaljevanju so po posameznih letih prikazani ekonomski kazalci za Republiko Slovenijo (BDP, inflacija, stopnja brezposelnosti, izvoz, uvoz, neto izvoz, dolg sektorja države, javnofinančni primanjkljaj in rast plač). Tabela 2 zajema podatke za časovno obdobje od leta 1991 do 2009.

Tabela 2: Ekonomski kazalci Slovenije po posameznih letih v časovnem obdobju 1991 do 2009¹ (tekoče cene)

	1995	2000	2005	2007	2008	2009
BDP	2.202.021 mio SIT	18.167 mio USD	27.635 mio EUR	32.295 mio EUR	35.691 mio EUR	34.894 mio EUR
BDP (%)	3,9%	4,8%	3,9%	6,1%	3,5%	-7,8%
Inflacija (%)	8,6%	8,9%	2,5%	3,8%	5,5%	0,9%
St. brezpos. po ILO ²	7,4%	7,2%	6,5%	4,9%	4,4%	5,9%
Izvoz	8.316 mio USD	8.731 mio USD	14.315 mio EUR	19.385 mio EUR	18.599 mio EUR	n.p.
Uvoz	9.492 mio USD	10.115 mio USD	15.728 mio EUR	21.487 mio EUR	21.457 mio EUR	n.p.
Neto izvoz	-1.1 mrd USD	-1,4 mrd USD	-1,4 mrd EUR	-2,1 mrd EUR	-2,9 mrd EUR	n.p.
Dolg sektorja države	n.p.	1.043 mrd SIT	29,1% BDP	24,1% BDP	22,8% BDP	35,9% BDP
Javnofinančni primanjkljaj	n.p.	1,4% BDP	1,8% BDP ³	0,1% BDP ⁴	0,9% BDP ⁵	5,5% BDP
Rast plač	5,1% realna	1,6% realna	2,4% realna	5,9% nomin.	8,4% nomin.	n.p.

Vir: BS, BANKA SLOVENIJE. LETNO POROČILO za leto 1996, 1997, str. 8-33;

BS, BANKA SLOVENIJE. LETNO POROČILO, 2000, str. 12-17;

BS, BANKA SLOVENIJE. LETNO POROČILO, 2005, str. 9-25;

BS, BANKA SLOVENIJE. EVROSISTEM. LETNO POROČILO, 2007, str. 14-26;

BS, BANKA SLOVENIJE. EVROSISTE. LETNO POROČILO, 2008, str. 13-30;

SURS, 2009, str. 1;

SURS, 2010, str. 1;

SURS, 2010, str. 1;

SURS, 2010, str. 1-4.

Kot lahko vidimo, je BDP večinoma naraščal, saj je od osamosvojitve naprej začela Slovenija pridobivati na gospodarski stabilnosti. Pomembnejši kazalniki so skozi leta močno rastle (vidno na BDP, stopnji brezposelnosti in drugih kazalnikih), kar je močno vplivalo na dobro ekonomsko stanje in državno blaginjo. Vendarle pa so v zadnjem letu vidne posledice globalne finančne in gospodarske krize. Vpliv krize je viden na BDP, inflaciji, stopnji brezposelnosti in ostalih kazalnikih. Enako velja tudi za izvoz in uvoz, ki sta se prav tako

¹ Za leto 1991 n.p.

² ILO (angl. *International Labour Organization*) je mednarodno primerljiva metoda.

³ Po metodologiji ESR 95. Po nacionalni metodi je javnofinančni primanjkljaj znašal 1,1% BDP, dolg Republike Slovenije pa 25,5% BDP (BS, 2005, str. 25-27).

⁴ Po metodologiji ESR 95. Po nacionalni metodi je javnofinančni presežek znašal 0,3% BDP, dolg Republike Slovenije pa 22,0% BDP (BS, 2005, str. 25-27).

⁵ Po metodologiji ESR 95. Po nacionalni metodi je javnofinančni presežek znašal 0,3% BDP, dolg Republike Slovenije pa 19,2% BDP (BS, 2008, str. 24-26).

povečevala skozi leta in pozitivno vplivala na gospodarsko stanje v Sloveniji. Če pogledamo samo stanje izvoza v % BDP je bila situacija sledeča: (1) za leto 1991 ni podatkov, (2) v letu 1995 je izvoz blaga in storitev znašal 55,8% BDP (BS, 1997, str. 9), (3) v letu 2000 je izvoz znašal 48,1% BDP, (4) v letu 2005 je izvoz znašal 51,8% BDP, (5) v letu 2007 je izvoz znašal 60,0% BDP, (6) v letu 2008 je izvoz znašal 52,1% BDP in (7) za leto 2009 ni podatkov. Pomemben dejavnik stabilnosti je tudi gibanje deviznega tečaja valute Slovenije. Leta 1991, 1995 in 2000 je bil to SIT, medtem, ko je v letih 2005, 2007, 2008 in 2009 to vlogo prevzel EUR. Za leti 1991 in 1995 podatkov ni, v letu 2000 je bila prisotna realna deprecijacija tolarja med 3,3% in 4,6% (BS, 2000, str. 33), v letu 2005 je realni in nominalni efektivni tečaj tolarja prav tako deprecijiral (BS, 2005, str. 19), v letu 2007 je nominalni efektivni tečaj EUR za Slovenijo aprecijiral za 1,6% (BS, 2007, str. 31), v letu 2008 je nominalni efektivni tečaj EUR za Slovenijo aprecijiral za 0,9% (BS, 2008, str. 21), medtem ko za leto 2009 ni podatkov.

2.1.3. Podatki o NTI

Da bi slovenska podjetja ubežala socializmu, so začela zelo zgodaj investirati v tujino. Po osamosvojitvi Slovenije so podjetja morala postati mednarodno delujoča, saj pravno formalno Slovenija ni bila več sestavni del bivše Jugoslavije. Tako je Slovenija, kot ena izmed tranzicijskih držav, poseben primer, saj je začela z izhodnimi investicijami pred začetkom izhodnih NTI. Navkljub negativni poslovni atmosferi v obdobju po osamosvojitvi je del slovenskih podjetij razvilo procese internacionalizacije. V začetnih fazah so bili osredotočeni predvsem na iskanje potencialnih trgov, hitro učenje in prilagajanje (Svetličič, Rojec & Trtnik, 2000, str. 83-84).

Ob tem, da so se slovenska podjetja po osamosvojitvi naenkrat znašla kot mednarodno delujoča podjetja, so se morala soočiti tudi s primanjkljajem vhodnih tujih investicij. Glede na to, da je bila Slovenija močno vezana na trge bivše Jugoslavije, je bil šok več kot očiten. Mnogo podjetij je propadlo, še več jih je izgubilo na kakovosti, saj so morali znižati stroške in uvesti druge ekonomske ukrepe, ki so se odražati predvsem v proizvodnem procesu. Poleg tega, da so bili trgi bivše Jugoslavije v večini nedostopni za slovenska podjetja, so morala podjetja misliti tudi na drugo težavo. Ker so bila podjetja močno vezana na trge bivše skupne države, so bile tudi investicije večinoma razporejene po celotni bivši državi. Tako se je začel dolgotrajni proces iskanja novih potencialnih tujih vlagateljev, ki bi bili pripravljeni investirati v relativno novo državo, ki je hitro izgubljala na ekonomski stabilnosti. Na koncu se je izkazalo, da je bil proces zelo uspešen, saj so NTI (tako vhodne kakor izhodne) začele močno naraščati, kar je vidno tudi v podatkih.

Tabela 3 prikazuje vhodne NTI za Slovenijo v časovnem obdobju od leta 1991 do 2009 glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge. Podatki predstavljajo stanje ob koncu leta.

Tabela 3: Stanje vhodnih NTI za Slovenijo konec leta glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge po posameznih letih v časovnem obdobju od leta 1991 do 2009⁶ (tekoče cene)

VHODNE NTI					
Države investitorice	1995 (mio USD)	2000 (mio USD) ⁷	2005 (mio EUR)	2007 (mio EUR)	2008 (mio EUR)
Hrvaška	412,1	/	/	/	/
Avstrija	512,2	1.279,4	1.725,7	4.325,9	5.123,3
Nemčija	251,5	350,5	/	/	/
Francija	/	299,2	/	/	/
Švica	/	/	974,3	1.063,9	1.234,1
Nizozemska	/	/	635,8	741,3	806,6
Panoge	(mio USD)	(mio USD)	(mio EUR)	(mio EUR)	(mio EUR)
Predelovalna dej.	743,7	1.206,7	/	/	/
Fin. posredništvo	249,4	724,4	1.113,7 ⁸	3.838,6	4.933,8 ⁹
Oskrba z elektriko, plinom in vodo	302,7	/	/	/	/
Trgovina; popravila motornih vozil	/	394,3	/	/	/
Druge poslovne dej.	/	/	556,2	/	/
Posr. in trgov. na deb. brez mot. vozil	/	/	/	593,4	/
Dejavnosti posredn. in trgov. na drobno	/	/	/	/	642,6
Proiz. kem., kem. izd. in umet. vlaknin	/	/	942,1	957,0	/
Proiz. farmacevtskih sur. in preparatov	/	/	/	/	n.p.
Skupno stanje konec leta	1.763,4	2.808,5	5.980,1	9.542,9	10.996,4

Vir: BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 1994 – 1999, 2000, str. 14-18;

BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 1996 – 2000, 2001, str. 15-20;

BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2005, 2007, str. 11-43;

BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2007, 2008, str. 15-49;

BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2008, 2009, str. 15-55.

⁶ Za leti 1991 in 2009 ni podatkov.

⁷ Devizni tečaj na 29. december 2000: 1 USD = 1,0618 EUR Vir: <http://finance.yahoo.com/currency-converter/#from=USD;to=EUR;amt=1>.

⁸ Podatek je za dejavnost finančnega posredništva brez zavarovalništva.

⁹ Podatek je za dejavnost finančnega posredništva brez zavarovalništva in pokojninskih skladov.

Na podlagi Tabele 3 lahko sklepamo, da so članice EU najpomembnejše investitorice v Slovenijo. Od teh je na prvem mestu Avstrija, ki vlaga predvsem v segmente finančnega posredništva (tudi finančno posredništvo brez zavarovalništva in pokojninskih skladov), druge poslovne dejavnosti in predelovalne dejavnosti (BS, 2001, str. 17). Ostale publikacije BS kažejo podobne informacije. Nemčija je bila ena izmed glavnih investitoric v preteklosti, v današnjem času sta pa to poleg Avstrije še Švica, ki investira predvsem v proizvodnjo kemikalij in kemičnih izdelkov ter proizvodnjo farmacevtskih surovin in preparatov (BS, 2007, str. 17-18), ter Nizozemska, ki investira predvsem v proizvodnjo izdelkov iz gume in plastičnih mas ter finančno posredništvo (BS, 2009, str. 20).

Države bivše Jugoslavije (predvsem Hrvaška) so imele vlogo glavnih investitoric v preteklosti, danes pa temu ni več tako. Glavne panoge pri vhodnih NTI so predvsem finančno posredništvo in predelovalne dejavnosti (predvsem proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaknin ter proizvodnja farmacevtskih surovin in preparatov). V finančno posredništvo največ investira Avstrija, medtem ko v predelovalno dejavnost od leta 2005 največ investirajo Avstrija, Švica in Nizozemska (BS, 2007, str. 17-20). Ostale publikacije kažejo podobne informacije.

Tabela 4 prikazuje izhodne NTI za Slovenijo v časovnem obdobju od leta 1991 do 2009 glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge. Podatki predstavljajo stanje ob koncu leta.

Tabela 4: Stanje izhodnih NTI za Slovenijo konec leta glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge po posameznih letih v časovnem obdobju od leta 1991 do 2009¹⁰ (tekoče cene)

IZHODNE NTI					
Države investitorice	1995 (mio USD)	2000 (mio USD)	2005 (mio EUR)	2007 (mio EUR)	2008 (mio EUR)
Hrvaška	228,5	357,7	789,3	1.074,6	1.108,1
Nemčija	70,6	70,5	/	/	/
Italija	11,6	/	/	/	/
Makedonija	/	65,9	/	/	/
Nizozemska	/	/	570,7	/	/
Srbija in Črna Gora	/	/	501,1	/	/
Srbija	/	/	/	1.396,3	1.625,5
Bosna in Hercegov.	/	/	/	565,3	689,6
Panoge	(mio USD)	(mio USD)	(mio EUR)	(mio EUR)	(mio EUR)
Predelovalna dej.	230,7	445,3	/	/	/
Finančno posred.	67,1	119,2	/	714,2	1.231,8
Oskrba z elektriko, plinom in vodo	54,4	/	/	/	/
Trgovina; popravila motornih vozil	/	68,4	/	/	/
Druge poslovne dej.	/	/	735,6	674,5	/
Proiz. kem., kem. izd. in umet. vlaknin	/	/	351,1	/	/
Trgovina na drobno brez motornih vozil	/	/	314,4	595,8	757,3
Proiz. farmacevtskih sur. in preparatov	/	/	/	/	522,0
Skupno stanje konec leta	489,9	794,0	2.969,9	4.888,8	5.660,5

Vir: BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 1994 – 1999, 2000, str. 21-23;
 BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 1996 – 2000, 2001, str. 24-28;
 BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2005, 2007, str. 11-65;
 BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2007, 2008, str. 25-30;
 BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2008, 2009, str. 26-31.

Kot je razvidno iz Tabele 4, so izhodne NTI Slovenije naravnane predvsem na države bivše Jugoslavije (Hrvaška, Srbija ter Bosna in Hercegovina). Na Hrvaškem Slovenija investira

¹⁰ Za leti 1991 in 2009 ni podatkov.

predvsem v trgovino na drobno brez motornih vozil, medtem ko v Srbijo ter Bosno in Hercegovino v finančno posredništvo (BS, 2008, str. 27-28). Ostale publikacije BS kažejo podobne informacije. Glavne panoge pri izhodnih NTI so predvsem finančno posredništvo, trgovina na drobno brez motornih vozil in predelovalne dejavnosti. Slovenija investira v finančno posredništvo predvsem v Srbiji ter Bosni in Hercegovini, medtem ko v trgovino na drobno brez motornih vozil predvsem na Hrvaškem (BS, 2008, str. 27-30). Ostale publikacije BS kažejo podobne informacije.

2.2. Češka

2.2.1. Osnovni podatki

Republika Češka je prav tako demokratična parlamentarna republika. Vlado vodi premier, ob njem jo sestavljajo še ministri. Češka prav tako leži v Srednji Evropi, vendar v njenem srednjem delu. Na zahodu in severozahodu meji na Nemčijo, na severu na Poljsko, na vzhodu na Slovaško ter na jugu na Avstrijo. Glavno mesto je Praga. Uradni jezik je češčina, v poslovnem svetu pa sta poleg češčine pogosto uporabljani tudi nemščina in angleščina. Država je razglasila svojo neodvisnost 01/01/1993 od Češkoslovaške. Državi (Češka in Slovaška) tudi danes v veliki meri sodelujeta. Z 01/05/2004 je Češka skupaj s Slovenijo v »paketu držav« vstopila v EU, za razliko od Slovenije pa ni prevzela EUR kot novo nacionalno valuto. Češka nacionalna valuta je namreč še vedno češka krona (v nadaljevanju CZK). CZ je tudi članica OECD ter Schengenskega sporazuma. Skupna površina Češke je 78.864 km² (Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije, 2010).

2.2.2. Ekonomski kazalci

V nadaljevanju so po posameznih letih prikazani ekonomski kazalci za Republiko Češko (BDP, inflacija, stopnja brezposelnosti, izvoz, uvoz, neto izvoz, dolg sektorja države, javnofinančni primanjkljaj in rast plač). Tabela 5 zajema podatke za časovno obdobje od leta 1993 do 2009.

Tabela 5: Ekonomski kazalci Češke po posameznih letih v časovnem obdobju od leta 1993 do 2009 (tekoče cene)

	1993	1995	2000	2005	2007	2008	2009
BDP (mrd CZK)	1.020,3	1.466,5	2.189,2	2.983,9	3.535,5	3.689,0	3.627,2
BDP (%)	0,1%	5,9%	3,6%	6,3%	6,1%	2,5%	-4,2%
Inflacija (%)	20,8%	9,1%	3,9%	1,9%	2,8%	2,8%	1,0%
St. brezpos. po ILO	4,3%	4,0%	8,8%	7,9%	5,3%	6,3%	6,7%
Izvoz (mrd CZK)	421,6	566,2	1.121,1	1.868,6	2.479,2	2.468,1	n.p.
Uvoz (mrd CZK)	426,1	665,7	1.241,9	1.830,0	2.391,3	2.400,6	n.p.
Neto izvoz (mrd CZK)	-4,5	-99,6	-120,8	38,6	87,9	67,5	n.p.
Dolg sektorja države	158,8 mrd CZK	10,5% BDP	13,2% BDP	23,2% BDP	25,2% BDP	27,1% BDP	32,5% BDP
Javnofin. primanjklj.	n.p.	13,4% BDP	3,7% BDP	3,6% BDP	0,7% BDP	2,7% BDP	5,9% BDP
Rast plač	n.p.	n.p.	n.p.	3,0% realna	4,3% realna	1,9% realna	3,0% realna

Vir: AHLMAKRO.xls, Czech Stastical Office;

KEY NATIONAL ECONOMY INDICATORS, 0001090101.xls, Czech Stastical Office.

Kot lahko vidimo je BDP skozi opredeljeno časovno obdobje večinoma naraščal. Pomembnejši kazalniki so močno rastle skozi leta (vidno na BDP, stopnji brezposelnosti in drugih kazalnikih), kar je močno vplivalo na dobro ekonomsko stanje in državno blaginjo. Vendarle pa so tudi na Češkem v letu 2009 vidne posledice globalne finančne in gospodarske krize. Vpliv krize je viden na padcu BDP za 4,2%, inflaciji, stopnji brezposelnosti in ostalih kazalnikih. Enako velja tudi za izvoz in uvoz, ki sta se prav tako povečevala skozi leta in pozitivno vplivala na gospodarsko stanje na Češkem. Če pogledamo samo stanje izvoza v % BDP je bila situacija sledeča: (1) v letu 1993 je izvoz blaga in storitev znašal 41,3% BDP, (2) v letu 1995 je izvoz blaga in storitev znašal 38,6% BDP, (3) v letu 2000 je izvoz znašal 51,2% BDP, (4) v letu 2005 je izvoz znašal 62,6% BDP, (5) v letu 2007 je izvoz znašal 70,1% BDP, (6) v letu 2008 je izvoz znašal 66,9% BDP in (7) za leto 2009 ni podatkov. Pomemben dejavnik stabilnosti je tudi gibanje deviznega tečaja CZK. Češka ima namreč še vedno za nacionalno valuto CZK, saj ni prevzela skupnega EUR. Za leto 1993 ni podatkov, v letih 1995, 2000, 2005, 2007 in 2008 je nominalni efektivni tečaj CZK apreciral, in sicer: (1) v letu 1995 za 2,7%, (2) v letu 2000 za 1,4%, (3) v letu 2005 za 6,4%, (4) v letu 2007 za 2,6% in (5) v letu 2008 za 11,6%. V letu 2009 je nominalni efektivni tečaj CZK depreciral za 4,2%.

2.2.3. Podatki o NTI

Češka je prav tako ena od držav v tranziciji. Odprta investicijska klima je omogočila Češki po letu 1990 privabiti znatni del NTI, kar nakazuje na visoko mero uspešnosti. Češka je v tem oziru najuspešnejša tranzicijska država. Glede na 2008-2009 Global Competitiveness Report, ki ga je izdal World Economic Forum, je bila Češka rangirana kot 33. v svetu (13. v kategoriji NTI in prenos tehnologije). Vhodne NTI imajo znaten delež v češkem gospodarstvu, saj je kar več kot 138.000 državnih podjetij financiranih s tujim kapitalom (več kot 65.000 tujih podjetij). Ravno podjetja v tuji lasti igrajo pomembno vlogo v češkem gospodarstvu, saj zaposlujejo 45,7% industrijske delovne sile, predstavljajo 59,5% industrijske prodaje ter ustvarijo 70,1% neposrednih industrijskih izvozov (Czech Invest, 2009).

Tabela 6 prikazuje vhodne NTI za Češko v časovnem obdobju od leta 1993 do 2009 glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge. Podatki predstavljajo stanje ob koncu leta.

Tabela 6: Stanje vhodnih NTI za Češko konec leta glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge po posameznih letih v časovnem obdobju od leta 1993 do 2009¹¹ (tekoče cene)

VHODNE NTI (stanje konec leta)				
Države investitorice	2000 (mrd CZK)	2005 (mrd CZK)	2007 (mrd CZK)	2008 (mrd CZK)
Nizozemska	246,3	417,6	619,8	691,9
Nemčija	208,7	296,8	319,0	315,3
Avstrija	90,8	162,6	217,4	264,9
Panoge				
	(mrd CZK)	(mrd CZK)	(mrd CZK)	(mrd CZK)
Trgovina in popravila	122,8	/	195,1	214,6
Finančno posredništvo	120,3	280,4	333,3	411,6
Transport in komunikacija	91,7	180,5	/	/
Nepremičnine in poslovne dej.	/	183,5	298,7	356,9
Skupno stanje konec leta	818,4	1.491,6	2.032,1	2.189,5

*Vir: Czech National Bank, 2000, FOREIGN DIRECT INVESTMENT, 2002, str. 5-46;
Czech National Bank, 2005, FOREIGN DIRECT INVESTMENT, 2007, str. 5-24;
Czech National Bank, 2007, FOREIGN DIRECT INVESTMENT, 2009, str. 6-25;
Czech National Bank, 2008, FOREIGN DIRECT INVESTMENT, 2010, str. 6-26.*

Lahko rečemo, da so v obdobju 1993 - 2008 vhodne NTI skoncentrirane predvsem v panogah proizvodne dejavnosti (31%), finančnega posredništva (21%) ter transporta, skladiščenja in komunikacije (16%). Kot zanimivost lahko omenimo, da so bile v letu 1994 NTI v celoti

¹¹ Za leta 1993, 1995 in 2009 ni podatkov.

skoncentrirane v proizvodni dejavnosti, v letu 2008 pa le v višini 37% (36% je pripadlo tehnološkimi centrom, 27% pa podpora poslovnim storitvam). Rast NTI je prisotna predvsem v sektorjih kot so programske storitve, podpora poslovnim storitvam (večinoma aktivnosti financ, človeških virov in visoko tehnoloških servisov za proizvode in storitve), letalska in avtomobilska industrija. Kar se pa tiče glavnih držav, ki investirajo v Češko, so v obdobju 1993-2008 najpomembnejše Nemčija (25%), Nizozemska (16%) in Avstrija (11%) (Czech Invest, 2009).

Nemčija je skozi opredeljeno časovno obdobje investirala predvsem v dejavnost oskrbe z elektriko, plinom in vodo ter v motorna vozila, Nizozemska v pošto in telekomunikacije, medtem ko je Avstrija redno investirala v dejavnost finančnega posredništva (Czech National Bank, 2002, str. 46). Ostale publikacije Češke narodne banke kažejo podobne informacije.

Tabela 7 prikazuje izhodne NTI za Češko v časovnem obdobju od leta 1993 do 2009 glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge. Podatki predstavljajo stanje ob koncu leta.

Tabela 7: Stanje izhodnih NTI za Češko konec leta glede na tri glavne države investitorice in tri glavne panoge po posameznih letih v časovnem obdobju 1993 do 2009¹² (tekoče cene)

IZHODNE NTI (stanje konec leta)				
Države investitorice	2000 (mrd CZK)	2005 (mrd CZK)	2007 (mrd CZK)	2008 (mrd CZK)
Slovaška	8,4	22,3	35,3	40,2
Liechtenstein	5,0	/	/	/
Britanski Deviški otoki	1,7	/	/	/
Nizozemska	/	18,2	52,1	105,4
Združeni arabski emirati	/	7,9	/	/
Bolgarija	/	/	12,7	/
Ciper	/	/	/	27,6
Panoge				
	(mrd CZK)	(mrd CZK)	(mrd CZK)	(mrd CZK)
Finančno posredništvo	11,4	36,7	22,0	17,7
Trgovine in popravila	8,4	20,6	/	/
Nepremičnine in poslovne dej.	1,9	9,4	58,0	138,7
Oskrba z elektriko, plinom in vodo	/	/	28,3	30,1
Skupno stanje konec leta				
	27,9	88,8	154,7	242,4

*Vir: Czech National Bank, 2000, FOREIGN DIRECT INVESTMENT, 2002, str. 3-4;
Czech National Bank, 2005, FOREIGN DIRECT INVESTMENT, 2007, str. 3-4;
Czech National Bank, 2007, FOREIGN DIRECT INVESTMENT, 2009, str. 4-5;
Czech National Bank, 2008, FOREIGN DIRECT INVESTMENT, 2010, str. 4-5.*

¹² Za leta 1993, 1995 in 2009 ni podatkov.

Kot je razvidno iz Tabele 7, so investicije Češke naravnane predvsem na Slovaško in Nizozemsko, kamor Češka namenja tudi največ investicij. Pri panogah je možno zaznati največjo koncentracijo čeških investicij v nepremičnine in poslovne dejavnosti ter finančno posredništvo. Od leta 2007 dalje je zaznana tudi koncentracija čeških investicij v oskrbo z elektriko, plinom in vodo.

2.3. Primerjava ugotovitev stanja NTI (razlike in podobnosti)

Lahko rečemo, da je na področju NTI med Slovenijo in Češko mnogo podobnosti, pa tudi razlik. Kot podobnost lahko navedemo dejstvo, da imata obe državi skorajda enake glavne države partnerice, ki v velikem merilu investirajo v njiju (torej vhodne investicije). Avstrija, Nemčija in Nizozemska imajo pomembne naložbe tako v Sloveniji kot na Češkem. Druga podobnost je še vedno močna povezanost bivših skupnih držav (v primeru Češke je to Češkoslovaška, v primeru Slovenije pa Jugoslavija), saj lahko zasledimo močne tendence investiranja Češke na Slovaško in Slovenije na Hrvaško, v Srbijo ter Bosno in Hercegovino. Tretja podobnost je vidna v dejstvu, da imata obe državi po obsegu več vhodnih NTI kakor izhodnih NTI. Po podatkih WIR (World Investment Report) imata tako Slovenija kot Češka visok NTI potencial in NTI uspešnost ter sta znani kot t.i. »*front-runners*« (WIR, 2006, str. 24). V obeh državah je relativna pomembnost kmetijstva/proizvodnje naravnana na stran proizvodnje (WIR, 2009, str. 236).

Na drugi strani lahko kot prvo razliko omenimo primerjavo vhodnih NTI, saj je razlika med državama več kot očitna. Češka sprejema mnogo več NTI kakor Slovenija. Tudi pri izhodnih NTI ima Češka večji obseg kakor Slovenija. Druga razlika je vidna v dejstvu, da Češka investira bolj razpršeno po državah in je zato prisotna tudi tam, kjer Slovenija nima znatnih investicij (npr. Britanski Deviški otoki, Združeni Arabski emirati, itd.). Posledično lahko sklepamo, da je Češka bolj privlačna za tuje investitorje kot Slovenija. Vendarle pa moramo omeniti tudi dejstvo, da so vhodne NTI Slovenije v obdobju 2000-2005 narasle za 100,5%, v obdobju 2005-2007 za 59,6%, v obdobju 2007-2008 pa za 15,2%, medtem ko so vhodne NTI Češke v obdobju 2000-2005 narasle za 82,3%, v obdobju 2005-2007 za 36,2%, v obdobju 2007-2008 pa za 7,7%. Pri izhodnih NTI je pa situacija nekoliko drugačna, in sicer: (1) Češka je beležila rast vse od obdobja 2005-2007, ko je bila le-ta 74,2%, v obdobju 2007-2008 pa 56,7% ter (2) Slovenija je beležila 64,6% rast v obdobju 2005-2007 in 15,8% rast v obdobju 2007-2008. Moramo pa omeniti, da je bila rast izhodnih NTI v Sloveniji v obdobju 2000-2005 252,3%, na Češkem pa 218,3%. Podatki kažejo, da sta imeli Slovenija in Češka največjo rast vhodnih in izhodnih NTI v obdobju 2000-2005.

3. Stanje segmenta NTI v prihodnosti v Sloveniji in na Češkem

Pospeševanje NTI in internacionalizacije slovenskih in čeških podjetij v tujini ter vhodnih NTI je bistvenega pomena za obe gospodarstvi, njuno konkurenčnost ter blaginjo. Prispeva k odpiranju novih delovnih mest, prenosu tehnologije, eden izmed razlogov pa je tudi dejstvo, da dviguje mednarodno konkurenčnost gospodarstva.

3.1. Ocena gibanj NTI v Sloveniji za prihodnost

Kar se tiče vhodnih NTI za Slovenijo lahko rečemo, da so ocene za prihodnost vezane predvsem na trge, ki so in še vedno investirajo v Slovenijo. To so predvsem trgi Zahodne in Srednje Evrope, in sicer: (1) trgi Avstrije, (2) trgi Švice in (3) trgi Nizozemske. Poleg omenjenih trgov bi lahko navedli tudi trge Nemčije, Italije in Francije, ki imajo prav tako znatne investicije v Sloveniji. Priložnosti oz. ocene gibanj vhodnih NTI v Slovenijo so predvsem v razvitih oz. razvijajočih se panogah. Poudarjeni so klasični skladi, pokojninski skladi in zavarovalniški trgi, ki prihajajo v navalu iz avstrijskega finančnega trga. Avstrijska podjetja so kupila in prevzela dosti slovenskih podjetij v tem segmentu naložb, kar predstavlja potencial za prihodnost. Kar se tiče Švice, je močna koncentracija v farmacevtski industriji (znan primer Leka, ki je član skupine Sandoz, le-ta pa divizije skupine Novartis iz Švice). V tem segmentu lahko predvidevamo močno koncentracijo tudi v prihodnje. V primeru Nizozemske pa lahko rečemo, da bo večina investicij še vedno v panogah proizvodnje izdelkov iz gume in plastičnih mas ter finančnih dejavnosti. Poleg omenjenih potencialnih trgov, v smislu ocen prihodnjih gibanj vhodnih NTI v Slovenijo, je mogoče napovedati tudi dolgoročno odprtje slovenskega trga NTI za nekoliko bolj oddaljene trge, kot so na primer trgi Velike Britanije ali arabskih držav, in sicer v močno razvijajoče se segmente, kot so investicijski skladi in podobno. Sčasoma, ko Hrvaška postane polnopravna članica EU in se reši vprašanje meje, lahko pričakujemo tudi povečanje vlaganj Hrvaške v Slovenijo, kot je bilo to v preteklosti.

Enako lahko napovemo tudi za izhodne NTI Slovenije na Hrvaško, saj Slovenija že v tem trenutku beleži močno koncentracijo naložb na Hrvaškem, predvsem v panogi trgovine na drobno brez motornih vozil. Po tem, ko Hrvaška vstopi v EU, lahko pričakujemo še večjo koncentracijo investicij v razvijajoče se trge, kot so finančni trgi (banke, zavarovalništvo in skladi). Dejstvo je, da je Slovenija osredotočena predvsem na trge bivše Jugoslavije (Hrvaška, Srbija, Črna Gora, Bosna in Hercegovina, itd.), saj trge relativno bolje pozna. Zaradi tega lahko pričakujemo podobno situacijo slovenskih NTI v te države. Koncentracija se bo nadaljevala v finančnem posredništvu, bančni dejavnosti, zavarovalništvu in proizvodnji hrane, pijač in krmil (primer Mercatorja). Poleg trgov bivše Jugoslavije se iščejo tudi novi trgi (zaradi različnih razlogov; davčni, vladni programi, itd.), in sicer lahko predvidevamo, da se bodo na dolgi rok iskati geografsko bolj oddaljeni trgi (trgi Latinske Amerike, Azije), kar bo dalo izhodnim NTI povsem nov pomen in nove investicijske priložnosti (JAPTI, 2010, ustni razgovor z osebo Matej Skočir).

3.2. Ocena gibanj NTI na Češkem za prihodnost

Konkretnih podatkov o oceni gibanj NTI za Češko ni, lahko pa sklepamo, da se bodo prilivi in odlivi NTI na naslednjem letu nekoliko zmanjšali predvsem zaradi vpliva gospodarske krize in recesije. Na dolgi rok to ne bo predstavljajo večjih težav, še več, menim, da bo povzročilo situacijo novih priložnosti. Glede na države investitorice, vhodne NTI na Češko predstavljajo dokaj stabilno stanje, saj so skozi celotno opredeljeno časovno obdobje Nizozemska, Nemčija in Avstrija največ investirale. Tudi pri panogah lahko zasledimo podobno situacijo. Mislim, da se bo nadaljevalo investiranje v finančno posredništvo na Češkem, enako menim tudi za dejavnost nepremičnin in poslovnih dejavnosti. Kar se pa tiče izhodnih NTI Češke, mislim, da bo Slovaška še vedno predstavljala eno izmed glavnih destinacij za Češko, že zaradi samih medsebojnih sporazumov, kar olajšuje poslovanje. Tudi za Nizozemsko menim, da bo ostala ena izmed pomembnejših držav, v katere bo Češka investirala v prihodnje. Moram pa omeniti, da ima Češka veliko večji nabor držav, v katere investira, kar se bo v prihodnje kazalo v večji razpršitvi investicij. Glede panog pa mislim, da bodo prav tako nepremičnine in poslovne dejavnosti ter finančno posredništvo najpomembnejše za Češko. Od leta 2007 sicer lahko zasledimo rast dejavnosti oskrbe z elektriko, plinom in vodo, kar je dober znak za prihodnost.

3.3. Možnosti večjega sodelovanja med državama na področju NTI

Slovenija in Češka očitno zelo malo sodelujeta na področju NTI, vendar lahko rečemo, da se trend počasi spreminja. Vedno več slovenskih podjetij se osredotoča na trge, ki niso trgi bivše Jugoslavije (Srednja Evropa in podobno), prav tako pa tudi Češka ne investira samo v države, v katere investira že daljša obdobja. Na podlagi v diplomski nalogi predstavljenih podatkov lahko rečemo, da so obema državama skupne naslednje industrije, in sicer: (1) proizvodna industrija (predvsem avtomobilska), (2) storitvena industrija in (3) poslovno podporne industrije. Te industrije imajo velik potencial in vanje se lahko investira v prihodnje. Možnost večjega sodelovanja med državama predstavlja tudi dejavnost proizvodnje vlaknin, papirja in izdelkov iz njih, saj je bilo v letu 2005 v to dejavnost vloženo kar 83% celotnih čeških investicij v Slovenijo.

3.4. Konkretni predlogi za večjo učinkovitost pri spodbujanju NTI v Sloveniji in na Češkem (znotraj posamezne države) ter med obema državama

Za dolgoročno gospodarsko rast in razvoj ter posledično tudi izboljšano učinkovitost NTI so bistvenega pomena poleg stabilnih in pozitivnih gospodarskih kazalnikov tudi tržna učinkovitost, razvitost finančnih trgov (tudi mednarodnih), tehnološka pripravljenost in podjetniška inovativnost. Ob tem je potrebno dodati, da finančna in globalna kriza zahteva aktivnejšo vlogo države pri spodbujanju gospodarske rasti na področju NTI, saj je glede na proces zmanjševanja izvoznih naročil ključnega pomena bolj organizirana in sistematična podpora podjetjem, ki so prisotna na tujih trgih. Podjetniški sektor mora zato več sodelovati s

celotnim inovacijskim podpornim okoljem (z ministrstvi za gospodarstvo, visoko šolstvo, znanost in tehnologijo ter obrambo, z nacionalnimi in regionalnimi agencijami, s tehnološkimi centri in parki, itd.), da se zagotovijo večja inovacijska vlaganja v R&R (raziskave in razvoj) in okrepi potencial predvsem v predelovalni industriji in storitvenih dejavnostih. Tu je trenutno viden razvojni problem, saj je indeks, s katerim se merijo investicije v R&R, sorazmerno nekajkrat manjši kot v primerljivih državah (npr. Avstrija).

Eden izmed načinov, kako rešiti ta problem, je omogočiti letno povečanje mladih, visoko izobraženih in kvalificiranih kadrov z doktoratom, ki naj bi zasedli vodilna mesta v razvojnih oddelkih podjetij. Poleg tega je za tehnološki razvoj potrebno nameniti več zasebnih vlaganj in državnih pomoči ob koriščenju evropskih skladov ter kohezijskega sklada. Vendarle pa samo sodelovanje med podjetniškim sektorjem in državo ni zadosti, potrebna je močna usklajenost znotraj podpornega okolja (Tehnološka agencija, JAPTI - Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije, Slovenski podjetniški sklad, itd.). Vzpostaviti je potrebno tudi ustrezno ravnotežje pri zaposlovanju in projektnem sodelovanju med raziskovalci v javni akademski sferi (univerze, inštituti) ter razvojnimi kadri v gospodarstvu. Bistveno je internacionalizirati R&R oddelke podjetij in intenzivirati procese kapitalskega združevanja, pa tudi NTI. Proces mreženja podjetij je potrebno pospešiti in ga razpršiti tudi na mednarodne trge, kar potrjujejo primeri dobre prakse iz EU (primer sodelovanja Bio Valley med Nemčijo, Švico in Francijo). V nekaterih panogah (kemija, gradbeništvo, kovinsko-predelovalna industrija) bo potrebna pomoč JAPTI in GZS (Gospodarska Zbornica Slovenije) (Kovačič, Stanovnik & Drnovšek, 2009, str. 66-67).

Spodbujanje NTI je kritičnega pomena za razvoj le teh. Pri JAPTI se tega zavedajo in tudi delajo na tem, da se prilivi in odlivi NTI za Slovenijo povečajo. Javni razpis za spodbujanje NTI v letih 2010 in 2011 (JAPTI, 2010), katerega predmet je dodelitev spodbud za začetne investicije tujih investitorjev na ozemlju Republike Slovenije, predstavlja ravno to. Tako privabljajo tuje investitorje in spodbujajo vhodne NTI, obenem pa pomagajo domačim podjetjem postati bolj mednarodno delujoča in potencialno tudi ena izmed tistih, ki investirajo zunaj domačih meja. Eden izmed ciljev razpisa je tudi odpreti 500 novih delovnih mest (na letni ravni) najkasneje v treh letih po zaključku investicij.

Pri Češki lahko govorimo o podobni situaciji, saj si tako država kot razne institucije, agencije in organizacije (npr. CzechInvest in Češka narodna banka) prizadevajo tako za razvoj in privabljanje tujih investicij, kakor tudi za razvoj domačih podjetij in potencialnih izhodnih NTI. V Češki je CzechInvest odgovoren za tako vhodne kakor izhodne NTI. Povezuje (majhna in velika) domača podjetja z EU in ostalimi državami, kjer so prisotne češke investicije. Predlog za večjo učinkovitost pri spodbujanju NTI na Češkem je še večja povezanost države in tovrstnih institucij, da se lahko zagotovi še večja dostopnost podatkov, ocen in informacij glede investicijskega stanja v državi, saj se to posledično odraža v večji učinkovitosti pri privabljanju tujih investitorjev. Dejstvo, da je Češka z NTI prisotna v mnogih državah, je še dodaten razlog za začetek večjega povezovanja z organizacijami v teh

državah, ki opravljajo podobne funkcije kot CzechInvest. To bi pripomoglo k dodatni poenostavitvi procesov glede birokracije in morebitnih zapletenih postopkov pri prijavih na mednarodne razpise. S tem bi se investicije Češke, ki so že prisotne v določeni državi, še povečale, obenem pa bi druge države storile enako. To bi namreč delovalo kot spodbuda za tuje investitorje, saj bi s tem znižali bodisi svoje vstopne stroške bodisi že prisotne operacijske stroške.

Kar se pa tiče predlogov za spodbujanje medsebojnih investicij med Slovenijo in Češko bi predlagal predvsem poenostavitev vstopnih postopkov (mednarodni razpisi, EU prijave, itd.). Za obe državi je torej v prihodnje smiselna predvsem usmeritev v industrije in dejavnosti z visoko dodano vrednostjo in visokim potencialom. S tem, ko bi še dodatno poenostavili procese medsebojnega sodelovanja, bi pozitivno vplivali na investicije, ki so trenutno že prisotne v obeh državah. Tabela 8 prikazuje situacijo vhodnih NTI Slovenije iz Češke ter izhodnih NTI Slovenije na Češko.

Tabela 8: Stanje vhodnih in izhodnih NTI Slovenije iz/na Češko konec leta po posameznih letih v časovnem obdobju 1991 do 2009

	1991	1995	2000	2005	2007	2008	2009
Češke NTI v Sloveniji	n.p.	0,1 mio USD	104,9 mio USD	114,3 mio EUR ¹³	91,5 mio EUR	80,3 mio EUR	n.p.
Slovenske NTI na Češkem	n.p.	7,5 mio USD	10,4 mio USD	30,4 mio EUR	42,7 mio EUR	70,7 mio EUR	n.p.

Vir: BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 1994 – 1999, 2000, str. 27-48;

BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 1996 – 2000, 2001, str. 33–55;

BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2005, 2007, str. 18-27;

BS, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2007, 2008, str. 18-28;

BS, BANKA SLOVENIJE, NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2008, 2009, str. 18-29.

Kot lahko vidimo, je relativna prisotnost vhodnih NTI iz Češke s celotnim obsegom vhodnih NTI po letih dokaj majhna. Vseeno lahko vidimo, da so se skozi leta vhodne NTI Slovenije iz Češke povečevale, kar je dober znak za prihodnost. Možno je pa tudi zaslediti majhen padec po letu 2005. Četudi sta bile takrat obe državi v EU, to ni pozitivno vplivalo na vhodne NTI Slovenije iz Češke, kar kaže na priložnost za spodbujanje prihodnih investicij iz Češke. Za povečanje tovrstnih investicij bi predlagal še večjo medsebojno sodelovanje držav, morebiten podpis kakšnega pozitivno vplivnega sporazuma, kot je to zaslediti v letu 1993, ko sta 4. maja državi podpisali sporazum o podpori in zaščiti investicij (BS, 2008, str. 32). Kar se tiče slovenskih NTI na Češkem je vidna konstantna rast, kar kaže na dejstvo, da ima Slovenija v dolgoročnem interesu v nekoliko večjem deležu prodreti na trge Srednje in Zahodne Evrope.

¹³ Od tega zneska je bilo 94,8 mio EUR v proizvodnji vlaknin, papirja ter izdelkov iz njih (BS, 2007, str. 19).

SKLEP

V svojem diplomskem delu sem osredotočil na NTI, saj so le-te zelo pomembne z razvojnega vidika kot tudi z vidika pospeševanja mednarodnega poslovanja ter internacionalizacije države oz. njenih podjetij. NTI so izjemno orodje za povečevanje konkurenčnosti države v svetovnem merilu, saj s svojo mobilnostjo prinašajo mnogo pozitivnih značilnosti. Omogočajo prenos novih in modernih tehnologij, znanja ter izkušenj na področju poslovanja, managementa, trženja in organiziranja. Vendar s pomočjo NTI ne pridobijo samo države (prejemnica in investitorica), ampak tudi podjetja, ki opravljajo funkcije NTI. S pomočjo NTI je možno izkoristiti in oplajati podjetniško specifične prednosti, ki jih ta podjetja posedujejo. Poleg tega pa podjetja, ki so imela prej slabe poslovne rezultate, naenkrat dobijo nove izkušnje, znanje in tehnologijo, s katerimi je moč popraviti preteklo poslovno stanje. NTI odražajo dolgoročni vidik vseh udeležencev, kar daje vsem udeležencem določeno mero zaupanja in transparentnosti. Na drugi strani imajo NTI tudi določene slabosti, vendar menim, da prednosti odtehtajo slabosti in da posledično pozitivno prispevajo k razvojnemu procesu države in podjetij.

Pri analizi NTI v Sloveniji in na Češkem sem ugotovil mnogo podobnosti, vendar tudi dokaj razlik. Kot podobnost lahko omenim dejstvo, da imata obe državi glede vhodnih investicij skorajda enake glavne države partnerice. Na drugi strani pa lahko kot razliko omenim dejstvo, da Češka investira in prejema investicije v večjem obsegu kot Slovenija, kar ji tudi daje konkurenčno prednost v tem segmentu. Razloge za tovrstne razlike je moč iskati tudi v razvitosti obeh držav, saj je Češka za razliko od Slovenije članica OECD, obenem pa je Slovenija relativno manjša in še vedno močno vezana na trge bivše Jugoslavije. Vendarle pa menim, da sta obe državi privlačni za NTI, kar jima daje na dolgi rok dobre možnosti za povečanje obsega NTI (tako vhodnih kakor izhodnih).

Skozi diplomsko delo sem spoznal, da je za obe gospodarstvi, njuno konkurenčnost ter blaginjo bistvenega pomena pospeševati NTI, saj s tem državi vplivata na povečanje obsega NTI (izhodnih in vhodnih). Državi sta tako sposobni obdržati investicije, ki so že prisotne, poleg tega pa razvijati trge, katerim je v prihodnje ocenjena visoka rast. Glede na to, da državi nimata mnogo medsebojnih investicij, v prihodnje ni za pričakovati kakšnih velikih sprememb, vendarle pa moram omeniti, da to dejstvo predstavlja tudi priložnost. Državi imata kar nekaj skupnih industrij (proizvodna, storitvena in poslovno-podporna), kjer obstajajo priložnosti prihodnih investicij. Pomembno je razvijati vhodne investicije, saj se s tem npr. odpirajo nova delovna mesta v državi, obenem pa razvoj vpliva na večjo pridobivanje virov iz tujine in možnost vlaganja v nove tržne segmente in s tem inovativno pristopanje k pospešitvi izhodnih investicij. Iz zapisanega lahko zaključim, da je za Slovenijo potrebno veliko več dela in truda kot za Češko, da poveča NTI (vhodne in izhodne), saj je pri tem v zaostanku. Mogoče ravno večje sodelovanje med državama lahko Sloveniji odpre nove priložnosti in vrata v zahodni trg investicij.

LITERATURA IN VIRI

1. AHLMAKRO.xls [Czech Statistical Office]. Najdeno 5. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.czso.cz/eng/redakce.nsf/i/home>
2. Albaum, G. & Duerr, E. (2008). INTERNATIONAL MARKETING AND EXPORT MANAGEMENT. (Sixth Edition) Harlow: Copyright Licensing Agency Ltd. Najdeno 14. aprila 2010 na spletnem naslovu <http://books.google.com/books?hl=sl&lr=&id=P4mHEp7wpKUC&oi=fnd&pg=PR11&dq=related:mtb-wnI6DZ0J:scholar.google.com/&ots=65vr4AhJ-G&sig=KQngkROTaQ-9ycmgOIZ7AewDYEM#v=onepage&q&f=false>
3. Almenara, R. (1999). Attracting Foreign Investment: The Peruvian Experience. *Foreign direct investment policy and promotion in Latin America*, (str. 57-63), Paris: OECD Publications, 2.
4. Altomonte C. & Guagliano C. (2003). Comparative study of FDI in Central and Eastern Europe and the Mediterranean v *Economic Systems*, 27 (2003), 223-246. Elsevier B.V. Najdeno 12. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.sciencedirect.com/science?_ob=MIImg&_imagekey=B6W8Y-490974F-1-9&_cdi=6667&_user=658430&_pii=S0939362503000426&_orig=search&_coverDate=06%2F30%2F2003&_sk=999729997&view=c&wchp=dGLbVtb-zSkzV&md5=e26279d9263d59460fc18a805b89f64c&ie=/sdarticle.pdf
5. Anderson, J.C., Hakansson, H. & Johanson, J. (1994, oktober). Dyadic Business Relationships Within a Business Network Context v *Journal of Marketing*, 58, 1-15. American Marketing Association. Najdeno 14. aprila 2010 na spletnem naslovu <http://www.jstor.org/pss/1251912>
6. Babić, A., Pufnik, A. & Stučka, T. (2001, oktober). Teorija i stvarnost inozemnih izravnih ulaganja u svijetu i u tranzicijskim zemljama s posebnim osvrtom na Hrvatsku. *Hrvatska narodna banka*. Najdeno 12. aprila 2010 na spletnem naslovu <http://www.hnb.hr/publikac/pregledi/p-009.pdf>
7. Banka Slovenije. (1997). BANKA SLOVENIJE. LETNO POROČILO za leto 1996. Ljubljana: Banka Slovenije. Najdeno 4. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.bsi.si/iskalniki/letna_porocila.asp?MapaId=709
8. Banka Slovenije. (2000). BANKA SLOVENIJE. LETNO POROČILO. Ljubljana: Banka Slovenije. Najdeno 27. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.bsi.si/iskalniki/letna_porocila.asp?MapaId=709
9. Banka Slovenije. (2005). BANKA SLOVENIJE. LETNO POROČILO. Ljubljana: Banka Slovenije. Najdeno 25. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.bsi.si/iskalniki/letna_porocila.asp?MapaId=709
10. Banka Slovenije. (2007). BANKA SLOVENIJE. EVROSISTEM. LETNO POROČILO. Ljubljana: Banka Slovenije. Najdeno 28. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.bsi.si/iskalniki/letna_porocila.asp?MapaId=709

11. Banka Slovenije. (2008). BANKA SLOVENIJE. EVROSISTEM. LETNO POROČILO. Ljubljana: Banka Slovenije. Najdeno 28. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.bsi.si/iskalniki/letna_porocila.asp?MapaId=709
12. Banka Slovenije. (2000, september). NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 1994 – 1999. Leto 4, številka 2, Ljubljana: Banka Slovenije. Najdeno 5. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=230&Nalozbe=True&Potrdi=True>
13. Banka Slovenije. (2001, november). NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 1996 – 2000, Leto 5, številka 1, Ljubljana: Banka Slovenije. Najdeno 6. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=230&Nalozbe=True&Potrdi=True>
14. Banka Slovenije. (2007, maj). NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2005. Leto 11, številka 1, Ljubljana: Banka Slovenije. Najdeno 6. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=230&Nalozbe=True&Potrdi=True>
15. Banka Slovenije. (2008, december). NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2007, Leto 12, številka 1, Ljubljana: Banka Slovenije. Najdeno 10. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=230&Nalozbe=True&Potrdi=True>
16. Banka Slovenije. (2009, december). NEPOSREDNE NALOŽBE – DIRECT INVESTMENT, 2008, Leto 13, številka 1, Ljubljana: Banka Slovenije. Najdeno 10. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=230&Nalozbe=True&Potrdi=True>
17. Bevan, A. A. & Estrin S. (2004, 24. avgust). The determinants of foreign direct investment into European transition economies v *Journal of Comparative Economics* 32 (2004), 775-787. Elsevier Inc. Najdeno 13. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.sciencedirect.com/science?_ob=MIimg&_imagekey=B6WHV-4DXJSH9-4-1&_cdi=6860&_user=658430&_pii=S0147596704000733&_orig=search&_coverDate=12%2F01%2F2004&_sk=999679995&view=c&wchp=dGLzVtz-zSkWz&md5=39b29b796567ba15c8f4e9c69243c400&ie=/sdarticle.pdf
18. Currency Converter [Yahoo Finance]. Najdeno 19. junija 2010 na spletnem naslovu <http://finance.yahoo.com/currency-converter/#from=USD;to=EUR;amt=1>
19. Czech Invest. (2009, avgust). INVESTMENT OPPORTUNITIES, Investment Climate in the Czech Republic. Czech Invest. Najdeno 20. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.czechinvest.org/data/files/investment-climate-53-en.pdf>
20. Czech National Bank. (2002, marec). 2000, FOREIGN DIRECT INVESTMENT. Czech National Bank. Najdeno 27. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/bop_publications/pzi_books/PZI_2000_EN.PDF
21. Czech National Bank. (2007, marec). 2005, FOREIGN DIRECT INVESTMENT. Czech National Bank. Najdeno 27. maja 2010 na spletnem naslovu

- http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/bop_publications/pzi_books/PZI_2005_EN.pdf
22. Czech National Bank. (2009, marec). 2007, FOREIGN DIRECT INVESTMENT. Czech National Bank. Najdeno 27. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/bop_publications/pzi_books/PZI_2007_EN.pdf
23. Czech National Bank. (2010, marec). 2008, FOREIGN DIRECT INVESTMENT. Czech National Bank. Najdeno 27. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/bop_publications/pzi_books/PZI_2008_EN.pdf
24. Czinkota, M.R., Ronkainen, I.A. (2005). A forecast of globalization, international business and trade: report from a Delphi study v *Journal of World Business*, 40, 111-123. Elsevier Inc. Najdeno 14. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.sciencedirect.com/science?_ob=MIImg&_imagekey=B6W5M-4FMK8N2-1-1&_cdi=6574&_user=9209678&_pii=S109095160500012X&_orig=search&_coverDate=05%2F31%2F2005&_sk=999599997&view=c&wchp=dGLzVzb-zSkWb&md5=1634ccac109f7f709132a10c1ba15038&ie=/sdarticle.pdf
25. Czinkota, M.R., Ronkainen, I.A. & Moffett, M.H. (1996). *International business*. (Fourth Edition) Fort Worth: The Dryden Press Harcourt Brace College Publishers.
26. Čurin, M. (2006, maj). ANALIZA NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ MED SLOVENIJO IN HRVAŠKO V OBDOBJU 1995-2005. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta. Najdeno 24. aprila 2010 na spletnem naslovu <http://dkum.uni-mb.si/IzpisGradiva.php?id=7675>
27. Damijan, J.P., Knell, M., Majcen, B. & Rojec, M. (2003). The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transition countries: evidence from firm panel data for eight transition countries v *Economic Systems*, 27, 189-204. Elsevier B.V. Najdeno 14. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.sciencedirect.com/science?_ob=MIImg&_imagekey=B6W8Y-49034B4-1-P&_cdi=6667&_user=9209678&_pii=S0939362503000396&_orig=search&_coverDate=06%2F30%2F2003&_sk=999729997&view=c&wchp=dGLbVlb-zSkzS&md5=56722bd938b0e5939044cfca866cae14&ie=/sdarticle.pdf
28. JAPTI, 2010, ustni razgovor z osebo Matej Skočir, dne 14.6.2010.
29. Javni razpis za spodbujanje tujih neposrednih investicij v letih 2010 in 2011 [Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije]. Najdeno 15. junija 2010 na spletnem naslovu <http://www.japti.si/index.php?t=razpisi&id=87>
30. Johanson, J. & Vahlne, J. (1977). THE INTERNATIONALIZATION PROCESS OF THE FIRM – A MODEL OF KNOWLEDGE DEVELOPMENT AND INCREASING FOREIGN MARKET COMMITMENTS v *Journal of International Business Studies* (pre.1986); Spring 1977; 8; 000001; ABI/INFORM Global pg. 23. Najdeno 14. aprila 2010 na spletnem naslovu <http://proquest.umi.com/pqdweb?index=5&did=85129185&SrchMode=2&sid=4&Fmt=6>

[&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1271174078&clientId=45148](#)

31. KEY NATIONAL ECONOMY INDICATORS, 0001090101.xls [Czech Statistical Office]. Najdeno 11. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/engkapitola/0001-09-2009-0100>
32. Kovačič, A., Stanovnik, P. & Drnovšek, M. (2009). Globalna konkurenčnost slovenske ekonomije. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja. Najdeno 13. junija 2010 na spletnem naslovu http://www.japti.si/resources/files/doc/new/objave/Studija_globalna%20konkurencnost1r.pdf
33. Makovec Brenčič, M. (2006). Načini in oblike mednarodnega poslovanja. *Mednarodno poslovanje* (Lipičnik, B., urednik), (str. 51-78), Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
34. Makovec Brenčič, M. (2006). Pomen mednarodnega poslovanja ter tehnik in oblik mednarodnega poslovanja v sodobnem poslovnem okolju. *Mednarodno poslovanje* (Lipičnik, B., urednik), (str. 11-25), Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
35. Marinov, M. A. & Marinova, S. T. (2000). FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE EMERGING MARKETS OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE: MOTIVES AND MARKETING STRATEGIES. *Globalization, the Multinational Firm*, 10, 21-52.
36. Martins, A. (1999). FDI in Latin America in the Current Environment. *Foreign direct investment policy and promotion in Latin America*, (str. 29-32), Paris: OECD Publications, 2.
37. Meyer, K. (1998). *Direct investment in economies in transition*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
38. Moyano, E. (1999). Foreign Investment Policy and Promotion in Chile. *Foreign direct investment policy and promotion in Latin America*, (str. 65-80), Paris: OECD Publications, 2.
39. Murphy, D. (1999). Investment Promotion Techniques and the Role of the Investment Promotion Agencies. *Foreign direct investment policy and promotion in Latin America*, (str. 89-99), Paris: OECD Publications, 2.
40. Nordman, E.R. & Melen, S. (2007 ali 2008). The impact of different kinds of knowledge for the internationalization process of Born Globals in the biotech business v *Journal of World Business*, 43, 171-185. Elsevier Inc. Najdeno 14. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.sciencedirect.com/science?_ob=MIImg&_imagekey=B6W5M-4RD9FMN-2-1&_cdi=6574&_user=9209678&_pii=S1090951607000910&_orig=search&_coverDate=03%2F31%2F2008&_sk=999569997&view=c&wchp=dGLzVlb-zSkzk&md5=d0459e808c8cb6d60b6ef689f76d462e&ie=/sdarticle.pdf
41. OECD [Ministrstvo za zunanje zadeve]. Najdeno 23. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.mzz.gov.si/si/gospodarska_diplomacija/oecd/
42. OECD Secretariat. (1999). Summary of Conclusions. *Foreign direct investment policy and promotion in Latin America*, (str. 23-25), Paris: OECD Publications, 2.
43. Predstavitev države, Češka [Javna agencija za podjetništvo in tuje investicije]. Najdeno 23. aprila 2010 na spletnem naslovu

- http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Podatki_o_drzavah/ceska/Predstavitev_drzave_4_56.aspx
44. Rojec, M. (1994). *Tuje investicije v slovenski razvoj*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
 45. Rojec, M., Majcen, B., Jaklič, A. & Radošević, S. (2004). Productivity growth and functional upgrading in foreign subsidiaries in the slovenian manufacturing sector. Ljubljana: Institute of Macroeconomic Analysis and Development. Najdeno 14. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/dz/2004/dz01-04.pdf
 46. Statistični Urad Republike Slovenije. (2010, 7. april). Aktivno prebivalstvo (po Anketi o delovni sili), Slovenija, 2009 – ZAČASNI PODATKI. Ljubljana: Statistični Urad Republike Slovenije. Najdeno 4. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=3044
 47. Statistični Urad Republike Slovenije. (2010). Bruto domači proizvod, Slovenija, 4. četrletje 2009. Ljubljana: Statistični Urad Republike Slovenije. Najdeno 4. maja 2010 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/>
 48. Statistični Urad Republike Slovenije. (2009, 30. december). Indeksi cen življenjskih potrebščin, Slovenija, december 2009. Ljubljana: Statistični Urad Republike Slovenije. Najdeno 4. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=2870
 49. Statistični Urad Republike Slovenije. (2009). Slovenija v številkah 2009. Ljubljana: Statistični Urad Republike Slovenije. Najdeno 23. aprila 2010 na spletnem naslovu http://www.stat.si/doc/pub/slo_figures_09.pdf
 50. Statistični Urad Republike Slovenije. (2010, 31. marec). Temeljni agregati sektorja država, Slovenija, 2006-2009. Ljubljana: Statistični Urad Republike Slovenije. Najdeno 4. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=3033
 51. Svetličič, M. (1996). *Svetovno podjetje: Izzivi mednarodne proizvodnje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
 52. Svetličič, M., Rojec, M. & Trtnik A. (2000). THE RESTRUCTURING ROLE OF OUTWARD FOREIGN DIRECT INVESTMENT BY CENTRAL EUROPEAN FIRMS: THE CASE OF SLOVENIA. *Globalization, the Multinational Firm*, 10, 53-88.
 53. Svetličič, M., Rojec, M. & Trtnik, A. (2000, april). STRATEGIJA POSPEŠEVANJA SLOVENSКИH NEPOSREDNIH INVESTICIJ V TUJINO v *TEORIJA IN PRAKSA* 37, (4); 623-645. Najdeno 20. aprila 2010 na spletnem naslovu <http://dk.fdv.uni-lj.si/tip/tip20004SvetlicicRojecTrtnik.PDF>
 54. Udovič, B. & Rašković, M. (2010). Export markets and types of international market(ing) cooperation of top Slovenian exporters: has the crisis taught us nothing?, *MM Akademija*, 15, str. 69-84.
 55. WIR. (2006). World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. New York and Geneva: UNCTAD. Najdeno 28. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf

56. WIR. (2009). WORLD INVESTMENT REPORT 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. New York and Geneva: UNCTAD. Najdeno 28. maja 2010 na spletnem naslovu http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf

PRILOGA

SEZNAM SIMBOLOV

Neposredne tuje investicije	NTI
Central and Eastern European countries	CEEC
Central European countries	CEC
Mednarodni denarni sklad	MDS
Organization for Economic Cooperation and Development	OECD
Banka Slovenije	BS
Združene Države Amerike	ZDA
Multinacionalno podjetje	MNP
Bruto domači proizvod	BDP
Evropska unija	EU
Evro	EUR
Organizacija združenih narodov	OZN
North Atlantic Treaty Organization	NATO
Statistični Urad Republike Slovenije	SURS
International Labour Organization	ILO
Ni podatkov	n.p.
Češka krona	CZK
World Investment Report	WIR
Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije	JAPTI
Gospodarska Zbornica Slovenije	GZS