

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO
**NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE IZ ITALIJE V
SLOVENIJO**

Ljubljana, oktober 2002

DEJAN BOŽIČ

IZJAVA

Študent Dejan Božič izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom prof. dr. Marka Jakliča, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE KOT OBLIKA VLAGANJA KAPITALA V TUJINO.....	2
1. 1. Opredelitev neposrednih tujih investicij	2
1. 2. Učinki neposrednih tujih investicij in motivi tujih investorjev	3
1. 3. Oblike tujih neposrednih naložb	4
2. 3. 1. Investicije v izgradnjo novih zmogljivosti	4
2. 3. 2. Nakup že obstoječega podjetja	5
2. 3. 3. Skupna vlaganja.....	5
1. 4. Primernost posameznih oblik neposrednih naložb.....	6
2 PRAVNI OKVIR NEPOSREDNIM NALOŽBAM IZ ITALIJE.....	7
2. 1. Zakonska opredelitev neposrednih tujih investicij.....	8
2. 2. Davčni sistem v Italiji in pri nas	9
2. 3. Pospeševanje in zaščita naložb iz Italije	10
3 ANALIZA NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ IZ ITALIJE	11
3. 1. Primerjava Italije z najpomembnejšimi državami investitoricami v Sloveniji.....	11
3. 2. Italijanske neposredne tuje investicije v primerjavi z neposrednimi tujimi investicijami drugih članic Evropske unije.....	13
3. 3. Naložbena politika italijanskih podjetij	13
3. 4. Vzroki za relativno nizke neposredne tuje investicije iz Italije	15
3. 4. 1. Majhnost italijanskih podjetij	15
3. 4. 2. Kulturne razlike in »zapečarski značaj« italijanskih podjetnikov	16
3. 4. 3. Nekonkurenčnost Slovenije kot lokacije za neposredne tuje investicije.....	17
3. 4. 4. Davčne olajšave in državne stimulacije za demografsko ogrožena področja in območja južne Italije	18
3. 5. Analiza neposrednih tujih investicij iz Italije v Sloveniji	19
3. 6. Italijanske neposredne naložbe v Sloveniji po področjih dejavnosti..	21
3. 7. Neposredne naložbe iz Italije po razdelitvi v statistične regije	24
3. 8. Uspešnost poslovanja slovenskih podjetij z večinskim deležem italijanskega kapitala.....	25

4	PRIMER PREVZEMA LESONITA D.D.	28
4. 1.	Zgodovina podjetja Lesonit d.d.	28
4. 2.	Skupina Fantoni - prevzemnik.....	29
4. 3.	Vzroki za propad Lesonita	30
4. 4.	Motivi za prevzem Lesonita.....	33
4. 5.	Prevzem Lesonita in načrtovanje prenove.....	35
4. 6.	Analiza trenutnega gospodarskega stanja pri Lesonitu	37
	SKLEP	38
	LITERATURA	41
	VIRI	42
	SLOVAR TUJK IN KRATIC	
	PRILOGE	

UVOD

Dobro desetletje nazaj, v prejšnjem režimu, je bila zaradi omejujoče zakonodaje za tuje investitorje edina možnost, ki so jo imeli na voljo, da so se odločili za skupna vlaganja (ang. joint venture). To je takrat našim podjetjem vsaj na papirju zagotavljalo bolj enakopraven položaj. Danes teh omejitev ni več, neposredne tuje investicije (v nadaljevanju NTI) so postale najpomembnejši način prodora na tuje trge in naša podjetja se ob odsotnosti ustrezne državne industrijske politike lahko zanesejo le še na lastno iznajdljivost. Mnogim podjetjem zaradi prehude konkurence žal ne uspe in kaj hitro se znajdejo v podrejenem položaju. Na tem mestu si zastavljam vprašanje dr. Jožeta Mencingerja, kako sploh kdo ve, ali je tujih naložb preveč ali premalo. Vprašanje je zelo kompleksno zastavljeno in zato se tudi odgovor vleče skozi celotno diplomsko delo.

Glede na to, da je Italija naša soseda, da imamo skupno zgodovino in da lahko govorimo celo o tradicionalnih trgih, sem moral najprej razjasniti dejstvo, da so neposredne naložbe iz Italije ob istočasno visoki zunanjetrgovinski izmenjavi relativno nizke. Ugotovil sem, da so možnosti za prehod v višje faze internacionalizacije kar velike. Pri tem pa bi se država morala z ustrezno industrijsko politiko opredeliti do dejavnosti, na katere bi tuje neposredne investicije lahko imele pozitiven vpliv.

Osrednji namen diplomskega dela je potrditev oz. opustitev naslednjih hipotez:

- Da se Italijani neradi odločajo za investiranje na tujem, tista podjetja, ki pa se za investiranje na tujem odločijo, so po obsegu velika in poslovno zelo uspešna.
- Da Italijani ne investirajo v dejavnosti, ki zahtevajo visoko usposobljeno delovno silo, ki ustvarja visoko dodano vrednost, in da je njihov glavni motiv pridobitev določenega tržnega deleža po ugodni ceni.
- Da so podjetja s prisotnostjo italijanskega kapitala v Sloveniji gospodarsko uspešnejša od podjetij brez neposrednih naložb tujcev.

Diplomsko delo zaključim s praktičnim primerom Lesonita d.d., s katerim dokažem, da so tudi NTI lahko pozitiven dejavnik gospodarskega razvoja. Najprej sem razčlenil vzroke, zaradi katerih je Lesonit doletel stečaj, nato pa sem predstavil motive za prevzem in ovire, s katerimi se je srečal italijanski kupec.

Diplomsko delo ima štiri poglavja. V prvem poglavju najprej opredelim teoretični okvir neposrednih tujih investicij. Nadaljujem z motivi tujih investitorjev, na koncu pa se opredelim še do primernosti posameznih vrst neposrednih naložb, tako z vidika države investitorice kot z vidika države prejemnice kapitala. Bistvo drugega poglavja je predstaviti pravni okvir, ki na nekaterih področjih za NTI postavlja tudi določene omejitve. Za primer Italije predstavim področje dvojne obdavčitve in področje zavarovanja investicij. Kot eksterni faktor poslovanja italijanskih podjetij pri nas pa opisujem davčni sistem v Italiji, ki ga primerjam s slovenskim. V tretjem poglavju se lotavam verjetno najpomembnejšega

vprašanja glede NTI, to je, ali Italijani vlagajo v dejavnosti visoke tehnologije in v znanje. Med drugim preverim tudi njihovo nagnjenost k NTI, identificiram profil tipičnega investitorja iz Italije in navedem razloge za majhen obseg investicij v Sloveniji. Obenem tudi podrobneje analiziram uspešnost poslovanja podjetij z večinskim lastništvom italijanskega investitorja in izpostavim pomen osrednje-slovenske in obalno-kraške regije za neposredne naložbe iz Italije. V četrtem poglavju na primeru podjetja Lesonit d.d. iz Ilirske Bistrice raziščem motive tujega investitorja za vstop na slovenski trg. Ugotovim, od kod je prišla pobuda za tujo investicijo, in opišem spremembe v poslovanju, ki so nastale s prihodom tujega investitorja. S tem tudi preverim pravilnost predhodno postavljenih tez.

1 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE KOT OBLIKA VLAGANJA KAPITALA V TUJINO

Pojem neposredne tuje investicije je zelo širok, zato najprej začenjam s samo definicijo neposrednih tujih investicij, s katero pojasnim, kaj jih ločuje od drugih oblik investiranja. Poglavje nadaljujem z učinki in motivi tujih investitorjev, na koncu pa se opredelim še do primernosti posameznih vrst neposrednih naložb, tako z vidika države investitorice kot z vidika države prejemnice kapitala.

1.1. Opredelitev neposrednih tujih investicij

Po definiciji tuje neposredne investicije sodijo med najvišje oblike internacionalizacije (Milost, 1992, str. 15). So prevladujoča oblika poslovnega tveganja v tujino in se od ostalih oblik mednarodnih tokov kapitala razlikujejo predvsem po tem, da gre za strateško obliko vlaganja, katere značilnosti sta dolgoročnost in aktivna vloga tujega investitorja.

Vlaganja kapitala v tujino delimo na vlaganja s fiksnim donosom (kredit) in vlaganja s spremenljivim donosom. Vlaganja s spremenljivim donosom delimo naprej na neposredne investicije in portfolio investicije. Tako pri neposrednih kot pri portfolio investicijah investitor z vlaganjem pridobi lastništvo nad podjetjem v tujini ali določenim delom tega podjetja. Pri neposrednih investicijah gre za ustanovitev novega podjetja, za prevzem (odkup) že obstoječega podjetja ali za razširitev obstoječega podjetja oz. v kasnejšem obdobju za ponovno vloženi (reinvestirani) kapital, kratkoročne in dolgoročne kredite, ki jih matično podjetje odobri svojemu podjetju ali podružnici v tujini, in podobno.

Neposredno tujo investicijo izvede neposredni strateški investitor (podjetje) iz ene države (država investitorica) z namenom pridobiti trajno udeležbo in aktivno vlogo v podjetju, ki je v drugi državi (država prejemnica) (Rojec, 1994, str. 25). Trajna udeležba pomeni obstoj dolgoročne povezave med tujim investitorjem in podjetjem v tujini ter pomembno stopnjo vpliva tujega investitorja na upravljanje podjetja. Tuji investitor ohrani nadzor nad uporabo virov, ki jih je z neposrednimi naložbami prinesel v podjetje. Vzvod izvajanja nadzora je

večinski delež tujega investitorja v kapitalu podjetja v tujini. Ni pa to edini vzvod. Odločilen vpliv ima lahko tudi razpršenost delničarjev in način sprejemanja odločitev.¹

Neposredno tujo investicijo načeloma sestavlja paket sredstev in vmesnih proizvodov, kot so oprema, tehnologija, najrazličnejša znanja, dostop do trgov in virov financiranja.

Do leta 1993 so države uporabljale različne kriterije za opredelitev neposrednih naložb (Interna gradiva Banke Slovenije²). S peto izdajo priporočil pa je Mednarodni denarni sklad postavil 10 odstotno udeležbo v kapitalu oziroma v glasovalnih pravicah v podjetju kot kriterij, ki naj bi zagotovil mednarodno primerljivost podatkov. Ta kriterij je prišel v veljavo tudi v Sloveniji in ga upošteva uradna statistika. Deleži, manjši od 10 % se tako razvrščajo v kategorijo portfolio investicij. Po kriteriju BS za evidenco med NTI neposredne naložbe vsebujejo:

- lastniški kapital in reinvestirane dobičke,
- terjatve do povezanih oseb v tujini,
- obveznosti do povezanih oseb v tujini.

1. 2. Učinki neposrednih tujih investicij in motivi tujih investitorjev

Poleg vplivanja na razvojni potencial gospodarstva NTI prispevajo tudi k zmanjšanju brezposelnosti, prenosu novih tehnologij in znanj, dodatnim davčnim prihodkom državi, povečanju angažiranosti lokalnih podjetij v mreže dobaviteljev in podizvajalcev ter v boljše izkoriščenosti lokalne infrastrukture in storitvenih dejavnosti (Saul Estrin et al., 1997, str. 12).

V tuji literaturi je zaslediti več različnih motivov, ki jih zasledujejo tuji investitorji. Dunning in Rojec navajata štiri: iskanje virov, iskanje novih trgov, povečevanje učinkovitosti in izkoriščanje strateških prednosti, kot so specifične industrijske veje in grozdi. Prva dva generirata nove investicije, druga dva pa nadaljnje investicije.

Corbetta kot glavni motiv italijanskih investitorjev navaja možnosti prodora na nove trge (Corbetta, 2000, str. 91). Med ostalimi razlogi pa navaja še podcenjenost prevzetih podjetij, poceni delovno silo v razvijajočih se državah, tehnološka znanja v teh podjetjih, priznanost blagovnih znamk, možnosti ekspanzije na nova področja in zaradi ugodnosti nakupa odstranitev konkurenta.

Podatek, da so tuje naložbe v svetovnem merilu v letu 2001 bile dvakrat višje od klasičnega izvoza, potrjuje zgornjo tezo, da so NTI danes najpomembnejši način prodora na tuje trge

¹ Na primer, če ima tuji investitor le 30% delež v kapitalu podjetja, si pogosto zagotovi pravico veta tako, da se morajo najpomembnejše odločitve sprejemati s tričetrtinsko večino (Friedmann, Beguin: Joint Ventures in Developing Countries, 1971, str. 385; povzeto po Rojec, 1994, str. 26).

² Nekatero državo še danes uporabljajo različne kriterije; tako se npr. v Nemčiji za NTI smatra investicija, ki presega prag 20% udeležbe v kapitalu družbe (Transition Newsletter, 1999, str. 7- 8).

(Koražija, 2002, str. 28). Po izsledkih anket med investitorji v Sloveniji je kar 41,5 odstotka takih, ki jim glavni motiv predstavlja dostop na naš trg, 36,3 odstotka jih prihaja zaradi tretjih trgov, tj. trgov bivše Jugoslavije, in 29,8 odstotka zaradi tehnologije in znanja.

Povezanost z domačim gospodarstvom pa je tista, ki določa, kakšni so učinki tuje naložbe. Ob preveliki ali premajhni povezanosti se pozitivni učinki tujih naložb za domače gospodarstvo precej zmanjšujejo, ugotavlja Unctadovo poročilo, v katerem so prav povezave osrednja točka. Pozitiven učinek, kot je na primer prenos znanja, tehnologij ali informacij, je odvisen od povezanosti z domačim gospodarstvom, od obsega dobav, nabav in horizontalne povezanosti z domačimi podjetji. Če je neposredna tuja naložba posledica združitve, prevzema ali povezave z domačim podjetjem, je običajno povezanost z domačim gospodarstvom, večja kot če je to naložba v nove zmogljivosti.

1. 3. Oblike tujih neposrednih naložb

Poznamo tri različne oblike neposrednih tujih investicij:

- investicije v izgradnjo novih zmogljivosti (v tuji literaturi t. i. greenfield investicije),
- nakup že obstoječega podjetja (v tuji literaturi acquisition),
- skupna vlaganja (v tuji literaturi joint venture).

2. 3. 1. Investicije v izgradnjo novih zmogljivosti

Podjetje se odloči za nakup ali dolgoročni najem zemljišča, kjer zgradi proizvodne zmogljivosti. Vodstvo podjetja pa predstavljajo tuji managerji (Griffin, 1999, str. 436-439).

Prednost te strategije je, da podjetje lahko samo izbere lokacijo nove tovarne, ki ji mogoče bolj ustreza in kjer lahko lažje uveljavi svoje interese.³ Z namenom povečati zaposlenost, lokalne skupnosti pogostoma spodbujajo take investicije, kar bistveno zmanjša stroške za podjetje oz. investitorja. Investitorju se v takem primeru ni treba ukvarjati z morebitnimi dolgovi podjetja niti nima problemov z zastarelo opremo, kot je stalna praksa v večini primerov. Prednost je tudi v tem, da na področju poslovnih običajev in kulture podjetje ni izpostavljeno hitremu tempu prilagajanja (t. i. kulturnemu šoku), pač pa se temu tempu počasi prilagaja skozi proces investiranja.

Slabost te strategije je predvsem trajanje procesa investiranja, ki je lahko zelo dolgotrajen in, kar je tudi zelo pomembno, prisotnost težav, ki nastopajo pri iskanju nove lokacije oz. zemljišča primerne za gradnjo. Tako je v večini primerov taka lokacija zelo draga ali pa zemljišče sploh ni naprodaj. Podjetje se mora prilagoditi lokalnim, nacionalnim in pogostoma strogim ekološkim normam države gostiteljice in mora rekrutirati domačo

³ Odločilni faktorji so lahko npr.: razvitejša infrastruktura, bližina trga, lokalni dobavitelji ipd.

delovno silo, ki jo je v večini primerov potrebno predhodno prekvalificirati, da bi jo uskladili s standardi in zahtevami novega podjetja.

2. 3. 2. Nakup že obstoječega podjetja

Gre za nakup podjetja, ki je v gostujoči državi predhodno že poslovalo, vendar je bilo v domači lasti. Glavni motiv investitorja je predvsem ta, da zelo hitro pridobi nadzor nad podjetjem, ni mu treba iskati delovne sile, pridobi obstoječo tehnologijo, blagovne znamke in, kar je v večini primerov najpomembnejše, pridobi distribucijske kanale in prodajne poti. Po končani integraciji in uskladitvi z mednarodno strategijo lahko podjetje neovirano posluje naprej. V nasprotju z investiranjem v nove zmogljivosti ne gre za dodatne proizvodne zmogljivosti, ki lahko rezultirajo v presežku ponudbe nad povpraševanjem na obstoječem trgu. Veliko je primerov, kjer tak nakup pomeni le nakup tržnega deleža obstoječega podjetja oz. način vstopa na nov trg.

Pri takih operacijah mora podjetje – investitor paziti predvsem na potencialne skrite finančne obveznosti prevzetega podjetja, analizirati mora odnose med zaposlenimi, preučiti ravnanje z odpadki ipd. Skratka, podjetje – investitor mora natančno analizirati preteklo poslovanje prevzetega podjetja, saj bo v prihodnje samo prevzelo vse obveznosti prevzetega podjetja. To vrsto investicij najbolj privlačijo tako imenovane neoprijemljive prednosti države, znanje, tehnološka opremljenost, logistika. Privlačijo jih povezanost države v različne gospodarske združbe, dobra infrastruktura in dobavitelji.

2. 3. 3. Skupna vlaganja

Dve ali več podjetij se med seboj poveže, da bi ustanovili novo podjetje, ali se dogovori za pogodbeno sodelovanje. Predpogoj za sodelovanje so seveda skupni ekonomski interesi. Gre lahko za sporazume, ki so časovno omejeni, ki vključujejo različne pogodbene oblike, različne trge in pravne osebe z različnimi pravnimi formami. Enoznačna definicija organizacijskega modela je nemogoča in v praksi je pogodbeno določena za vsak primer posebej.

V osnovi razlikujemo:

- Pogodbena skupna vlaganja (non-equity joint venture)
- Družbeniška skupna vlaganja (equity joint venture)

Pri pogodbenih skupnih vlaganjih gre preprosto le za pogodbeno obliko, pri družbeniških pa za popolnoma novo podjetje, katerega lastniški deleži so razdeljeni med podjetja družbenike,

glede na različne kriterije (vloženo znanje,⁴ finančni vložki, patenti ...). Možne pa so tudi različne kombinacije osnovnih oblik.

V praksi pridejo v poštev skupna vlaganja, kadar so v igri visoke stopnje tveganja, dolgotrajno uveljavljanje podjetja, visoki investicijski izdatki in specialistična znanja. Pri takšnih projektih se je ustanovitev skupnega podjetja v preteklosti veliko uporabljala in izkazala tudi za najbolj primerno.

Podatki o skupnih vlaganjih niso vključeni v slovenske statistične podatke pod neposredne naložbe pač pa za to obstaja posebna kategorija t. i. pogodbene naložbe (Neposredne naložbe 1996-2000, str. 97). Pod neposredne naložbe niso vključeni, ker gre pogosto v teh primerih bolj za čisti kreditni odnos med upnikom in dolžnikom kot pa za neposredno naložbo.

1. 4. Primernost posameznih oblik neposrednih naložb

Za katero obliko vstopa se bo podjetje odločilo, je odvisno od več faktorjev. Naštejmo le nekaj najpomembnejših: ali je podjetje - investitor že vpeto v mednarodno okolje, kakšna je oddaljenost nove lokacije od matice, od političnega tveganja, kapitalne intenzivnosti, vrste dejavnosti, administrativnih ovir, tehnološke zahtevnosti, potrebnih specialističnih znanj ipd. (Meyer, 1998, str. 213–262).

- Tako se za skupna vlaganja odločajo predvsem investitorji, ki nimajo predhodnih izkušenj z investiranjem v tujini (vzvod predstavlja želja, da se podjetje investitor spozna z lokalnim okoljem in se vanj integrira) in ki vstopajo na visoko tvegan in nepoznan trg. Taka podjetja uporabljajo predvsem lokalne dobavitelje in so dobro povezana z domačim okoljem podjetja. Možno pa je tudi, da se za skupna vlaganja odločijo zaradi omejujoče zakonodaje, ki ne omogoča drugih tipov investiranja. Slabost za investitorja predstavlja predvsem zavezanost, da bo delil znanje s partnerskim podjetjem in da se bo moral prilagajati partnerjevi poslovni kulturi in organizaciji.
- Za investicije v nove zmogljivosti se odločajo investitorji z izkušnjami, veliko finančnimi sredstvi, vizijo lastnega načina vodenja, z željo po ohranitvi obstoječe podjetniške kulture in tisti, ki težko najdejo primerne partnerja. Če gre za podjetje z veliko znanja, patenti in poslovnimi skrivnostmi, je razumljivo, da nočejo deliti svojih izkušenj s tujci in se tudi iz tega razloga raje odločajo za investicije v nove zmogljivosti.
- Za nakup obstoječih zmogljivosti se prav tako odločajo podjetja z bogatimi izkušnjami iz preteklosti. Od tistih, ki se raje odločajo za investicije v nove zmogljivosti, pa se razlikujejo po tem, da imajo znanje, s pomočjo katerega lahko

⁴ ang. know-how

prestrukturirajo obstoječe podjetje in ga integrirajo v svojo organizacijsko shemo. V končni fazi so bolj integrirani v lokalno ekonomijo in ne toliko v multinacionalno mrežo investitorja. Vezani so na lokalne dobavitelje. Možni so tudi naknadni oz. skriti stroški iz preteklih obveznostih, ki ji ob nakupu podjetje ni upoštevalo.⁵ Nakup nam omogoči, da ujamemo dve muhi na en mah. Hitro pridemo do novega trga in hkrati odstranimo enega od potencialnih konkurentov.

Na odločitev o načinu vstopa na trga pa vplivajo še drugi dejavniki, kot so pomembnost hitrega in pravočasnega vstopa na trg (preferira se nakup), možnosti za nakup tujega podjetja (če je malo podjetij so cene lahko visoke in je investicija v nove zmogljivosti lahko bolj smiselna) in politično tveganje (preferira se skupna vlaganja, da se diverzificira tveganje). Z vidika države prejemnice so seveda najbolj zanimive investicije v nove zmogljivosti, saj prinašajo nova delovna mesta, sodobno tehnologijo, višjo produktivnost in so neposredna konkurenca domačim podjetjem.

2 PRAVNI OKVIR NEPOSREDNIM NALOŽBAM IZ ITALIJE

Pravni okvir neposrednim naložbam iz Italije predstavljajo naslednji zakoni in mednarodni sporazumi (Seznam sporazumov s področja gospodarskih odnosov, december 2001):

- Zakon o deviznem poslovanju (Uradni list RS, št. 23/99).
- Zakon o ratifikaciji sporazuma med SFR Jugoslavijo in Italijansko republiko o izogibanju dvojnemu obdavčevanju dohodka in premoženja (Ur. list SFRJ-MP, št. 2/1983).
- Akt o notifikaciji nasledstva sporazumov nekdanje Jugoslavije z Republiko Italijo (Uradni list RS, št. 40/1992).
- Zakon o ratifikaciji sporazuma med vlado Republike Slovenije in vlado italijanske republike o pospeševanju in zaščiti naložb s protokolom (BITPZN), (Uradni list RS, št. 17/2000).
- Zakon o ugotavljanju vzajemnosti (Uradni list RS, št. 23/99 in št. 9/99).

Z zgoraj navedenimi zakoni in predpisi je pravno urejeno področje NTI, določene so nekatere omejitve za nerezidente, postopek ustanovitve podjetja za tujega investitorja, področje dvojnega obdavčevanja, zavarovanje neposrednih naložb in nakup nepremičnin s strani italijanskih investitorjev. Kot eksterni faktor poslovanja italijanskih podjetij opisujem tudi davčni sistem v Italiji in ga primerjam s slovenskim.

⁵ Npr. kemično podjetje je v preteklosti zaradi nespoštovanja ekoloških omejitev močno onesnaževalo okolje, posledice tega pa se pokažejo šele v prihodnosti. Oškodovanci imajo pravico zahtevati odškodnino od pravnega naslednika podjetja.

2. 1. Zakonska opredelitev neposrednih tujih investicij

Neposredne naložbe (v nadaljevanju NTI) nerezidentov v Slovenijo ureja 10. člen zakona o deviznem poslovanju (Uradni list RS, št. 23/99). Po tem zakonu je neposredna naložba tista, ki je vzpostavljena z namenom trajnega ekonomskega povezovanja in pridobitve učinkovitega vpliva na upravljanje gospodarske družbe ali drugih pravnih subjektov, kot so:

- ustanovitev podjetja ali dokapitalizacija v podjetju, ki je v popolni lasti investitorja,
- ustanovitev podružnice ali pridobitev že obstoječe družbe,
- pridobitev deleža v gospodarski družbi, ki ni registrirana kot delniška družba,
- lastništvo tujega investitorja ali pridobitev več kot 10 % kapitalskega deleža oziroma več kot 10 % glasovalnih pravic,
- petletno podrejeno posojilo do povezanih gospodarskih družb z zapadlostjo pet ali več let z namenom ustanovitve trajnih ekonomskih povezav.

Praviloma so neposredne naložbe tujcev v Sloveniji proste, vendar obstajajo tudi nekatere izjeme, in sicer: na določenih področjih so omejene ali pogojene (npr. z odobritvijo ustreznega organa).

Prepovedi se nanašajo na področja izdelave in trgovanja z orožjem ter obveznega pokojninskega in zdravstvenega zavarovanja, ki se financirajo iz proračuna. Omejitve ostajajo še na področju preiskovalnih storitev, izkoriščanja naravnih virov pod pogoji koncesije in na področju organiziranja iger na srečo, stav, loterij in drugih podobnih dejavnosti. Udeležbo tujcev pri neposrednih naložbah pri investicijskih družbah, ki upravljajo investicijske sklade (za več kot 20-odstotni kapitalski delež tujca) in pri pooblaščenih investicijskih družbah (več kot 10-odstotni delež tujca) mora potrditi pristojni organ (za vsako udeležbo posebej).

Tudi pridobitev več kot 25 % delnic v novo privatiziranih družbah z ustanovitvenim kapitalom več kot 800 milijonov SIT s strani rezidentov kot tudi nerezidentov mora odobriti pristojni organ. Podobno je na področju bančništva, borznega posredništva in zavarovalništva, kjer mora biti odobrena pridobitev več kot 10-, 20-, 33-, 50-odstotnega deleža in deleža, ki predstavlja kontrolni paket v gospodarski družbi tako rezidentov kot nerezidentov.

Registracija tuje neposredne naložbe oziroma ustanovitev gospodarske družbe, ki je popolnoma ali delno v tuji lasti, poteka pod enakimi pogoji kot registracija domače naložbe; za pridobitev statusa pravne osebe morajo biti vse neposredne naložbe – ustanovitev gospodarske družbe, pogodbeno vlaganja, pridobitev deleža – registrirane pri sodišču (sodni register), ta pa mora o naložbah obvestiti tudi Ministrstvo za gospodarstvo (Neposredne naložbe 1996-2000, str. 28). Za investitorje iz Evropske unije se uporabljajo določila evropskega sporazuma iz leta 1999, ki zagotavlja vsem investitorjem iz EU nacionalni

tretma. Repatriacija dobička je prosta, potreben pogoj je le poravnavanje vseh davčnih obveznosti v Sloveniji.

2. 2. Davčni sistem v Italiji in pri nas

Tu je treba omeniti za tuje neposredne naložbe zelo pomemben mednarodni sporazum, ki ureja področje dvojnega obdavčevanja. Veljal je že v bivši Jugoslaviji, urejal pa ga je Zakon o ratifikaciji sporazuma med SFR Jugoslavijo in Italijansko republiko o izogibanju dvojnemu obdavčevanju dohodka in premoženja (Ur. list SFRJ-MP, št. 2/1983). Predpis velja v RS od 15.08.1992 na podlagi Akta o notifikaciji nasledstva sporazumov nekdanje Jugoslavije z Republiko Italijo (Uradni list RS, št. 40/1992).

Področje mednarodne dvojne obdavčitve je pomembno tako za slovenske družbe, ki poslujejo v tujini, kot za tuje družbe, ki poslujejo v Sloveniji. Če država uvoznica kapitala in država izvoznica kapitala ne storita ničesar, so dobički, dividende, obresti, licenčnine in drugi podobni prihodki lahko obdavčeni v obeh državah (Zidarič, 1994, str. 187). Zakon o davku od dobička pravnih oseb v nekaterih določbah napotuje na sporazume o izogibanju dvojnemu obdavčevanju. Tako je tudi v primeru Italije. Davki, za katere se sporazum o izogibanju dvojnega obdavčevanja, uporablja so:

- davek od dobička pravnih oseb,
- davek od dohodka iz prevozniške dejavnosti tuje osebe,
- dohodnina,
- davek od osebnih prejemkov,
- davek od dohodka iz kmetijstva,
- davek od dohodkov iz dejavnosti,
- davek od dobička iz kapitala,
- davek od dohodkov iz premoženja,
- davek od dohodkov iz premoženjskih pravic,
- davek od premoženja.

Davčno breme je tako za italijanske investitorje sprejemljivejše. Če pa raziskujemo še naprej, vidimo, da so davčna bremena v Sloveniji nižja kot v Italiji in tudi s tega vidika je Slovenija zanimivejša država za investiranje (Vrech, 1995, str. 95). Italijanski davčni sistem določa dva različna davka na dohodek podjetja:

- davek na dohodke pravnih oseb (IRPEG – imposta sul reddito delle persone fisiche),
- regionalni davek na proizvodne dejavnosti (IRAP – Imposta Regionale sulle Attività Produttive).

Obdavčljiva osnova za davek na dohodek pravnih oseb (IRPEG) je dobiček podjetja, ki izhaja iz letne bilance, kateremu se prištejejo stroški, ki so z davčnega vidika neodbitni (npr. do 2/3 reprezentančnih stroškov, stroški iz prejšnjih poslovnih dob ipd.). Če je družba

lastnik zgradb in zemljišč, ki jih ne uporablja za lastno dejavnost, je treba k davčni osnovi prišteti še najemnine ali figurativni dohodek (katastrska renta). Davek znaša 37 % od obdavčljive osnove.

Regionalni davek na proizvodne dejavnosti (IRAP) se plačuje pod pogojem, da pravna oseba ustvari dohodek iz naslova proizvodne dejavnosti, zemljišča, kapitala, podjetništva ali drug dohodek na območju Italije, če ta davek ni zajet z davkom od dohodka pravnih oseb ali z dohodnino. Davek znaša 16,2 % od obdavčljive osnove.

Obdavčitev družb (d.d., d.o.o.) v Italiji znaša torej 37 odstotkov plus nadaljnjih 16,2 odstotka, kar je veliko več kot v Sloveniji, kjer se obračunava 25-odstotni davek od dobička pravnih oseb (Zidarič, 1994, str. 85). Splošna stopnja davka na dodano vrednost v Italiji in Sloveniji je enaka in znaša 20 %. Poznajo še izvzetje iz sistema »IVA«⁶ in znižane stopnje, podobno kot pri nas.

2. 3. Pospeševanje in zaščita naložb iz Italije

Nedavno je bil z Italijo podpisan tudi sporazum o pospeševanju in zaščiti naložb. Ureja ga Zakon o ratifikaciji sporazuma med vlado Republike Slovenije in vlado italijanske republike o pospeševanju in zaščiti naložb s protokolom (BITPZN), (Uradni list RS, št. 17/2000).

Sporazum ustvarja ugodne razmere za gospodarsko sodelovanje med državama zlasti v zvezi s kapitalskimi naložbami vlagateljev ene pogodbenice na ozemlju druge pogodbenice. Državi podpisnici se z njim zavezujeta, da bosta pospeševali in spodbujali naložbe in da jih bosta dovoljevali v skladu s svojimi predpisi in zakoni.

Naložbe vlagateljev uživajo polno zaščito in varnost na ozemlju druge pogodbenice. Zagotovljena je obravnava, ki ni manj ugodna od tiste, ki se priznava naložbam in dohodkom v zvezi z naložbami, ki jih izvedejo njeni državljani ali vlagatelji tretjih držav. Če pri naložbah vlagateljev ene pogodbenice na ozemlju druge pogodbenice nastane izguba ali škoda zaradi izrednih dogodkov, kot je npr. vojna, država jamči za nadomestilo ne glede na to, ali so takšno škodo ali izgubo povzročile vladne sile ali drugi subjekti. Razlastitev je nedopustna. Izjema je javni interes. V tem primeru se razlastitev izvede v skladu z zakonskim postopkom in izplača se poštena odškodnina. Zajamčen je prost prenos sredstev v zvezi z naložbami. Ugodno se urejajo vprašanja, povezana z bivanjem in gibanjem državljanov, ki prevzemajo dejavnosti v zvezi z naložbami na ozemlju druge pogodbenice, in njihovih družinskih članov. Dovoljeno je zaposlovanje vodilnih delavcev po prosti izbiri v skladu z zakonodajo pogodbenice gostiteljice ne glede na njihovo državljanstvo.

Nerezident in podružnica tuje družbe v Sloveniji lahko sklepata posle pridobivanja lastnine na nepremičninah v Republiki Sloveniji, vendar le pod pogoji, določenimi z Zakonom o ugotavljanju vzajemnosti ali ratificirano mednarodno pogodbo (Uradni list RS, št. 23/99 in

⁶Ital.: IVA - Imposta sul valore aggiunto

št. 9/99). V Italiji podjetja v tuji lasti lahko kupujejo nepremičnine, tako zemljišča kot zgradbe, brez omejitev (izjema je nakup nepremičnin v nekaterih obmejnih območjih, za katerega je potrebno dovoljenje lokalnih oblasti) (Zidarič, 1994, str. 49). To pomeni, da je izpolnjen kriterij vzajemnosti in da italijanska podjetja lahko kupujejo nepremičnine v Sloveniji.

3 ANALIZA NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ IZ ITALIJE

Kadar govorimo o NTI, ne moremo mimo primerjave z ostalimi državami. Primerjava Italije z drugimi članicami Evropske unije pokaže, da so Italijani po deležu NTI v bruto domačem proizvodu na samem repu držav članic EU. V tem poglavju se dotaknem tudi verjetno najpomembnejšega vprašanja, ki se nanaša na NTI. Odgovoriti skušam na vprašanje, ali so Italijani v Sloveniji pripravljeni investirati v dejavnosti visoke tehnologije in v znanje. Navedem tudi razloge za majhen obseg NTI iz Italije v Slovenijo. Pri tem izpostavljam predvsem majhnost italijanskih podjetij, »zapečkarški značaj« italijanskih podjetnikov in nekonkurenčnost Slovenije kot lokacije za NTI. V nadaljevanju se usmerim na podrobnejšo analizo poslovanja 45 največjih podjetij z večinskim lastništvom investitorja iz Italije. Podrobneje analiziram uspešnost njihovega poslovanja in skušam identificirati profil tipičnega investitorja iz Italije, ki mu v večini primerov pomaga tudi država. Pri primerjavi italijanskih NTI po dejavnostih ugotovim nekatere podobnosti z Romunijo, od statističnih regij pa izpostavim pomen osrednje slovenske in obalno-kraške regije. Omenjam tudi potrebo po učinkoviti strateški industrijski politiki, ki bi NTI iz Italije morala plasirati v dejavnosti, v katerih ima Slovenija strateške konkurenčne prednosti.

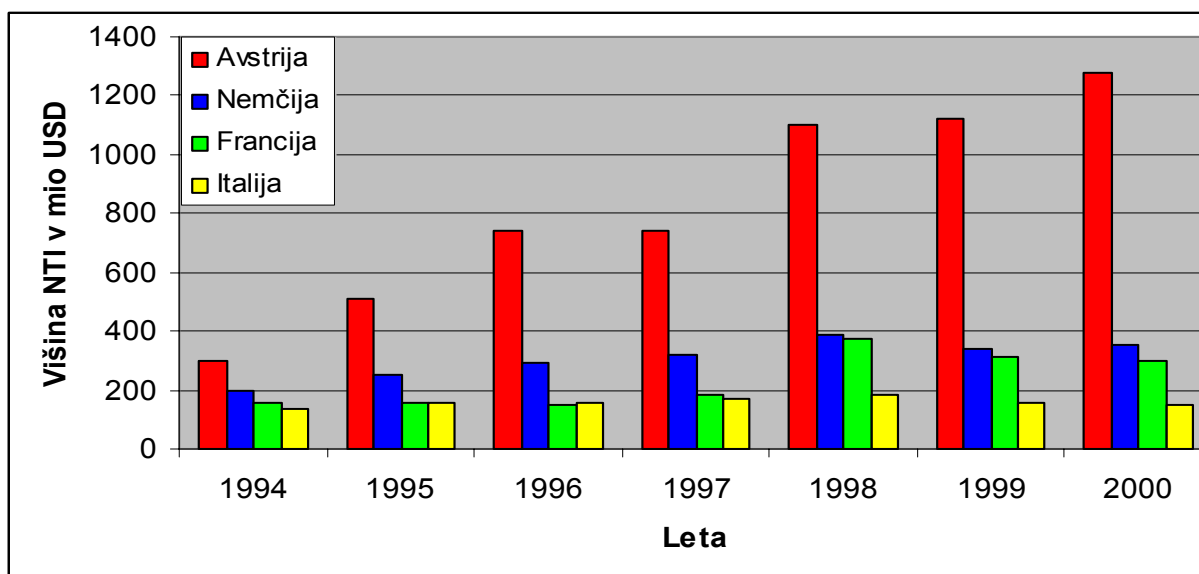
3.1. Primerjava Italije z najpomembnejšimi državami investitoricami v Sloveniji

Če primerjamo skupne NTI iz Italije s skupnimi NTI iz Avstrije (to je država, ki največ investira v Slovenijo) v letu 2000, takoj opazimo, da so italijanske NTI za 8,4-krat oz. za 1127,4 milijona USD manjše (Neposredne naložbe 1996-2000, str. 33). Dejstvo pa sta, da je avstrijsko gospodarstvo veliko manjše od italijanskega (avstrijski BDP je leta 2000 predstavljal le 17,6 % italijanskega), in, če pogledamo še trgovinsko bilanco med omenjenima državama, vidimo, da je obseg zunanje trgovine z Italijo približno dvakrat večji kot z Avstrijo (Statistični letopis RS 2001, str. 399). Pri tem trgovino oz. menjavo med državama smatram kot prvo fazo internacionalizacije, NTI pa kot najvišjo fazo internacionalizacije. Na tem mestu si zastavljam vprašanje; posledica česa so tako majhne NTI iz Italije? Glede na podatke o zunanji trgovini med državama ugotavljam, da so možnosti za prehod v višje faze internacionalizacije kar velike.

Ne smemo pa pozabiti, da sta obe državi naši sosedi, da imamo skupno zgodovino in da govorimo o trgih, ki bi jih lahko označil za tradicionalne. Zakaj torej takšne razlike pri NTI,

zakaj Italijani ne investirajo več oz. vsaj toliko kot Avstrijci ali pa npr. Francozi? Odgovor na to vprašanje podajam v nadaljevanju.

Slika 1: Gibanje italijanskih NTI v primerjavi z najpomembnejšimi državami investitoricami v Sloveniji v obdobju 1994-2000



Vir: Neposredne naložbe 1996-2000, str. 27.

Iz zgornjega grafikona je razvidno, da med državami investitoricami prevladujejo države članice Evropske unije, kar tri četrtine vseh NTI pa odpade na Avstrijo, Nemčijo, Francijo in Italijo.⁷ Največ v Slovenijo investira Avstrija, njen delež se od leta 1997 naprej povečuje in po zadnjih podatkih predstavlja 45,6 % vrednosti tujih NTI oz. 1179,4 milijona dolarjev v letu 2000 (Neposredne naložbe 1996-2000, str. 33 in lastni izračuni). Nemčija je z 12,5 % vrednosti vseh NTI tujcev (343,1 milijonov USD) druga najpomembnejša investitorica, vendar se njen delež v zadnjih letih znižuje. 10,7-odstotni delež oz. 299,2 milijona USD tujih NTI odpade na Francijo, sledi pa ji Italija z le 152,2 milijona NTI, kar v vseh NTI predstavlja le 5,44 odstotka (Neposredne naložbe 1996-2000, str. 33 in lastni izračuni).

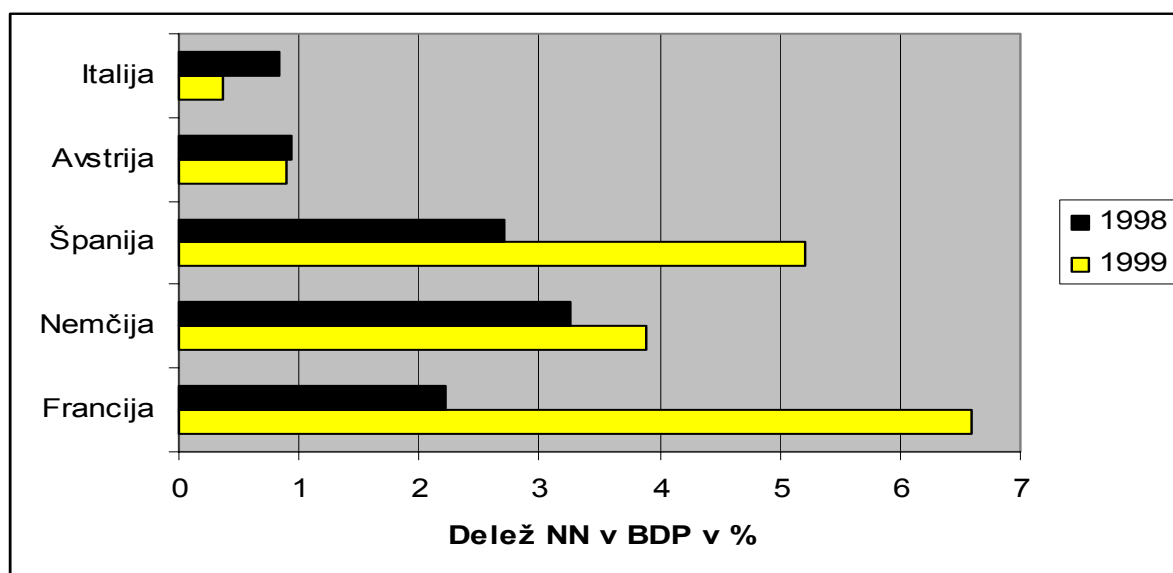
Razvidno je tudi, da je bila dinamika rasti neposrednih naložb, še posebej pa italijanskih v proučevanih sedmih letih razmeroma nizka. Po zadnjih dveh letih skromnejših prilivov tujega kapitala v obliki neposrednih naložb pa je do avgusta 2001 priteklo po dosedaj razpoložljivih podatkih plačilno bilančne statistike iz tega naslova že 199,8 milijona ameriških dolarjev, kar že presega pritok v letu 2000 (od tega največ v telekomunikacije in finančno posredništvo), (Neposredne naložbe 1996-2000, str. 17).

⁷ Delitev naložb po državah investitoricah se ravna po sedežu končnega investitorja in ne glede na sedež mednarodnih korporacij. Tako na primer je naložba Goodyearja vključena med NTI iz Francije.

3. 2. Italijanske neposredne tuje investicije v primerjavi z neposrednimi tujimi investicijami drugih članic Evropske unije

Če hočemo najti odgovor na vprašanje, zakaj so NTI Italije v Slovenijo tako majhne, si moramo najprej ogledati, kakšen je obseg NTI Italije v primerjavi z drugimi članicami Evropske unije, ki vlagajo v Slovenijo.

Slika 2: Delež NTI v BDP-ju najpomembnejših držav investitoric in Španije v Slovenijo



Vir: Statistics in focus, 2001, str. 3, in Statistični letopis RS 2001, str. 654, in lastni izračun.

Iz zgornjega grafikona je jasno razvidno, da v Italiji dajejo relativno manjši pomen NTI, saj ima v primerjavi z najpomembnejšimi investitoricami v Sloveniji prav Italija najnižji delež NTI v BDP-ju. Vidno je tudi, da so se izdatki za NTI v BDP-ju v letu 1999 glede na leto 1998 v primeru Italije zmanjšali, medtem ko so se v Nemčiji, Franciji in Španiji povečali.

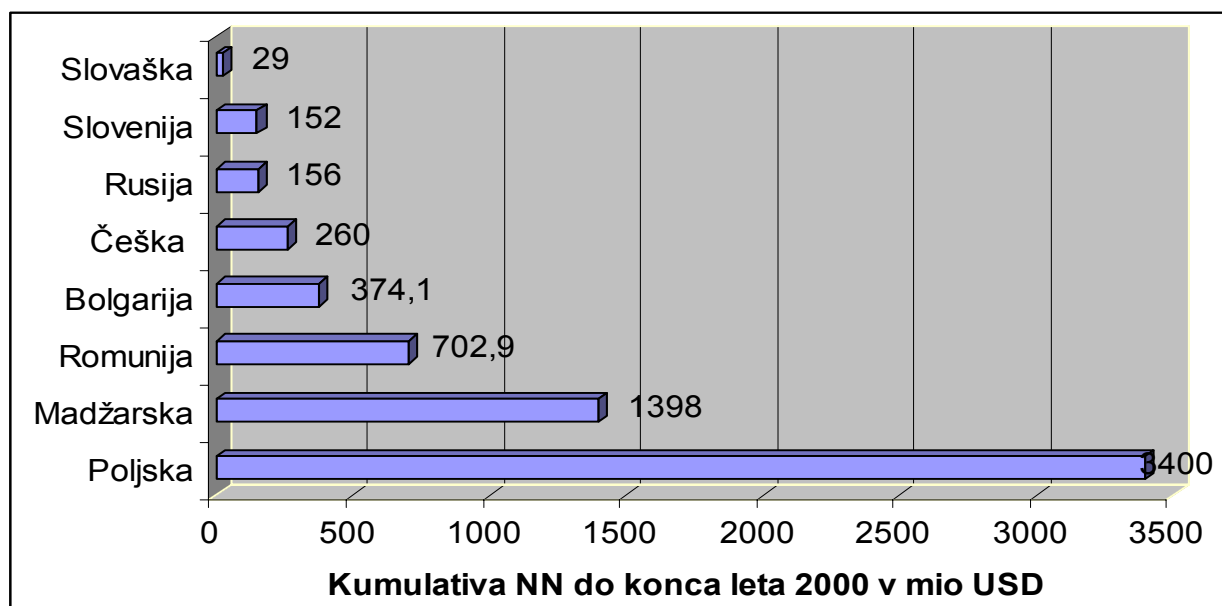
Če bi se še poglobili v raziskavo italijanskih NTI, bi ugotovili, da so imeli konec leta 1999 le 0,94-odstotni delež v vseh NTI Evropske unije (Statistics in focus, 2001, str. 3). Velika Britanija je z 32,15 % zasedla prvo mesto, Francija z 20,68 % drugo in Nemčija s 17,9 % tretje. Jasno je torej, da je Italija po kriteriju NTI na repu držav Evropske unije.

3. 3. Naložbena politika italijanskih podjetij

Italijanski inštitut za zunanjo trgovino (ICE⁸) opredeljuje Slovenijo kot razvito državo, kjer so primerne le naložbe, ki zahtevajo visoko usposobljeno delovno silo in ustvarjajo visoko dodano vrednost (Guida Investimenti Slovenia. ICE, april 2002, str. 2). Če hočemo ugotoviti, ali se Italijani odločajo za takšne investicije, moramo preveriti, v katere države in v katere dejavnosti v teh državah največ investirajo.

⁸ Itl. Istituto Nazionale per il Commercio Estero.

Slika 3: NTI Italije v države srednje in vzhodne Evrope



Vir: Interni viri italijanskega nacionalnega inštituta za zunanjo trgovino, Rim, 2002.

Iz grafikona je jasno razvidno, da Italijani največ investirajo na Poljsko, Madžarsko in v Romunijo. To pa so države, ki izpolnjujejo kriterij dimenzije trga, ki imajo poceni delovno silo, kjer so bila podjetja močno podcenjena in kjer so tuji investitorji deležni visokih davčnih olajšav. Na Poljskem so v primerjavi z drugimi evropskimi državami po deležu NTI na petem mestu, v Bolgariji na 3. mestu in presenetljivo v Romuniji na prvem mestu. V vseh ostalih državah so nižje od desetega mesta. Ti podatki spet potrjujejo tezo, da so Italijani do NTI relativno nenaklonjeni.

Vprašamo se lahko, zakaj prednjačijo ravno v Romuniji? Eden izmed faktorjev je prav gotovo kulturnozgodovinska povezanost in podobnost jezika. (op. p.: nekateri Italijani pokrajine v Romuniji imenujejo kar zgodovinske province⁹). Tu je prisoten tudi najpomembnejši faktor, in to je dimenzija trga. Če si podrobneje ogledamo njihove naložbe, vidimo, da so največ (55 % vseh naložb) investirali na področju tekstilne, čevljarke in lesno-predelovalne industrije (Interni viri italijanskega nacionalnega inštituta za zunanjo trgovino, Rim, 2002). To so delovno intenzivne panoge, ki jih je privlačila predvsem najcenejša delovna sila v tem delu Evrope. Poleg tega so deležni še davčnih oprostitev za vse naložbe v osnovna sredstva. Zanimivo je, da so se med prvimi investitorji v Romuniji registrirale prav italijanske banke (cca 20 % vseh NTI). Te so predhodno opravile potrebne študije, analize trga, zakonodaje in na splošno naložbene klime, potem pa so dale pozitiven signal podjetjem, ki so se vedno bolj pogumno odločala za NTI. Seveda vse transakcije opravljajo preko bank, ki so v italijanski lasti. Navesti je še treba, da je v Romuniji skoraj 10000 italijanskih podjetij in od tega jih je le 30 odstotkov takšnih, ki so investirala zneske, višje od 18000 evrov. Torej v večini gre le za manjša podjetja, registrirana kot družbe z omejeno odgovornostjo in z le nekaj zaposlenimi.

⁹ Itl. Province storiche, zgodovinske province, ki so ostanki nekdanjega vzhodnega dela rimskega cesarstva, kjer so po razpadu nekdanje skupne države ostale cele legije rimskih vojakov.

Iz povedanega je jasno, da se Italijani odločajo za kapitalsko manj zahtevne naložbe. Za takšne naložbe, ki bi si jih mi želeli (naložbe v znanje in visoko tehnologijo), pa se odločajo le izjemoma. V svojih majhnih podjetjih tehnološka znanja skrbno čuvajo, velikih multinacionalk, ki bi vlagala v raziskovalno–razvojne centre, pa imajo zelo malo.¹⁰ Po prevzemu banke Koper s strani italijanske bančne skupine Unicredito lahko tudi v Sloveniji pričakujemo večje zanimanje Italijanov za nakupe slovenskih podjetij, vendar do dejanskih nakupov bo prišlo le s pravilnim pristopom naših managerjev oz. v kolikor jih bomo sploh pripravljene sprejeti. Do prevzemov večjih slovenskih podjetij z italijanske strani pa skoraj zagotovo ne bo prišlo.

3. 4. Vzroki za relativno nizke neposredne tuje investicije iz Italije

Dejstvo je torej, da so italijanska podjetja relativno nenaklonjena NTI. Vzroke za to navajam v nadaljevanju.

- Majhnost italijanskih podjetij.
- Kulturne razlike in »zapečarski značaj« italijanskih podjetnikov.
- Nekonkurenčnost Slovenije kot lokacije za NTI.
- Davčne olajšave in državne stimulacije za demografsko ogrožena območja in področja južne Italije.

3. 4. 1. Majhnost italijanskih podjetij

Italijansko populacijo podjetij sestavlja peščica v svetovnem merilu velikih podjetij, majhno število srednje velikih podjetij in kar 87 odstotkov majhnih podjetij,¹¹ ki zaposlujejo 69 odstotkov vseh zaposlenih (European observatory for SMEs, 2000, str. 389). Takšna majhna podjetja le redko zrastejo, redkokdaj se prelevijo v večja podjetja. Zakaj?

Zato ker v Italiji obstaja sistem davčnih olajšav in finančnih spodbud za majhna podjetja, ker delovna zakonodaja še danes postavlja mejo 15 in 35 zaposlenih, nad katero postane trg delovne sile veliko bolj rigiden, in zato ker zakon predvideva plačevanje nekaterih prispevkov le, če ima podjetje več kot 15 oz. 35 zaposlenih (Corbetta, 2000, str. 90). Posebej velja izpostaviti davčni sistem, ki kljub korenitim davčnim reformam v zadnjem času še vedno omogoča izogibanje plačevanju davkov podjetjem, ki še niso dosegala določene velikosti oz. prepoznavnosti.

Tako Meyer kot Estrin in Corbetta so mnenja, da imajo glavno vlogo pri neposrednih investicijah v tujino in pri prevzemih večja podjetja. Raziskava KPMG Consultinga nam

¹⁰ Revija Business Week vsako leto objavi prvih tisoč podjetij po tržni vrednosti. Leta 1999 je med njimi bilo le 31 italijanskih, od tega kar 14 iz bančno – finančnega sektorja. Za primerjavo naj navedem, da jih je Velika Britanija, ki ima približno za 25% višji BDP imela kar 94, od tega le 18 iz bančno – finančnega sektorja.

¹¹ Majhno podjetje po evropskih merilih je podjetje z največ 50 zaposlenimi in letno realizacijo, nižjo od 7 milijonov evrov.

postreže s podatkom, da je 93 % italijanskih podjetij, ki je v letu 1999 realiziralo neposredne naložbe, imelo letne prihodke višje od 25,875 milijona evrov (Corbetta, 2000, str. 91). Taka podjetja pa se že uvrščajo med srednje velika in velika. Teh je v Italiji približno 7 %, kar je za evropske razmere relativno malo. Italijanski statistični urad (ISTAT) med drugim ugotavlja popolno korelacijo med velikostjo italijanskih podjetij in dodano vrednostjo na zaposlenega (Ferri, 2000, str. 84). Večja podjetja torej ustvarjajo večjo dodano vrednosti in zato lahko tudi več investirajo. Ta podjetja so usmerjena v visoko tehnologijo in so skoraj v večini locirana na območju severne Italije. Naša naloga pa je, da pritegnemo prav ta podjetja in da jih z argumenti prepričamo, da smo zanimivi ne le z ekonomskega, pač pa tudi s razvojno-tehnološkega in kadrovskega vidika.

Lahko torej sklenemo, da je zavora mednarodni ekspanziji med drugim tudi majhnost italijanskih podjetij, ki so se, ena začela združevati, druga pa prevzemati druga podjetja. Posledice so vidne tudi v manjši naložbeni agresivnosti italijanskih podjetij navzven (Corbetta, 2000, str. 90). Njihovo konsolidacijo pa zavira želja po majhnosti, zrelost sektorjev, ki predstavljajo področje delovanja teh podjetij, in »neustrezna« italijanska zakonodaja, ki pretirano ščiti majhna podjetja.

3. 4. 2. Kulturne razlike in »zapečarski značaj« italijanskih podjetnikov

Iz že prej omenjenega je jasno razvidno, da v Italiji prevladujejo majhna podjetja. Italijani so rojeni podjetniki z zelo nezaupljivim značajem, močnimi družinskimi vrednotami, nagnjeni so k varčevanju, žene jih k nenehnemu mešetarjenju in ta prirojena podjetniška kultura se jasno odseva v strukturi italijanskih podjetij, kjer je 48 % vseh zaposlenih, zaposlenih v t. i. mikro podjetjih (podjetja z manj kot 10 zaposlenimi), (Corbetta, 2000, str. 92). Po tej plati prednjačijo v celotni Evropski uniji. Za primerjavo naj navedem, da je v Nemčiji v mikro podjetjih zaposlenih 29 odstotkov vseh zaposlenih (European Observatory for SMEs, 2000, str. 388).

Ta podjetja so večinoma v družinski lasti z dolgo tradicijo in z ustaljenimi družinskimi normami. Pri ustanavljanju podjetij niso prisotne nikakršne ovire. Ravno nasprotno, večinoma so locirana v industrijskih okrožjih, kjer je dostop do potrebne tehnologije, znanj in virov financiranja močno olajšan (Corbetta, 2000, str. 92).

Takšna, manjša podjetja italijanski podjetniki tudi raje vodijo, saj je njihova prepoznavnost manjša, njihovo vodenje enostavnejše in posredno je manj ogrožena tudi njihova družinska akumulacija. Večja prepoznavnost namreč zanje pomeni večjo izpostavljenost in s tem tudi večje tveganje. Nočejo oz. bojijo se tvegati družinsko premoženje in z zaskrbljenostjo gledajo v prihodnost. To jih značajsko opredeljuje za »zapečkarje«, ki za vedno ostajajo na svojem domačem trgu. Vodenje svojega podjetja bi zelo težko zaupali managerju, ki ne izhaja iz njihove družine. Na zadolževanje gledajo kot na nekaj slabega, kot na izhod v sili, zato skoraj v celoti uporabljajo lastne vire financiranja. Ne verjamejo v hitro rast podjetja v

prihodnosti, na tuje trge gledajo le z vidika trenutne priložnosti in nimajo dolgoročne strategije, ki bi zajetnejše investicije prikazala v bolj ugodni luči.

Tudi to so vzroki, ki nam dajo jasno vedeti, da v italijanski družbi obstaja kulturna, finančna in managerska vrzel, ki pa je brez izdatne pomoči družbenih institucij, kot so npr. vlada, banke in šole, ne bo mogoče zapolniti.

3. 4. 3. Nekonkurenčnost Slovenije kot lokacije za neposredne tuje investicije

Še do nedavnega je bila politika do pritegovanja NTI relativno pasivna ali celo nenaklonjena. Pozitivne premike še vedno omejujeta neprimerna institucionalna organiziranost in skromen obseg ter nekonkurenčnost investicijskih spodbud v primerjavi z drugimi državami v regiji (Program vlade RS za spodbujanje NTI 2001-2004, str. 12). Za primerjavo naj navedem, da je Poljska (država, ki je uspela pridobiti največ NTI od vseh držav v regiji) pripravila poseben nacionalni program pridobivanja NTI, ki predvideva pridobitev zemljišč v ekonomskih conah po simboličnih cenah, v katerih so investitorji v prvih desetih letih popolnoma oproščeni plačila davka na dobiček (Rapporto ICE 1999 – 2000, str. 27). V Sloveniji pa so zemljišča večinoma v privatni lasti in jih je zelo težko dobiti, sprememba kmetijskih zemljišč v industrijska pa je skoraj nemogoča. Svoje seveda prispeva tudi odsotnost zemljiških davkov in davkov na premoženje. Posledično cene zazidljivih zemljišč dosegajo visoke cene, kar Slovenijo postavlja v nekonkurenčno pozicijo napram drugim tranzicijskim državam (Program vlade RS za spodbujanje NTI 2001-2004, str. 13). Po nakupu zemljišča morajo investitorji pridobiti lokacijsko in gradbeno dovoljenje, preden začnejo s projektom, pa še uporabno dovoljenje. Postopki za pridobitev teh dovoljenj so dolgotrajni in neusklajeni, saj se v mnogih primerih prekrivajo. V večini evropskih držav pooblaščen organi ne zahtevajo lokacijskega dovoljenja, cel postopek pa traja največ tri mesece. Strokovnjaki so mnenja, da bi morali lokacijsko in gradbeno dovoljenje združiti, čas trajanja postopka pa omejiti. Za investicije v osnovna sredstva je predvideno le 40 % zmanjšanje davčne osnove, isto velja za stroške dela v primeru zaposlovanja nezaposlenih, to pa nas v primerjavi z drugimi državami v razvoju postavlja v nekonkurenčen položaj (glej priloge str. I in II).

Ovira je tudi počasna privatizacija podjetij v državni lasti in zaprtost zasebnih investicij v infrastrukturo za tuje vlagatelje. Svoje prispeva tudi nepopolni pravni okvir in regulacija podjetniških aktivnosti, kar povečuje stroške ustanovitve in delovanja novega podjetja. Problematična je tudi dolgotrajnost in zapletenost pridobivanja raznih dovoljenj. Stroški delovne sile v primerjavi z drugimi primerljivimi gospodarstvi so tudi nekonkurenčni. Omejitev za investiranje pa predstavlja tudi delovna zakonodaja, ki v premajhni meri upošteva interese delodajalcev.

Če se osredotočimo na podatke o NTI v druge primerljive države, kot so npr. Poljska, Madžarska in Rusija (države, ki so uspeli pridobiti največ NTI), in jih primerjamo s Slovenijo, je odgovor na vprašanje, zakaj so NTI v Slovenijo tako majhne, kot na dlani. Kaj

imajo skupnega te države, kar Slovenija nima? Odgovor je preprost: dimenzija trga. To potrjuje tudi študija Banke Italije iz leta 1999, ki razkriva glavni motiv italijanskih investitorjev – obseg povpraševanja po njihovih izdelkih v državi prejemnici (Ferri, 2000, str. 36). Prav zato bi Slovenija morala ubrati drugačno strategijo. Slovenija bi se morala promovirati za odskočno desko na druge južne trge, pri tem pa bi ji bili v veliko pomoč ugodni trgovinski in prostotrgovinski sporazumi, ki jih ima sklenjene predvsem z ostalimi državami bivše Jugoslavije (Saul Estrin et al., 1997, str. 15).

Kljub ekonomski in politični stabilnosti se v Sloveniji italijanski investitorji zaradi odsotnosti primerne dimenzije trga in nekonkurenčnih cen proizvodnih dejavnikov odločajo raje za dodelavne posle in za zalaganje trga s pomočjo izvoza (intervju z g. Kopal Antonom, direktorjem Antoni d.o.o.). Slovenski trg jim je geografsko zelo blizu, pri tem pa izkoriščajo nižje cene za prevozne storitve slovenskih avtoprevoznikov. Ne ovirajo jih nobene carinske niti druge omejitve. Ekonomija obsega v Sloveniji ne more priti do izraza, kvalitetnih lokalnih dobaviteljev, ki proizvajajo poceni in kvalitetne polproizvode, pa je zelo malo.

3. 4. 4. Davčne olajšave in državne stimulacije za demografsko ogrožena področja in območja južne Italije

K manjši nagnjenosti k investiranju pripomorejo raznorazne olajšave, do katerih so upravičena majhna in tudi druga italijanska podjetja, ki investirajo na manj razvitih področjih, na področju južne Italije in v dejavnosti, ki so v krizi. Takih področij je v Italiji kar veliko. V teh dejavnostih in na teh lokacijah so oproščeni plačevanja socialnih dajatev, upravičeni so do subvencioniranja obresti za namenske kredite, zagotovljeno imajo delno pokritje stroškov oglaševanja in reprezentance in v nekaterih primerih so upravičeni celo do nepovratnih sredstev (Arcari, 1999, str. 144). Za demografsko ogrožena področja so predvidene olajšave pri plačilu davkov, za prvega novo zaposlenega delavca 5175 evrov in za vsakega naslednjega po 4140 evrov. Predvidena je tudi za 18 odstotnih točk nižja prispevna stopnja za davek IRAP.¹² Poleg tega je na območju južne Italije še za eno odstotno točko nižja prispevna stopnja za pokojninsko zavarovanje. In vse to na domačem pragu brez nepotrebnih tveganj v tujem okolju.

¹² Itl. Imposta Regionale sulle Attività Produttive (regionalni davek na proizvodne dejavnosti).

3. 5. Analiza neposrednih tujih investicij iz Italije v Sloveniji

Po internih podatkih agencije TIPO je bilo 20. aprila 2002 v Sloveniji 142 gospodarskih družb s prisotnostjo italijanskega kapitala, od tega je bilo 60 takšnih, ki so imela v slovenskih podjetjih večinski delež. V nadaljevanju naloge se bom zaradi nerazpoložljivosti podatkov opredelil le na 45 največjih oz. najvidnejših podjetij z večinskim deležem italijanskega kapitala v slovenskem prostoru, za katere sem uspel pridobiti ustrezne podatke. Iz teh podatkov je mogoče sklepati, da je tipični investitor v že prej omenjena podjetja majhno do srednje veliko podjetje, ki je že v preteklosti imelo poslovne stike s kasneje prevzetim podjetjem. V teh 45 podrobneje pregledanih podjetjih je bilo konec leta 2001 zaposlenih 3956 oseb, kar predstavlja 0,51 % vseh zaposlenih v letu 2001 (lastni izračun na podlagi baz podatkov GVIN in SURS).

Tabela 1: Seznam pomembnejših podjetij z večinskim deležem italijanskega kapitala

Podjetje	Dejavnost	Delež italijanskega kapitala	Št. zaposlenih	Ali je bil dosežen zastavljeni cilj investicije?
Carrera Optyl d.o.o. Ormož	Proizvodnja očal in okvirjev	100%	846	Da
Aquasava d.o.o. Kranj	Tekstilna, predilnica, tkalnica	90%	550	Delno
Julon d.d. Ljubljana	Kemijsko-tekstilna	57%	480	Da
Lesonit d.d. Ilirska bistrica	Lesarstvo, proiz. ivernih plošč	84%	296	Delno
Konus Konex d.o.o. Slovenske konjice	Usnjarska industrija	60%	170	Da
Quick d.o.o. Sežana	Dejavnost drugih prometnih agencij	80%	113	Da
Bioprod d.o.o. Ljubljana	Proizvodnja biomedicinskih pripomočkov	Večinski	100	Da
Sloweiss d.o.o. Lesce	Proizvodnja vijačnega materiala, vzmeti	99,5%	91	Ni podatka
Abrasiv Muta d.o.o. Muta	Litje jekla	100%	75	Ni podatka
Costaferroviaria d.o.o. Maribor	Kovinarstvo, proizvodnja železniških vozil	82%	60	Da
Konitex d.o.o. Slovenske Konjice	Proizvodnja usnjene galanterije	100%	45	Ni podatka
Prometal d.o.o. Sežana	Kovinsko-predelovalna industrija	99%	24	Da
Socomec Sicon Ups d.o.o. Ljubljana	Proizvodnja električnih motorjev	Večinski	16	Da
SYSTEC d.o.o. Nova Gorica	Avtomatizacija proizvodnih sistemov	51%	12	Da
Atomat d.o.o. Kobarid	Proizvodnja orodja za stroje	100%	10	Ni podatka

Vir: Interni viri italijanskega nacionalnega inštituta za zunanjo trgovino, Rim, 2002, in podatkovna baza GVIN.

Najbolj pogosta oblika investiranja italijanskih podjetij v Sloveniji je odkup deleža slovenskih podjetij, katera so v nekaterih primerih tudi namenoma ustanovljena (Raziskava italijanskega nacionalnega inštituta za zunanjo trgovino, Ljubljana, 2001). Iz raziskave italijanskega nacionalnega inštituta za zunanjo trgovino je razvidno tudi, da je velika večina investorjev zadovoljna z rezultatom oz. da jim je uspelo doseči zastavljeni cilj investicije.

Med podjetji, ki so navedena v tabeli 1, so primeri italijanskih podjetij, ki imajo večinski delež, npr. Carrera Optyl, čigar kapital je izključno last podjetja Safilo, ki proizvaja očala, v Aquasavi iz Kranja ima 90-odstotni delež Gruppo Tessile Bonazzi, v Julonu iz Ljubljane ima 57-odstotni delež Aquafil textile yarns, v Lesonitu iz Ilirske bistrice ima 84 odstotni delež Gruppo Fantoni in še bi lahko naštevali. Pravkar naštetá podjetja prednjačijo tudi po številu zaposlenih (Interni viri italijanskega nacionalnega inštituta za zunanjo trgovino).

Med ostalimi italijanskimi podjetji, ki imajo v lasti 100 odstotni delež, lahko omenimo še podjetje za inženiring, Impresa Grassetto, ki se udeležuje razpisov za izgradnjo avtocest, mostov ter drugih večjih gradbenih del. Druga podjetja s celotnim italijanskim kapitalom so večinoma s področja elektronskih komponent, kot je Autoimport, ki v Sloveniji prodaja elektronske komponente, avtomobilske rezervne dele in orodja.

Pri neposrednih naložbah italijanskih podjetij v države nečlanice Evropske unije je treba omeniti vlogo dveh italijanskih institucij Simesta (Società Italiana per le Imprese Miste all' Estero¹³) in Saceja (Sezione Speciale per l' Assicurazione del Credito all' esportazione¹⁴), ki nastopajo kot soinvestitorji oz. v slednjem primeru kot zavarovalci naložbe (Arcari, 1999, str. 163). Simest je finančna družba, deloma v javni in deloma v državni lasti, ki sodeluje pri NTI v države nečlanice EU, vendar le z največ 15-odstotnim deležem, ki ga v srednje dolgem obdobju (do pet let) prodajo za italijansko podjetje najprimernejšemu partnerju. Sace pa je ene vrste zavarovalna ustanova za NTI, ki zmanjša politično tveganje tako, da jamči za povračilo naložbe v primeru prisilne nacionalizacije naložbe, razlastitve, zaplembe, vojne in podobno. Pomoč teh dveh institucij koristi večina italijanskih investorjev v Sloveniji.

3. 6. Italijanske neposredne naložbe v Sloveniji po področjih dejavnosti

Struktura italijanskih neposrednih naložb po dejavnostih pokaže, da je v predelovalni dejavnosti leta 2000 bilo kar 60,19 odstotka vseh italijanskih NTI (lasten izračun na podlagi internih podatkov Banke Slovenije – glej priloge str. III). V obdobju od leta 1994 do leta 2000 se je delež naložb v predelovalni dejavnosti povečal za skoraj 38 odstotnih točk. V istem obdobju beležimo tudi porast naložb v storitvenih dejavnostih z 29,11-odstotnim deležem v letu 1994 na 38,48 odstotka v letu 2000 (lastni izračuni na podlagi internih podatkov Banke Slovenije). Na nasprotni strani so se zmanjšale naložbe pod statistično kategorijo ostalo.

¹³ Itl. Società Italiana per le Imprese Miste all' Estero – italijanska družba za mešane naložbe v tujini.

¹⁴ Itl. Sezione Speciale per l' Assicurazione del Credito all' esportazione – Institucija za zavarovanje izvoznih kreditov.

Tabela 2: NTI v Sloveniji po področjih dejavnosti slovenskih gospodarskih družb

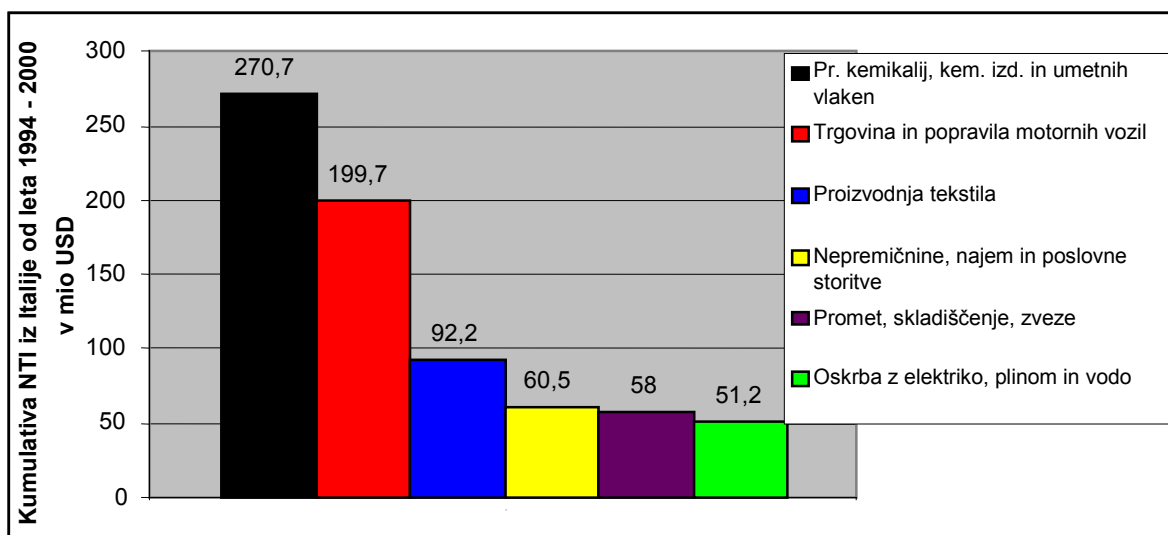
Področja dejavnosti	31.12.1996		31.12.1997		31.12.1998		31.12.1999		31.12.2000	
	mio USD	%	mio USD	%	mio USD	%	mio USD	%	mio USD	%
Proiz. kemikalij, kem. izd. in umetnih mas	32,7	21,37	40,9	25,98	50,9	29	51,1	32,71	53,5	33,86
Proiz. strojev in naprav	3	1,96	2,9	1,84	3,3	1,88	1	0,64	3,5	2,22
Proiz. izd. iz gume in plastičnih mas	0,2	0,13	1,1	0,7	1,4	0,8	1,2	0,77	0,3	0,19
Proiz. vozil in plovil	0	0	0	0	1,2	0,68	1,4	0,9	1,1	0,7
Proiz. elekt. in optične opreme	0,9	0,59	0,7	0,44	1,2	0,68	14,2	9,09	16,6	10,51
Proiz. hrane in pijače	2,2	1,44	1,8	1,14	2,8	1,6	0,6	0,38	0,4	0,25
Proiz. kovin in kovin. izdelkov	6,8	4,44	8,7	5,53	10,9	6,21	11,8	7,55	11,4	7,22
Proiz. drugih neko. mineralnih izdelkov	10,8	7,06	0,8	0,51	0,2	0,11	0	0	0	0
Proiz. tekstila	15	9,8	12,4	7,88	14,6	8,32	15,7	10,05	0,4	0,25
Proiz. usnja, obutve in usnjen. izdelkov	0,4	0,26	1,1	0,7	2	1,14	2	1,28	2,2	1,39
Obdelava in predelava lesa	0,9	0,59	1,3	0,83	1,6	0,91	0,7	0,45	5,4	3,42
Proiz. pohištva in dr. predel. dejavn.	3,8	2,48	3,6	2,29	1,9	1,08	0,2	0,13	0,3	0,19
Predelovalne dejavnosti skupaj	76,7	50,13	75,3	47,84	92	52,42	99,9	63,96	95,1	60,19
Trgovina; popravila motornih vozil	31,6	13,67	28,2	12,12	33,3	12,45	29,2	11,4	32,3	12,76
Nepremičnine, najem, posl. stor.	8,1	3,53	14,2	6,10	12,9	4,82	6,1	2,38	7,6	3
Promet, skladišč., zveze	9,3	4,05	8,5	3,65	9,6	3,59	5,8	2,26	6,4	2,53
Druge javne, skupne in osebne storitve	0	0	0,1	0,04	0,2	0,07	0,2	0,08	0,3	0,12
Oskrba z elektriko, plinom in vodo	4	1,74	8,7	3,74	9,7	3,36	13	5,08	11,2	4,43
Gostinstvo	1,4	0,61	1,4	0,6	1,5	0,56	1,4	0,55	0	0
Gradbeništvo	0,5	0,22	0,7	0,3	0,7	0,26	0,2	0,08	3	1,19
Druge storitvene dejavnosti	0	0	0	0	0,1	0,04	0	0	0	0
Storitve skupaj	54,9	35,88	61,8	39,26	68	38,75	55,9	35,79	60,8	38,84
Ostalo	21,4	9,32	20,3	8,72	15,5	5,79	0,4	0,16	2,1	0,83
Skupaj	153	100	157,4	100	175,5	100	156,2	100	158	100

Vir: Interni podatki Banke Slovenije.

V celotnem obdobju, v katerem Banka Slovenije vodi statistično evidenco o NTI (tj. od leta 1994 dalje), je razen v letu 1994 (takrat je bila na prvem mestu trgovinska dejavnost in popravila motornih vozil) po deležu NTI prednjačila dejavnost proizvodnje kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih mas (interni podatki banke Slovenije). Drugače sta bili dejavnosti trgovine in popravila motornih vozil v celotnem obdobju na drugem mestu. Na tretje mesto se je uvrstila tekstilna dejavnost, ki pa jo v zadnjem obdobju prehiteva dejavnost proizvodnje električne in optične opreme, kar je vzpodbudno, saj se v tej dejavnosti ustvarja mnogo višja dodana vrednost. Med izstopajočimi v letu 2000 sta še dejavnost proizvodnje kovin in kovinskih izdelkov ter dejavnost oskrbe z elektriko, plinom in vodo, vsaka s po 7 odstotnim deležem v letu 2000.

Glede na to, da je v naši neposredni bližini, t. j. v italijanski Furlaniji-Juljski krajini, močno razvita lesna industrija, ki je organizirana v t. i. industrijskih okrožjih, in glede na to, da iz tega naslova beležimo le skromen priliv NTI in veliko zanimanja, so na tem področju v prihodnosti velike možnosti za sodelovanje, saj je prav to področje tisto, kjer bi Slovenija lahko uspešno aktivirala svoje primerjalne prednosti (Alessio Lokar et al., 1999, str. 71). Slovenija je namreč na področju lesne in pohištvene industrije na zadovoljivi stopnji razvoja, poleg tega pa ima cenejši dostop do osnovne surovine, tj. lesa. Seveda pa bi bila za uspešnejšo razširitev lesnega grozda na slovensko stran potrebna ustrezna in skrbno načrtovana industrijska politika, do katere bi se morala vlada jasno opredeliti. Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije pa bi morala biti glavni koordinator take industrijske politike.

Slika 4: Kumulativa NTI iz Italije v obdobju od leta 1994 do leta 2000



Vir: Interni podatki Banke Slovenije.

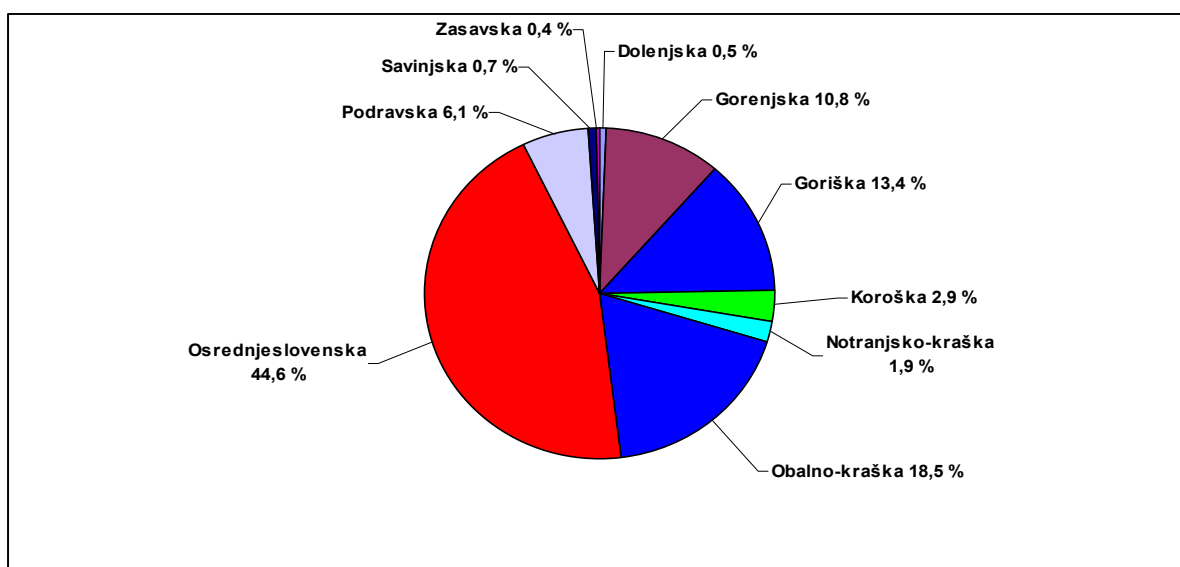
Kumulativa neposrednih naložb po posameznih dejavnostih nam da pričakovani rezultat. Na prvih dveh mestih sta isti dejavnosti kot v letu 2000 (proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken ter trgovina in popravila motornih vozil), sledijo jima tekstilna industrija in storitvene dejavnosti. Od navedenih s svojo dodano vrednostjo na zaposlenega vidno izstopata le trgovinska dejavnost in dejavnost posredništva (lastna analiza na podlagi

internih podatkov agencije TIPO in baze GVIN). O poslovnih rezultatih teh podjetij govorim več v nadaljevanju. V zadnjem času so vzpodbudne naložbe v proizvodnjo električne in optične opreme, ki tudi izkazujejo nadpovprečno dodano vrednost na zaposlenega. Vse ostale naložbe smatram s tehničnega vidika za manj zahtevne in zato tudi za manj zanimive. Če primerjamo italijansko naložbeno strukturo v Sloveniji in Romuniji lahko ugotovimo celo nekatere podobnosti. Tudi v Romuniji največ vlagajo v tekstilno industrijo in trgovino (Interni viri italijanskega nacionalnega inštituta za zunanjo trgovino). Po strukturi naložb se Slovenija od Romunije razlikuje le v dejavnosti kemične industrije. V prihodnosti bo torej treba vložiti več napora v promoviranje Slovenije kot tehnološko razvite države z visoko izobraženimi kadri.

3. 7. Neposredne naložbe iz Italije po razdelitvi v statistične regije

Po razvrstitvi po statističnih regijah je skupno od leta 1994 do leta 2000 kar 44,6 % vseh italijanskih NTI v osrednje-slovenski regiji (vsi podatki so rezultat lastnih izračunov na podlagi internih podatkov Banke Slovenije – glej priloge str. IV). V obalno-kraški regiji 18,5 %, na Goriškem 13,4 %, sledita gorenjska in podravska regija (z 10,8 oz. 6,1-odstotnim deležem). Ostale regije skupaj imajo 6,4 odstotka NTI iz Italije. Če obalno-kraško, notranje-kraško in goriško regijo smatramo za skupno primorsko regijo, dobimo podatek, ki nam pove, da je na skupno primorsko regijo odpadlo 33,8 odstotka vseh italijanskih NTI. Vzrok, da je ta delež tako visok, vidim v poznavanju jezika in kulturni bližini Primorcev. Iz kronoloških podatkov je razvidno tudi, da so se prve NTI iz Italije realizirale prav na primorskem oz. skoraj istočasno s tistimi v osrednje-slovenski regiji (interni podatki Banke Slovenije). Ti dve regiji sta za Italijane najprivlačnejši, saj tja namenjajo več kot tri četrtine vseh neposrednih naložb.

Slika 5: Italijanske NTI v Sloveniji po statističnih regijah (kumulativno od leta 1994 do leta 2000 v odstotkih)



Vir: Interni podatki Banke Slovenije.

3. 8. Uspešnost poslovanja slovenskih podjetij z večinskim deležem italijanskega kapitala

Pri presojanju uspešnosti poslovanja podjetij s prisotnostjo italijanskega kapitala sem se oprl na podatke Agencije TIPO, ki mi je dala na razpolago seznam prej omenjenih podjetij in na podatke, ki sem jih pridobil iz računalniške baze Gospodarskega Vestnika (bilance in že izračunani kazalniki za posamezna podjetja). Zaradi omejenega dostopa do podatkov sem se osredotočil le na 45 od vseh 60 podjetij, ki so v večinski lasti italijanskih investitorjev (priloge str. V in VI). Tista podjetja, ki niso v večinski lasti italijanskega investitorja, teh je 82, pa sem zaradi nedostopnosti in preobsežnosti podatkov že predhodno izločil iz obravnave. Sintetizirani podatki so rezultat lastnih izračunov. V nadaljevanju jih primerjam s primerljivimi podatki Agencije za plačilni promet.

Tabela 3: Primerjava posameznih ekonomskih kategorij (podatki za leto 2001) vseh podjetij v Sloveniji s 45 podjetji z večinskim lastniškim deležem italijanskega kapitala

	Domača podjetja	Podjetja z italijanskimi NTI (32% vzorec)
Število gospodarskih družb	37210	45
Povprečno število zaposlenih na gospodarsko družbo	13	88
Povprečna višina sredstev na gospodarsko družbo (v tisoč sit)	327141	1867790
Povprečna višina kapitala na gospodarsko družbo (v tisoč sit)	153938	885204
Povprečni skupni prihodki na gospodarsko družbo (v tisoč sit)	272465	1761566
Dodana vrednost na zaposlenega (v tisoč sit)	4843	6503
Razmerje med čistim dobičkom in čisto izgubo	1,86	14,41
Povprečna mesečna plača na zaposlenega (v sit)	190596	210434

Vir: Lastni izračuni na podlagi internih podatkov agencije TIPO, Agencije za plačilni promet in baze GVIN.

Že hiter prelet zgornje tabele nam da občutek, da so podjetja z italijanskimi NTI veliko večja in uspešnejša od povprečnega podjetja v slovenskem prostoru. Če pa si jo pogledamo podrobneje, vidimo, da je takih podjetij relativno malo, da imajo v povprečju veliko več zaposlenih od povprečnega slovenskega podjetja, da imajo v povprečju veliko več sredstev in da so kapitalno intenzivnejša. »Italijanska« podjetja imajo mnogo višje tudi povprečne skupne prihodke. Pet se jih je uvrstilo celo med 300 največjih slovenskih podjetij po skupnih prihodkih v letu 2001, najboljše, Julon d.d., na 47. mesto. (Gospodarski Vestnik, 2002, str. 39). Dodana vrednost na zaposlenega je v podjetjih z italijanskim kapitalom za kar 34

odstotkov višja in v povprečju so bile za 10,4 odstotka višje tudi plače zaposlenih v podjetjih z italijanskimi NTI. Še najbolj očitna pa je razlika v primerjavi razmerja med čistim dobičkom in čisto izgubo »domačih« in »italijanskih« podjetij. Podjetja z italijanskimi naložbami so imela za 14,4-krat višje dobičke od izgub, celoten slovenski podjetniški sektor pa le za 1,8-krat, kar pomeni, da so »italijanska« podjetja v povprečju veliko bolj dobičkonosna kot celoten slovenski podjetniški prostor. Pet jih je uvrščenih med 300 najuspešnejših slovenskih podjetij po čistem dobičku v letu 2001, najbolj se je izkazala Carrera Optyl na 52. mestu (300 največjih podjetij, 2002, str. 51). Še več pa nam o uspešnosti poslovanja podjetij s prisotnostjo italijanskega kapitala povedo kazalniki iz spodnje tabele.

Tabela 4: Kazalniki financiranja, plačilne sposobnosti, donosnosti in dobičkovnosti podjetij z večinskim deležem italijanskega kapitala

	Povprečje za podjetja z NTI iz Italije
Delež dolgov v financiranju, v %	52,25
Pospešena pokritost kratkoročnih obveznosti	1,41
Čista donosnost kapitala, v %	11,5
Celotna dobičkovnost prihodkov iz poslovanja, v %	3,74

Vir: Lastni izračuni na podlagi podatkov agencije TIPO in baze GVIN.

Delež dolgov v financiranju spada med kazalnike stanja financiranja, ki nam pokaže dolžniško financiranje vseh sredstev gospodarske družbe (Turk Ivan et al., 1999, str. 609).¹⁵

$$\text{Delež dolgov v financiranju} = \frac{\text{dolgoročne obveznosti} + \text{kratkoročne obveznosti}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} \times 100$$

Pove nam, da je bilo v povprečju v celotnem slovenskem podjetniškem prostoru v letu 2001 z dolgoročnimi in kratkoročnimi obveznostmi financiranega 50,6 odstotka celotnega premoženja, v podjetjih z italijanskimi NTI pa 52,25 odstotka celotnega premoženja, kar kaže na nekoliko višjo stopnjo zadolženosti teh podjetij (Agencija RS za plačilni promet, 2002, str. 33). Šele s primerjavo z našimi najboljšimi podjetji, kot so npr. Luka Koper, Lek, Sava ipd., ki beležijo delež dolgov okoli 25 %, pa se pokaže realna slika. Podjetja z italijanskimi NTI so relativno zadolžena, vendar jim relativno visoka donosnost kapitala to dopušča (300 največjih podjetij, junij 2002, str. 39).

Pospešena pokritost kratkoročnih obveznosti spada med kazalnike plačilne sposobnosti (Turk Ivan et al., 1999, str. 616).¹⁶

¹⁵ Ta kazalnik je zelo pomemben za upnike, ki želijo oceniti, kolikšno je tveganje glede vračil posojil oz. kako bi dodelitev dodatnega posojila vplivala na finančno tveganje gospodarske družbe.

¹⁶ Pove nam, ali gospodarska družba financira zaloge in druga kratkoročna sredstva le s kratkoročnimi obveznostmi ali tudi dolgoročno.

$$\text{Pospešena pokritost kratkoročnih obveznosti} = \frac{\text{kratkoročna sredstva - zaloge}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Če je vrednost tega kazalnika večja od ena, kot je to v primeru podjetij z italijanskimi NTI, gospodarska družba poleg zalog dolgoročno financira tudi druga kratkoročna sredstva. Povprečni kazalnik pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti za podjetja z italijanskimi NTI znaša 1,41, kar pomeni, da so ta podjetja relativno dobro plačilno sposobna.

Koeficient čiste donosnosti kapitala je temeljni kazalnik donosnosti (Turk Ivan, Kavčič Slavka, Kokotec - Novak Majda, 1998, str. 559).¹⁷

$$\text{Čista donosnost kapitala} = \frac{\text{čisti dobiček/čista izguba}}{\text{prihodki iz poslovanja}} \times 100$$

Povprečna čista donosnost kapitala podjetij z italijanskimi NTI znaša 11,5 odstotka, kar je na ravni naših najboljših podjetij, kot sta npr. Lek z 11,9-odstotno in Krka z 11,1-odstotno donosnostjo v letu 2001 (Gospodarski Vestnik, junij 2002, str. 39). To nam pove, da podjetja s prisotnostjo italijanskega kapitala v primerjavi s podjetji v slovenskem prostoru dosegajo nadpovprečno donosnost na kapital.

Kazalnik celotne dobičkovnosti prihodkov iz poslovanja nam pove, koliko celotnega dobička oz. celotne izgube je gospodarska družba ustvarila na vsakih 100 tolarjev doseženih prihodkov iz poslovanja (Turk Ivan et al., 1999, str. 624).¹⁸

$$\text{Celotna dobičkovnost prihodkov iz poslovanja} = \frac{\text{celotni dobiček/celotna izguba}}{\text{prihodki iz poslovanja}} \times 100$$

Podjetja s prisotnostjo italijanskega kapitala so v povprečju dosegla 3,74-odstotno celotno dobičkovnost prihodkov iz poslovanja. Njihovo uspešnost med drugim potrjuje tudi podatek, da so se v koroški in podravski regiji prav podjetja z italijanskimi NTI po merilu največjega čistega dobička uvrstila med pet najuspešnejših podjetij (300 najuspešnejših podjetij, junij 2002, str. 39).

Sklenemo lahko, da so podjetja z italijanskimi NTI v povprečju večja, da zaposlujejo več delavcev, imajo več sredstev, so kapitalno intenzivnejša, beležijo višje skupne prihodke, dosegajo višjo dodano vrednost na zaposlenega, zaposleni v njih imajo višje plače, so dobro plačilno sposobna ter dosegajo nadpovprečno dobičkovnost in donosnost na kapital v

¹⁷ Pokaže nam, koliko čistega dobička je gospodarska družba dosegla na vsakih 100 tolarjev vloženega kapitala.

¹⁸ Izločeni so prihodki in odhodki iz financiranja ter izredni prihodki in odhodki.

primerjavi s povprečnim podjetjem v slovenskem prostoru. Edina šibkost teh podjetij v primerjavi s povprečnim podjetjem v slovenskem prostoru je, da so malo bolj zadolžena, vendar si to zaradi doseganja visoke stopnje donosnosti na kapital lahko privoščijo. Vzpodbuden je tudi podatek o višini reinvestiranih dobičkov, saj so v letu 2000 že prej omenjena podjetja reinvestirala dobičke, ki so po višini primerljivi z reinvestiranimi dobički Francije, ki je v letu 2000 beležila za 5,26 odstotne točke višji delež NTI v Slovenijo (Neposredne naložbe 1996-2000, str. 39).

4 PRIMER PREVZEMA LESONITA d.d.

Konkreten primer neposredne tuje investicije je družba, ki je nastala med Lesonitom d.d. iz Ilirske Bistrice, podjetjem, ki deluje na področju lesne predelave, in skupino Fantoni iz Osoppa v pokrajini Udine v Italiji.¹⁹ Italijanska holdinška družba je izvedla ta poseg, ker je opazila možnost za povečanje obsega dejavnosti in posega na nove trge, uživajoč pri tem prednost nižjih stroškov za naravne in človeške vire, kakor tudi zemljepisno in kulturno bližino s Slovenijo.

4.1. Zgodovina podjetja Lesonit d.d.

Lesonit je podjetje s področja lesne industrije, ki je bilo ustanovljeno leta 1946 (od leta 1995 je organizirano kot d.d.), (interna gradiva podjetja Lesonit). V najboljših časih 57-letne zgodovine (tj. v začetku osemdestih let) je zaposloval 1180 ljudi in dosegal realizacijo cca 60 milijonov evrov, kar ga je uvrščalo med največja podjetja na ilirskobistriškem območju. Najnižjo točko je podjetje doseglo leta 1997, ko je šlo v prisilno poravnavo in je bilo prepuščeno v vodenje stečajnemu upravitelju, ki naj bi stanje podjetja popravil.

Lesonit d.d. je med prvimi v Evropi začel proizvajati vlaknene plošče (interna gradiva skupine Fantoni – cenitev Lesonita). Prvi v Evropi pa je bil prav kasnejši kupec Lesonita, Fantoni S.p.a. iz Italije. Poleg v izdelavi različnih vrst vlaknenih plošč ima podjetje dolgoletne izkušnje tudi pri izdelavi dekorativnih plastičnih laminatov, furnirja, žaganega lesa in elementov za sedeže in naslone. Po količini furnirja in vlaknenih plošč je eden največjih izdelovalcev v Sloveniji. Vlaknene plošče so vsestransko uporabne in med drugim primerne tudi za površinsko oplemenitenje. Iz takšnih plošč so izdelane zidne, stropne in talne obloge. Njihovi izdelki se uporabljajo v pohištveni industriji, industriji vrat, v gradbeništvu, notranji opremlitvi stanovanj, industriji akustičnih aparatov, igrač, reklamnih panojev, v industriji gospodinjskih aparatov, prevoznih sredstev in podobnem.

¹⁹ Zahvaljujem se gospodu Giorgiu Barzaziju, novemu direktorju podjetja Lesonit d.d., za pripravljenost, ki mi jo je izkazal med obiskom sedeža podjetja v Ilirski Bistrici, in za ves material, ki mi ga je nudil, med drugim tudi uradne bilance podjetja. Zahvaljujem se tudi prof. dr. Alešu Lokarju, ki je bil v času mojega študija v Udinah moj mentor. Seznanil me je z g. Barzazijem in mi pomagal pri zbiranju podatkov za diplomsko nalogo.

Padec prodaje Lesonita sovpada s propadom Jugoslavije, saj je podjetje še do konca osemdesetih let prikazovalo dokajšen nivo prodaje. Prodaja je padla, ker je podjetje izgubilo svoj prejšnji notranji trg, na katerem je imelo monopolen položaj. V začetku osemdesetih let je izvoz znašal manj kot 10 odstotkov prodaje. Povsem drugačno je današnje stanje, saj izvozijo približno 95 odstotkov celotne proizvodnje. V začetku osemdesetih let je Lesonit izkazoval res precejšnjo prodajo in če vzamemo v obzir tedanje stanje, je za takratne razmere bilo to veliko podjetje, ki ga sploh ne moremo primerjati s podjetjem zadnjih let.

Poleg tovarne za izdelavo vlaknenih plošč je Lesonit imel tovarno pohištva, žago, furnirnico, čelilnico, lakirnico in tovarno lesonitnih plošč. Pomembni trenutki v življenju podjetja so tisti, ki so povezani z zaprtjem posameznih obratov: leta 1986 je bila zaradi ekoloških razlogov prekinjena proizvodnja lesonitnih plošč, zaradi istih razlogov je propadla tudi proizvodnja lakiranih plošč, ki so jo dokončno zaprli leta 1994. Po letu 1988 je začela močno padati proizvodnja laminatov in kaširanega ultralesa. Leta 1989 je zastala proizvodnja bukovih elementov in desk. Žaga je v zadnjem obdobju delovala samo, da bi zadovoljevala notranje potrebe podjetja. Na začetku devetdesetih letih so zaradi pomanjkanja specializiranih risarjev in zmanjšanja prodaje zaprli tudi pohištveni oddelek. Leta 1993 so ustavili proizvodnjo oplemenitenih iveric in leta 1997 navadnih iveric.

Mnenje sedanjega direktorja Lesonita je, da je bilo zmanjšanje obsega delovanja podjetja rezultat več različnih vzrokov, notranjih in organizacijskih, odsotnosti reinvestiranja dobičkov in pomanjkanja sposobnosti, da bi podjetje presrukturirali in ponovno organizirali (intevju z g. Barzazijem), a tudi zunanjih vzrokov, kakor sta recimo padec tržnih cen in v zadnji fazi izguba bivšega jugoslovanskega trga. Končen rezultat je bil, da je Lesonit postajal nekonkurenčen. To je prišlo do izraza predvsem po propadu Jugoslavije, takrat ko je bilo treba konkurirati na svetovnem trgu.

4.2. Skupina Fantoni - prevzemnik

Temelji skupine Fantoni segajo v daljno leto 1905, ko je Achile Fantoni začel z majhno obrtno delavnico za izdelavo pohištva, ki je dala zaposlitev petnajstim delavcem (Fantoni, april 2002). Z leti ta obrtna delavnica raste in leta 1919 se prelevi v pravo sodobno tovarno s petdeset zaposlenimi. Do pravega evolucijskega preskoka pa pride v letih takoj po vojni, ko podjetje dobi velika državna naročila. Leta 1972 podjetje prične s proizvodnjo pisarniške linije Serije 45°, ki sta jo uresničila arhitekta Valle in Ohl. Projekt, ki se imenuje po inovativnem profilu na 45° nagnjene delovne mize, ki ga omogoča avantgardna Fantonijeva tehnologija, doživi takojšen svetovni uspeh. Le dve leti zatem, leta 1974, serijo 45° razstavijo v newyorškem muzeju za sodobno umetnost. Leta 1979 Fantoni kot prvi v Evropi uvede tehnologijo MDF.²⁰ To je široko uporaben in ekološko sprejemljiv način proizvodnje ivernih plošč, v katere izredne možnosti podjetje verjame takoj. Leta 1984 ustanovijo v Avellinu Novolegno SpA, ki je povsem usmerjena v proizvodnjo ivernih plošč tipa MDF.

²⁰ Iz angleščine: Medium Density Fiber board, gre za vrsto zelo kvalitetnih ivernih plošč.

Leta 1989 se ji postavi ob bok Novoxil SpA. Leta 1985 zmogljivost podjetja za proizvodnjo MDF plošč s postavitvijo nove tovarne Plaxil 5 več kot podvojijo. Fantonijeve inovacije se zopet postavijo v avantgardo leta 1990, ko jim uspe proizvesti najtanjši laminat na svetu. To je Microlam, ki čeprav nastane iz enega samega lista, se lahko uporablja za skoraj devetdeset stopenjske finiše. Skozi ves čas obstoja podjetja se je izražala potreba po ustanovitvi raziskovalnega središča in leta 1996 po načrtih slovitega Gina Valleja končno odprejo nove prostore raziskovalnega središča Fantoni. Tu je danes središče mednarodnih študij, ki so povezane z inovacijo proizvodov, procesov in snovi, ki se nanašajo na lesno branžo.

Kot priznanje za uspešno delo na področju “total designa”,²¹ obdelave surovin, opreme in delovnih prostorov prejmejo tudi eno najvišjih nagrad na področju industrijskega dizajna: zlati kompas za kariero, ki mu ga podeli Združenje za industrijski dizajn ADI.²²

Poslanstvo skupine Fantoni je, da se ukvarja z izdelavo inovativnih materialov in njihovo implementacijo v delovne prostore, upoštevajoč sodobne trende in design. Danes jim lahko le čestitamo za uspešno opravljanje svojega poslanstva, saj so v letu 2000 z 900 zaposlenimi uspeli realizirati prodajo v višini kar 250 milijonov evrov. Skupino sestavljajo Fantoni SpA, ki proizvaja iverne plošče, pisarniško pohištvo, lepila in energijo, Novolegno SpA, ki proizvaja MDF plošče (sodi med enega izmed največjih evropskih proizvajalcev teh plošč), La-Con SpA, ki proizvaja laminatne plošče, ter Patt srl, ki proizvaja namenske podove (med drugim se odlikuje z najnovejšimi in najboljšimi zvok vpijajočimi ploščami na podlagi lamel, ki jih trg nudi za prevleko stropov, sten in predelnih sten). Vsa opisana podjetja imajo na svojem področju veliko znanja in izkušenj, ki povezana v skupno mrežo proizvodnih struktur (te se tako znotraj skupine kakor tudi v razmerju do drugih podjetij stalno spreminjajo) dosegajo optimalne rezultate.

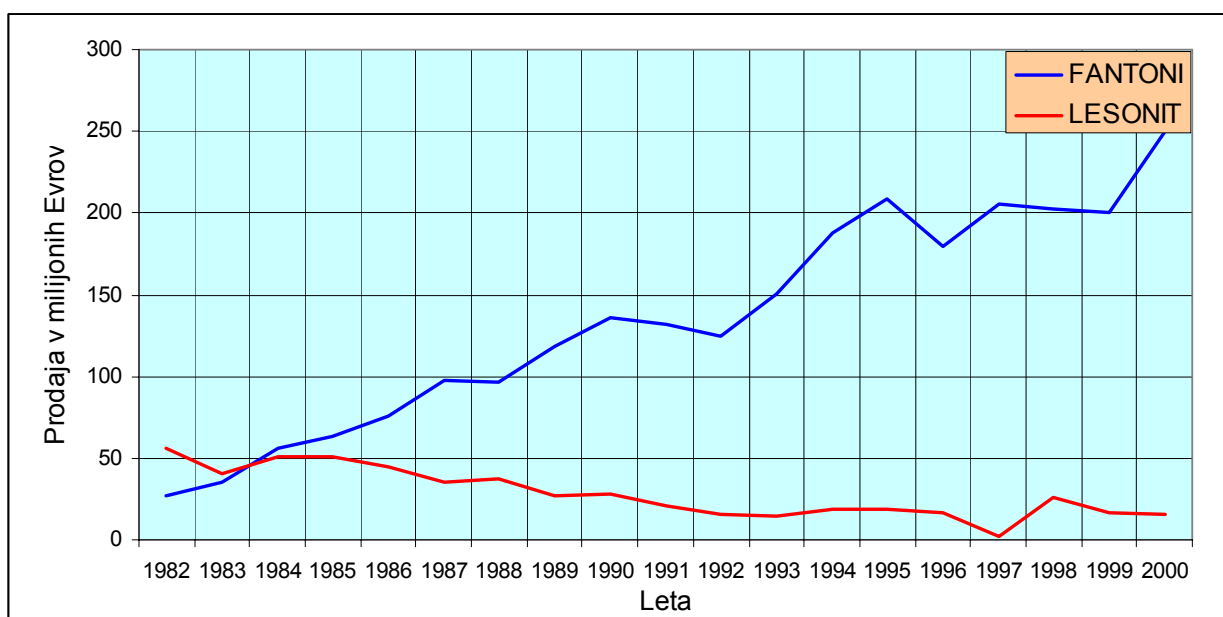
4. 3. Vzroki za propad Lesonita

Če primerjamo poslovne rezultate obeh podjetij ob začetku osemdesetih let, presenetljivo ugotovimo, da sta si bili takrat dokaj enakovredni oziroma je bil Lesonit celo nekoliko boljši, pozneje pa je Fantonijeva pot šla strmo navzgor, Lesonitova pa je zastala, dokler ob koncu stoletja ni Fantoni prevzel Lesonita (interna gradiva podjetja Fantoni). Vprašanji, ki si jih na tem mestu lahko zastavimo, sta, zakaj sta se podjetji razvili tako drugače, se pravi, zakaj je Lesonit propadel, in kateri so bili strateški faktorji, ki so enemu podjetju pomagali navzgor, in kateri so drugo podjetje potisnili navzdol?

²¹ Ang. celostno oblikovanje.

²² Itl. Associazione per Design Industriale.

Slika 6: Prikaz realizirane prodaje podjetij Fantoni in Lesonit v obdobju od leta 1982 do leta 2000



Vir: Interna gradiva podjetja Fantoni.

Fantoni je starejše podjetje na družinski osnovi, kar pomeni, da ima tradicijo in določeno vodstveno kulturo, ki se je tekom časa razvijala in dozorevala. Funkcija vsakega vodje v takšnem podjetju je točno določena in zaradi neposrednega lastništva je vodstvo še toliko bolj stimulirano za opravljanje dela po svojih najboljših močeh (intervju s prof. dr. Alešem Lokarjem). To je tipična italijanska situacija, ki seveda nekaj pomeni, saj Italija ni kar tako šesta gospodarska sila na svetu. Če primerjamo Lesonit s Fantonijem, ugotovimo, da ima ta za skoraj polovico krajšo tradicijo, lastnina pa je bila do nedavnega v družbeni lasti. Če pustimo politične razloge ob strani in se omejimo le na monopolni položaj Lesonita v bivši Jugoslaviji, ugotovimo, da je posledica slednjega in družbene lastnine ta, da je bilo vodstvo Lesonita za opravljanje dela po svojih najboljših močeh v primerjavi s Fantonijevim manj motivirano.

Med obema podjetjema so bile sicer razlike, a prav gotovo ni bilo te razlike, da bi eno podjetje uživalo veliko državno podporo, drugo pa ne. Tako je na primer Fantoni takoj po vojni dobil velikanska državna naročila, kasneje pa je za graditev tovarne v Avellinu (to je na jugu Italije) prejel izdatno državno pomoč. To mu je omogočilo začetni razvojni zalet. Vendar ne smemo pozabiti, da je v svojem življenju tudi Lesonit užival dokajšnjo državno podporo: celo morda še večjo, saj pod socializmom v bivši Jugoslaviji ni moglo obstajati tako veliko podjetje, kot je Lesonit, če ni bilo pod popolnim državnim in partijskim nadzorom, in bila so obdobja, ko režim ni povzročal težav pri namenjanju sredstev za investicije. Torej, če so bile razlike, so bile drugače.

Možno je trditi, da je bila glavna razlika prav v različni psihološki in tudi politični samostojnosti vodstev obeh podjetij (intervju z g. Barzazijem). Kljub temu da je Fantoni užival državno podporo, ni nikoli izgubil stika s trgom, še več, podporo je stalno uporabljal prav zato, da je izboljševal svoj nadzor nad trgom in proizvodi, ki so trgu namenjeni. O tej usmeritvi nam priča zgodovina podjetja Fantoni. Zapirali so obrate, ki so se izkazovali za neperspektivne, uvajali so proizvode, za katere se je zdelo, da jih bodo kupci pozitivno sprejeli, razvijali nove proizvode, ki so vsebovali podobne obete, in podobo. Istočasno pa so stalno reducirali stroške, da bi bili proizvodi ne le boljši in bolj zaželeni, ampak tudi cenejši. Pri tem so uporabljali najrazličnejše strategije: nakup podjetij, njihovo prenovo, ustanavljanje novih podjetij, razvoj inovacij, razvoj opreme za pisarne in domove in integracijo navzgor v smeri dobave.

Če naj strnemo oceno o Fantoniju, bi lahko dejali sledeče: Fantoni je v svojem preteklem obdobju užival dokajšnjo državno podporo, vendar je to podporo za razliko od Lesonita dobro izkoristil, in sicer predvsem zato, da je stalno izboljševal svoj nadzor nad trgom. Od Lesonita se je razlikoval tudi po dolgoročnem strateškem planiranju, ki se je izkazalo kot zelo učinkovito. Nanašalo se je na tri glavne točke:

- zmanjševanje stroškov, kjer je le mogoče,
- ustvarjanje proizvodov, ki jih trg res potrebuje in si jih želi,
- pridobivanje državnih sredstev, ki bi bila v pomoč pri doseganju ciljev, navedenih pod prvima dvema alinejama.

V nasprotju s Fantonijem pa se zdi, da Lesonit ni bil tako učinkovit pri svojih odločitvah. Iz zgodovine podjetja izhaja že na prvi pogled več zgrešenih odločitev in manjše število pravih: na primer že vztrajanje s proizvodnjo lesonita, to je proizvoda, ki povzroča veliko ekološko škodo.²³ Od nadaljnjih odločitev se zdi, da je bila najboljša tista, ko so se odločili za proizvodnjo vlaknenih plošč tipa MDF, kar je kasneje Fantonija tudi pritegnilo v poznejši nakup podjetja. Vprašljivo je tudi zaprtje nekaterih obratov, ki jih je nekoč imela tovarna, recimo obrata za pohištvo. Fantoni se je stalno trudil ta obrat ohraniti in nadgrajevati, in to prav zato, ker mu proizvodnja, ki prihaja v stik s končnim kupcem, pomaga izvajati boljši nadzor nad trgom.²⁴

Zato se postavlja vprašanje: kaj je pri Lesonitu, v primerjavi s Fantonijem, povzročalo te slabše odločitve? Verjetno je kriva ožja povezava, ki jo je imelo vodstvo Lesonita s takratno politično oblastjo (intervju s prof. Alešem Lokarjem). V takšnih primerih je namreč nevarnost ta, da se podjetje preveč zanaša na politične sile, s katerimi ima opravka. Dokler so te na oblasti, je vse v redu, če in kadar propadejo, kot se je zgodilo ob koncu bivše

²³ Ekološki problemi v Ilirski Bistrici in v tako imenovani Notranjski Reki so se vlekli cela desetletja.

²⁴ Nadzor nad trgom podjetje najbolje ohrani takrat, kadar proizvaja tudi takšne proizvode, ki jih lahko ponudi končnemu kupnemu segmentu (trditev prof. Aleša Lokarja).

Jugoslavije, tedaj se podjetje znajde v vrtincu iz katerega je lahko izhod težaven ali pa sploh nemogoč. Sicer je treba priznati, da so mnoga slovenska podjetja tak izhod našla, mnoga pa tudi ne, in med temi je bil žal tudi Lesonit.

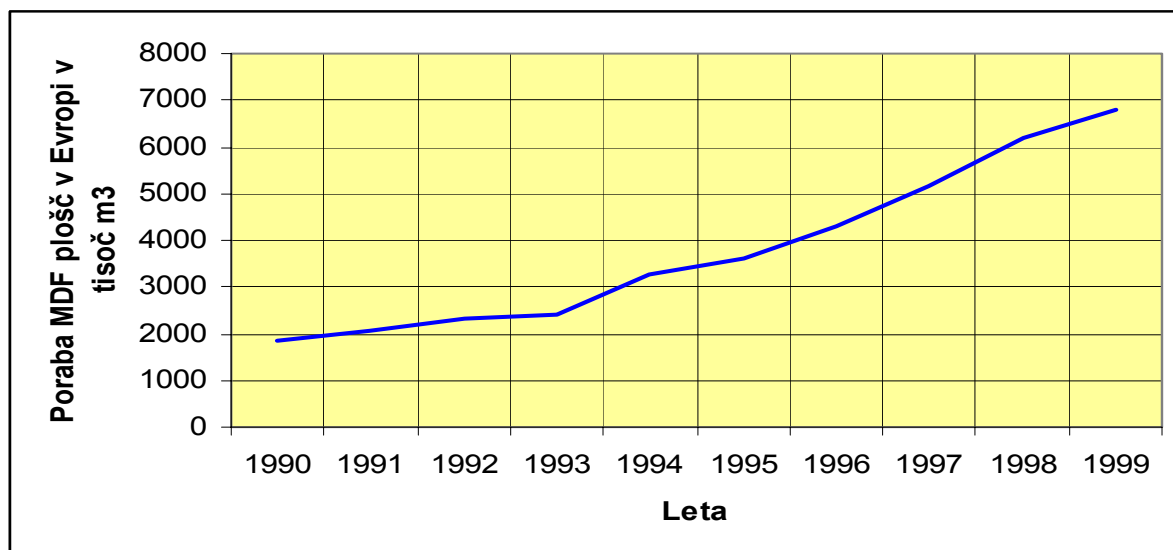
4. 4. Motivi za prevzem Lesonita

Sedanji direktor Lesonita g. Giorgio Barzazi je povedal, da so se za nakup odločili predvsem zato, ker je Lesonitova blagovna znamka v tej stroki na hrvaškem in na celotnem balkanskem trgu zelo cenjena, kar je v skladu z njihovo dolgoročno strategijo, ki predvideva širitev na balkanski trg vlaknenih plošč. Drugi razlogi so geografska bližina Ilirske Bistrice, vseh jim je, da veliko zaposlenih v Lesonitu razume italijansko, pretehtala pa je možnost racionalizacije proizvodnje in integracija s proizvodnjo v Fantonijevih obratih. Zanimala jih je predvsem Lesonitova proizvodnja lahkih vlaknenih plošč (MDF), dosežek lastnega razvojnega oddelka. Ta proizvodni obrat vlaknenih plošč je bil zanimiv predvsem zaradi stiskalnice in obrata za razvlaknjevanje, ki je bil enak tistemu iz matičnega podjetja v Osoppu. Ocenili so, da bi z določenimi spremembami, prenovitvami in investicijami tovarna lahko zopet postala konkurenčna in bi se lahko začela ponovno razvijati.

Fantoni je pri odločanju o nakupu Lesonita upošteval tudi izsledke študije evropskega središča za raziskave EPF, kjer so analizirali proizvodnjo in porabo lesnih plošč v Evropi, se pravi proizvodov, kakršni so iverica, vezan les, lesonit ipd. (interna gradiva podjetja Fantoni). Pri tem so se osredotočili predvsem na proizvodnjo in porabo plošč tipa MDF in nove vrste plošč tipa OSB,²⁵ ki bi jih bilo z določenimi spremembami mogoče proizvajati tudi v Ilirski Bistrici. Ugotovili so, da je v proučevanem obdobju od leta 1990 do leta 1999 bila poraba MDF plošč v stalnem porastu in da je samo v letu 1999 porastla za 11 odstotkov v primerjavi z letom prej. Poraba je v vsem proučevanem obdobju sledila proizvodnji, ki je tudi naraščala. To je pomenilo za podjetje pozitiven signal, da trg nudi še veliko možnosti, da investicije obrodijo dober sad.

²⁵ V angleščini to pomeni Oriented Scaled board. To so posebne lesene plošče iz lesnih lusk iglavcev. Gre za proizvod z boljšimi značilnostmi in manjšo specifično težo v primerjavi s ploščo MDF. Kakor MDF je tudi OSB proizvod, ki je nastal v ZDA.

Slika 7: Poraba MDF plošč v tisoč kubičnih metrih v Evropi od leta 1990 do leta 1999



Vir: Interni podatki podjetja Fantoni.

Iz zgornje slike je jasno razvidno, da je povpraševanje po vlaknenih ploščah tipa MDF precejšnje in da je še vedno v fazi ekspanzije. Proizvodnja tega proizvoda je namreč v zadnjih štirih letih narastla za kar 87 odstotkov. Iz že prej omenjene študije je mogoče zaslediti tudi povečanje zanimanja za vlaknene plošče tipa OSB, saj se je proizvodnja teh v zadnjih štirih letih povečala za kar 233 odstotkov. Lahko torej zatrdimo, da je trg za oba proizvoda (MDF in OSB) zagotovljen in tudi zato se je nakup Lesonita izplačal.

Poleg že navedenega v Ilirski Bistrici obstaja prednost nižjih stroškov za surovino (intervju z g. Barzazijem). Tako Lesonit izkazuje petindvajsetodstotni prihranek predvsem na račun transportnih stroškov. Drugi faktor, ki vpliva na odhodke, je strošek za delovno silo, ki v Sloveniji stane cca 930 evrov na osebo na mesec, medtem ko so v Italiji ti stroški precej višji. Treba je sicer pojasniti, da pri opisani dejavnosti strošek za delovno silo ni tako pomemben, saj vpliva na končno ceno za manj kot 20 %. Stroški, ki največ vplivajo na proizvodnjo, so stroški strojev in naprav in pa stroški za surovine in energijo.

Ilirska Bistrica je zemljepisno blizu Italiji, predvsem severni Italiji, ki je izredno dober trg za te vrste proizvodov. Fantoni se ni zanimal za druge dežele, kakor so recimo Češka, Slovaška in Poljska, upoštevajoč v prvi vrsti, da predstavlja Lesonit dober nakup in da je možno podjetje voditi kar neposredno, saj leži približno uro vožnje od Osoppa. Razen tega je tu določen prihranek pri nakupu surovin. V Ilirski Bistrici osebje že pozna stroko in je kulturno bližje Italiji. Investirati v Slovenijo predstavlja tudi manjše tveganje v primerjavi z drugimi deželami vzhodne Evrope, ki morajo še dozoreti. Z nekega določenega vidika so v to podjetje investirali tudi zato, da bi se Fantoni obranil možne konkurence (Lesonit je največ izvozil prav v Italijo) in da bi se začel širiti na trge, ki jih še ne pozna: Slovenijo in Hrvaško oz. na celotno bivšo Jugoslavijo.

4. 5. Prevzem Lesonita in načrtovanje prenove

Leta 1997 je Lesonit d.d. šel v postopek prisilne poravnave, med katerim je podjetje vodil stečajni upravitelj z nalogo, da ga zopet postavi na noge (intervju z g. Barzazijem). Fantoni je že takrat izkazal zanimanje in namero za nakup, vendar Lesonit še ni bil naprodaj. Tri leta pozneje, leta 2000, se tudi v Lesonitu zavejo, da je oprema podjetja zastarala in da je denarja za njeno posodobitev premalo, zato se lotijo iskati strateškega partnerja. Za Fantoni je takrat obstajalo tveganje, da bi tovarno kupil kak nemški konkurent, vendar Nemci takrat niso izkazali zanimanja, saj so se ukvarjali predvsem s trgi nekdanje vzhodne Nemčije, Poljske in Češke. Tako se v Lesonitu šele tri leta pozneje, dne 5. 12. 2000, odločijo za ponudbo Fantonija, ki je zagotovil, da ne bo odpuščal in da bo vlagal v razvoj Lesonita (interna gradiva podjetja Fantoni). Takrat je Fantoni pridobil 65,7-odstotni delež v Lesonitu (51,86 odstotka od borznoposredniške hiše Poteza, 13,84 odstotka pa od Banke Koper). Kasneje so kupili od države še 12,34 odstotka in od malih delničarjev 5,96 odstotka delnic, tako da so danes 84-odstotni lastnik Lesonita. Želijo pa kupiti še preostale delnice in postati edini lastnik.

Da bi v čim bolj ohranili prejšnje stanje, je bivši direktor Lesonita, ki je bil direktor v dveh mesecih pred trenutkom nakupa s strani Fantonija, postal upravitelj. Ob bok sta mu bila postavljena italijanski direktor g. Barzazi in upravitelj g. Fantoni. Sklepe sprejemajo z absolutno večino in če ni prisoten italijanski upravitelj, prevlada odločitev direktorja, čigar glas velja dvakratno. Pristojnost sedanjega predsednika upravnega odbora je zelo široka in lahko jo primerjamo z vlogo, ki jo je imel prejšnji direktor, saj za zneske določenega obsega niti ni potrebno, da sklicuje upravni odbor, kakor se to počne v Italiji.

Kot posledica sprememb v vodenju so začeli vpeljevati tudi razne tehnične in tehnološke spremembe v proizvodnji (interna gradiva podjetja Fantoni). Najprej so zamenjali smole, ki jih pripravljajo na podlagi drugačnih procesov kakor prej. Tako je smola bolj učinkovita, kar omogoča zmanjšanje porabe. V naslednji fazi so povečali proizvodne zmogljivosti razvlaknjevalca, znižali povprečno debelino plošč ter skrajšali stiskalni obrat v stiskalnici, kar vse skupaj omogoča povečanje proizvodnih zmogljivosti. Značilnosti vlaknenih plošč pa so se izboljšale. Njihova površina je bolj gladka, odpornost pa večja.

Prioriteto so imele naložbe, ki jih je načrtoval že prejšnji direktor Franc Lipolt (intervju z g. Barzazijem). Tako so najprej prenovili kotlovnico in sušilnik za vlakna, kar je bistveno vplivalo na znižanje stroškov termične energije. Kupili so tudi nov stroj za kaširnico. Navedene investicije so izpeljali v letu 2001. Skupno so znašale 11 milijonov evrov.

Proizvodna politika Lesonita se preusmerja predvsem na področje vlaknenih plošč. Vanje vlagajo največ, saj prinašajo kar dve tretjini Lesonitove letne realizacije (interna gradiva: Program naložb podjetja Lesonit). Dosedaj so vanje vložili 5,3 milijona evrov. S še nekaterimi izboljšavami se bo proizvodnja vlaknenih plošč podvojila. Proizvodnjo furnirja

postopoma zmanjšujejo in jo bodo ukinili. Obstoje na tem trgu je namreč vedno težji in proizvodnja furnirja se bo verjetno preselila v kraje, kjer je strošek za delovno silo nižji. To ne pomeni, da Lesonit ne bo obdržal delovne sile, ki jo mora ohraniti tudi zaradi političnih razlogov, pač pa da se bo ta delovna sila zaposlila v novem obratu na področju vlaknenih plošč tipa MDF. Staro linijo na oddelku za plemenitjenje so zamenjali z novo, ki omogoča obdelavo tudi manjših hlodov, ki so bolj na razpolago. To je naprava, ki omogoča lepljenje na ploščo več listnatih slojev. Stala je 852.153 evrov.

Kar želi Lesonit doseči, je:

- povečati proizvodnjo,
- znižati strošek za termično energijo.

Realizacijo prve točke omogoča zviševanje proizvodnje vlaknenih plošč in opuščanje proizvodnje furnirja, ki so ga postavili na drugo mesto. Drugi cilj je usmerjen predvsem v zniževanje stroškov, in sicer tistih stroškov, ki največ vplivajo na končno ceno proizvoda, se pravi stroškov za termično energijo. Dejansko je bil prvi korak nove uprave v tem, da so naročili nov kotel, enak tistemu, ki ga ima naprava v Osoppu. Razen tega so zamenjali tudi sušilec in motor naprave za razvlaknjevanje, ki je ustvarjal ozko grlo v proizvodni liniji, saj ni bil sposoben dobaviti stiskalnici količino snovi, ki bi optimizirala proizvodnjo. Letos bodo v novo drobilnico lesa vložili predvidoma štiri milijone evrov.

Prišlo je tudi do sprememb v zvezi s prodajo (intervju z g. Barzazi-jem). Lesonit zdaj za italijansko tržišče uporablja prodajno mrežo Fantoni-ja, za področje Nemčije, Beneluxa, Švedske, Finske in Norveške pa tudi Fantoni uporablja agente, tako kot jih je že prej uporabljal Lesonit. Z navedenimi državami imajo navezanih tudi nekaj neposrednih stikov.

Skoraj edini problem na katerega je Fantoni naletel v postopku posodabljanja tovarne, je bil birokratsko-administrativne narave. Za pridobitev ustreznih dovoljenj za posodobitev oz. izgradnjo novih proizvodnih naprav so morali napraviti razne načrte, ki so jih pregledali naši uradniki, za kar so morali plačati 103.291 evrov (interna gradiva podjetja Lesonit). Potem ko so tehniki ugotovili, da ustrezajo načrtom, so imeli še druge stroške v višini 51.646 evrov zato, da bi nove naprave lahko zagnali. Poleg finančnega bremena, ki so ga povzročila ta dovoljenja, se g. Barzazi pritožuje nad počasnostjo našega javnega administrativnega sistema, saj so za pridobitev enotnega gradbenega dovoljenja za gradnjo kotlovnice in sušilnika bili prisiljeni čakati kar osem mesecev. Dodati je treba, da vse investicije pri Lesonitu izpolnjujejo najzahtevnejše ekološke standarde. Tako ima na primer nova sušilnica, ki so jo vpeljali, da bi povečali proizvodnjo, boljše odpraševanje ter boljši sistem reciklaže toplote, njene emisije pa so daleč pod zahtevanimi normami. In prav zaradi administrativnih težav so načrti Lesonita za osem mesecev zastali, tako da je bilo podjetje v tem obdobju prisiljeno nadaljevati proizvodnjo s starimi napravami, ko bi lahko nove naprave bile že operativne. To bi omogočilo zmanjšanje izpuhov za približno stokrat.

Za svoj dolgoročni cilj si je Fantoni zadal, da bi ustvarili še eno tovarno vzporedno s tisto, ki že stoji v Italiji, in da bi proizvodne kapacitete povečali za petkrat.

4. 6. Analiza trenutnega gospodarskega stanja pri Lesonitu

Poslovanje in prevzem Lesonita lahko označimo za uspešno, saj se je pod taktirko novega lastnika proizvodnja in prodaja v Lesonitu povečala za 30 odstotkov, 95 odstotkov svoje proizvodnje pa izvozijo (izkaz uspeha za leto 2000 in 2001). Od tega 30 odstotkov v Italijo, 50 v Nemčijo, 20 odstotkov pa na Švedsko, Finsko, Norveško in v države Beneluksa skupaj. Začeli so izvažati tudi na Kitajsko in na Japonsko. Prodaja vlaknenih plošč je v stalnem porastu. Zastavljene načrte izpolnjujejo 98-odstotno (interni podatki: Plan proizvodnje). To jim je uspelo kljub temu, da v Lesonitu in tudi v drugih Fantonijevih družbah občutijo krizo, v kateri je trenutno panoga.

Uspešnost poslovanja potrjujejo rezultati tako v letu 2000 kot v letu 2001. Tako so leta 2000 izkazovali čisti dobiček v višini 188.461.000 tolarjev in leta 2001 čisti dobiček v višini 351.692.000 tolarjev, to na letni ravni pomeni 86,6-odstotno povečanje čistega dobička (lastni izračun na podlagi izkazov uspeha – interni podatki). Znižanje raznih vrst stroškov, približanje zahtevam kupcev in ponovna prisotnost na trgih so v smeri ciljev, ki si jih je zastavilo podjetje in ki jih tudi dosega. Izračunal sem, da so stroški za plače v letu pred prisilno poravnavo (ta je bila leta 1997) v čistih prihodkih iz prodaje predstavljali 27,5-odstotni delež. Ta vrednost je v letu 2000 padla na 18,5 odstotka.

Prihodki iz poslovanja so po obdobjih krize spet začeli rasti in leta 2000 so znašali 3.348.502.000 tolarjev, kar je za 4,7 odstotka več kot v letu 1999 (interni podatki podjetja Lesonit, izkaz uspeha za leta 1999, 2000 in 2001). Lani so ustvarili za 4.245.371.000 tolarjev prihodkov, kar je za 26,8 odstotka več kot predhodno leto. To predstavlja prihodek 15,33 milijona tolarjev na zaposlenega, kar pa je še vedno manj kot v Fantonijevem najslabšem obdobju, se pravi leta 1984 (interni podatki podjetja Fantoni). Od vseh prihodkov iz poslovanja je bilo za 7,51 odstotka dobička. Direktor g. Barzazi je ob navedenih številkah skromen in pravi, da je dobiček posledica tudi finančnega dela poslovanja, in ne samo proizvodnih zmogljivosti. Vendar v prihodnosti pričakujejo še boljše rezultate, saj po njegovih besedah načrtujejo letos okoli 40-odstotno rast prodaje, ki naj bi v letu 2002 dosegla približno šest milijard tolarjev. Rezultati so posledica nove politike Lesonita, ki je povečeval proizvodnjo in zmanjševal stroške.

Zato da bi v podjetju čim bolj ohranili prejšnje stanje in da bi integracijo s holdingom Fantoni izpeljali kar se da uspešno, je bivši direktor Lesonita postal tudi zdajšnji upravitelj. Edina Italijana v petčlanskem upravnem odboru podjetja sta direktor in upravitelj. V nadzornem odboru je tudi en Italijan. Drugih zaposlenih Italijanov v podjetju ni. Letos načrtujejo prihod dveh tehnologov iz Italije. In prav ta postopna in učinkovita integracija je

po mnenju dr. Lahovnika ključnega pomena za uspešen prevzem (Lahovnik, 2002, str. 12). Videti je, da v primeru Lesonita poteka pravilno in da v Fantoniju vedo kako prestrukturirati in integrirati obstoječe podjetje v svojo organizacijsko shemo.

Če Lesonita ne bi prevzel Fantoni, bi ga morda kdo drug, in če ga ne bi noben drug, danes verjetno ne bi več obstajal, niti slučajno pa ne s takšnim obsegom proizvodnje, kot jo ima danes. O resnosti Fantonijevih namenov pričajo tudi podatki o naložbah v nakup nove opreme, ki so do sedaj znašale skupno 21,3 milijona evrov (interna gradiva podjetja Lesonit). Poskrbljeno je tudi za 277 ljudi, ki jih zaposluje in ki bi v primeru propada Lesonita izgubili delo v občini, ki se po republiških kriterijih uvršča med občine z višjo stopnjo brezposlenosti od povprečne (Uradni list RS, št. 64/01). Za Lesonit je bila to po izgubi stika s trgov najhitrejša in tudi edina pot iz težav, ki se je danes, kljub začetni nezaupljivosti, pokazala za relativno dobro. Kako dobro, pa bo pokazal čas, saj so s prevzemom izgubili nadzor nad najpomembnejšimi funkcijami v podjetju: raziskovalno, razvojno in trženjsko.

SKLEP

Večja slovenska podjetja se bodo zaradi obvezujoče izvozne usmerjenosti slej ko prej prisiljena vpeti v mreže tujih multinacionalk. Ali preko vrste strateških povezav ali preko NTI, kar je za države na prehodu še najbolj običajna varianta. NTI na številne in različne načine spodbujajo tako države gostiteljice kot tudi države, od koder investicije prihajajo, saj koristi prinašajo obojim. S seboj ne prinašajo le kapitala, pač pa tudi dostop do novih tehnologij in znanj, ki jih naša podjetja zaradi svoje majhnosti in nepovezanosti z znanstveni institucijami niso sposobna razviti sama. Da bomo lahko dosegli maksimalen izkoristek, moramo biti nanje pripravljeni. Zato potrebujemo dolgoročno strategijo, ki bo stimulatивно delovala na tista področja dejavnosti, za razvoj katerih ima Slovenija največji potencial. Razen »pravljnično« zastavljenega Programa za promocijo NTI iz leta 2000 Slovenija takšne strategije še nima.

Poznamo tri različne oblike NTI. Nakup obstoječih zmogljivosti, izgradnjo novih zmogljivosti in skupna vlaganja. Z vidika države prejemnice so seveda najbolj zanimive investicije v nove zmogljivosti, saj prinašajo nova delovna mesta, sodobno tehnologijo, višjo produktivnost in so neposredna konkurenca domačim podjetjem. Niso pa tako dobro integrirana v lokalno ekonomijo kot kupljena domača podjetja. In prav povezanost z domačim gospodarstvom je tista, ki določa, kakšni so učinki tuje naložbe, in če se denar od prevzema porabi za ustvarjanje novih delovnih mest, se investicije v obstoječe zmogljivosti izkažejo kot bolj primerne.

Po izvedenih študijah Banke Italije je primarni motiv italijanskih investorjev dimenzija trga in možnost prodora na ta trg. Pod sekundarne motive navajajo poceni delovno silo,

podcenjenost prevzetih podjetij, tehnološka znanja, priznanost blagovnih znamk, možnost ekspanzije na nova področja in odstranitev konkurenta. Obstoječi veljavni mednarodni sporazumi z Italijo zagotavljajo zgleden pravni okvir, ki zagotavlja dobre možnosti za povečanje NTI iz Italije v prihodnosti. Vse vrste naložb iz Italije so zaščitene, za investitorje velja nacionalni tretma, sklenjen pa imamo tudi sporazum o preprečevanju dvojnega obdavčevanja. Po primerjavi davčnih sistemov sem ugotovil, da so davčna bremena v Sloveniji nižja kot v Italiji in s tega vidika je Slovenija zanimivejša država za investiranje. Edina slabost Slovenije kot gostiteljice NTI, ki sem jo zasledil, je po mnenju italijanskih investitorjev počasnost javno-administrativnega sektorja. Tako so bili zaradi čakanja na dovoljenje za obratovanje v Lesonitu prisiljeni nadaljevati proizvodnjo z zastarelimi napravami, ko so bile nove že operativne, zaradi česar so bile emisije škodljivih izpuhov tudi do 100-krat višje. Pritožujejo se tudi nad visokimi stroški za delovno silo, ki nas v primerjavi z drugimi državami v prehodu postavljajo v nekonkurenčen položaj.

Tipični investitor iz Italije v Slovenijo je uspešno majhno do srednje veliko podjetje, ki je že v preteklosti imelo poslovne stike s kasneje prevzetim podjetjem. Najbolj pogosta oblika investiranja italijanskih podjetij v Sloveniji je odkup deleža slovenskih podjetij, katera so v nekaterih primerih tudi namenoma ustanovljena. Največ investirajo v osrednje-slovensko regijo in na Primorsko, pri čemer v večini primerov koristijo pomoč, ki jim jo nudi italijanska država. Do sedaj so največ investirali v dejavnosti proizvodnje kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih mas. Na drugem mestu je dejavnost trgovine in popravila motornih vozil. Prevzeta podjetja so gospodarsko uspešnejša od podjetij brez NTI, italijanski prevzemniki pa večinoma zadovoljni z doseženimi cilji.

Na začetku diplomskega dela sem si zastavil tri hipoteze. Po obsežnem raziskovalnem delu lahko vse tri razglasim za pravilne. Italijani se neradi odločajo za NTI. To tezo potrjuje podatek, da imajo enega najnižjih deležev NTI v bruto domačem proizvodu v celotni evropski skupnosti. Tako nizkemu deležu botruje tudi dejstvo, da se za NTI odločajo le večja podjetja, takih pa je v Italiji relativno malo. Druga dva razloga sta privilegirani status za naložbe na jug Italije in zapečarski značaj italijanskih podjetnikov.

Italijani ne investirajo v dejavnosti, ki zahtevajo visoko usposobljeno delovno silo, ki ustvarja visoko dodano vrednost, svoja tehnološka znanja pa skrbno čuvajo. In prav zaradi tega smatram vprašanje dr. Jožeta Mencingerja za napačno zastavljeno, saj ni pomembno to, ali je tujih naložb preveč ali premalo, pomembna je stopnja neodvisnosti v najpomembnejših funkcijah podjetja: razvojni, raziskovalni in trženjski. Dokler je ta visoka, je NTI premalo, in obratno. Po preučitvi NTI iz Italije v Slovenijo in v Romunijo (tj. država, kjer so najbolj aktivni) sem ugotovil, da se italijanska podjetja odločajo le za investicije v delovno intenzivne panoge, kot je dejavnost kemične, tekstilne in lesno-predelovalne industrije. Za takšne naložbe, kot bi si jih mi želeli, pa se ne odločajo. Če primerjamo italijansko naložbeno strukturo v Sloveniji in Romuniji, lahko ugotovimo celo nekatere podobnosti, saj tudi v Romuniji največ vlagajo v tekstilno industrijo in trgovino. Njihov glavni motiv je ali pridobitev tržnega deleža po ugodni ceni ali pa cenena delovna sila.

Pritrdim lahko tudi poslednji tezi, da so podjetja s prisotnostjo italijanskega kapitala gospodarsko uspešnejša, saj so v povprečju večja, zaposlujejo več delavcev, imajo več sredstev, so kapitalno intenzivnejša, beležijo višje skupne prihodke, dosegajo višjo dodano vrednost na zaposlenega, zaposleni v njih imajo višje plače, so dobro plačilno sposobna ter dosegajo nadpovprečno dobičkovnost in donosnost na kapital v primerjavi s povprečnim podjetjem v slovenskem prostoru. Edina šibkost teh podjetij v primerjavi s povprečnim podjetjem v slovenskem prostoru je, da so malo bolj zadolžena, vendar si to zaradi doseganja visoke stopnje donosnosti na kapital lahko privoščijo.

Lesonit, italijansko podjetje, ki danes po uspešni sanaciji sodi med najuspešnejša podjetja v Sloveniji, je konkreten primer, ki nam potrjuje pravilnost zastavljenih hipotez in jasno pokaže učinke vstopa italijanskega investitorja. Za težak položaj, v katerem je bil tedanji ekološko in tehnološko zastarel Lesonit, je bil prihod tujega kapitala edina rešitev, saj je bilo podjetje po končanem stečaju brez potrebnih sredstev za posodobitev podjetja. V podjetju so se zavedali, da za ponovno oživitev potrebujejo posodobljeno tehnologijo in znanje. Prihod Fantonija v Slovenijo je pomenil številne prednosti. Dobili so novo sodobno tehnologijo, kvalitetnejše proizvode, nove trge, nova marketinška in tehnična znanja ter socialno varnost. Izgubili pa so najpomembnejšo funkcijo v podjetju, tj. trženjsko funkcijo, in izgubili so možnost lastnega odločanja o svoji prihodnosti.

LITERATURA

1. Alessio Lokar et al.: Creazione di piccole imprese in aree passive della Slovenia dedicate alla lavorazione del legno per produttori di mobili Sloveni ed Italiani. Udine: Università Udinese, 1999. 145 str.
2. Arcari Anna: I Processi di Crescita delle PMI. Milano: Edizioni Giuridiche Economiche Aziendali dell' Università Bocconi, 1999. 258 str.
3. Belussi Fiorenza: Il futuro dei distretti. *Piccola Impresa*, Padova, 8 (2000), str. 3-22.
4. Corbetta Guido: Le medie imprese alla ricerca della loro identità. Milano: Edizioni Giuridiche Economiche Aziendali dell' Università Bocconi, 2000. 205 str.
5. Dunning John Harry: Governments, globalization, and international business. New York: Oxford University Press, 1999. 518 str.
6. Estrin Saul et al.: Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. London: The Royal Institute of International Affairs, 1997. 342 str.
7. Feletig Michele: L' Artigianato Transfrontaliero del Friuli Venezia Giulia. Tolmezzo-Ud: ESA, 2000. 180 str.
8. Ferri Piero et al.: Le piccole e medie imprese Italiane. Un' analisi sui dati di bilancio. Milano: Franco Angeli, 2000. 236 str.
9. Glas Miroslav et al.: Strategija MSP – Sistematična podpora sodelovanju med malimi in srednjimi podjetji v obmejni regiji med Slovenijo in Italijo. Ljubljana: Phare CBC Slovenia – Italy, 2000. 56 str.
10. Grandinetti Roberto, Albeto de Toni: Conoscenze, Relazioni e Technologie di rete nelle filiere Distrettuali – Il caso del distretto della sedia. Milano: Franco Angeli, 2001. 274 str.
11. Jaklič Marko: Poslovno okolje podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 353 str.
12. Koražija Nataša: Tuje naložbe, toliko kot jih potrebujemo. *Gospodarski Vestnik*, Ljubljana, 2002, 2, str. 28.
13. Lahovnik Matej: Slovenska prevzemna zgodba. Sobotna priloga *Dela*, Ljubljana, 17.08.2002, str. 12-13.
14. Meyer Klaus: Direct Investment in Economies in Transition. Cheltenham, GB: Edward Elgar, 1998. 308 str.
15. Milost Franko: Ustanavljanje in poslovanje mešanih podjetij doma in v svetu. Ljubljana: Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev Slovenije, 1992. 222 str.
16. Ricky W. Griffin, Michael W. Pustay: International Business. B.k.: Addison – Wesley, 1999, 436. str.
17. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije v Slovenijo. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2000. 55 str.
18. Rojec Matija: Tuje investicije v slovenski razvoj. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče, 1994. 284 str.
19. Stanovnik Tine: Javne finance. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 203 str.
20. Svetličič Marjan: Svetovno podjetje: izzivi mednarodne proizvodnje. Ljubljana: znanstveno in publicistično središče, 1996. 426 str.

21. Tiberi V.P.: I distretti industriali e l'economia politica. V Tiberi V. Patrizia (ed), Problemi e prospettive dei distretti industriali in Friuli-Venezia Giulia. Udine: Universita Udinese, 1997. 178 str.
22. Transition Newsletter 1999: Foreign direct investment - New trends in transition countries. Washington DC: World Bank, 1999. 329 str.
23. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1999. 841 str.
24. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Kokotec-Novak Majda: Poslovodno računovodstvo. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1998. 741 str.
25. Vrech Paola, Poslovati z Evropo – Italija. Ljubljana: Center marketing international, 1995. 197 str., 30 pril.
26. Zidarič Bojan, Poslovati z Italijo. Ljubljana: Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, 1994. 314 str., 15 pril.
27. 300 največjih podjetij. Gospodarski Vestnik, Ljubljana, 2002, 25, str. 26 - 61.

VIRI

1. Akt o notifikaciji nasledstva sporazumov nekdanje Jugoslavije z Republiko Italijo (Uradni list RS, št. 40/1992).
2. Agencija za plačilni promet – Pomembnejši podatki o poslovanju gospodarskih družb. [URL: http://www.sdk.si/stat/gd_tab2_reg_slovenija.pdf], 25.6.2002.
3. European observatory for SMEs – Sixth Report. European Communities, 2000. 388 str.
4. Fantoni S.r.l.. [URL: <http://www.fantoni.it>], april 2002.
5. Guida Investimenti Slovenia. [URL: <http://vega.ice.it/db/gi/guide/web/slovenia.nsf/WebIntro1?openForm>], april 2002.
6. Informacija o poslovanju gospodarskih družb republike Slovenije v letu 2001. Agencija RS za plačilni promet. Ljubljana, april 2002.
7. Interna gradiva Banke Slovenije (peta izdaja priporočil MDS).
8. Interni podatki Banke Slovenije o italijanskih NTI v Sloveniji po področjih dejavnosti slovenskih gospodarskih družb in po statističnih regijah. Ljubljana, 2002.
9. Interni podatki agencije RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (TIPO). Ljubljana, 2002.
10. Interna gradiva podjetja Lesonit.
11. Interna gradiva skupine Fantoni.
12. Interni viri italijanskega nacionalnega inštituta za zunanjo trgovino. Rim, 2002.
13. Interni viri italijanskega nacionalnega inštituta za zunanjo trgovino. Ljubljana, 2002.
14. Neposredne naložbe 1994-1999. Ljubljana: Banka Slovenije, 2000. 86 str.
15. Neposredne naložbe 1996-2000. Ljubljana: Banka Slovenije, 2001. 98 str.
16. Podatkovna baza GVIN: Bilance podjetij. [URL: <http://www.gvin.com>], 17.06.2002.

17. Program vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij 2001-2004. Ljubljana, 2001. 45 str.
18. Raziskava italijanskega nacionalnega inštituta za zunanjo trgovino. Ljubljana, maj 2001.
19. Rapporto ICE 1999–2000, L' Italia nell' Economia Internazionale. Rim: Sistema Statistico Nazionale, 2001. 712 str.
20. Seznam sporazumov s področja gospodarskih odnosov.
[URL:http://www.gzs.si/si_nov/publ/pravsl/sporazumi_122001.htm], december 2001.
21. Statistics in focus, Eurostat, 2001. 32. str.
22. Statistični letopis RS 2001. Ljubljana: Zavod RS za statistiko, 2001. 662 str.
23. Surs – Kratkoročni gospodarski kazalniki.
[URL: <http://www.gov.si/zrs/slo/>], 25.06.2002.
24. Sklep o izvajanju ukrepov aktivne politike zaposlovanja (Uradni list RS, št. 64/01).
25. Zakon o deviznem poslovanju (Uradni list RS, št. 23/99).
26. Zakon o ratifikaciji sporazuma med SFR Jugoslavijo in Italijansko republiko o izogibanju dvojnemu obdavčevanju dohodka in premoženja (Uradni list SFRJ-MP, št. 2/1983).
27. Zakon o ratifikaciji sporazuma med vlado Republike Slovenije in vlado italijanske republike o pospeševanju in zaščiti naložb s protokolom (BITPZN), (Uradni list RS, št. 17/2000).
28. Zakon o ugotavljanju vzajemnosti (Uradni list RS, št. 9/99).

SLOVAR TUJK IN KRATIC

AGENCIJA TIPO	- Agencija republike Slovenije za gospodarsko promocijo in tuje investicije.
ACQUISITION	- Nakup podjetja ali dela podjetja.
ADI	- Itl. Associazione per il Design Industriale združenje za industrijski dizajn).
EQUITY JOINT VENTURE	- Družbeniška skupna vlaganja.
GREENFIELD INVESTICIJE	- Investicije v izgradnjo novih zmogljivosti.
HOLDINŠKA DRUŽBA	- Družba, sestavljena iz več podružnic, ki si z nakupom delnic pridobi vpliv v drugih delniških družbah.
ICE	- Itl. Istituto Nazionale per il Commercio Estero (italijanski inštitut za zunanjo trgovino).
IVA	- Itl. Imposta sul Valore Aggiunto (davek na dodano vrednost).
JV	- Ang. Joint Venture (skupna vlaganja).
KAŠIRNICA	- Proizvodnja linija, kjer se proizvaja posebna kaša, ki je osnovna sestavina vlaknenih plošč.
KNOW-HOW	- Znanje.
LAMELA	- Tenak listič iz lesa, kovine ali iz katerega drugega materiala.
MDF	- Ang. Medium Density Fiber board (gre za vrsto zelo kvalitetnih ivernih plošč).
NON-EQUITY JOINT VENTURE	- Pogodbena skupna vlaganja.
NTI	- Neposredne tuje investicije.
OSB	- Ang. Oriented Scaled board (to so posebne lesene plošče, narejene iz lesnih lusk iglavcev).
SACE	- Itl. Sezione Speciale per l' Assicurazione del Credito all' esportazione (posebna institucija za zavarovanje izvoznih kreditov).
SIMEST	- Itl. Società Italiana per le Imprese Miste all' Estero (italijanska družba za mešane naložbe v tujini).
TOTAL DESIGN	- Ang. celostno oblikovanje.

PRILOGE

Priloga 1: Primerjava investicijskih spodbud Slovenije z nekaterimi izbranimi državami v regiji

<i>Država</i>	<i>Davek na dobiček</i>	<i>Davčne oprostitve</i>	<i>Nepovratne finančne spodbude</i>	<i>Industrijska zemljišča in objekti</i>
ČEŠKA	31%	<p>Za investicije v vrednosti, ki presegajo 10 mio USD oz. 5 mio USD v manj razvitih regijah:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 10-letna oprostitev davka na dobiček; • Oprostitev uvoznih dajatev za stroje in opremo; • Pospešena amortizacija; • Zmanjšanje davčne osnove do 10% vrednosti nakupa novih osnovnih sredstev. 	<ul style="list-style-type: none"> • 25-35% stroškov prekvalifikacije in usposabljanja delavcev, odvisno od regije. • 5.000 USD za vsako novo delovno mesto v določenih regijah. 	Možnost pridobitve zemljišč in infrastrukture za simbolično ceno.
MADŽARSKA	18%	<p>Za investicije v vrednosti, ki presegajo 4 mio USD:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 50% zmanjšanje davčne osnove za 5 let; • oprostitev davka na dobiček za 10 let, vezano na št. novih del. mest in rast prodaje. <p>Prioritetne, nerazvite regije in podjetniške cone uživajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 5- ali 10-letno oprostitev plačevanja davka na dobiček, vezano na vrednost inv., št. novih del. mest in rast prodaje; • zmanjšanje davčne osnove do 6% vrednosti investicije v infrastrukturo, R&R izdatke in nakup opreme. 	<ul style="list-style-type: none"> • Do 33% vrednosti celotne investicije, max. 1 mio USD na projekt. • Za nova delovna mesta v prioritetnih, nerazvitih regijah ter regijah z več kot 15% stopnjo nezaposlenosti in v podjetniških conah. • Prekvalifikacije in usposabljanja delavcev, odvisno od regije. • Investicije v R&R, novo tehnologijo, i.p. • Ugodni krediti. 	Znižana cena zemljišč v industrijskih parkih, ki jih upravlja država ali regije.
POLJSKA	30%	<ul style="list-style-type: none"> • V 17 ekonomskih conah 100% oprostitev davka na dobiček v prvih 10 letih, v nadaljnjih pa 50%. Pogoji: vrednost investicije nad 300.000 – 2 mio USD ter št. zaposlenih. • Pospešena amortizacija. 		Lastniki zemljišč obsežnih ekonomskih con so vojvodstva, ki nudijo za ustrezne projekte zemljišča po simboličnih cenah.

Se nadaljuje...

<i>Država</i>	<i>Davek na dobiček</i>	<i>Davčne oprostitve</i>	<i>Nepovratne finančne spodbude</i>	<i>Industrijska zemljišča in objekti</i>
SLOVAŠKA	29%	<ul style="list-style-type: none"> • 100% oprostitev davka na dobiček v prvih 5 letih, ko podjetje izkazuje dobiček za inv. nad 5 mio USD, oz. 2.5 mio USD v določenih regijah oz. kjer nezaposlenost presega 15%, 1.5 mio USD za investicije v storitvene dejavnosti. V naslednjih 5 letih možnost 50% znižane davčne osnove ob določenih pogojih; • Oprostitev uvoznih dajatev za nove stroje in opremo. 	<p>V regijah z visoko stopnjo nezaposlenosti:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Za nova del. mesta; • Prekvalifikacije in usposabljanja delavcev; • Ugodni krediti. 	Možnost pridobitve zemljišč in infrastrukture za simbolično ceno.
HRVAŠKA	35%	<p>V odvisnost od vrednosti investicije in št. na novo zaposlenih:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Za obdobje 10 let znižana stopnje davka na dobiček na 7% (investicija 1 mio USD, 30 zaposlitev), 3% (investicija 2 mio USD, 50 zaposlitev) oz. 0% (investicija 6.7 mio USD, 75 zaposlitev); • oprostitev uvoznih dajatev za nove stroje in opremo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Za vsako novo del. mesto do 1,700 USD. • Do 50% stroškov prekvalifikacije in usposabljanja delavcev. 	Možnost ugodnega nakupa ali najema zemljišč in objektov v državni lasti.
SLOVENIJA	25%	<ul style="list-style-type: none"> • 40% znižanje davčne osnove za investicije v osnovna sredstva. • 40% znižanje davčne osnove za stroške dela v primeru zaposlovanje nezaposlenih. • Pospešena amortizacija. • Dodatno znižanje davka in dodatne možnosti za znižanje davčne osnove za investicije in zaposlovanje v ekonomskih conah v Kopru in Mariboru. 	<ul style="list-style-type: none"> • Od 1,000 – 4,400 USD za vsako novo del. mesto v okviru razpisa za spodbujanje investicij (v letu 2000). • Oprostitev plačevanja prispevkov v primeru zaposlovanja nezaposlenih. 	

Vir: Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij 2001-2004, 2001, str. 12.

Priloga 2: Neposredne naložbe podjetij iz Italije v Sloveniji (po dejavnosti slovenskih podjetij) v mio USD

Področja dejavnosti	31.12.1994	%	31.12.1995	%	31.12.1996	%	31.12.1997	%	31.12.1998	%	31.12.1999	%	31.12.2000	%
DG - pr. kemikalij, kem. izd., umeNTIh vl.	6,9	5,11	34,7	22,10	32,7	21,37	40,9	25,98	50,9	29,00	51,1	32,71	53,5	33,86
DK - pr. strojev in naprav	4,5	3,33	6,2	3,95	3	1,96	2,9	1,84	3,3	1,88	1	0,64	3,5	2,22
DH - pr. iz. iz gume in plast. mas	0,5	0,37	0,3	0,19	0,2	0,13	1,1	0,70	1,4	0,80	1,2	0,77	0,3	0,19
DM - pr. vozil in plovil	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1,2	0,68	1,4	0,90	1,1	0,70
DL - pr. elek. in optične. opreme	1,3	0,96	0,9	0,57	0,9	0,59	0,7	0,44	1,2	0,68	14,2	9,09	16,6	10,51
DA - pr. hrane, pijač, krmil, tob. iz.	3,4	2,52	2,1	1,34	2,2	1,44	1,8	1,14	2,8	1,60	0,6	0,38	0,4	0,25
DJ - pr. kovin in kov. izd.	3	2,22	3,5	2,23	6,8	4,44	8,7	5,53	10,9	6,21	11,8	7,55	11,4	7,22
DI - pr. drugih nekovinskih. mineral. izd.	0,2	0,15	9,7	6,18	10,8	7,06	0,8	0,51	0,2	0,11	0	0,00	0	0,00
DB - pr. tekstila	7,2	5,33	27,6	17,58	15	9,80	12,4	7,88	14,6	8,32	15,7	10,05	0,4	0,25
DC - pr. usnja, obutve in usnj. izd.	0,2	0,15	0,1	0,06	0,4	0,26	1,1	0,70	2	1,14	2	1,28	2,2	1,39
DD - obdelava in predelava lesa	0,1	0,07	0,2	0,13	0,9	0,59	1,3	0,83	1,6	0,91	0,7	0,45	5,4	3,42
DN - pr. pohištva in dr. predel. dej.	3,7	2,74	4,1	2,61	3,8	2,48	3,6	2,29	1,9	1,08	0,2	0,13	0,3	0,19
Skupaj predelovalne dejavnosti	31	22,96	89,4	56,94	76,7	50,13	75,3	47,84	92	52,42	99,9	63,96	95,1	60,19
J Finančno posredništvo	2,6	1,93	3,6	2,29	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
G Trgovina; popravila motornih vozil	20,6	15,26	24,5	15,61	31,6	20,65	28,2	17,92	33,3	18,97	29,2	18,69	32,3	20,44
K Nepremičnine, najem, poslovne stor.	4,3	3,19	7,3	4,65	8,1	5,29	14,2	9,02	12,9	7,35	6,1	3,91	7,6	4,81
I Promet, skladiščenje, zveze	8,9	6,59	9,5	6,05	9,3	6,08	8,5	5,40	9,6	5,47	5,8	3,71	6,4	4,05
O Druge javne, skupne in osebne stor.	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,1	0,06	0,2	0,11	0,2	0,13	0,3	0,19
E Oskrba z elektriko, plinom, vodo	0	0,00	4,6	2,93	4	2,61	8,7	5,53	9,7	5,53	13	8,32	11,2	7,09
H Gostinstvo	1,7	1,26	1,4	0,89	1,4	0,92	1,4	0,89	1,5	0,85	1,4	0,90	0	0,00
F Gradbeništvo	0,3	0,22	0,7	0,45	0,5	0,33	0,7	0,44	0,7	0,40	0,2	0,13	3	1,90
Druge storitvene dejavnosti	0,9	0,67	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,1	0,06	0	0,00	0	0,00
Storitve skupaj	39,3	29,11	51,6	32,87	54,9	35,88	61,8	39,26	68	38,75	55,9	35,79	60,8	38,48
Ostalo	64,7	47,93	16	10,19	21,4	13,99	20,3	12,90	15,5	8,83	0,4	0,26	2,1	1,33
Skupaj	135	100,00	157	100,00	153	100,00	157,4	100,00	175,5	100,00	156,2	100,00	158	100,00

Vir: Banka Slovenije.

Priloga 3: Neposredne naložbe podjetij iz Italije v Sloveniji (po slovenskih regijah) v mio USD

	31.12.1994	31.12.1995	31.12.1996	31.12.1997	31.12.1998	31.12.1999	31.12.2000	Od 31.12.1994 do 31.12.2000
	Skupaj	Skupaj	Skupaj	Skupaj	Skupaj	Skupaj	Skupaj	Skupaj
Dolenjska	1,2	1,1	1,0	0,8	0,8	0,6	0,4	5,8
Gorenjska	8,0	30,0	17,5	16,4	19,4	20,5	6,2	118,0
Goriška	17,0	25,4	25,5	23,1	24,0	14,0	17,2	146,3
Koroška	0,0	0,0	5,0	5,4	6,7	7,9	6,7	31,8
Notranjsko-kraška	4,6	1,9	2,1	1,8	1,9	1,8	6,6	20,6
Obalno-kraška	22,3	24,3	30,6	31,1	34,7	27,5	30,4	200,9
Osrednjeslovenska	80,6	61,8	58,8	74,8	81,3	66,0	62,4	485,6
Podravska	1,6	11,6	12,1	2,7	4,2	15,2	19,0	66,4
Savinjska	0,2	0,3	0,4	0,7	1,1	2,5	3,0	8,1
Spodnjeposavska	0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Zasavska	0,8	0,8	0,8	0,9	1,1	-	0,1	4,5
Skupaj	136,3	157,1	153,8	157,7	175,3	155,8	152,0	1.088,1

Vir: Banka Slovenije.

Priloga 4: Uspešnost poslovanja podjetij z italijanskim kapitalom I

Podjetje	Št. zapos.	Sredstva	Kapital	Sku. prih.	Dob./Izgu.	Dod.vr./zap.
Abrasiv Muta d.o.o.	72	2823344	2551453	1850190	319977	10308
Adria-Tow d.o.o.	15	226324	58688	494481	3968	6399
Adriaplin d.o.o.	94	1975627	1016254	1961794	104604	6298
Agromehanika d.o.o.	98	2084770	1109772	2107812	22380	5503
Aquasava d.o.o.	519	10508996	3094889	10214207	-23537	4586
Atomat d.o.o.	10	123933	76473	124751	4596	4269
Automatic servis d.o.o.	52	1447355	635308	2080473	119381	10174
Bioprod d.o.o.	67	132402	76625	225110	4183	2388
Bremed d.o.o.	39	417597	67891	370031	2119	2312
Carera Optyl d.o.o.	940	6109384	5419122	6314753	931546	3817
Costaferroviaria d.o.o. *	54	587713	487749	399909	16768	3940
Distriest d.o.o.	24	1243677	479105	1350597	125257	13763
Eurowork d.o.o.	13	536583	60265	680730	3899	9244
Family shop d.o.o.	30	2125000	873504	780201	10710	1611
Glasmik d.o.o. *	12	931906	176544	1081038	3245	10335
Gopack d.o.o.	17	211134	50781	235716	635	5429
Hurwits d.o.o.	2	5457	2859	14433	97	2002
Ilmest d.o.o.	146	3731146	972636	3298768	1404	3694
Intersocks d.o.o.	52	307092	111545	436488	1532	2660
Inox center d.o.o.	8	499013	91102	861157	39306	10360
Ir electronic d.o.o.	12	421443	303555	1158627	116566	19907
Julon d.d. *	458	21746445	11788782	21257881	1169384	10734
Kales d.o.o.	16	192694	6427	155568	3416	3420
Kavim d.o.o.	2	37687	-19786	73271	-4435	805
Konitex d.o.o.	45	296638	64372	1105463	14742	4511
Konus Konex d.o.o.	210	2288242	1160754	3824158	190862	4440
Lafert elektromotorji d.o.o.	14	119755	84074	146206	4161	3836
Lesnonit d.d.	277	6306588	2560737	4685625	351692	3954
Lespatex d.o.o.	8	500823	305191	756280	14613	14473
Linija Art d.o.o.	16	353290	80826	431150	4282	5333
Mago d.o.o.	9	343218	31609	461433	596	7245
MesNTI plinovodi d.o.o.	9	7994581	2891795	1066467	-242978	9411
Pacorini LTD d.o.o.	21	531733	360830	518091	147430	14495
Palex Eur d.o.o.	19	117695	-58435	36908	-21140	415
Parnad d.o.o. Ljubljana	14	814048	496364	988341	60434	8023
Quick d.o.o.	102	1555365	554386	1649807	26619	5338
Savi Guerrino d.o.o.	6	96024	34812	153429	1215	3860
Sloweiss d.o.o.	89	1599740	224728	1174318	4462	3642
Socomec Sicon UPS d.o.o.	16	477995	80220	1223672	601	8563
Stem d.o.o.	14	380842	132737	515991	-4072	4245
Systec d.o.o.	12	335320	90152	752811	25365	9479
Tag d.o.o.	5	66936	15636	1247192	0	3139
Tovarna slad. Ormož d.d.	289	0	0	0	0	0
TPJ d.o.o.	20	1251895	1117073	566908	15244	7641
Worldcaf d.o.o.	9	193079	114786	438231	12057	16617
Povprečje	87,91	1867790	885204,2	1761566	79626,36	6502,62

Vir: Lastni izračun na podlagi baze podatkov GVIN in internih podatki agencije TIPO.

Priloga 5: Uspešnost poslovanja podjetij z italijanskim kapitalom II

Podjetje	% dolg. v fin.	Posp. koef.	Donos kap.	Dob. prih.	Povp. m. pl.
Abrasiv Muta d.o.o.	5,2	5,29	13,8	7,09	177259
Adria-Tow d.o.o.	74,1	1,72	9,87	0,97	237844
Adriaplin d.o.o.	48,5	0,55	11,29	5,64	207228
Agromehanika d.o.o.	46,8	0,56	2,11	3,21	217552
Aquasava d.o.o.	69,5	0,31	0,76	-1,19	161591
Atomat d.o.o.	38,3	2,06	6,4	5,02	180867
Automatic servis d.o.o.	56,1	0,29	21,37	5,85	216133
Bioprod d.o.o.	41,7	1,52	5,92	2,04	160384
Bremed d.o.o.	83,7	0,33	3,28	0,59	113611
Carera Optyl d.o.o.	8,4	3,49	19,38	17,83	129371
Costaferroviaria d.o.o. *	17	2,71	3,93	4,31	159949
Distriest d.o.o.	61,5	1,04	30,94	12,09	263969
Eurowork d.o.o.	88,8	0,9	6,94	0,58	218199
Family shop d.o.o.	58,9	0,42	1,65	1,66	115592
Glasmik d.o.o. *	76,6	0,85	1,93	0,41	249618
Gopack d.o.o.	75,9	1,19	1,21	0,64	256613
Hurwits d.o.o.	47,6	2,03	3,78	3,05	98500
Ilmest d.o.o.	73,5	0,47	0,15	0,04	116772
Intersocks d.o.o.	63,7	0,49	1,43	0,36	145490
Inox center d.o.o.	81,7	0,67	56,43	4,66	253365
Ir electronic d.o.o.	27,4	2,56	48,77	13,07	378924
Julon d.d. *	44,1	1,47	10,86	9,39	172920
Kales d.o.o.	96,7	0,37	73,92	2,25	133240
Kavim d.o.o.	152,3	0,42	0	-6,2	102375
Konitex d.o.o.	65,2	0,7	26,52	1,57	184459
Konus Konex d.o.o.	40,1	2	18,48	7,09	175471
Lafert elektromotorji d.o.o.	29,8	2,39	4,96	3,78	143077
Lesnonit d.d.	44,1	0,77	16,46	8,28	138669
Lespatex d.o.o.	39	2,99	5,07	2,54	376271
Linija Art d.o.o.	77,1	0,51	5,62	1,29	214479
Mago d.o.o.	90,8	0,76	1,97	0,37	284861
MesNTI plinovodi d.o.o.	62,4	5,08	-15,97	-11,06	316231
Pacorini LTD d.o.o.	32,1	2,77	50,08	38,39	433623
Palex Eur d.o.o.	-149,6	0,1	0	0	70359
Parnad d.o.o. Ljubljana	32	2,11	13,21	8,88	286765
Quick d.o.o.	64,3	1,43	5	2,21	246105
Savi Guerrino d.o.o.	63,7	0,67	3,67	1,02	123611
Sloweiss d.o.o.	86	0,39	2,79	0,47	163617
Socomec Sicon UPS d.o.o.	83,2	0,84	0,78	0,08	371406
Stem d.o.o.	65,1	0,52	-3,09	-0,8	278536
Systec d.o.o.	69,8	1,4	33,66	4,36	433882
Tag d.o.o.	76,6	1,03	0	0	129367
Tovarna slad. Ormož d.d.	0	0	0	0	0
TPJ d.o.o.	7,3	4,7	1,42	2,92	215854
Worldcaf d.o.o.	34,3	0,61	10,98	3,48	415509
Povprečje	52,25	1,410667	11,50511	3,738444	210433,7

* ocena podatkov na podlagi bilanc in izkazov uspeha podjetij za predhodne tri leta

Vir: Lastni izračun na podlagi baze podatkov GVIN in internih podatkov agencije TIPO.