

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

**DIPLOMSKO DELO**

**VPLIV NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA UČINKOVITOST  
POSLOVANJA SVETOVALNIH PODJETIJ V SLOVENIJI**

Ljubljana, september 2002

MOJCA CAFUTA

## IZJAVA

Študentka           Mojca Cafuta           izjavljam,

da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom

          prof. mag. Aleksandra Aristovnika          , in dovolim objavo diplomskega

dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne   12. 9. 2002  .

Podpis:

---

## KAZALO

<b>1.</b>	<b>UVOD.....</b>	<b>1</b>
<b>2.</b>	<b>NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE .....</b>	<b>3</b>
2.1.	OPREDELITEV POJMA NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ .....	3
2.2.	ZNAČILNOSTI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ .....	4
2.3.	NOSILCI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ – TRANSNACIONALNA PODJETJA .....	5
2.3.1.	Značilnosti transnacionalnih podjetij .....	5
2.3.2.	Prednosti transnacionalnih podjetij pred nacionalnimi podjetji .....	6
2.4.	RAZLOGI ZA NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE - MOTIVI IN STRATEGIJE TUJIH INVESTITORJEV .....	8
2.5.	TIP ENOTE NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ .....	8
2.6.	ZNAČILNOSTI DRŽAV PREJEMNIC NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ .....	10
<b>3.</b>	<b>NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI.....</b>	<b>11</b>
3.1.	RAZVOJNA STRATEGIJA SLOVENIJE .....	11
3.2.	STANJE NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V SLOVENIJI .....	14
3.2.1.	Motivi tujih investitorjev v Sloveniji .....	15
3.3.	PRAVNI OKVIRI ZA NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI .....	16
3.4.	DRŽAVE POREKLA TUJIH INVESTITORJEV V SLOVENIJO .....	18
3.5.	NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI PO DEJAVNOSTIH .....	19
<b>4.</b>	<b>VPLIV NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA UČINKOVITOST.....</b>	<b>20</b>
4.1.	TEORETIČNI VIDIK UČINKOVITOSTI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ .....	20
4.1.1.	Vpliv neposrednih tujih investicij na makroekonomsko učinkovitost.....	200
4.1.1.1.	Vpliv neposrednih tujih investicij na zaposlenost .....	21
4.1.1.2.	Vpliv neposrednih tujih investicij na gospodarsko rast .....	211
4.1.1.3.	Vpliv neposrednih tujih investicij na plačilno bilanco .....	222
4.1.2.	Vpliv neposrednih tujih investicij na mikroekonomsko učinkovitost .....	233
4.2.	UČINKOVITOST PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM V PRIMERJAVI S PODJETJI Z DOMAČIM KAPITALOM.....	244
4.3.	VZROKI ZA VEČJO UČINKOVITOST TUJIH PODJETIJ – GLAVNE ZNAČILNOSTI NJIHOVEGA POSLOVANJA.....	266
<b>5.</b>	<b>PRAKTIČEN PREIZKUS UČINKOVITOSTI SVETOVALNIH PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM V PRIMERJAVI S SVETOVALNIMI PODJETJI Z DOMAČIM KAPITALOM V SLOVENIJI .....</b>	<b>288</b>
5.1.	OPIS POSTOPKOV PRAKTIČNEGA PREIZKUSA .....	29
5.1.1.	Izračun kazalnikov .....	30
5.2.	PROUČEVANA PODJETJA.....	31
5.2.1.	Podjetja z domačim kapitalom .....	31
5.2.2.	Podjetja s tujim kapitalom.....	32
5.3.	PRIMERJAVA OBEH SKUPIN PODJETIJ IN REZULTATI ANALIZE .....	33
5.3.1.	Opisna primerjava .....	33
5.3.2.	Primerjava s statističnim preizkusom.....	35
<b>6.</b>	<b>SKLEP.....</b>	<b>37</b>
	<b>LITERATURA.....</b>	<b>39</b>
	<b>VIRI.....</b>	<b>40</b>
	<b>PRILOGE</b>	

## ***1. UVOD***

Neposredne tuje investicije so pri nas predmet političnih in gospodarskih diskusij že dalj časa. So ena najhitreje rastočih oblik mednarodnega ekonomskega sodelovanja. Njihova vrednost se v Sloveniji vsako leto povečuje, mnenja o njihovi zaželenosti pa se s pridobitvijo vedno večje vloge v našem gospodarstvu precej razhajajo. Na eni strani imamo zagovornike neposrednih tujih investicij, na drugi strani pa tiste, ki neposrednim tujim investicijam izrazito nasprotujejo. Dejstvo je, da se bo vhodnim neposrednim tujim investicijam pri nas nemogoče izogniti oz. da bodo s časom še bolj pridobile na pomenu, tudi zaradi vstopa v Evropsko unijo, kjer je ena od štirih temeljnih svoboščin prost pretok kapitala (Institute of Macroeconomic Analysis and Development, 1998, str. 18). Neposredne tuje investicije imajo številne vplive na gospodarstvo države prejemnice neposrednih tujih investicij, ki so tako pozitivni kot negativni. Vsaka tuja investicija prinese kombinacijo različnih vplivov, tako da nikoli ne moremo predvideti in ovrednotiti vseh njihovih vplivov in posledic. Ne moremo tudi reči, da so neposredne tuje investicije absolutno nekaj pozitivnega ali nekaj negativnega za državo prejemnico in posamezne prejemnike. Stopnja koristnosti neposrednih tujih investicij za državo prejemnico je odvisna v prvi vrsti od celotnega systemskega in institucionalnega okolja v državi in od njenih makroekonomskih in makroorganizacijskih politik, pa tudi od specifične politike do neposrednih tujih investicij oz. investicijskih spodbud (Rojec, Šušteršič, 2001, str. 3).

Razlog za sodelovanje tujih in domačih gospodarskih subjektov je vsekakor v večji gospodarski koristnosti vseh sodelujočih strani. S povezavo gospodarskih subjektov z različnih koncev prihaja do sinergijskih učinkov z alokacijo sredstev, tako da se določene proizvode proizvaja tam, kjer je proizvodnja najučinkovitejša in najcenejša, dosežena je večja konkurenčnost in s tem preko razvoja postopno zniževanje stroškov, kar pripelje do večje učinkovitosti in zniževanja cen. Pomemben pozitivni dejavnik neposrednih tujih investicij je tudi prenos znanja, tehnologije in odpiranje izvoznih trgov. Neposredne tuje investicije tudi pospešujejo vključevanje gospodarstva države prejemnice v svetovno gospodarstvo. Največja nevarnost oz. slabost neposrednih tujih investicij pa je določena izguba nacionalne suverenosti pri ekonomski politiki in nezaščitenost domačih gospodarskih subjektov. Tuja podjetja s konkurenčnejšo ponudbo lahko prevzamejo tržišče domačih podjetij, pa tudi domača podjetja, in prenesejo upravljanje, nadzor, v državi prejemnici neposrednih tujih investicij ustvarjene dobičke in drugo na matično podjetje v tujini.

Osredotočila sem se na vpliv neposrednih tujih investicij na posamezna podjetja znotraj panoge poslovnega svetovanja in posledično na panogo samo, torej na vpliv neposrednih tujih investicij z mikroekonomskega vidika in v manjši meri z makroekonomskega vidika. Zanimalo me je, kako pri nas poslujejo podjetja s tujim kapitalom, tujo tehnologijo in

znanjem (tuja podjetja) v primerjavi s podjetji, temelječimi izključno na domačem kapitalu (domača podjetja).

V diplomskem delu najprej predstavljam neposredne tuje investicije s teoretičnega vidika: opredelim neposredne tuje investicije in opišem njihove značilnosti, značilnosti tujih investitorjev in značilnosti držav prejemnic neposrednih tujih investicij.

V nadaljevanju diplomskega dela predstavljam stanje in značilnosti neposrednih tujih investicij v Sloveniji, čemur sledi ugotavljanje vpliva neposrednih tujih investicij na makro- in mikroekonomsko učinkovitost s teoretičnega vidika in primerjava učinkovitosti domačih in tujih podjetij v Sloveniji.

V diplomskem delu vpliv tujega kapitala na učinkovitost poslovanja podjetij v panogi poslovnega svetovanja praktično preizkusim, tako da primerjam skupino treh domačih podjetij s skupino treh tujih podjetij znotraj te panoge. Domnevam, da slovensko gospodarstvo še vedno ni popolnoma izpostavljeno svetovni konkurenci, je brez dolgoletnih izkušenj v tržnem gospodarstvu in se nahaja še v zadnji fazi tranzicije, tako da so svetovalna podjetja v Sloveniji, katerih lastniki so tujci (iz gospodarsko razvitejših držav), posledično bolj učinkovita pri poslovanju kot pa svetovalna podjetja, katerih lastniki so izključno domače pravne ali fizične osebe. Na podlagi praktičnega preizkusa potrdim oz. zavrnem to tezo. Na koncu predstavim še rezultate analize.

## **2. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE**

### **2.1. OPREDELITEV POJMA NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ**

Kapital je gonilo gospodarskega razvoja. Na splošno velja, da obstajajo gospodarske celice s presežkom kapitala ali suficitarne celice, in gospodarske celice, ki jim primanjkuje kapitala. Suficitarne celice lahko porabijo kapital za nakup realnih dobrin, ali pa lahko posredujejo presežni kapital deficitarnim celicam (finančne naložbe). Finančne naložbe delimo na (Tomažin, 1997, str. 3):

- lastniške finančne naložbe,
- upniške naložbe.

Lastniške naložbe dajejo imetnikom pravico do lastništva, prejemnikom pa trajen vir financiranja. Lastniške naložbe predstavljajo delnice, deleži družbenikov itd.. Upniške naložbe pa predstavljajo obveznice, kratkoročni bančni krediti, zakup itd.. Finančni vlagatelj je upravičen do povrnitve vloženih sredstev in ustreznega donosa na ta sredstva v določenem času. Za prejemnika finančnih sredstev pa ta sredstva pomenijo dolžniški vir financiranja. Po opisanem kriteriju za delitev naložb spadajo neposredne tuje investicije med lastniške naložbe, katerih imetniki so tujci.

Glede na vrsto donosa pa investiranje kapitala iz tujine delimo v dve skupini (Rojec, 1994, str. 25):

- vlaganja s fiksnim donosom,
- vlaganja s spremenljivim donosom:
  - neposredne investicije,
  - portfolio investicije.

Z obema vrstama vlaganja s spremenljivim donosom pridobi investitor lastništvo nad podjetjem v tujini ali nad delom podjetja.

V diplomskem delu govorim o pritoku kapitala iz tujine v obliki lastniških naložb. Pomembnejša oblika takšnega pritoka kapitala so gotovo neposredne tuje investicije. O *neposrednih tujih investicijah* govorimo, ko tuje podjetje ustanovi novo podjetje, odkupi že obstoječe podjetje ali pa razširi obstoječe podjetje (Rojec, 1993, str. 23). Tuje podjetje je, drugače kakor pri portfolio investicijah, v navedenih primerih poleg dobička udeleženo tudi pri upravljanju. Višina deleža tujega investiranega kapitala pri neposrednih tujih investicijah se običajno giblje med 10 in 51 % (Rojec, 1994, str. 25). Potreben delež kapitala za pridobitev upravljalskih pravic pa se razlikuje glede na razpršenost lastništva v podjetju, tako da lahko npr. pri večjih podjetjih in z bolj razpršenim lastništvom zadostuje manjši delež. Pomembna značilnost neposrednih tujih investicij je aktivna vloga

investitorja. Tuj investitor ne vlaga samo zaradi pridobitve dobička, temveč tudi zato, da s trajno lastniško udeležbo pridobi nadzor nad podjetjem in pravico do upravljanja. Pri neposrednih tujih investicijah je iniciativa na strani izvoznika kapitala.

*Portfolio investicije* v primerjavi z neposrednimi tujimi investicijami pomenijo nakup deleža domačega podjetja ali razširitev domačega podjetja s strani tujega podjetja, ne pa tudi ustanovitve novega podjetja. Delež podjetja, ki ga imajo tujci, je praviloma manjši od 10 %. Namen tujega podjetja je v primeru portfolio investicij pridobivanje dobička, ki je odvisen od višine doseženega dobička domačega podjetja in višine kapitalskega deleža v domačem podjetju, ki ga ima v lasti. Tuje podjetje lahko svoj delež proda in tudi na tak način doseže dobiček. Pri portfolio investicijah je iniciativa načeloma na strani uvoznika kapitala, tako da npr. podjetje najprej izda nove delnice in šele potem jih lahko investitorji iz tujine kupijo (Rojec, 1993, str. 23).

## **2.2. ZNAČILNOSTI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ**

### **VPLIV INVESTITORJEV NA DOMAČE PODJETJE**

Neposredne tuje investicije pomenijo poleg udeležbe v dobičku za tuje investitorje sodelovanje pri upravljanju podjetja in nadzor nad podjetjem. Upoštevajoč dejstvo, da prihajajo tuji investitorji večinoma z razvitejših držav, pa te možnosti ne izhajajo le iz njihovega deleža v lastništvu kapitala, ampak tudi iz njihovega prevladujočega tehnološkega položaja, boljših metod upravljanja in poslovanja, obvladovanja tržnih kanalov, boljšega dostopa do zunanjih virov financiranja, nadzora nad inputi itd. (Rojec, 1993, str. 25). Za vpliv tujega investitorja na domače podjetje je zelo pomembno vzpostavljanje in vzdrževanje trajnih ekonomskih zvez med investitorjem in prejemnikom naložbe, kar je v skladu z aktivno vlogo tujega investitorja pri neposrednih tujih investicijah.

### **OBLIKE NALOŽB**

Za neposredne tuje investicije so poleg finančnih naložb zelo značilne tudi druge oblike naložb. Ponavadi gre za prenos opreme, tehnoloških, poslovnih, organizacijskih ter marketinških in drugih znanj v paketu. Donos paketa je večji od vsote donosov posameznih elementov paketa, kar pojasnjuje prevlado neposrednih tujih investicij v mednarodnih tokovih kapitala (Rojec, 1993, str. 25).

### **INICIATIVA ZA NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE**

Iniciativa za neposredne tuje investicije je načeloma na strani izvoznika kapitala, pri portfolio investicijah pa na strani uvoznika kapitala, kar je tudi razumljivo. V običajnih okoliščinah podjetje nima interesa, da bi upravljanje in nadzor prešel v roke nekoga drugega, tak prehod je mogoče utemeljiti le v primeru občutnega kvalitativnega razkoraka

v upravljalskih sposobnostih ali pa v primeru pomanjkanja kapitala podjetja, česar zgolj portfolio investicija ne bi mogla sanirati, obakrat torej v izrednih pogojih.

## UČINKI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ

Najpomembnejši učinki neposrednih tujih investicij so politični in ekonomski.

### Politični učinki

Politični učinki neposrednih tujih investicij so pozitivni in negativni. Med pozitivnimi političnimi učinki so lahko zmanjšanje stopnje investicijskega tveganja države prejemnice neposrednih tujih investicij, poglobitev meddržavnih odnosov, povečanje sodelovanja med državama, vključitev države prejemnice neposrednih tujih investicij v mednarodne gospodarske tokove itd.. Negativni učinki pa so lahko zmanjšanje suverenosti, zmanjšanje narodne zavesti, prerazporeditev dohodkov v korist tujcev in škodljivi vplivi na politični proces.

### Ekonomski učinki

Ekonomski učinki vplivajo na (Svetličič, 1996, str. 355):

- količino kapitala,
- količino in kakovost proizvodnih tvorcev in izboljšanje učinkovitosti njihove alokacije,
- tehnični napredek in izboljšanje produktivnosti proizvodnih tvorcev,
- stimuliranje inovativnosti in podjetništva,
- dvig fleksibilnosti in odzivnosti na pogoje na svetovnem trgu.

Večina ekonomskih učinkov je neoprijemljivih, kot so stimuliranje inovativnosti in podjetništva, vpeljava novih organizacijskih znanj, marketinga, nekaj pa je oprijemljivih (nova tehnologija, proizvodi itd.).

Seveda je veliko odvisno od tega, v kakšni meri je transnacionalno podjetje pripravljeno prenesti svoje prednosti na gospodarstvo države gostiteljice in ga tako razvijati. Če ni v njegovem interesu, da prenese oz. odstopi te prednosti gospodarstvu države gostiteljice, potem bodo koristi predvsem tradicionalne, kot so prenos kapitala, zaposlitev delovne sile itd. (Senjur, 1993, str. 233).

## **2.3. NOSILCI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ – TRANSNACIONALNA PODJETJA**

### **2.3.1. Značilnosti transnacionalnih podjetij**

Pojem transnacionalnih podjetij se nanaša na podjetja, ki delujejo preko državnih meja. Različni avtorji navajajo različne kriterije za uvrščanje posameznega podjetja med



transnacionalno, večina pa poleg delovanja preko državnih meja navaja naslednje značilnosti transnacionalnih podjetij (Svetličič, 1985, str. 18):

- velikost,
- skupna, globalna strategija,
- oligopolni položaj, ki omogoča relativno avtonomnost.

Velikost je pomembna značilnost transnacionalnih podjetij, saj je daleč največ nosilcev neposrednih tujih investicij velikih podjetij. Velikost tujih transnacionalnih podjetij je za državo prejemnico zelo pomembna, saj je od tega odvisno, ali se nacionalno gospodarstvo sooči z manjšim ali srednjim podjetjem ali pa se sooči z velikim podjetjem, ki poseduje oligopolno, včasih tudi monopolno moč. Podružnice manjšega ali srednje velikega transnacionalnega podjetja, locirane le v nekaj tujih državah, so bolj primerljive z nacionalnimi podjetji od podružnic velikega transnacionalnega podjetja, lociranih v mnogih državah. Slednje namreč lahko imajo veliko prednosti pred nacionalnimi podjetji. Tako ne preseneča, da največ neposrednih tujih investicij danes izvedejo velika transnacionalna podjetja, ki imajo oligopolno ali monopolno moč.

Značilnost transnacionalnih podjetij je tudi drugačno obnašanje v primerjavi z nacionalnimi podjetji. Delovanje podružnic transnacionalnih podjetij v drugih državah je podrejeno globalnim ciljem matičnega podjetja in ne ciljem države prejemnice neposrednih tujih investicij. Tako je uspešno poslovanje podružnice določenega podjetja v prid državi porekla tujega investitorja in ne državi, v kateri deluje podružnica, kot je to pri nacionalnih podjetjih. Različne enote transnacionalnega podjetja delujejo v različnih državah, katerih ekonomske politike se razlikujejo. Transnacionalno podjetje pri tem upošteva tisto ekonomsko politiko, ki je zanj najugodnejša, medtem ko pa nacionalno podjetje upošteva nacionalni ekonomski sistem in politiko (Rojec, 1994, str. 29). To lahko povzroča nasprotja med transnacionalnimi podjetji in vladami držav prejemnic neposrednih tujih investicij. Država prejemnica neposrednih tujih investicij se mora zavedati, da večja učinkovitost neposrednih tujih investicij še ne pomeni večje koristi za državo prejemnico, ampak da koristi od tega velikokrat odtekaajo predvsem k matičnemu podjetju.

### **2.3.2. Prednosti transnacionalnih podjetij pred lokalnimi podjetji**

Prednosti transnacionalnih podjetij pred lokalnimi podjetji, predstavljene v tem poglavju, omogočajo transnacionalnim podjetjem večje možnosti za investiranje v svoje podružnice oz. ustanovitev novih podjetij preko svojih državnih meja.

Pri tem ne smemo pozabiti, da imajo tudi lokalna podjetja določene prednosti pred transnacionalnimi, predvsem poznavanje domačih potrošnikov, njihovih navad, kulture, pravnega in institucionalnega okvira delovanja itd.. Da podružnice tujih podjetij premostijo

te ovire, so potrebni precejšnji stroški, ki jih lokalna podjetja nimajo. Pogost pojav večje učinkovitosti podružnic tujih podjetij od lokalnih podjetij pa nas sili v iskanje nekaterih drugih prednosti transnacionalnih podjetij. Te prednosti se nanašajo na oligopolni oz. monopolni značaj teh podjetij in so izhodišče za razlage neposrednih tujih investicij (Rojec, 1993, str. 41).

Med prednostmi transnacionalnih podjetij večina avtorjev poudarja *podjetniško specifične tehnološke prednosti*, s čimer je med drugim mišljena tudi sposobnost diferenciacije proizvodov ter organizacijska in poslovodna znanja. Najpomembnejša med temi prednostmi pa naj bi bila tehnologija, v katero se štejejo tako tehnični in drugi know-how, kot tudi različne informacije in znanja o trženju in upravljanju. S časom bi naj večja pomembnost prešla s tehničnih znanj na znanja, povezana s trženjem. Drugi avtorji pa dodajajo tudi večji in cenejši vir kapitala in dostop do surovin kot lokalni tekmeči (Rojec, 1994, str. 3). Podjetniško specifične prednosti izhajajo iz notranjih značilnosti in sposobnosti posameznih podjetij in jih ima neko podjetje tudi pred ostalimi podjetji znotraj iste dejavnosti in iste države.

Poleg podjetniško specifičnih prednosti pa ima podjetje lahko tudi *prednosti, ki so odvisne od nacionalnosti podjetja ali značilnosti dejavnosti*, v kateri deluje. Različna razpoložljivost posameznih proizvodnih dejavnikov in velikost trga v posameznih državah lahko daje vsem podjetjem iz neke države določene prednosti ali pomanjkljivosti pred podjetji iz drugih držav. Enako velja za vladno politiko do inovacij, industrijske lastnine, konkurence, izobraževanja itd..

Nekateri avtorji navajajo, da prednost tujega podjetja pred lokalnim konkurentom ni specifična za posamezno podjetje, temveč imajo to prednost vsa podjetja, ki izhajajo iz določenega valutnega območja. Čim čvrstejša je valuta, tem večje so prednosti podjetij z območja te valute (Rojec, 1994, str. 43).

Prav tako je pomemben vpliv značilnosti posameznih dejavnosti na prednosti podjetij iz posameznih dejavnosti. Avtorji Stopford, Dunning in Haberich navajajo, da je internacionalizacija proizvodnje največja v tehnološko naprednejših industrijskih dejavnostih, v dejavnostih, za katere je značilna visoko kapitalno intenzivna proizvodnja in v dejavnostih, v katerih je močno prisotna diferenciacija proizvodov (Rojec, 1994, str. 43). Iz tega izhajajo potem tudi prednosti podjetij, ki delujejo znotraj določenih dejavnosti v primerjavi z podjetji v drugih dejavnostih. Pomembna je tudi različna struktura trga v posameznih dejavnostih. Čim bolj je trg oligopolen, tem večje prednosti imajo podjetja znotraj te dejavnosti.

## **2.4. RAZLOGI ZA NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE - MOTIVI IN STRATEGIJE TUJIH INVESTITORJEV**

V splošnem poznamo dve vrsti neposrednih tujih investicij oz. motivov tujih investorjev z vidika njihovega strateškega obnašanja: prve so neposredne tuje investicije, ki prihajajo primarno zaradi trga države prejemnice, »*market-seeking*« ali *horizontalne neposredne tuje investicije*, druge pa neposredne tuje investicije, ki prihajajo predvsem zaradi izkoriščanja razlik v razpoložljivosti in ceni proizvodnih faktorjev, t.i. »*resource-seeking*« ali *vertikalne neposredne tuje investicije* (Rojec, Stanojević, 2001, str. 10). Motivi za vertikalne neposredne tuje investicije so tudi dostop do različnih sposobnosti in strokovnih znanj v državi prejemnici, izkoriščanje ekonomij obsega, razlik v okusih potrošnikov itd.. Gre za to, da je motivacija tujih investorjev povezana z razlikami med posamezno državo in državami investitoricami, ki bi jih lahko interpretirali kot nacionalne konkurenčne prednosti in s tem kot razloge za lociranje določenih dejavnosti v določeni državi, od koder se potem oskrbuje regionalni ali globalni trg. S tega vidika je pri vertikalnih neposrednih tujih investicijah, ki so motivirane z razpoložljivostjo in ceno proizvodnih faktorjev, pomembna izvozna usmerjenost držav prejemnic neposrednih tujih investicij, pri horizontalnih investicijah pa so te usmerjene pretežno na trg države prejemnice neposrednih tujih investicij.

V publikaciji Združenih narodov pa zasledimo še tretjo vrsto neposrednih tujih investicij, in sicer *konglomeratske neposredne tuje investicije*. Pri teh gre za povezavo podjetij v nepovezanih dejavnostih. Namen takšnih povezav je razpršitev rizika in povečanje ekonomij obsega (World Investment Report, 2000, str. 101).

Razvrstitev posameznih neposrednih tujih investicij v eno od naštetih kategorij pa je zelo zahtevna, ker se razlogi za neposredne tuje investicije velikokrat prepletajo in tako omogočijo uvrščanje tako v eno kot drugo vrsto neposrednih tujih investicij (World Investment Report, 2000, str. 101).

## **2.5. TIP ENOTE NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ**

Kljub povečanju obsega neposrednih tujih investicij v Slovenijo kot investitorji še vedno prevladujejo manjša in manj pomembna podjetja. Tako da se zdi, da tuji investitorji vstopajo na slovenski trg večinoma zaradi razširitve svojega tržišča in ne toliko zaradi koriščenja drugih priložnosti. Več kot polovica tujih investorjev v Slovenijo so posamezniki, med pravnimi osebami kot investitorji pa prevladujejo manjša podjetja. Večja transnacionalna podjetja so še vedno bolj izjema, čeprav so v zadnjih časih tudi takšna podjetja interesenti za nakup nekaterih slovenskih podjetij, kjer pa pogosto naletijo na odpor do tujih investorjev razmeroma skeptičnega prebivalstva. V prihodnosti se

pričakuje (predvsem pa z vstopom v Evropsko unijo), da bo med tujimi investitorji tudi več večjih transnacionalnih podjetij.

Enote tujih investicij White in Poynter razvrščata v naslednje kategorije (Rojec, 1994, str. 153): pomanjšana kopija matičnega podjetja, marketinški satelit, racionalizirani proizvajalec, produktni specialist in strateški neodvisnež. Ta razdelitev je za državo prejemnico pomembna z razvojnega vidika.

Pojem *pomanjšane kopije* pomeni, da podružnica proizvaja nekaj proizvodov matičnega podjetja za potrebe lokalnega trga, prevzame proizvode in programe trženja in jih vpelje na lokalnem trgu, pri čemer naredi le neznatne spremembe, tako da proizvodi boljše ustrezajo lokalnim pogojem (Rojec, 1994, str. 153).

Pojem *racionaliziranega proizvajalca* pomeni, da podružnica proizvaja različne dele za različne države oz. globalni trg, ker lahko zagotovi nižje stroške delovne sile, ekonomije obsega itd.. Z matičnim podjetjem se podružnica povezuje vertikalno, saj predhodno oz. kasneje te izdelke podružnice naprej dodeluje še matično podjetje. Podružnica se vključi le v določeni fazi proizvodnje, v kateri je učinkovitejša od matičnega podjetja. Poleg tega opravlja matično podjetje za podružnico tudi ostale funkcije, kot so raziskave in razvoj, trženje ipd. (Rojec, 1994, str. 153).

Podružnice tujih podjetij tipa *marketinški satelit* delujejo kot uvozniki in se ukvarjajo z enostavno prodajo na veliko, s trženjem, z distribucijo ali pa s prodajo in servisiranjem strank (Rojec, 1994, str. 153).

Podružnice tujih podjetij tipa pomanjšane kopije in racionalizirani proizvajalec so za državo prejemnico z razvojnega vidika najbolj nezanimive. Za tuje investicije v ostalih oblikah kategorij, to sta produktni specialist in strateški neodvisnež, je zelo pomembna razvitost države, vendar pa ravno ti kategoriji pripomoreta največ k večjemu tehnološkemu razvoju države prejemnice neposrednih tujih investicij. To je neke vrste začarani krog, saj tuja podjetja investirajo v manj razvite države pretežno v obliki kategorij pomanjšana kopija, marketinški satelit in racionalizirani proizvajalec, ki najmanj pripomorejo k tehnološkemu razvoju države prejemnice. V razvitejših državah pa tuja podjetja usmerjajo investicije pretežno v podružnice tipa produktni specialist in strateški neodvisnež, ki bolj pripomoreta k razvoju države, s čimer se vračamo k pogoju za investiranje v te kategorije podružnic. Posledično se razvitejši države zaradi neposrednih tujih investicij še bolj razvijajo, manj razvite pa se morajo predhodno razviti, da privabijo tuje investicije tipa produktni specialist in strateški neodvisnež.

## 2.6. ZNAČILNOSTI DRŽAV PREJEMNIC NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ

Podjetje, ki se odloči, da bo delovalo tudi izven svojih nacionalnih meja, se lahko odloči, da bo svoje proizvode izvažalo, ali pa da jih bo v tujini proizvajalo in z njimi oskrbovalo tuj trg, odvisno od okoliščin pa morda še domačega. Za to se odloči glede na značilnosti držav, kamor želi izvažati ali kjer želi proizvajati oz. ustanoviti podružnico.

Določene države imajo kot lokacija za določene proizvodnje prednost pred drugimi. To pomeni, da je prednost vezana na proizvodnjo na tej lokaciji.

Obstajajo tri glavne skupine lokacijsko specifičnih prednosti (Rojec, 1994, str. 49):

- Prva skupina prednosti se nanaša na *proizvodne stroške*. Podjetja tako locirajo svojo aktivnost tam, kjer so cene njihovih inputov najnižje. V manj ali srednje razvitih državah so bile v preteklosti pomembne zlasti cenene surovine, kasneje pa je vse večjo vlogo prevzela nižja cena delovne sile.
- Druga skupina so *marketinški dejavniki*. Med temi sta najvažnejša velikost in rast lokalnega trga, od česar so v precejšnji meri odvisne možnosti izkoriščanja ekonomij obsega. Pomembna je tudi prisotnost lokalne konkurence. Čim manjša je lokalna konkurenca, tem lažja bo uveljavitev tujega podjetja na tej lokaciji, čim večja bo konkurenca, tem bolj morajo tuja podjetja zadovoljevati lokalne okuse in zahteve, kar pa terja prisotnost na mestu samem.
- Tretja vrsta prednosti je povezana z različnimi *vladnimi politikami*. Pomembne so carinske ovire, ki omejujejo izvoz v določeno državo in zaradi katerih podjetja zamenjajo izvoz v določeno državo s proizvodnjo v tej državi. Pomembna je tudi investicijska klima v določeni državi, kamor se vključuje splošna politična in ekonomska stabilnost, kakovost infrastrukture, zakonsko urejanje, politika do tujih investicij itd..

Glede na lokacijsko specifične prednosti se potem v literaturi delijo tudi neposredne tuje investicije na različne vrste, glede na to, katero od lokacijsko specifičnih prednosti najbolj izkoriščajo.

### **3. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI**

#### **3.1. RAZVOJNA STRATEGIJA SLOVENIJE**

V prihodnosti bo slovensko gospodarstvo najbolj zaznamoval vstop Slovenije v Evropsko unijo, predvidoma 1. 1. 2004. Po tranzicijskih težavah in prehodu v tržno gospodarstvo bo to druga večja sprememba, ki bo in ki je v zadnjih desetih letih bistveno spremenila nekatere značilnosti slovenskega gospodarstva.

Najpomembnejša determinanta slovenskega gospodarstva je njegova majhnost, kar je posledica izgube velikega dela jugoslovanskega tržišča po osamosvojitvi. Prišlo je do večje odprtosti meja za tuja podjetja in tuje proizvode. Ponudba slovenskih podjetij se je srečala s ponudbo iz tujine, kar je pripeljalo do potrebe po večji učinkovitosti, spremembah v organizaciji podjetij, večji tržni usmerjenosti podjetij, stalnemu zniževanju stroškov itd.. Posledica tega je večja konkurenčnost slovenskih podjetij v primerjavi s tujimi.

Z vstopom v enoten evropski prostor prostega pretoka blaga, storitev, kapitala in ljudi, bo prišlo še do večje sprostitev trgovine in slovensko gospodarstvo bo še bolj izpostavljeno tuji konkurenci. Tako je na dolgi rok nemogoče subvencioniranje nekonkurenčnih podjetij in omejevanje konkurence. V vseh sektorjih gospodarstva že dalj časa potekajo priprave na vstop, predvsem z usklajevanjem predpisov in pravnih norm s tistimi, ki veljajo v Evropski uniji, tako da se že zdaj pogoji poslovanja za slovenska podjetja približujejo tistim v Evropski uniji.

Za izboljšanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva bi morali v prihodnosti (Resman, 2001, str. 21):

- povečati naložbe na področju podjetniških raziskav in inovacij,
- povečati število neposrednih tujih naložb, ki bi pripomogle k večji učinkovitosti gospodarstva,
- izboljšati infrastrukturne storitve z večjo udeležbo zasebnega kapitala, večjo konkurenco in stroškovno naravnanimi tarifami,
- nadaljevati trend počasnejše rasti realnih plač.

V Sloveniji je še vedno prisoten strah pred neposrednimi tujimi investicijami, torej pred tem, da bi tujci pokupili predvsem boljša slovenska podjetja. Dejstvo je, da bodo z vstopom v Evropsko unijo tuji vlagatelji enakovredni kupci deležev v slovenskih podjetjih kot domači kupci, zato bo neposredne tuje investicije težko preprečevati. Ko bo Slovenija polnopravna članica Evropske unije in ko bo privatizacija dokončana, je pričakovati večji priliv neposrednih tujih investicij (Vidic, 2001, str. 3). Strah pred njimi je delno utemeljen, saj bodo tujci odvajali dobičke v svoje države, zaposlili bodo svoje kadre itd., vendar pa bo

potrebno razmišljati tudi v smeri, kako od neposrednih tujih investicij izkoristiti največ v svojo korist in kako dobičkonosno izkoristiti možnost investiranja v tujini.

Za razvitejše države velja, da je količina izhodnih neposrednih tujih investicij približno enaka količini vhodnih neposrednih tujih investicij. V Sloveniji je to razmerje (med izhodnimi in vhodnimi neposrednimi tujimi investicijami) še precej nizko, in sicer 1 : 4, medtem ko je v razvitejših državah, v ZDA in EU to razmerje 1,2 : 1, v razvitih azijskih tigrih 1 : 3 (Resman, 2001, str. 22). Iz primerjave z razvitejšimi državami izhaja, da bi bilo v Sloveniji potrebno povečati tako vhodne kot izhodne neposredne tuje investicije, v večji meri pa izhodne investicije.

V primerjavi z državami kandidatkami za vstop v Evropsko unijo je Slovenija glede na delež neposrednih tujih investicij v bruto domačem proizvodu med zadnjimi. Agencija za gospodarsko promocijo in tuje investicije je pripravila v letu 2001 program za spodbujanje neposrednih tujih investicij. Kot razlog za skromni priliv neposrednih tujih investicij navaja (Vidic, 2001, str. 3):

- negativno podobo Slovenije kot lokacije za neposredne tuje investicije,
- njeno slabo prepoznavnost,
- neprimerno institucionalno organiziranost,
- skromen obseg ter nekonkurenčnost investicijskih spodbud v primerjavi z drugimi državami v regiji,
- počasno privatizacijo,
- težave s pridobivanjem stavbnih zemljišč,
- administrativne ovire,
- nezadostna finančna sredstva,
- togo delovno zakonodajo itd..

Temu lahko dodamo še visoke davke in prispevke, t. j. visoke stroške dela, in majhnost slovenskega trga.

Majhnost slovenskega trga je glavni razlog, ki preprečuje večjo zainteresiranost tujih investorjev za neposredne tuje investicije v Slovenijo. Vključitev Slovenije v Cefto <sup>1</sup> je nekoliko povečala trg, vendar v primerjavi z ostalimi članicami Cefte Slovenija nima relativnih prednosti, zaradi katerih bi tuji investitorji ravno v Sloveniji locirali svoje kapacitete (Rojec, 1998, str. 33).

---

<sup>1</sup> Central European Free Trade Agreement (Srednjeevropski sporazum o prosti trgovini), vključuje Češko, Slovaško, Madžarsko, Slovenijo, Poljsko in Romunijo.

Kljub temu nekatere komparativne prednosti Slovenije pred večino drugih vzhodnoevropskih držav ni mogoče zanikati. Tako se Slovenija odlikuje po naslednjih dejavnikih:

- v primerjavi z drugimi postsocialističnimi državami je dobro razvita <sup>2</sup>,
- je v zaključni fazi tranzicijskih reform,
- ima dobro geografsko lokacijo,
- je resna kandidatka za vstop v Evropsko unijo,
- je izvozno usmerjena,
- ima liberalno ekonomsko politiko in liberaliziran zunanjetrgovinski režim,
- ima izobraženo in kvalitetno delovno silo,
- ima tehnološko razvito industrijo,
- ima dobro infrastrukturo,
- ima visok življenjski standard.

V Sloveniji bi se morali osredotočiti na pomembno vlogo človeškega kapitala v pripravah na večji obseg neposrednih tujih investicij. Brez visoko izobraženih kadrov, ki so se po pogajalskih spretnostih zmožni kosati s tujci, bodo slednji pokupili le največja in uspešnejša podjetja. V teh podjetjih bodo nato zaposlili najuspešnejši kader, ker mu bodo ponudili najboljše plače in ostale pogoje. Tako pa lahko pride do dualnega gospodarstva, ko bodo nekatera podjetja uspešna, druga pa se bodo komaj preživljala <sup>3</sup>. Da bi to preprečili, je potrebno v Sloveniji spodbujati konkurenčnost podjetij. Podjetja bi morala sama spoznati, kdaj bi imela koristi od povezave s tujim podjetjem, predvsem v obliki pridobitve novejših tehnologij, sinergijskih učinkov s skupnim nastopom na trgu, okrepitev konkurenčne sposobnosti itd.. Pomembno je, da imata koristi obe podjetji. Za povezavo bi naj bila primernejša majhna ali srednje velika podjetja, ki ravno tako poskušajo internacionalizirati svojo dejavnost (Resman, 2001, str. 23).

Vlada v novem programu za spodbujanje neposrednih tujih investicij načrtuje ukrepe, ki so zajeti na petih področjih (Vidic, 2001, str. 3):

- odpravljanje administrativnih ovir za investicije,
- izboljšanje ponudbe in dostopnosti industrijskih zemljišč,
- finančne spodbude za investicije,
- trženje Slovenije kot lokacije za neposredne tuje investicije,
- institucionalno ureditev spodbujanja neposrednih tujih investicij.

---

<sup>2</sup> BDP na prebivalca, kot glavni indikator razvitosti države, znaša v Sloveniji v letu 2001 9.451 USD po tekočih cenah, kar uvršča Slovenijo med razvitejše postsocialistične države (GZS, Katere podatke o Sloveniji je dobro vedeti – leto 2001. [URL: [http://www.gzs.si/si\\_nov/panorama/gibanja/KP\\_tek.htm](http://www.gzs.si/si_nov/panorama/gibanja/KP_tek.htm)], 2002).

<sup>3</sup> Takšen primer je bil v sedemdesetih na Irskem, ko so ameriška podjetja množično vlagala v avtomobilsko in farmacevtsko industrijo. Ta podjetja na Irskem so bila sicer uspešna, ostala podjetja pa so bila v še večjih poslovnih težavah.



### 3.2. STANJE NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V SLOVENIJI

Glede na druge postsocialistične države Slovenija po obsegu neposrednih tujih investicijah zaostaja. Razlogov za to je več. S strani Slovenije so to še vedno prisoten strah pred tujimi investicijami, še neurejena zakonodaja in zapletena administracija, dražja delovna sila, majhen slovenski trg in pomanjkanje prave stimulative za privabljanje tujih investitorjev. S strani tujcev pa je razlog za to še vedno pomislek o varnosti investicij v Sloveniji, o politični stabilnosti Slovenije ipd..

Eden osnovnih kazalcev pomena neposrednih tujih investicij v neki državi je njihov delež v bruto domačem proizvodu. Delež neposrednih tujih investicij v bruto domačem proizvodu v Sloveniji se je v razdobju 1995 – 2000 povečal od 9,4 % leta 1995 na 15,5 % leta 2000, ko so znašale 2.809 milijonov USD, v letu 2001 pa na 17 %, ko so znašale 3.209 milijonov USD (Rojec, Šušteršič, 2001, str. 10).

Primerjava z državami Evropske unije in državami kandidatkami za vstop v Evropsko unijo kaže, da se Slovenija uvršča med države z najnižjim deležem neposrednih tujih investicij v bruto domačem proizvodu. Leta 1999 je v Evropski uniji njihov delež znašal 22,2 %, za celi svet pa 17,3 %. Med državami kandidatkami za vstop v Evropsko unijo je imela Slovenija leta 1999 najnižji delež (Rojec, Šušteršič, 2001, str. 11).

Tuji investitorji so se v tem obdobju odločali predvsem za investicije v večinske deleže. V zadnjih letih so se preusmerili od delovno intenzivnih predelovalnih panog na finančno posredništvo.

Konec leta 2000 so podjetja s tujim kapitalom predstavljala 4 % vseh slovenskih podjetij, imela so 12 % kapitala, 13 % sredstev in 10 % zaposlenih celotnega podjetniškega sektorja. S tem kapitalom in zaposlenimi so ustvarila 17 % vseh čistih prihodkov od prodaje in 20 % vsega dobička iz poslovanja. Imela so 13 % celotne izgube iz poslovanja in so bila v povprečju bolj dobičkonosna kot celoten podjetniški sektor (Prikazi Skep, 2002, str. 1).

Za podjetja z neposrednimi tujimi investicijami je značilna izvozna usmerjenost in nadpovprečna vključenost v mednarodno menjavo blaga in storitev. V letu 2000 so dosegla 30 % vsega izvoza blaga in storitev in 30 % uvoza blaga slovenskega podjetniškega sektorja. Pri vseh podjetjih se je izvoz od leta 1996 do leta 2000 realno povečal za 78 %, pri podjetjih z neposrednimi tujimi investicijami pa za 138 % glede na leto 1996 (Prikazi Skep, 2002, str. 1).

Podjetja z neposrednimi tujimi investicijami so v povprečju bolj zadolžena kot vsa podjetja. Povprečna stopnja zadolženosti vseh podjetij znaša 55 %, podjetij z neposrednimi

tujimi investicijami pa 59 %. Podjetja z neposrednimi tujimi investicijami uporabljajo za financiranje več dolžniških virov sredstev. Povezanost podjetij z neposrednimi tujimi investicijami z matičnimi podjetji v tujini se kaže tudi v rastočih neto obveznostih do tujih vlagateljev, kar je mogoče pojasniti deloma z dolgoročnim interesom tujih vlagateljev, deloma pa tudi z ugodnejšimi pogoji, ki jih pri financiranju ponujajo tuji lastniki podjetjem v Sloveniji (Prikazi Skep, 2002, str. 1).

### 3.2.1. Motivi tujih investitorjev v Sloveniji

V spodnji tabeli prikazujem motive tujih investitorjev v Sloveniji, kot jih je navedlo 257 podjetij s tujim kapitalom. Podjetja so lahko navedla več motivov.

*Tabela 1: Motivi tujih investitorjev v Sloveniji*

<b>Motiv</b>	<b>% podjetij s tujim kapitalom, ki so navedla posamezen motiv</b>
Dostop do slovenskega trga	59,4
Dolgoročno sodelovanje	40,6
Dostop do trgov v JV Evropi	32,4
Kvalitetna delovna sila	30,5
Nizka cena delovne sile	19,5
Tehnologija in know – how	12,5
Poznana blagovna znamka	10,5
Nabava materiala in sestavnih delov	9,4
Dostop do trgov EU	7,0
Ostalo	6,6

Vir: Rojec, Šušteršič, 2001, str. 5.

Najpomembnejši motiv tujih investitorjev v Sloveniji bi naj bil slovenski trg oz. povečanje prodaje tujih investitorjev na naše tržišče. Vendar tuje investitorje vse bolj motivira možnost učinkovite proizvodnje za izvoz oz. vzpostavitev izvozne baze za tretje države. Podružnice tujih podjetij tako v Sloveniji lahko proizvajajo za tržišče držav bivše Jugoslavije, kamor izvažajo iz Slovenije. Tudi potrošniški okusi so na tem območju podobni, kar poleg geografske bližine teh trgov olajšuje proizvodnjo in prodajo. Pomemben dejavnik je tudi delovna sila, ki je v primerjavi z drugimi evropskimi državami precej cenejša, pa tudi kvalitetna. Drugi motivi so še tehnologija in finančna udeležba slovenskega partnerja ter zagotavljanje materiala in delov, ki predstavljajo relativno nižje faktorske stroške.

Iz razdelitve neposrednih tujih investicij po White in Poynter - ju bi večino investicij v Slovenijo lahko označili kot *pomanjšane kopije* in kot *racionalizirane proizvajalce*. Kot pomanjšane kopije zato, ker je lokalni trg najpomembnejši motiv tujih investitorjev in večino podružnic tujih podjetij proizvaja enake proizvode in uporablja enake proizvodne procese kot matično podjetje. V kategorijo racionalizirani proizvajalec pa bi tuje investicije v Sloveniji uvrstili zato, ker so pomembnejši motivi tujih investitorjev zmanjšanje proizvodnih stroškov, predvsem dela, in oblikovanje izvozne baze za tretje države. Okoli polovica enot tujih investicij je vključena v mrežo mednarodnih aktivnosti matičnega podjetja, več kot polovica celotnih prodaj teh podjetij gre v izvoz. V zadnjem času pa se v Sloveniji povečuje tudi število takšnih neposrednih tujih investicij, ki se uvrščajo v kategorijo *marketinški satelit*. Med tovrstna podjetja spadajo Benetton, IBM, Hewlett-Packard, Procter & Gamble itd.. Ostalih kategorij neposrednih tujih investicij po White in Poynter - ju pri nas ni veliko (Rojec, 1994, str. 153).

### **3.3. PRAVNI OKVIRI ZA NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI**

Poseben zakon, ki bi se nanašal izključno na tuja podjetja oz. poslovanje podjetij z lastniškim deležem tujcev, ne obstaja. Danes je ta materija urejena predvsem s tremi zakoni: Zakon o deviznem poslovanju, Zakon o gospodarskih družbah, Zakon o prevzemih.

Do nedavnega pa je v Sloveniji še veljal *Zakon o tujih vlaganjih* (Uradni list RS, št. 77/88), sprejet še v času prejšnje družbeno – ekonomske ureditve. V letih 1997–1999 je bilo v Sloveniji narejenih več korakov v pravnem sistemu k liberalizaciji vhodnih neposrednih tujih investicij in k popolni uveljavitvi nacionalnega tretmaja. Bistvenega pomena za to je bilo sprejetje *Zakona o deviznem poslovanju* (Uradni list RS, št. 23/99), kar je edini pravni akt, ki se izrecno ukvarja z neposrednimi tujimi investicijami, čeprav samo v dveh členih. Z uveljavitvijo *Zakona o deviznem poslovanju* je prenehal veljati *Zakon o tujih vlaganjih*. Številne določbe *Zakona o tujih vlaganjih* so bile odpravljene že s sprejetjem *Zakona o gospodarskih družbah* v letu 1993, v celoti pa je bil odpravljen s sprejetjem *Zakona o deviznem poslovanju*.

Drugi pomembnejši zakon je leta 1997 sprejet *Zakon o prevzemih* (Uradni list RS, št. 47/97), tretji pa *Zakon o gospodarskih družbah* (Uradni list RS, št. 30/93), ki je podjetjem ne glede na udeležbo tujega kapitala zagotovil enakost glede njihove ustanovitve, registracije in delovanja (Kralj, 2001, str. 12).

Pravna ureditev neposrednih tujih investicij v različnih pravnih virih namesto v enem posebnem omogoča uveljavitev nacionalnega tretmaja. To pomeni, da so podjetja, ki so

delno ali v celoti tuja last, pravno izenačena z domačimi podjetji oz. da tisti tretma, ki ga uživajo tuja podjetja v Sloveniji, ni slabši od tistega, ki ga uživajo domača podjetja. Obstoj enega samega posebnega zakona, ki je reguliral samo tuje investicije, je nasprotoval načelu nacionalnega tretmaja.

Zakon o deviznem poslovanju natančno opredeljuje naložbe, ureja omejitve glede ustanovitve ter ureja obveze glede poročanja in garancije v zvezi s prenosom dobička in kapitala. V 10. členu definira neposredne tuje investicije kot »vse investicije tujih investorjev z namenom ustanovitve trajnih ekonomskih povezav in pridobitve vpliva na upravljanje podjetja ali druge pravne osebe«. V 22. členu zakon brez predsodkov zavrača vse omejitve v zvezi z neposrednimi tujimi investicijami, razen pri investicijah v podjetja ali druge ustanove, katerih dejavnost je proizvodnja in trgovina z orožjem, izplačevanje obveznih pokojnin ali iz proračuna financirano zdravstveno zavarovanje. Tujim osebam zagotavlja prost pretok dobičkov, izkupičkov od prodaje podjetja ali njegove likvidacije. Zagotavlja tudi nadomestilo za nacionalizacijo oz. izgube, ki bi jih povzročili drugi ukrepi države (Rojec, 2000, str. 30).

S 1. februarjem 1999 je bil sprejet *Pridružitveni sporazum Slovenije z Evropsko unijo (Evropski sporazum)*, s katerim je Slovenija obvezana zagotoviti, da podjetja iz Evropske unije niso obravnavana nič slabše kot slovenska podjetja – nacionalni tretma. To se nanaša na ustanovitev novih podjetij, podružnic in zastopstev. V naslednjih letih Slovenija prav tako ne sme sprejeti nobenih novih regulativ, ki bi bile diskriminatorne napram podjetjem iz Evropske unije, v času tranzicije pa naj bi odpravila še obstoječe restrikcije pri pravicah ustanavljanja podjetij za fizične in pravne osebe iz Evropske unije (Rojec, 2000, str. 30).

Sprejetje Zakona o deviznem poslovanju je ključnega pomena za izpolnitev določb Evropskega sporazuma. V času sprejetja Evropskega sporazuma je bilo še veliko zakonov, ki so vsebovali določene restrikcije pri pravicah ustanavljanja podjetij s strani tujih investorjev. V določenih sektorjih je bila tuja udeležba omejena, na primer v revizorskih podjetjih, borznoposredniških hišah, menedžerskih podjetjih, v vseh podjetjih na področju medijev, v zavarovalništvu, telekomunikacijah in v bančništvu. V začetku leta 1999 pa je bilo veliko teh restrikcij odpravljenih.

V letu 1997 je v Sloveniji začel veljati Zakon o prevzemih, ki je bil prav tako pomemben korak k pravni ureditvi neposrednih tujih investicij. Ta zakon nalaga vlagatelju, kupcu podjetja, da mora v vsakem primeru pridobitve deleža podjetja z glasovalnimi pravicami 25 % ali več mora objaviti javno ponudbo za nakup delnic podjetja po enaki ceni za vse lastnike delnic. Zakon ureja tuje prevzeme po načelu nacionalnega tretmaja (Rojec, 2000, str. 31).

Z vstopom v Evropsko unijo in z že predhodnim prilagajanjem našega pravnega reda pravnemu redu Evropske unije se bodo naša zakonodaja in administrativni postopki

postopno uskladili z evropskimi, kar bo prispevalo k večji konkurenčnosti Slovenije kot države prejemnice neposrednih tujih investicij.

### **3.4. DRŽAVE POREKLA TUJIH INVESTITORJEV V SLOVENIJO**

Med državami investitoricami prevladujejo države članice Evropske unije. V vseh letih od leta 1996 v Slovenijo daleč največ investira *Avstrija*. Njen delež se od leta 1997 povečuje in predstavlja konec leta 2000 46 % vrednosti tujih investicij. Avstrija največ vlaga v finančno posredništvo (49 % v letu 2000), druge poslovne dejavnosti (21 % v letu 2000) in predelovalne dejavnosti (17 % v letu 2000, njihov delež se zmanjšuje) (Prikazi Skep, 2002, str. 2).

Druga najpomembnejša investitorica je *Nemčija* (v letu 2000 13 % delež), vendar se njen delež od leta 1998 rahlo znižuje. Največ investira v predelovalne dejavnosti, predvsem v proizvodnjo električnih strojev in aparatov, proizvodnjo tobačnih izdelkov, strojev in naprav, proizvodnjo kemikalij in kemičnih izdelkov ter proizvodnjo nekovinskih mineralnih izdelkov (Prikazi Skep, 2002, str. 2).

Na tretjem mestu je *Francija* (11 % delež v letu 2000), ki investira predvsem v predelovalne dejavnosti, kjer izstopa predvsem proizvodnja motornih vozil in proizvodnja plaščev in zračnic za vozila zaradi Renaultove udeležbe v Revozu (Prikazi Skep, 2002, str. 2).

Na četrtem mestu pa je *Italija* s 5 % deležem v letu 2000 (Prikazi Skep, 2002, str. 2).

Med državami bivše Jugoslavije v Slovenijo največ investira *Hrvaška*. V letu 1998 je prišlo do velikega padca hrvaških investicij, za 68 % glede na predhodnje leto, kar je posledica manjše udeležbe Hrvaške na področju oskrbe z elektriko, plinom in vodo (Prikazi Skep, 2002, str. 3).

Takšna porazdelitev je posledica večih dejavnikov. Sosednje države imajo že dalj časa gospodarske stike s Slovenijo in poznajo obstoječe gospodarsko stanje v Sloveniji po osamosvojitvi, zato je logično, da imajo prevladujoč delež v neposrednih tujih investicijah v Slovenijo. Pa tudi nekatere že prej obstoječe vezi med trgovinskimi partnerji v Sloveniji in sosednjimi državami so se razvile v sodelovanje v obliki neposrednih tujih investicij.

Od vseh neposrednih tujih investicij v letu 2000 je bilo 61 % novih investicij in 37 % investicij v obstoječa podjetja, vendar pa so investicije v obstoječa podjetja vrednostno pomembnejše (Prikazi Skep, 2002, str. 3).

### 3.5. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI PO DEJAVNOSTIH

Industrijski sektor je najpomembnejši prejemnik neposrednih tujih investicij, saj so bile prejemnice skoraj polovice neposrednih tujih investicij v vseh letih od leta 1996 do leta 2000 *predelovalne dejavnosti*. Med temi prevladuje proizvodnja vlaknin, papirja in izdelkov iz papirja, proizvodnja kemičnih izdelkov, strojev in naprav, proizvodnja iz gume in plastičnih mas ter proizvodnja vozil in plovil. V letu 2000 je bilo v predelovalne dejavnosti investirano 1.207 milijonov USD iz naslova neposrednih tujih investicij, v celotno gospodarstvo pa je bilo tega leta investiranih 2.809 milijonov USD neposrednih tujih investicij. Od leta 1998 se neposredne tuje investicije v predelovalne dejavnosti nekoliko zmanjšujejo.

Povečujejo pa se tuje investicije v *finančno posredništvo*, ki je v letu 2000 doseglo 26 % delež vseh neposrednih tujih investicij. Podjetja, ki se ukvarjajo s finančnim posredništvom, so najbolj dobičkonosna <sup>4</sup>.

Pomembnejši dejavnosti, značilni prejemniki neposrednih tujih investicij, sta tudi trgovina in popravila motornih vozil, v vseh letih od leta 1996 pa se povečujejo tuje investicije v *nepremičnine, najem in poslovne storitve*, katerih delež je leta 2000 znašal 13 % vrednosti vseh neposrednih tujih investicij (Neposredne naložbe 1996 – 2000, 2001, str. 44).

Povečuje se torej delež tujih investicij na področju trgovine in storitev, vendar pa temu ne gre pripisovati prevelikega pomena (Rojec, 1993, str. 113):

- storitve in trgovina pogosto predstavljajo le podporo osnovni proizvodni dejavnosti lastniške skupne naložbe, lastnega tujega podjetja ali celo matičnega tujega podjetja <sup>5</sup>,
- v pogojih odpiranja slovenskega trga tuji konkurenci je ustanavljanje uvoznih podjetij za prodajo na domačem trgu precej razširjeno, ne le pri tujih investitorjih, temveč tudi pri domačih,
- mnoge od tujih storitveno - trgovinskih investicij še niso začele s poslovanjem, ali pa je obseg in domet njihovega poslovanja izredno skromen. Taka podjetja se ustanovljajo največkrat iz enkratnih namenov, da bi se izkoristila npr. možnost brezcarinskega uvoza ali pa neka druga priložnost popolnoma trenutne narave.

---

<sup>4</sup> Dobiček na zaposlenega znaša 5.276 milijonov SIT, v podjetjih s tujim lastniškim deležem pa še več (Prikazi Skep, 2002, str. 4).

<sup>5</sup> Na primer transport za lastne potrebe, izvoz lastnih proizvodov, uvoz za lastne potrebe, trženje lastnih proizvodov.

## **4. VPLIV NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA UČINKOVITOST**

### **4.1. TEORETIČNI VIDIK UČINKOVITOSTI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ**

Pri gospodarski učinkovitosti ločimo med mikroekonomsko učinkovitostjo, ki se kaže na ravni posameznih poslovnih enot, in makroekonomsko učinkovitostjo, ki se odraža na ravni celotnega gospodarstva.

Neposrednih tujih investicij po učinku ne moremo strogo ločiti na tiste z izključno mikroekonomskim in tiste z izključno makroekonomskim učinkom, temveč učinkujejo tako na makroekonomski kot mikroekonomski ravni. Na mikroekonomski ravni, na ravni podjetja, katerega delež tujci kupijo oz. v katerega investirajo, je njihov učinek razviden najprej. Kasneje se pokaže še učinek na makroekonomski ravni. Tujci investirajo v podjetja v tistih panogah, kjer imajo ugodnejše proizvodne pogoje (cenejši proizvodni dejavniki, izobražena delovna sila itd.) kot doma, in kjer domača podjetja v državi prejemnici neposrednih tujih investicij zaradi premalo znanja, neustrezne tehnologije, prevelikih stroškov itd. še niso v večji meri investirala. Tuja podjetja imajo v tej panogi primerjalne prednosti. Tako lahko neposredne tuje investicije pozitivno vplivajo tudi na makroekonomsko učinkovitost.

Pri praktičnem preizkusu vpliva neposrednih tujih investicij se bom osredotočila na mikroekonomsko raven oz. na njihov vpliv na učinkovitost poslovanja posameznega podjetja. Poleg mikroekonomske učinkovitosti bom na kratko opredelila tudi učinkovitost neposrednih tujih investicij na makroekonomski ravni.

#### **4.1.1. Vpliv neposrednih tujih investicij na makroekonomsko učinkovitost**

Vpliv neposrednih tujih investicij na gospodarsko učinkovitost v makroekonomskem smislu je gotovo pozitiven, vendar ga je zelo težko opredeliti. Nemogoče je natančno določiti velikost njihovega vpliva zaradi njihove raznovrstnosti po različnih panogah, različnih velikostih posameznih investicij, različnih ciljih in namenih tujih investorjev, deležu neposrednih tujih investicij v bruto družbenem proizvodu itd.. Pozitivni vpliv neposrednih tujih investicij na makroekonomske kategorije pa je vsekakor večji od seštevka njihovih absolutnih vrednosti, velikokrat pa se to pokaže šele s časovnim zamikom.

Neposredne tuje investicije vplivajo na različne makroekonomske kategorije: zaposlenost, obseg proizvodnje, dohodek, cene, uvoz, izvoz, plačilno bilanco, ekonomsko rast in raven splošne blaginje. Vpliv pa imajo tudi na takšne dejavnike, ki jih je nemogoče vrednostno izraziti, kot so izboljšanje ekonomskih in političnih odnosov med državo investitorico in državo prejemnico. Nekateri vplivi so pozitivni, nekateri pa tudi negativni in pomenijo stroške za državo prejemnico neposrednih tujih investicij.

Podrobneje bom opisala vpliv neposrednih tujih investicij na tri makroekonomske kategorije: zaposlenost, gospodarsko rast in plačilno bilanco.

#### 4.1.1.1. Vpliv neposrednih tujih investicij na zaposlenost

Neposredne tuje investicije skoraj vedno pomenijo povečanje zaposlenosti. Gre za nove projekte, razširitev obsega poslovanja, uvedbo nove proizvodnje, predvsem pa se poveča zaposlenost pri »greenfield investicijah«, kjer se ustvari popolnoma novo podjetje, ki seveda potrebuje tudi novo delovno silo (Kralj, 2001, str. 23).

Nevarnost za zaposlene pa predstavlja nakup večjega dela že obstoječega podjetja in uvedba racionalizacije poslovanja. V takšnem primeru pa lahko pride do zmanjšanja števila zaposlenih. Vendar so v Sloveniji podjetja že v času tranzicije bila v veliki meri prisiljena racionalizirati proizvodnjo, če so želela preživeti, in tako odpuščati veliko število presežnih delavcev.

Podjetja, ki investirajo v tujini in se združujejo s tujimi podjetji, s tem povečujejo svoje konkurenčne prednosti in položaj na trgu ter obseg proizvodnje in prodaje, kar povečuje tudi potrebo po delavcih. Po drugi strani pa to predstavlja za podjetja s tujim kapitalom tudi neko negotovost in stalno odvisnost od matičnega podjetja, saj bo matično podjetje v kriznih časih krčilo proizvodnjo najprej v svojih podružnicah v tujih državah in tam najprej odpuščalo zaposlene. Vendar je ta riziko v primerjavi s koristmi neposrednih tujih investicij v zaposlenosti zanemarljiv.

#### 4.1.1.2. Vpliv neposrednih tujih investicij na gospodarsko rast

Nemogoče je izmeriti natančen učinek neposrednih tujih investicij na gospodarsko rast, saj je zelo težko izolirati vpliv izključno tujih investicij na to kategorijo, vendar se skupni učinek praviloma prevesi v stimulacijo gospodarske rasti.

Pozitivno vplivajo tuje investicije na gospodarsko rast s tem, da z njimi prihaja v državo prejemnico tujih investicij nov kapital, ki se investira in s tem poveča obseg celotne



proizvodnje. Kapital domačih subjektov, ki imajo namen investirati, se namreč prerazporedi in se zato obseg domačih investicij še ne zmanjša.

Tujci na področjih, kjer so učinkovitejši, prinašajo več znanja, boljšo tehnologijo, zaradi ekonomije obsega poslujejo z nižjimi stroški in so ob teh predpostavkah uspešnejši od potencialnih domačih podjetij v isti proizvodnji. Z določeno količino kapitala lahko poslujejo učinkoviteje od domačih podjetij z enako količino kapitala.

Velika multinacionalna podjetja odpirajo državi prejemnici tudi nova tržišča, predvsem če je namen tujega investitorja izkoriščanje cenejših proizvodnih faktorjev in delovne sile in ne razširitev svoje prodaje na trg države prejemnice neposrednih tujih investicij, torej če gre za vertikalne neposredne tuje investicije. Določena država s svojo proizvodnjo morebiti ne bi nikoli mogla prodreti na tuj trg, z vključevanjem multinacionalnega podjetja, ki prodaja na širšem trgu, pa tudi takšno podjetje s pomočjo investicij in izboljšanja proizvodnje pridobi trg tega multinacionalnega podjetja. Posledično se proizvodnja takšnega domačega podjetja lahko zelo poveča.

Negativen vpliv neposrednih tujih investicij na gospodarsko rast pa vidim v primeru nakupa domačega podjetja v panogi, v kateri proizvodnja tehnološko ni zahtevna, tako da obsežna vlaganja v tehnološki razvoj in razne izboljšave ne bi bila potrebna. Tuje podjetje bi lahko odpuščalo veliko delavcev, preostalih pa znižalo plače. Zaradi nizkih proizvodnih stroškov bi tako dosegali večji dobiček, ki bi ga v večini odvajali v svoje matično podjetje. Sklepam, da se pozitiven učinek neposrednih tujih investicij na gospodarsko rast znižuje z večanjem enostavnosti proizvodnje s tehnološkega vidika. V primeru prevelikega odpuščanja delavcev, neinvestiranja realiziranih dobičkov oz. njihovega odvajanja v matično državo, pa vpliv neposrednih tujih investicij na gospodarsko rast ni več nujno pozitiven.

#### 4.1.1.3. Vpliv neposrednih tujih investicij na plačilno bilanco

Neposredne tuje investicije so močno povezane z zunanjo trgovino. Pomenijo uvoz kapitala, včasih tudi inputov in izvoz proizvodov. Nekateri avtorji trdijo, da se zunanja trgovina in neposredne tuje investicije medsebojno izključujejo oz. nadomeščajo, nekateri pa, da se tuje investicije in zunanja trgovina dopolnjujejo.

Veliko je odvisno od vrste tujih investicij. Če tuji investitorji investirajo z namenom pridobitve dodatnega nacionalnega trga, torej v primeru horizontalnih investicij, tuje investicije delno izpodrinjajo zunanjo trgovino. Medtem pa se pri neposrednih tujih investicijah, pri katerih se domače podjetje vključi v proizvodnjo le v določeni fazi, to je v primeru vertikalnih neposrednih tujih investicij, zunanja trgovina povečuje. Polizdelke oz. surovine, ki jih v podjetju s tujim kapitalom dokončajo oz. dokončajo neko fazo v

proizvodnji, je namreč potrebno nato izvoziti. Tako neposredne tuje investicije v prvem primeru izpodrinjajo oz. nadomeščajo zunanjo trgovino, v drugem primeru pa se z njo dopolnjujejo. Včasih podjetja ugotovijo, da je za njih ugodneje, da (z namenom prodaje na trg določene države) v določeno državo investirajo in imajo tam podružnico, kot pa da na tisti trg izvažajo. Izkoriščajo lahko razlike v davčnih sistemih, cenejše proizvodne faktorje itd..

Kapitalski tokovi, povezani z neposrednimi tujimi investicijami, so na strani prilivov sestavljeni iz vloženih tujih sredstev in iz morebitnih tujih kreditov, ki jih najame enota tujih investicij. Nasproti prilivom pa stoji stalni negativni učinek na tekoči račun plačilne bilance v obliki vračanja vloženega tujega kapitala, plačila dobičkov, obresti, licenčnin in drugih plačil tujemu investitorju. Razlika med temi prilivi in odlivi predstavlja neto finančni učinek tujih investicij za državo prejemnico (Rojec, 1994, str. 163).

Glede vpliva neposrednih tujih investicij na plačilno bilanco danes teorija ne navaja enoznačnega odgovora. Neto vpliv neposrednih tujih investicij na plačilno bilanco je lahko bodisi pozitiven bodisi negativen, odvisno od raznovrstnih dejavnikov (ekonomski sistem, politika, razvitost, vrste investicij, sektor investiranja ipd.), ki zadevajo državo prejemnico neposrednih tujih investicij (Kralj, 2001, str. 25).

Analiz plačilno - bilančnih učinkov neposrednih tujih investicij za Slovenijo je zelo malo in tudi te so nepopolne. Za Slovenijo je bil vpliv neposrednih tujih investicij v zadnjih letih po osamosvojitvi sicer majhen, a izrazito pozitiven, potrjuje večina empiričnih raziskav na to temo.

#### **4.1.2. Vpliv neposrednih tujih investicij na mikroekonomsko učinkovitost**

Mikroekonomska učinkovitost se nanaša na učinkovitost na ravni podjetja. V primerjavi z makroekonomsko učinkovitostjo je dosti lažje določiti vpliv neposrednih tujih investicij na mikroekonomsko učinkovitost, torej na učinkovitost posameznega podjetja ali panoge. V nadaljevanju diplomskega dela se bom osredotočila prav na vpliv neposrednih tujih investicij na mikroekonomsko učinkovitost.

Predvidevam, da je vpliv neposrednih tujih investicij na učinkovitost podjetij, ki se kaže kot povečanje produktivnosti in učinkovitosti proizvodnje ter v povečanju dobičkov, pozitiven. Tuje investicije povečajo konkurenco v panogi, kar pomeni, da morajo domača podjetja, ki želijo preživeti, tudi sama povečati učinkovitost, produktivnost in zmanjšati stroške. Tako neposredne tuje investicije pozitivno učinkujejo tudi na učinkovitost v panogi. Seveda se to od panoge do panoge razlikuje.

Glede na delež ustvarjenega dobička v podjetjih z neposrednimi tujimi investicijami v Sloveniji z njihovim deležem kapitala lahko rečemo, da so podjetja s tujim kapitalom v povprečju učinkovitejša kot podjetja brez tujega kapitala (Neposredne naložbe 1996 – 2000, 2001, str. 21). To seveda ne velja za vsako takšno podjetje, na splošno pa to velja in ne izhaja samo iz tega, ker tujci na splošno investirajo v bolj dobičkonosne panoge, ampak se njihova večja uspešnost vidi v večini panog, kjer so prisotni.

Podjetja s tujim kapitalom se ponavadi od domačih razlikujejo v naslednjih kategorijah:

- čisti prihodki iz prodaje glede na sredstva,
- čisti prihodki iz prodaje na zaposlenega,
- dobiček iz poslovanja na kapital,
- dobiček iz poslovanja na zaposlenega,
- sredstva na zaposlenega – kapitalna intenzivnost,
- dodana vrednost na zaposlenega itd..

Pri svojem preizkusu vpliva tujega kapitala na večjo učinkovitost poslovanja podjetij bom uporabila nekatere izmed gornjih kazalnikov.

## **4.2. UČINKOVITOST PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM V PRIMERJAVI S PODJETJI Z DOMAČIM KAPITALOM**

Za leto 2000 je bila narejena analiza uspešnosti podjetij s tujim kapitalom v primerjavi s podjetji z domačim kapitalom. Analize kažejo, da so podjetja s tujim kapitalom precej uspešnejša od podjetij z domačim kapitalom.

Večja uspešnost podjetij s tujim kapitalom je posledica bodisi njihove večje alokacijske učinkovitosti, bodisi večje industrijske (tehnične) učinkovitosti oziroma učinkovitosti na nivoju podjetja, ali obeh.

Večja *alokacijska učinkovitost* izhaja iz drugačne panožne porazdelitve podjetij s tujim kapitalom v primerjavi s podjetji z domačim kapitalom, v smislu, da naj bi se podjetja s tujim kapitalom v večji meri angažirala v industrijskih panogah, ki dosegajo boljše rezultate poslovanja (Rojec, 1996, str. 5).

Večja *industrijska učinkovitost*, ki se kaže v večji učinkovitosti podjetij znotraj posameznih industrijskih panog, pa izhaja iz lastniško specifičnih in internacionalizacijskih prednosti tujih investitorjev, ki jih le-ti transferirajo svojim podjetjem v tujini (Rojec, 1996, str. 5).

V spodnji tabeli prikazujem rezultate analize o uspešnosti poslovanja podjetij s tujim kapitalom v primerjavi s podjetji z domačim kapitalom.

Tabela 2: Izbrani kazalci uspešnosti in delovanja PTK in DP v Sloveniji (podatki iz bilanc uspeha in bilanc stanja za leto 2000)

	PTK	DP	Indeks PTK/DP (v %)
<b>Kazalci uspešnosti</b>			
Dobiček iz poslovanja na kapital (%)			
Skupaj	9,8	5,5	178
Predelovalne dejavnosti	10,5	7,3	144
Dobiček iz poslovanja na sredstva (%)			
Skupaj	4,5	2,7	167
Predelovalne dejavnosti	6,1	4,1	149
Dodana vrednost na zaposlenega (mio SIT)			
Skupaj	5,5	4	138
Predelovalne dejavnosti	5,4	3,8	142
<b>Kazalci delovanja</b>			
Število zaposlenih na podjetje			
Skupaj	28,9	11,7	247
Predelovalne dejavnosti	103,3	30,2	342
Sredstva na zaposlenega (mio SIT)			
Skupaj	30,1	22,4	134
Predelovalne dejavnosti	21,5	13,5	159
Delež izvoza v prodaji (%)			
Skupaj	48,1	22,9	210
Predelovalne dejavnosti	72,7	49,9	146

Legenda:

PTK – podjetja z 10 % ali višjim deležem tujega kapitala

DP – podjetja brez ali z manj kot 10 % deležem tujega kapitala

Vir: Rojec, Šušteršič, 2001, str. 7.

Iz tabele izhaja, da podjetja s tujim kapitalom v povprečju kažejo boljše rezultate kot domača podjetja. Po vseh kazalcih uspešnosti so podjetja s tujim kapitalom bila bolj učinkovita in uspešna kot domača podjetja, tako v celotnem gospodarstvu, kot samo v predelovalnih dejavnostih. Dosegajo višje dobičke iz poslovanja na kapital in na sredstva ter višjo dodano vrednost na zaposlenega.

Tudi kazalci delovanja kažejo boljše stanje v podjetjih s tujim kapitalom kot v domačih podjetjih. Po številu zaposlenih na podjetje močno presegajo domača podjetja, skupno za več kot dvakrat, v predelovalnih dejavnostih pa za več kot trikrat. Prav tako je tudi vrednost sredstev na zaposlenega v tujih podjetjih višja kot v domačih podjetjih. Delež izvoza v vseh dejavnostih je v tujih podjetjih za 110 % višji kot v domačih podjetjih, v predelovalnih dejavnostih pa za 46 % glede na domača podjetja v letu 2000.

Ena največjih razlik med domačimi in tujimi podjetji se pokaže pri strukturi sredstev oz. pri deležu opreme v stalnih sredstvih. Leta 1998 so imela tuja podjetja v povprečju skoraj dvakrat višji delež opreme v stalnih sredstvih od domačih podjetij. Težko bi rekli, da se razlike med podjetji v tem pogledu postopoma zmanjšujejo (Simoneti, Rojec, Rems, 2001, str. 15).

Del višje uspešnosti poslovanja podjetij s tujim kapitalom gre nedvomno na račun njihove višje alokacijske učinkovitosti, vendar je komponenta industrijske učinkovitosti še pomembnejša. Tudi znotraj industrij, v katerih so angažirana podjetja s tujim kapitalom, ta v povprečju izkazuje višji dobiček iz poslovanja na kapital in višjo dodano vrednost na zaposlenega kot povprečna domača podjetja v istih industrijah. Od 19 industrij predelovalne dejavnosti, v katerih je možna primerjava, so imela v letu 2000 podjetja s tujim kapitalom višji dobiček iz poslovanja na kapital od domačih podjetij kar v 14 industrijah (Rojec, Šušteršič, 2001, str. 7).

Podjetja s tujim kapitalom kažejo bistveno različne kazalce delovanja od domačih podjetij na štirih področjih, ki lahko delno razložijo njihovo večjo uspešnost. V primerjavi z domačimi podjetji so podjetja s tujim kapitalom precej večja, kapitalno intenzivnejša, imajo boljše strukturo sredstev (več strojev in opreme ter manj zemljišč in zgradb) in so bistveno bolj izvozno usmerjena (Rojec, Šušteršič, 2001, str. 8).

#### **4.3. VZROKI ZA VEČJO UČINKOVITOST TUJIH PODJETIJ – GLAVNE ZNAČILNOSTI NJIHOVEGA POSLOVANJA**

Razlogi za večjo učinkovitost tujih podjetij so v njihovih lastniško specifičnih in internacionalizacijskih prednostih (multinacionalna podjetja), ki jih v obliki tehnologije in upravljalskih znanj, najnovejše industrijske prakse in tehnik nadzora kvalitete, mreže mednarodnih povezav prenašajo svojim podjetjem v tujini (Rojec, 1996, str. 8).

Če primerjamo podjetja s tujim kapitalom in domača podjetja, opazimo razlike po naslednjih kriterijih (Rojec, 1996, str. 9):

- velikost: podjetja s tujim kapitalom so večja, glede na sredstva za približno četrtno, po zaposlenosti pa so prehitela domača podjetja šele v letu 1998 (Kralj, 2001, str. 31). Večja so tudi po drugih kriterijih, kot so kapital, prodaja, izvoz. Velikost vpliva na značilnosti podjetja, kot so proizvodna tehnika, tip proizvodov, izobrazbena raven delovne sile, raven plač itd.. Ni pa zadovoljivo pojasnjeno, v kolikšni meri je večja velikost podjetij s tujim kapitalom odgovorna za njihovo večjo uspešnost.
- kapitalna intenzivnost: pomeni sredstva, opremo in druga opredmetena sredstva na zaposlenega. Ne le, da se podjetja s tujim kapitalom usmerjajo v nadpovprečno

kapitalno intenzivne panoge, temveč so kapitalno intenzivnejša od podjetij z domačim kapitalom tudi v okviru posameznih industrijskih panog.

- struktura sredstev: podjetja s tujim kapitalom uporabljajo v povprečju 2,7-krat več opreme in drugih opredmetenih osnovnih sredstev na zaposlenega kot domača podjetja. Struktura sredstev v tujih podjetjih je precej boljša kot v domačih. Podjetja s tujim kapitalom imajo več svojih stalnih sredstev v obliki opreme in drugih opredmetenih osnovnih sredstev in precej manjši del svojih sredstev v obliki neproduktivnih nepremičnin. Podjetja s tujim kapitalom imajo tudi več neopredmetenih dolgoročnih sredstev, ki verjetno predstavljajo transfer tehnologije, znanj ipd., ki teče od tujih matičnih podjetij k njihovim podjetjem v Sloveniji.
- izvozna usmerjenost: podjetja s tujim kapitalom so bolj izvozno usmerjena. Predvsem so izvozno naravnana podjetja, kjer se podružnice tujih podjetij vključijo v proizvodnjo le v določeni fazi, nato se pa polproizvodi izvozijo v drugo državo, kjer se dokončajo. Njihovo izvozno usmerjenost lahko pripišemo že samo temu, da gre za »tuje« investicije in da so podjetja s tujim kapitalom sestavni del mreže matičnega multinacionalnega podjetja.
- financiranje: podjetja s tujim kapitalom imajo v primerjavi s podjetji z domačim kapitalom tuj vir financiranja, kar je glavna razlika. Podjetja s tujim kapitalom imajo manjši delež kapitala v obveznostih do virov sredstev, kar zvišuje njihovo profitabilnost glede na kapital. Tako podjetja s tujim kapitalom uporabljajo več zadolževanja, predvsem dolgoročnih posojil. Dejstvo, da so podjetja s tujim kapitalom sestavni del mrež svojih matičnih multinacionalnih podjetij, jim omogoča lažji in cenejši dostop do virov finančnih sredstev.
- likvidnost: podjetja s tujim kapitalom imajo tudi boljše kazalce likvidnosti: razmerje med kratkoročnimi terjatvami, naložbami, denarnimi sredstvi ter kratkoročnimi obveznostmi in tudi razmerje med čistimi prihodki iz prodaje ter dolgoročnimi in kratkoročnimi terjatvami iz poslovanja (koeficient obračanja terjatev). To je lahko posledica tega, da imajo podružnice tujih podjetij zanesljivejše in rednejše kupce – matična podjetja.

Novejše raziskave zgornjim razlogom dodajajo še nekatere, kot so (Rojec, Šušteršič, 2001, str. 9):

- integriranost podjetij s tujim kapitalom v mrežo matičnega multinacionalnega podjetja, ki mu daje niz priložnosti in prednosti, ki izhajajo iz "multinacionalnosti",
- ekonomije obsega, ki jih dosega podjetje s tujim kapitalom kot sestavni del matičnega multinacionalnega podjetja,
- povprečni tuji investitor pred odločitvijo za investiranje pregleda več potencialnih lokacij v različnih državah in izbere tisto, ki je vsestransko gledano najboljša.

## ***5. PRAKTIČEN PREIZKUS UČINKOVITOSTI SVETOVALNIH PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM V PRIMERJAVI S SVETOVALNIMI PODJETJI Z DOMAČIM KAPITALOM V SLOVENIJI***

V tem delu diplomskega dela bom primerjala učinkovitost podjetij s tujim kapitalom z učinkovitostjo podjetij z domačim kapitalom. Na praktičnem primeru bom preizkusila, ali v uvodu postavljena teza, da so podjetja s tujim kapitalom, ki se v Sloveniji ukvarjajo z dejavnostjo svetovanja, natančneje podjetniškega in poslovnega svetovanja, revizijo, računovodskimi in finančnimi storitvami, učinkovitejša od podjetij iste dejavnosti z domačim kapitalom.

V ta namen bom primerjala šest podjetij v tej dejavnosti, od tega tri v domači lasti in tri v večinski lasti tujcev. S tem bom poleg vpliva neposrednih tujih investicij na učinkovitost poslovanja posameznih podjetij sklepala tudi o vplivu neposrednih tujih investicij na panogo poslovnega svetovanja v Sloveniji.

V številnih analizah so prišli do zaključkov, da so v Sloveniji podjetja s tujim kapitalom uspešnejša oz. učinkovitejša. Vendar pa se to zagotovo razlikuje od panoge do panoge.

Za svojo analizo sem izbrala panogo podjetniškega in poslovnega svetovanja, revizije, računovodskih in finančnih storitev. Ta panoga se je pri nas uveljavila s prehodom na tržno gospodarstvo, ko so se pojavile potrebe po takšnih storitvah. V Jugoslaviji so bila podjetja večinoma v državni oz. družbeni lasti in državno regulirana ter tako ni bilo velikih potreb po tovrstnih storitvah, če pa že, so opravljali te storitve v okviru posameznih funkcij znotraj podjetja. Podjetja niso bila izpostavljena takšni konkurenci, njihov cilj ni bil vedno delovati najučinkoviteje oz. dosegati maksimalni dobiček in rast, kot je običajni cilj podjetij v tržnem gospodarstvu, temveč je bila velikokrat funkcija podjetij le zaposlovati veliko število ljudi in tako zmanjševati brezposelnost ipd.. V takšnem okolju so bile storitve poslovnega svetovanja in revizije nepotrebne, računovodstvo pa se je vodilo znotraj okvira posameznih podjetij. Podjetja, ki danes delujejo v Sloveniji v opisani panogi, so tako večinoma produkt zadnjih petnajstih ali desetih let. Zaradi tega so ta podjetja tudi pri nas že od začetka svojega obstoja tržno naravnana in zasnovana na sodobnih načelih poslovanja. Ta panoga oz. podjetja iz te panoge so tako zanimiva za primerjavo, saj ne moremo že vnaprej reči, da so tuja podjetja zagotovo učinkovitejša, kot bi lahko rekli za marsikatero drugo panogo, v kateri se domača podjetja še vedno niso dokončno rešila vplivov starega režima.

## 5.1. OPIS POSTOPKOV PRAKTIČNEGA PREIZKUSA

Za preizkus veljavnosti teze sem izbrala šest podjetij, pri katerih sem proučila učinkovitost poslovanja v letih od 1994 do vključno 2000<sup>6</sup>. Za vsako izmed proučevanih podjetij sem izračunala pet kazalnikov za leta od 1994 do 2000, v stalnih cenah na dan 31. 12. 2000. Da bi čim bolj izničila vpliv slučajnih dejavnikov, ki se pojavijo občasno pri določenih podjetjih, niso pa vedno prisotni, sem upoštevala v analizi več let. Kazalnike sem izračunala iz kategorij v stalnih cenah, tako da sem nevtralizirala vpliv inflacije na vrednost kazalnikov. Vsi kazalniki so tako v stalnih cenah na dan 31. 12. 2000. Tekoče cene so v stalne preračunane po faktorjih, prikazanih v naslednji tabeli:

Tabela 3: Koeficienti za revalorizacijo osnovnih sredstev po računovodskih standardih

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Bilanca stanja</b>	1,6283	1,4993	1,3781	1,2596	1,1718	1,0890	1,000
<b>Izkaz uspeha</b>	1,7710	1,5625	1,4374	1,3175	1,2149	1,1296	1,0436

Vir: Revija Iks, št. 1/95, 5/96, 2/97, 2/98, 3/99, 2-3/00, 5/01, 4/02.

Kazalniki, ki sem jih izračunala za vsako podjetje, so naslednji:

1. čisti prihodki iz prodaje na sredstva,
2. čisti prihodki iz prodaje na zaposlenega,
3. dobiček iz poslovanja na kapital,
4. dobiček iz poslovanja na zaposlenega,
5. sredstva na zaposlenega.

Za vsako podjetje sem torej izračunala naštete kazalnike za leta od 1994 do 2000 v stalnih cenah na dan 31. 12. 2000. Podjetja sem razdelila na dve skupini, skupino treh domačih in skupino treh tujih podjetij. Za domača podjetja velja, da imajo domač kapital, za tuja podjetja pa, da imajo tujci več kot 10 % kapitalski delež. Da bi lahko potrdila ali zavrgla tezo o učinkovitejšem poslovanju ene od skupin podjetij, skupine podjetij s tujim kapitalom, sem jo najprej opisno, nato pa statistično preverila.

<sup>6</sup> Zadnji podatki so na voljo za leto 2001, vendar sem v analizi upoštevala leta od 1994 do 2000, brez leta 2001. V tem letu je namreč prišlo do spremembe Zakona o revidiranju (Uradni list RS, št. 32/93), ki je določal, da revizijsko družbo lahko ustanovijo tuje pravne ali fizične osebe, če izpolnjujejo pogoje, določene z zakonom, vendar delež tujih pravnih in fizičnih oseb ne sme presegati 49 % osnovnega kapitala revizijske družbe. Novi Zakon o revidiranju (Uradni list RS, št. 11/2001) ne omejuje več lastništva tujcev v revizijskih družbah. V tem letu so tujci v nekaterih od analiziranih podjetij tako povečali svoj delež v kapitalu. Večja sprememba, ki je vplivala na poslovanje podjetij, ki jih analiziram, je tudi določba zakona, da je potrebno ločiti svetovalno in revizijsko dejavnost, ki se ne smeta opravljati več v istem podjetju. V nekaterih od analiziranih podjetij je v letu 2001 prišlo do ločitve ene od funkcij iz obstoječega podjetja v novo podjetje, tako da so se v primerjavi z letom 2000 na primer sredstva in druge postavke v bilanci precej zmanjšale. Vključitev leta 2001 v mojo analizo bi tako moteče vplivala na rezultate in otežila primerjavo. Zaradi tega sem analizirala poslovanje podjetij, za vsako podjetje posebej, za 7 let, od leta 1994 do leta 2000.



Opisno sem jo preverila z izračunom povprečja vsakega kazalnika za vsa proučevana leta v stalnih cenah (priloga 1, tabela 3). Tako sem dobila vrednost petih kazalnikov za vsako podjetje, ki predstavljajo vrednost kazalnika, kot ga je imelo vsako podjetje v proučevanih letih v povprečju. Te povprečne kazalnike sem primerjala med obema skupinama podjetij in na podlagi tega sklepala o večji učinkovitosti podjetij s tujim kapitalom.

Statističen preizkus sem naredila tako, da sem za vsak kazalnik posebej preverila, ali je razlika v vrednosti kazalnika med obema skupinama podjetij statistično značilna in bi torej lahko trdili, da je ena od skupin podjetij (domača ali tuja podjetja) uspešnejša po določenem kriteriju – kazalniku, ali pa so razlike med njimi tako majhne, da jih lahko pripišemo samo kakšnim slučajnim dejavnikom. V ta namen sem poleg opisnega naredila za vsak kazalnik še statističen preizkus skupin (priloga 2), v katerem sem primerjala dva neodvisna vzorca (skupina domačih in skupina tujih podjetij). Dobila sem pet preizkusov skupin, ki za vsak kazalnik posebej pokažejo, ali je razlika med skupinama podjetij statistično značilna ali ne. Na podlagi rezultatov teh preizkusov sem tako potrdila oz. zavrnila tezo.

### **5.1.1. Izračun kazalnikov**

Kazalniki, ki sem jih uporabila za analizo, nam povejo sledeče in se izračunajo na sledeči način (Gvin, Poslovni splet. [URL: <http://www.gvin.com/fipo2001>], Pojasnila kazalnikov, 1. 7. 2002):

1. Čisti prihodki iz prodaje na sredstva: kazalnik se izračuna tako, da se čisti prihodki iz prodaje delijo z vrednostjo celotnih sredstev (aktive). Kazalnik pove, koliko skupnih prihodkov je družba dosegla na vsakih 100 tolarjev obstoječih sredstev in kaže na učinkovitost uporabe lastnih sredstev s strani gospodarske družbe. Gospodarska družba je poslovno uspešnejša, čim večja je vrednost tega kazalnika in če hkrati izkazuje čisti dobiček.

2. Čisti prihodki iz prodaje na zaposlenega: kazalnik se izračuna tako, da se čisti prihodki iz prodaje delijo s povprečnim številom zaposlenih v določenem letu. Pove, kolikšen znesek čistih prihodkov iz prodaje je bil v gospodarski družbi ugotovljen na posameznega zaposlenega. Gospodarska družba je poslovno uspešnejša, če je ugotovila na zaposlenega čim večji znesek prihodkov in če je ugotovila čisti dobiček.

3. Dobiček / izguba iz poslovanja na kapital (donosnost kapitala): kazalnik se izračuna tako, da se dobiček ali izguba iz poslovanja deli s kapitalom družbe. Donosnost kapitala je s stališča lastnikov gospodarske družbe najpomembnejši in eden najpogosteje uporabljenih kazalnikov poslovne uspešnosti. Kazalnik pojasnjuje, kako uspešno upravlja poslovodstvo

s premoženjem lastnikov. Pokaže, koliko dobička iz poslovanja je družba dosegla na vsakih 100 tolarjev vloženega kapitala. Gospodarska družba je poslovno uspešnejša, če je vrednost tega kazalnika čim večja.

4. Dobiček / izguba iz poslovanja na zaposlenega: kazalnik se izračuna tako, da se dobiček ali izguba iz poslovanja deli s povprečnim številom zaposlenih. Kazalnik pove, kolikšen znesek dobička ali izgube iz poslovanja je v gospodarski družbi ugotovljen na zaposlenega. Pri tem kazalniku je treba upoštevati, da je čisti dobiček lahko zmanjšan za znesek izgube iz prejšnjih let.

5. Sredstva na zaposlenega: kazalnik se izračuna tako, da se celotna sredstva (aktiva) delijo s povprečnim številom zaposlenih. Kazalnik pove, koliko sredstev v gospodarski družbi odpade na zaposlenega.

Opisani kazalniki so kriteriji, po katerih sem primerjala domača podjetja s tujimi.

## 5.2. PROUČEVANA PODJETJA

### 5.2.1. Podjetja z domačim kapitalom

V spodnji tabeli so naštetja proučevana podjetja z domačim kapitalom in nekatere njihove značilnosti.

*Tabela 4:* Proučevana podjetja z domačim kapitalom in njihove lastnosti

Naziv podjetja	Dejavnost	Velikost	Št. zaposlenih v l. 2000	Vrsta kapitala
Audit d.o.o., družba za revizijo in svetovanje	K74.120	majhna	10	domači
Biro-10 d.o.o., podjetje za finančno knjigovodske storitve	K74.120	majhna	10	domači
Eos Svetovanje d.o.o.	K74.140	majhna	9	domači

Dejavnosti po standardni klasifikaciji dejavnosti:

K74.120 - računovodsko, davčno svetovanje,

K74.140 – podjetniško, poslovno svetovanje.

Vir: Gvin, Poslovni splet. [URL: <http://www.gvin.com/fipo2001>], Finančni podatki, 1. 7. 2002.

V analizo sem zajela tri podjetja, ki se ukvarjajo z dejavnostjo računovodskega, davčnega, podjetniškega in poslovnega svetovanja. Gre za tri majhna podjetja, ki so po pravni obliki družbe z omejeno odgovornostjo, s številom zaposlenih v letu 2000 do 10.

### 5.2.2. Podjetja s tujim kapitalom

V spodnji tabeli prikazujem tri tuja podjetja, ki sem jih zajela v analizo.

*Tabela 5: Proučevana podjetja s tujim kapitalom in njihove lastnosti*

Naziv podjetja	Dejavnost	Velikost	Št. zaposlenih v l. 2000	Vrsta kapitala
Deloitte & Touche d.o.o., revizija in svetovanje	K74.120	srednja	50	tuji
KPMG Slovenija d.o.o., podjetje za revidiranje in poslovno svetovanje	K74.140	srednja	76	tuji
PricewaterhouseCoopers d.o.o., podjetje za revizijo in druge finančno računovodske storitve	K74.120	srednja	60	tuji

Dejavnosti po standardni klasifikaciji dejavnosti:

K74.120 - računovodsko, davčno svetovanje,

K74.140 – podjetniško, poslovno svetovanje.

Vir: Gvin, Poslovni splet. [URL: <http://www.gvin.com/fipo2001>], Finančni podatki, 1. 7. 2002.

Gre za podjetja s tujim kapitalom, ki se ukvarjajo z enako dejavnostjo kot našeta domača podjetja. Po pravni obliki so družbe z omejeno odgovornostjo. Po velikosti so to srednje velika podjetja, saj so podjetja te dejavnosti s tujim kapitalom, ki so po velikosti manjša, zelo redka ali jih ni. Tujci investirajo v večja podjetja oz. ustanavljajo večje podružnice svojih podjetij. Vsa tri našeta podjetja so podružnice velikih multinacionalnih podjetij, ki imajo svojo mrežo podružnic po celem svetu. V podjetju PricewaterhouseCoopers d.o.o. so bili tujci do leta 2000 49 % lastniki, po tem letu pa so povečali svoj lastniški delež. Tudi v ostalih dveh podjetjih imajo tujci visok kapitalski delež. Tudi domačih podjetij, ki bi se ukvarjala s to dejavnostjo od leta 1994 in bi bila po velikosti srednje velika podjetja, nisem našla, zato sem analizirala mala podjetja. Vendar pa razlika v velikosti med obema skupinama podjetij bistveno ne vpliva na mojo analizo. Glavni dejavnik razlikovanja med skupinama je le vrsta kapitala.

### 5.3. PRIMERJAVA OBEH SKUPIN PODJETIJ IN REZULTATI ANALIZE

V spodnji tabeli prikazujem povprečje petih kazalnikov, ki prikazujejo učinkovitost poslovanja naštetih domačih in tujih podjetij v letih od 1994 do 2000 v stalnih cenah na dan 31. 12. 2000. Za posamezno podjetje so vrednosti kazalnikov za vsako leto prikazane v prilogi 1 v tabeli 3, kakor tudi njihova povprečja proučevanih let. V spodnji tabeli pa za lažjo primerjavo prikazujem le povprečja za vsak kazalnik in vsako podjetje, ki sem jih izračunala iz kazalnikov v stalnih cenah. Nad odebeljeno črto so prikazana domača podjetja in njihova povprečna vrednost kazalnikov v proučevanih letih, v zadnji vrstici nad odebeljeno črto tudi povprečje tega kazalnika v skupini domačih podjetij, pod to črto pa tuja podjetja ter vrednosti njihovih povprečnih kazalnikov in povprečje vsakega kazalnika v skupini teh treh podjetij.

Tabela 6: Pet povprečnih kazalnikov za proučevana podjetja in povprečje teh kazalnikov za skupino domačih in skupino tujih podjetij

v 000 SIT

Kazalnik	Čisti prih. iz prodaje/ sredstva	Čisti prih. iz prodaje/ zaposleni	Dob. iz poslovanja/ kapital	Dob. iz poslovanja/ zaposleni	Sredstva/ zaposleni
	1	2	3	4	5
Audit	133,2	16.687,5	-53,2	-1.428,7	13.034,6
Biro-10	132,5	4.650,9	-0,2	47	6.643,2
Eos	111,5	13.764,3	118,7	2.649,3	16.998,0
<i>Povprečje</i>	<i>125,7</i>	<i>11.700,9</i>	<i>21,8</i>	<i>422,5</i>	<i>12.225,3</i>
Deloitte	256,4	10.641,4	-75,6	-831,0	3.748,0
KPMG	132,2	12.912,2	39,2	773,4	10.381,5
Pricewater.	194,2	13.321,3	36,4	1.663,7	7.713,6
<i>Povprečje</i>	<i>194,3</i>	<i>12.291,6</i>	<i>0,0</i>	<i>535,4</i>	<i>7.281,0</i>

Vir: Finančna analiza v prilogi 1.

#### 5.3.1. Opisna primerjava

Na podlagi primerjave obeh skupin podjetij po vsakem kazalniku sem sklepala o vplivu neposrednih tujih investicij na učinkovitost poslovanja svetovalnih podjetij v Sloveniji.

Kazalnik *čisti prihodki iz prodaje na sredstva* kaže precejšnjo razliko v prid tujim podjetjem. Povprečje tega kazalnika v skupini tujih podjetij je za 55 % višje od povprečja tega kazalnika v skupini domačih podjetij. Glede na ta kazalnik lahko rečem, da so tuja podjetja precej učinkovitejša od domačih podjetij v tej panogi.

Kazalnik *čisti prihodki iz prodaje na zaposlenega* je pri tujih podjetjih le nekoliko višji kot pri domačih podjetjih, v povprečju za 5 % glede na domača podjetja. Po tem kazalniku ne morem reči, da so tuja podjetja uspešnejša. Takšna manjša razlika je lahko posledica katerih drugih dejavnikov in ne izključno pozitivnega vpliva neposrednih tujih investicij na poslovanje podjetij.

Povprečni kazalnik *dobiček iz poslovanja na kapital* kaže celo večjo učinkovitost domačih podjetij v primerjavi s tujimi podjetji. Dve izmed treh slovenskih podjetij sicer izkazujejo izgubo iz poslovanja, med tujimi podjetji pa le eno – podjetje Deloitte & Touche, vendar je ta toliko večja. Razlika med povprečnima kazalnikoma je velika in po tem kazalniku sodeč so domača podjetja učinkovitejša v primerjavi s tujimi podjetji. Vendar pa se tu vrednosti kazalnikov znotraj obeh skupin zelo razlikujejo, tako da bi težko rekli, da je razlika med skupinama posledica vplivov tujega lastništva. Pri kazalnikih, kjer je v števcu dobiček iz poslovanja, ima podjetje Deloitte & Touche d.o.o. negativno vrednost tega kazalnika, saj je v štirih od sedmih proučevanih let dosegalo izgubo iz poslovanja. Pri izračunu povprečja kazalnika dobiček iz poslovanja na kapital za podjetje Deloitte & Touche d.o.o. pa sem tako pri opisnem kot statističnem preizkusu izločila leto 1994, zaradi izredno velike prenesene in tekoče izgube in posledično nizkega kapitala v tem letu, kar bi moteče vplivalo na analizo.

Povprečni kazalnik *dobiček iz poslovanja na zaposlene* kaže na nekoliko večjo učinkovitost tujih podjetij, za 27 % glede na domača podjetja.

Kazalniki *sredstva na zaposlenega* pa kažejo na veliko boljše stanje pri domačih podjetjih, v povprečju za 40 % glede na leto 1999. Po tem kazalniku sodeč, lahko rečem, da imajo domača podjetja več sredstev na zaposlenega oz. da so bolj kapitalno intenzivna kot tuja podjetja pri nas.

Iz zgoraj naštetega lahko sklepam, da navedeni kazalniki ne dokazujejo večje razlike v učinkovitosti poslovanja podjetij v izbranem vzorcu v prid tujim podjetjem. Dva kazalnika kažeta celo nasprotno: dobiček iz poslovanja na kapital in sredstva na zaposlenega imata višjo vrednost pri domačih podjetjih. Pri ostalih kazalnikih kažejo tuja podjetja nekoliko boljše rezultate, vendar razlika v primerjavi z domačimi podjetji ni velika, razen pri kazalniku čisti prihodki iz prodaje na sredstva. Na podlagi opisane primerjave tako ne morem niti potrditi niti zavrniti teze, da so tuja svetovalna podjetja učinkovitejša od domačih svetovalnih podjetij oz. da imajo neposredne tuje investicije pozitiven vpliv na poslovanje podjetij v tej panogi, čeprav to možnost še zmeraj dopuščam.

Da bi razliko v kazalnikih obeh skupin podjetij lahko označila za dovolj veliko, da teza velja ali ne velja, (da ni razlika posledica le kakšnih slučajnih vplivov) oz. da bi uporabila objektivnejši kriteriji, ki ločuje normalne intervale razlikovanja med posameznimi

kazalniki, ki se pojavljajo v vsakem primeru, od tistih, ki že nakazujejo neko vzročno - posledično razliko med vrednostjo kazalnikov v obeh skupinah podjetij, sem naredila še statističen preizkus.

### **5.3.2. Primerjava s statističnim preizkusom**

Podjetja sem primerjala med seboj po petih (zgoraj opisanih) kazalnikih, tako da sem primerjala vrednosti kazalnikov za vsa proučevana leta za podjetja obeh skupin (domača in tuja). Za vsak kazalnik posebej sem s statistično metodo z računalniškim programom SPSS preverila, ali v okviru proučevanih skupin podjetij lahko trdim, da so podjetja s tujim kapitalom uspešnejša od domačih podjetij.

S statističnega vidika je bilo potrebno preveriti domnevo o enakosti aritmetičnih sredin v skupini domačih podjetij in v skupini tujih podjetij. Podatki se nanašajo na dva neodvisna vzorca, zato sem naredila preizkus skupin. V tezi sem predpostavila, da so podjetja s tujim kapitalom učinkovitejša od domačih podjetij, zato sem pri preverjanju domneve pri preizkusu upoštevala enostranski preizkus. Izbira preizkusnega izraza pa je odvisna od enakosti oz. neenakosti varianc za proučevano spremenljivko. Zaradi tega je potrebno, še pred izvedbo preizkusa skupin, preveriti ničelno domnevo, da sta varianci enaki, z F-preizkusom. Ker ni pomembno, katera varianca je večja, sem v alternativni domnevi upoštevala neenakost med njima.

Naredila sem pet preizkusov (za vsak kazalnik po enega), katerih postopki in razlage so prikazani v prilogi 2, v prilogi 3 pa so prikazani računalniški izpisi (ki sem jih naredila z računalniškim programom SPSS), od kazalnika 1 do kazalnika 5. Slednje sem uporabila za interpretiranje rezultatov preizkusa. Pri tem predstavljajo kazalniki:

- 1: čisti prihodki iz prodaje na sredstva,
- 2: čisti prihodki iz prodaje na zaposlenega,
- 3: dobiček iz poslovanja na kapital,
- 4: dobiček iz poslovanja na zaposlenega,
- 5: sredstva na zaposlenega.

Za vsak kazalnik sem najprej z F-preizkusom preverila enakost varianc. Pri drugem in petem kazalniku sem z F-preizkusom zavrnila ničelno domnevo o enakosti varianc med skupinama podjetij in upoštevala neenakost med variancama ene in druge skupine podjetij. Za t-preizkus sem tako uporabila rezultate na računalniškem izpisu, ki se nanašajo na to predpostavko. Pri ostalih treh kazalnikih pa sem z F-preizkusom potrdila domnevo o enakosti varianc v skupinah podjetij in uporabila rezultate na izpisu, ki se nanašajo na to predpostavko.

S t-preizkusom sem primerjala aritmetično sredino vrednosti posameznega kazalnika v skupini domačih podjetij z aritmetično sredino vrednosti tega kazalnika v skupini tujih podjetij. Pri tem preizkusu sem v ničelni domnevi predpostavila, da sta aritmetični sredini v obeh skupinah podjetij enaki, v alternativni domnevi pa, da je aritmetična sredina v skupini tujih podjetij višja od aritmetične sredine v skupini domačih podjetij, pri petem kazalniku pa, da je aritmetična sredina v skupini domačih podjetij višja kot v skupini tujih podjetij, kar sem predpostavila že na podlagi opisne primerjave. V primeru prvega in petega kazalnika sem prišla do rezultata, da je razlika v aritmetični sredini med obema skupinama statistično značilna. Pri ostalih treh kazalnikih pa nisem mogla zavrnila domneve o enakosti aritmetične sredine v obeh skupinah podjetij. Po kazalnikih čisti prihodki iz prodaje na sredstva so proučevana tuja podjetja učinkovitejša od domačih podjetij, po kazalniku sredstva na zaposlenega pa so proučevana domača podjetja učinkovitejša od proučevanih tujih podjetij.

S statističnim preizkusom sem tako le z enim od petih kazalnikov potrdila tezo, da so tuja podjetja v povprečju učinkovitejša. Z enim kazalnikom pa sem potrdila nasprotno tezo, in sicer, da so domača podjetja učinkovitejša od tujih podjetij. Pri ostalih treh kazalnikih pa med skupinama proučevanih podjetij ni večje razlike, torej ne moremo reči, da je ena skupina podjetij učinkovitejša od druge. V primerjavi z opisnim preizkusom sem prišla do nekoliko drugačnih rezultatov. Razlog za razlike je v tem, do so v statističnem preizkusu zajete vrednosti kazalnikov za vsa leta od 1994 do 2000, pri opisnem preizkusu pa sem upoštevala le povprečje vseh let, zato je statističen preizkus natančnejši.

Na podlagi statističnega preizkusa lahko zavrnem tezo, da so tuja podjetja v proučevani panogi učinkovitejša od domačih. K temu pripomore tudi opisni preizkus, kjer ni večjih razlik med skupinama podjetij v prid tujim podjetjem, saj so tuja podjetja učinkovitejša le pri treh od petih kazalnikov.

Na podlagi tega lahko oblikujem sklep, da v panogi podjetniškega in poslovnega svetovanja, revizije, računovodskih in finančnih storitev podjetja s tujim kapitalom v povprečju niso učinkovitejša od podjetij z domačim kapitalom. V primerjavi z drugimi panogami pri nas je to precejšnja razlika, saj rezultati takšnih analiz v drugih panogah pokažejo večjo učinkovitost tujih podjetij. Za panogo svetovanja, natančneje podjetniškega in poslovnega svetovanja, revizije, računovodskih in finančnih storitev ne morem trditi, da neposredne tuje investicije bolj kot domače vplivajo na povečanje učinkovitosti poslovanja podjetij. Njihov vpliv na učinkovitost vsekakor ni negativen, kar pa je še daleč od tega, da bi bil pozitivnejši od vpliva domačih investicij. Sklenem lahko, da samo poreklo investicij še ne predestinira večje ali manjše učinkovitosti poslovanja.

Rezultat se razlikuje od rezultatov podobnih analiz, ki v drugih panogah analogno postavljene teze, kot je v tem diplomskem delu, potrjujejo. Ustrezno razlago za ugotovljeno razliko je treba iskati v razlogih manjše stopnje primerljivosti med panogami

oz. nekaterih poglavitnejših razločkov med njimi, pa tudi v samem obsegu zastavitve moje raziskave v tem diplomskem delu: tako je bilo moje proučevanje usmerjeno le v razmeroma kratko časovno obdobje. Zgolj krajši čas so v Sloveniji prisotna tudi proučevana tuja podjetja, kar še ni zadostovalo za njihovo najbolj odgovarjajočo prilagoditev našemu gospodarskemu okolju, ki še ima nekatere značilnosti, podedovane od prejšnje družbeno-ekonomske ureditve. V manjšem gospodarskem okolju so poleg tega bolj poudarjene nekatere splošne zakonitosti, po katerih domača podjetja bolj zaupajo domačim podjetjem, še posebej, če je raven njihove ponudbe povsem na ravni tuje ponudbe, pa tudi podjetja niso abstrakten pojem, ampak jih sestavljajo ljudje. Dejavnik, ki do določene mere relativizira rezultate analize, bi lahko bila tudi razlika v velikosti proučevanih domačih in tujih podjetij. Vendar pa glede na to, da sem zavrnila tezo o večji učinkovitosti tujih podjetij, ki so večja, kar je relativna prednost in bi lahko le povečevalo učinkovitost njihovega poslovanja, ne morem reči, da gre za dejavnik, ki bi kvarno vplival na rezultate. Nesporno pa ostaja dejstvo, da je specifična panoga, ki sem jo proučevala, pri nas relativno mlada in so tako domača podjetja v tej panogi od samega začetka svojega delovanja tržno usmerjena in v primerjavi z drugimi panogami zaposlujejo le visoko izobražene kadre. To so razlogi, ki po mojem prepričanju v veliki meri pojasnjujejo rezultate analize oz. jih delajo razumljive in kar je najpomembnejše, prepričljive.

## **6. SKLEP**

Neposredne tuje investicije predstavljajo ustanovitev novega podjetja, odkup že obstoječega podjetja ali pa razširitev obstoječega podjetja s strani kupcev. Za neposredne tuje investicije se običajno šteje več kot 10 % vložek kapitala v določenem podjetju. Nosilci neposrednih tujih investicij so ponavadi transnacionalna podjetja – velika podjetja, delujoča izven svojih nacionalnih meja, z globalno strategijo in velikokrat oligopolnim značajem.

Tuji investitorji se odločajo za investicije izven svojih meja iz večih razlogov, v osnovi pa se njihovi motivi in investicije delijo na tiste, ki so povezane s pridobitvijo trga države prejemnice, in tiste, ki so povezane z izkoriščanjem razlik v razpoložljivosti in cenah proizvodnih faktorjev. Prednosti držav, zaradi katerih postanejo te prejemnice neposrednih tujih investicij, pa obsegajo prednosti v proizvodnih stroških, marketinških dejavnikih in prednosti v vladni politiki.

Neposredne tuje investicije predstavljajo 17 % delež v BDP v letu 2001 v Sloveniji. Vrednostno se vsako leto povečujejo, v primerjavi z drugimi postsocialističnimi državami pa so še vedno nizke. Njihov pomen se bo s časom povečeval, k čemur bo pripomogel tudi vstop Slovenije v Evropsko unijo.



Za podjetja z neposrednimi tujimi investicijami v Sloveniji je značilna izvozna usmerjenost in nadpovprečna vključenost v mednarodno menjavo blaga in storitev. Od vseh tujih investorjev v Sloveniji ima največji delež Avstrija, na drugem mestu je Nemčija, sledijo ji Francija, Italija in Hrvaška. Po dejavnostih v Sloveniji tujci največ investirajo v predelovalne dejavnosti, povečujejo pa se investicije v finančno posredništvo.

Kar se tiče pravnih okvirov za neposredne tuje investicije, v Sloveniji nimamo posebnega zakona, ki bi urejal to področje, s čimer je zagotovljeno načelo nacionalnega tretmaja. Postopke v zvezi z neposrednimi tujimi investicijami in poslovanjem podjetij, v katere so investirane, določajo trije zakoni: Zakon o deviznem poslovanju, Zakon o gospodarskih družbah in Zakon o prevzemih.

Neposredne tuje investicije povzročajo vplive, ki so v gospodarstvu vidni tako na makro- kot na mikroekonomski ravni. Na makroekonomski ravni so najpomembnejši vplivi na zaposlenost, gospodarsko rast in plačilno bilanco. Na mikroekonomski ravni pa vplivajo na posamezna podjetja in panoge.

Analize kažejo, da so v povprečju podjetja s tujim kapitalom učinkovitejša od podjetij z domačim kapitalom, kar je lahko posledica njihove alokacijske učinkovitosti (tujci vlagajo v učinkovitejše panoge) ali pa industrijske učinkovitosti (večja učinkovitost podjetij znotraj določene panoge).

S praktičnim preizkusom pa sem zavrnila tezo, da so tuja podjetja, ki delujejo v panogi podjetniškega in poslovnega svetovanja, revizije, računovodstva in finančnih storitev, učinkovitejša od domačih podjetij v tej panogi. Analizirala sem tri domača podjetja v tej panogi in jih primerjala s tremi tujimi podjetji v tej panogi, ki delujejo v Sloveniji. Kriterij, po katerem sem primerjala obe skupini podjetij, je bilo pet kazalnikov uspešnosti poslovanja. Najprej sem kazalnike za obe skupini podjetij med seboj primerjala opisno in ugotovila, da le v treh od petih kazalnikov tuja podjetja kažejo nekoliko boljše rezultate od domačih podjetij. Nato sem kazalnike domačih podjetij primerjala še s kazalniki tujih podjetij s statističnim preizkusom (t-preizkus). Prišla sem do rezultatov, da obstaja statistično značilna razlika v aritmetični sredini med obema skupinama podjetij pri dveh od petih kazalnikov. Pri enem v prid tujih podjetij, pri drugem pa v prid domačih podjetij. Pri ostalih treh kazalnikih pa razlika med proučevanima skupinama podjetij v vrednosti kazalnikov ni bila statistično značilna.

Na podlagi dobljenih rezultatov praktičnega preizkusa ne morem trditi, da je vpliv neposrednih tujih investicij na učinkovitost poslovanja svetovalnih podjetij večji kot vpliv domačih investicij. Vpliv je vsekakor pozitiven, vendar v tej panogi nima tako velikega pomena kot v drugih panogah pri nas. Po opravljenem kritičnem premisleku takšen rezultat tudi ne preseneča pretirano.

## **LITERATURA**

1. Košmelj Blaženka, Rovan Jože: Statistični obrazci in tabele. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 76 str.
2. Kralj Andrej: Vpliv neposrednih tujih investicij na gospodarsko učinkovitost. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 47 str.
3. Mrak M. et al.: Strategy of the Republic Slovenia for Accession to the European Union. Ljubljana: Institute of Macroeconomic Analysis and Development, 1998. 278 str.
4. Neposredne naložbe 1996–2000. Ljubljana: Banka Slovenije, 2001. 98 str.
5. Resman Miha: Tuje neposredne investicije v okviru razvojne strategije Slovenije. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 43 str.
6. Rogelj Roman: Statistika 2. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 267 str.
7. Rojec Matija, Stanojević Miroslav: Motivi in strategije tujih investitorjev v Sloveniji. Delovni zvezek Urada za makroekonomske raziskave in razvoj, št. 1, letnik X/2001. Ljubljana, 2001. 58 str.
8. Rojec Matija, Šušteršič Janez: Razvojna vloga in politika do neposrednih tujih investicij v Sloveniji. Ljubljana, 2001. 23 str.
9. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str.
10. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije v Slovenijo: trendi, razvoj in politika v obdobju 1997-1999. Delovni zvezek Urada za makroekonomske analize in razvoj, št.1, letnik IX/2000. Ljubljana, 2000. 54 str.
11. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije v slovensko gospodarstvo in njihov razvojni potencial. Delovni zvezek Urada Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, št. 6, letnik V/1996. Ljubljana, 1996. 62 str.
12. Rojec Matija: Prestrukturiranje z neposrednimi tujimi investicijami: Slovenija. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 1998. 85 str.
13. Rojec Matija: Tuje investicije v slovenski razvoj. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče, 1994. 284 str.
14. Rovan Jože, Turk Tomaž: Analiza podatkov s SPSS za Windows. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 226 str.
15. Senjur Marjan: Gospodarska rast in razvojna ekonomika. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 536 str.
16. Simoneti Marko, Rojec Matija, Rems Marko: Poslovanje slovenskega podjetniškega sektorja v razdobju 1994 – 1998 z vidika lastniške strukture. *ib revija*, Ljubljana, 2 (2000), str. 5 – 19.
17. Svetličič Marjan: Svetovno podjetje. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče, 1996. 426 str.

18. Svetličič Marjan: Zlate mreže transnacionalnih podjetij. Ljubljana: Delavska enotnost, 1985. 465 str.
19. Šiško – Debeljak Marjeta: Prikazi neposrednih tujih naložb v Sloveniji in slovenskih neposrednih tujih naložb v tujini 1996 – 2000. Ljubljana: GZS, 2002. 7 str.
20. Tomažin Tim: Analiza razvoja tujih neposrednih naložb v Sloveniji in na Češkem. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1997. 45 str.
21. Vidic Ivan: Tuje neposredne naložbe: Slovenija je na zadnjem mestu. Večer, Maribor, 227 (2001), str. 3.
22. World Investment Report. New York, Geneva: United Nations, 2000. 337 str.

## ***VIRI***

1. Finančni podatki: Neposredne naložbe tujcev v Sloveniji - po državah na dan 31. 12. 2000 v mio USD. [URL: [http://www.bsi.si/html/financni\\_podatki](http://www.bsi.si/html/financni_podatki)], Banka Slovenije, 24. 7. 2002.
2. Gvin, Poslovni splet. [URL: <http://www.gvin.com/fipo2001>], Finančni podatki, 1. 7. 2002.
3. Gvin, Poslovni splet. [URL: <http://www.gvin.com/fipo2001>], Pojasnila kazalnikov, 1. 7. 2002.
4. Katere podatke o Sloveniji je dobro vedeti – leto 2001. [[http://www.gzs.si/si\\_nov/panorama/gibanja/KP\\_tek.htm](http://www.gzs.si/si_nov/panorama/gibanja/KP_tek.htm)], GZS, 26. 6. 2002.
5. Koeficienti za revalorizacijo osnovnih sredstev po računovodskih standardih. Ljubljana: Iks, št. 1/95, 5/96, 2/97, 2/98, 3/99, 2 – 3/00, 5/01, 4/02.
6. Zakon o revidiranju (Uradni list RS, št. 11/01).

## *Priloge*

---

**Priloga 1:** Finačne analize (bilanca stanja, izkaz uspeha, kazalniki) za šest proučevanih podjetij za obdobje od leta 1994 do leta 2000

**Priloga 2:** Statistični preizkus domneve o aritmetični sredini oz. razliki med aritmetičnima sredinama vrednosti posameznih kazalnikov za domača in tuja podjetja, za vsak kazalnik posebej

**Priloga 3:** Izpis rezultatov t-preizkusa z SPSS za vsak kazalnik posebej

## *Priloga 1*

---

Op.: priloga 1 je na razpolago v tiskani verziji.

## *Priloga 2*

---

## ***STATISTIČNI PREIZKUS DOMNEVE O VEČJI UČINKOVITOSTI POSLOVANJA TUJIH SVETOVALNIH PODJETIJ V PRIMERJAVI Z DOMAČIMI SVETOVALNIMI PODJETJI***

Podjetja sem razdelila v dve skupini. V prvi skupini so tri podjetja z domačim kapitalom (domača podjetja), v drugi skupini pa tri podjetja s tujim kapitalom (tuja podjetja). Poslovanje domačih in tujih podjetij sem primerjala med seboj po petih kazalnikih. Za vsako podjetje sem izračunala pet kazalnikov učinkovitosti poslovanja za leta v obdobju 1994 – 2000, kot je opisano pod točko 5.1.. Tako sem za vsako podjetje za vsak kazalnik dobila 7 vrednosti. Nato pa sem po vsakem kazalniku primerjala obe skupini podjetij, tako da sem naredila preizkus skupin. Vrednosti posameznega kazalnika uspešnosti poslovanja podjetij ene skupine za leta v obdobju 1994 – 2000 sem primerjala z vrednostmi posameznega kazalnika podjetij druge skupine za leta 1994 – 2000 (razen pri kazalniku dobiček / izguba iz poslovanja na kapital sem upoštevala njegove vrednosti le za obdobje 1995 – 2000, ker v letu 1994 pri podjetju Deloitte & Touche d.o.o. vrednost tega kazalnika zelo odstopa od ostalih let in tako in bi tako kvarno vplivala na rezultate primerjave. Primerjala sem 21 vrednosti vsakega kazalnika (v stalnih cenah) domačih podjetij z 21 vrednostmi vsakega kazalnika tujih podjetij, v stalnih cenah. Izjema je kazalnik dobiček / izguba iz poslovanja na kapital, kjer sem zaradi tega, ker sem izpustila leto 1994, primerjala le 18 vrednosti tega kazalnika domačih podjetij z 18 vrednostmi tega kazalnika tujih podjetij, v stalnih cenah.

S statističnega vidika je bilo potrebno preveriti domnevo o razliki med aritmetičnima sredinama kazalnikov v skupini domačih podjetij in v skupini tujih podjetij. Podatki so se nanašali na dva neodvisna vzorca, zato sem naredila preizkus skupin (t-preizkus). V tezi sem predpostavila, da so tuja podjetja učinkovitejša od domačih podjetij, zato pri preverjanju domneve upoštevam enostranski preizkus. Izbira preizkusnega izraza pa je odvisna od enakosti oz. neenakosti varianc za proučevano spremenljivko v populacijah. Zato je potrebno, še pred izvedbo preizkusa skupin, z F-preizkusom preveriti ničelno domnevo, da sta varianci enaki. Ker ni pomembno, katera varianca je večja, sem v alternativni domnevi upoštevala neenakost med njima.

Naredila sem pet preizkusov. Za vsak kazalnik posebej prikazujem rezultate preizkusa, ki sem jih dobila s pomočjo računalniškega programa SPSS. Izpiski s programa so priloženi v prilogi 3. Kazalniki, katerih vrednosti sem primerjala v preizkusu, so:

1. čisti prihodki iz prodaje na sredstva,
2. čisti prihodki iz prodaje na zaposlenega,
3. dobiček/izguba iz poslovanja/kapital,
4. dobiček/izguba iz poslovanja na zaposlenega,
5. sredstva na zaposlenega.

# 1. ČISTI PRIHODKI IZ PRODAJE NA SREDSTVA

Vrednost povprečja tega kazalnika v stalnih cenah za domača in tuja podjetja je razvidna v diplomskem delu pod točko 5.3. v tabeli 5 in v finančnih analizah v prilogi 1, ločeno po podjetjih.

Še pred izvedbo preizkusa skupin z F-preizkusom sem morala preveriti ničelno domnevo, da sta varianci enaki. Ker ni pomembno, katera varianca je večja, v alternativni domnevi upoštevam neenakost med njima.

**F-preizkus:**  $(P = 0,231) > (\alpha = 0,05) \rightarrow$  razlika ni značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavrniti ničelne domneve, da sta populacijski varianci enaki.

Ker ne morem zavrniti predpostavke o enakosti varianc, pri t-preizkusu upoštevam na računalniškem izpisku podatke, ki veljajo ob predpostavki enakosti varianc (prva vrstica pri t-preizkusu). Pri t-preizkusu v ničelni domnevi upoštevam, da je aritmetična sredina kazalnika v skupini domačih podjetij enaka aritmetični sredini tujih podjetij, v alternativni domnevi pa, da je aritmetična sredina kazalnika v skupini tujih podjetij večja kot v skupini domačih podjetij. Ker gre za enostranski preizkus, verjetnost z računalniškega izpiska delim z dva in jo primerjam z  $\alpha$ .

**t-preizkus:**  $(P = 0,01) < (\alpha = 0,05) \rightarrow$  razlika je značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov zavrnem ničelno domnevo pri točni stopnji značilnosti  $P = 0,01$  in sprejemem sklep, da je povprečna vrednost kazalnika *prihodki iz prodaje na sredstva* proučevanih tujih podjetij večja kot povprečna vrednost tega kazalnika proučevanih domačih podjetij. Lahko torej trdim, da so tuja svetovalna podjetja učinkovitejša pri poslovanju glede na ta kazalnik.



## 2. ČISTI PRIHODKI IZ PRODAJE NA ZAPOSLENEGA

Vrednost povprečja tega kazalnika v stalnih cenah za domača in tuja podjetja je razvidna v diplomskem delu pod točko 5.3. v tabeli 5 in v finančnih analizah v prilogi 1, ločeno po podjetjih.

Še pred izvedbo preizkusa skupin z F-preizkusom sem morala preveriti ničelno domnevo, da sta varianci enaki. Ker ni pomembno, katera varianca je večja, v alternativni domnevi upoštevam neenakost med njima.

**F-preizkus:**  $(P = 0,003) < (\alpha = 0,05) \rightarrow$  razlika je značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov zavrnem ničelno domnevo in sprejemem sklep, da populacijski varianci nista enaki.

Ker sem zavrnila ničelno domnevo o enakosti varianc, pri t-preizkusu upoštevam na računalniškem izpisku podatke, ki veljajo ob predpostavki neenakosti varianc (druga vrstica pri t-preizkusu). Pri t-preizkusu v ničelni domnevi upoštevam, da je aritmetična sredina kazalnika v skupini domačih podjetij enaka aritmetični sredini tujih podjetij, v alternativni domnevi pa, da je aritmetična sredina kazalnika v skupini tujih podjetij večja kot v skupini domačih podjetij. Ker gre za enostranski preizkus, verjetnost z računalniškega izpiska delim z dva in jo primerjam z  $\alpha$ .

**t-preizkus:**  $(P = 0,35) > (\alpha = 0,05) \rightarrow$  razlika ni značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavrniti ničelne domneve, da je povprečna vrednost kazalnika *čisti prihodki iz prodaje na zaposlenega* proučevanih domačih podjetij enaka povprečni vrednosti tega kazalnika proučevanih tujih podjetij. Ne morem torej trditi, da so tuja svetovalna podjetja učinkovitejša pri poslovanju glede na ta kazalnik.

### 3. DOBIČEK IZ POSLOVANJA NA KAPITAL

Vrednost povprečja tega kazalnika v stalnih cenah za domača in tuja podjetja je razvidna v diplomskem delu pod točko 5.3. v tabeli 5 in v finančnih analizah v prilogi 1, ločeno po podjetjih.

Še pred izvedbo preizkusa skupin z F-preizkusom sem morala preveriti ničelno domnevo, da sta varianci enaki. Ker ni pomembno, katera varianca je večja, v alternativni domnevi upoštevam neenakost med njima.

**F- preizkus:**  $(P = 0,545) > (\alpha = 0,05) \rightarrow$  razlika ni značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavrniti ničelne domneve, da sta populacijski varianci enaki.

Ker ne morem zavrniti ničelne domneve o enakosti varianc, pri t-preizkusu upoštevam na računalniškem izpisku podatke, ki veljajo ob predpostavki enakosti varianc (prva vrstica pri t-preizkusu). Pri t-preizkusu v ničelni domnevi upoštevam, da je aritmetična sredina kazalnika v skupini domačih podjetij enaka aritmetični sredini tujih podjetij, v alternativni domnevi pa, da je aritmetična sredina kazalnika v skupini tujih podjetij večja kot v skupini domačih podjetij. Ker gre za enostranski preizkus, verjetnost z računalniškega izpiska delim z dva in jo primerjam z  $\alpha$ .

**t-preizkus:**  $(P = 0,34) > (\alpha = 0,05) \rightarrow$  razlika ni značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavrniti ničelne domneve, da je povprečna vrednost kazalnika *dobiček iz poslovanja na kapital* proučevanih domačih podjetij enaka povprečni vrednosti tega kazalnika proučevanih tujih podjetij. Ne morem torej trditi, da so tuja svetovalna podjetja učinkovitejša pri poslovanju glede na ta kazalnik.

## 4. DOBIČEK IZ POSLOVANJA NA ZAPOSLENEGA

Vrednost povprečja tega kazalnika v stalnih cenah za domača in tuja podjetja je razvidna v diplomskem delu pod točko 5.3. v tabeli 5 in v finančnih analizah v prilogi 1, ločeno po podjetjih.

Še pred izvedbo preizkusa skupin z F-preizkusom sem morala preveriti ničelno domnevo, da sta varianci enaki. Ker ni pomembno, katera varianca je večja, v alternativni domnevi upoštevam neenakost med njima.

**F-preizkus:**  $(P = 0,623) > (\alpha = 0,05) \rightarrow$  razlika ni značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavrniti ničelne domneve, da sta populacijski varianci enaki.

Ker ne morem zavrniti ničelne domneve o enakosti varianc, pri t-preizkusu upoštevam na računalniškem izpisku podatke, ki veljajo ob predpostavki enakosti varianc (prva vrstica pri t-preizkusu). Pri t-preizkusu v ničelni domnevi upoštevam, da je aritmetična sredina kazalnika v skupini domačih podjetij enaka aritmetični sredini tujih podjetij, v alternativni domnevi pa, da je aritmetična sredina kazalnika v skupini tujih podjetij večja kot v skupini domačih podjetij. Ker gre za enostranski preizkus, verjetnost z računalniškega izpiska delim z dva in jo primerjam z  $\alpha$ .

**t-preizkus:**  $(P = 0,428) > (\alpha = 0,05) \rightarrow$  razlika ni značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov ne morem zavrniti ničelne domneve, da je povprečna vrednost kazalnika *dobiček iz poslovanja na zaposlenega* proučevanih domačih podjetij enaka povprečni vrednosti tega kazalnika proučevanih tujih podjetij. Ne morem torej trditi, da so tuja svetovalna podjetja učinkovitejša pri poslovanju glede na ta kazalnik.

## 5. SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA

Vrednost povprečja tega kazalnika v stalnih cenah za domača in tuja podjetja je razvidna v diplomskem delu pod točko 5.3. v tabeli 5 in v finančnih analizah v prilogi 1, ločeno po podjetjih.

Še pred izvedbo preizkusa skupin z F-preizkusom sem morala preveriti ničelno domnevo, da sta varianci enaki. Ker ni pomembno, katera varianca je večja, v alternativni domnevi upoštevam neenakost med njima.

**F-preizkus:**  $(P = 0,035) < (\alpha = 0,05) \rightarrow$  razlika je značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov zavrnem ničelno domnevo in sprejemem sklep, da populacijski varianci nista enaki.

Ker sem zavrnila ničelno domnevo o enakosti varianc, pri t-preizkusu upoštevam na računalniškem izpisku podatke, ki veljajo ob predpostavki neenakosti varianc (druga vrstica pri t-preizkusu). Pri t-preizkusu v ničelni domnevi upoštevam, da je aritmetična sredina kazalnika v skupini domačih podjetij enaka aritmetični sredini tujih podjetij, v alternativni domnevi pa, da je aritmetični sredini kazalnika v skupini tujih podjetij manjša od aritmetične sredine kazalnika v skupini domačih podjetij. Ker gre za enostranski preizkus, verjetnost z računalniškega izpiska delim z dva in jo primerjam z  $\alpha$ .

**t-preizkus:**  $(P = 0,006) < (\alpha = 0,05) \rightarrow$  razlika je značilna

Na podlagi vzorčnih podatkov zavrnem ničelno domnevo pri točni stopnji značilnosti  $P = 0,006$  in sprejemem sklep, da je povprečna vrednost kazalnika *sredstva na zaposlenega* proučevanih domačih podjetij večja kot povprečna vrednost tega kazalnika proučevanih tujih podjetij. Lahko torej trdim, da so domača svetovalna podjetja učinkovitejša pri poslovanju glede na ta kazalnik.

## *Priloga 3*

---

Op.: priloga 3 je na razpolago v tiskani verziji.