

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

**DIPLOMSKO DELO**

**NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE AVSTRIJE  
V SLOVENIJO**

Ljubljana, januar 2008

MARINA FAŠALEK

## **IZJAVA**

Študentka Marina Fašalek izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. Marka Jakliča in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 25.01.2008

Podpis: \_\_\_\_\_

## KAZALO

|          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>1</b> | <b>UVOD</b> .....   | <b>1</b>  |
| <b>2</b> | <b>SPLOŠNO O NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJAH</b> .....   | <b>2</b>  |
| 2.1      | OPREDELITEV NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ .....  | 2         |
| 2.2      | UČINKI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ.....  | 4         |
| 2.3      | OBLIKE NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ .....   | 6         |
| 2.3.1    | <i>Ustanovitev novega podjetja</i> .....  | 6         |
| 2.3.2    | <i>Nakup že obstoječega podjetja ali prevzem podjetja</i> .....   | 7         |
| 2.3.3    | <i>Skupna vlaganja</i> .....  | 7         |
| 2.4      | MOTIVI TUJIH INVESTITORJEV .....  | 8         |
| <b>3</b> | <b>PRIVLAČNOST DRŽAVE KOT LOKACIJE ZA NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE</b> .....                             | <b>10</b> |
| 3.1      | PRIVLAČNOST SLOVENIJE KOT LOKACIJE ZA NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE .....                                 | 10        |
| 3.1.1    | <i>Dejavniki trga</i> .....   | 10        |
| 3.1.2    | <i>Stroškovni dejavniki</i> .....   | 11        |
| 3.1.3    | <i>Dejavniki investicijske klime</i> .....  | 12        |
| 3.1.4    | <i>Specifična politika do neposrednih tujih investicij</i> .....  | 13        |
| 3.2      | USPEŠNOST DRŽAV SREDNJE IN VZHODNE EVROPE V PRITEGOVANJU NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ.....              | 14        |
| <b>4</b> | <b>NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENSKO GOSPODARSTVO</b> .....                                       | <b>17</b> |
| 4.1      | MOTIVI TUJIH INVESTITORJEV ZA INVESTIRANJE V SLOVENIJO.....   | 17        |
| 4.2      | OVIRE TUJIH INVESTITORJEV PRI INVESTIRANJU V SLOVENIJO.....   | 19        |
| 4.3      | ANALIZA NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V SLOVENSKO GOSPODARSTVO .....                                     | 21        |
| 4.4      | NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJO V PRIMERJAVI Z DRUGIMI DRŽAVAMI SREDNJE IN VZHODNE EVROPE ..... | 23        |
| 4.5      | STRUKTURA TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ PO DRŽAVAH INVESTITORICAH .....                                  | 25        |
| 4.6      | STRUKTURA TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ PO DEJAVNOSTIH .....   | 26        |
| 4.7      | USPEŠNOST PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM.....   | 28        |
| <b>5</b> | <b>AVSTRIJSKE NEPOSREDNE INVESTICIJE V SLOVENIJO</b> .....  | <b>29</b> |
| 5.1      | AVSTRIJSKE NEPOSREDNE NALOŽBE V DRŽAVE SREDNJE IN VZHODNE EVROPE ....                                   | 30        |
| 5.2      | AVSTRIJSKI GOSPODARSKI ODNOSI S SLOVENIJO.....  | 32        |
| 5.3      | ANALIZA AVSTRIJSKIH NEPOSREDNIH NALOŽB V SLOVENIJO.....   | 33        |
| 5.4      | AVSTRIJSKA PODJETJA V SLOVENIJI.....  | 36        |
| 5.5      | DVOSTRANSKI SPORAZUMI MED SLOVENIJO IN AVSTRIJO .....   | 37        |
| <b>6</b> | <b>SKLEP</b> .....  | <b>39</b> |
|          | <b>LITERATURA</b> .....   | <b>41</b> |
|          | <b>VIRI</b> .....   | <b>42</b> |
|          | <b>PRILOGE</b> .....  | <b>1</b>  |



## 1 UVOD

Internacionalizacija in globalizacija poslovanja sta pojava sodobnega gospodarstva in sta obenem pomembna tvorca podjetniške rasti in razvoja. Sodobni pogoji poslovanja zahtevajo poslovanje brez meja. Multinacionalna podjetja se odločajo med premoženjskimi in nepremoženjskimi oblikami vstopa na tuje trge. Kenda (2001, str. 176) nepremoženjske oblike vstopa na tuje tržišče opredeljuje kot »paleta vmesnih pogodbenih oblik med klasičnim blagovnostoritvenim izvozom ter neposredno tujo investicijo, ki z lokalno proizvodnjo omogoča oskrbovanje tujega trga.« Neposredne tuje investicije v primerjavi z izvozom postajajo vse pomembnejši način prodora na tuje trge. Mednarodna proizvodnja je posledica neposrednih tujih investicij oziroma delovanja multinacionalnih podjetij. Kovač et al. (2005, str. 20) navajajo, da so se svetovni tokovi neposrednih tujih investicij od začetka devetdesetih let izredno povečali, spodbujajo pa jih vedno večja vsesplošna liberalizacija mednarodnih ekonomskih odnosov in pozitivno mnenje mnogih, da neposredne tuje investicije pripomorejo k povečanju podjetniške in narodnogospodarske konkurenčnosti. Dodajajo, da neposredne tuje investicije pomembno prispevajo tudi k prestrukturiranju podjetij in h gospodarski rasti.

Neposredne tuje investicije so opredeljene kot investicije v tujino, ki se od ostalih oblik mednarodnih kapitalskih tokov razlikujejo predvsem po strateški obliki investicij, katerih glavne značilnosti so dolgoročnost, aktivna vloga tujega investitorja kot tudi nadzor tujega investitorja nad vloženimi sredstvi. Tujemu investitorju nasproti stoji država prejemnica neposrednih tujih investicij. Rojec (1994, str. 20) meni, da tuje investicije državi prejemnici sicer lahko pomagajo v premagovanju različnih razvojnih vrzeli, vendar obenem pomenijo tudi neposredno vnašanje elementov tujega nadzora v lokalno gospodarstvo.

Predvsem strah pred tujim nadzorom in izguba nacionalne identitete sta pomembna dejavnika razvoja neposrednih tujih investicij v Sloveniji. Slovenija je izvajala premalo ofenzivno politiko na področju spodbujanja neposrednih tujih investicij (Program Vlade RS za spodbujanje TNI za obdobje 2005–2009, str. 3). S tem je marsikateri tuji investitor lahko dobil občutek, da je Slovenija neposrednim tujim investicijam nenaklonjena.

Namen mojega diplomskega dela je ugotoviti, kakšni so bili motivi tujih investitorjev za vlaganje v Slovenijo, kljub defenzivni politiki do neposrednih tujih investicij. Analizirala bom tudi ovire pri investiranju v Slovenijo in poskušala ugotoviti ali so te res posledica premalo ofenzivne politike. Kako uspešna je bila Slovenija pri privabljanju neposrednih tujih investicij bom ugotovila tudi s primerjavo izbranih držav Srednje in Vzhodne Evrope. Cilj diplomske naloge je ugotoviti pomen avstrijskih investitorjev v Sloveniji. Analizirala bom, za katere države se avstrijski investitorji najbolj zanimajo in kakšen je interes avstrijskih investitorjev za vlaganje v slovensko gospodarstvo.

Diplomsko delo je sestavljeno iz štirih poglavji. Po uvodu je v prvem poglavju opredeljen teoretični del neposrednih tujih investicij, kjer se osredotočim predvsem na učinke in oblike neposrednih tujih investicij ter na teorijo motivacije tujih investorjev. Mnoge države so ugotovile, da so neposredne tuje investicije ob ustrezni domači ekonomski politiki lahko uspešno sredstvo pospeševanja razvoja nacionalne ekonomije. Ta ugotovitev vodi k vse večji konkurenci med državami v pritegovanju neposrednih tujih investicij. Kako uspešna pri tem je Slovenija bom analizirala v drugem poglavju, kjer bom slovensko uspešnost privabljanja neposrednih tujih investicij primerjala s štirimi državami Srednje in Vzhodne Evrope (Poljska, Češka, Slovaška, Madžarska). V drugem poglavju se posvetim tudi privlačnosti države kot lokacije za neposredne tuje investicije, kjer podrobno opredelim posamezne dejavnike, ki vplivajo na investitorje pri izbiri lokacije za investiranje. Tretje poglavje predstavlja neposredne tuje investicije v slovensko gospodarstvo. Najprej analiziram konkretne motivacijske dejavnike in ovire investorjev pri investiranju v Slovenijo ter nato predstavim stanje in trende neposrednih tujih investicij v Sloveniji, ki jih primerjam s štirimi državami Srednje in Vzhodne Evrope. Sledi navedba pomembnejših držav investitoric in dejavnosti, v katere so države investitorice največ investirale. V zadnjem poglavju analiziram neposredne tuje investicije Avstrije v Slovenijo. Tu se osredotočim, za katere regije Srednje in Vzhodne Evrope se avstrijski investitorji najbolj zanimajo. Nadalje analiziram avstrijske gospodarske odnose s Slovenijo ter pomembnost avstrijskih neposrednih tujih investicij v Sloveniji. Diplomsko delo zaključim s sklepom, v katerem povzamem glavne ugotovitve in podam lastno mnenje o neposrednih tujih investicijah v Sloveniji.

## **2 SPLOŠNO O NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJAH**

Poglavje začnem z opredelitvijo neposrednih tujih investicij, kjer med drugim pojasnim tudi ločnico med neposrednimi tujimi in portfolio investicijami. Nadaljujem z učinki in oblikami neposrednih tujih investicij. Obstajajo tri tipične oblike vstopanja na tuji trg, ki jih v podpoglavju oblike neposrednih tujih investicij tudi opišem. Poglavje zaključim z opredelitvijo tipičnih motivov tujih investorjev.

### **2.1 Opredelitev neposrednih tujih investicij**

Neposredne tuje investicije (v nadaljevanju NTI) v primerjavi z izvozom postajajo vse pomembnejši način prodora na tuje trge (Rojec, Stanojević, 2001, str. 5). Mednarodna proizvodnja se danes z različno intenzivnostjo razteza v vse države sveta, sektorje, industrije in ekonomske aktivnosti. Čeprav je razlogov za ekspanzijo in poglobljanje mednarodne proizvodnje več, sta nedvomno najpomembnejša vedno večja liberalizacija režimov NTI in rastoče spoznanje, da NTI lahko pozitivno prispevajo h konkurenčnosti podjetij.

NTI je investicija neposrednega oziroma strateškega investitorja z namenom pridobitve trajne udeležbe in aktivne vloge v podjetju v državi prejemnici (Dunning, Rojec, 1993, str. 9). Trajna udeležba pomeni dolgoročno partnerstvo med investitorjem in podjetjem, hkrati pa investitor pridobi nadzor nad tem podjetjem in sodeluje v njegovem vodenju. Neposredna investicija je sestavljena iz paketa sredstev in kapitala, tehnologije, znanj menedžerjev, dostopa do trgov idr. NTI so torej definirane kot tok kapitala v obliki finančnih sredstev ali drugih sredstev v državo prejemnico, z namenom vplivati na politiko tujega podjetja (Meyer, 1998, str. 25). Ekonomsko so NTI mehanizem za transfer sredstev, skupaj s finančnimi sredstvi kot tudi tehnologijo in človeškimi viri, preko nacionalnih meja. Pri tem ostanejo pod nadzorom tujega podjetja.

Po Rojcu (1994, str. 25) se »vlaganja kapitala v tujino delijo na vlaganja s fiksnim donosom (kreditni) in na vlaganja s spremenljivim donosom. Vlaganja s spremenljivim donosom delimo naprej na neposredne investicije in na portfolio investicije. Tako pri neposrednih kot pri portfolio investicijah investitor z vlaganjem v tujini pridobi lastništvo nad podjetjem v tujini ali določenim delom tega podjetja.«

Mednarodno sprejeta statistična meja med neposrednimi in portfolio investicijami (10 odstotkov lastniškega kapitala), ki jo uporablja tudi Banka Slovenije, ločuje investicije z dolgoročnim interesom od tistih, kjer prevladujejo kratkoročni interesi (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 15). Metodologija spremljanja NTI v Sloveniji je usklajena s priporočili Mednarodnega denarnega sklada, z definicijo OECD in z opredelitvami nacionalnih računov. Glede na usmeritve IMF in OECD neposredne investicije vključujejo:

- lastniški kapital in reinvestirane dobičke,
- terjatve do kapitalsko povezanih podjetij v tujini,
- obveznosti do kapitalsko povezanih podjetij v tujini,

in sicer zajemajo tiste investicije, katerih cilj je vzpostavitev dolgoročnega sodelovanja med neposrednim investitorjem in povezanim podjetjem oziroma zagotovitev večje vloge neposrednega investitorja v opravljanju podjetja (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 85-87). Terjatve do tujih povezanih podjetij povečujejo neposredne naložbe v tujini oziroma zmanjšujejo neposredne naložbe v Sloveniji. Obveznosti do tujih povezanih podjetij neposredne naložbe v tujini zmanjšujejo, naložbe v Sloveniji pa povečujejo. Reinvestirani dobički so enaki razliki med čistimi dobički v tekočem letu in izplačanimi dobički v istem letu. V poročilu Banke Slovenija je tudi zapisano, da so do leta 1993 države uporabljale različne kriterije za določitev neposrednih investicij. S peto izdajo priporočil je IMF določil najmanj 10-odstotni delež vseh navadnih delnic ali volilnih pravic v podjetju kot mejo, ki naj bi zagotavljala primerljivost podatkov. Obstajata tudi dve izjemi, in sicer če je investitor lastnik manj kot 10 odstotkov vseh navadnih delnic ali volilnih pravic, vendar ima precejšen vpliv na poslovanje podjetja, se taka investicija lahko obravnava kot

neposredna investicija; če pa ima investitor v lasti vsaj 10 odstotkov vseh delnic, vendar nima vpliva na poslovanje, to ne velja kot neposredna investicija.

Z NTI načeloma razumemo lastništvo in nadzor nad nekim opredmetenim premoženjem v tujini, s portfolio investicijo pa predvsem nakup vrednostnih papirjev (Kenda, 2001, str. 204). V prvem primeru gre za aktivno udeležbo podjetja pri dejavnosti podjetja v tujini, v drugem pa za pasivno, saj gre v tem primeru predvsem za pričakovanja kapitalskih donosov in dividend. Bistvena značilnost, ki neposredne tuje investicije razlikuje od portfolio investicij in seveda tudi od vseh drugih mednarodnih tokov kapitala, je torej element aktivne vloge tujega investitorja, oziroma njegov namen, da s trajno lastniško udeležbo v podjetju v tujini pridobi nadzor nad tem podjetjem in sodeluje v njegovem upravljanju (Rojec, 1994, str. 26-27). Pojem nadzora se običajno navezuje na delež tujega investitorja v kapitalu podjetja. Tuji investitor pri portfolio investicijah načelno vlaga v finančni obliki, pri neposrednih investicijah pa gre običajno za transfer cele vrste različnih virov, kot npr. finančna sredstva, oprema, tehnološka, poslovodna, marketinška in druga znanja.

Rojec (1993, str. 29-30) dodaja, da investiranje v tujini ni nič drugega kot mehanizem oziroma način mednarodne dejavnosti podjetij. Investicije v tujini so danes usmerjene v veliki meri na proizvodno področje, predvsem v predelovalno industrijo. Tu pa so za uspešnost vlaganja pomembni dejavniki, kot so izkoriščanje raznih podjetniško specifičnih prednosti (tehnologija, poslovodna znanja, tržni kanali, blagovne znamke proizvodov itd.) in tesna povezanost med matičnim podjetjem in njegovimi enotami v tujini. Prevladujoča proizvodna aktivnost v tujini z zahtevami po tesni povezanosti vseh enot nekega transnacionalnega podjetja pa je povsem jasno postavila v ospredje neposredne investicije. Portfolio investicije v primerjavi z neposrednimi investicijami namreč tujemu investitorju le redko dajejo možnost, da bi polno izkoristil svoje tehnične prednosti in prednosti svojega proizvoda in ne omogočajo nadzora in udeležbe v upravljanju, kar tujemu investitorju preprečuje, da bi sredstva, vložena v tujini, popolnoma vključil v svoje aktivnosti. NTI so torej najtesneje povezane s procesi internacionalizacije proizvodnje in razmahom transnacionalnih podjetij kot akterjev teh procesov.

## **2.2 Učinki neposrednih tujih investicij**

Rojec, Redek in Kostevc (2007, str. 1) ugotavljajo, da so »neposredne tuje investicije, njihova velikost, sestava in stabilnost tokov lahko pomemben vir gospodarske rasti, saj poleg neposrednega povečevanja kapitalnih zmogljivosti prinašajo še precej drugih pozitivnih učinkov.« Avtorji dodajajo, da NTI najprej prispevajo dodatek k domači akumulaciji, pod čimer si lahko predstavljamo povečanje proizvodnih zmogljivosti in s tem običajno tudi zaposlenosti. Nadalje NTI pogosto pomenijo pritek novega znanja in tehnologije, s čimer pa so povezani pozitivni učinki prelivanja na preostalo gospodarstvo. S tujim kapitalom se odpirajo novi trgi, prav tako se prenaša menedžersko znanje med



državami. S tem se povečuje dinamika domačega gospodarstva, ne le v panogah s prilivom kapitala, temveč se pozitivni učinki lahko prelijejo tudi v druge panoge. Širitev proizvodnje s pomočjo tujega kapitala in s tem tudi znanja je eden najbolj razširjenih modelov rasti v zadnjem času.

NTI so v teoriji in praksi tradicionalno priznane kot pomembno sredstvo za povečevanje produktivnosti in konkurenčnosti držav prejemnic (Rojec, 2006, str. 83). V tem okviru se vse bolj jasno kaže, da je za polno izkoriščanje razvojnih učinkov NTI zelo pomembna njihova integracija v lokalno okolje oziroma povezovanje tujih podružnic z domačimi podjetji. NTI vplivajo na tehnološko učinkovitost nekega ekonomskega sistema neposredno z delovanjem multinacionalnih podjetij (v prihodnje MNP) ali posredno z vplivom na delovanje domačih podjetij v državah investitoricah in državah prejemnicah (Hämäläinen, 2003, str. 147). MNP imajo v primerjavi z njihovo nacionalno konkurenco bolj razvito organizacijsko kulturo, sisteme nagrajevanja in strategije razvoja človeškega kapitala. Poleg tega NTI v državi gostiteljici povečujejo konkurenco med lokalnimi podjetji. MNP povprašujejo po izdelkih domačih prodajalcev in dobaviteljev, kar povzroča večji konkurenčni pritisk med domačimi poslovnimi partnerji. Pri neposrednih tujih investicijah gre danes predvsem za priliv tujega znanja, za proizvodnjo blaga ali nudenje storitev, ki jih domača ponudba ni sposobna izdelovati ali nuditi na svetovno zahtevani kakovostni ravni (Rojec, 1994, str. 15). Tiste NTI, katerih proizvodnja je namenjena lokalnemu trgu, ki ga domači proizvajalci sami ne morejo zadovoljevati, v bistvu dopolnjujejo, ne pa nadomeščajo domače naložbe. V primeru NTI se prelivanja znanja dogajajo kot posledica uvajanja novih tehnologij in organizacijskega strokovnega znanja v tujih podružnicah, ki so tipično boljša kot v domačih podjetjih (Rojec, 2006, str. 83). Prelivanje znanja iz NTI se začne, ko vstop ali prisotnost MNP poveča znanje domačih podjetij v državi prejemnici. Prisotnost tuje podružnice lahko torej posredno s prelivanjem znanja v domača podjetja poveča stopnjo tehnološkega spreminjanja in tehnološkega učenja v državi prejemnici NTI. NTI lahko prispevajo k splošni rasti produktivnosti v državi prejemnici le, kadar tehnološka vrzel med domačimi in tujimi podjetji ni prevelika in kadar domača podjetja razpolagajo z zadostno absorpcijsko sposobnostjo (Rojec, 2006, str. 91). Z drugimi besedami: do prelivanja tehnologije od MNP pogosteje prihaja, ko so družbene sposobnosti v državi prejemnici ter absorpcijska sposobnost podjetij in gospodarstva visoki.

NTI imajo torej pomembne učinke, saj odpirajo nova delovna mesta in pomenijo priliv v narodno blaginjo (davki in prispevki ter plače zaposlenih), kar krepi blaginjo domačega gospodarstva (Burger, Svetličič, 2005, str. 5-6). Učinki NTI, ki želijo okrepiti učinkovitost, so celovitejši, običajno krepijo izvoz dežele, ki na tak način racionalizira svoje globalno poslovanje. Pri strateško naravnanih NTI je pričakovati najbolj uravnoteženo porazdelitev koristi NTI, saj tuji investitor želi doseči sinergične učinke med svojimi specifičnimi prednostmi podjetja ter tistimi v izbrani državi oziroma podjetju. To največkrat vodi v

obojestranske koristi, saj praviloma krepi mednarodno menjavo in s tem njene pozitivne razvojne učinke. Vsi ti učinki NTI pa so v veliki meri pogojeni s strategijo oziroma politiko države, od njenih sposobnosti ter sposobnosti domačih podjetij absorbirati znanje tujega investitorja. Od tega je tudi odvisno, v kolikšni meri se bodo NTI integrirale v domače gospodarstvo, povezale z domačimi dobavitelji in prenašale znanje na druga podjetja. Učinki prelivanja so med pomembnejšimi razvojni učinki NTI, saj opredeljujejo njihov vpliv na preostali del gospodarstva, ki ni v neposredni tuji lasti.

## **2.3 Oblike neposrednih tujih investicij**

Po Zhangu, Zhangu in Liu (2007, str. 756) multinacionalna podjetja lahko vstopijo na razvijajoč trg na različne načine, in sicer z izvozom, portfolio transferji (npr. licencami) in neposrednimi tujimi investicijami. Oblike vstopa na tuji trg, kot so klasični izvoz ter nepremoženjske oblike, kot so licence, franšizing itd., pomenijo internacionalizacijo poslovanja brez investiranja v tujini (Kenda, 2001, str. 204). Mnoga podjetja si želijo prav z investiranjem v tujini zagotoviti bolj učinkovit nadzor nad poslovanjem in s tem svojo konkurenčno prednost. Naložba v tujini je posebej primerna, kadar ima podjetje številne podružnice v tujini in želi koordinirati njihovo poslovanje, oziroma kadar lahko z nastalo mednarodno mrežo izrabi sinergijo tehnologije, proizvodnih zmogljivosti in intelektualne lastnine. Obstajajo tri tipične premoženjske oblike vstopanja na tuji trg, in sicer ustanovitev novega podjetja (greenfield investicija), prevzem (odkup) že obstoječega podjetja (acquisition) in razširitev obstoječega podjetja (joint venture).

### **2.3.1 Ustanovitev novega podjetja**

»Greenfield« investicije so gotovo najbolj zaželena oblika naložb za državo prejemnico NTI, saj podjetja z izgradnjo novih objektov neposredno ustvarjajo nova delovna mesta (Poslovni utrip, 2007). Ustanovitev novega podjetja pomeni nakup ali najem zemljišča, na katerem naložbenik zgradi objekt, ga nato opremi, končno pa vanj uvede proizvodnjo ali dejavnost v celoti po lastni zamisli (Kenda, 2001, str. 209-210). Pri tem praviloma najodgovornejše menedžerje oziroma kadre s posebnim znanjem prenese iz svojega podjetniškega sistema, ostalo delovno silo pa zaposli iz lokalnega okolja.

Prednosti te oblike so, da ima naložbenik možnost za izbor najprimernejše lokacije, na kateri zgradi moderen in sodobno opremljen objekt. Ker lokalne oblasti računajo na nova delovna mesta, pogosto ponujajo dodatne spodbude, da bi pritegnile investicijo. Poslovanje podjetja se začne neobremenjeno, brez hipotek ali dolgov preteklega podjetja, brez obvez za vzdrževanje zastarele opreme ali težav z obstoječim načinom vodenja podjetja, brez zatečenih težav s sindikati, delavci ipd. Podjetje se lahko prilagaja novemu kulturnemu okolju postopno, po lastni želji in presoji. Čim večja je kulturna razlika med deželo gostiteljico in vlagateljem, tem bolj primerna je oblika »greenfield« investicije v primerjavi s prevzemom.

Slabosti »greenfield« investicije so, da so ponavadi postopki v zvezi s pridobivanjem zemljišča in urejanjem dokumentacije dolgotrajni in zapleteni, ter zaradi tega do uspešne izvedbe in začetka delovanja podjetja traja dlje časa kot pri drugih načinih. Prav tako je težko pridobiti zemljišča na zeleni lokaciji, v času gradnje pa se vlagatelj sooča s številnimi lokalnimi predpisi in mora sam nadzorovati gradnjo iz daljave, kar le to podraži.

V tovrstne investicije se ponavadi spuščajo tisti investitorji, ki že imajo izkušnje na tujih trgih, veliko finančnih sredstev, vizijo lastnega načina vodenja, željo po ohranitvi obstoječe podjetniške kontrole, in tisti, ki se težko odločijo za sodelovanje z novim, neznanim poslovnim partnerjem (Božič, 2002, str. 6).

### **2.3.2 Nakup že obstoječega podjetja ali prevzem podjetja**

Nakup podjetja v tuji deželi pomeni prevzem obstoječega podjetja, vključno z vsemi njegovimi posebnimi pravicami in hipotekami. Od prevzema dalje je usoda domačega podjetja, ki je bilo prevzeto, odvisna od tujega podjetja in njegove poslovne politike (Poslovni utrip, 2007). Motiv tujega investitorja je predvsem z nakupom pridobiti neposreden nadzor nad podjetjem, to je nad zaposlenimi delavci in upravitelji, obstoječimi kupci in dobavitelji, nad tehnologijo, blagovno znamko in distribucijsko mrežo (Kenda, 2001, str. 210-211).

Prednost te strategije predstavlja čas, kajti takoj po nakupu je možno obstoječe podjetje integrirati v sistem oziroma v mrežo, hkrati pa v primeru uspešne odločitve nova družba takoj zagotavlja donose. Poglavitna slabost te strategije je, da investitor podeduje hkrati z nakupom tržno zanimivih vrednot še vsa bremena in slabosti, zaradi katerih je podjetje na prodaj. To so finančne obveznosti do upnikov, obveze do zaposlenih, do menedžmenta, neplačane pokojninske dajatve delavcem, neprimerna, ekološko sporna tehnologija ipd. Obenem je sama transakcija praviloma zelo zapletena, saj zahteva udeležbo bančnikov, odvetnikov ter strokovnjakov za združevanja in nakupe podjetij.

Za tovrstne nakupe se odločajo podjetniki z bogatimi izkušnjami iz preteklosti (Božič, 2002, str. 6). Ti investitorji morajo imeti znanje, s katerim lahko prestrukturirajo obstoječe podjetje in ga integrirajo v svojo organizacijsko shemo.

### **2.3.3 Skupna vlaganja**

Skupna vlaganja (joint venture) pomenijo lastniško udeležbo dveh ali več partnerjev pri nekem, za posebne namene na novo ustanovljenem podjetju, s katerim partnerji zagotavljajo skupne interese (Kenda, 2001, str. 211-212). Predpogoj za sodelovanje so skupni ekonomski interesi.

Število tovrstnih sporazumov v svetu strmo narašča, in to zaradi hitrih sprememb v tehnologiji, v telekomunikacijah in v vladnih politikah, kar pomeni, da brez skupnih vlaganj podjetje vsako zase ne bi moglo izrabiti vseh priložnosti, ki so na voljo. Ta nasploh omogočajo angažiranje potrebnega kapitala, hkrati pa zagotavljajo (s kombinacijo prednosti vsakega od partnerjev) večjo verjetnost uspeha in razpršitev tveganja. Vsak od partnerjev prispeva svoj delež v obliki posebnih veščin, v obliki denarja, v obliki pravic ali v obliki vrednosti zemljišča.

Posebej pomembno vprašanje za uspešnost skupne naložbe je pravilna izbira partnerjev. Partner v tuji deželi je lahko vlada oziroma podjetje z večinsko vladno udeležbo ali pa neodvisno zasebno podjetje. Nasploh so konflikt in razlike v interesih poglavitna slabost skupnih vlaganj, ne glede na to, ali gre za partnerstvo z vladnim ali neodvisnim zasebnim podjetjem, za razliko od popolnega lastništva, po katerem praviloma težijo tuji neposredni investitorji.

## **2.4 Motivi tujih investitorjev**

Ko se neko podjetje odloči za neposredno investicijo v tujini, je njegov naslednji korak izbira najprimernejšega načina investiranja (Dunning, Rojec, 1993, str. 17). Izbira je v veliki meri odvisna od investitorjevih motivov za vstop v določeno državo (ali investicije iščejo trg, vire ali učinkovitost) in konkretne industrijske veje. Načeloma za tujega investitorja noben način investiranja ni boljši ali slabši od drugega, vse je odvisno od konkretnih namenov in okoliščin.

Analize motivov različnih avtorjev kažejo, da tuji investitorji na eni strani sledijo ofenzivnim in defenzivnim motivom (Rojec, 1993, str. 133), na drugi strani pa tržnim motivom (»market seeking« investicijam), motivom, povezanim z viri (»resource seeking« investicijam), motivom, povezanim z učinkovitostjo (»efficiency seeking« investicijam) in motivom, povezanim z dolgoročnimi strateškimi cilji (»strategic asset seeking« investicijam) (Zschieiderich, Schmeisser, Hummel, 2004, str. 21). Večina avtorjev tudi meni, da so najpomembnejši motivi ofenzivnega značaja, to je razširitev obstoječih trgov in vstop na nove trge (Rojec, 1993, str. 134). Šele tem sledijo razni defenzivni motivi, kot so ohranjanje obstoječih trgov, izkoriščanje raznih stroškovnih prednosti in izogibanje trgovinskim (uvoznim) omejitvam, ki jih postavljajo države prejemnice tujih investicij.

K »market – seeking« investicijam štejemo dostop do novih trgov, uresničitev »first – mover« prednosti, zgraditev dolgoročnih ciljev in konkurenčnih prednosti ter razvoj novih izdelkov. Perše (2004, str. 6) navaja, da investitorji, katere motivira iskanje novih trgov, investirajo v določeno državo ali regijo, da bi oskrbovali trge v tej in sosednjih državah s svojimi izdelki ali storitvami. Dodaja, da se »podjetja za tovrstne NTI odločajo, ker hočejo obdržati ali zaščititi obstoječe trge oziroma osvojiti nove. Najpomembnejša motiva zanje sta velikost in rast trga.« K »resource – seeking« investicijam spada dostop do naravnih

virov, iskanje visoko kvalificiranega osebja, dostop do že obstoječih virov (npr. distribucijski kanali), uporaba stroškovnih prednosti ter uveljavljanje ugodnosti in državnih spodbud. Perše (2004, str. 6) meni, da investitorji, katere motivira možnost izkoriščanja naravnih virov, investirajo v tujino, da bi pridobili specifične vire po realno nižji ceni, kakršna je cena teh virov v domači državi. Drugo vprašanje pa je, ali domača država sploh razpolaga s temi viri. Večina proizvodnje podružnic tovrstnih NTI gre v izvoz, predvsem na trge industrijsko razvitih držav. »Efficiency – seeking« investicije zavzemajo izboljšanje učinkovitosti posameznih funkcijskih področij, ekonomij obsega, razpršitve tveganja, medtem ko »strategic asset seeking« investicije predstavljajo predvsem izhodišče za nove ekspanzije na različne trge (most do novih trgov), dostop do lokalnega znanja o trgu in povišanje konkurenčnosti (Zschieberich, Schmeisser, Hummel, 2004, str. 27). Investitorji, katere motivira učinkovitejša proizvodnja v tujini, poskušajo izkoristiti prednosti, ki izhajajo predvsem iz ekonomij obsega in razpršitve tveganja (Perše, 2004, str. 7). Namen teh investitorjev je izkoristiti razlike v faktorskih stroških, tržnih strukturah, institucionalnih ureditvah, gospodarskih sistemih in njihovih politikah ter nenazadnje tudi v kulturah, tako da koncentrirajo proizvodnjo na omejenem številu lokacij in od tam oskrbujejo vse svoje trge. Investitorji, ki jih motivirajo dolgoročni strateški cilji, prevzemajo predvsem tista tuja podjetja, ki posedujejo takšne konkurenčne prednosti, katerih uporaba bo izboljšala konkurenčni položaj celotnega sistema multinacionalnega podjetja. Podobno kot NTI, ki iščejo učinkovitejšo proizvodnjo, želijo tovrstne NTI pridobiti s skupnim upravljanjem raznolikih dejavnosti in kapacitet v različnih gospodarskih okoljih.

»Resource – seeking« in »market-seeking« investicije predstavljajo dva glavna motiva za prvi vstop podjetja na trg, ne glede na primarni, sekundarni ali terciarni sektor (Dunning, 1997, str. 218). »Efficiency seeking« ter »strategic seeking« investicije pa so značilna oblika za ekspanzijo že ustanovljenih podjetij tujih investitorjev. »Efficiency-seeking« investicije povečujejo učinkovitost regionalnih ali globalnih aktivnosti multinacionalnih podjetij z vpeljavo njihovih sredstev, produkcije in trgov. Z vidika motivacije tujih investitorjev je torej smiselno razlikovati med NTI, ki prihajajo primarno zaradi trga države prejemnice (t.i. »market – seeking oziroma horizontalne NTI), in med NTI, ki prihajajo predvsem zaradi izkoriščanja razlik v razpoložljivosti in ceni proizvodnih dejavnikov (vertikalne NTI, kot so »resource – seeking«, »efficiency – seeking« ali »strategic asset – seeking« investicije) (FDI in Slovenia, 2002, str. 13). Pri vertikalnih NTI gre tako za razlike v razpoložljivosti in ceni osnovnih proizvodnih dejavnikov kot tudi za dostop do različnih sposobnosti in strokovnih znanj v državi prejemnici, za izkoriščanje ekonomij obsega, razlik v okusih potrošnikov itd. Glavna razlika obeh tipov NTI je torej usmerjenost na lokalni trg v primeru horizontalnih, s trgom motiviranih NTI, in v izvoz v primeru vertikalnih, z razlikami v faktorskih stroških motiviranih NTI.

### **3 PRIVLAČNOST DRŽAVE KOT LOKACIJE ZA NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE**

Globalna konkurenca med državami za privlačenje NTI lahko ustvari koristne učinke (Oman, 2000, str. 9). Ti učinki lahko prepričajo vlade, da okrepijo osnove gospodarstva, kot so politike povečevanja ponudbe modernejše infrastrukture in primerno izšolanih delavcev, doseganje boljše makroekonomske in politične stabilnosti ter dolgoročne ekonomske rasti. Vse to pelje k boljšemu ekonomskemu razvoju in s tem k boljši privlačnosti države kot lokacije za NTI.

Glavnega pomena za privlačnost neke države kot lokacije za NTI so dejavniki trga ter stroškovni dejavniki (Rojec, Redek, Kostevc, 2007, str. 4). Pod dejavnike trga spadajo velikost trga, rast prebivalstva, rast in velikost BDP ter bližina oziroma dostop do izvoznih trgov. K stroškovnim dejavnikom pa štejemo stroške in kvaliteto dela, stroške in kvaliteto surovin, kvaliteto poslovne infrastrukture in repatriacijo dobičkov.

Nato sledijo tako imenovani dejavniki investicijske klime v najširšem smislu, kamor spadajo politična stabilnost, makroekonomska stabilnost, regulatorni okvir nasploh, davčne stopnje in struktura, regulativa in politika trga dela in proizvodnih trgov. Po Rojcu (1994, str. 106) ti dejavniki predstavljajo predvsem infrastrukturne pogoje, ki so nujni za uresničevanje motivov tujih investorjev.

Nazadnje pa država tuje investitorje motivira tudi s specifično politiko do NTI, ki zajema zakonodajni okvir za NTI, trženje države kot lokacije za NTI in investicijske spodbude (Rojec, Redek, Kostevc, 2007, str. 4).

#### **3.1 Privlačnost Slovenije kot lokacije za neposredne tuje investicije**

Slovenija naj bi bila privlačna investicijska lokacija zaradi odlične geografske lege oziroma kakovostne povezave do regionalnih trgov, dinamične gospodarske rasti, članstva v Evropski uniji in NATU, ker je članica evro območja in ima kakovostno delovno silo ter razvito logistično, transportno in komunikacijsko infrastrukturo (Slovenia Your Business Partner, 2007, str. 9). V nadaljevanju me zanima privlačnost Slovenije kot lokacije za NTI, zato analiziram dejavnike trga in stroškovne dejavnike, dejavnike investicijske klime ter specifično politiko do NTI. Nato primerjam uspešnost Slovenije v pritegovanju NTI v primerjavi z ostalimi izbranimi državami Srednje in Vzhodne Evrope.

##### **3.1.1 Dejavniki trga**

Z ekonomskega vidika lahko uporabljamo različne kazalce za ugotovitev velikosti države (Jaklič, 1994, str. 111). Številni teoretiki so skušali opredeliti majhno gospodarstvo, pri čemer so uporabljali spremenljivke, kot so prebivalstvo, površina, velikost BDP-ja.

Prebivalstvo ali narodni dohodek sta največkrat uporabljeni merili relativne velikosti gospodarstva. Slovenija z 2.008.516 prebivalci leta 2006 predstavlja zelo majhen trg (Statistični portret 2007, str. 4). Delež slovenskega prebivalstva v EU-25 predstavlja le 0,4%. Velikost BDP je leta 2006 znašala 30.448 milijona evrov, BDP na prebivalca pa je bil 15.167 evrov. Slovenija dosega več kot 81% BDP EU, kar jo uvršča na prvo mesto med novimi članicami, med starimi pa je po BDP enakovredna Grčiji in Portugalski. Rast bruto domačega proizvoda v zadnjih treh letih (2004, 2005 in 2006) konstantno presega več kot 4%, v letu 2006 celo 5,7% (PannEP, 2007). Slovenija ima odprt, izvozno usmerjen razvojni koncept. Izvoz slovenskega gospodarstva znaša okoli 55% celotnega BDP (leta 2006 16.757 milijonov evrov), kar kaže na to, da je slovensko gospodarstvo zelo odprto in konkurenčno. Povprečna stopnja rasti slovenskega izvoza v zadnjih letih je rasla več kot 10% letno. Izvoz in zunanja trgovina sta najpomembnejši gonili sili gospodarske rasti. Indeks odprtosti gospodarstva, merjen z izvozom in uvozom proizvodov in storitev, znaša glede na BDP okoli 130% in je med najvišjimi v Evropi. Najpomembnejši izvozni trg za Slovenijo predstavljajo države EU, kamor Slovenija izvozi 68,4% celotnega izvoza, s teh trgov pa uvozi več kot 80% vseh uvoznih dobrin (Slovenija v številkah, 2007, str. 55). Posebej cveti izvoz v Nemčijo, Italijo, Avstrijo in Francijo, ki so najpomembnejše izvozne partnerice med državami EU, izmed novih držav EU pa narašča izvoz predvsem na Poljsko in Češko.

### **3.1.2 Stroškovni dejavniki**

Povprečni mesečni stroški dela na zaposleno osebo so leta 2005 v Sloveniji znašali 1.605 evrov (Statistični portret 2007, str. 12). V EU-25 so ti znašali 3.143 evrov, in sicer so bili najvišji v Luksemburgu (4.498 evrov na zaposleno osebo), najnižji pa v Latviji (433 evrov na zaposleno osebo). Leta 2002 je bilo brez šolske izobrazbe in nedokončane osnovne šole 7% celotnega slovenskega prebivalstva (Statistični portret 2007, str. 8). 26,1% celotnega prebivalstva je imelo osnovnošolsko izobrazbo, medtem ko je 54,1% prebivalstva dokončalo srednjo šolo. Višjo šolo je končalo 5,1% prebivalstva, visoko šolo pa 7,9% prebivalstva. Če primerjam srednješolsko izobrazbo, ki jo ima največji delež prebivalstva EU, so imele v letu 2006 največ oseb z dokončano najmanj srednjo šolo Češka republika (90,3%), Slovaška (88,8%) in Estonija (88,5%), najmanj pa jih je imela Malta (26,5%). Slovenija se je z 81,6% takih oseb uvrstila nad povprečje v EU. Delovna sila je torej v Sloveniji zelo dobro izobražena, v šolskem letu 2006/07 pa je bilo v Sloveniji 12.392 diplomantov visokošolskega strokovnega in univerzitetnega študija. Slovenija ima visoko razmerje med dodano vrednostjo in stroški dela, relativno visoko menedžersko in tehnično ter tehnološko znanje, razvito tehnologijo in know-how ter leži blizu glavnih investitoric, kar je ugodno zaradi nizkih transportnih stroškov (Krivec, 2001, str. 42). Veliko tujih podjetij je že uspešno sodelovalo s slovenskimi, tehnološke zmogljivosti slovenskega partnerja pa omogočajo hitro absorpcijo tuje tehnologije. Slovenija nadaljuje z vzpostavitvijo mednarodnega, konkurenčnega, fleksibilnega in dinamičnega gospodarstva

(PannEP, 2007). Domače povpraševanje bo še nadalje podkrepljeno z investicijami. Investicije kot del domačega povpraševanja predstavljajo 26% BDP in so zelo pomembna spodbuda za nadaljevanje gospodarskih aktivnosti. Najpomembnejše so investicije v opremo in nastanitve ter izgradnjo avtocestnega in železniškega omrežja. Z gradnjo avtocestnega in železniškega omrežja pa Slovenija pridobiva tudi na še kvalitetnejši infrastrukturi. Po podatkih Banke Slovenija je repatriacija dobička prosta, potreben pogoj je le poravnanje vseh davčnih obveznosti v Sloveniji.

### **3.1.3 Dejavniki investicijske klime**

Slovenija pri internacionalnih rating agentih že nekaj časa uživa najboljšo oceno med vsemi reformnimi državami (Wirtschaftsreport Slowenien, 2007, str. 3). To je dokaz za nenehno zaupanje v slovensko gospodarstvo. 1. januarja 2007 je Slovenija kot prva izmed novih članic EU postala polnopravna članica evro območja. Gospodarska rast v Sloveniji se ohranja na visoki ravni. Leta 2006 je realna rast BDP znašala 5,7 odstotkov. Poglavitna dejavnika, ki sta prispevala k visoki gospodarski rasti, sta ugodnejše gospodarske razmere v mednarodnem okolju in bistveno močnejša investicijska aktivnost. Poleg tega pa ugodno vplivajo tudi učinki sprejetih reform, zlasti na davčnem področju, prav tako pa tudi pozitivni učinki članstva v EU, ki se kažejo zlasti na področju menjave s tujino. Davčna reforma, ki je začela veljati z januarjem 2007, ima pomembnejši vpliv na davek na dohodek in davek na dobiček pravnih oseb (Wirtschaftsreport Slowenien, 2007, str. 5). Davčna reforma znižuje obdavčitev davka na dohodek fizičnih oseb in sicer s 5 stopenj na 3 stopnje. Nove stopnje dohodnine znašajo 16, 27 in 41 odstotkov. Davek na dobiček pravnih oseb je bil znižan s 25 na 23 odstotkov, v planu pa je še zniževanje tega davka, in sicer na končnih 20 odstotkov do leta 2010.

Visoka gospodarska aktivnost ugodno vpliva na gibanja na trgu dela, kjer se močno povečuje zaposlenost in upada število brezposelnih (Jesenska napoved gospodarskih gibanj 2007, str. 3). Leta 2006 je bila stopnja rasti zaposlenosti 1,2-odstotna. Upad števila brezposelnih se kaže v znižanju stopnje anketne in registrirane brezposelnosti, ki sta na najnižji ravni od osamosvojitve. Ti sta znašali leta 2006 6% in 9,4%. Visoka rast formalne zaposlenosti je povezana s pospešeno gradbeno aktivnostjo, opažena pa je bila tudi rast v poslovnih storitvah, kjer pomemben delež povečanja predstavljajo tisti, ki so delo dobili preko agencij za posredovanje delovne sile in so se zaposlili tudi v drugih dejavnostih. Problem na trgu dela za tuje investitorje predstavlja predvsem toga delovna zakonodaja in visoka davčna obremenitev dela.

Rojec, Redek in Kostevc (2007, str. 4) pravijo, da »čeprav so dejavniki investicijske klime v nekem smislu sekundarni – če ni primarnega tržnega ali stroškovnega motiva, ne pridejo do izraza – pa seveda vplivajo na to, ali se bo tuji investitor odločil za realizacijo svojega primarnega motiva ali ne. Skratka, neustrezna investicijska klima lahko odvrne tujega investitorja, ki bi se sicer zaradi tržnih ali stroškovnih motivov odločil za investicijo.«



### 3.1.4 Specifična politika do neposrednih tujih investicij

Po podatkih Banke Slovenije neposredne naložbe nerezidentov v Sloveniji ureja 10. člen Zakona o deviznem poslovanju. Po tem zakonu je neposredna naložba tista naložba, ki je vzpostavljena z namenom trajnega ekonomskega povezovanja in pridobitve učinkovitega vpliva na upravljanje gospodarske družbe ali drugih pravnih subjektov. Pravno podlago za spodbujanje NTI predstavlja Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (v nadaljevanju ZSTNIIP). ZSTNIIP v petem členu določa, da mora Vlada RS na predlog ministrstva, pristojnega za gospodarstvo, sprejeti program spodbujanja investicij za petletno obdobje, v katerem opredeli način izvajanja nalog za spodbujanje NTI ter njihove prioritete in cilje, ki naj bi bili doseženi z izvajanjem teh nalog. Usmeritve v tem programu so enakopravna obravnava domačih in tujih podjetij, zniževanje in odpravljanje administrativnih ovir za investiranje in poslovanje, zniževanje vstopnih stroškov za začetne investicije ter ofenzivno trženje Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije (Program Vlade RS za spodbujanje TNI za obdobje 2005–2009, 2005, str. 4-7). Cilji programa so postavljeni na osnovi ocene Agencije za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije o možnem povečanju prilivov NTI. Le ti so 1000 do 1500 novih delovnih mest letno ter 1,0 do 1,5 odstotka BDP prilivov brez prevzemov in privatizacije letno. Večina dosedanjih prilivov tujega kapitala je bila posledica prevzemov, cilj vlade pa je pridobitev bolj tehnološko in kapitalsko intenzivnih tujih investicij.

Z aktivnim trženjem Slovenije kot lokacije za NTI in z zagotavljanjem kakovostnih storitev za tuje investitorje želi vlada zagotoviti povečanje tujih neposrednih investicij in prispevati k odpiranju novih delovnih mest, prenosu tehnologij ter vključevanju slovenskih podjetij v dobaviteljske mreže transnacionalnih korporacij (JAPTI, 2007). JAPTI (Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije) izvaja politiko Vlade RS za povečanje konkurenčnosti slovenskih podjetij v mednarodni menjavi in za pridobivanje NTI z zagotavljanjem storitev za uporabnike, skladno z njihovimi potrebami. Podobo Slovenije in njenih regij kot lokacije za NTI promovira z zagotavljanjem splošnih ažurnih informacij na spletnem portalu, izdajanjem publikacij, oglaševanjem, članki v domačih in tujih specializiranih publikacijah, obiski novinarjev, analitikov in gospodarskih delegacij, investicijskimi konferencami, seminarji in drugimi promocijskimi predstavitvami ter udeležbo na mednarodnih nepremičninskih sejmih (Hoffmann, 2006). V programu je tudi zapisano, da mora agencija izpostavljati konkurenčne prednosti Slovenije kot lokacije za NTI, in sicer ugoden strateški položaj na križišču evropskih transportnih koridorjev, dobro povezanost z gospodarsko pomembnimi evropskimi regijami v soseščini, kvalitetno delovno silo, kvalitetno fizično infrastrukturo, visoko stopnjo varnosti in nizko stopnjo kriminala ter visoko kvaliteto življenja.

Namen investicijskih spodbud je zniževati vstopne stroške tujim investitorjem. JAPTI je skladno z ZSTNIIP in skladno z Uredbo o finančnih spodbudah za NTI izvršitvena agencija za dodeljevanje finančni spodbud za NTI. Investicijske spodbude so odvisne od

števila ustvarjenih delovnih mest, dejavnosti podjetja in regije, v kateri je bila NTI ustvarjena (Fräs, 2005, str. 177-178). Pomembna je tudi minimalna vrednost investicije v posamezni dejavnosti. Posamezni razredi se razlikujejo, in sicer gre za razrede, v katerih znaša investicija najmanj 6 mio evrov in ustvarja 50 novih delovnih mest, naslednji razred predstavlja investicija, ki ustvarja 0,5 milijona evrov in 20 delovnih mest, zadnji razred pa izpolnjuje investicija, ustvarjena z 1 milijonom evrov in 10 delovnimi mesti.

Finančne spodbude same po sebi še ne zagotavljajo večjega priliva NTI, so pa pomemben dejavnik pri odločitvah, ko investitor pri izvršitvi konkretne investicije izbira med več lokacijami s podobnim poslovnim okoljem in primerljivimi obratovalnimi stroški (Program Vlade RS za spodbujanje TNI za obdobje 2005–2009, 2005, str. 6).

### **3.2 Uspešnost držav Srednje in Vzhodne Evrope v pritegovanju neposrednih tujih investicij**

Uspešnost neke države za pritegovanje NTI merimo s tem, kako uspešno izkorišča svoje potencialne za pritegovanje NTI (Poročilo o razvoju 2007, str. 96). To uspešnost razberemo iz primerjave med indeksom potenciala za pritegovanje NTI in indeksom dejanske uspešnosti pritegovanja NTI. Indeks uspešnosti pritegovanja NTI se izračuna kot razmerje med deležem države v svetovnih prilivih NTI in med deležem države v svetovnem BDP (Rojec, Redek, Kostevc, 2007, str. 1). Indeks potenciala za pritegovanje NTI je sestavljen iz 12 strukturnih spremenljivk: realna rast BDP, BDP na prebivalca, delež izvoza v BDP, število telefonskih linij na 1000 prebivalcev, število mobilnih telefonov na 1000 prebivalcev, poraba energije na prebivalca, delež izdatkov za raziskovanje in razvoj v BDP, delež študentov v terciarnem izobraževanju v celotnem prebivalstvu, kompozitno deželno tveganje, delež v svetovnem izvozu naravnih virov, delež v svetovnem uvozu delov za elektroniko in avtomobilov, delež v svetovnem izvozu storitev in delež v svetovnem stanju vhodnih NTI. Čim boljša je uvrstitev države po indeksu uspešnosti pritegovanja NTI glede na uvrstitev po indeksu potenciala za pritegovanje NTI, tem bolj privlačna je država kot lokacija za NTI in tem bolj uspešna je njena politika pritegovanja NTI. V sledečih treh tabelah primerjam rang petih držav Srednje in Vzhodne Evrope (v nadaljevanju CEE-5) med 141 državami po indeksu uspešnosti pritegovanja NTI in indeksu potenciala za pritegovanje NTI. Te države sem si izbrala, ker tuji investitorji ponavadi pri svojih odločitvah glede lokacije za NTI, primerjajo države s podobnimi lastnostmi. V večini poročil, ki sem jih pregledovala, Avstrija kot pomembna investitorica v države Srednje in Vzhodne Evrope (v nadaljevanju CEE), Slovenijo, Poljsko, Češko, Slovaško in Madžarsko obravnava kot podobne.

Uspešnost Slovenije v pritegovanju NTI vseskozi bistveno zaostaja za njenimi potenciali na tem področju. V tabelah 1, 2 in 3 na naslednji strani podajam indekse uspešnosti in potenciala za pritegovanje NTI ter zaostajanje ranga uspešnosti za rangom potenciala na primeru petih držav CEE.

Tabela 1: Rang držav CEE-5 med 141 državami po indeksu uspešnosti pritegovanja NTI v obdobju 1995–2005

|           | Rang indeksa uspešnosti pritegovanja NTI |      |      |      |      |      |
|-----------|--|------|------|------|------|------|
|           | 1995                                     | 2000 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Slovenija | 86                                       | 114  | 60   | 53   | 58   | 95   |
| Poljska   | 45                                       | 49   | 59   | 76   | 59   | 60   |
| Češka     | 31                                       | 17   | 13   | 19   | 29   | 31   |
| Slovaška  | 64                                       | 43   | 8    | 12   | 11   | 29   |
| Madžarska | 3  | 26   | 28   | 39   | 45   | 42   |

Vir: World Investment Report 2006, str. 277-278; World Investment Report 2007, str. 220-221.

Tabela 2: Rang držav CEE-5 med 141 državami po indeksu potenciala za pritegovanje NTI v obdobju 1995–2005

|           | Rang indeksa potenciala za pritegovanje NTI |      |      |      |      |      |
|-----------|---|------|------|------|------|------|
|           | 1995  | 2000 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Slovenija | 42  | 29   | 27   | 28   | 31   | 33   |
| Poljska   | 56  | 41   | 43   | 42   | 45   | 44   |
| Češka     | 38  | 38   | 38   | 38   | 39   | 38   |
| Slovaška  | 47  | 47   | 45   | 47   | 46   | 52   |
| Madžarska | 54  | 42   | 36   | 37   | 37   | 41   |

Vir: World Investment Report 2006, str. 277-278; World Investment Report 2007, str. 220-221.

Tabela 3: Zaostajanje ranga uspešnosti za rangom potenciala držav CEE-5 v obdobju 1995–2005

|           | Zaostajanje ranga uspešnosti za rangom potenciala |      |      |      |      |      |
|-----------|---|------|------|------|------|------|
|           | 1995  | 2000 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Slovenija | - 44  | - 85 | - 33 | - 25 | - 27 | - 62 |
| Poljska   | 11  | - 8  | - 16 | - 34 | - 14 | - 16 |
| Češka     | 7   | 21   | 25   | 19   | 10   | 7    |
| Slovaška  | - 17  | 4    | 37   | 35   | 35   | 23   |
| Madžarska | 51  | 16   | 8    | - 2  | - 8  | - 1  |

Vir: Rojec, Redek, Kostevc, 2007, str. 2; Lasten izračun.

V letu 2005 se je Slovenija med 141 državami po indeksu potenciala za pritegovanje NTI uvrstila na zelo visoko 33. mesto, po dejanski uspešnosti pritegovanja NTI pa na zelo nizko 95. mesto (glej tabeli 1 in 2) (Poročilo o razvoju 2007, str. 96). To kaže na slabo

investicijsko klimo Sloveniji in na nizko uspešnost slovenske politike pri pridobivanju NTI. V tabelah 1 do 3 je prikazan rang indeksa potenciala za pritegovanje NTI tudi za ostale izbrane države CEE. V vseh obravnavanih letih izkazuje Slovenija najvišji rang indeksa potenciala za pritegovanje NTI. Sledita ji Češka in Madžarska ter nato še Poljska in Slovaška. Če pogledamo rang indeksa uspešnosti pritegovanja NTI, pa opazimo, da ima Slovenija najslabši rang med proučevanimi državami CEE. Zanimivo je, da je pri Slovaški ravno obratno. Po rangju indeksa potenciala za pritegovanje zaseda večinoma zadnje mesto, po rangju indeksa uspešnosti pritegovanja pa večinoma prvo mesto med izbranimi petimi državami CEE.

V obdobju 2000 do 2004 je delež stanja NTI v BDP v Sloveniji stalno zaostajal za povprečjem EU-25 za več kot 10 odstotnih točk pri vhodnih NTI (Poročilo o razvoju, 2006, str. 21). V letu 2004 se je Slovenija med 141 državami po indeksu potenciala za pritegovanje NTI uvrstila na visoko 31. mesto, po dejanski uspešnosti pritegovanja NTI pa na precej nižje 58. mesto, ki pa je v primerjavi z letom 2005 dokaj visok rang uspešnosti. Relativno visok rang uspešnosti v razdobju 2002 do 2004 je bil namreč le posledica enkratnih dogodkov, ki so v letu 2002 privedli do zelo velikih pritokov NTI (Rojec, Redek, Kostevc, 2007, str. 1). Omeniti je potrebno predvsem prodajo Leka in manjšinskega deleža v Novi Ljubljanski banki. Indeks uspešnosti se namreč računa na podlagi triletnega povprečja, zato so veliki prilivi v letu 2002 vplivali na relativno ugoden rezultat vse do leta 2004.

Globalizacija postaja temeljna nova razvojna usmeritev Slovenije (Kovač et al., 2005, str. 8). Slovenija do sedaj ni dovolj učinkovito sprejela večje globalizacije, odprtosti in integritanosti v svetovno gospodarstvo. Zato nacionalna konkurenčnost Slovenije pada. Slovenija mora bistveno povečati lokacijsko privlačnost za privabljanje NTI. Tu so najpomembnejši elementi urejenost pravnega reda, razvitost infrastrukture in kakovost človeškega kapitala. Še pomembnejše pa so spremembe poslovnega okolja, ki bi spodbudile povečanje podjetniške konkurenčnosti in gospodarsko rast. Po Jakliču (1994, str. 144) je izpolnitev kriterija ugodnega poslovnega okolja le predpogoj za izpolnitev drugega, namreč vključitev slovenskih državljanov v dejavnosti, ki ustvarjajo visoko dodano vrednost. »Dobre« multinacionalke bi bilo potrebno iskati in privabljeti z agresivno strategijo, ki bi upoštevala različne strategije multinacionalk in želje ter potencialne Slovenije. Slovenija mora v svojem odnosu do multinacionalk iskati predvsem znanje, ki ga ta podjetja lahko prinesejo v družbo. To pa zahteva koordinacijo sprememb na vladni, regionalni in podjetniški ravni, nov globalni menedžment sprememb (sledenje kompleksnim razvojnim strategijam slovenskih podjetij na globalnih trgih) in novo politiko konkurenčnih prednosti (Kovač et al., 2005, str. 8).

## **4 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENSKO GOSPODARSTVO**

V prejšnjem poglavju sem ugotovila, da Slovenija v primerjavi z drugimi izbranimi državami Srednje in Vzhodne Evrope ni dovolj uspešna pri pritegovanju NTI. Kakšen je vzrok tej neuspešnosti poskušam ugotoviti z analizo ovir, s katerimi se tuji investitorji srečujejo ob investiranju v Slovenijo. Obenem pojasnim tudi motive za investiranje v Slovenijo. V nadaljevanju podam konkretna stanja NTI po letih v Sloveniji ter delež stanja NTI v BDP, ki je najustreznejše merilo skupnega pomena NTI za gospodarstvo države prejemnice. Ti dve stanji primerjam z ostalimi štirimi izbranimi državami Srednje in Vzhodne Evrope in poskušam ugotoviti ali ti dve stanji kažeta na kakšno drugačno sliko, in ne na dejstvo, da je Slovenija pri pritegovanju NTI neuspešna. Nadaljujem s strukturo NTI po državah investitoricah in po dejavnostih in na koncu poglavja opredelim uspešnost podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji.

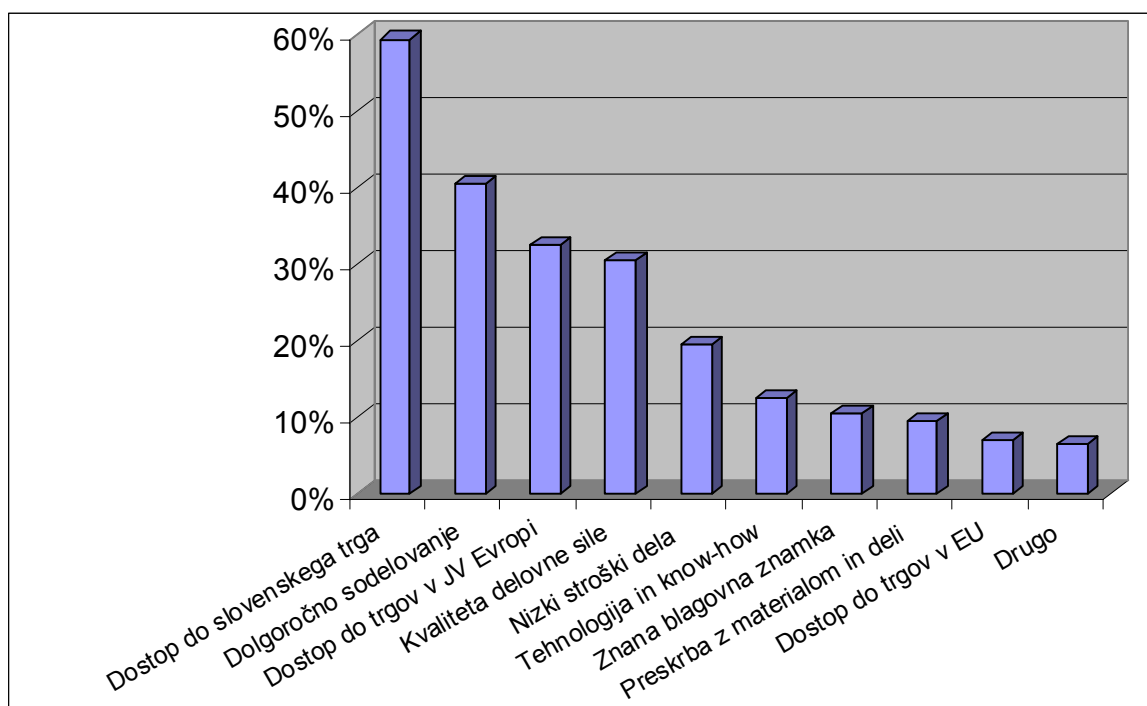
### **4.1 Motivi tujih investorjev za investiranje v Slovenijo**

Eden od pomembnejših razlogov za izbiro Slovenije je kakovost konkretnega slovenskega partnerja oziroma kupljenega podjetja (zanesljivost, dobro poslovanje in drugi kadri, dobra strokovna znanja, tradicija, dober proizvodni program, izvozna usmerjenost itd.) in dobre izkušnje v predhodnem sodelovanju tujega investitorja s slovenskim partnerjem oziroma kupljenim podjetjem (Rojec, 1993, str. 179). Poleg predhodnega uspešnega sodelovanja med tujim investitorjem in slovenskim partnerjem je eden pomembnejših motivov tudi dostop do slovenskega trga oziroma povečanje tržnega deleža. V splošnem je največji interes investitorjev v pridobivanju novega trga, vendar pa to ni zadosten motiv za tako veliko investicijo zato investitorji ob investiranju v Slovenijo zasledujejo več ciljev, kot so relativno visoka kupna moč in potencialna rast majhnega lokalnega trga, že ustvarjene poslovne vezi z ostalimi državami bivše Jugoslavije in z državami Srednje in Vzhodne Evrope, visoka izvozna orientiranost in že ustanovljeni tržni deleži slovenskih podjetij v zahodnih evropskih trgih, visoka usposobljenost menedžmenta in tehničnih kadrov, tradicionalno industrijsko okolje ter nizki transportni stroški in dobre povezave z vso Evropo (Milenkovič, 2001, str. 12). Dobra geografska pozicija in Luka Koper ponujata multinacionalnim podjetjem tudi dobre možnosti za izgradnjo logističnih in distribucijskih centrov, država pa tuje investitorje privablja z investicijskimi vzpodbudami ter ugodnim 23% davkom na dobiček, ki je eden izmed nižjih v Evropi. Tuji investitorji tradicionalno postavljajo med pomembne motive investiranja v Slovenijo tudi znižanje proizvodnih stroškov in vzpostavitev izvozne baze za tretje države.

Slika 1 na strani 18 dobro ponazarja motive tujih investorjev za investiranje v Slovenijo in obenem potrjuje gornje ugotovitve. Analiza motivov temelji na anketiranju 257 tujih investorjev v Sloveniji, vsak vprašani pa je lahko navedel več motivov.

Dostop do domačega in drugih (predvsem bližnjih) trgov ostaja najpomembnejši motiv, vendar pa skupni pomen ostalih motivov, kot so kvaliteta dela, stroški dela, tehnologija in know-how, znana blagovna znamka in preskrba z materialom in deli, ki označujejo na prednostih v faktorskih stroških temelječe NTI, prevladuje (Rojec, Stanojević, 2001, str. 11).

Slika 1: Motivi tujih investorjev za investiranje v Slovenijo



Vir: Schlamberger, 2001, str. 70.

Tuji investitorji ne sledijo enemu samemu motivu, temveč načeloma zasledujejo kombinacijo tržnih, stroškovnih in strateških motivov (FDI in Slovenia, 2002, str. 16). Nizki stroški dela zasedajo peto mesto po vrsti pomembnosti motivov (19,5%), vendar pa je kvaliteta delovne sile (30,5%) pomembnejši faktor, ki motivira tuje investitorje na področju delovne sile. Cenejša delovna sila je torej pomemben motiv, vendar je poudarek vedno na ugodni ceni (visoko) kvalificiranega dela. Dobra priložnost, še posebej možnost kupiti podjetje v procesu privatizacije (načeloma je prevzem podjetja precej cenejši kot nova tuja investicija) in dobro predhodno sodelovanje med bodočim tujim investitorjem in ciljnim podjetjem/domačim partnerjem v skupni naložbi so pomembne determinante odločitve tujega investitorja.

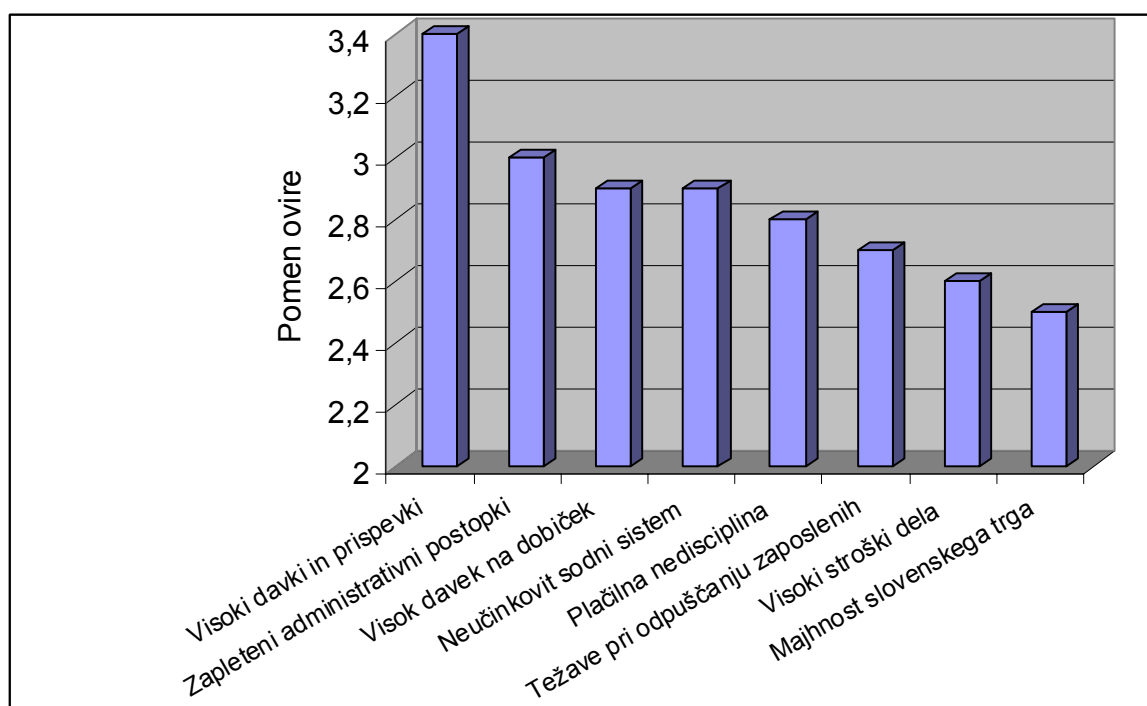
Najvažnejše lokacijsko specifične prednosti Slovenije pred konkurenčnimi državami so cena in kakovost produkcijskih sredstev ter produktivnost, skupaj z geografskim položajem/bližino Slovenije in razpoložljivo transportno infrastrukturo, sorodnostjo v tradiciji, mentaliteti, kulturi, poslovnih navadah, poznavanju jezikov in še posebej relativno

visoka stopnja ekonomskega razvoja (Rojec, 1993, str. 180). Pomembna lokacijsko specifična prednost Slovenije je tudi kakovost poslovnih kadrov.

## 4.2 Ovire tujih investitorjev pri investiranju v Slovenijo

Del krivde za majhno atraktivnost Slovenije zagotovo nosi njen majhen trg, vendar se tu zunanji dejavniki tudi končajo. Rezultati anketiranja 122 podjetij s tujim kapitalom leta 2006 kažejo (glej Sliko 2), da problem v Sloveniji niso toliko tisti osnovni dejavniki privlačnosti države za NTI, kot so velikost trga, cena in kvaliteta delovne sile, temveč regulatorni in ekonomsko-politični okvir (Rojec, Redek, Kostevc, 2007, str. 7).

Slika 2: Ovire tujih investitorjev pri investiranju v Slovenijo



Pomen ovire: 1 = ni ovir, 2 = ovire so majhne, 3 = ovire so velike, 4 = ovire so zelo velike

Vir: Rojec, Redek, Kostevc, 2007, str. 7.

Slika 2 prikazuje, da tuje investitorje od Slovenije odvrčajo visoki davki in prispevki, zapleteni administrativni postopki, visok davek na dobiček, neurejena zakonodaja, plačilna nedisciplina in težave pri odpuščanju zaposlenih. Visoki stroški delovne sile in majhnost slovenskega trga sta na predzadnjem in zadnjem mestu, kar potrjuje ugotovitev, da sta to bolj zunanja dejavnika, zapleta pa se pri administrativnih postopkih.

Burger in Stanojevič (2005, str. 9) trdita, da nas druge primerljive države preHITEVAJO predvsem na področju infrastrukture in administracije. V Sloveniji je premalo komunalno ustrezno opremljenih zemljišč in zanje lokalne skupnosti zahtevajo previsoke zneske. Bolje bi bilo, da bi se občine osredotočile na število novo zaposlenih, ki jih tuji investitorji z

investicijami prinašajo, in na njihove zahteve po nadaljnjem usposabljanju zaposlenih ter na načrtovane naložbe v posodobitev proizvodnje. Za odprtje podjetja je še vedno potrebnih okrog 60 dni, sodne izterjave se vlečejo dobesedno v nedogled (preko 1000 dni), pri varstvu stečajnih upnikov pa je Slovenija na repu držav EU. Na področju delovne sile sta še vedno najpogosteje omenjeni oviri visoki stroški dela in težave pri iskanju ustrezno kvalificirane delovne sile. Največji primanjkljaj je zaznati v skupini diplomantov višjih in visokih šol, kjer so najbolj iskani poklici elektrotehnika, komerciala, zunanja trgovina, informatika, telekomunikacije. Zmanjšanje administrativnih ovir in večja zavzetost pri privabljanju tujih investitorjev je torej ključ za uspešnejše privabljanje NTI.

Poročilo FIAS-a (Foreign Investment Advisory Service), skupne enote Mednarodne finančne korporacije in Svetovne banke, pravi, da se mora administrativni okvir za investiranje v Sloveniji približati Evropski uniji (Krivec, 2001, str. 41). Tuji investitorji se v Sloveniji soočajo z vrsto administrativnih ovir. Medtem ko je davčna uprava poenostavila postopke, se tuji investitorji zapletajo pri zemljiščih, zaposlovanju, pridobivanju gradbenih dovoljenj in dovoljenjih za tujce. Tuje investitorje motijo dolgotrajni postopki in negotovi procesi. Slovenija je po osamosvojitvi izvajala omejevalno politiko do NTI, kar je okrepilo vtis, da smo NTI nenaklonjeni.

FIAS v svojem poročilu navaja vrsto priporočil, kako zmanjšati določene administrativne ovire in s tem napraviti Slovenijo bolj privlačno za tuje naložbe (Kenda, 2001, str. 214). Osrednji problem, ki se pojavlja pri investiranju v Slovenijo, je pridobivanje zemljišč. Za zmanjšanje pomanjkanja je več možnosti, in sicer bi bilo potrebno spremeniti proces prostorskega in urbanističnega planiranja, skladno z regionalnimi in razvojnimi potrebami, ter nameniti več zemljišč za industrijsko oziroma komercialno uporabo ter s tem v zvezi poenostaviti postopke. Pri gradnji je administrativni proces preobsežen, nekoordiniran in neučinkovit in kot tak nepriljubljen za tuje investitorje. Poročilo predlaga naslednje rešitve: ukiniti lokacijsko dovoljenje ter ga nadomestiti z boljšimi urbanističnimi plani, prenesti pristojnosti za izdajanje gradbenih dovoljenj na občine, vzpostaviti jasne kriterije, postopke in časovne roke za izdajanje gradbenih in obratovalnih dovoljenj. V Sloveniji tujci težko dobijo delovno dovoljenje, postopek pa se razlikuje med državami, od koder tujci prihajajo. Poročilo predlaga izdelavo fleksibilnih postopkov s spodbudo za prihod visoko kvalificiranih kadrov, priznavanje dokazila o izobrazbi na svetovno znanih univerzah in združitve postopkov za bivanje in delo. Slovenska regulativa pa je prav tako toga in zastarela na področju zaposlovanja ter predstavlja za pridobivanjem zemljišč drugo največjo oviro za investitorje. Trije akterji (vlada, delodajalci in delojemalci) morajo najti primernejše ravnotežje med vlogo zaposlenih in delodajalcev ter omogočiti delodajalcem večjo fleksibilnost, čim bolj decentralizirati delovno regulativo, sprostiti pravila o odpuščanju zaposlenih, opustiti obvezno objavo prostih delovnih mest, na delovnih sodiščih uvesti sodne takse za zaposlene, kar bo vodilo k manjšemu številu tožb in krajšim sodnim postopkom.



### 4.3 Analiza neposrednih tujih investicij v slovensko gospodarstvo

Neposredne naložbe kot vir financiranja se od drugih instrumentov razlikujejo po tem, da odražajo dolgoročni interes tujega investitorja (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 11). Lahko so v obliki lastniškega in/ali tudi dolžniškega kapitala. Slovenija ima v celotni časovni seriji negativno neto pozicijo neposrednih naložb, kar pomeni, da je neto prejemnica naložb.

Vrednost tujih neposrednih naložb v Sloveniji je konec leta 2005 znašala 5.980,1 milijona evrov (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 15-16). Povprečna letna stopnja rasti skupne vrednosti v letih 1995 do 2005 je bila 17,7-odstotna, glede na konec leta 2004 pa je zabeleženo 7,1-odstotno povečanje. Po definiciji Mednarodnega denarnega sklada je v vrednost neposrednih naložb vključen lastniški kapital, ki je konec leta 2005 znašal 5.360,2 milijona evrov oziroma 89,6% celotne vrednosti naložb. Poleg lastniškega kapitala se v vrednost naložb štejejo tudi neto obveznosti do tujih investitorjev, ki so leta 2005 obsegale 619,9 milijona evrov oziroma 10,4% celotne vrednosti neposrednih naložb tujcev. Lastniški kapital je v obdobju 1994 do 2005 nenehno naraščal. Konec leta 2005 je znašalo povečanje lastniškega kapitala tujcev 486,1 milijona evrov v primerjavi z letom 2004. V plačilni bilanci Slovenije je bil leta 2005 zabeležen pritek neposrednih naložb v višini 444,9 milijona evrov, od tega so se neto pritoki lastniškega kapitala povečali za 267,4 milijona evrov, reinvestirani dobički pa za 235,9 milijona evrov, kar je za 40,4 milijona evrov manj kot v letu 2004, ko je Banka Slovenije beležila največje reinvestirane dobičke v celotni seriji. Stanje tujih neposrednih naložb v Sloveniji konec leta 2006 znaša 6.128,5 milijonov evrov (Ekonomski odnosi s tujino, 2007, str. 13). V strukturi vrednosti neposrednih naložb tujcev je konec leta 2006 8,6% neto dolžniških instrumentov, 91,4% pa predstavlja lastniški delež.

Tabela 4: Tokovi in stanja vhodnih NTI v Sloveniji v obdobju 1995–2006, v mio EUR

|                   | 1995    | 2000    | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006    |
|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Stanje konec leta | 1.376,0 | 3.109,8 | 2.940,0 | 3.947,9 | 5.046,8 | 5.579,6 | 5.980,1 | 6.128,5 |
| Letni priliv*     | 117,4   | 149,1   | 412,4   | 1.721,7 | 270,5   | 665,2   | 444,9   | 264,2   |
| Stanje kot % BDP  | 9,5     | 14,8    | 13,3    | 16,7    | 20,3    | 21,3    | 21,9    | n.p.    |

\*Prilivi so načeloma manjši od sprememb stanj, saj je v plačilnem prometu s tujino zajet le del sprememb stanj. Glavna razlika je, da v prilivih niso zajete spremembe v neto obveznosti do tujega investitorja, poleg tega pa prilivi ne vsebujejo podatkov povezanih gospodarskih družb v drugem kolenu (Poročilo o razvoju 2007, str. 97).

Vir: Poročilo o razvoju 2007, str. 97.

V letu 2006 se je priliv NTI v Slovenijo močno zmanjšal (glej Tabelo 4, str. 21) (Poročilo o razvoju 2007, str. 96). Relativno izraženo stanje vhodnih NTI v BDP se je v obdobju 2000 do 2005 povečalo s 14,8% na 21,9% BDP. V letu 2005 se je delež na vhodni strani povečal za 0,6 odstotne točke. Današnji obseg NTI v Sloveniji je predvsem rezultat povečanih prilivov po letu 2000, pri katerih pa je zaznati izrazita nihanja. Po rekordnih prilivih NTI v letu 2002 v višini 1.721,7 milijonov evrov<sup>1</sup> prilivi v naslednjih letih niso več presegali 700 milijonov evrov. V letu 2006 so prilivi znašali 264,2 mio EUR, kar je precej manj kot leta 2005.

Podatki o vrednosti vhodnih NTI, kjer Slovenija še vedno močno zaostaja za povprečjem, razkrijejo, da je očitno mnogo naložb majhnih po obsegu (Burger, Svetličič, 2005, str. 7). Povprečna vrednost lastniškega kapitala novih (»greenfield«) naložb<sup>2</sup> je bila konec leta 2005 le 1,9 milijona evrov, medtem ko je bila povprečna vrednost lastniškega kapitala obstoječih tujih naložb 3,4 milijona evrov. Po številu so pomembnejše nove tuje naložbe (65,3% vseh 2988 neposrednih naložb), vendar pa vrednostno zaostajajo za obstoječimi, saj so konec leta 2005 predstavljale le 42% vrednosti tujega lastniškega kapitala v Sloveniji. Obstoječe naložbe so številčno predstavljale 30,5% vseh naložb, po vrednosti lastniškega kapitala pa so pomembnejše, saj so obsegale 58,5% vrednosti lastniškega kapitala tujcev. Taka razmerja kažejo, da so vrednostno pomembnejše naložbe v obstoječa podjetja, tuji investitorji ustanovitelji oziroma »greenfield« investitorji pa se odločajo za vrednostno manjše naložbe. Očitno Slovenija ni najbolj priljubljena gostiteljica večjih tujih naložb.

Včasih od skeptikov in nasprotnikov NTI slišimo, da tuje naložbe selijo umazane industrije iz razvitih držav in da po večini ustvarjajo nekakovostna delovna mesta (Burger, Svetličič, 2005, str. 8). Podatki dokazujejo ravno nasprotno. Večina tujega kapitala v Sloveniji deluje v storitvenem sektorju in v predelovalnih industrijah, ki so visoko in zmerno tehnološko intenzivne. Na področju vhodnih NTI je slovenska struktura naložb zelo podobna tisti v razvitih državah, le da nekoliko večjo težo predstavljajo naložbe v predelovalne dejavnosti. Po skupnem deležu storitev in tehnološko intenzivnih predelovalnih dejavnosti je Slovenija nad svetovnim povprečjem in še nekoliko bolj prepričljivo nad povprečjem držav Srednje in Vzhodne Evrope. V Slovenijo torej zaradi relativno visoke cene dela, dokaj izobražene delovne sile in splošne prevlade storitev v mednarodnih kapitalskih tokovih pritekajo predvsem naložbe v tehnološko zahtevnejše predelovalne panoge in storitvene dejavnosti. Zaskrbljenost držav gostiteljic NTI, ki se je predvsem v preteklosti pojavljala v zvezi z multinacionalkami, je izhajala iz gospodarske in politične odvisnosti, ki naj bi jo le te

---

<sup>1</sup> Veliki prilivi NTI v letu 2002 so bili posledica nekaterih večjih tujih prevzemov, predvsem prevzema Leka s strani švicarskega Novartisa in nakupa 34-odstotnega deleža v Novi Ljubljanski banki s strani belgijske banke KBC (Poročilo o razvoju, 2007, str. 96).

<sup>2</sup> Nove naložbe so naložbe, kjer je nerezident ustanovitelj oziroma soustanovitelj podjetja. Obstoječe naložbe so naložbe nerezidentov v obstoječe podjetje, nerezidenti v tem primeru niso ustanovitelji podjetja (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 17).

prinašale (Jaklič, 1994, str. 141-142). Obstajalo je prepričanje, da multinacionalke gledajo le na svoje lastne finančne interese in pustijo v državi gostiteljici le toliko, kot je nujno potrebno za nadaljevanje poslovanja. Standardna zahteva držav gostiteljic so zato bila skupna vlaganja ali vladno sodelovanje. V zadnjih letih so opazni znaki bolj zrelih in pozitivnih odnosov med multinacionalkami in vladami držav gostiteljic.

Internacionalizacija slovenskega gospodarstva še vedno poteka predvsem preko zunanjetrgovinskih tokov, precej manj pa preko NTI (Poročilo o razvoju 2006, str. 14). Zlasti skromne vhodne NTI kažejo na nizko konkurenčnost Slovenije kot investicijske lokacije in na neizkoriščanje razvojnih možnosti, ki jih ponujajo vhodne NTI. NTI torej niso dosegle visoke ravni prodora v slovensko gospodarstvo, kljub temu pa so bili njihovi učinki na prestrukturiranje slovenskega gospodarstva pozitivni. V zadnjem času so postale neposredne tuje investicije v Sloveniji bolj zaželeno, saj se mnogi strinjajo, da NTI povečujejo gospodarsko rast, pospešujejo ustvarjanje novih delovnih mest, povečujejo izmenjavo znanja in tehnologij ter s tem ugodno vplivajo na gospodarski razvoj (Slovenia Your Business Partner, 2007, str. 9).

#### **4.4 Neposredne tuje investicije v Slovenijo v primerjavi z drugimi državami Srednje in Vzhodne Evrope**

»Zaradi vstopa novih držav prejemnic na trg neposrednih tujih investicij se je svetovna konkurenca med državami prejemnicami teh investicij močno povečala (Rojec, 1993, str. 177).« Še posebej močna konkurenca se je razvila med nekdanjimi socialističnimi državami. Tuje investicije v nekdanje socialistične države so začele izredno hitro rasti po letu 1988 (Dunning, Rojec, 1993, str. 14). Potem ko so v letu 1989 tuje investicije v nekdanje socialistične države Srednje in Vzhodne Evrope prvič dosegle omembe vredno višino, se je njihova kumulativna vrednost v letu 1990 kar podvojila in se še naprej povečevala ter tako konec leta 1992 dosegla 2,6 kratno kumulativno vrednost, potem pa se je do konca leta 1993 povečala že skoraj štirikrat. Najpomembnejši razlog za investiranje v različne nekdanje socialistične države Srednje in Vzhodne Evrope je želja po osvojitvi določenega tržnega deleža v konkretni državi, drugi najpomembnejši dejavnik pa je odpreti dostop do regionalnega trga (Rojec, 1993, str. 134).

NTI kot vir tuje tehnologije in rasti produktivnosti so (bile) še posebej pomembne za podjetja iz tranzicijskih gospodarstev zaradi njihove nujne potrebe po hitrem prestrukturiranju (Rojec, 2006, str. 84). Z vidika tujih investorjev NTI v Srednji in Vzhodni Evropi, ki temeljijo na nacionalnih konkurenčnih prednostih držav prejemnic, dostikrat pomenijo tudi sredstvo njihovega lastnega prestrukturiranja in včasih tudi relokacije (Rojec, Stanojević, 2001, str. 5). NTI v Srednji in Vzhodni Evropi torej prinašajo prestrukturiranje gospodarstev obojih, tako držav investitoric, kot držav prejemnic, v skladu z njihovimi nacionalnimi konkurenčnimi prednostmi.

Tabela 5: NTI v izbranih srednjeevropskih državah v tranziciji v mio USD

| Leto | Stanje<br>NTI | % v<br>BDP | Stanje<br>NTI | % v<br>BDP | Stanje<br>NTI | % v<br>BDP | Stanje<br>NTI | % v<br>BDP | Stanje<br>NTI | % v<br>BDP |
|------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|
|      | Slovenija     |            | Poljska       |            | Češka         |            | Slovaška      |            | Madžarska     |            |
| 1995 | 1.763         | 8,9        | 7.843         | 5,8        | 7.350         | 14,1       | 810           | 4,2        | 11.304        | 25,3       |
| 2000 | 2.894         | 15,3       | 34.227        | 20,6       | 21.644        | 42,1       | 3.738         | 18,5       | 22.870        | 49,3       |
| 2002 | 4.109         | 18,7       | 47.900        | 25,0       | 38.450        | 55,3       | 7.800         | 32,3       | 35.890        | 55,3       |
| 2003 | 4.290         | 15,6       | 52.125        | 24,9       | 41.033        | 48,0       | 10.248        | 31,5       | 42.915        | 51,8       |
| 2004 | 4.962         | 15,1       | 61.427        | 25,4       | 56.415        | 52,7       | 14.501        | 35,3       | 60.328        | 60,7       |
| 2005 | 8.064         | 23,7       | 93.329        | 31,5       | 59.459        | 48,1       | 15.324        | 32,8       | 61.221        | 55,9       |
| 2006 | 7.452         | 20,0       | 103.616       | 30,6       | 77.460        | 54,8       | 30.327        | 55,0       | 81.760        | 73,0       |

Vir: World Investment Report, 2004, str. 380 in 410; World Investment Report, 2005, str. 308, 313 in 314; World Investment Report, 2006, str. 303, 307 in 308; World Investment Report, 2007, str. 255, 259 in 260.

Države v tranziciji kot celota se očitno vedno uspešneje vključujejo v mednarodne tokove neposrednega tujega investiranja (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 6). To še posebej velja za Češko in Poljsko, ki sta pobrali največji del povečanih prilivov NTI v regijo. Prilivi v Madžarsko ostajajo na tradicionalno visoki ravni. Madžarska med izbranimi državami v tabeli 5 zanesljivo vodi v deležu NTI v BDP, ki se v zadnjih letih giblje krepko na 50 odstotki. Tabela 5 prepričljivo kaže, da pomen NTI za gospodarstva najrazvitejših držav v tranziciji hitro raste in je, še posebej na Češkem in Madžarskem, dosegel precej visoke vrednosti, tudi če jih primerjamo z državami EU. Znano dejstvo je, da v primerjavi z ostalimi najbolj razvitimi nekdanjimi socialističnimi državami Slovenija ni uspela pritegniti znatnejših NTI (Rojec, 1996, str. 1). Povečanje pomena NTI je bilo sicer v obdobju 1995 do 2005 tudi v Sloveniji precej veliko, vendar je v ostalih državah kandidatkah še precej večje (Rojec, Stojanović, 2001, str. 7). Tako Slovenija prej ali slej ostaja na zadnjem mestu med najrazvitejšimi državami v tranziciji tudi glede deleža stanja NTI v BDP, ki je najustreznejše merilo kumulativnega pomena NTI za gospodarstvo države prejemnice.

Slovenija ima med novimi članicami EU najnižji delež stanja vhodnih NTI v BDP (Poročilo o razvoju 2007, str. 96). Delež stanja vhodnih NTI v BDP je leta 2005 znašal 23,7 odstotkov, leta 2006 pa je padel na 20 odstotkov. Med starimi članicami EU so imele leta 2005 nižji delež od Slovenije le Italija, Grčija, Nemčija in Avstrija, med novimi članicami pa je imela Slovenija najnižji delež stanja NTI v BDP. V skupini držav novih članic EU imajo sicer najvišje deleže Estonija (93,6%), Malta (77,3%), Madžarska (55,9%), Ciper (52,7%) in Češka (48,1%). Države EU so v obdobju 2000 do 2005 pretežno močno povečale delež stanja NTI v BDP: V EU-25 kot celoti je bil višji za 7,2 odstotne

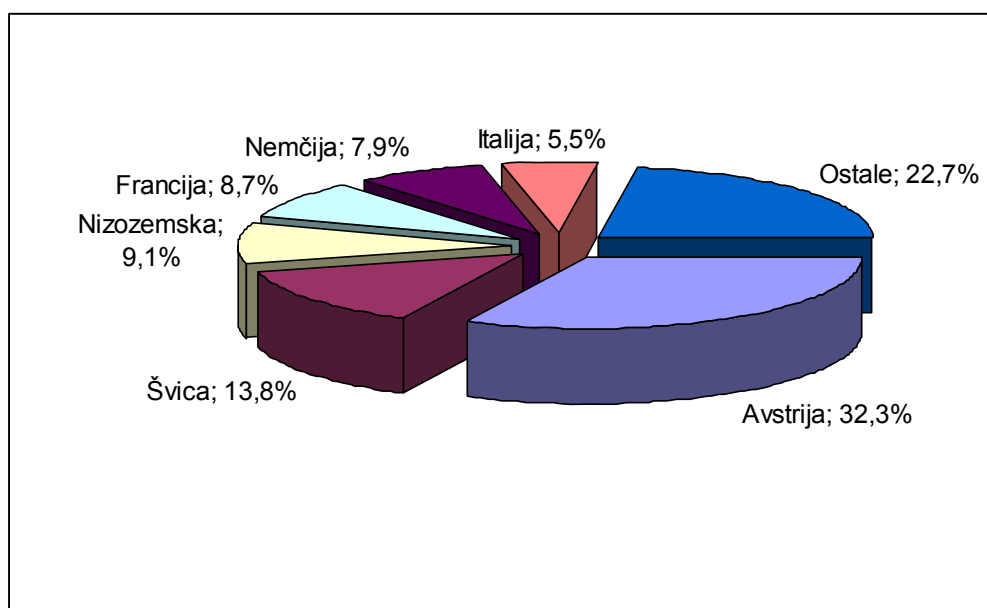
točke, med novimi članicami v povprečju za približno 13,6 odstotne točke, v Sloveniji pa za 7,1 odstotne točke.

Med razlogi za majhne prilive NTI lahko izpostavimo slovenski model privatizacije, majhnost domačega trga, visoko ceno dela v primerjavi z drugimi državami v regiji, pomanjkanje ustreznih stavbnih zemljišč za predelovalne dejavnosti in premalo ofenzivno politiko na področju spodbujanja NTI (Program Vlade RS za spodbujanje TNI za obdobje 2005–2009, 2005, str. 3).

#### 4.5 Struktura tujih neposrednih investicij po državah investitoricah

Če ocenjujemo interes posameznih držav za Slovenijo, potem podatki na sliki 3 kažejo, da se resnično zanimajo za NTI v Sloveniji edinole avstrijska podjetja (Rojec, Stanojević, 2001, str. 10). Precejšnjo nezainteresiranost za neposredno investiranje v Sloveniji pa kažejo podjetja iz Nemčije in Italije, kar je glede na siceršnje intenzivne ekonomske odnose s tema dvema državama zaskrbljujoče. Obseg NTI iz Nemčije in Italije je glede na velikost teh dveh gospodarstev in njuno investicijsko aktivnost v drugih tranzicijskih državah več kot zanemarljiv.

Slika 3: Države investitorice v letu 2006



Vir: Entwicklung der Direktinvestitionen in Osteuropa im Jahr 2006 – Länder, 2006, str. 30.

Avstrija tako tudi leta 2006 z 32,3 odstotnim deležem vseh neposrednih investicij v Slovenijo ostaja najpomembnejša investitorica (glej Sliko 3). Sledijo Švica s 13,8 odstotki, Nizozemska z 9,1 odstotki, Francija z 8,7 odstotki, Nemčija s 7,9 odstotki in Italija s 5,5

odstotki<sup>3</sup>. Med državami investitoricami torej prevladujejo države članice Evropske unije, ki so imele leta 2005 skupno 75,1% vrednosti vseh tujih neposrednih naložb v Sloveniji (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 17-18). Njihov delež od leta 2004 dalje spet narašča, predvsem zaradi povečanja naložb Avstrije, ki je največja investitorica od leta 1995. Če pogledamo še ostale pomembne države investitorice v slovensko gospodarstvo, je druga država glede na vrednost tujih neposrednih naložb v Sloveniji Švica, ki ji to mesto pripada od leta 2002 dalje, ko je investirala v dejavnost proizvodnje kemikalij in kemičnih izdelkov. Konec leta 2005 je vrednost švicarskih neposrednih naložb dosegla 974,3 milijona evrov (16,3% vseh neposrednih naložb tujcev). Glavnina teh naložb predstavlja investicijo v proizvodnjo kemikalij in kemičnih izdelkov. Tretja najpomembnejša investitorica konec leta 2005 je Nizozemska s 635,8 milijona evrov oziroma 10,6-odstotnim deležem v vseh NTI v Sloveniji. Konec leta 2005 je največ investicij iz te države v slovenskih podjetjih iz dejavnosti proizvodnje izdelkov iz gume in plastičnih mas (235,4 milijona evrov) in drugih poslovnih dejavnosti (231,8 milijona evrov). Francija z 8,7% vrednosti vseh neposrednih naložb tujcev (518,7 milijona evrov) konec leta 2005 ostaja z enakim rezultatom tudi leta 2006 na mestu četrte najpomembnejše investitorice. Največji delež francoskih naložb je v dejavnosti proizvodnje motornih vozil, prikolic in polprikolic ter dejavnosti finančnega posredništva brez zavarovalništva. Vlagateljem Nemčije je leta 2005 pripadal skoraj enak znesek tujih neposrednih naložb v Sloveniji kot Franciji (517,7 milijona EUR ali 8,7% vseh NTI v Sloveniji), leta 2006 pa se je le ta zmanjšal, in sicer na 7,9% vseh NTI v Sloveniji. Leta 2005 so največ vložili v dejavnost posredništva in trgovine na debelo brez vozil (101,5 milijona evrov), sledili sta dejavnost proizvodnje strojev in naprav (85,9 milijona evrov) in dejavnost proizvodnje RTV, komunikacijskih aparatov in opreme (59,5 milijona evrov).

#### **4.6 Struktura tujih neposrednih investicij po dejavnostih**

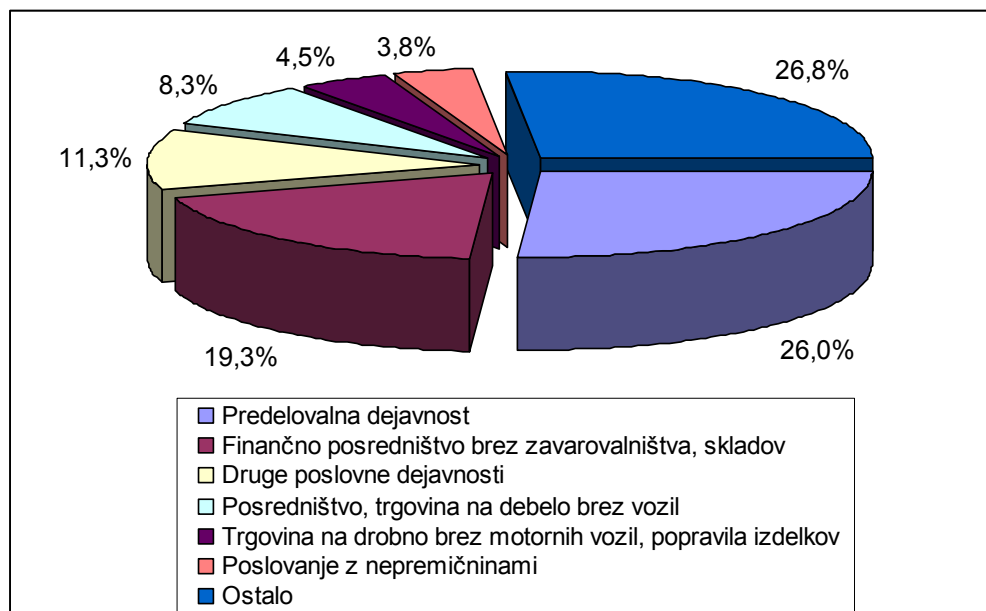
Predelovalne dejavnosti so največji prejemnik NTI v Sloveniji (glej Sliko 4, str. 27) (Rojec, 1996, str. 2). Znotraj predelovalnih dejavnosti so NTI skoncentrirane v proizvodnji papirja in papirnih izdelkov, kemikalij in kemičnih izdelkov, strojev in naprav, izdelkov iz gume in plastičnih mas ter v proizvodnji motornih vozil. Sledijo jim finančne, tehnične in poslovne storitve (predvsem raziskovalno-razvojno delo, bančništvo in storitve na področju prometa), trgovina, v glavnem na drobno in druge poslovne dejavnosti. Porazdelitev NTI po dejavnostih je večinoma določena s peščico za slovenske razmere velikih projektov NTI, ki so praviloma zrasli iz prejšnjega sodelovanja med tujim investitorjem in slovenskim podjetjem<sup>4</sup>, v glavnem z evropskimi multinacionalnimi podjetji (Rojec,

<sup>3</sup> Delitev naložb po državah investitoricah se ravna po sedežu končnega investitorja in ne glede na sedež mednarodnih korporacij (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 17).

<sup>4</sup> Ti tuji investitorji so Renault (Francija) v proizvodnji avtomobilov, Saffa (Italija) in Brigl & Bergmeister (Avstrija) v papirni industriji, E.G.O. (Švica), Siemens, Bosch (Nemčija) in Kirkwood Industries (ZDA) v proizvodnji električnih strojev in naprav, Reemtsma (Nemčija) in Seita (Francija) v tobačni industriji, Pfeleiderer (Nemčija) v proizvodnji izolacijskih materialov, Henkel (Avstrija) in Novartis – Sandoz (Švica) v kemični industriji, Goodyear (ZDA) v proizvodnji avtomobilskih gum (Rojec, 1996, str. 2). V trgovini so tu

Stojanović, 2001, str. 9-10). Tuje investitorje v Sloveniji je do sedaj veliko bolj pritegovala »privlačnost« posameznih slovenskih podjetij oziroma njihove specifične individualne konkurenčne prednosti, kot pa »privlačnost« posameznih industrij kot takih, ali pa Slovenije kot investicijske lokacije.

Slika 4: NTI po dejavnostih leta 2006



Vir: Entwicklung der Direktinvestitionen in Osteuropa im Jahr 2006 – Länder, 2006, str. 30.

Struktura tujih neposrednih investicij po dejavnostih konec leta 2006 (glej Sliko 4) kaže največjo koncentracijo tujih neposrednih naložb v predelovalni dejavnosti (26%), sledi dejavnost finančnega posredništva brez zavarovalništva ter skladov (19,3%) ter druge poslovne dejavnosti (11,3%). V okviru predelovalnih dejavnosti je največja koncentracija NTI v proizvodnji kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaknin (13,4%). Leta 2005 je bila struktura NTI v primerjavi z letom 2006 zelo podobna. 18,6% vseh NTI je bilo skoncentriranih v dejavnostih finančnega posredništva brez zavarovalništva, 15,8% v proizvodnji kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken ter 9,3% v drugih poslovnih dejavnostih (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 20). Leta 2005 se je v primerjavi z letom 2004 najbolj povečala vrednost tujih neposrednih naložb v panogi z največjo vrednostjo tujih investicij (98,4 milijona EUR porasta v finančnem posredništvu in zavarovalništvu), za 88,7 milijona evrov pa se je povečala vrednost naložb v panogi poslovanja z nepremičninami, ki je leta 2005 sicer predstavlja le 2,8% vseh tujih neposrednih naložb. Poslovanje z nepremičninami se je leta 2006 v primerjavi z letom 2005 povečalo za 1 odstotno točko. Za finančno posredništvo je v obdobju 1994 – 2004 (z izjemo leta 2001)

še Interspar (Avstrija), Porsche (Nemčija), Leclerc (Francija), v finančnem posredništvu pa predvsem nekaj avstrijskih bank (UniCredit Banka, Hypo-Alpe-Adria-Bank, Raiffeisen Bank) in francoska Societe Generale (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 9-10).

značilna nenehna rast vrednosti tujih neposrednih investicij, medtem ko je dejavnost proizvodnje kemikalij in kemičnih izdelkov postala pomembna prejemnica tujih neposrednih investicij z večjo naložbo leta 2002. Vsa leta, odkar so na voljo podatki o neposrednih naložbah, narašča tudi vrednost naložb v druge finančne dejavnosti ter v dejavnost posredništva in trgovine na debelo.

#### **4.7 Uspešnost podjetij s tujim kapitalom**

Pomembno strateško razvojno vprašanje za Slovenijo je, ali naj gospodarstvo in izvozna usmerjenost temeljita na domačih podjetjih ali pa je pametneje spodbujati investicijsko dejavnost tujih multinacionalk (Jaklič, 1994, str. 141-142). Multinacionalne korporacije igrajo pomembno vlogo v svetovni produkciji in trgovini. Dejavnosti multinacionalk so v glavnem osredotočene na produkcijske in storitvene sektorje, za katere so značilne visoke kapitalne in kvalifikacijske zahteve, velika raziskovalno-razvojna prizadevanja, globalno in mednarodno trženje, ekonomija obsega in diferenciacija. V takšnih sektorjih so ovire za vstop na svetovne trge za podjetja iz majhnih držav pogosto nepremagljive. S spodbujanjem multinacionalk k vključevanju v izvozno produkcijo bi Slovenija lahko pridobivala od trgovine v sektorjih, ki so izven dosega domačih podjetnikov.

Podjetja s tujim kapitalom<sup>5</sup> (v nadaljevanju PTK) v Sloveniji so uspešnejša od domačih podjetij (Rojec, 1996, str. 8-10). V primerjavi s podjetji z domačim kapitalom so podjetja s tujim kapitalom precej večja, bolj kapitalno intenzivna, imajo boljšo strukturo sredstev, so bolj izvozno usmerjena, delujejo z »normalnejšo« (manj kapitala) strukturo finančnih virov in imajo boljšo likvidnost. Dve lastnosti, razlike v izvozni usmerjenosti in strukturi finančnih virov lahko po definiciji pripišemo elementu »tujega lastništva«, oziroma dejstvu, da so PTK sestavni del mreže matičnega multinacionalnega podjetja. Stroški izvoza pri PTK so mnogo nižji, saj imajo skozi svoja matična podjetja v tujini dostop do tržnih informacij in prodajnih organizacij. To je tudi vzrok za večjo izvozno usmerjenost. PTK v svojem financiranju uporabljajo relativno več zadolževanja, posebej več dolgoročnih posojil, kar jim »kompenzira« nižji delež kapitala v pasivi. Dejstvo, da so PTK sestavni del mrež svojih matičnih multinacionalnih podjetij, jim omogoča bolj redni, lažji in cenejši dostop do finančnih virov bank ali znotraj samih mrež multinacionalnih podjetij. Denar se prenaša iz enega dela mreže multinacionalnega podjetja v drugega, glede na to, kje je bolj potreben in kje so prioritete multinacionalnega podjetja kot celote. Ostale štiri specifične značilnosti (velikost podjetja, raven kapitalne intenzivnosti, struktura sredstev, raven likvidnosti) niso nujno povezane z elementom »tujega lastništva«, so pa statistično značilne za svet multinacionalnih podjetij.

Kljub neugodnim trendom prilivov NTI se pomen podjetij s tujim kapitalom za slovensko gospodarstvo povečuje (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 21). Konec leta 2005 je bilo

---

<sup>5</sup> Podjetja z najmanj 10-odstotnim deležem tujega kapitala.



PTK le 5,1 odstotka vseh slovenskih podjetij, a so imela 16 odstotkov kapitala, 18 odstotkov vseh sredstev in 13,6 odstotka vseh zaposlenih v slovenskem podjetniškem sektorju. S tem kapitalom in zaposlenimi so ustvarila 21,2% vseh čistih prihodkov od prodaje, 21,9% vsega dobička iz poslovanja in 19,9% celotne izgube iz poslovanja. Pomembno vlogo zavzemajo podjetja s tujimi neposrednimi investicijami tudi v celotnem izvozu in uvozu blaga, kjer po vrednosti zavzemajo dobro tretjino vseh poslov. Za celoten podjetniški prostor je najpomembnejša predelovalna dejavnost. V predelovalno dejavnost je vključenih 15,8% vseh PTK, ki imajo 37% sredstev, 56,1% kapitala in kar 60,2% zaposlenih vseh PTK ter ustvarijo 49,7% dobička in 18,7% izgube iz poslovanja.

Največ zaposlenih v podjetjih s NTI je bilo v letu 2005 na področju predelovalne dejavnosti (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 22). V predelovalni dejavnosti je bilo zaposlenih 38.941 delavcev oziroma 60,2% zaposlenih vseh podjetij s NTI. Na področju trgovine, popravil vozil in izdelkov široke potrošnje je bilo zaposlenih 12.213 delavcev oziroma 18,9% zaposlenih vseh podjetij s NTI. Omembe vredni sta še poslovanje z nepremičninami in poslovne storitve, kjer je bilo zaposlenih 5.713 delavcev oziroma 8,8% vseh zaposlenih v PTK. Zaposleni v PTK so imeli na področju predelovalne dejavnosti za 14,3%, na področju trgovine, popravila vozil in izdelkov široke potrošnje pa kar za 38,3% višje plače od povprečja svoje panoge. Enaka ugotovitev velja tudi za vse zaposlene, kjer je bila povprečna plača na zaposlenega v PTK za 17,9% višja od domačih podjetij.

Slovenija mora postati »domača osnova« za uspešna podjetja ne glede na njihovo nacionalno pripadnost<sup>6</sup> (Jaklič, 1994, str. 141-142). Nacionalnost delničarjev ni najpomembnejša. Pomembnejše je, da slovenski državljani v teh podjetjih opravljajo tudi strokovna in dobro plačana dela. Kljub temu so za stabilen in relativno varen razvoj pomembna tudi domača (nacionalna) podjetja. Glede na tuje multinacionalke bi lahko v Sloveniji dosegli cilj »domače osnove« le, če bi uspeli oblikovati privlačno poslovno okolje in če bi delavci sodelovali v ustvarjalnih in strateško pomembnih menedžerskih, tehničnih in drugih dejavnostih z visoko dodano vrednostjo znotraj teh podjetij ter na ta način prispevali k stabilni prisotnosti multinacionalk. Osnovno vprašanje je torej, kako privabiti solidne multinacionalke v državo, kjer ni velikega trga in kjer je (naj bi bila) strategija usmerjena k zagotavljanju zaposlitev, ki ustvarjajo visoko dodano vrednost.

## **5 AVSTRIJSKE NEPOSREDNE INVESTICIJE V SLOVENIJO**

Predvsem velik delež avstrijskih investicij v vseh NTI v Sloveniji me je pritegnil k bolj podrobni analizi avstrijskih neposrednih naložb v Slovenijo. Na začetku poglavja bom analizirala avstrijske neposredne naložbe v države Srednje in Vzhodne Evrope, kjer bom

---

<sup>6</sup> »Domača osnova« v povezavi z multinacionalkami pomeni, da le-tem z vidika njihovega poslovanja takšna država zelo veliko pomeni, zato je tudi njihova prisotnost stabilnejša. Zelo redko pa je možno ustvariti za tujo multinacionalko takšno »domačo osnovo«, ki bi bila enakovredna domači osnovi države, iz katere multinacionalka izhaja (Jaklič, 1994, str. 142).

poskušala ugotoviti predvsem trend deleža avstrijskih neposrednih naložb po regijah. Po gospodarskih odnosih med Slovenijo in Avstrijo bom analizirala avstrijske neposredne naložbe v Slovenijo, ki jih bom primerjala z drugimi pomembnimi investitoricami v Slovenijo. V podpoglavju Avstrijska podjetja v Sloveniji bom nanizala nekaj najpomembnejših investitorjev in opredelila priložnosti, ki jih avstrijski investitorji vidijo v prihodnje. Poglavje bom zaključila z dvostranskimi sporazumi med Slovenijo in Avstrijo.

## 5.1 Avstrijske neposredne naložbe v države Srednje in Vzhodne Evrope

Avstrija predstavlja most med Vzhodno in Zahodno Evropo, vzhodnoevropske države pa predstavljajo tudi pomembne zunanjetrgovinske partnerice in privlačne destinacije za avstrijske neposredne naložbe v tujini (Izvozno okno, 2007). Najpomembnejše področje avstrijskih neposrednih investicij v državah Srednje in Vzhodne Evrope (v nadaljevanju CEE) je bančništvo, trgovina ter proizvodnja gradbenih materialov in živil. Po podatkih avstrijskega ministrstva za zunanje zadeve so avstrijski investitorji zelo zgodaj opazili potencial širitve na trge Srednje in Vzhodne Evrope. Od leta 1989 raste avstrijski izvoz v države Srednje in Vzhodne Evrope precej hitreje kot avstrijski celotni izvoz. Leta 2003 je avstrijski izvoz v države CEE znašal 14,5 milijarde evrov, leta 1988 pa je znašal le 2,5 milijarde evrov. V času širitve Evropske unije je okoli ene tretjine celotnih avstrijskih investicij šlo v tiste države Srednje in Vzhodne Evrope, ki so bile kandidatke za vstop v Evropsko unijo. V nekaterih od teh držav je celo do ene desetine neposrednih tujih investicij izhajalo iz Avstrije.

Tabela 6: Neposredne tuje investicije v države Srednje in Vzhodne Evrope v letu 2006\*

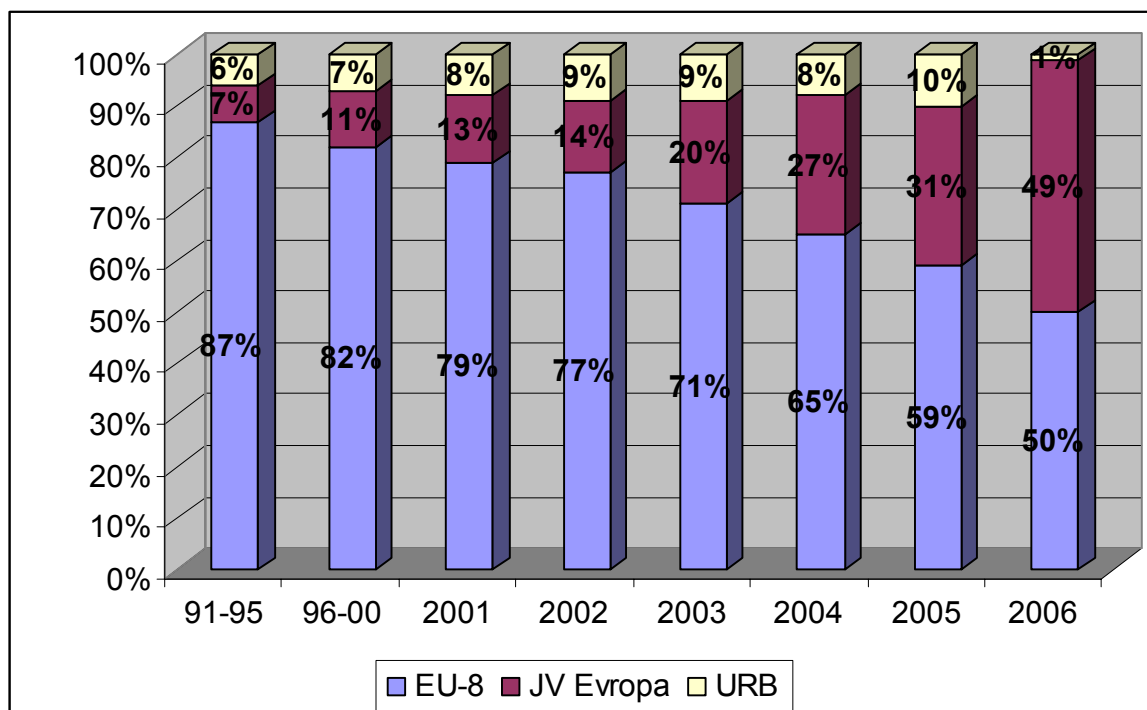
|  | Skupaj    | Avstrija  |
|--|-----------|-----------|
| Stanje konec l. 2006 v mio. EUR                          | 529.899   | 27.621    |
| Sprememba glede na l. 2005                               | 21%       | 15%       |
| Tržni delež  |           | 5%        |
|  |           |           |
| Nove investicije 2006 v mio. EUR                         | 77.060    | 1.046     |
| Sprememba glede na l. 2005                               | 33%       | - 72%     |
| Tržni delež  |           | 1%        |
|  |           |           |
| Najpomembnejše ciljne države za nove investicije l. 2006 | Rusija    | Romunija  |
|  | Poljska   | Češka     |
|  | Madžarska | Madžarska |

\*Obravnavane države so: Madžarska, Češka, Slovaška, Poljska, Slovenija, Hrvaška, BiH, Makedonija, Srbija, Črna Gora, Albanija, Romunija, Bolgarija, Rusija, Ukrajina, Belorusija, Litva, Latvija in Estonija.

Vir: Entwicklung der Direktinvestitionen in Osteuropa im Jahr 2006, str. 1.

Tabela 6 na prejšnji strani kaže, da so bile leta 2006 najpomembnejše ciljne države Avstrije Romunija, Češka in Madžarska. Največji delež glede na celotno stanje vhodnih NTI v države CEE je v letu 2006 imela Rusija. Njen delež je bil 31%, sledili sta Poljska s 17% deležem in Madžarska z 12% deležem. Pri avstrijskih NTI v države CEE so deleži nekoliko drugačni. Vodi Romunija s 27% pred Češko z 20% deležem in Madžarsko s 16% deležem. Stanje avstrijskih neposrednih investicij v Vzhodni Evropi se je leta 2006 povečalo za 15% na malo manj kot 28 milijard evrov. Tržni delež Avstrije je pri tem znašal 5%. Altzinger (2001, str. 69) navaja kot najpomembnejši motiv za avstrijske neposredne tuje investicije v državah Srednje in Vzhodne Evrope dostop do trga. Skozi celoten čas opazovanja od leta 1989 do leta 1998 je bil to glavni motiv za 75 do 80 odstotkov vseh avstrijskih investitorjev. Vsi ostali motivi so bili v podrejenem pomenu. Leta 1998 niso igrali niti stroški dela (3,8%) niti davčni preudarki (1,1%) niti zagotovitev prejemkov (3,6%) pomembne vloge pri investicijskih odločitvah.

Slika 5: Avstrijske neposredne naložbe v države CEE po regijah\*



\*Izbrane regije so URB, JV Evropa in EU-8. Pod URB spadajo Ukrajina, Rusija in Belorusija. Pod JV Evropo so štete Hrvaška, BiH, Makedonija, Srbija, Črna Gora, Albanija, Romunija in Bolgarija. Pod EU-8 spadajo Madžarska, Češka, Slovaška, Poljska, Slovenija, Litva, Latvija in Estonija.

Vir: Entwicklung der Direktinvestitionen in Osteuropa im Jahr 2006, str.10.

Slika 5 kaže, da je leta 2006 13,7 milijarde evrov oziroma 50% vseh avstrijskih neposrednih investicij v državah CEE padlo na nove izbrane članice EU. Avstrijski angažma v baltiškimi državah je zelo nizek, tako da te države prispevajo zelo majhen odstotek k celotni vrednosti v EU-8. Avstrijske neposredne investicije v EU-8 pa se v zadnjih letih vidno zmanjšujejo. Na račun tega pridobiva stanje investicij v JV Evropi, ki

se je leta 2006 povišalo za 75% in sicer na 13,5 milijard evrov. S tem je bil dosežen 49% delež vseh avstrijskih neposrednih investicij v državah CEE. V celotni URB regiji je bil zaznan upad investicij za 74% na 0,3 milijarde evrov. S tem je delež avstrijskih investicij v tej regiji znašal le 1%. Upad je bil predvsem posledica večjih avstrijskih dezinvesticij v Rusiji.

Tranzicija je dala ravno Avstriji največje možnosti, kar ne velja samo za Slovenijo temveč za vse države v tranziciji, ki jih je Avstrija zelo dobro poznala zaradi skupne preteklosti (Štamcar, Pirc, 2004). Obenem je igrala pomembno vlogo tudi bližina teh držav. Obstajajo raziskave, ki kažejo, da je donos na kapital v vzhodnoevropskih deželah trikrat večji kot donos na kapital v drugih državah. To je povezano s privatizacijo, ki je bila večinoma takšna, da so tujci podjetja pridobili zelo poceni. Kuschinsky (2004, str. 7) ugotavlja, da je imelo avstrijsko gospodarstvo med vsemi takratnimi članicami Evropske unije od tranzicije največ koristi. Od leta 1989 do leta 1997 se je rast avstrijskega BDP na račun tranzicije zvišala za 3,3 odstotka, pridobili pa naj bi tudi okoli 57.000 novih delovnih mest.

## **5.2 Avstrijski gospodarski odnosi s Slovenijo**

Jaklič (1994, str. 111) pravi, da ima mednarodna menjava veliko večjo težo v gospodarski aktivnosti majhnih držav kot v aktivnosti večjih držav. Majhne države so bolj odvisne od izvoza in mednarodne menjave kot večje države, in v splošnem majhne države izvažajo v manjše število držav in tudi uvažajo iz manjšega števila držav. Enako velja tudi za Slovenijo. Pomembnejše države partnerice v zunanji trgovini so Nemčija, Italija in Avstrija, ki so leta 2006 zavzemale kar 41,3-odstotni delež v celotnem slovenskem izvozu in 51,2-odstotni delež v slovenskem uvozu.

Avstrija je torej ena pomembnejših slovenskih držav partneric v zunanji trgovini. Leta 2006 je znašal slovenski izvoz v Avstrijo 1.451 milijona evrov oziroma 8,7% v celotnem izvozu, uvoz iz Avstrije pa 2.245 milijona evrov oziroma 12,2 % v celotnem slovenskem uvozu (Slovenija v številkah 2007, str. 55). Po pričakovanjih ostaja visoka mednarodna menjava z Avstrijo tudi v letu 2007. V obdobju od januarja do avgusta je slovenski izvoz v Avstrijo dosegel 999 milijona evrov, uvoz iz Avstrije pa 1.717 milijona evrov (Izvozno okno, 2007). S tem je Avstrija zopet zasedla 4. mesto na strani slovenskih najpomembnejših izvoznih destinacij, ter tretje mesto med pomembnejšimi državami, iz katerih Slovenija uvažata. V prvih osmih mesecih leta 2007 so bile največje postavke v slovenskem izvozu v Avstrijo osebni avtomobili in druga motorna vozila za prevoz ljudi (13,6 odstotka), deli za žerjave, viličarje, buldožerje in valjarje (5,8 odstotka), surov aluminij (4 odstotke), sedeži in njihovi deli (3,4 odstotka), valjano nerjaveče jeklo (2 odstotka) in deli ter pribor za traktorje, tovornjake in avtobuse (1,8 odstotka). V uvozu iz Avstrije so v prvih osmih mesecih leta 2007 prevladovali naslednji proizvodi: les (3,3 odstotke), usnje (3 odstotke), osebni avtomobili ter druga motorna vozila za prevoz ljudi (2,6 odstotka), olja iz nafte (2,5 odstotka), električna energija (2,2 odstotka) in naftni plini

ter drugi plinasti ogljikovodiki (2 odstotka). Med avstrijskimi izvoznimi destinacijami je Slovenija zasedla 12. mesto (Wirtschaftsreport Slowenien, 2007, str. 5). Izjemno visoka vloga Slovenije za avstrijski izvoz je opazna pri izvozu avstrijskega blaga na slovenskega prebivalca. Z uvozom na osebo malo pod 1000 evrov je bila Slovenija absolutno na vrhu, sledili pa sta Nemčija in Švica.

### **5.3 Analiza avstrijskih neposrednih naložb v Slovenijo**

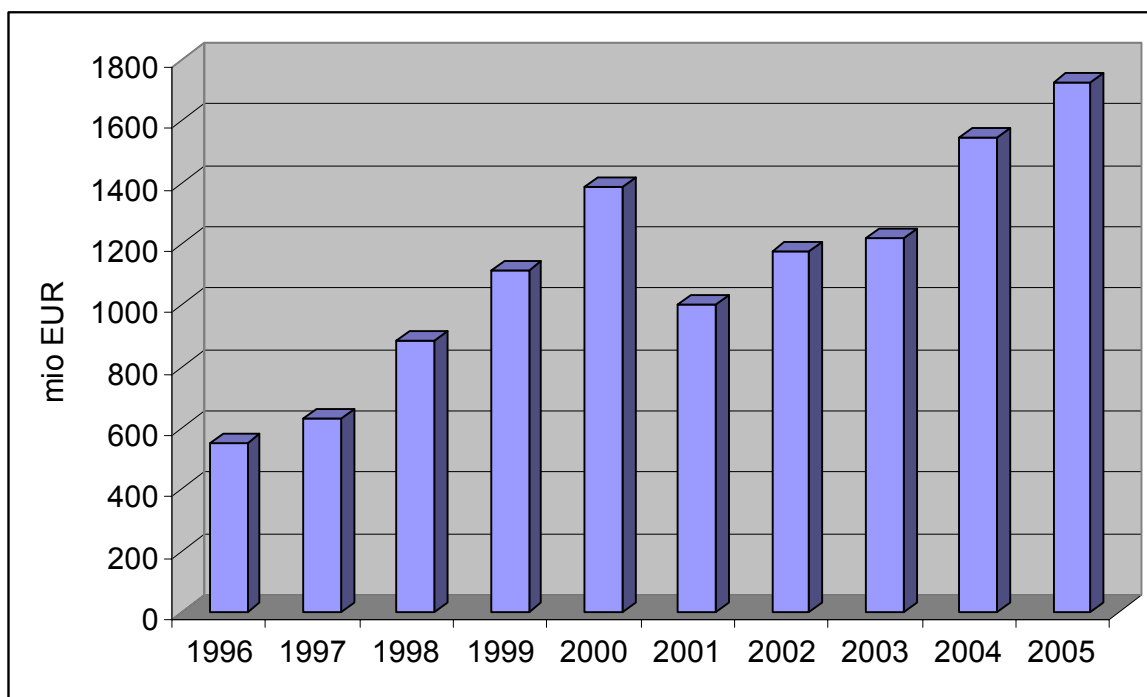
Avstrija in avstrijsko gospodarstvo sta znala že zelo hitro (tako po osamosvojitvi) opredeliti svoj interes na slovenskem trgu, hkrati pa sta tudi hitro opazila pomembnost tega trga (Štamcar, Pirc, 2004). Druge države so takrat Slovenijo gledale še kot del tveganega in nestabilnega Balkana. Avstrijski investitorji so se, drugače kot investitorji iz drugih držav, zavedali razvojnih razlik Slovenije od južnih dežel bivše Jugoslavije in mnogi so videli Slovenijo kot mogočno tržišče. To je bilo pri ostalih državah Zahodne Evrope še do nedavnega komaj opaženo. Le-te so podcenjevale majhen, a vreden slovenski trg. Avstrijci so tudi vedeli, da slovenski trg ni tako majhen, kot je majhno število prebivalcev tega območja. Slovenija ima namreč relativno visok življenjski standard glede na ostale države Srednje in Vzhodne Evrope. Za avstrijska podjetja je zelo pomembna tudi bližina slovenskega trga, hkrati pa avstrijski investitorji navajajo tudi dobro izučeno, kakovostno in zanesljivo delovno silo, visoko produktivnost, dobro infrastrukturo ter visoke standarde kakovosti. Pomemben motiv avstrijskih investitorjev je tudi most do rastočih trgov Jugovzhodne Evrope (Wirtschaftsreport Slowenien, 2007, str. 6). Avstrijska podjetja torej cenijo dobro produktivnost in kvaliteto slovenske delovne sile, pri čemer pa morajo kompenzirati višji nivo plač, glede na druge države Srednje in Vzhodne Evrope. Avstrijski investitorji se torej zavedajo, da danes ni redek proizvodni dejavnik kapital, temveč delovna sila z ustreznim znanjem (Tajnikar, Pušnik, 2005, str. 35).

Avstrijske neposredne investicije se raztezajo v vseh dejavnostih (Wirtschaftsreport Slowenien, 2007, str. 6). Najdemo jih v industriji, predelovalni dejavnosti, trgovinski kot tudi storitveni dejavnosti. Zelo pomembna so tudi vlaganja v finančno posredovanje. Na slovenskem trgu je prisotnih več kot pet avstrijskih bank. Poleg tega so avstrijska podjetja investirala še v supermarkete, gradbeni trg in mrežo bencinskih črpalk. Transportna podjetja iz Avstrije imajo v lasti tudi pomembne logistične centre. V okviru predelovalne dejavnosti so večje naložbe zaznane v proizvodnji papirja in kartona, cementa, različnega gradbenega materiala in v kemični industriji.

Konec leta 2005 je stanje neposrednih naložb avstrijskih investitorjev znašalo 1.725,7 milijona evrov oziroma 28,9% vseh neposrednih naložb (glej Sliko 6, str. 34) (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 17). Po zadnjih podatkih so avstrijski investitorji največ vložili v dejavnosti finančnega posredovanja brez zavarovalništva, in sicer 544 milijona evrov, v druge poslovne dejavnosti (249,8 milijona evrov), proizvodnjo vlaknin, papirja ter izdelkov iz njih (171,3 milijona evrov) in v poslovanje z nepremičninami (102,5 milijona

evrov). Leta 1996 so avstrijske neposredne naložbe v Slovenijo znašale 551,8 milijona evrov, 9 let pozneje (konec leta 2005) pa 1.725,7 milijona evrov. Na sliki 6 leta 2001 opazimo padec avstrijski neposrednih investicij glede na leto 2000. Vzrok temu padcu je dodatna metodološka uskladitev statistike neposrednih naložb z definicijo Mednarodnega denarnega sklada, ki jo je Banka Slovenije izvedla na podatkih od vključno leta 2001 in vpliva na podatke neto obveznosti tujih investitorjev (Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 15). Tako se v primeru naložb, kjer sta investitor in prejemnik iz sektorja finančnih posrednikov, med neposredne naložbe poleg lastniškega kapitala štejejo le obveznosti in terjatve, ki imajo naravo trajnega dolga. Ta uskladitev je povzročila prelom serije podatkov terjatev in obveznosti med neposrednimi vlagatelji, ki so se iz tega naslova zmanjšale in prekvalificirale v ostale obveznosti oziroma terjatve.

Slika 6: Avstrijske neposredne naložbe po letih 1996–2005 (stanje konec leta v milijonih EUR)



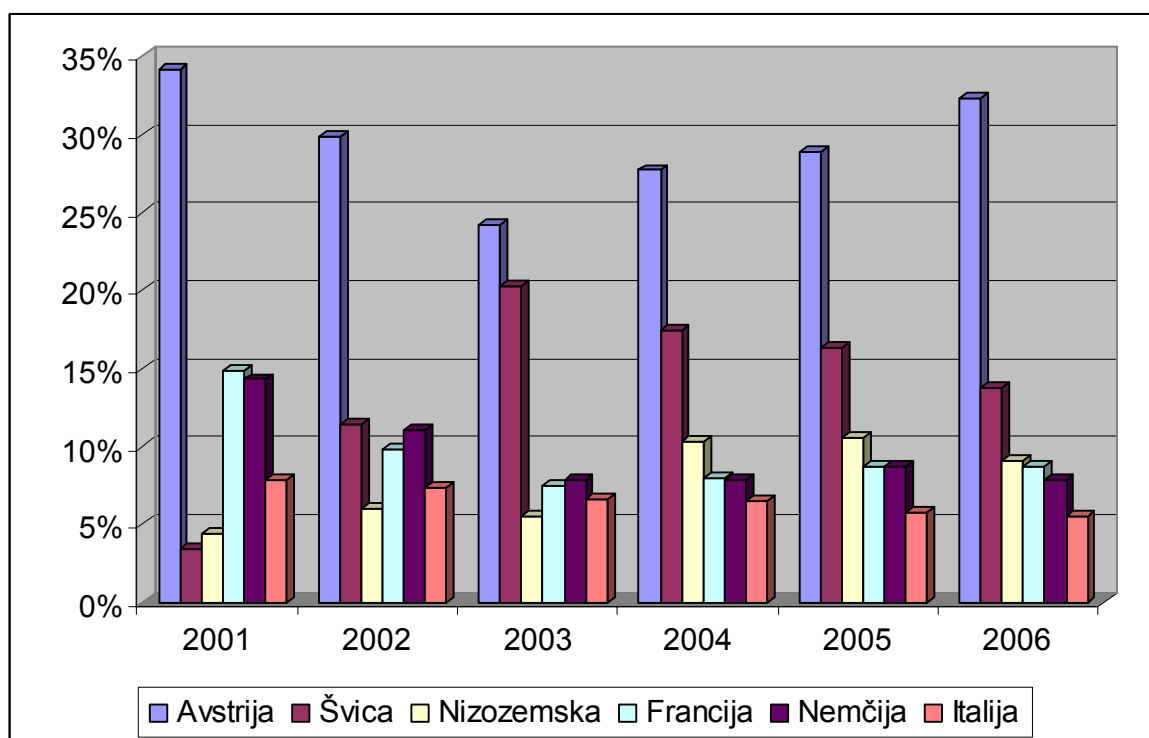
Vir: Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 33.

V letu 2001 je bilo opaziti večje pritoke avstrijskih investicij v bančništvu in telekomunikacijah. Takrat je Banka Slovenije beležila skoraj polovico vseh avstrijskih naložb v panogi finančnega posredništva, ki je imelo tudi največjo rast glede na leto 2000. Konec leta 2002 je Avstriji pripadlo 1.176,3 milijona evrov investicij v slovenskih podjetjih. Največ investicij je bilo v podjetjih iz panog drugih poslovnih storitev (346,7 milijona evrov), drugih finančnih posrednikov brez zavarovalništva (199,1 milijona evrov), proizvodnje vlaknin in papirja (102,8 milijona evrov), pošte in telekomunikacij (80 milijonov evrov) ter popravil in trgovine z motornimi vozili ter gorivi (76,7 milijona

evrov). Konec leta 2003 je Avstriji pripadala slaba četrtnina vseh neposrednih tujih investicij v Sloveniji (1.175,5 milijona evrov). Največ investicij je bilo v podjetjih iz panog drugih poslovnih dejavnosti (278,5 milijona evrov), drugih finančnih posrednikov brez zavarovalništva (265,8 milijona evrov) in proizvodnje vlaknin in papirja (107,9 milijona evrov). Stanje neposrednih naložb avstrijskih investitorjev je konec leta 2004 znašalo 1.548,6 milijona evrov. Takrat so največ vložili v dejavnost finančnega posredništva brez zavarovalništva (455,9 milijona evrov), v druge poslovne dejavnosti (285,7 milijona evrov) in v dejavnost proizvodnje vlaknin, papirja ter izdelkov iz njih (182,9 milijona evrov).

Med državami investitoricami v Slovenijo prevladujejo države članice Evropske unije. Njihov delež se je od leta 1997 do leta 2001 povečal za 10,9 odstotnih točk in je konec leta 2001 dosegel 85,6% vrednosti vseh NTI v Sloveniji. Tri četrtine vseh neposrednih naložb je do leta 2002 odpadlo na Avstrijo, Francijo, Nemčijo in Italijo.

Slika 7: Avstrijske neposredne naložbe v primerjavi z drugimi pomembnimi investitoricami



Vir: Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 18; Entwicklung der Direktinvestitionen in Osteuropa – Länder, 2006, str. 30.

Po podatkih Banke Slovenije je delež držav investitoric članic EU leta 2002 padel s 87,6% na 81,9% in se konec leta 2003 še zmanjšal na 68,5% vrednosti vseh NTI. Vzrok je bila večja naložba iz Švice v dejavnost proizvodnje kemikalij in kemičnih izdelkov v letu 2002 ter lastninsko preoblikovanje te naložbe v letu 2003 s posledično precej večjo knjigovodsko vrednostjo lastniškega kapitala, ki ga zajema prvo koleno neposredne

naložbe. Tako je imela Švica konec leta 2003 v Sloveniji 1.106,1 milijona evrov neposrednih naložb in je postala druga najpomembnejša država investitorica (takoj za Avstrijo) z 20,3-odstotnim deležem vseh NTI v Sloveniji. Hkrati z lastninskim preoblikovanjem švicarske naložbe v dejavnosti proizvodnje kemikalij je poleg večje vrednostne spremembe prišlo tudi do spremenjene dejavnosti podjetja, ki je sedaj prvo koleno švicarske naložbe in spada v dejavnost posredništva in trgovine na debelo brez motornih vozil. Tako je bilo največ švicarskih naložb konec leta 2003 v slovenskih podjetjih iz dejavnosti posredništva in trgovine na debelo brez motornih vozil (1.023,9 milijona evrov) in proizvodnje strojev in naprav (32 milijona evrov). Leta 2002 je zaradi švicarske naložbe začel padati tudi delež avstrijskih neposrednih naložb, ki pa se od leta 2004 naprej spet viša (glej Sliko 7, str. 35). Leta 2006 je delež avstrijskih neposrednih naložb znašal 32,3 odstotkov in se približuje vrednosti leta 2001 (34,1%), kakršen je bil pred večjimi investicijami Švice. Druga najpomembnejša investitorica leta 2001 je bila Francija z 12-odstotnim deležem vseh NTI v Sloveniji. Poleg Avstrije je bila to najaktivnejša investitorica v letu 2001 predvsem na račun naložb v finančno posredništvo, proizvodnjo izdelkov iz gume, ter naložb v dejavnosti proizvodnje motornih vozil. Francoske naložbe so številčno skromne, gre pa za relativno pomembne in dinamične naložbe. Nemčija je bila z 11% vrednosti neposrednih naložb konec leta 2001 tretja najpomembnejša investitorica, vendar se njen delež v zadnjih letih znižuje. Skupna lastnost pomembnejših neposrednih naložb Nemčije je, da so te naložbe že več čas prisotne in stabilne, ni pa zaslediti večjih novih projektov širitve. Podjetja iz Nemčije in Italije imajo dokaj majhen delež neposrednih naložb v Sloveniji glede na siceršnje intenzivne ekonomske odnose. Nemčija in Italija sta namreč najpomembnejši državi partnerici v zunanji trgovini. Konec leta 2004 je postala tretja najpomembnejša investitorica Nizozemska pred Francijo, Nemčijo in Italijo. Neposredne naložbe Nizozemske so znašale 598,9 milijona evrov oziroma 10,8-odstotni delež v vseh TNI v Sloveniji. Največ investicij iz te države je bilo v proizvodnji izdelkov iz gume in plastičnih mas in drugih poslovnih dejavnostih.

Vstop v Evropsko unijo, uvedba evra in vstop v schengen je in bo še nadalje vplivalo na dvostransko gospodarsko sodelovanje med Avstrijo in Slovenijo (Wirtschaftsreport Slowenien, 2007, str. 6). Le to bo še naprej postajalo vse pomembnejše, saj bo skupni trg predstavljal še močnejšo vez med avstrijskimi in slovenskimi podjetji. Iz tega izhajajoča dinamika nove gospodarske regije naj bi pozitivno vplivala tako na gospodarske odnose obeh strani kot tudi na ustanavljanje novih podjetij.

#### **5.4 Avstrijska podjetja v Sloveniji**

Avstrijci imajo pri nas okoli 700 podjetij, od tega le približno deset odstotkov predstavništev in podružnic (Štamcar, Pirc, 2004). V ostalih podjetjih imajo vsaj 10-odstotni lastniški delež. Omeniti moram, da se za avstrijsko podjetje šteje tudi marsikatero podjetje, ki ne izvira iz Avstrije. Pomemben je namreč sedež podjetja končnega



investitorja. Naložbe takega podjetja štejejo k pritoku avstrijskega kapitala, čeprav za njimi v resnici stoji kapital kake druge države. Eden od primerov je nemški Henkel. Razlog je seveda v tem, da se je Henkel odločil vstopiti v Slovenijo preko svojega podjetja Henkel Austria.

Po podatkih Avstrijske gospodarske zbornice Avstrijci v Sloveniji največ vlagajo v papirno industrijo, v proizvodnjo materiala za gradbeništvo, v strojno industrijo in v proizvodnjo cementa. V papirni industriji je od leta 1990 dalje dejavno podjetje Brigl&Bergmeister (Papirnica Vevče). Podjetje Baumit Gradbeni materiali je v lasti avstrijskega proizvajalca gradbenih materialov Wietersdorfer Baustoffe Beteiligungs. V gradbeništvu sta na slovenskem trgu prisotna še Knauf in Strabag Gradbene storitve. Drugi segment investicij predstavljajo vlaganja v trgovinsko dejavnost. Investitorji so k nam pripeljali podjetja, kot so: OMV, Baumax, Spar in Hofer. Avstrijska podjetja so prisotna tudi v panogi finančnega posredništva. V bančništvu je dejavnih kar nekaj močnih avstrijskih bank, in sicer UniCredit Banka, HYPO Alpe Adria Bank, Raiffaisen Krekova Banka, BAWAG banka, BKS Banka, Banka Sparkasse in Volksbank-Ljudska banka. Na področju zavarovalništva pa so prisotne zavarovalnica Generali, Grawe, Merkur in Wiener Städtische. Med drugim so na slovenskem trgu prisotna še Mobilkom (Si.mobil), Henkel Austria, Hermes Plus, Porsche, Mueller, DM-Drogerie Markt, Bramac, Hervis, Neckermann, Bauhaus, Rutar, Wienerberger (opekarna Ormož), Siemens in drugi.

V slovenskem Poročilu o razvoju za leto 2007 so navedene okoljevarstvene usmeritve strategije razvoja Slovenije. Na tem področju se Slovenija med drugim nagiba tudi k spodbujanju razvoja in uporabi okoljskih tehnologij. Avstrijska podjetja vidijo v prihodnje priložnosti v Sloveniji predvsem na področjih izboljšanja ravnanja z odpadki, gradnje čistilnih naprav, prav tako pa tudi v izboljšanju infrastrukture. Slovenska prometna politika namreč že vrsto let večino svojih vlaganj usmerja v izgradnjo avtocestnega križa in zapostavlja tako železniško kot drugo cestno infrastrukturo.

Avstrijska gospodarska zbornica v svojem poročilu tudi svetuje avstrijskim podjetjem, ki do sedaj na slovenskem trgu še niso bila aktivna, da se poglobijo v njihove priložnosti v Sloveniji, tudi s pomočjo zunanje trgovine (Wirtschaftsreport Slowenien, 2007, str. 6). Dobra prepoznavnost in dober glas, ki so si jih avstrijski proizvođači in storitve že pridobile, so lahko dobra osnova za vstop na trg.

## **5.5 Dvostranski sporazumi med Slovenijo in Avstrijo**

Na internetnem portalu Izvozno okno so nanizani pomembnejši bilateralni sporazumi, ki urejajo gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Avstrijo. Ti so Konvencija med Republiko Slovenijo in Republiko Avstrijo o izogibanju dvojnega obdavčevanja v zvezi z davki na dohodek in premoženje, Sporazum med Republiko Slovenijo in Republiko Avstrijo o medsebojnem spodbujanju in zaščiti naložb, Sporazum med Republiko

Slovenijo in Republiko Avstrijo o dvostranskem zunanjetrgovinskem sodelovanju, in še bi lahko naštevala.

Za NTI je zelo pomemben mednarodni sporazum, ki ureja področje dvojnega obdavčevanja (Božič, 2002, str. 9). Področje mednarodne dvojne obdavčitve je pomembno tako za slovenske družbe, ki poslujejo v tujini, kot za tuje družbe, ki poslujejo v Sloveniji. Če država uvoznica in država izvoznica kapitala ne sprejmeta sporazuma, so dobički, dividende, obresti, licenčnine in drugi podobni dohodki lahko obdavčeni v obeh državah. Ko govorimo o izogibanju dvojni obdavčitvi, mislimo predvsem na enega izmed elementov proste trgovine, ki poteka med dvema državama ali v gospodarski skupnosti (Praper, 2004, str. 11). Je oblika spodbude, ki naj bi rezidente neke države spodbudila k investiranju v drugo državo in obratno. Predvsem zaradi prednosti povečanja investicij v gospodarstvu, ki jih takšni sporazumi nudijo, so se mnoge države odločile za podpise dvostranskih sporazumov o izogibanju dvojnega obdavčevanja. Za urejeno medsebojno sodelovanje na davčnem področju med Slovenijo in Avstrijo sta obe državi sklenili medsebojni sporazum glede obdavčevanja, ki je začel veljati 1. februarja 1999, predvsem zaradi izogibanja dvojnemu obdavčevanju. Sporazum velja na stvarnem področju predvsem za davke od dohodkov (dobičkov) in premoženja.

BATIDO (Konvencija med Republiko Slovenijo in Republiko Avstrijo o izogibanju dvojnega obdavčevanja v zvezi z davki na dohodek in premoženje) je dvostranski sporazum med Slovenijo in Avstrijo, ki govori o izogibanju dvojnega obdavčevanja in se uporablja za osebe, ki so rezidenti ene ali obeh držav pogodbenic. V tej konvenciji sta se državi dogovorili o vsem, kar je potrebno za izogibanje dvojnega obdavčevanja, s pojasnili in razlagami, ki so uporabnikom v pomoč (Praper, 2004, str. 12). Med obstoječe davke v Republiki Sloveniji, za katere se sporazum uporablja, spadajo: davek na dobiček pravnih oseb, davek na dohodek posameznikov in davek na premoženje. V Avstriji spadajo med te davke davek na dohodek, davek na dobiček pravnih oseb, davek na zemljišča, davek na kmetijska in gozdarska podjetja in davek na vrednost zazidljivih praznih zemljišč.

Sporazum med Republiko Slovenijo in Republiko Avstrijo o medsebojnem spodbujanju in zaščiti naložb (BATSZN) je bil podpisan 7. marca 2001. Gre za dvostranski sporazum, ki sta ga pogodbenici podpisali, da bi okrepili gospodarsko sodelovanje med državama in s tem ustvarili ugodne razmere za naložbe vlagateljev. Sporazum obravnava predvsem področja spodbujanja in zaščite naložb, razlastitve in nadomestila za izgube ter reševanje sporov.

Sporazum med Republiko Slovenijo in Republiko Avstrijo o dvostranskem zunanjetrgovinskem sodelovanju je začel veljati 4. oktobra 1992 (Milenkovič, 1993, str. 119). Sporazum govori predvsem o pospeševanju menjave blaga ter o gospodarskem, industrijskem, tehničnem in znanstveno-tehničnem sodelovanju. Podpisnici naj bi olajšali

in pospeševali dvostransko zunanjetrgovinsko sodelovanje med podjetji, organizacijami, družbami in institucijami obeh držav.

## 6 SKLEP

Globalizacija, članstvo v Evropski uniji in splošne tendence preobražanja sveta narekujejo temeljne premisleke o položaju vsake države, posebno še male (Svetlinčič, Sicherl, 2004, str. 1). Čim manjše in čim bolj odprto je gospodarstvo, tem bolj je njegov gospodarski razvoj odvisen od zunanjih dejavnikov (Jaklič, 1994, str. 112). Svetličič (2000, str. 40) navaja, da so izkušnje in številne analize pokazale, da je uspešnost majhnega, odprtega gospodarstva v veliki meri odvisna od uspešnega vključevanja v mednarodno delitev dela, od čim hitrejšega in celovitejšega prilagajanja zunanjim razmeram, do prožnejšega, po možnosti vnaprejšnjega odzivanja na dolgoročne strukturne tendence v svetu. Navkljub visoki stopnji odvisnosti od svetovnih gibanj je uspešnost majhnega gospodarstva v veliki meri odvisna tudi od strategije in politike takšne države.

Ena od politik pospeševanja in rasti gospodarstva je uspešno privabljanje neposrednih tujih investicij. Slovenija glede na druge države do sedaj na tem področju ni izkazala pretirane uspešnosti. To kaže predvsem veliko zaostajanje ranga uspešnosti za rangom potenciala glede na druge primerljive države Srednje in Vzhodne Evrope. Po rangi potenciala za pritegovanje neposrednih tujih investicij se je Slovenija med vsemi državami, ki sem jih primerjala, najbolje uvrstila. Rang uspešnosti pritegovanja pa je pokazal čisto drugo zgodbo. Druge primerljive države nas prehitujejo predvsem na področju infrastrukture in administracije. Tuji investitorji se v Sloveniji srečujejo predvsem z omejitvami pri gradbenih dovoljenjih, registraciji podjetja, pridobivanju zemljišč in togo delovno zakonodajo. V prihodnje bo potrebno zmanjšati administrativne ovire in napraviti Slovenijo bolj privlačno za tuje naložbe. Konkurenca med državami prejemnicami neposrednih tujih investicij se neizmerno viša. Ustrezna politika do neposrednih tujih investicij postaja vse bolj pomemben element dobre investicijske klime. Rojec, Redek in Kostevc (2007, str. 9) ugotavljajo, »da tuji investitorji pričakujejo, da jim bo država prejemnica zagotavljala določene storitve, da jim bo predstavljala in ponujala različne investicijske priložnosti in da jim bo pri investiciji pomagala tudi z investicijskimi spodbudami. Če tega ni in če so drugi primarni in sekundarni dejavniki za investicijo v dveh državah bolj ali manj izenačeni, bo tuji investitor enostavno odšel drugam.«

Zlivanje trgov v en trg Evropske unije, prost pretok blaga, kapitala, delovne sile in storitev so temelji prihodnosti, ki smo si jo izbrali. Svetličič (2000, str. 38) med najpomembnejšimi koristmi vključitve v Evropsko unijo opredeljuje »večjo mednarodno vidnost Slovenije, večji priliv tujih neposrednih investicij, okrepitev varnostnega položaja, pospešitev rasti in gospodarske preobrazbe in možnost sokreiranja nove evropske arhitekture.« Po podatkih Programa Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005–2009 je vlada v obdobju pred in po vstopu Slovenije v EU beležila povečan interes tujih

investitorjev za investiranje v Slovenijo. Kljub temu pa na področju neposrednih tujih investicij še vedno ni bil dosežen preboj, ki bi omogočil, da bi tuje investicije pomembneje prispevale h gospodarski rasti. Vključitev v Evropsko unijo torej sama po sebi ne prinaša večjih prilivov neposrednih tujih investicij, res pa je, da zmanjšuje administrativne ovire. Dejstvo je, da se konkurenca med državami prejemnicami neposrednih tujih investicij viša in da moramo za privabljanje tujih neposrednih investicij ustvariti bolj konkurenčno poslovno okolje v primerjavi z drugimi članicami Evropske unije.

Kaj je torej Slovenija, kljub neuspešnem privabljanju neposrednih tujih investicij, pomenila za Avstrijo, da je postala daleč najpomembnejša investitorica v slovensko gospodarstvo? Kaj je gnalo avstrijske investitorje, da so v dobrih 15 letih v Sloveniji ustvarili okoli 700 podjetij in investirali v skoraj vse dejavnosti ter postali izredno pomembni na področju bank in zavarovalnic ter v predelovalni industriji?

Avstrijski investitorji so videli Slovenijo kot mogočno tržišče. Z razliko od investitorjev iz drugih držav so se zavedali razvojnih razlik Slovenije od južnih dežel nekdanje Jugoslavije. Druge države so po osamosvojitvi Slovenijo gledale še kot del tveganega in nestabilnega Balkana. Avstrijski investitorji so znali oceniti, da Slovenija kljub majhnemu številu prebivalcev ni tako majhna. Zavedali so se relativno visoke kupne moči slovenskega prebivalstva, glede na ostale države Srednje in Vzhodne Evrope. Zato so investirali v skoraj vse dejavnosti in v celotnem proučevanem obdobju vodili v deležu neposrednih tujih investicij v Slovenijo. Zanimanje za Slovenijo so sicer pokazale tudi Švica, Nizozemska, Francija, Nemčija, Italija, ZDA in še nekatere druge, vendar pa to ne more spremeniti dejstva, da je Avstrija dejansko edina država, ki je pokazala resničen interes za investiranje v Slovenijo.

Slovenija je z nekonkurenčnim okoljem do neposrednih tujih investicij ustvarila videz, da je le najbolj vztrajna država, ki je v primerjavi z drugimi državami, videla Slovenijo kot majhno a vredno tržišče, postala daleč najpomembnejša investitorica v Slovenijo. V uvodu sem omenila, da neposredne tuje investicije obenem pomenijo tudi neposredno vnašanje elementov tujega nadzora v lokalno gospodarstvo. Ne bi bilo morda bolje, da bi Italija, Nemčija, Nizozemska, Francija imele večji delež v neposrednih naložbah tujcev in bi s tem elementi tujega nadzora padli tudi na druge države investitorice? Ne moremo obžalovati dejanj za nazaj, dejstvo je, da so tuje investicije za Slovenijo dobrodošle. Po Kovaču et al. (2005, str. 21) je »privabljanje neposrednih tujih investicij in pospeševanje njihove integracije v slovensko gospodarstvo pomemben vzvod prestrukturiranja podjetij in gospodarske rasti v prihodnje.« Zadovoljni moramo biti, da je vsaj nekdo kljub administrativnim oviram vlagal v slovensko gospodarstvo. V bodoče pa bi bilo smiselno težiti k čim bolj uspešni politiki privabljanja neposrednih tujih investicij in ponuditi majhno, a vredno državico pod Alpami tudi drugim investitorjem.

## LITERATURA

1. Altzinger Wielfred: Die Entwicklung der österreichischen Direktinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL) sowie deren Auswirkungen auf Handel und Beschäftigung. Wien : Wirtschaftsuniversität Wien, 2001. 211 str.
2. Božič Dejan: Neposredne tuje investicije iz Italije v Slovenijo. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 51 str., 7 pril.
3. Burger Anže, Svetličič Marijan: Slovenija na globalnem trgu tujih neposrednih naložb. Naše gospodarstvo, Ljubljana, 51(2005), 1/2, str. 3-18.
4. Dunning John Harry, Rojec Matija: Foreign Privatization in Central and Eastern Europe. Ljubljana : Central and Eastern European Privatization Network, 1993. 92 str.
5. Dunning John Harry: Alliance Capitalism and Global Business. London and New York : Routledge, 1997. 383 str.
6. Fräs Ehrfeld Clarisse: Förderungs- und Finanzierungsmöglichkeiten in den Zehn neuen EU-Ländern. Wien : Linde Verlag Wien, 2005. 285 str.
7. Hämäläinen Timo J.: National Competitiveness and Economic Growth: The Changing Determinants of Economic Performance in the World Economy. Cheltenham, (UK) : Edward Elgar, 2003. 380 str., 38 pril.
8. Jaklič Marko: Strateško usmerjanje gospodarstva. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1994. 181 str.
9. Kenda Vladimir: Mednarodno poslovanje. Maribor : Ekonomsko – poslovna fakulteta, 2001. 347 str.
10. Kovač Bogomir et al.: Strategija razvoja Slovenije – programsko področje: gospodarstvo. Ljubljana : Urad za makroekonomske analize in razvoj, 2005. 24 str.
11. Krivec Vasilij: Birokracija odvrča tujce. Glas gospodarstva, Ljubljana, 2001, 3, str. 40-42.
12. Kuschinsky Christina: Österreichische Direktinvestitionen in Slowenien – Rahmenbedingungen und Fallstudien. Diplomarbeit. Wien : Wirtschaftsuniversität Wien, 2004. 116 str.
13. Meyer Klaus: Direct Investment in Economies in Transition. Cheltenham, (UK) : Edward Elgar, 1998. 308 str.
14. Milenkovič Vladoša et al.: Poslovati z Avstrijo. Ljubljana : Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, 1993. 146 str., 35 pril.
15. Milenkovič Vladoša: Investing in Slovenia. Ljubljana : Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, 2001. 117 str., 32 pril.
16. Oman Charles: Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI. Pariz : OECD, 2000. 130 str.
17. Perše Tomaž: Odločanje tujih investorjev pri vlaganjih v Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 92 str.

18. Praper Nejc: Prenos dobička iz tujine med povezanimi osebami na primeru hčerinskega podjetja v Avstriji. Diplomsko delo. Maribor : Ekonomsko – poslovna fakulteta, 2004. 57 str.
19. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str., 21 pril.
20. Rojec Matija: Tuje investicije v slovenski razvoj. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1994. 284 str.
21. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije v slovensko gospodarstvo in njihov razvojni potencial. Ljubljana : Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 1996. 62 str., 17 pril.
22. Rojec Matija, Stanojević Miroslav: Motivi in strategije tujih investitorjev v Sloveniji. Ljubljana : Urad za makroekonomske analize in razvoj, 2001. 60 str.
23. Rojec Matija: Prelivanje znanja iz tujih podružnic v domača podjetja: teoretični in empirični vidiki. Naše gospodarstvo, Ljubljana, 52(2006), 3/4, str. 83-97.
24. Rojec Matija, Redek Tjaša, Kostevc Črt: Domet in možni elementi politike aktivnega spodbujanja tujih neposrednih investicij (TNI) v Sloveniji. Ljubljana : Urad za makroekonomske analize in razvoj, 2007. 53 str., 10 pril.
25. Schlamberger Helena: Trženje države kot lokacije za tuje neposredne investicije in aplikacija na slovenske razmere. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 98 str., 3 pril.
26. Svetličič Marijan: Zunanje determinante razvoja Slovenije in implikacije hitre oziroma odložene vključitve v Evropsko unijo. Teorija in praksa, Ljubljana, 37(2000), 1, str. 38-70.
27. Svetličič Marijan, Sicherl Pavle: Slovenian Catching up with the Developed Countries: When and How?. International Journal of Emerging Markets, West Yorkshire, 1(2006), 1, str. 48-63.
28. Štamcar Miha, Pirc Vanja: Opirajoča dežela. Mladina : Ljubljana. [URL: [http://www.mladina.si/tehdnik/200410/clanek/slo--gospodarstvo-miha\\_stamcar\\_vanja\\_pirc/](http://www.mladina.si/tehdnik/200410/clanek/slo--gospodarstvo-miha_stamcar_vanja_pirc/)], 8.3.2004.
29. Tajnikar Maks, Pušnik Ksenja: Globalizacija in podjetništvo z vidika Slovenije. Naše gospodarstvo, Ljubljana, 51(2005), 5/6, str. 34-44.
30. Zhang Yi, Zhang Zigang, Liu Zhixue: Choice of Entry Modes in Sequential FDI in an Emerging Economy. Management decision, Wuhan, 45(2007), 4, str. 749-772.
31. Zschiederich, Schmeisser, Hummel: Internationales Management in den Märkten Mittel- und Osteuropas. München und Merling : Rainer Hampp Verlag, 2004. 411 str.

## **VIRI**

1. Banka Slovenije. [URL: <http://www.bsi.si/>], 14.11.2007.
2. Das Aussenministerium. [URL: <http://www.bmeia.gv.at/>], 14.12.2007.
3. Ekonomski odnosi Slovenije s tujino. Ljubljana : Banka Slovenije, 2007. 21 str.

4. Entwicklung der Direktinvestitionen in Osteuropa im Jahr 2006. Wien : Bundeministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2006. 14 str.
5. Entwicklung der Direktinvestitionen in Osteuropa im Jahr 2006 – Länder. Wien : Bundeministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2006. 36 str.
6. FDI (Foreign Direct Investment) in Slovenia : Trends and Prospects. Pariz : OECD, Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, 2002. 35 str.
7. Hoffmann Franc: Pritegnitev tujih investorjev. Prosojnice predavanj. Ohrid : Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije. [URL: [http://www.slo-mak.com/library/docs/predavanja/Franc\\_Hoffmann.ppt](http://www.slo-mak.com/library/docs/predavanja/Franc_Hoffmann.ppt)], 11.10.2007.
8. Izvozno okno. [URL: <http://www.izvoznookno.si/>], 17.12.2007.
9. JAPTI: Javna Agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije. [URL: <http://www.podjetniski-portal.si/>], 25.10.2007.
10. Jesenska napoved gospodarskih gibanj 2007. Ljubljana : Urad za makroekonomske analize in razvoj, 2007. 25 str.
11. Konvencija med Republiko Slovenijo in Republiko Avstrijo o izogibanju dvojnega obdavčevanja v zvezi z davki na dohodek in premoženje (Uradni list RS, št. 20/98).
12. Neposredne naložbe 2005. Ljubljana : Banka Slovenije, 2007. 88 str.
13. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. Third Edition. Pariz : Organization for Economic Co-operation and Development, 1999. 56 str., 30 pril.
14. PannEP: Pomursko podravske portal za podjetnike, investitorje in iskalce zaposlitev. [URL: [http://www.pannep.si/levo6\\_1\\_7.html](http://www.pannep.si/levo6_1_7.html)], 20.12.2007.
15. Poročilo o razvoju 2006. Ljubljana : Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2006. 66 str.
16. Poročilo o razvoju 2007. Ljubljana : Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, 2007. 226 str., 13 pril.
17. Poslovni utrip. [URL: <http://www.poslovni-utrip.si/?p=289>], 13.12.2007.
18. Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje TNI (tujih neposrednih investicij) za obdobje 2005–2009. Ljubljana : Vlada Republike Slovenije, 2005. 13 str.
19. Slovenija v številkah 2007. Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije, 2007. 76 str.
20. Slovenia Your Business Partner. Ljubljana : Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije, 2007. 24 str.
21. Sporazum med Republiko Slovenijo in Republiko Avstrijo o medsebojnem spodbujanju in zaščiti naložb (Uradni list RS, št. 82/01).
22. Statistični portret Slovenije v EU 2007. Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije, 2007. 28 str.
23. Wirtschaftskammern Österreichs. [URL: <http://portal.wko.at>], 10.11.2007.
24. Wirtschaftsreport Slowenien. Ljubljana : Aussenwirtschaft Österreich, 2007. 7 str.
25. World Investment Report 2004, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva : United Nations, 2004. 436 str., 135 pril.

26. World Investment Report 2005, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva : United Nations, 2005. 332 str., 69 pril.
27. World Investment Report 2006, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva : United Nations, 2006. 340 str., 67 pril.
28. World Investment Report 2007, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva : United Nations, 2007. 294 str., 73 pril.
29. Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (Uradni list RS, št. 86/04).



## PRILOGE

### Priloga 1: Slovar prevodov tujih izrazov in kratic

|                                    |  |
|------------------------------------|--|
| Acquisition                        | Prevzem (odkup) že obstoječega podjetja  |
| Außenministerium                   | Ministrstvo za zunanje zadeve  |
| BATIDO                             | Konvencija med Republiko Slovenijo in Republiko Avstrijo o izogibanju dvojnega obdavčevanja v zvezi z davki na dohodek in premoženje |
| BATSZN                             | Sporazum med Republiko Slovenijo in Republiko Avstrijo o medsebojnem spodbujanju in zaščiti naložb                                   |
| CEE                                | Države Srednje in Vzhodne Evrope   |
| CEE - 5                            | Slovenija, Poljska, Češka, Slovaška, Madžarska   |
| Efficiency seeking investment      | Motivi, povezani z učinkovitostjo  |
| Einkommensteuer                    | Davek na dohodek   |
| Greenfield investment              | Ustanovitev novega podjetja  |
| Home country                       | Država investitorica   |
| Host country                       | Država prejemnica  |
| IMF                                | Mednarodni denarni sklad   |
| JAPTI                              | Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije  |
| Joint venture                      | Skupna vlaganja  |
| Know - how                         | Znanje   |
| Körperschaftsteuer                 | Davek na dobiček pravnih oseb  |
| Lasting interest                   | Trajna udeležba  |
| Market-seeking investment          | Tržni motivi   |
| MNP                                | Multinacionalno podjetje   |
| NTI                                | Neposredne tuje investicije  |
| PTK                                | Podjetje s tujim kapitalom   |
| Resource-seeking investment        | Motivi, povezani z viri  |
| Strategic asset-seeking investment | Motivi, povezani z dolgoročnimi strateškimi cilji  |
| Wirtschaftskammer                  | Gospodarska zbornica   |
| ZSTNIIP                            | Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij  |

Priloga 2: Tuje neposredne naložbe v Sloveniji po državah investitoricah

|                              | 31.12.2001     |             | 31.12.2002     |             | 31.12.2003     |             | 31.12.2004     |             | 31.12.2005     |             |
|------------------------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|
|                              | Mio.<br>EUR    | %           | Mio.<br>EUR    | %           | Mio.<br>EUR    | %           | Mio.<br>EUR    | %           | Mio.<br>EUR    | %           |
| <b>EU</b>                    | <b>1.737,4</b> | <b>59,1</b> | <b>3.221,3</b> | <b>81,6</b> | <b>3.537,9</b> | <b>70,1</b> | <b>4.126,4</b> | <b>74,0</b> | <b>4.493,6</b> | <b>75,1</b> |
| Avstrija                     | 1001,5         | 34,1        | 1.176,3        | 29,8        | 1.220,9        | 24,2        | 1.547,0        | 27,7        | 1.725,7        | 28,9        |
| Nizozemska                   | 130,7          | 4,4         | 236,4          | 6,0         | 279,1          | 5,5         | 576,2          | 10,3        | 635,8          | 10,6        |
| Francija                     | 439,4          | 14,9        | 385,2          | 9,8         | 376,6          | 7,5         | 446,2          | 8,0         | 518,7          | 8,7         |
| Nemčija                      | 421,6          | 14,3        | 436,2          | 11,0        | 395,0          | 7,8         | 442,8          | 7,9         | 517,7          | 8,7         |
| Italija                      | 232,3          | 7,9         | 292,4          | 7,4         | 330,9          | 6,6         | 362,3          | 6,5         | 344,3          | 5,8         |
| Belgija                      | 11,1           | 0,4         | 178,4          | 4,5         | 178,3          | 3,5         | 193,0          | 3,5         | 209,3          | 3,5         |
| Češka                        | 127,9          | 4,3         | 125,9          | 3,2         | 119,6          | 2,4         | 114,4          | 2,1         | 114,3          | 1,9         |
| Velika<br>Britanija          | 75,4           | 2,6         | 79,6           | 2,0         | 140,2          | 2,8         | 106,2          | 1,9         | 94,3           | 1,6         |
| Irska                        | 2,5            | 0,1         | 123,4          | 3,1         | 120,8          | 2,4         | 90,5           | 1,6         | 89,6           | 1,5         |
| Luksemburg                   | 36,2           | 1,2         | 102,3          | 2,6         | 271,5          | 5,4         | 87,9           | 1,6         | 79,5           | 1,3         |
| <b>Bivša<br/>Jugoslavija</b> | <b>55,8</b>    | <b>1,9</b>  | <b>102,4</b>   | <b>2,6</b>  | <b>327,4</b>   | <b>6,5</b>  | <b>316,9</b>   | <b>5,7</b>  | <b>312,9</b>   | <b>5,2</b>  |
| Hrvaška                      | 62,9           | 2,1         | 84,1           | 2,1         | 304,3          | 6,0         | 293,5          | 5,3         | 289,7          | 4,8         |
| BIH                          | 14,3           | 0,5         | 21,8           | 0,6         | 26,1           | 0,5         | 27,5           | 0,5         | 29,2           | 0,5         |
| <b>Ostale<br/>države</b>     | <b>244,9</b>   | <b>8,3</b>  | <b>624,2</b>   | <b>15,8</b> | <b>1.181,5</b> | <b>23,4</b> | <b>1.136,3</b> | <b>20,4</b> | <b>1.173,6</b> | <b>19,6</b> |
| Švica                        | 101,2          | 3,4         | 449,0          | 11,4        | 1.025,2        | 20,3        | 972,4          | 17,4        | 974,3          | 16,3        |
| ZDA                          | 108,3          | 3,7         | 71,0           | 1,8         | 82,7           | 1,6         | 67,0           | 1,2         | 93,0           | 1,6         |
| <b>SKUPAJ</b>                | <b>2940,0</b>  | <b>100</b>  | <b>3.947,9</b> | <b>100</b>  | <b>5.046,8</b> | <b>100</b>  | <b>5.579,6</b> | <b>100</b>  | <b>5.980,1</b> | <b>100</b>  |

Vir: Neposredne naložbe 2005, 2007, str. 18.