

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**VPLIV NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA
ZNOTRAJANOŽNO TRGOVINO SLOVENIJE**

Ljubljana, junij 2003

IRENA KLEMENČIČ

IZJAVA

Študentka Irena Klemenčič izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Jožeta Pavlič Damijana, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis:

KAZALO

SLOVARČEK.....	III
----------------	-----

SEZNAM KRATIC	IV
---------------------	----

1 UVOD	1
---------------------	----------

2 POVEZANOST MED ZUNANJO TRGOVINO IN MOBILNOSTJO PRODUKCIJSKIH FAKTORJEV V ZUNANJETRGOVINSKIH TEORIJAH	2
---	----------

2.1 Heckscher-Ohlin-Samuelsonov model.....	4
2.2 Alternativne zunanjetrgovinske teorije	5
2.2.1 Model obilja produkcijskih faktorjev	6
2.2.2 Življenjski cikel proizvoda	6
2.2.3 Dohodkovni učinek – Linderjeva teorija.....	7
2.2.4 Znotrajpanožna trgovina	8

3 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE.....	9
---	----------

3.1 Opredelitev NTI	9
3.2 Determinante NTI	10
3.3 Značilnosti in vrste multinacionalnega podjetja.....	13
3.4 Razmere in stanja na področju NTI v Sloveniji	14
3.4.1 Vhodne NTI.....	15
3.4.1.1 Prednosti Slovenije kot lokacije za NTI.....	17
3.4.1.2 Slabosti Slovenije kot lokacije za NTI.....	18
3.4.1.3 Ciljne skupine investitorjev.....	19
3.4.2 Slovenske NTI v tujino	20

4 ZNOTRAJPAÑOŽNA TRGOVINA	22
--	-----------

4.1 Pojav znotrajpanožne trgovine	23
4.2 Dejavniki znotrajpanožne menjave	24
4.2.1 Empirična preverba dejavnikov znotrajpanožne trgovine za Slovenijo.....	26
4.3 Oblike znotrajpanožne trgovine - diferenciacija proizvodov	28
4.4 Merjenje znotrajpanožne trgovine.....	29
4.5 Znotrajpanožna trgovina v Sloveniji	32

5	POVEZANOST MED OBLIKO ZNOTRAJPAÑOŽNE SPECIALIZACIJE IN NEPOSREDNIMI TUJIMI INVESTICIJAMI	36
5.1	Povezanost med obliko znotrajpanožne specializacije in obliko multinacionalnih podjetij	36
5.1.1	Podružnična trgovina in splošno ravnotežje	36
5.2	Ekonometrični model preverjanja tipa multinacionalnih podjetij v Sloveniji	39
6	SKLEP	42
7	LITERATURA.....	44
8	VIRI	45

KAZALO SLIK IN TABEL

Slika 1: Pojasnjevanje motivov mednarodne menjave.....	3
Tabela 1: Obseg neposrednih tujih investicij (NTI) in svetovnega izvoza v obdobju 1961-2001	5
Tabela 2: Število tujih neposrednih naložb v Slovenijo konec leta 2000 in 2001	11
Tabela 3: Neposredne tuje investicije v Sloveniji po državah investitoricah (stanje konec leta)	16
Tabela 4: Pomen podjetij z neposrednimi tujimi investicijami v predelovalni industriji glede na vsa podjetja v skupini na dan 31.12.2001 po Standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD), (v %)	17
Tabela 5: Slovenske neposredne investicije v tujini po državah prejemnicah (stanje konec leta)	22
Tabela 6: Analiza industrijsko specifičnih dejavnikov slovenske znotrajpanožne trgovine za izbrane skupine trgovinskih partneric za leto 1999	28
Tabela 7: Indeksi znotrajpanožne trgovine za predelovalne dejavnosti na ravni.....	33
Tabela 8: Znotrajpanožna trgovina na ravni SKD-5 v %.....	34
Tabela 9: Relativni deleži panog s horizontalno oziroma vertikalno znotrajpanožno trgovino v skupni znotrajpanožni trgovini na ravni SKD-5	35
Tabela 10: Povezava med vertikalno znotrajpanožno trgovino visoke kakovosti proizvodov in NTI	42

SLOVARČEK

<u>ANGLEŠKI IZRAZ</u>	<u>SLOVENSKI PREVOD</u>
country specific	državno specifični
efficiency-seeking	iskanje učinkovitosti
fixed effects	fiksni učinki
green field investment	nove investicije
headquarters	sedež podjetja
industry specific	industrijsko specifičen
intra-firm trade	znotrajpodjetniška trgovina
intra-industry trade	znotrajpanožna trgovina
market-seeking	iskanje trga
Ownership-Location-Internalization framework	pristop lastništvo-lokacija-internalizacija

proximity-concentration hypothesis	model izmenjave med bližino in koncentracijo
random effects	spremenljivi učinki
resources-seeking	iskanje virov
tax-holidays	davčne počitnice

SEZNAM KRATIC

BDP	bruto domači proizvod
CEFTA	Central European Free Trade Area
DPMC	differentiated product-monopolistic competition
EU	Evropska Unija
FE	fixed effects
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GL	Grubel-Lloyd
HO	Heckscher-Ohlin
HOS	Heckscher-Ohlin-Samuelson
IIT	intra-industry trade
IIT _H	horizontalna znotrajpanožna trgovina
IIT _V	vertikalna znotrajpanožna trgovina
IMF	International Monetary Fund
MNP	multinacionalno podjetje
NTI	neposredne tuje investicije
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
OLI	Ownership-Location-Internalization
OLS	ordinary least squares
RF	random effects
SKD	Standardna klasifikacija dejavnosti
ZPT	znotrajpanožna trgovina

1 UVOD

Vsebinski okvir diplomskega dela so neposredne tuje investicije in njihov vpliv na znotrajpanožno menjavo med Slovenijo in Evropsko unijo. Posebej je poudarjena analiza tokov neposrednih tujih investicij v predelovalnih dejavnostih in njihov vpliv na znotrajpanožno specializacijo predelovalnih dejavnosti.

Industrijski razvoj in proces globalizacije je pospešil naraščanje obsega svetovne trgovine. Velik obseg klasične menjave (menjave blaga) med državami v zadnjem času spremlja hitro naraščanje mednarodne mobilnosti produkcijskih faktorjev (dela in kapitala), pri čemer je poudarjena mednarodna mobilnost kapitala v smislu neposrednih tujih investicij. Neposredne tuje investicije so s pojavom globalizacije postale instrument prostorskega premeščanja proizvodnje, ki ima za posledico spremenjeno strukturo mednarodne trgovine. Internacionalizacija proizvodnje, ki je rezultat delovanja multinacionalnih podjetij, vpliva na povečan obseg znotrajpanožne menjave in zmanjšan pomen tradicionalne medpanožne trgovine med razvitimi državami. Tokovi neposrednih tujih investicij naj bi, glede na ekonomsko teorijo, potekali iz razvitih predelov sveta v manj razvite države, ki razpolagajo z dovolj velikim obsegom poceni delovne sile in naravnih virov ter s tem nudijo stroškovno prednost proizvodnje. Vendar pa velika in uspešna multinacionalna podjetja svojo proizvodnjo in prodajo v tujini organizirajo s postavitvijo podružničnega podjetja tudi zaradi drugih motivov in ne zgolj stroškovnega vidika. Dva izmed pomembnih elementov pri odločanju podjetja o prisotnosti na tujem trgu sta bližina in neposreden stik s kupci ter premostitev potencialnih trgovinskih ovir. Večinski tok letnih neposrednih tujih investicij tako poteka med razvitimi državami, ki so po kupni moči najbolj podobne. V teoriji je zaradi spremenjenih značilnosti zunanjetrgovinskega poslovanja odprto in še ne do konca razrešeno vprašanje ali so neposredne tuje investicije komplement ali substitut klasični trgovini, pri čemer je večina empiričnih analiz v prid komplementarnosti. Neposredne tuje investicije tako predstavljajo alternativo mednarodni trgovini s proizvodi in storitvami, hkrati pa z uvažanjem in izvažanjem polizdelkov in končnih proizvodov privedejo do povečanega obsega znotrajpanožne trgovine.

Glede na to, da je tok neposrednih tujih investicij največji med državami, ki so si podobne, tako v smislu geografske velikosti, kot v smislu velikosti narodnega dohodka (odraz razvitosti države), je v Sloveniji pričakovati relativno manjše število multinacionalnih podjetij kot na trgu držav, ki so razvitejše (EU, ZDA). Specializacija multinacionalnih podjetij v državah, ki zaostajajo v razvitosti, je tako usmerjena v proizvodnjo izdelkov nižje kakovosti, saj tudi iz teorije življenjskega cikla proizvoda sledi, da se proizvodnja seli preko meja šele v fazi določene standardizacije proizvoda. V fazi standardizacije proizvodnja ne zahteva več novega znanja, prenesena tehnologija pa ni več najnovejša.

Namen diplomskega dela je prikazati značilnosti slovenske zunanje trgovine z industrijskimi proizvodi na temelju novih teorij mednarodne menjave s pomočjo analize znotrajpanožne

trgovine in neposrednih tujih investicij ter teorije multinacionalnih podjetij. Eksplicitna teza diplomskega dela je, da so v primeru Slovenije neposredne tuje investicije spodbujevalec vertikalne znotrajpanožne trgovine z Evropsko Unijo. Ker je slovenski trg majhen, lahko neposredno predpostavljam, da je motiv tujih investorjev povezan z relativno poceni, visoko kvalificirano delovno silo ter bližino trgov jugovzhodne Evrope. Vključitev pojma »vertikalna« se nanaša na dejstvo, da je v slovenskem gospodarstvu prisotna tehnologija relativno slabša od tehnologij, ki se uporabljajo v razvitejših državah Evropske Unije. To se zrcali v trgovanju s proizvodi nižje kakovosti. Prisotnost tujih podjetij na slovenskem trgu ima glede na tip proizvodnje dvojen učinek. Tuja multinacionalna podjetja v Sloveniji proizvajajo za lokalni trg, na drugi strani pa je proizvodnja namenjena izvozu, kar spodbudi menjavo enakih proizvodov, saj se specializacije podjetij za določene proizvode medsebojno ne izključujejo.

Diplomsko delo je sestavljeno iz šestih vsebinskih delov. Drugo poglavje je namenjeno predstavitvi povezanosti med zunanjo trgovino in mobilnostjo produktivnih faktorjev v zunanjetrgovinskih teorijah. Tretje poglavje se dotika neposrednih tujih investicij, njihovih motivov in determinant ter značilnosti multinacionalnih podjetij. Podaja vpogled v obstoječe stanje na področju obstoječe institucionalne ureditve NTI v Sloveniji ter dejanski obseg vhodnih in izhodnih neposrednih tujih investicij za obdobje od leta 1997 do 2001. Četrto poglavje je namenjeno razlagi oblik znotrajpanožne trgovine, načinov njenega merjenja ter razmere v Sloveniji. V zadnjem, petem poglavju, je predstavljena splošna povezanost med obliko znotrajpanožne specializacije in obliko multinacionalnih podjetij ter ekonometrična analiza vpliva NTI na znotrajpanožno trgovino Slovenije.

2 POVEZANOST MED ZUNANJO TRGOVINO IN MOBILNOSTJO PRODUKCIJSKIH FAKTORJEV V ZUNANJETRGOVINSKIH TEORIJAH

Ekonomске teorije, ki so nastale zaradi pojasnjevanja motivov in koristnosti mednarodne menjave, so se v skladu z razvojem in spremenjenimi značilnostmi mednarodnega ekonomskega sodelovanja, dopolnjevale in izključevale. Z razvojem tehnologije in oblik mednarodnega sodelovanja, od industrijske revolucije do danes, je prihajalo do vedno novih poizkusov teoretičnih razlag in pojasnjevanj zunanjetrgovinskih tokov. Največji vsebinski preskok se odraža v novejših (alternativnih) zunanjetrgovinskih teorijah, ki so na novo definirale predpostavke svojih teoretičnih konceptov. Substitucija in komplementarnost obstoječih in preverjenih teorij ter nastajanje novih tako omogoča celovitejšo analizo mednarodnih tokov. Vsaka od doktrin in na njeni podlagi razvite teorije so zgradile svojo bazo predpostavk, ki bolj ali manj popolno zrcalijo ekonomske pogoje, v katerih se mednarodna menjava odvija.

Na Sliki 1 je poenostavljen prikaz razlag mednarodne menjave z vidika teorije primerjalnih

prednosti in novih (alternativnih) zunanjetrgovinskih konceptov. Teorija primerjalnih prednosti razlaga motive za nastanek mednarodne trgovine s pojavom razlik v obilnosti produkcijskih faktorjev ter različno produktivnostjo med državami. Zunanja trgovina je izključno medpanožna. Podjetja se specializirajo v izdelavi proizvodov, kjer dosegajo primerjalne prednosti pred podjetji iz drugih držav. Z vidika alternativnih teorij mednarodne menjave je trgovina posledica izkoriščanja ekonomij obsega¹. Eksterne ekonomije obsega omogočajo večjo proizvodnjo in možnost večje agregatne porabe celotnega gospodarstva. Na njihov obseg posamezno podjetje nima možnosti vplivanja in jih jemlje kot dane (odvisne so od velikosti panoge, v kateri podjetje deluje). Interne ekonomije obsega za potrošnika pomenijo povečanje realnega dohodka zaradi nižjih cen (znižanje povprečnih stroškov proizvodnje) oziroma višjo korist zaradi povečanega števila obstoječih različic določenega proizvoda po vzpostavitvi mednarodne menjave. Interne ekonomije obsega, kot posledica delovanja monopolistične konkurence in proizvodnje velikega števila različic istega proizvoda, privedejo do mednarodne trgovine enakih proizvodov. Učinki znotrajpanožne trgovine na specializacijo preko vertikalne oziroma horizontalne diferenciacije proizvodov, se med seboj ravno tako razlikujejo. Med tem, ko vertikalna diferenciacija potencialno lahko privede do izenačitve dohodka med državami, so učinki horizontalne diferenciacije na distribucijo dohodka zelo majhni.

Slika 1: Pojasnjevanje motivov mednarodne menjave

	Značilnosti	Vrsta trgovine	Učinki na	
			specializacijo preko:	distribucijo dohodka preko:
Primerjalne prednosti	Razlike v obilnost produkcijskih faktorjev	Medpanožna trgovina	primerjalnih prednosti	spremenjenih cen produkcijskih faktorjev med državami
	Razlike v produktivnosti		koncentracije proizvodnje	izenačitve dohodka med državami
Novi zunanjetrgovinski koncepti	Ekonomije obsega: eksterne interne (vpliv monopolistične konkurence)	Znotrajpanožna trgovina	vertikalne diferenciacije	
			horizontalne diferenciacije	-

Vir: Fontagne et al., 1997a, str. 33.

¹ Ekonomije obsega se pojavijo v primeru, ko pride do nadproporcionalnega povečanja proizvodnje zaradi proporcionalnega povečanja uporabe produkcijskih faktorjev oziroma zaradi zmanjšanja povprečnih stroškov ob povečanem obsegu proizvodnje.

2.1 Heckscher-Ohlin-Samuelsonov model

Bistvena značilnost HOS-modela je, da navaja kot glavni vzrok za nastanek mednarodne menjave med subjekti iz različnih ekonomskih prostorov, razlike v obilju produkcijskih faktorjev. Različna obilnost produkcijskih faktorjev v posameznih ekonomskih prostorih povzroča nastanek razlik v relativnih stroških proizvodnje posameznih proizvodov. Tako nastale razlike v stroških pa so osnova proizvodne specializacije za mednarodno menjavo. Model razlaga, da bo država izvažala tiste proizvode, v proizvodnji katerih dovolj intenzivno uporablja produkcijski faktor, ki ga ima na voljo v obilnem obsegu. Uvažala pa bo tiste proizvode, v proizvodnji katerih intenzivno uporablja redek produkcijski faktor. Teorija sloni na nekaterih močno restriktivnih predpostavkah. Poleg predpostavk o neobstoju transportnih stroškov, prosti menjavi in popolni konkurenci s konstantnimi donosi obsega, je tu še predpostavka o mednarodni nemobilnosti produkcijskih faktorjev. To pomeni, da je proizvodnja podjetij vezana na eno samo državo.

HOS model sestavljajo štiri temeljni teoremi (Bowen et al., 1998, str. 115):

- HO-teorem,
- Stolper-Samuelsnov teorem,
- Rybczynskijev teorem in
- teorem mednarodne izenačitve faktorskih cen.

Teorem mednarodne izenačitve cen trdi, da kljub popolni mednarodni nemobilnosti produkcijskih faktorjev, mednarodna trgovina blaga privede do absolutne in relativne mednarodne izenačitve cen. Ob prosti mednarodni trgovini mednarodna mobilnost produkcijskih faktorjev ni potrebna, saj sta z vidika HOS-teorije trgovina in mobilnost produkcijskih faktorjev med seboj nadomestljivi. Če bi v nasprotnem primeru obstajala popolna mednarodna mobilnost produkcijskih faktorjev, trgovina s proizvodi ne bi bila več potrebna. Iz tega sledi, da čim večja je trgovina s proizvodi, tem manjša je potreba po mednarodni mobilnosti kapitala in obratno (Damijan, 2002, str. 136). Prosta mednarodna menjava med dvema državama povzroči izenačevanje cen produkcijskih faktorjev v obeh državah. Tovrstna trgovina tako predstavlja nadomestek za prosto mednarodno gibljivost produkcijskih faktorjev.

Iz teoretične podlage HOS-modela, glede zveze med trgovino in mednarodno mobilnostjo produkcijskih faktorjev ter visoki zunanjetrgovinski zaščiti, naj bi bil pretok kapitala med državami zelo velik. Liberalizacija svetovne trgovine pa naj bi imela nasproten učinek: zmanjšanje obsega neposrednih tujih investicij. Vendar pa gospodarska gibanja v drugi polovici 20. stoletja tega ne potrjujejo. Za obdobje po letu 1967 (konec Kennedyjeve runde pogajanj v okviru GATT) je veljalo, da svetovna trgovina narašča bistveno hitreje od svetovne industrijske

proizvodnje. V zadnjih dveh desetletjih je prisotna bistveno večja rast NTI od rasti svetovne trgovine.

Svetovni obseg neposrednih tujih investicij je v obdobju po letu 1975 naraščal hitreje kot obseg svetovnega izvoza. V obdobju 1975-1990 je bila rast obsega neposrednih tujih investicij za dobro tretjino višja od rasti izvoza. V obdobju od leta 1990 do leta 1997 je rast obsega NTI presegla stopnjo rasti svetovnega izvoza za skoraj 60 odstotkov. Po letu 1997 pa je prišlo do sunkovitega porasta obsega neposrednih tujih investicij, katerih stopnja rasti je na letni ravni v tem obdobju znašala okoli 20 odstotkov, rast svetovnega obsega izvoza na letni ravni pa se je gibala v povprečju okoli 3 odstotkov in pol. Kljub dejstvu da se je leta 2001 obseg neposrednih tujih investicij glede na predhodno leto skoraj prepolovil, zaradi splošnega dviga tveganosti in negotovosti globalnega gospodarstva, so tovrstni mednarodni tokovi posledica globalizacije in internacionalizacije proizvodnje.

Tabela 1: Obseg neposrednih tujih investicij (NTI) in svetovnega izvoza v obdobju 1961-2001

	Obseg (mlr. USD)					Rast (%)			
	1961	1975	1990	1997	2001	61-75	75-90	90-97	97-01
Svetovni obseg NTI*	587	944	1796	2882	6698	11,0	14,1	13,1	20,6
Svetovni izvoz	134	878	3485	5653	6155	15,6	10,3	8,4	3,4

* izračunano kot povprečje akumuliranih vhodnih in izhodnih NTI.

Vir: UNCTAD; Damijan, 2002, str. 153; lastni izračun.

2.2 Alternativne zunanjetrgovinske teorije

Številni avtorji so poskušali poiskati in utemeljiti razlage oziroma teorije mednarodne menjave, ki predstavljajo vsebinsko alternativo klasični in neoklasični teoriji. Nezadostna realnost predpostavk neoklasične zunanjetrgovinske teorije je po letu 1960 pripeljala do razvoja alternativnih teoretičnih konceptov, ki so bili kasneje vključeni v t.i. »nove zunanjetrgovinske teorije«. Alternativne teoretske koncepte predstavljajo:

- nepopolna konkurenca,
- dohodkovni učinek,
- potrošniške preference,
- proizvodna diferenciacija,
- znotrajpanožna trgovina,
- ekonomije obsega.

Te razlage mednarodne menjave opuščajo osnovno domnevo o popolni konkurenci na trgu in temeljijo na dejstvu, da se pomemben delež mednarodne trgovine odvija na usmerjenih trgih. Največji del mednarodne trgovine namreč poteka med industrijsko razvitimi državami. Med njimi se razmerja produkcijskih faktorjev in tehnologija le malo razlikujejo. Predpostavke o homogenosti proizvodov so ostanek klasičnih teorij, ki veljajo le še za trge primarnih surovin. Primat mednarodne trgovine med razvitimi državami v svetu predstavljajo diferencirani proizvodi, ki so zlasti med članicami Evropske Unije predmet znotrajpanožne trgovine.

2.2.1 Model obilja produkcijskih faktorjev

Model obilja produkcijskih faktorjev (factor-proportions model), ki ga je razvila Brainardova (1993a), je nadgradnja HOS-modela. Vsebuje nekatere elemente alternativnih zunanjetrgovinskih teorij, s pomočjo katerih razlaga vertikalno kapitalsko ekspanzijo v države, ki se razlikujejo v relativni faktorski obilnosti. Model dopušča možnost diferenciacije proizvodov in s tem znotrajpanožno in ne le medpanožne trgovine. Za razliko od HOS-modela Brainardova ovrže predpostavko o identičnosti tehnologije. Podjetja lahko uporabljajo različno tehnologijo za proizvodnjo enakega proizvoda in v identičnem okolju zaradi različnih produkcijskih funkcij proizvajajo enak proizvod z različnimi stroški.

Osnovna ugotovitev modela obilja produkcijskih faktorjev je, da s pomočjo NTI podjetje doseže nižje stroške proizvodnje zaradi cenejših produkcijskih faktorjev v tujini (če je podjetje, ki investira v tujino, učinkovitejše kot podjetja v tujini, ki proizvajajo enak proizvod). Na ta način pridobljeni proizvodi se potem lahko prodajajo bodisi v državi gostiteljici bodisi v državi, iz katere izvirajo NTI. Če se dve državi ne razlikujeta v relativnem obilju produkcijskih faktorjev, med državama ne bo prišlo ne do NTI ne do medpanožne trgovine, pač pa do znotrajpanožne trgovine z diferenciranimi proizvodi. V primeru, da se državi bistveno razlikujeta v relativnem obilju produkcijskih faktorjev, iz modela sledi, da se med državama pojavijo NTI. Novoustanovljena podružnica v tujini z nižjimi stroški izdelane proizvode izvažata nazaj v matično državo. Trgovina in NTI sta v tem primeru komplementarna tokova, saj neposredne tuje investicije spodbujajo nastanek trgovine (Damijan, 2002, str. 138).

2.2.2 Življenjski cikel proizvoda

S pomočjo teorij mednarodne menjave je Vernon (1966) skušal pojasniti delovanje multinacionalnih podjetij. V življenjskem ciklusu proizvoda razlikuje tri faze: fazo novega proizvoda, fazo dozorevanja in fazo standardiziranega proizvoda.

Prva faza se nanaša na uvajanje novega proizvoda (predstavitve proizvoda). Proizvodnja je locirana v domači državi, saj do samega nastanka novega proizvoda običajno pride zaradi zadovoljitve specifičnega domačega povpraševanja. Proizvod je nestandardiziran in končno

obliko šele dobiva. V tej fazi je stroškovni vidik sekundarnega pomena, proizvodnja pa je namenjena oskrbi domačega trga.

Ko proizvod doseže določeno stopnjo standardizacije in se na domačem trgu že uveljavi, ga podjetje začne prodajati tudi na tujih trgih s pomočjo izvoza. V naslednjem koraku podjetje začne tehtati možnosti o nadaljevanju proizvodnje doma ali v tujini. Primerja mejne stroške proizvodnje za izvoz na domačem trgu, povečane za transportne stroške, in morebitne uvozne carine v tuji državi z mejnimi stroški proizvodnje v svoji potencialni podružnici v tujini. Izvoz iz domače države v državo podružnice (razvito državo) tako preneha, ohrani pa se izvoz v druge (nerazvite) države.

V tretji fazi življenjskega cikla proizvoda postanejo ključnega pomena stroški proizvodnje, saj podjetje proizvod že popolnoma standardizira. Na tej stopnji proizvodnja v domači državi pade, povpraševanje pa se poveča. Oskrba s proizvodom poteka preko uvoza iz podružnice v manj razviti državi nazaj na domači trg (Gandolfo, 1994, str. 277).

Inplikacija Vernonove teorije na zvezo med trgovino in NTI je v delnem nadomeščanju trgovine z neposrednimi tujimi investicijami v drugi fazi življenjskega cikla ter popolni selitvi proizvodnje v tujino v tretji fazi, ko NTI postanejo komplementarne trgovini (Damijan, 2002, str. 138). Postavitev proizvodnih obratov v tujini zmanjšuje tako proizvodne kot tudi transportne in trženjske stroške.

2.2.3 Dohodkovni učinek – Linderjeva teorija

Izhodišče Linderjevega prispevka (1961) pri pojasnjevanju mednarodne menjave industrijskih proizvodov sloni na zamisli o potencialni trgovini države, pri čemer je potencialni izvoz določen z domačim povpraševanjem. Da bi določen domači proizvod postal izvozni artikel, mora po tem proizvodu obstajati zadostno domače povpraševanje. Linderjeva hipoteza o nastanku menjave podobnih vendar, diferenciranih proizvodov, temelji na podobnosti ali celo identičnosti preferenc potrošnikov v dveh državah. Države s podobnimi preferencami naj bi trgovale med seboj intenzivneje oziroma v večjem obsegu kot države z različnimi preferencami. Kot mero podobnosti med državama oziroma preferenc posamezne države je Linder uporabil bruto domači proizvod na prebivalca (BDP p.c.). Podobnost BDP per capita dveh držav naj bi vodila v večjo mejno nagnjenost k uvozu med državama. V splošnem naj bi veljalo, da bo mejna nagnjenost k uvozu iz države s podobnimi preferencami večja kot mejna nagnjenost k uvozu iz države z drugačnimi preferencami (Kostevc, 2000, str. 56-98).

Podjetja vstopajo na tuje trge na podlagi diferenciranih proizvodov. Države, ki imajo podobno raven per capita dohodka, zaradi prekrivanja v strukturi povpraševanja, dosega večji obseg

medsebojne trgovine.

V empiričnih raziskavah je per capita dohodek uporabljen kot približek za razmerje kapital-delo. Pozitivna zveza med menjavo in razlikami v per capita dohodku kaže na obstoj medpanožne menjave, motivirane z obiljem faktorjev, negativna povezava pa nasprotno kaže na znotrajpanožno menjavo. Empirične raziskave vzorcev obnašanja NTI oziroma multinacionalnih podjetij na podlagi Linderjeve teorije kažejo, da največji del tokov NTI in trgovinskih tokov poteka med razvitimi državami. NTI in trgovina potekajo med državami, ki so hkrati izvirne in namembne države tovrstnih tokov mednarodne menjave. Medsebojno trgovino in NTI motivira podobnost dohodkovnih ravni med državami. Ta dva tokova sta med seboj komplementarna (Damijan, 2002, str. 139).

2.2.4 Znotrajpanožna trgovina

Pojav znotrajpanožne trgovine, ki je ni mogoče pojasniti s klasično teorijo mednarodne trgovine, je vzpodbudil razvoj nove trgovinske teorije. Ena od različic teoretičnih razlag mednarodne menjave podobnih izdelkov je bila Linderjeva teorija o potencialni trgovini države. Neodvisno od tega pa je Verdoorn (1960) zaznal znotrajpanožno trgovino med Belgijo in Luksemburgom. Menjava med ekonomskimi prostori, ki poteka znotraj ene panoge (intra-industry trade), je postala pomembna osnova za pojasnjevanje sodobne mednarodne trgovine, saj predstavlja prevladujočo obliko sodobne zunanjetrgovinske specializacije med razvitimi državami. Pojav znotrajpanožne menjave je primarno empiričen fenomen, ki pa je v glavnem ostal brez teoretične podpore do prvih razlag trgovine z diferenciranimi proizvodi Krugmana (1979, 1980) in Helpmana (1981). Razvoj znotrajpanožne trgovine se utemeljuje z ekonomijami obsega, monopolistično konkurenco, diferenciacijo proizvodov in s pestrostjo preferenc porabnikov. Znotrajpanožna trgovina je definirana kot mednarodna menjava diferenciranih dobrin, čeprav lahko poteka tudi kot trgovina z enakimi proizvodi. Slednje Grimwade (1994) imenuje funkcionalno enake dobrine, ki so popolni substituti in porabniki med njimi ne razlikujejo (Boršič, 2000, str. 58).

Povpraševanje po številnih različicah nekega proizvoda in soobstoj diferenciacije v proizvodnji v dveh državah, ki sta si podobni glede razvitosti (v dohodku na prebivalca in potrošnikovih preferencah), predstavlja potencial za medsebojno trgovino z različicami. Če bi vsaka država lahko proizvajala posamezne različice s konstantnimi donosi, znotrajpanožna trgovina ne bi bila potrebna, saj bi domača podjetja s proizvodnjo vseh možnih različic proizvoda zadovoljila potrošniške preference. Ker pa (interne) ekonomije obsega in s tem nepopolna konkurenca, preprečujejo posamezni državi proizvodnjo celotnega spektra različic, se podjetja specializirajo za proizvodnjo le nekaterih. Presežek ponudbe teh proizvodov je namenjen izvozu, ostale različice, po katerih obstaja povpraševanje pa se uvažajo.

Podjetja v različnih državah razpolagajo z določenimi konkurenčnimi prednostmi, vendar zaradi visokih fiksnih stroškov (stroški R&R, razvoj, trženje) potrebujejo zelo velik obseg proizvodnje za doseganje dobičkov. Na neki točki se dve podjetji iz različnih držav kapitalsko povežeta. Zaradi NTI pride do specializacije proizvodnje teh podjetij pri vmesnih proizvodih. Na ta način dosežeta potreben obseg proizvodnje za koriščenje ekonomij proizvoda. Trgovina z vmesnimi proizvodi pa spodbudi tudi trgovino s končnimi proizvodi. Končna posledica NTI je dvojna trgovina: najprej znotrajpanožna medpodjetniška trgovina z vmesnimi in nato še znotrajpanožna s končnimi proizvodi. NTI torej spodbujajo trgovino, med njimi pa obstaja komplementaren odnos (Damijan, 2002, str. 141).

Korak naprej od klasičnih teorij mednarodne menjave predstavlja teorija multinacionalne proizvodnje, ki v teorijo vpelje novo predpostavko. Ta predpostavlja, da podjetje lahko proizvaja na trgih večih držav, in ne le na domačem. Ugotovitve analiz znotrajpanožne trgovine razkrivajo dejstvo, da je velik del mednarodne menjave dosežen z menjavo čez meje, vendar pa je predmet menjave proizvod v lasti istega podjetja (Brainard, 1993 in 1993a). Tako podjetje označujemo kot multinacionalno.

3 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE

Pristop k obravnavi neposrednih tujih investicij se je v zadnjih dveh desetletjih močno spremenil. To je posledica razvoja zunanjetrgovinske politike držav v smeri vsesplošne liberalizacije. Tudi na področju privabljanja tujih investorjev. Na podlagi pričakovanj, da investicije multinacionalnih korporacij zvišujejo raven zaposlenosti, izvoza, pobranih davkov in na drugi strani pričakovanja, da s pomočjo tujih vlaganj v državo pritekajo nova znanja, ki imajo posreden učinek tudi na domača podjetja, so države po vsem svetu začele zniževati in odpravljati različne omejitve in tako odprle svoja gospodarstva tujim investorjem.

3.1 Opredelitev NTI

Tuje neposredne investicije po definiciji sodijo med najvišje oblike internacionalizacije. predstavljajo prevladujočo obliko poslovnega vlaganja v tujino, ki se od ostalih oblik mednarodnih tokov kapitala razlikuje predvsem po tem, da gre za strateško obliko vlaganja, katere značilnosti sta dolgoročnost in aktivna vloga tujega investitorja (Program vlade RS, 2001, str. 5). Kritična meja, ki jo postavlja IMF, kot razmejitvev med NTI in portfeljskimi vlaganji tujih podjetij je več kot 10-odstotna udeležba tujega podjetja v kapitalu podjetja.

Pospeševanje NTI predstavlja enega od osrednjih orodij ekonomske razvojne politike države. Še posebej to velja za države, ki so bile oziroma so še vedno v procesu politične in gospodarske tranzicije. TNI prinašajo poleg vpliva na razvojni potencial gospodarstva vrsto pozitivnih

spremljevalnih učinkov, ki se zrcalijo v zmanjšanju brezposelnosti, prenosu novih tehnologij in znanj, dodatnih davčnih prihodkih države, povečanem angažiranju lokalnih podjetij v mreže dobaviteljev in podizvajalcev ter v boljši izkoriščenosti lokalne infrastrukture in storitvenih dejavnosti (Program vlade RS, 2001, str. 5).

Cilj tujih neposrednih investitorjev torej temelji na dolgoročnem motivu delovanja in vlaganja, pri čemer je poleg dobička cilj tudi pridobitev nadzora in upravljanja podjetja, rast in razvoj tega podjetja. Odnosi med prejemnikom in tujim investitorjem težijo k dolgoročnemu sodelovanju.

Po priporočilih OECD neposredne tuje investicije vsebujejo:

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

Z vidika motivacije tujih investitorjev razlikujemo med (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 10):

- horizontalnimi NTI, ki prihajajo v državo zaradi trga v državi prejemnici (market-seeking): usmerjenost na lokalni trg in bližnje povezane trge (izogibanje transportnim stroškom, uvoznim trgovinskim oviram);
- vertikalnimi NTI, ki prihajajo zaradi izkoriščanja razlik v razpoložljivosti in ceni proizvodnih dejavnikov (resources-seeking): pridobitev cenejših ali bolj kvalitetnih produkcijskih faktorjev in naravnih virov ter specifična, na lokacijo vezana sredstva (infrastruktura, blagovne znamke);
- NTI, ki iščejo učinkovitost (efficiency-seeking): stroškovno ugodnejši viri in sredstva, ugodna lokacija za koncentracijo proizvodnje za potencialno velik trg.

3.2 Determinante NTI

Tradicionalni pristop k obravnavi dejavnikov, ki spodbujajo neposredne tuje investicije, je Dunningov (1977) OLI-pristop (Ownership-Location-Internalization framework). OLI-pristop upošteva tri tipe prednosti, ki jih pridobijo podjetja z NTI (Christie, 2003, str. 1):

- prednosti, ki izhajajo iz lastništva: patenti, ugled, blagovne znamke, ... pomenijo konkurenčno prednost podjetja;
- prednosti, ki izhajajo iz lokacije: s pomočjo podružnic imajo multinacionalna podjetja lažji dostop do kupcev, zmanjšajo se stroški transporta, izognejo se carinskim in drugim

zunanjetrogovinskim omejitvam;

- internacionalizacija: postavitve podružnice na tujem trgu ima prednost pred drugimi oblikami podjetniškega sodelovanja (licenčno poslovanje, franšizing) zaradi nadzora nad know-howom. Druge oblike sodelovanja lahko potencialno pomenijo ustvarjanje neposrednih tekmecev.

Podjetja, ki ustanavljajo podružnice v tujini, pri svojih odločitvah upoštevajo ustreznost potencialne lokacije ter kombinacijo naslednjih treh skupin determinant, ki vplivajo na izbiro (Damijan, 2002, str. 143):

- politični okvir,
- ekonomske značilnosti države gostiteljice in
- podjetniške pomoči.

Ekonomske značilnosti države gostiteljice imajo primarno vlogo. Na podlagi te podjetja primerjajo upravičenost investiranja v primerjavi z domačimi pogoji poslovanja. V okviru političnih determinant države gostiteljice podjetja presojujejo stabilnost gostujočega gospodarstva. V končni fazi pa je potrebna tudi analiza podjetniške klime in pripravljenosti gostujočega trga na NTI. V času globalizacije in internacionalizacije svetovne proizvodnje pridobivajo na pomenu individualne politike držav za pridobivanje NTI v obliki najrazličnejših investicijskih spodbud: fiskalne spodbude (tax-holidays in nižje davčne stopnje za tuje investitorje), finančne spodbude (garancije in preferenčna posojila), infrastruktura (Blomström in Kokko, 2003, str. 3).

Glede na način vstopa tujih investitorjev ločimo med:

- novimi ("green field") NTI, kjer je nerezident ustanovitelj oziroma soustanovitelj podjetja,
- obstoječimi NTI, kjer gre za naložbe nerezidentov v obstoječa podjetja (akvizicije) in kjer nerezidenti niso ustanovitelji podjetja in
- ostalimi NTI, kjer gre za naložbe v zavode, podružnice in fundacije.

Tabela 2: Število tujih neposrednih naložb v Slovenijo konec leta 2000 in 2001

Leta	Novo	Green field	Obstoječa	Ostala	Skupaj
2000		1567	780	74	2416
2001		1407	675	65	2147

Vir: Neposredne naložbe 1994-2001, 2002, str. 42.

Neposredne tuje investicije učinkujejo na gospodarstvo države prejemnice tako neposredno kot posredno. Med pomembnejše neposredne učinke štejemo uvajanje novih, tehnološko

zahtevnejših proizvodov in postopkov, uvajanje organizacijskih novosti, novosti in inovacij na področju poslovanja, raziskovalno-razvojne dejavnosti ter usposabljanje zaposlenih za delo z zahtevnejšo oziroma novo tehnologijo. Posredni vpliv neposrednih tujih investicij pa se kaže v vplivu tehnološke ravni v gospodarstvu, ki je posledica sodelovanja domačih partnerjev v reprodukcijski verigi ter konkurenčnosti proizvodov, ki posledično silijo domača podjetja v hitrejše uvajanje novih tehnoloških rešitev v lastno proizvodnjo. S fluktuacijo zaposlenih pa se prenašajo tudi pridobljena znanja (Svetličič, 1996, str. 355). Ugotovitve različnih študij ekonomistov, ki se ukvarjajo s preučevanjem neposrednih tujih investicij in učinki, ki jih imajo le-te na gostujoče gospodarstvo, podajajo različne ugotovitve. Prenos koristi od NTI na gostujoče gospodarstvo je odvisen od značilnosti gospodarstva. Ugotovitve teh analiz kažejo, da se pozitivni učinki razvitih industrij, ki pridejo v državo preko NTI, razvijejo v večjem obsegu takrat, ko gostujoče gospodarstvo razpolaga z izobraženo delovno silo, kjer je lokalna konkurenca relativno močna in hkrati obstaja malo regulativnih zahtev poslovanja tujega podjetja (Blomström in Kokko, 2003, str. 15).

Podjetja, ki vstopajo na tuj trg (gostujoči trg), s seboj prinašajo načine obratovanja, ki se lahko razlikujejo od obstoječih praks na teh trgih. Razvojni učinki, ki se prelivajo v državo prejemnico preko neposrednih tujih investicij, tako vplivajo na (Svetličič, 1996, str. 355-359; Blomström in Kokko, 2003, str. 10):

- človeški kapital - z NTI se povečuje znanje, ustvarjajo se nova delovna mesta, krepijo pa se tudi poslovodstvene sposobnosti (demonstracijski učinek managementa in trženjskih pristopov);
- okolje - preko NTI država pridobi dostop do »čistih« tehnologij, pridobi znanje o odpravljanju posledic onesnaževanja in splošnih standardih poslovanja;
- naložbe - nove naložbe lahko prinesejo višjo učinkovitost (razdor domačih monopolov) in povečajo proizvodnjo v podjetju, oblikuje in poveča se kapital podjetja, možne povezave z domačimi podjetji (povečana učinkovitost dobaviteljev);
- tehnologijo - poveča se napredek v industriji, raziskavah in razvoju, država gostiteljica pa pridobi tudi nova tehnološka znanja in opremo (transfer tehnik kontrole kakovosti in standardizacije);
- zunanjo trgovino - s povečanjem proizvodnje v državi gostiteljici in povezavo z globalnim svetom se poveča izvoz, uvozni stroški pa se hkrati zmanjšajo.

Prisotnost NTI same po sebi še ne predstavljajo zagotovila za koriščenje koristi, do katerih potencialno prihaja zaradi prelivanja novih tehnologij. Tovrstne koristi gospodarstvo lahko izkorišča le, če tudi s strani domačih podjetij obstaja interes in zmožnost absorbiranja novih znanj ter proizvodnih možnosti. Ključno vlogo pri tem odigra nacionalna gospodarska politika,

ki spodbuja ali ovira vstop tujih podjetij (Blomström in Kokko, 2003, str. 15).

3.3 Značilnosti in vrste multinacionalnega podjetja

Študije s področja multinacionalnih podjetji (MNP) temeljijo na nekaterih stiliziranih dejstvih, ki skušajo podati čim jasnejšo sliko značilnosti in delovanja multinacionalnih podjetij.

Kako in zakaj se MNP razlikujejo od mononacionalnih podjetij:

- visok delež sredstev namenjen raziskavam in razvoju,
- zaposlujejo visoko izobražene delavce,
- visoka vrednost neopredmetenih sredstev podjetja,
- proizvajajo novo razvite in/ali tehnološko zahtevne proizvode,
- nedoseganje ekonomij obsega na ravni obrata,
- multinacionalna podjetja so največkrat zrela in dobro uveljavljena podjetja.

MNP se največkrat nahajajo v panogah, ki zahtevajo veliko človeškega kapitala (znanje kot kapital) in kjer je »znanje« intenziven produkcijski faktor. Večina neposrednih tujih investicij, katerih rezultat so multinacionalna podjetja, poteka med razvitimi državami, ki so si podobne z vidika dohodka in imajo velik delež visoko izobražene delovne sile.

Multinacionalna podjetja lahko razdelimo na dva tipa, in sicer na vertikalni in horizontalni tip multinacionalnega podjetja. Glede na tip takega podjetja se razlikujejo vplivi, ki jih imajo MNP na obliko znotrajpanožne specializacije tistih držav, v katerih delujejo. MNP, ki večino svojega outputa izvozijo nazaj v domačo državo, so ponavadi posledica NTI vertikalnega tipa, ki izkoriščajo razlike v relativnem obilju produkcijskih faktorjev med domačo in gostujočo državo.

Vertikalni tip multinacionalnih podjetji usmerja neposredne tuje investicije iz razvite države v manj razvito državo zaradi razlik v faktorskih stroških med omenjenima državama, pri čemer izkorišča razlike v relativnem obilju proizvodnih faktorjev. Za ta tip podjetja je značilna vertikalna struktura proizvodnje, pri čemer nižje stopnje proizvodnje opravljajo v manj razviti državi, končne faze proizvodnega procesa in razvoj izdelkov pa v matičnem podjetju. Taka proizvodna struktura privede do znotrajpanožne trgovine oziroma do znotrajpodjetniške (intra-firm) trgovine. Podružnice iz manj razvitih držav izvažajo homogene ali vertikalno diferencirane proizvode v domicilno državo multinacionalnega podjetja in v druge države. Nastala trgovina med državama je odvisna od predhodne proizvodne strukture države prejemnice neposrednih

tujih investicij (Bowen et al., 1998, str. 464-467).

O horizontalnem tipu multinacionalnih podjetij (Markusen, 1984) govorimo v primeru neposrednih tujih investicij med podobno razvitimi državami. Namen podjetij, ki investirajo v tujini je v tem primeru zniževanje trgovinskih stroškov med domicilno državo multinacionalnega podjetja ter državo podružnice. Model temelji na obstoju ekonomij obsega na ravni podjetja. Motiv za multinacionalno proizvodnjo pa predstavljajo fiksni stroški, ki so v primeru domicilne in podružnične proizvodnje nižji, kot če bi celotna proizvodnja potekala v enem podjetju (Markusen in Maskus, 2001, str. 4). Podružnice multinacionalnih podjetij v gostujočih državah proizvajajo horizontalno diferencirane proizvode za lokalni trg oziroma jim ta trg služi kot izhodišče za izvoz na bližnje trge gostujoče države. Taka proizvodna struktura vpliva na znižanje znotrajpanožne trgovine s horizontalno diferenciranih proizvodov iz države matice v državo podružnice multinacionalnega podjetja.

Vertikalni tip multinacionalnega podjetja (Helpman, 1984) zaradi razlik v obilju proizvodnih faktorjev med državo matice ter državo podružnice multinacionalnega podjetja pospešuje nastanek znotrajpanožne trgovine z vertikalno diferenciranimi proizvodi. Horizontalni tip multinacionalnega podjetja pa vpliva na upadanje znotrajpanožne trgovine s horizontalno diferenciranimi proizvodi med državo matice in državo podružnice multinacionalnega podjetja (Zhang in Markusen, 1997, str. 1). Helpmanov model (1984) temelji na podjetju, ki je sestavljen iz dveh aktivnosti: »headquarters« aktivnosti in proizvodna aktivnost. Med njima obstaja različna intenzivnost produkcijskih faktorjev in ju je brez stroškov možno geografsko ločiti (Markusen in Maskus, 2001, str. 4).

Čeprav so nekatera prizadevanja za privabljanje tujih investorjev motivirana s trenutnimi makroekonomskimi problemi (nizke stopnje rasti, povečevanje nezaposlenosti), na drugi strani obstajajo tudi bolj načelne razlage pospešenega promoviranja neposrednih tujih investicij v zadnjih letih. Globalizacija in regionalizacija sta neposredne tuje investicije naredili privlačne in pomembne tudi za oblikovalce ekonomskih politik posameznih držav. Liberalizacija in integracije nacionalnih gospodarstev so zmanjšale pomen, ki ga je nekoč imela velikost nacionalnega trga. Hkrati so oblikovalci ekonomske politike države izgubili nekaj instrumentov, ki so tradicionalno služili oblikovanju lokalne konkurenčnosti, zaposlenosti in blaginje. Ti instrumenti so izginili kot posledica uspešne zunanjetrgovinske liberalizacije. Internacionalizacija trga kapitala je omejila tudi moč deviznega tečaja kot instrumenta vplivanja na relativno konkurenčnost držav (Blomström in Kokko, 2003, str. 2).

3.4 Razmere in stanja na področju NTI v Sloveniji

Institucionalen okvir države ima pri privabljanju neposrednih tujih investicij ter spodbujanju domačih ekonomskih subjektov k investiranju v tujino pomembno vlogo. V tem pod poglavju

diplomskega dela opisujem odnos Slovenije do neposrednih tujih investicij, njenih prednosti in slabosti kot lokacije za NTI.

Slovenija ima svoje razvojne strateške cilje na gospodarskem področju definirane v Strategiji gospodarskega razvoja Slovenije in Zunanjetrgovinski strategiji Slovenije, srednjeročno pa je Vlada RS svoje gospodarske cilje in naloge opredelila v koalicijski pogodbi. Temeljni skupni cilj omenjenih strateških dokumentov je spodbujanje podjetništva in povečanje konkurenčne sposobnosti slovenskega gospodarstva. Gospodarska politika Slovenije, ki je usmerjena v trajnostni razvoj in gospodarsko rast, ki naj bi temeljila na višji ravni znanja in produktivnosti ter zagotavljanju stabilnosti delovnih mest, posredno definira tudi cilje, ki jih želi doseči na osnovi tujih investicij. Novi tokovi TNI naj bi v Sloveniji zagotovili odpiranje novih delovnih mest in ohranjanje obstoječih zaposlitev, pridobivanje novih tehnologij in odpiranje novih trgov, razširitev in ohranjanje obstoječe proizvodnje ter vključitev slovenskih podjetij v internacionalizacijske procese (Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij 2001-2004, 2001, str. 3).

3.4.1 Vhodne NTI

Neposredne investicije nerezidentov v Sloveniji ureja 10. člen Zakona o deviznem poslovanju (Uradni list RS, št. 23/99). Po tem zakonu je neposredna tuja investicija tista investicija, ki je vzpostavljena z namenom trajnega ekonomskega povezovanja in pridobitve učinkovitega vpliva na upravljanje gospodarske družbe ali drugih pravnih subjektov.

Pomembnost podjetij s tujimi investicijami v Sloveniji se iz leta v leto veča. Kljub temu da predstavljajo majhen delež v številu, so po velikosti in aktivnosti nadpovprečna. Slovenska podjetja s tujimi neposrednimi investicijami so intenzivno vključena v mednarodno menjavo. Ta pri menjavi blaga s tujino tako na uvozni kot na izvozni strani ustvarijo približno tretjino vseh poslov (Program Vlade za spodbujanje NTI 2001 – 2004, str. 11, 2002).

Tabela 3 prikazuje višino NTI po državah. Podatki so agregatni in zajemajo NTI v celotno gospodarstvo Slovenije.

Tabela 3: Neposredne tuje investicije v Sloveniji po državah investitoricah (stanje konec leta)

Države	31 12 07		31 12 08		31 12 00		31 12 00		31 12 01	
	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%
EU	1649,7	74,7	2255,6	81,2	2214,0	82,5	2415,6	83,5	2747,9	85,6
Od tega										
Avstrija	694,2	31,5	1038,6	37,4	1115,4	41,6	1287,5	44,5	1526,8	47,6
Nemčija	309,3	14,0	368,7	13,3	351,1	13,1	346,3	12,0	353,9	11,0
Francija	181,3	8,2	370,0	13,3	312,2	11,6	298,1	10,3	385,9	12,0
Italija	157,7	7,1	176,4	6,4	158,8	5,9	180,4	6,2	202,1	6,3
Drž. Bivše SFRJ	305,4	13,8	110,3	4,0	86,0	3,2	60,3	2,1	60,8	1,9
Od tega										
Hrvaška	303,0	13,7	96,4	3,5	73,1	2,7	50,8	1,8	50,5	1,6
Ostalo	252,2	11,5	411,1	14,8	382,4	14,3	146,8	14,4	400,2	12,5
Skupaj	2207,3	100	2777,0	100	2682,4	100	2892,7	100	3209,0	100

Vir: Neposredne naložbe 1994-2001, 2002, str. 17.

Med državami investitoricami prevladujejo države članice Evropske unije. Njihov delež se je od leta 1997 povečal za 10,9 odstotnih točk in je konec leta 2001 dosegel 85,6% vrednosti vseh NTI v Sloveniji. Skoraj polovica (47,6%) vseh NTI pripada Avstriji, pomemben delež pa imajo še Nemčija, Francija in Italija.

Tabela 4 prikazuje deleže podjetij z NTI glede na število vseh podjetij v pripadajoči skupini, delež zaposlenih v teh podjetjih, prodajo in izvoz. Glede na relativno nizek delež podjetij z NTI, le-ta realizirajo v posamezni skupini velik delež izvoza, kar kaže na izvozno usmerjenost podružnic tujih multinacionalk.

Tabela 4: Pomen podjetij z neposrednimi tujimi investicijami v predelovalni industriji glede na vsa podjetja v skupini na dan 31.12.2001 po Standardni klasifikaciji dejavnosti (SKD), (v %)

SKD	Št. podjetij	Št. zaposlenih	Prodaja	Izvoz
DA 15 Pro. hrane, pijač in krmil	3,2	11,3	15,2	17,9
DA 16 Pro. tobačnih izdelkov	*	*	*	*
DB 17 Pro. tekstilij	5,9	16,6	56,6	66,8
DB 18 Pro. oblačil; strojenje, dodelava krzna	1,9	0,8	0,9	0,5
DC 19 Pro. usnja, obutve in usn.izd.	7,1	33,3	26,6	29,9
DD 20 Obdelava in predelava lesa	1,7	3,4	4,7	6,8
DE 21 Pro. vlaknin in papirja	5,4	32,0	49,2	55,0
DE 22 Založništvo in tiskarstvo	2,6	6,8	7,6	30,7
DF 23 Pro. goriv	*	*	*	*
DG 24 Pro. kemikalij, kem. izd. in um. vl.	14,1	15,8	24,5	24,2
DH 25 Pro. izd. iz gume in plastičnih mas	6,4	22,0	19,8	27,3
DI 26 Pro. drugih nekov. mineralnih izd.	9,2	17,6	30,3	39,1
DJ 27 Pro. kovin	16,5	21,7	21,1	25,0
DJ 28 Pro. kovin. izd. brez strojev in naprav	4,4	12,0	14,9	18,9
DK 29 Pro. strojev in naprav	6,9	24,2	27,1	31,5
DL 30 Pro. pisarniških str. in računalnikov	*	*	*	*
DL 31 Pro. električnih strojev in aparatov	4,1	17,2	23,1	27,4
DL 32 Pro. RTV, komunikac. ap. in opreme	12,2	50,1	55,8	63,7
DL 33 Pro. medicin., finomeh. in opt. instr.	6,0	19,9	17,6	24,7
DM 34 Pro. mot. vozil, prikolic in polprikolic	13,0	43,2	77,8	84,8
DM 35 Pro. drugih vozil in plovil	11,4	3,4	2,4	2,4
DN 36 Pro. pohištva, druge predel. dej.	1,7	1,6	3,1	5,0

* panoge z manj kot 3 podjetji s tujim kapitalom

Vir: Neposredne naložbe 1994-2001, 2002, str. 90.

3.4.1.1 Prednosti Slovenije kot lokacije za NTI

Geografska lokacija

Slovenija leži v južnem-osrednjem delu Evrope in je primerna lokacija za povezavo severa in juga ter vzhodne in zahodne Evrope. Preko Slovenije potekajo poti na Balkanski polotok in v Azijo. Ima zadovoljive cestne, pomorske in letališke zmogljivosti, ki omogočajo hitrejšo in bolj učinkovito povezavo med državami.

Tehnološko razvita industrija

Dobro razvita in tehnološko napredna industrija. Mnoga podjetja že imajo tudi močne tehnološke in proizvodne povezave z evropskimi partnerji.

Dobro izobražena in stroškovno učinkovita delovna sila

V Sloveniji ima 15% delovne sile univerzitetno izobrazbo, računalniška pismenost je visoka, obstoječa razširjenost znanja tujih jezikov pa je pomembna prednost (angleščina, nemščina, italijanščina in madžarščina).

Visok življenjski standard

Kvaliteta življenja včasih bistveno vpliva na odločitve o investicijah (življenjski standard managerjev, ki bodo bivali v Sloveniji).

Stabilna in odprta ekonomija

Slovenija je ustanovni član WTO, ima asociacijski sporazum z EU in je kandidatka za polnopravno članico v krogu širitve EU leta 2004.

Liberalen zunanjetrgovinski režim

Trgovinski režim z nizkimi carinami, prosto carinskimi zmogljivostmi za izvoznike in 25 odstotni davek na dobiček pravnih oseb je zelo konkurenčen drugim državam v Evropi. Možnost pospešene amortizacije, ugodna pravila za prenašanje izgube naprej in investicijske olajšave, ki nadalje zmanjšujejo efektivno davčno osnovo, so prav tako kriteriji, ki veljajo kot prednosti (Program vlade RS za spodbujanje neposrednih tuji investicij 2001-2004, 2001, str. 10).

3.4.1.2 Slabosti Slovenije kot lokacije za NTI

Kljub omenjenim prednostim, je pritok neposrednih tujih investicij v Slovenijo še vedno zelo skromen (Program vlade RS za spodbujanje neposrednih tuji investicij 2001-2004, 2001, str. 13).

Negativna podoba Slovenije kot lokacije za NTI in neprepoznavnost

Še do nedavnega je bila politika do pritegovanja NTI relativno pasivna ali celo nenaklonjena. Pozitivne premike v odnosu do tujih investicij pa danes še vedno v določeni meri omejujeta neprimerna institucionalna organiziranost in skromen obseg ter nekonkurenčnost investicijskih spodbud.

Počasna in zaprta privatizacija ter prestrukturiranje podjetij

Slovenski model privatizacije, počasna privatizacija podjetji v državni lasti in zaprtost zasebnih investicij v infrastrukturo za tuje vlagatelje niso vodili v povečanje mednarodne prepoznavnosti Slovenije kot lokacije za tuje investicije. Prav tako se velik del privatiziranih podjetji še ni začel

celostno prestrukturirati, kar bi jih spodbudilo k iskanju strateških tujih partnerjev.

Težave s pridobivanjem industrijskih zemljišč

Visoka cena in nedostopnost zemljišč ter industrijskih zgradb investitorje odvrča od investiranja v Sloveniji.

Administrativne ovire

Nedokončana tranzicija v smislu nepopolnega pravnega okvira regulacije podjetniških aktivnosti povečuje stroške ustanovitve in delovanja novega podjetja in povzroča dolgotrajnost in zapletenost postopkov pridobivanja dovoljenj.

Nezadostna finančna sredstva za aktivnejšo promocijo NTI

Z vidika razpoložljivih finančnih virov sodi Slovenija na rep držav, ki so si medsebojno konkurenčne pri privabljanju NTI.

Slaba konkurenčnost trga delovne sile in toga delovna zakonodaja

Slovenija ima relativno visoko izobraženo in produktivno delovno silo, vendar so celotni stroški dela pogosto nekonkurenčni v primerjavi z drugimi primerljivimi gospodarstvi. Kaže se nujnost prekvalificiranja delovne sile v smislu povečanja kvalificiranosti brezposelne delovne sile in zmanjšanju regionalne neskladnosti v nezaposlenosti. Na drugi strani predstavlja omejitev za investiranje tudi delovna zakonodaja, ki v premajhni meri upošteva interese delodajalcev (Program vlade RS za spodbujanje neposrednih tuji investicij 2001-2004, 2001, str. 13).

Z včlanitvijo v EU se bo za Slovenijo zmanjšal problem majhnega notranjega trga, ki trenutno predstavlja eno pomembnejših ovir za večji priliv NTI.

3.4.1.3 Ciljne skupine investitorjev

Ob upoštevanju vrste specifičnih prednosti in slabosti Slovenije kot prejemnice NTI, lahko opredelimo ciljne skupine tujih investitorjev, na katere je smiselno osredotočiti aktivnosti spodbujanja NTI:

- srednja in velika družinska podjetja iz sosednjih in bližnjih razvitih držav, ki nameravajo širiti proizvodnjo. Slovenija je lahko alternativna rešitev širitvi v domači deželi.
- multinacionalna podjetja, ki še niso prisotna v regiji. Slovenija lahko nudi tej skupini izhodišče za prodor na trge Evropske unije, držav CEFTE in držav jugovzhodne Evrope.
- multinacionalna podjetja, ki so že pozicionirana v sosednjih državah. Slovenija lahko tej skupini ponudi konkurenčno lokacijo za logistične in distribucijske centre ali za storitve, ki jih je moč mednarodno tržiti.

- podjetja, ki so glavne zunanjetrgovinske partnerice, oziroma podjetja, ki že uspešno sodelujejo s slovenskimi podjetji, kajti kvalitetno poslovno sodelovanje je lahko dober temelj za razne oblike strateških partnerstev med slovenskimi in tujimi podjetji. Prav tako v prid tej skupini govori dejstvo, da je v povprečju kar 50% novih investicij posledica investiranja že obstoječih tujih investitorjev.
- podjetja, ki bi s prevzemom ali drugo obliko strateške povezave omogočila preživetje in razvoj obstoječih slovenskih podjetij oziroma ohranitev obstoječih delovnih mest.

3.4.2 Slovenske NTI v tujino

Intervjuji s slovenskimi investitorji v tujini razkrivajo tri osnovne slabosti institucionalnih storitev in podpore investitorjem v tujini (Jesensko poročilo, 2002, str. 76):

- pomanjkanje (nedostopnost) in visoka cena financiranja projektov;
- nizka kvaliteta in slaba dostopnost informacij, ki so potrebne za izhodno internacionalizacijo;
- neobstoj ali neučinkovitost institucionalnega okvira (sporazumov).

V celoti gledano so slovenski investitorji v tujini ocenili kvaliteto institucionalnih storitev kot srednje dobro: najnižjo oceno so dali možnostim financiranja, kjer kritizirajo obstoječo ponudbo domačih bank (nefleksibilnost, nizki kreditni limiti, visoke cene in kratki roki finančnih posojil), pogrešajo pa tudi druge možne oblike financiranja, kot so skladi rizičnega kapitala. Še posebej so kritična majhna in srednje velika podjetja, ki ne morejo priti do bančnih kreditov za investiranje v tujini, istočasno pa nimajo svojih lastnih sredstev za te namene. Predlogi podjetij za izboljšanje stanja na področju možnosti financiranja so usmerjeni v glavnem v povečanje kreditnih limitov, subvencioniranje obrestnih mer, garancije in davčne spodbude (Jesensko poročilo, 2002, str. 75).

Poleg splošnih ukrepov, ki jih podjetja predlagajo za pospeševanje slovenskih izhodnih investicij, sta v primeru investiranja v jugovzhodno Evropo pomembna še dva dodatna vidika, ki zahtevata nekatere dodatne ukrepe oziroma dajeta specifičen dodaten pomen nekaterim splošnim ukrepom. Na eni strani se tu podjetja soočajo z večjim tveganjem, na drugi strani pa ima Slovenija kot investitor na trgih jugovzhodne Evrope poseben položaj zaradi močnejših ekonomskih zvez ter boljšega poznavanja poslovnih navad in razmer v teh državah. Potrebni ukrepi, povezani z obema vidikoma, se nanašajo na tri področja (Jesensko poročilo, 2002, str. 75):

Bilateralni sporazumi o zaščiti naložb in sporazumi o izogibanju dvojnega obdavčenja z državami na območju jugovzhodne Evrope

Slovenija ima za zdaj sklenjene bilateralne investicijske sporazume z vsemi državami v regiji,

razen z Moldavijo, sporazume o izogibanju dvojnega obdavčevanja pa le z Makedonijo in Romunijo. Bilateralni sporazumi o izogibanju dvojnemu obdavčevanju so pomembni zaradi uveljavitve Slovenije kot odskočne deske investitorjev iz drugih držav za investiranje v regiji.

Razširitev storitev Slovenske izvozne družbe

Storitve Slovenske izvozne družbe so po definiciji povezane z zmanjševanjem rizika v državah prejemnicah investicij. Slovenska izvozna družba se sooča s povečanim povpraševanjem po zavarovanju izhodnih investicij, kar je v glavnem povezano z NTI v jugovzhodni Evropi.

Specifični ukrepi za povečanje privlačnosti Slovenije kot izhodišča za investiranje v jugovzhodno Evropo

Slovenija ima niz specifičnih prednosti, ki jo kvalificirajo kot potencialno privlačno izhodno točko oziroma kot lokacijo za regionalne centrale za jugovzhodno Evropo. Aktivnosti povezane s pospeševanjem ustanavljanja regionalnih central v Sloveniji, se razvrščajo od izboljšanja/razvoja transportne, (tele)komunikacijske in finančne infrastrukture za sodelovanje s preferencialnimi državami prejemnicami NTI, pa vse do neposrednega spodbujanja NTI s fiskalnimi in faktorskimi spodbudami.

Eden izmed potencialno učinkovitih instrumentov spodbujanja NTI bi bila tudi ustanovitev sklada rizičnega kapitala za spodbujanje investiranja slovenskih podjetij v tujini.

Kljub omenjenim slabostim se slovenska podjetja vključujejo v svetovne globalizacijske tokove, saj je rast poslovanja večinoma pogojena s pridobivanjem novih trgov. Več kot polovica slovenskih izhodnih neposrednih investicij je vloženi v države bivše Jugoslavije (največ na Hrvaškem). Povečuje pa se delež investicij v države članice Evropske Unije.

Tabela 5: Slovenske neposredne investicije v tujini po državah prejemnicah (stanje konec leta)

Države	31 12 07		31 12 08		31 12 09		31 12 10		31 12 11	
	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%
EU	48,0	10,4	91,9	14,4	96,7	15,4	109,8	14,3	173,5	18,3
Od tega										
Avstrija	16,1	3,5	33,4	5,3	26,2	4,2	38,2	5,0	50,1	5,3
Nemčija	34,3	7,5	43,5	6,8	43,7	7,0	41,0	5,3	79,8	8,4
V. Britanija	6,3	1,4	7,2	1,1	10,9	1,7	11,3	1,5	12,2	1,3
Drž. Bivše SFRJ	310,8	67,6	428,7	67,4	408,7	65,2	493,2	64,2	551,2	58,0
Od tega										
Hrvaška	242,4	52,8	343,3	54,0	308,6	49,3	353,7	46,1	373,4	39,3
Ostalo	100,7	22	115,6	18,2	121,1	19,4	164,7	21,5	224,8	23,7
Skupaj	459,4	100	636,2	100	626,5	100	767,6	100	949,5	100

Vir: Neposredne naložbe 1994-2001, 2002, str. 27.

Neposredne investicije slovenskih podjetij v tujini so v vlogi dopolnila običajnega izvoza ali pa služijo kot zamenjava izvoza. Analiza vstopa na trge nekdanje Jugoslavije, ki je bila narejena v okviru ocene makro in mikro učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, kaže na nizko produktivno usmerjenost teh naložb. Slovenska podjetja koristijo podružnice na trgih bivše Jugoslavije pretežno za pospeševanje prodaje končnih proizvodov matičnega podjetja in zelo malo za proizvodnjo za lokalne trge (Damijan et al., 2003, str. 28).

4 ZNOTRAJPAÑOŽNA TRGOVINA

Preučevanje in analiza zunanjetrgovinskih tokov v pogojih nepopolne konkurence se naslanja na dognanja teorije o znotrajpanožni trgovini. V tem delu diplomske naloge bom pojasnila vzroke, značilnosti in način merjenja znotrajpanožne trgovine ter razmere v Sloveniji.

Tokove zunanje trgovine v grobem razdelimo na tri tipe:

- dvosmerna trgovina (intra-industry trade) horizontalno diferenciranih proizvodov
- dvosmerna trgovina vertikalno diferenciranih proizvodov in

- enosmerna trgovina (inter-industry trade) homogenih proizvodov.

Vsak izmed naštetih tipov mednarodne trgovine ima specifične lastnosti povezane tudi z delovanjem multinacionalnih podjetij. Pred analizo vpliva MNP na znotrajpanožno specializacijo, v nadaljevanju poglavja predstavljam ključne značilnosti znotrajpanožne trgovine, ki je poleg drugih dejavnikov v veliki meri spodbujena ravno z delovanjem multinacionalnih podjetij.

4.1 Pojav znotrajpanožne trgovine

Pojav znotrajpanožne trgovine, ki ga ni mogoče pojasniti s klasično teorijo mednarodne trgovine, je vzpodbudil razvoj nove trgovinske teorije. Ena od različic teoretičnih razlag mednarodne menjave podobnih izdelkov je bila Linderjeva teorija o potencialni trgovini države. Neodvisno od tega pa je Verdoorn (1960) zaznal znotrajpanožno trgovino med Belgijo in Luksemburgom. Menjava med ekonomskimi prostori, ki poteka znotraj ene panoge (intra-industry trade), je postala pomembna osnova za pojasnjevanje sodobne mednarodne trgovine, saj predstavlja prevladujočo obliko sodobne zunanjetrgovinske specializacije med razvitimi državami. Razvoj znotrajpanožne trgovine se utemeljuje z ekonomijami obsega, monopolistično konkurenco, diferenciacijo proizvodov in s pestrostjo preferenc porabnikov. Znotrajpanožna trgovina je definirana kot mednarodna menjava diferenciranih dobrin, čeprav lahko poteka tudi kot trgovina z enakimi proizvodi. Slednje Grimwade (1994) imenuje funkcionalno enake dobrine, ki so popolni substituti in porabniki med njimi ne razlikujejo (Boršič, 2000, str. 58).

Eno izmed prvih preverjanj vzrokov za pojav znotrajpanožne trgovine sta naredila Helpman in Krugman (1985), ko sta razvila model diferenciranih proizvodov v monopolistični konkurenci (DPMC-model). Model združuje osnovne pristope proizvodne diferenciacije in tradicionalnih zunanjetrgovinskih teorij. Njun model omogoča razlikovanje učinkov, razlik v faktorski zadolženosti in stopnja diferenciacije proizvodnje, ki vplivajo na sestavo in obseg mednarodne trgovine (Bowen et al., 1998, str. 364).

Ključna komponenta DPMC-modela je hipoteza o potrošnikovih zahtevah po raznolikosti. Ta zahteva se v ekonomski literaturi pojasnjuje na dva načina, in sicer kot: »love-of-variety« in »most preferred variety«.

Pri prvi potrošniki preferirajo raznolikost zaradi nje same. To pomeni, da če imajo na voljo dve enako cenovno ovrednoteni košarici dobrin, ki vsebujeta diferencirane proizvode, izberejo tisto, ki vsebuje večje število različic. Na ta način potrošnik pridobi največjo koristnost.

Drugi pristop predpostavlja, da potrošnik doseže največjo koristnost z izbiro košarice, ki vsebuje najbolj zaželeno različico proizvoda (en sam proizvod), ne glede na število potrošenih

diferenciranih proizvodov. V tem primeru pride do splošne zahteve po raznolikosti v potrošnji šele na ravni celotnega trga, ko agregiramo potrošnjo vseh potrošnikov. Znotrajpanožna trgovina je v obeh primerih pojasnjena kot zahteva potrošnikov po trošenju diferenciranih proizvodov.

Nastanek znotrajpanožne trgovine lahko v splošnem pripišemo temu, da (Boršič, 2000, str. 58):

- multinacionalke in domača podjetja uvažajo proizvode in polproizvode za predelavo, končni proizvodi pa so kasneje znova prodani v državo, iz katere prihajajo. Ker klasifikacije ponavadi združujejo polproizvode in končne izdelke, je rezultat znotrajpanožna trgovina.
- klasifikacija proizvodov lahko v isti sektor zajame produkte, ki zahtevajo drugačne proizvodne dejavnike. Ti proizvodi sicer niso popolni substituti toda vključeni so v isto panogo, kar povečuje indeks znotrajpanožne trgovine.
- se v primeru obmejne menjave trgovina znotraj istega sektorja pojavi zaradi transportnih stroškov. Za proizvajalce je koristno, locirati proizvodnjo v bližino potencialnega trga. Če je le-ta zunaj državne meje gre za menjavo, ki je znotrajpanožna.
- obstajajo sezonska nihanja v proizvodnji. Države s presežno ponudbo določenega proizvoda v sezoni le-tega izvažajo, izven sezone pa ga uvažajo.
- so končni izdelki, ki so uvoženi zaradi skladiščenja ali pakiranja, lahko ponovno izvoženi na trg države proizvajalke. Taka menjava se statistično registrira kot znotrajpanožna.

Brander in Krugman (1983) pa nastanek znotrajpanožne trgovine pojasnujeta z oligopoli. Monopolist prodaja svoje proizvode v tujini po nižji ceni kot doma. Ker to počne tudi monopolist v drugi državi, prihaja do menjave enakih dobrin.

V primeru menjave diferenciranih proizvodov se pojavi znotrajpanožna specializacija. Zaradi rastočih donosov se ponudniki specializirajo za proizvodnjo le ene različice dobrine. Če bi šlo za konstantne ali povprečne donose, bi vsak proizvajalec želel ponujati vse različice določenega proizvoda. Toda proizvodnja vsake različice ima svoje fiksne stroške, njihovo zniževanje pa sili proizvajalce, da se odločijo za eno vrsto določenega proizvoda. Izbira je pogojena z lastnostmi panoge v kateri podjetje deluje ter splošnimi lastnostmi ekonomskega okolja posamezne države. Tovrstni argumenti predstavljajo dejavnike, ki jih mora podjetje pri svojih odločitvah upoštevati.

4.2 Dejavniki znotrajpanožne menjave

V ekonomski literaturi najdemo dve skupini dejavnikov znotrajpanožne menjave: državno specifične (country specific) in industrijsko specifične (industry specific) dejavnike. V prvi skupini je na prvem mestu bruto domači proizvod na prebivalca, ki pogojuje povpraševanje po mnogih različicah določenega proizvoda. Večji kot je bruto domači proizvod na prebivalca,

večje je povpraševanje po diferenciranih dobrinah in višja je raven znotrajpanožne trgovine. Zvezo potrjujejo statistični podatki držav članic Evropske unije, ki izkazujejo visoko raven tovrstne trgovine in hkrati visok bruto domači proizvod na prebivalca. Pri nizkem dohodku na prebivalca ni niti možnosti niti potreb po diferenciranih proizvodih, zato se v teh primerih pojavlja visok delež medpanožne trgovine (Boršič, 2000, str. 60). Znotrajpanožna trgovina je pozitivno korelirana z ravno razvitosti držav in nasprotno, negativno korelirana z razlikami v razvitosti držav.

Podobnost trgovinskih partnerjev glede na raven dohodka, okus porabnikov in kulturo se kaže v podobnih preferencah in povpraševanju ter v sestavi proizvodnje. Proizvod, ki je prvotno namenjen domačemu trgu, je lahko v takšnih razmerah uspešno prodan tudi v sosednjih državah. Naslednji pomemben dejavnik je stopnja ekonomske integracije, ki pogojuje večjo znotrajpanožni trgovino med sodelujočimi partnerji, člani določene gospodarske zveze. Tudi zemljepisna bližina vpliva na delež menjave enakih proizvodov. Manjša kot je razdalja med trgovinskima partnerjema, nižji so transportni stroški in več je možnosti za razvoj obeh oblik menjave. Toda znotrajpanožna trgovina je dokazano večja med državami, ki si delijo meje oziroma so si zemljepisno blizu.

Velikost države prav tako vpliva na obseg znotrajpanožne trgovine, saj veliki domači trg omogoča večje povpraševanje po diferenciranih proizvodih in boljše pogoje za realizacijo rastočih donosov (pozitivna korelacija s povprečno velikostjo držav, negativna povezava z razlikami v velikosti držav). Tako je v večjih ekonomijah tudi večja ponudba diferenciranih dobrin. Za menjavo med enako velikimi državami se prav tako pričakuje trgovina znotraj sektorjev. Toda dejstva in teorija so si tukaj nasprotujoča, saj velike države ponavadi izkazujejo relativno nizke deleže znotrajpanožne trgovine v primerjavi z majhnimi gospodarstvi. Razlog je v razpoložljivosti naravnih virov. Ker je trgovina z naravnimi viri in surovinami medpanožna, imajo majhna gospodarstva boljše pogoje za znotrajpanožno trgovino.

V skupini industrijsko specifičnih dejavnikov pa so pomembni predvsem: diferenciacija proizvodov, ekonomije obsega, struktura trga, obseg neposrednih tujih investicij, prisotnost trgovinskih ovir in višina transportnih stroškov. Diferenciacija proizvodov predstavlja temelj za naraščajoči obseg znotrajpanožne trgovine. Manj kot so produkti standardizirani, višji je delež enakih dobrin v menjavi (pozitivna korelacija med ZPT in proizvodno diferenciacijo).

Ekonomije obsega so drugi pomemben dejavnik menjave znotraj sektorjev (pozitivna povezanost med ZPT in obstojem ekonomij obsega). Zaradi naraščajočih donosov je omogočena specializacija v določeno različico proizvoda, pri čemer je stopnja take specializacije odvisna od velikosti podjetja. Velika podjetja imajo visoko stopnjo standardizacije. Za velik delež menjave enakih proizvodov pa so boljši pogoji v majhnih, specializiranih podjetjih (Boršič, 2000, str. 61).

Tuja podjetja ponavadi uvažajo polizdelke v državo gostiteljico in izvažajo končne izdelke na

svoj domači trg. Ker so praviloma izdelki z različno stopnjo dodelanosti statistično vključeni v isto panogo, neposredne tuje naložbe prispevajo k povečanemu deležu znotrajsektorske menjave (pozitivna povezanost med ZPT in stopnjo statistične agregacije). Njihov vpliv pa je lahko tudi obraten. Neka multinacionalka lahko prodaja tudi na gostujočem trgu in na ta način znižuje menjavo med svojo državo in gostiteljico. Glavni cilj investitorja so ponavadi koristi od potencialnih naraščajočih donosov v tujini, tako da neposredne tuje naložbe povečujejo menjavo tako med sektorji kot zunaj njih.

Prisotnost trgovinskih ovir in višina transportnih stroškov, ki je odvisna od razdalje med trgujočimi državami, zmanjšujejo obseg znotrajpanožne trgovine (negativna povezanost).

4.2.1 Empirična preverba dejavnikov znotrajpanožne trgovine za Slovenijo

V nadaljevanju tega poglavja opisujem empirično analizo preverjanja industrijsko specifičnih dejavnikov slovenske znotrajpanožne trgovine, ki jo je izdelala Boršič (2000), za obdobje 1996-1999. Analiza je narejena na podlagi trimestrne Standardne klasifikacije dejavnosti (SKD-3), ki za predelovalno dejavnost opredeljuje sto sektorjev. Ker nekateri od njih ne sodelujejo v mednarodni menjavi (npr. reciklaža), so bili izvzeti iz analize. Celotni vzorec tako vsebuje 368 opazovanj (4 leta x 92 sektorjev).

Ocenjena je bila naslednja funkcija (Boršič, 2000, str. 68):

$$IIT_{it} = \alpha + \alpha_1 EO_{it} + \alpha_2 CON_{it} + \alpha_3 ZAL_{it} + \alpha_4 DEL_{it} + \alpha_5 KAP_{it} + \alpha_6 INV_{it} + \alpha_7 RR_{it} \quad (1)$$

Simboli imajo sledeč pomen:

IIT znotrajpanožna trgovina (Grubel-Lloydov indeks),

EO ekonomije obsega,

CON stopnja koncentracije prodaje (struktura trga),

ZAL delež zalog,

DEL delovna intenzivnost,

KAP razmerje med kapitalom in zaposlenimi (tehnološki pogoji proizvodnje),

INV delež investicij v opredmetena in neopredmetena osnovna sredstva v dodani vrednosti,

RR delež izdatkov za raziskave in razvoj v dodani vrednosti,

i sektor,

t čas.

Ocena je bila narejena s pomočjo metode najmanjših kvadratov. Ocenjene vrednosti koeficientov so bile nizke in statistično neznačilne, z izjemo KAP (nizek in negativen) in determinacijskega koeficienta ($R^2_{IT} = 0,011$). Glede na dobljene rezultate, ki kažejo majhen vpliv industrijsko specifičnih dejavnikov na obseg znotrajpanožne trgovine, je možen sklep, da imajo v primeru Slovenije državno specifični dejavniki večji vpliv na znotrajpanožno trgovino kot industrijsko specifični. Vendar pa v analizo niso bili vključeni nekateri industrijsko specifični dejavniki, ki imajo odločilen vpliv na obseg menjave diferenciranih dobrin. Pomembni ne vključeni spremenljivki sta značilnost delovne sile in neposredne tuje investicije. Ravno neposredne tuje naložbe pa so tisti dejavnik, ki na podlagi novejšje zunanjetrgovinske teorije v veliki meri prispevajo k večanju obsega znotrajpanožne trgovine.

Za leto 1999 so bile narejene še ocene funkcije znotrajpanožne trgovine za skupine držav Evropske unije, CEFTE in republik nekdanje Jugoslavije, pri čemer so neodvisne spremenljivke ostale nespremenjene (kot v enačbi 1), Grubel-Lloydovi indeksi pa so izračunani posebej za vsako skupino držav. V primeru Evropske unije postaneta statistično značilna koeficienta za delovno intenzivnost in za delež zalog, poveča pa se tudi vrednost determinacijskega koeficienta ($R^2_{IT EU} = 0,136$). Na podlagi pozitivnega koeficienta za delovno intenzivnost Boršičeva ugotavlja, da je znotrajpanožna trgovina z Evropsko unijo predvsem vertikalna. Do enakih ugotovitev je prišla tudi v primeru nekdanjih jugoslovanskih republik, kjer ima statistično značilen in pozitiven koeficient le delovna intenzivnost.

Tabela 6: Analiza industrijsko specifičnih dejavnikov slovenske znotrajpanožne trgovine za izbrane skupine trgovinskih partneric za leto 1999

	OLS		
	IITeu99	IITcefta99	IITyu99
konstanta	*0,2711 (1,732)	***0,601 (3,477)	0,1514 (0,789)
EO _i	-0,0356 (-1,368)	0,0165 (0,593)	-0,0136 (-0,504)
CON _i	-0,0773 (-0,559)	** -0,3162 (-2,135)	0,0761 (0,533)
ZAL _i	**0,3561 (2,264)	0,0298 (0,177)	-0,0414 (-0,254)
DEL _i	**0,7688 (1,785)	0,0543 (0,118)	***1,2921 (2,902)
KAP _i	-5,63E-07 (-0,118)	-2,89E-06 (-0,568)	5,7E-06 (1,160)
INV _i	0,4128 (0,805)	0,1127 (0,205)	-0,3212 (-0,604)
R ²	0,136	0,080	0,101
Št. opazovanj	92	92	92

Opomba: t-statistike v oklepajih, ***, ** in * označujejo statistično značilnost koeficientov pri 1, 5 in 10 odstotnem tveganju.

Vir: Boršič, 2000, str. 69.

Od 92 sektorjev, ki jih je vključila v analizo, jih 31 izkazuje horizontalno znotrajpanožno trgovino, ostalih 61 pa vertikalno. Rezultati kažejo, da horizontalna trgovina ni določena z industrijsko specifičnimi dejavniki, medtem ko so pri vertikalni empirični rezultati njene analize v prid industrijsko specifičnim dejavnikom.

V zaključku prispevka Boršičeva (2000) omenja še druge značilnosti, ki so v prid znotrajpanožni trgovini, med njimi zemljepisno bližino največjih slovenskih zunanjih trgov (EU, Hrvaška) in relativno nizke transportne stroške.

4.3 Oblike znotrajpanožne trgovine - diferenciacija proizvodov

Znotrajpanožna trgovina, kot posledica mednarodne razdelitve proizvodnega procesa, kjer je proizvodnja vmesnih proizvodov razdeljena med dve državi, ali kot posledica trgovine z enakimi proizvodi, se na podlagi značilnosti samih proizvodov (diferenciacija proizvodov) razdeli na

horizontalno in vertikalno trgovino.

Ko gre za majhne ali neznatne razlike v značilnostih blaga, kot so barva, embalaža in podobno, gre za horizontalno diferenciacijo. Horizontalno diferencirani proizvodi so popolni substituti. Porabniki imajo izoblikovane preference do posameznih različic proizvodov. Tako povpraševanje kaže na povpraševanje po številnih različicah določenega proizvoda in širok razpon preferenc porabnikov, ki se povečuje z naraščanjem dohodka. Prav tako lahko odseva monopolistično konkurenco, kjer vsak proizvajalec teži k temu, da z diferenciacijo svojih proizvodov doseže čim večji tržni delež. Razlikovanje je lahko tudi rezultat prizadevanj obstoječih proizvajalcev, da bi preprečili nastanek novih oblik proizvodnje. Proizvajalci v slednjem primeru ne vlagajo veliko v raziskovanje, imajo pa visoke stroške oglaševanja. Ker si prizadevajo za drugačen videz svojih izdelkov, so posebej pozorni na embalažo. Zaradi visokih fiksnih stroškov in rastočih donosov prihaja do znotrajpanožne specializacije in posledično do znotrajpanožne mednarodne trgovine.

V primeru, ko se dobrine razlikujejo po kakovosti govorimo o vertikalni diferenciaciji. Vertikalno diferencirani proizvodi imajo v procesu proizvodnje različne produkcijske funkcije. Porabniki razvrščajo proizvode glede na kakovost in se na ta način, upoštevajoč svoje proračunske omejitve, odločajo za nakup. Izdatki za raziskave in razvoj so v industrijah z vertikalno diferencirano ponudbo ponavadi visoki, saj si proizvajalci prizadevajo izboljšati kakovost svojih proizvodov. Obstoj tovrstnih izdatkov pomeni padajoče povprečne stroške in znotrajpanožno trgovino, ki je prisotna v večini tehnološko intenzivnih panogah ter panogah z visoko dodano vrednostjo.

Greenavay (1994), Aturupane (1997) in Fontagne (1998) so se ukvarjali s proučevanjem znotrajpanožne trgovine in so na podlagi študij prišli do ugotovitve, da v večini primerov prevladuje vertikalna diferenciranost znotrajpanožne trgovine. Gospodarstva se torej specializirajo za proizvodnjo na ravni različnih kakovosti. Menjava med državami sloni na odnosu: izvoz visoke kakovosti – uvoz nizke kakovosti, izvoz nizke kakovosti – uvoz visoke kakovosti (Chiarlone, 2000, str. 2).

4.4 Merjenje znotrajpanožne trgovine

Obseg znotrajpanožne trgovine merimo s pomočjo indeksa IIT (Intra-Industry Trade index). Kot najpomembnejši kazalec znotrajpanožne trgovine se uporablja Grubel-Lloydov indeks. Z njim je moč prikazati, koliko je blagovna menjava specializirana. V razvitih gospodarstvih namreč velja, da z razvojem beležijo v blagovni menjavi vedno večjo prisotnost menjave znotraj iste panoge. Za razvite države naj bi bilo značilno, da je njihova menjava bolj specializirana. Visoka vrednost indeksa znotrajpanožne menjave, ki kaže velik obseg znotrajpanožne menjave, je lahko odraz visoke stopnje proizvodne specializacije države. Večja specializacija naj bi ji omogočala večjo

konkurenčnost, spodbujala inovativnost, razvoj tehnologije ipd. Do nje pride zaradi težnje podjetij po izkoriščanju ekonomij obsega. Znotrajpanožna menjava tako predstavlja način prenosa tehnologije in pridobivanje informacij o zahtevani kvaliteti proizvodov, okusih in produkcijskih tehnikah (Strojan, 1998, str. 47).

Grubel-Lloydov indeks tako kaže stopnjo specializacije in tudi konkurenčno sposobnost države, predvsem v primeru liberalizirane mednarodne menjave. Načinov izračuna Grubel-Lloydovega indeksa je več. Vsak na svoj način poizkuša odpraviti pomanjkljivosti in velikost pristranskosti, do katerih prihaja zaradi geografske agregacije statistik o količini izvoznih in uvoznih tokov (v primeru uporabe nebilateralnih podatkov) ter stopnje agregacije statistike proizvodov, ki so predmet mednarodne menjave.

V splošnem pa Grubel-Lloydov indeks meri prekrivanje uvoza in izvoza v razmerju do celotnih tokov:

$$GL_i = \frac{X_{ijt} + M_{ijt} - |X_{ijt} - M_{ijt}|}{X_{ijt} + M_{ijt}} \quad (2)$$

X izvoz
 M uvoz
 i sektor
 j proizvod
 t čas.

Predpostavka pri računanju GL indeksa je, da je znotrajpanožna trgovina uravnotežena v vseh sektorjih ($X_i = M_i$). Ta predpostavka ponavadi ni izpolnjena, zato so Abd-El-Rahman (1986) ter Freudenberg in Müller (1992) razvili metodo merjenja prekrivanja uvoznih in izvoznih tokov:

$$OI = \frac{\text{Min}(X_{ijt}; M_{ijt})}{\text{Max}(X_{ijt}; M_{ijt})} \quad (3)$$

OI indeks prekrivanja (Overlap Index)

Če je indeks prekrivanja dovolj visok, je razlagan kot strukturalen in predstavlja dokaz za obstoj znotrajpanožne trgovine. V literaturi je eksogeno določena meja na ravni $OI = 0,1$. Če je indeks prekrivanja večji od 0,1 so tokovi blaga znotrajpanožni (sestavljajo jih diferencirani proizvodi). V primeru, ko je OI manjši od 0,1 pa mednarodna menjava blaga predstavlja enosmerno trgovino

homogenih proizvodov.

Na podlagi indeksa prekrivanja izračunamo Grubel-Lloydov indeks na sledeči način:

$$GL = 100 \left[\frac{OI_{ijt}}{X_{ijt} + M_{ijt}} \right] \quad (4)$$

Za ločitev horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine se v empiričnih študijah uporablja postopek določanja kakovosti. Razdelitev trgovine na horizontalno in vertikalno znotrajpanožno trgovino posamezne panoge temelji na razmerju med izvoznimi (UV^X_{ijt}) in uvoznimi (UV^M_{ijt}) cenami, saj naj bi kakovost proizvoda vplivala na njegovo ceno.

$$QI = \frac{UV^X_{ijt}}{UV^M_{ijt}} \quad (5)$$

UV^X_{ijt} povprečna vrednost izvoza

UV^M_{ijt} povprečna vrednost uvoza

Ob predpostavki o razpoložljivosti popolnih informacij sklepamo, da je različica nekega proizvoda, prodanega po višji ceni tudi, kakovostnejša od različice enakega proizvoda, prodanega po nižji ceni. Tudi v razmerah nepopolnih informacij naj bi vsaj na najnižji ravni razdelitve proizvodov relativne cene odsevale njihovo kakovost.

V posamezni panogi na ravni SKD-5 je prevladujoča horizontalna znotrajpanožna trgovina v primeru, če se razmerje med povprečnimi cenami izvoza in uvoza opazovane panoge nahaja v območju $0.85 \leq UV^X / UV^M \leq 1.15$, medtem ko je prevladujoča vertikalna znotrajpanožna trgovina v posamezni panogi v primeru, če se razmerje med povprečnimi cenami izvoza in uvoza opazovane panoge nahaja v območju $0.85 > UV^X / UV^M > 1.15$.

Bolj kot se QI razlikuje od 1, večje so razlike v kakovosti. Podobno kot pri indeksu prekrivanja je tudi tu eksogeno določen interval, na podlagi katerega razlikujemo horizontalno in vertikalno diferenciacijo proizvodov. Bolj kot se QI razlikuje od 1, večje so razlike v kakovosti. Interval znotraj katerega predpostavljamo, da so proizvodi bolj ali manj enake kakovosti, zavzema vrednosti IQ na intervalu (0.85, 1.15). Če je QI znotraj tega intervala, je diferenciacija horizontalna, sicer pa vertikalna.

- $IIT_V: 0.85 > QI > 1.15$
- $IIT_H: 0.85 < QI < 1,15$

Na koncu s pomočjo Grubel-Lloydovega indeksa izračunamo še deleže vertikalne (IIT_V) in horizontalne (IIT_H) znotrajpanožne trgovine.

Prevladovanje dvosmernih (znotrajpanožnih) oziroma enosmernih tokov blaga med gospodarstvi narekuje, katero izmed teorij mednarodne menjave je smiselno uporabiti pri razlagi in analizi trgovanja določenega narodnega gospodarstva. Kadar ima gospodarstvo v celoti oziroma le v primeru določenih panog (sektorjev) prevlado enosmernih tokov menjave blaga, le-ti narekujejo uporabo teorije primerjalnih prednosti in njenih različic. V primeru nadvlade dvosmerne trgovine pa se za analizo le-te upošteva instrumentarij alternativnih zunanjetrgovinskih teorij. Visoka stopnja diferenciranosti trgovanih proizvodov sproža kvazi-konkurenčne pogoje na trgu. Učinkovita konkurenčnost je manjša, če v menjavi prevladuje vertikalna diferenciacija. Potrošniki glede na svoje preference izbirajo med domačimi in tujimi proizvodi, pri čemer je njihova izbira odvisna od same potrošnikove preference oziroma od cene določene različice proizvoda, ki pa jo pogojuje kakovost. Na ta način proizvodi, ki bi načeloma na trgu nastopali kot neposredni konkurenti, zaradi vse večje diferenciacije prevzemajo vlogo posrednih konkurentov. Proizvodi različnih kakovosti niso konkurenti.

4.5 Znotrajpanožna trgovina v Sloveniji

Na podlagi izračunanih indeksov znotrajpanožne trgovine podpodročij, ki so prikazani v Tabeli 7, je moč razbrati, da se je v devetih skupinah predelovalne industrije (DA, DC, DE, DF, DI, DJ, DL, DM, DN) obseg znotrajpanožne trgovine med letoma 1995 in 2001 zmanjšal. Največje zmanjšanje je v skupini DC (proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov, razen oblačil). Indeks znotrajpanožne trgovine se je zmanjšal za 15,97 indeksnih točk. V preostalih petih (DB, DD, DG, DH, DK) pa se je povečal. Največje povečanje indeksa znotrajpanožne trgovine od leta 1995 do leta 2001 je v skupini DB (proizvodnja tekstilij, usnjenih oblačil, tekstilnih in krznenih izdelkov) in znaša 18,05 indeksnih točk.

Tabela 7: Indeksi znotrajpanožne trgovine za predelovalne dejavnosti na ravni SKD-5 (1995-2001)

SKD		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
DA	Pr. hrane, pijač, krmil in tobačnih izd.	6,66	4,86	3,29	3,80	5,95	3,94	3,14
DB	Pr. tekstilij, usnjenih oblačil	27,63	27,41	46,95	50,59	47,84	44,52	45,68
DC	Pr. usnja, obutve, usnjenih izd. razen oblačil	31,81	25,51	28,06	29,03	22,81	20,78	15,84
DD	Obd. in pred. lesa razen pohištva	13,80	9,87	15,60	16,30	18,70	20,87	19,85
DE	Pr. vlaknin, papirja; založništvo, tiskarstvo	22,40	22,70	19,90	22,74	21,77	21,01	20,88
DF	Pr. koksa, naftnih der. in jed. goriva	0,21	1,30	0,09	0,21	0,13	-	0,08
DG	Pr. kemikalij	08,09	7,29	5,17	5,29	5,74	11,14	9,57
DH	Pr. izd. iz gume in plastičnih mas	16,99	17,05	16,78	21,22	20,90	20,75	21,46
DI	Pr. drugih nekovinskih mineralnih izd.	12,79	13,17	12,92	12,83	10,04	11,54	12,05
DJ	Pr. kovin in kovinskih izd.	20,35	18,40	14,12	17,39	20,38	16,57	17,54
DK	Pr. strojev in naprav	17,47	19,52	17,41	17,29	17,24	18,38	18,97
DL	Pr. električne in optične opreme	19,99	17,80	18,24	16,85	17,85	19,23	17,99
DM	Pr. vozil in plovil	24,85	19,92	22,11	18,54	17,59	23,33	14,81
DN	Pr. pohištva in druge pred. dejavnosti	29,09	27,08	20,43	28,18	26,45	25,15	25,64

Vir: predpripravljene tabele in lastni izračun.

Zaradi diferenciacije proizvodov je smiselno izračunati indeks znotrajpanožne trgovine posebej za vertikalno oziroma horizontalno znotrajpanožno trgovino. Pri čemer se, kot je prikazano v nadaljevanju indeks vertikalne znotrajpanožne trgovine lahko izračuna še posebej za proizvode nižje oziroma proizvode višje kakovosti. V tabeli 2 so prikazani rezultati merjenja horizontalne in vertikalne znotrajpanožne trgovine za celotno predelovalno dejavnost na ravni SKD-5 (raven agregacije, ki zajema približno 250 proizvodnih skupin) za Slovenijo v obdobju 1995-2001.

Tabela 8: Znotrajpanožna trgovina na ravni SKD-5 v %

Leto	Skupaj	Horizontalna	Vertikalna	Vertikalna V*	Vertikalna N**
1995	68,24	12,07	56,40	19,26	37,15
1996	72,20	14,41	58,79	19,99	38,80
1997	71,01	11,27	59,74	21,42	28,32
1998	71,85	12,21	59,64	21,53	38,11
1999	73,82	12,82	61,00	23,79	37,21
2000	73,71	14,26	59,45	23,36	36,10
2001	75,14	14,34	60,80	23,70	37,10

Opomba: *Vertikalna V** - delež vertikalne znotrajpanožne trgovine, ki na temelju razmerja med povprečnimi cenami izvoza (UV_i^x) in povprečnimi cenami uvoza (UV_i^m) kaže višjo kakovost proizvodov v izvozu.

*Vertikalna N*** - delež vertikalne znotrajpanožne trgovine, ki na temelju razmerja med povprečnimi cenami izvoza (UV_i^x) in povprečnimi cenami uvoza (UV_i^m) kaže nižjo kakovost proizvodov v izvozu.

Vir: Černoša, 2003, str. 215.

Deleži vertikalne znotrajpanožne trgovine so izračunani s pomočjo enačbe

$$IITV_{ijt} = \frac{\sum_{\{OI > 0,1\} \cap \{OI \notin [0,85;1,5]\}} (X_{ijt} + M_{ijt})}{\sum (X_{ijt} + M_{ijt})} \quad (6)$$

deleži horizontalne znotrajpanožne trgovine pa s pomočjo enačbe

$$IITH_{ijt} = \frac{\sum_{\{OI > 0,1\} \cap \{OI \in [0,85;1,5]\}} (X_{ijt} + M_{ijt})}{\sum (X_{ijt} + M_{ijt})} \quad (7)$$

Simboli imajo enak pomen kot pri (2).

Delež skupne znotrajpanožne trgovine na ravni SKD-5 je v obdobju od leta 1995 do leta 2001 postopoma naraščal, pri čemer predstavlja delež horizontalne znotrajpanožne trgovine manj kot petino skupne znotrajpanožne trgovine. Delež vertikalne znotrajpanožne trgovine tako predstavlja več kot štiri petine skupne znotrajpanožne trgovine. Izbrana raven agregacije pomeni združevanje vrednosti izvoza in vrednosti uvoza po posameznih panogah na ravni SKD-5. Avtor analize navaja, da zaradi tega ne moremo z gotovostjo sklepati, da se je v obdobju od leta 1995 do leta 2001 spremenila znotrajpanožna usmerjenost Slovenije v proizvodnjo horizontalno ali vertikalno diferenciranih proizvodov.

Dobljene spremembe deležev horizontalne in vertikalne trgovine lahko pomenijo določen trend v znotrajpanožni usmerjenosti slovenske industrije v obdobju od leta 1995 do 2001. Za natančnejše preverjanje sprememb v znotrajpanožni usmerjenosti je avtor analize izračunal še relativne deleže panog z vertikalno oziroma horizontalno znotrajpanožno trgovino v skupni znotrajpanožni trgovini. Ti deleži so podani v Tabeli 9.

Tabela 9: Relativni deleži panog s horizontalno oziroma vertikalno znotrajpanožno trgovino v skupni znotrajpanožni trgovini na ravni SKD-5

Leto	Horizontalna	Vertikalna	Vertikalna*	Vertikalna**
1995	17,34	82,66	28,23	54,44
1996	19,68	80,32	27,31	53,01
1997	15,87	84,13	30,16	53,97
1998	17,00	83,00	29,96	53,04
1999	17,36	82,64	32,23	50,41
2000	19,34	80,66	31,69	48,97
2001	19,09	80,91	31,54	49,38

Vir: Černoša, 2003, str. 216.

Tabela 8 kaže, da se je delež tistih panog, ki kažejo usmerjenost v proizvodnjo horizontalno diferenciranih proizvodov v opazovanem obdobju povečal, medtem ko se je delež panog, ki kažejo usmerjenost v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov zmanjšal. Proizvodnja vertikalno diferenciranih proizvodov nižje kakovosti se je v tem obdobju povečala, delež proizvodov višje kakovosti vertikalno diferenciranih proizvodov pa se je zmanjšal.

V obdobju od leta 1995 do leta 2001 je torej slovenska industrija ostala pretežno usmerjena v proizvodnjo manj kakovostnih proizvodov, pri čemer predstavlja delež tistih panog, ki so usmerjene v proizvodnjo manj kakovostnih proizvodov skoraj 50% skupne znotrajpanožne trgovine. Delež panog, ki kažejo usmerjenost slovenske industrije v proizvodnjo vertikalno diferenciranih proizvodov višje kakovosti, pa v tem obdobju izkazuje manj kot tretjino skupne znotrajpanožne trgovine. Dokaj stabilna proizvodna struktura oziroma znotrajpanožna usmerjenost gospodarstva je predvsem rezultat uspešnosti domačih podjetij, ki so svojo konkurenčnost gradila predvsem na osnovi lastnih vlaganj v raziskave in razvoj. Ta ugotovitev je lahko pojasnjena z dejstvom, da je Slovenija v tem obdobju prejela najmanjši delež neposrednih tujih investicij v primerjavi z vsemi srednjeevropskimi državami (Černoša, 2003, str. 216).

5 POVEZANOST MED OBLIKO ZNOTRAJPAÑOŽNE SPECIALIZACIJE IN NEPOSREDNIMI TUJIMI INVESTICIJAMI

5.1 Povezanost med obliko znotrajpanožne specializacije in obliko multinacionalnih podjetij

Mobilnost produkcijskih faktorjev v razvitih državah privede do dislocirane proizvodnje multinacionalnih podjetij. Pri naraščajočem obsegu prodaje podružnic multinacionalnega podjetja se zmanjšuje obseg medpanožne trgovine in povečuje znotrajpanožna trgovina (Venables, 1995).

Značilnosti znotrajpanožne trgovine, ki je posledica trgovine med matično enoto multinacionalnega podjetja in njegovo podružnico, je Brainardova (1997) pripisala dvema sklopoma dejavnikov: bližini in koncentraciji ter obilju produkcijskih faktorjev. Pri prvem sklopu dejavnikov, ki vplivajo na odločitev podjetja za ustanovitev podružnice v drugi državi, podjetja izbirajo med bližino kupcev in dobaviteljev na tujem trgu v zameno za učinke ekonomij obsega, ki bi jih sicer koristili, če bi bila celotna proizvodnja (za vse trge) organizirana v eni proizvodni enoti. Racionalna odločitev v tem primeru bi bila, da se podjetje, upoštevajoč vse rizike in prednosti multinacionalnega delovanja, odloči za horizontalni tip NTI v državo, ki ima podoben BDP per capita in visoke trgovinske ovire. Bilateralna analiza na podlagi »proximity-concentration hypothesis« za ZDA je potrdila njena pričakovanja: razlike med državami v BDP p.c. povečujejo obseg izvoza, podoben BDP p.c. je nasprotno povezan z velikim obsegom znotrajpodjetniške trgovine (znotrajpanožne trgovine).

Empirična preverjanja obnašanja multinacionalnih podjetij kažejo, da je učinek substitucije med zunanjo trgovino in NTI po večini prisoten v primeru horizontalnega tipa multinacionalnih podjetij. V primeru vertikalnega tipa multinacionalnih podjetij pa prevladuje komplementaren odnos med trgovino in NTI. Učinek komplementarnosti se pri teh podjetjih pokaže še bolj jasno, če multinacionalno podjetje proizvaja tako vmesne kot končne proizvode (Markusen in Maskus, 2001, str.22).

5.1.1 Podružnična trgovina in splošno ravnotežje

Model podružnične trgovine in splošnega ravnotežja (Markusen in Maskus, 2001) analizira možnosti, ki jih ima podjetje na voljo, ko se odloča med proizvodnjo doma in podružnično proizvodnjo v tujini.

Predpostavke modela:

- dva homogena proizvoda: X in Y
- dve državi: h in f
- dva produkcijska faktorja: L (nekvalificirano delo), S (kvalificirano delo)
- v sektorju Y vlada popolna konkurenca, obstajajo konstantni donosi obsega in je L -intenzivna
- v sektorju X je nepopolna konkurenca, naraščajoči donosi obsega in S -intenzivnost (sedež podjetja in proizvodna dejavnost sta lahko geografsko ločeni)
- podjetja so razdeljena v šest skupin:
 - m_h horizontalno MNP, ki ima proizvodne obrate v obeh državah, sedež podjetja pa je v državi h
 - m_f horizontalno MNP, ki ima proizvodne obrate v obeh državah, sedež podjetja pa je v državi f
 - n_h nacionalno podjetje, z enim proizvodnim obratom in sedežem podjetja v državi h (možen izvoz v državo f)
 - n_f nacionalno podjetje, z enim proizvodnim obratom in sedežem podjetja v državi f (možen izvoz v državo h)
 - v_h vertikalno MNP z enim proizvodnim obratom v državi f in sedežem podjetja v državi h (možen izvoz v državo h)
 - v_f vertikalno MNP z enim proizvodnim obratom v državi h in sedežem podjetja v državi f (možen izvoz v državo f)
- proizvod X je homogen, obstoj Cournotove konkurence² in ločenost trga h in f
- pribitek cene nad mejnimi stroški se zmanjšuje z večanjem tržnega deleža podjetja (motiv za znotrajpanožno trgovino in investiranje)
- ekonomije obsega na ravni podjetja, ki izhajajo iz človeškega kapitala in ekonomije obsega na ravni obrata
- intenzivnost produkcijskih faktorjev v smeri od najbolj do najmanj intenzivne uporabe je sledeča:

$$[\text{sedež podjetja}] > [S \text{ in } L \text{ v proizvodnji } X] > [\text{proizvodni obrat}] > [Y]$$

Najbolj intenzivna uporaba produkcijskega faktorja S (kvalificirano delo) je dosežena na sedežu podjetja, kjer se odvijajo vodstvene in razvojne dejavnosti. Druga stopnja intenzivnosti uporabe produkcijskih faktorjev (S in L) se odraža v diferenciranemu proizvodu

² Cournotov model: dve podjetji, dva homogena proizvoda, znana tržna krivulja povpraševanja. Pri odločanju o proizvedeni količini vsako od njiju upošteva proizvodno količino drugega. Cena se določi na trgu.

X , sledi proizvodni obrat. Najmanj intenzivna uporaba produkcijskih faktorjev se odraža v proizvodu Y , kjer je relativno intenzivneje uporabljeno nekvalificirano delo (L).

Ekonomije obsega, ki se pojavijo na ravni podjetja ustvarjajo motiv za horizontalen tip neposrednih tujih investicij. Fiksni stroški človeškega kapitala (kapital znanja) se tako porazdeli med več proizvodnih obratov. Razlike v intenzivnosti uporabe produkcijskih faktorjev med sedežem podjetja in vsemi ostalimi aktivnostmi ter razlike v obilju produkcijskih faktorjev med državami pa pomenijo motiv za vertikalno MNP.

Nacionalno podjetje (n)

Podjetje želi odpreti podružnico na večjem trgu (znižanje transportnih stroškov) in/ali državi, kjer je večja obilnost kvalificirane delovne sile (nižja cena produkcijskih faktorjev). Razmerje med številom podjetji dveh držav bo relativno bolj uravnoteženo, če sta državi med seboj podobni oziroma če ima manjša država na voljo več kvalificirane delovne sile, stroški trgovanja pa so nizki. Obseg znotrajpanožne trgovine se v takem primeru poveča.

Horizontalno MNP (m)

Horizontalna MNP pridobivajo na pomenu, če so trgovinski stroški visoki, državi pa sta si podobni tako v velikosti kot razpoložljivosti produkcijskih faktorjev. Pričakovan je relativno velik obseg medpodružnične trgovine. Izbor lokacije za sedež podjetja je odvisen od cene produkcijskih faktorjev.

Vertikalno MNP (v)

Vertikalen tip multinacionalnega podjetja se pojavi v primeru, ko med državama obstajajo bistvene razlike v relativni obilnosti produkcijskih faktorjev in so trgovinski stroški nizki.

Na podlagi predpostavljenih lastnosti MNP lahko sklepamo, da bo obstajal tip podjetja m (horizontalno MNP) kadar sta državi podobni in so trgovinski stroški visoki. MNP nadomesti trgovino med državama. V primeru, ko se državi razlikujeta trgovinski stroški pa so nizki, je to priložnost za vertikalno MNP.

Empirična preverba Markusna in Maskusna (2001) na podlagi podatkov za ZDA, je potrdila teoretično zasnovo. Obseg medpodjetniške trgovine se veča, kadar imata državi velik dohodek ter sta podobni v velikosti in relativni zadolženosti s produkcijskimi faktorji. Rezultati preverjanja znotrajpanožne trgovine so sicer dali nekoliko slabše rezultate, vendar še vedno potrjujejo večino teoretskih zasnov.

5.2 Ekonometrični model preverjanja tipa multinacionalnih podjetij v Sloveniji

Zaradi nižje stopnje razvitosti, merjene z višino BDP per capita, je Slovenija v primerjavi z državami članicami EU neto prejemnica neposrednih tujih investicij. NTI v Slovenijo imajo značilnosti vertikalnega tipa multinacionalnih podjetij. Podružnice tujih multinacionalnih podjetij so usmerjene v proizvodnjo standardiziranih industrijskih izdelkov, razvitih v matičnem podjetju. Vlaganja vertikalnega in horizontalnega tipa multinacionalnih podjetij v svoje podružnice vplivajo na porast deleža znotrajpanožne trgovine Slovenije.

Model preverja, ali v Sloveniji prevladuje proizvodna struktura horizontalnega oziroma vertikalnega tipa multinacionalnih podjetij (Damijan in Černoša, 2003). Ker podatki o strukturi in geografski diverzifikaciji prodaje multinacionalnih podjetij niso dosegljivi, je bila oblika multinacionalne proizvodne strukture ocenjena posredno na temelju analize zunanjetrgovinske specializacije in porazdelitve podružnic tujih multinacionalnih podjetij v Sloveniji po posameznih proizvodnih razredih. Najnižja raven agregacije, na kateri je bila mogoča primerjava med proizvodno distribucijo neposrednih tujih investicij in njihovo zunanjetrgovinsko specializacijo, je raven 5-mestne SKD, ki zajema približno 250 proizvodnih skupin. V skladu s teoretičnimi predpostavkami je pričakovati, da neposredne tuje investicije v Sloveniji spodbujajo znotrajpanožno trgovino s horizontalno diferenciranimi oziroma vertikalno diferenciranimi proizvodi.

Na osnovi teoretičnih predpostavk novih teorij mednarodne menjave in teorij multinacionalnih podjetij (Helpman in Krugman 1985, Brainard 1997) ter na podlagi empiričnih študij (Lortscher in Wolter 1980, Balassa in Bauwens 1987, Helpman 1987) lahko pričakujemo, da bo zunanjetrgovinska specializacija, kot posledica neposrednih tujih investicij v Sloveniji, odvisna od relativne pomembnosti tujih podružnic v posameznih proizvodnih skupinah. Zunanjetrgovinska specializacija je torej odvisna od stopnje diferenciranosti v posamezni proizvodni skupini in ekonomij obsega na ravni posameznega obrata znotraj proizvodne skupine. Brainardova (1997) je v svoji študiji podala ugotovitev, da je obseg znotrajpanožne trgovine, ki jo povzročajo podružnice tujih multinacionalnih podjetij, odvisen od stopnje ekonomij obsega na ravni obrata in velikosti trgovinskih stroškov (Damijan in Černoša, 2003).

Model, ki sta ga ocenjevala Damijan in Černoša (2003) je sledeč:

$$\ln IIT_{it}^j = \alpha_i + \beta \ln dEX_{it}^T + \gamma \ln Dif_{it} + \delta \ln Vel_{it} + u_{it} \quad (8)$$

$$u_{it} = c_i + e_{it} \quad (i = 1, \dots, n; t = 1, \dots, T)$$

$$E[c_i | x_{it}] \neq 0 \quad \text{in} \quad E[e_{it} | x_{it}, c_i] = 0$$

$$e_{it} \sim N(0, \sigma^2)$$

Posamezne spremenljivke pomenijo:

IIT_{it}^j vrednost znotrajpanožne trgovine j -tega tipa v proizvodni skupini v letu t v EU (tip znotrajpanožne trgovine je lahko horizontalni, splošni vertikalni ter vertikalni z nizko ali visoko kvaliteto diferenciranih proizvodov);

dEX_{it}^T delež izvoza tujih podružnic v i -ti proizvodni skupini v letu t v EU;

Dif_{it} stopnja diferenciranosti (št. podjetij) i -te proizvodne skupine v letu t^3 ;

Vel_i povprečna velikost podjetja v i -ti proizvodni skupini v letu t .

V predstavljeni model (8) vse spremenljivke vstopajo v logaritemski obliki, kar omogoča interpretacijo ocenjenih regresijskih koeficientov kot običajnih elastičnosti.

Glede na razpoložljivost ustrezno dezagregiranih podatkov na ravni SKD-5 za proizvodno strukturo tujih podružnic ter splošno zunanjetrgovinsko strukturo za obdobje 1995-2001, je predmet proučevanja povezava med neposrednimi tujimi investicijami in zunanjetrgovinsko specializacijo s pomočjo panelne strukture podatkov⁴. Testi so bili narejeni s tremi metodami: OLS (običajni najmanjši kvadrati), FE (fixed effects) in RE (random effects), izmed katerih sta nato avtorja izbrala najustreznejšo (RE).

V prvem koraku je bila ocenjena povezava med horizontalno znotrajpanožno trgovino Slovenije z EU in izvozno specializacijo podružnic tujih multinacionalk v Sloveniji. V primeru, da gre za prevladujoč horizontalni tip multinacionalnih podjetij v Sloveniji, bi lahko pričakovali dvoje: da ne bo nobene trgovine (podružnice multinacionalk proizvajajo izključno za lokalni trg) oziroma, da bo prišlo do trgovine s horizontalno diferenciranimi proizvodi. Kot je pokazala obravnavana analiza tipa znotrajpanožne trgovine (Tabela 7), je delež horizontalne znotrajpanožne trgovine

³ Po teoriji monopolistične konkurence vsako podjetje proizvaja svojo lastno proizvodno različico. Število podjetij v proizvodni skupini odraža stopnjo diferenciranosti skupine.

⁴ V primeru panelne analize, kjer se opazovanja ponavljajo skozi več obdobj, so strukturne napake modela razdeljene na individualne učinke c_i , ki so specifični za posamezno proizvodno skupino in konstantni skozi čas, ter na običajne slučajne učinke e_{it} z ničelno vsoto in konstantno varianco. Pri individualnih učinkih c_i sta možni dve predpostavki, da so fiksni (FE - fixed effects) ali spremenljivi (RE - random effects). V primeru fiksnih ne moremo zavrniti domneve, da so kolerirani z ostalimi pojasnjevalnimi spremenljivkami na desni strani enačbe (8), zaradi česar vplivajo na pristranost ocen teh regresijskih koeficientov (Damijan in Černoša, 2003).

Slovenije z EU zelo nizek (okoli 20% celotne znotrajpanožne trgovine), zato ni bilo mogoče pričakovati značilne povezave z izvozno specializacijo podružnic tujih multinacionalnih podjetij v Sloveniji.

Rezultati testa so potrdili, da v primeru celotne slovenske zunanje trgovine predpostavka monopolistične konkurence na podlagi horizontalne znotrajpanožne trgovinske specializacije ni najbolj ustrezna.

V naslednjem koraku sta avtorja analizirala povezavo med vertikalno znotrajpanožno trgovino in neposrednimi tujimi investicijami. Nobena izmed ekonometričnih specifikacij modela ni potrdila pričakovane vertikalne strukture podružnic multinacionalnih podjetij v Sloveniji. Vendar pa je vertikalna znotrajpanožna trgovina razdeljena na vertikalno znotrajpanožno trgovino proizvodov nizke kakovosti in vertikalno znotrajpanožno trgovino visoke kakovosti. Rezultati analize na segmentu vertikalne trgovine s proizvodi nizke kakovosti, ki predstavljajo več kot polovico celotne slovenske znotrajpanožne trgovine z državami EU, kažejo tendenco, da podružnice tujih multinacionalnih podjetij v Sloveniji izvažajo v EU proizvode nižje kakovosti. Ta povezava je pri testiranju dala statistično značilne rezultate le pri uporabi metode OLS, ki kot navajata avtorja, ni najbolj zanesljiva.

Analiza na segmentu vertikalne znotrajpanožne trgovine s proizvodi visoke kakovosti (Tabela 7), ki predstavljajo približno 19 odstotkov celotne slovenske znotrajpanožne trgovine z državami EU, je nasprotno pokazala, da podružnice tujih multinacionalnih podjetij v izvozu v EU vključujejo manj izdelkov visoke kakovosti kot domača podjetja oziroma da obstaja manjša verjetnost, da bodo podružnice tujih multinacionalnih podjetij izvažale izdelke visoke kakovosti v EU.

Tabela 10: Povezava med vertikalno znotrajpanožno trgovino visoke kakovosti proizvodov in NTI

	OLS	FE	DF
Konstanta	**2,039 (1,02)	0,980 (0,23)	0,898 (0,30)
Delež podjetij z NTI v izvozu	***-0,386 (-3,05)	***-0,520 (-2,53)	***-0,462 (-2,75)
Število proizvodov	0,174 (1,05)	-0,638 (-1,19)	0,046 (0,16)
Velikost podjetja	0,144 (1,02)	0,393 (1,30)	0,251 (1,18)
Popravljeni R²	0,006	0,011	0,007
Št. opazovanj	1123	1123	1123
Hausman chi²			3,06
Prob chi²			0,38

Opomba: t-statistike v oklepajih, ***, ** in* označujejo statistično značilnost koeficientov pri 1, 5 in 10 odstotnem tveganju.

Vir: Damijan in Černoša, 2003.

Ugotovitve avtorjev analize potrjujejo prisotnost vertikalnega tipa multinacionalnih podjetij v Sloveniji, kar se sklada s teoretičnimi pričakovanji (Slovenija nima velikega trga, ki bi spodbujal horizontalna vlaganja iz tujine). Njun sklep je, da je v Sloveniji prisotna vertikalna struktura proizvodnje, pri čemer tuja multinacionalna podjetja prinašajo preko svojih podružnic v Slovenijo standardizirano tehnologijo z namenom, da si zagotovijo ugodne pogoje za produkcijo manj zahtevnih diferenciranih proizvodov. Vendar pa rezultati niso popolnoma nedvoumni, saj ne potrjujejo, da bi podružnice tujih multinacionalnih podjetij v Sloveniji pri izvozu v EU vključevale zgolj diferencirane izdelke nizke kakovosti. Multinacionalna podjetja vlagajo v Slovenijo zaradi nižjih relativnih faktorjskih stroškov. To pomeni, da je podružnična proizvodnja tujih multinacionalnih podjetij, ki delujejo v Sloveniji, namenjena izvozu, kar zvišuje delež znotrajpanožne trgovine, hkrati pa kaže na komplementarno učinkovanje NTI na znotrajpanožno trgovino.

6 SKLEP

Neoklasičen pogled na zunanjo trgovino, ki je temeljil na različnosti držav v smislu razvitosti in obilja produkcijskih faktorjev, z večanjem konvergence med državami ni bil več primeren za pojasnjevanje strmega naraščanja mednarodne trgovine in vedno večje mobilnosti kapitala med državami. Nepopolna konkurenca, potrošniške preference in donosi obsega, kot odgovor na neustreznost koncepta primerjalnih prednosti, predstavljajo na novo postavljeno bazo razlag mednarodnih tokov. HOS teorija ostaja aktualna le še za pojasnjevanje enosmerne trgovine, ki v veliki meri predstavlja trgovino s primarnimi surovinami. Novost, ki jo sprejemajo alternativne

zunanje trgovinske teorije je tudi to, da dopuščajo geografsko (državno) ločeno proizvodnjo in s tem pojav multinacionalnih podjetij.

Eno izmed večkrat postavljenih vprašanj pri analizi odnosa med NTI in trgovino, in sicer, ali so NTI in izvoz komplement ali substitut, nima enoznačnega odgovora. V primeru, da se podjetja odločijo za NTI zaradi izogibanja trgovinskim oviram in zniževanju transportnih stroškov, je odnos substitucijski. Na drugi strani pa je, ko gre za dislocirano proizvodnjo vmesnih proizvodov, v tujini zaradi nižji cen produkcijskih faktorjev ali drugih, s trgovom povezanih prednosti, odnos med NTI in trgovino komplementaren. Za Slovenijo lahko trdim, da so motivi za NTI tako tipa »market-seeking« kot »efficiency-seeking« in da ne moremo govoriti o substitucijskem oziroma komplementarnem odnosu med NTI in trgovino, saj je dejansko stanje mešanica obojega.

Cilj diplomske naloge je bil predstaviti vpliv mednarodne mobilnosti kapitala na znotrajpanožno trgovino v predelovalnih dejavnostih med Slovenijo in Evropsko unijo. Za pojasnjevanje vplivanja neposrednih tujih investicij na znotrajpanožno trgovino sem predstavila analizo Damijana in Černoše (2003), ki sta ekonometrično preverila povezanost med obliko znotrajpanožne specializacije in neposrednimi tujimi investicijami. Na podlagi analize lahko trdim, da so v Sloveniji prisotna multinacionalna podjetja vertikalnega tipa, ki delujejo na temelju profitnega motiva, zaradi ugodnih stroškovnih pogojev produkcijskih faktorjev. Analiza znotrajpanožne trgovine je pokazala, da je izvoz multinacionalnih podjetij iz Slovenije v Evropsko unijo predvsem izvoz izdelkov nižje kakovosti, medtem ko je uspešnost domačih podjetji rezultat lastnega znanja.

7 LITERATURA

1. Blomström Magnus, Kokko Ari: The Economics of Foreign Direct Investment Incentives. Cambridge: NBER Working Paper, No. 9489, 2003. 25 str.
2. Boršič Darja: Dejavniki znotrajpanožne trgovine v Sloveniji. Maribor: Bilten EDP, 23 (2000), 2/3, str. 57-74.
3. Boršič Darja: Merjenje znotrajpanožne trgovine. Maribor: Bilten EDP, 23 (2000a), 4, str. 39-49.
4. Bowen P. Harry, Hollander Abraham, Viaene Jean-Marie: Applied International Trade Analysis. London: MacMillan, 1998. 654 str.
5. Brainard S. Lael: An Empirical Assessment of the Proximity - Concentration Tradeoff between Multinational Sales and Trade. Cambridge: NBER Working Paper, No. 4580, 1993. 57.str.
6. Brainard S. Lael: An Empirical Assessment of the Factor Proportions Explanation of Multinational Sales. Cambridge: NBER Working Paper, No. 4583, 1993a. 48. str.
7. Chiarlone Stefano: Evidence of Product Differentiation and Relative Quality in Italian Trade. CESPRI Working Paper, No.114, 2000. 28. str.
8. Christie Edward: Foreign Direct Investment in Southeast Europe. WIIW Working Paper, No. 24, 2003. 22. str.
9. Damijan P. Jože: Mednarodna menjava. Zapiski predavanj 2001/2002. Ljubljana: Ekonomska fakulteta (Visoka poslovna šola), 2002. 160 str.
10. Damijan P. Jože et al: Ocena makro in mikroekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko Unijo. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije, 2003. 144 str.
11. Damijan P. Jože, Černoša S.: Type of multinational activity and patern of trade in transition countries. Case of Slovenia. Mimeo, Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja, 2003.
12. Fontagne Lionel, Freudenberg Michael: Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered. Pariz: CEPII Working Paper, No. 97-01. 1997. 50 str.
13. Fontagne Lionel, Freudenberg Michael, Peridy Nicolas: Trade Patterns inside the Single Market. Pariz: CEPII Working Paper, No. 97-07. 1997a. 142 str.
14. Fontagne Lionel, Pajot Michael: How Foreign Direct Invstment Affects International Trade and Competitvness: an Empirical Assesment. Pariz: CEPII Working Paper, No. 97-17. 1997b. 28 str.
15. Gandolfo Giancarlo: International Economics. Vol. 1: The pure Theory of International Trade. Berlin: Springer-Verlag, 1994. 344 str.

16. Helpman Elhanan, Melitz J. Marc, Yeaple R. Stephen: Export versus FDI. Cambridge: NBER Working Paper, No. 9439, 2003. 31 str.
17. Krkoska Libor: Foreign Direct Investment Financing of Capital Formation in Central and Eastern Europe. EBRD Working Paper, No. 67, 2001. str. 19.
18. Kostevc Črt: Empirična analiza učinkovitosti Linderjeve hipoteze. Maribor: Bilten EDP, 23 (2000), 2/4, str. 65-98.
19. Kumar Andrej: Mednarodna Ekonomika. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 258 str.
20. Markusen R. James, Maskus E. Keith: A Unified Approach to Intra-Industry Trade and Direct Foreign Investment. Cambridge: NBER Working Paper, No. 8335, 2001. str. 26.
21. Markusen R. James, Maskus E. Keith: General-Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence. Cambridge: NBER Working Paper, No. 8334, 2001a. str.45.
22. Rojec Matija, Stanojević Miroslav: Motivi in strategije tujih investitorjev v Sloveniji. Delovni zvezki Urada za makroekonomske analize in razvoj, Ljubljana, 10 (2001), 1, 60 str.
23. Salvatore Dominick: International Economics. London: Prentice Hall International, INC, 1998. 753 str.
24. Smuk Emilija: Tuje neposredne naložbe in zunanja trgovina – nadomestljivost ali komplementarnost. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 46 str.
25. Strojjan Andreja, Kotar Tomaž: Koncentracija blagovne menjave in pomen znotrajpanožne trgovine. Prikazi in analize, Ljubljana, 6 (1998), 1, str. 40-59.
26. Svetličič Marjan, Rojec Matija, Trtnik Andreja: Strategija pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v tujino. Ljubljana: Center za mednarodne odnose, 1999. 22 str.
27. Svetličič Marjan: Svetovno podjetje. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče, 1996. 421 str.
28. Zhang H. Kevin, Markusen R. James: Vertical Multinationals and Host – Country Characteristics. Cambridge: NBER Working Paper, No. 6203, 1997. str. 22.

8 VIRI

1. Černoša Stanislav: doktorska disertacija v pripravi, 2003.
2. Ekonomski odnosi s tujino. Jesensko poročilo 2002. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj, 2002, str. 64-78.
3. UNCTAD Handbook of Statistics On-line:
(<http://stats.unctad.org/restricted/eng/TableViewer/wdsview/dispviewp.asp>),15.05.2003

4. Neposredne naložbe - Direct Investment, 1994-2001. Ljubljana: Banka Slovenije, 6 (2002), 1, 101 str.
5. Poročilo Agencije RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije leto 2001. Ljubljana: Ministrstvo za gospodarstvo, 2002. 27 str.
6. Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij 2001-2004. Ljubljana: Ministrstvo za gospodarstvo, 2001. 45 str.
7. Zakon o deviznem poslovanju (Uradni list RS, št. 23/99)