

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI IN NJIHOV
VPLIV NA KONKURENČNOST SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA**

Ljubljana, september 2003

URŠKA PETROVČIČ

IZJAVA

Študentka _____ izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom _____ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____.

Podpis:

KAZALO

1	UVOD	1
2	OPREDELITEV NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ KOT OBLIKA POSLOVNEGA VLAGANJA KAPITALA V TUJINO.....	3
2.1	TRANSNACIONALNA PODJETJA – NOSILCI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ	4
2.2	MOTIVI IN STRATEGIJE TUJIH INVESTITORJEV	5
3	NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI.....	5
3.1	PRAVNI OKVIRI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V SLOVENIJI IN LIBERALIZACIJA ZAKONSKE UREDITVI.....	5
3.2	MOTIVI TUJIH INVESTITORJEV V SLOVENIJI	7
3.3	ANALIZA SPREMEMB VELIKOSTI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V SLOVENIJI IN V OSTALIH DRŽAVAH V TRANZICIJI, V OBDOBJU 1993 - 2002	8
3.4	NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI PO DRŽAVAH INVESTITORICAH.....	13
3.5	NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI PO GOSPODARSKIH DEJAVNOSTIH.....	14
3.6	USPEŠNOST POSLOVANJA PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM IN DOMAČIH PODJETIJ.....	17
3.7	STRATEŠKE USMERITVE SLOVENIJE DO NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V ČASU PRIBLIŽEVANJA EU	18
3.7.1	<i>Bodoči trendi neposrednih tujih investicij v Slovenijo.....</i>	<i>18</i>
3.7.2	<i>Slovenska politika do neposrednih tujih investicij v pogojih pridruženega članstva Evropski uniji</i>	<i>19</i>
3.7.3	<i>Ključne strateške usmeritve Slovenije.....</i>	<i>20</i>
3.8	UČINKI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA DRŽAVO PREJEMNICO ..	21
4	KONKURENČNOST GOSPODARSTVA	22
4.1	SPLOŠNA OPREDELITEV KONKURENČNOSTI GOSPODARSTVA	22
4.2	PORTERJEVO POJMOVANJE KONKURENČNOSTI DRŽAV – PORTERJEV DIAMANT	23
4.3	SLOVENIJA – MAJHNA DRŽAVA V TRANZICIJI.....	25
4.4	GOSPODARSKI RAZVOJ IN KONKURENČNOST SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA	26
4.4.1	<i>Razvojne stopnje gospodarskega razvoja države.....</i>	<i>26</i>
4.4.2	<i>Slovenija na prehodu med drugo in tretjo razvojno fazo</i>	<i>28</i>
5	ANALIZA KONKURENČNOSTI FINSKE, IRSKE IN SLOVENIJE	30
5.1	BENCHMARKING KONKURENČNOSTI.....	30

5.2	ORIS GOSPODARSTEV: IRSKA, FINSKA IN SLOVENIJA	31
5.3	KLJUČNI DEJAVNIKI RAZVOJA FINSKE, IRSKE TER PRIMERJAVA S SLOVENIJO	33
5.3.1	<i>Izhajanje iz danosti domačega poslovnega okolja</i>	33
5.3.2	<i>Osredotočenost</i>	35
5.3.3	<i>Družbeno soglasje in skupna vizija gospodarskega razvoja</i>	36
5.3.4	<i>Šolski sistem</i>	37
6	NAJPOMEMBNEJŠA PODROČJA ZA RAZVOJ SLOVENIJE IN POVEČEVANJE NJENE KONKURENČNOSTI V PRIHODNJE	37
6.1	TEHNOLOŠKI RAZVOJ IN INOVACIJE	38
6.2	ČLOVEŠKI VIRI	40
6.3	INTERNACIONALIZACIJA	41
6.3.1	<i>Zunanjetrgovinska politika</i>	41
6.3.2	<i>Neposredne tuje investicije v Slovenijo</i>	41
6.3.3	<i>Neposredne investicije iz Slovenije</i>	42
7	VPLIV GROZDOV NA KONKURENČNOST GOSPODARSTVA	42
8	SKLEP	45
9	LITERATURA	47
10	VIRI	48

1 UVOD

Neposredne tuje investicije, kot oblika internacionalizacije, so pomemben člen razvoja vsakega narodnega gospodarstva. So ena najhitreje rastočih oblik mednarodnega sodelovanja. Še posebej so pomembne za države v tranziciji, kamor spada tudi Slovenija, saj preko neposrednih tujih investicij v državo prejemnico prihaja novo znanje in tehnologija ter se odpirajo nova delovna mesta, kar vpliva na večjo zaposlenost. Vse to posledično vpliva na razvoj narodnega gospodarstva, na večjo blaginjo prebivalstva in na povečevanje konkurenčnosti gospodarstva v globalnih okvirih.

Diplomska naloga je sestavljena iz dveh ločenih, vendar medsebojno zelo povezanih delov – neposrednih tujih investicij v Sloveniji in konkurenčnosti našega gospodarstva. Zanimalo me je predvsem koliko in zakaj se tuji investitorji odločajo vlagati v našo državo, v kolikšni meri neposredne tuje investicije vplivajo na gospodarsko rast in razvoj in katere pozitivne ter negativne učinke to prinese s seboj.

V drugem poglavju sem opredelila neposredne tuje investicije, nosilce le teh in vzroke, zakaj se tuji investitorji sploh odločajo za neposredna vlaganja.

V tretjem poglavju sem podrobneje predstavila neposredne tuje investicije v Sloveniji, pravni okvir, ki obravnava področje neposrednih tujih investicij pri nas, ki tujim neposrednim investitorjem določa »pravila igre« na slovenskem trgu. Tu sem analizirala tudi spremembe velikosti neposrednih tujih investicij v Sloveniji za obdobje 1993 do 2002 in poskušala poiskati in predstaviti vzroke za te spremembe. Velikosti in gibanja neposrednih tujih investicij v Sloveniji pa sem nato primerjala še s temi v ostalih državah v tranziciji.

Nadalje sem primerjala nekatere izbrane kazalce uspešnosti podjetij s tujim kapitalom in domačih podjetij in prikazala vzroke, zakaj so podjetja s tujim kapitalom pri svojem delovanju uspešnejša.

Prikazala sem tudi strateške usmeritve Slovenije do neposrednih tujih investicij v času približevanja Evropski uniji, ki naj bi jih upoštevali pri odpravi administrativnih in drugih ovir ter tako privabili večje število tujih investitorjev.

Na koncu prvega dela diplomske naloge sem izpostavila še pozitivne in negativne učinke, ki jih neposredne tuje investicije prinesejo v državo prejemnico.

V drugem delu diplomske naloge sem se osredotočila na konkurenčnost Slovenije. V četrtem poglavju sem najprej predstavila glavne dejavnike, ki določajo konkurenčnost narodnega gospodarstva, prikazala na kateri razvojni stopnji se Slovenija nahaja glede na

gospodarski razvoj in izpostavila ključne naloge podjetij in države pri prehodu naše države na tretjo razvojno stopnjo.

V naslednjem poglavju so me zanimali dejavniki, ki so Finsko in Irsko privedli med razvite države in kaj bi se lahko iz teh primerov naučila Slovenija.

V šestem poglavju sem izpostavila tri ključna področja razvoja Slovenije, ki bodo ključna za povečevanje njene konkurenčnosti v prihodnje. V sedmem pa še vpliv grozdov na konkurenčnost gospodarstva, ki v zadnjem času postaja vse pomembnejši.

2 OPREDELITEV NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ KOT OBLIKA POSLOVNEGA VLAGANJA KAPITALA V TUJINO

Kapital je gonilo gospodarskega razvoja. V gospodarstvu obstajajo celice s finančnimi presežki ali suficitne celice in celice s finančnimi primanjkljaji ali deficitne celice. Suficitne celice lahko porabijo finančne presežke za nakup dobrin ali storitev, lahko pa jih posodijo deficitnim gospodarskim subjektom. S tega vidika poznamo lastniške in dolžniške finančne naložbe.

Lastniške naložbe dajejo imetnikom pravico do lastništva, prejemnikom pa trajen vir financiranja. Lastniške naložbe predstavljajo npr. delnice in deleže družbenikov. Pri *dolžniških naložbah* pa gre za to, da je vlagatelj upravičen do povrnitve vloženih sredstev in donosom na ta sredstva ob zapadlosti. Sem spadajo obveznice, kratkoročni bančni krediti, zakup (leasing) ipd. Na podlagi opisanega kriterija za delitev naložb spadajo neposredne tuje investicije med lastniške naložbe, katerih imetniki so nerezidenti te države, oziroma tujci.

Glede na vrsto donosa poznamo dve obliki poslovnih vlaganj kapitala v tujino: vlaganja s fiksnim donosom oziroma krediti in vlaganja s spremenljivim donosom. Vlaganja s spremenljivim donosom pa delimo naprej na neposredne investicije in portfolio investicije.

Pri obeh oblikah vlaganj s spremenljivim donosom si investitor pridobi določen delež lastništva v podjetju v tujini, v katerega se je odločil vlagati. Bistvena značilnost, ki neposredne tuje investicije razlikuje od portfolio investicij je element *aktivne vloge* tujega investitorja, oziroma njegov *namen*, da s trajno lastniško udeležbo v podjetju v tujini pridobi nadzor nad tem podjetjem in sodeluje v njegovem upravljanju / vodenju (Rojec, 1993, str. 23). Druga pomembna razlika pa je ta, da tuji investitor pri portfolio investicijah vlaga načeloma v finančni obliki, pri neposrednih investicijah pa se vložki v finančnih oblikah dopolnjujejo z nefinančnimi, npr.: oprema, marketinška, tehnološka in poslovodna znanja.

Neposredne tuje investicije so pri razvoju vsakega narodnega gospodarstva zelo pomemben člen, vsekakor mnogo pomembnejši od portfolio investicij, zato sem se tudi odločila, da jih v diplomski nalogi nekoliko podrobneje predstavim.

O *neposrednih tujih investicijah* lahko govorimo v primeru ustanovitve novega podjetja, prevzema že obstoječega podjetja, ali pa pri razširitvi obstoječega podjetja. Pojem nadzora in upravljanja v podjetju se običajno navezuje na delež tujega investitorja v kapitalu podjetja. Ta delež se giblje med 10% in 51% (Cafuta, 2002, str. 3).

Pri *portfolio investicijah* pa gre za nakup domačega podjetja ali razširitev domačega podjetja s strani tujega podjetja. Delež podjetja, ki ga imajo tujci, je praviloma manjši od

10% (Rojec, 1993, str. 23). Glavni namen tujega podjetja, ko se odloča za portfolio investicije je pridobivanje dobička, ki je odvisen od višine doseženega dobička domačega podjetja in višine kapitalskega deleža v domačem podjetju, ki ga ima v lasti. Tuje podjetje svoj delež lahko tudi proda in pri tem realizira kapitalski dobiček.

2.1 TRANSNACIONALNA PODJETJA – NOSILCI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ

Transnacionalno (večnacionalno, globalno, mednarodno) *podjetje* je podjetje, ki deluje preko državnih meja, odločanje pa ostaja v glavnem na nacionalni ravni v državi matičnega podjetja (Rojec, 1993, str.27). Mednarodna proizvodnja, katere glavni nosilci le ta predstavljajo, je jedro procesa globalizacije. Za uvrščanje posameznega podjetja med transnacionalno različni avtorji navajajo različne kriterije, večina pa jih, poleg delovanja preko državnih meja, navaja naslednje (Cafuta, 2002, str. 6):

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

Pri transnacionalnih podjetjih je velikost relativno pomembna komponenta, saj je daleč največ nosilcev neposrednih tujih investicij velikih podjetij. Z vidika države prejemnice je bistvena razlika, če je tuji investitor manjše ali srednje veliko podjetje, kot pa če je to veliko transnacionalno podjetje, ki posreduje oligopolno lahko pa tudi monopolno moč.

Značilnost transnacionalnih podjetij je tudi drugačno obnašanje v primerjavi z nacionalnimi podjetji. Delovanje podružnic tujih podjetij je podrejeno globalnim ciljem matičnega podjetja in ne ciljem države prejemnice neposrednih tujih investicij. Tako je lahko v prispevku k domačemu proizvodu tuja podružnica učinkovitejša od domačega podjetja, kar pa gre v prid državi tujega investitorja. Različne enote transnacionalnega podjetja delujejo v več državah, v katerih se ekonomske in druge politike bistveno razlikujejo, kar povzroči, da to podjetje obravnava vse politike kot diskriminatorne, razen tiste, ki je zanj najugodnejša. Prednost transnacionalnih podjetij pa je tudi ta, da imajo v primeru povečanja restriktivnosti gospodarske politike neke države, precej možnosti pri izogibanju upoštevanja le teh, saj v skrajnem primeru svoj kapital iz tuje države lahko celo umaknejo (Rojec, 1993, str. 27 – 28).

Nacionalna podjetja pa so pri svojem delovanju mnogo bolj omejena s spremembami ekonomske politike v domači državi. Ko se neka država odloča za pospeševanje neposrednih tujih investicij v svoje gospodarstvo se mora zavedati, da večja učinkovitost neposrednih tujih investicij običajno predstavlja koristi za državo matičnega podjetja, ki se je za neposredne tuje investicije odločilo in ne za državo prejemnico.

Prednost transnacionalnih podjetij pred nacionalnimi je tudi lažji dostop do tujih trgov, običajno preko že »utečenih« izvoznih kanalov neposrednih tujih investitorjev, boljše poznavanje tujih trgov in lažji dostop do informacij. Poleg tega naj bi ta podjetja imela boljše možnosti organizacije in integracije proizvodnje preko meja, že uveljavljena imena proizvodov in storitev in pa večjo nagnjenost k izvozu.

2.2 MOTIVI IN STRATEGIJE TUJIH INVESTITORJEV

Motivacija tujih investitorjev je povezana predvsem s konkurenčnimi prednosti, ki jih ima posamezna država. Matična podjetja velik del svoje dejavnosti preselijo na stroškovno bolj ugodne lokacije v tujini. Znotraj-podjetniška trgovina, bodisi vertikalno bodisi horizontalno organizirana (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 27), je najbolj značilna prav za velika multinacionalna podjetja, ki preko medsebojnih povezav med matičnim podjetjem in podružnicami izkoriščajo izmenjavo znanja in informacij.

3 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI

Za Slovenijo velja, da ima malo neposrednih tujih investicij. Razlogov za to je več. Prvi je ta, da je Slovenija majhna država, kar preprečuje večjo zainteresiranost tujih investitorjev. Ta ovira naj bi se z vstopom v EU nekoliko zmanjšala. Drugi razlog je, da smo nekatere ukrepe slovenske vlade razumeli kot zaviranje, oziroma negativen pristop, do neposrednih tujih investicij. S tem je slovenska vlada uspela prepričati tuje, da je Slovenija tujim investicijam nenaklonjena oziroma jih ne potrebuje (Rojec, Kovač, 1999, str. 7). Naslednji razlog je slovenski koncept privatizacije, ki je že v naprej izločil tuje investitorje in jim tako onemogočil nakupe večjih deležev v slovenskih podjetjih. Na majhno zanimanje tujcev za slovenska podjetja pa vpliva tudi nedokončan pravni okvir ekonomskega delovanja in problemi z zagotovitvijo poslovnih prostorov za poslovno, predvsem proizvodno aktivnost.

Podjetja s tujimi neposrednimi naložbami so za Slovenijo zelo pomembna. Kljub temu, da predstavljajo le majhen delež v številu podjetij, so po velikosti (npr.: kapital, sredstva) in aktivnostih (npr.: uvoz, izvoz, prihodki iz poslovanja) nadpovprečna.

3.1 PRAVNI OKVIRI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V SLOVENIJI IN LIBERALIZACIJA ZAKONSKE UREDITVI

V svetu smo priča intenzivni liberalizaciji režimov neposrednih tujih naložb, vključno z reguliranjem prekomejnih združitvev in prevzemov (Mednarodno poslovno pravo, 2002, str. 10).

Slovenija nima posebnega zakona, ki bi se nanašal izključno na poslovanje podjetij z lastniškim deležem tujcev. Neposredne tuje investicije so urejene v treh zakonih in sicer v Zakonu o gospodarskih družbah, Zakonu o deviznem poslovanju in Zakonu o prevzemih (Mednarodno poslovno pravo, 2002, str. 10).

Do nedavnega je v Sloveniji še veljal stari jugoslovanski *Zakon o tujih vlaganjih* (Mednarodno poslovno pravo, 2002, str. 10) iz leta 1988, ki je ob uvedbi pomenil bistveno liberalizacijo pravnega okvira za neposredne tuje investicije in njihovo približevanje mednarodnim standardom.

V zadnjem desetletju smo, tako v svetu kot v Sloveniji, priča trendu liberalizacije politike in ureditve neposrednih tujih naložb, kar vodi v vse večjo konvergenco neposrednih tujih naložb. Prvi pomemben korak v smeri uveljavitve načela nacionalnega tretmaja v samostojni Sloveniji je bil sprejem *Zakona o gospodarskih družbah* (Uradni list RS, št. 30/93), v letu 1993. Ta zakon je podjetjem zagotovil enakost glede kapitalske udeležbe, ustanovitve, registracije in delovanja.

Drugi pomembnejši zakon je bil sprejet leta 1997. To je *Zakon o prevzemih* (Uradni list RS, št. 47/97), ki je ključnega pomena za tuje investitorje. Le ta upravlja tuje prevzeme v skladu z načelom nacionalnega tretmaja, torej ne razlikuje med tujim in domačim prevzemnikom. Zakon nima nikakršne zakonske osnove za razlikovanje med potencialnimi tujimi in domačimi prevzemniki.

Tretji zakon, ki se ukvarja z neposrednimi tujimi investicijami je bil sprejet leta 1999 in sicer je to *Zakon o deviznem poslovanju* (Uradni list RS, št. 23/99). Zakonske spremembe, ki so bile sprejete s tem zakonom, so predstavljale odločilen korak v smeri liberalizacije vhodnih neposrednih tujih investicij in polno afirmacijo načela nacionalnega tretmaja v Sloveniji. Zakon o deviznem poslovanju je sedaj edini pravni akt, ki se specifično ukvarja z neposrednimi tujimi naložbami, čeprav le v dveh členih. V 10. členu opredeli neposredne tuje investicije kot »vse investicije tujih investitorjev z namenom ustanovitve trajnih ekonomskih povezav in pridobitve vpliva na upravljanje podjetja ali druge pravne osebe« (Uradni list RS, št. 23/99). V 22. členu pa zakon prepoveduje neposredne tuje naložbe v proizvodnji in trgovini z orožjem in v obveznem pokojninskem in zdravstvenem zavarovanju, ki se financira iz proračuna, nadalje pa zagotavlja prost transfer profitov in kapitala v tujino po prodaji ali likvidaciji podjetja ter zagotavlja kompenzacijo v primeru nacionalizacije ali drugih izgub, ki so jih povzročili drugi ukrepi države (Uradni list RS, št. 23/99).

Februarja 1999 pa je v veljavo stopil *Evropski sporazum*, s katerim je Slovenija obvezana zagotoviti, da podjetja iz Evropske unije niso obravnavana nič slabše od slovenskih (nacionalni tretma). To velja za ustanavljanje in poslovanje podjetij, odvisnih družb in podružnic. Evropski sporazum tudi določa, da Slovenija v prehodnem obdobju ne sme

sprejeti nobenih novih predpisov ali ukrepov, katera bi kakorkoli nakazovala na diskriminacijo podjetij iz Evropske unije v primerjavi z domačimi, torej slovenskimi podjetji. Sprejem Zakona o deviznem poslovanju predstavlja temelj uresničitve zahtev Evropskega sporazuma (Cafuta, 2002, str. 17).

Z vstopom v Evropsko unijo se bodo slovenski pravni in administrativni postopki postopno uskladili z evropskimi. To bo v večji meri vplivalo na odpravo določenih pravnih omejitev posledično pa prispevalo k večji konkurenčnosti Slovenije in s tem povečalo njeno privlačnost za tuje investitorje.

3.2 MOTIVI TUJIH INVESTITORJEV V SLOVENIJI

Z vidika strateškega obnašanja neposrednih tujih investitorjev ločimo dva motiva za neposredna vlaganja (Rojec, Stanojević, 2001, str. 27):

- horizontalne neposredne tuje investicije ali »market-seeking«, pri katerih prihaja do izkoriščanja trga države prejemnice. Gre za investicije v tujini v enako dejavnost, kakršno podjetje opravlja v domači državi
- vertikalne neposredne tuje investicije ali »resource-seeking«, ki se lahko pojavljajo v dveh oblikah. Prva oblika (ang. *backward*) so vertikalne neposredne tuje investicije, pri katerih podružnice v tujini prejemajo sredstva, oziroma inpute, od matičnih podjetij. Druga oblika vertikalnih neposrednih tujih investicij (ang. *forward*) pa predstavlja prodajo outputov matičnega, domačega podjetja, podružnicam v tujini.

Z vidika motivacije tujih investitorjev v naši državi me predvsem zanima njihov glavni motiv pri teh odločitvah.

Tabela 1: Motivi tujih investitorjev v Sloveniji

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

Vir: Rojec, Šušteršič, 2001, str. 5.

Iz Tabele 1 je razvidno, da je glavni motiv tujcev, ki se odločajo vlagati v Slovenijo, dostop do slovenskega trga oziroma povečanja prodaje na našem tržišču. Vse bolj pa tuje investitorje motivira tudi dostop do trgov bivše Jugoslavije in do ostalih jugovzhodnih trgov, kar predstavlja za njih možnost učinkovite proizvodnje za izvoz ali pa vzpostavitev izvozne baze za tretjo državo. Npr. tujci proizvajajo v Sloveniji in izvažajo na trge bivše Jugoslavije. Naslednji motiv tujcev za neposredne tuje investicije v Sloveniji je predvsem kvalitetna pa tudi relativno cenejša delovna sila glede na druge evropske države

Z vidika motivacije investitorjev je pomembno v kolikšni meri je le ta povezana z našimi nacionalnimi konkurenčnimi prednostmi in v kolikšni meri z učinkovito proizvodnjo v Sloveniji za svetovni trg (Drolec, 2002, str. 13). V prvem primeru vplivajo neposredne tuje investicije na povečevanje konkurenčnosti gospodarstva posredno, preko zaostrovanja pogojev obstanka na trgu, v drugem pa tuje investicije povečujejo konkurenčnost domačega gospodarstva neposredno.

3.3 ANALIZA SPREMEMB VELIKOSTI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V SLOVENIJI IN V OSTALIH DRŽAVAH V TRANZICIJI, V OBDOBJU 1993 - 2002

Države v tranziciji so bile v devetdesetih letih zelo privlačne za svetovne tokove neposrednih tujih investicij, zato se je pritek le teh povečal s 4 milijard USD leta 1993 na več kot 21 milijard USD leta 2001. Tranzicijske države so bile predvsem privlačne zaradi odprtja trga, ki je bil prej dolgo časa zaprt in poslovnih priložnosti, ki so izhajale predvsem iz razmeroma majhne konkurenčnosti domačih podjetij in procesa množične privatizacije državnih podjetij (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 25). Predvsem v procesu privatizacije državnega premoženja so neposredni tuji investitorji videli poslovne priložnosti in jih v veliki meri izkoristili. To je povzročilo, preko vnosa znanja in nove tehnologije, gospodarski razvoj držav prejemnic neposrednih tujih investicij in povečalo njihovo konkurenčnost v svetovnem merilu.

Tabela 2: Tokovi, stanja in spremembe stanj neposrednih tujih investicij v Sloveniji, v obdobju 1993 – 2002

leto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mio USD										
Stanje konec leta ¹	945	1.326	1.763	1.998	2.207	2.777	2.682	2.893	3.209	n.p.
Lastniški K in reinvestirani dobički	710	967	1.204	1.275	1.559	2.016	1.910	1.969	2.186	n.p.
Obv. do tujih investitorjev	347	476	697	898	835	872	884	1.057	1.225	n.p.
Terjatve do tujih investitorjev	102	116	138	175	187	111	111	133	202	n.p.
Neto obveznosti do tujih investitorjev	244	359	560	723	648	761	772	924	1.023	n.p.
Letni priliv	113	117	150	173	334	215	107	136	503	1.865
St. rasti (%)										
Stanje konec leta	n.p.	38,9	33,0	13,3	10,5	25,8	-3,4	7,8	10,9	n.p.
Letni priliv	n.p.	3,9	28,2	15,3	93,1	-35,6	-50,2	27,1	141,9	n.p.

Viri: Banka Slovenije: Neposredne naložbe 1994 – 2001, str. 12 in UMAR: Pomladansko poročilo 2003, str. 62.

Iz Tabele 2 je razvidno, da so se neposredne tuje investicije v Slovenijo povečevale v celotnem razdobju 1993 – 1997. Stanje le teh se je povečalo iz 945 mio USD v letu 1993 na 2.207 mio USD v letu 1997, kar predstavlja 134-odstotno povečanje. Tolikšno

¹ Stanje konec leta = lastniški kapital + obveznosti do tujega investitorja – terjatve do tujega investitorja

povečanje kaže na rastočo internacionalizacijo (globalizacijo) in rastoči pomen neposrednih tujih investicij za integracijo svetovnega gospodarstva. Stanje neposrednih tujih investicij se je najbolj povečalo v letih 1994 in 1995. Glavni vzrok za to je *povečano zadolževanje* slovenskih podružnic pri matičnih podjetjih v tujini. Leto 1997 je v tem pogledu pomenilo *kvalitativni preobrat* (Jesensko poročilo, 1998). V tem letu je napreč prvič prišlo do največjega povečanja lastniškega kapitala doslej in prvič do zmanjšanja neto obveznosti do tujih investitorjev, kar je prav tako prikazuje Tabela 2. To kaže na boljše možnosti kreditiranja doma. V tem letu sta rast in priliv neposrednih tujih investicij v Sloveniji dosegla vrh, že v naslednjem letu pa je bil zabeležen padec.

V letu 1998 je bil v Sloveniji zabeležen padec neposrednih tujih investicij in sicer se je letni priliv zmanjšal za 35,6 % glede na leto 1997, kljub temu, pa so se ti prilivi v ostalih državah v tranziciji povečali. Glavni vzrok za zmanjšanje prilivov v Slovenijo v letu 1998 predstavlja izrazita *apreciacija tolarja* (Pomladansko poročilo, 1999) glede na valute držav Evropske unije in s tem zmanjšana cenovna in stroškovna konkurenčnost naše države. Še večji padec neposrednih tujih investicij pa smo zabeležili v letu 1999, saj so se, kot kaže Tabela 2, letni prilivi iz tega naslova zmanjšali kar za več kot 50% glede na leto 1998, za 3,4 odstotne točke pa se je znižalo tudi stanje neposrednih tujih investicij v Sloveniji konec leta 1999. Tolikšen padec stanja je posledica *močne krepitve USD glede na evro* (Pomladansko poročilo, 1999).

V letu 2000 je bila v Sloveniji ponovno zabeležena rahla rast neposrednih tujih investicij glede na predhodno leto, čeprav so se investitorji vlaganj v Slovenijo še vedno izogibali, predvsem zaradi ovir, na katere bi pri tem naleteli (Pomladansko poročilo, 2001, str. 91). To kaže tudi na to, da so bili dosedanji ukrepi naše države na tem področju nezadostni.

V letu 2001 pa smo zabeležili, prvič po letu 1997, ponovno večje prilive iz naslova neposrednih tujih investicij v našo državo. Kot kaže Tabela 2 so se prilivi povečali za 141,9 % glede na leto 2000, stanje neposrednih tujih investicij konec leta 2001 pa je bilo za 10,9% višje kot leto poprej. Razlog za te prilive so predvsem *večji prevzemi* na slovenskem in sicer nakup Simobila s strani avstrijskega Mobikoma, nakup SKB banke s strani francoske Societe Generale ter še nekaterih drugih (Kovač, 2003). V letu 2002 pa je bil v našo državo zabeležen rekorden priliv neposrednih tujih investicij in je znašal kar 1,865.3 milijonov USD. Tudi v tem letu so le ti predvsem posledica večjih nakupov s strani tujih podjetij. Tu velja na prvem mestu omeniti nakup Leka s strani švicarskega Novartisa, potem pa še nakup manjšinskega deleža v NLB s strani belgijske KBC ter še nekaterih drugih.

Tu se pojavlja vprašanje, ali je realno pričakovati tolikšne neposredne tuje investicije v Slovenijo tudi v prihodnje. Menim, da tega ne moremo pričakovati, saj do tega lahko pridemo samo preko prodaje enega ali več velikih slovenskih podjetij, takšnih podjetij kot je Lek pa je malo.

Tabela 3: Plačilno – bilančni prilivi NTI v Sloveniji in drugih državah v tranziciji, v letih 1993 – 2001 (v mio USD)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	NTI/ BDP ²
Češka	654	869	2562	1435	1286	3700	6313	4583	4316	52,8%
Estonija	160	225	205	150	266	581	305	387	538	47,1%
Madžarska	2339	1146	4453	2274	2167	2037	1977	1692	2414	49,6%
Latvija	45	214	180	323	521	357	348	47	170	34,5%
Litva	30	31	73	152	355	926	487	379	405	23,5%
Poljska	580	542	1134	4498	4908	6365	7270	9342	8830	24,5%
Slovaška	134	170	157	351	174	562	354	2053	1475	30,5%
Slovenija	113	128	176	194	375	248	181	176	724	18,2%

Vir: Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 25.

Iz Tabele 3 je razvidno, da so največje prejemnice neposrednih tujih investicij skozi celotno obravnavano obdobje Češka, Madžarska in Poljska. Povečevanje neposrednih tujih investicij v teh državah kaže na vse bolj uspešno vključevanje držav v tranziciji v mednarodne tokove neposrednega tujega investiranja. V letu 1995 so se prilivi neposrednih tujih investicij precej povečali v večini tranzicijskih držav. Naslednje večje povečanje pa je, kot kaže tabela, v letu 1998, leta 2000 pa so bile neposredne tuje investicije v države srednje in vzhodne Evrope rekordne in so znašale 27,4 mia USD, kar je kar 1,25 mia USD več kot leto poprej (Pomladansko poročilo, 2001, str. 90). Kot izhaja iz Tabele 5 so največje prilive iz tega naslova prejele Poljska, Češka, Slovaška in Madžarska. Največ teh prilivov je posledica privatizacije, predvsem bančnega, telekomunikacijskega ter naftnega sektorja. Poljska, Češka, še posebej pa Madžarska so uspele pridobiti tudi veliko novih («greenfield») investicij (Pomladansko poročilo, 2001, str. 91).

V letu 2001 je bil v svetu zabeležen drastičen padec neposrednih tujih investicij in sicer so le te znašale približno 40% manj kot leta 2001 (World Investment Report, 2003, str. 2). Tolikšen padec je posledica manjših prilivov v razvite države, nekoliko manjši pa so bili tudi prilivi v države v razvoju pa tudi manjši obseg prekomejnih prevzemov in združitvev, ki so v zadnjih letih predstavljali velik del neposrednih tujih investicij. Ti tokovi pa so se v tranzicijskih državah zmanjšali za približno 1 milijardo USD in sicer iz 28.990 mio USD leta 2000 na 27.900 mio USD leta 2001 (Pomladansko poročilo, 2002, str. 70). Glavni razlog je manjši obseg tujih privatizacij. Kljub temu pa so se povečali prilivi na Madžarskem zaradi novih («greenfield») investicij in v Sloveniji zaradi nekaterih večjih prevzemov. Prilivi pa so se precej povečali tudi v Estoniji, kamor pa pretežno vlagajo skandinavske države, predvsem Finska (Bojnec, 2000, str. 24).

² Delež neposrednih tujih investicij v BDP za leto 2001

V svetu so se leta 2002 že drugo leto zapored tokovi neposrednih tujih investicij izrazito zmanjšali. Po podatkih UNCTAD-a so se ti prilivi v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšali kar za 21 % (World Investment Report, 2003, str. 2). Ne glede na to pa so se v letu 2002 najboljše odrezale tranzicijske države, saj so se prilivi neposrednih tujih investicij v te države celo povečali iz 16,194 milijonov USD leta 2001 na 20,900 milijonov USD leta 2002 (Pomladansko poročilo, 2003, str. 61). Daleč največ prilivov je prejela Češka, izredno pa so se povečali prilivi tudi na Slovaškem in v Sloveniji.

Najmanj neposrednih tujih investicij je skoraj v celotnem obravnavanem obdobju prejela Slovenija. Razlog za to je potrebno iskati v slovenskem, zaprtemu načinu privatizacije, relativno dragi delovni sili in majhnosti države. Z vključitvijo v Evropsko unijo bo dostop do slovenskega trga lažji in lahko pričakujemo povečanje neposrednih tujih investicij.

Realno je pričakovati, da bodo prilivi neposrednih tujih investicij v Slovenijo v prihodnje večji kot so bili pred letom 2001. Le ti so odvisni od več dejavnikov (Pomladansko poročilo, 2003, str. 62):

- članstva Slovenije v EU,
- dokončanja privatizacije slovenskega nemenjalnega sektorja, ki bo gotovo vključevala tudi neposredne tuje investitorje,
- iskanja strateških partnerjev v domačih podjetjih in
- stalnega izboljševanja percepcije Slovenije v tujini.

Na drugi strani pa obstaja možnost, da se neposredne tuje investicije ne bodo povečevale v veliki meri. To pa opravičujejo naslednji dejavniki (Pomladansko poročilo, 2003, str. 62):

- stalno odlaganje privatizacije nemenjalnega sektorja,
- aktivna vloga države v pritegovanju novih projektov tujih investicij (»green-field«) ni prioriteta. Naša država tovrstnih investicij namreč ne spodbuja.
- pomanjkanje lokacij za industrijske projekte, kar ovira nove investicije v produktivnem sektorju in
- bodoče članstvo v Evropski uniji pomeni večjo konkurenčnost za neposredne tuje investicije, saj je največja konkurenca za neposredne tuje investicije prav med državami članicami skupnih trgov. To pa zahteva investicijsko »infrastrukturo« in pogoje, ki bodo vsaj primerljivi s pogoji ostalih držav članic Evropske unije.

3.4 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI PO DRŽAVAH INVESTITORICAH

Med državami investitoricami v Slovensko gospodarstvo prevladujejo države članice Evropske unije, kar prikazuje tudi spodnja tabela. Njihov delež se je od leta 1997 povečal za 10,9 odstotnih točk in je konec leta 2001 znašal 85,6% vrednosti vseh tujih neposrednih investicij v Sloveniji.

Tabela 4: Tuje neposredne naložbe v Sloveniji po državah investitoricah, v obdobju 1997 - 2001

Država	31.12.97		31.12.98		31.12.99		31.12.00		31.12.01	
	mio USD	%	mio USD	%	mio USD	%	mio USD	%	mio USD	%
EU	1.649,7	74,7	2.255,6	81,2	2.214,0	82,5	2.415,6	83,5	2.747,9	85,6
Avstrija	694,2	31,5	1.038,6	37,4	1.115,4	41,6	1.287,5	44,5	1.526,8	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
Hrvaška	303,0	13,7	96,4	3,5	73,1	2,7	50,8	1,8	50,5	1,6
Ostalo	252,2	11,4	411,1	14,8	382,4	14,3	416,8	14,4	400,2	12,5
Skupaj	2.207,3	100,0	2.777,0	100,0	2.682,4	100,0	2.892,7	100,0	3.209,0	100,0

Vir: Banka Slovenije, neposredne naložbe 1994-2001, 2002. Str. 17.

Tabela 4 kaže, da je med državami investitoricami daleč na prvem mestu *Avstrija*. V letu 2001 je njen delež predstavljal 47,6% vseh neposrednih naložb v Sloveniji. Avstrija največ vlaga v finančno posredništvo (leta 2001 skoraj polovico vseh njenih naložb v Slovenijo), v telekomunikacije in panogo drugih poslovnih dejavnosti (Banka Slovenije, neposredne naložbe 1994 – 2001, 2002, str. 17).

Druga najpomembnejša tuja investitorica v slovensko gospodarstvo v letu 2001 je bila, kot kaže Tabela 4, *Francija*. Njen delež neposrednih investicij v Sloveniji je konec tega leta znašal 12% vseh tujih neposrednih naložb. Francija je povečala naložbe v finančno posredništvo iz 9,0 mio USD leta 2000 na kar 119,9 mio USD leta 2001 (Banka Slovenije, neposredne naložbe 1994 – 2001, 2002, str. 18).

Na tretjem mestu spada *Nemčija*, katere neposredne naložbe so znašale 11% vseh tujih neposrednih naložb. Največji del le teh je Nemčija vložila v panogo proizvodnja strojev in naprav (30% v letu 2001), sledi tobačna dejavnost ter proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov (Banka Slovenije, neposredne naložbe 1994 – 2001, 2002, str. 18). V zadnjih letih je opazen rahel trend padanja nemških neposrednih naložb v Slovenijo. Le te so stabilne ves čas, ni pa zaslediti projektov širitve.

Na četrtem mestu pa se, kot je iz zgornje tabele razvidno, nahaja *Italija*, s 6,3% vseh neposrednih naložb v Sloveniji.

Med državami bivše Jugoslavije v Slovenijo največ neposredno investira *Hrvaška*. Njene neposredne investicije v naše gospodarstvo so v letu 2001 znašale 1,6% vseh tujih neposrednih investicij. Višina celotnih neposrednih investicij iz držav bivše Jugoslavije je v tem letu znašala 1,9%.

Prevladujoč delež v neposrednih tujih vlaganjih v našo državo imajo sosednje države, kar je posledica, da te države gospodarsko sodelujejo s Slovenijo že dalj časa, poznajo našo zgodovino in obstoječe gospodarsko stanje.

3.5 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V SLOVENIJI PO GOSPODARSKIH DEJAVNOSTIH

Neposredne tuje investicije se po gospodarskih dejavnostih razlikujejo. Spodnja tabela prikazuje dinamiko neposrednih tujih vlaganj v Slovenijo po dejavnostih v obdobju 1997 do 2001 in katere gospodarske dejavnosti so z vidika neposrednih tujih investicij danes najpomembnejše.

Tabela 5: Tuje neposredne investicije v Sloveniji po dejavnosti slovenskih gospodarskih družb, v obdobju 1997 - 2001

Področje dejavnosti	31.12.97		31.12.98		31.12.99		31.12.00		31.12.01	
	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%
D- predelovalne dejavnosti	933,3	42,3	1.474,2	53,1	1.299,5	48,4	1.250,2	43,2	1.232,4	38,4
DE-pr. vlaknin, pap. in izd. iz pap.	140,0	6,3	275,6	9,9	195,0	7,3	191,6	6,6	196,8	6,1
DG-pr. kem., kem. izd.	166,7	7,6	224,9	8,1	182,4	6,8	172,8	6,0	190,8	5,9
DK-pr. stroj. in naprav	120,2	5,4	140,7	5,1	138,2	5,2	144,2	5,0	143,5	4,5
DH-pr. izd. iz gume in plas. mas	41,9	1,9	160,6	5,8	150,1	5,6	136,4	4,7	126,9	4,0
DA-pr. hrane, pij., krmil, tob. Izd.	83,4	3,8	106,8	3,8	109,6	4,1	105,4	3,6	123,9	3,9
DL-pr. elek. in opt. Opr.	94,6	4,3	119,7	4,3	116,6	4,3	122,9	4,2	118,1	3,7
DM-pr. vozil in plovil	134,6	6,1	189,8	6,8	144,0	5,4	132,8	4,6	113,1	3,5
DJ-pr. kovin in kov. Izd.	40,6	1,8	65,6	2,4	81,8	3,0	90,1	3,1	95,0	3,0
DI-pr. drug. nekov. miner. izd.	66,6	3,0	90,9	3,3	87,9	3,3	79,5	2,7	76,6	2,4
DB-tekstil	27,4	1,2	32,6	1,2	35,7	1,3	51,1	1,8	30,5	0,9
DC-pr. usnja, obutve in usnj. izd.	1,1	0,1	5,5	0,2	14,9	0,6	13,0	0,4	8,2	0,3
DD-odb. In pred. lesa	8,6	0,4	14,4	0,5	13,7	0,5	6,0	0,2	5,0	0,2
DN-pr. pohištva in dr. pred. dej.	8,0	0,4	47,2	1,7	29,5	1,1	4,5	0,2	4,2	0,1
J- finančno posredništvo	316,5	14,3	450,2	16,2	533,1	19,9	698,0	24,1	908,2	28,3

Področje dejavnosti	31.12.97		31.12.98		31.12.99		31.12.00		31.12.01	
	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%	Mio USD	%
G-trgovina, popr. mot. vozil	378,2	17,1	437,6	15,8	400,8	14,9	438,8	15,2	447,2	13,9
K-neprem., najem, posl. Stor.	254,8	11,5	295,3	10,6	327,7	12,2	388,9	13,4	405,0	12,6
I-promet, skladišč., zveze	46,1	2,1	50,7	1,8	42,9	1,6	49,9	1,7	153,5	4,8
Ostale dej.	277,8	12,7	69,0	2,5	78,4	3,0	66,9	2,4	62,7	2,0
Skupaj	2.207,3	100,0	2.777,0	100,0	2.682,4	100,0	2.892,7	100,0	3.209,0	100,0

Vir: Banka Slovenije, neposredne naložbe 1994-2001, 2002, str. 19.

V Sloveniji je najpomembnejši sektor, z vidika prejetih neposrednih tujih investicij, industrijski sektor. *Predelovalne dejavnosti* so najbolj izvozno usmerjen del slovenskega gospodarstva³ (Pomladansko poročilo, 2001, str. 49). Tabela 5 prikazuje, da so predelovalne dejavnosti kot največji prejemnik neposrednih tujih investicij, v obdobju od 1997 do 2000, prejele približno polovico vseh neposrednih tujih investicij v Sloveniji, v letu 2001 pa le še 38,4% le teh. Trend padanja neposrednih tujih naložb v predelovalne dejavnosti je opazen že od leta 1998, čeprav je ta delež še vedno relativno visok. Med predelovalnimi dejavnostmi prevladujejo tuje neposredne investicije v proizvodnjo vlaknin, papirja in izdelkov iz papirja, proizvodnjo kemičnih izdelkov in proizvodnjo strojev in naprav. Razlog za manjša neposredna tuja vlaganja v te dejavnosti je zmanjševanje mednarodne gospodarske aktivnosti (Pomladansko poročilo, 2001, str. 49), kar se je odrazilo tudi v skromnejši rasti dodane vrednosti slovenskih predelovalnih dejavnosti.

Hkrati s trendom padanja tujih neposrednih naložb v predelovalne dejavnosti pa opazimo trend rasti neposrednih tujih investicij v dejavnost *finančnega posredništva* in sicer v celotnem obdobju od leta 1997 do 2001. V letu 2001 so znašale tuje neposredne investicije v dejavnost finančno posredništvo kar 28,3% vseh neposrednih tujih investicij (Banka Slovenije, neposredne naložbe 1994 – 2001, 2002, str. 17). Porast le teh je v letu 2001 glede na leto 2000 znašal 30,1%. Glavni razlog za tolikšno rast neposrednih tujih investicij v ta sektor je ta, da so podjetja, ki se ukvarjajo s finančnim posredništvom najbolj dobičkonosna.

Med dejavnostmi, ki imajo pomembnejše mesto med prejemnicami neposrednih tujih investicij naj omenim še *trgovino in popravila motornih vozil* in *nepremičnine, najem in*

³ Deset od štirinajstih podpodročij predelovalnih dejavnosti več kot polovico svojih poslovnih prihodkov ustvari s prodajo na tujih trgih, celotna panoga pa v povprečju z izvozom realizira 55,9% svojih poslovnih prihodkov

poslovne storitve, kjer se je do leta 2000 odražal trend rasti v letu 2001 pa je bil zabeležen rahel upad v obeh dejavnostih.

3.6 USPEŠNOST POSLOVANJA PODJETIJ S TUJIM KAPITALOM IN DOMAČIH PODJETIJ

Spodnja tabela prikazuje uspešnost podjetij s tujim kapitalom (PTK) v primerjavi z uspešnostjo domačih podjetij (DP). Podjetja s tujim kapitalom so uspešnejša, kar je posledica njihove večje alokacijske ali pa industrijske (tehnične) učinkovitosti, lahko pa tudi obeh.

Z alokacijsko učinkovitostjo mislimo predvsem na vlaganja neposrednih tujih investorjev v panoge, ki dosegajo boljše rezultate poslovanja, z *industrijsko* pa večjo učinkovitost podjetij znotraj posameznih industrijskih panog (Rojec, Kovač, 1999, str. 5).

Tabela 6: Izbrani kazalci uspešnosti in delovanja PTK in DP v Sloveniji (podatki iz bilanc uspeha in bilanc stanja za leto 2000)

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

Legenda:

PTK – podjetja z 10% ali višjim deležem tujega kapitala

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

Vir: Rojec, Šušteršič, 2001, str. 7.

Iz Tabele 6 izhaja, da so podjetja s tujim kapitalom uspešnejša od domačih podjetij tako v celotnem gospodarstvu, kot v predelovalnih dejavnostih. Dosegajo višje dobičke na kapital in na sredstva, kar kaže na njihovo učinkovitejšo izrabo ter višjo dodano vrednost na zaposlenega. Podjetja s tujim kapitalom so učinkovitejša tudi pri svojem delovanju. Zaposlujejo več kot dvakrat več zaposlenih kot domača podjetja, sredstva na zaposlenega so višja kot v domačih podjetjih in so še enkrat bolj izvozno usmerjena od domačih.

Za podjetja s tujim kapitalom velja, da so precej **večja** od domačih podjetij, **kapitalno intenzivnejša**, imajo **boljšo strukturo sredstev** (to pomeni več strojev in opreme ter manj zemljišč in zgradb), so **bolj izvozno usmerjena** (podjetja s tujim kapitalom so del večjih multinacionalnih podjetij, kar jim omogoča lažji dostop do tujih trgov), **relativno več investirajo** in so **likvidnejša** (podjetja s tujim kapitalom, ki so del velikih multinacionalk, imajo višji koeficient obračanja terjatev, kar jim prinaša boljše in zanesljivejše kupce) (Rojec, Kovač, 1999, str. 6).

3.7 STRATEŠKE USMERITVE SLOVENIJE DO NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ V ČASU PRIBLIŽEVANJA EU

Slovenija je v celotnem obdobju po osamosvojitvi do neposrednih tujih investicij vodila omejevalno politiko. Ukrepi Banke Slovenije so tujim investitorjem dajali vtis, da je Slovenija neposrednim tujim investicijam nenaklonjena (Rojec, Kovač, 1999, str. 7). To se je izkazalo tudi v času privatizacije podjetniškega sektorja, kjer je koncept privatizacije tuje investitorje dejansko izločil. Rezultat, ki je izšel iz tega je, da smo potencialne tuje investitorje, ki so to seveda bili v času privatizacije podjetniškega, uspeli prepričati, da tujih investicij, tako neposrednih kot portfolio, ne potrebujemo. S procesom pogajanj o polnopravnem članstvu Slovenije v Evropsko unijo pa se je odnos naše države do tujih investitorjev bistveno spremenil.

3.7.1 Bodoči trendi neposrednih tujih investicij v Slovenijo

Ključni determinanti bodočih prilivov neposrednih tujih investicij v Slovenijo bosta *proces vključevanja Slovenije v Evropsko unijo* in *proces privatizacije storitvenega in javnogospodarskega sektorja v Sloveniji*. Z včlanitvijo v Evropsko unijo bo Slovenija postala del njenega notranjega trga (Rojec, Kovač, 1999, str. 6). S tem bo prevzela »pravila igre« na tem trgu, kar bo vzpodbudilo neposredne tuje investicije v našo državo tako s strani članic Evropske unije kot s strani nečlanic. S tem pa se bo zmanjšal tudi problem majhnega notranjega trga, kot najpomembnejše ovire za večji priliv neposrednih tujih investicij. Pri procesu privatizacije storitvenega (banke, zavarovalnice) in javnogospodarskega sektorja (telekomunikacije) naj bi bili vključeni tudi tuji investitorji, kar bo posledično vodilo do povečanja neposrednih tujih investicij v našo državo.

Pomemben dejavnik neposrednih tujih investicij v Sloveniji bo gotovo predstavljalo dokončanje tranzicije. Tu ne gre zgolj za sprejetje pravnega reda Evropske unije, ampak za uveljavljanje dejanskih sprememb in vzpostavljanje podjetniškega in javnega sektorja, ki bodo sposobni enakopravno konkurirati na notranjem trgu Evropske unije. Vsekakor pa dejstvo, da je Slovenija med kandidatkami članicami za vstop v Evropsko unijo povečuje zaupanje tujih investorjev za vlaganje v našo državo, kar bo pozitivno vplivalo na priliv neposrednih tujih investicij.

3.7.2 Slovenska politika do neposrednih tujih investicij v pogojih pridruženega članstva Evropski uniji

Z ratifikacijo Asociacijskega sporazuma smo se odrekli omejevalni politiki do neposrednih tujih investicij. Za Slovenijo od tega dne naprej obstaja samo še aktivna politika do neposrednih tujih naložb, katere namen je, pospešiti prilive neposrednih tujih investicij v Slovenijo in s tem integracijo slovenskega gospodarstva v notranji trg Evropske unije in širše. Aktivno politiko do neposrednih tujih investicij sestavlja promocija Slovenije kot lokacije za neposredne tuje investicije in konkretno spodbujanje tujih investorjev. V primeru, da Slovenija postane polnopravna članica Evropske unije, mora biti aktivna politika še agresivnejša, ker (Rojec, Kovač, 1999, str. 9):

- bo s tem postala članica skupnega trga, kar zahteva agresivnejšo politiko do neposrednih tujih investicij,
- v Slovenijo prihajajo tuji investitorji, ki iščejo prednosti v faktorskih stroških,
- so neposredne tuje investicije močan dejavnik integriranja slovenskega gospodarstva v notranji trg Evropske unije in
- so neposredne tuje investicije eden pomembnejših mehanizmov izkoriščanja dinamičnih prednosti ekonomske integracije

Vlada RS je z namenom povečanja konkurenčnosti Slovenije kot lokacije za neposredne tuje investicije sprejela Program Vlade za spodbujanje neposrednih tujih investicij 2001 – 2004. Ta program zajema naslednje ukrepe (Poročilo Agencije RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije: leto 2001, 2002, str. 9):

- Odprava administrativnih ovir za investicije (npr.: skrajšanje procedur za pridobitev dovoljenja za začetek obratovanja podjetja, pridobivanje delovnih dovoljenj za tujce in skrajšanje postopkov registracije podjetja).
- Izboljšanje ponudbe in dostopnost industrijskih zemljišč.
- Finančne spodbude za investicije. Cilj teh spodbud je, da se zniža stroškovni prag za nove vstopne v industrijo in v opravljanje storitev, ki jih je mogoče mednarodno tržiti.
- Trženje Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije, ki ga izvajajo nacionalne institucije za spodbujanje tujih neposrednih investicij. Trženjske dejavnosti so in se

bodo osredotočile na tiste segmente potencialnih tujih investitorjev, ki lahko najbolj izrabijo konkurenčne prednosti Slovenije. To so: srednja in velika družinska podjetja iz sosednjih in bližnjih razvitih držav, ki nameravajo širiti proizvodnjo, multinacionalna podjetja, ki še niso prisotna v regiji, multinacionalna podjetja, ki so že v sosednjih državah, tuja podjetja, ki že uspešno sodelujejo s slovenskimi podjetji in podjetja, ki bi s prevzemom ali drugo obliko strateške povezave omogočila preživetje in razvoj slovenskih podjetij v težavah oziroma ohranila obstoječa delovna mesta.

- Institucionalna ureditev spodbujanja tujih neposrednih investicij

3.7.3 Ključne strateške usmeritve Slovenije

Slovenija bo z vstopom v Evropsko unijo na področju gospodarstva in na področju prava doživela določene spremembe, ki jih bo kot članica unije morala sprejeti. To bo večja sprememba za delovanje našega gospodarstva.

Kot sem že omenila, je največji problem slovenskega gospodarstva njegova majhnost. Z izgubo jugoslovanskega tržišča se je ta majhnost najbolj odrazila. Slovenija se je morala usmeriti na iskanje trgov na zahodu. To je povzročilo potrebo po učinkovitejšem proizvajanju lastnih proizvodov, poznavanju zahodnih trgov in večji tržni usmerjenosti podjetij, zniževanju stroškov itd.. Vse to so slovenska podjetja počela s težnjo po preživetju, saj so edino na ta način lahko postala konkurenčna zahodnoevropskim trgov, tam prodajala svoje proizvode in dolgoročno obstala na trgu.

Z vstopom v Evropsko unijo se bo Slovenija srečevala s še močnejšo konkurenco na trgu. Prišlo bo do sprostitve trgovine kar pa bo posledica prostega pretoka blaga, kapitala in ljudi. Slovenija bo v prihodnje morala neprestano skrbeti za izboljševanje konkurenčnosti gospodarstva. K temu bodo pripomogle tudi neposredne tuje investicije v našo državo, saj bodo posredno vplivale na učinkovitejšo izrabo sredstev oziroma proizvodnih dejavnikov, na boljšo tehnologijo, na boljšo alokacijo obstoječih virov, na uvajanje novih proizvodov in storitev, na spremembe organizacijske strukture, na lažji dostop do tujih trgov in na zmanjševanje stroškov, kar bo v končni fazi vplivalo na nižje prodajne cene in s tem na večjo konkurenčnost naših proizvodov na skupnem trgu.

Izhodišča slovenske politike do neposrednih tujih investicij naj bodo naslednja (Rojec, Kovač, 1999, str. 10):

- Ekonomska transformacija, rast in razvoj Slovenije temeljijo na nacionalnih konkurenčnih prednostih in neposredne tuje investicije naj bodo integralni del tega koncepta. Politika do neposrednih tujih investicij mora prispevati k uresničevanju nacionalnih razvojnih ciljev.

- Uspešnost katerekoli države je odvisna od objektivnih dejavnikov (velikost domačega trga, ustrezni inputi in delovna sila), od politične, ekonomske in pravne stabilnosti države in šele potem od politike države do neposrednih tujih investicij.
- Glavna determinanta uspešnosti Slovenije v pritegnitvi neposrednih tujih investicij in njihovem prispevku k preobrazbi, rasti in razvoju Slovenije je ustreznost celotnega spleta slovenske ekonomske, tehnološke, izobraževalne, delovne in drugih politik. Npr.: neposredne tuje investicije bodo prispevale k slovenski izvozni usmerjenosti le v primeru navzven usmerjene ekonomske politike.
- Neposredne tuje investicije so le ena oblika mednarodnega sodelovanja, oziroma internacionalizacije proizvodnje.
- Neposredne tuje investicije so dvosmerni tokovi; če hočemo intenzivirati tokove in doseči pozitivne učinke neposrednih investicij iz tujine, moramo intenzivirati tudi naše neposredne investicije v tujino.

Znatnejše povečanje neposrednih tujih investicij v našo državo je mogoče ob še aktivnejši politiki vzpodbujanja novih neposrednih tujih investicij, ob odprtju procesa privatizacije državnega premoženja za tuje investitorje in ob odpravi vladnih in administrativnih omejitev pri pospeševanju neposrednih tujih investicij. Slovenija naj vzpodbuja predvsem tiste neposredne tuje investicije, ki omogočajo odprtje novih delovnih mest in pa prevzeme, ki pozitivno prispevajo k rešitvi težavnega položaja podjetja.

3.8 UČINKI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA DRŽAVO PREJEMNICO

Neposredne tuje investicije v državo prejemnico prinesejo veliko pozitivnih učinkov, kar je tudi glavni razlog, da jih države privabljajo. Na drugi strani pa lahko prinesejo s seboj tudi nezaželene učinke, ki jih bom v nadaljevanju tudi nekoliko podrobneje predstavila.

O **pozitivnih učinkih** neposrednih tujih investicij sem veliko že povedala, zato bi zgolj povzela glavne ugotovitve. Preko neposrednih tujih investicij se država prejemnica lažje vključi v širše ekonomske tokove, preko njih prihaja v državo nov, svež kapital, nova tehnologija, nova organizacijska in poslovodna znanja. Vse to povečuje zaposlenost v državi prejemnici neposrednih tujih investicij, predvsem visoko kvalificirane delovne sile. To je pozitivno z vidika celotnega gospodarstva, saj se tako preprečuje beg izobražencev iz države. Poleg tega tuji investitorji preko učinkovitejše alokacije virov sredstev in povečevanja konkurence v državi s *posrednimi* (»spillover«) *učinki* na domače dobavitelje in konkurente, pomagajo pri razvijanju zmogljivosti in produktivnosti domačih podjetij. S tem se pospešuje gospodarski razvoj v državi in povečuje njegova konkurenčnost v globalnem okviru.

Poleg pozitivnih, neposredne tuje investicije prinašajo v državo tudi nekatere **nezaželene učinke**.

Na prvem mestu velja omeniti, da se *kupnina prelije v potrošnjo*, predvsem v uvozno potrošnjo (Mencinger, 2002, str. 1). To pomeni, da se uvoz blaga in storitev poveča, posledično pa to vpliva na manjši neto izvoz. Vse to pa negativno vpliva na saldo tekočega dela plačilne bilance in na gospodarsko rast države.

Drugi problem, ki je posledica prilivov iz naslova neposrednih tujih investicij je *prekinjanje poslovnih vezi med podjetji znotraj gospodarstva* (Mencinger, 2003, str. 17). Podjetje s prejemom neposrednih tujih investicij postane del multinacionalke, ki je vložila vanj. To podjetje je prej sodelovalo z domačimi dobavitelji, zdaj pa dobi dobavitelje od zunaj. Dolgoročno to domačim podjetjem lahko škoduje in jih celo privede do prenehanja delovanja.

Pri neposrednih tujih investicijah gre dejansko za *prevzeme* in sicer prevzeme uspešnih podjetij. Ko tuje podjetje kupi neko domače podjetje, dobimo odnos »lastnik – delavec« (Mencinger, 2002, str. 7). Prevzeto podjetje se tudi ne more več samo odločati o ciljih in delovanju, pač pa se mora odločati glede na cilje matičnega podjetja, ki pa niso nujno skladni z razvojnimi prioritetami države prejemnice.

V primeru, da podjetje investira v tujino zaradi cenejše delovne sile, to lahko dolgoročno vpliva na povečanje brezposelnosti v državi investitorici, saj se pojavi presežek delovne sile. Velja pa tudi obratno, da tuje investicije omogočajo da delovno silo obdržiš doma in sicer preko vnosa novih tehnologij in znanj se poveča potreba po visoko kvalificirani delovni sili. S tem se prepreči »beg možganov«, dolgoročno pa se dvigne raven zaposlenosti. Manj kvalificirana dela pa se preseli v države s cenejšo delovno silo.

Pri neposrednih tujih investicijah naletimo še na en problem. Preko prevzemov in združevanj velikih podjetij prihaja do *nastajanja monopolov in oligopolov* (Mencinger, 2002, str. 9), katerih nastajanje pa je v nasprotju z zakonitostmi tržnega gospodarstva, oziroma ga rušijo, saj so dejansko brez konkurence. Dolgoročno to pomeni zmanjševanje konkurence na trgu. Dober primer je Microsoft.

4 KONKURENČNOST GOSPODARSTVA

4.1 SPLOŠNA OPREDELITEV KONKURENČNOSTI GOSPODARSTVA

Konkurenčnost narodnega gospodarstva je merljiva sposobnost proizvodnje in trženja mednarodno konkurenčnih izdelkov in storitev na način, ki prebivalcem ob stalnem razvoju zagotavlja zadovoljiv življenjski standard. Koncept konkurenčnosti narodnega gospodarstva v svetovnem merilu oziroma globalna konkurenčnost, je najbolj kompleksen

koncept konkurenčnosti (The Global Competitiveness Report, 2002). Z vse večjim odpiranjem in povezovanjem svetovnega gospodarstva, postaja globalna konkurenčnost vse pomembnejša tema, tako razvitega kot nerazvitega sveta.

Za zdravo konkurenčno gospodarstvo je potreben stabilen sistem političnih institucij in pravnih okvirov ter zdrava fiskalna in monetarna politika na makroekonomski ravni. Makroekonomski okviri v bistvu dajejo možnost za proizvodnjo in ustvarjanje bogastva in blaginje, ki se potem ustvarjata v podjetjih. Ustvarjanje bogastva in blaginje je odvisno na eni strani od operacijskih modelov in strategij podjetij, od kakovosti proizvodnih virov in kakovosti infrastrukture, ki jo podjetja uporabljajo, na drugi pa od kakovosti institucij, pravnih okvirov ter ekonomskih in drugih politik, ki oblikujejo poslovno okolje, v katerih podjetja delujejo (The Global Competitiveness Report, 2002).

Svetovno konkurenčnost države določajo naslednji faktorji (Jaklič, 1999, str. 37):

- Makroekonomske razmere domačega gospodarstva
- Internacionalizacija (udeležba države v mednarodni trgovini in v mednarodnem pretoku kapitala)
- Vlada (njen prispevek h konkurenčnosti države)
- Finančni sistem (finančni trgi in kvaliteta finančnih storitev)
- Infrastruktura (njena ustreznost)
- Management (inovativnost, dobičkonosnost in odgovornost managementa v podjetjih)
- Znanost in tehnologija
- Prebivalstvo (kakovost človeškega potenciala)

Cilj delovanja vsake moderne države je doseči enakomerni gospodarski razvoj, ki bo omogočil dvig življenjskega standarda prebivalstvu te države. To lahko doseže preko udeležbe v mednarodni trgovini, dobro organiziranih finančnih trgov in odprtosti do tujih vlaganj, ustrezne infrastrukture, ne vmešavanja vlade v delovanje gospodarskih subjektov, ustrezne makroekonomske politike in razvoja tehnologije in seveda človeškega kapitala, ki je ključen za doseganje boljše konkurenčnosti vsakega gospodarstva. Na dolgi rok je gospodarska rast vezana predvsem na uspešnost domačih podjetij. Bolj ko so le ta uspešna, več je širitev podjetij, odpira se več delovnih mest, kar vpliva na večjo zaposlenost prebivalstva in višjo raven dohodka to pa posledično na večjo blaginjo ljudi v državi.

4.2 PORTERJEVO POJMOVANJE KONKURENČNOSTI DRŽAV – PORTERJEV DIAMANT

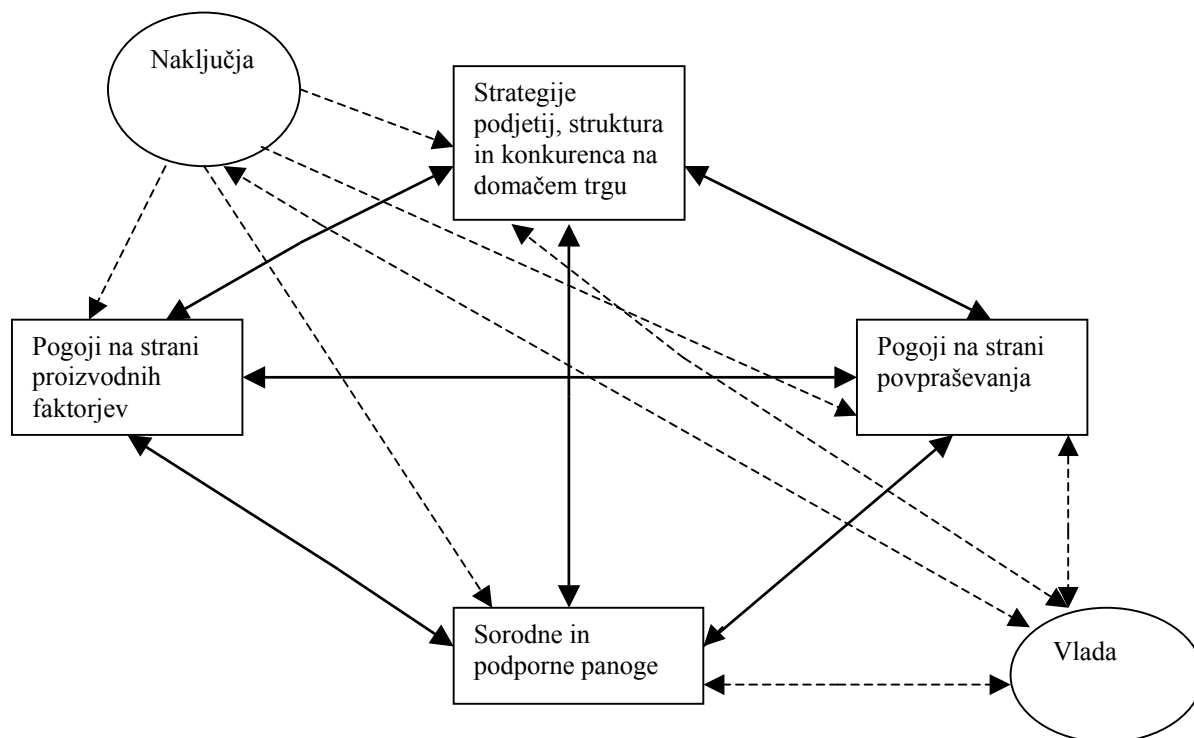
Porter se je v svoji študiji osredotočil na iskanje odgovora na vprašanje, zakaj posamezna podjetja iz povsem določenih narodnih gospodarstev pridejo do konkurenčnih prednosti in

so jih sposobna tudi zadržati. Odgovor je iskal na podlagi štirih determinant gospodarstva (Jaklič, 1999, str. 38):

1. *Stanje na strani produktivskih faktorjev.* Pomembno je, s kakšnimi produktivskimi faktorji neko gospodarstvo razpolaga (% kvalificirane delovne sile, naravna bogastva). Pri tem pa je še posebej pomembno ali družba zna te vire učinkovito izrabljati.
2. *Stanje na strani domačega povpraševanja.* Bolj zahtevni domači kupci pomenijo večji konkurenčni pritisk na podjetja, ki to prednost lahko kasneje izkoristijo na svetovnih trgih.
3. *Sorodne in podporne panoge.* Pomembna je prisotnost konkurenčnih sorodnih podjetij, med katerimi obstajajo določene sinergije in konkurenčnih dobaviteljskih podjetij. Podjetja so povezana v grozde (»clusters«) in sicer vertikalno, horizontalno in tudi diagonalno.
4. *Strategije podjetij, struktura in tržna konkurenca na domačem trgu.* Veliko vlogo imajo pogoji za ustanovitev in rast podjetij v nekem gospodarstvu in domača konkurenca.

Glede na celoten splet teh dejavnikov neko gospodarstvo pospešuje, ovira ali pa celo onemogoča razvoj konkurenčnih podjetij v svojem okolju (Jaklič, 1999, str. 38).

Slika 1: Porterjev diamant



Vir: Jaklič, 1999, str. 40.

Iz slike je razvidno, da se vse štiri determinante v Porterjevem diamantu prepletajo in tako omogočajo nastanek konkurenčnih prednosti nekega gospodarstva. Prednosti, ki izhajajo iz prisotnosti ene determinante, izboljšujejo oziroma ugodno vplivajo na ugodno stanje ostalih determinant. Ravno pravilno izkoriščanje možnosti teh povezav daje možnost za povečanje konkurenčnosti gospodarstva.

Porter je štirim determinantam dodal še dve spremenljivki, ki pomembno vplivata na dogajanja v gospodarskem sistemu neke države. To so (Jaklič, 1999, str. 39):

1. *Naključja*, ki predstavljajo nepredvidljive in tvegane dogodke, ki jih ne morejo predvidevati niti podjetja niti država.
2. *Vlada*, in sicer njeno delovanje na vseh ravneh. Porter vidi posredno vlogo vlade predvsem v delovanju preko glavnih determinant diamanta. Vloga vlade naj bi bila vse manjša, bolj ko je neko gospodarstvo razvito.

Teorija diamanta poudarja, kako se dejavniki med seboj povezujejo in preko povezovanja ustvarjajo dinamično in stimulatивно poslovno okolje.

4.3 SLOVENIJA – MAJHNA DRŽAVA V TRANZICIJI

Slovenija z ekonomskega vidika spada v majhno odprto gospodarstvo. Majhne države imajo številne značilnosti, ki vplivajo na gospodarsko dejavnost njenih državljanov. Prva značilnost majhnih držav je *manj diverzificirana gospodarska struktura*. Razlog je ta, da določenih sektorjev, ki so razviti v večjih državah, v manjših sploh ni. Naslednja značilnost je *mednarodna menjava*, ki je za majhna gospodarstva veliko večjega pomena kot za velika. Majhna država se tako lahko specializira v tistih dejavnostih, pri proizvodnji katerih ima relativne prednosti v primerjavi z ostalimi državami. Svoje proizvode oziroma storitve izvaža in uvaža tiste, ki jih sama bodisi ne more proizvajati, ali pa bi bila njihova proizvodnja predraga. Na ta način država bolj izkoristi razpoložljive resurse. Majhne države so veliko bolj *odvisne od izvoza* kot velike. Poleg tega so majhne države veliko bolj *ranljive* v gospodarskem in političnem smislu, *zaostajajo* pa tudi v *sodobnosti izdelkov*, ki jih izvažajo. Razlog je ta, da majhne države ne morejo tako hitro slediti spremembam tehnologije kot velike, bodisi zaradi finančnih vzrokov, bodisi zaradi neustrezno izobraženega kadra. Kakšna je konkurenčnost gospodarstva je še posebej pomembno za odprta gospodarstva, torej tudi za Slovenijo (Jaklič, 1999, str. 43). V nadaljevanju bom podrobneje prikazala delovanje naše države v smeri povečevanja konkurenčnosti gospodarstva v času približevanja Evropski uniji.

Slovenija, kot samostojna država, je strategijo na področju gospodarskega razvoja prvič celovito oblikovala leta 1995, kasneje pa je bil ta dokument vsebinsko nadgrajen (Šušteršič, Rojec, Mrak, 2001, str. 33). Čeprav nova Strategija izhaja iz stare pa to ne

pomeni, da bo naenkrat v celoti zamenjana, pač pa se bodo njene sestavine postopno uveljavile v prepletenosti s preostalimi nalogami, ki so potrebne za dokončanje tranzicije.

Naša država potrebuje oblikovanje širokega družbenega soglasja o sodobnem razumevanju razvoja in o ustreznem delovanju za uresničevanje razvojnih ciljev. Za zagotavljanje enakomernega razvoja države v prihodnje je potreben kakovosten premik v razvojni politiki, ki bo nadgradil dosedanje osredotočenje na makroekonomske stabilizacijo, tranzicijske reforme in oblikovanje institucionalnega okvira tržnega gospodarstva, skladno s pravili Evropske unije.

Slovenija v svojem delovanju počasi prehaja iz razvojnih strategij, ki jih je oblikovala v tranzicijskih razmerah, k novim razvojnim paradigmam. Razvojne strategije, oblikovane v času tranzicije, so poudarjale predvsem makroekonomske stabilizacijo, mikroekonomske prestrukturiranje ter prilagoditev institucionalnega okvira za oblikovanje uspešnega tržnega gospodarstva, medtem ko nove težijo k *trajnemu razvoju* slovenskega gospodarstva (Šušteršič, Rojec, Mrak, 2001, str. 8). Bistvo teh strategij, ki so skladne z razvojnimi usmeritvami Evropske unije je, da omogočajo enako uspešno zadovoljevanje potreb današnjih in prihodnjih generacij.

4.4 GOSPODARSKI RAZVOJ IN KONKURENČNOST SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Po zadnjem poročilu Global Competitiveness Report-a se je Slovenija uvrstila na sam rep lestvice najbolj konkurenčnih gospodarstev in je trenuno na prelomnici, na prehodu med drugo in tretjo razvojno stopnjo (Global Competitiveness Report, 2002, str. 54, 58). Slovenija se je znašla pred novimi izzivi, pri katerih so tradicionalni pristopi povečevanja konkurenčnosti vse manj bistveni. Za nadaljnji razvoj postajajo ključni pristopi tisti, ki spodbujajo inovativnost.

4.4.1 Razvojne stopnje gospodarskega razvoja države

Države se skozi gospodarski razvoj soočajo z različnimi razvojnimi stopnjami. Porter loči tri razvojne stopnje, na podlagi katerih se določa mednarodna konkurenčnost držav (The Global Competitiveness Report, 2002, str. 58):

- V *prvo razvojno stopnjo* spada država, katere razvoj je osnovan na primarnih proizvodnih dejavnikih (zemlja in surovine). Naloga vlade na tej stopnji je predvsem zagotavljanje splošne politične in makroekonomske stabilnosti in zadostna odprtost trgov primarnih produkcijskih faktorjev, ki omogoča njihovo učinkovito izrabo. Podjetja proizvajajo surovine ali preproste proizvode, katerih proizvodnja temelji na standardiziranih tehnoloških postopkih, ki so bili razviti v razvitih državah. Bruto

družbeni proizvod na prebivalca je nizek in znaša do 6.500 USD na prebivalca. Na tej razvojni stopnji podjetja konkurirajo predvsem s ceno, omejena pa je tudi njihova vloga v produkcijski verigi, saj njihovo delo obsega sestavljanje delov, delovno intenzivno proizvodnjo ali izkoriščanje naravnih virov.

- Na *drugi razvojni stopnji* postanejo glavno gonilo gospodarskega napredka neposredne tuje investicije, licence in patenti, skupna vlaganja in druge vrste pogodbenih odnosov s podjetji iz razvitih držav. Podjetja proizvajajo standardizirane proizvode, ki predstavljajo glavni vir konkurenčnosti. Te proizvode ves čas izpopolnjujejo, vendar pa večji del tehnologije oziroma znanja še vedno prihaja iz razvitih držav (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 108). Gospodarska rast se dosega z izkoriščanjem tuje tehnologije v domači proizvodnji. Ključnega pomena za razvoj gospodarstva na tej stopnji je zagotavljanje primernih odnosov in sodelovanje z mednarodnimi poslovnimi sistemi preko zadostnega privabljanja neposrednih tujih investicij. Bruto družbeni proizvod na prebivalca v tej fazi znaša med 6.500 USD in 23.000 USD. V tej fazi so najpomembnejše investicijske spodbude in sicer vlaganja v infrastrukturo in kapitalno intenzivne dejavnosti v industriji.
- *Tretja stopnja gospodarskega razvoja* pa je osnovana na inovacijah. Država se mora iz uvoznika znanja in tehnologije spremeniti v inovatorja oziroma generatorja znanja v določenih sektorjih ali globalnih nišah. Pri tem pa se mora osredotočiti na tiste niše, v katerih dosega globalne primerjalne prednosti. Mednarodna konkurenčnost države je odvisna od kontinuiranega izobraževanja družbe in hitre izrabe najnovejših tehnologij. Da bi država lahko uspešno izpeljala ta prehod je potrebno, da prevzame vlada aktivno vlogo v spodbujanju visoke stopnje inovacij. To lahko doseže z javnimi in privatnimi vlaganji v raziskave in razvoj, s spodbujanjem visokega šolstva in z izboljšanjem delovanja kapitalskih trgov. V tretji fazi znaša bruto družbeni proizvod na prebivalca preko 23.000 USD. Najpomembnejše je torej inovacijsko okolje, ki omogoča in spodbuja proizvodnjo inovativnih proizvodov in storitev ter uporabo najnaprednejših tehnologij in s tem zagotavlja mednarodni poslovni uspeh in konkurenčnost.

Vsaka država se nahaja na določeni razvojni fazi. Pri gospodarskem razvoju države in njenem prehajanju v višjo fazo gospodarskega razvoja pa pogosto naletimo na to, da države ostanejo na odločilni točki ekonomske tranzicije, to je med prvo in drugo ali med drugo in tretjo fazo gospodarskega razvoja (The Global Competitiveness Report, 2002, str. 18). Prehodi med fazami so zelo zahtevni tako z mikroekonomskega kot tudi iz makroekonomskega vidika. Preskok iz ene faze razvoja v drugo pogosto zahteva popolnoma nov pristop k organizaciji vlade, trga in podjetij in veliko državam ne uspe ali pa se ga celo ne zavejo, kar je glavni razlog da se gospodarski razvoj države, ki se je uspešno razvijala nenadoma ustavi. Pogosto se zgodi tudi to, da strategije, ki državi

prinašajo konkurenčne prednosti v eni razvojni fazi, kasneje postanejo temelj pomanjkljivosti in slabosti.

4.4.2 Slovenija na prehodu med drugo in tretjo razvojno fazo

Po gospodarskih kazalnikih se slovensko gospodarstvo, kljub nezadostno razviti infrastrukturi, majhnemu deležu neposrednih tujih investicij in šibkega sodelovanja podjetij v obliki grozdov, nahaja že na samem koncu druge razvojne stopnje. Na to mesto nas uvršča visok bruto družbeni proizvod na prebivalca, ki je leta 2001 je znašal 17.813 USD in število patentov, ki je leta 2001 znašalo osem (The Global Competitiveness Report, 2002 str. 300), kar je uvrstilo Slovenijo pred vse države v tranziciji.

Slovenija zaradi prevelikih stroškov postaja občutljiva na konkurenco iz držav z nižjimi stroški in podobno gospodarsko strukturo, zato je za ohranitev sedanje gospodarske rasti prehod na tretjo razvojno stopnjo nujen.

Konkurenčnost našega gospodarstva še vedno temelji na zmanjševanju stroškov dela na enoto proizvoda v obstoječih proizvodnih programih. V naših podjetjih pa je tudi zelo malo inovacijsko in tehnološko zahtevnih aktivnosti, ki bi omogočila podjetjem prevlado v globalnih nišah. Da bo slovensko gospodarstvo lahko ostalo globalno konkurenčno bodo torej potrebne velike spremembe na mikroekonomskem področju. Pri tem pa bo pomembno vlogo morala odigrati tudi vlada, saj bo morala izboljšati finančno in pravno ureditev, da bo spodbudila nastajanje novih podjetij in razvoj trgov tveganega kapitala, povečati državne investicije v raziskave in razvoj ter izboljšati varstvo intelektualne lastnine (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 108 – 109).

Za uspešen prehod Slovenije na tretjo razvojno stopnjo in izboljšanje konkurenčnosti njenega gospodarstva bo treba uvesti spremembe predvsem v tistih podjetjih, ki so vir konkurenčnih prednosti in bodo predstavljala gonilo gospodarskega napredka v prihodnosti. Omiliti bo treba togost hierarhične organizacijske strukture in jo zamenjati z decentraliziranimi oblikami organizacijskih struktur. Tako bo odgovornost delegirana več strateškim enotam v podjetju hkrati, o ključnih stvareh bo odločalo več ljudi hkrati, hitrejša in kvalitetnejša bo komunikacija med zaposlenimi, klub temu pa sodelovanje med posameznimi enotami ni ogroženo. Takšna oblika organizacije se skupaj s kupci in dobavitelji poveže v fleksibilna omrežja, ki podjetju olajšajo inovacije in hitre spremembe. Na ta način pa nastajajo tudi podjetniški grozdi. V grozdu se podjetja opirajo na visoko kvalificirano delovno silo, ki si jo izmenjujejo glede na potrebe po posebnih znanjih (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 110). Podjetja znotraj dejavnosti začnejo tesno sodelovati in se spoprimejo z močno konkurenco, to pa spodbuja specializacijo in osredotočenje na osrednje sposobnosti

podjetja. Takšno povezovanje pa omogoči podjetjem da postanejo mednarodno konkurenčna, nato pa preko inovativnosti in edinstvenih strategij, ki jih razvija ter znanja pogosto prevladajo v posameznih nišah v globalnem okviru.

Pri prehodu Slovenije iz druge v tretjo razvojno fazo bo ključno sodelovanje vlade. Slovenska vlada bo imela naslednje odgovornosti (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 109):

1. *Zagotavljanje makroekonomske in politične stabilnosti*
2. *Povečevanje splošne mikroekonomske zmogljivosti gospodarstva* in sicer z zagotavljanjem vse kakovostnejših in učinkovitejših splošnih inputov, kot npr.: izobražena delovna sila, primerna infrastruktura in natančno in pravočasno informiranje. Poleg tega naj vlada spodbuja inovativnost (investicije v raziskave in razvoj, razvoj šolskega in finančnega sistema, ki mora omogočati več tveganja)
3. *Vzpostavitev mikroekonomskih pravil in spodbud*, ki bi okrepile konkurenco in sodelovanje tako med podjetji kot podpornimi institucijami⁴. Pri tem so potrebna regulatorna telesa, ki spodbujajo nastanek tehnološko zelo razvitih podjetij, zagotavljajo zmanjšanje administrativnih ovir za ustanovitev podjetja in večjo zaščito intelektualne lastnine. Za državo je pomembno tudi učinkovit pravni sistem.
4. *Oblikovanje in uresničitev pozitivnega, specifičnega in dolgoročno naravnane gospodarstvenega akcijskega načrta*, ki bo pritegnil vlado, poslovni svet institucije in prebivalce.

To so štiri glavne odgovornosti vlade, ki jih bo morala izpolnjevati pri prehodu Slovenije na tretjo razvojno stopnjo. Poleg glavnih odgovornosti pa vlada slovenskim podjetjem lahko pomaga še na naslednjih pomembnih področjih (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 111):

- *Spodbujanje izvoza in višjih oblik internacionalizacije*⁵. Država lahko pomaga podjetjem pri prodoru na tuje trge s podpisovanjem sporazumov, z navezovanjem stikov in promocijo Slovenije kot konkurenčne države. Kljub temu, da je prodor v tujino zahteven proces in je na rezultate potrebno čakati več let (običajno tri do pet), sta uspešen izvoz in internacionalizacija za Slovenijo edini možni dolgoročni usmeritvi, ker je slovenski nakupni in nabavni trg premajhen.

⁴ S podpornimi institucijami mislimo predvsem na univerze, druge izobraževalne in raziskovalno – razvojne institucije.

⁵ **Internationalizacija** kot trifazni model: **-odvisna** internacionalizacija: uvoz izdelkov/storitev, nakup licenc, jemanje franšiz, podizvajalstvo in izvoz s pomočjo izvoznega podjetja. – **neodvisna** internacionalizacija pomeni večjo samostojnost podjetja in njegovo privrženost mednarodnim trgov. Le ta vključuje: izvoz s pomočjo tujih distributerjev, odpiranje lastnih prodajnih podjetij v tujini, neposredna vlaganja v tujino. **-soodvisna** internacionalizacija pa je tista, pri kateri so podjetja neodvisni partnerji in tvorijo uravnotežena strateška partnerstva.

- *Vladna pomoč pri tehnološkem razvoju in zagotavljanje ustrezno izobražene delovne sile.* Edina primerna strategija za slovenska podjetja je povezovanje zelo razvite tehnologije z visoko kvalificirano delovno silo in inovativnim managementom. Le ta bo omogočila prilagodljivost, mednarodno konkurenčnost, dobro storilnost in visoke plače. Potrebno bo prilagoditi šolski sistem tej strategiji, da se bo razvijal skladno s potrebami gospodarstva, povečati pa se bodo morala tudi javna in zasebna vlaganja v raziskave in razvoj, saj so le te osnova za ustvarjanje znanja in krepitev tehnološke razvitosti, ki je ključnega pomena za razvoj gospodarstva.
- *Vpeljava najsodobnejših konceptov ciljno naravnane vodenja slovenskega podjetja.* Management postaja ključni dejavnik uspešnosti gospodarjenja. Slovenija se pri tem srečuje s podobnimi problemi kot druge države v tranziciji (vprašanje izobraževanja, vprašanje plač ipd.). S sofinanciranjem in organizacijo izobraževanj ter svetovanj lahko vlada pomaga podjetjem izbrati najprimernejše in najučinkovitejše koncepte vodenja, s katerimi bi podjetja izboljšala svojo konkurenčnost in uvedla nove managerske sisteme za uspešen razvoj na enotnem trgu Evropske unije.
- *Spodbujanje malih podjetij in podjetništva, ki je v Sloveniji zaradi številčnosti malih podjetij zelo pomembno.* Ta podjetja imajo pogosto zelo inovativne zamisli, vendar pa jih večina ni sposobna uveljaviti na globalnem trgu. Razloga sta običajno pomanjkanje kapitala in organizacijskih spretnosti. Novo nastajajoča podjetja bi bilo potrebno povezati z uspešnimi izvoznimi podjetji, za lažji dostop do kapitala pa zagotoviti finančni sistem, ki bi omogočil oblikovanje skladov tveganega kapitala.

5 ANALIZA KONKURENČNOSTI FINSKE, IRSKE IN SLOVENIJE

Irska in Finska predstavljata evropski »razvojni zvezdi« zaradi hitrega in zelo uspešnega gospodarskega razvoja. V nadaljevanju bom nekoliko podrobneje predstavila ključne dejavnike razvoja in poti, preko katerih sta državi dosegli tolikšen gospodarski uspeh in kaj se lahko iz teh dveh primerov nauči Slovenija.

5.1 BENCHMARKING KONKURENČNOSTI

Benchmarking konkurenčnosti je celosten postopek primerjave med državami, ki poskuša dojeti vpliv in učinek različnih dejavnikov⁶ na mednarodno uspešnost države in podjetij v državi. Cilj pa je izboljšanje poslovnega sistema države (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str.236).

Namen benchmarkinga konkurenčnosti je ugotoviti kateri vladni ukrepi ali strategije podjetij v danih okoliščinah najbolje delujejo. Zato je najbolj smiselno, da državo

⁶ Ti različni dejavniki so: naravni dejavniki, institucionalno in infrastrukturno ogroditve, narava poslovnega sistema in državni oziroma vladni ukrepi.

primerjamo z njej podobnimi⁷, vendar uspešnejšimi. Sloveniji po teh kriterijih Finska in Irška ustrežata. Tako kot naša država imata tudi ti dve majhno število prebivalcev, majhen domači trg, zgodovinsko gledano so vse tri imele velike sosesde, geografsko pa ležijo na obrobju Evropske unije.

5.2 *ORIS GOSPODARSTEV: IRŠKA, FINSKA IN SLOVENIJA*

Irška je bila ob svoji samostojnosti, leta 1922, razmeroma nerazvita kmetijska država, z visoko stopnjo emigracije⁸ prebivalstva. Po drugi svetovni vojni pa se je začela odpirati. Začela je z aktivno politiko privabljanja tujih neposrednih investicij in vlaganjem v izobraževanje prebivalstva. Tujim podjetjem je ponujala obsežne davčne olajšave (davek na dobiček je znašal 10%), v letu 1949 pa je irška vlada ustanovila posebno agencijo IDA⁹, katere glavna naloga je bila aktivno privabljanje tujih podjetij in pomoč le tem (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 237).

V letu 1973 je postala članica Evropske unije. Po vstopu je postala aktualna, predvsem za ameriške neposredne investitorje, prav zaradi nizkih davkov in visoko izobražene delovne sile, s tem pa je uspela pridobiti znatna sredstva za izgradnjo in prestrukturiranje gospodarstva (O'Rourke, 2001, str.1). V osemdesetih letih prejšnjega stoletja so Irsko pestili veliki proračunski primanjkljaji in slaba gospodarska rast. Leta 1982 se je pokazalo veliko pomanjkanje povezav med tujimi in domačimi podjetji. Zato so se v devetdesetih letih usmerili v aktivno spodbujanje razvoja svojih, predvsem velikih, podjetij (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 237).

V zadnjem desetletju pa je Irski uspel gospodarski razvoj iz dokaj nerazvite kmetijske države v visoko tehnološko razvito državo. V obdobju od 1990 do 2001 se je povečalo povpraševanje po delovni sili za 48%, pretežno v visoko tehnoloških panogah (The Irish Economy – An Overview, 2002). To omogoča visoko stopnjo zaposlenosti visoko izobražene delovne sile kar vpliva na višjo dodano vrednost proizvodov in storite, to pa na večjo blaginjo prebivalstva in večjo konkurenčnost države.

Finska je začela filozofijo mednarodnega odpiranja šele konec osemdesetih letih prejšnjega stoletja. Do takrat je bila dokaj zaprta država. Za uspešnost razvoja njenega gospodarstva je bila ključna prav liberalizacija trga. Znanju so Finci že prej dajali velik poudarek, z liberalizacijo pa so ugotovili, da je prav znanje tisto, ki predstavlja konkurenčno prednost države. Tako so ustvarili primerno okolje za nastanek najpomembnejšega finskega podjetja Nokie, ki je postala eno največjih svetovnih podjetij. Izkazala se je kot motor gospodarskega razcveta Finske ter ostaja ključna za nadaljnji

⁷ Podobnost držav v smislu velikosti, gospodarske strukture, okolja, kulture in inštitucionalnega ogrodja.

⁸ Emigracija = izseljevanje iz države

⁹ IDA – Industrial Development Authority

razvoj Finske. Nokiin delež za raziskave in razvoj je leta 2001 predstavljal skoraj tretjino vseh finskih investicij v raziskave in razvoj in približno 47 % vseh zasebnih investicij v raziskave in razvoj (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 238).

Slovenija je med tranzicijskimi državami najbolj razvita. Uspela nam je hitra in kakovostna sprememba političnega in gospodarskega sistema. Za prejšnji družbeni sistem je značilna neučinkovita izraba delovnih sredstev in relativno nizka stopnja produktivnosti. Po letu 1991, ko je Slovenija postala samostojna država, pa so pozitivni učinki stabilizacijskih ukrepov in industrijskega prestrukturiranja spodbudili gospodarsko rast (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 238). Problem Slovenije je, da nima jasno izoblikovane vizije razvoja države, tako kot sta ga imeli Finska in Irska. Preveč se osredotočamo na vzpostavljanje makroekonomske stabilnosti in vprašanja privatizacije, premalo pa na oblikovanje razvoja slovenske države v prihodnosti.

Tabela 7: Nekateri kazalci uspešnosti Irske, Finske in Slovenije v letu 2001

Kategorija	Finska	Irska	Slovenija
Št. prebivalcev	5.175.783	3.840.838	1.930.132
BDP (v mrd USD)	120,9	105,2	18,7
BDP p.c. ¹⁰ (v mrd USD)	25.033	31.064	17.813
Realna rast BDP v 2001/2000 (v %)	0,4	5,0	3,7
Inflacija	2,6	4,9	6,3
Nezaposlenost	9,1	4,2	6,3
Produktivnost dela ¹¹ (v mrd USD)	29,83	32,5	9,75
Produktivnost ¹² (v mrd USD)	51.404	58.876	20.543

Viri: Jaklič, Zagoršek, 2002, str. 239 in The Global Competitiveness Report 2001 - 2002, 2002.

Iz Tabele 7 je razvidno, da ima Slovenija relativno nizko nezaposlenost in relativno visoko rasti BDP. Nezaposlenost je relativno precej nižja kot na Finskem in nekoliko višja kot na Irskem. Rast BDP pa je leta 2001 glede na leto 2000 znašala 3,7%, kar je enako kot leta 2001 glede na leto 1991 (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 239). Najslabše pa se je naša država izkazala pri produktivnosti dela. Kot prikazuje tabela ima Irska največji BDP na prebivalca in najvišjo produktivnost ter produktivnost dela. Irska ima tudi zelo nizko brezposelnost, kar je posledica vse večjega povpraševanja po izobraženi delovni sili, s strani visoko tehnoloških podjetij, Finska pa dosega nizko inflacijo, zelo nizka pa je tudi realna rast BDP.

¹⁰ p.c. = per capita (na prebivalca)

¹¹ kazalec produktivnosti dela je izračunan kot BDP na zaposlenega na uro

¹² kazalec produktivnosti je izračunan kot BDP na zaposlenega

5.3 KLJUČNI DEJAVNIKI RAZVOJA FINSKE, IRSKE TER PRIMERJAVA S SLOVENIJO

Velika konkurenčnost Irske in Finske je posledica interakcije več dejavnikov, to je temeljnih družbenih institucij in vrednot družbe, ustreznih ukrepov vlade in lokalnih skupnosti ter uspešne strategije domačih in tujih podjetij, ki delujejo na njenem ozemlju (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 240).

Dejavnike uspeha Finske in Irske lahko razdelimo v dve skupini in sicer na *skupne* in *specifične* (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 240). Skupni dejavniki razvoja so tisti, ki so bili in so še vedno prisotni pri gospodarskem razvoju in doseganju konkurenčnih prednosti obeh držav. Specifični pa so tisti, ki so bili pomembni za razvoj konkurenčnosti zgolj ene od držav.

Slika 2: Skupni in specifični dejavniki doseganja konkurenčnosti Finske in Irske

SKUPNI DEJAVNIKI	
<ul style="list-style-type: none"> • Izhajanje iz danosti okolja • Osredotočenost • Doslednost pri izvajanju politike • Družbeno soglasje • Močan šolski sistem • Integracija koncepta grozdov v obstoječe vladne ukrepe 	
POSEBNI DEJAVNIKI	
FINSKA	IRSKA
<ul style="list-style-type: none"> • Pristop od spodaj navzgor • Aktivno spodbujanje domačih malih podjetij (MSP) • Rast s pomočjo lastnih virov • Učinkovit prenos znanja • Vizija 	<ul style="list-style-type: none"> • Pristop od zgoraj navzdol • Aktivno privabljanje tujih podjetij • Rast na podlagi tujih neposrednih naložb • Učinkovito pridobivanje in izrabljanje sredstev Evropske unije

Vir: Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 241.

5.3.1 Izhajanje iz danosti domačega poslovnega okolja

Finska in Irska sta pri izbiri strategij za doseganje gospodarske rasti upoštevali prednosti in slabosti domačega okolja.

Finsko gospodarstvo se je začelo pospešeno razvijati sredi devetdesetih let in sicer kmalu po razpadu Sovjetske zveze. Takrat je Finska izgubila skoraj tretjino izvoza, okrog 25%, brezposelnost pa je narasla iz 3,5% na 18% (Jaklič, Zagoršek, 2002, str. 241). Kljub

recesiji je Finska v nekaj letih razvila v gospodarsko zelo uspešno državo. Glavni vzrok za tako nagel prehod iz druge v tretjo razvojno fazo so stalna povečevanja vlaganj v raziskave in razvoj in izobraževanje. Dobro razvito šolstvo je bilo že od nekdaj značilnost Finske.

V preteklosti Finska za tuje neposredne investitorje ni bila zanimiva zaradi specifičnega jezika, ostrega podnebja in nižje kakovosti življenja v primerjavi s Švedsko in Norveško. Z razvojem *kakovostnega poslovnega okolja* pa je v devetdesetih letih prejšnjega stoletja postala privlačna lokacija za multinacionalke. K uresničevanju vizije in strategij na Finskem pa so veliko pripomogle prevladujoče *družbene vrednote*¹³ in *kulture naroda*. Finske vrednote in norme tradicionalno spodbujajo sodelovanje in prenos znanja med vsemi člani družbe. Poleg tega pa je imela pomemben vpliv na oblikovanje nacionalne strategije razvoja tudi *religija*. Finska je namreč protestantska država in protestantizem je bistveno ugodnejši za spodbujanje kapitalizma in gospodarsko rast kot katolicizem, ki pa je v večji meri značilen za Irsko in Slovenijo (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 242).

Finska pa je znala svoje *slabosti*, ki so izhajale iz okolja, uporabiti in jih *preoblikovati v prednosti*. Npr.: zaradi velikih razdalj, slabe cestne in telefonske infrastrukture se je morala Finska veliko ukvarjati s problemom komunikacij in veliko investirati v mobilno telefonijo. To je eden izmed razlogov, da je Finska danes vodilna država v svetu na tem področju. Vsekakor pa ne smemo pozabiti na investicije, ki jih finsko gospodarstvo namenja razvoju informacijske tehnologije, saj je njihov glavni namen ohraniti dolgoročne globalne konkurenčne prednosti na tem področju (Finnish Telecom Policy is Removing Obstacles and Encouraging the Markets, 2003, str. 1-2).

Irška je svojo pot do uspeha začela z analizo možnosti za gospodarski razvoj in osredotočenostjo na izbrani cilj. Irška vlada je že pred štirimi desetletji, ko je bila Irška še kmečka dežela s šibkim gospodarstvom, odločala o njeni dolgoročni razvojni poti. Prednost Irske je bila vsekakor njena *geografska lega*, saj leži na morskimi potmi med Zahodno Evropo in ZDA (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 243). Pri gospodarskem okrevanju Irske so veliko pomagali irski izseljenci v ZDA in sicer z neposrednimi tujimi vlaganji na Irsko. Rast z neposrednimi tujimi investicijami je bila za Irsko najboljša izvedljiva strategija in jo je pripeljala med razvite države (O'Rourke, 2001, str. 1).

Irška je za uresničitev izbrane strategije morala doseči splošno družbeno soglasje in daljše obdobje vlagati v infrastrukturo in izobraževanje. V primerjavi z drugimi državami ima velike prednosti. To je relativno *visoka nataliteta* in s tem *mlada struktura prebivalstva* (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 243), kar pozitivno vpliva na ceno delovne sile, saj so stroški vzdrževanja pokojninskega sistema bistveno nižji

¹³ Družbene norme in vrednote so za gospodarski razvoj države zelo pomembne, ker vplivajo na vedenje celotne družbe in posameznika ter s tem ustvarjajo okolje, ki je bolj ali manj naklonjeno gospodarskemu razvoju države.

V primerjavi **Slovenije** s Finsko in Irsko na področju danosti, ki izhajajo iz danosti okolja bi morala tudi Slovenija jasno presoditi glavne prednosti in slabosti in na podlagi teh jasno začrtati smer gospodarskega razvoja države. Glede na vpliv religije na prisotnost družbenih vrednot, ki spodbujajo tekmovalnost in podjetništvo, je Slovenija bližje Irski kot Finski. Vendar pa je bila Irška veliko bolj izpostavljena modernizacijskim tokovom kot Slovenija (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 243). Pri nas je to tudi posledica preteklega družbenega sistema, torej socializma, katerega glavne značilnosti so bile nezaželenost osebnih materialnih koristi.

5.3.2 Osredotočenost

Osredotočenost je za Finsko in Irsko predstavljala temeljni ključ uspeha gospodarskega razvoja. Na kaj je osredotočena posamezna država bom na kratko predstavila v nadaljevanju.

Finska je osredotočena na *notranjo rast z inovacijami*. Le tem je posvetila večino svojih finančnih, družbenih in človeških virov, saj se Finci dobro zavedajo, da je produktivnost v zrelih panogah vse bolj odvisna od inovacij v podjetjih in institucijah. To je bil razlog, da so ustanovili razmere, ki omogočajo inovativno razmišljanje posebno v kombinaciji z ustvarjanjem razmer, ki spodbujajo raziskave in razvoj in informacijske in komunikacijske tehnologije. Hitro rastoči delež investicij v raziskave in razvoj na Finskem lahko vidimo v električni in elektronski industriji in na področju informacijske tehnologije. Finci so pri investicijah osredotočeni na posamezne sektorje in sicer na tiste, kjer lahko uporabijo znanje, ki jim predstavlja glavni vir konkurenčnih prednosti. *Osredotočenost na nekaj najobetavnejših sektorjev* oziroma grozdov v katere je Finska usmerila večino sredstev in drugih virov, je zagotovila nadpovprečne gospodarske rezultate (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 248). Finci se zavedajo, da sta znanje in sposobnost njegove učinkovite uporabe v praksi vira konkurenčne prednosti gospodarstva, saj je od znanja odvisna tudi donosnost drugih produkcijskih faktorjev.

Irška je že več kot štiri desetletja osredotočena na *privabljanje neposrednih tujih investicij*. To je glavna strategija irskega gospodarstva, ki se je kljub menjavam vlad skozi to obdobje uspela ohraniti. Irška vlada se je zavedala, kako pomembno je za razvoj države, da sledi začrtanim gospodarskim smernicam. Kljub uspehu, Irška še vedno aktivno privablja nova podjetja v svojo državo, hkrati pa, tako kot Finska, daje velik poudarek investicijam v raziskave in razvoj v domači industriji (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 249). Brendan Halpin, manager marketinga organizacije IDA je povedal, da so »glavna področja, na katerih je Irška zgradila svoj uspeh informacijska in komunikacijska tehnologija, farmacevtska in zdravstvena industrija in finančne storitve« (O'Rourke, 2001, str. 2). Sredstva, ki so bila potrebna za razvoj teh področij pa so prišla preko neposrednih tujih investicij.

Na področju osredotočenosti investiranja v raziskave in razvoj za razvoj novih tehnologij **Slovenija** zaostaja za razvitimi državami. Vzrok za to je gotovo prevelika osredotočenost Slovenije na privatizacijo, denacionalizacijo in prestrukturiranja gospodarstva zaradi izgube južnih trgov v devetdesetih letih prejšnjega stoletja. Slovenija je v letu 2000 investirala v raziskovalno razvojne dejavnosti 1,52% BDP, medtem ko je znašalo povprečje držav Evropske unije 1,93%, kar pomeni da na tem področju še vedno zaostajamo za Evropsko unijo (Poročilo o razvoju, 2003, str. 37). Finska je za iste aktivnosti že leta 1991 namenila preko 2% BDP, trenutno pa v raziskave in razvoj investira preko 3,65% BDP (Poročilo o razvoju, 2003, str. 37). Slovenija bo brez povečanja sredstev v raziskave in razvoj težko dohajale razvite evropske države.

Irska in Finska zgodba o uspehu kažeta, da gospodarstvo ne more biti hkrati uspešno na vseh področjih, pač pa se je treba odločiti o nacionalnih prioritetah in se zavestno odreči nekaterim dejavnostim. Pozitivno v obeh primerih je to, da je politika zgolj sodelovala pri nastajanju gospodarske strukture, ni pa je oblikovala. Na Irskem se je država osredotočila na privabljanje neposrednih tujih investicij, gospodarske struktura pa je nastajala na podlagi odločitev podjetij (pristop od zgoraj navzdol). Na Finskem pa je odločitev za osredotočenje na informacijsko in telekomunikacijsko panogo prišla s strani Nokie, država pa je le sledila tej strategiji z izgradnjo kakovostnega poslovnega okolja (pristop od spodaj navzgor).

5.3.3 Družbeno soglasje in skupna vizija gospodarskega razvoja

Ena izmed skupnih značilnosti finskega in irskega gospodarstva je širše družbeno soglasje o gospodarski rasti in dvigu blaginje kot glavnih nacionalnih prioritetah. V obeh gospodarstvih obstaja trdno soglasje o dolgoročni viziji naroda, tako glede izbranih strateških ciljev, kot tudi glede izvedbenih načrtov (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 244). Vizija razvoja naroda igra pomembno vlogo pri pozicioniranju gospodarstva na tretjo razvojno stopnjo po Porterju, saj temelji na inovacijah in kreativnosti ljudi.

Vse od devetdesetih let prejšnjega stoletja naprej je **finska** nacionalna prednostna naloga gospodarske rasti, za katero si prizadevajo vsi akterji družbe¹⁴. Vsi se zavedajo, da bodo uspešni samo z aktivnim medsebojnim sodelovanjem (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 245). Medsebojno zaupanje je pozitivno vplivalo tudi na razvoj grozdov, ki predstavljajo gonilo razvoja visoke tehnologije in s tem povečevanje konkurenčnosti Finske.

Na **Irskem** družbeno soglasje ni bilo tako močno kot na Finskem, kljub temu pa se je večina družbenih akterjev strinjala, da je v danih okoliščinah najboljša strategija gospodarskega razvoja privabljanje neposrednih tujih investicij.

¹⁴ Med akterje družbe prištevamo državo, podjetja, institucije in posameznike.

Štirje vidiki irskega nacionalnega soglasja (Jaklič, Zagoršek et al., 2001, str. 246-247):

- Soglasje med nacionalnimi partnerji in političnimi strankami glede ekonomskih zahtev Evropske unije.
- S centralno vodenimi pogajanjmi med socialnimi partnerji dosežena usklajenost plačne politike z zmožnostmi ekonomije.
- Zadovoljivo soglasje glede javnih financ, ne samo zaradi skladnosti z maastrichtskimi kriteriji, pač pa predvsem glede vpliva obdavčitve in vladnih ukrepov na devizni tečaj in plačilni sistem.
- Soglasje glede ukrepov, skladnih z Evropsko unijo, za spodbujanje ponudbene značilnosti irskega gospodarstva in pospešene internacionalizacije podjetij.

Za **Slovenijo** ostaja ključno vprašanje kako zgraditi dolgoročno vizijo in podporo novim projektom, ki bodo temeljili na inovacijah in znanju. Pri tem se bo naša država morala odpovedati kratkoročnim ugodnostim zaradi dolgoročnih koristi (Jaklič, Zagoršek et al., 2002, str. 247). Tako bomo povečali svojo konkurenčnost v globalnem okviru, kar nam bo omogočilo preživetje v tekmovalnem evropskem okolju.

5.3.4 Šolski sistem

Močan šolski sistem je prav tako skupna značilnost **Finske** in **Irske**, saj mu namenjata pomembno vlogo pri izboljševanju ravni življenja prebivalstva. Zlasti Finska velja za eno izmed držav z najbolje razvitim izobraževalnim sistemom. Za finske visokošolske sisteme je značilna visoka dostopnost, usklajenost s potrebami gospodarstva, veliko število univerz, ki skrbijo izključno za strokovne kadre za gospodarstvo in internacionalizacija.

Tudi **Slovenija** ima visoko dostopnost visokega šolstva, ki je dosežena predvsem z javnim sistemom štipendiranja, subvencijami in sistemom študentskega dela. Vendar pa med slovenskim izobraževalnim sistemom in gospodarstvom ni vzpostavljenega kakovostnega sistema sodelovanja, kar negativno vpliva na gospodarsko rast.

6 NAJPOMEMBNEJŠA PODROČJA ZA RAZVOJ SLOVENIJE IN POVEČEVANJE NJENE KONKURENČNOSTI V PRIHODNJE

Vsako gospodarstvo ima v primerjavi z drugimi določene primerjalne prednosti. Če se na teh področjih specializira, lahko sčasoma doseže globalne konkurenčne prednosti.

Na prikazanem primeru Irske in Finske se jasno kaže, da mora gospodarstvo izbrati prioritete in se jih potem držati in da ne more biti hkrati uspešno na vseh področjih. Tudi v Sloveniji se bo potrebno zavestno odločiti katere dejavnosti bodo imele prednost na prehodu v tretjo razvojno fazo.

Ob primernem razvoju bodo Sloveniji prehod na tretjo razvojno fazo omogočila naslednja tri najpomembnejša področja (GZS, 2003, str. 116):

- tehnološki razvoj in inovacije,
- človeški viri in
- aktivna internacionalizacija

6.1 TEHNOLOŠKI RAZVOJ IN INOVACIJE

V Sloveniji je bila *inovativnost zapostavljena že v preteklosti*, ko je večina podjetij delovala po vzoru masovnih proizvajalcev, ki pa niso spodbujali inovacij in zmožnosti reševanja problemov. Do povečanja deleža skupnih izdatkov za raziskave in razvoj v BDP je prišlo šele v zadnjih dveh letih. Vendar pa Slovenija z 1,52-odstotnim deležem v BDP, ki je namenjen za raziskave in razvoj še vedno zaostaja za povprečjem v Evropski uniji, ki je leta 2000 znašalo 1,93 odstotkov BDP (Poročilo o razvoju, 2003, str. 37). Slovenija se nahaja na repu evropskih držav tudi po infrastrukturi, močeh in strokovnosti ravnanja z inovatorji in novostmi.

Raziskave kažejo, da je *pomanjkljivo financiranje* eden glavnih vzrokov za počasnejši napredek inovacijske dejavnosti tako v Sloveniji kot v drugih tranzicijskih državah. V Sloveniji vlada ni uspela zagotoviti razmer, ki bi spodbujale razvijanje in uvajanje tehničnih in organizacijskih novosti v podjetniškem sektorju. Tvegani kapital in razpolaganje z dobičkom za te namene nista ne zakonsko urejena, ne stimulaturna (GZS, 2003, str. 117). Struktura finančnih virov za raziskave in razvoj v Sloveniji pa se izboljšuje. V letu 1999 je delež vlaganj v poslovni sektor znašal 56,9% in je primerljiv z državami Evropske unije (Poročilo o razvoju, 2002, str. 15).

Problem vlaganj pri nas je tudi ta, da so *preveč enosmerna*, saj so skoraj v celoti namenjena javnim podjetjem (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 117). Ta sredstva se ne dodeljujejo glede na potrebe finančnih sredstev, pač pa glede na porabljen finančna sredstva v preteklosti in zato niso učinkovito naložena.

Največje pomanjkljivosti na področju inovacijske dejavnosti v Sloveniji so: predrag denar, neprimerna podpora bank in državnih skladov, slabo strokovno znanje v podpornih centrih, pomanjkanje strokovnjakov specialistov, predragi prostori in oprema, pomanjkanje davčnih in poslovnih spodbud in premajhen vpliv inovatorjev na delovanje državnega podpornega okolja (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 117).

Slovenija bo morala *več financirati v zasebni sektor*, saj se tu pogosto pojavljajo inovacije, ki pa nimajo finančne podpore za realizacijo projektov. Na ta način bodo finančna sredstva učinkovitejše naložena, spodbujale se bodo inovacije in izboljšali kapitalski trgi, ki bodo omogočili nastanek in razvoj tehnološko zelo razvitih malih podjetij. Ta podjetja bodo v prihodnosti sama ali v sodelovanju z domačimi ali tujimi partnerji, ki že imajo lastno globalno prodajno mrežo in blagovno znamko, omogočila Sloveniji boljšo gospodarsko strukturo, kar bo vplivalo na boljši konkurenčni položaj Slovenije v globalnih okvirih.

V Sloveniji so najbolj inovativne industrije: proizvodnja komunikacijske opreme, električnih strojev in naprav ter kemična industrija. Kljub temu pa je bil v teh panogah zabeležen upad inovativnih podjetij. Strateško naravnost in konkurenčno prednost predelovalnih dejavnosti in storitev bo treba med približevanjem Evropski uniji pospešeno uveljavljati z večanjem deleža inovativnih in kakovostnih izdelkov in storitev, zlasti s spodbujanjem splošnih dejavnikov, ki pospešujejo tehnološki razvoj. Za dolgoročno mednarodno konkurenčnost Slovenija potrebuje tehnološki razvoj, ki bo v predelovalnih dejavnostih zagotavljal trajno rast izvoza in dodane vrednosti. Šibka točka slovenskega inovacijskega sistema je ta, da zaostajamo pri izkoriščanju obstoječega znanja in širjenju uporabe sodobnih tehnologij (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 118).

Slovenski raziskovalci že več let aktivno sodelujejo v različnih evropskih programih. Slovenija je formalno prvič sodelovala v evropsko raziskovalno-razvojnem programu v letih 1994 do 1998. Ta program se je imenoval Četrti okvirni program. Tu je imela vlogo partnerja. Julija 1999 pa je postala naša država pridružena članica Petega okvirnega programa. Za Slovenijo je najpomembnejše kakšne koristi bo vključevanje v okvirne programe prineslo našim raziskovalnim institucijam, univerzam in podjetjem in kako bo to sodelovanje vplivalo na sestavne dele slovenskega inovacijskega sistema. Poudarja se predvsem možnost prodora slovenskih podjetij na nove trge, izboljšano kakovost izdelkov in storitev, odpiranje novih delovnih mest in povečanje dodane vrednosti na zaposlenega. Takšne koristi so za povečanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva zelo zaželene (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 118).

Danes ima naša država z vidika znanosti in raziskav že zelo razvejano sodelovanje z Evropsko unijo, saj se vključuje v večino evropskih programov na področju znanosti, raziskav in razvoja. Doslej se je udeležila že preko 350 evropskih projektov (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 119), kar je glede na velikost države največ med srednje in vzhodnoevropskimi državami. Predvidevam, da se bo sodelovanje v znanosti, raziskavah in razvoju z vstopom v Evropsko unijo še okrepilo.

Za majhno državo je mednarodno sodelovanje v raziskavah in razvoju nujno oziroma edini način ohranjanja stikov s hitro napredujočimi znanstvenimi področji, saj ji to omogoča izvajanje raziskovalnih projektov, ki se jih sama zaradi pomanjkanja finančnih sredstev, opreme in človeških virov sama ne bi mogla lotiti.

6.2 ČLOVEŠKI VIRI

Znanje postaja vse pomembnejši dejavnik nacionalne konkurenčnosti. Krepitev sposobnosti za uporabo znanja in tehnološkega napredka je eden glavnih virov povečanja storilnosti dela nacionalne konkurenčnosti in dvig kvalitete življenja posameznika. Iz naprednega znanja in tehnologije izhaja visoka dodana vrednost proizvodov in storitev.

Izobrazbena raven slovenskega prebivalstva se izboljšuje, saj se vse več mladih odloča za nadaljnje šolanje. V Sloveniji imamo še vedno stari šolski sistem, ki preveč poudarja individualizem, osebno avtonomijo in pretirano specializacijo, ki izloča potencialno konkurenco in se ne prilagaja dovolj okolju, na kar vse bolj opozarjajo tudi slovenska podjetja (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 120 – 121).

Za izboljšanje slovenskega šolskega sistema mora država hitro in močno povečati vlaganja v šolstvo in hkrati z organizacijskimi in vsebinskimi spremembami in s privabljanjem ter z ustanavljanjem novih, visoko kakovostnih izobraževalnih institucij vzpostaviti večjo konkurenco. Pri tem pa mora zagotoviti enake pogoje delovanja obstoječim in novim institucijam. Šole se premalo zavedajo da bodo, z vključitvijo v Evropsko unijo, najboljši dijaki in študentje odhajali v tujino (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 121). V prihodnje bodo zmagovale tiste države in podjetja, ki bodo sposobna pritegniti, razviti in zadržati najboljše kadre, zato bo morala naša država vzpostaviti večje sodelovanje med fakultetami in gospodarstvom in izobraževanje prilagoditi potrebam gospodarstva. Dober primer je tudi izmenjava študentov, kot denimo na Finskem. S tem se krepi pretok znanja in informacij in se pospešuje nastanek podjetniških idej.

Na eni strani si naša država obeta večje možnosti za razvoj na tem področju s članstvom v Evropski uniji, na drugi pa z vstopom v Evropsko unijo obstaja nevarnost, da izobražen kader iz Slovenije odide v druge države Evropske unije, kjer bo svoje znanje lahko izkoristil, v kolikor Sloveniji ne bo uspelo zgraditi primerne konkurenčnega okolja.

6.3 INTERNACIONALIZACIJA

Internacionalizacija pomeni širjenje podjetja preko meja matične države. Najbolj pogosta in najenostavnejša oblika je izvoz proizvodov, ostale višje oblike internacionalizacije pa so: licence, podizvajalstvo, svetovanje, pogodbeno sodelovanje, skupna vlaganja in ustanavljanje lastnih podjetij (Jaklič, 1999, str. 173).

Vse pomembnejša področja internacionalizacije postajajo neposredne vhodne tuje investicije in neposredne izhodne investicije iz države. To je način preko katerega država lahko pride do svežega kapitala, nove tehnologije in novih znanj. Tako neposredne tuje investicije posredno vplivajo na povečevanje konkurenčnosti gospodarstva.

6.3.1 Zunanjetrgovinska politika

V času izhoda iz tranzicijske depresije (1995 – 1999) se je v Sloveniji kot odziv na ukrepe ekonomske politike uporaba proizvodnih dejavnikov strukturno spremenila, kar se odraža predvsem v sestavi blagovnega izvoza. V Sloveniji je v zadnjih letih najbolj narasel delež tehnološko intenzivnih proizvodov (s 24,9% v letu 1995 na 26,6% v letu 1999) in proizvodov osnovanih s pomočjo človeških virov (s 35,1% v letu 1995 na 36,7% v letu 1999). Delež visoko tehnoloških proizvodov pa še vedno ostaja zanemarljiv (Poročilo o razvoju, 2002, str. 43 – 44).

Po izgubi trgov nekdanje Jugoslavije so bila slovenska podjetja dokaj uspešna, saj so za svoje proizvode kmalu poiskala nove trge na zahodu. Vključitev Slovenije v Evropsko unijo bo na slovenske izvoznike ugodno vplivala tako s stroškovnega vidika (nižji stroški administracije) kot s časovnimi prihranki (odprava carin). Ob vstopu v Evropsko unijo bo Slovenija sprejela skupni zunanjetrgovinski režim (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 121), kar bo olajšalo njeno trgovanje z Evropsko unijo, na drugi strani pa otežilo zunanjo trgovino z državami bivše Jugoslavije, ki še ne bodo predstavljale del Evropske unije. Tu pričakujem lahko, da se bodo povečale neposredne investicije Slovenije v države nekdanje Jugoslavije, saj si bo Slovenija na ta način zagotovila obstoj na teh trgih.

6.3.2 Neposredne tuje investicije v Slovenijo

Že v prvem delu moje diplomske naloge sem prikazala, da je Slovenija za neposredne tuje investitorje dokaj nezanimiva, delno zaradi svoje majhnosti, delno pa tudi zaradi negativnega odnosa naše države do neposrednih tujih investitorjev.

Vsestranska internacionalizacija je temelj povečanja konkurenčne sposobnosti slovenskega podjetniškega sektorja, kljub temu pa internacionalizacija naše države poteka v glavnem preko zunanjetrgovinskih tokov, precej manj pa preko neposrednih tujih naložb. Slovenija ima med vsemi tranzicijskimi državami najmanjši delež neposrednih tujih investicij.

Menim da bi morala naša država spodbujati predvsem nove (»green-field«) tuje investicije, ki bi prinesle nove tehnologije in novo znanje in povečale zaposlenost, predvsem visoko kvalificirane delovne sile in prevzeme podjetij, ki sama niso sposobna uspešno poslovati.

6.3.3 Neposredne investicije iz Slovenije

V Sloveniji se je delež izhodnih neposrednih naložb v obdobju 1995 – 1999 povečal z 2,6% BDP na 4,4% BDP, kar še vedno pomeni zelo skromne odlive (Jesensko poročilo, 2002). Leta 2001 se je to stanje nekoliko izboljšalo, saj so slovenska podjetja investirala v tujini približno 0,6% BDP (Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo, 2003, str. 125). Eden od razlogov za slabo internacionalizacijo je pomanjkanje kadrov, ki bi bili pripravljeni in sposobni voditi slovenska podjetja v tujini. Kljub tej oviri pa lahko pričakujemo povečanje neposrednih tujih investicij slovenskih podjetij, saj globalizacija sili podjetja v zniževanje stroškov in izkoriščanje ekonomij obsega, kar se dosega preko investicij v tujino.

Vstop Slovenije v Evropsko unijo in sprememba konkurenčnih okoliščin bosta pospešila naraščanje zanimanja slovenskih podjetij za investicije v tujini. Slovenija ima nekaj podjetij, ki bodo v odličnem položaju da izkoristijo potencialne razširjenega trga za izvoz, še bolj pa za nove lokacije svojih neposrednih naložb.

Omenila sem že, da lahko pričakujemo povečanje neposrednih investicij na trge bivše Jugoslavije, saj so slovenska podjetja že sedaj med največjimi investitorji na te trge, zlasti zaradi poznavanja jezika in kulture, predvsem pa zaradi še vedno dobre prepoznavnosti slovenskih blagovnih znamk na teh trgih.

7 VPLIV GROZDOV NA KONKURENČNOST GOSPODARSTVA

Povezovanje med podjetji postaja nujno, zaradi vse večje konkurence, ki se pojavlja na svetovnem trgu. Podjetja se poskušajo vse bolj vključiti v okolje, v katerem delujejo in izkoristiti možnosti, ki iz okolja izhajajo. Okolje podjetja sestavljajo dobavitelji, kupci, izobraževalne ustanove, instituti in druge organizacije. Ko podjetje začne sodelovati z drugimi institucijami in subjekti v okolju, to zagotavlja sinergijske učinke in pospešen gospodarski razvoj države oziroma regij. Na drugi strani koncept razvoja grozdov

omogoča sodelujočim podjetjem premagati omejitve v obsegu in v virih za razvoj znanja in konkurenčni nastop na mednarodnih trgih.

Grozde lahko opredelimo kot »orodje«, ki pripomore k pospeševanju inovativnosti in h krepitvi konkurenčnih prednosti podjetij. Sestavljeni so iz medsebojno povezanih, geografsko koncentriranih podjetij iz različnih dejavnosti ter nosilci znanja, tehnologij, virov in sredstev, ki so pomembni za povečevanje konkurenčnosti posameznih podjetij in skupine kot celote. V grozdu prihaja do specializacije okoli baze znanja in aktivno vključevanje »agentov znanja« (fakultete in drugi razvojni instituti), saj je njihova prisotnost nujna, da lahko govorimo o grozdu (Dermastia, 2003).

Porter je poudaril, da so uspešna podjetja redkokdaj sama. Običajno se uspešna podjetja širijo in rastejo prav zaradi sodelovanja z drugimi institucijami v okolju ter, da je za zdravo gospodarstvo potrebno socialno, gospodarsko ravnovesje in ravnovesje v okolju (Rouvinen, Ylä-Anttila, 1997, str. 3).

Analiza OECD je pokazala, da imajo vse velike in močne države spodbujanje razvoja grozdov za eno glavnih prednostnih nalog ekonomske politike. Ta miselnost pa se vse bolj prenaša tudi na manjše države, tudi na Slovenijo.

Lep primer razvoja grozdov v majhnem gospodarstvu je viden na primeru Finske. Le ta je z razvojem grozdov začela relativno pozno, vendar pa ga je v desetih letih tako izpolnila, da se danes nahaja na vrhu najrazvitejših držav na svetu. Danes je tu prisotnih deset grozdov¹⁵ od katerih je za razvoj finskega gospodarstva najpomembnejši telekomunikacijski. To je prvi pomemben industrijski grozd, za katerega ni potrebna prisotnost surovin, temveč temelji na znanju in »know-howu«. Izjemna rast sektorja informacijske in telekomunikacijske tehnologije je v zadnjih letih močno povečal finski izvoz, kar je gospodarstvu pomagalo, da je sredi devetdesetih relativno hitro izšlo iz krize in vzpostavilo zdravo in močno gospodarstvo. Telekomunikacije so zelo perspektivna panoga, saj se hitro širijo na nova področja. Poleg tega so telekomunikacijske storitve kot del infrastrukture ključnega pomena za razvoj ostalih panog in grozdov, zato je njihov nadaljnji razvoj še bolj pomemben (Finnish Telecom Policy is Removing Obstacles and Encouraging the Markets, 2003, str. 1).

V Sloveniji so se procesi grozdenja začeli v letu 2000, ko je Ministrstvo za gospodarstvo začelo z izvedbo projekta grozdov. V začetku so spodbujali predvsem povezovanje podjetij pri različnih projektih, pri tem pa so se v treh panogah pokazale možnosti za oblikovanje grozdov. To so avtomobilska, transportno-logistična in orodjarska (Dermastia, 2003).

¹⁵ To so: gozdarski grozd (najstarejši), metalurški, energetski, telekomunikacijski grozd, socialno varstvo, varstvo okolja, transportni, gradbeni, grozd kemične in prehranske industrije (Rouvinen, Ylä-Anttila, 1997, str.1)

V letošnjem letu je Ministrstvo za gospodarstvo podprlo grozd z nazivom Slovensko znanje in tehnologija za trajni razvoj energetike (grozd URE¹⁶ in OVE¹⁷). (Lunder, 2003, str. 4) V tem grozdu so združene raziskovalno – razvojne institucije, svetovalno projektantsko podjetje, proizvajalci in tisti ki projekte financirajo. Povod za razvoj tega grozda je bila usmeritev v učinkovitejšo rabo energije, povečano rabo domačih obnovljivih virov energije ter zmanjševanje energetske odvisnosti od uvoza. Znanje in tehnologija za uvajanje URE in OVE predstavljata za Slovenijo nov tržni segment, za katerega se pričakuje da bo rasel hitreje od povprečnega BDP-ja. V okviru grozda bo poudarek na iskanju »razvojnih niš«, kjer bi lahko z domačim znanjem konkurirali tujim proizvajalcem. Cilj podjetij v grozdu je doma in v tujini nastopati kot usposobljena, kakovostna in konkurenčna skupina podjetij, ki bi ponujala rešitve za vse faze, ki jih zajemajo projekti trajnega razvoja.

Glavni namen tovrstnega povezovanja slovenskih podjetij je hitrejša rast obsega poslovanja in večja prepoznavnost ter konkurenčne sposobnosti naše države na svetovnem tržišču. To pa se dosega s specializacijo in povezovanjem, skupnim tehnološkim razvojem ter razvojem novih proizvodov in storitev.

Razvoj grozdov tudi v Sloveniji postaja ena pomembnejših nalog Ministrstva za gospodarstvo. S tem, ko se podjetja povežejo v grozd jim to omogoča, da se osredotočijo na svojo ključno dejavnost ter sami začnejo razvijati manjkajoča znanja, ali pa se povežejo z izobraževalnimi institucijami, ki so prav tako povezane v grozd, in skušajo skupaj razviti manjkajoči program (Dermastia, 2003). Raziskava podjetja ITEO je pokazala, da so v Sloveniji med-podjetniške povezave relativno šibke. Infrastruktura, ki bi grozd lahko podprla je šele v nastajanju. Poleg tega je problem tudi ta, da se razvojni instituti prav tako držijo vsak zase. Pri ustanavljanju grozdov pa je treba razviti sistematičen pristop izmenjave znanja.

Iz primera Finske je razvidno, da se grozdi lahko razvijajo in rastejo samo v okolju, kjer vladata soglasje med posameznimi skupnostmi, oblastjo, podjetji in posamezniki. K temu soglasju bo morala težiti tudi Slovenija, saj je to osnovni pogoj, da se grozdi sploh lahko razvijajo. Več pozornosti pa bo morala posvetiti tudi tehnološkemu razvoju in visoko kvalificirani delovni sili.

¹⁶ URE – učinkovita raba energije

¹⁷ OVE – izraba obnovljivih virov energije

8 SKLEP

Neposredne tuje investicije vsekakor niso edina pot za povečevanje konkurenčnosti narodnega gospodarstva, so pa ena najhitreje rastočih oblik mednarodnega sodelovanja in pomembne zato, ker z njimi v državo prejemnico le teh prihaja svež kapital, novo znanje in tehnologija, katerih ta država še nima, bodisi zaradi finančnih nezmožnosti, bodisi ker ni dovolj inovativna. Z neposrednimi tujimi investicijami se odpirajo novi izvozni trgi in nova delovna mesta, kar še posebej velja za nove (»green-field«) investicije.

Na drugi strani neposredne tuje investicije s seboj prinašajo tudi določene nezaželene učinke. Tu velja omeniti odlivanje kupnin v potrošnjo, predvsem tujo, prekinjanje poslovnih vezi med podjetji znotraj gospodarstva, izguba nacionalne suverenosti v vodenju ekonomske politike ter oblikovanje monopolov in oligopolov, ki negativno vplivajo na razvoj tržnega gospodarstva. Vse to dolgoročno zavira gospodarski razvoj države prejemnice neposrednih tujih investicij in poslabšuje njeno konkurenčnost.

Pri analizi neposrednih tujih investicij v Sloveniji sem ugotovila da Slovenija le teh prejme zelo malo, daleč najmanj celo med vsemi tranzicijskimi državami. Vzroke za to je potrebno iskati v majhnosti države, zapletenih administrativnih postopkih, neurejeni zakonodaji na tem področju in zaprtemu načinu privatizacije, kjer so bili potencialni tuji investitorji praktično izključeni. Kljub temu pa je naša država med tranzicijskimi gospodarsko najbolj razvita.

Menim, da je za državo koristno, da tujci prevzamejo tista domača podjetja, ki sama nimajo dovolj sredstev ali znanja, da bi lahko uspešno poslovala. Preko neposrednih tujih investicij bi v ta podjetja prišla nova znanja in tehnologija, ki bi zaposlovala tudi nove ljudi, predvsem pa bi se povečala tudi potreba po visoko kvalificirani delovni sili. To bi posredno vplivalo na višjo dodano vrednost proizvodov in storitev, to pa na večjo konkurenčnost narodnega gospodarstva.

Slovenija si prizadeva da bi povečala blaginjo svojih prebivalcev in s tem izboljšala konkurenčnost narodnega gospodarstva v globalnem okviru. Glede na to, da se naša država nahaja na prehodu med drugo in tretjo razvojno stopnjo je pomembno, da teži k temu, da se iz uvoznika znanja in tehnologije spremeni v inovatorja v nekaterih sektorjih ali globalnih nišah. Kljub temu pa bo potrebno spodbujati neposredne tuje investicije v državo, ker bomo tako dobili določena sredstva, ki so potrebna za vlaganje v raziskave in razvoj, predvsem v manjših podjetjih, kjer se le te največkrat pojavljajo. S strani vlade pa bo potrebno spodbujanje nastanka podjetniških grozdov, kjer zelo zaostajamo za razvitimi državami. Grozdi so za razvoj gospodarstva izjemno pomembni, saj so tu združena različna znanja, kar omogoča nastajanje tehnološkega napredka in inovacij. Lep primer je Finska, ki je razvoj grozdov začela razmeroma pozno, vendar ga je v zadnjih desetih letih tako izpopolnila, da se danes nahaja na samem vrhu najbolj razvitih držav na svetu.

Pri primerjavi konkurenčnosti Finske, Irske in Slovenije sem ugotovila, da sta Finska in Irska imeli jasno izoblikovano vizijo o ciljih in jasno oblikovane poti, preko katerih sta te cilje dosegli. Pri obeh je bila ključna osredotočenost na določeno področje. Irska se je osredotočila na privabljanje tujih neposrednih investicij, Finska pa na notranjo rast z inovacijami.

Iz tega lahko zaključim, da bo Slovenija za uspešen prehod na tretjo razvojno stopnjo morala jasno definirati cilje, ki jih želi doseči in opredeliti poti za doseg te ciljev. Poleg tega se bo morala osredotočiti na določeno področje, saj je pomembno, da bo naša država določila nacionalne prioritete in se osredotočila na njih, saj gospodarstvo ne more biti hkrati uspešno na vseh področjih.

9 LITERATURA

1. Bojnec Štefan: Imeli smo prednost, drugi so nas dohiteli. *Gospodarski vestnik*. Ljubljana, str. 24 – 26.
2. Cafuta Mojca: Vpliv neposrednih tujih investicij na učinkovitost poslovanja svetovalnih podjetij v Sloveniji. *Diplomsko delo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 40 str.
3. Dermastia Mateja, Mešl Mateja: Znanje jim je skupna točka. *Tržne raziskave*, Gral ITEO. *Dnevnik*, 21.12.2001.
4. Dermastia Mateja: Ljubljana: Spodbudni rezultati razvoja grozdov v Sloveniji. Ministrstvo za gospodarstvo: novinarsko središče, strokovni prispevki. 8.4.2003.
5. Drolec Maja: Neto tuje investicije in konkurenčnost gospodarstva: primer Slovenije. *Diplomsko delo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 35 str.
6. Jaklič Marko, Zagoršek Hugo et al.: Benchmarking držav: primerjava konkurenčnosti Irske, Finske in Slovenije. *Primerjajmo se z najboljšimi*. Ljubljana, 2002. str. 233 – 265
7. Jaklič Marko: Poslovno okolje podjetja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 353 str.
8. Kovač Matej: Rekord se ne bo ponovil. *Profit*, 13.8.2003, str. 3.
9. Lunder Sara: radi bi zmanjšali zaostanek za Evropo. *Profit*, 13.8.2003, str. 4.
10. Mencinger Jože: Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?. *Kyklos*, 2003. Str. 493 – 510.
11. Mencinger Jože: Tuje investicije zmanjšujejo bruto družbeni proizvod. *Mladina*, 7.10.2002. 11 str.
12. O'Rourke Breffni: EU: How Ireland Unleashed Its »Celtic Tiger« Economy (Part 1). 2001. 3 str.
13. Rojec Matija, Kovač Matej: Spodbujanje neposrednih tujih investicij (NTI) v Slovenijo v pogojih članstva v Evropski uniji. *IB revija*, 1999, št. 4, str. 64 – 74.
14. Rojec Matija, Kovač Matej: Strategija spodbujanja neposrednih tujih investicij (NTI) v Slovenijo v pogojih notranjega trga Evropske unije. *Prispevek v okviru projekta Slovenija v Evropski zvezi*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 1999. 21 str.
15. Rojec Matija, Stanojević Miroslav: Motivation and Strategic Consideration of Foreign Investors in Slovenia. *Delovni zvezek Urada Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj*, št. 1. Ljubljana, 2001. 57 str.
16. Rojec Matija, Šušteršič Janez: Razvojna vloga in politika do neposrednih tujih investicij v Sloveniji. Ljubljana, 2001. 23 str.
17. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. *Doktorska disertacija*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str.
18. Rouvinen Petri & Ylä-Anttila Pekka: A Few Notes on Finnish Cluster Studies. *ETLA*, 1997. 30 str.
19. Šušteršič Janez, Rojec Matija, Mrak Mojmir: Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU. *Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001 – 2006: povzetek*. Ljubljana: UMAR, 2001. 56 str.

10 VIRI

1. Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (TIPO): Poročilo Agencije RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije: leto 2001. Ljubljana, 2002. 27 str.
2. Banka Slovenije: statistika: Neposredne naložbe 1994 – 2001. Ljubljana, 2002. 98 str.
3. Gospodarska zbornica Slovenije: Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo. Ljubljana, 2003. 148 str.
4. Jesensko poročilo 1998. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 1998.
5. Jesensko poročilo 2002. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2002. Str. 25 – 122.
6. Mednarodno poslovno pravo. Ljubljana, 2002, str. 10 – 13.
7. Ministry of Transport and Communications: Finnish Telecom Policy is Removing Obstacles and Encouraging the Markets. Helsinki, 2003. 10 str.
8. Pomladansko poročilo 1999. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 1999.
9. Pomladansko poročilo 2001. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2001, str. 38 - 120.
10. Pomladansko poročilo 2002. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2002, str. 27 - 111.
11. Pomladansko poročilo 2003. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2003. 105 str.
12. Poročilo o razvoju. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2003. 199 str.
13. Poročilo o razvoju. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2002. 184 str.
14. The Global Competitiveness Report 2001 – 2002. World Economic Forum. New York: Oxford University Press 2002. 446 str.
15. The Irish Economy – An Overview, 2002
{URL: <http://www.opps02.com/economy.html>}, 15.4.2003.
16. World Investment Report 2003 – An Overview.
{URL: <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=2412&lang=1>}
United Nations New York and Geneva, 2003. 48 str.
17. Zakon o deviznem poslovanju (Uradni list RS, št. 23).
18. Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 30).
19. Zakon o prevzemih (Uradni list RS, št. 47).

