

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

MOŽNOSTI POVEČANJA GOSPODARSKE MENJAVE  
MED SLOVENIJO IN RUSKO FEDERACIJO

Ljubljana, oktober 2007

JERNEJ SUHADOLNIK

## IZJAVA

Študent JERNEJ SUHADOLNIK izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Jožeta Pavliča Damijana in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, oktober 2007

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

# KAZALO

## SLOVAR KRATIC IN TUJIH IZRAZOV

<b>1. UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>2. ZNAČILNOSTI GOSPODARSKEGA SODELOVANJA MED REPUBLIKO SLOVENIJO IN RUSKO FEDERACIJO</b> .....	<b>2</b>
<b>2.1. Gospodarska menjava med Republiko Slovenijo in Rusko federacijo</b> .....	<b>2</b>
2.1.1. Značilnost gospodarske menjave med Slovenijo in Rusijo .....	3
2.1.1.1. Tekoči del plačilne bilance med Slovenijo in Rusijo .....	3
2.1.1.2. Znotrajpanožna trgovina .....	4
2.1.1.3. Ruska finančna kriza v letu 1998 .....	5
<b>2.2. Slovenske neposredne tuje investicije v Ruski federaciji in ruske neposredne tuje investicije v Republiki Sloveniji</b> .....	<b>6</b>
2.2.1. Opredelitev in ključne značilnosti neposrednih tujih investicij .....	6
2.2.2. Motivacijski dejavniki za neposredne tuje investicije .....	6
2.2.3. Slovenske NTI v Ruski federaciji .....	7
2.2.3.1. Pravno-formalni vidik in varnost tujih investicij v Rusiji .....	7
2.2.3.2. Pregled slovenskih investicij v Rusiji .....	7
2.2.4. Ruske NTI v Republiki Sloveniji .....	9
<b>3. MOŽNOSTI ZA POVEČANJE SLOVENSKEGA IZVOZA V RUSIJO</b> .....	<b>11</b>
<b>3.1. Strategija vstopa na ruski trg</b> .....	<b>11</b>
3.1.1. Oblika vstopa na tuje trge .....	11
3.1.2. Strategija nastopa slovenskih podjetij na ruskem trgu .....	12
3.1.3. Udeležbe na sejmih .....	13
3.1.4. Medkulturni vidik poslovanja v Rusiji .....	14
3.1.5. Primerjava kulturnih profilov mladih menedžerjev iz Rusije in Slovenije .....	15
3.1.6. Vloga slovenskih finančnih institucij .....	16
<b>3.2. Izkazane primerjalne prednosti</b> .....	<b>17</b>
<b>3.3. Ruski klirinški dolg do Slovenije</b> .....	<b>18</b>
<b>3.4. Značilnosti ruskega porabnika</b> .....	<b>18</b>
<b>3.5. Drugi dejavniki sodelovanja med Slovenijo in Rusijo</b> .....	<b>20</b>
3.5.1. Vstop Rusije v WTO .....	20
3.5.2. Vstop Slovenije in Rusije v OECD .....	21
3.5.3. Veliki stroški – prednost za velike posle .....	21
<b>3.6. Strateška matrika ruske vlade</b> .....	<b>22</b>
3.6.1. Štirje strateški sektorji v ruskem gospodarstvu .....	22

3.6.2. Priložnost Slovenije za povečanje izvoza v neobčutljivi sektor .....	23
<b>4. VLOGA RUSIJE NA PODROČJU SVETOVNIH POTREB PO ENERGIJI IN SUROVINAH .....</b>	<b>25</b>
<b>4.1. Svetovne zaloge glavnih energentov in surovin .....</b>	<b>25</b>
4.1.1. Ruska proizvodnja glavnih energentov in surovin.....	26
<b>4.2. Svetovne potrebe po energijah in surovinah v prihodnjih letih .....</b>	<b>27</b>
4.2.1. Odvisnost EU, ZDA in Azije od ruskih energentov in surovin .....	28
<b>4.3. Transportne poti energentov.....</b>	<b>29</b>
<b>4.4. Gospodarski položaj Ruske federacije.....</b>	<b>30</b>
4.4.1. Ruski gospodarski kazalci.....	30
4.4.2. Odvisnost ruskega gospodarstva od svetovnih cen energentov in surovin .....	31
4.4.3. Demografski položaj Rusije.....	32
<b>5. SLOVENSKA ODVISNOST OD UVOZA ENERAGENTOV IN SUROVIN.....</b>	<b>33</b>
<b>5.1. Energetska bilanca Republike Slovenije.....</b>	<b>33</b>
<b>5.2. Potencialen obseg slovenskega uvoza energentov iz Rusije .....</b>	<b>33</b>
<b>5.3. Stabilnost slovenskega portfelja nabav energentov .....</b>	<b>34</b>
<b>6. SKLEP .....</b>	<b>36</b>
<b>LITERATURA.....</b>	<b>38</b>
<b>VIRI.....</b>	<b>40</b>
<b>PRILOGE</b>	

## SLOVAR KRATIC IN TUJIH IZRAZOV

BTU (British thermal unit) – Standardna merska enota za energijo, ki jo lahko uporabimo ne glede na tip energije.

CEE countries (Central and Eastern European countries) – Države Srednje in Vzhodne Evrope.

CEFTA (Central European Free Trade Agreement) – Srednjeevropski sporazum o prosti trgovini.

EAAE (European Association of Agricultural Economists) – Zveza evropskih agrarnih ekonomistov.

EIA (Energy Information Administration) – Neodvisna zvezna agencija za energijo v vladi ZDA.

Existing investments – naložbe rezidentov v tujini, kjer rezidenti niso ustanovitelji.

FDI (Foreign Direct Investment) – NTI (neposredna tuja investicija).

FOM (Фонд Общественное мнение) – Ruska javnomnenjska agencija.

GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) – Splošni sporazum o carinah in trgovini.

GKO (Государственные Краткосрочные Обязательства) – Kratkoročni zapisi ruske vlade med rusko finančno krizo.

Green-field investments – Nove naložbe rezidentov v tujini.

Inter-industry trade – Medpanožna trgovina.

Intra-industry trade – Znotrajpanožna trgovina.

LNG (Liquefied Natural Gas) – Utekočinjen zemeljski plin.

MTOE (Million Tons of Oil Equivalent) – Merska oznaka za porabo energije v višini enega milijona ton nafte.

OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) – Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj.

OEEC (Organisation for European Economic Co-operation) – Organizacija za evropsko gospodarsko sodelovanje.

Other investments – naložbe v nepremičnine, podružnice, zunajbilančne naložbe, ...

OFZ (Облигации Федерального Займа) – Dolgoročne obveznice ruske vlade med rusko finančno krizo.

RCA (Revealed Compared Advantages) – Izkazane primerjalne prednosti.

SND – Skupnost neodvisnih držav.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) – Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj.

UIC (Uranium Information Centre) – Informacijski center za vprašanja, povezana z uranom.

VCIOM (Всероссийский центр изучения общественного мнения) – Vseruski center za raziskovanje javnega mnenja.

WTO (World Trade Organization) – Svetovna trgovinska organizacija.



# 1. UVOD

V času vsesplošne globalizacije na vseh družbenih in ekonomskih ravneh spodbuja podjetja za poslovanje prek domačih meja množica motivov, med katerimi so najpomembnejši zasičenost domačega trga, omejujoča zakonodaja, želja po hitrejši rasti, učinkovitejše poslovanje, izboljšanje strateškega poslovanja, želja po ekonomijah obsega in zanesljivo še kakšen tehten razlog. Ob naraščajoči konkurenci na domačem trgu se tudi majhna in srednje velika podjetja vse bolj usmerjajo na internacionalizacijo poslovanja. To še posebej velja v majhnih državah, kot je Slovenija, kjer podjetja brez mednarodne menjave težko dosežejo prednosti, ki jih prinaša ekonomija obsega, ter obdržijo učinkovitost in konkurenčnost (Trtnik, 1999, str. 10). Slovenija se po velikosti uvršča med najmanjše države, zato ima mednarodna menjava še večjo težo kot v velikih državah, ki niso v tolikšni meri odvisne od izvoza. Zaradi tega se vse več podjetij odloča za vstop v mednarodno poslovanje, ker jim to prinaša mnoge koristi (Jaklič, 1999, str. 42). Poslovanje na tujih trgih terja od podjetij nenehno učenje in dinamično poslovanje. Spremembe okolja so namreč vse hitrejše, hitre pa so tudi tehnološke spremembe in spremembe v strukturah trgov. V zadnjem času nobena trgovinska partnerica Slovenije ni bila deležna tolikšne pozornosti strokovne javnosti kot Rusija. Čeprav ima Slovenija veliko pomembnejših zunanjetrgovinskih partneric – povečini gre za sosednje države in Nemčijo –, pa nekatere slovenske panoge in celo regije ne morejo več preživeti brez uspešnega poslovanja na ruskem trgu (Košir, 2007). Za največje slovenske izvoznike, kot so Krka, Lek in Helios, Rusija pomeni tradicionalni trg, poslovanje z njo pa nujen pogoj za obstoj na svetovni ravni. Poleg njih so se v zadnjih desetletjih med pomembne slovenske izvoznike na ruski trg prebili še nekateri, na primer Trimio in Riko. Menjava med Slovenijo in Rusijo je v letu 2006 prvič preseгла milijardo ameriških dolarjev, pri čemer je Slovenija vnovič beležila visok presežek v medsebojni plačilni bilanci. V prihodnje nameravata državi znesek potrojiti. Slovenska podjetja vse več vlagajo na ruski trg, v zadnjem času pa za naložbami v Slovenijo stremijo tudi Rusi. Visoko rastočo menjavo – močno prevladuje blagovna menjava – med Slovenijo in Rusije je mogoče še izboljšati. V diplomskem delu proučujem možnosti za povečanje menjave med državama. Obseg medsebojne menjave namreč narašča vse od leta 1999, torej od konca ruske finančne krize. Najprej obravnavam gospodarsko menjavo med Slovenijo in Rusijo in njene značilnosti. Opredeljujem slovenske neposredne tuje investicije v Rusiji in ruske neposredne tuje investicije v Sloveniji, ki so postale aktualne v zadnjem letu, in možnosti za njihovo povečanje. V najbolj pomembnem 3. poglavju obravnavam možnosti za povečanje slovenskega izvoza v Rusijo, primerno strategijo vstopa na ruski trg in druge pomembne dejavnike, posebej medkulturni vidik poslovanja v Rusiji in prednosti Slovenije pred drugimi zahodnimi državami. Izpostavljam pomen strateške matrike ruske vlade, ki nekatere industrijske panoge obravnava kot strogo strateške in v katerih tujci nimajo pravice do vlaganj. V četrtem poglavju prikazujem vse večji strateški pomen Rusije v svetu in morebitno odvisnost svetovnih velesil od ruskih energentov in surovin, kar Rusiji daje še večji pomen, ter trenutni gospodarski in demografski položaj Rusije. Pomembna je tudi morebitna slovenska odvisnost od uvoza energentov in surovin, predvsem ruskih, saj je ta dejavnik pomemben pri pogajanjih o mednarodni menjavi in poslovanju. V sklepu predstavljam

ugotovitve diplomskega dela; kakšne so možnosti za povečanje menjave med državama in kateri dejavniki imajo na to sodelovanje največji vpliv zdaj in ga bodo imeli v prihodnje.

## **2. ZNAČILNOSTI GOSPODARSKEGA SODELOVANJA MED REPUBLIKO SLOVENIJO IN RUSKO FEDERACIJO**

### **2.1. Gospodarska menjava med Republiko Slovenijo in Rusko federacijo**

Mednarodno poslovanje ponuja podjetjem nove trge. Od leta 1950 je bila rast mednarodne trgovine in investicij večja kot rast nacionalnih gospodarstev, tehnologija pa bo v prihodnosti rast mednarodnega poslovanja še pospešila. Mednarodno poslovanje poveča pretok idej, storitev in kapitala po vsem svetu. Zaradi tega do inovacij prihaja prej, kot je prihajalo pred tem, saj je dobro idejo moč finančno podpreti tako rekoč takoj (Czinkota, 2005, str. 5). V mednarodni ekonomiki se uporabljajo iste metode trgovanja kot v drugih ekonomikah, motivi in vodilo podjetij in posameznikov so namreč isti kot v domačem trgovanju (Krugman, 2000, str. 2). V zadnjih letih se povečuje tudi gospodarska menjava med Slovenijo in Rusijo. Od leta 1999 vztrajno raste in je v letu 2006 že presegla milijardo ameriških dolarjev. Tudi podatki za prvo polovico leta 2007 kažejo na povečanje menjave med državama.

Razlogi za povečano dinamiko gospodarskega sodelovanja Slovenije z Rusijo so po mnenju nekaterih avtorjev (Mrak et al., 2002, str. 380) naslednji:

- vzpostavljena institucionalna podlaga in zelo dobri politični odnosi med državama so pomembni za večje bilateralno sodelovanje med državama;
- gospodarsko-politične razmere po veliki finančni krizi v Rusiji leta 1998 so se normalizirale, kar je ustvarilo možnost za poglobljeno dvostransko sodelovanje;
- slovensko gospodarstvo je izrazilo jasen interes, da izkoristi nekatere svoje primerjalne prednosti na ruskem trgu.

Menjava Slovenije z Rusijo pa vendarle ne predstavlja visokega odstotka celotne slovenske menjave. Največji odstotek je beležila leta 1993, ko je znašala 4,1 % (glej Tabelo 1 na str. 3). Kljub temu se v zadnjih letih delež menjave z Rusijo v celotni slovenski menjavi povečuje, saj se menjava (predvsem slovenski izvoz) med državama v zadnjih letih povečuje z visokimi letnimi stopnjami rasti.

**Največji slovenski izvozniki v Rusijo** v letu 2006: 1. Krka, 2. Lek, 3. Gorenje, 4. Iskratel, 5. Helios, 6. Eurovek, 7. Henkel Slovenija, 8. Juteks, 9. PPG Helios, 10. Gostol-Gopan. **Največji slovenski uvozniki iz Rusije** v letu 2006: 1. Geoplin, 2. Petrol, 3. Acroni, 4. OMV Slovenija, 5. Impol, 6. Julon, 7. Sava Tires, 8. GEA, 9. Goričane, 10. Kemiplas (Glavni uvozniki in izvozniki, 2007).



**Tabela 1:** Slovenska menjava z Rusijo (v milijonih. EUR)

LETO	IZVOZ			UVOZ			SKUPAJ
	Vrednost	Delež*	Rang**	Vrednost	Delež*	Rang**	
1992	212,0	3,4%	7	236,1	4,1%	7	448,1
1993	247,8	4,1%	6	201,7	3,1%	7	449,5
1994	219,9	3,9%	6	122,4	2,0%	11	342,3
1995	251,2	3,7%	6	198,6	2,5%	9	449,8
1996	249,0	3,6%	6	174,0	2,2%	9	423,0
1997	306,4	3,9%	6	234,6	2,7%	8	541,0
1998	203,7	2,6%	8	153,9	1,8%	12	357,6
1999	131,0	1,5%	15	161,8	1,6%	15	292,8
2000	212,0	2,2%	9	256,1	2,3%	11	468,1
2001	315,4	3,0%	7	293,0	2,8%	8	608,4
2002	319,7	2,9%	8	234,8	2,3%	11	554,5
2003	347,5	3,1%	8	280,3	2,5%	7	627,8
2004	420,2	3,3%	8	299,6	2,1%	10	719,8
2005	467,5	3,2%	8	334,2	2,1%	11	801,7
2006	599,5	3,6%	6	357,1	1,9%	11	956,6
1-6 '07	318,6			250,6			569,2

\*Delež v celotnem slovenskem izvozu/uvozu. \*\*Uvrstitev (rang) na lestvici največjih izvoznih/uvoznih držav-partneric Slovenije.

Vir: SURS, Statistični letopis, različni letniki; lastni izračuni.

## 2.1.1. Značilnost gospodarske menjave med Slovenijo in Rusijo

Rusija je tradicionalna izvoznica nafte in naftnih derivatov (približno 59 odstotkov njenega izvoza), naravnega plina (13 %), ferozlitin (12 %), bakra, aluminija in niklja (skupaj 5 %) ter tudi premoga, medtem ko je ruski uvoz bolj raznolik, prednjači pa uvoz avtomobilov (8 %) in s 4 % uvoz zdravil (Russian National Trade Point, 2007). V nadaljevanju skušam pokazati, da je tudi za menjavo Slovenije z Rusijo značilna precejšnja razlika med strukturo uvoza in izvoza.

### 2.1.1.1. Tekoči del plačilne bilance med Slovenijo in Rusijo

Uspešnost posamezne države na mednarodnem področju se kaže v obliki ekonomskih in finančnih tokov med državami, izraženih v posebni obliki, imenovani plačilna bilanca. Splošno sprejeta delitev plačilne bilance je delitev na tri podbilance: tekoči račun, kapitalsko-finančni račun in bilanco neto napak in izpustitev (Pungerčar, 2002, str. 2). Tekoči račun zajema realne transakcije med rezidenti in nerezidenti. V okviru tega so transakcije razdeljene na blagovno menjavo, menjavo storitev, dohodke in tekoče transfere (Gandolfo, 1995, str. 57-60).

**Tabela 2:** Tekoči račun plačilne bilance med Slovenijo in Rusijo (v milijonih EUR)

	TEKOČI RAČUN	BLAGO		STORITVE		DOHODKI		TEKOČI TRANSFERI	
	Neto	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Prejemki	Izdatki	v SLO	v RUS
<b>2002</b>	60,6	317,7	-261,0	31,2	-24,2	1,3	-0,8	1,3	-4,7
<b>2003</b>	42,2	346,2	-302,9	30,3	-29,7	2,0	-0,8	1,5	-4,5
<b>2004</b>	124,1	417,1	-283,9	24,8	-29,6	0,1	-1,1	1,4	-4,7
<b>2005</b>	135,8	464,1	-328,9	30,6	-35,9	9,8	-0,6	1,9	-5,2
<b>2006</b>	228,8	596,2	-352,6	24,8	-52,4	10,2	-0,5	3,4	-6,4

Vir: Ekonomski odnosi Slovenije s tujino, 2007.

Iz tabele 2 je razvidno, da je blagovna menjava med leti 2002 in 2006 predstavljala več kot 90 odstotkov celotne menjave med Slovenijo in Rusijo v tekočem računu plačilne bilance, torej lahko v analizi bilateralnih ekonomskih odnosov obravnavamo zgolj trgovino. Slovenija v zadnjih letih v menjavi z Rusijo izkazuje zunanjetrgovinski strukturni presežek, ki se povečuje iz leta v leto, saj se izvoz v Rusijo povečuje hitreje od uvoza iz Rusije.

### 2.1.1.2. Znotrajpanožna trgovina

Sestava blagovne menjave Slovenije z Rusijo je gledano po panogah vseskozi precej stabilna, kar kaže na izoblikovane primerjalne prednosti v medsebojni trgovini. Za medsebojno trgovino je značilna polarizirana struktura, saj Slovenija v Rusijo izvažata predvsem končne industrijske izdelke, uvažata pa surovine in polizdelke. Slovenija je vse od leta 1992 v Rusijo izvažala pretežno kemične in farmacevtske proizvode, električno in optično opremo, pa tudi stroje in naprave ter kovinske izdelke (Mrak et al., 2002, str. 387), uvažala pa veliko aluminija in niklja, medtem ko zadnja leta uvažata največ nafte in zemeljskega plina. Tako je bilo tudi v letu 2006 (glej Prilogo 1). Kar zadeva storitvene dejavnosti, ki sicer praviloma ne presežejo 10 odstotkov medsebojne menjave, v slovenskem izvozu v Rusijo tradicionalno prevladujejo gradbene storitve, čeprav je njihov delež padel s 85 % v letu 1994 na približno 50 % v letu 2000. Od storitev iz Rusije največ uvozimo kategorij, kot so t. i. druge poslovne storitve, potovanja, transport in gradbene storitve.

Znotrajpanožna trgovina (ang. intra-industry trade) je opredeljena kot dvosmerna izmenjava podobnih, a diferenciranih proizvodov iz iste proizvodne skupine, kot je denimo menjava avtomobilov med državami (Ruffin, 1999, str. 6). Zaradi velikih razlik v razvitosti in velike obdarjenosti Rusije z naravnimi viri je verjetnost znotrajpanožne trgovine med Slovenijo in Rusijo zelo majhna.<sup>1</sup> To so v svoji raziskavi ugotovili tudi Mojmir Mrak, Jože Pavlič Damijan,

<sup>1</sup> Stopnja znotrajpanožne trgovine se meri z Grubel-Lloydovim indeksom, ki primerja transakcije znotraj posameznih skupin proizvodov (Ekanayake, 2001, str. 94). To pomeni, da je znotrajpanožna trgovina (Fontagne, 1997, str. 7) značilna za trgovino med podobno razvitimi državami, medtem ko se med državami na različnih stopnjah razvitosti (različen obseg produkcijskih faktorjev, drugačna stopnja tehnološkega razvoja, ...) trguje predvsem na podlagi primerjalnih prednosti med državami. Z naraščanjem razlik v razvitosti med državami se zmanjšuje znotrajpanožna trgovina, povečuje pa se medpanožna trgovina (OECD Economic Outlook 71, 2002).

Igor Glavan, Klemen Hazabent in Nina Resnik Berghaus (Mrak et al., 2002), ki so s pomočjo indeksov znotrajpanožne trgovine in drugih izračunov ugotovili, da ima Slovenija izredno majhno pokritost izvoza z uvozom proizvodov iz iste panoge v trgovini z Rusko federacijo, kar pomeni, da v splošnem izvažamo drugačne proizvode, kot jih uvažamo.

### 2.1.1.3. Ruska finančna kriza v letu 1998

Menjavo med Slovenijo in Rusijo je zaznamovala tudi ruska finančna kriza leta 1998.<sup>2</sup> Takrat je prišlo do velikega zmanjšanja gospodarske menjave med Rusijo in drugimi državami, tudi Slovenijo. Ruska kriza je veliko bolj prizadela slovenske izvoznike v Rusijo kot uvoznike iz Rusije (Mrak et al., 2002, str. 386). Leta 1998 je namreč slovenski izvoz v Rusijo relativno bistveno bolj upadel kot celoten uvoz Ruske federacije ob nastanku krize. Neposredno po krizi, torej v letih 1999 in 2000, se je pojavil celo primanjkljaj v slovenski blagovni menjavi z Rusijo (glej Tabela 1 na str. 3), ki se je sicer že leta 2001 spet spremenil v zunanjetrgovinski presežek Slovenije v menjavi z Rusijo. Kljub temu slovenska podjetja v času po nastanku ruske finančne krize niso panično bežala z ruskega trga tako kot nekatere zahodne multinacionalke, katerim je bil pozneje bistveno otežen prihod oziroma vrnitev na ruski trg, zato ruski partnerji slovenskim podjetjem bolj zaupajo (Mrak et al., 2002, str. 414). Miloš Kovačič, dolgoletni predsednik uprave največjega slovenskega izvoznika v Rusijo, Krke, je dejal (Čibej, 2004, str. 16): »Krka je na ruskem trgu od leta 1965, uspelo pa ji je zato, ker tudi v najbolj kritičnih trenutkih, kot sta bila padec Mihaila Gorbačova in finančna kriza leta 1998, ni prekinila sodelovanja.« Kovačič je istega leta tudi izjavil (Černe, 2004, str. 21): »Z ruskega tržišča se Krka ni umaknila niti v času politične in ekonomske krize. Ko je leta 1998 rubelj padel, so vsi bežali. Krka ni. To je bil glavni uspeh Krke.«

---

<sup>2</sup> Vzroki za rusko finančno krizo segajo v prvo polovico devetdesetih let prejšnjega stoletja, ko je v razmerah visoke inflacije ruska centralna banka omogočala bankam dostop do kreditov po realno negativni obrestni meri z namenom financiranja visokih proračunskih primanjkljajev in podjetniškega sektorja (Mrak, 2002, str. 621). V letih 1995 in 1996 je Rusija večino proračunskega deficita financirala na domačem finančnem trgu s kratkoročnimi zapisi, imenovanimi GKO, in dolgoročnimi obveznicami, imenovanimi OFZ, obojimi denominiranimi v rubljih. Od oktobra 1996, ko je obseg GKO in OFZ presegel obseg bančnih depozitov v rubljih, se je Rusija začela močno zadolževati še na tujih finančnih trgih. Ob tem je odpravila omejitve na kapitalske tokove, tako da so imeli konec leta 1997 tujci v lasti že tretjino GKO in OFZ. Borzni indeks je pridobil 142 % v letu 1996 in nadaljnjih 184 % leto pozneje. Zaradi vrste političnih dogodkov in zunanjega šoka v obliki nizkih cen nafte je imela Rusija v prvi polovici leta 1998 vse večje težave z izdajanjem GKO in OFZ ter tudi obveznic v tujini. Devizne rezerve, s katerimi je financirala zapadle GKO, so se hitro zmanjševale. Rusija je zato julija sklenila »stand-by« aranžma z Mednarodnim denarnim skladom, toda neuspešno, zato je avgusta izbruhnila prava valutna, bančna in dolžniška kriza. Rubelj je močno devalviran, država pa je sprejela 3-mesečni moratorij na obveznosti privatnega sektorja do tujine. BDP se je v letu 1998 zmanjšal za 4,5 odstotka, zaostri so se odnosi s tujimi upniki. Leta 1999 je Rusija sklenila nov sporazum z Mednarodnim denarnim skladom in restrukturirala dolg do držav članic Londonskega in Pariškega kluba upnic.

## **2.2. Slovenske neposredne tuje investicije v Ruski federaciji in ruske neposredne tuje investicije v Republiki Sloveniji**

Neposredne tuje investicije (v nadaljevanju NTI) so pomemben element mednarodne ekonomije in v zadnjih letih postajajo prevladujoča oblika poslovnega vlaganja kapitala v tujino. NTI prinašajo kapital, opremo, tehnološka, menedžerska in druga znanja, dostop do distribucijskih kanalov v tujini (Dizdar, 2004, str. 1). Delež slovenskih NTI v Rusiji v povprečju narašča iz leta v leto, čeprav so največjih slovenskih NTI še vedno deležne države nekdanje Jugoslavije. Največje investitorke v Rusijo so ZDA, Nizozemska, Ciper, Nemčija in Velika Britanija, na približno 150-milijonskem trgu pa sodeluje tudi Slovenija. Ruske NTI v Slovenijo doslej niso predstavljale pomembnega deleža NTI v Sloveniji, čeprav je zadnja leta opazen nasproten trend.

### **2.2.1. Opredelitev in ključne značilnosti neposrednih tujih investicij**

Neposredna tuja investicija (NTI) v tujino pomeni obliko, pri kateri investitor – posameznik, podjetje, skupina posameznikov, podjetij ali vlada –, prenese v tujino poleg finančnih sredstev še tehnološki proces, praktične izkušnje (angl. know how), organizacijo poslovanja, menedžment in marketinška znanja, vse skupaj v celoti. Spoznanje, da je donos te celote večji kot vsota donosov posameznih elementov celote, je privedlo do prevlade NTI v mednarodnih tokovih kapitala (Hood, Young, 1979, str. 12). Cilj NTI je dolgoročna podjetniška naložba, katere namen je trajno izkoriščanje prednosti prisotnosti na trgu. Nasprotno pa so portfolio investicije običajno kratkoročne (Damijan, 2000, str. 135). Mednarodni denarni sklad je v »Balance of Payments Manual« določil, da se kot NTI obravnava investicija, kjer ima investitor 10 ali več odstotni delež v kapitalu podjetja, v katerega je investiral (Mrak, 2002, str. 20). Avtorji tuje investicije delijo na različne načine, Rojec (1994, str. 25) jih deli na tiste s fiksnim donosom in na tiste s spremenljivim donosom. Slednje naprej deli na NTI in tuje portfolio investicije (glej Prilogo 2). Rojec meni, da so investicije s spremenljivim donosom bolj tvegane.

### **2.2.2. Motivacijski dejavniki za neposredne tuje investicije**

Avtorji navajajo različne motivacijske dejavnike za NTI, večina pa poudarja, da želijo podjetja z NTI osvojiti nove trge ali zavarovati obstoječe, hkrati pa pridobiti cenejše proizvodne vire in na ta način povečati učinkovitost poslovanja. Poleg tega, podjetniškega vidika, obstaja tudi narodnogospodarski interes, tako v državi investitorici kot državi prejemnici NTI, zato tudi države spodbujajo domače NTI oziroma skušajo privabiti tuje investitorje (Dizdar, 2004, str. 6).

Damijan (2000, str. 144) je glavne tipe NTI razdelil v naslednje tri skupine:

- NTI, ki iščejo proizvodne dejavnike, naravne ali druge vire. Gre za NTI premogovniških, naftnih in rudniških družb. Tuja družba se za NTI odloči, ker želi imeti zanesljivo dobavo surovin, hkrati pa konkurenci prepreči dostop do teh surovin oziroma energentov;

- NTI, ki iščejo učinkovitost. Vzroki za NTI so cenejša delovna sila, nižje najemnine in ugodna investicijska klima;
- NTI, ki iščejo trg in prodajne možnosti. Vzrok za NTI je prost dostop do velikega trga z veliko kupno močjo ali izognitev transportnim stroškom, uvoznim trgovskim in drugim tržnim oviram.

Izhodne NTI so za državo izjemno pomembne, saj ji omogočajo številne koristi. Država investitorica lahko z NTI izravna plačilno bilanco<sup>3</sup>, prestrukturira gospodarstvo, izboljša alokacijo virov, poveča tržni delež domačih podjetij, diverzificira izvoz in omogoči domačim podjetjem prodor na nove trge. Država prejemnica ima prav tako velik motiv za prejem investicij. NTI namreč pozitivno vplivajo na gospodarsko rast, povečanje zaposlenosti, plačilno bilanco in znižanje inflacije (Dizdar, 2004, str. 10).

### 2.2.3. Slovenske NTI v Ruski federaciji

#### 2.2.3.1. Pravno-formalni vidik in varnost tujih investicij v Rusiji

S prehodom na tržno gospodarstvo se je Rusija odprla zasebnemu in tujemu kapitalu, nastala je potreba po usklajeni zakonodaji s svetovnimi standardi, potreba po zakonodaji, ki bi urejala področje tujih naložb in zagotavljala ustrezno varstvo pravic tujih vlagateljev. Zato je bil leta 1999 na zvezni ravni sprejet **Zakon o tujih vlaganjih v Rusko federacijo**<sup>4</sup> (Gennadeovna, 2004, str. 15). Varstvo in pravice slovenskih vlagateljev dodatno ureja še **Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o vzpodbujanju in medsebojni zaščiti naložb** (Pomembnejši bilateralni sporazumi, ki urejajo gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Rusijo, 2006), ki vlagateljem prinaša dodatno varnost pri: a) varstvu pred razlastitvijo, kar pomeni, da naložbe vlagateljev smejo biti nacionalizirane ali razlaščene le v primeru javnega interesa, v skladu z zakonodajo, na nediskriminatorni osnovi in z ustreznim nadomestilom; b) prenosu plačil; c) subrogaciji; d) reševanju sporov.

#### 2.2.3.2. Pregled slovenskih investicij v Rusiji

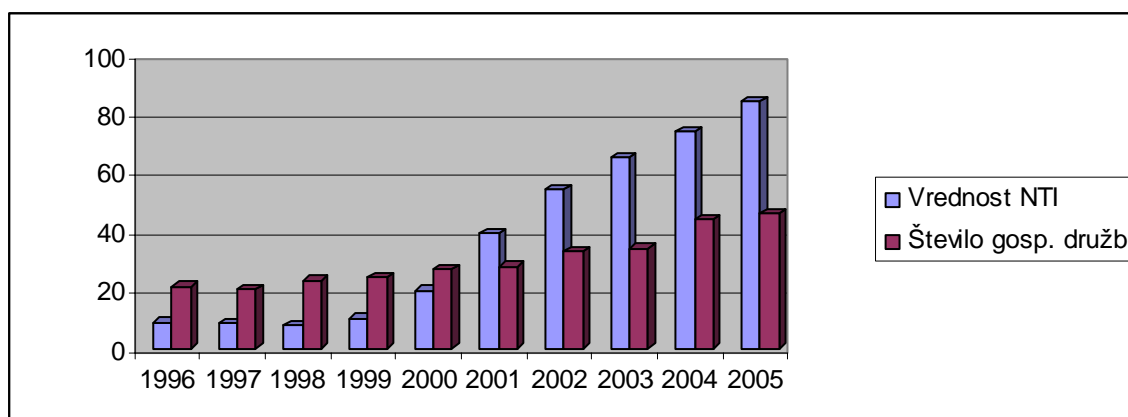
Neposredne naložbe slovenskih podjetij v tujini so v obdobju od leta 1994 do leta 2005 vsako leto naraščale. Konec leta 2005 so znašale približno 2,97 milijarde evrov, kar je za 929 % več

<sup>3</sup> NTI so del kapitalsko-finančnega računa plačilne bilance in prek vhodnih investicij (NTI nerezidentov v državi) in izhodnih investicij (NTI rezidentov v tujini) vplivajo na ta del plačilne bilance. NTI imajo tudi posredni vpliv na kapitalsko-finančni račun, npr. prek prenosa dobičkov v matično državo. NTI imajo sicer vpliv tudi na tekoči del plačilne bilance.

<sup>4</sup> Gre za zakon 160-FZ/1999. Zakon ureja vlaganja tujega kapitala v družbe, ki opravljajo podjetniško dejavnost z namenom pridobivanja dobička. Za naložbe v banke, druge kreditne ustanove in zavarovalnice, ter za naložbe v zavode, katerih osnovni namen ni pridobivanje dobička, velja posebna zakonodaja. Tujemu vlagatelju se npr. jamči popolna in brezpogojna zaščita pravic in interesov, tuji vlagatelj ima pravico do investiranja v kakršnikoli naložbi, tudi v delnice, ... (Gennadeovna, 2004, str. 17).

kot konec leta 1994 in za 33,5 % več kot konec leta 2004. Tudi slovenske NTI v Ruski federaciji se povečujejo iz leta v leto. Predvsem po koncu ruske finančne krize od leta 1999 naprej slovenske NTI v Rusiji strmo naraščajo. Iz Slike 1 je razvidno, da je vrednost slovenskih NTI v Rusiji od leta 2000 naraščala veliko hitreje kot število novih slovenskih podjetij, ki so začela vlagati v Rusijo. To pomeni, da se je povprečna NTI na podjetje precej povečala. Ob koncu leta 2005 so slovenske NTI v Ruski federaciji znašale 83,9 milijona evrov, Rusija pa je bila na osmem mestu po velikosti slovenskih neposrednih investicij v tujino (Neposredne naložbe, 2007, str. 55).

**Slika 1:** Število slovenskih gospodarskih družb z NTI v Ruski federaciji in vrednost slovenskih NTI v Ruski federaciji po posameznih letih (v milijonih EUR)



Vir: Neposredne naložbe, 2007, str. 63.

Lastniški kapital obsega približno polovico vseh slovenskih NTI v Rusiji, približno polovico slovenskih NTI pa obsegajo slovenske terjatve do povezanih družb v Rusiji. Obveznosti slovenskih investorjev do ruskih družb so tako rekoč zanemarljive (glej Tabela 3). Kljub temu pa je takšno razmerje nastalo šele v zadnjih letih, med leti 1994 in 2001 so bile namreč terjatve precej večje kot slovenski lastniški kapital (Mrak et al., 2002, str. 405). Zanimiva je tudi struktura slovenskih NTI v Rusiji. Več kot polovico NTI namreč predstavljajo nove naložbe<sup>5</sup>, ki so z vidika države prejemnice investicije najbolj priljubljene (glej Tabela 4 na str. 9).

**Tabela 3:** Slovenske NTI v Rusiji (v milijonih EUR)

	Skupaj*	Lastniški K	Terjatve	Obveznosti
<b>2004</b>	74,0	36,3	38,0	0,3
<b>2005</b>	83,9	40,8	43,6	0,6

\* NTI skupaj = Lastniški kapital + terjatve – obveznosti.

Vir: Neposredne naložbe, 2007, str. 56, 58.

<sup>5</sup> Nove naložbe (ang. green-field investments) so naložbe rezidentov v tujini, kjer so rezidenti ustanovitelji oziroma soustanovitelji podjetja; obstoječe (ang. existing investments) so naložbe slovenskih rezidentov v tujini, kjer rezidenti niso ustanovitelji; ostale naložbe (ang. other investments) so naložbe v nepremičnine, podružnice, zunajbilančne naložbe ali naložbe v podjetja v stečajju.

V anketi med slovenskimi izvozniki (Mrak et al., 2002, str. 399) so avtorji ugotovili, da vstop oziroma NTI v Rusijo slovenska podjetja zanima predvsem zaradi velike možnosti za rast prodaje, čeprav se anketiranci zavedajo, da je povprečna prepoznavnost slovenskih blagovnih znamk najmanjša prav v Rusiji.<sup>6</sup> Potrebno je dodati, da slovenske NTI v Rusiji še ne dosegajo občutljivih čistih dobičkov. Šele leta 2005 je bilo moč zaznati prvi večji čisti dobiček (2 milijona evrov), kar lahko tudi dokazuje, da so slovenske NTI v Rusijo dolgoročne narave.

**Tabela 4:** Število slovenskih NTI v Rusiji

	Skupaj	Nove naložbe	Obstoječe naložbe	Ostale naložbe
<b>2004</b>	60	38	7	15
<b>2005</b>	63	40	8	15

Vir: Neposredne naložbe, 2007, str. 64.

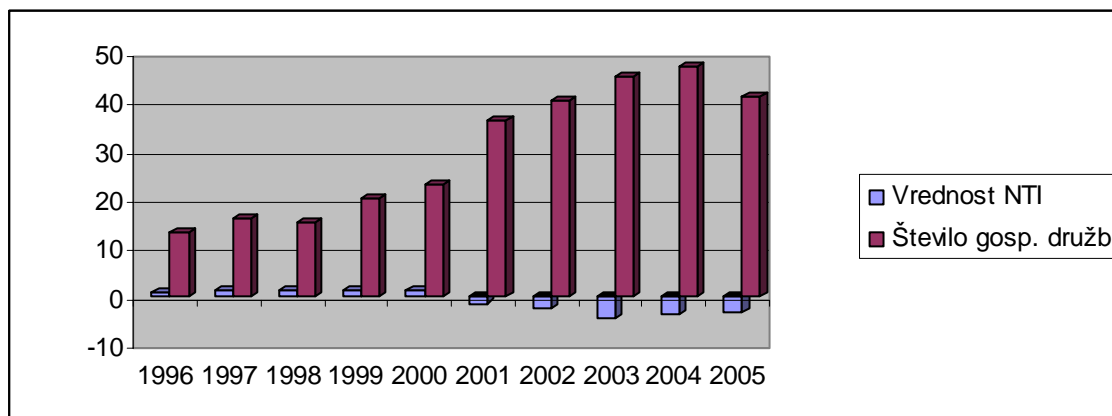
V Rusiji ima svoja predstavništva približno 70 slovenskih podjetij, medtem ko približno 345 slovenskih podjetij izvažajo v Rusijo (Sloexport, 2007). Največja slovenska NTI v Rusijo doslej je Krkina izgradnja tovarne zdravil »Krkarus« v kraju Istra pri Moskvi v letu 2003, vredna 45 milijonov USD. Svoje tovarne v Rusiji imajo še nekatera slovenska podjetja; Helios tovarno premazov pri Moskvi, Trimo tovarno v Kvorovu (300 km od Moskve), Iskratel v Jekaterinburgu. Tam je poleti 2007 novo predstavništvo odprl tudi konzorcij slovenskih podjetij, ki ga sestavljajo Riko, Intereuropa, Pocinkovalnica, Korona, Mines IB in Impacto (GZS odpira predstavništvo v Jekaterinburgu, 2007). Nekatera podjetja načrtujejo nove tovarne; Krka želi ob zdajšnji tovarni v Istri zgraditi dodaten obrat, Juteks novo tovarno, Intereuropa logistični center pri Moskvi, Droga Kolinska pa tovarno otroške hrane (Blagovna menjava vse bliže milijardi evrov, 2007).

#### **2.2.4. Ruske NTI v Republiki Sloveniji**

Vrednost NTI v Sloveniji je konec leta 2005 znašala 5,98 milijarde evrov, kar je za 453 odstotkov več kot leta 1994. Povprečna letna stopnja rasti skupnih NTI v Sloveniji je torej 17,7 %, medtem ko se je vrednost skupnih NTI glede na leto 2004 povečala za 7,1 odstotka (Neposredne naložbe, 2007, str. 15). Toda v tem znesku je sila malo ruskih NTI, ki so bile pred leti omejene predvsem na nekaj zdravstvenih ordinacij, čeprav so Rusi samo v letu 2005 v tujino vložili 13,1 milijarde dolarjev NTI (World Investment Report, 2006, str. 302). Od leta 2001 do leta 2005 je bila vrednost ruskih NTI v Sloveniji celo negativna. Razlogov za nizek interes ruskih investitorjev za NTI v Slovenijo je več (Mrak et al., 2002, str. 404), glavna pa sta oddaljenost slovenskega trga in njegova relativna majhnost. Poleg tega so bila ruska podjetja v preteklosti zaposlena z lastnimi težavami. V zadnjih letih je opazen nasproten trend. Ruska podjetja, ki kujejo dobičke na račun visokih cen nafte, zemeljskega plina in drugih surovin, več vlagajo na tuje trge, njihove NTI pa so vse večje.

<sup>6</sup> Poleg Rusije so bili med možnimi trgi še nekdanja SFRJ, CEFTA in EU.

**Slika 2:** Število slovenskih gospodarskih družb z ruskimi NTI in vrednost ruskih NTI v Republiki Sloveniji po posameznih letih (v milijonih EUR)



Vir: Neposredne naložbe, 2007, str. 33, 41.

Daleč največja ruska NTI v Sloveniji do poletja 2007 je bila nakup Slovenske industrije jekla (v nadaljevanju SIJ), za katere 55,35-odstotni delež je ruska poslovna skupina Koks na javnem zbiranju ponudb Republiki Sloveniji marca 2007 odštela 105 milijonov evrov (Vlada RS potrdila prodajo državnega deleža v Slovenski industriji jekla, 1. 3. 2007), pri čemer ni šlo za green-field investicijo. RS bo obdržala 25 odstotkov plus eno delnico SIJ v svoji lasti. Rusi so se ob tem zavezali za nova vlaganja, do leta 2012 naj bi v proizvodne zmogljivosti vložili 250 milijonov evrov. Po mnenju uprave SIJ bodo s tem zmanjšali tehnološki zaostanek za najboljšimi in pridobili nove posle v Rusiji. Skupina Koks je proizvajalka strateških surovin, niklja, vanadija, kroma itd., zato bo po mnenju vlade RS in uprave družbe SIJ z novim lastnikom postala neodvisna od jeklarskih gigantov in monopolov (Grgič, 2007, str. 9). Pred Koksovimi nakupom SIJ je bila največja ruska NTI v Sloveniji nakup hotelske družbe Belvedere za 5,5 milijona evrov leta 2002. Ruska podjetja se vsaj neformalno zanimajo še za mnoge investicije v Sloveniji oziroma za prevzeme slovenskih podjetij. Petrol in eden največjih proizvajalcev nafte na svetu Lukoil se formalno dogovarjata o ustanovitvi skupne družbe. Ruse ob tem zanima tudi potniška ladijska flota, ki bi bila zasidrana v Piranu ali Izoli. Mogoča Lukoilova tarča je tudi Nafta Lendava, v primeru gradnje plinovoda čez Slovenijo pa bi največji plinski koncern na svetu Gazprom v Sloveniji gradil tudi plinske elektrarne (Ručna, 2007, str. 2). Rusko podjetje Renova Orgsyntes je maja poslalo Slovenski odškodninski družbi in Kapitalski družbi ponudbo za nakup 33,5-odstotnega deleža Cinkarne Celje. Tudi v tem primeru bi šlo za vertikalno povezovanje. Cinkarna Celje je proizvajalka titanovega dioksida, ki se uporablja v vojaški in letalski industriji (Grgič, Einspieler, 2007, str. 9). Zanimivo je mnenje enega največjih poznavalcev ruskega trga pri nas, direktorja Rika Janeza Škrabca, ki je dejal: »Če si ogledujem zadnje ruske naložbe po svetu, bi bila zanimiva tudi slovenska avtomobilska industrija, npr. Cimos in TGC Unitech, tudi letalski prevoznik Adria Airways.« (Ručna, 2007, str. 2). Namigovanja o novih ruskih investicijah v Slovenijo in morebitnih prevzemih nakazujejo na to, da bi lahko v prihodnjem obdobju prišlo do še kakšne ruske NTI v Slovenijo.



### **3. MOŽNOSTI ZA POVEČANJE SLOVENSKEGA IZVOZA V RUSIJO**

Izvoz je zelo pomemben za vsako državo. Bolj je gospodarstvo posamezne države izvozno naravnano, bolj je pomemben njen izvoz. Povečanje obsega izvoza neposredno preko izboljšanja trgovinske bilance med drugim znižuje tudi primanjkljaj tekočega računa plačilne bilance (Calderon, Chong, Loayza, 1999, str. 14). Izvoz slovenskih podjetij v Rusijo predstavlja približno 4 odstotke vsega slovenskega izvoza, Rusija pa se je v letu 2006 na lestvici držav, v katere Slovenija izvažata največ, prebila na šesto mesto. Ker možnosti za povečanje slovenskega izvoza še niso optimalno izkoriščene, se lahko vrednost slovenskega izvoza v Rusijo še poveča.

#### **3.1. Strategija vstopa na ruski trg**

Vstop majhnih in srednje velikih podjetij iz razvitega zahodnega sveta, tudi Slovenije, na ruski trg je proučeval Zashev (2004, str. 13). Podjetjem svetuje, naj najprej naredijo analizo prednosti in slabosti svojega proizvoda ali storitve z namenom ugotovitve, kam se bo ta proizvod umestil na trgu Ruske federacije z vidika standardov in kakovosti. Podjetje naj v naslednji fazi opredeli trg, ki ni nujno Moskva, saj je konkurenca v drugih velikih mestih v Rusiji precej manjša. Podjetje naj v tretji fazi opredeli ključne konkurente na trgu in tako pridobi ustreznega partnerja. V zadnji fazi mora podjetje poznati tudi mrežo poslovnih kontaktov, ki so pomemben dejavnik uspeha na trgu Ruske federacije. Cavusgil (2002, str. 93) je skupaj s še nekaterimi avtorji izpostavil 10 ključnih napak, ki jih lahko stori izvoznik na razvijajoče se trge, kamor spada tudi Rusija, med katerimi so najpomembnejše naslednje: neuspešna prilagoditev izdelka lokalnim standardom ali kulturnim navadam, neuspešen izbor tujega distributerja, zanemarjanje izvoza ob nenadnem povečanju domačega povpraševanja, širjenje izvoza na druge tuje trge, namesto povečanja izvoza na obstoječ tuji trg, neuspešna začetna strategija izvoza na konkreten tuji trg.

##### **3.1.1. Oblika vstopa na tuje trge**

Preden se podjetje odloči za vstop na posamezen tuji trg, mora opraviti temeljito analizo tega trga. Czinkota (2005, str. 317) poudarja, naj podjetje najprej ugotovi osnovne značilnosti države in njenega trga, kot so velikost BDP in BDP na prebivalca, stopnjo smrtnosti, demografske značilnosti ipd. Tako lahko skrči seznam števila trgov iz npr. 250 na 25. Brenčič Makovec in Hrastelj (2003, str. 138) izpostavljata tri načine in oblike vstopa na tuje trge, ki sestavljajo celovito strategijo vstopa: izvozne, pogodbene in investicijske oblike vstopa (glej Prilogo 3). Pri izvozni obliki ima podjetje nizko stopnjo nadzora, toda majhno tveganje in visoko prilagodljivost, obraten položaj je pri investicijski obliki vstopa na trg. Pri pogodbeni obliki vstopa na trg je lastništvo deljeno, posledično pa tudi tveganje in nadzor.

Doole in Lowe (2001, str. 249) sta analizirala tveganje in kontrolo glede na izbrano obliko vstopa. Najbolj tvegana oblika vstopa na tuji trg po njunem mnenju je proizvodnja v tuji državi, ne glede na to, ali v obliki lastne podružnice, prevzema ali sestavljalnice, ki pa hkrati zagotavlja največjo stopnjo nadzora oziroma kontrole za vlagatelja. Neposredni izvoz (prek distributerjev, zastopnikov, neposrednega trženja, franšizinga ali pogodbene proizvodnje) je manj tvegan, a ima izvoznik manj kontrole nad posli, medtem ko so skupna vlaganja in strateške zveze po Doolu in Lowu še manj tvegana, izvoznik pa ima tudi več kontrole. Največji nadzor in najmanjše tveganje ima izvoznik pri posrednem izvozu (oprtno trženje, izvozne trgovske družbe, združenja, nakupi).

### 3.1.2. Strategija nastopa slovenskih podjetij na ruskem trgu

Strategijo nastopa slovenskih podjetij na ruskem trgu je v sodelovanju z GZS in Ministrstvom za gospodarstvo izdelal Center za mednarodno konkurenčnost (Center za mednarodno konkurenčnost, 2003). Stopnje rasti nekaterih ruskih trgov (pohištvo, hladilniki, pomivalni stroji, pivo, vino, meso) so v letih od 2001 do 2007 narasle tudi za več kot 100 odstotkov, ruski trg pa je nadpovprečno privlačen tudi z vidika velikosti. Center za mednarodno konkurenčnost (v nadaljevanju CMK) je anketiral uveljavljena slovenska podjetja, ki opravijo tri četrtine slovenskega izvoza v Rusijo. Po mnenju anketirancev so najpomembnejši dejavniki privlačnosti ruskega trga kulturna bližina, velikost trga (visoke rasti in ekonomija obsega) in dobičkonosnost.

Anketirana podjetja za uspešno poslovanje na ruskem trgu navajajo naslednje pogoje:

- *stalna prisotnost in dolgoročno nastopanje na trgu Rusije* – poslov ni mogoče pridobivati ali izvajati na razdaljo, potrebno je imenovati osebo, ki bo s polnim delovnim časom aktivna na ruskem trgu, za uspeh pa je potrebno približno dve leti intenzivnega dela na trgu. Poleg tega je potrebo zagotoviti podporo tudi iz domačega sedeža, kar vključuje odlično razumevanje ruskega jezika;
- *kakovosten izdelek oziroma storitev po dobri ceni* – ruski trg privlači največja svetovna podjetja, zato je kakovost izdelka ali storitve predpogoj za dolgoročno sodelovanje. Profesionalen mora biti tudi proces pridobivanja in vodenja poslov;
- *lasten kader za vodenje poslov v Rusiji.*

CMK poleg naštetega ugotavlja negativne stopnje rasti pri nekaterih obstoječih ključnih izvoznih proizvodih in storitvah na ruski trg, zato bo treba rast menjave pospešiti tudi z novimi proizvodi in storitvami. Pri tem bo treba bržkone še povečati obseg slovenskih NTI v Rusiji, sicer bo želeno podvojitev menjave v treh letih, kot sta se dogovorila slovenska in ruska stran<sup>7</sup>, težko uresničiti. Podjetja so kot najprimernejšo obliko institucionalne podpore navedla pomoč pri navezovanju stikov (64,3 odstotka anketirancev) in konkretne tržne raziskave za njihove proizvode in storitve (53,6 %), pa tudi podporo pri skupnem nastopu slovenskih podjetij na

<sup>7</sup> Za podvojitev menjave med Slovenijo in Rusijo v dveh do treh letih sta se na seji slovensko-ruske komisije za gospodarstvo v Ljubljani 25.5.2007 zavzela minister za gospodarstvo RS Andrej Vizjak in direktor ruske Zvezne agencije za gradbeništvo in stanovanjsko-komunalne zadeve Sergej Kruglik (Đerić, 2007f, str. 9).

ruskem trgu (36,4 %). Poleg slovenskega veleposlaništva in predstavništva posameznih podjetij je od junija 2007 v mestu Jekaterinburg zaživel tudi predstavništvo GZS, ki ga financira konzorcij podjetij, vodil pa ga bo Esad Ajeti. Na predstavništvu bodo zainteresirana slovenska podjetja dobila informacije o poslovnih priložnostih, makroekonomskih kazalcih v regiji ipd. (Grgič, 2007a, str. 8-9). Ajeti kot glavne priložnosti za slovenska podjetja v regiji izpostavlja ekspanzivno rusko avtomobilsko industrijo in gradbeništvo. Jekaterinburg je hitro rastoča regija, ki potrebuje ogromno investicij. Potrebna je obnova opreme, gradi in obnavlja se veliko zgradb, pri tem pa bodo imela možnosti tudi slovenska podjetja (GZS odpira predstavništvo v Jekaterinburgu, 2007). Slovenci bi lahko povečali menjavo tudi s posli v Sibiriji. Sibirija bo v naslednjih letih deležna največjih investicij v Rusiji, priložnosti pa bo največ v lesni industriji, gradbeništvu in inženiringu (Slovenska podjetja merijo predvsem na Moskvo, St. Peterburg in Sibirijo, 2007). Veliko možnosti za poslovanje imajo slovenska podjetja tudi v regiji Brjansk, ki leži približno 380 km jugozahodno od Moskve. Značilnost regije je močna lesnopredelovalna industrija in velike gozdne površine, predvsem bor in breza (Đerić, 2007d, str. 10).

### **3.1.3. Udeležbe na sejmi**

Podjetje se lahko predstavi trgu prek sejemske dejavnosti. V najbolj pomembnih ruskih mestih Moskvi in St. Peterburgu se v zadnjih letih večja števila kakovostnih sejmov, zato bi priložnost za predstavitev lahko izkoristila tudi slovenska podjetja. Aktivno sodelovanje na sejmu bi lahko razdelili v tri glavne faze (Devetak, 1999, str. 123): priprave na sejem, aktivnosti na sejmu in aktivnosti po sejmu. Podjetje ima običajno z udeležbo na sejmu visoke stroške, od sejma pa želi iztržiti čim več, zato so priprave nanj zelo pomembne. Po sejmu podjetje analizira uspešnost udeležbe, pošilja dogovorjeno dokumentacijo morebitnim kupcem itd. Na sejmu lahko analizira tekmece, ki so se predstavili (Devetak, 1999, str. 125). Ruska podjetja so zelo zainteresirana za udeležbo slovenskih podjetij na sejmih v Moskvi in St. Peterburgu, pa tudi v drugih večjih ruskih mestih. Moskovski Expocenter je zavzet za udeležbo slovenskih proizvajalcev pohištva na novembrskem mednarodnem sejmu pohištva v Moskvi (v letu 2007 od 12. do 16. novembra) in na mednarodnem pohištvenem sejmu v Kazanu v Republiki Tatarstan, ki je običajno junija (Ruski interes za udeležbo slovenskih proizvajalcev pohištva na sejmih v Moskvi in Kazanu, 2007). Zaradi udeležbe na dosedanjih pohištvenih sejmih so v Rusiji najbolj znani slovenski proizvajalci kuhinjskega pohištva. Sejmov v Rusiji se redno udeležujejo tudi največji slovenski izvozniki v Rusijo Gorenje, Trimo, Krka, Lek, ... Tradicionalnega marčevskega sejma v Moskvi se vsako leto udeležijo nekatera slovenska turistična podjetja. Zadnja leta število ruskih turistov v Sloveniji narašča prav zaradi večje udeležbe slovenskih podjetij na moskovskem sejmu. V letu 2006 jih je Slovenijo obiskalo 17.321, število ruskih turistov v Sloveniji se je od januarja 2006 do januarja 2007 povečalo iz 1237 na 1794. Rusi so se v letu 2006 s 104.411 prenočitvami uvrstili na 10. mesto po številu nočitev tujih gostov v Sloveniji, čeprav še vedno dosegajo le enoodstotni delež. Trg ruskih turistov je še neizkoriščen, ruski turisti pa so tradicionalno znani zapravljevci (Slovenski turizem v številkah, 2007, str. 7). Zanimivo strategijo, s katero si utrjuje položaj in prepoznavnost na ruskem trgu, je ubralo Gorenje. Na elitnih dražbah prodaja svoje najboljše hladilnike najvišjega cenovnega razreda in izkupiček od dražb nameni v dobrodelne

namene. V maju 2006 je na dražbi hladilnik prodalo za 110.000 dolarjev, izkupiček pa namenilo gibanju Sončni krog, ki pomaga brezdomnim ruskim otrokom (Hladilnik Gorenja prodan za 110.000 dolarjev, 2006). Gorenje je od leta 2000 do leta 2005 podeseterilo realizacijo na ruskem trgu in zdaj zaseda približno 5-odstoten tržni delež (Gorenje usmerja razvoj, 2005, str. 18).

### 3.1.4. Medkulturni vidik poslovanja v Rusiji

V prihodnjih letih naj bi tuja podjetja v Rusijo vlagala še več NTI kot doslej, občutno se bodo povečala tudi skupna vlaganja ruskih in tujih podjetij v Rusiji. Ta vlaganja niso skupna samo v finančnem smislu, marveč tudi v smislu človeških virov. Zaradi tega je problematika težav pri delovanju v večkulturnem okolju še bolj aktualna (Pirogov, Astafieva, 2005, str. 396). V obdobju tranzicije in številnih gospodarskih, družbenih in političnih težav so se v ruski kulturi pojavile številne spremembe. Komunistične vrednote je večina zavrgla, ljudje pa so se vnovič zatekli k tradicionalnim verskim vrednotam. V popisu prebivalstva leta 2002 se je 85 % ljudi izreklo za vernike. V prvih letih oblasti predsednika Vladimirja Putina so vladajoča elita in zahodno usmerjeni demokrati zahodno kulturo navidez uspešno približali ruski (Pirogov, Tvorogova, 2005, str. 390). Gospodarski razvoj Rusije ni bil mogoč brez tujih NTI, partnerstva z Evropo in ZDA so se razširila, vpliv zahodne kulture (visok standard, zahodne vrednote) se je povečal. Kljub vsemu je prav v zadnjem času trend nasproten. Ideja o ruskem načinu življenja je vse bolj priljubljena (Kako smo razmišljali v letu 2004, 2005, str. 300).

**Ruski poslovni bonton** (Pirogov, Tvorogova, 2005, str. 390) je v splošnem zelo podoben evropskemu in ameriškemu. Narašča namreč število menedžerjev, ki so si izobrazbo pridobili na zahodnih univerzah. Kljub temu ruski poslovni bonton vsebuje nekatere posebnosti. Pri vzpostavljanju poslovnih stikov je v veliko pomoč tretja oseba, ki lahko prispeva k hitrejši vzpostavitvi zaupanja in dobrih poslovnih odnosov. Pomembno je vzpostaviti stik z ljudmi na čim višjih položajih, saj podrejeni ne želijo tvegati in prevzeti odgovornost. Birokracija velja za oviro, a jo je mnogokrat možno obiti. Pomembno je razviti tesne osebne odnose s poslovnimi partnerji, saj osebno mnenje močno vpliva na odločanje. Poslovne sestanke je modro organizirati vnaprej (če je možno, v pisni obliki), čeprav je treba termin potrditi še enkrat dan pred tem. Rusi pričakujejo točnost, toda nestrpnost v primeru zamude velja za nevljudno, srečanja pa običajno trajajo dlje od pričakovanj. Pri tem Rusi sklepanje poslov obravnavajo dolgoročno, zato jim ni žal časa, ki ga posvetijo spoznavanju poslovnega partnerja (Kopše, 2005, str. 15). Po sestanku se običajno ponudi priložnost za neformalen pogovor. Lahko sledi večerja z obilo alkohola (tako najhitreje spoznajo svojega poslovnega partnerja), zdravice in nazdravljanje z gostiteljem, vendar Rusi niso užaljeni, če zaradi zdravstvenih ali drugačnih razlogov odklonite pitje alkohola. V poslovni praksi ne gre pozabiti na to, da nepodpisani dokumenti nimajo velike vrednosti in so ponavadi razlog za počasnejše sprejemanje odločitev (Pirogov, Tvorogova, 2005, str. 390).

**Znanje ruskega jezika** je pomembno za poslovanje v Rusiji. Mladi sicer govorijo angleško, a še niso zasedli visokih položajev. Mnogi slovenski poslovneži pravijo, da so prvo kupčijo sklenili

še, ko so začeli govoriti rusko (Grgič, 2007a, str. 8-9). Da brez znanja ruščine v Rusiji ne moreš sklepati poslov, je prepričan tudi lastnik Rika Janez Škrabec, ki že dolgo uspešno posluje v Rusiji (Đerić, 2007a, str. 30-31). Za uspešno poslovno komunikacijo v kulturno raznolikih podjetjih ni dovolj le poznavanje jezika, temveč tudi razumevanje različnih kulturnih simbolov nacionalnih kultur, iz katerih prihajajo člani podjetja (Hirsh, 1988, str. 82). Pomembno je razumevanje kulturnega minimuma v Rusiji. Nujno je nenehno izpopolnjevanje in spremljanje kulturnih novic, saj je kulturna pismenost eden od najbolj dinamičnih pojmov.

Za konec navajam še **nekatero značilnosti Rusov** (Kramar, 2006, str. 46).

Rusi ne marajo:

- da se kritizira njihov sistem in domovino, čeprav jo sami kritizirajo,
- da se poudarja reference, ki jih ima npr. izdelek v EU in ZDA,
- utesnjenosti in vsakodnevnosti,
- preglasnega govorjenja v javnosti in kazanja s prstom.

Rusi imajo radi:

- osebni kontakt in osebno prijateljstvo v poslu,
- druženje, darila in osebna povabila,
- denar (moški: nogomet in ribolov; ženske: kozmetiko in modo), vikende-dače,
- literaturo (domačo in svetovno) in gledališče.

### **3.1.5. Primerjava kulturnih profilov mladih menedžerjev iz Rusije in Slovenije**

Zmožnost prepoznavanja in obvladovanja kulturnih razlik postaja vse pomembnejša sposobnost menedžerjev, ki delujejo v mednarodnem okolju. Ta zahteva dobro poznavanje tako lastne kulture kot kulture tuje države. Primerjava kulturnih profilov lastne in tuje države omogoča tudi mednarodno neizkušenim menedžerjem predvideti morebitne različnosti, povečati občutljivost za prve znake kulturnih razlik in primerno prilagoditi lastno ravnanje. Zelo uporabna pri tem je primerjalna študija o kulturnih profilih mladih menedžerjev iz nekaterih držav nekdanje Jugoslavije in Rusije<sup>8</sup>, ki so jo leta 2005 naredili Prašnikar, Pahor in Zagoršek (2005, str. 109). Pri tem sem se omejil na rezultate študije in razlike samo med slovenskimi in ruskimi mladimi menedžerji. Rezultati študije o mladih menedžerjih iz Rusije odstopajo v dveh dimenzijah, kjer dosegajo manjše vrednosti: Rusi pripisujejo večji pomen osebnim odnosom in odnosom do zunanjega okolja kot pravilom (partikularizem). Gre za pomen dimenzije nacionalne kulture.

---

<sup>8</sup> To so menedžerji, ki so pravkar končali izobraževanje ali so še vključeni v proces podiplomskega študija iz poslovnih znanosti. Imajo malo delovnih izkušenj ali pa so brez njih. Stari so okrog 30 let, imajo najmanj univerzitetno izobrazbo. Skupno jim je to, da prihajajo iz tranzicijskih držav in podobno doživljajo nove družbene razmere, po drugi strani pa so del različnih nacionalnih kultur. Anketiranje je potekalo v juniju in juliju 2005, v vsaki od držav pa so anketiranci na vprašalnik odgovarjali v materinem jeziku. Avtorji so v raziskavi uporabili Vprašalnik o nacionalni kulturi, ki ga je razvil Trompenaars (1997, str. 250)

Nespoštovanje pravil in organsko pojmovanje okolja, po katerem posameznik nanj nima velikega vpliva, sta v Rusiji bolj navzoča kot drugod. Rezultate analize so obravnavali še trije avtorji: Pirogov, Astafieva in Tvorogova (2005, str. 157). Ruski menedžerji po njihovem večji pomen pripisujejo individualizmu, medtem ko dajejo slovenski prednost kolektivizmu. Za oboje velja, da jim sedanost in prihodnost pomenita več kot preteklost. Razlika med mladimi menedžerji iz Moskve in Slovenije je, da pri ruskih prevladujeta hierarhični obliki, pri slovenskih pa k nalogam in ciljem usmerjena kultura s pomembno sestavino timskega dela. Avtorji še trdijo, da poslovne izkušnje podjetij, ki poslujejo v Rusiji, kažejo, da zahodni menedžment – čeprav je v domačih državah uspešen – ne more biti učinkovito prenesen v Rusijo brez sprememb in prilagajanja ruski kulturi. Razlike in podobnosti v slovenski in ruski kulturi, ki izhajajo iz vrednot, povezanih z razmerjem do človeka, se lahko izkažejo kot pomembne pri procesu spreminjanja poslovnega pristopa. Zanimivo: ruski menedžerji iz Trimovega ruskega podjetja Trimo VSK so bili pri večini odgovorov v anketi bližje slovenskim kot ruskim menedžerjem. Trimo je namreč svoje že razvite sisteme uspešno prenesel na podružnično rusko podjetje, čeprav deluje v drugačnem kulturnem okolju, ki zahteva medsebojno poznavanje kultur (Dimovski et al., 2005, str. 428). V podjetju Trimo VSK mora vodja za uspešno izvajanja procesa pokazati več avtoritete kot v matičnem podjetju Trimo. Delavci v podjetju Trimo VSK so za svoje dosežke posebej denarno nagrajeni in natančno vedo, od kod dodaten denar. Različnost kultur bi lahko v podjetju rešili z občasno izmenjavo delavcev v Rusiji in Sloveniji na različnih delovnih mestih (Tekavčič et al., 2005, str. 442). Raziskava ni pokazala ključnih razlik med narodnimi kulturami, ki bi predstavljale oviro pri poslovnem sodelovanju med državama. Državi sta razkrili podobne značilnosti pri sistemu vrednot in preferiranju organizacijske kulture.

### 3.1.6. Vloga slovenskih finančnih institucij

Slovenski izvozniki se na tujih trgih srečujejo z vrsto tveganj, zato se poskušajo čim bolj zavarovati. To lahko naredijo s pomočjo bank oziroma finančnih institucij. Poleg klasičnih plačilnih instrumentov, kot je npr. nepreklicni dokumentarni akreditiv, banke izdajajo in posredujejo garancije in poroštva z namenom zavarovanja in pospeševanja izvozno-uvoznih poslov. Slovenska podjetja, skupaj z izbrano domačo banko, velikokrat sodelujejo na mednarodnih razpisih, kjer je treba pri večjih projektih tujemu kupcu zagotoviti financiranje nakupa (Jamnik, 2006, str. 83). V slovenskem prostoru so za zavarovanje izvoza in njegovo financiranje najpogostejše naslednje storitve: dokumentarni akreditiv, izdaja garancije na podlagi kontragarancije tuje banke, post-financiranje nepreklicnega akreditiva, odkup terjatev iz naslova nepreklicnega akreditiva oziroma terjatev, zavarovanih z nepreklicno bančno garancijo, kredit tujemu kupcu. Poleg tradicionalnih bank ima velik pomen v mednarodnih trgovinskih in finančnih tokovih tudi **Slovenska izvozna in razvojna banka (SID)**<sup>9</sup>. Ta je na ruski trg

<sup>9</sup> S 1.1.2007 se je nekdanja Slovenska izvozna družba (SID) preimenovala v Slovensko izvozno in razvojno banko. SID je bila ustanovljena leta 1992 kot finančna institucija za zavarovanje kreditov pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji, vključno s tečajnimi tveganji. Namen in glavna vloga SID je pomagati podjetjem pri nastopanju na tujih trgih in jim omogočiti varnejše in bolj predvidljivo poslovanje, kar v končni fazi prinese boljšo konkurenčnost in manjšo izpostavljenost zunanjim šokom (Mrak et al., 2002, str. 411).

dejavneje vstopila leta 1999 z zavarovanji kratkoročnih in dolgoročnih izvoznih poslov (Mrak et al., 2002, str. 411). Njena dejavnost v Rusiji se širi iz leta v leto. SID je v letih 2005 in 2006 s krediti podprla za približno 70 milijonov evrov poslov slovenskih podjetij v Rusiji, z refinanciranjem bank pa je zagotovila dodatnih 30 milijonov €. Prek svoje hčerinske družbe SID-Prva kreditna zavarovalnica je v letih 2005 in 2006 v Rusiji opravila za 74 milijonov € zavarovalnih poslov. SID je vzpostavila sodelovanje s tremi največjimi ruskimi bankami Sberbank, Vneštorbank in Vnešekonom banko (Đerić, 2007b, str. 31). Slovenskim izvoznikom v Rusijo pomagajo tudi druge slovenske banke. **NLB** bo s kreditom financirala posel Rika z Avtodizlom – okrog 45 milijonov € –, garant bo Vnešekonom banka (Đerić, 2007a, str. 30-31).

### **3.2. Izkazane primerjalne prednosti**

Koncept primerjalnih prednosti izhaja iz klasične in neoklasične zunanjetrgovinske teorije. Država naj bi se namreč po tem konceptu specializirala v proizvodnji tistih izdelkov, za katere ima najboljše možnosti proizvodnje (naravni viri, relativna obdarjenost z določenim produkcijskim dejavnikom), oziroma pri katerih dosega najnižje proizvodne stroške (Ferto, Hubbard, 2001, str. 3). Koncept primerjalnih prednosti je uporaben za analizo medsebojne trgovine držav na različnih razvojnih stopnjah, torej tudi Slovenije in Rusije, medtem ko za trgovino med razvitimi državami, za katere je značilna znotrajpanožna trgovina, ne velja (Mrak et al., 2002, str. 394). Kot so v svoji analizi indeksov izkazanih primerjalnih prednosti<sup>10</sup> ugotovili Mrak, Damijan, Glavan, Hazabent in Berghaus (2002, str. 395), ima Slovenija največje primerjalne prednosti v trgovini z Rusijo v proizvodnji industrijskih proizvodov; pri izdelkih iz gume in usnja ter obutvi, pohištvu in drugih izdelkih iz lesa ter strojih in napravah. Slovenija ima primerjalne slabosti pri energetskih surovinah (nafta, plin, premog) in surovinsko intenzivnih panogah, kot so kovinska industrija, pridelava celuloze, in pri kmetijstvu. Avtorji menijo, da je trgovina med Slovenijo in Rusijo komplementarne narave in v okviru stabilnih primerjalnih prednosti, kar hkrati pomeni, da so možnosti za medsebojno trgovino omejene, saj je izključen velik del potencialne medsebojne trgovine (znotrajpanožna trgovina z industrijskimi proizvodi), ki obsega glavino trgovine med razvitimi državami. Slovenija je imela leta 2004 največje primerjalne prednosti (RCA of Slovenia, 2004) v proizvodnji industrijskih proizvodov (7. mesto na svetu), kemičnih izdelkov (15.), strojev (17.) in različnih elektronskih delih (18.), medtem ko je imela Rusija največje primerjalne prednosti v težki industriji, pri energentih in surovinah ter izdelkih iz lesa (RCA of Russia, 2004). Do podobnih ugotovitev je prišel tudi Buturac (2005, str. 64), ki je raziskoval izkazane primerjalne prednosti med Hrvaško, Češko, Madžarsko, Poljsko, Romunijo, Slovenijo, Slovaško in Rusijo. Primerjani indeksi RCA so se namreč najbolj razlikovali prav med Slovenijo in Rusijo; Rusija je imela med vsemi državami edina primerjalne prednosti v težki industriji in pri surovih materialih, Slovenija pa največje slabosti. Nasprotno je bilo pri delovno intenzivnih dobrinah.

---

<sup>10</sup> Indeks izkazanih primerjalnih prednosti (ang. revealed comparative advantages) oziroma RCA prikazuje prispevek posameznega proizvoda oziroma panoge k trgovinski bilanci neke države (Mrak et al., 2002, str. 394). Indeks se računa po Balassovi formuli, ki primerja delež posamezne panoge v izvozu države z deležem te panoge v svetovnem izvozu (Hawkins, 2004). Višji kot je indeks, večji je prispevek proizvoda oziroma panoge k neto izvozu.

### **3.3. Ruski klirinški dolg do Slovenije**

Pomembno vprašanje, ki zadeva gospodarsko sodelovanje Slovenije in Rusije, je tako imenovani ruski klirinški dolg do Slovenije, ki je nastal v času zunanjetrgovinskih presežkov v menjavi nekdanje Jugoslavije in Sovjetske zveze. Omenjeno trgovanje je bilo specifično, saj so plačila temeljila na dvostranskih sporazumih in ne na tržni logiki. Tudi izdelki, ki so se izvažali na ruski trg, so temeljili na kvotah ipd. V okviru tega trgovanja je bila Rusija v začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja Jugoslaviji dolžna približno milijardo ameriških dolarjev, danes pa ta ruski dolg do Slovenije znaša približno 129 milijonov USD.<sup>11</sup> Dejstvo, da ta dolg obstaja, ni imelo velikega vpliva na oblikovanje slovensko-ruskih trgovinskih odnosov. Podjetja, ki so nameravala poslovati z Rusijo, so to delala oziroma počnejo neodvisno od klirinškega dolga, tudi zato, ker so upniška podjetja ta dolg večinoma odpisala in bo vsakršno plačilo, ki bo prišlo iz Rusije, šlo v proračun in ne podjetjem (Mrak et al., 2002, str. 380). Poplačilo dolga, ki znaša približno desetino slovenskega izvoza v Rusijo v letu 2006, ne bo spremenilo slovensko-ruskih odnosov, bo pa pozitivno vplivalo na medsebojno menjavo. Zanimive so ideje in predlogi o plačilu tega dolga – izgradnja metroja v Ljubljani, lastniški deleži v ruskih podjetjih, odobritev novih poslov v gradbeništvu, lastništvo ruskih nepremičnin in poslovnih prostorov v Rusiji, rusko sodelovanje pri gradnji avtocestnih predorov, oprema za (plinske) elektrarne, dolgoročna dobava plina, cevi in konstrukcij za daljnovode, dobava vojaške opreme ipd. (Bertoncelj, 2007, str. 27). Decembra leta 2006 sta se slovenska in ruska vlada dogovorili, da bo Rusija dolg poplačala do konca leta 2009, sicer bodo na glavnico 129 milijonov USD začele teči obresti LIBOR plus 0,5 odstotka na leto. Rusi dolga ne bodo poravnali z dobavo nafte (Košir, Cirman, 2006, str. 1).

### **3.4. Značilnosti ruskega porabnika**

Rusko gospodarstvo v zadnjih letih dosega visoko gospodarsko rast. Rast BDP je v letu 2006 znašala slabih 7 odstotkov, hkrati pa se znižuje tudi inflacija, ki je v letu 2006 prvič po dolgih letih padla pod 10 odstotkov na letni ravni, medtem ko naj bi v letošnjem letu znašala približno 7,5 odstotka (Country profile, Russia, 2007). Visoka gospodarska rast vpliva tudi na spremembo navad ruskih potrošnikov in tudi na posebne potrebe države in gospodarstva. Pri analizi navad ruskih potrošnikov se osredotočam na kategoriji krepitev srednjega sloja prebivalstva in visoko rast števila internetnih uporabnikov. Gospodarska rast prispeva k znižanju plačilno-bilančnega primanjkljaja, toda tudi k povečanju uvoznega povpraševanja in povečanja kapitalskih tokov v druge države kot oblika zunanjega financiranja (Calderon, Chong, Loayza, 1999, str. 13-14). Če sta rusko gospodarstvo do leta 2001 poganjala predvsem šibek rubelj in visoke cene nafte, je

---

<sup>11</sup> Ko je Jugoslavija razpadla, so tako terjatve kot premoženje delili po nacionalnem ključu, po katerem je na Slovenijo odpadlo nekaj več kot 16 odstotkov. Isti odstotek je bil uporabljen tudi pri delitvi jugoslovanskih terjatev do Rusije oziroma Sovjetske zveze. Pri tem je zanimivo, da so obresti za poplačilo več kot 15 let starega dolga začele teči šele v letu 2007. Osnovna pravna podlaga za ureditev klirinškega dolga je sporazum o vprašanih nasledstva, ki je začel veljati junija leta 2004. Že leto pred tem so vse države naslednice Jugoslavije z Rusko federacijo podpisale memorandum o poravnavi medsebojnih finančnih terjatev po obračunih blagovnega prometa med nekdanjo SZ in SFRJ, ki je začel veljati januarja leta 2006, potem ko je kot zadnja podpisnica zaključila notranje pravne postopke Bosna in Hercegovina (Košir, Cirman, 2006, str. 1).



odtlej rusko gospodarsko rast poleg naštetega in investicij poganjalo tudi povečano povpraševanje potrošnikov in domača poraba (Russian Consumers spending patterns and demands, 2003). Z velikostjo ruskega srednjega razreda so se v zadnjih letih ukvarjali številni raziskovalci, po nekaterih ocenah pa naj bi srednji razred predstavljal od 18 do 35 odstotkov ruske populacije oziroma od 25 do 55 milijonov prebivalcev, po najbolj optimističnih pa celo 75 milijonov prebivalcev, ki želijo posnemati zahodni način življenja in trošenja. To je namreč razred, čigar predstavniki se pred morebitnimi nakupi lahko odločajo o izbiri, zato je tudi najbolj opazovana skupina domačih in tujih podjetij (Kokalj, 2004, str. 31). Število prebivalcev v ruskem srednjem razredu narašča iz leta v leto, vse večja je njegova kupna moč in tudi geografska razpršenost, saj se poleg Moskve in St. Peterburga ruski srednji razred krepi tudi v regijah Samara, Nižni Novgorod, Jekaterinburg, Vladivostok ipd. V eni od anket je npr. kar 66 odstotkov vprašanih zatrdilo, da izdelka ne kupijo, če ne poznajo proizvajalca, torej sta pri vstopu na ruski trg pomembna prepoznavnost in oglaševanje (Kokalj, 2004, str. 32). Zaupanje v bančni sektor je v Rusiji tradicionalno majhno, toda s počasnim, a zanesljivim razmahom ruskega srednjega razreda se bo tudi to popravilo (Grilj, 2005, str. 21).

**Tabela 5:** Izdatki ruskih potrošnikov po posameznih letih (v milijardah USD)

Leto	2003	2004	2005	2006	2007*
Izdatki	219	296	378	475	498

\* Podatek za leto 2007 je ocena.

Vir: World Economic Factbook, 2006.

Ruski porabniki še vedno daleč največ prihodkov porabijo za netrajne dobrine in prehrabene izdelke, v letu 2004 npr. 39 odstotkov (World Economic Factbook, 2006). Tudi zaradi tega je na ruski trg že vstopila domala večina največjih svetovnih trgovskih verig. Dve tretjini prebivalcev velikih mest raje nakupuje v velikih trgovskih centrih kot pa na odprtih tržnicah oziroma v majhnih trgovinah (Two thirds of the Russians from big cities are regular customers of super- and hypermarkets, 2007). Ruski porabnik se za razliko izpred nekaj let nazaj počasi približuje profilu t. i. zahodnega porabnika pri izbiri hrane, oblek, avtomobilov, dragih potovanj in luksuznih stanovanj (Kokalj, 2004, str. 31). Še en zanimiv podatek: 23 % Rusov najraje pije francoska vina, 11 % gruzijska, 9 % španska, po 6 % pa moldavska in italijanska vina, medtem ko pivo pije približno 57 odstotkov vprašanih Rusov (Beer is consumed by above half of the Russians, 2006). Zanimiv kazalec razvitosti ruskega porabniškega trga je tudi število uporabnikov interneta. Če je bilo še leta 2000 v Rusiji manj kot 5 milijonov uporabnikov interneta, jih je bilo v maju leta 2007 že 28,7 milijona oziroma 25 % polnoletnih prebivalcev Rusije. Kar 34 % internetnih uporabnikov (10 milijonov) jih prihaja iz Moskve in osrednje regije, od vseh uporabnikov pa jih približno 60 % internet uporablja v službi (The internet in Russia, 19th release, 2007). Po nekaterih napovedih naj bi internetni trg rasel s 40-odstotno letno stopnjo rasti, leta 2010 pa nekateri pričakujejo približno 83 milijonov ruskih uporabnikov interneta (Internet users in Russia, 2007). Rusi na spletu največ nakupujejo knjige in pisarniški material (56 odstotkov), gospodinjske aparate (40%), računalnike in računalniško opremo (39%),

najraje pa imajo plačilo po povzetju. Rusi najraje uporabljajo spletno trgovino [www.ozon.ru](http://www.ozon.ru) (What Russians purchase via internet, 2006). Povečevanje izdatkov ruskih potrošnikov iz leta v leto (glej Tabelo 5 na str. 19) pozitivno vpliva na uvoz Rusije, torej tudi na slovenski izvoz v Rusijo. Povečevanje ruskega srednjega razreda, ki ga je moč opaziti v zadnjih letih, tudi pozitivno vpliva na ruski uvoz in slovenski izvoz v Rusijo. Ob tem bi lahko slovenski izvozniki v Rusijo, turistične agencije in drugi, npr. slovenske spletne trgovine, do ruskih kupcev oziroma strank pristopili tudi prek interneta, saj se število uporabnikov interneta povečuje iz leta v leto.

### **3.5. Drugi dejavniki sodelovanja med Slovenijo in Rusijo**

#### **3.5.1. Vstop Rusije v WTO**

WTO oziroma Svetovna trgovinska organizacija<sup>12</sup> je forum sodelovanja, ki mora pospeševati preglednost in nediskriminacijo v konkurenčni politiki mednarodnega poslovanja. Čez čas bi morala WTO postati in se razviti v strukturo pravil, ki bi jih dosledno uporabljala tudi vsaka domača ekonomska politika (Johnson, Turner, 2004, str. 192). Vstop Rusije v WTO, ki je prošnjo vložila že leta 1993, bi izboljšal pogoje za poslovanje tujih podjetij v Rusiji. Izvoz v Rusijo bi se za članice WTO pocenil. V trgovini z industrijskimi proizvodi bi namreč Rusija znižala carine v povprečju za osem odstotkov (Đerić, 2006, str. 10). Vstop Rusije v WTO ne bi le spodbudil liberalizacije ruskega gospodarstva, marveč bi bržkone poskrbel za nov pospešek v razvoju svetovne trgovine in tujim vlaganjem ter sklenitev prostotrgovinskega sporazuma med EU in Rusijo (Đerić, 2007e, str. 11). Rusija je tik pred vstopom v WTO – sporazume je sklenila z vsemi najpomembnejšimi svetovnimi državami –, še največ težav ima pri podpisu sporazuma z Gruzijo<sup>13</sup>, članico ženevske multilateralne delovne skupine za sprejetje Rusije v WTO, ki mora dati soglasje za vstop nove članice, preden o tem glasuje generalni svet organizacije (Đerić, 2007, str. 28-29). Rusija bo po vstopu v WTO tujcem dovolila ustanavljanje (ali prevzemanje) bank v 100-odstotni tuji lasti, a le do točke, ko bo delež skupne bančne aktive teh bank dosegel 50 odstotkov v nacionalnem bančnem sistemu (Đerić, 2006a, str. 10). Izboljšali se bodo pogoji za izvoz kmetijskih proizvodov in dostop do trga v gradbeništvu, telekomunikacijah in distribuciji (Liuhto, 2007, str. 28). Kljub vsemu nekateri avtorji menijo, da tudi morebiten vstop Rusije v WTO tujim vlagateljem ne bi zagotavljal polnega jamstva za njihove naložbe in poslovanje v Rusiji (Aaslund, 2006, str. 2). Ruski predsednik Vladimir Putin je na zadnjem mednarodnem gospodarskem forumu v Sankt Peterburgu celo predlagal ustanovitev evrazijske prostotrgovinske cone kot protiutež po njegovem nepravilni Svetovni trgovinski organizaciji

---

<sup>12</sup> Angleško World Trade Organization. WTO je edina globalna organizacija na svetu, ki se ukvarja s pravili o trgovanju med državami. Najbolj pomembni za njeno delovanje so sporazumi, doseženi s pogajanjem in podpisani s strani večine svetovnih držav, ki poslujejo globalno, ti sporazumi pa so tudi ratificirani v posameznih državnih parlamentih. Cilj WTO je pomagati proizvajalcem proizvodov in storitev, izvoznikom in uvoznikom pri izvajanju njihovega poslovanja. WTO je nastala 1. januarja 1995 kot naslednica sporazuma GATT. Sedež WTO je v Ženevi, na dan 27. julija 2007 je imela 151 članic (What is WTO?, 2007).

<sup>13</sup> Poleg tega mora Rusija en dokument pred dokončno podporo Evropske unije podpisati tudi z EU. Gre za sporazum o preletih letal evropskih letalskih družb preko Sibirije. Po tem sporazumu naj bi do leta 2013 odpravili takse, ki jih evropske letalske družbe plačujejo za lete prek Sibirije (Đerić, 2007e).

(Freljih, 2007, str. 8). Že nekaj časa potekajo tudi pogovori o t. i. skupnem evropskem ekonomskem prostoru med EU in Rusijo. Evropa zagovarja počasna pogajanja, v katerih bi morala Rusija sprejeti večino pravnih, ekonomskih in drugih evropskih zakonov, medtem ko Rusija želi doseči nekakšno prostotrgovinsko območje po vzoru WTO (Glinkina, 2005, str. 35). Kljub vsemu si Rusija še naprej prizadeva za vstop v WTO, ki bo izboljšal pogoje za slovenske izvoznike v Rusijo in tudi uvoznike iz Rusije, kar bi verjetno še povečalo medsebojno menjavo.

### **3.5.2. Vstop Slovenije in Rusije v OECD**

Na gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Rusijo bo v prihodnjih letih vplival tudi vstop obeh držav v Organizacijo za gospodarsko sodelovanje in razvoj<sup>14</sup>, ki bo utrdil ugled obeh držav. Predstavniki OECD so namreč na ministrskem sestanku 16. maja 2007 v organizacijo uradno povabili Slovenijo, Rusijo, Čile, Estonijo in Izrael (OECD Council Resolution on Enlargment and Enhanced Engagement, 2007). Kljub vsemu to pomeni, da se bodo omenjene države šele začele pogajati o članstvu v OECD, po optimističnem scenariju pa bi Slovenija lahko postala polnopravna članica OECD leta 2009 (Đerić, 2007g, str. 9). Pogajanja so dvosmerna: vsebinska in o višini finančnega prispevka. Članstvo v OECD nato zanesljivo še izboljša ugled posamezne države, ki po vstopu v to organizacijo velja za ekonomsko bolj stabilno, varno in prepričljivo. Takoj po uradnem povabilu Slovenije je povabilo komentiralo nekaj slovenskih ekonomistov (Slovenija si je vabilo zaslužila, 2007): Bogomir Kovač meni, da bo Slovenija s povabilom v OECD povečala ekonomsko kredibilnost in prepoznavnost, Marko Kranjec meni, da bo Slovenija sčasoma lahko sodelovala pri oblikovanju ekonomskih politik<sup>15</sup>, ki jih oblikuje OECD, France Križanič meni, da bo slovensko gospodarstvo zdaj mednarodno bolj primerljivo, saj bo vodeno v najboljših statistikah OECD, uporabnost analitskih podatkov OECD pa je izpostavil tudi Janez Šušteršič. Lahko zaključim, da bo vstop Rusije in Slovenije v OECD (po koncu pogajanj) pozitivno vplival na njuno medsebojno gospodarsko menjavo, saj se bodo v obeh državah izboljšali pogoji za mednarodno menjavo. Integracijski učinki majhne države v organizacijo, kot je Evropska Unija, so običajno pozitivni, saj te države običajno niso mogle izkoriščati ekonomij obsega (Damijan, 1995, str. 148). V manjšem obsegu in zmanjšanem pomenu bržkone velja za Slovenijo podobno tudi pri vstopu Slovenije in Rusije v OECD.

### **3.5.3. Veliki stroški – prednost za velike posle**

Pomemben dejavnik pri poslovanju slovenskih podjetij z ruskimi je tudi velikost Rusije, velika oddaljenost morebitnih trgov, visoki življenjski stroški za tuje državljane in s tem povezani

---

<sup>14</sup> Angleško Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Organizacija je bila ustanovljena leta 1960 kot naslednica Organizacije za evropsko gospodarsko sodelovanje (OEEC). Namen organizacije je širjenje ekonomske politike, ki bo omogočila največjo možno gospodarsko rast, zaposlenost in naraščajoč življenjski standard ljudi v državah članicah. Organizacija šteje 30 držav članic (OECD Council Resolution on Enlargment and Enhanced Engagement, 2007).

<sup>15</sup> Na priporočilo OECD je denimo Slovenija uporabila novo klasifikacijo držav po rizičnih razredih. Od letošnjega februarja je npr. zaradi tega cenejši izvoz v Rusijo, saj je Rusija napredovala v tretji rizični razred, premijske stopnje za zavarovanje so se zaradi tega znižale za približno 25 odstotkov (Đerić, 2007c).

visoki stroški poslovanja. Za uspešno dolgoročno poslovanje na ruskem trgu podjetje potrebuje svoje predstavništvo, čigar stroški so ocenjeni na okrog pol milijona evrov letno (Grgič, 2007a; Đerić, 2007a). Zaradi visokih stroškov pridobivanja poslov je velika večina slovenskih podjetij nesposobna vstopiti na ruski trg, saj so lahko stroški vstopa na trg višji od prihodnjih koristi. Zaradi velike oddaljenosti dodatno narastejo tudi stroški učinkovitega spremljanja sklenjenih poslov. Tretji dejavnik, ki poslovanje na ruskem trgu omogoča le relativno večjim slovenskim podjetjem, je velikost poslov, ki so običajno večji od milijona evrov, pogosto pa tudi od 10 milijonov € (Mrak et al., 2002, str. 409). Kljub dejstvu, da imajo relativno majhna slovenska podjetja težave pri vstopu in poslovanju na ruskem trgu, si lahko pri tem pomagajo na več načinov: s pomočjo slovenskih finančnih institucij, prek katerih lahko posle financirajo ali jih zavarujejo in prek skupnega predstavništva GZS, kar obravnavam v prejšnjih točkah.

### **3.6. Strateška matrika ruske vlade**

Za uspeh zahodnega podjetja na področju Ruske federacije so potrebni štirje pogoji (Dancing with the bear, 2007). Zahodna podjetja morajo:

- izogniti se industrijam in panogam, ki jih ruska vlada obravnava kot strateške,
- izogniti se napačnemu partnerju; podjetja naj delajo brez pomoči oligarhov, ki so obogateli od leta 1990 naprej, in podjetij okrog predsednika Putina,
- poiskati prave »prijatelje«, kar mnogokrat pomeni, da morajo gojiti dobre odnose z lokalnimi oblastmi in tja vložiti čim več NTI,
- biti pripravljena zamizati na obe očesi, ko se v času političnih volitev tako ali drugače obravnava z opozicijskimi političnimi tekmeci.

Možnosti za uspeh tujih podjetij v panogah, ki jih ruska vlada obravnava kot strateške, je proučeval Kari Liuhto, čigar strateško matriko ruske vlade predstavljam v nadaljevanju. To je pomembno, ker tudi slovenska podjetja spadajo pod t. i. zahodna, čeprav poslovni bonton mladih slovenskih menedžerjev ni kdove koliko različen od poslovnega bontona ruskih menedžerjev.

#### **3.6.1. Štirje strateški sektorji v ruskem gospodarstvu**

Ruski predsednik Vladimir Putin je v svoji predstavitvi leta 1997 jasno povedal, da so velike zaloge surovin osnova za to, da Rusija v zelo kratkem času vnovič postane svetovna velesila. Poudaril je tudi, da mora vlada oblikovati ugodne razmere za NTI v rusko gospodarstvo, a pod točno določenimi pogoji in le v točno določene panoge (Balzer, 2005, str. 219). Vse večji posegi ruske države v gospodarstvo v t. i. strateških industrijah v zadnjih letih so povzročili nemalo skrbi med nekaterimi tujimi podjetji (Liuhto, 2007, str. 30), ki so se začela spraševati, kaj bo z njihovimi naložbami.<sup>16</sup> Rusija je namreč izrazila prepričanje, da morajo biti raziskave in druge

<sup>16</sup> Najbolj znani so štirje veliki energetske projekti. Ruska vlada grozi projektu Sahalin-2, v katerega je vložilo podjetje Royall Dutch Shell, podobno je še s tremi drugimi projekti pri raziskavah novih nahajališč nafte in plina: projekt Sahalin-1 vodi Exxon Mobil, projekt Karjaga podjetje Total in projekt Kovukta British Petroleum.

naložbe v naftna polja in zemeljski plin pod nadzorom države (Business Eastern Europe, 2006a). Tudi minister za naravne vire Trutnev, ki je zadolžen za pripravo nove zakonodaje na tem področju, je bil zelo jasen. Povedal je, da mora Rusija omejiti tuje lastništvo na treh področjih; prvič, pri raziskavah glede nahajališč diamantov, urana in kremenca, drugič, pri velikih nahajališčih nafte (več kot 150 milijonov ton) in plina (več kot 1000 milijard m<sup>3</sup>) ter največjem evrazijskem rudniku zlata Suhoj Log in bakra Udokan, in tretjič, tuja podjetja po njegovem prepričanju nimajo pravice do lastništva v podjetjih vojaške industrije (Smolchenko, Medetsky, 2007, str. 1). Podobnih idej in potez ruskih vodilnih politikov je še nekaj, toda za namen te diplomske naloge niso tako pomembne.<sup>17</sup> Ključna parametra za oceno tega, katere industrijske panoge so za rusko vlado strateško tako pomembne, da jih želi obdržati pod državnim nadzorom, v katerih pa imajo tuja podjetja enake možnosti za popolno uveljavitev na trgu kot domača, sta dva: koliko je posamezna panoga pomembna v smislu ruske ekonomske varnosti in koliko je posamezna panoga pomembna v smislu ruske nacionalne varnosti. Liuhto je na podlagi tega izdelal strateško matriko ruske vlade, v kateri se nahajajo vse ključne industrijske panoge v Rusiji in iz katere je moč brez težav razbrati, kje imajo tuja podjetja možnost za nastop na trgu in kje bi se jim utegnilo prej ali slej zalomiti. Matrika vsebuje štiri strateške sektorje (glej Prilogo 4); vojaško občutljivi sektor, ekonomsko občutljivi sektor, najbolj občutljivi sektor in neobčutljivi sektor. Vojaško občutljivi sektor je pomemben za rusko nacionalno varnost, prav tako kot je ekonomsko občutljivi sektor pomemben za ekonomsko delovanje Rusije. Najbolj občutljivi sektor združuje podjetja iz panog, ki so strateško pomembna tako za državno kot ekonomsko varnost Rusije, medtem ko je v primeru neobčutljivega sektorja ravno obratno.

### **3.6.2. Priložnost Slovenije za povečanje izvoza v neobčutljivi sektor**

Za namen tega diplomskega dela je pomembno predvsem to, kateri sektorji so pomembni za slovenske izvoznike v Rusijo in v katerih sektorjih bi lahko slovenska podjetja povečala izvoz oziroma bi lahko priložnost za izvoz v Rusijo dobili novi slovenski izvozniki. Zaradi tega je smiselno podrobno proučiti predvsem t. i. neobčutljivi sektor v strateški matriki ruske vlade. V tem sektorju so gradbeništvo, kmetijstvo, prehrambeni izdelki, trgovina na drobno in na debelo, proizvodnja raznih potrošniških dobrin in izdelkov ter kemična industrija. Pogled na strukturo slovenskega izvoza v Rusijo pokaže, da največji slovenski izvozniki v Rusijo že izvažajo v t. i. neobčutljivi sektor (Krka, Lek, Helios, Trimo, Riko, Gorenje, Iskratel ...). Kljub temu velja poudariti, da je ruski uvoz od leta 2000 naraščal skoraj za petino na leto, največja rast povpraševanja pa je zabeležena prav v neobčutljivem sektorju, zato so možnosti za povečanje slovenskega izvoza še vedno velike. Najhitreje narašča povpraševanje po naslednjih vrstah izdelkov (Kopše, 2006, str. 13): telekomunikacijska oprema in storitve (brežična telefonija), avtomobili in avtomobilski deli, računalniška oprema in programi, kozmetika, gradbeni materiali, franšizing, oprema in storitve za naftni sektor, medicinska oprema, farmacevtski

---

<sup>17</sup> V tej točki le nakazujem, kje so glavne strateške točke v ruskem gospodarstvu, v katerih pa Slovenija zaradi majhnosti tako ali tako ne more sodelovati.

izdelki, kmetijski stroji, gradbena oprema. V teh skupinah izdelkov oziroma gospodarskih panogah lahko svoje priložnosti iščejo slovenska izvozna podjetja.

Po mnenju ruske vlade je vseeno, ali **potrošniško blago** proizvaja rusko ali tuje podjetje, čeprav je v prednosti tuje ali domače podjetje, ki to blago proizvaja na ozemlju Rusije (Liuhto, 2007, str. 12). Življenjski standard Rusov se povečuje, v letu 2006 se je uvoz potrošniškega blaga povečal za 30 odstotkov. Tudi **trgovina na drobno in na debelo** spada med panoge, ki jih ruska vlada ne obravnava kot strateške, zaradi relativno nizkih stroškov vstopa, majhnega političnega tveganja in visokih stopenj rasti pa je zanimiva za mnoga tuja podjetja (Business Eastern Europe, 2006). Stopnje rasti tujih multinacionalk na letni ravni znašajo med 15 in 30 odstotkov, kako zanimiv je velik ruski trg, pa pove podatek, da so na njem prisotne trgovske družbe Wal-Mart in mnoge druge (Wal-Mart seeks to enter Russia through Ramstore, 2006). Ruski trg je torej zanimiv tudi z vidika trgovine na debelo, a obstaja vprašanje, katero slovensko podjetje sploh ima zmožnost in željo nastopiti na tem velikem trgu. Čeprav delež tujih podjetij zavzema le 5 odstotkov panoge, ruska vlada **gradbeništva** ne obravnava kot strateške panoge (Liuhto, 2007, str. 13). V tej panogi je do 3 % turških gradbenih podjetij, odstotek finskih in približno odstotek drugih tujih podjetij. Tuja podjetja nimajo dovoljenja za gradnjo le nekaterih projektov, kot so jedrske elektrarne in vojašnice. Treba je poudariti, da je v gradbeništvu določen delež investicije zaradi pridobivanja dokumentacije in raznih dovoljenj potrebno nameniti tudi v korupcijske namene. **Kmetijstvo** v ruski BDP prispeva šest odstotkov, čeprav zaposluje približno 10 odstotkov ruske delovne sile. Glede na to, da Rusija s približno 145 milijoni prebivalcev velik delež živil uvozi, predstavlja panoga priložnost za tuje izvoznike. Zadnje čase tudi po ukazu ruske vlade ruski bogataši vse več vlagajo v kmetijstvo, čeprav so druge naložbe bolj donosne. Rusija namreč želi zmanjšati odvisnost od tujih proizvajalcev hrane (Korčagina, 2006). **Kemična industrija** prispeva približno šest odstotkov ruskega BDP, večina od 8000 podjetij pa je sila majhnih. Nekateri kemični panoge so pomembne predvsem zaradi tega, ker proizvajajo dele in materiale za naftno, plinsko in tudi vojaško industrijo (Vahtra, Liuhto, 2004, str. 80), v vseh drugih kemičnih panogah pa so možnosti tujih podjetij za uspeh na trgu zelo velike. **Logistična infrastruktura**, ki sodi v najbolj občutljivi sektor strateške matrike, je omejena na naftovode in plinovode ter nekatere strateške projekte, medtem ko klasična logistična dejavnost – kot je npr. načrtovani logistični center Intereurope v Moskvi – za tuja podjetja ni nedostopna (Liuhto, 2007, str. 22). Slovenski izvoz v Rusijo – večino izvoza sestavljajo izdelki, ki sodijo v neobčutljivi sektor – glede na strukturo torej ni preveč tvegan, podobno velja za največje slovenske NTI v Rusiji.

Slovenija bi lahko glede na strateško matriko ruske vlade in glede na strukturo sedanjega slovenskega izvoza v Rusijo še povečala izvoz zdravil, drugih farmacevtskih in kozmetičnih izdelkov, izdelkov široke potrošnje, premaznih sredstev, aparatov za gospodinjstvo in gradbenih oziroma inženiring storitev. Možnosti za povečanje izvoza v panogah, kot je trgovina na debelo, so zaradi specifičnih NTI in velike oddaljenosti – slovenska podjetja za zdaj svojo mrežo širijo zgolj na področju jugovzhodne Evrope – zelo majhne.

## 4. VLOGA RUSIJE NA PODROČJU SVETOVNIH POTREB PO ENERGIJI IN SUROVINAH

Energija in njen pomen v svetu dobivata v zadnjem času vse večji pomen. Svetovna energetska poraba povečini temelji na neobnovljivih virih energije, kot so nafta, plin, premog in uran, zato strateška vloga tistih držav, ki imajo največje zaloge in največjo proizvodnjo omenjenih energentov, vztrajno narašča. Med njimi je tudi Rusija, kar predstavljam v tem poglavju.

### 4.1. Svetovne zaloge glavnih energentov in surovin

Nafta je s 34,3-odstotnim deležem v svetovni primarni porabi energije vodilni vir energije na svetu (Key World Energy Statistics, 2006, str. 6). Svetovna poraba nafte naj bi od leta 2000 do leta 2030 naraščala po povprečni letni stopnji 1,9 odstotka (European energy and transport trends to 2030, 2003, str. 27). Največje zaloge surove nafte ima Savdska Arabija, sledijo ji druge države Bližnjega vzhoda.<sup>18</sup> Ruske zaloge surove nafte so sedme največje na svetu, kar je v času, ko svetovne potrebe po nafti naraščajo, strateško zelo pomembno. Pomemben delež svetovnih zalog surove nafte ima Venezuela, katere zaloge znašajo 6,6 % svetovnih rezerv (Statistical Review of World Energy, 2006, str. 6). Zemeljski plin je z 20,9-odstotnim deležem v svetovni primarni porabi energije tretji najpomembnejši vir energije na svetu (Key World Energy Statistics, 2006, str. 6). Svetovna poraba zemeljskega plina naj bi od leta 2000 do leta 2030 naraščala po povprečni letni stopnji 2,4 odstotka (European energy and transport trends to 2030, 2003, str. 27), največ med vsemi viri energije. Ruska federacija ima z naskokom največji delež v svetovnih rezervah zemeljskega plina, saj je ta ob koncu leta 2005 znašal 26,6 odstotka (Statistical Review of World Energy, 2006, str. 22). Tudi zemeljski plin ima podoben strateški pomen kot surova nafta, pri plinu pa je pomen Rusije v svetu zaradi velikega deleža v svetovnih rezervah še veliko večji. Premog je s 25,1-odstotnim deležem v svetovni primarni porabi energije drugi najpomembnejši vir energije na svetu (Key World Energy Statistics, 2006, str. 6). Svetovna poraba trdnih goriv, predvsem premoga, naj bi se do leta 2030 povečevala po povprečni letni stopnji 1,9 odstotka, poraba premoga pa se povečuje predvsem v azijsko-pacifiškem območju (European energy and transport trends to 2030, 2003, str. 29). Največji svetovni izvozniki premoga so bili v letu 2005 Avstralija (178 milijonov ton), Indonezija (108) in Rusija (76), medtem ko so največ premoga uvozili Japonska, Južna Koreja in Tajvan, skupaj 316 milijonov ton (Coal Facts, 2006, str. 2). Tudi jedrska energija na podlagi urana je s 6,5-odstotnim deležem v svetovni primarni porabi energije zelo pomemben vir energije (Key World Energy Statistics, 2006, str. 6). Svetovna poraba urana naj bi od leta 2000 do leta 2030 naraščala po povprečni letni stopnji 0,6 odstotka (European energy and transport trends to 2030, 2003, str. 27), malo manj od povprečne letne stopnje porabe nafte ali premoga. Prve tri države z največjimi zalogami urana imajo kar polovico svetovnih zalog (Avstralija, Kazahstan in Kanada), medtem ko ocenjene ruske zaloge uranove rude znašajo 172.000 tisoč ton surove rude, kar znaša približno 4 odstotke

---

<sup>18</sup> Savdska Arabija, Iran, Irak, Oman, Kuvajt, Katar, Sirija, Združeni Arabski Emirati, Jemen.

svetovnih zalog (UIC Nuclear Issues Briefing Paper 1, 2007). Podroben pregled dokazanih svetovnih zalog surove nafte, zemeljskega plina, premoga in urana kot glavnih svetovnih energentov pokaže, da je Rusija med najpomembnejšimi igralci na globalnem trgu energentov (glej Prilogo 6). Rusija je pomembna tudi kot globalna proizvajalka energentov.

#### 4.1.1. Ruska proizvodnja glavnih energentov in surovin

Poleg velikih zalog najpomembnejših svetovnih energentov in surovin je Rusija tudi med največjimi svetovnimi proizvajalkami in izvoznici (glej Prilogo 5). Rusija je v letu 2006 povečala proizvodnjo črpanja nafte za 2,2 odstotka na skoraj 9,58 milijona sodov na dan<sup>19</sup>, kar je bilo celo več od Savdske Arabije. Po velikosti izvoza pa je Rusija s 5,23 milijona sodov na dan zaostala le za Savdsko Arabijo (Viršek, 2007, str. 24). Kljub temu ima Rusija pri črpanju nafte še nekoliko rezerv, saj še ni dosegla načrpane dnevne količine izpred razpada Sovjetske Zveze, ki je znašala približno 12,5 milijona načrpanih sodov na dan (International Energy Annual Report, 2007). Rusko pridobivanje nafte je dno doseglo v letih 1997 in 1998, predvsem zaradi izčrpanja najproduktivnejših naftnih polj v Zahodni Sibiriji, kjer so v 80. letih prejšnjega stoletja črpali največ nafte, pozneje pa z zastarelo tehnologijo te ravni ni bilo mogoče vzdrževati. Od prihoda tujih investitorjev s sodobno tehnologijo leta 1999 načrpana količina ruske nafte spet narašča.

**Tabela 6:** Proizvodnja energentov in surovin v Ruski federaciji ob koncu leta 2005

	<b>Uvrstitev Rusije v svetovni proizvodnji</b>	<b>Delež Rusije v svetovni proizvodnji</b>
Nafta	2	12%
Plin	1	22%
Premog	5	5%
Uran	4	8%
Aluminij	2	11%
Nikelj	1	21%
Baker	5	6%
Železo	5	6%
Paladij	1	55%
Vanadij	1	37%
Diamanti	1	22%

Viri: World Mineral Production, 2007; Statistical Review of World Energy, 2006; lastni izračuni.

Ruska federacija je največja proizvajalka in izvoznica zemeljskega plina na svetu, saj ga na leto proizvede približno 570 milijard kubičnih metrov. Škarje in platno ima v rokah državno podjetje

<sup>19</sup> Podatki za prvih deset mesecev leta 2006.



Gazprom, ki je distribucijski in izvozni monopolist. To pomeni, da morajo tuji proizvajalci plina v Rusiji pridobljeni plin izročati v Gazpromovo plinovodno omrežje. Ob tem se pritožuje Evropska Unija, ki zahteva dostop do plina za svoje energetske velikane, manj pa iztrži tudi ruska država, ki zaradi vzpostavljanja socialnega miru doma plin prodaja po polovičnih svetovnih cenah (Viršek, 2007, str. 25). Največ plina Rusija načrpa na Kavkazu in v Zahodni Sibiriji, medtem ko nova nahajališča išče predvsem v Barentsovem in Karskem morju ter od poletja 2007 na Arktiki, kjer želijo imeti nahajališča tudi Danska, Norveška, Kanada, ZDA in drugi (Gold rush under the ice – The Arctic, 2007).

Rusija pa nima pomembne vloge le v svetovnem izvozu nafte in zemeljskega plina. Iz Tabele 6 na strani 26 je razvidno, da je Rusija tudi med petimi največjimi svetovnimi proizvajalci premoga, urana, bakra, železa in primarnega aluminija ter največja proizvajalka niklja, paladija, vanadija in diamantov na svetu.<sup>20</sup> Posebej je treba izpostaviti pomen niklja in aluminija v kemični in električni industriji. Poraba aluminija na številnih področjih izpodriva železo in jeklo, aluminij ima odlične ekološke lastnosti, strokovnjaki ga imenujejo strateška kovina prihodnosti (Bratun, 2003, str. 33). Rusija ima prek Kazahstana in Uzbekistana velik vpliv tudi na svetovno proizvodnjo urana, vira jedrske energije.<sup>21</sup> Rusija je v energetskega pogledu neodvisna od drugih držav. Izvažata nafto, zemeljski plin, premog, uran in večino pomembnih svetovnih surovin, kar ji daje izjemen strateški pomen pri trgovinskih in drugih pogajanjih s svetovnimi partnerji.

#### **4.2. Svetovne potrebe po energentih in surovinah v prihodnjih letih**

Svetovna poraba energije naj bi do leta 2030 naraščala po povprečni letni stopnji 1,8 odstotka (International Energy Outlook, 2007, str 5). Po najvišji letni stopnji bo poraba energije naraščala v gospodarstvih azijskih držav, ki niso članice OECD, predvsem v kitajskem in indijskem (do leta 2030 po povprečni stopnji 3,2 odstotka). V državah članicah OECD je namreč energetska poraba merjeno na prebivalca manj intenzivna, pripadajoča energetska infrastruktura je bolj urejena, povrh vsega pa se njihova gospodarstva iz visoko-intenzivnih energetskih panog preusmerjajo k storitvenim dejavnostim, ki energetske niso tako potratne. Kljub vsemu so največje porabnice energije na svetu še vedno najbolj razvite države, ki velik del te energije praviloma uvažajo iz manj razvitih držav oziroma držav v razvoju. Do leta 2030 bo najbolj naraščala potreba po zemeljskem plinu, premogu in nafti, medtem ko naj bi svetovne energijske potrebe kljub prizadevanju vlad zahodnih držav vse manj zadovoljevali z uporabo biomase in drugih obnovljivih virov energije (glej Prilogo 7). Poraba nafte naj bi v Afriki in Aziji do leta 2030 naraščala po povprečni letni stopnji 5 odstotkov, v Severni Ameriki, Evropi in drugih razvitih državah pa približno po povprečni letni stopnji 1 odstotka (European Energy and Transport Trends to 2030, 2003, str. 27). Na ta način bodo države z velikimi zalogami omenjenih energentov v svetovnem merilu dobile še večji pomen in pomembnejšo besedo.

---

<sup>20</sup> Našteti so zgolj nekateri najbolj pomembni energenti in surovine, Rusija je namreč med največjimi svetovnimi proizvajalkami tudi številnih drugih surovih rud in mineralov.

<sup>21</sup> Skupni delež Rusije, Kazahstana in Uzbekistana v svetovni proizvodnji urana je leta 2006 znašal 27% (World Uranium Mining, 2007).

Velik del povečane porabe energije bo šel v naslednjih letih na račun azijskih držav (brez Japonske in Južne Koreje), kar je razvidno iz Tabele 7. Veliko dodatne energije bodo v naslednjih letih potrebovale afriške države, države Bližnjega vzhoda in Latinske Amerike. Tudi pri prihodnjih potrebah po zemeljskem plinu in premogu je podobno. To govori v prid držav z velikimi zalogami energentov, med katerimi je tudi Rusija, ki izvažata velik del svojih energentov.

**Tabela 7:** Svetovna primarna poraba energije po regijah, osnovni scenarij (v Mtoe)

	1990	2000	2010	2020	2030	2000/2030*
Severna Amerika	2143	2522	2771	2977	3147	0,7
OECD Evropa	1430	1603	1715	1861	1963	0,7
OECD Pacifik**	531	638	696	757	817	0,8
Srednja in Vzhodna Evropa	330	285	318	354	384	1
Rusija s SND	1376	888	997	1266	1468	1,7
Latinska Amerika	443	613	787	1021	1246	2,4
Bližnji vzhod	318	497	611	814	1054	2,5
Afrika	301	343	423	551	700	2,4
Azija	1882	2565	3737	4950	6262	3
Svet skupaj	8753	9954	12055	14551	17041	1,8

\* Povprečna letna stopnja rasti med letoma 2000 in 2030.

\*\* Japonska, Južna Koreja, Avstralija, Nova Zelandija.

Vir: European Energy and Transport Trends to 2030, 2003, str. 26.

#### 4.2.1. Odvisnost EU, ZDA in Azije od ruskih energentov in surovin

Največjo stopnjo odvisnosti od ruskih energentov, predvsem nafte in zemeljskega plina, kaže Evropska Unija (glej Prilogo 10), čeprav se stopnja odvisnosti od članice do članice EU zelo spreminja. Rusija je tudi glavni dobavitelj zemeljskega plina in nafte Evropi, predvsem nekdanjim članicam Sovjetske Zveze. Nekatere države<sup>22</sup> so popolnoma odvisne od ruske dobave zemeljskega plina. Tudi Nemčija kot gospodarsko najmočnejša evropska država 39 % plina dobi iz Rusije, podobno je še z nekaterimi pomembnimi evropskimi državami; Italija dobi iz Rusije 31% plina, Avstrija 69%, Grčija 82%, Poljska 43% itd. (World Oil and Gas Review, 2006, str. 232). Toda po drugi strani je EU največja trgovinska partnerica Rusije, medtem ko Rusija pri partnericah EU zaseda tretje mesto za ZDA in Kitajsko (European Commission, 2006). Poleg tega Rusija skoraj celoten izvoz plina izvozi v Evropo in nekaj nekdanjih članic Sovjetske Zveze (World Oil and Gas Review, 2006, str. 232). Podobno je z nafto, le da Rusija ob večinskem izvozu nafte v Evropo manjši delež svoje nafte izvozi tudi v Azijo, predvsem na Kitajsko, in ZDA (Statistical Review of World Energy, 2006, str. 21). Tudi Slovenija največ plina uvozi iz

<sup>22</sup> Litva, Latvija, Estonija, Gruzija, Moldavija, Slovaška, Finska in Bolgarija so povečini 100% odvisne od ruske dobave zemeljskega plina.

Rusije, v letu 2005 52 odstotkov, medtem ko je preostali delež uvozila iz Alžirije (31 %) in Avstrije (Geoplin, 2007). ZDA in največje azijske države niso tako močno odvisne od ruskih energentov kot Evropa. ZDA zemeljski plin skoraj v celoti uvozijo iz sosednje Kanade in Trinidada in Tobaga, medtem ko je izvoz ruske nafte in naftnih produktov v ZDA leta 2006 predstavljal približno 3% ameriškega uvoza nafte. Japonska skoraj vse potrebe po zemeljskem plinu zadovolji z uvozom iz Avstralije, Indonezije, Malezije in nekaterih Bližnjevzhodnih držav, medtem ko večino nafte uvozi iz Bližnjega vzhoda in manjši delež tudi iz Afrike (World Oil and Gas Review, 2006, str. 245). Največji dobavitelj surove nafte Kitajski je Angola, nato Savdska Arabija in Sudan, ki je imel v prvih štirih mesecih letošnjega leta že 7-odstotni delež v kitajskem uvozu nafte. Kljub vsemu skoraj polovico nafte Kitajska uvozi z Bližnjega vzhoda (Chinese Crude Oil Imports up 11%, 2007). Kitajska ta čas večino potreb po zemeljskem plinu zadovolji z domačo proizvodnjo, toda do leta 2020 bo morala že polovico potrebnega plina uvoziti (Imports to Provide Half of Gas Demand by 2020, 2007). Izpostaviti velja dejstvo, da naj bi že konec leta 2007 s polno paro začel delovati naftovod »Atasu-Alašankov«, ki bo povezoval Kitajsko s kazahstansko in rusko nafto in po katerem naj bi Kitajci prejeli v povprečju po 200.000 sodov surove nafte iz Kazahstana in Zahodne Sibirije dnevno (Russian oil exports to China via Kazakhsan to start this year, 2007). Rusko-kitajsko sodelovanje pa naj bi se še povečalo. Kitajski konzorcij naftnih rafinerij Sinopec in rusko naftno podjetje Rosneft bosta na vzhodu Rusije v okviru projekta »Sahalin-3« raziskala področje, na katerem naj bi bilo 170 milijonov ton surove nafte in 258 milijard m<sup>3</sup> zemeljskega plina (Major Oil Cooperation Project Between Chinese, Russian Giants, 2007). Rusija bo povečala sodelovanje na naftno-plinskem področju tudi z Indijo (China Daily, 2007). Rusija ima pomembno vlogo pri ponudbi aluminija in niklja (glej Prilogo 5). Največ teh dveh pomembnih rud v kovinski industriji izvozi v Evropsko Unijo, tudi ZDA pa 16 % svojih potreb po niklju zadovoljijo z uvozom iz Rusije (Minerals Yearbook – Nickel, 2007, str. 18). Ruski premog v svetovnem merilu ni tako pomemben kot avstralski ali indonezijski, zato tudi odvisnost drugih držav od ruskega premoga, ki ga Rusija sicer izvažava v Evropo (Coal Facts, 2006, str. 2), ni tako velika. EU iz Rusije uvažava tudi uran, posamezno leto tudi do 40 odstotkov potrebnega urana. Rusija uran izvažava tudi v ZDA, Južno Korejo in drugam (Russia Accounts for 40% of Uranium Supply to EU Countries, 2000). Največja svetovna proizvajalka in izvoznica urana je Avstralija, ki izvažava uran v EU, ZDA, Južno Korejo, na Japonsko in Tajvan (UIC Nuclear Issues Briefing Paper 1, 2007). Najbolj odvisna od ruskih energentov in surovin je torej Evropa, ki alternativnega dobavitelja zemeljskega plina nima, poleg tega uvozi veliko ruske nafte, niklja, aluminija in urana. Ugotavljam, da sta ZDA in Avstralija najmanj odvisni od ruskih naravnih bogastev. Rusija želi z gradnjo plinovodov in naftovodov proti Kitajski, Indiji in drugim azijskim državam omiliti odvisnost svojega izvoza od Evrope. Na ta način bo Rusija igrala vse bolj pomembno vlogo tudi v Aziji, njen strateški položaj v svetu pa se bo še izboljšal.

### **4.3. Transportne poti energentov**

V tem podpoglavju obravnavam, v kakšni meri Rusija vpliva na svetovni transport najpomembnejših energentov in kje se pojavljajo svetovna »ozka grla« pri tem transportu. Največji delež pri transportu nafte ima pomorski promet (62 odstotkov), povečini prek tankerjev.

Iz Perzijskega zaliva kot glavnega vira nafte vodi več poti: prek Sueškega kanala proti Evropi, prek daljne Malajske ožine do Japonske in mimo rta Dobrega upanja do Severne Amerike. Pomembne transportne poti so še prek naftovodov in plinovodov iz Rusije do Zahodne Evrope ter iz Aljaske in Kanade do ZDA, iz Severnega morja v Evropo ter iz Afrike v Evropo in ZDA ter še iz Južne Amerike v Severno Ameriko. Pomembna je tudi Bosporska ožina v Turčiji, ki prek Črnega morja povezuje nafto iz t. i. kaspijskega bazena z evropskim Sredozemljem (Rodrigue, 2007, str. 185). Največ surove nafte se dnevno sicer prepelje prek Hormuške ožine med Iranom in Omanom.<sup>23</sup> Zelo pomemben naftovod s slovenskega zornega kota je tudi predlagani »Panevropski« naftovod Konstanta-Trst, ki bi skrajšal pot kaspijski nafti, se izognil Bosporski ožini in prispeval tudi k čistejšemu Jadranskemu morju. Neobvezujoč memorandum h gradnji 1300 kilometrov dolgega in več milijard evrov vrednega naftovoda je v aprilu 2007 podpisala tudi Slovenija (Šuligoj, 2007, str. 10). Rusija gradi nov plinovod tudi pod Baltskim morjem, s katerim bo zmanjšala odvisnost dobave plina Evropski Uniji od tranzitnih držav (Žerjavič, 2006, str. 8). Ob tem Rusi načrtujejo še nekaj novih plinovodov in naftovodov za manjšo odvisnost od evropskih kupcev. »Sahalin-1« je projekt, ki bi rusko nafto povezal z indijskimi odjemalci, »Sahalin-3« pa s kitajskimi. Rusi prav tako pomagajo pri gradnji plinovoda, ki bo iranski zemeljski plin povezal z Indijo in Pakistanom (China Daily, 2007). Zaključujem, da Rusija vpliva predvsem na transportne poti lastnih energentov, medtem ko transportne poti iz bližnjevzhodnega, afriškega in drugih energetskih bazenov zaenkrat neposredno ne prečkajo ruskega ozemlja in Rusija na ta način nanje nima neposrednega vpliva.

#### **4.4. Gospodarski položaj Ruske federacije**

Največ nezaupanja v rusko gospodarsko prihodnost vnaša negotovost okrog izbire prihodnjega ruskega predsednika, saj sedanjemu Vladimirju Putinu njegov drugi mandat poteče v letu 2008. Prav Putin s svojim avtoritarnim načinom vladanja je bil zadnja leta zagotovilo za sijajne dosežke gospodarstva, ki od začetka gospodarskega okrevanja po finančni krizi v letu 1998 raste po povprečni letni stopnji 6,7 odstotka. Precej slabša je demografska podoba Rusije.

##### **4.4.1. Ruski gospodarski kazalci**

Rusija od leta 1999 naprej doživlja gospodarski preporod. Če se je v preteklosti vzrok skrival predvsem v visokih cenah nafte, plina in surovin, ki jih Rusija izvažata, se je to v zadnjem času spremenilo. Rast ruskega gospodarstva je v prvem trimesečju leta 2007 v primerjavi s prvim trimesečjem leta 2006 dosegla visokih 7,9 %. Toda glavni dejavniki za tako visoko rast so bili 23,3-odstotna rast v gradbeništvu, 11,8-odstotna rast v industrijski proizvodnji in 9,1-odstotna rast v trgovinski dejavnosti (FSSS, 2007). Rusija ob sorazmerno visoki gospodarski rasti počasi

---

<sup>23</sup> Prek Hormuške ožine dnevno prepeljejo 17 milijonov sodov nafte, prek Malajske ožine 11,7 milijona sodov, prek Sueškega kanala 4,2 milijona sodov, prek Bosporske ožine pa 3,1 milijona sodov (US Department for Energy, 2006).

kroti tudi inflacijo (glej Tabelo 8), ki naj bi leta 2011 znašala le še 6,5 odstotka (Country profile, Russia, 2007). To pomeni, da se je zelo povečalo tudi domače povpraševanje.

**Tabela 8:** Podatki o BDP in inflaciji v Rusiji in napoved za prihodnost

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Rast BDP</b>	4,7	7,3	7,2	6,4	6,7	6,5	5,9	4,8	4,5	4,3
<b>Inflacija</b>	15,8	13,7	10,9	12,7	9,7	7,6	7,7	7,4	7,1	6,5

Vir: Country profile, Russia, 2007.

V letu 2006 je zasebna potrošnja sestavljala 48,7 odstotka ruskega bruto domačega proizvoda, medtem ko je državna potrošnja znašala 17,5 odstotka BDP, to je 0,4 odstotne točke manj, kot je znašal delež investicij v BDP. Zanimivo, le 4,9 ruskega BDP je prispevalo kmetijstvo, delež storitev v letu 2006 pa je bil 55,8 odstotka, medtem ko je bil delež industrije 39,3 odstotka (FSSS, 2007). Tudi stopnja brezposelnosti se vztrajno zmanjšuje, leta 2003 je znašala 8,6 odstotka delovno aktivnega prebivalstva, v letu 2006 7 %, medtem ko naj bi bila v letu 2007 približno 6,5 odstotka (Country profile, Russia 2007).

#### **4.4.2. Odvisnost ruskega gospodarstva od svetovnih cen energentov in surovin**

Zelo pomemben dejavnik za obravnavo strateške vloge Rusije v svetu je tudi morebitna odvisnost ruskega gospodarstva od cen energentov in surovin na svetovnih borzah. V ruskem izvozu imajo namreč vselej velik delež izvoz nafte, plina in drugih surovin. Delež nafte, plina in bencina v ruskem izvozu v letu 2006 je znašal kar 64,8 odstotka, medtem ko je delež kovin znašal 13,8 odstotka, skupaj torej 78,6 odstotka ruskega izvoza v letu 2006 (Country profile, Russia, 2007). Rusija je zašla v finančno krizo leta 1998 zaradi političnih dogodkov, potez ruske vlade in zunanjega šoka v obliki relativno nizkih cen nafte (Mrak, 2002, str. 622). V letih 1998 in 1999 so bile cene nafte na svetovnem trgu najnižje v zadnjih desetih letih, podobno velja za druge energente (glej Prilogo 8). V zadnjih letih so se surovine podražile, zato je Rusija ob visokih izvoznih presežkih odplačala dolg do Pariškega kluba<sup>24</sup> v višini 22 milijard evrov in upnicam izplačala še premijo v višini milijarde evrov (Mašanović, 2006, str. 10). Toda ob koncu leta 2001, ko se je po terorističnih napadih na ZDA zmanjšalo povpraševanje po ruski nafti, so se cene energentov na svetovnih borzah pocenile, kar je zmanjšalo presežek v plačilni bilanci Rusije, saj so omenjene surovine sestavljale 75 % ruskega izvoza (Mrak et al., 2002, str. 384).

<sup>24</sup> Članice Pariškega kluba so Avstrija, Avstralija, Belgija, Kanada, Finska, Francija, Nemčija, Irska, Italija, Japonska, Nizozemska, Norveška, Rusija, Španija, Švedska, Švica, Velika Britanija in ZDA. Pariški klub je neformalna skupina držav kreditodajalk, v kateri naj bi te oblikovale trajne rešitve za države dolžnice, ki ne morejo vračati dolga.

### 4.4.3. Demografski položaj Rusije

Število prebivalcev Rusije upada vse od leta 1992, čeprav je število delovno sposobnega prebivalstva naraščalo vse do leta 2006. Tistih, ki so prišli v skupino delovno aktivnega prebivalstva, je bilo več od tistih, ki so se upokojili. Po letu 2006 bo začelo upadati tudi število delovno sposobnega prebivalstva, do leta 2018 v povprečju za milijon prebivalcev na leto (Russian economy – trends and perspectives, 2007, str. 31). Povrh vsega je med letoma 1992 in 2001 v Rusijo iz držav nekdanje Sovjetske Zveze imigriralo 6,4 milijona ljudi, razlog pa tiči v tem, da so politični voditelji novo nastalih držav z idejami o večvrednem domačem narodu spodbujali nestrpnost in nacionalne prepire. Tudi zato se število delovno sposobnega prebivalstva do leta 2001 ni zmanjševalo (Sedlak, 2004, str. 34). Veliko Rusov se je izselilo v tuje države, kot so Nemčija, Izrael in ZDA. Šlo je tudi za t. i. beg možganov. V obdobju od leta 1992 do 2000 je iz Rusije emigriralo okoli 10.000 znanstvenikov in univerzitetnih profesorjev (Malakha, 2002, str. 132). Medtem ko naj bi Evropska Unija dolgoročno ohranjala število prebivalcev okrog števila 460 milijonov (Europe in figures, 2006, str. 56), naj bi v Rusiji število prebivalcev do leta 2050 upadlo za približno 35 milijonov (World Population Prospects, 2006).

**Tabela 9:** Število prebivalcev Rusije po posameznih letih in dolgoročna napoved

	<b>Srednja rodnost</b>	<b>Višja rodnost</b>	<b>Nižja rodnost</b>
<b>2000</b>	147.423.000		
<b>2005</b>	143.953.000		
<b>2010</b>	140.318.000	141.720.000	138.918.000
<b>2015</b>	136.479.000	139.950.000	132.990.000
<b>2020</b>	132.407.000	138.024.000	126.694.000
<b>2030</b>	123.915.000	133.378.000	114.495.000
<b>2050</b>	107.832.000	128.970.000	88.977.000

Vir: World Population Prospects, 2006.

Če Rusija ne bo pospešila pritoka tuje delovne sile, se bo znašla v resnih težavah. Tisti, ki so leta 2006 dopolnili 40 let, bodo v nasprotnem primeru lahko ostali brez pokojnin. Država mora izvesti temeljito pokojninsko reformo in zvišati starostni prag možne upokojitve, sicer bodo imele prihodnje generacije resne težave (Donahue, 2004, str. 3). Nasprotno pa bosta imeli Kitajska in Indija kot državi, ki tesno gospodarsko sodelujeta z Rusijo, ob nadaljevanju sedanjega trenda leta 2030 skupaj 3 milijarde prebivalcev, kar bi lahko predstavljalo grožnjo za vzdrževanje miru na neposeljenih območjih ruskega vzhoda (World Population Prospects, 2006).

## **5. SLOVENSKA ODVISNOST OD UVOZA ENERAGENTOV IN SUROVIN**

Energetsko samostojna oziroma neodvisna država je lahko pri trgovinskih, političnih in drugih pogajanjih s partnerskimi državami trši partner, kot država, ki je odvisna od tuje energije. V tem poglavju obravnavam, koliko energije, ki jo Slovenija potrebuje na letni ravni, proizvedemo v Sloveniji in koliko jo je treba uvoziti iz drugih držav oziroma od drugih proizvajalcev energije. Še posebej pod drobnogledom bo ruski delež v uvozu najpomembnejših energentov in to, kako na tem področju kaže v prihodnjih letih.

### **5.1. Energetska bilanca Republike Slovenije**

Skupna oskrba z energijo je v Sloveniji v letu 2005 znašala 7,32 Mtoe in je bila za 2,7 odstotka višja kot v letu 2004. Od leta 2000 se je v povprečju letno povečevala po 2,9-odstotni stopnji (glej Prilogo 11). Slovenija je energetsko še vedno preveč intenzivna. Kazalec energetske intenzivnosti<sup>25</sup> oskrbe se je v Sloveniji med letoma 2000 in 2005 v povprečju sicer manjšal za 0,6 % na leto, kar pa je trikrat manj, kot predvideva Akcijski načrt za energetsko učinkovitost (Letni energetski pregled za leto 2005, 2007, str. 6). Še nekaj pomembnih energetskih kazalcev velja izpostaviti za obdobje med letoma 2000 in 2005. Rast porabe električne energije se je v povprečju povečevala po 3,9-odstotni letni stopnji, proizvedena energija na prebivalca pa po povprečni letni odstotni stopnji 2 %. Delež električne energije v končni porabi energije se je v povprečju povečeval za 1,7 % na leto. V strukturi končne porabe energije<sup>26</sup> med letoma 2000 in 2005 ni prišlo do bistvenih sprememb. Tekoča goriva so v letu 2005 predstavljala skoraj polovico vse energije (48,3%), na drugem mestu je bila z 22,1 % električna energija, nato zemeljski plin s 14,9 %, medtem ko se je delež premoga iz 1,8 % v letu 2000 znižal na 1,6 % v letu 2005 (Letni energetski pregled za leto 2005, 2007, str. 17).

### **5.2. Potencialen obseg slovenskega uvoza energentov iz Rusije**

Rusija je največji izvoznik naravnega plina na svetu, največji dobavitelj naravnega plina Evropi in sosednjim državam ter največji dobavitelj surove nafte. Nekatere evropske države so popolnoma ali v veliki meri odvisne od ruskega naravnega plina (Russian Natural Gas, Regional Dependence, 2007). Rusija letno približno 95 % izvoza naravnega plina izvozi v evropske države (World Oil and Gas Review, 2006, str. 232). Tudi Slovenija je neto uvoznica energije. Če smo leta 1995 uvozili 52,6 odstotka vse energije, se je ta delež v letu 2005 povzpел na 56,4 %, leta 2010 naj bi znašal 61,2, leta 2025 pa že 82,2 odstotka (European Energy and Transport Trends to

<sup>25</sup> Pove nam, kako učinkovito gospodarstvo izrablja energijo. Meri porabo energije pri ustvarjanju ene enote produkta, izračuna pa se kot razmerje med oskrbo z energijo in BDP. Praviloma imajo države z bolj razvitim gospodarstvom (delež storitvenega sektorja narašča) nižjo energetsko intenzivnost kot manj razvite države (kjer je delež industrije v ustvarjeni dodani vrednosti večji).

<sup>26</sup> Poraba končne energije v energetske namene brez neenergetske rabe.

2030, 2003, str. 213), kar je še posebej zaskrbljujoče. Slovenski uvoz energentov iz Rusije je treba obravnavati v luči Energetskega dialoga med Evropsko Unijo in Rusko federacijo. Evropska Unija<sup>27</sup> 25 % nafte in 50 % naravnega plina uvozi iz Rusije, zato želi z Rusijo skleniti dolgoročni energetski sporazum o zanesljivi dobavi energentov (Energetski dialog med Evropsko Unijo in Rusko federacijo 2000-2004, 2004). Slovenija 52 % naravnega plina uvozi iz Rusije, preostanek pa prek Italije iz Alžirije in zadnja leta nekaj tudi iz Avstrije (World Oil and Gas Review, 2006, str. 242). Slovenija bo v prihodnjih letih bržkone še več plina uvažala iz Rusije, saj z ruskimi in avstrijskimi partnerji potekajo pogajanja o gradnji novih, tudi največjih plinskih elektrarn v Sloveniji (Cirman, 2004, str. 1). Poraba ruskega plina v Sloveniji se bo še povečala po letu 2009, do katerega naj bi podjetje Geoplin Plinovodi, sistemski operater plinovodnega omrežja v Sloveniji, zgradil nov plinovod od avstrijske meje pri Ceršaku do Vodice (Viršek, 2005, str. 15). Dobava ruskega in kaspijskega zemeljskega plina Evropi se bo še povečala po izgradnji plinovoda »Južna smer«<sup>28</sup> pod Črnim morjem od Rusije do Bolgarije, čigar pogodbo o gradnji sta v juniju 2007 podpisala ruski državni monopolist Gazprom in italijansko energetsko podjetje Eni (The South Stream Project, 2007). Potrebno je dodati, da ima Slovenija sklenjene dolgoročne pogodbe o dobavi zemeljskega plina z Alžirijo in Rusijo (Kocbek, 2004, str. 13). Slovenija iz Rusije ne dobiva le naravnega plina. Rusija nam prek Bosporske ožine in sredozemskih rafinerij dobavlja tudi nafto (Spor ne bo neposredno vplival na Slovenijo, 2007, str. 3), poleg tega pa še mnogo drugih energentov in surovin. Slovenija ima z Rusijo sklenjeno dolgoročno pogodbo o dobavi uranove rude, poleg tega pa iz Rusije uvozimo velik delež aluminija in ferozlitin, čeprav je treba poudariti, da Slovenija veliko aluminija uvozi tudi iz Avstralije (Izvozno okno, 2007).

### **5.3. Stabilnost slovenskega portfelja nabav energentov**

Večina dokazanih rezerv nafte in zemeljskega plina na svetu leži v sorazmerno nestabilnih državah in regijah kot so Bližnji vzhod, Rusija, srednjeazijske in druge nerazvite članice nekdanje Sovjetske Zveze, Venezuela, Nigerija ... Za večino naštetih regij in držav velja, da je deželno tveganje<sup>29</sup> sorazmerno precej visoko. Za Slovenijo je najbolj pomembno, kakšne so politične razmere v Rusiji, Alžiriji, na Bližnjem vzhodu kot državah in regijah, ki v Slovenijo izvažajo nafto in zemeljski plin, kakor tudi, kakšne so politične razmere v tranzitnih državah. Politika zanesljivosti oskrbe z energijo ne zadeva le zmanjševanje odvisnosti od uvoza, ampak osrednjo pozornost posveča ukrepom za obvladovaje tveganj, povezanih z odvisnostjo od uvoza.

Ključne lastnosti zanesljivosti oskrbe z energijo so:

- uravnoteženost in diverzifikacija virov energije po produktih in državah izvora;

<sup>27</sup> Gre za EU-25, torej pri tem nista upoštevani Bolgarija in Romunija, ki sta članici EU postali 1.1.2007.

<sup>28</sup> Plinovod »South Stream« (Južna smer) bo potekal od ruske do bolgarske obale Črnega morja. Dolg bo 900 km, v Bolgariji pa se bo razcepil na dve smeri; prva bo oskrbovala Srednjo in Zahodno Evropo, druga pa Južno Evropo.

<sup>29</sup> Deželno tveganje ali tveganje nalaganja po državah zajema široko področje tveganj, vključno s političnim in ekonomskim tveganjem. Lahko ga opredelimo tudi kot izpostavljanje izgubam v kreditnih poslih s tujino zaradi okoliščin, ki nastanejo zaradi vpliva države v te posle (Nagy, 1979, str. 3).



- obravnava opcij za oskrbo in porabo energije – zmanjševanje uvoza z obvladovanjem rasti rabe energije;
- strateška partnerstva z dobavitelji goriv za zagotavljanje dolgoročno stabilnih cen energije (Letni energetski pregled za leto 2005, 2007, str. 53).

Evropska Unija je trpela začasno pomanjkanje plina in nafte iz Rusije predvsem ob sporih Rusije z dobavo oziroma tranzitom prek Ukrajine, Belorusije in Moldavije. Januarja 2007, ko je bil prekinjen tranzit nafte po delu naftovoda, ki gre prek Belorusije, v Sloveniji ni bilo težav. Petrol, kot največji ponudnik nafte in njenih derivatov v Sloveniji, namreč nafto dobiva iz rafinerij in dobaviteljev iz Sredozemlja in območij ob Črnem morju. Se pa zaradi teh zastojev lahko poviša cena, po kateri Petrol kupuje nafto, saj se cena nafte oblikuje na londonski borzi (Spor ne bo neposredno vplival na Slovenijo, 2007, str. 3). Po mnenju evropske komisije pa resen problem za varnost oskrbe s plinom v Sloveniji pomeni dejstvo, da zaradi tehničnih značilnosti evropskega plinovodnega omrežja v normalnih razmerah v Slovenijo tako rekoč priteka le ruski plin, čeprav ga država 40 odstotkov kupuje v Alžiriji. Kljub vsemu v Geoplinu, slovenskemu distributerju plina, zagotavljajo, da imajo z vsemu dobavitelji in operaterji plina podpisane dolgoročne pogodbe, zato naj ne bi bilo težav niti ob morebitnem začasnem izpadu dobav iz Rusije (Viršek, 2006, str. 13). Zanesljivost oskrbe s plinom naj bi bila še večja po izgradnji plinovoda »Nabucco«, ki bi plin pripeljal od Kaspijskega morja čez Balkan prek Slovenije do Avstrije, čeprav je njegova gradnja pod velikim vprašajem, že podpisan pa je sporazum o gradnji plinovoda »Južna smer« med Gazpromom in Eni, ki bo kaspijski plin iz Rusije v Evropo pripeljal pod Črnim morjem prek Bolgarije (The South Stream Project, 2007). Izpostaviti velja še težavo, ki bi lahko nastala v prihodnjih letih okrog ruskega izvoza energije. V Rusiji se namreč zaradi visoke gospodarske rasti in večanja življenjskega standarda povečuje domače povpraševanje po naravnem plinu in nafti. Poleg tega Rusija premalo vlaga v novo infrastrukturo (plinovode, naftovode) in vrtanje, posledice tega pa bodo morda vidne šele v prihodnjih letih. Evropa bi morala zaradi tega večjo pozornost nameniti povezavi in oskrbi s kaspijsko nafto in plinom kavkaških držav, ob tem pa ne zanemariti gradenj terminalov za LNG<sup>30</sup>. Tudi Sloveniji bi izgradnja plinskih terminalov za LNG strateško le koristila (Grgič, 2006, str. 5). Pomemben dejavnik stabilnosti oskrbe z energenti je tudi raven zalog energentov. Slovenija je šele konec leta 2005 oblikovala 90-dnevne zaloge nafte in njenih derivatov<sup>31</sup>, ki jih zahteva evropska direktiva 98/93/EC (Oblikovanje obveznih rezerv nafte in njenih derivatov v letu 2006, 2006). Na dan 31. 12. 2006 je bilo v Sloveniji sicer uskladiščenih 71 % obveznih rezerv naftnih derivatov, v tujini pa preostali del, torej 29 %. Od rezerv v tujini jih je bilo 88 % uskladiščenih v Nemčiji in 12 % v Italiji. Še leta 2000 je imela Slovenija zalog le za 5,8 dneva porabe (Letno poročilo 2006, 2007, str. 18). Oskrba s premogom in uranom ter surovinami, kot so nikelj, železo ali aluminij, s strateškega vidika zaenkrat ni tako občutljiva kot oskrba z nafto in zemeljskim plinom, saj se transport nafte in zemeljskega plina bistveno razlikuje od transporta drugih

<sup>30</sup> LNG (Liquefied Natural Gas) je utekočinjen zemeljski plin oziroma utekočinjen naftni plin. To je plin, ki nastane pri predelavi surove nafte, običajno pa se ga prevaža s posebnimi ladjami. LNG je alternativa naravnemu plinu. Največje svetovne proizvajalke LNG so države Bližnjega vzhoda, Indonezija, Alžirija in Avstralija.

<sup>31</sup> Gre za rezerve, ki zadoščajo za 90 dni porabe, preračunano na porabo v letu pred tem.

surovin in energentov in je zaradi ranljivosti plinovodov in naftovodov<sup>32</sup> bistveno bolj podvržena morebitnim tveganjem. Za transport drugih surovin se namreč povečini uporabljajo prevozi s tankerji, železniški in drug kopenski promet.

## 6. SKLEP

Republika Slovenija in Ruska federacija sta tradicionalni trgovinski partnerici, bilateralni trgovinski odnosi pa so bili vzpostavljeni šele v začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja. V letu 2006 je medsebojna gospodarska menjava prvič v zgodovini preseгла milijardo ameriških dolarjev, za prihodnja leta pa kaže še bolje. Da je gospodarsko menjavo med Slovenijo in Rusijo možno še povečati, je glavna ugotovitev diplomskega dela. Menjava med državama raste od konca ruske finančne krize leta 1999, razlogov za strmo rast pa je več. Vzpostavljena je bila institucionalna podlaga, zelo dobri politični odnosi med državama pa so pomembni za bilateralno gospodarsko sodelovanje. Normalizirale in stabilizirale so se gospodarsko-politične razmere v Rusiji, kar je ustvarilo možnost za poglobljeno dvostransko sodelovanje, ob tem pa je slovensko gospodarstvo izrazilo jasen interes, da izkoristi svoje primerjalne prednosti na ruskem trgu.

Za gospodarsko menjavo med Slovenijo in Rusijo je značilna precejšnja razlika med strukturo izvoza in uvoza. Medtem ko Rusija v Slovenijo izvažata predvsem zemeljski plin, nafto, ferozlitine in surove kovine, je slovenski izvoz v Rusijo bolj raznolik; prevladujejo končni industrijski polizdelki in farmacevtski proizvodi. Slovenija v zadnjih letih beleži visok presežek v plačilni bilanci z Rusijo, večino menjave pa predstavlja blagovna menjava. Dejavnik, ki govori v prid večji prihodnji gospodarski menjavi med državama, je tudi povečan obseg tujih neposrednih investicij (NTI) med državama. Medtem ko so slovenske NTI v Rusiji konec leta 2005 znašale približno 85 milijonov evrov in so v gradnji še nekatere nove tovarne slovenskih podjetij na ruskem ozemlju, je bila v letu 2007 sklenjena tudi prva večja ruska NTI v Sloveniji, prodaja Slovenske industrije jekla. Glavna razloga za majhno zanimanje ruskih investorjev sta oddaljenost in majhnost trga. Na drugi strani sedanji slovenski izvozniki kot glavni razlog za izvoz v Rusijo navajajo visoko rast prodaje in višje prodajne cene kot na drugih primerljivih tujih trgih. Povečanje izvoza v končni posledici med drugim tudi zmanjšuje primanjkljaj v tekočem delu plačilne bilance, za majhno državo, kot je Slovenija, pa je to še bolj pomembno. Slovenski uvoz iz Rusije se bo v prihodnjih letih – ob sklenitvi novih dolgoročnih dobavnih pogodb – verjetno povečeval. Slovenija vsako leto porabi več nafte in zemeljskega plina, čigar večji del (52 %) uvozi prav iz Rusije. Po izgradnji nekaterih novih plinovodov, kot je »Južna smer«, ki bo kaspjski in ruski plin do Evropske Unije pripeljal mimo Turčije, in izboljšanju slovenskih plinovodov, se bo uvoz ruskega plina še povečal. Podobno je z uvozom nafte in nekaterih surovin, predvsem aluminijem in ferozlitinami. V posebnem poglavju pojasnujem strateško

---

<sup>32</sup> Osrednja Evropa je bila samo v zadnjem času dvakrat žrtev sporov med Rusijo in tranzitnimi državami: decembra 2005 je Ukrajina zagrozila s prekinitvijo tranzita plina Evropski Uniji, januarja 2007 pa Belorusija s prekinitvijo tranzita nafte EU. Še bolj nemirno pa je v drugih večjih regijah, ki izvažajo nafto. Na Bližnjem vzhodu divja vojna, v Nigeriji so nemiri v delti reke Niger, v Venezueli politični vrh grozi s prekinitvijo dobave nafte ZDA.

vlogo Rusije v svetu in kaj to pomeni za Slovenijo v luči strmo naraščajočih svetovnih potreb po surovinah in energentih, ki jih ima Rusija v izobilju in predstavljajo levji delež njenega izvoza.

Za povečanje gospodarske menjave med Slovenijo in Rusijo je, gledano s slovenskega zornega kota, bolj pomembno vprašanje, kako povečati slovenski izvoz v Rusijo in ne, kako povečati uvoz iz Rusije. V diplomskem delu predstavljam strategijo vstopa na ruski trg, pogoje za uspešno dolgoročno poslovanje na tem 150-milijonskem trgu (stalna prisotnost in dolgoročno nastopanje, kakovosten izdelek oziroma storitev po dobri ceni in lasten kader za vodenje poslov v Rusiji) in izkušnje sedanjih slovenskih izvoznikov, ki so v pomoč novim izvoznikom v Rusijo. Zaradi velikosti in oddaljenosti ruskega trga ter visokih stroškov poslovanja je le malo slovenskih podjetij sposobnih sprejeti tveganja v višini nekaj milijonov evrov in dolgoročno izvažati v Rusijo. Ta si lahko pomagajo tudi s slovenskimi bankami, prek katerih lahko zavarujejo ali financirajo svoje poslovanje v Rusiji, za začetno pomoč pri organizaciji pa se lahko obrnejo tudi na predstavništvo GZS v Rusiji, ki je po novem v Jekaterinburgu. Zelo učinkovit način za sklepanje novih poslov v Rusiji so udeležbe na kakovostnih sejmih. V diplomskem delu predstavljam ruski poslovni bonton in pomembnost znanja ruskega jezika pri sklepanju poslov. V prihodnjih letih bodo tujci v Rusijo vložili še več NTI kot doslej, a ne le v finančnem smislu, marveč tudi v smislu človeških virov, zato bo medkulturni vidik poslovanja v Rusiji vse pomembnejši. Ugotavljam, da ni bistvenih razlik med slovenskimi in ruskimi menedžerji ter njihovimi vrednotami, ki bi ovirale medsebojno poslovanje.

Rusija je izoblikovala štiri strateško različno pomembna industrijska področja za domačo ekonomsko in državno varnost. Tuja podjetja se bodo srečevala s težavami pri poslovanju povsod razen v t. i. neobčutljivem sektorju, v katerega na srečo Slovenije izvažajo domala vsi slovenski izvozniki v Rusijo. Omenjeni sektor vključuje gradbeništvo, proizvodnjo potrošniških dobrin, trgovino na drobno in debelo, kemično industrijo, kmetijstvo in pridelavo hrane. Slovenija svoje primerjalne prednosti izkazuje prav v proizvodnji industrijskih in potrošniških proizvodov, kemičnih izdelkov, strojev in raznih elektronskih naprav, torej prav tam, kjer ima Rusija največje primerjalne slabosti. Rusija ima primerjalne prednosti v težki industriji, pri energentih, surovinah in izdelkih iz lesa. Kljub temu, da so možnosti za znotrajpanožno trgovino – ta obsega glavnino trgovine med razvitimi državami – zaradi tega praktično izključene, ocenjujem, da so možnosti za povečanje gospodarske menjave med Slovenijo in Rusijo dobre. Morebiten vstop Rusije v WTO – pogoji za slovenske izvoznike bi se v tem primeru še izboljšali, carine pa znižale – in obeh držav v OECD, ter naraščajoč ruski srednji razred, ki ima vse večjo kupno moč, so razlogi za optimistično napoved prihodnje gospodarske menjave med Slovenijo in Rusijo.

## LITERATURA

1. Balzer Harley: The Putin Thesis and Russian Energy Policy. London : Post-Soviet Affairs, 21(2005), 3. Str. 210-225.
2. Bratun Mateja: Svetovni trg aluminija kot strateške kovine bodočnosti. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 40 str.
3. Brenčič Makovec Maja, Hrastelj Tone: Mednarodno trženje. Ljubljana : GV Založba, 2003. 483 str.
4. Buturac Goran: Comparative advantages and intra-industry trade – transition economies and Russian federation. Comparative analysis of economic transition – Russian federation, Croatia and the CEE countries. Proceedings of the International round table conference. Zagreb : The Institute of Economics, 2005. Str. 59-77.
5. Calderon Cesar, Chong Alberto, Loayza Norman: Determinants of Current Account Deficits in Developing Countries. Washington : World Bank, Regional Studies Program, 2000. 44 str.
6. Cavusgil S. Tamer, Ghauri N. Pervex, Agarwall R. Milind: Doing business in emerging markets. Michigan : Michigan State University, 2002. 300 str.
7. Czinkota R. Michael: International business. 7th edition. Washington : Georgetown university, 2005. 782 str.
8. Damijan P. Jože: Ekonomske značilnosti majhnih držav v svetovni trgovini. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995. 168 str.
9. Damijan P. Jože: Mednarodna menjava, zapiski predavanj 2000/2001. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 180 str.
10. Devetak Gabrijel: Temelji trženja in trženjska zasnova podjetja. Koper : Visoka šola za management v Kopru, 1999. 202 str.
11. Dimovski Vlado et al.: Strateška usklajenost podjetij Trimo Trebnje d.d. in Trimo VSK. Globalno gospodarstvo in kulturna različnost. Ljubljana : Finance, 2005. Str. 415-428.
12. Dizdar Đana: Slovenske neposredne tuje investicije v Ruski federaciji. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 42 str.
13. Donahue Dennis: The future work in Russia – population projections and labor force. Boston : Princeton University, 2004. 31 str.
14. Doole Isobel, Lowe Robin: International Marketing Strategy, Analysis, Development and Implementation. London : Thomson Learning, 2001. 453 str.
15. Ekanayake E. M.: Determinants of intra-industry trade: the case of Mexico. The international trade journal. Philadelphia : Taylor & Francis, 15(2001), 1. Str. 89-112.
16. Ferto Imre, Hubbard L. James: Regional comparative advantage and competitiveness in Hungarian agri-food sectors. 77th EAAE Seminar/NJF Seminar, No. 325. Helsinki : University of Helsinki, 2001. 13 str.
17. Fontagne L., Freudenberg M.: Intra-industry trade methodological issues reconsidered. Working document. Pariz : CEPII, 97(1997), 1. 52 str.

18. Gandolfo Giancarlo: International Economics II – International Monetary Theory and Open-Economy Macroeconomics. Second Edition. Berlin: Springer – Verlag, 1995, 560 str.
19. Gennadeovna Dračuk Julija: Tuje naložbe v Rusiji. Mednarodno poslovno pravo. Ljubljana : CMSR, št. 186/187, 2004. Str. 15-18.
20. Glinkina Svetlana: Enlarged Europe and Russia's collaboration prospects. Comparative analysis of economic transition – Russian federation, Croatia and the CEE countries. Proceedings of the International round table conference. Zagreb : The Institute of Economics, 2005. Str. 23-38.
21. Grilj Miha: Značilnosti ruskega porabnika. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 39 str.
22. Hirsh E. D.: Cultural Literacy (What every American needs to know). Boston : Vintage, 1988. 272 str.
23. Hood Neil, Young Stephen: The Economics of Multinational Enterprise. London : Longman, 1979. 412 str.
24. Jaklič Marko: Poslovno okolje podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 353 str.
25. Jamnik Vincenc: Razvoj ruskega bančnega sistema in poslovne priložnosti Slovenije. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2006. 94 str.
26. Johnson Debra, Turner Colin: International business – themes and issues in the modern global economy. Hull : Hull University business school, 2003. 352 str.
27. Kokalj Sašo: Analiza primera rasti in internacionalizacije srednje velikega podjetja na trgu Ruske federacije. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 114 str.
28. Kopše Mojca: Pogajanja z Rusi. Mednarodno poslovno pravo, Ljubljana : CMSR, št. 198, 2005. Str. 15-18.
29. Kopše Mojca: Rusija: Veliko priložnosti in veliko tveganje. Mednarodno poslovno pravo, Ljubljana : CMSR, št. 202, 2006. Str. 12-15.
30. Kramar Tanja: Značilnosti ruskega pogajalskega sloga. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2006. 77 str.
31. Krugman R. Paul, Obstfeld Maurice: International Economics. Reading : Massachusetts Institute of Technology, 2000. 750 str.
32. Liuhto Kari: A future role of foreign firms in Russia's strategic industries. Turku : Turku School of Economics, 2007. 43 str.
33. Malakha Irina: On »brain drain« in Russia during the second half of the 1900's. World in the Mirror of International Migration. Moscow : MAX Press, 2002, 10. Str. 130-142.
34. Mrak Mojmir: Mednarodne finance. Ljubljana : GV Založba, 2002. 682 str.
35. Mrak Mojmir et al.: Doing business with Russia: Experience of Slovenia as a small open economy. Primerjajmo se z najboljšimi. Ljubljana : Finance, 2002. Str. 379-415.
36. Nagy J. Pancras: Country risk: How to asses, quantify and monitor it. London : Euromoney, 1979. 111 str.
37. Pirogov Stanislav, Tvorogova Svetlana: Medkulturni vidiki poslovanja v Rusiji. Globalno gospodarstvo in kulturna različnost. Ljubljana : Finance, 2005. Str. 381-393.

38. Pirogov Stanislav, Astafieva Olga: Kultura kot dejavnik uspešnega poslovanja mednarodnih podjetij v Rusiji. Globalno gospodarstvo in kulturna različnost. Ljubljana : Finance, 2005. Str. 395-409.
39. Pirogov Stanislav, Astafieva Olga, Tvorogova Svetlana: Komentar rezultatov za Rusijo. Globalno gospodarstvo in kulturna različnost. Ljubljana : Finance, 2005. Str. 155-158.
40. Prašnikar Janez et al.: Primerjava kulturnih profilov mladih managerjev iz držav jugovzhodne Evrope in Rusije. Globalno gospodarstvo in kulturna različnost. Ljubljana : Finance, 2005. Str. 109-126.
41. Pungerčar Antonija: Dejavniki tekočega računa plačilne bilance Slovenije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 42 str.
42. Rodrigue Jean-Paul: The Geography of Transport Systems. New York : Routledge, 2007. 284 str.
43. Rojec Matija: Tuje investicije v slovenski razvoj. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1994. 284 str.
44. Ruffin J. Roy: The nature and significance of intra-industry trade. Economic and financial review. Dallas : Federal reserve bank of Dallas, 4th quarter, 1999. 9 str.
45. Sedlak Sabina: Demografski razvoj Rusije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 47 str.
46. Tekavčič Metka et al.: Analiza organizacijske kulture in kulturne usklajenosti – primer Trimo Trebnje d.d. in Trimo VSK. Globalno gospodarstvo in kulturna različnost. Ljubljana : Finance, 2005. Str. 431-442.
47. Trompenaars Fons: Riding The Waves of Culture – Understanding Cultural Diversity in Global Business. Columbus : McGraw Hill, 1997. 274. str.
48. Trtnik Andreja: Internacionalizacija slovenskih podjetij z neposrednimi naložbami v tujino. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 113 str.
49. Vahtra P., Liuhto K.: Expansion or Exodus – Foreign Operations of Russia's Largest Corporations. Turku : Pan-European Institute, 2004. 104 str.
50. Zashev Peter: Russia as an opportunity for Western SMEs – preparing a market entry strategy. Turku : Turku school of economics and business administration, 2004. 26 str.

## **VIRI**

1. Aaslund Anders: Russia's WTO Accession. Washington : Peterson Institute for International Economics. [URL: <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=686>], 21.11.2006.
2. Beer is consumed by above half of the Russians. [URL: [http://romir.ru/en/news/res\\_results/130.html](http://romir.ru/en/news/res_results/130.html)], 10.8.2006.
3. Bertoncej P. Vesna: Klirinški dogovor z Rusijo. Ljubljana : Delo FT, 8.1.2007. Str 27.
4. Blagovna menjava vse bliže milijardi evrov. Ljubljana : Finance, 19.4.2007.
5. Business Eastern Europe: Industry forecast – Steady growth, 11.9.2006.

6. Business Eastern Europe: Foreign oil projects – an endangered species? 25.9.2006a.
7. Bulletin of banking statistics. [URL: <http://www.cbr.ru/eng/BBS/Bbs0701e.pdf>], 2007.
8. Cirman Primož: Moči za še eno JE Krško. Ljubljana : Delo, 30.11.2004. Str. 1.
9. Chinese Crude Oil Imports up 11%. Xinhua News Agency, 16.5. 2007.
10. Coal Facts 2006 [URL: [http://www.worldcoal.org/assets\\_cm/files/PDF/coal\\_fact\\_card\\_2006.pdf](http://www.worldcoal.org/assets_cm/files/PDF/coal_fact_card_2006.pdf)], 2006.
11. Country profile, Russia. London : The Economist Intelligence Unit, 10.5.2007.
12. Černe Tea: Človek mora znati živeti z Moskvo. Ljubljana : Nedelo, 5.12.2004. Str. 21.
13. Čibej Boris: Rusko priznanje za Miloša Kovačiča. Ljubljana : Delo, 17.3.2004. Str. 16.
14. Dancing with the bear. London : The Economist, 1.2.2007.
15. Đerić Ljiljana: Rusija že zelo blizu članstvu v WTO. Ljubljana : Delo, 11.11.2006. Str. 10.
16. Đerić Ljiljana: Zadnji koraki Rusije na dolgi poti v WTO. Ljubljana : Delo, 21.11.2006a. Str. 10.
17. Đerić Ljiljana: Čedalje več tujih naložb, tudi naših, a še več jih bo po vstopu Rusije v WTO. Ljubljana : Delo FT, 8.1.2007. Str. 28-29.
18. Đerić Ljiljana: Riko je na ruskem trgu že tri desetletja, imel je veliko poslov in prav vsi so plačani (pogovor z Janezom Škrabcem). Ljubljana : Delo FT, 8.1.2007a. Str. 30-31.
19. Đerić Ljiljana: SID – pomemben servis izvoznikov. Ljubljana : Delo FT, 8.1.2007b. Str. 31.
20. Đerić Ljiljana: Cenejši izvoz v Rusijo in še nekatere države. Ljubljana : Delo, 27.2.2007c. Str. 9.
21. Đerić Ljiljana: Rusi v Krki, Riku, Tajfunu in Mipu. Ljubljana : Delo, 19.4.2007d. Str. 10.
22. Đerić Ljiljana: Rusiji se ne mudi v WTO. Ljubljana : Delo, 17.5.2007e. Str. 11.
23. Đerić Ljiljana: Podvojitev menjave v dveh do treh letih. Ljubljana : Delo, 26.5.2007f. Str. 9.
24. Đerić Ljiljana: V OECD bomo morda v dveh letih. Ljubljana : Delo, 19.5.2007g. Str. 9.
25. Ekonomski odnosi Slovenije s tujino. Banka Slovenije. [<http://www.bsi.si/financni-podatki-r.asp?MapaId=294>], 8.10.2007.
26. Energetski dialog med Evropsko Unijo in Rusko federacijo 2000-2004.[URL: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/sl/com/2004/com2004\\_0777sl01.pdf](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/sl/com/2004/com2004_0777sl01.pdf)], 2004.
27. Europe in figures. Luxembourg : Eurostat yearbook 2006-2007, 2006. 380 str.
28. European energy and transport trends to 2030. [URL: [http://ec.europa.eu/dgs/energy\\_transport/figures/trends\\_2030/1\\_pref\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/dgs/energy_transport/figures/trends_2030/1_pref_en.pdf)], 2003.
29. Federal State Statistics Service of Russia [URL: <http://www.gks.ru/wps/portal/english>], 2007.
30. Frelih Polona: Rusija bi nov gospodarski red. Ljubljana : Delo, 11.6.2007. Str. 8.
31. Geoplin, slovenska plinska družba [<http://www.geoplin.si/index.htm>], 20.9.2007.
32. Glavni uvozniki in uvozniki (Seznam največjih slovenskih izvoznikov v Rusijo in slovenskih uvoznikov iz Rusije). Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije, 3.4.2007.
33. Gold rush under the ice – The Arctic. London : The Economist, 3.7.2007.
34. Gorenje usmerja razvoj. Ljubljana : Delo, 10.9.2005. Str. 18.
35. Grgič Borut: Evropeizacija slovenske energetike. Ljubljana : Delo, 10.6.2006. Str. 5.

36. Grgič Maja: S pomočjo Koksa laže do novih poslov. Ljubljana : Delo, 3.3.2007. Str. 9.
37. Grgič Maja: Sklepanje kupčij v Rusiji brez znanja ruščine je še vedno iluzija (pogovor z Esadom Ajetijem). Ljubljana : Delo FT, 28.5.2007a. Str. 8-9.
38. Grgič Maja, Einspieler Vili: Rusi bi menda kupili Cinkarno. Ljubljana : Delo, 17.5.2007. Str. 9.
39. GZS odpira predstavništvo v Jekaterinburgu. Ljubljana : GZS, 5.4.2007.
40. Hawkins R. William: Comparative Advantage and Competition. [URL: [http://www.americaneconomicalert.org/view\\_art.asp?Prod\\_ID=1070](http://www.americaneconomicalert.org/view_art.asp?Prod_ID=1070)], 2004.
41. Hladilnik Gorenja prodan za 110.000 dolarjev. Ljubljana : Delo, 31.5.2006. Str. 11.
42. Letni energetski pregled za leto 2005. Ljubljana : Institut Jožef Stefan – center za energetsko učinkovitost, 2007. 101 str.
43. Imports to Provide Half of Gas Demand by 2020. [URL: <http://www.china.org.cn/english/statistics/208081.htm>], 20.4.2007.
44. International Energy Annual Report. [URL: <http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/Russia/Oil.html>], 2007.
45. International Energy Outlook 2007 [URL: [http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/pdf/0484\(2007\).pdf](http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/pdf/0484(2007).pdf)], 2007.
46. Internet users in Russia. [URL: <http://www.ppe-group.ru/en/market/internet-users.php>], 2007.
47. Izvoz in uvoz po 2-, 4- in 6-mestni šifri Kombinirane nomenklature in po državah. [URL: [http://www.stat.si/sistat/MainTable/tbl\\_2401742](http://www.stat.si/sistat/MainTable/tbl_2401742)], 25.7.2007.
48. Izvozno okno: Podatki o državah, bilateralni ekonomski odnosi s Slovenijo. Ljubljana, junij 2007.
49. Key World Energy Statistics. [URL: <http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2006/key2006.pdf>], 2006.
50. Kocbek Darja: Z Gazpromom še za 5 let. Ljubljana : Delo, 26.8.2004. Str. 13.
51. Korčagina Valerija: In a Siberian Wasteland, Russian Oligarch Roman Abramovich Recreates a City of Flying Dogs. Sankt Petersburg : The St. Petersburg Times, 5.9.2006.
52. Košir Darijan: Poslovanje z Rusijo. Ljubljana : Delo FT, 8.1.2007. Str. 21.
53. Košir Matej, Cirman Primož: Rusija bo dolg vrnila v treh letih. Ljubljana : Delo, 22.12.2006. Str. 1.
54. Major Oil Cooperation Project Between Chinese, Russian Giants. Xinhua News Agency, 30.3.2007.
55. Mašanović Božo: Rusija bo odplačala dolg Pariškemu klubu. Ljubljana : Delo, 24.6.2006. Str. 10.
56. Minerals Yearbook – Nickel. [URL: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/nickel/myb-2005-nicke.pdf> ], junij 2007.
57. Neposredne naložbe. Ljubljana : Banka Slovenije, 2007. 88 str.



58. Oblikovanje obveznih rezerv nafte in njenih derivatov v letu 2006. [URL: <http://www.mg.gov.si/si/splosno/novice/novica/browse/24/article/2186/4376/?cHash=7c4801cfb3>], 14.6.2006.
59. OECD Economic Outlook no. 71: Intra-industry and intra-firm trade and the internationalization of production. Pariz : OECD, 2002. Str. 159-170.
60. OECD Council Resolution on Enlargment and Enhanced Engagement. [URL: [http://www.oecd.org/document/7/0,3343,fr\\_2649\\_201185\\_38604487\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/7/0,3343,fr_2649_201185_38604487_1_1_1_1,00.html)], 2007.
61. Pomembnejši bilateralni sporazumi, ki urejajo gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Rusijo. Ljubljana : Register predpisov Republike Slovenije, oktober 2006.
62. Povprečni mesečni, letni in četrletni tečaji EUR. [URL: [http://www.bsi.si/pxweb/Dialog/Database/slo/serije/02\\_fin\\_trgi/03\\_devizni\\_trg/03\\_devizni\\_trg.asp](http://www.bsi.si/pxweb/Dialog/Database/slo/serije/02_fin_trgi/03_devizni_trg/03_devizni_trg.asp)], 27.9.2007.
63. Revealed Comparative Advantage of Russia. [URL: [http://www.intracen.org/countries/toolpd03/rus\\_3.pdf](http://www.intracen.org/countries/toolpd03/rus_3.pdf)], Geneve, 2004.
64. Revealed Comparative Advantage of Slovenia. [URL: [http://www.intracen.org/countries/toolpd03/svn\\_3.pdf](http://www.intracen.org/countries/toolpd03/svn_3.pdf)], Geneve, 2004.
65. Ručna Nataša: Rusi bi v Sloveniji vlagali v ladijsko floto. Ljubljana : Finance, 16.5.2007. Str. 2.
66. Ruski interes za udeležbo slovenskih proizvajalcev povišstva na sejnih v Moskvi in Kazanu. Ljubljana : GZS, 2007.
67. Russia Accounts for 40% of Uranium Supply to EU Countries. New York : The Russian Business Monitor, 29.11.2000.
68. Russia-India Nuclear Deal Finalized. [URL: <http://www.china.org.cn/english/international/197783.htm>], 26.1.2007.
69. Russian Consumers spending patterns and demands. [URL: [http://retailindustry.about.com/cs/stats\\_consumers/a/bl\\_ppe071403.htm](http://retailindustry.about.com/cs/stats_consumers/a/bl_ppe071403.htm)], 2003.
70. Russian economy – trends and perspectives. Moskva : Institute for economy in transition, marec 2007a. 54 str.
71. Russian economy – trends and perspectives. Moskva : Institute for economy in transition, januar 2007. 38 str.
72. Russian National Trade Point (Российский Центр внешней торговли). [URL: <http://www.rusimpex.ru/>], 2.7.2007.
73. Russian Natural Gas, Regional Dependence. [URL: <http://fas.org/sgp/crs/misc/RS22562.pdf>], 2007.
74. Russian oil exports to China via Kazakhsan to start this year. London : Platts, 1.6.2007.
75. Sloexport. [URL: <http://www.gzs.si/sloexport/default.asp?MenuID=11&Menu=Home>], 8.7.2007.
76. Slovenija si je vabilo zaslužila. [URL: [http://www.delo.si/index.php?sv\\_path=41,36,212312&src=rp](http://www.delo.si/index.php?sv_path=41,36,212312&src=rp)], 15.5.2007.

77. Slovenska podjetja merijo predvsem na Moskvo, St. Peterburg in Sibirijo. Ljubljana : GZS, 24.5.2007.
78. Slovenski turizem v številkah. [URL: [http://www.slovenia.info/pictures%5CTB\\_board%5Catachments\\_1%5C2007%5CstoSTVSpriloga\\_0307\\_k00\\_5323.pdf](http://www.slovenia.info/pictures%5CTB_board%5Catachments_1%5C2007%5CstoSTVSpriloga_0307_k00_5323.pdf)], 2007.
79. Smolchenko Anna, Medetsky Anatoly: Cabinet Backs Investor Limits. Moskva : The Moscow Times, 1.2.2007. Str 1.
80. Spor ne bo neposredno vplival na Slovenijo. Ljubljana : Delo, 9.1.2007. Str. 3.
81. Statistical review of world energy. London : British Petroleum, 2006. 48 str.
82. Statistični letopis Republike Slovenije. Ljubljana : SURS, 1996. 619 str.
83. Statistični letopis Republike Slovenije. Ljubljana : SURS, 1998. 659 str.
84. Statistični letopis Republike Slovenije. Ljubljana : SURS, 2002. 659 str.
85. Statistični letopis Republike Slovenije. Ljubljana : SURS, 2006. 594 str.
86. Strategija nastopa slovenskih podjetij na ruskem trgu. Ljubljana : Center za mednarodno konkurenčnost, 2003. 700 str.
87. Šuligoj Boris: Naftovodni obvod za manj tankerjev. Ljubljana : Delo, 3.4.2007. Str. 10.
88. The internet in Russia, 19th release. [URL: <http://bd.english.fom.ru/report/map/projects/ocherk/eint0702>], 23.6.2007.
89. The South Stream Project. [URL: [http://www.eni.it/eni/images\\_static/immagini/23\\_06\\_07/Pres\\_Stampa\\_South\\_Stream\\_ENG.pdf](http://www.eni.it/eni/images_static/immagini/23_06_07/Pres_Stampa_South_Stream_ENG.pdf)], 23.6.2007.
90. Two thirds of the Russians from big cities are regular customers of super- and hypermarkets. [URL: [http://romir.ru/en/news/res\\_results/154.html](http://romir.ru/en/news/res_results/154.html)], 9.2.2007.
91. UIC Nuclear Issues Briefing Paper 1. Melbourne : Australian Uranium Association, 2007.
92. VCIOM: Kako smo razmišljali v letu 2004 – Rusija na razpotju. Moskva : Algoritm, 2005. 320 str.
93. Viršek Damijan: Rusija sedi na nafti in plinu. Ljubljana : Delo FT, 8.1.2007. Str. 24-25.
94. Viršek Damijan: Vlada že potrdila načrte. Ljubljana : Delo, 16.11.2005. Str. 15.
95. Viršek Damijan: V Geoplinu niso zaskrbljeni. Ljubljana : Delo, 6.1.2006. Str. 13.
96. Vlada RS potrdila prodajo državnega deleža v Slovenski industriji jekla. [URL: <http://www.mg.gov.si/si/splosno/novice/novica/article/2159/5448/?cHash=ee66d88a65>], 1.3.2007.
97. Wal-Mart seeks to enter Russia through Ramstore. [URL: <http://research.aton.ru/themes/research/daily.asp?folder=1542&d=18&m=10&y=2006>], 18.10.2006.
98. What Russians purchase via internet. [URL: [http://romir.ru/en/news/res\\_results/142.html](http://romir.ru/en/news/res_results/142.html)], 12.10.2006.
99. World Economic Factbook 2007. London : Euromonitor, November 2006. 452 str.
100. World Investment Report. Geneva : United Nations Conference on Trade and Development, 2006. 340 str.

101. World mineral production. [URL: [http://www.mineralsuk.com/britmin/wmp\\_2001\\_2005.pdf](http://www.mineralsuk.com/britmin/wmp_2001_2005.pdf)], 2007.
102. World Uranium Mining [URL: <http://www.world-nuclear.org/info/inf23.html>], 2007.
103. World Oil and Gas Review 2006. [URL: [http://www.eni.it/eni/images\\_static/wogr/pdf/wogr2006.pdf](http://www.eni.it/eni/images_static/wogr/pdf/wogr2006.pdf)], 2006.
104. World Population Prospects. [URL: <http://esa.un.org/unpp/index.asp?panel=3>], 2006.
105. What is WTO? [URL: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/whatis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm)], 31.7.2007.
106. Letno poročilo 2006. [URL: <http://www.zord.org/apl/doc/2A3CE17F.pdf>], 2007.
107. Žerjavič Peter: Bitka za energijo, bitka za preživetje. Ljubljana : Delo, 4.4.2006. Str. 8.



## PRILOGE

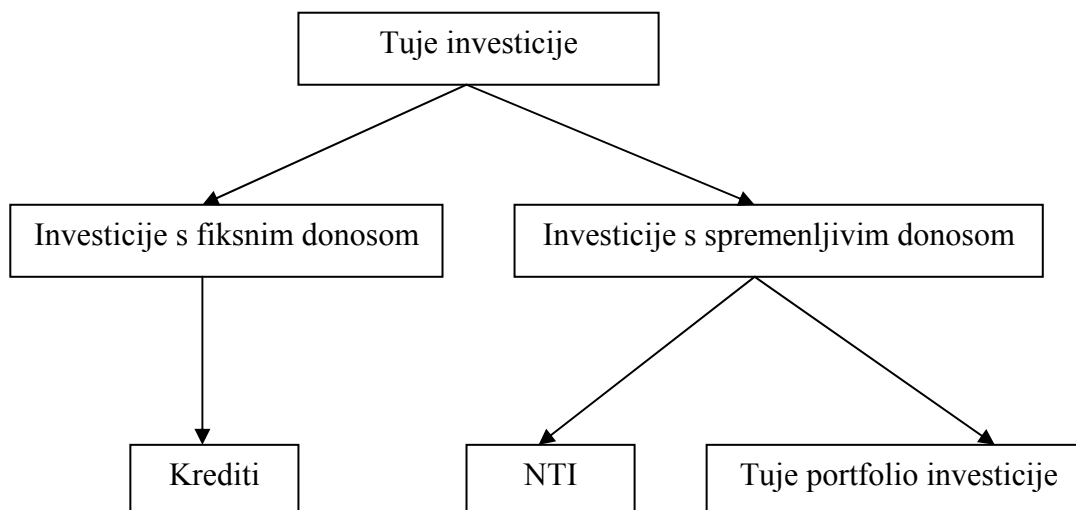
Priloga št. 1: Sestava slovenske zunanje trgovine z Rusijo po izdelkih (v milijonih EUR). ....	2
Priloga št. 2: Delitev tujih investicij.....	2
Priloga št. 3: Različne vstopne oblike na končnih porabniških trgih na izbranem trgu podjetja. ....	3
Priloga št. 4: Položaj ruske industrije v strateški matriki ruske vlade.....	4
Priloga št. 5: Proizvodne količine in deleži v svetovni proizvodnji energentov in surovin.....	5
Priloga št. 6: Svetovne rezerve in deleži v rezervah pomembnih energentov in surovin. ....	7
Priloga št. 7: Svetovna primarna poraba energije po vrstah goriv, osnovni scenarij (v Mtoe). ....	8
Priloga št. 8: Povprečne mesečne cene pomembnih surovin v januarju na londonski borzi London Metal Exchange po posameznih letih* (v USD).....	8
Priloga št. 9: Pomembnejši bilateralni sporazumi, ki urejajo gospodarsko sodelovanje med Republiko Slovenijo in Rusko federacijo.....	9
Priloga št. 10: Svetovne izvozne količine pomembnejših svetovnih energentov .....	10
Priloga št. 11: Energetska bilanca Republike Slovenije 2000-2005 (v Mtoe). ....	13

**Priloga 1: Sestava slovenske zunanje trgovine z Rusijo po izdelkih (v milijonih EUR).**

IZVOZ 2006		Delež v slovenskem izvozu v Rusijo
Zdravila za prodajo na drobno	218,2	36,4%
Električni aparati za žično telefonijo	36	6,0%
Premazna sredstva	33	5,5%
Elektrotermični aparati za gospodinjstvo	22,8	3,8%
Krvni preparati in cepiva	22,2	3,7%
Preparati za lase	16,8	2,8%
Drugo	250,6	41,8%
UVOZ 2006		Delež v slovenskem uvozu iz Rusije
Naftni plini, plinasti ogljikovodiki	140,7	39,4%
Olja iz nafte in bituminoznih materialov	107,1	30,0%
Ferozlitine	37,8	10,6%
Aluminij, surov	25,4	7,1%
Heterociklične skupine	6,8	1,9%
Kemična lesna celuloza	6,8	1,9%
Drugo	32,5	9,1%

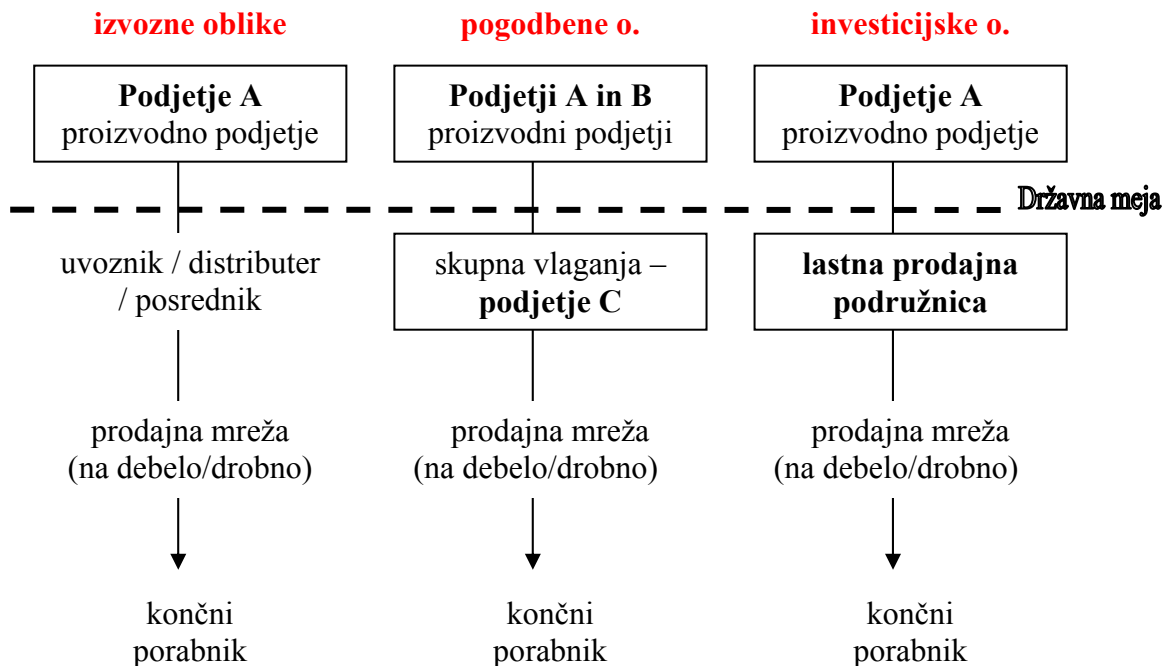
Viri: Izvoz in uvoz po 2-, 4- in 6-mestni šifri Kombinirane nomenklature in po državah, 2007; lastni izračuni.

**Priloga 2: Delitev tujih investicij.**



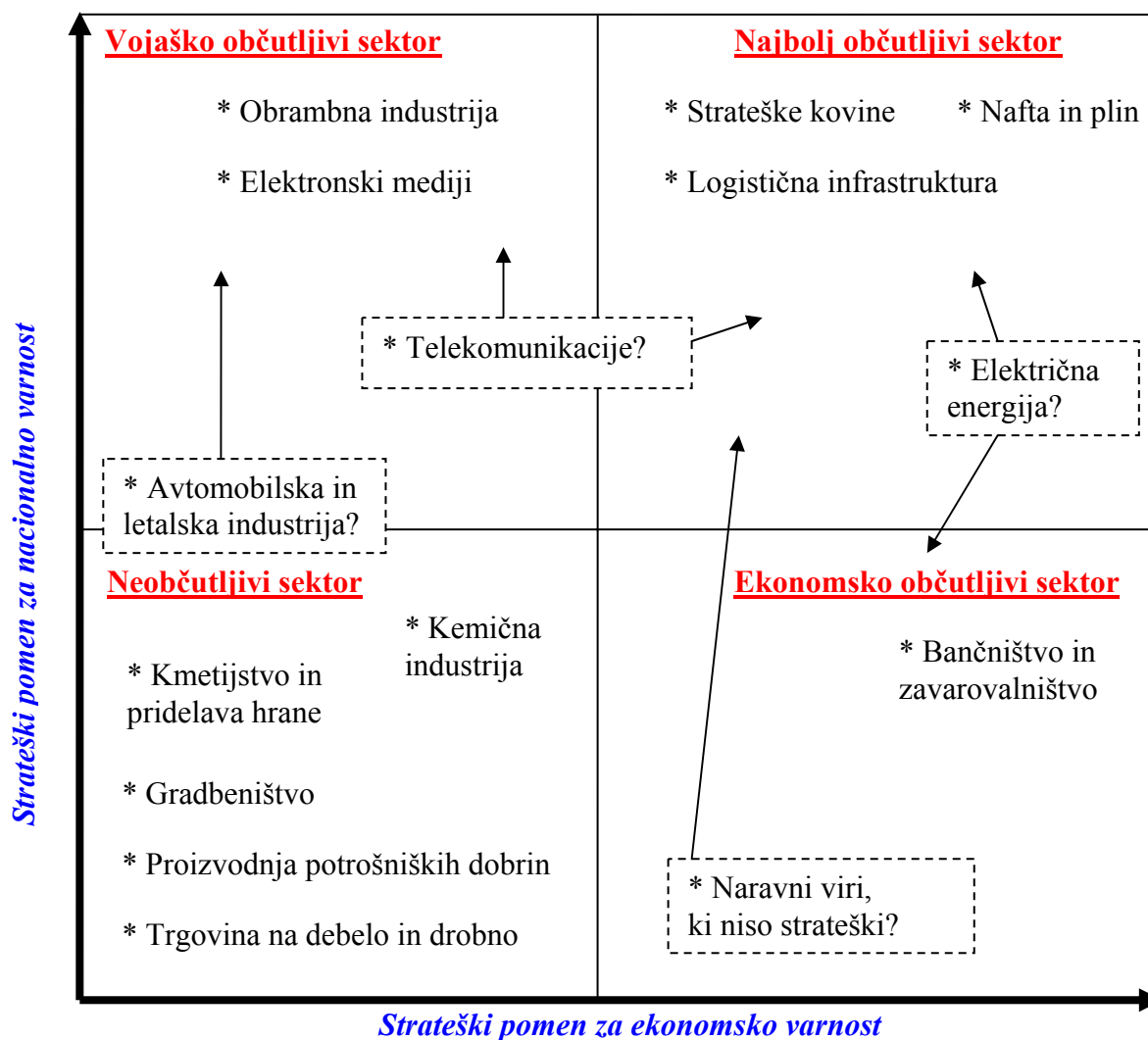
Vir: Rojec, 1994, str. 25.

**Priloga 3: Različne vstopne oblike na končnih porabniških trgih na izbranem trgu podjetja.**



Vir: Makovec Brenčič, Hrastelj, 2003, str. 139.

**Priloga 4: Položaj ruske industrije v strateški matriki ruske vlade\*\*.**



\*\* Pri analizi strateške matrike so izvzete kategorije kot so policija ipd., kjer tuja podjetja nimajo pravice do vlaganj. Drugič, ekonomska varnost se ne meri po deležih teh podjetij v ruskem BDP, temveč v pomenu teh podjetij za splošno funkcioniranje ruske ekonomije. Tretjič, panoge je avtor pozicioniral kljub temu, da so nekatere nehomogene. Četrtič, v matriki niso zajete vse industrijske panoge, in petič, panogam v okvirčkih s prekrajano črto ruska vlada še ni pripisala dokončnega strateškega pomena.

Vir: Liuhto, 2007, str. 11.



## Priloga 5: Proizvodne količine in deleži v svetovni proizvodnji energentov in surovin

**Tabela 1:** Proizvodnja surove nafte v tonah

		Leto 2001	Leto 2005	Deleži v letu 2005
1	S. Arabija	442.900.000	526.200.000	14%
2	<b>Rusija</b>	348.000.000	470.000.000	12%
3	ZDA	354.900.000	315.500.000	8%
4	Iran	184.400.000	200.400.000	5%
5	Mehika	154.050.000	194.390.000	5%
	Svet	3.563.000.000	3.866.000.000	

Vir: Statistical Review of World Energy, 2006, str. 9.

**Tabela 2:** Proizvodnja naravnega plina v milijonih m<sup>3</sup>

		Leto 2001	Leto 2005	Deleži v letu 2005
1	<b>Rusija</b>	551.000	636.000	22%
2	ZDA	555.500	517.000	18%
3	Kanada	204.571	169.873	6%
4	VB	112.563	92.503	3%
5	Alžirija	78.240	87.800	3%
	Svet	2.565.000	2.829.000	

Vir: Statistical Review of World Energy, 2006, str. 25.

**Tabela 3:** Proizvodnja premoga v tonah

		Leto 2001	Leto 2005	Deleži v letu 2005
1	Kitajska	1.202.800.000	2.190.000.000	37%
2	ZDA	1.023.039.000	1.028.112.000	17%
3	Indija	352.600.000	437.271.000	7%
4	Avstralija	331.668.000	374.152.000	6%
5	<b>Rusija</b>	269.000.000	298.000.000	5%
	Svet	4.638.000.000	5.881.000.000	

Vir: World Mineral Production, 2007, str. 15.

**Tabela 4:** Proizvodnja urana v tonah

		Leto 2001	Leto 2005	Deleži v letu 2005
1	Kanada	12.487	11.627	28%
2	Avstralija	7.652	9.516	23%
3	Kazahstan	2.050	4.357	10%
4	<b>Rusija</b>	2.500	3.431	8%
5	Niger	2.919	3.093	7%
	Svet	36.300	41.900	

Vir: World Mineral Production, 2007, str. 77.

**Tabela 5:** Proizvodnja nikljeve rude v tonah

		Leto 2001	Leto 2005	Deleži v letu 2005
1	<b>Rusija</b>	272.800	300.000	21%
2	Kanada	194.058	198.369	14%
3	Avstralija	205.000	186.000	13%
4	Indonezija	102.100	147.700	10%
5	Nova Kal.	117.734	111.939	8%
	Svet	1.281.000	1.449.000	

Vir: World Mineral Production, 2007, str. 50.

**Tabela 6:** Proizvodnja aluminija v tonah

		Leto 2001	Leto 2005	Deleži v letu 2005
1	Kitajska	3.575.800	7.806.000	24%
2	<b>Rusija</b>	3.302.000	3.647.100	11%
3	Kanada	2.583.746	2.894.204	9%
4	ZDA	2.637.000	2.481.000	8%
5	Avstralija	1.797.000	1.903.000	6%
	Svet	24.700.000	31.900.000	

Vir: World Mineral Production, 2007, str. 4.

## Priloga 6: Svetovne rezerve in deleži v rezervah pomembnih energentov in surovin.

**Tabela 1:** Rezerve surove nafte ob koncu leta 2005 (v milijonih ton)

			Delež v svetovnih rezervah
1	Bližnji Vzhod	101,2	61,9%
2	Afrika	15,2	9,5%
3	Rusija	10,2	6,2%
4	Sev. Amerika	7,8	5%
5	Azija, Oceanija	5,4	3,4%
	Svet	163,6	100,0%

Vir: Statistical Review of World Energy, 2006, str. 6.

**Tabela 2:** Rezerve naravnega plina ob koncu leta 2005 (v trilijonih m<sup>3</sup>)

			Delež v svetovnih rezervah
1	Rusija	47,8	26,60%
2	Iran	26,7	14,90%
3	Katar	25,8	14,30%
4	S. Arabija	6,9	3,80%
5	ZDA	5,5	3,00%
	Svet	179,8	100,00%

Vir: Statistical Review of World Energy, 2006, str. 22.

**Tabela 3:** Rezerve premoga ob koncu leta 2005 (v milijardah ton)

			Delež v svetovnih rezervah
1	ZDA	246,6	27,1%
2	Rusija	157,0	17,3%
3	Kitajska	114,5	12,6%
4	Indija	92,4	10,2%
5	Avstralija	78,5	8,6%
	Svet	909,1	100,0 %

Vir: Statistical Review of World Energy, 2006, str. 32.

**Tabela 4:** Rezerve uranove rude ob koncu leta 2005 (v tisoč tonah)

			Delež v svetovnih rezervah
1	Avstralija	1.143	24%
2	Kazahstan	816	17%
3	Kanada	444	9%
4	ZDA	342	7%
5	J. Afrika	341	7%
	Svet2	3.622	100,00%

Vir: UIC Nuclear Issues Briefing Paper 1, junij 2007.

**Priloga 7:** Svetovna primarna poraba energije po vrstah goriv, osnovni scenarij (v Mtoe).

	1990	2000	2010	2020	2030	2000/2030*
Trdna goriva	2168	2286	2802	3482	4253	2,1
Tekoča goriva	3104	3556	4412	5395	6261	1,9
Plin	1747	2221	2835	3706	4535	2,4
Jedrska energija	509	663	798	765	783	0,6
Vodna in geotermalna	193	238	289	340	390	1,7
Biomasa	909	820	682	569	477	-1,8
Drugo	123	170	237	294	343	2,4
Skupaj svet	8753	9954	12055	14551	17041	1,8

\* povprečna stopnja rasti v odstotkih.

Vir: European Energy and Transport Trends to 2030, 2003, str. 27.

**Priloga 8:** Povprečne mesečne cene pomembnih surovin v januarju na londonski borzi London Metal Exchange po posameznih letih\* (v USD)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Nafta brent</b>	23	15	11	26	26	19	28	31	43	63	55
<b>Naravni plin</b>	3	2	1	2	5	2	5	6	7	10	7
<b>Baker</b>	2400	1682	1528	1888	1850	1558	1571	2442	3170	4734	5669
<b>Aluminij</b>	1598	1480	1301	1696	1642	1378	1291	1608	1832	2378	2808
<b>Nikelj</b>	7485	5496	4551	8338	7091	6095	7644	14855	14505	14555	36795

\* Nafta brent v USD za sod, naravni plin v USD na milijon Btu, baker, aluminij in nikelj v USD za tono. Podatki za leto 2007 so ocena.

Vir: Russian economy – trends and perspectives, 2007a, str. 36.

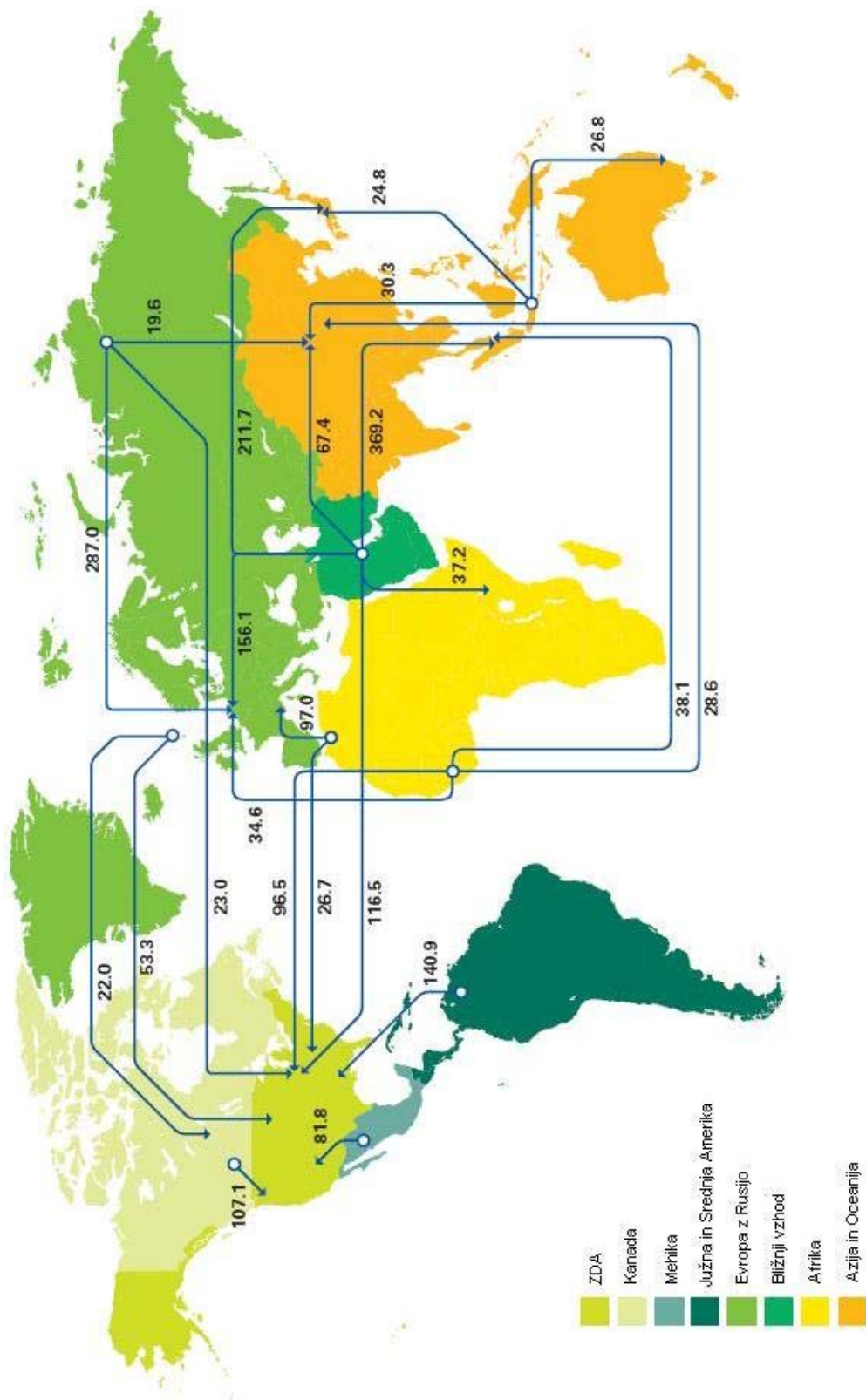
## **Priloga 9: Pomembnejši bilateralni sporazumi, ki urejajo gospodarsko sodelovanje med Republiko Slovenijo in Rusko federacijo**

1. Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o spodbujanju in medsebojni zaščiti naložb.
2. Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o trgovinskem in gospodarskem sodelovanju.
3. Konvencija med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o izogibanju dvojnemu obdavčevanju dohodka in premoženja.
4. Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o vzajemnem ustanavljanju trgovinskih predstavništev.
5. Sporazum o gospodarskem, znanstvenem-tehničnem in kulturnem sodelovanju med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije.
6. Uredba o ratifikaciji protokola med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o ustanovitvi medvladne slovensko-ruske komisije za trgovinsko-ekonomsko in znanstveno-tehnično sodelovanje.
7. Akt o nasledstvu sporazumov nekdanje Jugoslavije z Zvezo sovjetskih socialističnih republik, ki naj ostanejo v veljavi med Republiko Slovenijo in Rusko federacijo.
8. Uredba o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Socialistične federativne republike Jugoslavije in Vlado zveze sovjetskih socialističnih republik o sodelovanju in vzajemni pomoči v carinskih zadevah.
9. Uredba o ratifikaciji plačilnega sporazuma med Socialistično federativno republiko Jugoslavijo in Zvezo sovjetskih socialističnih republik in protokola k plačilnemu sporazumu.
10. Uredba o ratifikaciji Sporazuma med Vlado Socialistične federativne republike Jugoslavije in Vlado zveze sovjetskih socialističnih republik o sodelovanju na področju turizma.
11. Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o sodelovanju v kulturi, izobraževanju in znanosti.
12. Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o zračnem prometu s protokolom.
13. Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o sodelovanju na področju pomorskega prometa.
14. Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o mednarodnem cestnem prometu in Protokola o uporabi Sporazuma med Vlado Republike Slovenije in Vlado Ruske federacije o mednarodnem cestnem prometu.
15. Protokol med Vlado RS in Vlado Ruske federacije o inventarizaciji dvostranskih pogodb.
16. Uredba o ratifikaciji Sporazuma med Ministrstvom za promet in zveze Republike Slovenije in Ministrstvom za zveze Ruske federacije o sodelovanju na področju poštnih in telekomunikacijskih povezav

Vir: Pomembnejši bilateralni sporazumi, ki urejajo gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Rusijo, 2006.

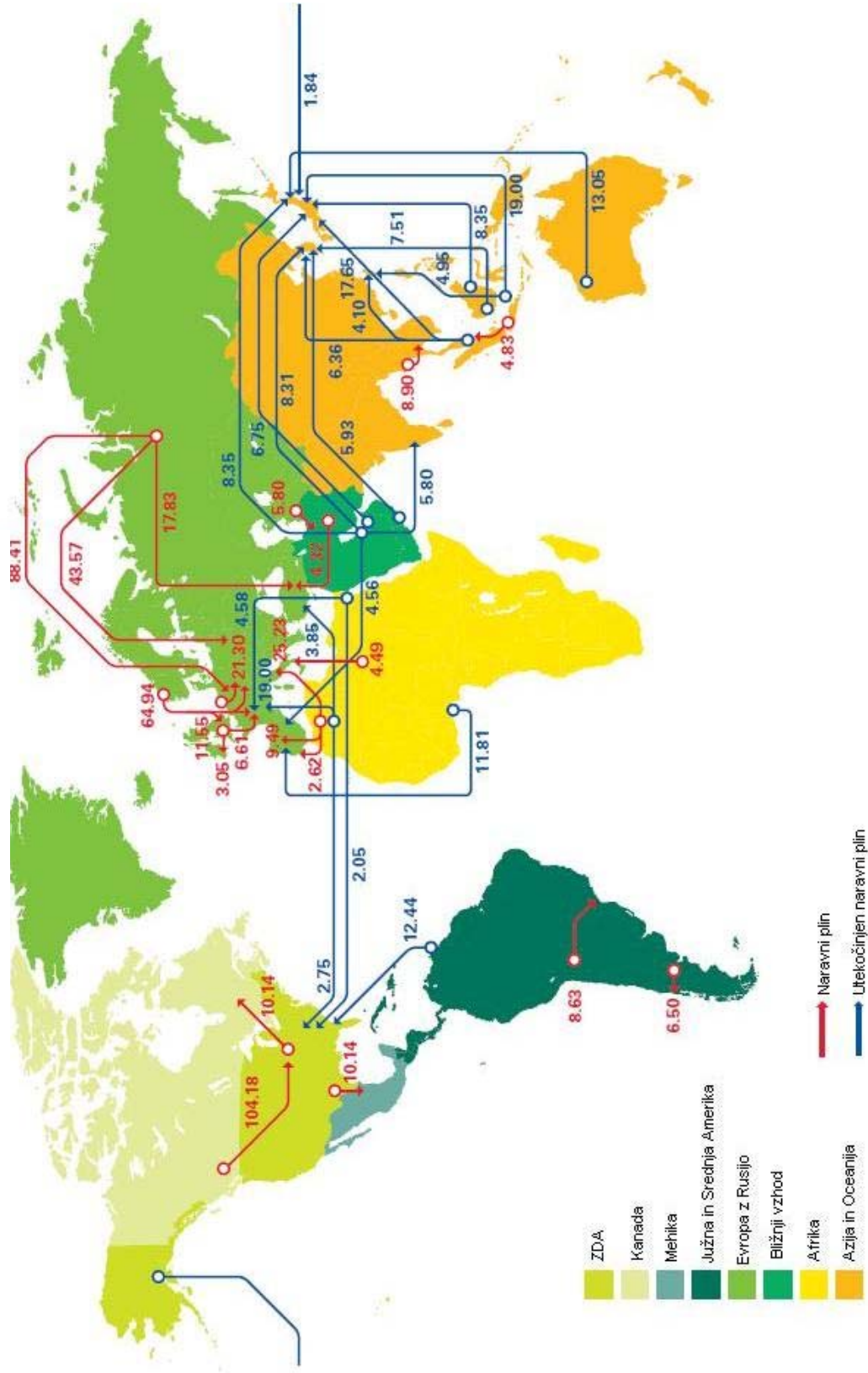
**Priloga 10: Svetovne izvozne količine pomembnejših svetovnih energentov**

**Slika 1:** Svetovna trgovina z nafto v letu 2005 (v milijonih ton)



Vir: Statistical review of world energy, 2006, str. 21.

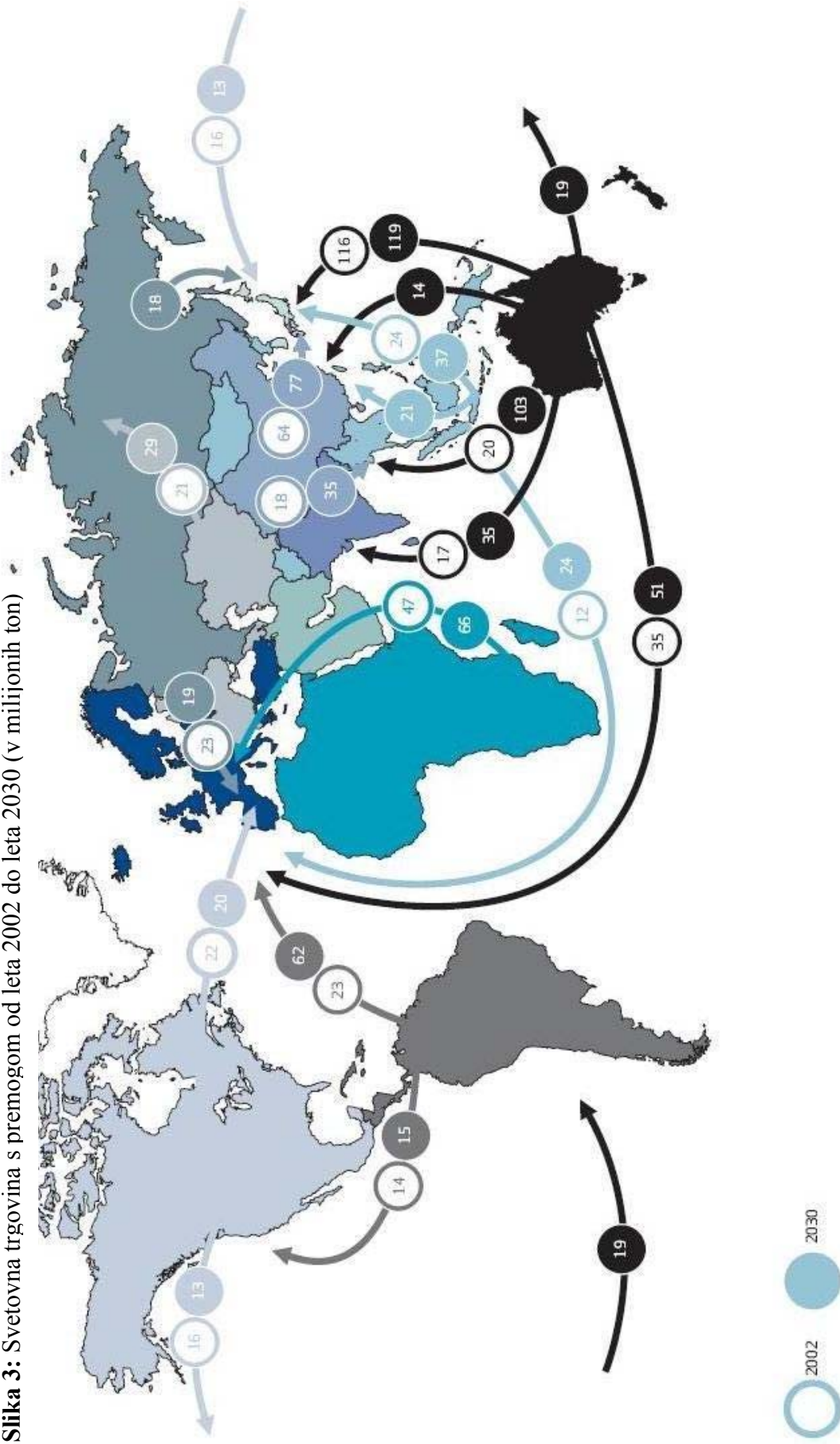
Slika 2: Svetovna trgovina z zemeljskim plinom v letu 2005 (v milijardah m<sup>3</sup>)



Vir: Statistical review of world energy, 2006, str. 31.



**Slika 3:** Svetovna trgovina s premogom od leta 2002 do leta 2030 (v milijonih ton)



Vir: Coal Facts, 2006, str. 2.



**Priloga 11: Energetska bilanca Republike Slovenije 2000-2005 (v Mtoe).**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000/2005*
<b>Domača proizvodnja</b>	3,124	3,210	3,356	3,290	3,461	3,495	2,3%
Trdna goriva	1,115	1,058	1,160	1,184	1,201	1,173	1,0%
Nafta	0,002	0,001	0,001	0,022	0,001	0,000	0,0%
Zemeljski plin	0,006	0,005	0,005	0,005	0,005	0,004	-7,8%
Jedraska energija	1,241	1,370	1,440	1,357	1,422	1,533	4,3%
Vodna in vetrna energija	0,330	0,326	0,285	0,254	0,352	0,298	-2,0%
Drugi obnovljivi viri	0,430	0,450	0,465	0,468	0,480	0,487	2,5%
<b>Neto uvoz</b>	3,236	3,314	3,433	3,670	3,726	3,841	3,5%
Trdna goriva	0,243	0,209	0,306	0,309	0,356	0,339	6,9%
Tekoča goriva	2,286	2,319	2,319	2,344	2,443	2,502	1,8%
Zemeljski plin	0,820	0,939	0,906	1,003	0,994	1,028	4,6%
Električna energija	0,113	-0,153	-0,098	0,014	-0,067	-0,028	-24,3%
<b>Skupna poraba prim. energije</b>	6,360	6,750	6,860	6,930	7,130	7,320	2,9%
Trdna goriva	1,359	1,440	1,550	1,500	1,540	1,530	2,4%
Nafta in derivati	2,289	2,370	2,300	2,330	2,410	2,470	1,5%
Zemeljski plin	0,825	0,940	0,910	1,010	1,000	1,030	4,6%
Ostalo	1,887	1,990	2,090	2,090	2,190	2,290	3,9%

\* Povprečna letna stopnja rasti od leta 2000 do leta 2005.

Vir: Letni energetske pregled za leto 2005, 2007, str. 17.