

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**NEPOSREDNE INVESTICIJE SLOVENIJE
NA TRGIH NEKDANJE JUGOSLAVIJE**

Ljubljana, september 2002

ŠPELA SUKIČ

IZJAVA

Študent/ka Špela Sukič izjavljam, da sem avtor/ica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Aleksandra Aristovnika in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 30.08.2002

Podpis:

KAZALO

1. UVOD.....	1
2. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE	2
2.1 Opredelitev in ključne značilnosti NTI	2
2.2 Mesto NTI v plačilni bilanci države	3
2.3 Motivacijski dejavniki za NTI.....	3
2.4 NTI kot integralni del izhodne internacionalizacije gospodarstva	4
2.5 Transnacionalna podjetja kot glavni nosilci izhodnih NTI	5
2.6. Horizontalno in vertikalno organizirane izhodne NTI	7
3. SLOVENSKE NEPOSREDNE INVESTICIJE V TUJINI	7
3.1 Pravni okvirji slovenskih neposrednih investicij v tujini	7
3.2 Stanje in trendi neposrednih investicij Slovenije v tujini	8
3.3 Dejavniki neposrednega investiranja slovenskih podjetij v tujini	10
3.3.1 Motivi slovenskih podjetij za investiranje v tujini	10
3.3.2 Dejavniki izbire države prejemnice investicije v tujini	11
3.3.3 Ovire pri investiranju v tujini	11
3.3.4 Načrti za bodoče investiranje v tujini	12
3.4 Slovenska politika pospeševanja neposrednega investiranja v tujini	12
3.4.1 Institucionalna organizacija pospeševanja izhodnih NTI.....	14
3.5 Slovenske neposredne investicije v tujini - razvrščene po državah.....	15
3.6 Slovenske neposredne investicije v tujini - razvrščene po dejavnostih.....	15
4. SLOVENSKE NEPOSREDNE INVESTICIJE NA TRGIH NEKDANJE JUGOSLAVIJE	16
4.1 Trgovinski in investicijski vstop na trge nekdanje Jugoslavije	16
4.1.1 Trgovinski pristop	17
4.1.2 Investicijski pristop	18
4.2 Ekonomski in institucionalni dejavniki za slovenske NTI v državah nekdanje Jugoslavije..	19
4.3 Ugled slovenskih podjetij in blagovnih znamk na trgih nekdanje Jugoslavije.....	20
4.4 Finančni vidiki gospodarskega sodelovanja Slovenije z državami nekdanje Jugoslavije.....	21
4.4.1 Regionalna plačilna bilanca Slovenije z državami nekdanje Jugoslavije.....	22
4.4.2 Financiranje investicij.....	22
4.4.2.1 Slovenska izvozna družba - SID.....	23
4.5. Pregled po državah nekdanje Jugoslavije.....	25
4.5.1. Bosna in Hercegovina.....	25
4.5.2 Hrvaška.....	29
4.5.3 ZR Jugoslavija - Srbija in Črna gora	30
4.5.4 Makedonija	32
5. PRIMER SLOVENSKEGA PODJETJA Z NTI: PETROL, D. D.	33
5.1 Neposredne investicije Petrola	34
5.2 Petrol BH Oil Company, d.o.o., Sarajevo, Bosna in Hercegovina	36
5.3 Konkurenca.....	37
5.4 SWOT analiza.....	39
5.5. Vrednotenje NTI.....	40
5.6. Prihodnost Petrola BH.....	40

6. SKLEP	41
LITERATURA	43
VIRI	44
PRILOGE	

SEZNAM KRATIC

- BiH – Bosna in Hercegovina
- EU – Evropska unija
- MDS – Mednarodni denarni sklad
- NTI – neposredne tuje investicije
- OECD – Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj
- SID – Slovenska izvozna družba
- TIPO – Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije
- TNP – transnacionalno podjetje
- USD – ameriški dolar
- WIR – World Investment Report

1. UVOD

Svetovne neposredne tuje investicije (NTI) se neverjetno hitro širijo. Kot rezultat tega postaja vloga mednarodne proizvodnje v globalnem gospodarstvu vse večja. Liberalizacija tokov NTI se povečuje v smeri ugodnih sprememb nacionalnih režimov in njihovi podpori na mednarodni ravni. Prehod med časom, ko država pretežno uvaža in ko začne vlagati v tujini, se je danes nedvomno skrčil. Podjetja so spoznala, da so izhodne NTI včasih celo edina pot, ne le če hočejo povečati svoje tržne deleže, pač pa tudi, če hočejo zadržati tiste, ki so jih dosegle s pomočjo izvoza. Lahko rečemo, da so izhodne NTI naravna posledica razvoja in da seveda obstaja tesna povezanost med izhodnimi in vhodnimi NTI. V diplomskem delu bodo proučevane izhodne neposredne tuje investicije, zato bodo v nadaljevanju z besedami neposredne tuje investicije (NTI) predstavljene izhodne NTI. Razlog za njihovo obravnavo je predvsem v tem, da so bile do sedaj v diplomskih delih le bežno omenjene, medtem ko so bile vhodne NTI deležne večje pozornosti. V procesih globalizacije postajajo izhodne NTI pomembne, saj so se že izkazale kot uspešen instrument preobrazbe ne le razvitih držav, pač pa tudi novih industrijskih držav in nenazadnje držav v prehodu.

Vse večji del svetovnega izvoza je povezan z ustanavljanjem podjetij v tujini, zato se majhno slovensko gospodarstvo, ki je izključno odvisno od tujih trgov, ne sme izogibati investiranju v tujini, pri čemer ima veliko vlogo tudi slovenska vlada z ustvarjanjem pogojev za internacionalizacijo dejavnosti slovenskih podjetij. Kljub vsemu lahko rečemo, da izhodne NTI precej hitro rastejo, saj se število slovenskih podjetij, ki investirajo v tujini, vidno povečuje. Za slovenska podjetja so privlačni predvsem bližnji trgi, ki so jim sorodni in ki jih dobro poznajo še iz preteklosti. Pri tem so seveda mišljeni trgi republik nekdanje Jugoslavije, pri katerih se moramo zavedati tudi nevarnosti, ki so povezane z investiranjem vanje.

Diplomsko delo je razdeljeno na pet delov. Najprej bodo predstavljene NTI, ki bodo vsebinsko opredeljene, sledila bodo pomembna dejstva v povezavi z NTI, razlike s portfolio investicijami in drugimi mednarodnimi tokovi. Prikazan bo pomen NTI za države investitorice ter za države prejemnice NTI, njihove prednosti in slabosti, motivi zanje, razlika med horizontalnimi in vertikalnimi NTI.

V tretjem delu bo predstavljeno trenutno stanje izhodnih NTI v Sloveniji, po državah in dejavnostih, glavni dejavniki investiranja Slovenije v tujini ter opredelitev slovenske strategije in politike pospeševanja NTI v tujino.

Četrty, vsebinsko najpomembnejši in najobsežnejši del diplomskega dela bo namenjen slovenskim izzivom in priložnostim z vidika NTI na trgih nekdanje Jugoslavije.

V petem delu bo prikazan praktičen primer slovenskega podjetja, Petrol, d. d., z NTI v tujini, s poudarkom na njegovih neposrednih investicijah v Bosni in Hercegovini.

2. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE

2.1 Opredelitev in ključne značilnosti NTI

Neposredna tuja investicija je dolgoročna investicija, s katero želi neposredni tuji investitor iz ene države s podjetjem neke druge države vzpostaviti trajnejši nadzor oziroma odnos. Z NTI želi investitor doseči večji vpliv na vodenje in organizacijo tujega podjetja, vključuje pa začetno transakcijo in vse naknadno povezane transakcije (World Investment Report (WIR), 1997, str. 295 – 296). Izhodne NTI vključujejo ustanovitev novega podjetja v tujini oziroma sveže investicije v tujini (ang. greenfield investment), odkup (prevzem) lastniškega deleža v že obstoječem podjetju v tujini, kjer mora investitor pridobiti tudi pravico do nadzora v tem podjetju (Štiblar, Rojec, 1997, str. 23) ali pa razširitev obstoječega podjetja (Rojec, 1993, str. 23).

Kot neposredni tuji investitor se lahko pojavljajo tako fizične kot tudi pravne osebe, ki s svojim vlaganjem sprejmejo tveganje poslovanja in dobička. So lahko posamezniki, podjetja, skupine posameznikov ali podjetij; pa tudi vlada oziroma vladne agencije, ki imajo neposredne investicije v podjetja v tujini. Donosi vlaganj niso vnaprej zajamčeni, odvisni so od uspešnosti vlaganj, pojavljajo pa se v obliki dividend in dobičkov.

NTI po priporočilih Mednarodnega denarnega sklada (MDS) in Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj (OECD) vsebujejo (Banka Slovenije, 2001, str. 95):

- lastniški kapital, ki je delež podjetja, praviloma večji kot 10 odstotkov, ki ga je kupil neposredni tuji investitor (vlagatelj) v neki drugi državi, in reinvestirane dobičke, ki so deleži neposrednega tujega investitorja (ta je sorazmeren lastniškemu deležu v podjetju) v dobičku, ki ga ta investitor ni prejel oziroma ki ni bil razdeljen med dividende ali dobiček. Ti zadržani dobički se kasneje reinvestirajo.
- terjatve do povezanih oseb v tujini;
- obveznosti do povezanih oseb v tujini.

NTI zajemajo tiste investicije, ki jih spremlja cilj dolgoročne povezave med neposrednim investitorjem in povezanim podjetjem ter znaten vpliv investitorja na upravljanje povezanega podjetja. Bistvena značilnost, ki jih loči od portfolio investicij in od drugih mednarodnih tokov kapitala, je element aktivne vloge tujega investitorja oziroma njegov namen, da s trajno lastniško udeležbo v podjetju v tujini pridobi nadzor nad tem podjetjem in sodeluje v njegovem vodenju/upravljanju. NTI in portfolio investicije sta zelo pomembna vira kapitalskih pritokov, ki s svojim prispevanjem k lastniškemu kapitalu podjetij veliko pripomoreta k spodbujanju razvoja podjetniškega sektorja.

NTI se ločijo od portfolio investicij tudi po nadzoru, ki ga imajo tuji investitorji v podjetju v tujini in po ročnosti investicije. Portfolio investicije zanima predvsem donosnost vloženega kapitala, ne pa tudi sodelovanje v upravljanju podjetja; njihove investicije so večinoma

kratkoročnejše narave, medtem ko so NTI večinoma v interesu dolgoročnejšega sodelovanja in z namenom pridobitve pravice do soodločanja v podjetju. Do konca leta 1993 so države uporabljale različne kriterije za opredelitev neposrednih investicij. S peto izdajo priporočil je MDS postavil 10 odstotkov udeležbe v kapitalu oziroma v glasovalnih pravicah v podjetju kot kriterij, ki naj bi zagotovil mednarodno primerljivost podatkov in ločil NTI od portfolio investicij. Manj kot 10-odstotni delež v lastniškem kapitalu je značilnost portfolio investicij (Banka Slovenije, 2001, str. 95).

Neposredni tuji investitorji so največkrat podjetja, ki kombinirajo svoje investicije z vlaganji v nefinančnih oblikah, med katere sodijo prenašanje raznih vodstvenih, organizacijskih, tehnoloških in trženjskih znanj. Med portfolio investitorji pa se največkrat pojavljajo finančne institucije, institucionalni investitorji in posamezniki, ki načeloma vlagajo svoja sredstva v finančnih oblikah.

2.2 Mesto NTI v plačilni bilanci države

NTI spadajo v finančni del kapitalsko - finančnega računa plačilne bilance. V njem se beležijo kot ekonomske transakcije, ki se nanašajo na prilive oziroma odlive kapitala v in iz države. Pri beleženju transakcij v plačilni bilanci tako obstajata dve vrsti ekonomskih transakcij: kreditne transakcije, kjer so med drugimi NTI nerezidentov v državi, in debetne transakcije z NTI rezidentov v tujini oziroma izhodne NTI.

Gre za vrsto investicije (le-to je nadalje mogoče deliti na lastniške vložke in reinvestirani dobiček), katere osnovna značilnost je v tem, da želi investitor maksimirati dobiček preko upravljalne kontrole subjekta, v katerega je investiral, oziroma vsaj preko vplivanja na upravljanje v tem subjektu. Prav zaradi te značilnosti neposredne investicije le-ta dejansko zahteva razpolaganje z znatnim deležem celotnega kapitala subjekta, v katerega je bila investicija izvršena. Ta delež znaša 10 ali več odstotkov kapitala ekonomskega subjekta, v katerega je investiral.

2.3 Motivacijski dejavniki za NTI v tujini

Investitorji, ki se odločajo za neposredne investicije v tujini, imajo zanje različne vzroke, ki jih v grobem lahko razdelimo na 8 motivacijskih dejavnikov investiranja (Pye, 1998, str. 378 - 389):

- Dejavniki trga. Podjetje, ki namerava neposredno investirati, želi obdržati ali povečati svoj tržni delež. Zato ga zanima, kako velik je trg, kamor namerava investirati, kakšen je njegov rastni potencial in kakšne so na njem možnosti za ustanovitev izvozne baze za nove trge.
- Dejavniki virov. Neposredni investitor išče dostop do surovin.
- Zaposlitveni dejavniki. So usmerjeni na dostop do izurjene in šolane delovne sile ter na njeno zanesljivost.

- Dejavniki tehnologije. Vključujejo možnost dostopa do lokalne tehnologije, (ang. know-how), tehnično izurjene delovne sile ter modernih naprav in opreme. Neposrednemu investitorju izkušnje iz novega okolja lahko pomagajo tudi pri nabiranju izkušenj za domače poslovanje.
- Dejavniki finančne učinkovitosti. Ti monetarni dejavniki vključujejo primerjalne prednosti pri cenah materialov in delovne sile, možnost izogibanja carinam in ostalim oviram, možnost znižanja operativnih stroškov oziroma zvišanja dobičkov, dividend, donosnosti.
- Dejavniki strateškega položaja. So strateški cilji, predvsem dolgoročne možnosti poslovanja, nakup obstoječih podjetij, ki predstavljajo potencialno bodočo konkurenco. Neposredni investitor si lahko z investicijo prizadeva biti prvi in pred ostalimi ter tako pridobiti določene prednosti.
- Dejavniki geografske lege. Pomemben dejavnik NTI je tudi njihova splošna geografska lega, njena oddaljenost od dobaviteljev, kupcev in potencialnega izvoznega trga.
- Dejavniki investicijskega ozračja. So pomembni predvsem za državo prejemnico NTI. Nanašajo se na njen odnos do NTI, saj na investitorjevo odločitev velikokrat vplivajo tudi predhodno sodelovanje držav, njune kulturne in jezikovne podobnosti, poznavanje poslovnega okolja in drugo.

Ekonomska teorija razvršča motive za NTI bolj na široko le v tri skupine (Damijan, 2001, str. 119):

- motivi penetracije lokalnega trga (izognitev visokim vstopnim stroškom),
- motiv dostopa do lokalnih naravnih virov,
- motiv povečanja produktivnosti prek boljšega organiziranja proizvodnje, dostopa do cenejše delovne sile in inputov ter dostopa do specifičnih neopredmetenih sredstev (ang. intangible assets) lokalnih podjetij.

Takšen pogled na dejavnike NTI v gostujočih državah se začne pri vlogi državne politike in njene liberalnosti. Nato sledi ocena poslovnih olajšav: s tem ko svetovna ekonomija postaja bolj odprta za mednarodne poslovne transakcije, države tekmujejo za NTI ne samo z izpopolnjevanjem svoje politike in ekonomskih determinant, temveč tudi z boljšanjem proaktivnih olajšav, ki spremljajo liberalizacijo politike in ki so deležne vedno večje pozornosti (WIR, 1998, str. 89 - 90).

2.4 NTI kot integralni del izhodne internacionalizacije gospodarstva

Pojavne oblike izhodne internacionalizacije so izvoz, NTI in druge pogodbene oblike dolgoročnega sodelovanja med podjetji, nedvomno pa so prav NTI bistvo njenih procesov. V pogojih globalizacije mednarodnega poslovanja, velike mobilnosti kapitala, zmanjševanja stroškov poslovanja na daljavo, oligopolizacije trgov in drugih značilnosti rastoče soodvisnosti gospodarstev, je izvoz le eden, večkrat ne zadosten način ohranitve ali prodora na tuje trge.

Svetovni obseg mednarodne proizvodnje (proizvodnja podjetij v tuji lasti) je že presegel obseg svetovnega izvoza. Poleg tega izvoz postaja vse bolj rezultat drugih oblik mednarodnega sodelovanja, na primer NTI, ki inducirajo izvozno-uvozne tokove, medtem ko je bil včasih izvoz tisti, ki je induciral mednarodne investicije.

S pomočjo internacionalizacije dejavnosti podjetje unovči svoje podjetniško specifične prednosti na svetovnem trgu. Čim pomembnejše postajajo podjetniške specifične prednosti neoprijemljive narave, tem bolj interni transferji teh prednosti med kapitalsko povezanimi podjetji postajajo temeljna oblika mednarodnega ekonomskega sodelovanja in tem bolj nujno je za podjetja internacionalizirati dejavnosti v obliki NTI. To pomeni ohraniti nadzor nad poslovanjem obratov v tujini, s tem pa tudi nad izkoriščanjem lastnih podjetniško specifičnih prednosti, ki so osnovni vir dobičkov. Podjetja neposredno investirajo v tujini ne le zato, ker razpolagajo s posebnimi lastniškimi prednostmi, temveč tudi zato, da bi se v tujini kaj naučila in s tem dopolnila svoje sposobnosti. Konkurenca in konkurenčnost postajata globalni. Podjetje, ki hoče biti konkurenčno, mora zato izkoriščati vse razpoložljive vire doma in v svetu. Tako vhodna kot izhodna internacionalizacija dejavnosti podjetij postaja vse bolj pomemben dejavnik konkurenčnosti.

Močan dejavnik pospeševanja NTI v tujino je oligopolizacija trga. Mnogi sektorji so pod nadzorom majhnega števila multinacionalnih podjetij. Pomembna strukturna sprememba je prenos težišča mednarodnega povezovanja od kartelnega na notranjo rast večobratnih podjetij v mednarodnih razsežnostih. Povečal se je tudi pomen bolj običajnih združevanj in pripojitev podjetij ter prevzemi podjetij. Ti so postali poglavitna metoda vstopa na trg in krepitve konkurenčnosti.

2.5 Transnacionalna podjetja kot glavni nosilci izhodnih NTI

Mednarodna proizvodnja, katere glavni nosilci so transnacionalna podjetja (TNP), je jedro procesa globalizacije. Izraz transnacionalno podjetje (TNP) pomeni delovanje preko nacionalnih meja, pri čemer odločanje v glavnem ostaja na nacionalni ravni v državi matičnega podjetja. Skupino TNP sestavljajo velika podjetja največkrat iz razvitih držav, poleg teh pa tudi podjetja iz držav v razvoju in zadnje čase tudi podjetja gospodarstev v tranziciji pa tudi majhna in srednje velika podjetja. Izhodne investicije so posebno pomembne za majhne države, saj so osnova za oblikovanje njihovih multinacionalk. Nekateri menijo, da so to le pobožne želje, kar pa ni res, saj multinacionalka ni nujno ogromno podjetje, pač pa gre lahko za podjetje s 500 zaposlenimi, le da deluje mednarodno (Svetličič, 1996, str. 472).

TNP in njihove podružnice v določeni meri drugače reagirajo na spremembe v okolju kot druga podjetja, ki nimajo podružnic v tujini. Razlike v obnašanju TNP izhajajo iz dejstva, da je svetovno gospodarstvo sestavljeno iz nacionalnih gospodarstev, TNP pa svoje enote v različnih državah funkcionalno povezujejo v enoten sistem preko nacionalnih meja. Ta sistem ima globalni pogled in cilje. Posamezni elementi sistema morajo svoje cilje in obnašanje prilagoditi

uresničevanju ciljev sistema kot celote. Pri tem izstopata dve posledici za nacionalno ekonomsko politiko (Rojec, 1993, str. 25 - 28):

- delovanje podružnic tujih podjetij je bolj podrejeno (globalnim) ciljem podjetja, katerega del so, kot pa ciljem države, v kateri delujejo. Tako je v prispevku k domačemu proizvodu tuja podružnica lahko učinkovitejša od domačega podjetja, kar gre bolj ali manj v prid državi porekla tujega investitorja. Pri domačem podjetju to ni možno, saj gre v celoti za distribucijo dohodka med sektorji v okviru nacionalne države;
- različne enote TNP delujejo v državah, katerih ekonomske in druge politike se bistveno razlikujejo. To povzroči, da to podjetje obravnava vse nacionalne politike kot diskriminatorne, razen tiste, ki je zanj najugodnejša. Pri domačem podjetju je drugače, saj se vse njegovo delovanje odvija v okviru enega samega nacionalnega ekonomskega sistema in politike.

Najpomembnejše je, da imajo v primeru restriktivnosti neke nacionalne ekonomske politike domača podjetja manj prostora za odziv oziroma izogibanje omejevalnim ukrepom, medtem ko možnosti TNP ostajajo precejšnje.

Mednarodna proizvodnja TNP vedno bolj narašča in pridobiva pomen tako pri investiranju v razvite države kot tudi v države v razvoju. V letu 1997 so glavni kazalci, vezani na aktivnosti NTI in TNP, izkazovali višje stopnje rasti le-teh glede na leto 1996 kot BDP in izvoz (WIR, 1998, str. 1). Njihovi tržni deleži so težko predvidljivi, zagotovo pa se bodo v prihodnje, skupaj s svetovno globalizacijo in internacionalizacijo, še povečevali.

Prednosti TNP pred podjetji, ki delujejo samo doma, se kažejo pri njihovem dostopu do tujih trgov in pri oskrbovanju le-teh. Veliko držav v razvoju, ki so gostiteljice TNP, pričakuje od njih, da jim bodo povečale dinamičnost njihovih komparativnih prednosti predvsem pri izvozu, saj obstaja pozitivna povezanost med vhodnimi NTI in povečanjem izvoza iz te države. Razlogi za takšna pričakovanja držav v razvoju so predvsem v tem, da so TNP največkrat na dobrih lokacijah, poleg tega naj bi praviloma imela boljši in lažji dostop do informacij, nižje transakcijske stroške, boljše možnosti organizacije in integracije proizvodnje preko meja, že uveljavljena imena proizvodov in storitev in večjo nagnjenost k izvozu. Lažje sledijo spreminjanju tehnologije in povpraševanju na različnih trgih. Med državami v razvoju obstaja strah, da bi TNP le ohranjala njihovo stopnjo razvoja in tehnologije in da ju ne bi nadgrajevala in izpopolnjevala. Obstaja sicer tudi takšna možnost, vse pa je odvisno predvsem od države gostiteljice, njenega gospodarstva in politike, ki lahko ustvarjata primerno ozračje za tuje investitorje.

Ravno tako imajo tudi TNP nekatere pomanjkljivosti. Imajo stroške zaradi izvozne konkurenčnosti. Podružnice se morajo prilagoditi preskrbovanju in lokalnemu načinu obnašanja, kakršnega od njih zahteva matično podjetje. Pri prekomorskem uvozu inputov so bolj občutljiva kot domača podjetja, saj zanje obstajajo določene omejitve uvoza surovin. Kadar ima matično

podjetje izdelano regionalno ali globalno strategijo, so podružnice omejene tudi pri odločanju, ali izvažati in če, kam izvažati, saj TNP ne odobravajo konkurence med podružnicami in imajo njihovo delovanje pod svojo kontrolo (WIR, 1999, str. 240 - 244). In kljub prednostim, ki jih prinašajo TNP in njihove NTI, ne pomeni, da je odprtost države za NTI vedno koristna in zaželena. Možne so namreč tudi tržne napake in razhajanja med TNP in nacionalnim interesom. Problemi z NTI se lahko nanašajo na napake pri informiranju in koordinaciji procesa mednarodnega investiranja, poleg tega NTI lahko izrinejo domača, obstoječa, predvsem mlajša in manjša podjetja, lahko se tudi zgodi, da raven proizvodnje in konkurenčnost države gostiteljice ne napredujejo.

2.6. Horizontalno in vertikalno organizirane izhodne NTI

Horizontalno organizirane NTI so investicije v tujini v enako dejavnost, kakršno podjetje opravlja doma. Vertikalno organizirane NTI se pojavljajo v dveh oblikah: prva oblika so (ang. backward) vertikalne NTI, pri katerih podružnice v tujini prejemajo sredstva, inpute od domačih, matičnih podjetij; in druga oblika (ang. forward) vertikalnih NTI, pri kateri podjetje v tujini prodaja outpute domačega podjetja. Ta druga oblika NTI je manj pogosta (Hill, 2001, str. 190 - 197).

Za multinacionalna podjetja je značilna intenzivna znotrajpodjetniška trgovina med matičnimi podjetji in podružnicami ne glede na to, ali gre za vertikalno ali horizontalno organiziranost. Razlog je v tem, da matična podjetja velik del svoje proizvodnje nižjih ali enakih stopenj predelave preselijo na stroškovno bolj ugodne lokacije v tujini. Podružnice nato polproizvode ali sestavne dele za končne proizvode izvažajo nazaj v matično podjetje ali druge podružnice kjer jih vgradijo v končne proizvode. V primeru vertikalne organizacije multinacionalnega podjetja so bolj značilni znotrajpodjetniški trgovinski tokovi iz podružnic v matična podjetja. V primeru horizontalne organizacije pa gre za enakomerne znotrajpodjetniške trgovinske tokove v obe smeri. Znotraj podjetniške povezave med matičnim podjetjem in podružnicami so lahko zelo koristne, saj lahko služijo za razpršitev in pretok znanja, spretnosti, know-howa, informacij znotraj povezav med podjetji. Močne povezave lahko pospešujejo proizvodno učinkovitost, rast produktivnosti, tehnološke in upravljalne sposobnosti in tržno diverzifikacijo dobaviteljev (Damijan, 2001, str. 123).

3. SLOVENSKE NEPOSREDNE INVESTICIJE V TUJINI

3.1 Pravni okvirji slovenskih neposrednih investicij v tujini

Neposredne investicije slovenskih rezidentov v tujini in nerezidentov v Sloveniji ureja 10. člen Zakona o deviznem poslovanju (Zakon o deviznem poslovanju, 1999). Po tem zakonu je neposredna investicija tista investicija, ki je vzpostavljena z namenom trajnega ekonomskega povezovanja in pridobitve učinkovitega vpliva na upravljanje gospodarske družbe ali drugih pravnih subjektov, kot so (Statistika, neposredne naložbe, 2001, str. 28):

- ustanovitev podjetja ali dokapitalizacija v podjetju, ki je v popolni lasti investitorja,
- ustanovitev podružnice ali pridobitev že obstoječe družbe,
- pridobitev deleža v gospodarski družbi, ki ni registrirana kot delniška družba,
- lastništvo tujega investitorja ali pridobitev več kot 10 % kapitalskega deleža oziroma več kot 10 % glasovalnih pravic,
- petletno podrejeno posojilo do povezanih gospodarskih družb z zapadlostjo pet ali več let z namenom ustanovitve trajnih ekonomskih povezav.

3.2 Stanje in trendi neposrednih investicij Slovenije v tujini

Investiranje slovenskih podjetij v tujini se je po osamosvojitvi za nekaj let praktično ustavilo, vendar podatki kažejo, da se v zadnjem času povečuje. Stanje slovenskih izhodnih investicij v razdobju 1993-2000 kaže rast v letih 1994 in 1995, v letu 1996 je opazen znaten padec NTI in ponovna stagnacija v letu 1997. Za leto 1998 je zopet značilna močna rast NTI, ki ji zopet sledi močan padec v letu 1999 in večja rast v letu 2000.

Vrednost neposrednih investicij Slovenije v tujino je konec leta 2000 znašala 794,0 milijona USD (od tega je delež lastniškega kapitala in reinvestiranih dobičkov znašal 58,7 %, ostalo pa so predstavljale neto terjatve do tujih povezanih podjetij), kar je v dolarskem izrazu za 189,0 milijona USD več kot konec leta 1999. Posrednega lastništva slovenskih podjetij v tujini (ko je tuje podjetje s kapitalom slovenskih investitorjev lastnik ali solastnik drugega podjetja v tujini), je bilo evidentiranega za 38,9 milijona USD, kar predstavlja 4,9-odstotni delež v vseh neposrednih investicijah.

Tabela 1: Stanja, spremembe stanj in stopnje rasti neposrednih investicij iz Slovenije

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
STANJA IN SPREMEMBE STANJ V MIO USD								
a. Stanje konec leta								
Vrednost skupaj	281	354	490	460	459	608	605	794
Od tega:								
Lastniški kapital in reinvestirani dobički	242	342	366	343	325	368	360	466
Neto terjatve do podjetja v tujini	39	12	124	117	135	241	245	328
Terjatve do podjetja v tujini	254	265	352	347	403	416	402	489
Obveznosti do podjetja v tujini	215	254	228	230	268	175	157	162
b. Spremembe stanja								
Vrednost skupaj	n.p.	73	136	-30	0	149	-3	189
Lastniški kapital in reinvestirani dobički	n.p.	101	24	-23	-18	43	-8	107
Neto terjatve do podjetja v tujini	n.p.	-27	112	-7	18	106	5	82
c. Letni odliv								
	1	-3	-5	6	36	-2	38	66
STOPNJE RASTI V %								
a. Stanje konec leta								
Vrednost skupaj	n.p.	26,2	38,4	-6,2	0,0	32,4	-0,5	31,2
Od tega:								
Lastniški kapital in reinvestirani dobički	n.p.	41,7	7,0	-6,4	-5,3	13,3	-2,2	29,6
Neto terjatve do podjetja v tujini	n.p.	-69,9	957,3	-5,8	15,6	78,5	2,0	33,6
Terjatve do podjetja v tujini	n.p.	4,7	32,5	-1,4	16,1	3,2	-3,2	21,6
Obveznosti do podjetja v tujini	n.p.	18,2	-10,2	1,0	16,4	-34,7	-10,3	3,0
b. Letni odliv								
	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	462,1	n.r.	n.r.	75,1

Opomba: n.p. – ni podatka

n.r. – ni relevantno

vrednost skupaj = lastniški kapital + terjatve do podjetja v tujini – obveznosti do podjetja v tujini

Vir: Statistika, neposredne naložbe 1996-2000, 2001, str. 12.

Dejavnike, ki so vplivali na spremembo stanja slovenskih neposrednih investicij, je mogoče strniti v (Statistika, neposredne naložbe 1996-2000, 2001, str. 24 - 26):

- Transakcije: povečanje stanja neposrednih investicij v tujini je povzročil neto odliv lastniškega kapitala v tujino¹ v višini 53,6 milijona USD, poleg tega je prišlo iz naslova reinvestiranih dobičkov za 12,4 milijona USD. Tako izkazuje plačilna bilanca skupno za 66,0 milijona USD povečanja. Na spremembo stanja je vplivalo tudi povečanje neto terjatev do povezanih podjetij v tujini za 82,4 milijona USD.
- Vrednostne in ostale spremembe: revalorizacija lastniškega kapitala v tujini je knjigovodsko povečala stanje neposrednih investicij za 9,7 milijona USD (od tega je revalorizacija nepremičnin v tujini znašala 3,1 milijona USD).
- Zaradi izplačanih dividend se je lastniški kapital zmanjšal za 3,5 milijona USD.

¹ V letu 2000 je bilo iz naslova povečanja lastniškega kapitala neposrednih investicij v tujini 63,2 milijona USD odlivov, umikov lastniškega kapitala iz tujine pa je bilo za 9,6 milijona USD (Banka Slovenije, 2001, str.26).

- Tečajne razlike in ostale spremembe so prispevale k povečanju stanja neposrednih investicij v tujini za 34,4 milijona USD – poleg tečajnih razlik gre predvsem za prekvalifikacije terjatev oziroma obveznosti v kapital in obratno, spremembe statusa rezident – nerezident, različne vire podatkov in podobno.

Delež izhodnih NTI v BDP se je z 2,2 % leta 1993 povečal na 4,4 % leta 2000, kar Slovenijo trenutno uvršča na vrh tranzicijskih držav. Stanje vseh izhodnih NTI se je od leta 1993 povečalo za 2,8-krat. Bolj kot lastniški kapital so se povečevale neto terjatve do enot v tujini. Prvi val neposrednih investicij v tujino je bil v začetku devetdesetih, ko so se slovenska podjetja spopadla z izgubo nekdanjih jugoslovanskih trgov. Drugi močnejši val je značilen za konec devetdesetih let, še posebno v letih 1997, 1999 in 2000 (Svetličič, Jaklič, 2001, str. 182).

Konec leta 2000 je bilo evidentiranih 1.281 neposrednih investicij v tujino, od tega je bilo 606 investicij na Hrvaško. Glede na razvrstitev investicij na nove (investicije, kjer je nerezident ustanovitelj oziroma soustanovitelj podjetja), obstoječe (investicije nerezidentov v obstoječe podjetje, nerezidenti v tem primeru niso ustanovitelji podjetja) in ostale (to so investicije v zavode, podružnice, fundacije, nepremičnine in podjetja v stečaju) je bilo v skupnem številu investicij 39,3 % investicij v novoustanovljene gospodarske družbe, ki so hkrati predstavljale 26,8 % vrednosti lastniškega kapitala v tujini. 24,6 % celotnih slovenskih izhodnih neposrednih investicij so predstavljale investicije v obstoječe gospodarske družbe, po vrednosti lastniškega kapitala pa 47,4 %. Ostale investicije so po številu predstavljale 36,1 %, po vrednosti pa 25,9 %. Med ostalimi investicijami je bilo največ nepremičnin v tujini (90,7 milijona USD; od tega 75,1 milijona USD na Hrvaškem, 5,5 milijona USD v Jugoslaviji in 4,9 milijona USD v Avstriji) (Statistika, neposredne naložbe 1996-2000, 2001, str. 27).

3.3 Dejavniki neposrednega investiranja slovenskih podjetij v tujini²

3.3.1 Motivi slovenskih podjetij za investiranje v tujini

Investitorji spoznavajo, da so izhodne NTI postale tista oblika mednarodnega poslovanja, ki jim omogoča zadržanje in povečanje tržnih deležev v sodobnih razmerah na globalnih trgih. Med

² V obdobju junij-september 1999 so avtorji članka *Strategija pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v tujino*, Marjan Svetličič, Matija Rojec in Andreja Trtnik med slovenskimi podjetji, ki neposredno investirajo v tujino, izvedli obsežno anketo z namenom ugotoviti osnovne značilnosti delovanja slovenskih podjetij v tujini, učinke investiranja v tujini in načrte za bodoče investiranje. Med determinantami investiranja v tujini so posebej analizirali motive za in ovire pri investiranju v tujino ter dejavnike, ki vplivajo na odločitev o lokaciji investicije. Na podlagi različnih virov so identificirali 411 slovenskih podjetij, ki naj bi neposredno investirala v tujino. Odgovorilo je 65 (15,8 %) podjetij, 27 (6,5 %) jih je vrnilo izpolnjen vprašalnik, 38 (9,2 %) pa vprašalnika ni izpolnilo z obrazložitvijo, da nimajo podjetja v tujini. V točki 3.3 bodo pri opisovanju slovenskih izhodnih NTI povzeti tudi rezultate te ankete.

poglavitnimi motivi za investiranje v tujini je torej za slovenske neposredne investitorje najpomembnejši motiv ohranjanje oziroma odpiranje trgov (predvsem lokalnega trga države prejemnice investicije), sledijo strateški razlogi in povečanje učinkovitosti delovanja/poslovanja podjetja investitorja, daleč na zadnjem mestu je stroškovni motiv. Kot najmanj pomemben motiv so se izkazali stroški dela. Dominantnost tržnega motiva potrjujejo tudi najpomembnejši posamični motivi za investiranje v tujino, ki se zdijo slovenskim podjetjem pomembni: ohranitev in širitev trga (ki smo ga ob razpadu Jugoslavije izgubili), rast podjetja, dostop na trg, trženje, povečanje prodaje, finančni in tržni motivi, zadržanje in razširitev trgov, novi trgi, penetracija trga, lokalno trženje, prisotnost na tujih trgih in širitev prodajne mreže, povečanje izvoza, dostop do cenejših virov surovin, sinergija, globalizacija podjetja v integracijske procese.

3.3.2 Dejavniki izbire države prejemnice investicije v tujini

Med najpomembnejšimi posamičnimi dejavniki, ki so vplivali na odločitev za investicijo v konkretno državo, so predvsem dejavniki, ki so povezani s trgov države prejemnice: ohranjanje in odpiranje trgov; rast podjetja v konkretni državi; povečanje prodaje; slediti kupcem, ki so investirali v to državo; ohranitev nekdanjih trgov in premoženja v tej državi; prodor na hitro rastoče trge tretjih držav itd. Daleč najpomembnejša dejavnika sta velikost in rast trga, sledi kupna moč, bližina države prejemnice, nizki stroški poslovanja. Torej, čeprav je pri izbiri konkretne države odločilen tržni dejavnik, slovenski investitorji pri tem upoštevajo še niz drugih dejavnikov.

Med vlečnimi dejavniki izhodnih NTI igrajo odločilno vlogo trije dejavniki. Globalizacija, ki sili podjetja v iskanje cenejših virov in novih trgov, ter zapoznena privatizacija v večini držav nekdanje Jugoslavije (razen izjem: Hrvaške in deloma Makedonije). V nekaterih primerih so pomembni lokacijsko specifični dejavniki. Nenazadnje pa je šele konec vojne na tem območju omogočil razmišljanje o izhodnih NTI kot o prvem potrebnem, ne pa zadostnem razlogu za investiranje.

3.3.3 Ovire pri investiranju v tujini

Slovenski investitorji se v tujini srečujejo z različnimi ovirami, med katerimi izstopajo predvsem: pomanjkanje znanja, informacij, kadrov in kapitala; tveganje, težave (neznanje) v zvezi z nadzorom in upravljanjem podjetja v tujini, neprepoznave blagovne znamke investitorja; visoki stroški trženja; težaven prodor; neprijazno davčno, pravno in administrativno okolje oziroma nepoznavanje tega okolja; neustrezni odnosi Slovenije s posamičnimi državami; oddaljenost itd. Zelo pomembne ovire so kulturne razlike in nacionalistično vedenje potrošnikov/javnosti/oblasti.

Pri investitorjih v države nekdanje Jugoslavije so se kot glavne ovire najprej pojavljali predvsem pomanjkanje znanja, kadrov in informacij, v zadnjem času pa se kot posledica velikega skoka investicij v države nekdanje Jugoslavije v ospredje postavljajo predvsem problemi, ki izhajajo iz

okolja dežel, kamor se vlaga. Ti dejavniki so se v državah prejemnicah neposrednih investicij v letu 2001 izkazali kot najpomembnejša ovira. Pomanjkanje kadrov sicer ne zaostaja mnogo, precej višje se je povzpел dejavnik pomanjkanja informacij.

Razlike med investitorji v tujini (v slovenski in tuji lasti) kažejo, da je za slovenska podjetja precej večja težava pomanjkanje finančnih sredstev. To bi lahko označili kot specifično tranzicijsko težavo ali kot posledico dejstva, da imajo naša razmeroma majhna podjetja manj finančnega zaledja kot večja, pogosto transnacionalna tuja podjetja (Svetličič, Jaklič, 2001, str. 196 - 197).

3.3.4 Načrti za bodoče investiranje v tujini

Prevladujoči pozitivni rezultati obstoječih podjetij v tujini so tudi najboljša razlaga za dejstvo, da v Sloveniji neposredno investirajo v tujino podjetja z izkušnjami oziroma podjetja, ki že imajo podjetja v tujini. Med načrtovanimi lokacijami za nove NTI najpogosteje navajajo države nekdanje Jugoslavije, najbolj aktualne so Bosna in Hercegovina, Hrvaška ter Makedonija. Zanimivejše od držav zahodne Evrope oziroma EU so države vzhodne in srednje Evrope, ki se pogosto pojavljajo kot načrtovana destinacija. Najpogostejši državi sta Poljska s svojim velikim in hitro rastočim trgov in Rusija. Med načrti so tudi oddaljene destinacije kot na primer Japonska, Malezija, Južna Amerika, Severna Amerika.

Spremembe se kažejo tudi v obliki nastopanja. Vse več je načrtovanih prevzemov in vlaganj v obstoječa podjetja, medtem ko so doslej prevladovala vlaganja na novo. Podjetja, ki so že sedaj najintenzivneje izpostavljena konkurenci tujih trgov in najhitreje rastoča podjetja, se vse bolj zavedajo nujnosti vzpostavljanja neposredne prisotnosti na tujih trgih ter verjetno tudi strateških in stroškovnih razlogov za investiranje v tujino. To seveda zahteva tudi ustrezno reakcijo ekonomske politike oziroma države.

3.4 Slovenska politika pospeševanja neposrednega investiranja v tujini

Relativni pomen politike pospeševanja neposrednega investiranja v tujini je različen glede na stopnjo razvoja države (nižji ali nikakršen na zelo nizki stopnji raste z razvojem gospodarstva in končno na zelo visoki stopnji razvoja zopet upade). Slovenija je danes v fazi tranzicije, v procesu intenzivnega prestrukturiranja in umeščanja v mednarodno delitev dela, kar zahteva aktivnejšo vlogo države v procesu internacionalizacije, ki pomeni eno od metod pospešenega prestrukturiranja gospodarstva, krepitev nacionalne konkurenčnosti, večanje tržnih deležev, diverzificiranje izvoza oziroma gospodarske strukture v smeri povečevanja dodane vrednosti ter prodor na nova tržišča. Vse to niso le podjetniški, temveč tudi narodnogospodarski cilji.

Naše neposredne investicije v tujini, posebno v državah nekdanje Jugoslavije, bi lahko označili za strateške z makrovidika, če bi država imela na tem področju dolgoročno strategijo in z njo

uskaljene ukrepe strateškega, torej dolgoročnega ter ciljnega podpiranja takšne internacionalizacije. Še boljše bi bilo, če bi bila strategija del splošno razdelane domače industrijske ali strateške trgovinske politike, s katero bi država vnaprej izbrala sektorje ali vrste dejavnosti, ki bi jih zaradi dolgoročnih učinkov na preostalo gospodarstvo posebej podpirala. O jasni strategiji Slovenije na tem področju težko govorimo. Politiko nezaupanja do izvoza kapitala takoj po osamosvojitvi, ki so jo spremljale omejitve, je začela počasi rahljati in jo je leta 1999 z novim Zakonom o deviznem poslovanju tudi formalno preobrazila v mednarodno veljaven sistem urejanja mednarodnih pretokov dolgoročnega kapitala. Odnos do neposrednih investicij v tujini kot nedomovinskega dejanja, ker se kapital odliva v tujino, se je tako spremenil. Takšna vlaganja so začeli obravnavati kot normalno poslovno dejavnost, čeprav se še vedno pojavljajo glasovi, ki v njih vidijo bolj zlorabe.

O strategiji države na področju nekdanje Jugoslavije težko govorimo, ker je bila zakonodaja manj plod avtonomnih prepričanj v vladi in bolj izsiljena z zunanjimi razlogi ter pritiskom podjetij od spodaj. Torej so se najprej razmahnile izhodne NTI, potem se je šele začela odzivati vlada in spreminjati pogoje ter spodbujati to podjetniško dejavnost. Država bi to lahko storila že prej. Doslej je Slovenija sklenila 33 bilateralnih investicijskih sporazumov, 14 s članicami EU. Med tranzicijskimi državami imamo takšne sporazume z večino. Velik del le-teh je začel veljati šele z letom 2000, ko je bila glavnina izhodnih NTI že uresničena. Dejstvo je, da bilateralni investicijski sporazumi postajajo za podjetja vse bolj pomembni, saj gledajo na NTI kot na dolgoročno usmeritev, ki terja ustrezno državno infrastrukturo. Položaj pri sporazumih o odpravljanju dvojnega obdavčenja je precej slabši, skupaj je veljavnih le 25, kar nekaj s tranzicijskimi državami. Več o sklenjenih sporazumih je navedeno v Prilogi A.

Optimistično bi lahko rekli, da izhodne NTI postopoma postajajo državna strategija. Leta 2000 je namreč država prvič začela aktivno spodbujati internacionalizacijo s programom, ki je spodbujal internacionalizacijo podjetij tekstilne in oblačilne industrije ter usnjarske in obutvene, skupne tržne nastope v okviru programa povezovanja podjetij in internacionalizacijo vseh podjetij. Med 123 vlogami je Ministrstvo za gospodarstvo odobrilo 84 vlog v skupni vrednosti 427 milijonov tolarjev. Ta program se je v letu 2001 nadgradil in finančno okrepil. Na razpis je prišlo 171 vlog, od katerih je bilo 116 odobrenih, večina usmerjenih na trge nekdanje Jugoslavije. Kljub temu skromnost spodbud in odsotnost celovite podpore internacionalizacije ne kaže, da bi ta vidik mednarodnih ekonomskih odnosov postal pomembnejši v naših strateških razmišljanjih, skladno s strateško vlogo, ki jo imajo NTI v svetu (Svetličič, Jaklič, 2001, str. 189).

Poleg tega programa je Ministrstvo za gospodarstvo letos prvič objavilo javni za spodbujanje izhodnih investicij slovenskih podjetij. Namen razpisa je spodbuditi podjetja za neposredna vlaganja v tujini, ki pomenijo prenos znanja, zniževanje stroškov ali krepitev obstoječih oziroma odpiranje novih trgov. Predmet razpisa je sofinanciranje dela stroškov podjetij pri pripravi in izvedbi izhodne investicije ter pri krepitvi razvojnega dela v matičnem podjetju doma.

Prijavljanje na razpis je potekalo po faznem pristopu. Odobrenih je bilo 36 projektov, skupna vrednost sofinanciranja zanje pa znaša 303.588.837 SIT.

3.4.1 Institucionalna organizacija pospeševanja izhodnih NTI

Institucionalna ureditev (izvajanja) politike do NTI iz tujine in v tujino je v svetu različna. Nekateri države imajo posebne institucije le za pospeševanje NTI v tujino ali celo posebne institucije za posamezne vidike pospeševanja NTI v tujino. Druge države imajo eno samo institucijo za vse vidike neposrednega investiranja, čemur se pridružuje še pospeševanje izvoza. Enake cilje se lahko dosega z različno institucionalno ureditvijo. Izkušnje pa kažejo, da večje število institucij, ki se ukvarja z NTI iz tujine ali v tujino ali s pospeševanjem izvoza, prinaša številne probleme in neuskkljenosti, ki ovirajo uresničevanje skupnih ciljev in promocijske dejavnosti. V svetu prevladuje praksa osrednje institucije, ki poskrbi za ustrezno servisiranje tujega investitorja ali domačega investitorja v tujini na enem mestu in razrešuje vprašanja na drugih pristojnih organih (Svetličič et al., 2000, str. 642).

V Sloveniji bi bila lahko takšna institucija Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije (TIPO), ki je bila ustanovljena leta 1994, delovati je začela maja 1995, vendar se žal zaenkrat ukvarja predvsem z vhodnimi NTI. Kot že samo ime pove, je njeno poslanstvo spodbujanje tujih neposrednih investicij in spodbujanje izvoza. Področja za spodbujanje NTI, ki jih pokriva TIPO, so storitve za potencialne in obstoječe tuje investitorje, priprava in predlaganje ukrepov za izboljšanje konkurenčnosti države kot lokacije za NTI in pridobivanje tujih neposrednih investitorjev. Poleg TIPO je za slovenska podjetja, ki investirajo v tujini pomembna tudi Slovenska izvozna družba (SID), čeprav se njenih storitev podjetja zaenkrat še vedno premalo poslužujejo in se s tem izpostavljajo velikim tveganjem v tujini.

Politika pospeševanja NTI naj bi diferencirala med panogami dejavnosti in vrstami podjetij. Večjo pozornost pri spodbujanju zaslužijo tiste panoge, katerih konkurenčnost pada glede na rastoče stroške dela, torej tiste, v katerih prihaja do erozije primerjalnih prednosti slovenskega gospodarstva. Te dejavnosti lahko z relokacijo delovno intenzivnih faz krepijo svojo konkurenčnost. Težje je vnaprej identificirati tiste dejavnosti, ki imajo potencial za razvoj lastnih podjetniško specifičnih prednosti. V tem drugem segmentu je najprimerneje ustvarjati splošno spodbudno klimo za krepitev inovativnih sposobnosti, dvigati izobrazbeno raven nasploh in podobno. Posebno pozornost velja posvetiti majhnim in srednje velikim podjetjem, ki imajo omejene kadrovske in finančne možnosti pridobivanja potrebnih informacij za prodor na (tvegane) tuje trge (Svetličič et al., 2000, str. 642 - 643).

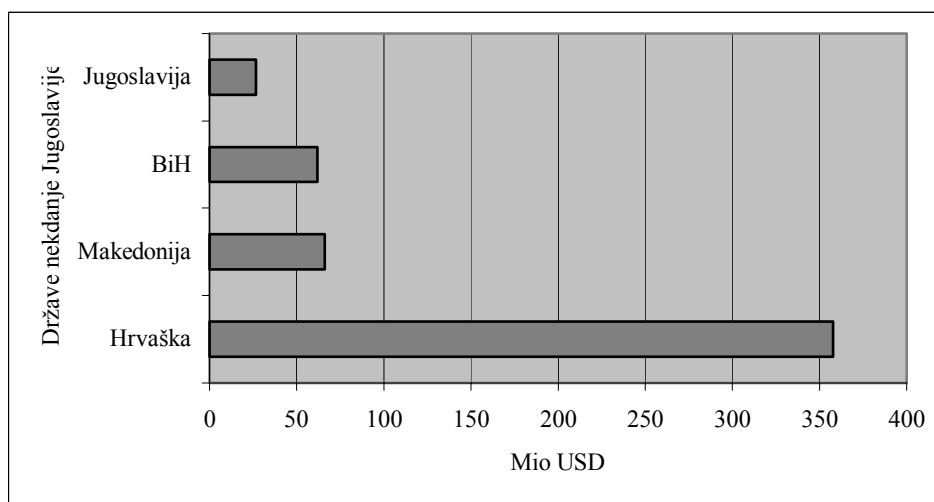
Pri pospeševanju slovenskih NTI ima pomembno vlogo Ministrstvo za gospodarstvo, ki ima med svojimi cilji tudi cilj povečati konkurenčnost slovenskih podjetij z izvozom in direktnimi investicijami v druge države in s pritokom kvalitetnih NTI. Ta cilj vključuje (Hočevar, 2002):

- zagotovitev čim lažjega in konkurenčnega dostopa slovenskega gospodarstva na tuje trge ob hkratnem sproščanju konkurence na domačem trgu;
- vzpostavitev pogojev za čim boljše izkoriščanje možnosti na enotnem trgu EU, trgih jugovzhodne Evrope, kot tudi na vseh ostalih trgih;
- uveljavitev Slovenije kot privlačne lokacije za NTI.

3.5 Slovenske neposredne investicije v tujini - razvrščene po državah

Iz tabele 2 v Prilogi B je razvidno, da Slovenija največ investira na Hrvaško, kjer se nahaja 45,1 % oziroma 357,7 milijona USD vseh neposrednih investicij Slovenije. Ostale države prejemnice slovenskih izhodnih NTI so imele konec leta 2000 bistveno manjše deleže vrednosti investicij. Na drugem mestu je Nemčija (8,9 %), sledita ji Makedonija (8,3 %) ter Bosna in Hercegovina (7,8 %). Preostale države imajo skupaj ostali, to je 29,9-odstoten delež slovenskih NTI. Lahko povzamemo, da so najpogostejše lokacije slovenskih podjetij v tujini države nekdanje Jugoslavije, ki jim pripada v letu 2000 kar 61,2% slovenskih izhodnih NTI.

Slika 1: Slovenske neposredne investicije v državah nekdanje Jugoslavije konec leta 2000 (v milijonih USD)



Vir: Statistika, neposredne naložbe 1996-2000, 2001, str. 55.

Neposredne investicije slovenskih subjektov v državah nekdanje Jugoslavije predstavljajo kar 65 odstotkov vseh NTI. Po podatkih za konec leta 2000 ima Slovenija največ NTI na Hrvaškem (309,7 milijona USD), sledijo ji Makedonija (62,2 milijona USD), BiH (53,2 milijona USD) in Jugoslavija (26,5 milijona USD).

3.6 Slovenske neposredne investicije v tujini - razvrščene po dejavnostih

Sestava vrednosti slovenskih neposrednih investicij v tujini po dejavnostih investorjev (tabela 3 v Prilogi C) kaže, da je konec leta 2000 pripadalo podjetjem iz predelovalne dejavnosti 445,3

milijona USD oziroma 56,1 % vrednosti investicij. Znotraj predelovalne dejavnosti so bile večje investicije podjetij iz dejavnosti proizvodnje kemikalij in kemičnih izdelkov, proizvodnje strojev in naprav ter proizvodnje hrane in pijač s 25,6 % deležem v vseh NTI. Pomembnejšo dejavnost predstavljata v obstoječih investicijah še finančno posredništvo, ki je imelo konec leta 2000 v tujini 119,2 milijona USD oziroma 15,0 % NTI ter trgovina in popravila motornih vozil z 68,4 milijona USD oziroma 8,6 % neposrednih investicij v tujini.

4. SLOVENSKE NEPOSREDNE INVESTICIJE NA TRGIH NEKDANJE JUGOSLAVIJE

Trgi držav nekdanje Jugoslavije pomenijo za slovenska podjetja zaradi dobrega poznavanja razmer potencialne prednosti. Mnoga slovenska podjetja so bila že v preteklosti navzoča na teh trgih in razmeroma dobro poznajo tamkajšnje poslovne navade in običaje, zato je sodoben izziv raziskav na teh trgih ugotoviti, kakšne možnosti vstopov, sodelovanj, razvoja in rasti na teh trgih lahko danes izrabijo tista slovenska podjetja, ki v svojem portfelju mednarodne rasti vidijo strateški razvoj tudi na tem regionalnem področju. Po drugi strani pa tudi države nekdanje Jugoslavije sedaj bolj kot kdajkoli prej potrebujejo tuje investicije.

Na tem mestu je potrebno opozoriti še na en problem. Izraz trgi nekdanje Jugoslavije bi lahko spodbudil marsikoga k razmisleku in nasprotovanju, vendar je verjetno še najprimernejši za skupno poimenovanje Hrvaške, BiH, Makedonije ter ZR Jugoslavije. Pri tem ne gre za trge jugovzhodne Evrope, saj ne vključujejo trgov Albanije, Bolgarije, Grčije in Romunije, katerim v diplomskem delu ni posvečena posebna pozornost.

4.1 Trgovinski in investicijski vstop na trge nekdanje Jugoslavije

Za Slovenijo trgi nekdanje Jugoslavije predstavljajo pomembne zunanje trge, predvsem na strani izvoza iz Slovenije, ki je v letu 1995 začel, z manjšimi odmiki, na trge držav nekdanje Jugoslavije hitro naraščati, hitreje kot na trge EU. Sedanji trendi na območju nekdanje Jugoslavije omogočajo vzpostavitev pogojev za ponovni in bolj celoviti vstop slovenskih podjetij na te trge. Seveda se morajo kljub temu slovenska podjetja zavedati in se prilagoditi tveganjem in omejitvam pri vstopu in pri poslovanju na teh trgih. Glavne omejitve se nanašajo predvsem na visoke trgovinske (carinske in necarinske) omejitve in ovire za tuje investitorje, predvsem v Srbiji in Črni gori, na odsotnost pravne države in s tem nizko stopnjo zaščite lastninskih pravic; na slabo poslovno moralo; na nizko kupno moč, slab proizvodni potencial in potencialno velike plačilno - bilančne težave.

Pri vseh teh omejitvah morajo biti spodbude za vstop slovenskih podjetij na trge nekdanje Jugoslavije precej visoke. Slovenskim podjetjem sta za vstop na te trge na voljo predvsem dva pristopa: trgovinski in investicijski. Odločitev med enim in drugim pristopom je odvisna ne samo od specifičnosti posameznega ciljnega trga na območju nekdanje Jugoslavije, temveč tudi od specifičnosti panoge, v kateri poslujejo domača podjetja (Damijan, 2001, str. 104).

4.1.1 Trgovinski pristop

Pri trgovinski strategiji vstopa gre lahko za individualni prodor posameznih podjetij prek običajnih izvoznih poslov ali pa za združen prodor prek skupne distribucijske in trgovinske mreže. Značilnost individualnega prodora so predvsem visoki stroški in visoka stopnja tveganja, medtem ko so za združeni prodor značilni nižji stroški in manjše tveganje. Za slovenska industrijska podjetja bi bilo smiselno oblikovanje nekakšnih distribucijskih skupin, v katere bi se združila domača podjetja z namenom ustanovitve skupne, enotne trgovinske in distribucijske mreže, prek katere bi prodajala svoje proizvode na teh trgih. Drug način je uskladitev poslovnih interesov s slovenskimi trgovskimi mrežami, ki so že prisotne na trgih nekdanje Jugoslavije. Takšna oblika je z vidika stroškov nekoliko ugodnejša od oblikovanja povsem novih trgovskih in distribucijskih mrež.

Slabosti trgovinskega pristopa so, da je relativno manj učinkovit, predvsem kadar imamo opravka z visokimi uvoznimi trgovskimi ovirami in nizko kupno močjo lokalnega prebivalstva, kar je nedvomno značilnost trgov nekdanje Jugoslavije.

V celoti trgi nekdanje Jugoslavije tvorijo okrog 16 % celotnega slovenskega izvoza. Najpomembnejši trgovinski partner je Hrvaška, izredno hitro v zadnjem času narašča tudi izvoz v BiH ter v ZRJ. Po zaslugi majhnega uvoza iz držav nekdanje Jugoslavije Slovenija dosega velik trgovinski presežek v medsebojni trgovini, kar je odraz nekakšne superiornosti slovenskih proizvodov v primerjavi s proizvodi gospodarstev držav nekdanje Jugoslavije. S tem presežkom Slovenija prikriva primanjkljaj v trgovini z drugimi državami. Leta 2001 je presežek v trgovini z državami nekdanje Jugoslavije pokrival več kot polovico slovenskega trgovinskega primanjkljaja v celotni trgovini. Vendar pa velik trgovinski presežek ni edina značilnost slovenske menjave z nekdanjo Jugoslavijo. Pomembni lastnosti sta tudi ugodna struktura trgovine ter ugodne cene, ki jih slovenska podjetja dosegajo na teh trgih. To pomeni, da slovenska podjetja na relativno manj zahtevnih trgih nekdanje Jugoslavije v primerjavi s trgi EU prodajajo proizvode, ki jih na trgih EU ne morejo prodati ali pa jih prodajajo po bistveno nižji ceni.

Trgovina z državami bivše Jugoslavije je torej za Slovenijo privlačna, čeprav z makroekonomskega vidika pretirana privlačnost teh trgov lahko postane problematična, ko pri izvozu v te države ne bo šlo več samo za prodajo proizvodnih presežkov, ki jih ni mogoče v celoti prodati v EU, temveč bi lahko prišlo do značilne specializacije pomembnega dela slovenskega gospodarstva zgolj za izvoz v države nekdanje Jugoslavije. Tu bi zaradi relativno manjše zahtevnosti teh trgov lahko prišlo do zastoja tehnološkega posodabljanja in prestrukturiranja slovenskih podjetij ali celo do nekakšne dualnosti gospodarstva, kar bi lahko imelo za posledico na eni strani tehnološko razvita podjetja, izvozno usmerjena na EU, na drugi strani pa tehnološko zaostala podjetja, usmerjena v prodajo na domačem trgu in v izvoz v države nekdanje Jugoslavije (Damijan, 2001, str. 110).

Prav zato velik pomen trga nekdanje Jugoslavije izraža obseg slovenskih neposrednih investicij v tujino. Hkrati pomeni relativno tehnološko zaostalost v primerjavi z državami EU ter tehnološko prednost v primerjavi z gospodarstvi držav nekdanje Jugoslavije.

4.1.2 Investicijski pristop

Njegove osnovne prednosti pred trgovinskim vstopom so predvsem, da se tuje podjetje izogne visokim carinskim dajatvam in drugim necarinskim oblikam zaščite, njegovi proizvodi pa so obravnavani kot domači proizvodi, s čimer se izognejo morebitni diskriminaciji glede na domače proizvode. Poleg tega je prednost tudi organizacija proizvodnje v tujini in s tem možnost izkoriščanja cenejših naravnih virov in delovne sile, možnost povezave z drugimi sorodnimi podjetji v državi gostiteljici, možnost protidobav in barterske trgovine, možnost izkoriščanja transfernih cen in podobno. Z NTI se lahko vpliva tudi na ekonomsko politiko države ter na dolgoročno ekonomsko stabilizacijo države prek povečanja kupne moči prebivalstva in prek vpliva na izboljšanje plačilno- bilančne situacije. Takšen pristop je potencialno še posebno pomemben v primeru držav nekdanje Jugoslavije, saj se vse soočajo z velikimi plačilno-bilančnimi težavami in nekonkurenčno proizvodno in izvozno strukturo.

Slabosti tega pristopa v primeru držav nekdanje Jugoslavije se kažejo predvsem v veliki tveganosti investiranja in ustanavljanja podružnic v teh državah. K določeni omilitvi teh slabosti bi lahko bistveno prispevala slovenska vlada s sklenitvijo ustreznih bilateralnih sporazumov o zaščiti investicij, sporazumov o izogibanju dvojnemu obdavčenju ter z ureditvijo vprašanja nasledstva in s sklenitvijo ustreznih bilateralnih sporazumov o premoženjsko pravnih odnosih.

Obseg slovenskih izhodnih NTI v državah nekdanje Jugoslavije je v letu 2000 tvoril kar dve tretjini vseh slovenskih izhodnih NTI. Večinoma so bile to investicije v nepremičnine, podružnice, izven bilančne investicije ali investicije v podjetja v stečaju; v manjši meri gre za ustanovitev povsem novih podjetij oziroma prevzem obstoječih. Takšen vstop največkrat ni značilen za države nekdanje Jugoslavije. To kaže na precejšnjo previdnost slovenskih vlagateljev pri investicijah v državah nekdanje Jugoslavije in hkrati na manjšo produktivno usmerjenost teh investicij.

Vstopni stroški štejejo v ekonomski teoriji kot eden izmed najpomembnejših razlogov za internacionalizacijo poslovanja prek NTI. Številne ekonomske teorije so ugotovljale, da med NTI in zunanjo trgovino lahko obstaja tako komplementarni kot tudi nadomestljivi odnos. V grobem je mogoče reči, da kadar pri odločitvah o NTI prevladuje motiv trga, torej izognitev vstopnim stroškom, bo porast NTI vplivala na zmanjšanje bilateralne trgovine med dvema državama in NTI nadomeščajo trgovino. Nasprotno pa produktivnostni motiv za odločitve o NTI običajno pripelje do večanja bilateralne trgovine, saj podružnice začnejo izvažati ceneje proizvedene izdelke nazaj v matično državo (Damijan, 2001, str. 117). Vendar pa se slovenskim podjetjem vstopni stroški ne zdijo kot odločilni dejavnik pri odločanju o trgovinskem ali investicijskem

vstopu na trg nekdanje Jugoslavije, saj jih anketirana podjetja po podatkih ankete ISEE ocenjujejo precej nizko.

Najpogostejša bojazen pred izhodnimi NTI je strah, da bi te nadomestile prejšnji izvoz na isti trg. Raziskave v svetu sicer ne ponujajo enotnega odgovora, vendar vseeno kažejo, da izhodne NTI bolj dopolnjujejo kot nadomeščajo izvoz. Rezultati večine raziskav o slovenskih izhodnih NTI kažejo močno zunanjetrgovinsko usmerjenost slovenskih podjetij z izhodnimi NTI. Tako anketa v letu 1999 kot v letu 2001 sta pokazali, da so izhodne NTI dopolnjevale izvoz (Svetličič, Jaklič, 2001, str. 195). Tudi Dunning ugotavlja, da se NTI in trgovina v skoraj vseh industrijskih sektorjih dopolnjujeta in da IMP (Internal Market Program) iz leta 1985 takšnega odnosa v državah EU ni spremenil, čeprav pa je takšen odnos manj značilen za vhodne kot za izhodne NTI EU (Dunning, 1998, str. 90).

Ne tem mestu velja omeniti še eno neizogibno dejstvo med specifičnimi finančnimi tveganji, s katerimi se srečuje Slovenija v državah nekdanje Jugoslavije; to so posebnosti v plačilni bilanci naše države s temi državami. Ta se namreč vsaj v dveh elementih bistveno razlikuje od celotne plačilne bilance Slovenije s tujino (Mrak et al., 2001, str. 156):

- prvič, medtem ko je Slovenija imela v tekočem računu plačilne bilance s tujino v zadnjih letih znatno izgubo, dosega v transakcijah z državami nekdanje Jugoslavije visok presežek. Zato je pričakovati, da bo prav visok presežek v menjavi s temi državami eden od pomembnih omejevalnih faktorjev za našo nadaljnjo širitev izvoza na te trge;
- drugič, Slovenija je kot celota neto uvoznica kapitala, medtem ko se v gospodarskem sodelovanju z državami nekdanje Jugoslavije pojavlja kot pomembna neto izvoznica. Stabilen tok slovenskih NTI v te države, še zlasti v segmente, usmerjene v proizvodnjo in izvoz, je ključnega pomena za nadaljnje krepitve celotnega gospodarskega sodelovanja. To je dolgoročno namreč edini način, s katerim bi v prihodnje bilo mogoče vsaj relativno zmanjševati presežek, ki ga ima Slovenija v tekočem delu plačilne bilance s temi državami.

4.2 Ekonomski in institucionalni dejavniki za slovenske NTI v državah nekdanje Jugoslavije

Glavne ekonomske in institucionalne dejavnike za pospešen gospodarski prodor na trge nekdanje Jugoslavije lahko razdelimo na tri glavne vsebinske sklope (Mrak et al., 2001, str. 141):

- na razloge znotraj podjetij, ki jih zaznamujejo predvsem podjetniški motivi in podjetniško specifične prednosti,
- na dejavnike, ki izvirajo iz domačega oziroma poslovnega okolja,
- na razloge znotraj samih trgov držav nekdanje Jugoslavije.

Razlogi za pospešen prodor na trge nekdanje Jugoslavije so predvsem finančna privlačnost poslov, dejstvo, da je konkurenca tujih ponudnikov tu še vedno manjša kot v državah EU; geografska bližina trgov; poznavanje lokalnih jezikov in kulture, številni osebni in poslovni stiki;

za nekatera bolj uveljavljena slovenska podjetja tudi prepoznavnost in uveljavljenost njihovih blagovnih znamk še iz časa nekdanje Jugoslavije. Spodbude prihajajo tudi iz domačega poslovnega okolja, med katere štejemo predvsem majhnost slovenskega trga, ki omejuje rast prodaje in podjetja, ter huda konkurenca na domačem trgu, ki je razmeroma večja kot na trgu nekdanje Jugoslavije.

Konkurenčne prednosti slovenskih podjetij so v državah nekdanje Jugoslavije bolj zgodovinsko utemeljene. Z mnogimi sedanjimi glavnimi izhodnimi NTI destinacijami smo namreč živeli v skupni državi. Podjetja imajo na tem trgu že uveljavljene ugledne blagovne znamke, utečene povezave, dobro poznajo jezik in navade ter bolje od konkurentov poznajo poslovno okolje.

4.3 Ugled slovenskih podjetij in blagovnih znamk na trgih nekdanje Jugoslavije

Gospodarske in družbeno politične spremembe na trgih nekdanje Jugoslavije odpirajo za slovenske proizvajalce in tržnike porabniških dobrin nove poslovne priložnosti. Potencialni in obstoječi investitorji in izvozniki, ki želijo te prednosti čimprej izkoristiti in hkrati razvijati dolgoročno uspešne trženjske pristope, bi morali posebno pozornost nameniti poznavanju vedenjskih vzorcev, vrednot in stališč porabnikov. Verjetno se bodo skupaj s procesi privatizacije, vedno bolj dinamičnim okoljem in prehodom v tržno gospodarstvo spremenile tudi vrednote prebivalcev držav nekdanje Jugoslavije, posledično pa tudi nakupovalne navade porabnikov, njihove želje in nagnjenja.³

Rezultati raziskave delno potrjujejo splošno mnenje slovenskih menedžerjev, da imajo slovenski izdelki na trgih nekdanje Jugoslavije velik ugled, saj porabniki razmeroma visoko vrednotijo posamezne lastnosti slovenskih izdelkov, še posebno v primerjavi z domačimi izdelki. Najbolj od vseh regij izstopa Hrvaška, kjer je pomen države izvora še najmanj izražen. V primerjavi z drugimi regijami vrednotijo na Hrvaškem domače izdelke razmeroma visoko, slovenske pa razmeroma nizko. Iz tega lahko sklepamo na potrebo po diferenciaciji trženjskih in investicijskih strategij za hrvaški trg v primerjavi z drugimi.

V prid slovenski navzočnosti na trgih nekdanje Jugoslavije nakazuje tudi ugotovitev, da ekonomski etnocentrizem pri njenih prebivalcih v povprečju ni močno izražen, se pa tovrstne težnje izražajo v slabšem vrednotenju slovenskih izdelkov in v nacionalno usmerjenem nakupovanju ter izbiri izdelkov domačega izvora. Prav tako takšne posplošitve ne moremo uporabiti za vse regije in demografske skupine enako, saj so na primer starejši z nižjimi dohodki bolj usmerjeni k etnocentrizmu.

³ Raziskavo o nakupnem vedenju porabnikov v štirih državah nekdanje Jugoslavije: Hrvaški, Bosni in Hercegovini, Makedoniji ter Črni gori so opravili v okviru Inštituta za jugovzhodno Evropo Ekonomske fakultete v Ljubljani (ISEE) (Vida, Dmitrović, 2001, str. 66).

Tudi priklic blagovnih znamk v skupinah izdelkov in storitev kaže, da je deset let po osamosvojitvi le še peščica slovenskih blagovnih znamk globoko usidrana v zavesti porabnikov. Mladi porabniki niso več čustveno navezani na skupno državo in nimajo posebnega odnosa do slovenskih izdelkov. Zanje je značilna najnižja stopnja etnocentrizma in so pripravljeni posegati po izdelkih katerihkoli tujih znamk. Zanimivo je tudi, da mladi in šolajoči najnižje ocenjujejo kakovost in vrednost slovenskih izdelkov in storitev, zato je možno pričakovati zmanjšanje konkurenčnosti slovenskih blagovnih znamk (Vida, Dmitrovič, 2001, str. 65-78).

Kljub vsemu trgi nekdanje Jugoslavije nedvomno predstavljajo z vidika potreb porabnikov priložnost za slovenska podjetja in pomenijo prednost pred ostalimi državami zaradi dobrega poznavanja razmer.

ISEE je naredila tudi anketo med več kot 600 podjetji nekdanje Jugoslavije, osredotočeno na obstoj in vrednotenje sodelovanja s slovenskimi odjemalci in dobavitelji, ter analizo konkurence in konkurenčnih prednosti slovenskih podjetij na izbranih trgih. Rezultati analize poslovnega sodelovanja podjetij iz proučevanih držav nekdanje Jugoslavije s slovenskimi odjemalci oziroma dobavitelji potrjujejo tradicionalno medsebojno poslovno navezanost predvsem na hrvaškem trgu, obnavljanje odnosov na srbskem trgu, presenetljivo velik obseg sodelovanja z bosansko-hercegovskim trgom in najmanjši obseg sodelovanja na črnogorskem trgu. Želja po mednarodnem poslovanju in razvoju odnosov s slovenskimi podjetji je velika, saj želijo praktično vsa podjetja z bosansko-hercegovskega, s srbskega in črnogorskega, nekoliko manj s hrvaškega trga, ki poslovnih odnosov s slovenskimi podjetji še nimajo, to sodelovanje vzpostaviti. Ta ugotovitev je pomembna za slovenska podjetja pri vstopu in vzpostavitvi poslovnih odnosov na teh trgih. Poznavanje razmer in tradicionalna navzočnost na teh trgih s prepoznavnimi konkurenčnimi prednostmi pa sta pomoč pri uspešnosti in učinkovitosti razvoja teh odnosov (Žabkar, Brenčič, 2001, str. 81 - 99).

4.4 Finančni vidiki gospodarskega sodelovanja Slovenije z državami nekdanje Jugoslavije

V obdobju po razpadu nekdanje skupne države je bilo gospodarsko sodelovanje Slovenije z državami nekdanje Jugoslavije dokaj omejeno, medtem ko v zadnjem času zaznamo že njeno močno dinamiko, spremljano s povečanim obsegom finančnih tokov med Slovenijo in tem delom sveta.

Prvi dejavnik, ki bo v prihodnje določal interes tujine za gospodarsko sodelovanje z državami nekdanje Jugoslavije, je sama velikost teh trgov, ki je povezana tudi s kupno močjo njihovega prebivalstva, za katero je realno pričakovati, da bo vsaj v naslednjem srednjeročnem obdobju ostala razmeroma skromna. Drugi temeljni dejavnik sodelovanja z državami nekdanje Jugoslavije je visoka stopnja državnega tveganja teh držav. Med večjimi skupinami tveganj so politična tveganja; tveganja, ki so posledica značilnosti vseh držav nekdanje Jugoslavije, katerih delovanje v veliki meri temelji na diskrecijskem načinu upravljanja, katerega sestavni del je korupcija in

hkrati praktično popolna odsotnost pravne države. Stopnja državnega tveganja držav v regiji bo določena tudi z (ne)uspešnostjo njihove ekonomske politike pri vzpostavljanju oziroma vzdrževanju makroekonomske stabilnosti ter pri izvajanju strukturnih reform. Realno lahko pričakujemo, da se bodo države oziroma deli držav, ki jim danes pomagajo donacije, v razmeroma kratkem času morale sprijazniti z bistveno manjšim obsegom pritokov nepovratne finančne pomoči iz tujine. NTI, povezane s privatizacijo, bodo v prihodnje morda še lahko predstavljale pomemben vir financiranja visokega plačilnobilančnega primanjkljaja. Je pa nekoliko dolgoročneje realno pričakovati, da se bodo morale te države bolj naslanjati na dolžniške vire, predvsem na kredite mednarodnih finančnih institucij. Njihova edina dolgoročna rešitev je pospešena usmeritev na izvoz in izvozne prihodke, ki bodo pomagali pri vzpostavitvi stabilne gospodarske rasti ob sočasnem zmanjšanju plačilnobilančnega primanjkljaja.

4.4.1 Regionalna plačilna bilanca Slovenije z državami nekdanje Jugoslavije

Ena izmed značilnosti slovenske plačilne bilance je, da smo v primerjavi z našo celotno plačilno bilanco s tujino, recimo na področju trgovine, neto uvoznik; v primerjavi s tem delom sveta, torej z državami nekdanje Jugoslavije, pa smo pomemben neto izvoznik, kar pomeni, da tako pokrivamo del našega primanjkljaja v trgovinskem delu plačilne bilance. Najpomembnejši del tekočega dela plačilne bilance je blagovna menjava, ki se sicer razlikuje po državah, skupno pa pomeni, da Slovenija bistveno več izvaža vanje, kot uvaža iz njih. Presežek je tudi pri storitvah oziroma neblagovni menjavi. V sklopu dohodkov Slovenija dosega neto odtok deviz v regijo iz naslova dohodkov od dela, do katerega prihaja predvsem na račun zaslužkov oseb s stalnim prebivališčem v državah nekdanje Jugoslavije, ki prihajajo na sezonsko delo v našo državo. Pri transakcijah v skupini tekočih transferjev ima Slovenija tradicionalno primanjkljaj z vsemi državami regije, pri čemer je le-ta predvsem posledica neto odtokov iz naslova plačevanja pokojnin. Slovenija je torej pomemben neto investitor v teh državah, postaja pa tudi kar pomemben neto kreditor teh držav.

4.4.2 Financiranje investicij

Plačilni promet med slovenskimi bankami in bankami v regiji poteka na dva glavna načina: neposredno in s posredovanjem bank v tretjih državah, pri čemer imajo vlogo posrednika največkrat banke v Avstriji in Nemčiji. Razlogi za takšno opravljanje so lahko zelo različni, dva od zelo pogostih sta pomanjkanje medsebojnega zaupanja in poslovna politika ene oziroma druge banke. Oblike oziroma pogoje plačil ter uporabo instrumentov za zavarovanje le-teh določajo temeljni dejavniki: stopnja državnega tveganja, razvitost bančnega sektorja in vzpostavljena bančna praksa ter boniteta poslovnega partnerja. (Mrak et al., 2001, str. 144)

Najpogosteje uporabljena instrumenta zavarovanja odloženih plačil v poslovanju z državami nekdanje Jugoslavije sta garancija in akreditiv, čeprav se zlasti v poslovanju s Hrvaško, pa tudi v poslovanju s skrbno izbranimi bankami drugod, vse bolj uporablja plačilo na odprt račun.

Ena izmed pomembnih ovir investiranja v državah nekdanje Jugoslavije je zagotovo financiranje investicij. Visoka cena in težave z dostopom do finančnih sredstev so velika ovira zlasti malih in srednjevelikih podjetij pri njihovem investiranju v tujino. Večina podjetij za neposredne investicije v tujini vzporedno uporablja več različnih načinov financiranja. Med pomembnejšimi so lastna sredstva, saj notranji finančni viri gospodarskih subjektov skupaj z zadržanim dobičkom pomenijo prevladujoč način financiranja večine investicijskih vlaganj slovenskih podjetij v tujini, po podatkih ankete leta 2001 ISEE. To praktično v celoti velja za manjša in srednja podjetja, medtem ko večji subjekti, ki se ponavadi odločajo za večje investicije, svoja lastna finančna sredstva dopolnjujejo z zunanjimi sredstvi, predvsem z bančnimi krediti. To je razumljivo, saj v primerjavi z večjimi podjetji manjša in srednja podjetja praviloma težje dobijo kredit že za svoje potrebe, ki jih imajo v Sloveniji, kaj šele za financiranje investicij v visoko rizičnih državah nekdanje Jugoslavije. Izbran prevladujoč notranji način financiranja investicij pomeni, da so podjetja sama tista, ki nosijo največji del vseh tveganj pri NTI v države nekdanje Jugoslavije.

Pri financiranju investicijskega prodora slovenskih podjetij v države nekdanje Jugoslavije igrajo pomembno vlogo komercialne banke. Banke sodelujejo pri financiranju slovenskih investicij predvsem z odobravanjem kreditov matičnim podjetjem v Sloveniji. Ta razpoložljiva sredstva investirajo v obliki lastniškega vložka, pogosteje pa v obliki kredita, odobrenega svoji enoti v tujini. Na ta način je lahko pojasnjen velik del izredno hitre rasti terjatev, ki so v zadnjih letih nastale v okviru slovenskih NTI v države nekdanje Jugoslavije. V tabeli v Prilogi D je razvidno, da je stanje tovrstnih neto terjatev naraslo z 18 milijonov USD konec leta 1994 na kar 180 milijonov konec leta 2000. Takšen, neke vrste posreden način bančnega kreditiranja slovenskih NTI v državah nekdanje Jugoslavije je s stališča bank v Sloveniji povsem razumljiv, saj zanje pomeni bistveno nižjo stopnjo tveganja od neposrednega kreditiranja subjekta v katerikoli državi te regije. Za tovrstne transakcije morajo slovenske banke namreč oblikovati rezerve, ki so odvisne izključno od bonitete slovenskega dolžnika. Ob odobritvi neposrednega kreditiranja subjektov v eno od držav nekdanje Jugoslavije mora namreč banka v skladu s predpisi Banke Slovenije oblikovati še dodatne, dokaj visoke rezervacije na račun državnega tveganja teh držav. Pri financiranju in zavarovanju NTI ima pomembno vlogo tudi Slovenska izvozna družba (SID).

4.4.3.1 Slovenska izvozna družba - SID

SID ponuja svojim klientom zavarovanja investicij, kapitalskega vložka in delničarskih posojil pred nekomercialnimi tveganji (gre za zavarovanje na račun države). Skupni obseg tovrstnih zavarovanj je v Sloveniji še zelo majhen, manj kot 4 milijone USD letno v obdobju 1998-2000, kar je presenetljivo glede na to, da je bila v teh letih ravno največja širitev slovenskih izhodnih NTI v države nekdanje Jugoslavije. Nekateri od razlogov za to so verjetno podcenjevanje ali zavestno prevzemanje tveganj, kar je zlasti opazno pri razmeroma majhnih investicijah; nepripravljenost investitorja, da SID kot zavarovatelju predloži vse dokumente, ki jih ta potrebuje v postopku ocenjevanja tveganja; nepoznavanje instrumentov in stroški zavarovanja.

Z naraščanjem kratkoročnih izvoznih poslov in investicij se povečuje obseg zavarovanega izvoza v države nekdanje Jugoslavije. Lani so slovenska podjetja pri SID zavarovala za 189,1 milijona evrov izvoza na Hrvaško, za 33,9 milijona evrov poslov v BiH in 9,8 milijona evrov v Makedoniji. Med vsemi državami je po vrednosti zavarovanih poslov pred Hrvaško le še Nemčija (Dobravc, 2001).

Slovenska izvozna družba pomaga podjetjem pri gospodarskemu sodelovanju v državah nekdanje Jugoslavije. Gre za zavarovanje in financiranje izvoza v domači ali tuji valuti ter investicije in izdajanje garancij za izvoznike ter izvajalce investicijskih del. SID je edina finančna institucija v Sloveniji, ki zavaruje izvozne kredite pred komercialnimi in nekomercialnimi tveganji ter hkrati zavaruje investicije slovenskih podjetij pred nekomercialnimi tveganji.

Kritje neplačila

SID podjetjem svetuje glede plačil pri nastopu na teh trgih. Ob nastopu zavarovalnega primera jim povrne nastalo škodo zaradi neplačila ali zamude plačila tujih kupcev. Ob zavarovanju komercialnih in nekomercialnih izvozno - kreditnih tveganj ni pomembno ali je terjatev ostala neporavnana zaradi dolžnikove prezadolženosti, stečaja, prisilne poravnave ali dolžnik noče izpolniti svojih obveznosti (komercialna tveganja). Na nekatera neplačila ali zamude plačila kupec ne more vplivati. Gre za nekomercialna tveganja, kamor štejemo različne državne ukrepe (država kot kupec razdre pogodbo, sprejme prepovedi ali omejitve uvoza ali izvoza, devizne restrikcije, rekvizicije, nacionalizacije, itd.) in vojne ali naravne katastrofe.

Vlaganja v tujino

Zavarovanje neposrednih investicij v tujini pred nekomercialnimi tveganji slovenskim podjetjem lajša nastop na tujih trgih, saj jih ščiti pred spremembami v državi gostiteljici. Ob nastanku škodnega primera SID po izteku čakalne dobe investitorju izplača odškodnino. To pomeni, da vlagatelj prek zavarovanja prenese tveganja, povezana z državo ali vlado gostiteljice investicije, v domače poslovno okolje. Ker SID to zavarovanje izvaja za državni račun, sklenjeni so tudi meddržavni sporazumi o zaščiti investicij, zavarovanec ob pomoči družbe lažje in hitreje rešuje morebitne zaplete s tujo vlado, ki je proti tujemu vlagatelju vedno v privilegiranem položaju. Zavarovanje tujih investicij pri SID obenem omogoča ugodnejše zunanje financiranje investicije.

Zavarovanje krije tveganja vojne in civilnih nemirov, konverzije ali transferja dividend in drugih prejemkov ter repatriacije vložnega kapitala. Standardnemu paketu zavarovanja se lahko doda kritje tveganja za razdrtje pogodbe s strani vlade, za odklonitev pravnega varstva ter kritje pred tveganji naravnih katastrof.

Za to obliko zavarovanja so primerne neposredne, predvsem nove investicije v denarju in investicije (izražene v denarni vrednosti) v obliki nepremičnih ali premičnih stvari, zlasti opreme

in pravic, kot so patenti, licence, blagovne znamke, vrednostni papirji in zadržani dobički. Zavarujejo se lahko tudi posojila projektnemu podjetju.

Zavarovanje lahko traja najmanj 3 in praviloma največ 15 let, kar je odvisno predvsem od investitorjeve odločitve in časa, v katerem se investicija povrne.

Zavarovanje za BiH, Hrvaško in Makedonijo

Pogoji zavarovanja izvoza na Hrvaško se v zadnjem času niso spremenili, ocenjeno tveganje je nižje kot pri izvozu v BiH in Makedonijo. V seznamu držav po rizičnih razredih, ki ga uporablja SID in je izdelan izključno za potrebe izračunavanja premije ter ne pomeni ponudbe za zavarovanje v posameznih državah, imajo države nekdanje Jugoslavije naslednje ocene: BiH 7a, Hrvaška 4, Makedonija 7a, ZRJ (Črna gora) 7a. Ocene se gibljejo od 1 do 7a in 7b, Slovenija ima oceno 1.

Zavarovalnega kritja za ZR Jugoslavijo glede na sklep vladne Komisije za pospeševanje izvoza za zdaj še ni mogoče dobiti. SID izdeluje ocene deželnega tveganja za ZRJ, Črno goro in Kosovo, ki bodo pomembne pri odločanju Komisije za pospeševanje izvoza o prihodnjih pogojih zavarovanja.

Mednarodno sodelovanje SID

Ni veliko poslovnih področij, kjer bi podjetja ali institucije iz različnih držav tako tesno sodelovale, kot med seboj sodelujejo izvozno-kreditne agencije. Razlog za to je preprost: z izmenjavanjem informacij in z drugimi oblikami sodelovanja zavarovatelji zmanjšujejo tveganje, ki so mu vsakodnevno izpostavljeni. SID ima intenzivne stike in dobre odnose s številnimi sorodnimi agencijami, različnimi mednarodnimi finančnimi institucijami, komercialnimi bankami, zavarovalnicami in pozavarovalnicami. Med njimi so najpomembnejše Bernska unija, Panamerican Surety Association (PASA), Multilateralna agencija za zavarovanje investicij (MIGA), Evropska banka za obnovo in razvoj (EBRD) in BAS program poslovnega svetovanja, ki je vzpostavljen z namenom podpiranja razvoja in rasti slovenskih malih in srednje velikih podjetij v predpristopnem obdobju. Izvajanje programa se financira iz sredstev Srednjeevropske pobude (CEI) in Evropske unije (Phare), vodi pa ga Evropska banka za obnovo in razvoj (EBRD).

4.5. Pregled po državah nekdanje Jugoslavije

4.5.1. Bosna in Hercegovina

Prvi proučevani državi - Bosni in Hercegovini - bo namenjene največ pozornosti, ker bo celotna peta točka diplomskega dela namenjena neposrednemu investiranju proučevanega podjetja - Petrol, v BiH.

Vojna v BiH se je končala leta 1995 s podpisom Daytonskega sporazuma, ki je razdeli območje BiH na dve entiteti: Federacijo Bosne in Hercegovine (Bošnjaki, bosanski Hrvati) in Republiko Srbsko (bosanski Srbi). Brčko ni del niti Federacije BiH niti Republike Srbske, ampak samoupravna administrativna enota pod vlado BiH. Delitev na obe entiteti je tako geografska kot tudi državnopravna. Vsaka entiteta je odgovorna za ureditev tistih področij, ki niso urejena na ravni države BiH, in sicer zlasti za področje davkov, obrambe, ekonomske politike in problematike beguncev. BiH ima glede na določila Daytonskega sporazuma menjajoče se predsedstvo treh oseb: predsednik in kopredsednika morajo biti Hrvat, Srb in Bošnjak, ki jih izvoli ljudstvo za štiriletni mandat. Vlada na nivoju države je formalno odgovorna za zunanjo politiko, zunanjo trgovino in dajatve, monetarno politiko, emigracije, begunce in izvajanje kriminalne zakonodaje. Pomanjkanje učinkovitega sodelovanja med sodnimi in pravnimi institucijami obeh entitet pri uresničevanju zakonodaje resno omejuje gospodarski razvoj države in je že večkrat zahtevalo posredovanje mednarodne skupnosti.

Makroekonomski položaj BiH so v povojnih letih zaznamovale investicije v obnovo infrastrukture, proizvodnja, usmerjena v obnovo in vnovično industrializacijo in finančna pomoč mednarodne skupnosti. V nasprotju z drugimi tranzicijskimi državami je bil v BiH prioriten makroekonomski cilj: obnova v vojni poškodovane infrastrukture in zagotovitev možnosti za normalno ekonomsko rast, pred ciljem: prehod v tržno gospodarstvo. Temu primerno je bila vsa proizvodnja sprva usmerjena v gradnjo in obnovo uničenih poslovnih in stanovanjskih stavb in transportnih poti, v zadnjih dveh letih pa so bila mednarodna finančna sredstva usmerjena večinoma v razvoj finančnega sektorja. Obnova in gradnja mirnodobnih institucij v BiH je bila skoraj v celoti financirana z donacijami in krediti mednarodnih finančnih institucij, kot so Svetovna banka, EBRD, IFC, IMF in druge.

Med najbolj pozitivnimi makroekonomskimi rezultati BiH v zadnjih letih je stabilnost cen, pri kateri gre glavna zasluga Centralni banki BiH, ki je uspešno uravnavala vrednost valute v okviru denarne uprave. Stabilizacija cen je slonela predvsem na tuji pomoči s katero se je pokrival proračunski in zunanji primanjkljaj. Enako velja za rast BDP, ki jo še vedno spodbujajo denarni tokovi na podlagi mednarodnega programa obnove. Obnove in prilivi kapitala iz tujine so imeli za neposredno posledico visoko stopnjo gospodarske rasti po letu 1995, vendar je vprašanje, kako bo potem, ko bo mednarodna pomoč usahnila. Ni namreč znano, če je znotraj institucij tržnega gospodarstva, ki so do sedaj nastale v okviru obnove in prehoda, dovolj pripravljenosti za dejanski prehod v tržno gospodarstvo. Na gospodarsko rast bosta verjetno v prihodnosti bistveno vplivala uspešnost privatizacije ter prestrukturiranje podjetij in bank.

Eden ključnih problemov BiH je brezposelnost. Po uradnih podatkih naj bi bila sredi leta 2000 stopnja nezaposlenosti približno 40 %, zaradi težav pri zbiranju podatkov pa je realna stopnja brezposelnosti verjetno še nekoliko višja. Delavci na čakanju so sicer registrirani kot zaposleni, vendar dela ne opravljajo in tudi plačani niso. Če bo podpora za nezaposlenost postala stabilnejši vir dohodka od drugih, bo to lahko v prihodnje le še povečalo brezposelnost. Najpogostejši

vzroki stagnacije zaposlenosti v zadnjih letih so predvsem pomanjkanje mobilnosti, slaba fleksibilnost ter neskladnost kvalifikacije in strokovne usposobljenosti delavcev s potrebami, počasna privatizacija, veliko število razseljenih oseb, visoke minimalne plače, ki so pripomogle k rasti realnih plač in znižale konkurenčnost delovne sile.

V zunanji trgovini so za BiH pomembni partnerji: Hrvaška, Nemčija, Švica, ZRJ, Madžarska, Avstrija, Italija, Makedonija in Slovenija. Menjava s sosednjimi državami narašča. Pomembne spodbude zanjo so sporazum o prosti trgovini s Hrvaško, ki je v veljavi od začetka leta 2001, prosto trgovinski sporazum s Slovenijo, ki velja od začetka leta 2002, in načrti za uveljavitev podobnih sporazumov z državami v okviru Pakta stabilnosti. Odpiranje novih priložnosti za trgovanje z EU po spremembi splošnega sistema olajšav za zahodne balkanske države jeseni 2000 bi tudi moralo prispevati k zniževanju zunanjetrgovinskega primanjkljaja BiH.

BiH ima zaradi vojne, šibkega gospodarstva in kosovske krize veliko težav pri privabljanju tujih investorjev. Raven NTI je nizka, zato je njihovo spodbujanje, še posebno ob upadanju mednarodne pomoči, postalo ena od prednostnih nalog. S povečanjem izvoza in tujih NTI, ki naj bi v prihodnje nadomestile mednarodno finančno pomoč, bi se pritiski na državno blagajno lahko močno sprostili. BiH je članica Mednarodne agencije za zavarovanje investicij (MIGA) in je stranka mednarodne konvencije za sporazume v zvezi s spori o investiranju.

Od leta 1998 velja Zakon o politiki tujih neposrednih investicij, ki zagotavlja ustrezna jamstva in pravno varnost tujih investicij. Tujim investicijam so odprti vsi sektorji gospodarstva razen: proizvodnja orožja, železnice, zračni promet, telekomunikacije in mediji, kjer je prisotnost tujih investorjev omejena na 49-odstotkov lastniškega kapitala. Tuji investitorji naj bi imeli enake lastninske pravice na dejanski posesti kot državljani obeh entitet BiH. Ne morejo biti subjekti v postopku nacionalizacije, razlastitve, odvzema ali v postopkih s podobnimi učinki, razen če so le-ti v javnem interesu in v skladu z zakoni in ostalo regulativo brez kakršnekoli diskriminacije. Tuji investitorji lahko v BiH prosto zaposlujejo tujo delovno silo.

NTI naraščajo kljub težkim pogojem investiranja. Vzroki za težje privabljanje NTI tičijo zlasti v preteklosti države, današnji šibki ekonomiji in v pomanjkanju volje za spremembe. Za investitorje bi se morali spremeniti tako zakonodaja kot tudi državna birokracija. Današnje stanje bi bilo še precej slabše, če ne bi vmes posegle mednarodne finančne institucije, ki izboljšujejo ozračje za NTI, vendar so žal ti procesi precej dolgotrajni. Kljub vsemu obstajajo številni dejavniki, ki kažejo, da bo zanimanje investorjev za trg BiH vedno bolj naraščalo predvsem zaradi naslednjih razlogov:

- BiH je eden večjih potencialov ekonomske rasti v osrednji in vzhodni Evropi,
- konvertibilnost valute, vezane na evro,
- diverzificiran proizvodni sektor in bogati naravni viri,
- možnost razvoja storitvenih dejavnosti in turizma,

- privlačne spodbude za investiranje, ki vključujejo nižje obdavčitve, zavarovanje tujih investicij in prostotrgovinske cone,
- odprta ekonomija, ki prevzema določene značilnosti poslovanja v EU,
- konkurenčni stroški delovne sile.

Najpogostejši sektorji za NTI so: lesna industrija (proizvodnja pohištva), tekstilna industrija, cementarne, pivovarne, tobačne tovarne, hotelirstvo, surovi materiali, proizvodnja hrane, hidrocentrale, kovinska industrija, komunikacije in druge dejavnosti. Med majem 1994 in septembrom 1999 je bilo registriranih 1.741 pogodb o NTI. Po lastniški strukturi je bilo 57,8 % NTI v lasti tujih podjetij, 42,2 % pa je bilo joint ventures.

Tuji investitorji so izpostavljeni različnim tveganjem, omejitvam transfera dobička, razlastitvi in podobnim problemom, pred katerimi jih lahko zavaruje sklad za zavarovanje investicij EU za BiH, ki ga vodi MIGA in je v sklopu Svetovne banke. Program garancij in zavarovanj ima namen pospešiti pritok zasebnih tujih investicij v manj razvite države, tako da jim olajša politična tveganja, s katerimi se srečajo pri takšnih projektih. MIGA ponuja dolgoročno zavarovanje investicij pred političnimi tveganji. Mednarodna agencija za razvoj (International Development Association, IDA) in Agencija za zavarovanje investicij (Investment Guarantee Agency, IGA) izdajata garancije za zavarovanje pred kratkoročnimi in srednjeročnimi poslovnimi transakcijami med BiH in tujimi podjetji, dobavitelji in bankami. IGA izdaja garancije tujim podjetjem za kreditiranje bosanskih podjetij z namenom povečanja produktivnosti in uspešnosti. Takšne garancije pokrivajo izgube zaradi vojne v BiH, civilnih nemirov in različnih političnih ali državnih tveganj, ki jih lahko povzamemo kot naslednje:

- odvzem pravice do poplačila dolga,
- težave pri postopkih zaščite kupca pri plačilu dolga,
- odvzem blaga ali oviranje prenosa blaga,
- obremenitev ali povečanje uvoznih dajatev,
- ukinitvev uvoznih dovoljenj oziroma uvozne prepovedi,
- embargo na BiH s strani Združenih narodov.

Vsaka garancija IGE je podprta z nepreklicnim, neprenosljivim akreditivom, ki ga na željo imetnika garancije IGE izda ING Bank of Netherlands. Za varnost takšnega akreditiva ima ING banka nepreklicni dostop do sredstev Svetovne banke za plačilo kakršnihkoli terjatev. Ta akreditiv pa ni garancija brez pogojev - nanaša se samo na politična tveganja, ki so pokrita z garancijo IGA. Lastnik garancije IGA je zavarovan z nepreklicnim jamčenjem prvega razreda Evropske banke.

Bistvena značilnost vseh strukturnih reform v BiH so zamude pri njihovem uveljavljanju. Zato je konec privatizacije bank in podjetij in uspešno uvajanje reform v finančnem sektorju, pokojninskem sistemu in delovni zakonodaji ključni izziv za BiH. Seveda je med ključnimi izzivi za BiH tudi pridobivanje NTI, za kar pa je med bistvenimi pogoji predvsem ustrezen sistem

vladanja v podjetjih, ki bi tujim lastnikom omogočil udeležbo v vodenju in upravljanju podjetij in zagotovil ustrezno investicijsko okolje. Med najpomembnejše razloge za nezanimanje tujih investorjev sodijo uničena infrastruktura, velike izgube in dolgovi podjetij, pomanjkanje specifičnih informacij o podjetjih, neustrezna zakonodaja, visoke fiskalne obveznosti lastnikov podjetij in korupcija v državnem aparatu (Deželan, Gregorič, 2001, str. 239 - 263).

4.5.2 Hrvaška

Gospodarstvo Hrvaške je bilo na začetku tranzicije že razmeroma odprto, podjetja niso bila pod močnim državnim nadzorom, trgi pa so že v nekdanji Jugoslaviji imeli razmeroma pomembno vlogo. Relativne cene so bile bistveno bližje realnim vrednostim, kot bi sicer lahko bile, pomembno je bilo tudi dejstvo, da so v takih razmerah tako podjetja kot posamezniki lahko pridobivali pomembne izkušnje v zvezi s tržnim obnašanjem. Hrvaška je imela v primerjavi z drugimi državami srednje in vzhodne Evrope (CEEC) tudi bistveno več človeškega kapitala in učinkovitejši fizični kapital. Njene prednosti so izhajale iz precejšnje politične in ekonomske odprtosti države. Hrvaško gospodarstvo je že pred tranzicijo razmeroma pomemben del BDP ustvarilo v zasebnem sektorju, življenjski standard je bil višji kot v katerikoli drugi državi CEEC, razen seveda v Sloveniji. Kljub vsemu pa Hrvaška po dogodkih leta 1991 ni znala ali pa ni mogla takoj in učinkovito izrabiti omenjenih prednosti.

Vojna v začetku 90-ih let je povzročila začetni padec gospodarske aktivnosti, ki je bil na začetku tranzicije bolj izrazit kot v drugih tranzicijskih državah. Po končanem procesu stabilizacije po letu 1993 si je hrvaško gospodarstvo hitro opomoglo. Povprečna stopnja rasti je bila v primerjavi s povprečjem primerljivih držav od leta 1994 zelo dobra; pomembno vlogo je imelo tudi odprtje trga EU za hrvaške proizvode od konca leta 2000.

Hrvaška je sredi vojne, v praktično popolni izolaciji od mednarodnega gospodarstva, uvedla zelo uspešno in edinstveno monetarno politiko, temelječo na programu makroekonomske stabilizacije. Hrvaška centralna banka se je odločila za sistem uravnavanega drsenja, vendar je kljub temu hrvaška kuna ostajala v razmerju +/- 6 odstotkov glede na tečaj nemške marke. Hrvaška centralna banka je dosegla velik uspeh, zmanjšala negotovost na deviznem trgu, preprečila vdore špekulativnega kapitala, hkrati pa je ohranila potrebno količino fleksibilnosti in manevrskega prostora.

Od leta 1995 ima Hrvaška primanjkljaj na tekočem računu plačilne bilance, ki je predvsem posledica visokega primanjkljaja trgovinske bilance, predvsem do leta 2000, saj je bila Hrvaška izključena iz trgovinskih sporazumov z zelo pomembnimi trgovinskimi partnerji - ni bila članica EU, ni bila vključena ne v CEFTA in ne v WTO. Hrvaški izvozniki so se zato srečevali z visokimi carinami in necarinskimi ovirami. Zanje tudi ni veljalo pravilo države izvoznice pri obračunavanju DDV, kar jim je otežilo iskanje novih partnerjev v državah CEEC in EU. Poleg

tega so se le redki investitorji odločali za vstop na Hrvaško, saj jih je odvrčal predvsem majhen domači trg s slabim dostopom na trge sosednjih držav.

Položaj se je spremenil leta 2000, ko je Hrvaška postala članica WTO, EU pa je umaknila trgovinske ovire za hrvaški izvoz. V zadnjem obdobju je Hrvaška podpisala tudi sporazume o prosti trgovini z večino članic CEFTA.

Pred letom 1996 je bilo poslovno tveganje zaradi vojne izjemno visoko, zato je imela Hrvaška izjemno nizek pritok NTI; po tem letu pa je začel tuj kapital hitro pritekati v državo. Leta 1998 so glavni vir za financiranje primanjkljaja tekočega dela plačilne bilance že predstavljale NTI. V letih 1999 in 2000 se je primanjkljaj tekočega računa v celoti financiral s pomočjo NTI. Večina kapitala je prišla od glavnih trgovinskih partnerjev, Nemčije in Avstrije pa tudi iz ZDA, kot posledica vlaganj v precej varna (ang. blue chip) podjetja prek GDR. Večina podjetij, v katera je priteknel tuji kapital, je iz sektorjev telekomunikacij, bančništva, trgovine ter proizvodnje za domači trg. Prodaja domačega Telekomu je največja tuja investicija na Hrvaškem, saj imajo tuji strateški investitorji poleg 35 % podjetja od leta 1999 še novih 16 % podjetja. V naslednjih letih želijo privatizirati podjetja s področja elektrogospodarstva, naftnega gospodarstva in turizma, s čimer se bo zaključil pritok kapitala zaradi privatizacije. Pomembno je, da do takrat država stabilizira proračunski primanjkljaj in da ta doseže načrtovano raven (1,3 % do leta 2003) ter da se tuje investicije v podjetja nadomestijo s svežimi (ang. greenfield) investicijami, ki so bile do sedaj redke.

Hrvaška kot ekonomsko in pravno najbolj stabilna država med izbranimi trgi nekdanje Jugoslavije torej dosega velik primanjkljaj v tekočem delu plačilne bilance ob nespodbudni rasti bruto domačega proizvoda in hkratnem povečanju zunanjega dolga v letih 1998 do 2000. Bojuje se za stabilnost valute in pričakuje večji obseg NTI. Slovenija še vedno ostaja ena njenih večjih zunanjetrgovinskih partneric tako na izvozni kot na uvozni strani (Vujčić, 2001, str. 289 - 301).

4.5.3 ZR Jugoslavija - Srbija in Črna gora

Poleg težkega gospodarskega položaja se ZRJ trenutno spopada s tremi ključnimi problemi, in sicer z razmerjem med zvezno in srbsko vlado, s položajem Črne gore znotraj ZRJ in z vprašanjem Kosova. Jeseni 2001 se je hkrati s političnimi spremembami in odpravo sankcij začelo okrepljeno sodelovanje ZRJ z mednarodnimi institucijami in številnimi državami: EU je podprla politični in gospodarski razvoj ter sodelovanje Hrvaške, BiH, ZRJ in Makedonije, ZRJ je postala članica Pakta za stabilnost v jugovzhodni Evropi, članica ZN, Organizacije za varnost in sodelovanje v Evropi, EBRD, Mednarodnega denarnega sklada, članica Banke za mednarodne poravnave; ZRJ je vložila tudi prošnjo za članstvo v Evropskem svetu in Svetovni trgovinski organizaciji.

Upadanje BDP oziroma njegova počasna rast po letu 1990 sta neposredna posledica podobnih nihanj, ki jih kaže indeks industrijske proizvodnje. V prvi polovici devetdesetih let je industrijska proizvodnja upadla in dosegla konec leta 1993 minimum, ko je znašal le približno četrtno tiste iz leta 1989, nato je po krajšem obdobju okrepitve v letih od 1994 do 1999 sledil vnovičen padec v letu 1999. Po tem letu so se vrednosti mesečnega indeksa industrijske proizvodnje sicer počasi zviševale, a ravni iz leta 1989 še niso dosegle. Med vzroki zaostajanja ravni industrijske proizvodnje v letu 2001 se najpogosteje navajajo težave z nelikvidnostjo v gospodarstvu in manjše povpraševanje, ki je tudi posledica upadanja kupne moči prebivalstva. Kot vzrok za likvidnostne težave so poleg izjemno visoke notranje zadolženosti gospodarskih subjektov, zaradi katere je vlada Republike Srbije sprejela poseben Program za odpravljanje notranje zadolženosti, izpostavljene tudi restriktivna monetarna politika skupaj z visokimi obrestnimi merami ter povečanje fiskalnih obveznosti podjetij.

Po hiperinflacijskem obdobju v začetku devetdesetih let je kljub kasnejšemu umirjanju inflacije le-ta še vedno zelo visoka. Za leto 2001 je Memorandum vlade ZRJ imel zastavljen cilj letne stopnje inflacije na ravni 30 % - 35 %, vendar se po sedanjih predvidevanjih pričakuje letna inflacijska stopnja okrog 45 % – 50 %. Z vzdrževanjem socialnega miru je tesno povezano tudi vprašanje plač in brezposelnosti. V začetku leta 2001 je bilo v Srbiji opaziti trend zviševanja povprečne neto plače, v istem obdobju so bile povprečne neto plače v Črni gori za 50 %-60 % višje in so bile veliko bolj stabilne kot povprečne plače na območju ožje Srbije (Košak, Zajc, Lončarski, 2001, str. 326). Uradna stopnja brezposelnosti se je po letu 1995 zadrževala na ravni 25 % in več. Tudi leta 2001 se stopnja registrirane brezposelnosti nadaljuje (29,8 %).

Področje denarne politike in politike deviznega tečaja ločuje med Srbijo in Črno goro, saj je Črna gora uradno uvedla nemško marko, danes evro, kot domačo valuto, v začetku leta 2001 pa se je oblikovala tudi samostojna črnogorska centralna banka. Narodna banka Jugoslavije tako z neomejenimi pristojnostmi deluje le na območju Srbije. Značilnosti njene denarne politike in politike deviznega tečaja so ob koncu leta 2000 zaznamovale predvsem naslednje okoliščine: visoka stopnja inflacije, slabo delujoč bančni sistem, ki je zaradi likvidnostnih težav in izgubljenega zaupanja bil v resni krizi, in nizke devizne rezerve.

Eden od ciljev ekonomske politike ZRJ je bila konsolidacija gospodarstva. Nujnost zunanje konsolidacije izhaja iz trenutnih razmer, za katere so značilni trgovinski primanjkljaj in primanjkljaj v tekočem delu plačilne bilance, nizke devizne rezerve ter visoka zunanja zadolženost in breme odplačevanja zunanjih dolgov.

ZRJ mora poleg zagotovitve ustreznega poslovnega okolja spremeniti tudi zakonodajo na področju tujih neposrednih investicij, če želi pritegniti več NTI. Stara zakonodaja namreč zahteva recipročnost, ki pomeni, da so ugodnosti iz tega naslova, ki jih lahko tuja podjetja pridobijo, vezane na ugodnosti, ki jih lahko jugoslovanska podjetja pridobijo v državi, v kateri ima tuje podjetje sedež. Obstajajo določene omejitve za NTI na področju telekomunikacij in javnih

podjetij. Črna gora je konec leta 2000 sprejela svojo zakonodajo na področju NTI, ki sledi zvezni, vendar je bolj liberalna in ne zahteva recipročnosti. V predlogu nove zakonodaje je vojaška industrija še edini sektor, kjer je potrebno dovoljenje za NTI in ne sme presegati 49 % lastniške udeležbe. Omejitve za NTI bodo ostale v obmejnem pasu, davčna in carinska zakonodaja pa bo veljala takšna, kot velja za domača podjetja. V Srbiji ustanovljajo agencijo za promocijo NTI.

4.5.4 Makedonija

Republika Makedonija je neodvisnost od SFRJ razglasila 17. septembra 1991. Diplomatsko dejavnost so v desetletju samostojnosti zaznamovali sprejetje v Organizacijo združenih narodov (leta 1993), Organizacijo za varnost in sodelovanje v Evropi ter Svet Evrope (leta 1995), medsebojno priznanje z ZRJ (leta 1996) in podpis sporazuma o sodelovanju z EU leto kasneje. Aprila 2000 je Makedonija kot prva država nekdanje Jugoslavije začela pogajanja o stabilizaciji in pridruževanju z EU, leto pozneje je sporazum tudi podpisala. Leta 1992 je postala članica Mednarodnega denarnega sklada, 19. junija 1999 se je s članstvom po VIII. členu statuta Articles of Agreement v celoti odpovedala restrikcijam na tekočem računu plačilne bilance, diskriminatornemu obravnavanju transakcij in sprejela zunanjo konvertibilnost domače valute za transakcije tekočega računa plačilne bilance. Makedonija se je v Svetovno banko včlanila leta 1993 in od takrat v okviru 34 projektov črpala približno 560 milijonov USD sredstev. Makedonija sodeluje tudi v Paktu stabilnosti za jugovzhodno Evropo vse od njene ustanovitve.

Republika Makedonija ima možnosti samostojnega razvoja, čeprav je ena izmed najmanj razvitih republik nekdanje države. Industrija je bila v začetnem obdobju tranzicije na zelo nizki tehnološki stopnji in predvsem integrirana v gospodarske strukture Srbije in Črne gore. Ob uvedbi sankcij Združenih narodov proti ZRJ so makedonska podjetja, ujeta na zelo nemirno območje, brez nadomestila izgubila približno 60 % nekdanjega trga. Poleg tega je bila za Makedonijo zaradi trgovinske blokade Grčije zaprta trgovinska pot prek grških pristanišč.

Makedonija je prvič pozitivno gospodarsko rast dosegla leta 1996, in sicer 1,2-odstotno. Po izgubi nekdanjega jugoslovanskega trga in do medsebojnega priznanja z ZRJ leta 1996 je kumulativna gospodarska rast dosegla petino ustvarjene dodane vrednosti. Po razmeroma nizki, vendar pozitivni doseženi rasti v letu 1997 se je ta podvojila v naslednjih dveh letih in lansko leto po ocenah različnih institucij dosegla med 3,5 % do 5,1 %. Napovedana rast za leti 2000 in 2001 je bila optimističnih 6 %, kar bi pomenilo, da bi bil skoraj ves padec iz prve polovice 90-ih let nadomeščen. Vendar je za celotno tranzicijsko obdobje za Makedonijo značilno precenjevanje dejanske gospodarske rasti, napoved za zadnje leto pa je zaradi zamujanja reform, predvsem zaradi razvoja politične napetosti, nerealna.

Glavne ovire pri gospodarski rasti v splošnem so v pomanjkanju profesionalnosti, nizka produktivnost, pomanjkanje kapitala in korupcija administrativnih delavcev ter povečana politizacija podjetij. Največji makroekonomski problem v Makedoniji je gotovo brezposelnost,

saj se njene stopnje še vedno gibljejo nad 30 %. Zakonodajna določila so namreč zelo toga in ne omogočajo fleksibilnega zaposlovanja niti odpuščanja. Socialna mreža ponuja razmeroma ugodno zatočišče le presežnim delavcem, ki so službe izgubili v procesu privatizacije in zapiranja nerentabilnih podjetij, delež brezposelnih, ki so upravičeni do nadomestila dohodkov, pa je v splošnem nizek. Ocenjeno je, da približno polovica delovne sile dela na sivem trgu dela.

Po desetih letih tranzicije je postalo jasno, da poprivatizacijska uspešnost podjetij ni neodvisna od izbrane metode privatizacije. V večini primerov se zunanje lastništvo podjetij izkaže kot bolj učinkovito. Močni zunanji lastniki imajo močan vpliv na produktivnost in dodano vrednost in lahko v določenih primerih nadomestijo vlogo finančnih trgov. Prednosti zunanjih lastnikov pred notranjimi se kažejo predvsem v tem, da so zunanji lastniki ponavadi bolje opremljeni in motivirani za boj s stroškovnimi neučinkovitostmi. V podjetja prinesejo nova vedenja in znanja ne samo s področja proizvodnje in tehnologije, temveč tudi trženja.

Med zunanjimi investitorji imajo pomembno mesto tuji investitorji, ki naj bi omogočili največjo uspešnost družb v poprivatizacijskem obdobju. Kljub temu nekateri poudarjajo, da čeprav podjetja, ki so jih privatizirali tuji investitorji, poslujejo bolje od drugih, njihova uspešnost ne dosega pričakovane. Makedonija bo morala v prihodnje predvsem povečati poprivatizacijske napore, ki naj imajo za svoj cilj pospeševanje prodaje zunanjim lastnikom, še posebno tujim investitorjem, ter povečanje koncentracije kapitala v makedonskih podjetjih. Poiskati bo morala načine, kako pritegniti v državo tuji kapital, tako s spremembo institucionalne infrastrukture kot z aktivno politiko promocije tujega investiranja. Razviti bo potrebno kapitalske trge zaradi povečanja njihove likvidnosti ter z ustreznimi zakonskimi spremembami zavarovati potencialne vlagatelje v podjetje (Slaveski, et al., 2001, str. 434 - 444).

5. PRIMER SLOVENSKEGA PODJETJA Z NTI: PETROL, D. D.

Petrol slovenska naftna družba, d. d. je največje naftno podjetje v Sloveniji in ena največjih slovenskih delniških družb. Za zanesljivo oskrbo slovenskega gospodarstva in individualnih uporabnikov z naftnimi proizvodi skrbi že dobrih 55 let.

Na področju poslovanja z naftnimi derivati Petrol postaja mednarodna družba. Prek razvejane in sodobne mreže bencinskih servisov lokalnim gospodinjstvom zagotavlja tudi celodnevno ponudbo trgovskega blaga in storitev. S poseganjem na področje plinskih dejavnosti, električne energije, zahtevnih ekoloških projektov in drugih komunalnih storitev pa namerava Petrol iz slovenske naftne družbe prerasti v energetska družbo.

Petrol uspešno uresničuje svojo strategijo internacionalizacije. Z odločitvijo matične družbe, da svoj obseg poslovanja v tujini razširi oziroma da izraziteje poseže tudi na trge jugovzhodne Evrope, se je obstoječemu paru odvisnih podjetij v Avstriji in na Cipru najprej pridružilo podjetje na Hrvaškem, kasneje pa še podjetje v BiH. Leto 2000 so vsa Petrolova podjetja v tujini, razen

hrvaškega, sklenila s pozitivnim rezultatom. Na tujih trgih je leta 2000 Petrol prodal 217 tisoč ton proizvodov iz nafte. Na trgu BiH je imelo podjetje 110 milijonov tolarjev dobička, uvrstilo pa se je tudi med prve tri največje oskrbovalce bosanskega naftnega trga. Na Hrvaškem je imelo 270 milijonov tolarjev izgube. Ker pa je bilo poslovanje družbe na Hrvaškem sanirano, sočasno pa se je dobro uveljavila tudi družba v BiH, matično podjetje načrtuje, da bo prek omenjenih družb ob postopni normalizaciji razmer lahko vstopilo tudi na trg Zvezne Republike Jugoslavije.

5.1 Neposredne investicije Petrola

Za vse navedene neposredne investicije je značilno, da je Petrol 100-odstotni lastnik družb.

- Petrol Trade - H.M.B.H., Dunaj, Avstrija

Petrol Trade je prvo ustanovljeno podjetje v Petrolovi skupini, ki pri vseh pomembnejših zunanjetrgovinskih poslih matične družbe sodeluje že vse od leta 1987 dalje. Poleg trgovanja z nafto in njenimi derivati se ukvarja tudi z uvozom in izvozom kemijskih proizvodov. Aktivno deluje na celotnem srednjeevropskem trgu. Uvršča se med 500 največjih avstrijskih podjetij in je hkrati tudi ena največjih slovenskih družb v tujini. V letu 2000 je Petrol Trade prodal 648 tisoč ton proizvodov iz nafte, večino Petrolovi poslovni skupini. Količinski obseg prodaje je bil enak obsegu v letu 1999. Ustvarjeni čisti prihodki od prodaje so dosegli 41,3 milijarde tolarjev, kar je sicer za 78% več kot leto prej, vendar pa je ta porast posledica visokih cen nafte in njenih derivatov na svetovnem trgu. Družba Petrol Trade je leto 2000 sklenila s 84 milijoni tolarjev dobička. V letu 2001 je Petrol-Trade ustvaril 39 milijard tolarjev čistih prihodkov in 123,5 milijonov čistega dobička, ki se je glede na leto 2000 povečal za več kot 30%. Kapital družbe je konec leta 2001 znašal 493 milijonov tolarjev.

- Cypet Trade, LTD., Limassol, Cyper

Cypet trade je hčerinsko podjetje v 100% lasti družbe Petrol Trade z Dunaja. Ustanovljeno je bilo konec leta 1998, zlasti za opravljanje agentskih poslov. Temeljna dejavnost podjetja Cypet Trade je tako posredovanje pri trgovini z nafto in njenimi derivati. Leto 2000 je podjetje sklenilo z 996 milijoni tolarjev čistih prihodkov od prodaje in s čistim dobičkom v višini 955 milijonov tolarjev. Leto 2001 je podjetje sklenilo s 689 milijoni tolarjev čistih prihodkov od prodaje in s čistim dobičkom 661,6 milijona tolarjev. Kapital je konec leta 2001 znašal 31,6 milijona tolarjev.

- Cypet Oils, LTD., limassol, Cyper

Cypet Oils je bil ustanovljen ob izteku leta 1989 in je enako kot dunajski Petrol Trade prek trgovanja in financiranja naftnih poslov tesno vpet v poslovanje celotne poslovne skupine. V letu 2000 je Cypet Oils prodal 1,1 milijona ton proizvodov iz nafte, večino podjetjem znotraj Petrolove poslovne skupine. Ustvaril je 81,3 milijarde tolarjev čistih prihodkov iz prodaje, kar je za 76% več kot leto prej. Čisti dobiček družbe je znašal 236 milijonov tolarjev. Razlog za višje prihodke in dobiček kot v letu 1999 pa je predvsem v višjih cenah nafte in naftnih derivatov na svetovnem trgu. V letu 2001 je podjetje imelo 62 milijard tolarjev čistih prihodkov od prodaje in

s čistim dobičkom v višini 170,6 milijona tolarjev. Kapital družbe je ob koncu leta 2001 znašal 3,2 milijarde tolarjev.

- Petrol Trgovina, d.o.o., Zagreb, Hrvaška

Matična družba Petrol je k procesu internacionalizacije intenzivno pristopila v letu 1996, in sicer z nakupom reškega podjetja Ukrina, prek katerega je vstopila na hrvaški prodajni trg. Podjetje je kasneje preimenovala v družbo Petrol Trgovina, ki ima od leta 2000 sedež v Zagrebu. Družba trguje z nafto, njenimi derivati in z blagom za široko potrošnjo na hrvaškem trgu. V obdobju od leta 1998 je podjetje s proizvodi trgovalo izključno na debelo, v letu 1999 pa je pričelo postavljati lastno maloprodajno mrežo, ki so jo do konca leta 2000 sestavljali štirje bencinski servisi.

Zadnji dve leti se Petrol Trgovina pri poslovanju srečuje s precejšnjimi težavami. V letu 1999 so bile te v največji meri povezane s splošno nelikvidnostjo hrvaškega gospodarstva in s povečanimi stroški poslovanja, ki jim je botrovalo oblikovanje maloprodajne mreže. Ob skokovitem naraščanju cen nafte na svetovnem trgu in ob sočasno izjemno visokih uvoznih in drugih omejitvah hrvaške države pa so se poslovne težave družbe Petrol Trgovina v letu 2000 še stopnjevale. Družba se zaradi nerentabilnega uvoza naftnih derivatov v drugi polovici leta z veleprodajo ni ukvarjala, temveč je poslovala samo še prek štirih bencinskih servisov.

V letu 2000 je tako prodala le slabih 32 tisoč ton proizvodov iz nafte, kar v primerjavi z letom 1999 pomeni več kot 80-odstotni upad. Leto 2000 je podjetje sklenilo s 4,6 milijarde tolarjev čistih prihodkov od prodaje in z 272 milijoni tolarjev izgube.

Matična družba Petrol umika s hrvaškega trga zaenkrat ne načrtuje, saj so bile subjektivne slabosti pri vodenju odvisne družbe sanirane. Ob postopni normalizaciji razmer na hrvaškem naftnem trgu naj bi podjetje Petrol Trgovina ponovno poslovalo pozitivno.

To mu je uspelo že v letu 2001, saj je ustvarilo 2,8 milijarde tolarjev čistih prihodkov in 10,7 milijona tolarjev čistega dobička. Družba je bila ob koncu leta 2001 dokapitalizirana, tako da je njen kapital znašal 1,77 milijarde tolarjev. V letu 2001 je družba poslovala prek 5-ih bencinskih servisov.

- Petrol BH Oil Company, d. o. o., Sarajevo, Bosna in Hercegovina

Podjetje Petrol BH Oil Company je pričelo poslovati v začetku leta 1999, ustanovljeno pa je bilo za samostojno nastopanje Petrola na področju veleprodaje, maloprodaje in drugih komercialnih poslov in vlaganj na področju Bosne in Hercegovine.

V letu 1999 se je podjetje v pretežni meri ukvarjalo z veleprodajo proizvodov iz nafte, kasneje pa pričelo vzpostavljati lastno maloprodajno mrežo, v katero je bilo do konca leta 2000 vključenih 6 bencinskih servisov.

Vse od ustanovitve dalje družba Petrol BH Oil Company posluje v izjemno nepredvidljivem okolju. Ne glede na to pa se je že po dveh letih poslovanja uvrstila med prve tri največje oskrbovalce tega naftnega trga, hkrati pa se družba ponaša tudi s slovesom zanesljivega in kakovostnega dobavitelja.

V letu 2000 je družba prodala približno 45 tisoč ton proizvodov iz nafte, pri čemer je bila celotna količina prodana podjetjem zunaj Petrolove poslovne skupine. Ustvarila je 5,7 milijarde tolarjev čistih prihodkov iz prodaje, doseženi čisti dobiček družbe je znašal 110 milijonov tolarjev. Leto 2001 je družba zaključila s 6,1 milijarde tolarjev čistih prihodkov iz prodaje, čisti dobiček pa je dosegel 189,5 milijona tolarjev. Kapital je konec leta 2001 znašal 432 milijonov tolarjev.

Matični družbi Petrol bosansko tržišče hkrati pomeni tudi odskočno desko za kasnejši dostop na vse ostale trge nekdanje Jugoslavije. Gospodarske razmere v BiH se bodo postopoma namreč stabilizirale, do takrat pa bo družba Petrol BH Oil Company že dodobra uveljavljen naftni trgovec z razširjeno mrežo bencinskih servisov.

Zadnje podjetje, Petrol BH Oil Company, bo v nadaljevanju podrobneje predstavljeno kot primer slovenske neposredne investicije v tujini oziroma na trgu nekdanje Jugoslavije, natančneje v Bosni in Hercegovini.

5.2 Petrol BH Oil Company, d.o.o., Sarajevo, Bosna in Hercegovina

Petrol je v Sloveniji v osnovni dejavnosti dosegel fazo zrelosti, kar pomeni, da poslovanje lahko samo še stagnira, saj mu prostora za postavljanje novih bencinskih servisov počasi zmanjkuje. Poleg tega je v EU uveljavljen zakon o prosti konkurenci, ki lahko v primeru članstva Slovenije v EU omejuje njegovo nadaljnje širjenje osnovne dejavnosti v Sloveniji in s tem ohranjanje ali celo povečevanje monopolnega položaja. Zato se je Petrol odločil za širitev osnovne dejavnosti na tuje trge (veleprodaja in maloprodaja naftnih derivatov) in diverzifikacijo na nova področja v Sloveniji, kar pa vključuje ekologijo, energetiko, elektriko in plin. V BiH ima Petrol zaenkrat samo novoustanovljeno podjetje, vendar v prihodnosti nista izključena tudi kakšen prevzem ali pripojitev podjetja, računajo pa tudi na sodelovanje pri privatizaciji Energopetrola.

Glede na zgodovino, znanje in finančno moč se Petrol lažje usmerja na trge jugovzhodne Evrope, kjer razmerje moči na naftnem trgu še ni razdeljeno, kot pa na trge EU, kjer bi precej težje stali ob strani močni konkurenci. Poleg tega trge jugovzhodne Evrope bolje pozna tudi po njihovih poslovnih navadah, običajih, jeziku in kulturi. Tudi v prihodnje se namerava širiti na območje jugovzhodne Evrope, in sicer tja, kjer se jim bodo ponudile ugodne priložnosti za investiranje.

Pred začetkom neposredne investicije je potrebna za vsako podjetje natančna analiza trga države, v katero investira, ter izdelava poslovnega načrta. Tudi Petrol ima izdelan poslovni načrt nastopa in širitve v BiH, ki je izdelan za 5 let, njegova strategija pa za 15 let. Vsako leto izdeluje letne

plane oziroma korekcije poslovnega načrta, ki so glede na spremembe na trgu in njegovo nepredvidljivost, ki je še posebej značilna za države nekdanje Jugoslavije, nujne.

Petrolov poslovni načrt med drugim opredeljuje tudi trg in ovire, s katerimi se je Petrol pri investicijah na ta trg soočal oziroma se še sooča. Med najpomembnejšimi sta zlasti pravna neurejenost in nejasni pogoji poslovanja, ki se hitro spreminjajo. Zakonodaja v BiH se pogosto spreminja, in sicer brez pomisleka na posledice, ki jih nosi in ki ovirajo tuje neposredne investitorje. Za slovensko politiko na Petrolu pravijo, da je ne morejo opredeliti ne kot oviro in ne kot pomoč pri njihovem neposrednem investiranju v tujini. Njena vloga pri poslovanju Petrola na tujih trgih se je konkretnije pokazala predvsem v sporu Slovenije s Hrvaško o tranzitu naftnih derivatov preko njenega ozemlja.

Drug problem, s katerim se Petrol srečuje v državi gostiteljici, v BiH, je močna konkurenca, zlasti nelojalna konkurenca, saj se številni lastniki posameznih bencinskih servisov izogibajo plačevanju carinskih in davčnih dajatev. Za trg naftnih derivatov v BiH je značilna prosta konkurenca in svobodno oblikovanje maloprodajnih cen naftnih derivatov na bencinskih servisih. To postavlja Petrol v bistveno težji položaj, kot ga ima v Sloveniji, kjer je glavni igravec na trgu naftnih derivatov, medtem ko ima v BiH v veleprodaji in maloprodaji skupaj približno četrtno tržnega deleža. Poleg tega je v BiH tudi kupna moč tamkajšnjega prebivalstva precej nižja kot v Sloveniji, zato so kupci v večji meri občutljivi na cene in kakovost ne pomeni toliko kot ugodne cene. Kljub vsemu se je Petrol v BiH že uveljavil kot kvaliteten in zanesljiv dobavitelj naftnih derivatov.

5.3 Konkurenca

V Federaciji BiH predstavljajo Petrolu glavno konkurenco na področju veleprodaje tuji dobavitelji (Ina, Mol, idr.), ki oskrbujejo z naftnimi derivati večino manjših trgovcev, saj so si le nekateri izmed njih zagotovili potrebne skladiščne kapacitete, na osnovi katerih je mogoče naftne derivate direktno uvažati (Zovko, Kopex, Čavkunović, idr.). Energopetrol je oskrbovala Ina, po prekinitvi sodelovanja pa je začel sam nabavljati naftne derivate od tujih dobaviteljev v Pločah in Kopru. Petrol je s povezanima družbama Petrol Trade Dunaj in Petrol BH Sarajevo postal v zadnjem letu eden izmed treh največjih dobaviteljev naftnih derivatov v BiH.

Aktualna konkurenca Petrolu BH na področju maloprodaje naftnih derivatov na ozemlju Federacije BiH (lastni bencinski servisi) so predvsem:

- *Energopetrol*, ki se pripravlja na privatizacijo, ima zgrajeno maloprodajno mrežo bencinskih servisov, vendar pa je zaradi velike zadolženosti pogosto brez goriva oziroma so cene goriva na njihovih bencinskih servisih višje kot drugje. Leta 1998 je realiziral prihodke v višini 158,6 milijona DEM, leta 1999 pa 173,5 milijona DEM. Na tem nivoju so bili tudi prihodki v letu 2000. Dobiček je leta 1998 znašal 865.458 DEM, leta 1999 289.768 DEM, v letu 2000 pa

je podjetje zabeležilo izgubo. Zaradi nekaterih afer, netransparentnega poslovanja (nejasna razmejitev lastništva nepremičnin med Energopetrolom in Energoinvestom in vprašanje lastništva na Hrvaškem) in kljub dejstvu, da gre za strateško državno podjetje, v javnosti nima pozitivnega ugleda.

- *Ina* oziroma *Hold Ina*, ki predstavlja zaradi agresivne politike nizkih prodajnih cen in občutno nižjih transportnih stroškov zaradi bližjih nabavnih virov (predvsem Sisak) pomembno konkurenco; pri prodaji na trgu BiH pa zahteva izključno avansna plačila.
- Pomembnejši konkurenti so tudi posamezna privatna podjetja, katerih skupni delež predstavlja več kot polovico celotne maloprodajne mreže v Federaciji BiH. Najpomembnejši so:
 - *Zovko*, ki je v letu 2000 ustvaril 177,8 milijona DEM prihodka, kar ga uvršča na tretje mesto največjih podjetij v Federaciji BiH, dobiček v višini 233.294 DEM, izvoz v višini 530.000 DEM, na dan 31.12.2000 pa je imel 283 zaposlenih.
 - *Kopex*, ki je v letu 2000 ustvaril 31,8 milijonov DEM prihodka, kar ga uvršča na osemnajsto mesto največjih podjetij v BiH, dobiček v višini 34.600 DEM in je imel 98 zaposlenih na dan 31.12.2000.
 - *Čavkunović*, ki je v letu 2000 ustvaril 39,4 milijona DEM prihodka, kar ga uvršča na petnajsto mesto največjih podjetij v Federaciji BiH, dobiček v višini 771.529 DEM (deseto mesto na lestvici dvajsetih najuspešnejših podjetij v Federaciji BiH v letu 2000, leta 1999 je bil celo na tretjem mestu) in je imel na dan 31.12.2000 zaposlenih 100 ljudi, vendar je njegova glavna dejavnost gradbeništvo.

Ena izmed prednosti privatnih bencinskih servisov je tudi večja fleksibilnost njihovega poslovanja, vendar se bodo z vedno bolj jasnimi in dorečenimi pogoji poslovanja in manjšimi možnostmi izogibanja davčni in drugim zakonodajam nekatera prisiljena združiti, poiskati strateškega partnerja ali celo prenehati poslovati.

V Republiki Srbski sta pomembnejša igralca na področju maloprodaje z izgrajeno mrežo lastnih bencinskih servisov predvsem Energopetrol oziroma Petrol Banja Luka in Krajina Petrol (bivša Ina), medtem ko imajo privatna podjetja običajno v lasti samo po en oziroma dva bencinska servisa.

Velik problem na trgu naftnih derivatov v BiH predstavlja nelojalna konkurenca, ki prodaja naftne derivate po dumpinških cenah zaradi neplačevanja carinskih in drugih uvoznih dajatev državi. Država je pričela na tem področju že resno ukrepati in strožje kontrolirati glavne mejne prehode v BiH.

5.4 SWOT analiza

SWOT analiza nam pokaže glavne prednosti in priložnosti, ki jih ima Petrol v BiH in ki jih lahko izkoristi pri širitvi svojega poslovanja na področju BiH, hkrati pa nas opozarja na obstoječe slabosti in potencialne nevarnosti, na katere lahko pri investiranju na trgu BiH naleti.

PREDNOSTI Petrola pri širitvi na BiH trgu so predvsem naslednje:

- postopno večanje tržnega deleža,
- povečanje obsega maloprodaje,
- pozitiven ugled v širši javnosti,
- kakovostne storitve,
- široka ponudba dodatnega asortimana,
- kakovost naftnih derivatov,
- zanesljivost oskrbe z naftnimi derivati,
- dobro poznavanje trga in razmer v naftni dejavnosti na področju BiH,
- aktivno sodelovanje pri oblikovanju pogojev poslovanja v naftni dejavnosti na področju BiH.

SLABOSTI, ki se jih je pri širitvi na trgu BiH potrebno zavedati:

- uvozna odvisnost pri nabavi naftnih derivatov,
- visoke nabavne cene,
- logistika, visoki transportni stroški,
- nedorečena cenovna in davčna politika na področju naftnih derivatov,
- nelojalna konkurenca.

PRILOŽNOSTI, ki jih Petrol lahko izkoristi pri investiranju v BiH so:

- gospodarsko oživljanje,
- rast kupne moči,
- povečanje in širitev poslovanja na drugih območjih BiH,
- harmonizacija pogojev poslovanja v Federaciji BiH in Republiki Srbski,
- povečanje tranzitnega prometa zaradi odprtja meje z Jugoslavijo.

NEVARNOSTI, ki jih pri širitvi poslovanja Petrola na trgu BiH nikakor ne kaže zanemariti, pa so:

- gospodarsko in politično tveganje,
- slaba likvidnost gospodarstva in bank,
- krepitev domače in tuje konkurence,
- uvozna odvisnost BiH na področju naftnih derivatov,
- krepitev nelojalne konkurence, korupcija,
- nejasni in nedorečeni pogoji poslovanja,
- dolgoročno privilegiran status Brćkega,

- sporazum BiH in Hrvaške o prosti trgovini, v katerem se predvideva postopna odprava carinskih stopenj do leta 2004 tudi za naftne derivate.

5.5. Vrednotenje NTI

Na Petrolu uporabljajo pri vrednotenju NTI prilagojen CAPM model, pri katerem upoštevajo tudi politično in makroekonomsko tveganje. Koefficient β celotnega kapitala panoge, ki predstavlja relativni obseg sistematičnega tveganja investicije v lastniški kapital Petrola BH in ga z diverzifikacijo ni mogoče odpraviti, prilagodijo tako, da upoštevajo dolg in lastniški kapital podjetja Petrol BH. Upoštevati je seveda potrebno tudi premijo za politično in makroekonomsko tveganje, ki jo objavljajo bonitetne hiše; na Petrolu uporabljajo storitve bonitetne hiše Dun&Bradstreet.

5.6. Prihodnost Petrola BH

Petrol ima v BiH zaposlene domačine, direktor podjetja je Slovenec, torej vse, razen vodstva, predstavlja nova delovna mesta, ki jih je omogočil Petrol z vstopom na trg BiH. V matični družbi je oblikovana skupina strokovnjakov, ki ima strateško – svetovalno vlogo, skrbi za nadzor nad poslovanjem, sprotne analize in korekcije poslovnega plana.

Na Petrolu pravijo, da jim ni bilo nikoli žal, da so investirali v BiH (zlasti v izgradnjo maloprodajne mreže), napovedujejo še celo intenzivnejše širjenje na območju BiH pa tudi na Hrvaško in na jugoslovanski trg.

Glede širjenja na jugoslovanski trg se Petrol poteguje za srbski Beopetrol. Srbsko ministrstvo za gospodarstvo in privatizacijo je na svoji spletni strani 29. oktobra objavilo poziv za zbiranje ponudb za nakup 70-odstotnega kapitalskega deleža omenjenega srbskega naftnega trgovca, Petrol pa je na tamkajšnjo agencijo za privatizacijo in na Beopetrol že naslovil svojo ponudbo; rok za izkaz interesa za nakup se je iztekel 16. novembra 2001. Iz prospekta privatizacije sledi, da je bilančna vrednost 70-odstotnega deleža beograjske naftne družbe 12,88 milijona evrov oziroma 755,5 milijona dinarjev. Beopetrol, ki zaposluje približno 1.600 ljudi, ima 203 bencinske servise s skupno površino 7.125 kvadratnih metrov ter v sedmih mestih skladišča s skupno površino skoraj 12.000 kvadratnih metrov.

Po pričakovanju srbskega ministra za gospodarstvo in privatizacijo, Aleksandra Vlahoviča, je interes za nakup Beopetrola izkazalo šest naftnih družb. Poleg grškega Hellenic Petrola in avstrijskega OMV, ki sta se za srbsko naftno družbo zanimala že pred začetkom postopka njene privatizacije, sta med kupci tudi hrvaška INA in slovenski Petrol. Omenjajo še madžarski MOL in ruski Lukoil; avstrijska tiskovna agencija APA pa je k omenjenim dodala tudi britanski Shell. Postopek prodaje Beopetrola naj bi stekel do konca leta 2002.

Petrol kljub nekaterim težavam uspeva uresničevati svoj cilj intenzivne internacionalizacije na trge nekdanje Jugoslavije. Takšnim ciljem bo sledil tudi v prihodnje, kjer se bodo novoustanovljenim podjetjem (NTI) postopno pridružile tudi pripojitve in prevzemi.

6. SKLEP

Izhodne NTI so na sedanji stopnji razvoja slovenskega gospodarstva postale nujne. Prav zaradi tega jih velja pospeševati, predvsem s politiko pospeševanja celovite internacionalizacije. Vse to pomeni spodbujati podjetništvo, kar je temelj za oblikovanje lastniško specifičnih prednosti, ki so privlačne za tuja podjetja in temelj za konkurenčne prednosti domačih podjetij pri izhodni internacionalizaciji. Pri tem je pomembno dejstvo, da bi država morala bistveno več in bolje informirati in pomagati izobraževati zlasti manjša in srednje velika podjetja in jim poskušati ustvariti čim bolj varno okolje za investiranje v tujini.

Od NTI kot sestavnega dela strategije gospodarskega razvoja se pričakuje pozitivne učinke na razvoj, na prestrukturiranje, na boljšo alokacijo virov, na pospešeno specializacijo in s tem dvig učinkovitosti, na boljšo izkoriščenost kapacitet, na dvig produktivnosti oziroma konkurenčnosti. Aktivno pospeševanje internacionalizacije dejavnosti je potrebno tudi za slovenska podjetja, predvsem spodbujanje tistih NTI v tujino, ki pospešujejo preobrazbo slovenskega gospodarstva oziroma posameznih podjetij. To se vse bolj kaže kot nujnost za ohranjanje in krepitev konkurenčnih pozicij doma in v tujini.

Za slovenska podjetja je območje nekdanje Jugoslavije pomemben in vedno bolj privlačen trg. V neurejenih razmerah gospodarjenja v državah nekdanje Jugoslavije se slovenska podjetja pri poznavanju neobičajnih trženjski poti in načinov zagotavljanja plačil znajdejo bolje kot druga. To je koristno tako z vidika zagotavljanja manjkajočih in bolj kakovostnih izdelkov za potrošnike teh držav, kot tudi z vidika pritiskov na večjo konkurenčnost podjetij v regiji. Z rastjo konkurenčnosti podjetij v državah nekdanje Jugoslavije se bodo seveda povečevale tudi njihove uvozne možnosti. In čeprav Slovenija zaradi svoje majhnosti ne bo velik trg za podjetja iz držav nekdanje Jugoslavije, je sodelovanje s slovenskimi podjetji zanje zelo pomembno, zlasti zaradi možnosti vključevanja v proces internacionalizacije.

Pomembno je dejstvo, da države nekdanje Jugoslavije bolj kot kadarkoli potrebujejo tuje investicije, saj je desetletje medsebojnih sporov izčrpalo gospodarstvo. Njihova temeljna naloga je vzpostaviti razmere za oblikovanje primerne investicijskega ozračja. Odpiranje gospodarstev nekdanje Jugoslavije in nastajajoče poslovne priložnosti so slovenska podjetja v zadnjem obdobju ne glede na visoko tveganje spodbudila k nekaterim večjim investicijam. Napovedi podjetij za prihodnje poslovanje so spodbudne. Njihove napovedi kažejo na povečanje in na novo ustvarjene investicije v tujini, predvsem na trgih nekdanje Jugoslavije, ki so že sedaj v vodilnem položaju.

Petrol je značilno slovensko podjetje z izhodnimi tujimi investicijami. Njegovi cilji, motivi, želje in problemi v povezavi z NTI ne odstopajo od značilnosti slovenskih podjetij, ki investirajo v tujini. Strategija internacionalizacije Petrola je dosegla svoj namen in tudi v prihodnje bo šla verjetno po isti poti, največ na trge nekdanje Jugoslavije, kjer ima Petrol že dodobra uveljavljeno svoje ime in avtoriteto in kjer dobro pozna trg in razmere na njem. Ne smemo prezreti njegovega večanja tržnega deleža v BiH, kakovosti storitev in naftnih derivatov, zanesljivosti oskrbe z naftnimi derivati, kljub velikemu gospodarskemu in političnemu tveganju v BiH, obstoječi konkurenci, predvsem nelojalni ter slabi likvidnosti gospodarstva in bank. Doslej je uspešno posloval v takšnih pogojih in glede na Petrolove napovedi za prihodnost bodo NTI še vedno del njihove strategije razvoja, poslovanja in večanja moči tako doma kot tudi v tujini.

LITERATURA

1. Berk Aleš: Gospodarsko stanje in strukturne reforme v Makedoniji. Prašnikar Janez, ur. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana: Časnik Finance, d.o.o., 2001, str. 401-429.
2. Deželan Silva, Gregorič Aleksandra: Makroekonomija in finance v Bosni in Hercegovini: stanje, problemi in perspektive. Prašnikar Janez, ur. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana: Časnik Finance, d.o.o., 2001, str. 239-263.
3. Dobravc Majda: Zavarovalnega kritja za ZRJ še ni. Glas gospodarstva, 2001, februar [URL: http://www.gzs.si/si/gg/nov/feb_2001/zavarovalnega.htm], 2.3.2002.
4. Dunning John H.: Globalization, Trade and Foreign Direct Investment. Univerity of Reading (U.K.) and Rutgers Univerity (U.S.A.). Amsterdam: Elsevier, 1998. 298 str.
5. Hill Charles W.L.: International Business: Competing in the Global Marketplace, Postscript 2001. New York: Published by Irwin/McGraw-Hill, 2001, str. 190-197.
6. Košak Marko, Zajc Peter, Lončarski Igor: Gospodarsko stanje in reforme v Zvezni republiki Jugoslaviji. Prašnikar Janez, ur. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana: Časnik Finance, d.o.o., 2001, str. 323-349.
7. Mrak Mojmir, Jaklič Andreja, Veselinovič Draško: Finančni vidiki gospodarskega sodelovanja Slovenije z državami nekdanje Jugoslavije: pregled stanja in perspektive. Prašnikar Janez, ur. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana: Časnik Finance, d.o.o., 2001, str. 131-156.
8. Mramor Dušan: Teorija poslovnih financ. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 191 str.
9. Pavlič Damijan Jože: Trgovinski vs. investicijski način vstopa na trge nekdanje Jugoslavije. Prašnikar Janez, ur. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana: Časnik Finance, d.o.o., 2001, str. 103-129.
10. Prašnikar Janez, Cirman Andreja, Domadenik Polona: Naložbena dejavnost slovenskih podjetij v državah nekdanje Jugoslavije. Prašnikar Janez, ur. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana: Časnik Finance, d.o.o., 2001, str. 161-176.
11. Pye Robert: Foreign direct investment in Central Europe: Experiences of major Western investors. European management journal. London: European school of management 16 (1998), 4, str. 378 – 389.
12. Ribnikar Ivan: Trgi nekdanje Jugoslavije: priložnosti in izzivi pogled s slovenske strani. Prašnikar Janez, ur. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana: Časnik Finance, d.o.o., 2001, str. 37-45.
13. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str.
14. Svetličič Marjan: Pomen v tujino usmerjenih neposrednih naložb v procesu prestrukturiranja. Zbornik povzetkov člankov 1946-1996. Mednarodna konferenca,

posvečena petdesetletnici Ekonomske fakultete. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996, str. 471 - 472.

15. Svetličič Marjan, Jaklič Andreja: Neposredne investicije Slovenije v državah nekdanje Jugoslavije: strateški ali defenzivni odziv?. Prašnikar Janez, ur. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana: Časnik Finance, d.o.o., 2001, str. 195.
16. Svetličič Marjan, Rojec Matija, Trtnik Andreja: Strategija pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v tujino. Teorija in praksa, Ljubljana, 2000, 4, str. 623-645.
17. Vujčič Boris: Ekonomske spremembe na Hrvaškem in izzivi ekonomske politike. Prašnikar Janez, ur. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana: Časnik Finance, d.o.o., 2001, str. 289-302.

VIRI

1. Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije [URL: <http://www.sigov.si/tipo/slo/index.html>], 2.3.2002.
2. Hočevar Simona, Ministrstvo za gospodarstvo, Področje za razvoj podjetniškega sektorja in konkurenčnosti [URL: <http://www.sigov.si/mg/slo/requestf381.html>], 6.3.2002.
3. Interna gradiva Petrola d.d., 19. februar 2002.
4. Javni razpis za spodbujanje izhodnih investicij slovenskih podjetij. Ministrstvo za gospodarstvo [URL: <http://www2.gov.si/mg/mgslo.nsf>], 13.8.2002
5. Letno poročilo 2000. Ljubljana: Petrol d.d., Slovenska naftna družba, str. 50-51.
6. Mednarodno poslovno pravo. CMSR, 2001, 105, avgust, str. 20-23.
7. Mrak Mojmir: Mednarodne finance. Delovni tekst učbenika, prvi in drugi del. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001, 2. poglavje.
8. Slovar slovenskega knjižnega jezika. Ljubljana: DZS, 1994. 1715 str.
9. Slovenska izvozna družba: Seznam držav po rizičnih razredih, velja od 14. 6. 2002 [URL: <http://www.sid.si/slo/knjižnica.html>], 2.3.2002.
10. Statistični letopis RS 2001. Ljubljana: Statistični urad Republike Slovenije, 2001. 661 str.
11. Statistika, neposredne naložbe 1996-2000. Ljubljana: Banka Slovenije, 2001, 1, november. 98 str.
12. Zakon o deviznem poslovanju (Uradni list RS, št. 23/99).
13. World Investment Report 1997. New York, Geneva: United nations, 1997. 381 str.
14. World Investment Report 1998, Trends and Determinants. New York, Geneva: United Nations, 1998. 428 str.
15. World Investment Report 1999, Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York, Geneva: United Nations, 1999. 541 str.
16. World Investment Report 2001, Promoting Linkages. New York, Geneva: United Nations, 2001. 354 str.

PRILOGE

PRILOGA A

Tabela 1: Pregled bilateralnih gospodarskih sporazumov Slovenije z državami nekdanje Jugoslavije (stanje avgusta 2001)

Bosna in Hercegovina <ul style="list-style-type: none">- Sporazum o gospodarskem sodelovanju (podpisan 7.11.1997: ratificiran 23.3. 1999; velja od 22.11.1999)- Sporazum o medsebojnem spodbujanju in zaščiti naložb (podpisan 30.5.2001)- Sporazum o prosti trgovini (podpisan 3.10.2001)
Hrvaška <ul style="list-style-type: none">- Sporazum o trgovinskem in gospodarskem sodelovanju (podpisan 7.2.1994, ratificiran 20.7.1994, velja od 25.8.1994)- Sporazum o medsebojnem spodbujanju in zaščiti naložb (podpisan 12.12.1997, ratificiran 31.5.2000)- Sporazum o prosti trgovini (podpisan 12.12. 1997, ratificiran 23.3.1999, velja od 14.4.1999)- Sporazum o izogibanju dvojnega obdavčevanja (v pripravi)
Makedonija <ul style="list-style-type: none">- Sporazum o gospodarskem sodelovanju (podpisan 25.2.1992, ratificiran 13.5.1992, velja od 29.5.1999)- Sporazum o medsebojnem spodbujanju in zaščiti investicij (podpisan 5.6.1996, ratificiran 23.3.1999, velja od 21.9.1999)- Sporazum o izogibanju dvojnega obdavčevanja (podpisan 15.5.1998, ratificiran 10.3.1999, velja od 20.9.1999)- Sporazum o prosti trgovini (podpisan 1.7.1996, začasno v uporabi 1.9.1996, ratificiran 29.9.1999, velja od 1.12.1999)
ZR Jugoslavija <ul style="list-style-type: none">- Sporazum o trgovinskem in gospodarskem sodelovanju (podpisan 26.3.2001)- Sporazum o prosti trgovini (v pripravi)- Sporazum o medsebojnem spodbujanju in zaščiti investicij (v pripravi)

Vir: Mednarodna poslovno pravo, 2001, str. 20-23.

PRILOGA B

Tabela 2: Slovenske neposredne investicije v tujini - po državah 1996-2000 (stanje konec leta v milijonih USD)

	1996	1997	1998	1999	2000
<i>Hrvaška</i>	236,2	242,4	317,7	292,1	357,7
Nemčija	55,8	34,3	43,4	45,2	70,5
<i>Makedonija</i>	22,9	19,3	24,9	39,1	66,1
<i>Bosna in Hercegovina</i>	17,4	19,6	25,2	31,9	61,9
Poljska	20,9	32,5	39,0	48,1	55,7
Avstrija	-6,0	16,1	33,4	24,7	27,7
<i>Jugoslavija</i>	34,4	29,5	34,8	28,4	26,6
Liberija	27,6	28,7	18,2	22,7	23,7
ZDA	22,6	22,7	18,3	20,8	22,1
Ruska federacija	10,9	9,3	8,8	8,3	15,8
Velika Britanija	4,3	6,3	7,2	10,9	10,4
Češka republika	11,7	8,9	4,3	4,3	10,4
Irak	-	-	-	-	9,9
Švica	14,6	15,2	14,8	8,8	8,4
Danska	-0,4	-1,1	3,6	4,8	8,3
Italija	8,2	-1,1	7,3	15,4	8,2
Francija	2,4	3,7	5,0	3,9	8,0
Ukrajina	1,3	2,9	8,2	8,1	7,4
Romunija	0,5	2,4	4,5	4,5	5,5
Slovaška	0,3	0,3	0,3	5,0	5,2
Madžarska	4,2	4,5	4,1	4,4	4,5
Koreja	-	-	-	-	3,0
Malezija	0,6	1,5	1,6	2,0	2,2
Liechtenstein	0,0	-	-	-	1,7
Ekvador	0,6	0,7	2,0	1,2	1,5
Belorusija	0,3	0,3	0,6	0,6	1,2
Švedska	1,4	1,1	1,3	0,9	1,2
Bolgarija	0,9	0,4	0,6	0,7	1,1
Španija	-0,1	0,4	0,3	0,3	1,0
Kenija	0,3	0,3	1,3	0,9	0,6
Malta	0,8	1,1	0,9	0,6	0,5
Irska	-	-	0,5	0,5	0,5
Združeni arabski emirati	0,4	0,9	0,8	0,7	0,4
Iran	-	-	0,1	0,2	0,3
Nigerija	2,4	2,2	2,2	0,2	0,3
Hongkong	-	-	-	0,7	0,2
Grčija	-	-	0,2	0,2	0,2
Singapur	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2
Eritreja	-	-	-	-	0,2
Litva	-	-	0,2	0,2	0,2
Luksemburg	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Indija	0,3	0,0	0,0	0,1	0,0
Portugalska	-	-	0,1	0,1	0,0
Turčija	-0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0
Moldavija	-	-	-	0,0	-0,4
Nizozemska	0,0	-0,2	0,9	0,4	-0,6
Kanada	-0,1	-0,1	-0,6	-0,8	-0,7
Belgija	-13,4	-11,7	-12,5	-10,7	-10,0
Ciper	-26,4	-35,2	-16,5	-26,6	-24,8
Avstralija	1,2	1,0	1,0	1,0	-
SKUPAJ	459,5	459,4	608,3	605,0	794,0

Vir: Statistika, neposredne naložbe 1996-2000, 2001, str. 55.

PRILOGA C

Tabela 3: Slovenske investicije v tujini - po dejavnostih 1996-2000 (stanje konec leta v milijonih USD)

	1996	1997	1998	1999	2000
Pro. kemikalij, kemičnih izd., umetnih vl.	52,3	57,3	86,3	101,9	121,9
Fin. Posred, brez zavarovalništva, skladov	76,7	79,7	80,5	73,9	94,7
Pro. strojev in naprav	42,8	49,9	67,5	65,7	81,2
Pro.hrane, pijač, krmil	33,8	32,2	36,9	39,0	63,4
Trg. Na drobno brez mot.vozil; poprav. izd.	-0,3	-14,0	8,4	12,6	62,2
Pro. kovinskih izd. Brez strojev, naprav	10,6	8,3	12,4	11,6	47,2
Druge poslovne dej.	20,5	26,2	63,0	60,9	47,0
Oskrba z el., plinom, paro, toplo vodo	51,3	46,5	54,7	47,2	42,3
Posredništvo, trg. Na debelo, brez vozil	50,9	47,7	41,4	33,6	26,1
Zavarovalništvo brez socialnega, skladi	6,5	5,6	6,2	6,5	24,3
Pomožne prometne dej. Turistične org.	6,8	8,2	9,7	16,0	19,3
Pro. dr. nekovinskih mineralnih izd.	1,0	4,6	7,3	14,4	19,0
Pro. el. Strojev, aparatov	4,6	5,1	12,2	10,3	17,9
Pro. mot. Vozil, prikolic. Polprikolic	7,7	6,4	10,4	9,7	16,4
Gradbeništvo	11,4	8,3	9,5	7,7	16,2
Pro. medicin., finomehan., optičnih instr.	6,8	9,0	11,9	11,6	10,8
Pro. usnja, usnjenih izd.	14,3	10,3	11,9	8,0	10,6
Pro. oblačil; strojenje, dodelava krzna	6,2	10,2	10,9	10,1	9,7
Obdelava in predelava lesa	16,2	12,1	14,4	12,1	9,0
Pro. vlaknin, papirja ter izd. Iz njih	2,0	2,8	2,4	2,9	7,5
Založništvo, tiskarstvo	14,5	13,2	14,2	7,5	6,0
Pro. tekstilij	3,1	6,8	-3,4	0,5	6,0
Pro. RTV, komunikac. aparatov, opreme	1,9	1,4	5,0	4,6	5,6
Kopenski promet, cevovodni transport	6,4	5,6	5,9	5,0	4,7
Obdelava podatkov, s tem povezane dej.	4,0	2,9	3,6	2,9	3,2
Kmetijstvo, lov, storitve	3,1	2,6	2,9	2,5	2,2
Pro. izd. Iz gume in plastičnih mas	5,1	7,4	6,5	5,6	1,9
Gostinstvo	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Gozdarstvo, stor.	0,3	0,4	0,4	0,3	0,2
Dej. Združenj, organizacij	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Poslovanje z nepremičninami	0,1	0,3	0,3	0,0	0,0
Raziskovanje in razvoj	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Pro. kovin	-0,7	2,1	-0,1	-0,7	-0,4
Pro. pohištva, dr. predelovalne dej.	-0,5	-1,0	-0,7	-1,3	-1,8
Poprav., trg. Z mot. Vozili, gorivi	-40,4	-38,9	-8,3	-18,8	-19,9
Ostalo	46,1	39,8	23,5	40,9	39,2
SKUPAJ	459,5	459,4	608,3	605,0	794,0

Vir: Statistika, neposredne naložbe 1996-2000, 2001, str. 66.

PRILOGA D

Tabela 4: Slovenske neposredne investicije v države nekdanje Jugoslavije (stanje konec leta, v mio USD)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Investicije Slovenije v regijo	251,65	319,75	310,95	310,79	402,59	391,49	512,26
- lastniški kapital	189,46	204,47	186,32	171,86	215,71	209,46	269,82
- terjatve	76,05	123,80	130,40	150,81	194,30	186,56	254,64
- obveznosti	13,86	8,52	5,77	11,88	7,42	4,52	12,19
Investicije regije v Slovenijo	414,76	417,52	362,02	305,43	110,27	87,14	57,45
- lastniški kapital	252,17	256,10	229,87	199,61	87,64	68,42	47,72
- terjatve	57,91	78,63	102,03	101,30	6,30	6,42	7,43
- obveznosti	220,50	240,06	234,18	207,12	28,93	25,14	17,17
SALDO	163,11	97,77	51,08	-5,36	-292,31	-304,36	-454,81

Vir: Mrak et al., 2001, str.138.