

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**ANALIZA GOSPODARSKEGA SODELOVANJA  
MED SLOVENIJO IN ŠPANIJO**

**Ljubljana, junij 2007**

**ROK TOMŠIČ**

## **IZJAVA**

Študent Rok Tomšič izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom dr. Simona Čadeža in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 14.6.2007

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

## KAZALO

<b>1</b>	<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>PREDSTAVITEV SLOVENIJE IN ŠPANIJE V OKVIRU EU</b> .....	<b>2</b>
2.1	INTEGRACIJSKI RAZVOJ EU .....	2
2.2	KRATKA ZGODOVINA ŠPANIJE .....	2
2.3	BILATERALNI POLITIČNI ODNOSI .....	3
2.3.1	Ocena bilateralnih odnosov s strani Španije .....	3
2.3.2	Ocena bilateralnih odnosov s strani Slovenije .....	4
2.3.3	Pregled dvostranskih aktov, sklenjenih med Republiko Slovenijo in Kraljevino Španijo .....	4
2.4	PRIMERJAVA EKONOMSKIH KAZALCEV .....	7
<b>3</b>	<b>SODELOVANJE MED SLOVENIJO IN ŠPANIJO</b> .....	<b>8</b>
3.1	NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE (PRETOK KAPITALA) .....	8
3.1.1	Pomen vstopa Slovenije v EU za tuje investitorje .....	9
3.1.2	Španske investicije v svetu in v Sloveniji .....	9
3.1.3	Franšizne prodajalne .....	13
3.1.4	Slovenske investicije v Španiji .....	14
3.2	MEDNARODNA TRGOVINA (PRETOK BLAGA) .....	14
3.2.1	Enotni evropski trg .....	15
3.2.2	Blagovna trgovina med Slovenijo in Španijo .....	15
3.2.3	Analiza blagovne trgovine za leti 2005 in 2006 .....	17
3.2.4	Anketa med slovenskimi podjetji, ki največ sodelujejo s Španijo .....	19
3.2.5	Menjava storitev med Slovenijo in Španijo .....	22
3.3	MIGRACIJE IN PRETOK DELOVNE SILE .....	24
3.3.1	Slovinci v Španiji in Španci v Sloveniji .....	24
3.3.2	Pretok delovne sile .....	24
3.3.3	Študentske izmenjave .....	25
3.4	ANALIZA PROMETNIH POVEZAV ZA POTNIŠKI IN TOVORNI PROMET .....	26
3.4.1	Zračni promet .....	26
3.4.2	Kopenski promet .....	27
3.4.3	Pomorski promet .....	28
<b>4</b>	<b>POTENCIAL ŠPANSKEGA TRŽIŠČA</b> .....	<b>30</b>
4.1	PREGLED PO SEKTORJIH .....	31
4.1.1	Agrarni sektor .....	31
4.1.2	Industrija in rudarstvo .....	32
4.1.3	Storitve .....	34
4.2	GOSPODARSKA RAST V ŠPANIJI .....	35
4.3	RAZPOZNAVNOST SLOVENIJE V ŠPANIJI .....	36
<b>5</b>	<b>SKLEP</b> .....	<b>37</b>
	<b>LITERATURA</b> .....	<b>38</b>
	<b>VIRI</b> .....	<b>39</b>



# 1 UVOD

Mednarodna trgovina ima ključen vpliv na gospodarsko rast države, še posebej ko gre za majhno gospodarstvo. Odprtost gospodarstva spodbuja konkurenčnost, pospešuje pretok znanja ter na podlagi specializacije v dejavnosti, kjer ima gospodarstvo komparativno prednost, večja produktivnost (Samuelson, 2005, str. 293, 627). Napredne države so danes odprte bolj kot kdajkoli in gospodarstva, ki želijo biti uspešna, morajo temu trendu slediti, sicer jih bo povozil čas.

Cilj tega diplomskega dela je predstaviti gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Španijo v najširšem smislu. Zato sem obravnaval različna področja, tudi tista, ki niso neposredno povezana z gospodarstvom, tako da bi bralec dobil boljšo predstavbo in lažje povezal napisano. To temo sem si izbral, ker sem nekaj časa preživel v Španiji in me zanima, na kakšne načine sta državi med seboj povezani. Čeprav gospodarsko sodelovanje med Španijo in Slovenijo za našo državo ni bistvenega pomena, lahko opazimo, da se sodelovanje med državama, še posebej na področju zunanje trgovine, hitro krepi. Moja teza je, da je to v veliki meri posledica dejstva, da je Slovenija vstopila v EU.

Diplomsko delo je namenjeno tistim, ki jih ta tema zanima, ter vsem potencialnim poslovnem, ki jih zanima španski trg in bi radi vedeli kaj več o slovenskih podjetjih, ki nastopajo na njem. Ker so posamezna poglavja z vsebinskega vidika obdelana bolj površinsko, je to diplomsko delo lahko tudi dobro izhodišče za nadaljnje, bolj usmerjeno raziskovanje.

Diplomsko delo je razdeljena na več poglavij. V poglavju, ki sledi uvodu, sem na kratko opisal integracijski razvoj Evrope in zgodovino Španije, temu pa sledi opis bilateralnih političnih odnosov in primerjava gospodarskih kazalnikov obeh držav.

Tretje poglavje predstavlja jedro tega diplomskega dela. Najprej sem analiziral pretok kapitala med državama, pri čemer so me zanimale predvsem neposredne tuje investicije. Sledi analiza zunanje trgovine, ki predstavlja najpomembnejšo obliko gospodarskega sodelovanja med Slovenijo in Španijo. V sklopu tega poglavja pišem tudi o pretoku delovne sile ter o aktualnih spremembah zakonodaje na tem področju, vendar se izkaže, da teh tokov med državama skoraj ni. Ker je mednarodna trgovina precej odvisna od transportnih možnosti, sem opisal tudi to problematiko, in sicer za vsako vrsto transporta posebej.

Namen četrtega poglavja je predstaviti možnosti, ki jih ponuja špansko tržišče. Najdete lahko nekaj splošnih podatkov ter opis španskega gospodarstva po sektorjih. To poglavje govori tudi o razpoznavnosti Slovenije v Španiji na različnih področjih.

V zaključku sem povzel ugotovitve in potrdil svojo tezo.

## **2 PREDSTAVITEV SLOVENIJE IN ŠPANIJE V OKVIRU EU**

### **2.1 INTEGRACIJSKI RAZVOJ EU**

Integracija Evrope se je začela sredi petdesetih let z ustanovitvijo evropskih skupnosti (Evropske skupnosti za premog in jeklo (ESPJ), Evropske gospodarske skupnosti (EEC) ter Skupnosti za atomsko energijo – EURATOM). Nekaj let kasneje je bila ustanovljena še carinska unija, meddržavne meje pa so se odprle do leta 1970. Postopoma se je oblikoval notranji trg s skupno zunanjo carinsko stopnjo. V nadaljnjih letih se je Evropska zveza še širila in je leta 1995 štela že 15 držav. Leta 1978 se je oblikovala Evropska monetarna unija, leta 1985 je bil podpisan tudi Schengenski sporazum o postopnem odpravljanju mejnih kontrol.

Komisija je leta 1985 sprejela Belo knjigo o dokončanju notranjega trga, ta se razume kot gospodarski prostor brez notranjih meja, v katerem blago, storitve ter kapital krožijo brez ovir in kontrol. Orodje za izvedbo je bil Enotni evropski akt (SEA).

Naslednja pomembna prelomnica v zgodovini EU je Maastrichtska pogodba, ki je stopila v veljavo leta 1993. Pogodba je prinesla formalne ter institucionalne spremembe. Evropska gospodarska skupnost se preimenuje v Evropsko unijo, ki jo združujejo še vedno gospodarski, ne pa politični interesi. Tretja faza razvoja Evropske monetarne unije (uvredba evra) je bila končana 1. 1. 1999, pridružilo pa se ji je 11 članic. Dve leti kasneje je v območje evro valute stopila še Grčija. Od julija 2002 je evro v državah EMU edino zakonito plačilno sredstvo.

Španija je postala članica EU leta 1986, Slovenija pa 2004. Zadnja širitev Evropske unije je bila 1. januarja 2007, ko sta se pridružili še Bolgarija in Romunija. Na vstop v EU čakajo še Hrvaška, Makedonija in Turčija, željo po vstopu pa so izrazile tudi ostale države bivše Jugoslavije. Turčija sicer na vstop čaka že zelo dolgo, vendar bo kljub temu verjetno na vrsti zadnja med naštetimi, če sploh. Drugo vprašanje, s katerim se bo EU ukvarjala še kar nekaj časa, pa je sprejem evropske ustave (Arndt, 2004, str. 9–24).

### **2.2 KRATKA ZGODOVINA ŠPANIJE**

Začetek španske države lahko začnemo iskati v petem stoletju, ko so germanski Vizigoti na območju rimske kolonije Hispanije oblikovali neke vrste državo. Kasneje je na tem območju začelo prihajati do notranjih sporov, kar so izkoristili Arabci in začeli z osvajanjem Iberskega polotoka. Pozno v petnajstem stoletju so v procesu »reconquiste« začeli Arabce s silo potiskati s tega območja in takrat se je tudi oblikovala španska državnost. Današnje meje je Španija dobila z združitvijo aragonskega in kastiljskega kraljestva ter z naknadno pridružitvijo Navarre. V tem času so Španci in Portugalci začeli tudi z osvajanjem neznanih dežel in si ustvarili mogočen kolonialni imperij, v katerem so širili svojo kulturo. V tistem času je bila Španija na račun kolonij bogata evropska sila. Ker pa nagrabljenega bogastva

Španci niso investirali v lastno državo in njeno gospodarstvo, sta jo že v 18. stoletju zasenčili Francija in Britanija. Zatem so se začele v 19. stoletju osamosvajati tudi kolonije, Španci pa niso imeli več moči, da bi to preprečili. Čeprav je bila Španija že v 19. stoletju ustavna monarhija, je bila za državo značilna politična nestabilnost, ki je onemogočala dolgoročen gospodarski razvoj (Lazarevič, 2006, str. 76–80).

Zaradi notranjih nasprotij je v drugi polovici 30. let dvajsetega stoletja izbruhnila državljanska vojna, ki je imela za posledico pol milijona žrtev ter množico beguncev. Sledilo je obdobje Francove diktature, kjer ni bilo prostora za liberalizem, demokracijo in svoboščine. Razna druga politična vprašanja, kot npr. avtonomnost Baskije in Katalonije, so bila potisnjena na stran. V tem času je bila Španija zaradi svoje »fašistične« notranje ureditve v očeh svojih evropskih sosed precej nepriljubljena in po drugi svetovni vojni ni bila deležna nobene mednarodne pomoči, čeprav bi jo zelo potrebovala. Posledice državljanske vojne je bilo tako čutiti še v poznih 50. letih. Obdobje industrializacije se je v Španiji začelo nekoliko pozneje, poleg tega pa je bilo omejeno predvsem na Katalonijo in Baskijo. Kombinacija z avtarkičnimi principi Francove diktature je imela za posledico, da je bila Španija pretežen del 20. stoletja relativno nerazvita in revna. Španija se je po dolgem obdobju osamljenosti sredi 50. let ponovno začela vključevati v mednarodne organizacije (OZN, OEEC, IMF), ki pa so od Španije zahtevale izvedbo številnih reform, predvsem gospodarskih, ker za politične reforme v času Franka tako ni bilo prostora. Šestdeseta leta so bila leta izjemno hitrega gospodarskega razvoja. Začel je pritekati tuj kapital (ZDA, Nemčija), razmahnil se je turizem in Španija je postala industrializirana, razvita zahodnoevropska država. Do politične sprave je prišlo po Francovi smrti leta 1975. Španija se je preoblikovala v liberalno demokratično parlamentarno monarhijo, kmalu zatem je postala članica NATO in leta 1986 še EEC (Lazarevič, 2006, str. 76–80).

## **2.3 BILATERALNI POLITIČNI ODNOSI**

Začetki diplomacije med državama segajo v leto 1992. Slovenija je že avgusta 1993 odprla rezidenčno veleposlaništvo s sedežem v Madridu, kmalu za tem pa še častni konzulat v Barceloni, ki uspešno deluje že od leta 1994. Španija je rezidenčno veleposlaništvo v RS s sedežem v Ljubljani odprla februarja 1999. Državi sta se močno zbližali med procesom vstopanja Slovenije v EU, kar je vodilo do obiska mnogih pomembnih španskih politikov, leta 2002 pa je v Slovenijo prišel celo kraljevi par. Do vstopa Slovenije v EU sta državi vzdrževali stike večinoma po zaslugi evropskega programa Phare, po vstopu pa se politični odnosi razvijajo predvsem v skupnem okviru Unije.

### **2.3.1 Ocena bilateralnih odnosov s strani Španije**

Špansko veleposlaništvo v Ljubljani ocenjuje bilateralne politične odnose med Slovenijo in Kraljevino Španijo kot odlične, vendar zaradi zgodovinskih in geografskih razlogov ne preveč

intenzivne (Uradna izjava španskega veleposlaništva v Ljubljani o bilateralnih odnosih s Slovenijo, 2007).

Španci so Sloveniji na splošno precej naklonjeni, še posebej to velja za Katalonce, ki v Sloveniji vidijo državo s podobnimi težavami, kot jih imajo sami. Vsem je namreč znano, da se Katalonci počutijo izkoriščane in bi se na nek način radi osamosvojili, zato po svoje občudujejo Slovenijo, ki jim s svojo osamosvojitvijo od bivše Jugoslavije predstavlja nekakšen vzor. Josepa Piqué, vpliven politik (bivši lokalni minister za industrijo, kasneje zunanji minister in predsednik zelo pomembne ljudske stranke – Partido Popular de Cataluña), je januarja 2002, ko je bil na obisku v Mariboru, v tem smislu zelo pohvalil Slovenijo. Tudi v Galiciji so se Slovenci dobro zapisali, saj je na pomoč ob razlitju nafte prišlo kar 50 prostovoljcev iz Slovenije.

### **2.3.2 Ocena bilateralnih odnosov s strani Slovenije**

»Politične odnose med Slovenijo in Španijo ocenjujemo kot odlične, prijateljske in intenzivne. Sodelovanje se odvija na številnih področjih in je zelo dinamično. Španija ostaja naš pomemben zaveznik tako znotraj EU in NATO kot pri aktivni sredozemski politiki, ki je še eno stično področje sodelovanja. Dobro sodelujemo tudi v okviru priprav na slovensko predsedovanje EU« (Interni podatki Ministrstva za zunanje zadeve, 2007).

Na neformalni ravni pa se od naših politikov za odnose s Španijo najbolj vidno trudi in zanima dr. Janez Drnovšek. On je na zunanjepolitičnem področju med tema dvema državama daleč najbolj aktivna in priznana osebnost. Večkrat se je že srečal z najpomembnejšimi španskimi politikami in s kraljevim parom, leta 2003 pa je v Barceloni celo dobil nagrado Sklada za svobodo in demokracijo Ramon Trias Fargas, poimenovano po nekdanjem predsedniku katalonske liberalne stranke. Nagrado vsako leto podelijo intelektualcem, politikom ali umetnikom, za katere sklad presodi, da so veliko prispevali k uveljavljanju liberalnih demokratičnih načel, spoštovanju človekovih pravic in strpnosti. Drnovšek prijateljuje tudi s Javierjem Solano, ki je visoki predstavnik EU za skupno zunanjo in varnostno politiko.

### **2.3.3 Pregled dvostranskih aktov, sklenjenih med Republiko Slovenijo in Kraljevino Španijo**

Slovenija s Španijo sodeluje tako formalno kot neformalno. O slednjem je več govora v poglavju o prepoznavnosti Slovenije in sodelovanju na kulturnem področju, na tem mestu pa sem zbral vse formalne dogovore, ki sta jih državi dosegli med seboj.

*RS in Španija sta sklenili naslednje mednarodne dvostranske pogodbene akte:*

1. Skupno sporočilo o vzpostavitvi diplomatskih odnosov med RS in Kraljevino Španijo; Ljubljana, 25. 02. 1992; ratificirano s strani RS z uredbo, 4. 6. 1992; obj. v Ur. l. RS-MP, št. 7/92 (Ur. l. RS, št. 32/92); velja od 25. 2. 1992.



2. Sporazum o sodelovanju v kulturi, izobraževanju in znanosti med RS in Kraljevino Španijo; Madrid, 15. 12. 1993; ratificiran s strani RS z zakonom, 24. 05. 1994; obj. v Ur. l. RS-MP, št. 9/94 (Ur. l. RS, št. 36/94); velja od 08. 07. 1994.
3. Sporazum o mednarodnem cestnem prevozu; Madrid, 16. 11. 1995; ratificiran s strani RS z zakonom, 25. 11. 1999; obj. v Ur. l. RS-MP, št. 29/99 (Ur. l. RS, št. 100/99); velja od 14. 12. 1999.
4. Sporazum, s katerim se potrjuje veljavnost sporazumov, ki ostajajo v veljavi med RS in Španijo; potrjen s strani RS kot akt o nasledstvu, 26. 01. 1996; izmenjava not, 09. 09. 1996; obj. v Ur. l. RS-MP, št. 2/96 (Ur. l. RS, št. 8/96); velja od 09. 09. 1996.
5. Izmenjani noti v zvezi s sporazumi, sklenjenimi med SFRJ in Španijo med 1984 in 1988 v okviru Pariškega kluba; izmenjava not, 18. 10. 1995; ni objavljen; velja od 18. 10. 1995.
6. Sporazum o pospeševanju in medsebojni zaščiti naložb med RS in Španijo; Madrid, 15. 07. 1998; ratificiran s strani RS z zakonom, 29. 2. 2000; obj. v Ur. l. RS-MP, št. 6/2000 (Ur. l. RS, št. 24/2000); velja od 3. 4. 2000.
7. Sporazum med RS in Španijo o zračnem prometu; Madrid, 15. 7. 1998; ratificiran s strani RS z zakonom, 29. 2. 2000; obj. v Ur. l. RS-MP, št. 7/2000 (Ur. l. RS, št. 26/2000); velja od 10. 04. 2000.
8. Program sodelovanja v kulturi, izobraževanju in znanosti med RS in Španijo za leta 2004–2008; Ljubljana, 17. 3. 2004; ni ratificiran; nepogodbeni akt; velja od 17. 3. 2004.
9. Program sodelovanja v znanosti in tehnologiji med RS in Španijo za obdobje 2000–2003; izmenjava not, 13. 12. 2000; še ni ratificiran; še ne velja; začasna uporaba od 13. 12. 2000.
10. Konvencija med RS in Španijo o izogibanju dvojnemu obdavčevanju in preprečevanju davčnih utaj v zvezi z davki od dohodka in premoženja; Ljubljana, 23. 05. 2001; ratificiran s strani RS z zakonom, 28. 2. 2002; obj. v Ur. l. RS-MP, št. 6/2002 (Ur. l. RS, št. 23/2002); velja od 19. 3. 2002.  
Z vstopom v EU se ta problem tako ali tako reši, saj ena izmed petih temeljnih svoboščin, tj. prosti pretok kapitala znotraj EU, prepoveduje kakršnekoli ovire pri pretoku kapitala, kot je npr. dvojno obdavčenje. Vendar pa v praksi ta sistem ne deluje dobro, saj imajo države članice na izbiro eno izmed dveh metod preprečevanja dvojnega obdavčenja, kar pomeni, da davčni predpisi niso povsod enotni, kar posledično postavlja rezidente EU v neenak davčni položaj. Kljub težavam ni pričakovati, da bo do harmonizacije prišlo kmalu (Pernek, 2006).
11. Sporazum o znanstvenem in tehnološkem sodelovanju med RS in Španijo; Madrid, 11. 06. 2002; ratificiran s strani RS z uredbo 13. 3. 2003; obj. v Ur. l. RS-MP, št. 7/2003 (Ur. l. RS, št. 29/2003); velja od 24. 3. 2003.

*Na podlagi akta o notifikaciji nasledstva pogodb nekdanje Jugoslavije veljajo med RS in Španijo naslednji akti:*

12. Sporazum o odpravi vizumov med SFRJ in Španijo; Beograd, 3. 3. 1978; obj. v Ur. l. SFRJ-MP, št. 5/80.
13. Sporazum med SFRJ in Španijo o sodelovanju na področju turizma; Beograd, 12. 07. 1978; obj. v Ur. l. SFRJ-MP, št. 5/80.

14. Pogodba med SFRJ in Španijo o pravni pomoči v kazenskih stvareh in izročitvi; Beograd, 08. 07. 1980; obj. v Ur. l. SFRJ-MP, št. 3/81.

*Nepogodbena akt je:*

Protokol o sodelovanju med Ministrstvom za obrambo RS in Ministrstvom za obrambo Kraljevine Španije; Ljubljana, 22. 7. 1997; ni objavljen; velja od 22. 7. 1997.

V Prilogi 1 so zbrani vsi pomembnejši državni obiski v Španiji in Sloveniji. Posebej bi poudaril obisk njegovega veličanstva, kralja Juan Carlosa I., in kraljice Sofije leta 2002, ki je potekal v sklopu pristopnih pogajanj Slovenije v Evropsko unijo. Poleg kraljevega para je Slovenijo obiskala še vrsta drugih pomembnih španskih državnikov. Tudi naši politiki so mnogokrat odpotovali tja, tako da so obiski med državama na splošno pogosti.

Jeseni lansko leto smo lahko v časopisih veliko brali o Drnovškovi nameri, da bi z avtom obiskal Španijo, ker da njegov urad nima denarja. Zaradi tega edinstvenega incidenta v slovenski politiki, ki je dvignil veliko prahu, se naši politični odnosi s Španijo zagotovo niso izboljšali. Dodaten problem je bil še to, da v Madridu nekaj časa ni bilo veleposlanika, saj ministrstvo za zunanje zadeve ni pravočasno uspelo najti zamenjave za Tomaža Lovrenčiča. MZZ zavrača vse očitke dr. Drnovška, ki ministrstvo krivi za nastalo situacijo, kdorkoli pa je že kriv, to ne spremeni dejstva, da smo v očeh Španije izpadli smešno in neresno. Miguel Angel Moratinos (pomemben predstavnik španskega ministrstva za zunanje zadeve z oddelka za vzhodno Evropo) je dr. Dimitriju Ruplu izrazil začudenje v zvezi s pripravami na državni obisk in prosil, da se sestavi primerna delegacija, v kateri naj bo tudi naš zunanji minister (čemur je nasprotoval Drnovšek). Svojo pot v Španijo so seveda našle tudi govorice o potovanju z avtomobilom, kar bi seveda težko označili za pozitivno. Zaplet je dosegel vrhunec z odpovedjo obiska, zaključimo pa lahko, da je imel ta notranjepolitični incident in vrsta drugih težav, ki so se pojavile s tem v zvezi, na splošno slab vpliv na ugled slovenske zunanje politike in konkretno na bilateralne odnose med Slovenijo in Španijo.

Odpovedani obisk pa ni bila edina afera, o kateri smo lahko brali v časopisih. Slovenija naj bi se s Španijo že dalj časa pogovarjala o nakupu 200 vetrnic za proizvodnjo električne energije. Po vseh študijah slovenskih strokovnjakov naj te cenovno ne bi bile upravičene, poleg tega pa naj bi bile tudi ekološko močno sporne. Pogajanja so potekala mimo vseh slovenskih strokovnih ustanov direktno med podjetjem Elektro Primorska ter špansko Electro Hidraulica de Navarra, ki je že leta 1999 na primorskih lokacijah postavila merilne naprave. Po navedbah časopisov naj bi šlo za politične spletko, v katere sta med drugim vpletena dr. Drnovšek in španski kralj Juan Carlos I., ki Drnovška nagovarja k nakupu vetrnic, vendar verjetno do realizacije projekta zaradi očitne neupravičenosti in nepomembnosti za problematiko slovenskega elektrogospodarstva ne bo prišlo.

## 2.4 PRIMERJAVA EKONOMSKIH KAZALCEV

V naslednjih tabelah sem zbral nekaj glavnih makroekonomskih kazalcev in primerjal njihove vrednosti za Slovenijo, Španijo ter povprečje 25 držav Evropske unije.

**Tabela 1:** BDP na prebivalca po kupni moči (PKM) – v odstotkih glede na evropsko povprečje

	2005	2006*	2007 (napoved)*	BDP na prebivalca (PKM) v EUR (2006)
<b>EU 25</b>	100,0	100,0	100,0	24.600*
<b>Španija</b>	97,9	97,6	97,6	24.000*
<b>Slovenija</b>	81,9	83,6	85,0	20.500*

\*napoved

Vir: Eurostat, 2007.

**Tabela 2:** BDP na prebivalca v USD (tekoče cene)

	2005	2004	2000
<b>Španija</b>	25.345	23.419	14.338
<b>Slovenija</b>	17.000	16.250	9.650

Vir: Spain Data Profile, 2007.

**Tabela 3:** Realna rast BDP – sprememba v odstotkih glede na prejšnje leto

	2005	2006	2007*
<b>EU 25</b>	1,7	2,9	2,4
<b>Španija</b>	3,5	3,9	3,4
<b>Slovenija</b>	4,0	5,2	4,2

\*napoved

Vir: Eurostat, 2007.

**Tabela 4:** Inflacija – letna odstotna sprememba HICP (harmonizirani indeks cen življenjskih potrebščin)

	2004	2005	2006
<b>EU 25</b>	2,1	2,2	2,2
<b>Španija</b>	3,1	3,4	3,6
<b>Slovenija</b>	3,7	2,5	2,5

Vir: Eurostat, 2007.

Iz Tabele 1 je razvidno, da po BDP na prebivalca (PKM) Slovenija za Španijo nekoliko zaostaja, vendar se ji počasi približuje. Razlika je še veliko večja, če primerjamo absolutni BDP na prebivalca po tržnih cenah, kar nam pove, da je življenje v Španiji dražje. Glede na trend gospodarske rasti, ki je večja v Sloveniji, lahko v kakem desetletju ali dveh pričakujemo

postopno izenačenje. Inflacija je v obeh državah podobna, in sicer nekoliko višja od evropskega povprečja.

### **3 SODELOVANJE MED SLOVENIJO IN ŠPANIJO**

#### **3.1 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE (PRETOK KAPITALA)**

Prost pretok kapitala je ena od štirih temeljnih svoboščin, na katerih temelji notranji trg Evropske unije in je tudi v tesni povezavi z drugimi tremi – s prostim pretokom blaga, prostim pretokom storitev ter prostim pretokom ljudi.

Za to poglavje so v okviru prostega pretoka kapitala zanimive predvsem neposredne tuje investicije (NTI). Opredelimo jih kot tuje investicije, pri katerih ima tuji investitor 10-odstotni ali višji delež v kapitalu podjetja v tujini. Stanje NTI na koncu leta izračunamo kot seštevek lastniškega kapitala (vključno z reinvestiranimi dobički in rezervami, ki so sestavni del kapitala) ter dolgoročnih neto obveznosti do tujega investitorja – povečanje teh obveznosti razumemo kot povečanje zadolževanja podjetij v Sloveniji pri tujih podjetjih, ki vlagajo kapital pri nas (Rojec, 1999, str. 2–3). Kljub temu da španske neposredne investicije v Sloveniji ne igrajo pomembne vloge, bom v tem poglavju analiziral dinamiko investiranja v zadnjih 10 letih in poskušal ugotoviti, kaj lahko pričakujemo v bodočnosti. Opisal bom tudi najpogostejše motive tujih investitorjev za investiranje v Sloveniji ter pomen vključitve Slovenije v EU za NTI. Daleč najpomembnejša investitorica v Sloveniji je sicer Avstrija, ki je doslej edina pokazala resničen interes za investiranje v našo državo.

Splošni motivi za investiranje v Sloveniji (Rojec, 2001, str. 11–13):

- Najpomembnejši motiv je proizvodnja za izvoz oz. prednosti v faktorskih stroških, kar se kaže v tem, da so tuja podjetja pri nas izrazito izvozno usmerjena.
- Zelo pomembna konkurenčna prednost Slovenije je njena geografska lega (ta je zanimiva predvsem za podjetja iz severne Italije, Švice, Bavarske in Avstrije). To prednost pa je mogoče izkoristiti le, če se vzpostavi konkurenčna infrastruktura, katero bo morala Slovenija sicer še precej izboljšati, resna ovira za tuje investitorje pa je tudi razpoložljivost industrijskih zemljišč po konkurenčnih cenah.
- Nadalje je Slovenija pomembno izhodišče za pokrivanje področja nekdanjega jugoslovanskega trga, saj ima v tem pogledu nedvoumne prednosti (bistveno nižje tveganje, poznavanje razmer, navad in ljudi, visok renome slovenskih proizvodov, geografska lokacija).
- V Sloveniji je še kar nekaj podjetij v državni lasti in za le-ta se zanimajo tuji investitorji.

Od naštetih motivov sta za Špance verjetno najbolj zanimiva zadnja dva, medtem ko je geografska lega v bistvu ena izmed glavnih preprek, ki zavira gospodarsko sodelovanje med državama.

### **3.1.1 Pomen vstopa Slovenije v EU za tuje investitorje**

V preteklosti je bila pomembna ovira za nove NTI v Sloveniji majhnost notranjega trga, kar pa se je z vstopom Slovenije v EU spremenilo, saj se je naš trg razširil na celotni notranji trg EU. Poleg te težave so se tuji investitorji soočali z omejevalno politiko Slovenije, ki je bila NTI izrazito nenaklonjena. Tako omejevanje se je končalo s sprejetjem Asociacijskega sporazuma in z vstopom v EU. Članstvo v EU in NATO je nadalje bistveno zmanjšalo riziko poslovanja s Slovenijo v očeh tujih investitorjev, saj je postal znan sistemski okvir (*acquis communautaire*) slovenskega gospodarstva, z nedavnim vstopom v EMU pa se je odpravilo še valutno tveganje.

Da podprem domneve o povečanju NTI po vstopu v EU, lahko naštejemo nekaj primerov drugih držav. Npr. v Španiji, so NTI leta 1986 predstavljale 1 % BDP, leta 1990 pa že 2,5 %. Izračuni za tri razširitve EU (1973, 1981 in 1986) oz. za šest držav za obdobje petih let po vključitvi kažejo na visoko korelacijo med vstopom v EU in prilivom NTI – ta je tem večji, čim slabše so države razvite (Pričakovani makroekonomski učinki integracije Slovenije v EU, 1995).

### **3.1.2 Španske investicije v svetu in v Sloveniji**

Kot bomo videli kasneje, sta Slovenija in Španija na področju zunanje trgovine mnogo bolj aktivni kot pa na področju vlaganja kapitala, kar nas sicer ne bi smelo posebej presenetiti. Za španski kapital smo relativno nezanimivi, kar gre pripisati predvsem za Španijo nezanimivi geografski legi, odklanjajoči politiki Slovenije do NTI v preteklosti, relativni neprepoznavnosti naše države, nestabilnim razmeram po osamosvojitvi itd.

Španski trg kapitala se je začel po vstopu Španije v EU postopoma odpirati in Španci so konec 90. let postali že neto investitor. Leta 2001 je bila Španija že 8. najpomembnejši investitor v svetovnem merilu. Španija je tudi drugi najpomembnejši investitor v Latinski Ameriki (za ZDA), veliko investirajo tudi v države EU, skoraj nič pa v centralno in vzhodno Evropo (Chislett, 2002, str. 124–125).

**Tabela 5:** Španske neposredne investicije v tujino po geografskih področjih, 1999–2005 (v mio EUR)

ŠPANSKE TUJE INVESTICIJE							
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>SVET SKUPAJ</b>	<b>41.658,4</b>	<b>63.184,7</b>	<b>36.996,7</b>	<b>34.761,0</b>	<b>25.444,6</b>	<b>48.750,1</b>	<b>31.177,0</b>
<b>EVROPA</b>	<b>14.436,3</b>	<b>29.279,1</b>	<b>23.417,3</b>	<b>22.684,1</b>	<b>19.216,3</b>	<b>39.332,9</b>	<b>24.372,4</b>
<b>Evropska unija</b>	<b>12.408,0</b>	<b>27.046,4</b>	<b>22.057,3</b>	<b>21.030,4</b>	<b>18.928,1</b>	<b>37.117,4</b>	<b>20.653,5</b>
<b>EU 15</b>	<b>12.155,2</b>	<b>25.362,4</b>	<b>21.833,0</b>	<b>20.949,7</b>	<b>17.637,6</b>	<b>35.290,1</b>	<b>14.420,0</b>
<b>Evro območje</b>	<b>11.175,7</b>	<b>22.716,1</b>	<b>21.113,1</b>	<b>19.735,2</b>	<b>12.777,3</b>	<b>17.300,8</b>	<b>11.606,5</b>
<i>Nemčija</i>	660,9	5.434,4	2.322,7	2.155,7	5.109,0	675,5	733,7
<i>Avstrija</i>	207,1	353,9	117,8	266,1	21,9	91,7	45,8
<i>Belgija</i>	781,3	-1.384,2	638,0	141,7	321,2	777,6	209,2
<i>Finska</i>	14,9	217,0	30,1	56,1	0,6	322,9	127,0
<i>Francija</i>	1.963,6	707,4	564,3	1.541,6	1.043,2	3.745,8	7.527,3
<i>Grčija</i>	2,1	14,9	107,1	448,5	394,9	91,6	103,0
<i>Nizozemska</i>	1.344,9	2.778,1	4.233,9	5.654,0	-394,0	3.066,6	211,4
<i>Irska</i>	84,3	187,3	514,2	497,2	876,1	442,4	-2.477,0
<i>Italija</i>	172,9	1.466,3	2.437,4	1.373,1	1.535,0	2.027,5	910,7
<i>Luksemburg</i>	5.755,1	9.350,3	8.931,1	6.364,3	1.560,6	3.709,2	2.211,3
<i>Portugalska</i>	190,7	3.605,6	1.216,4	1.236,9	2.308,8	2.350,1	1.871,1
<i>Druge države EU-15</i>	979,4	2.646,3	719,9	1.214,5	4.859,1	17.988,3	2.813,5
<i>Združeno kraljestvo</i>	645,0	1.953,9	705,4	1.104,0	4.354,0	17.177,3	2.433,4
<i>Danska</i>	287,3	606,4	20,4	13,2	94,5	339,8	391,5
<i>Švedska</i>	45,1	71,1	-5,9	97,3	410,7	471,2	-11,3
<b>Nove članice</b>	<b>252,9</b>	<b>1.684,0</b>	<b>224,3</b>	<b>80,8</b>	<b>1.290,6</b>	<b>1.827,4</b>	<b>6.233,5</b>
<b>Preostala Evropa</b>	<b>2.028,2</b>	<b>2.232,7</b>	<b>1.360,0</b>	<b>1.653,7</b>	<b>288,2</b>	<b>2.215,4</b>	<b>3.718,9</b>
<b>Švica</b>	<b>1.901,2</b>	<b>1.957,0</b>	<b>1.322,9</b>	<b>1.359,4</b>	<b>204,2</b>	<b>1.516,0</b>	<b>3.633,6</b>
<b>SEVERNA AMERIKA</b>	<b>3.125,8</b>	<b>7.738,3</b>	<b>2.439,0</b>	<b>1.712,8</b>	<b>1.673,2</b>	<b>-879,4</b>	<b>2.759,6</b>
<b>ZDA</b>	<b>3.335,8</b>	<b>7.725,5</b>	<b>2.368,0</b>	<b>1.670,2</b>	<b>1.458,2</b>	<b>-407,9</b>	<b>2.610,9</b>
<b>SREDNJA IN JUŽNA AMERIKA</b>	<b>24.087,6</b>	<b>25.827,3</b>	<b>11.280,6</b>	<b>6.822,6</b>	<b>2.454,0</b>	<b>10.023,7</b>	<b>2.534,3</b>
<b>Argentina</b>	<b>13.409,2</b>	<b>3.701,8</b>	<b>2.026,9</b>	<b>2.726,2</b>	<b>-1.129,8</b>	<b>-1.403,6</b>	<b>-1.389,5</b>
<b>Brazilija</b>	<b>3.617,8</b>	<b>12.582,6</b>	<b>3.435,1</b>	<b>-1.811,6</b>	<b>1.552,8</b>	<b>1.490,1</b>	<b>1.751,3</b>
<b>Čile</b>	<b>4.376,9</b>	<b>856,5</b>	<b>239,0</b>	<b>-11,4</b>	<b>539,4</b>	<b>1.312,5</b>	<b>220,2</b>
<b>Mehika</b>	<b>1.419,7</b>	<b>4.455,5</b>	<b>3.123,5</b>	<b>3.785,1</b>	<b>1.188,4</b>	<b>7.340,6</b>	<b>2.251,6</b>
<b>AFRIKA</b>	<b>83,9</b>	<b>-127,2</b>	<b>-590,7</b>	<b>456,1</b>	<b>1.909,9</b>	<b>608,3</b>	<b>659,8</b>
<b>Moroko</b>	<b>46,5</b>	<b>45,3</b>	<b>11,7</b>	<b>58,1</b>	<b>1.467,5</b>	<b>57,2</b>	<b>106,9</b>
<b>AZIJA</b>	<b>158,1</b>	<b>327,3</b>	<b>402,5</b>	<b>1.605,7</b>	<b>144,5</b>	<b>337,0</b>	<b>225,6</b>
<b>Kitajska</b>	<b>26,9</b>	<b>64,1</b>	<b>15,5</b>	<b>27,9</b>	<b>39,8</b>	<b>76,0</b>	<b>116,7</b>
<b>Japonska</b>	<b>27,5</b>	<b>30,7</b>	<b>279,0</b>	<b>1.468,0</b>	<b>86,4</b>	<b>86,5</b>	<b>55,1</b>
<b>NID</b>	<b>45,8</b>	<b>109,4</b>	<b>26,3</b>	<b>14,3</b>	<b>14,9</b>	<b>-23,9</b>	<b>64,5</b>
<b>OCEANIJA IN POLARNE REGIJE</b>	<b>-239,7</b>	<b>127,2</b>	<b>34,6</b>	<b>1.460,4</b>	<b>25,7</b>	<b>-710,8</b>	<b>40,2</b>

**OPOMBE:**

**EVROPSKA UNIJA:** mednarodne institucije Evropske Unije, ECB, Francija, Belgija, Nizozemska, Nemčija, Italija, Združeno kraljestvo, Irska, Danska, Grčija, Portugalska, Luksemburg, Avstrija, Finska, Švedska, Ciper, Češka, Estonija, Madžarska, Litva, Latvija, Malta, Poljska, Slovenija, Slovaška in njihove kolonije.

**EU-15:** mednarodne institucije Evropske unije, ECB, Francija, Belgija, Nizozemska, Nemčija, Italija, Združeno kraljestvo, Irska, Danska, Grčija, Portugalska, Luksemburg, Avstrija, Finska, Švedska in njihove kolonije.

**DRUGE DRŽAVE EU-15:** Združeno kraljestvo, Danska, Švedska.

**NOVE ČLANICE:** Ciper, Češka, Estonija, Madžarska, Litva, Latvija, Malta, Poljska, Slovenija, Slovaška.

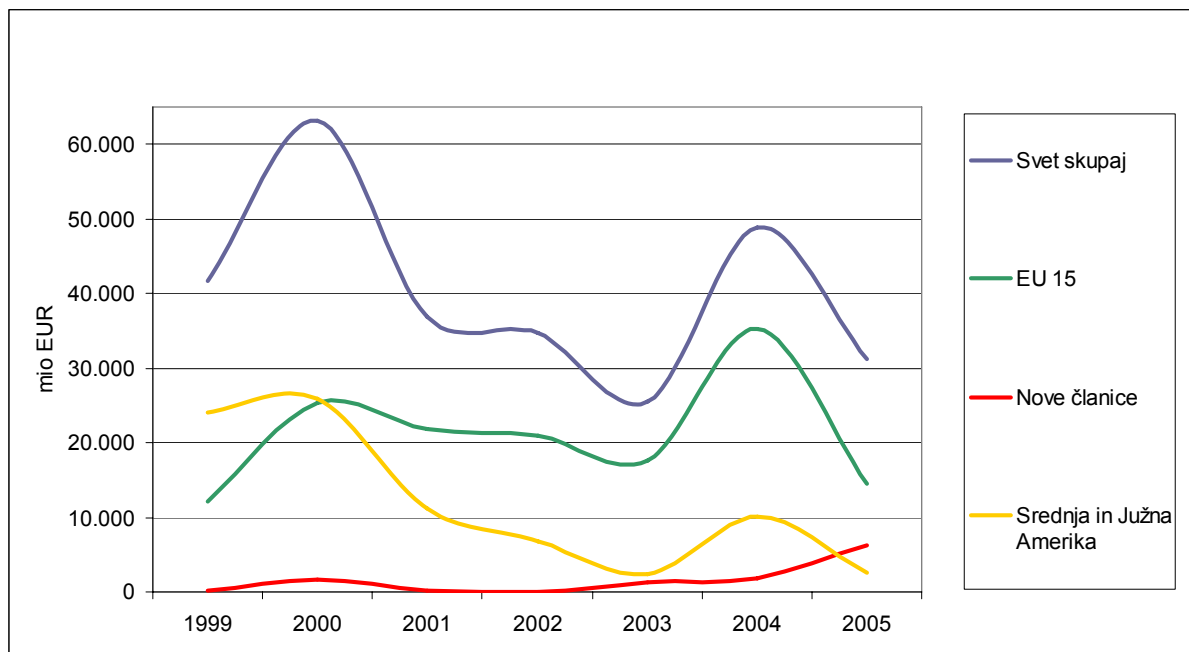
**PREOSTALA EVROPA:** Države, ki niso vključene v Evropsko unijo, Romunija in Bolgarija.

**NOVO INDUSTRIALIZIRANE DRŽAVE (NID):** Singapur, Južna Koreja, Tajvan, Hong Kong.

Vir: Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España 2005, 2006, str. 198.

Tudi če preučujemo tako veliko ekonomijo, kot je španska, lahko v posameznih letih opazimo izstopajoče vrednosti tokov NTI, na katere je vplival en sam posel. Poglejmo nekaj primerov. V oči bije vrednost NTI za leto 2004 v Veliki Britaniji, ki je posledica nakupa šeste največje angleške banke Abbey International s strani Banco Santander Central Hispano. Nadalje je Španija v letu 2005 v Vzhodni Evropi investirala bistveno več kot poprej, kar gre v veliki meri pripisati nakupu češkega Telekomu s strani Telefónica. Izstopa tudi vrednost investicij v Argentino leta 1999, ko je Repsol kupil YPF. Take dogodke je treba pri branju tabele upoštevati, sicer nam lahko preveč zamegljijo sliko.

**Slika 1:** Španske neposredne investicije po regijah 1999–2005



Vir: Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España 2005, 2006, str. 198.

Leta 2000 so NTI v svetu dosegle rekordno vrednost, leto zatem pa so padle na 735 milijard USD, kar je več kot za polovico. Tudi v Španiji ni bilo dosti drugače, kar lahko vidimo na zgornjem grafu. Vzrok za to je bil vsesplošni borzni zlom, zaradi katerega se je zaupanje na splošno zmanjšalo, vse skupaj pa je doseglo vrh z 11. 9. 2001. Šlo je za največji padec NTI v zadnjih treh desetletjih. Tudi v prihodnjih letih se situacija ni bistveno izboljšala, kar ni čudno, saj so bile gospodarske rasti držav nizke, trgi vrednostnih papirjev pa dokaj nestabilni (World Investment Report 2002, 2003, str. 3–4).

Če pogledamo, kam Španci vlagajo svoj kapital, pa je slika naslednja. V letih 2004 in 2005 so največ (okrog 75 %) investirali v države EU, pri tem pa je najbolj zanimivo to, da so se močno povečale investicije v nove članice EU (upoštevati je sicer potrebno, da velik del te številke odpade na račun nakupa češkega Telekomu). Še leta 2004 so investicije v teh 10 držav predstavljale le 1,1 %, leto kasneje pa že 20 % vseh investicij. To govori v prid moji tezi, da se zaradi vstopa v EU gospodarsko sodelovanje med državami članicami okrepi, v tem primeru na področju tujih investicij (Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España 2005, str. 77–78).

Od naših sosed sta za Špance zanimivi predvsem Italija in Avstrija, medtem ko Balkan in države Vzhodne Evrope ne beležijo omembe vrednih tokov iz Španije. Tako lahko ugotovimo, da Slovenija, kar se tiče pritoka španskega kapitala, v primerjavi z ostalimi državami v tem delu Evrope ni nobena izjema. Zaenkrat bi v Sloveniji težko našli kake omembe vredne investicije, če pa že, gre bolj za prevzeta podjetja, greenfield investicij pa doslej praktično ni bilo (razen proizvodnega obrata podjetja Sun Roller v Črnomlju). Glede na to, da je Slovenija od leta 2004 članica EU, kamor Španija zadnja leta največ vlaga, da se od ostalih držav Vzhodne Evrope razvija precej hitreje, ter da se nerazpoznavnost naše države v Španiji počasi manjša, si verjetno lahko v prihodnosti obetamo pozitivne spremembe tudi na področju pritoka španskega kapitala.

Za primer lahko navedem npr. interes španske Telefónice za slovenski Telekom. Taka investicija bi seveda pomenila ogromen priliv španskega kapitala v Slovenijo, vendar zaenkrat še ne vemo, kako se bo zgodba razpletla. Lahko pa to v vsakem primeru jemljemo kot pozitiven znak, in če bi do nakupa prišlo, bi lahko tudi v prihodnje pričakovali večje število investicij iz Španije in tesnejše sodelovanje med državama.

Iz Tabele 6 in Tabele 7 je jasno razvidno, da je prisotni španski kapital po absolutni vrednosti za Slovenijo praktično nepomemben. Število gospodarskih družb je skoraj zanemarljivo, investicije prav tako. Pri tem pa ne smemo pozabiti, da je Slovenija zelo majhna ekonomija in zgolj absolutne neposredne investicije posameznih držav niso zadosten kazalnik, ki bi nam povedal, kakšen je interes določene države za vlaganja v Slovenijo, saj je lahko že ena sama investicija tako velika, da popolnoma izkrivi realno sliko. Zato je morda bolj primerno, da opazujemo več kazalnikov hkrati – npr. število posameznih investicij po vrstah in velikosti, število gospodarskih družb in nazadnje še NTI absolutno.

**Tabela 6:** Število slovenskih gospodarskih družb s španskimi neposrednimi naložbami (prvo koleno) 1995–2005

Leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Španija <sup>1</sup>	3	3	3	3	4	4	10	10	15	15	18

<sup>1</sup> Stanje konec leta v mio EUR

Vir: Neposredne naložbe 2004, 2005; Interno gradivo Banke Slovenije (podatek za leto 2005).

**Tabela 7:** Španske investicije v Sloveniji po letih, stanje konec leta v mio EUR

Leto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 <sup>1</sup>
NTI	0,0	39,6	46,9	50,9	27,8	0,3	0,1	-0,1	-6,0	-1,1	9,0	8,6	1,7

<sup>1</sup> Ocena na podlagi tokov iz plačilnega prometa s tujino

Vir: Neposredne naložbe 2004, 2005; Interno gradivo Banke Slovenije (podatka za leti 2005, 2006).



V Tabeli 7 vidimo, da po letu 1998 stanje investicij upada in postane celo negativno. Negativno stanje NTI lahko razlagamo z negativnim lastniškim kapitalom zaradi izgub in/ali neto terjatev (to pomeni, da je stanje terjatev večje od stanja obveznosti do tujih investitorjev). Dejansko negativno stanje v letih 2001–2003 v primeru španskih NTI v Sloveniji izvira iz neto terjatev do tujih investitorjev, lastniški kapital pa je bil pozitiven. Kljub temu da pa je bil lastniški kapital pozitiven, je bil tako majhen, da je bil vpliv neto terjatev večji, kar je vzrok za negativno stanje NTI (Interno gradivo Banke Slovenije, 2007).

Španci so v Sloveniji v letih 2002 in 2003 skupaj investirali slab milijon evrov v avtomobilsko industrijo, v letu 2004 približno 2,8 milijona v prehransko industrijo in v letu 2005 slabega pol milijona v javno infrastrukturo (Informe económico y comercial, 2006, str. 11).

Pomembnejši španski podjetji v Sloveniji sta:

1. URSA Slovenija, proizvodnja steklene volne, d. o. o., Novo mesto je v lasti Grupo Uralita, Madrid.

To, da je URSA Slovenija špansko podjetje, je bolj naključje kot pa interes Špancev. V osnovi je bilo to podjetje v lasti Krke, ki pa ga je prodala nemškemu koncernu Pfeleiderer AG. Ta je leta 2002 odprodal izolacijski del španskemu podjetju Grupo Uralita, ki ima 60 tovarn po Evropi in letne prihodke okoli 1,3 milijarde evrov. Zaključimo torej lahko, da je to podjetje špansko bolj po slučaju, ker je bilo prodano v paketu kot del nemškega koncerna, zato ne moremo govoriti o nekem neposrednem španskem interesu za vlaganje v Sloveniji.

2. Sun Roller Adriatica d. o. o., Črnomelj (proizvajalec mobilnih hišic, prikolic in avtodomov v lasti Sun Roller, Barcelona).

Sunroller je dobrih 30 let staro špansko podjetje, ki proizvaja mobilne hišice, avtodome in bivalne prikolice. V Španiji imajo 2 tovarni, maja 2003 so svoj proizvodni obrat odprli tudi v Črnomlju, kjer na 5.000 m<sup>2</sup> proizvajajo mobilne hišice in bungalove. Ta investicija je v bistvu edina »greenfield« španska investicija pri nas in kot taka najbolj zanimiva.

### 3.1.3 Franšizne prodajalne

Čeprav ne gre za NTI, pač pa bolj za širjenje tržišča, naj na tem mestu omenim še franšizne prodajalne v Sloveniji s potrošniškim blagom španskega porekla:

- Mango;
- Zara, Stradivarius (Inditex);
- Women'secret, Springfield (Grupo Cortefiel).

Večina teh znamk je na slovenskem trgu prisotnih že kar nekaj let, prihajale so ena za drugo. Med zadnjimi je k nam prišla Zara, ravno te dni pa se odpirajo še trgovine Bershka (že odprta), Stradivarius ter Pull and Bear, vsi so zelo znani španski proizvajalci oblačil za mlade.

Zara, Berschka in Pull and Bear spadajo pod špansko skupino Inditex, v kateri pa se nahajajo še druge znamke. Inditex je sicer ena največjih modnih korporacij na svetu in morda bo svojo pot v Slovenijo našla še katera od njihovih blagovnih znamk. Te so: Massimo Dutti (modna oblačila), Oysho (spodnje perilo), Zara home (stvari za dom – podobno kot IKEA) ipd.

Glede na to, da veliko slovenskih podjetij uspešno proizvaja za nizozemsko podjetje IKEA, se v bodoče v primeru, da se bo tudi Zara home razširila po celi Evropi, odpirajo nove možnosti za sodelovanje, ki bi jih bilo vredno preučiti. Slovenija je dežela gozdov in mizarjev in verjetno bi za marsikatero slovensko podjetje to lahko bilo zanimivo.

Podoben zaključek lahko naredimo tudi za skupino Cortefiel. Njihove pri nas še nezastopane blagovne znamke modnih oblačil so: Cortefiel, Pedro del Hierro in Milano, vendar mislim, da jih v Sloveniji ne bomo ugledali, saj gre za oblačila višjega cenovnega razreda, medtem ko so oblačila večine znamk, ki zadnja leta v Sloveniji žanjejo uspeh, nižjega cenovnega razreda.

### 3.1.4 Slovenske investicije v Španiji

Vzhodnoevropske države so večinoma neto prejemnice tujega kapitala in same ne investirajo veliko v tujino. Širitev EU leta 2004 tega ni bistveno spremenila, številke so ostale zelo podobne. Tako lahko zaključimo tudi, kar zadeva slovenske neposredne investicije v Španiji. V letu 2002 in 2003 so Slovenci v Španiji investirali simboličnih nekaj tisoč evrov, v letu 2004 nič, v letu 2005 pa sto tisoč evrov, torej vse skupaj praktično ni vredno omembe (Informe económico y comercial: Eslovenia, 2006, str. 11).

Največji slovenski podjetji v Španiji sta Metrega S. A. v Barceloni (v lasti Iskraemeco, d. d. – včasih je bil to proizvodni obrat za proizvodnjo števecov, danes pa služi bolj za podporo trženja in servisno dejavnost) in Prevent Vigo SA – proizvodnja avtomobilskih sedežnih prevlek v Vigo v Galiciji (Prevent, d. d).

**Tabela 8:** Slovenske neposredne naložbe v Španiji 1995–2004

Leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
NTI <sup>1</sup>	-0,0	-0,1	0,3	0,3	0,3	1,2	1,4	6,1	8,1	6,2	5,4	4,6 <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Stanje konec leta v mio EUR

<sup>2</sup> Ocena na podlagi tokov iz plačilnega prometa s tujino

Vir: Neposredne naložbe 2004, 2005; Interno gradivo Banke Slovenije (podatka za leti 2005, 2006).

## 3.2 MEDNARODNA TRGOVINA (PRETOK BLAGA)

V tem poglavju bom analiziral zunanjo trgovino med Slovenijo in Španijo ter opisal spremembe, ki so povezane z vstopom Slovenije v EU in ocenil njihov vpliv. Predstavil bom glavna izvozna in uvozna podjetja ter poskušal predvideti razvoj trgovine v prihodnosti.

### 3.2.1 Enotni evropski trg

S tem, ko je Slovenija postala članica EU, so bili ukinjeni vsi ostali prostotrgovinski sporazumi z državami zahodnega Balkana, ki so za Slovenijo prej predstavljale pomemben trg. Zaradi vstopa v novo carinsko unijo se je povečala trgovina z državami EU (trade creation) dodatno ali na račun drugih trgovinskih tokov (trade diversion), konkretno z ZDA, državami na Balkanu ter ostalim svetom. Glavni razlog, da se je trgovina med Slovenijo in državami EU (tudi Španijo) bistveno povečala, je torej vstop Slovenije v carinsko unijo, kar je skladno s tezo mojega diplomskega dela. Danes zunanja trgovina z državami EU predstavlja 75 % vse mednarodne trgovine (Štiblar, 2006, str. 26).

Z vstopom v EU je Slovenija torej postala del enotnega evropskega trga, kar ima velik pomen za mednarodni pretok blaga. S 1. 5. 2004 je pravo Evropske unije postalo sestavni del pravnega reda Republike Slovenije, kar pa za mednarodno trgovino pomeni, da smo prevzeli tudi pravne vire evropskega carinskega prava. Temeljna evropska carinska predpisa sta:

- Uredba Sveta (EGS) št. 2913/92, z dne 12. oktobra 1992, o uvedbi Carinskega zakonika Skupnosti (Uradni list EU, serija L, št. 302, 19. 10. 1992 s spremembami) in
- Uredba Komisije (EGS) št. 2454/93, z dne 2. julija 1993, o določbah za izvajanje Uredbe Sveta (EGS) št. 2913/92 o uvedbi Carinskega zakonika Skupnosti (Uradni list EU, serija L, št. 253, 11. 10. 1993 s spremembami).

Glede na to, da sta tako Slovenija kot tudi Španija članici Evropske unije in s tem tudi del carinskega območja Skupnosti, med njima tako ne obstaja več uvoz oziroma izvoz blaga, ki bi bil kontroliran s strani carinskih organov, temveč le znotrajskupnostne dobave in pridobitve blaga (Čebokli, 2006, str. 1).

Članice EU si namreč delijo enotni, notranji trg EU. Bistvo tega je, da omogoča prosto gibanje blaga znotraj EU (carinski postopki na notranjih mejah so odpravljeni), ter da za uvoz blaga iz drugih držav velja enotni sistem za obdavčitev uvoza. Logična posledica take ureditve je, da spodbuja mednarodno trgovino, saj se z vključitvijo neke države v skupni trg poenostavijo formalnosti in postopki ter odpravijo razni zaščitni ukrepi.

Te spremembe je potrebno upoštevati tudi pri branju naslednjih tabel, saj podatki o uvozu in izvozu blaga po letu 2004 zaradi spremenjene metodologije zajemanja podatkov niso neposredno primerljivi s podatki o uvozu in izvozu pred letom 2004. Kljub tej spremembi v nadaljevanju še vedno uporabljam izraza uvoz in izvoz, ker smo jih bolj vajeni, in ker v praksi izraza znotrajskupnostne dobave in pridobitve nista preveč razširjena. Pomembno je le, da poznamo razliko in vemo, za kaj gre.

### 3.2.2 Blagovna trgovina med Slovenijo in Španijo

Pred kakim desetletjem bi lahko rekli, da je obseg trgovine med Slovenijo in Španijo neznaten, še posebej je to veljalo za izvoz. Ker pa se je obseg trgovine vseskozi povečeval, se

danes po uvozu Španija uvršča že na osmo mesto, po izvozu pa na štirinajsto. Če gledamo relativni pomen, največjo razliko opazimo pri izvozu, ki je leta 2006 predstavljal že 1,9 % celotnega slovenskega izvoza. Uvoz ni naraščal tako hitro kot izvoz, vseeno pa se po pomembnosti že nekaj let uvršča na osmo mesto. Španija torej postaja vse bolj pomembna trgovinska partnerica in trend kaže, da lahko podobno sliko pričakujemo tudi v prihodnosti.

Za Španijo je uvoz iz Slovenije seveda relativno povsem nepomemben, saj je v letu 2004 izvoz iz Slovenije predstavljal 0,07 % celotnega španskega uvoza. Podobno lahko rečemo za španski izvoz v Slovenijo, ki predstavlja 0,2 % celotnega izvoza Španije.

**Tabela 9:** Izvoz blaga (v Španijo)

LETO	Izvoz (v mio EUR, FOB)	Indeks rasti	Delež*	Rang
2006	323	125	1,9%	14
2005	258	132	1,8%	14
2004	195	119	1,5%	14
2003	164	141	1,5%	15
2002	116	116	1,1%	18
2001	100	110	1,0%	18
2000	91	128	1,0%	18
1999	71	116	0,9%	19
1998	61	130	0,8%	20
1997	47	134	0,6%	21
1996	35	/	0,5%	21

\* Izvoz v Španijo / celoten slovenski izvoz

Vir: Interno gradivo GZS, 2007.

**Tabela 10:** Uvoz blaga (iz Španije)

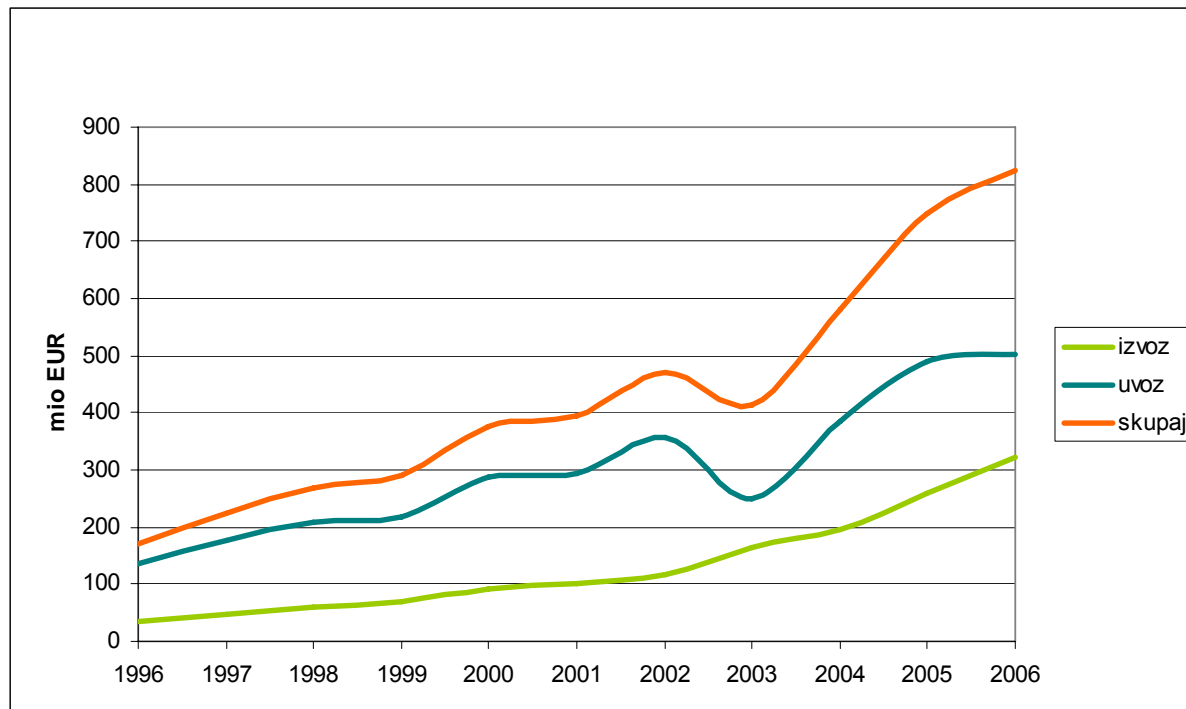
LETO	Uvoz (v mio EUR, CIF)	Indeks rasti	Delež*	Rang
2006	502	102	2,7%	8
2005	490	127	3,1%	8
2004	385	155	2,7%	8
2003	249	70	2,0%	13
2002	356	121	3,1%	6
2001	295	103	2,6%	9
2000	286	131	2,6%	9
1999	219	106	2,3%	10
1998	207	118	2,3%	10
1997	176	129	2,1%	12
1996	136	/	1,8%	13

\* Uvoz iz Španije / celoten slovenski uvoz

Vir: Interno gradivo GZS, 2007.

Zunanjo trgovino sem predstavil tudi grafično, kjer se lepo vidi rast trgovine predvsem v zadnjih letih ter pokritje uvoza z izvozom, ki bi lahko bilo precej boljše. Večina proizvodov, ki jih Španci izvažajo v Slovenijo, prihaja iz regij Castilla y León, Katalonija in Comunidad Valenciana.

**Slika 2:** Grafični prikaz zunanje trgovine med Slovenijo in Španijo



Vir: Interno gradivo GZS, 2007; lasten prikaz.

### 3.2.3 Analiza blagovne trgovine za leti 2005 in 2006

Iz naslednjih dveh tabel je razvidno, katere so bile glavne skupine proizvodov v uvozu in izvozu v letih 2005 in 2006.

**Tabela 11:** Glavne skupine proizvodov v izvozu in uvozu za leto 2006 (začasni podatki)

IZVOZ			UVOZ		
	TAR IC	skupina proizvodov		TARI C	skupina proizvodov
1	8703	osebni avtomobili	1	8408	batni motorji z notranjim izgorevanjem
2	8708	deli in pribor za motorna vozila	2	8708	deli in pribor za motorna vozila
3	9504	izdelki za družabne igre	3	8703	osebni avtomobili
4	7228	palice in profili iz legiranih jekel	4	2710	olja iz nafte ali bituminoznih mat.
5	4412	vezane in furnirane plošče	5	8704	motorna vozila za prevoz blaga
6	3004	zdravila za prodajo na drobno	6	8207	orodje za ročno obdelavo
7	4810	papir, karton	7	4009	cevi in upogibne cevi
8	8507	električni akumulatorji	8	0307	Mehkužci
9	4011	avtomobilske gume	9	8481	pipe, ventili ipd. za cevovode, kotle
10	8414	črpalke in kompresorji	10	6908	glazirane keramične ploščice

Vir: Interno gradivo GZS, 2007.

**Tabela 12:** Glavne skupine proizvodov v izvozu in uvozu za leto 2005

IZVOZ			UVOZ		
	TARIC	skupina proizvodov		TARIC	skupina proizvodov
1	8703	osebni avtomobili	1	8408	batni motorji z notranjim izgorevanjem
2	9504	izdelki za družabne igre	2	8708	deli in pribor za motorna vozila
3	8708	deli in pribor za motorna vozila	3	8703	osebni avtomobili
4	7228	palice in profili iz legiranih jekel	4	8704	motorna vozila za prevoz blaga
5	7320	vzmeti in peresa iz železa ali jekla	5	8302	okovje in pribor iz navadnih kovin
6	4418	stavbno pohištvo	6	6908	glazirane keramične ploščice
7	8536	stikala, varovalke, releji ipd.	7	8516	elektrotermični aparati za gospodinjstva
8	4011	avtomobilске gume	8	4009	cevi in upogibne cevi
9	3004	zdravila za prodajo na drobno	9	0307	mehkužci
10	8509	elektromehanski gospodinjski aparati	10	9401	sedeži in njihovi deli

Podrobnejši opis carinskih tarif: [URL: <http://taric-curs.gov.si/itaric/Prog.jsp>].

Vir: Interno gradivo GZS, 2007.

Iz Tabel 11 in 12 je zelo lepo vidna struktura trgovine med Slovenijo in Španijo. Če najprej komentiram uvoz, vidimo, da prevladujejo proizvodi iz avtomobilске industrije, kar ni čudno, glede na to, da imajo Španci zelo močno razvito avtomobilsko industrijo, o čemer je več napisanega v 4. poglavju.

Slovenija uvaža tudi glazirane keramične ploščice. Le-te prihajajo večinoma iz province Castellón (Comunidad Valenciana), kjer je ta industrija zelo močno razvita. Ker je Španija obmorska država, ne preseneča, da uvažamo tudi mehkužce (lignji, sipe, hobotnice, školjke, polži). Če skupine izdelkov v uvozu (Tabeli 11 in 12) povežemo z največjimi uvozniki (Tabela 13) lahko vidimo jasne povezave, npr.: Revoz uvaža batne motorje, Delamaris mehkužce, Porsche Slovenija ter Renault Nissan Slovenija osebne avtomobile itd.

Pri izvozu v Španijo po vrednosti prevladujejo osebni avtomobili (Revoz d. d.). Velik del zavzemajo tudi izdelki za družabne igre, s čimer so mišljeni predvsem igralni avtomati za igralnice, ki jih proizvajata podjetji Interblock d. o. o., Mengeš (Elektronček Group) ter Carat Technology d. o. o., Novo mesto. Tudi za ostale skupine izdelkov lahko hitro najdemo podjetja, ki stojijo za njimi: Lek izvaža zdravila, Kranjska Sava gume, Danfoss kompresorje, Tab Mežica avtomobilске akumulatorje (konec prejšnjega leta so v Barceloni odprli predstavništvo), nadalje imamo v Sloveniji kar nekaj papirnic, ki izvažajo papir, Gorenje izvaža gospodinjske aparate, Štore Steel izvaža vzmetno jeklo, podjetja Impol izdelke iz aluminija, Styria ter Unior izdelke iz jekla itd.

Opazimo lahko, da je med izvoznimi podjetji veliko proizvajalcev avtomobilskih delov (npr. tudi Hella Lux Ljubljana), kar, glede na močno razvito avtomobilsko industrijo v Španiji, ne preseneča. Na seznamu največjih izvoznikov se je leta 2005 znašlo tudi podjetje Styria vzmeti d. o. o. z Raven na Koroškem, ki je v Španijo izvažalo vzmeti za Renault Trucks, ki pa je proizvodnjo v Španiji zaprl, zato sedaj vzmeti izvažajo v Francijo.

### 3.2.4 Anketa med slovenskimi podjetji, ki največ sodelujejo s Španijo

V spodnjih dveh tabelah so zbrana slovenska podjetja, ki v mednarodni trgovini s Španijo pomenijo največ. V Prilogi 2 so zbrana še ostala, tudi manj pomembna podjetja.

**Tabela 13:** Glavni slovenski uvozniki in izvozniki v obdobju I – XII 2005

IZVOZNIKI 2005		IZVOZNIKI 2006 (začasni podatki)
1	Revoz d. d., Novo mesto	Revoz d. d., Novo mesto
2	Interblock d. o. o., Mengeš (Elektronček Group)	Interblock d. o. o., Mengeš (Elektronček Group)
3	Štore Steel d. o. o.	Lek d. d., Ljubljana
4	Impol d. d., Slovenska Bistrica	Štore Steel d. o. o.
5	Unior d. d., Zreče	Unior d. d., Zreče
6	Lek d. d., Ljubljana	Impol d. d., Slovenska Bistrica
7	Carat Technology d. o. o., Novo mesto	Tab d. d., Mežica
8	Styria vzmeti d. o. o., Ravne na Koroškem	Sava Tires, d. o. o., Kranj
9	Adria Mobil, d. o. o. Novo mesto	Danfoss Compressors d. o. o., Črnomelj
10	Gorenje d. d., Velenje	Hella Lux Slovenija d. o. o., Ljubljana

UVOZNIKI 2005		UVOZNIKI 2006 (začasni podatki)
1	Revoz d. d., Novo mesto	Revoz d. d., Novo mesto
2	Renault Nissan Slovenija d. o. o. Ljubljana	Petrol d. d., Ljubljana
3	Porsche Slovenija d. o. o. Ljubljana	Renault Nissan Slovenija d. o. o. Ljubljana
4	Gorenje, d. d., Velenje	Porsche Slovenija d. o. o. Ljubljana
5	Magistrat International d. d., Ljubljana	Magistrat International d. d., Ljubljana
6	Citroen Slovenija d. o. o., Koper	Gorenje, d. d., Velenje
7	GKN Driveline Slovenija, d. o. o., Zreče	Lek d. d., Ljubljana
8	Lek d. d., Ljubljana	GKN Driveline Slovenija, d. o. o., Zreče
9	Mercator, d. d., Ljubljana	Dumida d. o. o., Pesnica
10	Delamaris, d. d., Izola	Mercator, d. d., Ljubljana

Vir: Interno gradivo GZS, 2007.

S čim se posamezna podjetja ukvarjajo, sem opisal že v prejšnji točki, sicer pa je precej očitno, ko primerjamo skupine izdelkov in podjetja. Poleg tega, kaj katero podjetje izvaža oz. uvaža, pa me je zanimalo predvsem, s kakšnimi težavami se pri tem naša podjetja soočajo. Da bi izvedel več o izkušnjah naših podjetij pri delovanju na španskem trgu, sem največjim slovenskim podjetjem, ki sodelujejo s Španijo, poslal vprašalnik (Priloga 3). Navajam strnjene odgovore vsakega posameznega podjetja, ki je odgovorilo na vprašalnik:

## **Adria Mobil**

Adria Mobil je prvič nastopila na španskem trgu pred 25 leti. V Španijo izvažajo počitniške prikolice in avtodome, prodaja na tem trgu je stabilna in se jim povečuje približno 5 % letno, sicer pa ni med njihovimi pomembnejšimi trgi. Največ težav pri delovanju na španskem trgu vidijo v mentaliteti Špancev, druge ovire pa jim predstavljajo še jezik, dodatno uvedena taksa na avtodome, plačilna moč in (ne)disciplina, velika razdalja oz. veliki stroški transporta ter domača konkurenca.

Prednosti trga vidijo v sami velikosti trga ter navadah prebivalcev, ki radi kampirajo. Prednosti vstopa Slovenije v EU vidijo v poenostavitvi izvoznih postopkov, carine pa so bile odpravljene že prej. Za uspešno delovanje na španskem trgu navajajo naslednje elemente: analiza trga, izbira partnerja, zagotovitev finančnih virov in zavarovanja ter dobra promocija.

## **Gorenje**

Gorenje v Španijo izvažata velike gospodinjske aparate, ki jih proizvajajo sami, ter druge proizvode ostalih podjetij v okviru skupine Gorenje. Na tem trgu so prisotni že 20 let, zadnja leta pa se jim rast prodaje v Španiji močno povečuje (za letos načrtujejo 100% rast), zato so v Barceloni konec 2006 odprli svoje predstavništvo – Gorenje España.

Za Gorenje je Španija zelo perspektiven trg, v katerega nameravajo v prihodnje vlagati veliko truda. Španski trg ocenjujejo na okoli 10 milijonov gospodinjskih aparatov (za leto 2007), kar ga šteje med največje zrele evropske trge bele tehnike. Konkurenca je močna, saj svoje blago ponujajo vsi svetovni proizvajalci, največje tržne deleže pa imajo Bosch, Fagor in Electrolux (skupaj obvladujejo okrog 60 % trga).

Pri vstopanju na španski trg in ustanavljanju svojega podjetja so imeli pri Gorenju največ težav zaradi dolgotrajnosti pravnih postopkov in posledično dolgega čakanja na registracijo firme. Glavno težavo pri nastopanju na trgu pa vidijo v neprepoznavnosti blagovne znamke, zato imajo težave pri vstopanju v distribucijski kanal, kar je sicer značilnost vseh zrelih trgov. S tem v zvezi pravijo še, da je trženjsko komuniciranje zelo drago, izobraževanje trgovcev pa je dolgotrajen postopek.

Glavne prednosti španskega trga vidijo v svoji cenovni konkurenčnosti ter velikosti samega trga. Za Gorenje je dobro tudi to, da se tehnične zahteve in oblika aparatov ne razlikuje od drugih zahtev na drugih trgih, zato posebne modifikacije niso potrebne.

Gorenje ocenjuje sodelovanje s Španci kot dobro, vstop Slovenije v EU pa jim je tudi nekoliko olajšal samo poslovanje.



### **Impol d. d.**

Podjetje v Španijo izvaža izdelke iz aluminija in aluminijevih zlitin (palice, pločevino, rebrasto pločevino, trakove, folije, rondele ...), ki jih prodajajo distributerjem in končnim kupcem. Distributerji preprodajajo predvsem standardne izdelke, nestandardne izdelke pa prodajajo končnim kupcem bodisi preko lokalnih predstavnikov – agentov (ti delujejo v imenu in za račun Impola) – bodisi direktno. Težave, s katerimi se soočajo pri delovanju na španskem trgu, so v glavnem povezane s fizično razdaljo med državama:

- Visoka cena transporta, zato je smiselno izvažati le izdelke z visoko dodano vrednostjo, ter razpoložljivost kamionov (za to destinacijo je težko najti prevoz).
- Manj osebnega kontakta, zaradi česar so angažirali agente (npr. za takojšnji obisk v primeru reklamacije).

Kot težavo omenjajo še lokalno konkurenco, ki je na nekaterih segmentih zelo močna in otežuje dostop tujim dobaviteljem, od katerih se pričakuje predvsem nižja cena.

### **Interblock d. o. o. (Elektronček group)**

Interblock je zelo uspešen proizvajalec igralniških avtomatov. V Španijo so začeli izvažati leta 2002 in zanje je to izjemno perspektiven trg (prodaja vsako leto raste, vendar kaj več o tem niso hoteli izdati). Pri vstopu na tržišče so imeli zelo veliko težav zaradi posebne, drugačne zakonodaje o igralništvu, težave pa so uspeli premagati s posebnim razvojem izdelkov (po njihovih navedbah kaj takega ni uspelo še nikomur). Sodelovanje s Španci ocenjujejo kot izvrstno, drugih posebnih težav nimajo. Blago dobavljajo s kamioni, vstop v EU pa jim je, tako kot večini, predvsem poenostavil poslovanje.

### **Revoz d. d., Novo mesto:**

V Španijo izvažajo nove avtomobile in avtomobilske dele. Rast izvoza v Španijo je visoka (177% v letu 2005 in 53% v letu 2006), španski trg pa je za njih pomemben, saj so v Španiji prisotna še druga Renaultova podjetja in je komercializacija vozil zelo dobro razvita. Glavne prednosti španskega trga vidijo v sami velikosti trga ter v stabilnem, visoko razvitem gospodarstvu. Vstop Slovenije v EU jim je precej olajšal poslovanje s Španci, saj so zaradi ukinitve izvoznih postopkov ter čakanja na mejah za izstop iz države ogromno pridobili na času.

### **Štore Steel**

Štore Steel v Španijo izvaža vzmetno jeklo, namenjeno proizvodnji vzmeti za kamione, prodaja pa se jim povečuje letno približno 10 %. V Španijo so začeli izvažati leta 2003, trg vidijo kot perspektiven, na njem pa realizirajo 12 % vseh odprem. Pri vstopu na trg so imeli težave s komunikacijo (jezik), kar pa so z leti uredili. Drugih težav nimajo, povpraševanje pa presega kapacitete. Prednosti španskega trga vidijo v fleksibilnosti Špancev ter pripravljenosti na kompromise. Sodelovanje ocenjujejo kot zelo dobro, temelji za to pa so dobra komunikacija in medsebojno zaupanje.

### **TAB Mežica**

TAB v Španijo od leta 2002 izvažata startne akumulatorske ter trakcijske baterije. Pravijo, da se jim izvoz v Španijo zadnja leta zelo povečuje – količinska rast v letu 2006 glede na prejšnje leto je bila več kot 50%. Trg ocenjujejo kot zelo perspektiven, vendar predvsem količinsko, ne pa cenovno – cene v avtomobilski industriji so na splošno nizke. Pri vstopanju na trg jih je ovirala predvsem nerazpoznavnost blagovne znamke, imeli so težave s financiranjem poslov, občutili pa so tudi razlike v poslovni praksi. Danes jim največji problem predstavlja nizka cena, največjo prednost pa vidijo, kot že omenjeno, v nadpovprečnih količinah. Sicer sodelovanje s Španci ocenjujejo kot dobro (komunikacija je jasna in odkrita, poslovni partnerji dobri), kakšnih omenbe vrednih težav ne pomnijo. Vstop Slovenije v EU jim je, tako kot večini, olajšal poslovanje zaradi odprave carin. TAB je v Barceloni novembra lani odprl tudi svoje predstavništvo, s pomočjo katerega so poglobili sodelovanje z njihovim največjim kupcem, in ki tudi vodi to podjetje. Na ta način so bliže dogajanju na trgu.

Na podlagi odgovorov podjetij lahko zaključimo, da je za anketirana podjetja španski trg zelo zanimiv, večina podjetij ga je odkrila šele pred kratkim, težko pa bi rekli, da je za katero od podjetij vitalnega pomena. Podjetja so se pri vstopanju na trg soočala s podobnimi težavami, ki pa so jih večinoma odpravili – predvsem so imeli težave pri komunikaciji (jezik), z nepoznavanjem navad in kulture ter zaradi nerazpoznavnosti naše države in blagovnih znamk naših podjetij. Pri delovanju na španskem trgu naša podjetja ovira predvsem velika razdalja oz. drag prevoz blaga, nizke cene, ki jih zahteva špansko tržišče, ter drugačna zakonodaja. Zaključimo lahko, da je za veliko slovenskih podjetij Španija perspektiven trg, še posebej odkar je Slovenija članica EU, saj se je samo poslovanje močno poenostavilo. Glede na to, da je večina naših podjetij Španijo odkrila šele pred kratkim, lahko pričakujemo, da se bo skupini izvoznikov v Španijo kmalu priključilo še kako podjetje. Na trend rasti kaže tudi obseg izvoza, ki raste z visoko stopnjo rasti.

### **3.2.5 Menjava storitev med Slovenijo in Španijo**

V Tabeli 14 na naslednji strani so zbrani podatki o uvozu in izvozu storitev. Vidimo lahko, da je trgovina s storitvami po obsegu bistveno manj kot trgovina z blagom. Kljub temu je očitno, da trgovina s storitvami beleži hitro rast, tako da izvoz storitev danes predstavlja okrog 7 % vsega izvoza v Španijo. Uvoz storitev ima v primerjavi z uvozom blaga iz Španije manjši relativni delež, tj. okrog 4 %.

**Tabela 14:** Obseg menjave storitev med državama 1994–2006

(v mio EUR)	IZVOZ	UVOZ	(v mio EUR)	IZVOZ	UVOZ
2006	25,6	20,3	1999*	5,8	12,4
2005	19,4	19,8	1998*	7,1	12,1
2004	18,1	17,1	1997*	5,7	13,0
2003	13,6	14,3	1996*	4,9	13,6
2002	10,7	13,5	1995*	2,4	15,5
2001*	10,5	10,4	1994*	1,5	8,8
2000*	9,6	11,1			

\*Podatki so bili podani v SIT, v tabeli pa so preračunani v EUR po povprečnem tečaju na dan 31. 12. za tekoče leto.

Vir: Tekoči račun po državah leto 1994–2006, 1995–2007.

Kot zanimivost in kot storitev, ki verjetno predstavlja pomemben delež v celotnem izvozu storitev, navajam podatke o turističnih nočitvah Špancev v Sloveniji. Velika rast nočitev španskih obiskovalcev je očitna. To lahko razumemo kot pozitiven znak, da Slovenija v Španiji postaja manj neznana in bolj priljubljena, ter kot obetajoč kazalnik kar zadeva sodelovanje med državama v prihodnosti.

**Tabela 15:** Število prihodov, prenočitev ter povprečna doba bivanja španskih turistov v Sloveniji od leta 1985

Leto	Št. prih. turistov	Št. prenočitev	Povprečna doba bivanja (št. dni)	Indeks rasti št. prihodov turistov
2006	24.568	49.426	2,0	122
2005	20.091	40.962	2,0	113
2004	17.726	36.996	2,1	137
2003	12.951	29.458	2,3	131
2002	9.860	21.158	2,1	144
2001	6.828	15.858	2,3	100
2000	6.837	15.969	2,3	166
1999	4.123	10.154	2,5	90
1998	4.602	10.536	2,3	98
1997	4.696	10.938	2,3	133
1996	3.538	8.620	2,4	148
1995	2.397	5.320	2,2	19
1990	12.488	25.586	2,0	156
1985	7.990	12.225	1,5	/

Vir: Interno gradivo STO, 2007.

### **3.3 MIGRACIJE IN PRETOK DELOVNE SILE**

#### **3.3.1 Slovenci v Španiji in Španci v Sloveniji**

Izseljevanje Slovencev je bilo posebej izrazito v desetletjih pred prvo svetovno vojno (v ZDA), med obema vojnama (v Južno Ameriko in Evropo) ter v šestdesetih in sedemdesetih letih (v Evropo). Glavni motiv emigracij je bil v večini primerov čisto ekonomski – boljše možnosti za delo in zaslužek. Na ta način si lahko razlagamo tudi, zakaj Španija ni bila med državami, kamor so se Slovenci množično izseljevali. Proti koncu 30. let 20. stoletja je v Španiji namreč vihrala državljanska vojna, nato pa je sledil čas stroge diktature Francisca Franca. Razdvojena Španija je bila za emigrante v tistem času vse prej kot privlačna destinacija, saj je bila razdejana in revna. Španija si je opomogla šele v 60. letih, leta 1986 pa se je priključila Evropski uniji.

Zadnjih dvajset let je tudi Španija postala izredno priljubljena država, v katero vsakodnevno prihajajo emigranti, vendar predvsem iz severne Afrike, Južne Amerike ter Daljnega vzhoda, ne manjka pa tudi upokoencev iz Zahodne Evrope.

Ob popisu 2002 je bilo v Sloveniji 50 prebivalcev s španskim državljanstvom, španski popis prebivalstva leta 2001 pa je naštel 154 državljanov Slovenije. Zaključimo lahko, da so bili selitveni tokovi slovenskega prebivalstva med Španijo in Slovenijo v preteklosti, tako kot so še danes, izredno šibki.

#### **3.3.2 Pretok delovne sile**

Pogodba o ustanovitvi Evropske skupnosti in Uredba 1612/68/EGS določata prosti pretok delavcev znotraj skupnosti. Državljeni EU so po evropski zakonodaji pri zaposlovanju in iskanju zaposlitve izenačeni z domačimi delavci oziroma iskalci zaposlitve. Ko je Slovenija skupaj s še devetimi novimi članicami leta 2004 vstopila v Evropsko unijo, se je s tem sprostil tudi trg delovne sile, vendar še ne popolnoma brez omejitev. Dogovor o svobodnem trgu delovne sile je veljal le med novimi in nekaterimi starimi članicami, medtem ko je večina starih članic vztrajala pri postopnem odpiranju trga delovne sile po formuli »2 + 3 + 2 leti«. Za vse te države, ki za slovenske državljane niso liberalizirale dostopa na njihove trge dela, Slovenija uveljavlja načelo vzajemnosti.

Španija, Grčija in Portugalska so tako svoj trg delovne sile za delavce iz osmih držav, ki so v Evropsko unijo vstopile leta 2004, med njimi tudi za Slovenijo, odprle že s 1. 5. 2006, torej že dve leti po vstopu novih članic. Ostale stare članice EU morajo sicer svoj trg delovne sile za druge države popolnoma sprostiti najkasneje do leta 2011.

Slovenija od 25. maja 2006 na področju prostega gibanja delavcev ne uveljavlja načela vzajemnosti, ampak je v veljavi zakonodaja EU. To pomeni, da državljani držav članic EU

(starih in novih) in EGP (Norveška, Lichtenstein, Islandija) za zaposlitev in delo v Sloveniji ne potrebujejo delovnega dovoljenja. Edina obveznost slovenskih delodajalcev, ki zaposlujejo delavce držav EU, ki so popolnoma liberalizirale dostop na svoje trge dela za slovenske državljane, ostaja obveznost evidenčne prijave takega delavca Zavodu za zaposlovanje RS. Ta prijava ni pogoj za dostop na slovenski trg dela, ampak služi le evidentiranju in spremljanju dogajanja na trgu dela.

**Tabela 16:** Število veljavnih delovnih dovoljenj državljanov Španije

Št. dovoljenj	osebno delovno dovoljenje	dovoljenje za zaposlitev	dovoljenje za delo	brez delovnega dovoljenja	EU Prijave
dec. 2005	4	3	0	0	6
dec. 2006	5	0	0	0	33
jan. 2007	5	0	0	0	25
feb. 2007	5	0	0	0	27

Vir: Interno gradivo Zavoda za zaposlovanje RS, 2007.

Kot vidimo, v Tabeli 16, je v Sloveniji zaposlenih nekaj Špancev, vendar številka ni velika, kar smo lahko tudi pričakovali. Kljub temu pa je iz podatkov razvidno, da je španskih delavcev pri nas sedaj več, kot pa jih je bilo pred sprostitvijo trga delovne sile med obema državama. Očitno torej obstaja povezava med vstopom Slovenije v EU (zaradi česar se je poenostavil postopek zaposlovanja tujcev iz držav članic EU) ter številom mednarodnih delovnih migracij.

**Tabela 17:** Slovenci, zaposleni v Španiji

Vrsta zaposlitve Št. zaposl.	Vrsta zaposlitve					SKUPAJ
	splošno	samostojni	agrarni sektor	ribiči	čiščenje, oskrba, hišna dela	
dec. 2006	376	53	34	3	3	469
nov. 2006	379	51	29	3	4	466

Vir: Afiliaciones en alta de extranjeros según países y regímenes 2006, 2007.

Kot vidimo, je v Španiji zaposlenih Slovencev precej več kot pa Špancev pri nas, kar še posebej pride do izraza, če upoštevamo, da ima Slovenija toliko manj prebivalcev. Kljub temu številka ni tako velika, da bi izstopala. V Španiji je sicer zaposlenih veliko tujcev, decembra 2006 jih je bilo skupaj skoraj 1.824.000. Od teh jih je okrog 240.000 iz držav Evropske unije, vsi ostali pa ne. Največ jih prihaja iz Ekvadorja (194.000), sledi Maroko (163.000), Romunija (123.000), Kolumbija (103.000), Peru (56.000), Argentina (44.000), Kitajska (40.000) itd. Izmed Evropejcev jih največ prihaja iz Portugalske (49.500) in Italije (46.000), sledijo pa Združeno kraljestvo (32.500), Francija, Nemčija in Poljska (20.000).

### 3.3.3 Študentske izmenjave

Kot zanimivost in še eno potrditev, da se sodelovanje med državama krepi na vseh področjih, navajam podatke o študentskih izmenjavah med državama. Iz Tabele 18 je razvidno, da je

študentskih izmenjav v okviru programa Socrates Erasmus iz leta v leto več, in da Univerza v Ljubljani postaja priljubljena tudi med španskimi študenti. Socrates Erasmus pa ni edini tovrstni program, za izmenjavo delovnih izkušenj je bolj primeren evropski program Leonardo da Vinci, ki študentom zadnjega letnika in diplomirancem omogoča enostavno zaposlitev v drugi državi članici. Tudi v okviru tega programa je v Slovenijo na delo prišlo nekaj posameznikov iz Španije.

**Tabela 18:** Študentske izmenjave v okviru evropskega programa Socrates Erasmus

Študentske izmenjave	Šolsko leto							
	1999/ 2000	2000/ 2001	2001/ 2002	2002/ 2003	2003/ 2004	2004/ 2005	2005/ 2006	2006/ 2007
Španci v Slovenijo	0	2	5	11	14	25	35	44
Slovinci v Španijo	2	7	25	32	49	82	101	N/P

Vir: Interno gradivo Univerze v Ljubljani, Služba za mednarodno sodelovanje, 2007.

### 3.4 ANALIZA PROMETNIH POVEZAV ZA POTNIŠKI IN TOVORNI PROMET

#### 3.4.1 Zračni promet

Redna potniška linija (dvakrat tedensko) za Barcelono z Brnika je bila odprta marca 1995 in je delovala do oktobra 2000. Zaradi nizkega povpraševanja v tistem času je Adria linijo ukinila. Zaradi splošnega trenda rasti števila potnikov v letalskem prometu ter povečanega povpraševanja na tej liniji so jo ponovno vzpostavili v aprilu 2005 (dvakrat tedensko), vendar pozimi ne deluje.

Čarterski poleti z Adrio so (bili) večinoma v mesta: Ibiza, Gerona, Palma, Valencija, Menorca, Madrid, Asturias ter seveda Barcelona. Prvi čarterski poleti v Španijo so se začeli v letu 1997. Mnogo več letalskih povezav s Španijo (tudi nizkoprorračunskih) je na voljo v sosednjih državah, še posebno v Italiji, kar je zanimivo tudi za številne Slovence.

Letala se uporabljajo tudi za prevoz blaga. V prilogi lahko najdete bolj podrobne podatke za leto 2006, iz katerih je razvidna točna destinacija ter število pošiljk. Glede na številke v Tabeli 19 lahko zaključimo, da letalskega tovornega prometa s Španijo ni veliko. Po vstopu Slovenije v EU se je le-ta še zmanjšal, ker je ukinitvev mej bistveno olajšala prevoze v cestnem transportu. Dodaten razlog je tudi v tem, da s Španijo ni rednih letalskih povezav skozi vse leto. Adria leti poleti v Barcelono s potniškim letalom, kjer je le malo prostora za tovor. Občasno z manjšimi tovornimi letali iz Španije pripeljejo manjše količine rezervnih delov za avtomobilsko industrijo, večinoma takrat, ko je dobava zelo nujna oz. imajo težave s cestnim transportom. Poleg rezervnih delov se z letali največ prevažata izdelke farmacevtske industrije, nekaj pa je ekspresnih pošiljk in pošte (Interno gradivo Aerodroma Ljubljana, 2007).

**Tabela 19:** Uporaba letal za prevoz blaga (izvoz v in uvoz iz Španije, skupaj s Kanarskimi otoki) po posameznih letih, izraženo v tonah za posamezno leto

<b>Letalski tovorni promet SLO – ESP</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>
Izvoz v tonah	17,2	13,5	11,6
Uvoz v tonah	20,2	62,8	79,1

Vir: Interno gradivo Aerodroma Ljubljana, 2007.

### **3.4.2 Kopenski promet**

#### **Cestni promet**

Cestne povezave med državama so zelo dobre, saj je na celi poti preko Italije in Francije na voljo avtocesta, vendar zaradi velike razdalje (okrog 2.000 km) ta možnost ni posebej privlačna. Kljub temu poteka velika večina prevozov z blagom med državama po cesti, medtem ko se potniki večinoma poslužujejo letal, bodisi iz Ljubljane ali sosednje Italije in morda Avstrije.

Po vstopu Slovenije v EU se je prevoz blaga po cesti še povečal, saj je ukinitve mej bistveno olajšala potek tega načina prevoza in tako povečala njegovo privlačnost. Z ekološkega vidika uporaba cestnega prevoza na taki relaciji ni sprejemljiva, vendar v tem primeru zaenkrat ni boljše alternative, saj se večina potreb po prevozu na tej relaciji zadovoljuje ravno s prevozom po cesti.

Večina slovenskih avtoprevoznikov nima dovoljenja za izvajanje prevoza v Španijo, zato je včasih težko najti prevoz. Naj omenim le nekatere avtoprevoznike, ki vozijo v Španijo: DSV, Lekan Transport, Antoni itd. Cene za prevoz iz Ljubljane v Španijo se gibljejo med 1.600 in nekje 2.000 evri za poln kamion v eno smer, odvisno od zelene destinacije. Po navedbah slovenskih avtoprevoznikov cene na tej relaciji rastejo zaradi večjih stroškov, tudi cestnine so kar drage, še posebej v Franciji. Cene rastejo tudi zato, ker nadzor avtoprevoznikov postaja vse močnejši in imajo le-ti tako manj prostora za obhajanje pravil, kar posledično podraži poslovanje.

#### **Železniški promet**

Med Španijo in Slovenijo se po železnici prevažata zelo malo blaga (v tabeli vidimo, da so to izključno vozila). Glavni vzrok, zakaj se ta vrsta transporta ne uporablja več, je v različni širini tirov. Španske železnice so širokotirne (novi tiri 1.668 mm, stari 1.674 mm, medtem ko so tiri SŽ 1.435 mm), kar pomeni, da je na francosko/španski meji potrebno prekladanje na kamione ali vagoni, prilagojene za njihove tire, druga možnost pa je najem privatnih vagonov, ki so prilagojeni za takšne tire, vendar oboje drastično poviša ceno.

Španske železnice ponujajo cene le za kompletne vlake, za posamezne pošiljke in skupine vagonov pa se cene pridobivajo preko špediterjev, ki nato organizirajo tudi preklad in prevoz po Španiji. Po izkušnjah SŽ železnica na celotni poti ni konkurenčna ne cenovno in ne

časovno. SŽ za tak transport dobi od svojih komitentov povprečno 3–4 povpraševanja letno (Koleša, 20.3.2007).

**Tabela 20:** Prevoz blaga po železnici iz Španije v Slovenijo (uvoz) v tonah

	2005	2004	2003	2002	2001	2000
Vozila	1.215,2	4.850,0	5.482,8	3.517,2	3.298,5	0,0

\*celotno tabelo najdete v Prilogi 5.

Vir: Interno gradivo Slovenskih Železnic, 2007

Železniški transport v EU je na splošno v krizi in je močno potreben popolne prenove, česar so se nekatere države že lotile. Najbolj temeljito je k temu pristopila Evropska unija, ki je strukturne reforme železnic v EU zbrala v smernici o razvoju železnic 91/440/EEC. Glavni cilji deregulacije in liberalizacije železniškega transporta v državah EU so predvsem: izboljšati ekonomsko učinkovitost, uveljaviti tržna načela, ločiti in povečati delež zasebnega sektorja. Najpomembnejši ukrep za to je delitev železniške infrastrukture in izvajanja prevoza. Kar zadeva tovorni prevoz, je cilj te smernice ta, da bi železnice na tem področju pridobile 15% tržni delež. Če temo navežem na španske železnice (nacionalni prevoznik je Renfe), lahko rečem, da situacija v Španiji ni rožnata. Njihove železnice so ene najbolj reguliranih in zaprtih v celi Evropi. Vsi indeksi liberalizacije železnic (indeks LEX, COM in ACCESS) jo uvrščajo med države, kjer je liberalizacija še na začetku ali pa se sploh še ni začela. Zaključimo lahko, da v bližnji prihodnosti žal ne gre računati, da bi se lahko blago med Slovenijo in Španijo prevažalo po železnicah (Ogorelc, 2006, str. 83-93).

Če poskusimo najti še zgodovinski vzrok za stanje španskih železnic, se moramo vrniti v 19. stoletje. Španija je bila takrat revna in nerazvita, zato se je železnica pojavila razmeroma pozno. Ko pa so v Španiji začeli graditi železniško mrežo, so naredili veliko napako povsem politične narave. Namenoma so se odločili za nenavadno širini tirov, in sicer zato, da mreža ne bi bila združljiva s francosko, s katerimi takrat niso bili v dobrih odnosih. Tako tudi Portugalcem ni preostalo drugega, kot da začnejo graditi široke tire.

Španska železniška mreža, ki je bila med državljansko vojno močno porušena, se je začela modernizirati šele po koncu Francove diktature. Danes se španske železnice pospešeno razvijajo, predvsem z evropskim denarjem. Zgrajenih je bilo že veliko tirov standardne širine, ki so prilagojeni za visoke hitrosti, nekaj pa jih še načrtujejo. Dodatna slabost španskih železnic je še to, da so bili že dvakrat tarča terorističnih napadov (ETA in Al-Qaeda).

### 3.4.3 Pomorski promet

Španija ima 8.000 km obale, kar je največ med evropskimi državami, poleg tega pa je situirana blizu najpomembnejših pomorskih poti. Pomorstvo je za Španijo izrednega pomena, saj predstavlja približno 20 % BDP, ki se ustvari s transportom, oz. 1,1 % celotnega BDP. Španci pretovorijo z ladjami 51 % vsega izvoženega blaga, delež uvoženega blaga, ki v državo prispe po morju, pa je celo 78 %. Po morju potuje tudi 15 % notranje trgovine.



**Tabela 21:** Španska pristanišča po prometu za leto 2005 v tonah

PRISTANIŠČE	PROMET	PRISTANIŠČE	PROMET
La Coruña	14.534.676	Huelva	21.030.532
Alicante	3.556.606	Las Palmas	24.936.661
Almería	6.999.853	Málaga	4.782.272
Avilés	5.021.302	Marín y Ría de Pontevedra	1.936.722
<b>Bahía de Algeciras</b>	<b>68.346.586</b>	Melilla	827.356
Bahía de Cádiz	5.812.743	Motril	2.782.406
Baleares	13.308.085	Pasajes	5.409.988
<b>Barcelona</b>	<b>45.038.526</b>	Sta C de Tenerife	19.756.938
<b>Bilbao</b>	<b>34.100.617</b>	Santander	6.700.877
Cartagena	26.908.001	Sevilla	4.904.943
Castellón	13.419.475	Tarragona	31.203.658
Ceuta	2.025.884	<b>Valencia</b>	<b>41.192.742</b>
Ferrol-San Cibrao	9.704.914	Vigo	4.768.343
Gijón	21.790.871	Vilagarcía	1.193.633
		<b>SKUPAJ</b>	<b>441.995.210</b>

Vir: Anuario estadístico 2005, 2006, str. 34.

**Tabela 22:** Španski pomorski promet po letih

	2001	2002	2003	2004	2005
Mio ton	349,7	366,5	381,9	410,5	442,0

Vir: Anuario estadístico 2005, 2006, str. 29.

V zgornjih dveh tabelah lahko vidimo velikost posameznih pristanišč oz. njihovo pomembnost ter skupni promet v milijonih ton za posamezno leto. Za primerjavo, Luka Koper je leta 2006 dosegla rekorden pretovor, ki je znašal 14.030.732 ton (naloženih je bilo 3,4, razloženih pa 10,6 milijonov ton), leta 2005 pa je skupen pretovor blaga dosegel 13.066.102 ton. Če ta promet primerjamo s španskimi pristanišči, vidimo, da ga lahko uvrstimo med srednje velika pristanišča.

**Tabela 23:** Razloženo blago slovenskega izvora ter naloženo blago za Slovenijo v španskih pristaniščih po letih v tonah

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<i>Naloženo za Španijo</i>	2.406	265	1.785	413	162	102	261	151
<i>Razloženo iz Španije</i>	44	605	428	2.854	7	684	859	1.788
<b>SKUPAJ</b>	2.450	870	2.213	3.267	169	786	1.120	1.939

Bolj podrobne podatke lahko najdete v Prilogi 6.

Vir: Interno gradivo Luke Koper, 2007.

Iz podatkov v Tabeli 23 je razvidno, da se med državama nekaj blaga sicer prepelje po morju, vendar so številke majhne. Če upoštevamo transportne trende v EU, lahko v prihodnosti morda pričakujemo pozitiven razvoj, saj t. i. »short sea shipping« močno pridobiva na pomenu. Njegovo uporabo aktivno s svojo politiko spodbuja in podpira EU, kar mu zagotavlja svetlo prihodnost. To velja upoštevati tudi, ko načrtujemo prevoz blaga na naši

relaciji Slovenija–Španija in na drugih podobnih relacijah, saj bo pomen takega transporta v Evropi vse večji.

#### 4 POTENCIAL ŠPANSKEGA TRŽIŠČA

Kraljevino Španijo sestavlja 17 politično-administrativnih regij (comunidades autónomas), ki skupaj štejejo dobrih 44 milijonov prebivalcev. Uradni jezik je španski, ki ga govori skoraj pol milijarde ljudi na svetu in je eden najbolj razširjenih jezikov sploh. Zaradi jezika, kulturne in zgodovinske povezanosti je Španija odlično izhodišče za sodelovanje z državami Latinske Amerike.

**Slika 3:** Politično-administrativne regije v Španiji



Vir: España por comunidades, 2007.

Razdelitev dohodka po regijah je precej neenakomerna, kar je razvidno tudi iz Tabele 24 na naslednji strani. Najbogatejše regije so: Madrid ter regije na severu in severozahodu, regije v notranjosti ter na jugu pa so precej bolj revne. Največja mesta v Španiji so Madrid, Barcelona ter Valencia.

**Tabela 24:** Statistični podatki za leto 2006 po politično-administrativnih regijah

<b>Comunidad autónoma</b>	<b>BDP/preb. [EUR]</b>	<b>Št. prebivalcev*</b>
Madrid	28.850	6.008.183
País Vasco (Baskija)	28.346	2.133.684
Comunidad foral de Navarra	27.861	601.874
Katalonija	26.124	7.134.697
Balearski otoki	24.456	1.001.062
Aragón	23.786	1.277.471
La Rioja	23.495	306.377
Cantabria	21.897	568.091
Castilla in León	21.244	2.523.020
Comunidad Valenciana	20.239	4.806.908
Ceuta	20.171	75.861
Melilla	19.929	66.871
Kanarski otoki	19.924	1.995.833
Asturias	19.868	1.076.896
Región de Murcia	18.400	1.370.306
Galicia	18.335	2.767.524
Castilla la Mancha	17.339	1.932.261
Andalucía	17.251	7.975.672
Extremadura	15.054	1.086.373
<b>SKUPAJ</b>	<b>22.152</b>	<b>44.708.964</b>

\* Stanje 1. 1. 2006

Vir: Instituto Nacional de Estadística, 2007.

Glede na majhen interes slovenskih podjetij za španski trg tudi v bližnji prihodnosti ne gre pričakovati, da bi Slovenci investirali v Španiji. Bolj smiselno se mi zdi, da Slovenija vlaga v področja, kjer ima kakšno komparativno prednost, in glede na to, da je obseg slovenskih investicij v tujini relativno majhen, mislim, da Španija v tem smislu ni posebej zanimiva (oz. nič bolj kot kaka druga država). Slovenci Španijo poznajo bolj kot turistično destinacijo, ne pa kot gospodarskega strateškega partnerja. V nadaljevanju sledi analiza možnosti za sodelovanje s Španijo po posameznih gospodarskih sektorjih.

## **4.1 PREGLED PO SEKTORJIH**

### **4.1.1 Agrarni sektor**

Kmetijski sektor predstavlja 4 % BDP in zaposluje 6,5 % delovnega prebivalstva. Izmed držav EU Španija proizvaja najbolj širok nabor kmetijskih izdelkov. V provincah na severu večino kmetijskih izdelkov (65–90 %) predstavljajo živalski izdelki, v mediteranskih provincah na jugu pa podoben delež zavzemajo kmetijski pridelki rastlinskega izvora. Španija je četrta svetovna proizvajalka citrusov, večino se pridelava v Valenciji. V notranjosti države prevladuje pridelava žitaric in vinogradništvo, ki Španijo uvršča na tretje mesto po

pomembnosti v Evropi (Blas, 2004). Mesto Jaén v Andaluziji pridelava največ olivnega olja v Evropi, v Andaluziji pa pridelajo četrtno vseh oliv na svetu. Zahodni del Španije je najbolj znan po pridelavi mesa. Taka pestrost je pogojena s klimatskimi razmerami, ki se po državi zelo razlikujejo. Dobre možnosti se ponujajo tudi za pridelavo ekoloških kmetijskih pridelkov, kar pride do izraza vsako leto bolj. Španci imajo tudi največjo floto ribiških ladij. Največje ribiško pristanišče v Evropi je v Vigo v Galiciji (Chislett, 2002, str. 88–92).

Slovenija nima velikih možnosti za izvoz hrane v Španijo, velja predvsem obratno – nekaj zelenjave in citrusov pride k nam iz Španije. Ker pa je zadnje čase vse več govora o ekološko pridelanih živilih, za kar pa Slovenija ima potencial, bi to lahko bilo zanimivo blago za izvoz v Španijo. Po mojih opažanjih je trg ekoloških živil v Španiji slabo razvit. Pojavljajo se trgovine s tovrstnim blagom, vendar nekatere tudi kmalu zaprejo svoja vrata. Blagovne znamke izdelkov, ki sem jih videl na policah, so podobne kot v trgovinah z ekološkimi živili v Sloveniji – večina prihaja iz Avstrije, Nemčije in Nizozemske. Razlika je le v cenah, ki so za tovrstna živila v Španiji, po mojih opažanjih, precej višje. Mislim, da ima Slovenija dobre možnosti za pridelavo in izvoz biološko pridelanih živil, vendar je ta potencial zaenkrat zelo slabo izkoriščen. Kar pa zadeva uvoz živil iz Španije, bi Slovenci poleg citrusov in zelenjave lahko uvažali še marsikaj.

#### **4.1.2 Industrija in rudarstvo**

Delež industrije in rudarstva predstavlja dobro četrtno BDP. Španija je bogata z rudninami (železo, zlato, merkurij, kalijev karbonat, piriti), je drugi največji proizvajalec marmorja in največji proizvajalec granita na svetu. Industrija je skoncentrirana predvsem v Baskiji (težka industrija) ter Kataloniji (tekstilna industrija). Pomembne industrijske panoge so predelava nafte, kemična, avtomobilska, tekstilna industrija, ladjedelništvo ter predelava hrane.

##### *Avtomobilska industrija*

Španska avtomobilska industrija je tretja najmočnejša v Evropi in prva v proizvodnji komercialnih vozil. Predstavlja skoraj 6 % BDP in slabo četrtno izvoza ter zaposluje približno 2 milijona ljudi (7 % delavcev v industrijskem sektorju). Industrija je visoko produktivna in zelo navezana na trg EU, saj nanj izvozi 85 %, iz držav EU pa uvozijo 60 % vseh registriranih vozil. Celotno industrijo obvladujejo multinacionalna podjetja (Cordero, 2005)

**Tabela 25:** Pregled večjih avtomobilskih proizvodnih obratov v Španiji

Proizvajalec	Proizvodni obrat
Mercedes Benz (DC group)	Vitoria
Irisbus (Fiat-IVECO group)	Barcelona
Ford	Valencia
Opel (GM)	Zaragoza
PSA	Vigo, Madrid (Villaverde)
Renault	Valladolid, Palencia, Sevilla
Nissan	Barcelona, Cantabria, Ávila
Seat (VW group)	Martorell, Barcelona
VW	Pamplona
Hispano	Zaragoza
Suzuki	Linares

Poleg teh glavnih proizvodnih obratov obstaja še nekaj drugih, ki proizvajajo sestavne dele, šasije, pnevmatike itd.

**Tabela 26:** Statistični pregled španske avtomobilske industrije (št. izdelanih vozil)

	2005	2004	2003	2002
Osebna vozila	2.098.168	2.402.501	2.399.374	2.266.902
Lahka komercialna vozila	578.989	536.246	566.423	520.252
Težki kamioni	74.081	71.992	62.527	66.657
Avtobusi	1.262	1.435	1.502	1.428

Vir: The World's Automotive Industry, 2003–2006.

Kot smo videli v poglavju o trgovini med Slovenijo in Španijo, je ravno avtomobilska industrija tista, ki predstavlja največji delež v celotni trgovini med državama. Iz Španije uvažamo avtomobile in rezervne dele, izvažamo pa razne sestavne dele in osebne avtomobile. Glede na obseg in pomen te industrije lahko zaključimo, da je tu možnosti za sodelovanje še veliko, predvsem v smislu večjega izvoza sestavnih delov za avtomobilsko industrijo na španski trg.

#### *Gradbeništvo in trg nepremičnin*

Gradbeniška industrija je najbolj dinamična industrija v Španiji in predstavlja 8 % BDP ter zaposluje 11 % ljudi. V letih 1999–2001 so letno zgradili 500.000 novih stanovanj. Delež lastniških stanovanj je izmed evropskih držav najvišji ravno v Španiji (86 %). Rast vrednosti nepremičnin je bila med leti 1980 in 2001 v povprečju 124%, torej največja na svetu. Španci so v 90. letih zgradili tudi največ avtocest v Evropi (Chislett, 2002, str. 93–95).

Kljub izrednemu pomenu te industrije za špansko gospodarstvo, ta za Slovence zaradi fizične oddaljenosti in drugega načina gradnje ni zanimiva.

### *Energetski sektor*

Španija ima že nekaj let popolnoma liberaliziran trg električne energije ter plina, z lastnimi viri pa pokriva 25 % potreb. IEA (International Energy Agency) predvideva, da bo do leta 2010 Španija potrebe po energiji pokrivala približno v 50 % z nafto, 17 % z zemeljskim plinom, 12 % z nuklearno energijo, 10 % z obnovljivimi viri, 8 % s premogom, ter 2 % z vodno energijo.

Distribucijo električne energije v 80 % pokrivata podjetji Endesa (glavna lastnica je država s pravico veta) in Iberdrola, v distribuciji zemeljskega plina pa dominira Gas Natural Group. Španci zemeljski plin dobivajo iz Alžirije, nafto pa iz Nigerije, Mehike ter Libije. Ker imajo težave z doseganjem kriterijev kjotskega sporazuma, španska vlada finančno vzpodbuja razvoj in uporabo čiste tehnologije. Spodbujajo tudi uporabo obnovljivih virov energije, predvsem biomase ter vetra. Z uporabo solarnih panelov Španci proizvedejo polovico vse solarne energije v Evropi (Chislett, 2002, str. 96–100).

Večina restrikcij glede tujega lastništva podjetij v energijskem sektorju je formalno sicer odpravljenih, vendar se je v praksi pokazalo, da trg še ni liberaliziran (nemški Eon je po dolgem boju odstopil od prevzema Endese).

Tudi na energetskega področju si bomo s Španci kmalu malo bliže. Govorim namreč o načrtih španske Endese za gradnjo plinskega terminala sredi tržaškega zaliva. Ta terminal naj bi letno sprejel okrog 100 ladij, ki so usposobljene za prevoz tekočega plina, katerega temperatura je okrog  $-160^{\circ}\text{C}$ . Utekočinjen plin naj se bi nato pretočil v dva rezervoarja, iz katerih gre plin potem v uparjalnik, ki ga sestavlja sistem podvodnih cevi. Ko plin potuje po teh ceveh, se počasi segreva in ponovno uplini, tak pa bi nadaljeval pot po 12 km dolgem podvodnem in nato še po 19 km dolgem kopenskem plinovodu. Letno naj bi plinovod zagotovil osem milijard kubičnih metrov naravnega plina, kar je približno 10 % celotne italijanske porabe. Ideja o terminalu je naletela na močan odpor slovenskih ribičev in ekologov, ki jih skrbi ohladitev morja ter uporaba kemikalij. Pomen terminala za Italijo bi sicer bil precejšnji, saj bi na ta način lahko kupovali plin tam, kjer bi bil najcenejši, medtem ko so Italijani danes odvisni od plinovodov, ki prihajajo iz Rusije, Alžirije in Tunizije. Za Slovenijo, kot rečeno, terminal ne prinaša nobenih posebnih ugodnosti, zgrajen pa naj bi bil do leta 2010 (Šuligoj, 2006, str. 3).

#### **4.1.3 Storitve**

Storitve predstavljajo dobri dve tretjini BDP, med njimi pa je najpomembnejši turizem, zelo razvita sta tudi bančni sektor ter telekomunikacije. Po prometu najmočnejša storitvena podjetja so El Corte Ingles (najbolj znana in zelo priljubljena veriga veleblagovnic), Carrefour (ki je kupil verigi trgovin na drobno Pryca in Continente), Telefónica, Iberia ter nacionalna družba za železnice – Renfe (Žlogar, 2000, str. 12–19). Druge verige trgovin na drobno so še: Mercadona, Sabeco, Consum in Dia.

### *Telekomunikacije*

Telekomunikacije v Španiji so zelo razvite. Že leta 2002 je bilo več naročnikov na mobilno kot fiksno telefonijo. Španski trg je zelo konkurenčen, na trgu nastopa okrog 60 različnih ponudnikov telekomunikacijskih storitev. Nacionalna Telefónica je ne samo največji operater na domačem trgu, ampak tudi v svetovnem merilu predstavlja eno največjih družb za telekomunikacije s prihodki okrog 40 milijard EUR in z več kot 220.000 zaposlenimi. Telefónica dominira na trgih Latinske Amerike, južne Afrike ter doma v Španiji, zanimajo pa jo tudi trgi v Evropi. Na to kaže nakup češkega nacionalnega telekoma junija 2005 in združitve z britanskim operaterjem O2 marca 2006, kar jim je odprlo vrata na britanski in nemški trg.

Če se dotaknem še nedavno aktualne teme o iskanju strateškega partnerja za naš Telekom in povzamem govorice, se za Telekom Slovenije poleg Deutsche Telekom še najbolj zanima ravno španska Telefónica. O tem lahko preberemo v številnih člankih, vendar gre za neuradne informacije in namigovanja, o katerih se je največ razpravljalo poleti 2005, zadnje čase pa je vse skupaj potihnilo.

### *Turizem*

Španija je turistično druga najbolj obiskana destinacija v svetovnem merilu (Santamarta, 2000, str. 54). Turistični sektor zaposluje 1,4 milijona ljudi, ustvari 12 % BDP ter ima zelo pomemben vpliv na tekoči račun v plačilni bilanci (Canalis, 2006).

Na področju turizma ima Slovenija na splošno velik potencial, vendar ga ne zna pravilno izkoristiti. Kot smo videli v Tabeli 15, se španski turisti v Sloveniji ne zadržijo dolgo in jim Slovenija večinoma predstavlja neko vmesno točko na poti do cilja. Slovenija bi z usmerjenimi trženjskimi aktivnostmi verjetno lahko pritegnila veliko več turistov različnih profilov. Potencial vidim predvsem v bolj športnem (kolesarjenje, gorski turizem, kmečki turizem ter na splošno uživanje ohranjene, zelene narave) in zdraviliškem turizmu ter pestri kulinarični ponudbi.

### *Bančništvo*

V zadnjem desetletju se je v španskem bančnem sektorju veliko spremenilo in pojavila sta se dva globalna igralca: Santander Central Hispano (SCH) in Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). Oba po mnogih kazalnikih prekašata veliko evropskih bank in za ameriškimi komaj kaj zaostajata, tako da sta ti dve banki danes zelo konkurenčni, moderni in se hitro širita – postali sta tudi najpomembnejši tuji banki v Latinski Ameriki. Slovenske banke so za Špance verjetno premajhne in nezanimive.

## **4.2 GOSPODARSKA RAST V ŠPANJI**

Sodeč po gospodarskem poročilu 2007 je špansko gospodarstvo na najvišji točki v zadnjih 29 letih. Brezposelnost je dosegla najnižjo točko po letu 1979, tj. 8,5 %, izboljšuje se tudi nizka

delovna storilnost. Malo manj optimističen je guverner španske centralne banke, ki pravi, da se bo gospodarska rast upočasnila, kar bo posledica manjšega obsega gradenj in ohladitev nepremičninskega trga. Guverner je omenil še rastoči dolg v zasebnem sektorju ter visoko stopnjo inflacije. Javni dolg je leta 2006 predstavljal 39,9 % BDP. Kljub vsemu je stopnja gospodarske rasti leta 2006 dosegla skoraj 4 odstotke (Sušnik, 2007, str. 17). Napoved gospodarske rasti za leto 2007 je 3,7%, za leto 2008 pa 3,3%.

V Španiji se tudi močno povečuje št. priseljencev (leta 2000 0,9 milijona, leta 2006 že 3,7 milijonov), z njim pa tudi zaposlovanje (leta 2006 3,6% rast zaposlenih, napoved za leto 2007 pa je 3,0% rast). Nezaposlenost naj bi tako do leta 2008 znižali na 7,4% (Informe Económico del Presidente del Gobierno, 2007, str. 8–9).

### **4.3 RAZPOZNAVNOST SLOVENIJE V ŠPANIJU**

Slovenija v Španiji ni zelo poznana država, ni pa popolnoma neznana. Po lastnih izkušnjah približno polovica zanj sploh ne ve, tisti, ki pa jo poznajo, jim je prva asociacija nogomet oz. kak drug šport. Veliko ljudi še vedno misli, da tu divja vojna, ime države pa pogosto zamenjujejo z drugimi državami Vzhodne Evrope (še posebno s Slovaško). Glede na problematiko Katalonije, ki sem jo opisal v drugem poglavju, je Slovenija v teh krajih malenkost bolj znana, vendar kljub temu ne preveč. Nekateri Španci, ki sem jih srečal, so Slovenijo že celo obiskali – kot smo videli v Tabeli 15, Slovenijo navsezadnje obišče kar nekaj Špancev, vendar se pri nas v povprečju zadržijo zelo kratek čas. Večinoma jo obiščejo spotoma, redko kdo pa se posveti odkrivanju samo naše dežele. S tem v zvezi menim, da ima naša država za turizem še velik neizkoriščen potencial na različnih področjih, ki pa bi na splošno pripomogel tudi k razpoznavnosti naše države. Problem nerazpoznavnosti in nepoznavanja države ter naših blagovnih znamk so omenila tudi nekatera podjetja pri izpolnjevanju vprašalnikov. To našim podjetjem predstavlja resno oviro pri nastopanju na trgu.

Kot zanimivost naj omenim še, da lahko v španskih knjižnicah sem in tja najdete celo kak izvod učbenika za učenje slovenščine za tujce. V učnem programu pri književnosti sicer ni nobenega slovenskega literarnega dela.

Kljub relativno visokemu nepoznavanju naše dežele pa v nekaterih institucijah (Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), razna ministrstva, še posebej pa španska ambasada na Dunaju, za katero sem dobil občutek, da je nekakšen raziskovalni center za Vzhodno Evropo) najdemo razne informativne brošure o naši državi, ki jih redno ažurirajo. Njihova vsebina je podobna vsebini tega diplomskega dela, torej je nekakšna slika gospodarskega sodelovanja in osnovnih podatkov o naši državi. V zadnjem času se po Evropi o naši državi sliši nekaj več, predvsem zaradi uvedbe nove valute in v okviru priprav na predsedovanje Slovenije EU.



## 5 SKLEP

Španija je peta največja ekonomija v Evropi in glede na to lahko rečemo, da je gospodarsko sodelovanje med državama relativno skromno, kar še posebno velja za slovenski izvoz, ki kljub rasti še vedno precej zaostaja za uvozom. Omejitve za večje sodelovanje na gospodarskem področju so v nezadostnem poznavanju trga, jezika in navad ter predvsem v visokih transportnih stroških. Kar zadeva slednje, v bližnji prihodnosti ne gre pričakovati kakih pozitivnih sprememb, ker nas pri tem omejuje prometna infrastruktura.

Gledano generalno in skladno s tezo dela ugotovimo, da članstvo Slovenije v EU blagodejno vpliva na gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in Španijo na vseh področjih. To potrjuje trend rasti posameznih oblik sodelovanja.

Zaenkrat je sodelovanje med državama omejeno v glavnem na zunanjo trgovino, ni pa nemogoče, da se ne bi, glede na trend investiranja v Vzhodno Evropo, kmalu povečal tudi pritek španskega kapitala. Precej verjetno je seveda tudi obratno, saj manj kot Slovenci trenutno investirajo v Španiji, praktično ne morejo. V splošnem lahko zaključim, da se sodelovanje počasi krepi na vseh področjih, in da Španija za Slovenijo postaja srednje pomembna gospodarska partnerica.

Na podlagi analize posameznih gospodarskih sektorjev sem ugotovil, da ima Slovenija veliko neizkoriščenih možnosti v turizmu, predvsem zdraviliškem in rekreativnem. Pri tem so verjetno največja ovira slabe prometne povezave, kar pa se bo v prihodnosti verjetno izboljšalo (Ryanair že nekaj časa napoveduje povezavo s Španijo iz Maribora), potrebnih pa bi bilo tudi več usmerjenih trženjskih aktivnosti. Glede na pomen avtomobilske industrije v Španiji tudi tu vidim še odprte možnosti za sodelovanje. Slovenija bi lahko izvažala več sestavnih delov za avtomobile, problem te branže je le, da so cene praviloma zelo nizke, ter da kupci neradi menjajo dobavitelje. Na drugi strani pa je to tudi prednost, saj obstoječim dobaviteljem daje neko varnost. Druga pozitivna stran v avtomobilski industriji so velike količine in stalen odjem.

V poglavju o prometnih povezavah sem ugotovil, da so le-te slabe, zato ovirajo trgovino med državama. Za prevoz blaga se najbolj uporablja cestni prevoz. Pri tem pa moramo biti pozorni na okoljevarstvene trende, ki spodbujajo vse druge vrste prevoza, ki jih na taki razdalji z ekološkega vidika zahteva železniški ali morski prevoz. Ti trendi se lahko kmalu spremenijo v prakso, zaradi česar se bo cestni prevoz podražil in bi bilo morda smotno že danes začeti razmišljati o alternativnih možnostih prevoza blaga.

## LITERATURA

1. Arndt Hans-Wolfgang: Europarecht. 7. Auflage. Heidelberg : C. F. Müller, 2004. 249 str.
2. Blas Janja: Local wines rule: Slovenes do appreciate their local wines, but local production has a hard time making its way to foreign tables; France, Italy and Spain still control two thirds of the world's wine trade. Slovenian business report, Ljubljana, 2004, 3, str. 67–68.
3. Canalis Xavier: El peso del turismo en el PIB sigue bajando. Editur. [URL: <http://www.editur.info/modules.php?name=news&idnew=721&idwebstructure=2>], 13.1.2006.
4. Chislett William: The Internationalization of the Spanish Economy. Madrid : Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, 2002. 201 str.
5. Cordero Ovidio: El sector del automóvil, al ralentí. El Mundo. [URL: <http://www.elmundo.es/mundodinero/2005/11/14/economia/1131994389.html>], 14.11.2005.
6. Čebokli Ernesta: Spremembe v špediterski dejavnosti ob vstopu Slovenije v EU. Specialistično delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2006. 72 str.
7. Lazarevič Žarko: Španija – tranzicija na zahodu. Bančni vestnik, Ljubljana, 2006, 7/8, str. 76–80.
8. Ogorelc Anton: Odpiranje trgov železniškega transporta v Evropi. Naše gospodarstvo, Maribor, 2006, 5/6, str. 83–93.
9. Pernek Franc: Preprečevanje dvojne obdavčitve v okviru sporazumov OECD in EU. Podjetje in delo, Ljubljana, 2006, 1, str. 106–130.
10. Rojec Matija, Kovač Matej: Strategija spodbujanja neposrednih tujih investicij (NTI) v Slovenijo v pogojih notranjega trga EU. Prispevek v okviru projekta Slovenija v Evropski zvezi. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 1999. 25 str.
11. Rojec Matija, Stanojević Miroslav: Motivi in strategije tujih investorjev v Sloveniji / Motivation and strategic consideration of foreign investors in Slovenia. Delovni zvezek UMAR št. 1. Ljubljana : UMAR, 2001. 59 str.
12. Samuelson Paul A., Nordhaus William D.: Economics. New York : McGraw-Hill, 2005. 776 str.

13. Santamarta José: Turismo y medio ambiente. World Watch, Madrid, 2000, 11, str. 52–55.
14. Sušnik Dragica: Špansko gospodarstvo na vrhuncu, a ta ne bo trajal. Delo FT, Ljubljana, 23. 4. 2007, str. 17.
15. Štiblar Franjo: Slovenska blagovna menjava – usmeritev in potenciali. Gospodarska gibanja, Ljubljana, 2006, 385, str. 26–53.
16. Šuligoj Boris: Vroči telefoni na plin. Delo, Ljubljana, 5. 4. 2006, str. 3.
17. Žlogar Darja: Poslovne priložnosti v Španiji. Mednarodno poslovno pravo, Ljubljana, 2000, 134, str. 12–19.

## VIRI

1. Afiliaciones en alta de extranjeros según países y regímenes, 2006. Madrid : Ministerio de trabajo y de asuntos sociales 2006. [URL: [http://www.seg-social.es/inicio/?MIval=cw\\_lanzadera&LANG=1&URL=82](http://www.seg-social.es/inicio/?MIval=cw_lanzadera&LANG=1&URL=82)], 2007.
2. Anuario estadístico 2005: Capitulo Tercero: Tráfico portuario 2005. Madrid : Ministerio de Fomento, 2006. 164 str.
3. Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España 2005. Madrid : Banco de España, 2006. 294 str.
4. Eurostat. [URL: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?\\_pageid=0,1136173,0\\_45570704&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136173,0_45570704&_dad=portal&_schema=PORTAL)], 2007.
5. España por comunidades. [URL: [http://www.agencias-de-viajes.net/agencias-viajes/mapa-esp%C3%B1a-comunidades\\_03.gif](http://www.agencias-de-viajes.net/agencias-viajes/mapa-esp%C3%B1a-comunidades_03.gif)], 2007.
6. Informe Económico del Presidente del Gobierno 2007. Madrid : Oficina económica del presidente, 2007. 36 str.
7. Informe Económico y Comercial: Eslovenia. Dunaj : Ministerio de asuntos exteriores y de cooperación - Oficina económica y comercial de la embajada de España en Viena, 2006. 21 str.
8. Instituto Nacional de Estadística. [URL: <http://www.ine.es>], 2007.
9. Interno gradivo Aerodroma Ljubljana, 2007.

10. Interno gradivo Banke Slovenije, 2007.
11. Interno gradivo GZS, 2007. Vir podatkov: SURS.
12. Interno gradivo Luke Koper, 2007.
13. Interni podatki Ministrstva za zunanje zadeve, 2007.
14. Interno gradivo Slovenskih Železnic, 2007.
15. Interno gradivo STO, 2007. Vir podatkov: SURS.
16. Interno gradivo Univerze v Ljubljani, Služba za mednarodno sodelovanje, 2007.
17. Interno gradivo Zavoda za zaposlovanje RS, 2007.
18. Koleča Janez: Pogovor s predstavnikom Holdinga SŽ za območje Španije, 20.3.2007.
19. Neposredne naložbe 2004. Ljubljana : Banka Slovenije, 2005. 92 str.
20. Pričakovani makroekonomski učinki integracije Slovenije v EU. [URL: <http://www.gov.si/umar/projekti/ostalo/vkevropo/makucink.html>], 1995.
21. Spain Data Profile. World Bank. [URL: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>], 22.4.2007.
22. Tekoči račun po državah leto 1994 – 2006, 1994 – 2006. Banka Slovenije. [URL: <http://www.bsi.si/iskalniki/pregled-financnih-podatkov.asp?PodrocjeId=275&PodPodrocjeId=294&hSubmittedPodPodrocja=1&MapaId=138>], 11.6.2007.
23. The World's Automotive Industry: Some Key Figures. Paris : The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers (OICA). 8 str. [URL: <http://www.oica.net/htdocs/Main.htm>], 2003–2006.
24. Uradna izjava španskega veleposlaništva v Ljubljani o bilateralnih odnosih s Slovenijo. [URL: <http://www.mae.es/Embajadas/Liubliana/es/MenuPpal/Nota+pa%C3%ADs/>], 17.3.2007.
25. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York in Geneva : United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2003. 350 str.

## **PRILOGE**

### **Priloga 1**

Vsi pomembnejši obiski med državama.

Vir: Interno gradivo Ministrstva za zunanje zadeve, 2007.

#### **V Španiji:**

- 19. 2. 1996 se je predsednik DZ Jožef Školč srečal s predsednikom Kongresa Felixom Ponsom in predsednikom Odbora za obrambo Alejandrom Muñozom Alonsom.
- 19. 4. 1996 se je zunanji minister Zoran Thaler srečal z zunanjim ministrom Španije Carlosom Westendorpom.
- 16.–17. 7. 1996 se je minister za obrambo Jelko Kacin srečal z ministrom za obrambo Španije Eduardom Serro.
- 24.–25. 4. 1997 se je predsednik vlade dr. Janez Drnovšek v okviru delovnega obiska srečal s kraljem Juanom Carlosom I., PV Aznarjem, ministrom za gospodarstvo in finance Rodrigom Rato Figaredom, MO Eduardom Serro, predsednikom Senata Ignaciom Barrero, GS PSOE Filipejem Gonzálezom in predsednikom zunanjepolitičnega odbora Kongresa Javierjem Ruperezom.
- 15.–17. 7. 1998 se je predsednik Milan Kučan v okviru delovnega obiska v Madridu in Baskiji srečal s kraljem Juanom Carlosom I, PV Aznarjem, predsednikom Senata Iganciem Barrero, z namestnikom predsednika Baskije Ibarretxejem (spremljevalstvo gospodarske delegacije).
- 6.–7. 11. 1998 se je PV dr. Janez Drnovšek udeležil Foruma o varnostni dimenziji v Madridu. Srečal se je s PV Aznarjem, z MO Eduardom Serro, s predsednikom zunanjepolitičnega odbora parlamenta Javierjem Ruperezom in z GS NATO Javierjem Solano.
- 12.–13. 11. 1998 se je minister za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano Ciril Smrkolj srečal s kmetijsko ministrico Loyolo de Palacio.
- 9.–10. 2. 1999 se je delegacija Odbor za mednarodne odnose DZ pod vodstvom Jelka Kacina sestala s predsednikom zunanjepolitičnega odbora v parlamentu Javierjem Ruperezom in z direktorjem za Evropo in Severno Ameriko v MZZ Joséjem Rodríguezom-Spiterijem.
- 1.–2. 6. 1999 se je minister za obrambo dr. Franci Demšar srečal s španskim obrambnim ministrom Eduardom Serro, z DS v MZZ Ramónom de Miguelom, s šefom skupnega generalštaba oboroženih sil Santiagom Valderezom Cañestrom in s predsednikom Odbora za obrambo parlamenta Alejandrom Muñozom Alonsom.
- 7.–9. 6. 1999 se je na delovnem obisku v Madridu minister za malo gospodarstvo in turizem Janko Razgoršek sestal s predsednikom Sveta za turizem v španskem podjetniškem združenju Gonzalom Pascualom, z DS za malo gospodarstvo in turizem Eleno Pisonero in s predsednikom Odbora za industrijo in turizem v parlamentu Eduardom Gamerom.

- 14.–15. 6. 1999 obisk delegacije Državnega sveta RS pod vodstvom predsednika Toneta Hrovata. Delegacija se je sestala s predsednico Senata Esperanzo Aguirra, MZZ Abelom Matutesom, predsednikom Kongresa Fredericom Trillo Figuerom Martinezom, predsednikom Mešane komisije za EU Pedrom Solbesom Mirom in predsedstvom Odbora za zunanje zadeve v Senatu.
- 22.–25. 6. 1999 delovni obisk predsednika vlade dr. Drnovška – srečal se je s PV Aznarjem, kraljem Juanom Carlosom I., MZZ Abelom Matutesom, predsednico Senata Esperanzo Aguirra, z obrambnim ministrom Eduardom Serro in s predsednikom zunanjepolitičnega odbora v parlamentu Javierom Rupérezom.
- 2.–5. 7. 2000 se je predsednik Ustavnega sodišča RS Franc Testen udeležil slovesnosti ob 20-letnici Ustavnega sodišča Španije v Madridu.
- 5. 10. 2000 udeležba PR Milana Kučana na komemoraciji 500-letnice rojstva Karla V. v Toledu.
- 9. 7. 2001 udeležba PV dr. Drnovška na XIII. mednarodnem seminarju o širitvi EU v San Sebastianu.
- 18. 7. 2001 uradni obisk MZZ dr. Rupla.
- 8.–9. 10. 2001 se je ob uradnem obisku v Španiji predsednik DZ Borut Pahor sestal s predsednico Kongresa Luiso Fernando Rudí Úbeda, z Mešano komisijo za EU, z namestnikom ministra za obrambo, s predsednico Senata Esperanzo Aguirre Gil de Biedma in z MZZ Josepom Piquéjem.
- 10.–11. 12. 2001 uradni povratni obisk ministra za kmetijstvo mag. Franca Buta.
- 15.–16. 4. 2002 udeležba MNZ dr. Rada Bohinca na konferenci v Segoviji in pogovori z ministrom za javno upravo Jesusom Posado in notranjim ministrom Marianom Rajoyem.
- 10.–12. 6. 2002 delovni obisk ministrice za šolstvo dr. Lucije Čok.
- 16.–17. 7. 2002 delovni obisk ministra za evropske zadeve dr. Potočnika.
- 3.–5. 9. 2003 delovni obisk ministra za evropske zadeve dr. Potočnika v Madridu in San Sebastianu.
- 23.–25. 11. 2003 obisk PR dr. Drnovška v Španiji (srečanje s kraljevim parom in prejem nagrade Ramón Trías Fargas).
- 21. 6. 2004 delovni obisk ministra za evropske zadeve mag. Milana Cvikla.
- 8.–10. 3. 2005 udeležba Kučana in MO Erjavca na obletnici terorističnega napada in vrha Madridskega kluba v Madridu.
- 7.–8. 6. 2005 udeležba MZZ dr. Rupla na Konferenci OVSE in srečanje z MZZ Moratinosom in s kraljem Juan Carlosom v Cordobi.
- 27.–28. 11. 2005 udeležba PV Janše na Evrosredozemski konferenci ob 10-letnici Barcelonskega procesa v Barceloni.
- 9.–11. 3. 2006 delovni obisk predsednika RS dr. Drnovška v Galiciji.

#### **V Sloveniji:**

- 4. 10. 1996 se je predsednik zunanjepolitičnega odbora v parlamentu Javier Ruperez srečal s predsednikom Kučanom, PV dr. Drnovškom, predsednikom DZ Školčem in DS MZZ Golobom.

- 18. 3. 1997 se je državni sekretar za zunanjo politiko in evropske zadeve MZZ Ramón de Miguel srečal s PV dr. Drnovškom, z MZZ Thalerjem in ministrom za ekonomske odnose in razvoj dr. Marjanom Senjurjem.
- 21.–22. 6. 1997 se je minister za obrambo Eduardo Serra srečal z ministrom za obrambo Turnškom.
- 4.–6. 3. 1998 se je predsednik Baskovske avtonomne skupnosti José A. Ardanza srečal s predsednikom Kučanom, PV dr. Drnovškom, MZZ dr. Frlecem, z ministrom za gospodarske dejavnosti Dragonjo in ministrom za ekonomske odnose in razvoj dr. Senjurjem (spremljevalstvo gospodarske delegacije).
- 7.–8. 9. 1998 se je predsednik Senata Ignacio Barrero srečal s predsednikom Kučanom, PV dr. Drnovškom, s predsednikom DZ Podobnikom in predsednikom Državnega sveta Hrovatom.
- 13.–14. 2. 2001 na uradnem obisku MZZ Josep Piqué i Camps.
- 26.–28. 3. 2001 na uradnem obisku minister za kmetijstvo Miguel Arias Cañete.
- 23. 5. 2001 na uradnem obisku predsednik vlade José María Aznar.
- 27.–29. 5. 2001 na uradnem obisku delegacija zunanjepolitičnega odbora Kongresa poslancev pod vodstvom Isabele Torcino.
- 20.–22. 11. 2001 na delovnem obisku generalni sekretar MZZ Carlos Bastarreche.
- 14. 1. 2002 udeležba zunanjega ministra Josepa Piquéja na 8. posvetu slovenske diplomacije v Mariboru.
- 7.–8. 5. 2002 na uradnem obisku minister za javno upravo Jesús Posado Moreno.
- 3.–5. 7. 2002 uradni obisk kralja Juan Carlosa I. in kraljice Sofie.
- 1. 9. 2003 na delovnem obisku zunanja ministrica Ana Palacio.
- 4.–6. 12. 2005 udeležba zunanjega ministra Miguela Angela Moratinosa na Ministrski konferenci OVSE.
- 20. 2. 2006 obisk španske ministrice za okolje in prostor Christine Narbona Ruiz.
- 6. 9. 2006 delovni obisk španske ministrice za zdravje dr. Elene Salgado Mendez.

**Priloga 2: Glavni slovenski uvozniki in izvozniki v prvi polovici leta 2006**

<b>IZVOZNIKI</b>	<b>UVOZNIKI</b>
REVOZ D. D.	REVOZ D. D.
INTERBLOCK D. O. O.	PETROL D. D., LJUBLJANA
ŠTORE STEEL D. O. O.	RENAULT NISSAN SLOVENIJA, D. O. O.
LEK D. D.	PORSCHE SLOVENIJA, D. O. O.
UNIOR D. D.	MAGISTRAT INTERNATIONAL D. D.
IMPOL D. D.	GORENJE, D. D.
ADRIA MOBIL, d. o. o. Novo mesto	LEK D. D.
HELLA LUX SLOVENIJA D. O. O.	GKN DRIVELINE SLOVENIJA, D. O. O.
TAB D. D.	DUMIDA d. o. o.
SAVA TIRES, D. O. O.	MERCATOR, D. D.
BSH HIŠNI APARATI, D. O. O.	DELAMARIS, D. D. IZOLA
GORENJE, D. D.	ATIM D. O. O.
GORIČANE, D. D. MEDVODE	BSH HIŠNI APARATI, D. O. O.
GGP, D. D.	SATURNUS - VOGEL & NOOT D. D.
STYRIA VZMETI D. O. O.	JOHNSON CONTROLS-NTU D. O. O.
METAL RAVNE D. O. O.	MLM D. D.
DANFOSS COMPRESSORS D. O. O.	AERO COPY, d. o. o.
GOODYEAR ENGINEERED PRODUCTS EUROPE, D. O. O.	MERKUR, D. D.
ACRONI, D. O. O.	BOTY, d. o. o., Rogaška Slatina
JAVOR PIVKA D. D.	SPAR SLOVENIJA D. O. O.
KOLEKTOR GROUP D. O. O.	DELTA TEAM D. O. O. KRŠKO
ETI D. D.	FRUCTAL d. d.
ITW METALFLEX, D. O. O. TOLMIN	FIST, d. o. o.
LIP BLEED, D. D.	KRKA, D. D., NOVO MESTO
TCG UNITECH Lth - ol d. o. o.	DROGA KOLINSKA D. D.
TALUM D. D. KIDRIČEVO	EMPOR HLADILNI SISTEMI D. O. O.
S E P D. O. O.	ENGROTUŠ, d. o. o.
TRIMO, d. d.	ARSED D. O. O.
TBP D. D.	PREVENT GLOBAL D. D.
CINKARNA Celje, d. d.	SCANIA E. A. R. D. O. O.

Vir: Interno gradivo GZS, 2007.



### **Priloga 3**

#### *VPRAŠALNIK ZA IZVOZNA PODJETJA*

A. IME PODJETJA:

B. KAJ VAŠE PODJETJE IZVAŽA V ŠPANIJO?

C. ALI SE VAŠ IZVOZ V ŠPANIJO Z LETI POVEČUJE (% RASTI)?

D. KDAJ STE ZAČELI IZVAŽATI V ŠPANIJO?

E. ALI JE ZA VAŠE PODJETJE ŠPANIJA PERSPEKTIVEN TRG?

F. KAJ VAM JE PRI VSTOPANJU NA ŠPANSKI TRG POVZROČALO NAJVEČ TEŽAV?

G. KAJ JE VAŠ NAJVEČJI PROBLEM PRI DELOVANJU NA ŠPANSKEM TRGU OZ. KAJ VAS NAJBOLJ OMEJUJE?

H. V ČEM VIDITE GLAVNE PREDNOSTI ŠPANSKEGA TRGA?

I. KAKO BI OCENILI SODELOVANJE S ŠPANCI NA SPLOŠNO?

J. KOLIKO VAM JE VSTOP SLOVENIJE V EU OLAJŠAL POSLOVANJE S ŠPANCI?

DRUGO: BI RADI ŠE KAJ POVEDALI GLEDE IZVAŽANJA V ŠPANIJO OZ. DELOVANJA NA TEM TRGU?

#### *VPRAŠALNIK ZA UVOZNA PODJETJA*

A. IME PODJETJA:

B. KAJ VAŠE PODJETJE UVAŽA IZ ŠPANIJE?

C. ALI SE VAŠ UVOZ IZ ŠPANIJE Z LETI POVEČUJE (% RASTI)?

D. KDAJ STE ZAČELI UVAŽATI IZ ŠPANIJE?

E. ALI SO ZA VAS ŠPANSKA PODJETJA POMEMBEN POSLOVNI PARTNER?

F. KAJ VAM PRI POSLOVANJU S ŠPANCI POVZROČA NAJVEČ TEŽAV OZ. KAJ VAS PRI POSLOVANJU NAJBOLJ OMEJUJE?

I. KAKO BI OCENILI SODELOVANJE S ŠPANCI NA SPLOŠNO?

J. KOLIKO VAM JE VSTOP SLOVENIJE V EU OLAJŠAL POSLOVANJE S ŠPANCI?

BI RADI DODALI ŠE KAJ?:

**Priloga 4:** Letalski prevoz blaga na relaciji Slovenija–Španija (s Kanarskimi otoki),  
razčlenjen po destinacijah.

<b>IZVOZ 2006</b>	<b>št. pošiljk</b>	<b>kg</b>
MALAGA	1	30
BARCELONA	40	5806
BILBAO	2	80
MADRID BARAJAS AIRPO	87	10074
SANTIAGO DE COMPOSTE	1	25
SEVILLA	1	214
TENERIFE SUR REINA S	1	35
VITORIA	5	810
VALENCIA	1	110
<b>VSOTA</b>	<b>139</b>	<b>17.184</b>

<b>UVOZ 2006</b>	<b>št. pošiljk</b>	<b>kg</b>
ALICANTE	2	252
BARCELONA	116	14612
BILBAO	2	428
GRAN CANARIA	5	245
MADRID BARAJAS AIRPO	118	4321
PALMA DE MALLORCA	2	22
TENERIFE SUR REINA S	1	28
VITORIA	1	286
<b>VSOTA</b>	<b>247</b>	<b>20.194</b>

Vir: Interno gradivo Aerodroma Ljubljana, 2007.

**Priloga 5: Prevoz po železnici med Slovenijo in Španijo v tonah po letih**

		I. 2005	I. 2004	I. 2003	I. 2002	I. 2001	I. 2000
<b>ŠPANJA – SLOVENIJA</b>	Kmetijski proizvodi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Prehrambeni izdelki	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Pesek, prod in drugi kameni agregati	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Apno	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Cement	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Gradbeni material	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Rude	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Premog	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Nafta in derivati	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Kemični proizvodi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Plastične mase in kavčuk	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Gnojila	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Hlodi in žagan les	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Papir, celuloza	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Barvna metalurgija	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Železo in jeklo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Staro železo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Stroji, naprave in deli	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Vozila	1.215,2	4.850,0	5.482,8	3.517,2	3.298,5	0,0
	Ostalo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>SLOVENIJA – ŠPANJA</b>	Kmetijski proizvodi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Prehrambeni izdelki	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Pesek, prod in drugi kameni agregati	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Apno	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Cement	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Gradbeni material	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Rude	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Premog	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Nafta in derivati	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Kemični proizvodi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Plastične mase in kavčuk	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Gnojila	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Hlodi in žagan les	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Papir, celuloza	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Barvna metalurgija	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Železo in jeklo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Staro železo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Stroji, naprave in deli	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Vozila	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Ostalo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>SI-ES</b>	<b>UVOZ SKUPAJ</b>	1.215,2	4.850,0	5.482,8	3.517,2	3.298,5	0,0
<b>ES-SI</b>	<b>IZVOZ SKUPAJ</b>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Vir: Interno gradivo Slovenskih železnic, 2007.

**Priloga 6:** Prevoz po morju med Slovenijo in Španijo v tonah po letih

**RAZLOŽENO IZ ŠPANIJE**

BLAGO	1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu
kontejnerji	9	2	40	2			104	5	7	1	672	45	138	10	413	30
avtomobili	35	0	565	0	428	0					12	0	13	0	1.286	0
sadje													707	0	90	0
sipki tovari							2.750	0								
<i>SKUPAJ</i>	<i>44</i>	<i>2</i>	<i>605</i>	<i>2</i>	<i>428</i>	<i>0</i>	<i>2.854</i>	<i>5</i>	<i>7</i>	<i>1</i>	<i>684</i>	<i>45</i>	<i>859</i>	<i>10</i>	<i>1.788</i>	<i>30</i>

**NALOŽENO ZA ŠPANIJO**

BLAGO	1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu	Ton	Teu
kontejnerji	2.238	0	77	0									93	0		
avtomobili	143	6	47	2	3	0			21	3	30	0	154	12	113	2
sadje	25	0	110	0	1.573	0	413	0	142	0	72	0	13	0	39	0
sipki tovari			31	0	209	0										
<i>SKUPAJ</i>	<i>2.406</i>	<i>6</i>	<i>265</i>	<i>2</i>	<i>1.785</i>	<i>0</i>	<i>413</i>	<i>0</i>	<i>162</i>	<i>3</i>	<i>102</i>	<i>0</i>	<i>261</i>	<i>12</i>	<i>151</i>	<i>2</i>

Vir: Interno gradivo Luke Koper, 2007.