

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ
V SLOVENIJI PO REGIJAH**

Ljubljana, januar 2003

MAJA VIRNIK

IZJAVA

Študentka Maja Virnik izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Katje Zajc in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD	1
2. OPREDELITEV IN TEORETIČNA IZHODIŠČA	3
2.1 Opredelitev mednarodnih tokov kapitala in TNI.....	3
2.1.1. Vrste mednarodnih kapitalskih tokov	3
2.1.2. Opredelitev TNI	5
2.2. Teoretična izhodišča	6
2.2.1. Razvoj sodobnih teorij mednarodne proizvodnje	6
2.2.1.1. Življenski cikel proizvoda	9
2.2.1.2. Internalizacijska teorija	10
2.2.1.3. Eklektična paradigma	12
2.2.1.4. Porterjev razvojni model in Dunningova dopolnitev	13
3. MOTIVI IN UČINKI TNI	15
3.1. Motivi TNI	15
3.2. Učinki TNI	16
4. ANALIZA SLOVENSКИH VHODNIH TNI.....	18
4.1. Analiza tokov in stanje vhodnih TNI v Sloveniji v obdobju 1994 – 2001	19
4.2. Porazdelitev TNI v Sloveniji po državah investitoricah v 1994 in 2001.....	20
4.3. Konkurenčni položaj Slovenije kot lokacije za TNI	21
4.3.1. Prednosti Slovenije kot lokacije za TNI	21
4.3.2. Slabosti Slovenije kot lokacije za TNI	22
4.4. Motivi za TNI v Sloveniji	23
4.5. Nacionalni program za spodbujanje TNI 2001-2004	26
4.5.1. Problem administrativnih ovir v Sloveniji	27

5. ANALIZA VHODNIH TNI IN POSLOVANJE DOMAČIH PODJETIJ TER PTK PO SLOVENSКИH STATISTIČNIH REGIJAH	29
5.1. Vhodne TNI po regijah od leta 1994 do leta 2001	29
5.2. Pomen in uspešnost poslovanja PTK v primerjavi z domačimi podjetji po regijah v Sloveniji	31
5.2.1. <i>Pomen podjetij po vrsti lastniškega kapitala po regijah</i>	32
5.2.2. <i>Izvozna usmerjenost podjetij s tujim kapitalom ter domačih podjetij</i>	35
5.2.3. <i>Kazalci uspešnosti poslovanja podjetij glede na lastniški kapital po regijah</i>	37
5.2.3.1. <i>Rentabilnost poslovanja in produktivnost dela za podjetja</i>	37
6. SKLEP	42
7. LITERATURA	44
8. VIRI	45

SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC

PRILOGE

1. UVOD

Poslovno okolje, v katerem poslujejo današnja podjetja, se nenehno spreminja. Hitri tehnološki napredek, spremenjena struktura trga, mednarodno poslovanje oziroma internacionalizacija poslovanja so dejstva, ki jih morajo čim prej sprejeti tudi slovenska podjetja. Konkurenčna podjetja, ki že poslujejo globalno, izkoriščajo prednosti svetovnega trga in imajo tako pred slovenskimi podjetji veliko prednost. Slovenija se srečuje s problemom, da le nekaj slovenskih podjetij že nastopa na tujih trgih preko izhodnih TNI, poleg tega pa Slovenija ni deležna tako velikih vhodnih TNI, kot bi jih potrebovali v vse večji konkurenci.

Zato je naloga posameznih podjetij in tudi naloga države, da skušajo privabiti čim več tujih investorjev in tako slovensko gospodarstvo čim bolj vključiti v svetovno gospodarstvo. Podjetja z vhodnimi TNI pridobijo pomembna znanja in prednosti, ki jim omogočajo izkoriščati prednosti velikih, da lahko poslujejo bolj učinkovito. Kindleberger pravi, da je osnovna prednost multinacionalnih podjetij (v nadaljevanju MNP¹) pred podjetji, ki poslujejo zgolj na domačem trgu, v tem, da imajo možnost premeščati vire, proizvode in sredstva preko meja svoje dežele na tuje trge znotraj globalne mreže (Kindleberger, Audretsch, 1983, str. 38). Tako lahko izkoriščajo prednosti globalnega poslovanja.

V diplomskem delu so v središču našega zanimanja vhodne TNI v Sloveniji, motivi za njihov nastanek in njihove posledice na slovensko gospodarstvo. Proučujemo jih po posameznih slovenskih statističnih regijah.

Osnovni namen diplomskega dela je analizirati gibanje vhodnih TNI, analizirati prednosti in slabosti Slovenije kot lokacije za TNI, ugotoviti delež in vlogo podjetij s tujim kapitalom (v nadaljevanju PTK) v primerjavi z domačimi podjetji v Sloveniji in primerjati uspešnost poslovanja domačih in PTK po slovenskih regijah glede na vir lastniškega kapitala podjetij. Obdobje, za katerega nameravamo analizirati vhodne TNI je od leta 1994 do leta 2001. Pri analizi pomena in uspešnosti PTK pa zaradi nedostopnosti podatkov navajamo izračune le za leto 2000. Najprej želimo ugotoviti, kolikšen delež podjetij in kolikšen delež sredstev med slovenskimi podjetji po regijah in tudi glede na celotno državo predstavljajo domača, mešana in koliko tuja podjetja. Nato bomo proučili pomembnost posamezne vrste podjetij za posamezno regijo za delež zaposlenih in za delež mase plač, ki jih po regijah ta podjetja

¹ V literaturi se poleg multinacionalnega podjetja pogosto uporabljajo še drugi izrazi: transnacionalna podjetja, večnacionalna podjetja, globalna podjetja, nadsnacionalna podjetja oziroma korporacije ali družbe. Za posameznimi izrazi pa se skrivajo tudi vsebinske razlike, ki se kažejo v različnih kriterijih, ki jih mora izpolniti podjetje, da se opredeli kot transnacionalno oziroma multinacionalno (Rojec, 1994, str. 27). V diplomskem delu izhajamo v skladu z obravnavano temo iz enostavne opredelitve multinacionalnega podjetja, in sicer da je multinacionalno podjetje tisto podjetje, ki ima neposredne investicije v tujini (Ruffin, 1984, str. 245) oziroma ima v lasti in nadzoru proizvodne ali druge enote v več državah (Kumar, 1998, str. 424).

predstavljajo. Na koncu želimo analizirati izvozno usmerjenost PTK glede na domača podjetja. Z izračuni posameznih kazalcev uspešnosti poslovanja bomo skušali ugotoviti uspešnost poslovanja podjetij glede na vrsto lastniškega kapitala po statističnih slovenskih regijah. Zanimali nas bodo kazalci rentabilnosti sredstev in kapitala, produktivnosti dela, pokritosti sredstev s kapitalom, razmerje med prihodki iz prodaje glede na vložena sredstva, donosnosti poslovanja in finančnega pokritja sredstev.

Glavne teze, ki jih bomo skušali v diplomskem delu dokazati, so:

1. Tuje neposredne investicije so neenakomerno razporejene po slovenskih regijah.
2. PTK so nadpovprečno izvozno usmerjena.
3. Po pomembnosti podjetij za slovensko gospodarstvo še vedno prevladujejo domača podjetja, tako za zaposlene po regijah kot po številu podjetij in kapitalu v državi.
4. PTK poslujejo uspešneje kot domača podjetja.

Diplomsko delo je sestavljeno iz treh sklopov. Prvi vsebinski sklop zajema drugo in tretje poglavje. V drugem poglavju opredelimo mednarodne tokove kapitala in TNI ter teoretske modele oziroma izhodišča za proučevanje različnih vzrokov in učinkov TNI. V tretjem poglavju pa opredelimo motive in učinke TNI.

Drugi vsebinski sklop zajema predvsem proučevanje in analizo vhodnih TNI v Sloveniji z vidika tokov vhodnih TNI po posameznih letih, in porazdelitev vhodnih TNI v Slovenijo po državah investitoricah. V tem delu tudi posebej obdelamo motive tujih investitorjev za investiranje v Sloveniji in primerjamo Slovenijo kot konkurenčno lokacijo za TNI s prednostmi in slabostmi ter ukrepe Vlade RS za privabljanje TNI v Slovenijo.

Tretji vsebinski sklop zajema lastne izračune kazalcev uspešnosti poslovanja PTK in domačih podjetij po statističnih slovenskih regijah. Najprej obravnavamo deleže podjetij, števila zaposlenih, mase plač, prihodkov od prodaje zaradi izvoza po posameznih regijah glede na vrsto lastniškega kapitala v podjetju, potem pa primerjamo kazalce uspešnosti poslovanja podjetij glede na lastniški kapital po regijah.

V sklepnem delu povzamemo ugotovitve analize vhodnih TNI in pomena ter uspešnosti poslovanja PTK po slovenskih statističnih regijah.

2. OPREDELITEV IN TEORETIČNA IZHODIŠČA

2.1. Opredelitev mednarodnih tokov kapitala in TNI

Proces liberalizacije in globalizacije, ki je intenziven predvsem v zadnjih desetletjih, je pripomogel k postopnemu sproščanju mednarodnih tokov kapitala. To je pospešilo razvoj tesnejših finančnih in trgovinskih odnosov med razvitimi državami in nastajajočimi trgi tranzicijskih držav.

Mednarodni tokovi kapitala so finančne transakcije v obliki tokov finančnih terjatev med rezidenti in nerezidenti (dolžniki in upniki). Evidentirani so na kapitalskem in finančnem računu plačilne bilance države. Ne nanašajo pa se na trgovino z investicijskimi dobrinami oziroma fizičnim kapitalom, kot so stroji, oprema in podobno. To je mednarodna trgovina. Razlikovati pa jih moramo tudi od tokov finančnih sredstev, ki zajemajo tudi plačila obresti, dobičkov in enostranskih transferov, ki se beležijo na tekočem delu plačilne bilance (Kumar, Bovha, Aristovnik, 2001, str. 76).

2.1.1. Vrste mednarodnih kapitalskih tokov

Mednarodne tokove kapitala delimo glede na več kriterijev (glej sliko 1) (Kumar, Bovha, Aristovnik, 2001, str. 76):

1. glede na tip udeležencev

- a. privatni kapitalski tokovi
- b. javni kapitalski tokovi (na primer kreditiranje s strani tujih vladnih organov in mednarodnih organizacij, kot so IMF, WB, EBRD itd)

2. glede na ročnost²

- a. kratkoročni kapitalski tokovi
- b. dolgoročni kapitalski tokovi

3. glede na vpliv na upravljanje povezanega podjetja

- a. neposredne investicije
- b. portfeljske investicije

² Kriterij za uvrstitev med kratkoročne (dolgoročne) tokove kapitala je, da je čas od izdaje instrumenta do dospelja manj (več) kot eno leto.

Slika 1: Delitev privatnih mednarodnih tokov kapitala

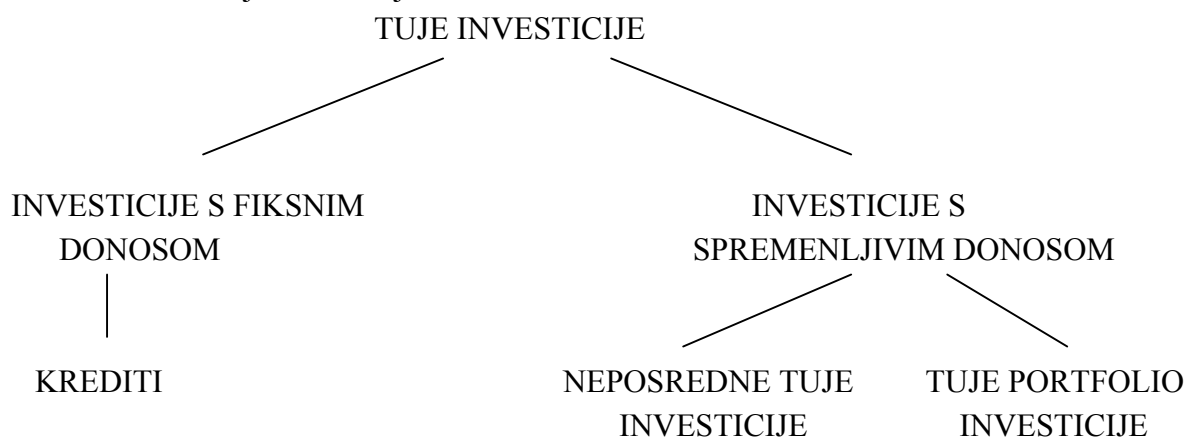


Vir: Ethier, 1988, str. 260-262.

V diplomskem delu bodo predmet analize TNI, ki predstavljajo del naložbenih tokov kapitala (TNI), zato v nadaljevanju opredeljujemo glavne vrste in značilnosti teh vrst tokov.

Rojec (1994) tuje investicije deli na vlaganja s fiksnim donosom (kreditni) in na vlaganja s spremenljivim donosom (glej sliko 2). Vlaganja s spremenljivim donosom deli naprej na TNI in na portfolio investicije. Pri obeh vrstah investicij investitor z vlaganjem v tujini pridobi lastništvo nad podjetji v tujini ali nad določenim delom tega podjetja. Pri TNI gre za ustanovitev novega podjetja, za prevzem (odkup) že obstoječega podjetja ali za razširitev obstoječega podjetja. To velja tudi za portfolio investicije, razen pri ustanovitvi novega podjetja.

Slika 2: Delitev tujih investicij



Vir: Rojec, 1994, str. 25.

Glavna tema diplomskega dela so vhodne TNI, zato v nadaljevanju bolj podrobno obravnavamo TNI in jih primerjamo s portofolio investicijami.

2.1.2 Opredelitev TNI

Po definiciji OECD so TNI opredeljene kot tiste tuje investicije, ki imajo namen vzpostaviti trajne ekonomske odnose med neposrednim investitorjem iz ene države in povezanim podjetjem v drugi državi in izvajati učinkovit vpliv investitorja na upravljanje povezanega podjetja (Kumar, Bovha, Aristovnik, 2001, str. 77). S tem se vzpostavi dolgoročna povezava med investitorjem in podjetjem v tujini. Tuji investitor ohrani nadzor nad uporabo virov, ki jih je s TNI prinesel v podjetje.

Pri neposrednih tujih investicijah je pomembnost vloge pri odločanju v podjetju odvisna od deleža tujega investitorja v podjetju. Priporočila MDS in OECD postavljajo kriterij 10-odstotne udeležbe v kapitalu oziroma glasovalnih pravicah v podjetju. S tem kriterijem so podatki mednarodno primerljivi.

Pri neposrednih naložbah ločimo dve stopnji. Najprej investitor pridobi lastninsko pravico nad delom podjetja. S tem pridobi tudi pravico do nadzora in upravljanjem podjetja. V naslednji fazi pa vzpodbuja predvsem novi kapital, ponovno vloženi kapital in kratkoročne ter dolgoročne kredite, ki jih matično podjetje odobri svojemu podjetju ali podružnici v tujini. Tuji investitorji imajo več možnosti oziroma načinov, da vstopijo na trg. Od tega je odvisno, koliko bodo v projekt investirali in kakšna bo njihova vloga pri ustanavljanju novega podjetja v tujini. Pri tem gre lahko za ustanovitev novega podjetja, kar imenujemo *greenfield naložbe*, ki so za posamezno nacionalno gospodarstvo od vseh naložb najbolj koristne. Naslednja oblika je odkup že obstoječega podjetja, imenovan *obstoječe TNI*. Zadnja oblika je razširitev obstoječega podjetja, kar opredeljujemo s pojmom *ostale TNI*, kjer gre za naložbe v zavode, podružnice in fundacije (Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij 2001-2004, 2001).

Po priporočilih OECD neposredne tuje investicije vsebujejo:

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

Portfolio investicije pa so v glavnem oblika mednarodnega investiranja v delnice, obveznice in ostale vrednostne papirje. Zato so veliko bolj nestabilne in občutljive na finančne šoke. So pogosto bolj špekulativne narave in zato bolj tvegane kot TNI. V zameno pa investitorji zato pričakujejo višje donose.

Bistvena razlika med TNI in portfolio investicijami je v tem, da ima pri TNI investitor aktivno vlogo in s tem možnost nadzora in upravljanja, medtem ko pri portfolio investicijah investitor te možnosti nima. Tudi pobuda za TNI prihaja s strani tujega investitorja, medtem

ko prihaja pobuda za portfolio investicije s strani uvoznika kapitala. Pri portfolio investicijah vlaga investitor samo finančna sredstva, torej gre za mednarodni prenos kapitala, pri TNI pa so poleg finančnih investirana tudi nefinančna sredstva, kot so prenos tehnologije, trženjskih in managerskih znanj, ki ostanejo pod nadzorom investitorja (matičnega podjetja) (Rojec, 1994, str. 25). Prav iz teh dejstev lahko razberemo tudi razliko v ciljih obeh investitorjev. Cilj tujih neposrednih investitorjev temelji na dolgoročnem motivu. Poleg dobička je cilj tudi pridobitev nadzora in upravljanje podjetja, rast podjetja in njegov razvoj. Odnosi med prejemnikom in investitorjem pa težijo k dolgoročnemu in močnemu sodelovanju. Cilj portfolio investitorjev nima dolgoročnih motivov, temveč jih zanima samo dobiček.

2.2. Teoretična izhodišča

2.2.1. Razvoj sodobnih teorij mednarodne proizvodnje

Okolje, v katerem poslujejo podjetja, je v današnjem času zaradi močne odprtosti gospodarstev in naraščajoče globalizacije poslovanja vse bolj dinamično. Podjetja se srečujejo z vse večjo konkurenco, ki jih sili k čim bolj racionalnemu in učinkovitemu poslovanju. Zato je nujno, da se podjetja med seboj povezujejo in tudi skupaj nastopajo na mednarodnih trgih.

Z razmahom mednarodnega poslovanja so teorije mednarodne menjave pustile vse več vprašanj nerešenih in niso znale razložiti nastajajoče mednarodne proizvodnje. Številne predpostavke so okolje teorije vse bolj oddaljevale od realnosti in vse težje pojasnjevale dogajanja. Ekonomski odnosi med državami so bili večinoma omejeni na gibanje dobrin, zato je bilo proučevanje gibanja proizvodnih dejavnikov precej zapostavljeno. Vzporedno so nastajale nove discipline. Mednarodni ekonomiki, ki je bila osredotočena na teorije mednarodne trgovine, so se pridružila posamezna funkcionalna področja z mednarodno dimenzijo in teorije, ki so razlagale mednarodno poslovanje. Ker je podjetje (predvsem MNP) v mednarodnih gospodarskih tokovih igralo vse pomembnejšo vlogo, je vse večjo težo dobilo tudi v preučevanju mednarodnega sodelovanja (Trtnik, 1999, str. 34).

Danes poznamo veliko teorij TNI in mednarodne proizvodnje, ki se med seboj dopolnjujejo. Zaenkrat ne moremo govoriti o eni sami splošno veljavni teoriji. V diplomskem delu bomo predstavili nekaj osnovnih teorij TNI in mednarodne proizvodnje. Še prej pa moramo razložiti kronološki razvoj teorij mednarodne menjave in teorij mednarodne proizvodnje s

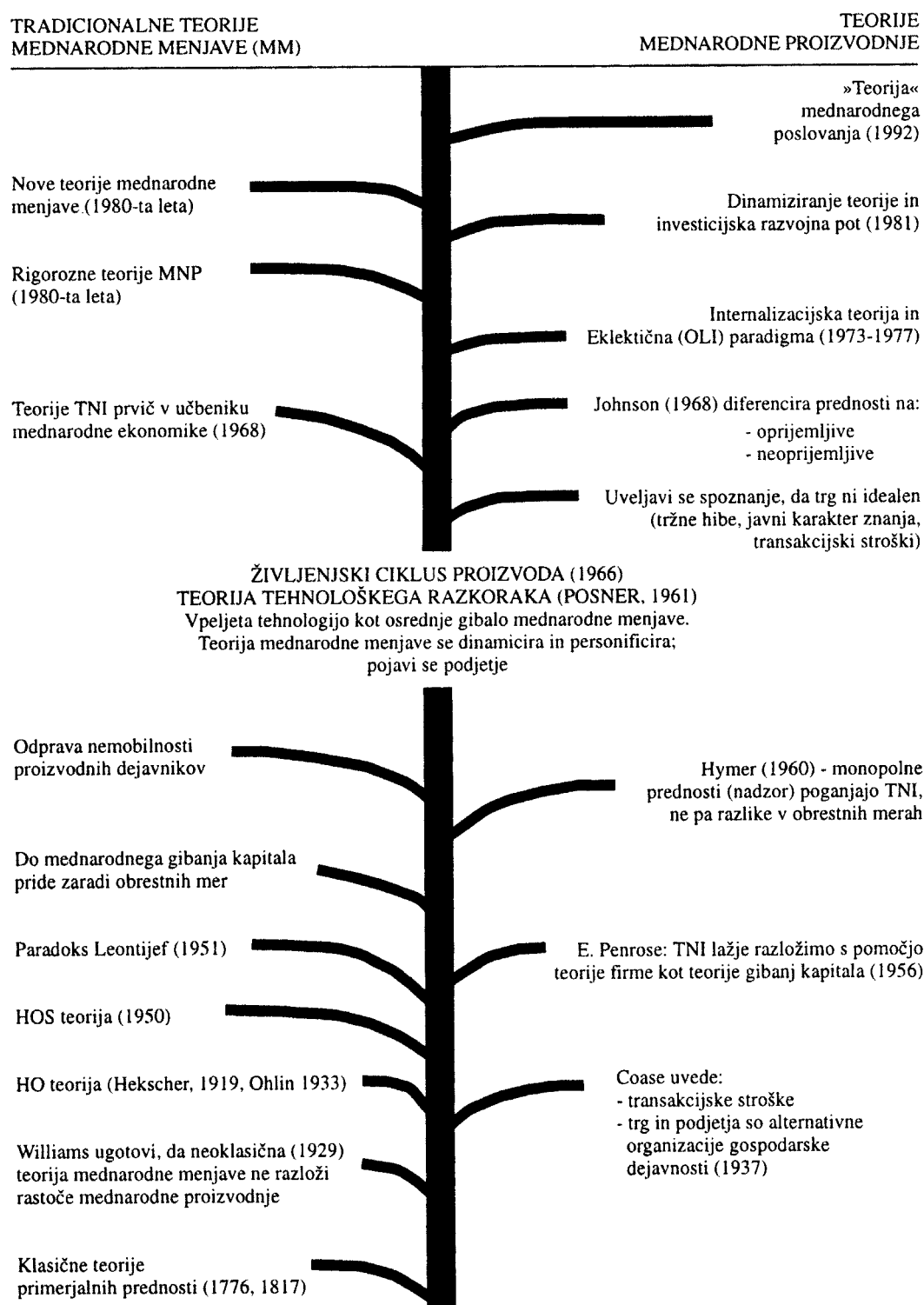
posameznimi prelomnimi točkami, med katerimi so še posebej izpostavljene (Svetličič, 1996, str. 156):

- spoznanje, da nastajajoče mednarodne proizvodnje ne more pojasniti tradicionalna teorija mednarodne menjave,
- Paradoks Leontieva³,
- spoznanje, da gibalno TNI v tujini niso obrestne mere, ampak je to nadzor,
- ugotovitev, da so TNI del teorije podjetja in ne toliko del teorije gibanj kapitala,
- odpravljanje predpostavke o mednarodni nemobilnosti proizvodnih dejavnikov,
- uvajanje tehnologije v teorije mednarodne menjave (teorija življenjskega cikla proizvoda),
- ugotovitev, da trg ni popoln in da obstaja trgovina znotraj podjetja kot alternativa trgu (internalizacija),
- diferenciacija med oprijemljivimi in neoprijemljivimi prednostmi ter povezovanje teorij mednarodne menjave s teorijo lokacije (eklektična paradigma).

Kronološki razvoj posameznih teorij je lepo razviden iz slike 3, kjer je ponazorjen razvoj teorij mednarodne proizvodnje. V nadaljevanju želimo nekaj teh teorij tudi razložiti, da bi olajšali razumevanje in analizo TNI v slovenska podjetja.

³ Paradoks Leontieva izhaja iz empiričnega preverjanja Heckser – Ohlinovega teorema, ki ga je Leontiev izvedel za ameriško gospodarstvo na podlagi input – output tabele za leto 1947, kjer je ugotovil, da za ZDA, ki so takrat veljale za relativno kapitalno obilno državo, velja, da so bili izvozni proizvodi relativno delavno bolj intenzivni kot ameriški uvozni substitut, kar je bilo v nasprotju z neoklasično teorijo mednarodne menjave (Kerr, Perdikis, 1995, str. 24-25; Appleyard, Field, 2001, str. 141-142).

Slika 3: Razvoj teorij mednarodne proizvodnje s posameznimi prelomnimi točkami



Vir: Svetličič, 1996, str. 157.

V grobem ločimo tri temeljne teoretične pristope glede na raven analize; makro, mikro in mezo (Svetličič, 1996, str. 168-170):

Makroekonomske teorije se opirajo na teorije mednarodne menjave in to predvsem na nove teorije mednarodne menjave, ki izhajajo iz ekonomije obsega, diferenciacije proizvodov in vloge tehnologije. Na TNI gledajo bolj z vidika stroškov kapitala. Poudarjajo predvsem lokacijske prednosti in se pri razlagi geografske usmerjenosti TNI opirajo na primerjalne prednosti. Ta skupina ugotavlja, katere so tiste dežele, ki so izvor TNI v tujini in tiste, ki so najbolj verjetna lokacija za takšne naložbe.

Mikroekonomske teorije imajo v središču teorijo podjetja, njegovo rast doma in v svetovnem okviru. Pri razlagi TNI se mikroekonomske teorije opirajo na teorije industrijske organizacije in ekonomike transakcijskih stroškov. Izhajajo iz nepopolne konkurence, ki omogoča podjetjem oblikovanje monopolnih oziroma lastniško specifičnih prednosti. So teorije, ki skušajo pojasniti, katera podjetja iz dane dežele vlagajo v tujini.

Mezoekonomska usmeritev se s teorijo industrijske organizacije in tržne strukture pretežno opira na mikroekonomski pristop. Skuša najti odgovor na vprašanje, zakaj so podjetja ene države bolj usposobljena zavzeti trg druge države kot domača podjetja v tej državi.

2.2.1.1. Življenski cikel proizvoda

Teorijo življenjskega cikla proizvoda je prvi uvedel Vernon (1966), vendar jo je kasneje tako on kot tudi ostali zagovorniki te teorije dopolnil in modificiral. Vernon je bil prvi, ki je skušal pojasniti delovanje MNP s pomočjo teorij mednarodne menjave. Njegov pristop je mikroekonomski, čeprav želi pojasniti dejavnosti MNP v tujini z makroekonomskega vidika. Spodbude mednarodni menjavi ne predstavljajo le nemobilni proizvodni dejavniki in človeški dejavnik, pač pa tudi sposobnost, izboljšati ali oblikovati nove vire. Ta sposobnost je po Vernonu vsaj delno tudi deželno pogojena. Bistvo originalne verzije teorije življenjskega ciklusa proizvoda je (Svetličič, 1996, str. 206):

- proizvodnja gre skozi 3 faze; fazo novega proizvoda, fazo dozorevanja in fazo standardiziranega proizvoda,
- center proizvodnje se postopoma seli iz najbolj razvitih dežel v manj in najmanj razvite in
- s tem se spremenijo tudi tokovi in vzorec mednarodne menjave.

Prva faza se začne z uvedbo novega proizvoda (inovacije). Imenujemo jo faza predstavitve proizvoda. Navadno do inovacij pride v razvitih deželah, saj imajo le-te obilje usposobljenih

znanstvenikov in inženirjev, ki so sposobni oblikovati lastniško specifične prednosti, na osnovi katerih začnejo proizvajati nove proizvode in jih kasneje tudi izvažati. V tej fazi je proizvod nestandardiziran in dokončno obliko šele dobiva. Proizvodnja je locirana v domači državi, kamor je prodaja proizvodov tudi namenjena. Proizvodni stroški so v tej fazi zelo visoki. V drugi fazi, fazi zrelosti proizvajalec skuša prodreti tudi na tuje trge z izvozom novega proizvoda. Po eni strani ostaja možnost proizvodnje doma in izvoza na tuje trge, po drugi strani pa se odpira možnost prodaje licence tujim proizvajalcem ali neposredne investicije v tujih državah. Podjetje pri tem primerja stroške proizvodnje doma in transportne stroške ter carine v državah uvoznicah s stroški proizvodnje v podružnici v tujini. V tej fazi lahko pričakujemo, da bo inovativno podjetje v tujih razvitih državah ustanovilo svoje podružnice. S tem bo klasičen izvoz v te države prenehal. Hkrati bi prišlo do druge oblike izvoza licenc, patentov, know-howa... Kasneje pa verjetno tudi do izvoza kapitala v obliki neposrednih investicij v tujini. V tretji fazi, fazi tržno-proizvodnega cikla je proizvod že popolnoma standardiziran. Najpomembnejši dejavniki so stroški proizvodnje, ki določajo profitabilnost proizvoda. Zato je smiselno locirati proizvodnjo v manj razvite dežele, na primer zaradi nižjih stroškov delovne sile, nižjih stroškov zaščite okolja... Proizvodnja v državi inovatorke se zmanjšuje, tako da postaja država inovatorka uvoznik proizvodov iz razvitih, kasneje pa iz manj razvitih dežel (Kumar, 1999, str. 149-150).

Nekateri avtorji dodajajo še četrto in peto fazo življenjskega cikla proizvoda. V četrti fazi, ki jo imenuje faza cenovne konkurence, država posnemovalka začne izrivati državo inovatorico na tretjih trgih zaradi nižje cene delovne sile. Zato proizvodnja v inovatorski državi prične padati. V peti fazi, fazi zatona proizvoda, prične država imitatorke zaradi cenejšega izvoza tega proizvoda izrivati inovatorsko podjetje tudi na njegovem domačem trgu (Salvatore, 1998, str. 168-171).

Omenjena teorija se je kljub velikemu prispevku izkazala kot omejena. Njena slabost je, da lahko pojasni zgolj delovanje podjetij, ki z neposrednimi naložbami prvič vstopajo v tujino. Ne moremo pa je uporabiti za delovanje podjetij, ki so že v preteklosti razvila multinacionalno poslovanje. Zaradi predpostavk o strukturi razpoložljivih dejavnikov in tržišča, ki so potrebna za inovacije, je teorija bolj primerna za velika gospodarstva.

2.2.1.2. Internalizacijska teorija

Teorija internalizacije je danes ena najpomembnejših teorij, ki pojasnjuje mednarodno poslovanje podjetij. Bistvo te teorije je, da se podjetje odloči internalizirati trg, kadar so stroški transakcij preko trga zaradi tržnih hib, ki otežujejo pretok blaga in storitev oz. virov med neodvisnimi podjetji, višji kot znotraj podjetja. Interni transfer postane tako v primerjavi z zunanjim prek tržišč učinkovitejši. S tem se dvigne učinkovitost poslovanja, saj se znižajo transakcijski stroški, ki bi jih moralo pokriti podjetje, če bi poslovalo prek tržišča. Koristi

internalizacije so enake stroškom zunanjih tržnih pomanjkljivosti, ki se jim na ta način izognejo. Da bi podjetje preseglo probleme naravnih tržnih pomanjkljivosti, povezanih s cenitvijo znanja ali podobnih neoprijemljivih specifičnih prednosti, razvije lastno hierarhično organizacijo za razrešitev alokacijskih in distribucijskih problemov (Svetličič, 1996, str. 250).

Internalizacijska teorija TNI izhaja iz teorije podjetje. Enota je podjetje, ki ima več obratov. Do internalizacije pride zaradi nesposobnosti tržišča, da bi zagotovilo učinkovito menjavo medfaznih izdelkov. TNI zato izboljšujejo nepopoln mehanizem trga.

Internalizacijska teorija je osnova za primerjalno analizo domačega in mednarodnega poslovanja podjetij ter primerjava učinkovitosti tržnih in internih transakcij. Vsebinsko je tesno povezana s teorijo transakcijskih stroškov in večji poudarek je namenjen mednarodnemu okolju. V bistvu internalizacijska teorija Coasov koncept transakcijskih stroškov razširi na mednarodne transakcije, saj lokacijsko specifične prednosti neke države, ki so prej vodile v izvoz, nadomestijo podjetniško specifične prednosti znotraj MNP, kar pa vodi v neposredne naložbe v tujino. Coase je našel odgovor na to za primer podjetja z več obrati, enako ga prenesemo na podjetje z enotami v tujini, torej MNP in s tem mednarodno poslovanje. Namesto da se podjetja lotijo težkih negotovih licenčnih poslov, raje osnujejo v tujini lastne podružnice, ker je ceneje izvajati določene transakcije znotraj podjetja kot pa prek tržišča. Tako se izognejo problemom določanja cen svojim inovacijam, zagotavljajo si redna plačila nadomestil in polno izkoriščajo prednosti na tujem trgu (Svetličič, 1996, str. 251-255). MNP z internalizacijo doseže velike prihranke. Izogne se koncentriranim trgov surovin in dragim tržnim potem na teh trgih, izogne se nepopolnostim na trgih proizvodnih dejavnikov, doseže davčne prihranke in prihranke zaradi internega pridobivanja informacij. Stroški, ki nastajajo z internalizacijo trgov prek neposrednih naložb, so predvsem stroški komunikacije, stroški poslovanja v neznanem okolju, stroški upravljanja notranjega trga ter stroški preseganja političnih in socialnih preferenc za domača podjetja (Trtnik, 1999, str. 45). Če se prej nepovezane dejavnosti spravi pod skupno lastništvo in nadzor, se ti stroški znižajo. Na ta način internalizacijska teorija pojasnjuje obstoj podjetij z več obrati.

Tako z vidika internalizacije multinacionalna podjetja iščejo največjo učinkovitost in so pripravljena zamenjevati med notranjimi in zunanjimi trgi, glede na to kje so transakcijski stroški nižji. Slabost te teorije pa je, da je statična, saj se usmerja le na minimiziranje tekočih stroškov. Poleg tega pa razen transakcijskih stroškov zanemari vse ostale možne motive, ki spodbujajo nastanek TNI.

Tudi Hood in Young trdita, da internalizacija temelji na 4 skupinah faktorjev: industrijsko specifičnih, regijsko oz. lokacijsko specifičnih, nacionalno specifičnih in podjetniško specifičnih faktorjih. Glavni poudarek je na industrijsko specifičnih faktorjih in faktorjih znanja, saj naj bi znanje predstavljalo monopolno prednost, ki naj bi bilo izkoriščano preko

diskriminatornih cen. Znanje je tudi plod večletnega dela, raziskovanja in je zato v povezavi z vrednotenjem primerno za oblikovanje transfernih cen (Hood, Young, 1979, str. 56).

2.2.1.3. Eklektična paradigma

Eklektična paradigma predstavlja poskus celovitega pristopa, ki skuša različne poglede združiti v eno celostno teorijo. Teorija kombinira elemente mikro, makro in mezo ravni, zato je ne moremo razvrstiti v eno skupino. Največkrat se obravnava na mikro ravni. Eklektična paradigma odgovarja predvsem na vprašanja, kateri so pogoji za začetek mednarodne proizvodnje, zakaj se podjetje odloči za TNI, ne pa za alternativne možnosti (kot na primer izvoz ali licenčno poslovanje), ter kje proizvajati. Paradigma trdi, da obseg ter geografsko in panožno razpršitev proizvodnje v tujini določajo tri skupine med seboj soodvisnih spremenljivk, ki sestavljajo tri podparadigme (Svetličič, 1996, str. 162, 267).

Prve so **lastniško specifične prednosti**⁴, ki omogočajo podjetju zaslužek monopolnih dobičkov v različnih ekonomskih prostorih. Dunning deli prednosti v oprijemljive in neoprijemljive (neoprijemljivo premoženje in pravice industrijske lastnine, inovacije, znanja...). Naslednje so **lokacijsko specifične prednosti**⁵, ki jih investitorju nudi država, v katero želi vlagati. Bolj kot naravne danosti so pomembne ustvarjene prednosti oziroma njihova kombinacija. Z ustvarjenimi prednostmi mislimo na prisotnost močnih in dobrih podjetij, s katerimi lahko investitorji sodelujejo in sklepajo partnerstva ter pridobivajo nove prednosti. Tretje pa so **internalizacijske prednosti**, ki pomenijo, da je neko mednarodno transakcijo mogoče izvesti po nižjih stroških od tržnih v okviru samega podjetja (Svetličič, 1996, str. 266-274).

Skratka, če ima podjetje določeno lastniško prednost in če hkrati velja, da obstaja lokacijska prednost v tuji državi ter prednost v internalizaciji, potem je najboljša alternativa za podjetje, da neposredno investira v tujo državo. Lokacijski dejavniki so osnova teorij mednarodne menjave, lastniške prednosti se pojavljajo v novih teorijah mednarodne menjave, internalizacijske prednosti in koncept transakcijskih stroškov pa poudarjajo teorije mednarodne proizvodnje (Rojec, 1993, str. 52).

⁴ Lastniško specifične prednosti so stvari in pravice, ki jih ima določeno podjetje ali pa ima do njih prednostni dostop, obenem pa konkurenčna podjetja teh istih stvari in pravic nimajo oziroma jih imajo v manjši meri ali pod slabšimi pogoji. Lastniške prednosti so specifične podjetju, drugim podjetjem pa niso razpoložljive na trgu (Dunning, 1981, Rojec, 1993, str. 41).

⁵ Lokacijsko specifične prednosti poudarjajo predvsem teorije, ki gledajo na TNI bolj z makroekonomske perspektive (na primer Kojima). V literaturi se navajajo tri glavne skupine lokacijsko specifičnih prednosti (Hood, Young, 1979, str. 58-60):

- stroški dela oziroma proizvodni stroški, kjer je pomembna cena, kvaliteta in produktivnost inputov;
- tržni dejavniki, kot so velikost in rast trga, ki opredeljuje tudi možnost izkoriščanja ekonomije obsega, lokalna konkurenca, transportni in komunikacijski stroški;
- vladne politike, kjer so najpomembnejše zunanjetrgovinske omejitve, politika do tujih investicij, politike glede prevzemov in združitvev, repatriacije dobičkov, dejavniki, ki vplivajo na investicijsko klimo, politična stabilnost, infrastruktura (pravna, trgovska, transportna itd.).

2.2.1.4 Porterjev razvojni model in Dunningova dopolnitev

V okviru makroekonomskih teorij je posebej zanimiv Porterjev razvojni model in Dunningova dopolnitev.

Porter trdi, da so konkurenčne sposobnosti odvisne od štirih dejavnikov, ki sestavljajo nacionalni diamant konkurenčnih prednosti držav (Drew, 1995, str. 27; Svetličič, 1996, str. 230):

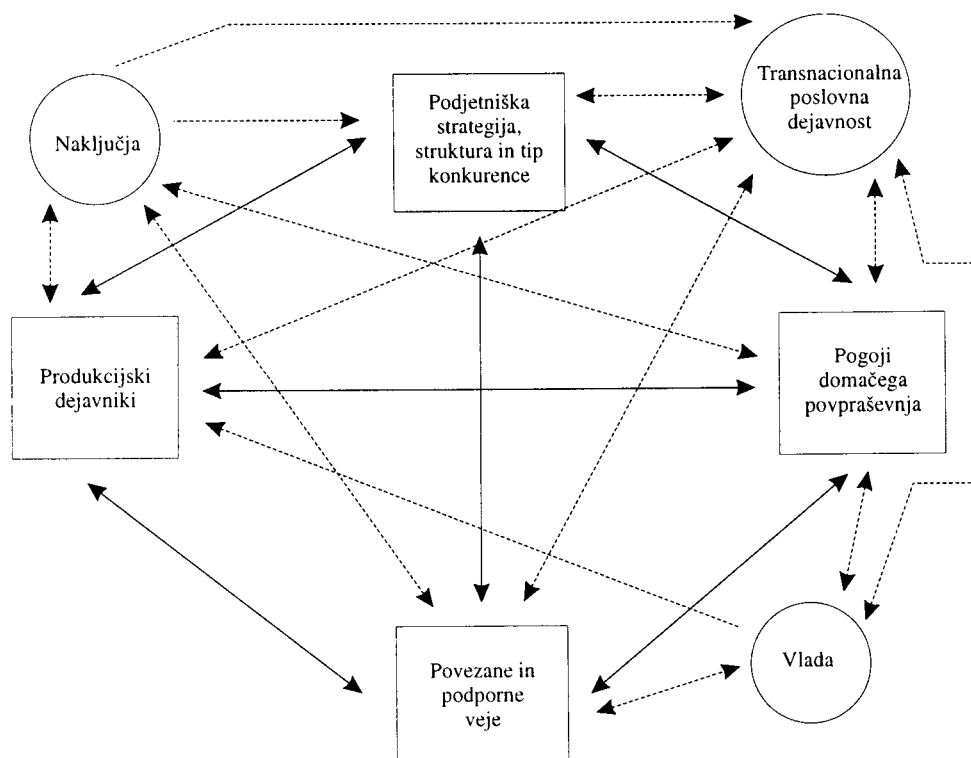
1. faktorskih pogojev oziroma razpoložljivih proizvodnih dejavnikov (zemlja, kapital, delo, izobrazena delovna sila in infrastruktura)
2. pogojev domačega povpraševanja po izdelkih ali storitvah (gre za sestavo in obseg nacionalnega trga in odprtost do tujega povpraševanja; kakovostno domače povpraševanje je predpogoj konkurenčnosti tudi na tujih trgih)
3. povezanih in podpornih panog (prisotnost oziroma odsotnost dobaviteljev ali z osnovno dejavnostjo povezanih dejavnosti na svetovno konkurenčni ravni)
4. strategij podjetij, njihove strukture in medsebojnega tekmovanja (gre za pogoje tekmovanja na domačem trgu; ali je ta odprt za vstopanje novih podjetij ali je bolj monopoliziran, ali obstaja zakonodajni okvir, ki spodbuja tekmovanje in omejuje monopolizacijo)

Ob tem Porter upošteva še dve zunanji spremenljivki: vlogo države in naključij oziroma priložnosti. Na ti dve spremenljivki podjetje ne more vplivati.

Porter v svoji teoriji izhaja iz pogojev velike države in ne upošteva dovolj specifičnega položaja majhnih držav. Za majhne države je tuje povpraševanje namreč pomembnejše od domačega. Tega pa Porter ne upošteva. Zato v analizi tudi ne upošteva TNI kot pomembnega elementa krepitve konkurenčne sposobnosti.

To pomankljivost Porterjeve analize je poskušal odpraviti Dunning. V Porterjev diamant je vnesel manjkajoče TNI oziroma mednarodno poslovno dejavnost kot dodatno zunanjo spremenljivko, ki je zlasti pomembna za manjše države.

Slika 4: Dopolnjen Porterjev diamant



Vir: Svetličič, 1996, str. 232.

Dunning izhaja iz dveh sklopov posebnih značilnosti MNP.

Prvi sklop se nanaša na vhodne TNI. Podjetja, ki neposredno investirajo v tujino, razpolagajo z drugačnimi viri in sposobnostmi kot lokalna podjetja tudi zato, ker izhajajo iz drugega okolja. Uporabljajo vire in sposobnosti na drugačen način, deloma zaradi tuje lastnine in deloma zaradi multinacionalnosti. Drugi sklop se nanaša na izhodne TNI. Tu opazimo tri razlike med domačimi in MNP. Najbolj opazne so dodatne opcije, ki jih imajo MNP zaradi zemljepisne razvejanosti svoje dejavnosti. Sledi možnost diverzifikacije njihovega premoženja in ekonomske dejavnosti s ciljem znižati tečajna in druga tveganja. Tretja razlika pa je, da imajo MNP dostop do tujih virov, trgov, poslovnega sodelovanja, infrastruktur in vrste konkurence (Svetličič, 1996, str. 233).

Kako vplivajo TNI na državo in na gospodarstvo v njej, pa nam kažejo učinki TNI. To bo naslednja točka diplomskega dela, v kateri bomo motive za nastanek TNI tudi razložili.

3. MOTIVI IN UČINKI TNI

3.1. Motivi TNI

Z vidika osnovnih razlogov oz. motivacije za investiranje razlikujemo 4 tipe TNI (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 10-14):

1. TNI, ki prihajajo zaradi trga v državi prejemnici
2. TNI, ki prihajajo zaradi naravnih ali drugih virov v državi prejemnici
3. TNI, povezane z večanjem učinkovitosti
4. strateške TNI

Le te pa potem združimo v dva tipa vhodnih TNI glede na motive tujega investitorja. To sta:

1. Horizontalne TNI (ang. Market-seeking), ki so tržno motivirane in prihajajo primarno zaradi trga države prejemnice in njihova usmerjenost velja predvsem na lokalni trg.
2. Vertikalne TNI (ang. Resource-seeking), ki so faktorsko motivirane in prihajajo predvsem zaradi izkoriščanja razlik v razpoložljivosti in ceni produkcijskih faktorjev, oz. zaradi dostopa do različnih strokovnih znanj in sposobnosti v državi prejemnici.

Predvsem faktorsko motivirane TNI so tiste, ki pospešujejo makroekonomsko prestrukturiranje industrije v skladu s primerjalnimi prednostmi države prejemnice. Za Slovenijo je to razlikovanje zaradi majhnega domačega trga še posebej pomembno. Privlačnost Slovenije z vidika tržno motiviranih TNI je zato zelo majhna (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 10-14).

Ko pa do TNI v državo pride, imajo te posledice oz. učinke tako na gospodarstvo kot na okolje v državi. Zato v nadaljevanju posebej obravnavamo učinke TNI.

3.2. Učinki TNI

TNI imajo lahko pomemben razvojni učinek na gospodarstvo države gostiteljice. Vpliv TNI je različen glede na stopnjo razvoja dežele gostiteljice. Od nje je namreč odvisno, v kolikšni meri bo znanje uspešno izkoristila, kako se bodo prilagodili, kako bodo absorbirali znanje in ideje investorjev. Velja namreč, da čim bolj je dežela gostiteljica nerazvita in čim nižjo ima raven človeškega kapitala, tem težje je prenašati znanja in tehnologijo. Zato je v tem primeru učinek TNI bistveno nižji kot v državah na višji razvojni stopnji.

Naprej učinke lahko delimo na neposredne in posredne učinke TNI.

Med pomembnejše **neposredne** učinke TNI lahko štejemo uvajanje novih, tehnološko zahtevnejših proizvodov, postopkov, uvajanje organizacijskih novosti, novosti in inovacij na področju poslovanja, raziskovalno razvojne dejavnosti ter usposabljanje zaposlenih za delo z zahtevnejšo tehnologijo. Pomembnejši **posredni** učinki pa so, da proizvodne enote potem posredno vplivajo na tehnološko raven v gospodarstvu s sodelovanjem z domačimi partnerji v reprodukcijski verigi ter prek konkurence s svojimi proizvodi na trgu države prejemnice, ki potem sili domača podjetja v hitrejše uvajanje novih tehnoloških rešitev v lastno proizvodnjo. Poleg tega se s fluktuacijo zaposlenih prenašajo tudi znanja, ki so jih delavci pridobili (Svetličič, 1996, str. 355).

Glede na oprijemljivost učinkov pa ločimo (Svetličič, 1996, str. 355-359):

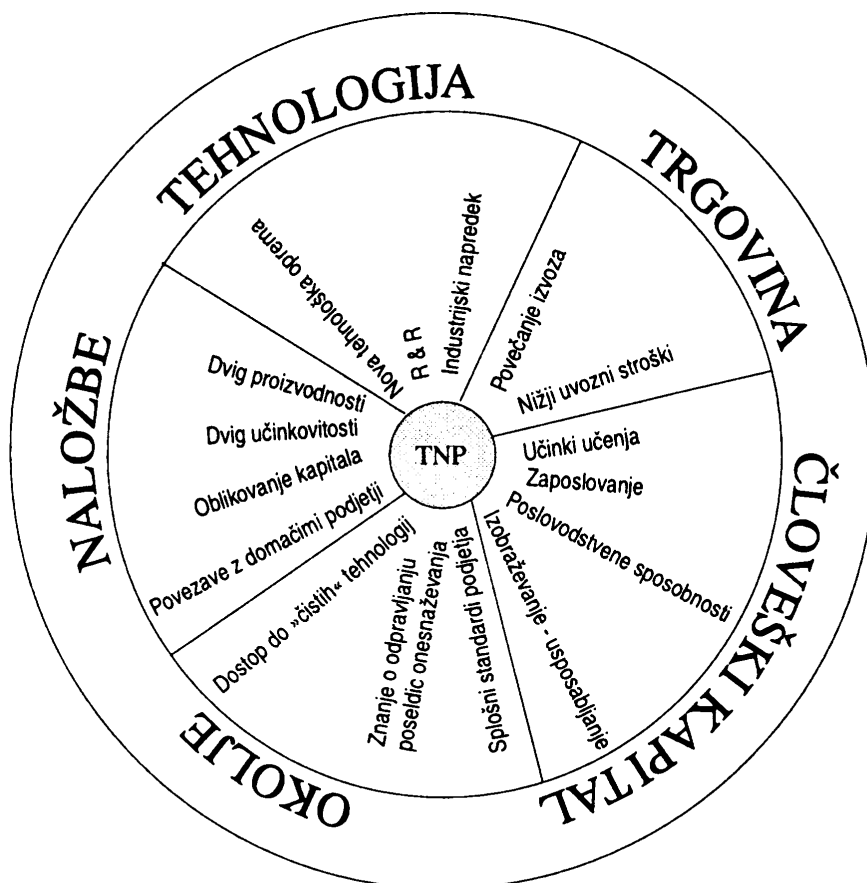
- **oprijemljive učinke:** vpeljevanje nove tehnologije, proizvodov in storitev ter
- **neoprijemljive učinke:** vpeljevanje novih organizacijskih, upravljalških znanj, podjetništva, inovacijskih sposobnosti, marketinga in podobno.

Razvojne učinke delovanja MNP predstavljamo na sliki 5. Delimo jih na tiste, ki vplivajo na (Svetličič, 1996, str. 355–359):

- človeški kapital; s TNI se povečuje znanje v državi prejemnici, ustvarjajo se nova delovna mesta, krepijo pa se tudi poslovodstvene sposobnosti.
- okolje; po eni strani lahko govorimo o pozitivnih učinkih, saj je država gostiteljica preko MNP pridobila dostop do »čistih« tehnologij, pridobila je znanje o odpravljanju posledic onesnaževanja in splošni standardi podjetja veljajo v okolju, v katerem podjetje posluje. Hkrati pa lahko govorimo tudi o negativnih učinkih (onesnaževanje okolja), ki jih nova industrija prinese in se jim ni mogoče povsem izogniti.
- naložbe; nove naložbe lahko prinesejo višjo učinkovitost in povečajo proizvodnjo v podjetju. Oblikuje in poveča se kapital v podjetju in možne so nove povezave z domačimi podjetji.
- tehnologijo; MNP prinesejo v državo gostiteljico nova tehnološka znanja in opremo. Napredek v industriji se poveča in tudi izdatki za raziskave in razvoj se povečajo.

- zunanjo trgovino; s povečanjem proizvodnje v državi gostiteljici in povezavo z globalnim svetom se poveča izvoz in hkrati se uvozni stroški podjetij zmanjšajo.

Slika 5: Razvojni učinki delovanja MNP



Vir: Svetličič, 1996, str. 354.

Razvojni učinek TNI pa je odvisen (Svetličič, 1996, str. 355–359):

- izkoriščanje lokalnih virov; v tem primeru se povečujejo izvozni dohodki in krepí se zaposlenost.
- osvajanje lokalnega trga; gre za nadomeščanje prejšnjega izvoza na dano tržišče in uvajanje novih proizvodov na trg. Krepí se zaposlenost in lokalne proizvodne možnosti.
- izboljšanje učinkovitosti poslovanja; razvojno so najbolj koristne tiste TNI, kjer gre za dvig učinkovitosti. Na ta način so tudi domačini lahko prepričani, da so del mednarodne mreže, ki bo poslovala učinkovito nad pragom minimalne učinkovitosti.

V tem primeru se lahko tudi domači dobavitelji aktivno vključijo v verigo, seveda če so konkurenčni. Sicer tujci večino inputov uvažajo in je njihov prispevek izvozu skromen.

- Strateški namen (braniti ali osvajati tržne pozicije) oz. prispevek h krepitvi konkurenčnosti narodnega gospodarstva. Dunning je ta prispevek razdelil v pet skupin:
 1. Dvig učinkovitosti obstoječih virov
 2. Vpeljevanje novih proizvodov
 3. Izboljšanje alokacije virov
 4. Znižanje stroškov
 5. Povečanje hitrosti strukturnega prilagajanja

Nadaljevanje diplomskega dela namenjamo empirični analizi vhodnih TNI v Sloveniji v obdobju 1994–2001. V delu, kjer primerjamo poslovanje podjetij s tujim kapitalom v primerjavi z domačimi, pa je glede na razpoložljivost podatkov proučevano obdobje leto 2000.

4. ANALIZA SLOVENSКИH VHODNIH TNI

V teoretičnem delu diplomskega dela smo prikazali, zakaj so TNI lahko razvojno pomembne za državo gostiteljico in kakšne učinke imajo na gospodarstvo in okolje v tej državi. Sedaj pa želimo analizirati, vhodne TNI v Sloveniji in njihovo spreminjanje v obdobju od leta 1994 do leta 2001.

Poročilo FIAS izpostavlja naslednje pozitivne dejavnike Slovenije kot lokacije za TNI (Poročilo svetovalne skupine za tuje naložbe - FIAS, 1998): Slovenija ima v Evropi središčno lego in dobro prometno infrastrukturo, ki povezuje njene sosede. Je tradicionalni trgovinski partner Z Evrope in ima hkrati trdne gospodarske vezi z razvijajočimi se trgi JV Evrope. Gospodarstvo Slovenije je stabilno z najvišjo stopnjo rasti med vsemi državami srednje in vzhodne Evrope. Slovenska podjetja se hitro prilagajajo novim tehnologijam, država pa namenja 1,7% BDP za raziskave in razvoj. Delovna sila je dobro izobrazena (15% z visoko izobrazbo), stopnja računalniške pismenosti in posebnih znanj je visoka. Zaposleni obvladajo tuje jezike in imajo urejene razmere za delo. V Sloveniji je bil narejen velik korak pri ustvarjanju ugodnih razmer za TNI. Politika stabilizacije, liberalizacije trgovine, brzdanje inflacije ter povečevanje vloge zasebnega sektorja so dejavniki, ki pozitivno vplivajo na TNI v Sloveniji. Kljub številnim pozitivnim dejavnikom pa je Slovenija po osamosvojitvi pridobila razmeroma skromen delež TNI glede na ostale države srednje in vzhodne Evrope v tranziciji. Zato je naš namen proučiti dejavnike, ki so zavirali pritok TNI v Slovenijo, in pa dejavnike, ki bi lahko v prihodnosti TNI v Slovenijo privabili.

4.1. Analiza tokov in stanja vhodnih TNI v Sloveniji v obdobju 1994-2001

V obdobju od leta 1994 do 2001 vhodne TNI skozi vsa leta naraščale (glej tabelo 1). Izjema je bilo leto 1999, ko so bile vhodne TNI konec leta za 3,4 odstotne točke manjše kot leto poprej. Najvišja rast je bila dosežena leta 1995, in sicer kar 33%. Nato so sledila leta rahle rasti, razen v letu 1999. V letu 2001 pa je znašala rast vhodnih TNI 10,9%, kar je največ v zadnjih štirih letih. Ob koncu leta 2001 so znašale vhodne TNI v Sloveniji 3.209 mio USD. To je sicer za 316 mio USD več kot leto poprej, vendar pa le za 432 mio USD več kot konec leta 1998⁶.

Tabela 1: Tokovi, stanje in spremembe stanja vhodnih TNI V Sloveniji v obdobju 1994-2001**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
VREDNOSTI v mio USD								
Stanje konec leta-vrednost skupaj	1,326	1,763	1,998	2,207	2,777	2,682	2,893	3,209
Lastniški kapital in reinvest.dobički	967	1204	1275	1559	2016	1910	1969	2186
Neto obveznosti do tujega invest.	359	560	723	648	761	772	924	1023
Sprememba stanja - vrednost skupaj	372	438	235	209	570	-95	210	316
Letni priliv – skupaj***	117	150	173	334	215	107	136	503
STOPNJE RASTI v %								
Stanje konec leta-vrednost skupaj **	38,9	33,0	13,3	10,5	25,8	-3,4	7,8	10,9
Letni priliv – skupaj***	3,9	28,2	15,3	93,1	-35,6	-50,2	27,1	141,9

** Od leta 1996 so vključene tudi TNI povezanih gospodarskih družb v drugem kolenu

***Od leta 2001 naprej so v prilivih/odlivih plačilne bilance (postavka neposredne naložbe) zajeti tudi podatki o posojilih in dolgoročnih komercialnih kreditih med povezanimi družbami. Do leta 2000 prikazuje bilanca te podatke v postavki ostale naložbe. Od leta 1994 so v podatkih plačilne bilance vključeni tudi reinvestirani dobički.

Vir: Banka Slovenije, Tiskovna konferenca 15.10.2002, str. 3., Rojec, 2000, str. 6.

V letu 2001 je bilo v Sloveniji precej tujih akvizicij in aktivnosti, kar kaže, da se je država namenila izpeljati privatizacijo državnega premoženja. Pokazala se je tudi možnost prodaje nekaterih največjih slovenskih bank in nekaterih najuspešnejših podjetij. Slika spremembe tokov TNI v Sloveniji bo v letu 2002 prav gotovo zopet pozitivna, saj so bila prodana nekatera najbolj uspešna Slovenska podjetja ali njihovi deleži (Pivovarna Union, Lek...). Sicer pa o trendu v prihodnosti ne moremo govoriti, saj ne vemo, kako se bo država odločala o

⁶ - Majhna razlika glede na leto 1998 je predvsem posledica apreciacije USD nasproti SIT. (Stanje, merjeno v EUR, se je iz leta 1998 v letu 1999 dejansko povečalo za 317.8 mio EUR. V USD pa je povečanje zgolj 109.3 mio USD)

- Spremembe stanja TNI, ki so evidentirane po knjigovodskih vrednostih, ni moč v celoti pojasniti z letnimi tokovi plačilne bilance. Razlogov za razhajanje med letnimi podatki o spremembah na podlagi stanj (iz letnih poročil podjetij) in transakcijah, ki jih beleži mesečna plačilna bilanca, je več in jih lahko strnemo v:

1. uporabo različnega tečaja za preračun podatkov (plačilna bilanca uporablja dnevni tečaj na dan transakcije, letna poročila podjetij pa za stanje uporablja tečaj na zadnji dan v letu, pri transakcijah pa se uporabi povprečni letni tečaj)
2. plačilna bilanca beleži pretežno transakcije, ki potekajo preko plačilnega prometa poslovnih bank in podjetij s tujino (tako npr. niso zajeti poboti, prekvalifikacije kreditov v kapital ipd.)
3. del sprememb knjigovodske vrednosti stanja izvira tudi iz revalorizacije ter različnih metod vrednotenja, ki jih uporabljajo podjetja (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 7).

prodaji svojega premoženja. Kaže, da se za nakup slovenskih podjetij v veliki večini najbolj zanimajo sosedje, zato v nadaljevanju v tabeli 2 prikazujemo, kako so TNI v Slovenijo porazdeljene po državah investitoricah.

4.2. Porazdelitev TNI v Sloveniji po državah investitoricah v 1994 in 2001

Kot lahko razberemo iz tabele 2, največji delež, 86% TNI, prihaja iz držav EU. Glavne države investitorice so Avstrija (48 %), Nemčija (14,8%) in Francija (11,6%). Nato pa sledijo še Italija, Velika Britanija in Nizozemska. Pomembnejše države investitorice pa so še ZDA, Hrvaška, Češka in ostale. Podatki kažejo na precejšno stopnjo koncentracije vhodnih TNI. Skoncentrirane so na nekaj največjih projektov v glavnem evropskih multinacionalnih podjetij: Renault-Francija, Meyr Melnhof in Brigl&Bergmeister-Avstrija, E.G.O-Švica, Siemens-Nemčija, Henkel-Avstrija, Goodyear-ZDA, Interspar-Avstrija, Leclerc-Francija, Porsche- Nemčija, Societe Generale- Francija in ostali.

TABELA 2: Porazdelitev TNI v Sloveniji po državah investitoricah v 1994 in 2000, stanje konec leta v mio USD

	1994		2001		Sprememba deleža 1994-2000
	Vred.mioUSD	Delež v %	Vred.mioUSD	Delež v %	
Avstrija	296.9	22.4	1.562,8	48.0	+25.6
Nemčija	196.3	14.8	353,9	11.0	-3.8
Francija	154.2	11.6	385,9	12.0	+0.4
Italija	136.0	10.3	202,1	6.3	-4.0
Velika Britanija	5.5	0.4	93,4	2.9	+2.5
Nizozemska	11.0	0.8	115,1	3.0	+2.2
Danska	16.9	1.3	40,5	1.3	0.0
Luksemburg	0.2	0.0	32,2	1.0	+1.0
Švedska	0.2	0.0	10,2	1.3	+1.3
Belgija	4.9	0.4	7,8	0.2	-0.2
Irska	-0.1	0.0	2,2	0.06	0.06
Finska	0.0	0.0	-0,6	0.0	0.0
EU Skupaj	821.7	62.0	2.769	86.0	+22.0
ZDA	12.2	0.9	95,6	2.9	+2.0
Češka	0.1	0.0	119,6	3.7	+3.7
Švica	62.9	4.7	90,3	2.8	-1.9
Hrvaška	409.8	30.9	50,5	1.5	-29.4
Ostale države	19.2	1.4	47,5	1.4	0.0
SKUPAJ	1,325.9	100.0	3209	100.0	+0.54

Vir: BS, Tiskovna konferenca 15.10.2002, str. 33.

Kaže, da je zanimanje in tudi poznavanje Slovenije kot možne lokacije za investiranje tujcev različno. Temu botrujejo številni dejavniki. Zato si pogledjmo, kakšen je konkurenčni položaj Slovenije kot lokacije za TNI ter njene prednosti in slabosti, ki vplivajo na odločitve tujih investitorjev pri njihovem investiranju v Slovenijo.

4.3. Konkurenčni položaj Slovenije kot lokacije za TNI

V Sloveniji nedvomno obstajajo podjetja, ki so zaradi svojih tržnih in kadrovskih potencialov zanimiva za tuje vlagatelje. Še posebej za podjetja iz bližnjih držav evropske Unije, ki v procesu globalizacije iščejo nove možnosti za širitev svojih dejavnosti. Po mnenju FIAS ima Slovenija velik investicijski potencial tudi v infrastrukturi, ki potrebuje finančna sredstva za revitalizacijo. Zaradi svoje lokacije, vpletenosti v zgodovinske, gospodarske in kulturne tokove v Evropi in dobrega življenjskega standarda pa je Slovenija zanimiva tudi kot država, iz katere bi vodili posle v ostale regije.

4.3.1 Prednosti Slovenije kot lokacije za TNI

1. **Geografska lokacija;** Slovenija leži v južnem - osrednjem delu Evrope in je primerna lokacija za povezavo S in J ter V in Z Evrope. Preko Slovenije potekajo poti na Balkanski polotok in preko Madžarske v Azijo. Ima dobre cestne, pomorske in letališke zmogljivosti, ki omogočajo hitrejšo in bolj učinkovito povezavo med državami.
2. **Tehnološko razvita industrija;** dobro razvita in tehnološko napredna industrija. Mnoga podjetja pa že imajo močne tehnološke in proizvodne povezave z evropskimi partnerji.
3. **Dobro izobražena in stroškovno učinkovita delovna sila;** v Sloveniji ima 15% delovne sile univerzitetno izobrazbo, računalniška pismenost je visoka, znanje tujih jezikov pa je odlično.
4. **Visok življenjski standard;** dobra kvaliteta življenja je pomemben dejavnik za tuje managerje.
5. **Stabilna in odprta ekonomija;** letne stopnje rasti so v Sloveniji okrog 5%, še vedno dovolj nizka inflacija, ne prevelika zadolženost v tujini, solidne devizne rezerve so kazalci, ki kažejo v prid Sloveniji kot potencialni kandidatki za privabitev TNI. Slovenija je ustanovni član WTO, ima asociacijski sporazum z EU in je predvidena za polnopravno članico v naslednjem krogu širitve EU leta 2004.
6. **Liberalen zunanjetrgovinski režim;** trgovski režim z nizkimi carinami, prosto carinskimi zmogljivostmi za izvoznike in 25 odstotni davek na dobiček podjetij je zelo konkurenčen drugim državam v Evropi. Možnost pospešene amortizacije, ugodna pravila za prenašanje izgube naprej in investicijske olajšave, ki nadalje zmanjšujejo

efektivno davčno stopnjo, so prav tako kriteriji, ki veljajo kot prednosti (Poročilo svetovalne skupine za tuje naložbe - FIAS, 1998).

Kljub omenjenim prednostim je pritok TNI v državo še vedno zelo skromen. Zato pogledimo še slabosti, ki ovirajo tuje investitorje pri investiranju v Slovenijo.

4.3.2. Slabosti Slovenije kot lokacije za TNI

1. **Počasna in zaprta privatizacija ter prestrukturiranja podjetij;** slovenski model privatizacije, počasna privatizacija podjetij v državni lasti in zaprtost zasebnih investicij v infrastrukturo za tuje vlagatelje niso vodili v povečanje mednarodne prepoznavnosti Slovenije kot lokacije za tuje investicije.
2. **Težave s pridobivanjem industrijskih zemljišč;** visoka cena ter nedostopnost zemljišč, industrijskih zgradb in poslovnih prostorov investitorje odvrča od investiranja v Sloveniji.
3. **Administrativne ovire;** glej točko 4.4.1.
4. **Nezadostna finančna sredstva in človeški viri za aktivnejšo promocijo TNI;** z vidika razpoložljivosti finančnih in človeških virov sodi Slovenija med tiste države, ki imajo resnično majhna sredstva za ta namen.
5. **Slaba konkurenčnost trga delovne sile in toga delovna zakonodaja;** Slovenija ima relativno visoko izobraženo in produktivno delovno silo, vendar so celotni stroški dela pogosto nekonkurenčni v primerjavi z drugimi primerljivimi gospodarstvi. Zato je nujna prekvalifikacija delovne sile. Na drugi strani predstavlja omejitev za investiranje tudi delovna zakonodaja, ki premalo upošteva interese delodajalcev.
6. **Negativna podoba Slovenije kot lokacije za TNI in neprepoznavnost;** politika v Sloveniji je bila do pritegovanja TNI razmeroma pasivna ali celo nenaklonjena. Danes se razmere nekoliko spreminjajo, a kljub temu še ne moremo biti zadovoljni s konkurenčnostjo investicijskih spodbud v primerjavi z drugimi državami (glej Priloga 2). Počasi se tudi pri nas razmere izboljšujejo in zadnji podatki kažejo, da je na vrsto za TNI prišla tudi Slovenija (Program vlade RS za spodbujanje neposrednih tujih investicij 2001-2004, 2001).

Tudi v poročilu UNCTD-a za leto 2002 je razvidno, da Slovenija ni deležna toliko vhodnih TNI, kot bi jih lahko bila. Države so razvrščene glede na privlačnost posamezne države za TNI po dveh indeksih. Slovenija sodi med države z visokim potencialnim indeksom TNI⁷. Ta je v letih 1998-1990 znašal 0,291 in v letih 1998-2000 se mu je vrednost še povečala na 0,429. Drugačno sliko pa kaže indeks učinka TNI⁸, katerega vrednost za Slovenijo je v letih 1988-1990 znašala 0,6 in je svojo vrednost še znižal v letih 1998-2000 na 0,3. Tako spada

⁷ Potencialni indeks TNI (ang. Potential index FDI); definiran je na podlagi strukturnih ekonomskih dejavnikov v posamezni državi in v grobem ustreza ravni ekonomske razvitosti (World Investment report, 2002, str. 29).

⁸ Indeks učinka (ang. Inward FDI performance index) temelji na tokovih vhodnih TNI in je definiran kot razmerje med deležem države v svetovnih tokovih TNI glede na delež BDP države v svetovnem BDP. Če je indeks večji od ena, privabi država več TNI, kot bi bilo pričakovati glede na relativni BDP. Če pa je indeks manjši od ena, država privablja relativno manjši delež svetovnih TNI, kot je pričakovano glede na njen delež v svetovnem BDP (World Investment report, 2002, str. 29).

Slovenija v države z nizkim indeksom učinka. Iz tabele 3 lahko razberemo, da sodi Slovenija med države »Pod potencialom«. To pomeni, da bi lahko Slovenija glede na svoje ekonomske kazalce privabila veliko več TNI, kot jih sicer.

Tabela 3: Klasifikacija držav glede na indeks učinka TNI in potencialni indeks TNI v letih 1998-2000

	Visok indeks učinka	Leto	Nizek indeks učinka
		1998-2000	
Visok potencialni indeks	VODILNE DRŽAVE Argentina, Bahami, Belgija, Luksemburg, Kanada, Estonija, Finska, Francija, Nemčija, Izrael, Latvija, Nizozemska, Poljska, Portugalska, Nova Zelandija, Singapur, Slovaška, Španija, Švica, Tajska, Velika Britanija....		POD POTENCIALOM Avstralija, Avstrija, Ciper, Iran, Grčija, Irska, Japonska, Koreja, Libanon, Meksiko, Rusija, Slovenija , ZDA...
Nizek potencialni indeks	NAD POTENCIALOM Armenija, Azerbadžan, Ekvador, Jamajka, Mozambik, Romunija, Sudan, Tunizija, Uganda, Venezuela...		ZAOSTALE DRŽAVE⁹ Albanija, Bangladeš, Kongo, Kenija, Mongolija, Maroko, Nigerija, Pakistan, Filipini, Ruanda, Južna Afrika, Šri Lanka...

Vir: World Investment report, 2002, str. 31.

Veliko vlogo pri nastanku TNI igrajo motivi za nastanek TNI. Zato si v nadaljevanju pogledjmo glavne skupine motivov za nastanek vhodnih TNI v Sloveniji.

4.4. Motivi za TNI v Sloveniji

Možen način identificiranja primerjalnih prednosti Slovenije kot lokacije za TNI predstavlja pregled motivov obstoječih tujih investitorjev v Sloveniji. Tri skupine motivov Slovenije kot lokacije za TNI so (Kumar, 2001, str. 215):

1. Tržni motivi

- a.) dostop do slovenskega trga,
- b.) relativno visoka kupna moč (BDP na prebivalca višji kot v ostalih srednje in vzhodnoevropskih državah v tranziciji; že blizu ali celo presega tistega v Grčiji in Portugalski) in potencialna rast majhnega domačega trga,

⁹ Ang. Izraz za države, ki imajo nizek indeks učinka in nizek potencialni indeks je Under Performers (več o tem World Investment report, 2002, str. 23-33).

- c.) dostop do drugih trgov,
- d.) trgovinske in druge poslovne vezi z državami Jugoslavije in CEFTE,
- e.) visoka izvozna usmerjenost gospodarstva in trgi v tujini.

2. Cena in kvaliteta proizvodnih dejavnikov

- a.) kvaliteta dela, ki se odraža tudi v visokem razmerju med dodano vrednostjo in stroški dela,
- b.) relativno visoko managersko in tehnično-tehnološko znanje,
- c.) nizki stroški dela,
- d.) tehnologija in know-how,
- e.) bližina glavnih držav investitoric (nizki transportni stroški).

3. Specifične prednosti slovenskega partnerja / kupljenega podjetja

- a.) uspešno prejšnje sodelovanje s konkretnim slovenskim podjetjem,
- b.) obstoječe tehnološke zmogljivosti slovenskega partnerja omogočajo hitro absorpcijo tuje tehnologije
- c.) finančna udeležba slovenske strani
- d.) znana blagovna znamka slovenskega partnerja
- e.) akvizicija podjetja v postopku stečaja

Tabela 4 : Motivi tujih investorjev v Sloveniji

MOTIV	%PTK, ki so navedla posamezen motiv
Dostop do slovenskega trga	41.5
Dostop do tujih trgov	36.3
Tehnologija in know-how	29.8
Kvaliteta dela	26.9
Finančna udeležba slovenske strani	25.1
Znana blagovna znamka	17.0
Preskrba z materialom in deli	10.5
Nizki stroški dela	1.8
Akvizicija podjetja v postopku stečaja	1.8
Ostalo	7.0

Vir: Rojec, Stanojevič, 2001, str. 11.

Iz razpoložljivih podatkov tabele 4 (raziskava Dedek in Novak 1998), ki temelji na anketiranju 183 tujih investorjev v Sloveniji, lahko razberemo, da se dostop do trga ali povečanje tržnega deleža pojavlja kot najpomembnejši motiv. Vendar pa tuji investitorji običajno navajajo, da imajo ob investiranju v Slovenijo več ciljev (rast, dobičkonosnost, povečanje izvoza v Slovenijo itd.) Tuji investitorji postavljajo med pomembne motive investiranja v Slovenijo znižanje proizvodnih stroškov in vzpostavitev izvozne baze za tretje države. Vendar ostajata dostop do domačega trga in dostop do drugih (predvsem bližnjih) trgov dva najpomembnejša posamična motiva. Zdi pa se, da skupen pomen ostalih motivov

kot so tehnologija in know-how, kvaliteta dela, znana blagovna znamka in finančna udeležba slovenskega partnerja, ter zagotavljanje materiala in delov, ki označujejo na prednostih v faktorskih stroških temelječe TNI, že prevladuje. Glede samega dejavnika delovne sile je očitno, da ni nizka cena (le 1,8% vprašanih je navedlo to kot motiv), temveč prej kvaliteta dela tista, ki motivira tuje investitorje v Sloveniji (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 11).

Če primerjamo ostale večje primere tujih investicij v Sloveniji (Na primer TNI v Slovenijo: Investicije Saturnusa Avtoopreme, Yulona, Danfoss Compressors, MGA Nazarje, Papirnice Količevo, Tobačne Ljubljana, Revoza ter Iskra Tel in Goodyear v Kranjsko Savo), lahko potrdimo zgornje ugotovitve (glej priloga št. 3). Hkrati pa lahko izpeljemo nekaj zaključkov: Investicije v Sloveniji niso osamljene operacije konkretnih tujih investitorjev, temveč se odvijajo v kontekstu strategije internacionalizacije teh tujih investitorjev. Prestrukturiranje tujega investitorja s TNI v globalizaciji postaja vse bolj nujna. Tuji investitorji sledijo več motivom: zasledujejo kombinacijo tržnih, stroškovnih in strateških motivov. Cenejša delovna sila je pomemben motiv, vendar je poudarek na kvalificirani delovni sili in razmerje cen. Kupiti podjetje v času privatizacije je dobra priložnost. V primeru dobrega predhodnega sodelovanja med bodočim tujim investitorjem in ciljnim podjetjem pa je odločitev o investiranju za tujca še lažja. Sam slovenski trg ni pomemben dejavnik, ampak je motiv zaradi prednosti v faktorskih stroških večji (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 11-13).

Na prednostih v faktorskih stroških temelječe TNI so načeloma izvozno usmerjene, medtem ko so na lokalnem trgu temelječe TNI po definiciji usmerjene pretežno na trg države prejemnice. Pojavlja se vprašanje, v kolikšni meri specifične značilnosti Slovenije kot države prejemnice TNI spodbujajo na prednostih v faktorskih stroških temelječe TNI in ne na lokalnem trgu temelječe TNI. Za izvozno usmerjenost podjetij s tujim kapitalom (v nadaljevanju PTK) so še posebej pomembne štiri značilnosti države prejemnice (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 11-13):

1. Velik trg države prejemnice je glavna motivacija na trgu temelječih TNI. Po drugi strani večina analiz nakazuje, da čim manjši je trg države prejemnice, bolj izvozno usmerjene so PTK.
2. Višja razvojna stopnja države prejemnice je na splošno bolj povezana s stroškovnimi kot s tržnimi TNI. Res pa je, da pri enostavnih stroškovnih TNI (cenena nekvalificirana delovna sila, naravni viri) tuji investitorji kažejo tendenco investiranja v manj razvite države.
3. Za TNI projekte v tranzicijskih državah, ki so na višji stopnji tranzicijskih reform, je bolj verjetno, da bodo izvozno usmerjeni in integrirani v multinacionalni proizvodni proces tujih matičnih podjetij, kar je značilno za TNI, ki temeljijo na prednostih v faktorskih stroških.

4. Ustrezen ekonomskopolitični okvir v državi prejemnici je zelo pomemben dejavnik. Odprt, izvozno usmerjen razvojni koncept z bolj liberalno ekonomsko politiko predstavlja bolj primerno okolje za izvozno usmerjene TNI. Liberalizacija režima zunanje trgovine in TNI ter ekonomska integracija (prost dostop do tujih trgov) sta se pokazala kot ključna spodbujevalca izvozno usmerjenih TNI.

Ti z državo prejemnico povezani dejavniki povsem jasno kvalificirajo Slovenijo kot lokacijo, ki je bolj primerna za izvozno usmerjene na prednostih v faktorskih stroških temelječe TNI kot pa za TNI, usmerjene na lokalni trg. To bomo v nadaljevanju tudi preverili.

Seveda pa je tudi naloga države, da v državi vzpostavi okolje, ki bi bilo čim bolj prijazno za tuje investitorje in bi bili ti v čim večji meri pripravljene investirati. Do sedaj Slovenija ni veljala za državo, ki bi imela okolje naklonjeno tujim investicijam. V zadnjem času pa se tudi ta slika spreminja. Vlada republike Slovenije je sprejela nacionalni program za spodbujanje TNI v obdobju 2001-2004, katerega glavne značilnosti predstavljamo v nadaljevanju.

4.5. Nacionalni program za spodbujanje TNI 2001 - 2004

Ukrepi programa so zajeti v pet področij (Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij 2001-2004, 2001):

1. Odprava administrativnih ovir za investicije, kjer se navezuje na delo Komisije Vlade RS, ki koordinira izvajanje »antibirokratskega« programa. Aktivnosti v zvezi z odpravljanjem administrativnih ovir zadevajo predvsem področje postopkov za nakup zemljišč v investicijske namene, pridobivanje raznih dovoljenj za urejanje oziroma opremljanje lokacij, pridobivanje delovnih dovoljenj za tujce ter zaposlovanje in odpuščanje domačih delavcev, izboljšanje postopkov za ustanovitev družbe in poročanje o poslih s tujino. Probleme na teh področjih bo potrebno reševati z zakonodajnimi, organizacijskimi in operativnimi ukrepi.
2. Izboljšanje ponudbe in dostopnost industrijskih zemljišč zajemajo ukrepi za aktivno pomoč in spodbude lokalnim skupnostim za pridobivanje stavbnih zemljišč in na dezinvestiranje poslovno nepotrebni nepremičnin, ki so v lasti podjetij in ustanov v državni lasti. Sprememba administrativnega okvira v zvezi s pridobivanjem stavbnih zemljišč in gradbenih dovoljenj ter uvedba davka na nepremičnine bosta v daljšem časovnem obdobju vplivala na povečanje razpoložljivosti stavbnih zemljišč na trgu. Za zmanjšanje obstoječih ovir na področju razpoložljivosti stavbnih zemljišč in pospeševanja izgradnje industrijskih parkov naj bi Vlada RS v obdobju 2001-2004 izvajala program dodeljevanja nepovratnih finančnih spodbud lokalnim skupnostim in drugim investorjem za infrastrukturno in komunalno opremljanje stavbnih zemljišč za industrijo.

3. Finančne spodbude za investicije, kjer je predstavljen sistem za dodeljevanje finančnih spodbud investitorjem. Sistem je mednarodno primerljiv in prilagojen tako zakonodaji s področja državnih pomoči kot ponudbi, ki jo investitorjem nudijo nekatere Sloveniji konkurenčne države. S spodbudami bo država pomagala investitorjem pri uvajanju tehnološko zahtevnih dejavnosti na področju industrije ali storitev in odpiranju novih delovnih mest. Za dodelitev spodbud bodo lahko kandidirali projekti, ki bodo odprli najmanj 100 novih delovnih mest (v manj razvitih regijah 50) v obdobju dveh let in katerih celotna investicijska vrednost presega 2 mio EUR. Sredstva spodbud bodo namenjena komunalnemu in infrastrukturnemu opremljanju zemljišča, gradnji/nakupu objektov, nakupu strojev in opreme ter izobraževanju delavcev.
4. Trženje Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije. V tem delu so predstavljene trženjske dejavnosti, ki jih tudi sicer izvajajo nacionalne institucije za spodbujanje tujih neposrednih investicij.
5. Institucionalna ureditev spodbujanja tujih neposrednih investicij.

Kot eden glavnih negativnih dejavnikov vedno znova nastopajo administrativne ovire, ki jih v Sloveniji tujci le stežka razumejo. Zato v nadaljevanju podrobneje razlagamo ta fenomen.

4.5.1. Problem administrativnih ovir v Sloveniji

Problem administrativnih ovir v Sloveniji obdeluje poročilo FIAS (Foreign investment advisory service). Tuji investitorji, ki prihajajo v Slovenijo, se namreč soočajo z vrsto administrativnih ovir, ki resno zmanjšujejo njihovo željo, realizirati projekt. Ker se tuji investitorji v večini držav ne soočajo s tako številnimi administrativnimi ovirami, dobijo vtis, da se v Sloveniji te ovire postavljajo prav za njih. Resnica je seveda drugačna. Administrativne ovire veljajo za vse ekonomske subjekte in razkrivajo poslovno neprijazno okolje v Sloveniji. Zato odstranitev administrativnih ovir ne bi imela pozitivnega učinka le za tuje investitorje, ampak za celoten slovenski podjetniški sektor. Poročilo proučuje obstoječi investicijski proces, s katerim se sooča tipični investitor v Sloveniji, identificira glavne ovire in probleme, jih primerja z izkušnjami in prakso v EU in daje priporočila za izboljšave, ki temeljijo na potrebah Slovenije.

Poročilo ugotavlja, da so slovenska javna uprava in zaposleni v njej v večini pogledov še vedno obremenjeni z birokratsko tradicijo vmešavanja v gospodarstvo. Na več pomembnih področjih, kot so zemljišča in zaposlovanje, se postopki prekrivajo in zahtevajo veliko časa, s tem pa ovirajo privatne investitorje. Administrativne ovire so neenakomerno porazdeljene med različna področja dajanja dovoljenj. Na več področjih, celo pri davčni upravi in carinskih postopkih, so korenite reforme politike in postopkov, vključno z ukrepi v smeri približevanja EU, že pripeljali do enostavnih, transparentnih in dobro delujočih sistemov. Druga področja,

na katerih tudi ni slišati dosti pripomb, vključujejo pravice industrijske lastnine in postopke standardizacije. Področja z glavnimi ovirami za investitorje pa so povezani s pridobivanjem zemljišč za investicijske namene, različnih dovoljenj za gradnjo, delovnih dovoljenj za tujce ter z najemanjem in odpuščanjem zaposlenih. Posebej je treba omeniti časovno razvlečenost in negotovost teh postopkov. Poročilo navaja vrsto priporočil, kako odstraniti obstoječe administrativne ovire (Rojec, 2000, str. 11-13):

- **Registracija podjetja.** Tu bi lahko izboljšali položaj s poenostavitvijo sodnih postopkov in uvedbo časovne omejitve registracijskega procesa.
- **Dovoljenje za delovanje.** Slovenija potrebuje sistem, ki bo ločeval področja, za katera je potrebna vladna regulativa, od tistih, za katera ta ni potrebna. Treba bi bilo narediti seznam tistih dejavnosti, za katere so potrebna posebna dovoljenja, ki jih izdajajo upravni organi z ustreznim znanjem, medtem ko za vse ostale dejavnosti ne bi bilo več potrebno sedanje dovoljenje za delovanje.
- **Pridobivanje zemljišč.** Na osnovi slovenskih potreb in izkušenj drugih držav bi Slovenija lahko proučila številne možnosti, kako zmanjšati problem pomanjkanja zemljišč. Zato bi morala spremeniti proces prostorskega in urbanističnega planiranja, s katerim bi se vlada močno zavezala strateškemu planiranju na nivoju države. Spodbujati in pomagati bi bilo treba regionalnim naporom prostorskega planiranja, kjer je treba občine spodbujati k povezovanju njihovih načrtov prostorskega planiranja. Uravnotežiti bi bilo treba sektorske potrebe, s tem da se nameni več zemljišč za industrijsko / komercialno uporabo; tu bi lahko dali prioriteto tistim kmetijskim zemljiščem, ki niso več primerna za kmetijstvo in zemljiščem, ki obkrožajo strateške lokacije za moderni razvoj. Poenostaviti je treba postopke za določanje področij za industrijske/ komercialne namene na nivoju projektov. Razviti je treba industrijske parke, ki pogosto predstavljajo kratko do srednjeročno rešitev, saj omogočajo, da se začne določen razvoj, še preden se problem zemljišč v celoti reši.
- **Gradnja.** Administrativni proces, povezan z gradnjo, je preobsežen, nekoordiniran in zelo neučinkovit. Zato so predlagane rešitve, kot je, ukiniti lokacijsko dovoljenje ter ga nadomestiti z boljšimi urbanističnimi plani. Odgovornost za dajanje gradbenih in obratovalnih dovoljenj je treba premakniti na občine ter določiti kriterije in postopke ter časovne roke za dajanje gradbenih in obratovalnih dovoljenj.
- **Delovna dovoljenja za tujce.** V Sloveniji tujci zelo težko dobijo zahtevano delovno dovoljenje za tujce. Poročilo predlaga, naj Slovenija izdela bolj fleksibilne postopke, ki naj odražajo interes Slovenije, pritegniti visoko kvalificirane kadre, ukiniti zahtevo po priznanju dokazil o izobrazbi s strani slovenskih univerz in priznavati vsaj diplome svetovno znanih univerz. Poenostavi naj zahteve za pridobitev delovnega dovoljenja in določi časovni rok za njegovo izdajo ter združi postopka za pridobitev dovoljenja za bivanje in delovnega dovoljenja, kar bi privedlo do enostavnejšega procesa.
- **Zaposlovanje.** Predstavlja drugo največjo oviro za investitorje, takoj za zemljišči. Pravila so toga in zastarela. Naklonjena so zaposlenim. Vlada sama ne more reformirati delovne zakonodaje, to lahko stori le skupaj s predstavniki sindikatov in delodajalcev. Zato morajo skupaj rešiti vprašanja o ravnotežju med vlogo zaposlenih in delodajalcev, omogočiti

delodajalcem večjo fleksibilnost. Sprostiti je treba pravila o odpuščanju zaposlenih, opustiti obvezno objavo prostih delovnih mest (zavodi za zaposlovanje bi se potem dejansko ukvarjali le z resnimi povpraševanji po delavcih), uvesti sodne takse za zaposlene na delovnih sodiščih, kar bi vodilo k manjšemu številu tožb in krajšim sodnim postopkom ter povečati število sodnikov na delovnih sodiščih, kar bi skrajšalo dolžino sodnih postopkov.

Vkolikor bi bila ta priporočila uresničena, bi se izboljšala podoba Slovenije kot investicijske lokacije. To priporočilo ima velik pomen za celoten slovenski podjetniški sektor in daleč presega samo vprašanje neposrednih tujih investicij. Ni dvoma, da slovenska vlada ne bi sprejela številnih priporočil FIAS, vendar pa se glavni problemi nanašajo na vprašanja zemljišč in delovnih odnosov, ki imata izredno široke ekonomske, socialne in politične implikacije.

V Sloveniji pa so tuje neposredne investicije različno razporejene po regijah. Zato smo se odločili, da preučimo kako so TNI v Sloveniji porazdeljene, in skušamo ugotoviti uspešnost poslovanja podjetij glede na lastniški kapital.

5. ANALIZA VHODNIH TNI IN POSLOVANJE DOMAČIH PODJETIJ TER PTK PO SLOVENSKIH STATISTIČNIH REGIJAH

5.1. Vhodne TNI po regijah od leta 1994 do leta 2001

Stanja vhodnih TNI po regijah so bila v posameznih obdobjih različna (glej tabelo 5). V letu 1994 sta bili največjega deleža TNI deležni Osrednjeslovenska regija in Spodnjeposavska regija. Obe sta bili deležni preko 300 mio USD TNI. V letih 1995 in 1996 je stanje podobno. Od leta 1997 pa se kaže povečanje stanja TNI v Osrednjeslovensko regijo, medtem ko se ostale regije počasi izenačujejo. Konec leta 1997 je bilo stanje vhodnih TNI v Osrednjeslovenski regiji kar 1047 mio USD, v Spodnjeposavski regiji pa le 231 mio USD. Leto 1998 je bilo skoraj za vse regije rahlo povečanje stanja TNI, le Gorenjska regija je skoraj podvojila TNI. Tudi Podravska regija je bila deležna že preko 200 mio USD TN, medtem ko Spodnjeposavska regija v tem letu beleži zmanjšanje TNI. Tudi v naslednjih letih nekatere regije beležijo rast, druge pa padec TNI. Zanimivo pa je pogledati stanje konec leta 2001, kjer močno prevladuje Osrednjeslovenska regija z 1861 mio USD TNI. Sledi pa ji Podravska regija s skoraj 267 mio USD TNI. Sledita Obalno-Kraška in Gorenjska regija z več kot 230 mio USD TNI. Na repu so Pomurska, Notranjsko-Kraška in Zasavska regija, ki imajo 20 mio USD TNI ali manj.

Tabela 5: TNI po statističnih regijah od leta 1994 do leta 2001, stanje konec leta v mio USD

Regija/Leto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Osrednjeslovenska	369,1	631,2	808,4	1047,8	1383,5	1401,7	1618,5	1861,6
Podravska	110,7	141,8	158,8	196,2	229,8	229,1	260	266,9
Obalno-Kraška	90,1	115,4	138,4	141,7	185,7	182,1	173,2	245,4
Gorenjska	83,3	115,3	95,3	139,3	270,7	255,1	249,2	237,2
Dolenjska	190,3	181,6	175,1	198,4	255,4	187,8	177,3	161,2
Spodnjeposavska	302,4	308,3	276,2	231,8	147,3	125,5	129,4	134,3
Savinjska	35,9	52,5	72,5	81	106	107,9	97,1	131,3
Goriška	78,6	96,5	98,6	93,1	126,3	119,4	108,9	99,6
Koroška	12,3	25,9	32,3	30,3	40,3	36,7	33,6	21,8
Pomurska	4,5	5,7	9,4	8,3	13	19	20,6	20,8
Notranjsko-Kraška	6,5	6,1	7,5	8,1	10,5	10	15,6	18,8
Zasavska	1,3	1,3	2,9	5,9	8,7	8,2	9,2	10,1
Skupaj	1285,1	1681,6	1875,2	2181,9	2777,1	2682,4	2892,7	3209

Vir: Banka Slovenije, Tiskovna konferenca 15.10.2002, str. 53.

V nadaljevanju predstavljamo spremembe v deležih TNI po regijah od leta 1994 do leta 2001.

Tabela 6: Delež TNI po regijah v letih 1994 in 2001

Regija	LETO 1994	LETO 2001
Osrednjeslovenska	28,72%	58,01%
Podravska	8,61%	8,32%
Obalno-Kraška	7,01%	7,65%
Gorenjska	6,48%	7,39%
Dolenjska	14,81%	5,02%
Spodnjeposavska	23,53%	4,19%
Savinjska	2,79%	4,09%
Goriška	6,12%	3,10%
Koroška	0,96%	0,68%
Pomurska	0,35%	0,65%
Notranjsko-Kraška	0,51%	0,59%
Zasavska	0,10%	0,31%

Vir: BS, lastni izračuni.

V tabeli 6 so razvidne spremembe deležev TNI po regijah od leta 1994 do leta 2001. Največje povečanje v deležu vseh TNI v Sloveniji beleži Osrednjeslovenska regija, ki je imela v letu 1994 skoraj 30% vseh TNI, ki so bile v Sloveniji. V letu 2001 pa predstavlja ta delež več kot 50%. Rahlo povečanje beležijo tudi Gorenjska in Savinjska regija, medtem ko

je zelo močan padec deleža v Spodnjeposavski regiji, ki znaša kar 19 odstotnih točk in v Dolenjski regiji je ta padec TNI za dobrih 9 odstotnih točk. V ostalih regijah se delež TNI ni bistveno spremenil.

Glede na poročilo World Investment Report se nam je v tem delu zdelo smiselno izračunati indeks učinka za posamezne slovenske regije (glej stran 22). Primerjati želimo leti 1997 ter 1999.

Iz podatkov v tabeli 7 lahko ugotovimo, da so bile posamezne regije deležne več vhodnih TNI, kot bi pričakovali glede na ekonomske kazalce te regije. Regije, ki so bile deležne več vhodnih TNI, kot bi pričakovali so bile v letu 1997 Osrednjeslovenska, Obalno-Kraška, Dolenjska ter Spodnjeposavska regija. V letu 1997 močno izstopa Spodnjeposavska regija, ki ima nizek BDP glede na ostale regije in je bila deležna visokega odstotka vhodnih TNI (glej prilogo 4). V letu 1999 pa so bile regije, ki so privabile več vhodnih TNI, kot bi pričakovali na podlagi ekonomskih kazalcev, Osrednjeslovenska regija, Obalno-Kraška regija, Gorenjska Regija, Dolenjska regija ter Spodnjeposavska regija, ki pa ne izstopa več tako, kot je v letu 1997.

Tabela 7: Indeks učinka po posameznih slovenskih regijah za leti 1997 in 1999

Regija	Indeks Učinka 1997	Indeks Učinka 1999
Osrednjeslovenska	1,43	1,59
Podravska	0,68	0,64
Obalno-Kraška	1,22	1,25
Gorenjska	0,70	1,04
Dolenjska	1,74	1,11
Spodnjeposavska	3,47	1,59
Savinjska	0,31	0,34
Goriška	0,71	0,72
Koroška	0,43	0,42
Pomurska	0,08	0,15
Notranjsko-Kraška	0,17	0,17
Zasavska	0,14	0,16
Skupaj	1,00	1,00

Vir: ZSRS, BS, lastni izračuni.

5.2. Pomen in uspešnost poslovanja PTK v primerjavi z domačimi podjetji po regijah v Sloveniji

Za primerjavo uspešnosti poslovanja podjetij bomo v nadaljevanju predstavili posamezne kazalce. Preden pa analiziramo posamezne kazalce, moramo opredeliti podjetja glede na lastniški kapital. Podatki, ki jih analizira agencija za plačilni promet, ločijo podjetja z

domačim kapitalom, kjer so zajeta vsa tista podjetja, ki so v 100% domači lasti. Podjetja s tujim kapitalom so vsa tista podjetja, ki so v 100% lasti tujcev. Kapital podjetja predstavlja 100% tuj delež. Mešana podjetja pa so tista, kjer je kapital sestavljen iz domačega in tujega deleža.

5.2.1. Pomen podjetij po vrsti lastniškega kapitala po regijah

Iz podatkov v tabeli 8 lahko ugotovimo, da je bilo v letu 2000 v Sloveniji v povprečju 87,93% podjetij z domačim kapitalom, 4,08% podjetij z mešanim kapitalom, 4,26% podjetij s tujim kapitalom in 3,74% podjetij, katerih kapital je nedefiniran. Od povprečja odstopajo Obalno-Kraška regija, kjer je 10,77% podjetij s tujim kapitalom, Osrednjeslovenska regija s 5,09% tujih podjetij ter Goriška regija, ki ima 4,80% podjetij s tujim kapitalom. Ko pa primerjamo sredstva slovenskih podjetij po regijah, opazimo, da od povprečja odstopajo Dolenjska regija, ki ima kar 6,42% tujih sredstev od vseh sredstev v regiji, pa čeprav ima le 2,70% podjetij s tujim kapitalom. Sledi ji Gorenjska regija, ki ima 5,99% vseh sredstev v regiji tujih in nato Osrednjeslovenska regija s 5,22% tujih sredstev.

Tabela 8: Delež sredstev in števila podjetij po vrsti lastniškega kapitala glede na vsa sredstva oz. podjetja v regiji v letu 2000

Regija	Domača podjetja		Mešana podjetja		Nedefinirana podjetja		Tuja podjetja	
	Sredstva ¹⁰	Št. podjetij	Sredstva	Št. podjetij	Sredstva	Št. podjetij	Sredstva	Št. podjetij
Dolenjska	75,17%	87,33%	3,90%	2,36%	14,52%	7,60%	6,42%	2,70%
Gorenjska	80,02%	87,45%	8,93%	3,34%	5,05%	6,52%	5,99%	2,69%
Goriška	76,53%	83,52%	11,68%	6,28%	10,41%	5,40%	1,38%	4,80%
Koroška	88,25%	93,29%	6,88%	2,62%	2,57%	3,06%	2,31%	1,02%
Notranjsko-Kraška	94,54%	92,96%	3,13%	3,13%	0,74%	1,25%	1,60%	2,66%
Obalno-Kraška	60,92%	73,57%	22,09%	11,79%	13,83%	3,87%	3,17%	10,77%
Osrednjeslovenska	82,81%	87,50%	7,21%	4,01%	4,76%	3,40%	5,22%	5,09%
Podravska	83,94%	88,63%	4,09%	4,06%	9,48%	4,50%	2,50%	2,81%
Pomurska	91,37%	90,80%	4,02%	3,45%	2,89%	2,04%	1,72%	3,72%
Regija ni definirana	99,82%	99,50%	0,18%	0,50%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Savinjska	90,79%	89,55%	1,13%	3,42%	6,38%	3,84%	1,69%	3,18%
Spodnjeposavska	85,57%	93,06%	0,72%	0,78%	12,43%	2,35%	1,28%	3,81%
Zasavska	90,49%	95,82%	0,62%	0,63%	8,88%	2,93%	0,01%	0,63%
Skupaj	82,68%	87,93%	6,69%	4,08%	6,83%	3,74%	3,80%	4,26%

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

¹⁰ Sredstva so definirana (PASEF, Zaključni računi podjetij, AOP) kot stalna sredstva (neopredmetena dolgoročna sredstva + neopredmetena osnovna sredstva (nepremičnine + oprema in druga opredmetena osnovna sredstva) + dolgoročne finančne naložbe + popravek kapitala) + gibliva sredstva (zaloge materiala, nedokončane proizvodnje, proizvodov in blaga + dolgoročne terjatve iz poslovanja + kratkoročne terjatve iz poslovanja + kratkoročne finančne naložbe + denarna sredstva + aktivne časovne razmejitev).

V tabeli 9 podatke o deležu sredstev in številu podjetij analiziramo na ravni celotne države in ne le regijsko in ugotavljamo, da v tem primeru zelo izstopa Osrednjeslovenska regija. V njej je 44,20 % vseh slovenskih podjetij, ki imajo domač kapital in ta podjetja posedujejo 41,28 % vseh domačih sredstev. V tej regiji je tudi 53,12% vseh podjetij s tujim kapitalom celotne države, in ta podjetja imajo v lasti 56,66% vseh tujih sredstev. Zanimiva je tudi ugotovitev, da 5,11% tujih podjetij na Gorenjskem poseduje kar 12,7% vseh tujih sredstev.

Tabela 9: Delež sredstev in števila podjetij, razdeljena po vrsti lastniškega kapitala glede na vsa podjetja oz. sredstva v državi v letu 2000

Regija	Domača podjetja		Mešana podjetja		Nedefinirana podjetja		Tuja podjetja	
	Sredstva	Št. podjetij	Sredstva	Št. podjetij	Sredstva	Št. podjetij	Sredstva	Št. podjetij
Dolenjska	3,55%	3,12%	2,28%	1,82%	8,31%	6,39%	6,60%	2,00%
Gorenjska	7,80%	8,05%	10,76%	6,63%	5,97%	14,12%	12,70%	5,11%
Goriška	4,37%	4,57%	8,24%	7,41%	7,20%	6,96%	1,72%	5,42%
Koroška	1,97%	1,93%	1,90%	1,17%	0,70%	1,49%	1,12%	0,44%
Notranjsko-Kraška	1,21%	1,79%	0,49%	1,30%	0,11%	0,57%	0,44%	1,06%
Obalno-Kraška	4,67%	5,22%	20,91%	18,01%	12,83%	6,46%	5,28%	15,77%
Osrednjeslovenska	41,28%	44,20%	44,43%	43,69%	28,72%	40,38%	56,66%	53,12%
Podravska	10,46%	9,69%	6,30%	9,56%	14,30%	11,57%	6,78%	6,36%
Pomurska	3,31%	3,10%	1,80%	2,54%	1,27%	1,63%	1,36%	2,62%
Regija ni definirana	1,11%	6,55%	0,02%	0,72%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Savinjska	15,61%	7,89%	2,40%	6,50%	13,29%	7,95%	6,33%	5,80%
Spodnjeposavska	3,06%	2,51%	0,32%	0,46%	5,39%	1,49%	0,99%	2,12%
Zasavska	1,60%	1,38%	0,13%	0,20%	1,91%	0,99%	0,01%	0,19%

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

V tabeli 10 skušamo ugotoviti, v kolikšni meri odstopajo PTK v primerjavi z domačimi podjetji, ko gre za maso plač in s tem pomembnost oziroma vloga teh podjetij za posamezno regijo. Ugotavljamo, da močno izstopajo domača podjetja, ki v vseh regijah izplačujejo več kot 70,69% vseh plač v regijah. Najvišji odstotek plač iz tujih podjetij prihaja v Dolenjski regiji, sledi pa ji Osrednjeslovenska regija in nato Podravska. Iz tega lahko sklepamo, da ostajajo za maso plač še vedno najpomembnejša domača podjetja oz. podjetja z domačim kapitalom.

Tabela 10: Delež plač, razdeljen po vrsti lastniškega kapitala glede na plače v regiji v letu 2000

Regija	Domača podjetja	Tuja podjetja	Mešana podjetja	Nedefinirana podjetja
Dolenjska	72,56%	5,96%	4,447%	17,040%
Gorenjska	82,91%	1,16%	9,470%	6,464%
Goriška	70,69%	1,89%	13,146%	14,274%
Koroška	83,95%	2,93%	8,046%	5,070%
Notranjsko-Kraška	94,20%	1,52%	2,573%	1,706%
Obalno-Kraška	75,70%	3,30%	12,961%	8,043%
Osrednjeslovenska	85,03%	5,33%	5,826%	3,813%
Podravska	80,27%	3,39%	6,189%	10,153%
Pomurska	92,10%	1,50%	2,347%	4,055%
Regija ni definirana	99,89%	0,00%	0,107%	0,000%
Savinjska	88,28%	3,06%	2,449%	6,215%
Spodnjeposavska	80,54%	1,89%	2,475%	15,095%
Zasavska	93,33%	0,01%	0,513%	6,154%
Skupaj	83,44%	3,63%	6,087%	6,841%

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

Prav tako kot pri plačah velja tudi pri številu zaposlenih, da največjo vlogo igrajo podjetja z domačim kapitalom (glej tabelo 11). V vseh regijah je odstotek zaposlenih v domačih podjetjih zelo visok. Najvišji odstotek je v Dolenjski regiji, kjer je odstotek zaposlenih v domačih podjetjih 70,03%. V PTK v Dolenjski regiji je zaposlenih kar 6,76% vseh zaposlenih. To je tudi regija, ki ima v odstotkih največje število zaposlenih v PTK. Sledi ji Osrednjeslovenska regija, ki ima 4,34% zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom in nato Podravska regija, ki ima 3,55% vseh zaposlenih v podjetjih s tujim kapitalom.

Tabela 11: Delež zaposlenih v domačih, mešanih, nedefiniranih in tujih podjetjih v regiji v letu 2000

Regija	Domača podjetja	Mešana podjetja	Nedefinirana podjetja	Tuja podjetja
Dolenjska	70,03%	5,45%	17,75%	6,76%
Gorenjska	85,12%	6,35%	7,11%	1,42%
Goriška	68,17%	13,30%	15,86%	2,67%
Koroška	84,47%	7,18%	5,13%	3,22%
Notranjsko-Kraška	93,61%	2,72%	1,94%	1,73%
Obalno-Kraška	78,42%	11,61%	6,03%	3,94%
Osrednjeslovenska	86,95%	4,97%	3,74%	4,34%
Podravska	79,84%	6,59%	10,01%	3,55%
Pomurska	91,81%	2,34%	4,43%	1,42%
Regija ni definirana	99,90%	0,10%	0,00%	0,00%
Savinjska	89,47%	2,57%	4,85%	3,11%
Spodnjeposavska	82,17%	3,20%	12,51%	2,12%
Zasavska	92,64%	0,36%	6,97%	0,03%
Skupaj	84,48%	5,44%	6,72%	3,36%

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

5.2.2. Izvozna usmerjenost podjetij s tujim kapitalom ter domačih podjetij

V tabeli 12 nas je zanimalo, kolikšen delež v prihodkih iz prodaje v posamezni regiji predstavlja izvoz podjetij in koliko prodaja na domačem trgu. Glede na to, da v veliki večini izračunov izstopa Osrednjeslovenska regija, bomo v tej točki razložili posamezne kazalce za to regijo.

V Osrednjeslovenski regiji ustvarijo 82,51% vseh prihodkov iz prodaje domača podjetja. Mešana podjetja ustvarijo 6,6% in nedefinirana podjetja ustvarijo 4,1% vseh prihodkov iz prodaje v tej regiji. Tuja podjetja predstavljajo 6,7% vseh prihodkov iz prodaje, kar je nad povprečjem za Slovensko regijo. V Osrednjeslovenski regiji domača podjetja ustvarijo 76,21% vseh prihodkov z izvozom, tuja podjetja pa kar 6,3% vseh prihodkov z izvozom v regiji, kar je prav tako nadpovprečno za slovensko regijo. Domača podjetja ustvarijo tudi 83,8% vseh prihodkov na domačem trgu, mešana 5,7% in podjetja s tujim kapitalom ustvarijo 6,75 vseh prihodkov na domačem trgu v Osrednjeslovenski regiji.

Tabela 12: Delež prihodkov od prodaje doma in na tujih trgih glede na posamezno regijo v letu 2000

Regija	Domača podjetja			Mešana podjetja			Nedefinirana podjetja			Tuja podjetja		
	prih od prodaj	doma	na tujem	prih od prodaj	doma	na tujem	prih od prodaj	doma	na tujem	prih od prodaj	doma	na tujem
Dolenjska	51,012%	75,384%	32,706%	4,104%	7,256%	1,737%	39,251%	14,787%	57,627%	5,632%	2,573%	7,930%
Gorenjska	84,116%	87,749%	77,756%	9,118%	4,575%	17,071%	5,279%	6,386%	3,341%	1,487%	1,290%	1,831%
Goriška	69,889%	78,229%	56,169%	14,199%	8,461%	23,639%	13,520%	11,523%	16,803%	2,393%	1,787%	3,389%
Koroška	86,141%	87,165%	84,903%	8,726%	8,019%	9,582%	3,325%	2,835%	3,917%	1,808%	1,981%	1,598%
Notranjsko-Kraška	91,557%	94,271%	87,845%	4,443%	3,964%	5,099%	1,325%	0,460%	2,509%	2,674%	1,306%	4,546%
Obalno-Kraška	60,201%	60,148%	60,321%	29,039%	31,204%	24,157%	5,473%	2,752%	11,607%	5,287%	5,896%	3,915%
Osrednjeslovenska	82,512%	83,836%	76,210%	6,630%	5,717%	10,974%	4,146%	3,663%	6,445%	6,712%	6,783%	6,371%
Podravska	77,841%	83,475%	63,262%	6,461%	4,880%	10,553%	11,878%	8,889%	19,613%	3,819%	2,755%	6,573%
Pomurska	90,238%	91,044%	87,362%	4,495%	4,369%	4,946%	3,226%	2,321%	6,459%	2,041%	2,267%	1,233%
Regija ni definirana	99,889%	99,893%	99,863%	0,111%	0,107%	0,137%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%	0,000%
Savinjska	86,931%	88,251%	83,882%	2,471%	1,551%	4,597%	7,059%	8,483%	3,769%	3,539%	1,716%	7,753%
Spodnjeposavska	73,109%	82,753%	50,364%	1,857%	0,534%	4,976%	18,336%	10,298%	37,293%	6,698%	6,415%	7,366%
Zasavska	91,128%	92,853%	85,010%	1,063%	1,362%	0,000%	7,799%	5,771%	14,990%	0,011%	0,014%	0,000%
Skupaj	79,483%	83,586%	68,445%	7,475%	6,360%	10,473%	8,272%	5,530%	15,649%	4,770%	4,524%	5,433%

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

Analiza v tabeli 13 (v kateri primerjamo prihodke iz prodaje na tujem trgu glede na celotne prihodke iz prodaje podjetij glede na lastniški kapital) prikazuje, da so izvozno bolj usmerjena mešana in tuja podjetja, saj obe vrsti podjetij v povprečju izvažata več kot domača podjetja. Največjo izvozno usmerjenost imajo tuja podjetja v Dolenjski regiji, kjer predstavljajo prihodki iz prodaje na tuje trge 80,41% vseh prihodkov iz prodaje. Sledi Spodnjeposavska regija z 79,79% vseh prihodkov iz prodaje zaradi izvoza. Od domačih podjetij največ izvažajo podjetja v Koroški regiji, kjer je ta odstotek 44,64%. Lahko sklepamo, da TNI pozitivno vplivajo na raven slovenskega izvoza, kar kaže na to, da v Sloveniji prevladujejo faktorsko motivirane TNI, ki vzpodbujajo izvoz.

Tabela 13: Izvozna usmerjenost podjetij glede na lastniški kapital v letu 2000 po regijah

Regija	Domača podjetja	Mešana podjetja	Nedefinirana podjetja	Tuja podjetja
Dolenjska	36,61%	24,16%	83,84%	80,41%
Gorenjska	33,61%	68,07%	23,01%	44,78%
Goriška	30,38%	62,94%	46,99%	53,55%
Koroška	44,64%	49,73%	53,35%	40,03%
Notranjsko-Kraška	40,52%	48,47%	79,96%	71,79%
Obalno-Kraška	30,78%	25,56%	65,16%	22,75%
Osrednjeslovenska	16,04%	28,75%	27,00%	16,49%
Podravska	22,65%	45,52%	46,02%	47,97%
Pomurska	21,18%	24,07%	43,80%	13,22%
Regija ni definirana	13,39%	16,55%	N.P.	N.P.
Savinjska	29,15%	56,19%	16,13%	66,17%
Spodnjeposavska	20,51%	79,79%	60,56%	32,75%
Zasavska	20,52%	0,00%	42,28%	0,00%
Skupaj	23,34%	37,97%	51,27%	30,86%

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

Ko analiziramo uspešnost poslovanja v podjetju, nas ne zanima samo poslovni uspeh, temveč je treba tega primerjati s posameznimi kazalci, ki nam dajo jasnejšo sliko o poslovanju podjetja. V nadaljevanju bomo analizirali posamezne kazalce za ugotavljanje poslovne uspešnosti podjetja.

5.2.3. Kazalci uspešnosti poslovanja podjetij glede na lastniški kapital po regijah

Najprej si pogledjmo osnovni meri uspešnosti podjetja, ki jih ponavadi računamo za posamezna podjetja. To sta rentabilnost poslovanja in produktivnost dela za podjetje.

5.2.3.1. Rentabilnost poslovanja in produktivnost dela za podjetja

Rentabilnost poslovanja je najbolj kompleksna mera uspešnosti in je opredeljena kot razmerje med dobičkom in zanj vloženimi povprečnimi poslovnimi sredstvi, če gre za rentabilnost sredstev-ROA (rate of Return on Assets). Pove nam, koliko denarnih enot dobička nam prinese denarna enota vloženih sredstev. Lahko pa izračunamo tudi rentabilnost kapitala - ROE (Rate of return on Equity), kjer v imenovalcu postavimo povprečni kapital vložen v podjetje. V tem primeru dobimo podatek, koliko denarnih enot dobička nam prinese denarna enota vloženega kapitala.

Tabela 14: Rentabilnost sredstev (ROA¹¹, ki je opredeljen kot čisti dobiček/povprečna sredstva podjetja) in rentabilnost kapitala (ROE, ki je opredeljena kot čisti dobiček/povprečen kapital podjetja) v podjetjih glede na lastniški kapital po regijah za leto 2000

Regija	Domača podjetja		Mešana podjetja		Nedefinirana podjetja		Tuja podjetja	
	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE	ROA	ROE
Dolenjska	0,0451	0,0837	0,0131	0,0221	0,0546	0,0787	0,0746	0,0805
Gorenjska	0,0122	0,0214	0,0370	0,1330	0,0182	0,0267	0,0263	0,0166
Goriška	0,0163	0,0270	0,0545	0,0858	0,0389	0,0894	0,0493	0,0765
Koroška	0,0111	0,0268	0,1130	0,2222	N.P.	N.P.	-0,0455	-0,0539
Notranjsko-Kraška	0,0292	0,0511	0,1270	0,2253	0,1315	0,4888	0,0662	0,1375
Obalno-Kraška	0,0222	0,0467	-0,0100	-0,0197	N.P.	N.P.	-0,0036	-0,0149
Osrednjeslovenska	0,0123	0,0243	0,0131	0,0353	0,0695	0,1468	-0,0430	-0,0803
Podravska	0,0023	0,0038	0,0318	0,0505	N.P.	N.P.	0,0751	0,0907
Pomurska	-0,0134	-0,0243	0,0399	0,1330	N.P.	N.P.	-0,0409	-0,0404
Regija ni definirana	-0,0007	-0,0015	-0,0072	-0,0136	N.P.	N.P.	0,0000	0,0000
Savinjska	0,0002	0,0006	0,0399	0,1355	N.P.	N.P.	0,0372	0,0448
Spodnjeposavska	0,0066	0,0142	0,1963	0,3017	0,1399	0,2102	0,1733	0,2866
Zasavska	-0,0098	-0,0154	0,0475	0,0779	N.P.	N.P.	0,0273	0,0646
Skupaj	0,0098	0,0194	0,0188	0,0428	0,0587	0,1122	-0,0057	-0,0076

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

Rezultati analize rentabilnosti v tabeli 14 niso bili povsem pričakovani. Pričakovali smo, da bodo podjetja s tujim kapitalom poslovala bolj rentabilno kot domača podjetja. Podatki kažejo, da imajo podjetja z mešanim kapitalom višji količnik rentabilnosti sredstev, v povprečju ta indeks znaša 0,018, kar pomeni, da 100 tolarjev vloženih sredstev prinese 1,8 tolarja čistega dobička. Vendar pa je količnik rentabilnosti sredstev za tuja podjetja negativen, kar pomeni, da ta podjetja ne poslujejo rentabilno, saj v povprečju poslujejo z izgubo. Kazalec rentabilnosti kapitala pa je v povprečju najvišji pri mešanih podjetjih in znaša 0,0428 in pomeni, da vsakih 100 sit novo vloženega kapitala prinese 4,2 tolarja čistega dobička. Domača podjetja imajo ta indeks 0,0194, tuja podjetja pa zopet negativen kazalec rentabilnosti kapitala, -0,076.

Nepričakovani rezultati kažejo, da je potrebna previdnost pri interpretaciji tega kazalca, ki ima, če ga uporabljamo na agregatnih podatkih, več pomanjkljivosti. Podatki, agregirani po regijah, vključujejo vse dejavnosti podjetij v regiji in zato rezultate tega kazalca težko posplošujemo. Posamezne dejavnosti se namreč srečujejo z zelo različnimi pogoji poslovanja v posameznem letu. Glede na to, da je struktura podjetij po dejavnostih glede na vir kapitala različna dobimo pristranske ocene, kar otežuje primerjavo.

¹¹ Več o kazalcih (Brigham, Gapenski, Daves, 1999, str. 51-104).

Slabe kazalce za tuja podjetja si lahko razlagamo tako, da v regiji obstajajo podjetja s tujimi vlaganji, ki imajo resnično slabe rezultate. Zato smo se odločili proučiti poslovanje podjetij po slovenskih regijah samo za predelovalno dejavnost v letu 2000. Sorodne analize za predelovalno dejavnost v Sloveniji kažejo za leti 1994 in 1995, da so prav podjetja s tujim kapitalom paradni konji gospodarstva, ki poslujejo veliko bolje kot domača podjetja (Ekonomsko Ogledalo 7¹², 1997; Ekonomsko Ogledalo 9, 1996). Dobili smo podobne rezultate, kot smo jih dobili v tabeli 14 (glej prilogo 5).

V nadaljevanju bomo analizirali kazalce produktivnosti dela podjetja, ki je opredeljena kot razmerje med prihodki, ustvarjenimi s prodajo, in zanje vloženim delom. Količina dela je opredeljena s številom zaposlenih¹³. Poslovanje je tem bolj učinkovito, čim večjo količino prihodkov iz prodaje ustvari podjetje na zaposlenega. V tabeli 15 so razvidni izračuni za podjetja glede na lastniški kapital po regijah.

Tabela 15: Produktivnost dela: čisti prihodki iz prodaje/zaposleni, za podjetja po regijah v letu 2000, glede na lastniški kapital podjetij v 1000 sit

Regija	Domača podjetja	Mešana podjetja	Nedefinirana podjetja	Tuja podjetja
Dolenjska	16.523,27	17.074,93	50.146,88	18.892,72
Gorenjska	14.631,31	21.252,96	10.998,00	15.491,75
Goriška	16.076,54	16.738,06	13.368,97	14.055,45
Koroška	17.226,50	20.516,22	10.956,08	9.478,55
Notranjsko-Kraška	12.021,52	20.082,38	8.398,57	19.028,10
Obalno-Kraška	16.203,88	52.785,76	19.156,44	28.362,09
Osrednjeslovenska	21.518,33	30.233,39	25.144,66	35.098,67
Podravska	13.638,28	13.705,57	16.594,58	15.030,01
Pomurska	12.184,41	23.839,01	9.035,87	17.794,24
Regija ni definirana	15.635,85	17.918,50	N.P.	N.P.
Savinjska	14.942,86	14.790,83	22.365,68	17.509,38
Spodnjeposavska	13.590,41	8.850,07	22.391,10	48.208,41
Zasavska	10.470,24	31.540,06	11.913,43	3.790,67
Skupaj	16.902,03	24.683,14	22.105,67	25.484,59

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

V tabeli 15 lahko razberemo, da močno izstopajo mešana podjetja, ki skoraj v vseh regijah dosegajo boljše rezultate od domačih podjetij. Izjemi sta Savinjska in Spodnjeposavska regija. Goriška in Koroška tuja podjetja ustvarijo na zaposlenega manj prihodkov iz prodaje kot domača podjetja v teh regijah, medtem ko za vse ostale regije velja, da tudi tuja podjetja

¹² V Ekonomskih Ogledalih so tuja podjetja definirana kot podjetja v katerih je več kot 10% tujega kapitala. Zato podatki v naših izračunih niso direktno primerljivi. V naših izračunih so ločena domača podjetja, ki so v 100% domači lasti, tuja podjetja ki so v 100 % tuji lasti in mešana podjetja.

¹³ Količina dela je lahko opredeljena s številom delovnih ur ali s številom zaposlenih. V primeru podjetij, ki smo jih obravnavali po regijah je bila opredelitev količine dela s številom zaposlenih.

ustvarijo višje prihodke iz prodaje na zaposlenega kot domača podjetja v tej regiji. Torej lahko povzamemo, da imajo tuja in mešana podjetja večjo produktivnost dela kot domača podjetja.

V nadaljevanju želimo še bolj podrobno primerjati poslovanje podjetij s tujim kapitalom v primerjavi z domačimi. Zato bomo analizirali še nekaj kazalcev.

Tabela 16: Razmerje med vloženimi sredstvi in doseženimi prihodki iz prodaje podjetja po regijah, razdeljena glede na lastniški kapital v letu 2000

Regija	Domača podjetja	Mešana podjetja	Nedefinirana podjetja	Tuja podjetja
Dolenjska	1,148	0,740	0,288	0,888
Gorenjska	1,254	1,292	1,262	5,310
Goriška	1,512	1,136	1,063	0,798
Koroška	0,811	0,624	0,613	1,010
Notranjsko-Kraška	1,073	0,732	0,576	0,620
Obalno-Kraška	1,477	1,110	3,689	0,875
Osrednjeslovenska	1,269	1,376	1,450	0,984
Podravska	1,402	0,823	1,037	0,851
Pomurska	1,065	0,940	0,944	0,888
Regija ni definirana	0,771	1,229	N.P.	N.P.
Savinjska	1,792	0,785	1,551	0,820
Spodnjeposavska	2,130	0,706	1,234	0,347
Zasavska	1,518	0,885	1,740	1,948
Skupaj	1,339	1,153	1,062	1,025

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

V tabeli 16 ugotavljamo razmerje med vloženimi sredstvi in doseženimi prihodki iz prodaje. Čim manjši je ta količnik, bolje podjetje posluje, saj z manj sredstvi ustvari višje prihodke iz prodaje.

Primerjava poslovanja podjetij s tujim kapitalom in domačih podjetij po regijah kaže, da v povprečju najbolje poslujejo tuja podjetja, ki imajo količnik 1,025, sledijo pa jim mešana podjetja. Najslabše poslujejo domača podjetja, katerih količnik znaša 1,339.

Naslednji kazalec, ki ga proučujemo v tabeli 17, je razmerje med čistim dobičkom in prihodki iz prodaje. Pove nam ustvarjen dobiček glede na prihodke iz prodaje. Čim večji je ta količnik večja je donosnost poslovanja podjetja. Če ima ta kazalec negativno vrednost, podjetja poslujejo z izgubo.

Na podlagi rezultatov iz tabele 14, kjer smo analizirali rentabilnost poslovanja podjetij, bi lahko v tej analizi pričakovali podobne rezultate.

Najboljše razmerje med ustvarjenim dobičkom iz prihodkov od prodaje imajo v povprečju mešana podjetja in ta znaša 0,02. Domača podjetja imajo ta količnik 0,012 in tuja podjetja imajo, kot je bilo pričakovati, ta kazalec negativen in znaša -0,005. Kot smo že omenili pri razlagi tabele 14, ta podatek ni bil pričakovan. V glavnem velja, da so bile največje vhodne TNI namenjene najbolj uspešnim podjetjem. Zato bi bilo treba ta kazalec podrobneje proučevati ali za posamezna podjetja ali pa za podjetja po dejavnostih. Agregirani podatki po regijah namreč ne dajejo rezultatov, na katere bi se lahko povsem zanesli.

Tabela 17: Razmerje med čistim dobičkom in prihodki iz prodaje za podjetja po regijah glede na lastniški kapital v letu 2000

Regija	Domača podjetja	Mešana podjetja	Nedefinirana podjetja	Tuja podjetja
Dolenjska	0,0489	0,0231	0,0079	0,0632
Gorenjska	0,0147	0,0416	0,0118	0,1446
Goriška	0,0244	0,0574	0,0207	0,0385
Koroška	0,0080	0,0624	0,0196	-0,0391
Notranjsko Kraška	0,0287	0,0653	0,0391	0,0391
Obalno-Kraška	0,0344	-0,0104	0,1267	-0,0029
Osrednjeslovenska	0,0148	0,0177	0,0512	-0,0369
Podravska	0,0031	0,0247	0,0172	0,0573
Pomurska	-0,0137	0,0315	0,0188	-0,0337
Regija ni definirana	-0,0007	-0,0211	N.P.	N.P.
Savinjska	0,0004	0,0364	0,0485	0,0288
Spodnjeposavska	0,0142	0,0755	0,0867	0,0401
Zasavska	-0,0149	0,0448	-0,0084	0,0285
Skupaj	0,0126	0,0213	0,0314	-0,0053

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

V tabeli 18 primerjam poslovanje podjetij po kazalcu sredstva na kapital v podjetju. To je kazalec, ki nam pove delež lastnih virov financiranja (Ekonomsko Ogledalo 7, 1997). Čim večjo vrednost ima ta kazalec tem manj kapitala ima podjetje in to pomeni, da je bolj zadolženo. V povprečju velja, da imajo največji kazalec podjetja s tujim kapitalom. Kazalec ima vrednost 277,52%, sledijo mešana podjetja, ki imajo vrednost kazalca 232,32%, največ kapitala glede na sredstva imajo domača podjetja, kjer kazalec znaša 202,83%. Iz teh podatkov lahko razberemo, da so najbolj zadolžena tuja podjetja v Obalno-Kraški regiji in Zasavski regiji, najmanj pa mešana podjetja v Spodnjeposavski regiji.

Tabela 18: Razmerje sredstva/kapital za podjetja po regijah glede na lastniški kapital v letu 2000

Regija	Domača podjetja	Mešana podjetja	Nedefinirana podjetja	Tuja podjetja
Dolenjska	187,87%	232,09%	144,00%	201,99%
Gorenjska	177,33%	378,66%	144,18%	124,11%
Goriška	162,68%	161,53%	229,64%	280,02%
Koroška	254,93%	199,99%	308,07%	244,68%
Notranjsko Kraška	174,40%	174,60%	366,16%	356,21%
Obalno Kraška	205,57%	204,56%	173,91%	646,90%
Osrednjeslovenska	202,00%	264,44%	212,73%	405,86%
Podravska	172,11%	156,11%	208,39%	234,65%
Pomurska	187,70%	291,89%	190,91%	207,65%
Regija ni definirana	250,24%	314,14%	N.P.	N.P.
Savinjska	287,36%	267,98%	229,74%	237,55%
Spodnjeposavska	215,13%	148,02%	149,66%	286,94%
Zasavska	157,74%	153,55%	155,65%	615,64%
Skupaj	202,83%	232,32%	191,12%	277,52%

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.

6. SKLEP

V diplomskem delu smo predstavili mednarodne tokove kapitala in v okviru le teh tudi osrednjo temo diplomskega dela, vhodne TNI. Skušali smo bolj podrobno preučiti posamezne teorije, ki so lahko relevante za proučevanje slovenskih TNI. Zanimale so nas predvsem TNI, ki prihajajo zaradi trga v državi prejemnici, ki prihajajo zaradi naravnih ali drugih virov v državi prejemnici, TNI povezane z večanjem učinkovitosti in strateške TNI. Učinke, ki nastanejo zaradi vhodnih TNI pa smo razdelili med posredne in neposredne, oprijemljive in neoprijemljive in razvojne učinke. Najprej smo jih obravnavali splošno in v nadaljevanju na primeru Slovenije.

V diplomskem delu smo predpostavili štiri teze, ki smo jih skušali predvsem v zadnjem delu dokazati.

Prvo tezo, da so tokovi TNI po slovenskih regijah neenakomerno razporejeni smo preverjali z indeksom učinka, ki izraža delež TNI regije v celotnih TNI, glede na delež BDP regije v celotnem BDP. Največ TNI je bila v letu 2001 glede na indeks učinka deležna Osrednjeslovenska regija, sledita ji Podravska in Obalno-Kraška regija, medtem ko so na repu deleža vhodnih TNI Notranjsko-Kraška, Zasavska in Pomurska regija.

Druga teza, da tuja podjetja poslujejo uspešneje kot domača, je le delno dokazana s kazalci uspešnosti poslovanja v zadnjem delu diplomskega dela. Izračuni kažejo, da imajo tuja in mešana podjetja večjo produktivnost dela ter da je razmerje med vloženimi sredstvi in z njimi doseženimi prihodki iz prodaje boljše kot pri domačih podjetjih. Ker pa predvsem kazalce rentabilnosti poslovanja težko proučujemo na agrerigiranih podatkih za različne panoge, smo analizirali uspešnost poslovanje podjetij glede na lastniški kapital po regijah samo za predelovalno dejavnost in ugotovili, da najuspešneje poslujejo mešana podjetja, sledijo domača podjetja in nato tuja podjetja v 100% tuji lasti.

Tretjo tezo, pomembnost domačih podjetij za državo, pa smo dokazali v delu, kjer najprej analiziramo deleže in poslovanje podjetij glede na lastniški kapital po slovenskih regijah in ugotavljamo, da so domača podjetja za slovensko gospodarstvo relativno bolj pomembna od tujih in mešanih podjetij. Kljub temu se moramo zavedati, da delež tujih in mešanih podjetij ni zanemarljiv. Domača podjetja so zastopana v veliko večjem deležu, zaposlujejo bistveno večje število ljudi in s tem je tudi delež plač, ki jih izplačujejo domača podjetja, bistveno večji od deleža mešanih in tujih podjetij. Prav tako domača podjetja ustvarijo veliko več vseh prihodkov iz prodaje doma in tudi na tujem kot primerljiva podjetja s tujim kapitalom.

Četrto tezo o izvozni usmerjenosti tujih podjetij smo dokazali s količnikom, ki prikazuje delež prihodkov iz prodaje na tujih trgih glede na celotne prihodke iz prodaje za podjetja glede na lastniški kapital. Mešana in tuja podjetja so v povprečju bolj izvozno usmerjena kot domača podjetja, kar nakazuje, da so v povprečju TNI v Sloveniji bolj faktorsko motivirane.

Kljub nekoliko drugačnim rezultatom od pričakovanih, predvsem pri kazalcih, kjer smo upoštevali čisti dobiček iz prodaje, lahko ugotovimo, da so PTK še vedno med najuspešnejšimi podjetji v državi in se jim bodo domača podjetja le s težavo postavljala ob bok. Domača podjetja se bodo morala odpreti tujim investicijam in tako izboljšati svoje poslovanje s konkuriranjem na mednarodnih trgih. Sicer bodo ostala sama na majhnem slovenskem trgu, ki bo z vstopom v EU leta 2004 postal del notranjega evropskega trga in tako brez omejitev in zaščit dostopen vsem evropskim in posredno svetovnim konkurentom.

LITERATURA

1. Appleyard Dennis R., Field Alfred J. Jr.: International Economics. New York: Mc Graw Hill, 2001. 752 str.
2. Brigham Eugene F., Gapenski Louis C., Daves Phillip R.: Intermediate Financial management. Fort Worth: The Dryden Press, 1999. 1083 str.
3. Drew John: Readings in international enterprise. London: Routledge, 1995. 295 str.
4. Ethier J. Wilfred: Modern International Economics. New York: W.W. Northon&Company, 1988. 556 str.
5. Hood Neil, Young Stephen: Economics of Multinational Enterprise. Harlow, Essex U.K.: Longman Group Limited, 1979. 412 str.
6. Kerr A. Wiliam, Perdakis Nicholas: The economics of international Business. London: Chapman&Hall, 1995. 274 str.
7. Kindleberger Charles P., Audretsch David B.: The Multinational Corporation in the 1980s. London, England, Cambridge Massachusetts: The MIT Press, 1984. 368 str.
8. Kumar Andrej: Mednarodna ekonomika. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 258 str.
9. Kumar Andrej, Bovha Simona, Aristovnik Aleksander: Mednarodna ekonomika – vaje. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 136 str.
10. Kumar Andrej: Študija - Zunanjetrgovinska politika Slovenije – Analitične podlage. Ljubljana: Ekonomska fakulteta. Katedra za mednarodno ekonomijo, 2001, 228 str. 116 pril.
11. Kumar Nagesh: Multinacional Corporation. Tung Rosalie L., ed: The IEBM Handbook of International Business. London: International Thompson Business Press, 1998, str. 424-429.
12. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str.
13. Rojec Matija: Tuje investicije v slovenski razvoj. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče, 1994. 285 str.
14. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije v Slovenijo, Trendi, razvoj in politika v obdobju 1997-1999, Delovni zvezek UMAR št.1/letnik IX, Ljubljana 2000. 43 str. 13 pril.
15. Rojec Matija, Stanojevič Miroslav: Motivations and strategic considerations of foreign investors in Slovenia/ Motivi in strategije tujih investorjev v Sloveniji, Delovni zvezek UMAR št.1/letnik X, Ljubljana 2001. 59 str.
16. Ruffin J. Roy: International Factor Movements. Jones Ronald W., Kenen Peter B., ed., Handbook of International Economics, Vol. I, International Trade. Amsterdam: North Holland, 1984. str. 237- 288.
17. Salvatore Dominick: International Economics. London: Prentice Hall International, INC, 1998. 753 str.

18. Svetličič Marjan: Svetovno podjetje. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče, 1996. 421 str.
19. Trtnik Andreja: Internacionalizacija slovenskih podjetij z neposrednimi naložbami v tujino. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 113 str.
20. United Nations: World Investment Report 2002 Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York, Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2002. 350 str.

VIRI:

1. FIAS - Poročilo svetovalne skupine za tuje naložbe, 1998
[URL: <http://www.sigov.si/tipo/slo/5nalozb/1n.html>]
2. PASEF: Podatki zaključnih računov slovenskih podjetij
[URL: <http://www.ef.uni-lj.si/pasef/>]
3. Banka Slovenije, Tiskovna konferenca banke Slovenije 15.10.2002, Tuje neposredne naložbe v Sloveniji 1994 – 2001, Ljubljana, 2001
[URL: http://www.bsi.si/html/sporocila/novin_konf_20021015.html]
4. UMAR: Ekonomsko ogledalo 9/96, 7/97
5. VLADA RS, Program vlade RS za spodbujanje neposrednih tujih investicij 2001-2004. Ljubljana, 2001, 32 str. 7 pril.
[URL: <http://www.sigov.si/tipo/slo/5nalozb/1n.html>]
6. ZSRS: podatki iz statističnega letopisa
[URL: http://www.sigov.si/zrs/publikacije/leto/letops_s.html]

SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC

BDP	Bruto domači proizvod
CEFTA	Centralno evropsko področje proste trgovine
EBRD	Evropska banka za obnovo in razvoj
EU	Evropska unija
FIAS	Svetovalna skupina za tuje naložbe
IMF	Mednarodni denarni sklad
MDS	Mednarodni denarni sklad
MNP	multinacionalno podjetje
OECD	Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj
PTK	podjetja s tujim kapitalom
ROA	rentabilnost sredstev
ROE	rentabilnost kapitala
TNI	tuje neposredne investicije
TNP	Transnacionalno podjetje
UNCTAD	Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj
WB	Svetovna banka

PRILOGE

Priloga 1: TNI v izbranih srednjeevropskih državah v tranziciji

Priloga 2: Primerjava investicijskih spodbud Slovenije z nekaterimi izbranimi državami

Priloga 3: Največje TNI v Sloveniji po podjetjih

Priloga 4: BDP (v mrd SIT) in vhodne TNI (v mio USD) po statističnih slovenskih regijah za leti 1997 in 1999

Priloga 5: Rentabilnost sredstev za podjetja v predelovalni dejavnosti glede na lastniški kapital po regijah za leto 2000

PRILOGA1:

Tabela P1: TNI v izbranih srednjeevropskih državah v tranziciji

	ČEŠKA	MADŽARSKA	POLJSKA	SLOVAŠKA	SLOVENIJA
1993					
Priliv (mio USD)	654	2,339	1,715	250	113
Stanje (mio USD)	3,423	5,585	2,307	897	954
Stanje kot delež v BDP(%)	9,8	14,5	2,7	6,2	7,5
1999					
Priliv (mio USD)	5,108	1,944	7,270	356	181
Stanje (mio USD)	16,246	19,276	26,075	2,817	2,684
Stanje kot delež v BDP(%)	30,7	40,0	16,8	14,3	13,3
2000					
Priliv (mio USD)	4,595	1,957	9,000	1,500	181
Stanje (mio USD)	20,000	19,889	32,000	3,700	2,809
Stanje kot delež v BDP(%)	40,4	43,2	20,1	19,3	15,5
Povečanje 1993-2000 (Količnik, 1993=1)					
Priliv	7,0	0,8	5,2	6,0	1,6
Stanje	5,8	3,6	13,9	4,1	2,9
Stanje kot delež v BDP(%)	4,1	3,0	7,4	3,1	2,1

Vir: Rojec, Stanojevič, 2001, str. 6.

PRILOGA 2:

Tabela P2: Primerjava investicijskih spodbud Slovenije z nekaterimi izbranimi državami

DRŽAVA	Davek na dobiček	Davčne oprostitve	Nepovratne finančne spodbude	Industrijska zemljišča in objekti
Č E Š K A	31%	Za investicije v vrednosti, ki presegajo 10 mio USD oz. 5 mio USD v manj razvitih regijah: * 10 letna oprostitve davka na dob. * Oprostitve uvoz. Dajatev za stroje, opremo * pospešena amortizacija * Zmanjš. Davčne osnove do 10% vred. nakupa novih osnovnih sredstev	* 25-35% stroškov prekvalifikacije in usposabljanja delavcev, odvisno od regije * 5000 USD za vsako novo del. Mesto v določenih regijah	* Možnost pridobitve zemljišč in infrastrukture za simbolično ceno
M A D Ž A R S K A	18%	Za investicije v vred., ki presegajo 4 mio USD * 50% zmanjšanje davč. osnove za 5 let * oprostitve davka na dobič. Za 10 let, vezano na št. novih del.mest in rast prodaje Prioritetne, nerazvite regije in podjetniške cone uživajo: * 5 ali 10 letno oprostitve plačevanja davka na dobiček vezano na vrednost inv., novih del.mest in rast prodaje * zmanjšanje davč. osnove do 6% vrednosti investic. v infrastr., R&R in nakup opreme	* Do 33% vrednosti celotne investicije max 1 mio USD na projekt * Za nova del.mesta v prioritetenih, nerazvitih regijah ter regijah z več kot 15% stop.brezposelnosti in v podjetniških conah * Prekvalifikacije in usposabljanje delavcev, odvisno od regije * Investicije v R&R, novo tehnologijo... * Ugodni krediti	* Znižana cena zemljišč v industrijskih parkih, ki jih upravlja država ali regije.
P O L J S K A	30%	* V 17 ekonomskih conah 100% oprostitve davka na dobiček v prvih 10 letih, v nadaljnjih pa 50%. Pogoji: vrednost invest. nad 300.000 - 2 mio USD ter št.zaposlenih * Pospešena amortizacija		* Lastniki zemljišč obsežnih ekonomskih con so vojvodstva, ki nudijo za ustrezne projekte zemljišča po simboličnih cenah
S L O V A Š K A	29%	* 100% oprostitve dav. na dobiček v prvih 5 letih, ko podjetje izkazuje dobiček; za inv.nad 5 mio USD, oz. 2.5 mio USD v določenih regij. kjer nezaposlenost presega 15%, 1.5 mio USD za invest.v storitvene dejavnosti. V naslednjih 5 letih možnost 50% znižane davčne osnove ob določenih pogojih * Oprostitve uvoz. dajatev za stroje, opremo	V regijah z visoko stopnjo nezaposlen. * Za nova delovna mesta * Prekvalif. in usposablj. delavcev * Ugodni krediti	* Možnost pridobitve zemljišč in infrastrukture za simbolično ceno
H R V A Š K A	35%	Odvisno od vred. investicije in št. nov. zaposl. * Za obd. 10 let zniž. stopnja dav. na dobiček na 7%; (investicija 1 mio USD, 30 zaposlitev) na 3%; (investicija 2 mio USD, 50 zaposlitev) oz. 0%; (investic 6.7 mio USD, 75 zaposlitev) * Oprostitve uvoz. Dajatev za stroje, opremo	* Za vsako novo del. Mesto do 1700 USD * Do 50% stroškov prekvalifikacije in usposabljanja delavcev	* Možnost ugodnega nakupa ali najema zemljišč in objektov v državni lasti
S L O	25%	* 40% zniž. dav. osnove za inv. v osn. sred. * 40% zniž. davčne osnove za stroške dela v primeru zaposlovanja nezaposlenih * Pospešena amortizacija * Dodat. znižanje davka in dod. možnosti za zniž. davč. osnove za investic. in zaposl. v ekonom. conah v Kopru in Mariboru	* Od 1000-4400 USD za vsako novo del.mesto v okviru razpisa za spodbuj. investicij (v letu 2000) * Oprostitve plačevanja prispevkov v primeru zaposlovanja nezaposlenih	

Vir: Program Vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij 2001-2004, 2001, str. 10-11.

PRILOGA 3:

Največje TNI v Sloveniji po podjetjih (Rojec, 2001, str. 28-30):

HELLA / SATURNUS AVTOOPREMA

Podjetje HELLA iz Nemčije je investitor v slovensko podjetje Saturnus Avtooprema. Podjetje Hella je imela željo in potrebe po rasti in globalizaciji, če je hotelo ostati uspešen dobavitelj avtomobilskih delov proizvajalcem avtomobilov. Sprejeli so odločitev oz. strategijo o intenzivni globalizaciji svojih aktivnosti. S tem so želeli svojo prisotnost na vseh večjih trgih svetovnih proizvajalcev avtomobilov.

Potrebovali so partnerja, ki bi lahko upravljal in deloval na italijanskem trgu. Do takrat jim ni uspelo, da bi se pojavili kot dobavitelj delov za italijanski koncern Fiat. Visoki stroški delovne sile in neskladje z Nemško in Italijansko mentaliteto so ti dve državi izločili iz okvira potencialnih trgov za investiranje Helle.

Z investicijo v Saturnus naj bi kombinirali raziskovalno razvojne aktivnosti Helle in nizke stroške dela. S Saturnusom jim je uspelo postati dobavitelj Fiata.

GRUPPO BONNAZI / YULON

Podjetje Gruppo Bonnazi je kupec podjetja poliamidnih vlaken in čipov Yulon. Investitor je z namenom povečanja koncentracije in globalizacije svoje proizvodnje, t.j. čim hitreje povečati svojo rast iskal primerno lokacijo za investiranje.

Kot prvo možnost je iskal lokacijo v Južni Italiji. Zaradi različnih razlogov se za to ni odločil. Potem pa je prišla priložnost za nakup Yulona. Kljub temu, da se je investitor zavedal, da stroški delovne sile niso nizki so botrovali so številni razlogi, kot je narava trga, razmerje med ceno delovne sile in kakovostjo –produktivnost, da je Gruppo Bonnazi svoje investicije namenil v Yulon v Sloveniji.

DANFOSS / TRATA

Dansko podjetje Danfoss je z nakupom podjetja Trata ustanovil podjetje Danfoss Compressors z namenom, pridobiti razmeroma poceni izobraženo delovno silo. Temelj investicije so bili nizki stroški same lokacije. Od tu naj bi lahko po konkurenčnih pogojih oskrbovali trg z močno konkurenco. Kapacitete podjetja Danfoss so bile preseljene iz neške tovarne v Slovenijo.

Skoraj vso proizvodnjo izvozijo v EU, ki je tudi 90% trg podjetja. Prodajo pa preko Danfossovih kanalov vršijo tudi na trge Latinske Amerike, Azije in Afrike. Podjetju se je uspelo prebiti tudi na nove trge. Slovenska podružnica pa ima odgovornost za prodajo kompresorjev na evropskem trgu. Še vedno pa so ohranili povezavo s prejšnjim podjetjem v Nemčiji, ki jih oskrbuje s cenejšimi resursi, kot so domači.

BOSH-SIEMENS / MGA

Podjetje Bosch Siemens je prevzelo slovensko podjetje in ustanovilo podjetje MGA, ki proizvaja gospodinjske aparate. Prodajo teh aparatov vršijo pod blagovno znamko Bosch-Siemens. Glavni razlog za investicijo je bila razmeroma poceni izobražena

delovna sila v Sloveniji in njena zanimiva in uporabna lega. Investicija je potekala kot premestitev kapacitet oz. relokacija proizvodnje. Podjetje MGA izvozi celotno proizvodnjo. Bosch – Siemens je pooblastil MGA kot center za gospodinjske aparate. Najprej za celotno Evropo in kasneje tudi globalno. Komparativna prednost podjetja MGA visoko izobrazena delovna sila, ki je ni v JV Aziji.

SAFFA /PAPIRNICA KOLIČEVO

Podjetje Saffa iz Italije je imelo program utrditi svoj položaj na mednarodnem trgu proizvajalcev kartona. Aktivno so pričeli delovati na področju nakupov in prevzemov sorodnih podjetij. Odločili so se za nakup podjetja PapiRNica Količevo v Sloveniji. Po nakupu so podjetje preimenovali v SARRIO Slovenija. Razlogi, da se je italijanom zdela Slovenija primeren kraj za investiranje, so bili predvsem njena lega v JV Evropi in bližina italijanske meje.

Ko so se odločili, da oznanijo namero za nakup, so imeli v programu pet objektivnih ciljev:

- nakup je bil del programa, prevzeti kontrolo nad J evropskimi trgi
- ustvariti pozicijo za kasnejši prodor na večje V evropske in osrednje evropske trge ter trge bivše Jugoslavije.
- pridobiti dodatne kapacitete za postopno razširitev in tekoče dobave
- namen je bil tudi, doseči primerno raven konkurenčnosti ter biti čim hitreje vključen v proizvodno in komercialno mrežo Sarrie
- imeti kontrolo v podjetju, ki je že prej imelo dobre odnose z glavnimi evropskimi trgi
- izboljšati in povečati proizvodne kapacitete Sarrie in izboljšati njeno konkurenčno pozicijo.

REEMTSMA/ TOBAČNA LJUBLJANA

Trije glavni dejavniki so botrovali, da se je nemško podjetje Reemtsma odločilo investirati v Tobačno Ljubljana. Prva dva motiva sta bila, ojačati pozicijo Reemtsme v osrednji Evropi in povečati njen tržni delež na trgih bivše jugoslavije. Tretji dejavnik pa je bilo že dobro preteklo sodelovanje med Tobačno in Reemtsma. Vzroki za povečanje motivacije Reemtsme za pridobitev večinskega deleža v Tobačni so bili predvsem povečati oz. ojačati pozicijo evropskih proizvajalcev cigaret, ki so se soočali z vedno večjo konkurenco ameriških multinacionalk – proizvajalcev tobačnih izdelkov, ki so prihajali na evropski trg. Nakup tobačne je bila le opeka v stebru gradnje strategije širjenja pozicije na trgu proizvajalcev tobačnih izdelkov. Eden ključnih dejavnikov za nakup deleža v tobačni je bil preko slovenskega potem dostop do 20 milijonov velikega ex-jugoslovanskega trga. Kmalu po nakupu deleža v Tobačni je jugoslovanski trg razpadel in tako Reemtsma ni uspela uresničiti načrtov. Danes je Tobačna Ljubljana pomemben izvoznik cigaret.

RENAULT/ REVOZ

Francoski Renault je večinski lastnik slovenskega proizvajalca avtomobilov Revoz. Največji motiv za investiranje Renaulta v Slovenijo je bil takratni jugoslovanski trg. Kljub slovenskemu izstopu iz skupne države kmalu po investiciji Renault ni verjel, da bo jugoslovanski trg razpadel. Dodatni motivi za sodelovanje so bili poleg nizke cene delovne sile izobrazena delovna sila in že od leta 1972 trajajoče dobro sodelovanje med Renaultom in slovenskim podjetjem Revoz. Prav tako kot v tobačni je kmalu po nakupu jugoslovanski trg razpadel in Renault se je namesto na Jugoslovanski trg obrnil v izvoz. To je neposredno tujo investicijo spremenilo iz *market-seeking*, kjer imajo prednost factorski stroški in investicije prihajajo v državo zaradi trga prejemnice, v *resource-seeking* investicije, kjer je poudarjena usmerjenost v izvoz. Kljub razpadu jugoslovanskega trga je Renault videl Revoz kot dovolj konkurenčen, da se popolnoma integrira v politiko Renaulta. Danes se 93% Revozove proizvodnje izvozi. Revoz pa je tudi eden treh proizvajalcev avtomobila Clio 2. Prvi proizvajalec je na Portugalskem, drugi je v severni Franciji in tretji je Revoz. Marketinške aktivnosti in prodajo vršijo glede na svoje geografske pozicije. Revoz je odgovoren za JV in centralno Evropo.

SIEMENS/ ISKRA TEL

Nemško podjetje Siemens ima v podjetju Iskratel manjšinski delež. Iskratel je proizvajalec central za telekomunikacijske sisteme. Prvotni motivi Siemens za investicijo v Iskratel so bili predvsem, priti na trg, od koder bodo kasneje prešli na trge bivše Jugoslavije, kjer je Iskratel že uspešno delovala. Razpad države je potem te načrte prekrizal. Ostali motivi za nakup deleža v Iskratel so bili poleg dobro izobrazene delovne sile še, prevzeti kontrolo v državah tretjega sveta, dostop do posebne tehnologije, ki so jo v Iskratel obvladali, in prednosti prvega na trgu. Siemens intenzivno izkorišča znanja in sposobnosti slovenskih inženirjev, ki proizvajajo tudi softwarske rešitve za Siemens. Poudariti velja, da je 30% osebja v Iskratelu zaposlenih na področju raziskovanja in razvoja.

PRILOGA 4:

Tabela P3: BDP (v mrd SIT) in vhodne TNI (v mio USD) po statističnih slovenskih regijah za leti 1997 in 1999

Regija	VHODNE TNI	BDP	VHODNE TNI	BDP
	1997	1997	1999	1999
Osrednjeslovenska	1047,8	975,3	1401,7	1195,6
Podravska	196,2	386,6	229,1	487,2
Obalno-Kraška	141,7	155,1	182,1	198,7
Gorenjska	139,3	265,5	255,1	332,5
Dolenjska	198,4	151,6	187,8	230,8
Spodnjeposavska	231,8	89,1	125,5	107,6
Savinjska	81	353,2	107,9	429,5
Goriška	93,1	174,1	119,4	225
Koroška	30,3	94,1	36,7	117,7
Pomurska	8,3	143,1	19	175,9
Notranjsko-Kraška	8,1	63,2	10	79,2
Zasavska	5,9	56,5	8,2	68,7
Skupaj	2181,9	2907,3	2682,4	3648,4

Vir: ZSRS, BS

PRILOGA 5:

Tabela P4: Rentabilnost sredstev za podjetja v predelovalni dejavnosti glede na lastniški kapital po regijah za leto 2000

Regija	DOMAČA PODJETJA	MEŠANA PODJETJA	NEDEFINIRANA PODJETJA	TUJA PODJETJA
	ROA	ROA	ROA	ROA
Dolenjska	0,0661	0,0158	0,0085	0,0766
Gorenjska	0,0096	0,0363	-0,0004	0,0288
Goriška	0,0262	0,0675	0,0076	0,0135
Koroška	0,0183	0,0413	0,0008	-0,0455
Notranjsko-Kraška	0,0455	0,1334	0,0009	0,1669
Obalno-kraška	0,0243	0,0516	0,0005	0,0075
Osrednjeslovenska	0,0329	0,0381	0,0062	-0,04044
Podravska	0,0049	0,0202	0,0050	0,1123
Pomurska	-0,0341	0,0430	0,0012	-0,0785
Regija ni definirana	-0,0290	-0,0333	0,0000	n.p.
Savinjska	0,0139	0,0950	0,0065	0,0420
Spodnjeposavska	0,0069	0,2411	0,0528	0,1120
Zasavska	0,0178	0,0120	-0,0037	-0,0054
Skupaj	0,0184	0,0362	0,0048	-0,0097

Vir: PASEF, Zaključni računi podjetij, lastni izračuni.