

**UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE**

**Anja Krautberger
Mentor: red. prof. dr. Marjan Svetličič**

**ODNOS SLOVENSКИH STROKOVNJAKOV DO TUJIH
NEPOSREDNIH INVESTICIJ**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2006

Odnos slovenskih strokovnjakov do tujih neposrednih investicij

Povzetek

Diplomsko delo obravnava odnos slovenskih strokovnjakov do tujih neposrednih investicij. V prvem delu je predstavljen teoretični okvir naloge, nato pa sledi opredelitev temeljnega koncepta tujih neposrednih investicij ter dilem, ki se pojavljajo v zvezi z njim. V nadaljevanju je razložena zgodovina tujih neposrednih investicij v Jugoslaviji, ter Strategije gospodarskega razvoja Slovenije, ki so v novih razmerah na novo definirale odnos do tujih neposrednih investicij. Sledi še analiza odnosa slovenskih strokovnjakov do tujih neposrednih investicij na podlagi analize strokovne in znanstvene literature ter publicistične literature.

Ključne besede

Tuje neposredne investicije, slovenski strokovnjaki, eklektična paradigma, Strategije gospodarskega razvoja Slovenije

A relationship of Slovene experts towards foreign direct investment

Abstract

The graduation thesis deals with a relationship of Slovene experts towards foreign direct investment. In the first part I presented a theoretical concept of a thesis and then a fundamental concept of foreign direct investment with dilemmas that appear along this form of investment. Further on I explained the history of foreign direct investment in Yugoslavia and Strategies of economic development of Slovenia that defined a new relationship towards foreign direct investment. The last chapter presents an analysis of a relationship of Slovene experts towards foreign direct investment based on analysis of scientific and journalistic literature.

Key words

Foreign direct investment, slovene experts, eclectic paradigm, Strategies of economic development of Slovenia

KAZALO

SEZNAM GRAFOV TABEL IN SLIK	5
SEZNAM KRATIC	6
1 UVOD.....	7
1.1 OPREDELITEV PROBLEMA	9
1.2 HIPOTEZE	12
1.3 STRUKTURA DIPLOMSKEGA DELA IN METODOLOGIJA.....	13
2 ODNOS DO TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ.....	15
2.1 TEORETIČNE PODLAGE.....	15
2.1.1 <i>Eklektična paradigma</i>	15
2.1.2 <i>Dinamična paradigma razvoja, ki ga poganjajo TNI</i>	16
2.2 OPREDELITEV TEMELJNEGA KONCEPTA TNI	18
2.2.1 <i>Dileme o TNI</i>	20
2.3 JUGOSLAVIJA IN TNI.....	24
2.4 STRATEGIJE GOSPODARSKEGA RAZVOJA SLOVENIJE IN TNI TER RAZKORAK S STROKOVNO JAVNOSTJO	28
2.4.1 <i>Strategija gospodarskega razvoja Slovenije: Približevanje Evropi – rast, konkurenčnost in integriranje</i>	28
2.4.2 <i>Strategija ekonomskih odnosov s tujino: Od pridruženega do polnopravnega članstva v Evropski uniji</i>	30
2.4.3 <i>Strategija Republike Slovenije za vključitev v Evropsko unijo: Ekonomski in socialni del</i>	32
2.4.4 <i>Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001-2006 – Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU</i>	35
2.4.5 <i>Uresničitev strategij</i>	38
2.5 ODNOS DO TNI IN JAVNO MNENJE	52
2.6 ODNOS STROKOVNE JAVNOSTI DO TNI	56
2.6.1 <i>Odnos strokovne javnosti do TNI v znanstveni in strokovni literaturi</i>	57
2.6.2 <i>Odnos strokovne javnosti do TNI v publicistični literaturi</i>	61
2.7 ALTERNATIVE TNI	67
3 UGOTOVITVE.....	69
4 ZAKLJUČEK	73

SEZNAM VIROV IN LITERATURE.....	77
SEZNAM LITERATURE UPORABLJENE V ANALIZI BESEDIL (POLEG ZGORAJ NAŠTETE)	85

Seznam grafov tabel in slik

GRAF 2.1: PRIMERJAVA NAPOVEDANIH IN REALNIH STOPENJ GOSPODARSKE RASTI	40
GRAF 2.2: RAST TNI V SLOVENIJO IN TUJINO	41
GRAF 2.3: NAPOVEDANI IN REALNI DELEŽ IZVOZA V BDP	43
GRAF 2.4: NAPOVEDANI IN REALNI DELEŽ UVOZA V BDP	43
GRAF 2.5: VHODNE IN IZHODNE TNI KOT DELEŽ BDP	44
GRAF 2.6: DELEŽ STROKOVNE LITERATURE PRI POSAMEZNEM MODELU ARGUMENTACIJE TNI	60
GRAF 2.7: DELEŽ PUBLICISTIČNE LITERATURE PRI POSAMEZNEM MODELU ARGUMENTACIJE TNI	63
GRAF 2.8: PRIMERJAVA ARGUMENTACIJ MED ZNANSTVENO IN STROKOVNO LITERATURO IN PUBLICISTIČNO LITERATURO	64
GRAF 3.9: LITERATURA NA TEMO TNI IZBRANIH STROKOVNJAKOV V LETIH 1985-1995	71
GRAF 3.10: LITERATURA NA TEMO TNI IZBRANIH STROKOVNJAKOV V LETIH 1996-2005	72
TABELA 1.1: STANJE VHODNIH IN IZHODNIH TNI SREDNJEVROPSKIH TRANZICIJSKIH DRŽAV (V MILIJONIH DOLARJEV)	11
TABELA 2.2: RANG INDEKSA USPEŠNOSTI IN RANG INDEKSA POTENCIALA SLOVENIJE PRI PRIVABLJANJU TNI V OBDOBJU 1990 – 2003, RANG MED 140 DRŽAVAMI	48
TABELA 2.3: VRSTE SPODBUD ZA TUJE INVESTITORJE IN NJIHOVI UČINKI	51
TABELA 3.4: ŠTEVILO OBJAVLJENIH PRISPEVKOV PO POSAMEZNIH STROKOVNJAKIH V OBDOBJU 1985 – 2005	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
SLIKA 2.1: LOKACIJE ŠIRITVE ANKETIRANIH PODJETIJ V NASLEDNJIH PETIH LETIH	46

SEZNAM KRATIC

AGPTI – Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije

BDP – Bruto domači proizvod

BIS – *Bank of International Settlements* (Banka za mednarodne poravnave)

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

COBISS – Kooperativni Online Bibliografski Sistem in Servisi

FIAS – *Foreign Investment Advisory Service* (Svetovalni servis za tuje naložbe)

EFTA – *European Free Trade Association* (Evropska zveza za prosto trgovino)

EU – Evropska unija

GATT – *General Agreement on Tariff and Trade* (Splošni sporazum carinah in trgovanju)

JAPTI – Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije

OECD – *Organisation for Economic Co-operation and Development*
(Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj)

SEOT – Strategija ekonomskih odnosov s tujino

SGRS – Strategija gospodarskega razvoja Slovenije

STO – Svetovna trgovinska organizacija

SURS – Statistični urad republike Slovenije

TIPO – Urad za promocijo gospodarstva in tuje investicije

TNI – Tuje neposredne investicije

TP – Transnacionalno podjetje

UMAR – Urad za makroekonomske analize in razvoj

1 UVOD

Blaginja v državah po svetu je odvisna od stanja gospodarstva – kadar se slednje nahaja v stanju konjunktore se gospodarska rast zvišuje, kar pomeni, da blaginja v državi raste in obratno – kadar se država znajde v stanju recesije gospodarska rast opeša, kar pomeni, da stagnira ali pa celo pade, rast blaginje tudi upade. V sedanjem času je tehnologija zelo pomembna in gospodarstva lahko ohranjajo rast le tako, da ohranjajo svojo konkurenčnost z diferenciranimi ali nišnimi izdelki.

Po vstopu v Evropsko unijo (EU) se delovno intenzivnim panogam piše precej slabo, saj so cene naših delavcev višje v primerjavi z vzhodnimi državami ali celo Azijo. Posledično so torej tudi naši izdelki dražji in tako popolnoma nekonkurenčni. Slovenija že nekaj časa ne more več tekmovati z ostalimi državami na vzhodu v delovno intenzivnih panogah. Preostane nam le to, da se preusmerimo iz delovno intenzivnih panog v tehnološko bolj zahtevne panoge ter da za konkurenčnost našega gospodarstva poskrbimo s pomočjo vlaganja v tehnološki napredek, raziskave in razvoj in inovacijske tehnologije.

Naložbe v raziskave in razvoj ter tehnološki napredek terjajo ogromno sredstev. Sama podjetja največkrat ne zmorejo takšnih naložb, naša država pa tudi navsezadnje nima toliko sredstev in prav zato so precej dobrodošle tuje neposredne investicije (TNI). Ravno tu pa se v naši državi zaplete. Izkušnje mnogih držav kažejo, da tuji kapital pripomore k rasti gospodarstva, k ohranjanju ali celo odpiranju novih delovnih mest, prinašajo nova znanja, tehnologijo, marketinške prijeme, odprejo tudi poti na nova tržišča. Kljub temu pa pri nas vlada nekakšen odpor do tujcev oz. njihovega kapitala. Ravno to dejstvo, da TNI bistveno pripomorejo k gospodarski rasti in ta slovenska zadržanost do le-teh na drugi strani, sta me spodbudili k raziskovanju odnosa slovenskih strokovnjakov do TNI.

Na širši krog prebivalstva imajo velik vpliv različni časopisi, televizijske oddaje, včasih tudi kakšna strokovna knjiga strokovnjakov ali politikov, ki v prej omenjenih medijih razlagajo svoja stališča ter s tem bistveno vplivajo na mnenja zainteresirane javnosti, ki pa potem ustvarja splošno vzdušje v državi do obravnavane teme.

Cilj mojega diplomskega dela je analizirati in ovrednotiti odnos izbranih slovenskih strokovnjakov do TNI. Pri tem sem omejila analizo na obdobje med letoma 1985 in 2005, kjer gre za čas, ki zajema tako socialistični kot tudi kapitalistični politični sistem, ki sta si precej različna, med drugim pa sta gojila tudi različne odnose do TNI. Tako to dvajsetletno obdobje omogoča primerjavo in iskanje morebitnih korenin današnjega odnosa slovenskih strokovnjakov do TNI. Za analizo in ovrednotenje njihovih odnosov do TNI sem se odločila predvsem zato, ker menim, da so kot strokovnjaki s tega področja še najbolj odgovorni, da pridejo v javnost prave informacije o tem pojavu, da jasno razložijo kakšne so prednosti in slabosti posega tujega kapitala za naš trg. Nemogoče je pričakovati, da bi strokovnjaki združili moči in javnosti predstavili TNI, ki ga ne pozna dovolj natančno. Strokovnjaki so pristaši različnih teorij, ideologij in vsak si ustvari svoje stališče in odnos do obravnavane teme, zato je nemogoče pričakovati skupen in enoten nastop. Seveda s tem ni nič narobe. Pluralizem je v demokraciji zaželen.

Pomen tega diplomskega dela je ugotoviti, kakšen odnos imajo do TNI naši strokovnjaki. Od tod naprej bom lažje sklepala, ali so (bila) za tako majhno zanimanje tujega kapitala za Slovenijo in majhno število podjetnikov, ki se odločijo za vlaganje v tujino, kriva različna in pogostokrat nasprotujoča si mnenja slovenskih strokovnjakov in ali so stališča strokovnjakov vplivala na razvoj Slovenije.

Diplomsko delo ne obravnava celotne populacije slovenskih strokovnjakov, ki se ukvarjajo z obravnavano temo temveč le z desetimi izbranimi strokovnjaki¹, saj bi v nasprotnem primeru bilo to metodološko precej težko izvedljivo, poleg tega sem bila med raziskovanjem tudi časovno omejena. V analizo tudi nisem vključila televizijskih informativnih oddaj, kjer so obravnavali TNI, saj je dostop do arhivskih posnetkov oddaj precej omejen.

Kljub omejitvam v raziskovanju menim, da sem s tem diplomskim delom uspela prikazati odnos slovenskih strokovnjakov do TNI ter njihov morebitni vpliv na razvoj slovenskega gospodarstva. Dejstvo pa je, da to diplomsko delo ne zadosti popolnemu razumevanju odnosa slovenskih strokovnjakov do TNI, saj je analiza omejena le na tistih deset. Vsekakor pa ponuja en del pregleda stališč slovenskih strokovnjakov do TNI in lahko služi tudi kot spodbuda za nadaljnjo širšo in globljo obravnavo, morda z vključitvijo preučevanja vpliva stališč slovenskih strokovnjakov na vladne programe na eni strani in vpliva stališč na mnenja javnosti na drugi strani. S tem bi bil zagotovljen celoten pregled dejavnikov, ki so vplivali na odprtje slovenskega gospodarskega prostora za tuj kapital.

1.1 Opredelitev problema

Izbrana tema diplomskega dela je relevantna z vidika odpiranja slovenskega gospodarstva in sprejemanja politik Evropske unije, ki od svojih članic med drugim zahteva sprejetje načela prostega pretoka kapitala, blaga, storitev in delavcev. Poleg tega, se mi zdi tema aktualna, ker se Slovenija nahaja na koncu obdobja v gospodarskem razvoju, ko bo počasi morala preiti na višjo stopnjo razvoja, kjer prevladujejo naložbe, ki temeljijo na raziskavah in razvoju in

¹ Natančnejši opis kriterijev za izbor strokovnjakov je podan v poglavju 1.3 Struktura diplomskega dela in metodologija na strani 13.

ustvarjajo izdelke z višjo dodano vrednostjo ter se preusmerjajo iz delovno intenzivnih panog v storitvene. Pri tem so seveda zelo pomembne investicije, ki omogočajo nakup nove tehnologije, raziskave in razvoj te pa lahko zagotovi tudi tuji kapital, ki ga našim podjetnikom in državi primanjkuje.

Slovenija je med tranzicijskimi državami fenomen, saj se je precej otepala tujega kapitala, predvsem z ustvarjanjem neprijaznega okolja do tujcev. Po mnenju Svetovalne skupine za tuje naložbe (FIAS 2000 in 1998) Slovenija ustvarja neprijazno okolje do tujih investorjev z zapletenimi postopki ustanovitve podjetja, dolgim in zapletenim pridobivanjem ustreznih zemljišč za industrijsko in poslovno dejavnost, z nejasno davčno politiko in velikim številom dovoljenj, ki jih je potrebno pridobiti pred in po gradnji objekta ter pred začetkom delovanja podjetja ter s počasnim odzivanjem in odločanjem v administraciji (The Economist, 1998). Posledično imamo v Sloveniji relativno malo TNI v primerjavi z ostalimi tranzicijskimi državami, ki so bile tujemu kapitalu bolj naklonjene (Madžarska, Poljska, Estonija, Češka in Slovaška).

UNCTAD vsako leto objavlja poročilo *World Investment Report*, kjer so zbrani podatki o stanjih in tokovih vhodnih in izhodnih TNI, po državah, regijah in razvitosti gospodarstva (Burger 2004: 8). V poročilu za leto 2005 (UNCTAD 2005) so zbrani podatki, iz katerih je razvidno, kako majhen delež TNI prejme Slovenija v primerjavi z ostalimi srednjeevropskimi državami v tranziciji. Leta 2000 (tabela 1.1) je Slovenija prejela več vhodnih TNI kot Estonija, za vsemi ostalimi državami pa je že zaostajala. Pri izhodnih TNI so se slabše odrezale Češka, Slovaška in Estonija, medtem ko sta Madžarska in Poljska več vlagali v tujini kot pa Slovenija. Leta 2003 se je stanje spremenilo na področju vhodnih TNI. Slovenija je med izbranimi državami prejela najmanj TNI, največ pa, kot leta 2000, Poljska. Pri izhodnih TNI so za Slovenijo zaostale Poljska, Estonija in Slovaška, največ pa sta v tujino vlagali Madžarska in Češka. Leta 2004 se je razlika med Slovenijo, ki je zopet prejela najmanj vhodnih TNI, in Estonijo, ki je

prejela nekoliko več TNI, še povečala. Največ TNI je zopet prejela Poljska, ki ji tesno sledi Madžarska. Izhodnih TNI je najmanj imela Slovaška, sledi ji Estonija, nato pa je že Slovenija. Kot leto poprej, je največ vlagala v tujino Madžarska.

Tabela 1.1: Stanje vhodnih in izhodnih TNI srednjeevropskih tranzicijskih držav (v milijonih dolarjev)

Leto	Vrsta TNI	Slovenija	Češka	Slovaška	Poljska	Madžarska	Estonija
2000	vhodne TNI	2.894	21.644	3.733	34.227	22.870	2.645
2000	izhodne TNI	768	738	325	1.018	1.280	259
2003	vhodne TNI	4.446	45.287	11.864	55.268	48.320	6.511
2003	izhodne TNI	1.952	2.284	627	1.855	3.537	1.021
2004	vhodne TNI	4.962	56.415	14.501	61.427	60.328	9.530
2004	izhodne TNI	2.450	3.061	618	2.661	4.472	1.398

Vir: World Investment Report 2005, Country fact sheet: Slovenia, Slovakia, Hungary, Estonia, Poland, Czech Republic, dostopno na: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2441&lang=1> (06.08.2006).

Majhen trg od Slovenije zahteva, da se obrača na zunanje trge, saj je domače povpraševanje premajhno, da bi vsa podjetja lahko preživela le od prodaje doma. S tega stališča bi bilo bolj smiselno, da bi se strokovnjaki, kot tudi politika, zavzeli za odprtost gospodarstva in si prizadevali, da se ta odprtost tudi udejanji. Del strokovne javnosti se je zavzemal za bolj rezerviran odnos do tujcev in njihovega kapitala, saj so se bali razprodaje slovenskih podjetij. Na drugi strani pa se je drugi del strokovnjakov in gospodarskih strategij zavzemal za večjo odprtost gospodarstva ter s tem tudi za neposredne investicije tujih podjetij pri nas, kot tudi naših podjetij v tujini. Tako tudi ugledna angleška revija *The Economist* (1998) meni, da če bomo želeli slediti konkurenci tujih držav, bomo morali naše gospodarstvo odpreti tudi za tujce.

1.2 Hipoteze

V raziskovanju sem izhajala iz dejstva, da slovenska strokovna javnost ni enotna v stališču do TNI in z negativnim mnenjem vzbujala neutemeljene dvome v javnosti.

Zastavila sem si naslednje štiri hipoteze:

- Eklektična paradigma TNI² nas uči, da so učinki TNI na gospodarstvo države pozitivni. Raziskava uglednega ameriškega strokovnjaka Roberta E. Lipseya (2002: 59 - 60) razkriva, da je produktivnost v tujih podjetjih višja kot pa v domačih, kar se odraža tudi v višji gospodarski rasti. V Sloveniji je odnos do TNI precej ambivalenten, čeprav je uradna politika naklonjena tujemu kapitalu.
- Eklektična paradigma TNI dokazuje, da TNI pospešujejo rast in razvoj gospodarstva, a slovensko strokovno in javno mnenje nista naklonjena TNI, tak odnos pa škoduje Sloveniji.
- Udejanjanje strategij gospodarskega razvoja Slovenije je slabo. S tem, ko se ne uresničijo ukrepi in predlogi, ki so predvideni v strategijah, Slovenija zaostaja v gospodarskem razvoju, saj se slednji ne odvija po programu. Glavni krivec za neuresničitev strategij je vlada oz. pristojno ministrstvo in minister ter management številnih močnih podjetij, ki tovrstne strokovne dokumente ne jemljejo dovolj resno.
- V slovenski znanstveni sferi je premalo strokovnjakov, ki bi se ukvarjali prav s področjem TNI, zato je ta tema zapostavljena v primerjavi z ostalimi oblikami mednarodnega gospodarskega udejstvovanja države.

²Eklektična paradigma tujih neposrednih investicij predstavlja teoretični okvir tega diplomskega dela in je natančneje razložena v poglavju 2.1 Eklektična paradigma, na strani 15.

1.3 Struktura diplomskega dela in metodologija

V uvodu diplomskega dela sem predstavila problem s katerim se ukvarjam, hipotezi, strukturo diplomskega dela in metodologijo, ki sem jo uporabila pri raziskovanju. V osrednjem delu naloge pri opredelitvi pojmovno-teoretičnih izhodišč sem uporabila opisno metodo, s katero sem razložila teoretični izhodišči dela, to sta eklektična paradigma in dinamična paradigma razvoja, ki ga poganjajo TNI. Nadalje sem za analiziranje odnosa slovenskih strokovnjakov uporabila metodo analize besedil. To je raziskovalna metoda s pomočjo katere preučujemo družbene značilnosti, o katerih sklepamo iz besedil, ki jih obravnavamo (Splichal 1990: 18). Na podlagi analize besedil sem s pomočjo modela argumentacije³ in sklepa o TNI ocenila njihov odnos, ter s pomočjo primerjalnega raziskovanja ocenila stališča slovenskih strokovnjakov do TNI tako, da sem jih primerjala s prej omenjenima teorijama ter na podlagi tega ocenila, ali podpirajo TNI ali pa jih ne.

V diplomskem delu sem analizirala odnose desetih slovenskih strokovnjakov do TNI, pri čemer sem strokovnjake izbrala na podlagi štirih kriterijev:

- strokovnjaki, ki so po službeni dolžnosti pisali na temo TNI (strokovnjaki s področja mednarodne ekonomije, mednarodnih ekonomskih odnosov, strateškega menedžmenta in mednarodnega poslovanja)
- strokovnjaki oz. profesorji, ki so službovali v vladah od osamosvojitve Slovenije naprej in so sodelovali pri oblikovanju gospodarskih strategij
- strokovnjaki, ki so se največ pojavljali v tiskanih medijih in pisali o TNI. Kot tiskana medija sem izbrala časopisa Delo in Finance. Časopis Delo sem

³ Postopek oblikovanja modelov argumentacije je natančneje opisan v poglavju 2.6.1 Odnos strokovne javnosti do TNI v znanstveni in strokovni literaturi, na strani 57.

izbrala zato, ker je najbolj bran časnik v Sloveniji, z izjemo Slovenskih novic, ki člankov na temo TNI nima v svojem naboru ter časopis Finance, ki je specializiran za ekonomske teme, med drugim tudi TNI (Nacionalna raziskava branosti 2006).

- vsi strokovnjaki, ki so na temo TNI objavljali strokovne ali znanstvene članke ter monografije oz. so s pisnimi prispevki sodelovali v razpravi o TNI

Osredotočila sem se predvsem na časopisne članke, strokovne in znanstvene članke iz revij, monografije, intervjuje in komentarje. Za iskanje relevantne literature mi je v največji meri služil Kooperativni Online Bibliografski Sistem in Servisi (COBISS), v manjši meri pa tudi internetna arhiva časnikov Delo in Finance ter iskalnik Google. V zaključku sem povzela ugotovitve, ovrednotila hipotezi ter podala priporočila.

2 ODNOS DO TUJIH NEPOSREDNIH INVESTICIJ

2.1 Teoretične podlage

2.1.1 Eklektična paradigma

Teoretično podlago diplomskega dela predstavlja eklektična paradigma. Pristop predstavlja »splošen okvir za ugotavljanje obsega in obrazca mednarodne proizvodnje domačih podjetij v tujini in tujih podjetij na domačem trgu« (Svetličič 1996: 266). Njen avtor, John Dunning, v osnovno izhodišče postavlja lastniško specifične prednosti, ki jih lahko obogatijo lokacijske prednosti, obe vrsti prednosti pa se najbolje uveljavita s pomočjo internalizacije. Tako eklektično paradigmo imenujemo tudi LaLI paradigma (La – lastniškospecifične prednosti, L – lastniške prednosti in I – internalizacijske prednosti) (*ibid.*).

Podjetje ima na voljo tri alternativne možnosti mednarodnega delovanja – portfolio investicije, izvoz svojih izdelkov ali pa proizvodnja v tujini, ki se financira s pomočjo neposrednih investicij. Da pa bi se podjetje sploh odločilo za mednarodno delovanje mora imeti zagotovljene določene lastniško specifične prednosti (Rojec 1994: 53-54). Slednje so lahko oprijemljive – tu gre ponavadi za specifično podjetniško tehnologijo, naravne vire, kapital ali delovno silo; ali neoprijemljive – kjer gre za znanje, informacije, marketinške, poslovodstvene in podjetniške sposobnosti (Svetličič 1996a: 269).

Nadaljnji koraki v mednarodnem delovanju podjetja so odvisni od obstoja prednosti internalizacije. V primeru, da teh prednosti ni, bo podjetje najverjetneje odstopilo te prednosti drugim podjetjem s pomočjo portfolio naložb. Kadar pa se pojavijo prednosti internalizacije, ima podjetje možnost, da izkoriščajo te prednosti sami preko proizvodnje doma in izvoza ali pa s proizvodnjo v tujini. Na odločitev za eno ali za drugo možnost vplivajo prednosti, ki jih posamezna lokacija proizvodnje (doma ali tujina) nudi. Seveda pa so lastniško specifične,

internalizacijske in lokacijske prednosti v veliki meri odvisne od značilnosti podjetja, dejavnosti v kateri podjetje deluje in navsezadnje tudi od značilnosti posamezne države (Rojec 1994: 55).

Pomanjkljivost paradigme bi lahko navedli dejstvo, da jemlje tri osnovne oblike mednarodnega delovanja podjetij kot alternativne prakse, čeprav so v resnici pravzaprav komplementarne in navsezadnje tudi spodbujajo druga drugo. Dunning je predpostavljal, da je le lastništvo tisto, ki omogoča nadzor, pri tem pa ne upošteva dejstva, da tudi portfolio transferi, ki so vezani na neposredne investicije imajo močan nadzor nad prejemniki transferov (Rojec 1994: 55)

Rojec (1994: 56) opozarja, da eklektična paradigma ne razloži pomembnosti čiste tržne moči TNI. Države prejemnice investicij namreč najbolj zanima »v kolikšni meri internaliziranje podjetniško specifičnih prednosti z neposrednimi investicijami v tujini dejansko omogoča mednarodno »distribucijo« znanja, ki zaradi njegove narave javne dobrine sicer ne bi bila mogoča, v kolikšni meri pa tako internaliziranje predstavlja le metodo realizacije čistih monopolnih rent na osnovi nekih kvazi podjetniško specifičnih prednosti« (*ibid.*). Za eklektični model je namreč značilno, da gleda na tuje investicije predvsem s stališča vlagatelja. Državo prejemnico kapitala pa najbolj zanimajo razvojni učinki naložb, kjer je jasno, da bodo le-ti večji, če bo šlo pri TNI v glavnem za internalizacijo znanj in manjši, če bo spodbuda za internalizacijo podjetniško specifičnih prednosti temeljila na monopolni moči (*ibid.*).

2.1.2 Dinamična paradigma razvoja, ki ga poganjajo TNI

Ta paradigma skuša osvetliti, katere so tiste lastnosti TNI, ki spodbujajo in pospešujejo preobrazbo gospodarstva države gostiteljice TNI in njegov prehod na višjo stopnjo razvoja. Avtor tega paradigme je Terutomo Ozawa.

Srž paradigme je, da vhodne kot izhodne TNI pripomorejo k preobrazbi domačega gospodarstva. Slednje gre namreč skozi tri razvojna obdobja, kjer v vsakem obdobju prevladujejo različne stopnje tehnološkega razvoja gospodarstva. V prvem obdobju je država usmerjena navzven in ima izvozno naravnano strategijo, ki pa temelji na razpoložljivih surovinah. TNI, ki pridejo v deželo, temeljijo v glavnem na izkoriščanju teh naravnih virov pa tudi poceni delovne sile. Država z izvažanjem delovno intenzivnih izdelkov pridobiva primerjalne prednosti (Svetličič 1996a: 240). Sledi obdobje, ki je investicijsko poganjano. Lokalna podjetja od multinacionalk prevzamejo tehnologijo in znanje in proizvodnja tako raste v dejavnostih z višjo dodano vrednostjo in kapitalno intenzivnostjo. V zadnjem obdobju država preide v inovacijsko poganjano obdobje, kjer država uporablja predvsem fizični kapital in izkorišča ekonomije obsega. TNI začnejo vlagati v tehnološko intenzivne dejavnosti, država pa v glavnem skrbi za zagotavljanje infrastrukture tj. predvsem z zagotavljanjem javnih dobrin kot so izobraževanje, javno zdravstvo itd. (*ibid.* 241).

Po Ozawini paradigmi TNI skrajšajo čas učenja oz. preobrazbe gospodarstva države, ki TNI sprejema in je usmerjena navzven. Kot je znano TNI ne pomenijo le pritok svežega kapitala temveč prinesejo še cel kup drugih virov – predvsem je pomembno znanje, novi tehnološki postopki in tehnologija. Prav ti viri pa so tisti, ki državi prejemnici skrajšajo čas učenja in država prejemnica TNI laže prestopi ta razkorak med nižjo in višjo stopnjo razvoja (Svetličič 1996a: 246).

Slabost tega pristopa je, da ne upošteva nobenih konfliktov, ki so nedvomno prisotni pri pojavu TNI. Največkrat pride do konfliktov znotraj države prejemnice (nasprotniki TNI), konfliktov med državami, na svetovni ravni pa so največkrat prisotni konflikti med državami in multinacionalnimi podjetji (Svetličič 1996a: 247). Paradigma drži predvsem v azijskem področju, saj je bila podana na podlagi razvoja japonskega gospodarstva. Paradigme tako ne moremo jemati kot splošen model, saj zahteva določene pogoje, da se lahko uresniči. Je pa

primerna za uporabo tudi na srednjeevropskih državah, ki so morale preživeti precejšnjo gospodarsko preobrazbo. Najpomembnejše pa so ugotovitve, da je uspeh TNI pri preobrazbi gospodarstva v precejšni meri odvisen od države gostiteljice in njene ekonomske politike. Na višji razvojni stopnji postanejo pomembne izhodne TNI in bi jih država morala spodbujati in ne ovirati zaradi napačnega mišljenja, da gre pri izhodnih TNI za odliv kapitala iz države (Svetličič 1996a: 249).

2.2 Opredelitev temeljnega koncepta TNI

TNI spadajo v skupino kapitalskih vložkov v tujino s spremenljivim donosom, kamor uvrščamo še portfolio naložbe. Z obema oblikama naložb, vlagatelj v tujini pridobi del lastništva nad podjetjem ali delom podjetja, kamor je vložil sredstva. Neposredne investicije se lahko pojavijo v obliki razširitve obstoječega podjetja, v obliki odkupa obstoječega podjetja ali pa celo v obliki ustanovitve novega podjetja, medtem ko se portfeljske naložbe lahko pojavijo le v obliki prvih dveh naložb – torej razširitev ali odkup obstoječega podjetja. Za TNI je značilno, da njihov pobudnik prihaja iz tujine in da je njegova vloga aktivna, saj z nakupom lastništva pridobi trajen nadzor nad podjetjem in tudi sodeluje pri njegovem vodenju, (Rojec 1986: 2). Poleg tega je za TNI značilno tudi to, da ne gre le za finančne vloške, kot je to običajno pri portfolio investicijah, temveč gre za kombinacijo kapitala, tehnoloških, poslovodstvenih in marketinških znanj ter opreme (Rojec 1994: 27).

Ločimo vhodne in izhodne TNI, kjer pa gre po mnenju Svetličiča (1996b: 78) le za dve plati iste medalje. V začetnih stopnjah razvoja so pomembnejše vhodne TNI, kjer se domača tehnologija opira predvsem na tuje znanje in tehnologijo. Kasneje, ko to osvoji in jo nadgradi s svojim znanjem, je država potem tudi sama sposobna investirati v druga gospodarstva (*ibid.*).

Da neko naložbo štejejo za neposredno investicijo, mora biti delež tujega vložka

10% ali več, večji delež lastništva pa pomeni, da vlagatelj lahko sodeluje in vpliva na delovanje podjetja ter s tem ne potrebuje popolnega lastništva (OECD 1996: 8). Seveda pa lastništvo ni edini vzvod nadzora. Tuji kapitalisti imajo boljši nadzor tudi zaradi prevladujočega tehnološkega položaja, boljših metod vodenja in upravljanja podjetja, boljših marketinških prijemov, boljšega dostopa do zunanjih virov financiranja, itd (Rojec 1986: 2 in 1994: 26).

Investitorji kapitala v tuje države so običajno podjetja, družbe, ki so ponavadi transnacionalne, globalne ali mednarodne. Svetličič (1985: 167-174) meni, pojavu TNI najbolj odgovarja termin transnacionalno podjetje, saj jasno nakazuje, da gre za delovanje preko nacionalnih meja, ob tem pa večino odločanja, vodenja in strategije ohrani matično podjetje (Rojec 1994: 27).

Transnacionalna podjetja so sestavljena iz množice podjetij, ki se nahajajo v različnih nacionalnih državah ter jih povezujejo v sistem krovnega podjetja. Transnacionalno podjetje ima tako izdelane določene standarde, cilje in poglede za doseganje le-teh, čemur morajo podružnice prilagoditi svoje delovanje. To pomeni, da so podružnice bolj podložne ciljem in načelom svojega krovnega podjetja, kot pa ciljem države v kateri delujejo. S tem je podružnica lahko celo uspešnejša od domačega podjetja, in s tem več prispeva k domačemu proizvodu kot domače podjetje.

Transnacionalno podjetje torej deluje v več državah, kjer so ekonomske politike med seboj različne. Politike nacionalnih držav so ponavadi precej drugačne od politik transnacionalnih podjetij. Države imajo nalogo da varujejo interese svojih državljanov, medtem ko je cilj transnacionalnih podjetij dobiček ali rast. Tako so si največkrat nacionalne politike in politike transnacionalnih podjetij nasprotujoče. Transnacionalna podjetja imajo tudi možnost, da se kljub povečanju restriktivnosti politike v neki državi izognejo negativnim posledicam, kar jim omogoča mehanizem transfernih cen, v skrajnem primeru se pa lahko enostavno

umaknejo. Umik kapitala iz neke države bi seveda močno vplivalo na njeno uspešnost pri doseganju gospodarskih oz. ekonomskih ciljev, zato taka praksa ni pogosta, ostajajo pa stalna nasprotja med vladami držav in transnacionalnimi podjetji (Rojec 1986: 7 in 1994: 29). Včasih se je večina mednarodnih transakcij odvijala z uvozom in izvozom, danes pa so to funkcijo prevzele TNI in druge oblike pogodbenega sodelovanja (licence, strateške povezave, dodelavni posli itd.) (Rojec 1996: 46). Pri tem je najpomembnejše to, da se mednarodne transakcije večinoma odvijajo na trgu, ki je oblikovan med podjetji, ki jih vodi matično transnacionalno podjetje, saj je takšen trg za podjetja ugodnejši. To pomeni, da se podjetja na ta način izognejo stroškom, ki so se pojavljale na »običajnem« trgu zaradi njegove nepopolnosti.

2.2.1 Dileme o TNI

Vsakršni novi instrumenti v gospodarstvu imajo tudi določene posledice oz. jih primerjamo z drugimi instrumenti. Kateri so bolj ali manj primerni je odvisno od posameznega primera.

Dilem, ki se pojavljajo o TNI je veliko (Rojec in Šušteršič 2002: 91; Rojec 1994: 118; Burger 2004: 8). Razdelila sem jih glede na politične, ekonomske in sociološke:

a) Politične dileme:

- tuji kapitalisti vnašajo tuje elemente v slovenski sistem in mu tako jemljejo težko pridobljeno suverenost (tuji kapitalisti običajno investirajo v drugo državo, ker menijo, da ima država gostiteljica določene prednosti, ki so ugodne za njihov posel, oni pa teh prednosti nimajo. Zatorej so skrbi o vmešavanju tujih kapitalistov v politiko države gostiteljice malce pretirane)
- podjetja delujejo po lastnih načelih, kar pomeni, da s pridobitvijo nadzora nad podjetji tujci gospodarijo lokalnemu gospodarstvu. Če tuji

kapitalisti vložijo toliko sredstev v določeno gospodarstvo, da pridobijo nadzor nad njegovim delom, še vedno ne pomeni, da je to slabo. Domača politika ima zaradi tujih lastnikov manjši vpliv, sicer pa morajo tuji kapitalist upoštevati pravni red države gostiteljice. Ker so v tem primeru tujci precej investicijsko vpleteni, pomeni, da bodo skrbeli, da bo posel dobro tekkel, to pa bo pozitivno vplivalo na lokalno gospodarstvo)

b) Ekonomske dileme:

- dohodek podjetij se bo odlival v tujino s pomočjo transfernih cen (Eklektična teorija pravi, da se TNI izplača, ko imamo določene prednosti, ki je druga država nima. Vsa TP uporabljajo institut transfernih cen, saj tako znižujejo svoje stroške poslovanja, ki bi bili sicer preveliki in na ta način tudi ohranjajo konkurenčnost. Ker so TP z investicijo v tujini največkrat tudi kapitalsko vpletene bodo reinvestirali svoje profite in tako ohranjali svojo konkurenčnost pred drugimi)
- vprašljiva je kvaliteta nove tehnologije, saj ni nikjer zagotovljeno, da bo tehnologija, ki jo pripeljejo tuji kapitalisti boljša od tiste, ki jo domača podjetja pridobijo z licenčnim sporazumom (Rojec (1994: 116 – 120) meni, da z večanjem lastnine se povečuje tudi verjetnost, da bo tuji lastnik prenašal najnovejšo tehnologijo svoji podružnici, kar pomeni bolj, ko je lastnik investicijsko vpleten, bolj si bo prizadeval, da bo podjetje dobilo dobro tehnologijo)
- transnacionalna podjetja izrabijo svojo moč in se tako rada izogonejo plačilu dajatev državi gostiteljici
- negativno stanje v tekočem delu plačilne bilance zaradi priliva kapitala iz tujine (glede na to, da je Slovenija zelo majhna država ni privlačna za TNI, ki želijo ustvarjati dobiček iz prodaje na našem trgu, temveč privlači predvsem tiste TNI, ki so izvozno usmerjene, s čemer bi se lahko plačilno bilančno neravnovesje, zaradi povečane količine

kapitala, uravnovesilo)

- TNI izrivajo domače naložbe (TNI niso prevladujoči način mednarodnega udejstvovanja v gospodarstvu neke država, temveč le dopolnjujejo tisto, česar ta država nima ali pa če ne izkorišča svojih prednosti. Dunning v svoji paradigmi poudari, da do TNI pride, če ima tuje podjetje določene lastniško specifične prednosti pred državo, kamor naj bi investiral. Če teh prednosti nima, potem do TNI ne pride)
- tuja podjetja bodo uvažala tuji repromaterial, namesto da bi ga kupovale od domačih podjetij (tuja podjetja se obnašajo zelo ekonomično kar pomeni, da bodo kupovali repromaterial tam, kjer je cenejši. Empirična raziskava (Smarzynska Javorcik in Spatareanu 2005: 59) na Češkem je pokazala, da skoraj 50% tamkajšnjih anketiranih tujih podjetij kupuje več kot polovico surovin na Češkem in v naslednjih letih nameravajo količino le-teh še povečati)
- izhodne TNI pomenijo izpodjedanje našega gospodarstva, saj to pomeni odtekanje domačega kapitala v tujino, poleg tega s selitvijo naših podjetij v tujino številni delavci izgubijo zaposlitev (domača podjetja z vlaganjem v tujino znižujejo svoje stroške poslovanja in s tem krepijo svojo konkurenčnost, hkrati pa si s prisotnostjo na tujih trgih zagotavljajo kupce in spoznavajo konkurenco. S tem le pripomorejo, da se bo podjetje ohranilo tudi v prihodnje ter ohranilo delovna mesta tudi doma. Selitev delovno-intenzivnih panog v države s poceni delovno silo je le še vprašanje časa, saj tehnološki napredek in premiki panog v smeri kapitalno in tehnološko poganjanih panog povzročajo povečanje povpraševanja po izobraženih kadrih, medtem ko upada povpraševanje po nekvalificiranih kadrih)
- tuji kapitalisti pridejo v državo zato, da izkoriščajo njena naravna bogastva, dobiček pa odnesejo v tujino (Slovenija ni pretirano bogata z naravnimi bogastvi, nafte praktično nimamo, rudniki so skorajda že vsi zaprti, ostane nam le še les, za katerega pa tujci (zaenkrat) niso

pokazali pretranege navdušenja, mi pa tudi ne. Torej je ta dilema odveč)

c) Sociološke dileme:

- zapiranje domačih podjetij, ki so nekonkurenčna tujim (nekonkurenčna podjetja bi propadla prej ali slej, saj jih država ne bi mogla podpirati v nedogled)
- negativen vpliv tujcev na lokalno gospodarstvo z reguliranjem delovnega časa, višine plač itd. (Raziskava Aitkena, Harrisonove in Lipseya (1995) kažejo na to, da tuji investitorji izplačujejo delavcem višje plače kot pa domača podjetja, hkrati pa tuje podružnice rastejo hitreje in so tudi bolj produktivne)

Večina dilem izhaja iz nepoznavanja celotne tematike in iz strahu pred morebitno konkurenco. Vsaka naložba ima ekonomsko motiviran cilj, kar pomeni, da liberalizacija mednarodne trgovine vodi v propad nekonkurenčne panoge in odpira priložnosti za dejavnosti, ki imajo primerjalne prednosti (Burger 2004: 8). Nedvomno imajo TNI t.i. stranske oziroma nezaželene učinke, vendar jih je mogoče minimizirati. Če želimo nekaj pridobiti (novejšo tehnologijo, znanje, kapital) moramo biti pripravljeni se tudi čemu odreči (npr. manj vpliva na podjetja, ki so v tuji lasti), vse je pa odvisno od tega kaj si država gostiteljica obeta od tujih investicij. Kakšne koristi ima oz. bo imela naša država od TNI, je odvisno predvsem od »celotnega systemskega in institucionalnega okolja v državi in od njenih makroekonomskih in mikroorganizacijskih politik, potem pa tudi od specifične politike do NTI⁴ (investicijske spodbude)« (Stanovnik in Rojec 2004:1).

⁴ NTI – neposredne tuje investicije; avtorji v tem prispevku uporabljajo kratico NTI in ne TNI.

2.3 Jugoslavija in TNI

Slovenija je bila kot del Jugoslavije v socialističnem sistemu samoupravljanja. V teh državah TNI praktično ni bilo, saj niso bile v skladu z doktrino samoupravljanja. Izjema je bila Jugoslavija, ki je od leta 1967 dopuščala določene oblike sodelovanja s tujimi podjetji. To je bilo predvsem v obliki uvoza in izvoza izdelkov in storitev, licenčnih pogodb, dolgoročne proizvodne kooperacije. Takrat se je oblast začela zavedati neugodnih gibanj svetovnega gospodarstva, ki so se začela kazati v pešanju gospodarske rasti, povečanju inflacijskih pritiskov, zaostrovanju pogojev na svetovnem trgu kapitala, naraščanju brezposelnosti in zaostajanju rasti mednarodne trgovine (Arhar, 1983: 257). Zaradi teh sprememb je se je oblast začela zavedati tudi tega, da skupne naložbe s tujimi partnerji pomenijo skupno odgovornost, delitev tveganja in prispevek k učinkovitejšemu upravljanju v gospodarstvu. Leta 1965 je Jugoslavija izvedla reformo svojega gospodarstva, ki je omogočal tudi tuje investicije (Rojec 1994: 72-73). V šestdesetih letih 20. stoletja je Jugoslavija doživljala relativno hiter gospodarski razvoj, vendar je proti koncu tega desetletja rast začela pešati zaradi težav na svetovnem trgu. Da bi ohranila gospodarsko uspešnost je Jugoslavija morala izvesti reformo svojega gospodarstva, ki bi dopuščalo instrumente, ki jih uporablja večina držav in si s pomočjo le-teh zagotavlja konkurenčnost. Tak instrument so tudi TNI, kjer je gospodarska reforma leta 1965 vzpodbudila uvedbo tega instrumenta v Jugoslaviji (Rojec 1994: 73).

Običajna oblika TNI za Jugoslavijo ni bila primerna, saj ni bila v skladu s konceptom delavskega samoupravljanja. Tako se je vzpostavila posebna oblika tujega investiranja, kjer je šlo za pogodbeno skupno naložbo oz. 'vlaganje sredstev tujih oseb v domače gospodarstvo'. Šlo je pravzaprav za kvazi *equity* investicijo ali *joint venture* saj v nasprotju s klasično lastniško skupno investicijo (*equity*) tuji vlagatelj ni pridobil nikakršnih lastniških pravic v podjetju, niti ni ohranil lastništva nad sredstvi, ki jih je vložil (Rojec 1994: 74). Vlagatelj je imel le možnost, da po določenem času dobi vložena sredstva nazaj. Tudi pri upravljanju

tujec ni imel takšnega nadzora, ki bi bil določen glede na delež lastništva, saj ni smel posegati v pravice delavcev do samoupravljanja. Edini organ, v katerem je tuji investitor lahko deloval, je bil skupni organ poslovanja, ki pa sta ga določila tuji investitor in podjetje, ki je prejelo investicijo, poleg tega je podjetje ohranilo svojo obliko in je zaradi tujega vložka ni spreminjalo. Pravnoformalno se takšno podjetje, ki je prejelo sredstva tujih vlagateljev ni v ničemer razlikovalo od tistih, ki so bila povsem jugoslovanska (Rojec 1994: 74-76).

Rojec (1994: 77) meni, da se neko investicijo opredeli kot neposredno, se mora le-ta institucionalizirati v posebni obliki, ki pridobi status pravne osebe, tuji investitor pa postane lastnik podjetja ali njegovega dela v tujini ter je aktivno udeležen pri nadzoru in upravljanju tega podjetja. Te pogoje terja tudi pravni pristop.

Področje tujih investicij se je začelo zakonsko urejevati leta 1967. Do osamosvojitve Slovenije je Jugoslavija kar štirikrat zamenjala režim do tujega vlaganja, kar lahko razdelimo v štiri obdobja (Rojec 1994: 78-79 in Arhar 1983: 270-271):

- a) obdobje 1967-1973: sprejetih je bilo kar osem zakonov⁵ s področja gospodarske zakonodaje, ki so urejala tuja vlaganja.

⁵ Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o podjetjih; Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o sredstvih gospodarskih organizacij; Zakon o dopolnitvah zakona o uvajanju obresti na sklade v gospodarstvu, Zakon o spremembah in dopolnitvah temeljnega zakona o enotnih gospodarskih zbornicah in poslovnem sodelovanju v gospodarstvu; Zakon o skladu za kreditiranje in zavarovanje določenih izvoznih poslov; Zakon o spremembah in dopolnitvah temeljnega zakona o tarifi zveznega davka na promet; Zakon o dopolnitvah temeljnega zakona o prihodkih in davkih občanov in Zakon o davku na dobiček tujih oseb, ki vlagajo sredstva v domačo gospodarsko organizacijo za skupno poslovanje. Zakoni so pričeli veljati 26.7.1967 in so objavljeni v Uradnem listu SFRJ 31/1967 (Arhar 1983: 270).

- b) obdobje 1973-1978: sprejet je bil Zakon o tujih vlaganjih, ki je posodobil pravnotehnično ureditev področja ter je pomenil korak k oblikovanju jugoslovanske zakonodaje na tem področju po mednarodnih standardih, kar pomeni, da je šel po poti liberalizacije. Leta 1976 je že prišlo do nove Uredbe o tujih vlaganjih, ki je ponovno povečala restriktivnost predpisov.
- c) obdobje 1978-1984: je z novim Zakonom o tujih vlaganjih prišlo do dodatnega povečanja restriktivnosti.
- d) obdobje 1984-1988: leta 1984 je bil dopolnjen in spremenjen Zakon o tujih vlaganjih, ki je predpise liberaliziral. Ker tujci praktično niso več vlagali v Jugoslavijo in svet se je soočal z dolžniško krizo, ki je v začetku osemdesetih močno prizadela predvsem države v razvoju (Mrak, 2002: 577-578), je vlada spoznala, da tuja posojila sploh niso nedolžna kar se tiče vpliva in nadzora tujcev in zopet začela poudarjati prednosti tujih naložb. Tako je bil leta 1988 sprejet nov Zakon o tujih vlaganjih, ki je pomenil ponovno liberalizacijo. Dovoljeval je vse oblike TNI (ustanovitev novega podjetja, ki je lahko v delni ali popolni lasti tujca, dokapitalizacijo domačega podjetja, odkup deleža ali sredstev v domačem podjetju), status tujih podjetij je postal izenačen z domačimi, tujim investitorjem so bili na voljo vsi sektorji gospodarstva razen izjem⁶. Tuji vlagatelji, ki so ustanovili in registrirali podjetje v Sloveniji so pridobili status pravne osebe in so potemtakem lahko postali lastniki nepremičnin. Zakon je zagotavljal tudi prost prenos dobička in kapitala v tujino. Zakon je

⁶Izjeme so bila sredstva javnega obveščanja in založništvo, vojaška industrija, (tele)komunikacije, zračni in ladijski promet in zavarovanja, kjer delež tujega kapitala ne sme biti 100%, v revizorstvu je dovoljen do 49% tuji delež, v družbah za upravljanje investicijskih skladov 20%, v pooblaščenih družbah za upravljanje z investicijskimi skladi 10% in v borzno-posredniških hišah 24% tuji delež (Rojec 1994: 85).

prenehal veljati 23. aprila 1999 (Register predpisov RS, 2006).

Najbolj problematično pri jugoslovanskem dojetanju TNI je bilo to, da so v tovrstnih naložbah videli predvsem možnost pridobitve kapitala, izpustili pa so vrsto drugih stvari, ki jih te investicije prinesejo (tehnološko, marketinško in poslovodstveno znanje, nova tehnologija, proizvodni postopki ipd) in so enako pomembne kot kapital.

V splošnem so se TNI v socialističnih državah začele konkretnije, vendar vseeno precej počasi, pojavljati po letu 1985, izredno hitra rast pa se je začela po letu 1988. Kumulativna vrednost TNI se je do leta 1990 podvojila, do leta 1994 pa je zrasla kar za štirikrat (Rojec 1994: 57-58). Jugoslavija je konec leta 1988 sprejela zakon, ki je urejal področje TNI in je bil skladen z mednarodnimi normami.

Velike spremembe v zunanjeekonomskih odnosih Slovenije so prinesla tudi članstva v mednarodnih dogovorih. Tako je konec oktobra 1994 Slovenija postala pogodbenica Splošnega sporazuma o carinah in trgovanju (GATT), ki se je 1. januarja 1995 preoblikoval v Svetovno trgovinsko organizacijo (STO), katere članica je Slovenija postala 30. junija 1995. Več zunanje trgovinskih sporazumov je bilo sklenjenih tudi z državami članicami Evropske zveze za prosto trgovino (EFTA) ter pogodbenicami Srednjeevropskega sporazuma o prosti trgovini (CEFTA), katerega pogodbenica je Slovenija postala 1. januarja 1996 (Kumar 1996: 6). Sledili so tudi sporazumi z EU; Sporazum o sodelovanju je bil sklenjen leta 1993, Sporazum o pridruženem članstvu pa leta 1995 (Bobek 1996: 13).

Po mnenju Milana Kovačevića, svetnika v mednarodni korporaciji za investicije v Jugoslaviji, je največji problem bil v tem, da smo v Jugoslaviji mislili, »da moramo celemu svetu prodajati naše pogoje. Tuji partnerji bi jih morali sprejeti, ne da bi mislili naprej« (Petković 1988: 4). In temu je še danes tako. Pričakujemo, da se nam bodo drugi prilagajali, medtem pa si tuji kapitalisti najdejo priložnosti v

drugih državah, kjer so jim pogoji bolj naklonjeni.

2.4 Strategije gospodarskega razvoja Slovenije in TNI ter razkorak s strokovno javnostjo

V tem poglavju sledi pregled vseh štirih slovenskih strategij o gospodarskem razvoju, na koncu pa še pregled uresničitve predlogov, ki so jih podali v teh strategijah.

2.4.1 Strategija gospodarskega razvoja Slovenije: Približevanje Evropi – rast, konkurenčnost in integriranje

Prva strategija gospodarskega razvoja Slovenije (SGRS) je nastala leta 1994 in je pomenila konceptualni okvir za preoblikovanje in stabiliziranje političnega in ekonomskega sistema. Gospodarski razvoj je bil v tej strategiji utemeljen predvsem na tržnem gospodarstvu in privatni lastnini. Trg je instrument menjave produktov, storitev in produkcijskih dejavnikov, morebitne nepopolnosti pa bo regulirala država (Potočnik, Senjur in Štiblar 1995: 11).

Kot ključne cilje SGRS navaja (Potočnik, Senjur in Štiblar 1995: 12):

- hitrejša gospodarska rast z dohitevanjem razvitih evropskih držav,
- večja konkurenčnost gospodarstva,
- vključevanje v evropske integracije,
- trajna obstojnost gospodarskega razvoja s socialnega, okoljskega in nacionalno-kulturnega vidika.

Povečanje konkurenčne sposobnosti države bo spodbudilo gospodarsko rast. Da pa bi se to zgodilo, je SGRS zahtevala stabilizacijo in umiritev makroekonomskih razmer, gradnjo ter vzdrževanje ustrezne gospodarske in socialne infrastrukture ter razvoj dejavnikov gospodarske rasti, kjer je pomembno, da se izboljša

kvaliteta delovne sile, pospeši tehnološki napredek in razvoj podjetništva. Ob tem pa je vsekakor pomembno tudi dejstvo, da je gospodarstvo samostojno in tržno usmerjeno, vloga države pa je pri tem le komplementarna (Potočnik, Senjur in Štiblar 1995: 12). Njena bistvena vloga je, da ustvarja in »vzdržuje osnovne možnosti za gospodarski razvoj« (*ibid.*). SGRS je tudi poudarila, da je slovenski trg majhen, zato »/m/ednarodni trg ni vprašanje izbire, temveč nujnost« (*ibid.*: 13). V ospredje je tako postavljala pridruževanje EU oz. evropskim integracijam. Z EU je Slovenijo povezoval kooperacijski sporazum, ki ga je nasledila od Jugoslavije, v prihodnosti pa je sledil še asociacijski sporazum, ki je uvedel znižanje carinskih stopenj in liberalizacijo pretoka blaga, storitev in proizvodnih dejavnikov; nazadnje pa še dokončno vključitev Slovenije v EU. Poleg EU pa se je Slovenija usmerjala v povezave tudi s preostalimi deli sveta. Tako je kot del SGRS bila predvidena sklenitev sporazuma z državami pogodbenicami Srednjeevropskega sporazuma o prosti trgovini (CEFTA) kot del približevanja EU, medtem ko pa včlanitev v Evropsko združenje za prosto trgovino (EFTA) ni bilo tako bistveno za Slovenijo zaradi skromne menjave. Predvidene so bile povezave z bolj konjunkturimi trgi, kot so azijske države, Latinska Amerika, Bližnji in Daljni vzhod. Med mednarodnimi organizacijami je bila v tej strategiji predvidena še včlanitev v Banko za mednarodne poravnave (BIS), medtem ko je včlanitev v GATT oz. STO že bila dosežena (Potočnik, Senjur in Štiblar 1995: 20-23).

Spremembe gospodarskega sistema, ki je prešlo iz socialističnega na tržno, so zahtevale uvedbo politične demokracije, manjšo vlogo države v gospodarstvu, lastninjenje družbene lastnine, razvoj finančnih trgov in trga delovne sile in nazadnje tudi razvoj trga blaga in storitev ter sprostitev ekonomskih odnosov s tujino (Potočnik, Senjur in Štiblar 1995: 20-23). Področje TNI pa je bilo obravnavano posebej, saj so s tem v SGRS želeli poudariti pomembnost te oblike mednarodnega udejstvovanja za Slovenijo ob primerni zaščiti nacionalnih interesov. V SGRS je bilo poudarjeno, da glede na majhnost slovenskega

notranjega trga in odločitev za integriranje v EU peljeta v odprto in izvozno usmerjeno gospodarstvo, kjer večanje konkurenčnih sposobnosti slovenskih podjetij temelji na dejavnikih, ki jih imajo multinacionalke. Vse to pa pomeni, da mora Slovenija biti odprta za TNI in slednje niso toliko pomembne zaradi priliva kapitala, temveč zaradi transfera tehnologije, znanja, dostopa do novih trgov (Potočnik, Senjur in Štiblar 1995: 83-84).

SGRS je predvidevala tudi slovenske naložbe v tujini. Ob povečani proizvodnji izdelkov, ki so bili namenjeni za izvoz, naj bi se slovenska podjetja lotevala tudi internacionalizacije svojih dejavnosti in tako ohranjala konkurenčnost (Potočnik, Senjur in Štiblar 1995: 83-84). SGRS je opredelila tudi politiko do TNI, ki naj bi temeljila na načelih stabilnosti in jasnosti slovenske ekonomske politike; promoviranju specifičnih slovenskih prednosti; enakega obravnavanja domačih in tujih podjetij; vmešavanja države na področje TNI v tolikšni meri, da spodbuja želeno obnašanje ter pri tem določi pasivni del TNI, ki se nanaša predvsem na strateška podjetja; da ustvarja ugodne pogoje za domače interese in TNI; diverzifikacije števila držav, ki investirajo v naše gospodarstvo (*ibid.* 85).

2.4.2 Strategija ekonomskih odnosov s tujino: Od pridruženega do polnopravnega članstva v Evropski uniji

Leta 1996 je pod okriljem Ministrstva za ekonomske odnose in razvoj nastala Strategija ekonomskih odnosov s tujino (SEOT). Strategija že v uvodu opozorila na dejstvo, da je Slovenija »majhna država, ki se lahko uspešno razvija le kot odprto, navzven usmerjeno gospodarstvo« (Bobek et al. 1996: 7). Poleg rasti mednarodne menjave je bistvenega pomena za našo državo tudi internacionalizacija slovenskega gospodarstva in vključevanje v evropske integracijske procese, ki bodo pospešili gospodarsko rast in pripomogli k hitrejšemu dohitevanju bolj razvitih držav.

SEOT je imela štiri ključne cilje (Bobek et al. 1996: 7-8):

- hitrejša gospodarska rast z razvojnim dohitevanjem razvitih evropskih držav
- splošna internacionalizacija slovenskega gospodarstva, ki je skladna z novim konceptom konkurenčnosti
- vse večji pomen mednarodne menjave blaga in storitev v bruto domačem proizvodu (BDP), ob ohranjanju zunanje ravnotežja kot dejavnika gospodarske stabilnosti
- polnopravno članstvo v EU

TNI bodo eden izmed pomembnejših dejavnikov prestrukturiranja slovenskega gospodarstva, razvojnega dohitevanja bolj razvitih in integriranja v EU (Bobek et al. 1996: 9). Klasični uvoz in izvoz in različni dodelavni posli, kjer je bistvena predvsem poceni delovna sila, izgubljajo na pomenu, saj zmanjšujejo domet ekonomskih odnosov Slovenije. Za povečevanje izvoza slovenskih izdelkov in internacionalizacijo gospodarstva je nujen razvoj lastnih blagovnih znamk, ustvarjanje prodajnih mrež ter ustanavljanje podjetij v tujini. Naloga vhodnih TNI je, da krepijo konkurenčne sposobnosti države, izhodne TNI pa morajo skrbeti za ohranjanje obstoječih in osvajanje novih trgov, uživanje ekonomij obsega ter s tem zmanjšanje proizvodnih stroškov in stroškov poslovanja, ustvarjanje tesnejšega stika s trendi na področju proizvodnje in kupci (Bobek et al. 1996: 9).

Slovenski odnos in politika do TNI naj bi temeljila na petih načelih, ki poudarjajo predvsem stabilnost in jasnost slovenske ekonomske politike, promoviranje specifičnih slovenskih prednosti, enako obravnavanje domačih in tujih podjetij, država naj se vmešava na področje TNI le toliko, da spodbuja zeleno obnašanje in da ustvarja ugodne pogoje za domače interese in TNI ter da so TNI v Slovenijo na dolgi rok usmerjene v internacionalizacijo slovenskih podjetij tj. njihovimi investicijami v tujini (Bobek et al. 1996: 20).

Scenarij gospodarskega razvoja SEOT je temeljil na scenariju prve strategije gospodarskega razvoja Slovenije. Predvidena sta bila dva scenarija – optimistični in pesimistični, kjer je vsak obravnaval drugačno mednarodno ekonomsko okolje. Obema pa je bilo skupno, da sta predvidevala enake ukrepe, ne glede na mednarodno okolje. Do konca je potrebno izpeljati davčno reformo (uvedba davka na dodano vrednost, davek na premoženje itd.); reformo pokojninskega in invalidskega zavarovanja (oblikovanje sistema, ki bi zagotavljal zdržno raven javnih financ); dokončanje postopka lastninjenja podjetij; sanacijo bančnega sistema in razvoj finančnih trgov; prilagoditev cen, ki jih določa vlada, cenam EU; dokončanje reforme državne uprave in oblikovanje učinkovitih ekonomskih politik za obvladovanje delitvenih razmerij BDP (Bobek et al. 1996: 108-109).

Namen SEOT je bil okrepiti položaj slovenskega gospodarstva v EU, vrniti se na trge nekdanje Jugoslavije ter povečati prisotnost na trgih ZDA in državah CEFTE; da se Slovenija kot evropska država usmeri predvsem na evropski trg, vendar pa mora biti slovensko gospodarstvo pri ekonomskem povezovanju globalno usmerjeno; Slovenija mora skrbeti, da so ekonomski odnosi s tujino raznovrstni; ko Slovenija nastopa oddaljenih trgih postanejo pomembne izhodne investicije in netrgovinske oblike sodelovanja (Bobek et al. 1996: 93-94).

2.4.3 Strategija Republike Slovenije za vključitev v Evropsko unijo: Ekonomski in socialni del

Nova strategija je bila oblikovana leta 1998, usmerjena pa je bila predvsem v približevanje Slovenije EU. S podpisom Evropskega sporazuma z EU je Slovenija morala opredeliti cilje ekonomske in socialne politike, ki so sprejemljivi tako za javnost, kakor tudi za zahteve EU.

Strategija ima zastavljene štiri ključne cilje (Mrak, Potočnik in Rojec 1998: 13):

- hitrejša gospodarska rast z razvojnimi dohitevanjem razvitih evropskih

držav;

- večja konkurenčnost slovenskega gospodarstva;
- vključevanje v evropske integracije;
- trajna obstojnost gospodarskega razvoja z okoljskega, socialnega in nacionalno-kulturnega vidika.

Naloge, ki si jih je Slovenija zadala v strategiji naj bi bile končane do konca leta 2001, če bi Slovenija postala polnopravna članica EU v letu 2002⁷. Časovni zamik izvajanja reform na področjih, kjer je izvedba le-teh že res nujna, bi makroekonomske izgleda kratkoročno izboljšali, srednje- in dolgoročne makroekonomske izgleda pa ne. Banka Slovenije namreč ne bi uspela znižati inflacije brez uvedbe restriktivne monetarne politike, s tem pa bi prizadela gospodarsko rast (Mrak, Potočnik in Rojec 1998: 30).

V strategiji ugotavljajo, da so najbolj težavne naloge s področja dvigovanja konkurenčnosti slovenskih podjetij. To področje je namreč tesno povezano s stroški plač, ki bistveno zmanjšujejo konkurenčnost naših podjetij, od tod naprej pa imamo težave s socialno politiko in nezadovoljstvom prebivalcev. Konkurenčnost je slabša tudi zaradi zastarele tehnologije in necenovnih dejavnikov (npr. marketinška znanja, upoštevanje standardov itd.), manjši pritek TNI pa se kaže tudi v manjšem obsegu uvajanja novih izdelkov. Za tuje investitorje je problematična tudi nedokončana in počasna privatizacija, tog trg delovne sile in denarna politika. Vlaganja oz. internacionalizacija slovenskih podjetij v tujini so postali način prodiranja na druge trge in zviševanja konkurenčnosti šele pred kratkim (Mrak, Potočnik in Rojec 1998: 55-56). Ukrepi politik na tem področju so usmerjeni v prestrukturiranje podjetniškega sektorja na

⁷Ker je prišlo do zamika vstopa Slovenije v EU, so se temu primerno podaljšali tudi roki za izvedbo nalog (Mrak, Potočnik in Rojec 1998: 30).

način, da se poveča konkurenčnost, v spodbujanje izvoza ter drugih oblik mednarodnega udejstvovanja, še posebej TNI in v odpravo ovir v mednarodnem in trgovinskem sodelovanju (*ibid.*: 57).

Strategija je v ospredje postavljala TNI, ki lahko pripomorejo k vsem pomembnejšim vidikom podjetniškega sektorja. Predvidevala je oblikovanje nediskriminatorne, transparentne in stabilne politike, nove instrumente Urada za promocijo gospodarstva in tuje investicije (TIPO⁸) (npr. aktivno iskanje tujih vlagateljev). Na področju izhodnih TNI so bili predvideni določeni ukrepi. Politika, ki je urejala področje pospeševanja izvoza naj bi se spremenila v politiko pospeševanja internacionalizacije, izhodne TNI ne bi bile usmerjene le v bližnje države temveč tudi v oddaljene dežele, kjer so poceni delovna sila, surovine in ostali proizvodni stroški, podporo internacionalizaciji pa naj bi na začetku nudila diplomatsko-konzularna služba in TIPO (Mrak, Potočnik in Rojec 1998: 85).

Po strategiji Slovenija še zdaleč ni izkoristila svojih potencialov pri TNI. TNI so ključ do prestrukturiranja gospodarstva in izboljšanja konkurenčnosti. Kot sem že večkrat omenila, pa je tudi ta strategija poudarjala, da poleg svežega kapitala TNI

⁸Od 1.1.2006 se Urad za promocijo gospodarstva in tuje investicije imenuje Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije (JAPT), pred tem pa se je imenovala Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (AGPTI). Urad oz. agencija je bila ustanovljena leta 1995 in deluje v okviru ministrstva, pristojnega za mednarodne ekonomske odnose, danes je to Ministrstvo za gospodarstvo (AGPTI 2006a). Naloge agencije so spodbujanje TNI in pospeševanje internacionalizacije podjetij. Tako nudijo storitve za tuje investitorje, tržijo Slovenijo kot lokacijo za TNI, pripravljajo sistemske ukrepe za izboljšanje konkurenčnosti administrativnega in poslovnega okolja za tuje investicije. Za slovenske podjetnike, ki bi vlagali v tujini pa zbirajo in posredujejo zunanjetrgovinske informacije ter nudijo storitve za potencialne kupce in svetovanje (AGPTI, 2005: 1). Julija 2004 je vlada sprejela Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij, ki pa urejuje tudi status agencije, ta se je namreč preoblikovala v samostojno agencijo (AGPTI 2006b).

prinesejo bistveno več - znanja, novejšo tehnologijo, nove proizvodne postopke, dostop do novih trgov, nova delovna mesta, tesnejše sodelovanje s tujino, pospešujejo privatizacijo ter so pomemben element gospodarske rasti (Mrak, Potočnik in Rojec 1998: 256-257).

2.4.4 Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001-2006 – Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU

Leta 2001 je bila končana nova Strategija gospodarskega razvoja Slovenije (SGRS), kjer pa ni šlo za obnovitev načel in ciljev stare strategije, temveč je nastala na podlagi spremenjenega razumevanja razvoja, ki so ga avtorji strategije imenovali nova razvojna paradigma (Šušteršič, Rojec, Mrak 2001: 7). Prejšnje strategije so bile pisane predvsem za obdobje tranzicije. Ko je bila večina poglavij s tega obdobja zaprtih, je nastopil čas za strategijo, ki je bila usmerjena v novo dobo. Razlogi za spremembo razumevanja razvoja pa najdemo v treh vzrokih (*ibid.*): izčrpan razvojni vzorec, ki je veljal do sedaj; razvojni cilji, ki so usmerjeni v trajnostni razvoj ter spremenjeno mednarodno okolje, kjer bo bistveno vlogo odigral vstop Slovenije v EU.

Cilj te strategije je bila blaginja, ki jo sestavljajo gospodarske, človeške in okoljske sestavine ter materialne kot nematerialne sestavine (npr. razvoj kulturne in individualne identitete, osebostni razvoj in samouresničitev, vključenost v družbo). Razvojni dejavniki SGRS pa so bili gospodarski, človeški in okoljski (Šušteršič, Rojec, Mrak 2001: 9-10). Gospodarski dejavnik je predstavljal internacionalizacijo poslovanja ter inovativni procesi proizvodnje, kar pomeni, da je bila naloga naših podjetij, da izboljšajo konkurenčno sposobnost ter da vpeljujejo inovacije v gospodarstvo, s čemer so se podjetja sposobna hitro prilagajati svetovnim trendom. V sklopu tega dejavnika razvoja bi bilo potrebno v Sloveniji dokončati tranzicijske postopke, še posebno v finančnem in

infrastrukturnem sektorju. Človeški razvojni dejavnik pridobiva na pomenu v skladu z naraščanjem pomena človeških resursov. Po podatkih Svetovne banke, je leta 1996 64% narodnega bogastva sestavljal človeški kapital (UNDP 1996: 64). Človeški razvojni dejavnik ne sestavlja le človeški kapital (izobraženost, znanje posameznika) temveč tudi socialni kapital (socialni odnosi in interakcije med ljudmi). Vse pomembnejše postajajo tudi institucije, ki spodbujajo mobilnost in prilagodljivost delovne sile. SGRS je socialni razvoj razumela kot dejavnik socialne povezanosti in vključenosti, za uresničitev razvojnih ciljev, pa mora vladati širok družbeni konsenz o le-teh (Šušteršič, Rojec, Mrak 2001: 10).

Okolje kot razvojni dejavnik je združeval tradicionalno razumevanje varovanja okolja ter nadgradnjo tega razumevanja z aktiviranjem naravnih virov, storitev in prostorskih struktur za ustvarjanje blaginje iz doslej še neuporabljenih virov. Okolje je potrebno varovati pred netrajnostno, tj. neučinkovito rabo, ki ne ustvarja blaginje. SGRS je ocenila, da je v Sloveniji veliko oportunitetnih izgub blaginje zaradi neuporabe naravnih virov (npr. razvojno pasivna raba naravnih virov, neizkoriščene možnosti namakanja kmetijskih zemljišč, slaba dinamika spreminjanja organizacije v prostoru itd.) (Šušteršič, Rojec, Mrak 2001: 10). Ukrepi, ki jih je predvidevala SGRS, so bili usmerjeni predvsem v (*ibid.*) »izboljšanje infrastrukture obveznih javnih služb, pretežno sistemov zbiranja, odvodnje in čiščenja voda ter zbiranja in ravnanja s trdnimi komunalnimi odpadki (ureditev odlaganja)« in k »institucionalni krepitvi politik razvoja okolja, ki se od tradicionalnih okoljevarstvenih razlikuje predvsem v tem, da ne poskuša le minimizirati škod v okolju, ampak hkrati tudi optimirati blaginjski donos okoljskega kapitala«.

Tudi v tej SGRS so veliko pozornost posvetili internacionalizaciji oz. vhodnim in izhodnim TNI. Politika internacionalizacije si je prizadevala (Šušteršič, Rojec, Mrak 2001: 21) za odpravo ovir internacionalizaciji; za izhajanje iz potreb podjetij; za fleksibilnost, transparentnost in dolgoročno usmerjenost; za prilagodljivost in

redefiniranje politike in za izhajanje iz holističnega koncepta internacionalizacije. Vhodne TNI naj bi se spodbujalo v času poprivatizacije, ko bo država začela privatizacijo državnega premoženja za strateške partnerje in tuje investitorje. Prioritetna področja politike do TNI v obdobju te SGRS so bila prilagajanje obstoječih sistemov gospodarskih spodbud tako, da bodo zanimive za tuje vlagatelje in primerljive konkurenčnim državam; ustanoviti državno podjetje in angažirati že obstoječa podjetja, ki se ukvarjajo s prodajo zemljišč namenjenih industrijskim conam k pripravi ponudb za ozemlja tujim vlagateljem, cone pa naj bi upravljajo državno podjetje; pomoč lokalnim skupnostim pri privabljanju TNI ter vzpostavitev institucij za pomoč pri spodbujanju TNI z ustreznimi programskimi in mandatnimi pooblastili ter kadrovskimi in proračunskimi viri (Šušteršič, Rojec, Mrak 2001: 21). Za izhodne TNI je SGRS predvidevala podporo potencialnim investitorjem z zbiranjem in posredovanjem informacij o možnostih investiranja in o projektih, z navezovanjem predhodnih stikov s potencialnimi partnerji v tujini, podporo v diplomatsko-konzularni mreži, z izboljšanjem klime in predpisov za vlaganje v tujino, oblikovanje skladov tveganega kapitala za olajšanje vlaganja v tujino, pomoč pri izobraževanju kadrov, vnos vsebin o izhodnih TNI v programe visokega šolstva ter spodbujanje začasnega dela študentov podiplomskega študija v podjetjih z izkušnjami v internacionalizaciji (*ibid.*).

Uspešna izvedba SGRS je bila odvisna od treh dejavnikov in sicer, od pogojev, ki jih je bilo potrebno v Sloveniji vzpostaviti zato, da bodo subjekti lahko uspešno izpolnjevali naloge SGRS; oblikovanja ustreznih mehanizmov in instrumentov s pomočjo katerih bo mogoče učinkovito uresničevati SGRS; vključevanja okoljske in socialne komponente trajnostnega razvoja (Šušteršič, Rojec, Mrak 2001: 13).

Za slovensko gospodarstvo pa je bistveno, da se država umakne iz neposrednega upravljanja gospodarskih družb. Dejstvo je, da imamo v Sloveniji precejšen delež državne lastnine v gospodarskih družbah ter posredne lastnine države preko paradržavnih skladov, velik je tudi strankarski in politični vpliv na

sestavo uprav velikih podjetij. Da bi se rešil ta problem, mora država čimprej prodati svoje deleže v gospodarskih družbah ter privatizirati finančni sektor (Šušteršič, Rojec, Mrak 2001: 12).

2.4.5 Uresničitev strategij

Slovenija je po osamosvojitvi pripravila Strategije razvoja gospodarstva, kar je bil nujen korak, saj se je odločila za nov političen sistem, ki je narekoval drugačne tj. liberalne politike na vseh področjih. Vse strategije so bile usmerjene predvsem na to, da bi slovensko gospodarstvo postalo fleksibilno in naravnano navzven. »Strategija razvoja Slovenije je pro-biznis, je 'prijazna' do gospodarstva. To pa zato, ker gospodarstvu pušča samostojnost« (Senjur 1996: 27).

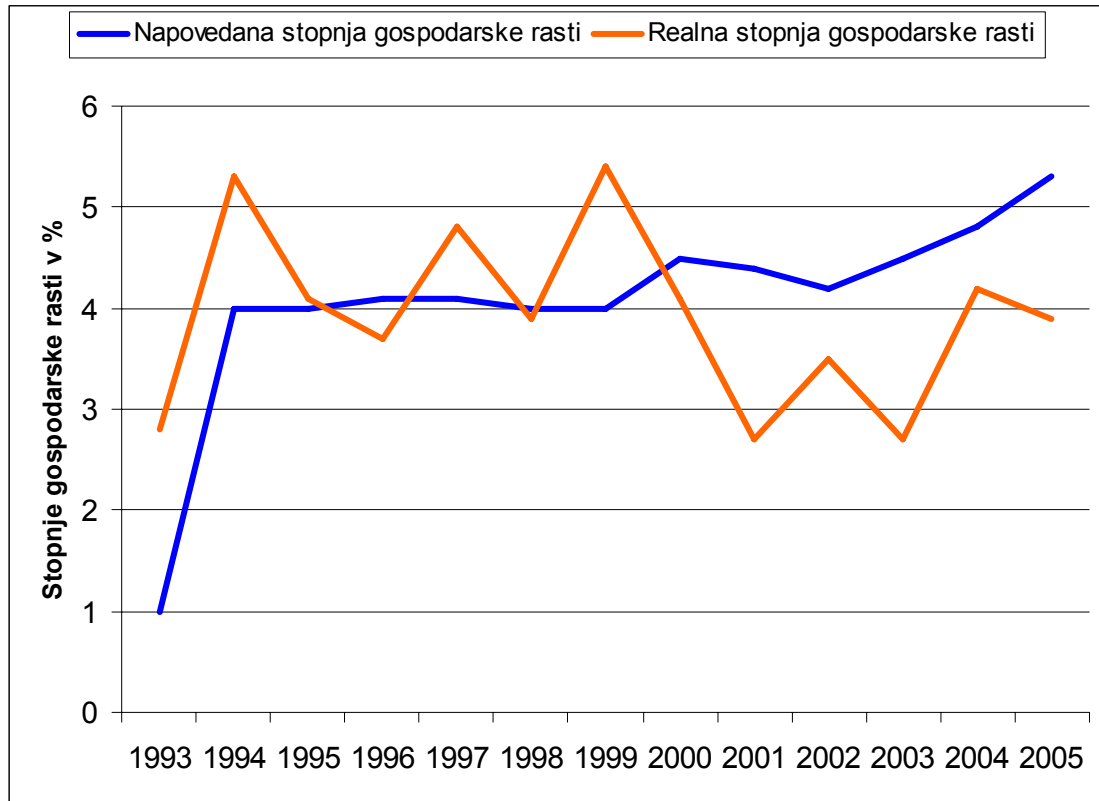
Slovenija mora pri tem izkoristiti priložnosti (Svetličič 1996a: 315), ki jih ponuja majhno in hitro prilagodljivo gospodarstvo, tržne niše in proizvodnjo medfaznih izdelkov, povezanost z nekdanjimi jugoslovanskimi in vzhodnoevropskimi trgi ter izkoristiti vlogo Slovenije kot evropsko izhodišče za hitro razvijajoče se azijske države pa tudi izkoristiti priložnosti, ki izhajajo iz globalizacije in evropskih integracij. Strategije so vodile Slovenijo, da se v čim krajšem času sooči z globalnimi izzivi, kot so hitro sledenje tehnološkemu napredku, liberalizacija trgovine in storitev, globalizacija poslovanja ter nemirno zunanje okolje.

Vse štiri strategije so postavile programe gospodarskega razvoja, kjer so opisale, katere ukrepe mora Slovenija izpeljati, da bo dosegla cilje, ki jih predvideva posamezna strategija. Cilji so največkrat predvidevali tudi gibanja posameznih ekonomskih kazalcev, ki temeljijo na izračunih Urada za makroekonomske analize in razvoj (UMAR). Strategije gospodarskega razvoja so največkrat mrtva črka na papirju. Čeprav so sestavljene v krogu strokovnjakov, ki se z ustreznimi temami ukvarjajo, se vse prevečkrat zgodi, da se programa enostavno ne izvede. Namen tega podpoglavja ni ugotavljanje krivcev za neuresničitev strategij,

temveč me zanima v kolikšni meri so se izpolnili scenariji strategij. Slednji namreč niso gospodarske napovedi, ki ponavadi vsebujejo že sprejete ukrepe, ampak predpostavljajo, kakšni bodo izgledi, če se udejanjijo vsi predvideni ukrepi (Mrak, Potočnik in Rojec 1998: 229). Kadar prihaja do neizpolnjevanja scenarija strategije pomeni, da ukrepi niso bili izpolnjeni.

Eden pomembnejših in osnovnih kazalcev, ki so prisotni v vsakem scenariju je gospodarska rast. Na Statističnem uradu republike Slovenije (SURS) (http://www.stat.si/vodic_oglej.asp?ID=153&PodrocjeID=3 29.06.2006) gospodarsko rast merijo s pomočjo stopnje rasti BDP, ki je izračunan glede na cene izbranega baznega leta.

Graf 2.1: Primerjava napovedanih in realnih stopenj gospodarske rasti

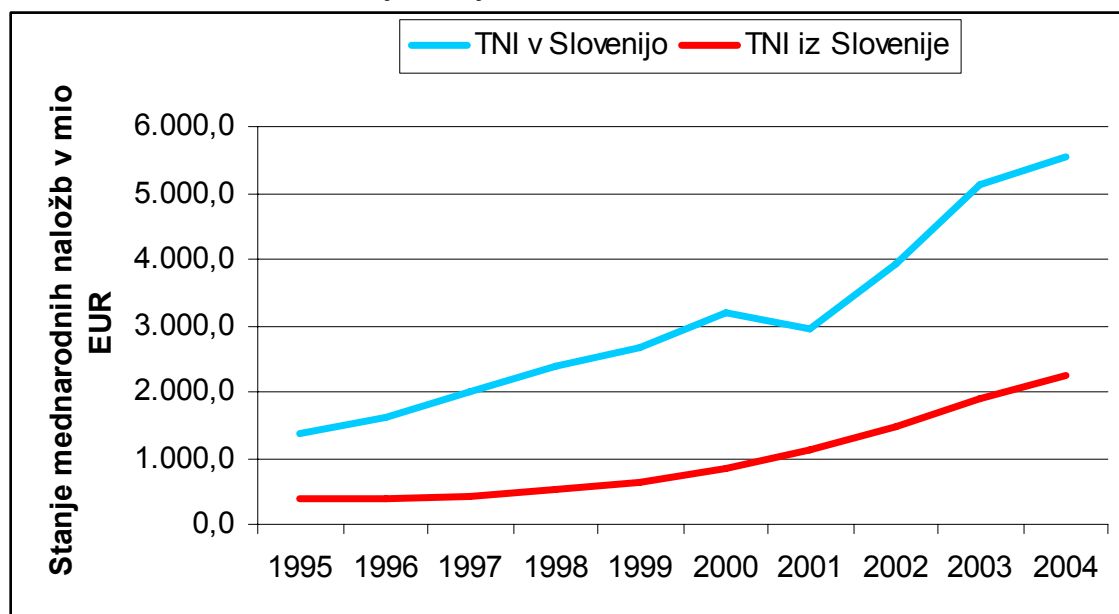


Vir: Arhiv plačilne bilance do I. 2005 (<http://www.bsi.si/iskalniki/pregled-financnih-podatkov-vsebina.asp?VsebinaId=565&Mapald=138> 27.6.2006), Strategija gospodarskega razvoja: Približevanje Evropi – rast, konkurenčnost in integriranje (1995: 56), Strategija ekonomskih odnosov s tujino: od pridruženega do polnopravnega članstva v Evropski uniji (1996: 112), Strategija Republike Slovenije za vključitev v Evropsko Unijo: Ekonomski in Socialni del (1998: 232), Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001 – 2006 – Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU (2001:41), Eurostat, Real GDP growth rate(http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&product=STRIND&root=theme0/strind/ecobac/eb012&zone=detail 27.06.2006).

Iz grafa 2.1 lahko sklepamo, da strokovnjaki niso najboljše napovedali stopnje gospodarske rasti. Do leta 1995 so predvidevali nižjo gospodarsko rast od realne, nato se je za kratek čas realna gospodarska rast znižala od napovedane, nato pa se dvignila vse do leta 2000, ko so strokovnjaki preveč optimistično ocenili rast našega gospodarstva. Povprečna stopnja napovedane gospodarske rasti od leta 2000 – 2005 je bila 4.61, medtem ko je realna gospodarska rast v istem obdobju znašala le 2.85. Vsi predvideni ukrepi, ki jih je predvidela strategija

in s tem tudi scenarij niso bili izvedeni. Tako med drugim niso bili izvedeni vsi ukrepi na področju raziskav in razvoja, saj se je delež aktivnih podjetij, ki se s tem ukvarjajo zmanjšalo. Po podatkih Statističnega letopisa RS (2005: 150) se je število podjetij povečalo, pri tem pa se je odstotek inovacijsko aktivnih podjetij vsako leto zmanjšal. Prav tako je država v nasprotju s strategijo najmanj sredstev za inovacije namenila zasebnemu sektorju, čeprav se je v strategiji zavezala razvoju raziskovalnih institutov in enot v zasebnem sektorju (Šušteršič, Rojec in Mrak 2001: 18). Po podatkih statističnega letopisa RS (2005: 149) država največ proračunskih sredstev za raziskovalno-razvojno dejavnost nameni državnemu sektorju, temu sledi visokošolski sektor, precej manjše zneske pa od države prejemata poslovni in zasebni sektor. V letu 2003 je državni sektor prejel 14763 mio SIT, visokošolski 12574 mio SIT, poslovni 4997 mio SIT, zasebni pa le 200 mio SIT (Statistični letopis RS 2005: 149). To je le eden izmed primerov neuspešnih ukrepov zadnje strategije, nedvomno jih je več. Med drugim pa so to tudi razlogi, zakaj je bila napovedana gospodarska rast drugačna od realne.

Graf 2.2: Rast TNI v Slovenijo in tujino



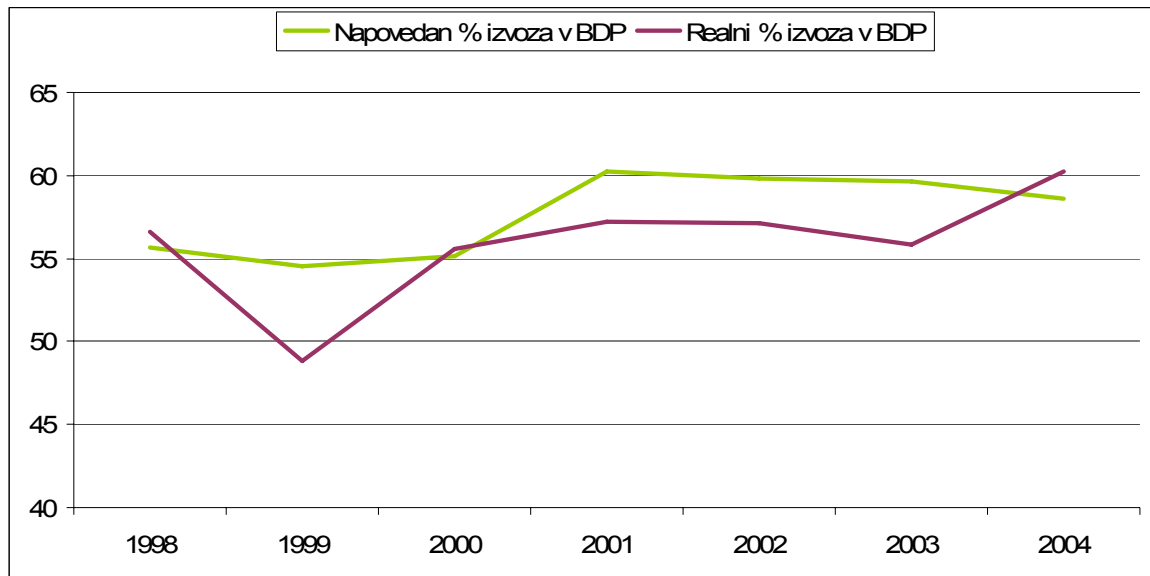
Vir: Bilten Banke Slovenije, januar 2006, str. 86-87.

Od leta 1995 je bilo prisotno tudi precejšnje gibanje TNI v in iz Slovenije (graf 2.2). Glede na trend prejšnjih let ne gre sklepati, da je bil razlog za upad oz. dvig gospodarske rasti priliv ali odliv TNI. Lahko pa trdimo, da je bil v obdobju 2001 do 2004, ko je šlo za občasne precejšnje prilive TNI (predvsem leta 2002 in 2004), eden izmed elementov, ki so povzročili nihanje gospodarske rasti. Slovenske neposredne investicije v tujino, ves čas počasi, a vztrajno rastejo od leta 1995. Šele od leta 2001 se investicije v tujino gibljejo nad 1 milijardo EUR, prej je bilo investicij precej manj, čeprav so spodbujanje TNI zapisali že v prvi strategiji gospodarskega razvoja.

Na pomanjkanje tovrstne aktivnosti slovenskih podjetij so leta 1996 opozarjali strokovnjaki, ki so se ukvarjali s pripravo druge strategije. Svetličič (1996b: 73, 83) meni, da mora Slovenija, če hoče ohraniti tržne deleže na tujih trgih ali jih povečati, izkoristiti ekonomije obsega, skupne proizvodnje in razdelitve na povečanem trgu EU, internacionalizirati dejavnosti svojih podjetij pri diferenciranih proizvodih in storitvah. Situacija se izboljšuje, vendar precej počasi.

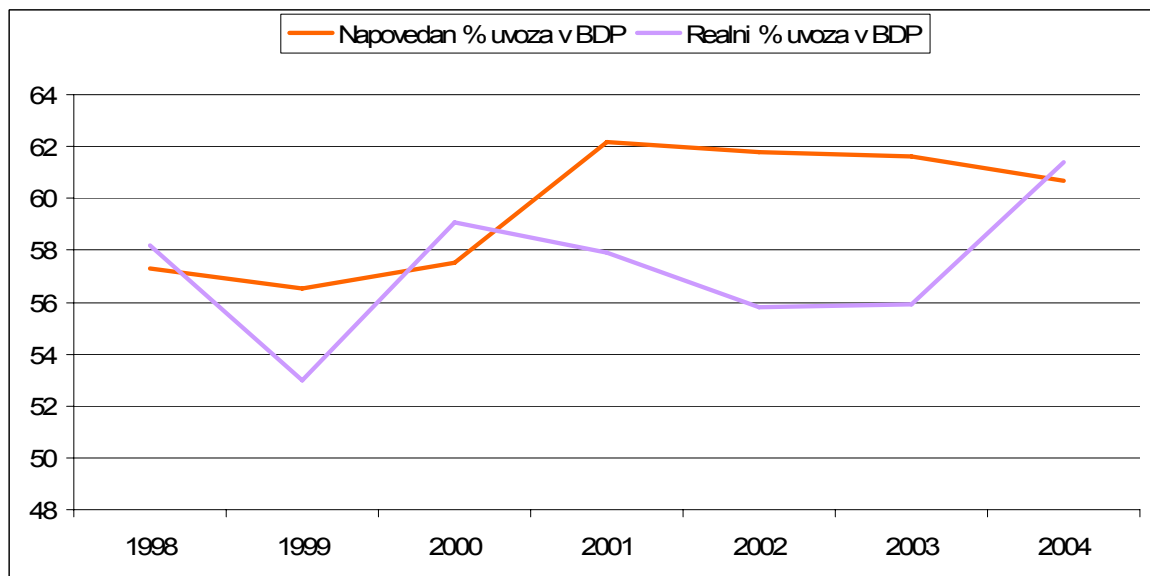
Napovedi o deležu izvoza v BDP se niso povsem uresničile, kakor so bile napovedane (graf 2.3). Realni delež izvoza v BDP je bil nižji od napovedanega, razen leta 2000, ko sta se napoved in realnost skorajda ujeli. Tudi napovedi deleža uvoza v BDP (graf 2.4) so bile preveč optimistične. Le leta 2000 sta se napovedani in realni delež približala drug drugemu, sicer pa so bili realni deleži vedno nižji od napovedanih. Uvoz in izvoz v tem obdobju se očitno nista odvijala kot so predvidevali strokovnjaki, saj realno stanje njihovih napovedi ni potrdilo. Iz tega lahko sklepamo, da tudi poslovanje podjetij ni bilo takšno, kot je bilo načrtovano, saj sta uvoz in izvoz tesno povezana z delovanjem podjetij.

Graf 2.3: Napovedani in realni delež izvoza v BDP



Vir: Strategija Republike Slovenije za vključitev v Evropsko Unijo: Ekonomski in Socialni del (1998: 230), Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001 – 2006 – Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU (2001:43), Statistični letopis RS 1998, str. 443, Statistični letopis RS 2001, str. 464, Statistični letopis RS 2005, str. 450.

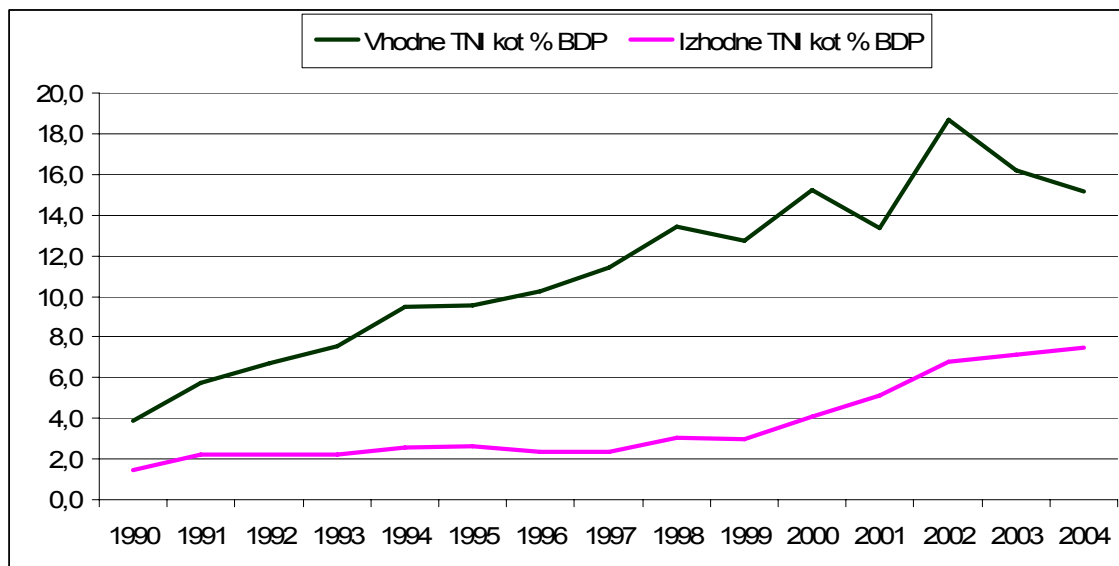
Graf 2.4: Napovedani in realni delež uvoza v BDP



Vir: Strategija Republike Slovenije za vključitev v Evropsko Unijo: Ekonomski in Socialni del (1998: 230), Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001 – 2006 – Slovenija v novem desetletju: trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU (2001:43), Statistični letopis RS 1998, str. 443, Statistični letopis RS 2001, str. 464, Statistični letopis RS 2005, str. 450.

Številni strokovnjaki (npr. Jože P. Damijan) so v svojih delih (Ješovnik 2003: 9) in člankih (Bertoncelj 2003: 22-24) napovedovali, da se bo po vstopu v EU število TNI precej povečalo, tudi do 50% BDP, kar je seveda čisto preveč optimistično. Iz grafa 2.5 je razvidno, da smo leta 2004, ko smo vstopili v EU dosegli le 15.1 % delež TNI v BDP. V zadnjih dveh letih, kolikor je minilo od vstopa v EU, pa nismo doživeli nobenega bistvenega priliva TNI, ki bi zvišale njihov delež v BDP. Ostali strokovnjaki so bolj previdni pri napovedih in v glavnem ne napovedujejo bistvenega porasta TNI. Nekaj večjih podjetij je še v domači lasti in ki bi bila, po mnenju strokovnjakov, zanimiva za tuje naložbe (Stanovnik in Rojec 2004: 35). To so npr. Petrol, Krka, Gorenje ipd, sicer pa pričakujejo, da bodo še naprej prevladovali prevzemi ter naložbe v trgovino in finančni sektor. Več je slišati opozoril, da smo glavni tok TNI, ki se je odvijal v 90-ih letih 20. stoletja, že zamudili. Večina investicij se je tako stekla na Madžarsko, poljsko, Češko in Slovaško (tabela 1.1 na str. 11).

Graf 2.5: Vhodne in izhodne TNI kot delež BDP



Vir: Podatki pridobljeni iz podatkovnih baz UNCTAD-a, Inward FDI Stock as a Percentage of Gross Domestic Product, by Host Region and Economy, 1980 – 2004 in Outward FDI Stock as a Percentage of Gross Domestic Product, by Home Region and Economy, 1980 – 2004, dostopni na: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3277&lang=1> (10.08.2006).

Da si tudi v prihodnje ne moremo obetati večjih pritokov TNI nam kažejo podatki ankete⁹ na vzorcu 501 podjetja iz 9 evropskih držav, ki so bili vzeti iz baze 15000 največjih evropskih podjetij. Podatki raziskave kažejo, da le 3 od anketiranih podjetij v naslednjih 5 letih (tj. do leta 2010) načrtuje širitev tudi v našo državo (slika 2.1). Na lestvici 30 najboljših mest za poslovanje ni Ljubljane, medtem ko se na tem seznamu pojavijo Varšava, Budimpešta in Praga (Cushman & Wakefield Healey & Baker 2005: 5). Razlog za to gre iskati v majhnosti naše države, saj vsa podjetja na prvo mesto pogojev za poslovanje navajajo lahek dostop do trga in strank (Cushman & Wakefield Healey & Baker 2005: 6-7). V Sloveniji je trg majhen in tudi strank ni tako veliko kot v drugih velemestih. 45% podjetij že ima podružnice v novih EU članicah, 52% pa jih razmišlja, da bodo tja selili svojo dejavnost v naslednjih dveh letih (*ibid.* 14-15).

⁹ Anketo je izvedla evropska raziskovalna skupina Cushman & Wakefield Healey & Baker iz Londona.

Slika 2.1: Lokacije širitve anketiranih podjetij v naslednjih petih letih



Vir: European Cities Monitor 2005 (2005), str. 18-19.

Čeprav slovenska politika uradno podpira tuje investiranje v naši državi, kot tudi investicije naših podjetij v tujini, se na področju privabljanja tujih investorjev ne dogaja prav veliko. Uspešnost države pri privabljanju TNI se meri z uspešnostjo izkoriščanja njenih potencialov za privabljanje TNI (Stanovnik in Rojec 2004: 4).

Uspešnost države razberemo torej iz primerjave ranga indeksa uspešnosti pritegovanja TNI z rangom indeksa potenciala privabljanja TNI. Kot je razvidno iz tabele 2.2, Slovenija precej zaostaja za svojim potencialom privabljanja TNI, saj je zaostajanje ranga uspešnosti za rangom potenciala negativen že od leta 1993, med letoma 2000-2002 je nekoliko upadel, a to zaradi velikih prilivov TNI v Slovenijo (nakup Leka s strani švicarskega Novartisa, nakup Simobila s strani avstrijskega Mobilkoma, nakup manjšinskega deleža NLB s strani belgijske banke KBC) (Stanovnik in Rojec 2004: 4). Primerjava indeksov uspešnosti in potenciala privabljanja TNI je le še dokaz več, da so strategije in podobni gospodarski programi le mrtva črka na papirju. Kljub temu, da ima Slovenija veliko potenciala pri privabljanju TNI, tega ne izkorišča. Posledično smo tako manj uspešni pri pridobivanju TNI in s tem tudi pri uresničevanju Strategij gospodarskega razvoja, ki si prizadevajo v svojih ciljih privabiti čim več TNI.

Tabela 2.2: Rang indeksa uspešnosti in rang indeksa potenciala Slovenije pri privabljanju TNI v obdobju 1990 – 2003, rang med 140 državami

Leto	Rang indeksa uspešnosti pritegovanja NTI ¹	Rang indeksa potenciala za pritegovanje NTI ²	Zaostajanje ranga uspešnosti za rangom potenciala
1990-1992	84	117	33
1991-1993	71	112	41
1992-1994	76	53	-23
1993-1995	89	40	-49
1994-1996	96	48	-48
1995-1997	94	45	-49
1996-1998	101	31	-70
1997-1999	107	31	-76
1998-2000	112	29	-83
1999-2001	109	29	-80
2000-2002	59	27	-32
2001-2003	53	n.p.	n.p.

Vir: UNCTAD v Stanovnik in Rojec 2004: 4

Opombe: ¹Indeks uspešnosti pritegovanja TNI se računa kot koeficient med deležem države v svetovnih prilivih v TNI in med deležem države v svetovnem BDP;

²Indeks potenciala za pritegovanje TNI sestavlja 12 spremenljivk: realna rast BDP, BDP na prebivalca, delež izvoza v BDP, število telefonskih linij na 1000 prebivalcev, število mobilnih telefonov na 1000 prebivalcev, poraba energije na prebivalce, delež izdatkov za raziskave in razvoj v BDP, delež študentov v terciarnem izobraževanju v celotnem prebivalstvu, kompozitni deželni riziko, delež v svetovnem izvozu naravnih virov, delež v svetovnem uvozu delov za elektroniko in avtomobilov, delež v svetovnem izvozu storitev, delež v svetovnem stanju vhodnih TNI. n.p.: ni podatka

S precejšnjimi težavami se sooča tudi Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI), ki deluje pod okriljem Ministrstva za gospodarstvo in se ukvarja predvsem s privabljanjem tujih investitorjev v Slovenijo ter hkrati skrbi za naše podjetnike, ki bi želeli investirati v tujini. Njen proračun je leta 2000 znašal 480 mio SIT, leta 2005 pa le še 255 mio SIT (AGPTI 2005: 29). Poleg tega se soočajo še s kadrovskimi težavami. Na agenciji je zaposlenih le 16 ljudi, medtem ko se obseg dela vsako leto povečuje. Kljub precejšnjemu zmanjšanju proračuna se trudijo, da obseg aktivnosti, ki jih izvajajo ne nazaduje. Kljub temu pa je že

opazen zmanjšan obseg člankov in oglaševanja naše države kot dobre destinacije za TNI v tujih revijah. Leta 2000 je izšlo 9 člankov v tujih revijah, leta 2004 pa le še 4. Leta 2002 so bila ukinjena tudi sredstva, ki jih je JAPTI namenil malim in srednjim podjetjem za sofinanciranje njihovih sejemskih aktivnosti ter organizaciji sejemskih aktivnosti v tujini. Sredstva so bila prerazporejena v okviru Ministrstva za gospodarstvo na področje za razvoj spodbujanja podjetniškega sektorja in konkurenčnosti (AGPTI 2005: 26). Vladno krčenje proračuna agencije in majhno število zaposlenih ne prispevata k izpolnjevanju ciljev TNI v Strategijah gospodarskega razvoja Slovenije temveč le slabšata možnosti agencije, da izpolnjuje svoje naloge. Čeprav je agencija v svoji preteklosti pripeljala precejšnje število tujih investitorjev v Slovenijo ter mnogim posredovala potrebne informacije, število TNI v in iz Slovenije ni bilo sorazmerno s količino njihovih posredovanih informacij. Po mnenju FIAS (2000) povzročajo velike težave Sloveniji pri privabljanju TNI predvsem dolgotrajni administrativni postopki za registracijo podjetja ter pridobitev vseh potrebnih dovoljenj, nakup zemljišča in politika zaposlovanja in odpuščanja delavcev.

Leta 2004 je slovenski parlament sprejel Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (ZSTNIIP). Tudi v vseh štirih strategijah so se zavzemali za spodbujanje TNI. Zakon predvideva brezplačno ponudbo informacijskih, svetovalnih ali drugih storitev tujim investitorjem, trženje Slovenije in njenih regij kot lokacije za investicije, analiziranje konkurenčnega položaja RS kot lokacije za investicije in predlaganje sistemskih ukrepov za njihovo izboljšanje, dodeljevanje finančnih spodbud za investicije ter opravljanje drugih nalog, ki prispevajo h krepitvi konkurenčnosti RS kot lokacije za investicije. Za spodbujanje internacionalizacije podjetij naj bi JAPTI zbirala in posredovala zunanjetrgovinske informacije, organizirala poslovne delegacije, sejemske predstavitve, seminarje, konference, nudila poslovno svetovanje, izobraževanja za mednarodno poslovanje ipd. Zakon predvideva, da bo vse te naloge opravljala JAPTI. Sredstva za finančne spodbude naj bi se zagotovile iz državnega

proračuna in drugih domačih in mednarodnih virov. Finančne spodbude tujim investitorjem naj bi jih spodbudile k odpiranju novih delovnih mest, prenosu znanja in tehnologij, zagotavljanju skladnega regionalnega razvoja in sinergijskih učinkov povezovanja tujih investitorjev s slovenskimi podjetji (ZSTNIIP 2004).

Leta 2000 je bila izdelana študija v okviru PHARE tehnične pomoči AGPTI o možnih spodbudah za pridobivanje tujih investicij v Slovenijo, v kateri so analizirali obstoječe spodbude za tuje investitorje. Avtorji študije so menili, da je v Sloveniji premalo spodbud namenjenih novim investicijam (t.i. *greenfield investment*), da so finančne spodbude, ki jih država ponuja preveč razdrobljene med ministrstva in veliko število občin. Postopen in kompleksen sistem pridobivanja teh sredstev odvrča tuje investitorje. Nesprejemljivo se jim je zdelo dejstvo, da Slovenija ponuja sredstva za reševanje podjetij s slabim delovanjem.

Spodbude so zelo učinkovite pri iskanju investitorjev in za njih najboljšo lokacijo investicije. Pri tem pa je pomembno, da država ne ponuja spodbude kot trenutno nadomestilo za neučinkovitost podjetij ali produkcijskih faktorjev saj takoj, ko sredstev ne bo več na voljo, bo projekt propadel ali odšel drugam. Spodbude so primerne, kadar ima država dolgoročne prednosti v projektih za katere ponuja sredstva. Za Slovenijo je pomembno, da pred spodbudami uredi stimulatивно poslovno okolje, ki je za tuje investitorje veliko bolj pomembno, kot pa same spodbude (Incentive options to attract foreign investment in Slovenia 2000: 36). Malo je takih podjetij, ki se zanimajo za vlaganja v državi, ki ovira njihovo dejavnost. Na to je opozarjal že Davorin Savin leta 1988 (Petković: 4), ko je menil, da nihče ne bo vlagal v jugoslovansko gospodarstvo, saj vladajo v njem katastrofalne razmere s 120% inflacijo in najnižjo stopnjo gospodarske rasti v skupini držav v razvoju. Še tako dobri ukrepi in spodbude ne bodo dali zadovoljivih rezultatov, če je poslovno okolje nestimuatивно npr. zaradi številnih administrativnih ovir. To potrjuje tudi ukrep vlade o znižanju davčne stopnje v ekonomskih conah, ki ni dal zelenih rezultatov po povečanju tujih investicij

(Stanovnik in Rojec 2004: 37).

Pri oblikovanju spodbud je potrebno upoštevati tudi koristi, ki jih bo imela država od novega investitorja. Pri izbiri instrumentov spodbud je najbolje upoštevati kompromis med privlačnostjo države za investitorja in stroški države. Študija (Incentive options to attract foreign investment in Slovenia 2000: 38-39) navaja spodbude (tabela 2.3), ki so za tuje investitorje najbolj privlačne:

Tabela 2.3: Vrste spodbud za tuje investitorje in njihovi učinki

Vrsta spodbude	Učinek na investitorja
davčne spodbude	privlačne za investitorje, ki načrtujejo zgodnje in visoke profite ter pripomore k njihovi rasti
spodbude za pridobitev lastništva posestva oz. zgradb podjetja	investitorji si s tem močno znižajo zagonske stroške, ki so tako finančni kot logistični
subvencije za opremo	investitorjem se znižajo začetni stroški
subvencije za zaposlovanje in izobraževanje	ta vrsta spodbud med investitorji ni tako zelo priljubljena zaradi lastnih pogojev, ki jih ti postavljajo pri zaposlovanju delavcev. Kljub temu so dobrodošle, saj zagotavljajo določeno raven izobrazbe delavcev in podlago za višje plače
pomoč pri raziskavah in razvoju	tuji investitorji se za te spodbude zelo zanimajo, saj s sredstvi lahko ustanovijo oddelek za raziskave in razvoj

Vir: podatki pridobljeni iz Incentive options to attract foreign investment in Slovenia 2000: 38-39

Tuji investitorji se izogibajo tudi shemam, kjer država ohrani večji del lastnine v svojih rokah. Po mnenju študije so za Slovenijo najboljše oblike spodbud (Incentive options to attract foreign investment in Slovenia 2000: 40):

- podpora za pridobitev industrijskega lastništva
- finančne subvencije za zgraditev obrata in nakup strojev
- subvencije za zaposlovanje
- subvencije za izobraževanje

Leta 2001 so nas okrcali celo v poročilu evropske komisije o inovacijski politiki, kjer so mnenja, da so v Sloveniji podani vsi ustrezni mehanizmi in strategije, vendar pa ti ostajajo le mrtve črke na papirju, ker implementacij ukrepov in spremljanja učinkov praktično ni (Kenda 2002: 22). Tudi Bogomir Kovač (2002) meni, da je Slovenija »sicer sprejela duh deklaracije OECD o spodbujanju mednarodnih investicij in transnacionalnih podjetij. Toda vladno politiko do tujih naložb bolj krojijo dnevni politični pritiski ter domači in tuji lobiji kot pa jasna razvojna strategija in razumljive poslovne odločitve«. Tudi Svetličič (1993: 161) meni, da ko je enkrat politika do TNI določena upravičeno pričakujemo, da se bo njeno udejanjanje izvršilo hitreje kot bi se sicer, kar bi se kasneje odrazilo v povečanju TNI.

2.5 Odnos do TNI in javno mnenje

Negativen odnos do TNI prihaja še iz časov Jugoslavije. Prvi poskusi tujega investiranja so se začeli že pred drugo svetovno vojno in so bili v glavnem usmerjeni v izkoriščanje naravnih virov in kanaliziranje dobičkov v države lastnice kapitala, namesto, da bi dele dobičkov vrnili nazaj v gospodarstvo (Rojec 1994: 71-72). Zaradi nenadzorovanega izkoriščanja in odtekanja denarja v tujino se je Jugoslavija morala soočiti z nazadovanjem v gospodarski rasti in razvoju. Kasneje je Jugoslavija skupaj s Sovjetsko zvezo (SZ) oblikovala podjetja, ki naj bi pospeševala razvoj Jugoslavije ter prinašala tehnologijo in kapital iz SZ, vendar se je tudi tokrat izkazalo, da bi največ koristi od tega imela SZ, zato so bila taka podjetja kmalu ukinjena. Kasneje pa TNI niso bile zaželeno, saj so bile v nasprotju z samoupravnim sistemom.

TNI vnašajo element tujega nadzora v državo in čeprav je bil ta element prisoten le na lokalni ravni, so socialistične države gledale na TNI sovražno. Prav nasprotno pa se Jugoslavija ni nikoli branila posojil iz tujine in tovrstni tuji kapital ni bil nikoli problematičen, čeprav je jasno, da tudi najmanjše posojil od tujcev

terja določen nadzor nad državo, saj se posojilodajalec preden da posojilo dodobra pozanima o državi, prav tako pa mora slednja pripraviti določeno dokumentacijo s podatki o stanju gospodarstva in politike.

Svetličič meni, da je bil Zakon o skupnih naložbah, ki je prvič izšel leta 1967, in vse njegove kasnejše dopolnitve nekako izsiljen zaradi številnih pritiskov gospodarskih gibanj, gospodarske krize in drugih objektivnih dejavnikov, na katere Jugoslavija ni imela vpliva (Rojec 1994: 16). Zaradi nezadovoljstva z velikim zadolževanjem države v tujini je morala Jugoslavija sprejeti TNI, ki jih je prilagodila svojemu gospodarskemu sistemu. Ker TNI niso prišle v Jugoslavijo po zahtevah domačih podjetij, ampak jih je bila primorana sprejeti, je odnos do TNI nenehno nihal, kakor tudi danes. TNI so bile nekaj povsem tujega za socialistično gospodarstvo in niso bile sprejete kot običajna oblika mednarodnega ekonomskega sodelovanja (*ibid.* 17). Strah do TNI se je le še povečeval zaradi nepoznavanja tematike ter napačnih informacij. Strokovnjaki in podjetniki največkrat niso uspeli prenesti razprave na nevtralen oz. neideološko obarvan teren. Zaradi precej zapletenega sistema in hitro se spreminjajoče zakonodaje, tako tuji kot tudi domači podjetniki niso bili navdušeni nad sodelovanjem drug z drugim.

V socializmu je imel odločujoči položaj v družbi delovni človek, ki je delal s sredstvi družbene lastnine ter odločal o zadevah družbene reprodukcije (Arhar 1983: 289). Družbena lastnina je bila tista, ki je omogočala integracijo dela in družbenega kapitala, medtem ko tega ne bi bilo mogoče doseči z monopolnim lastništvom kapitala. V kapitalizmu si je zaradi lastništva monopola mogoče prisvojiti tuje presežno delo, ki se odrazi kot dobiček, v socializmu pa je presežno delo pripadalo državni lastnini, torej vsem delavcem. S tem je bilo onemogočeno, da bi si kdo posredno ali neposredno pridobival kakršne koli koristi z izkoriščanjem tujega dela. Z neodtujljivimi pravicami delavcev v domači organizaciji združenega dela, ki jih je zagotavljala Ustava SFRJ in Zakon o

združenem delu, so delavci imeli tudi pravico odločati o sklenitvi pogodbe o tujih vlaganjih (Arhar 1983: 90-93). Čez čas pa so podjetniki spoznavali, da z delitvijo rizika s tujim partnerjem ustvarjajo boljšo podlago za gospodarski razvoj, medtem ko uvoz finančnih sredstev izkoristijo država in koristniki, ki porabijo ta sredstva za gradnjo t.i. političnih tovarn, ki ničesar ne prispevajo k gospodarski rasti ampak le povečujejo njegovo zadolženost.

Po osamosvojitvi Slovenije in zamenjavi političnega sistema je slovensko javnost begalo nasprotje, ki se pojavi pri TNI med tujim kapitalistom in državo prejemnico. Slednja si namreč želi povečati dostop do tujih trgov, izboljšati tehnologijo in znanje ter pridobiti kapital, pri tem pa mora sprejeti dejstvo, da neposredne investicije z lastništvom tujcev vnašajo elemente nadzora v skupnost. Tuji kapitalist si na drugi strani prizadeva predvsem za čim manjše vmešavanje države prejemnice v investicije ter ohraniti kar največji nadzor nad investicijo in si ustvariti kar največje dobičke. Država in tuji kapitalist se lahko sporazumeta, če sta oba pripravljena malce popustiti.

Rojec (1994: 87) meni, da Slovenija ni imela izdelanega uradnega odnosa do TNI ter da se neprekinjeno odvija razprava, ki ni znanstveno utemeljena temveč je spolitizirana in čustveno nabita (Svetličič 1985: 366-367). Rojec (1994: 87) tudi meni, da je pravi odnos do TNI raznolik glede na skupine – javnost ima neizdelan in diferenciran odnos, kjer si po eni strani želi uspeha Slovenije po drugi strani pa jo plaši razprodaja slovenskega gospodarstva. Gospodarstveniki so zadržani, saj so tuji kapitalist njihovi konkurenti. Politične stranke in državna uprava prenašata krivdo za neizdelan odnos druga na drugo, ekonomska stroka pa se na makroekonomski ravni ukvarja z drugimi zadevami, s tujimi investicijami pa čisto spotoma.

V javnomnenjski raziskavi leta 1993 je Marjan Svetličič (Toš 1994: 113-140) ugotavljal odnos slovenske javnosti do TNI. Ugotovil je, da se je večina

Slovencev opredelila za TNI, kot sredstvo s pomočjo katerega bi se izvili iz gospodarske krize. Svetličič pripisuje neodločenost javnega mnenja pri ocenjevanju TNI dejstvu, da so v medijih veliko bolj izpostavljeni in napihnjeni spodleteli primeri in ocene, medtem ko pozitivnih izkušenj ne razglašajo tako na glas. Nadalje tudi pravi takole:

Neskladje med relativno nizkim deležem neopredeljenih, ko gre za odnos do TNN¹⁰ nasploh (niha okoli 10%) in pa za ocenjevanje njihove uspešnosti (kar 40%), je posledica stalno tleče dileme med strokovnostjo in čustvi. Težko se je znebiti vtisa, da je del javnosti prejšnje ideološko pogojeno odklonilno stališče do TNN v določeni meri zamenjal za drugače obarvano odklonilno stališče.

Vendar pa je potrebno poudariti, da (ne)uspešnost TNI ocenjujejo bolj na podlagi njihovih občutkov in pričakovanj, ne pa na podlagi dejanskih rezultatov. Veliko ljudi si namreč ustvari prevelika pričakovanja, ki niti ne temeljijo na poznavanju TNI, nato pa so razočarani. Anketirani so v 42.6% od TNI pričakovali predvsem »razreševanje temeljnih preobrazbenih krčev, kot sta ohranjanje delovnih mest ter preprečevanje stečajev« (Svetličič 1994: 118), medtem ko jih je le 29.3% navedlo, da od TNI pričakujejo predvsem boljše tehnologijo, trženjsko in menedžersko znanje. Po eni strani ljudi vodijo socialni motivi, na drugi strani pa je 65% anketiranih menilo, naj preživijo le tista podjetja, ki so konkurenčno sposobnejša in cenejša (*ibid.* 119).

Slovinci torej niso imeli enakih meril za podjetja v tuji in podjetja v domači lasti. Tuja naj bi preprečevala stečaje in ohranjala delovna mesta kljub neučinkovitosti, medtem ko naj bi med domačimi ohranili tista, ki so učinkovita in cenejša od konkurence. Le malo je verjetno, da bi kakšen tuji vlagatelj pristal na takšne zahteve, saj jim je bistven dobiček, ne pa podpiranje propadlih podjetij. Poleg

¹⁰ TNN je kratica za tuje neposredne naložbe, ki jo uporablja Svetličič v članku Pragmatičnost močnejša od strahov (1994: 113-140).

tega TNI ne morejo prispevati k preobrazbi gospodarstva, če morajo preprečevati stečaje in ohranjati delovna mesta v neučinkovitih podjetjih. Iz tega lahko ugotovimo, da je razočaranje nad TNI prihajalo iz prevelikih oz. nerealnih pričakovanj do TNI, saj le-te »niso socialno sredstvo, pač pa delujejo na temelju dobičkonosnega motiva v takšni ali drugačni preobleki (pojavnih oblikih)« (Svetličič 1994: 120). Največ strahu pred konkurenco tujih podjetij so izrazili vodje podjetij, ki so v 43% menili, da bi slovenska podjetja morala imeti ugodnejši položaj od tujih. Poleg tega kar 63% anketiranih meni, da je vloga domačih podjetij pomembnejša od vloge tujih, kar pomeni, da na TNI gledajo kot dopolnilo in ne edino sredstvo preobrazbe gospodarstva (*ibid.* 122).

Za internacionalizacijo slovenskih podjetij se je odločilo kar 55% Slovencev (Svetličič 1994: 132), kar izpričuje njihovo ekonomsko razmišljanje, saj je to njihovo za prodor slovenskih podjetij na tuje trge. Na določeni stopnji razvoja gospodarstva je to povsem normalno. Tuje investicije ne nadomeščajo, temveč dopolnjujejo domače in enako velja za investicije v tujini. Vhodne TNI izboljšujejo učinkovitost domačega gospodarstva s povečevanjem konkurence ter prispevajo k optimalni porazdelitvi virov (*ibid.* 133). Na drugi strani so izhodne TNI koristne za krepitev konkurenčnosti podjetij, dajejo možnosti spoznavanja tujih trgov, produktov, tehnologij in znanj.

Slovenci želijo imeti TNI ampak le v tistih aspektih, ki gredo nam v prid, v zameno pa bi tujcem dali nič. To žal ne gre tako in če želimo imeti nekaj od nekoga, se moramo tudi mi toliko prilagoditi in mu ponuditi nekaj v zameno.

2.6 Odnos strokovne javnosti do TNI

Analize odnosa strokovne javnosti sem se lotila z analiziranjem znanstvenih in strokovnih člankov in monografij ter publicističnih člankov, komentarjev, mnenj in intervjujev iz dnevnega časopisja in revij. Pri analizi sem se osredotočila

predvsem na to, kako so izbrani strokovnjaki argumentirali svojo razlago TNI in kakšen je bil končni rezultat članka – so podprli TNI ali pa so bili proti.

Pri analizi sem si pomagala z oblikovanjem modelov argumentacij in sklepov, ki so se pojavljali v tekstih in jih na podlagi tega razvrščala v končni graf 2.8. Na podlagi glavnega grafa je moč razbrati, kateri argumenti in sklepi se pojavljajo oz. jih ni v znanstveno-strokovni literaturi in kateri so prisotni oz. jih ni v publicistični literaturi. Obenem je moč opaziti tudi kako poglobljene so argumentacije v obeh sklopih literature.

2.6.1 Odnos strokovne javnosti do TNI v znanstveni in strokovni literaturi

Slovenske strokovnjake, ki se s področjem TNI ukvarjajo predvsem znanstveno, bi lahko naštevali na prste ene roke. Pri zbiranju znanstvene literature sem naletela predvsem na dela Marjana Svetličiča in Matije Rojca. Slednja se ukvarjata s TNI že od samega začetka njune akademske kariere. Po podatkih sistema COBISS profesor Svetličič objavlja članke, monografije in izsledke raziskav na to temo že od leta 1968, tj. 38 let, profesor Rojec pa od leta 1981, tj. 25 let. Kljub temu, da sta največ na tem področju objavila le dva strokovnjaka, ni zato nič manj literature.

Vzorec znanstvene in strokovne literature je obsegal 37 člankov, monografij in raziskav, ki so v svojem naslovu ali v opisu ključnih besed vsebovali besede TNI, transnacionalno podjetje (TP), tuje naložbe. Kot sem že omenila, sta večino teh del napisala Svetličič in Rojec skupaj s sodelavci. Največkrat se pojavijo še Andrej Kumar, Mojmir Mrak, in Jože P. Damijan, kot sodelavci pa so se največkrat pojavili Andreja Jaklič, Marjan Senjur in Janez Šušteršič.

V okviru postopka analize besedil sem za analiziranje izbrane literature uporabila

sistem modelov. Modeliranje izhaja iz spoznanja, da družbenih procesov ni mogoče razložiti le z vzorčno posledičnimi zvezami, ampak z oblikovanjem logično konsistentnega idealiziranega sistema, ki vsebuje osnovne lastnosti in povezave predmeta raziskovanja (Splichal 1990: 18). Modele s pomočjo katerih sem analizirala besedila, sem oblikovala glede na argumente za in proti TNI, ki se pojavljajo v literaturi. Zaradi množice argumentov, sem upoštevala le tiste, ki so največkrat prisotni v literaturi pri tem pa sem skušala upoštevati, da izbrani argumenti niso preveč ozki, niti preširoki, saj v nobenem primeru ne zaobjamemo problematike dovolj kakovostno. Po oblikovanju modelov sem pričela z natančnim prebiranjem literature in razvrščanjem le-te po modelih. Na koncu je sledila še analiza rezultatov.

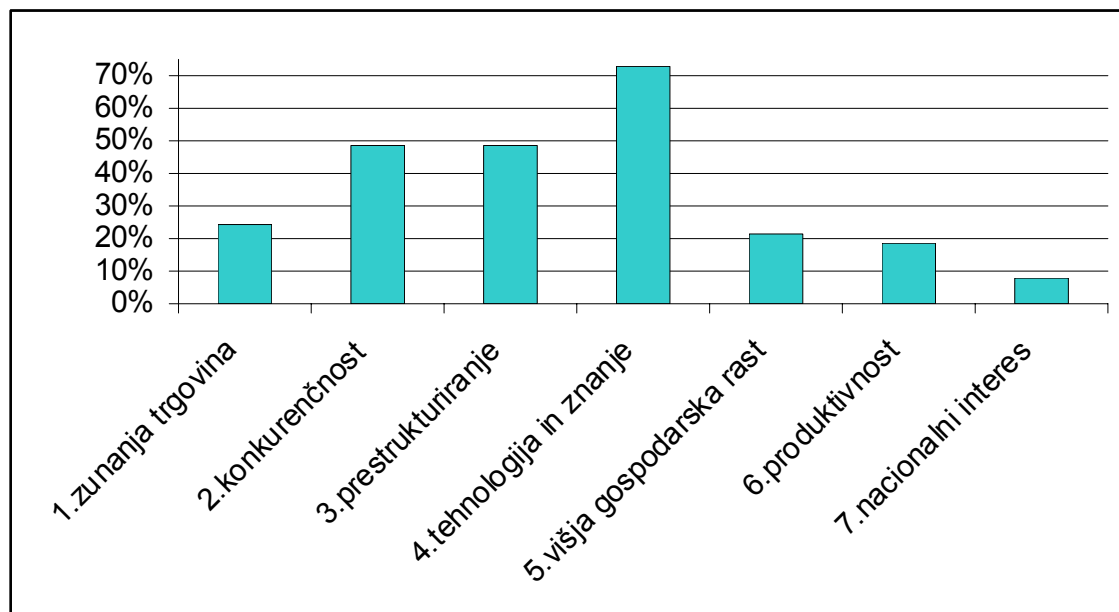
Modeli argumentacij so naslednji:

- V prvem modelu so TNI utemeljene kot pozitivni instrument mednarodnega udejstvovanja, saj spodbujajo zunanjo trgovino. Vhodne TNI privabijo podjetja, ki na našem trgu proizvajajo izdelke, ki gredo večinoma za izvoz, saj je naš trg premajhen, da bi lahko prodal vse proizvode, hkrati pa različna multinacionalna podjetja prinašajo nove izdelke, ki jih prej pri nas še ni bilo. Na drugi strani izhodne TNI pritegnejo slovenske poslovneže, da vlagajo v tujini in si s tem zagotovijo prodajo svojih izdelkov in storitev v tujini.
- Drugi model pozitivno ocenjuje TNI in jih utemeljuje predvsem s stališča povečanja konkurence na domačem trgu. Tako domači proizvajalci niso več zaščiteni in morajo svoje storitve in proizvode prilagoditi konkurenci. S povečanjem konkurence, se ponavadi znižajo cene proizvodov in storitev, pojavijo se novi izdelki in storitve, nemara se celo poveča njihova kvaliteta. S tem, ko slovenski izdelki postanejo konkurenčni na našem trgu, pa so sposobni konkurirati tudi na tujih. TNI tako krepijo naše konkurenčne prednosti tako doma kot v tujini.

- Tretji model tudi pozitivno ocenjuje TNI, saj bistveno prispeva k preobrazbi gospodarstva. V obdobju, ko se država sooča s prestrukturiranjem, TNI zahtevajo, da se ukinejo vse umetne ovire, ki so bile postavljene v času socializma. Država gostiteljica TNI mora tako izpeljati privatizacijo, liberalizirati tokove kapitala, blaga in storitev. Čeprav bi država, ki želi prestrukturirati svoje gospodarstvo to storila tako ali drugače, je dejstvo, da so TNI te procese pospešile in dopolnile.
- V četrtem modelu so TNI zopet obravnavane kot dober in pomemben instrument razvoja gospodarstva, saj poleg kapitala prinesejo bolj pomembne elemente razvoja. To so nova tehnologija, nova znanja proizvodnje ali storitev, nove dostope do trgov, nove marketinške in poslovodstvene prijeme, uveljavljeno blagovno znamko. Vsi ti elementi precej pripomorejo k napredku gospodarstva ter pomagajo dosegati višje rasti gospodarstva.
- Tudi v petem modelu so TNI obravnavane pozitivno, saj bistveno prispevajo k rasti slovenskega gospodarstva. TNI v državo pripeljejo nove izdelke in storitve, novo tehnologijo, kapital itd. in s tem preprečujejo, da bi naše gospodarstvo stagniralo oz. raslo prepočasi.
- V šestem modelu so TNI obravnavane kot pomemben prispevek k produktivnosti. TNI težijo k temu, da iz obstoječih virov ustvarijo kar največ. To pomeni, da se poveča produktivnost, proizvodnja oz. storitve so učinkovitejše, kar posledično pomeni uspešnost podjetja. TNI tako pozitivno vplivajo na naše gospodarstvo.
- V zadnjem, sedmem, modelu se TNI utemeljuje s stališča nacionalnega interesa. Kot je jasno iz prejšnjih modelov, TNI

prispevajo k rasti gospodarstva, pomagajo pri prestrukturiranju, izboljšanju učinkovitosti, uvajanju novih tehnologij, kar pomeni, da TNI prispevajo k uspešnemu, stabilnemu in rastočemu gospodarstvu, ki povečuje blaginjo prebivalcev. Vse naštetu predstavlja nacionalni interes, kar pomeni, da so TNI v nacionalnem interesu.

Graf 2.6: Delež strokovne literature pri posameznem modelu argumentacije TNI



Vsa strokovna literatura, ki je bila zajeta v mojem vzorcu literature, je imela prevladujoče naklonjen odnos do TNI. Večina argumentacij TNI in njihovih pozitivnih učinkih pa temelji na drugem, tretjem in četrtem modelu (graf 2.6). Strokovnjaki so kar v 73% odstotkih argumentacij menili, da TNI pozitivno vplivajo na gospodarstvo države prejemnice, saj prinesejo novo tehnologijo, znanje, marketinške in poslovodstvene prijeme, odpirajo poti na nove trge ipd. V 48.6% argumentacij jih je menilo, da TNI pozitivno vplivajo na gospodarstvo, saj izboljšujejo njegovo konkurenčnost, kot tudi konkurenčnost izdelkov in storitev. Enak delež argumentacij je podpiral TNI, ki pripomorejo k prestrukturiranju gospodarstva, pospešijo postopek preobrazbe in spodbujajo gospodarstvo, da

sledi svojim tekmeccem. Najmanj argumentacij TNI je bilo s pomočjo nacionalnega interesa. Delež takih argumentacij je bil 8.1%. Razlog za to je najbrž dejstvo, da so se razprave o nacionalnem interesu in TNI večinoma odvijale v dnevnem časopisju, ne pa v znanstvenih razpravah. Ni potrebno posebej poudarjati, da prenapihnjena problematika o nacionalnem interesu in razprodaji domačega premoženja ni ravno tema znanstvenih krogov, saj je večini strokovnjakov s področja TNI jasno, kaj je v nacionalnem interesu in kaj ne. V znanstveni in strokovni literaturi je bila obdelana večina argumentov, ki se sicer pojavljajo v dinamični paradigmi razvoja, ki ga poganjajo TNI (Ozawa) kot učinki TNI (Svetličič, 1996a: 239-249).

2.6.2 Odnos strokovne javnosti do TNI v publicistični literaturi

Za publicistično literaturo je značilno, da se je pojavilo veliko več avtorjev, ki so bili pripravljeni kaj povedati na temo TNI. Večinoma je šlo za članke, komentarje, mnenja in intervjuje v časopisih Delo in Finance, nekaj pa jih je tudi iz Dnevnika ter revij Mladina in Manager. Največkrat so se v izbranem vzorcu besedil pojavljali Bogomir Kovač, Jože P. Damijan, Marko Jaklič, Lojze Sočan, Maks Tajnikar in Jože Mencinger.

Vzorec publicističnih besedil je zajemal 44 besedil, ki so v naslovu ali opisu ključnih besed vsebovali vsaj eno od besed TNI, TP ali tuje naložbe. Na podlagi le-teh sem sestavila naslednje modele argumentacij¹¹:

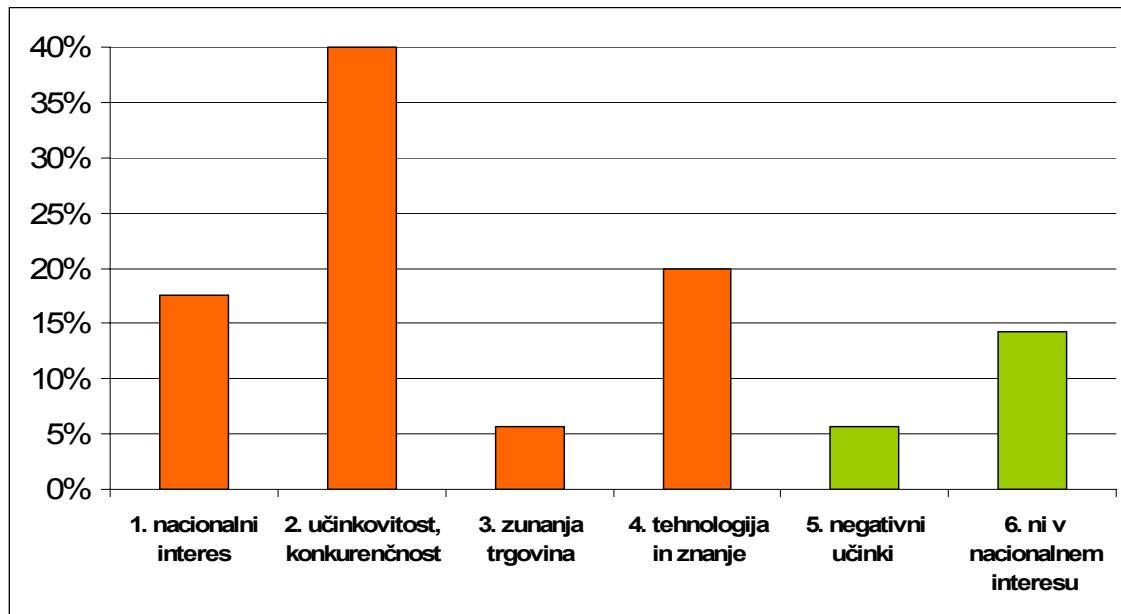
- Prvi model argumentacije podpira TNI, saj le-te pripomorejo, k uspešnosti gospodarstva in rasti blaginje prebivalcev, kar pa je v nacionalnem interesu. Privabljanje TNI je želja podjetij in tako tudi

¹¹ Postopek oblikovanja modelov argumentacije je natančneje opisan v poglavju 2.6.1 Odnos strokovne javnosti do TNI v znanstveni in strokovni literaturi, na strani 57.

interes države.

- Drugi model argumentacije podpira TNI, saj slednje povečujejo konkurenčnost in produktivnost gospodarstva, kar na koncu pripelje do splošne učinkovitost le-tega.
- Tretji model ocenjuje TNI kot pozitivne, saj spodbujajo zunanjo trgovino – uvoz in izvoz izdelkov pa tudi kapitala in storitev. Slovenija ima namreč regionalno dobro poznane izdelke. TNI lahko okrepijo naše izvozne sposobnosti in prispevajo k večjemu izvozu naših izdelkov, kasneje pa tudi k vlaganju našega kapitala v tujino.
- Četrty model tudi podpira TNI, saj prinašajo obilo nove tehnologije, novih produkcijskih postopkov, marketinških znanj ter uveljavljene znamke. To povzroča večjo konkurenco na našem trgu ter spodbuja konkurenčnost naših proizvodov in storitev do tujih.
- Peti model ne podpira TNI in meni, da so slabe za naše gospodarstvo. To utemeljuje z dejstvom, da TNI negativno vplivajo na gospodarsko rast države prejemnice, saj t.i. *spillover* učinki preveč negativno vplivajo na domače konkurente. V splošnem so ti učinki tako močni, da privedejo do vsesplošnega padca rasti gospodarstva.
- Šesti model prav tako ne podpira TNI, saj se s prehajanjem naših podjetij v tuje roke ustvarjajo pogoji za črpanje denarja iz naših podjetij v tuje. S tem se slabšajo naše konkurenčne prednosti in padanje gospodarske rasti.

Graf 2.7: Delež publicistične literature pri posameznem modelu argumentacije TNI

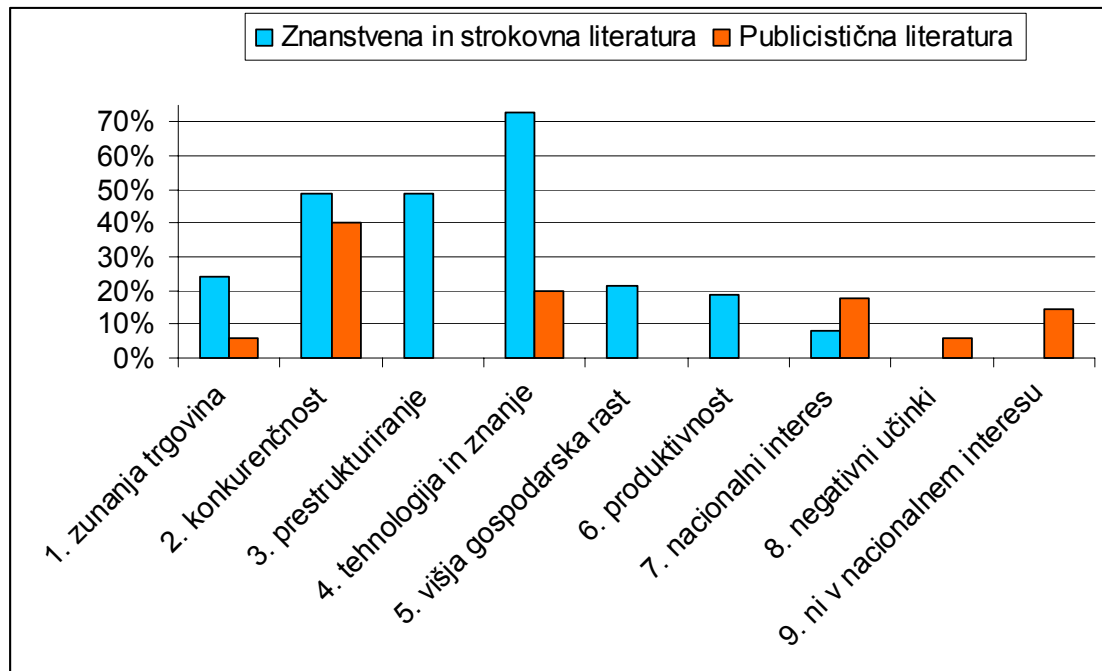


Mnenja v publicistični literaturi so deljena in ne podpirajo povsem TNI (graf 2.7). Zadnja dva stolpca zelene barve v grafu predstavljata negativen odnos do TNI. Večina argumentacij, ki podpirajo TNI so s 40% utemeljena z dejstvom, da TNI pospešujejo konkurenčnost gospodarstva države prejemnice in s tem tudi učinkovitost njenega gospodarstva. 20% mnenj pa podpira TNI, ker prinašajo novo tehnologijo, znanja, nove marketinške prijeme, blagovne znamke itd. 17.5% argumentacij podpira TNI, saj so sestavni del nacionalnega interesa, ki pomeni stabilnost in uspešnost gospodarstva in blaginjo prebivalcev. Zavračanje TNI je utemeljeno, da TNI niso v nacionalnem interesu (14.3%), saj nižajo gospodarsko rast, ker stranski učinki preveč negativno vplivajo na domača podjetja (5.7%), kar se v končni fazi izrazi kot padanje gospodarske rasti.

Modeli za analizo publicistične literature so bili oblikovani na enak način kakor pri znanstveni literaturi. Razlike med modeli za analizo literature so se pojavili zaradi različnih argumentacij, ki se pojavijo pri posamezni vrsti literature. Pri analizi

publicistične literature je manj modelov zaradi manjšega števila argumentov, ki se pojavljajo v tej vrsti literature, kakor pri znanstveni, kjer jih je več. Če primerjamo kateri argumenti se pojavljajo v skupini znanstvene in strokovne literature in kateri v publicistični literaturi, opazimo kar nekaj razlik. Slednje so ponazorjene v grafu 2.8.

Graf 2.8: Primerjava argumentacij med znanstveno in strokovno literaturo in publicistično literaturo



Med znanstveno in strokovno literaturo je najpomembnejši argument v prid TNI dejstvo, da prinašajo obilo nove tehnologije, znanja, dostopov do novih trgov, uveljavljenih blagovnih znamk itd., medtem ko se ta argument v publicistični literaturi pojavi nekje na drugem mestu med argumenti, ki podpirajo TNI. Zanimivo je, da je med publicističnimi deli najbolj izpostavljen argument v prid TNI, da le-te povečujejo konkurenčnost naših podjetij na domačem trgu, kot tudi na tujih trgih, med strokovno literaturo, pa se ta argument uvršča na drugo mesto. Znanstvena in strokovna literatura posvečata posebno pozornost tudi

prestrukturiranju, višji gospodarski rasti in produktivnosti, kot učinkih TNI, ki pozitivno vplivajo na gospodarstvo države prejemnice. Teh argumentov ni moč zaslediti v publicistični literaturi. Vendar pri tem ne gre toliko za samo pomanjkanje teh argumentov kakor za dejstvo, da argumenti v tej skupini literature niso toliko razdelani kot v skupini strokovne in znanstvene literature.

Na drugi strani lahko rečemo, da je v publicistični literaturi mogoče zaslediti tudi nasprotovanje TNI, ki so utemeljene s tem, da zaradi negativnih učinkov na domače konkurente TNI znižujejo gospodarsko rast, posledično pa tako tuja vlaganja niso več v nacionalnem interesu. Pri slednjem argumentu se še posebej poudarja nepotrebnost prodaje slovenskih podjetij tujcem, saj naj bi le-ti le izkoristili naša podjetja in prečrpali denar v svoja matična podjetja. V strokovni in znanstveni literaturi nisem zasledila odklonilnega odnosa do TNI. Seveda so razložene tudi negativne posledice, vendar je ob tem tudi dodana razlaga, kako te posledice minimizirati, da imajo čim manjši vpliv na gospodarstvo države prejemnice. Hkrati je v znanstveni literaturi tudi poudarjeno, da mora država, ki sprejme TNI izpolnjevati določene predpogoje, ki so potrebni za to, da TNI delujejo kakor predvidevajo teorije. Ti predpogoji so konkurenca na trgu, odprto gospodarstvo države prejemnice, ukinitvev zaščit za domače gospodarstvo ter določena raven absorpcijske sposobnosti, ki je potrebna, da država prejemnica izkoristi možnosti, ki jih TNI ponujajo. Čarković in Ross (2005: 206) sta opravila empirično raziskavo, ki je pokazala, da če ima država gostiteljica zagotovljen določen prag izobraženosti delovne sile¹², potem TNI pozitivno vplivajo na njeno gospodarstvo.

Razlika med argumentacijami iz skupine znanstveno-strokovne literature in

¹² Tu gre pravzaprav za absorpcijsko sposobnost države, ki prejme TNI, da zna izkoristiti novo tehnologijo, nova znanja ter ostale priložnosti, ki se pojavijo ob prihodu TNI v neko državo.

publicistično literaturo se kaže tudi v sami poglobljenosti in razdelanosti argumentov. V znanstveni in strokovni literaturi so argumenti strokovnjakov obvezno podkrepljeni z izsledki raziskav, statističnimi podatki in podobno, medtem ko v publicistični literaturi temu največkrat ni tako. Razlage so večinoma oblikovane tako, da jih večina ljudi, ki o problematiki nima toliko znanja, razume. Seveda odvisno, na kakšen način želi določeni strokovnjak predstaviti problematiko TNI javnosti. Torej tisti, ki nasprotujejo TNI bodo poudarjali negativne učinke tujih naložb in pri tem zamolčali načine, kako se takšne učinke eliminira. Poudarjalo se bo torej tisto, kar je populistično in na kaj se bodo ujele široke množice. Še vedno pomnimo razprave o TNI, kjer so bile slednje argumentirane z nacionalnimi interesi. V čustveni in iracionalni razpravi so nasprotniki tolmačili TNI v smislu razprodaje domačega premoženja, nikjer pa niso hoteli priznati pozitivnih prispevkov TNI našemu gospodarstvu.

Odsotnost določenih argumentov o TNI v publicistični literaturi kaže na to, da se tematika TNI ne prikaže povsem in da strokovnjaki, ki se spuščajo v takšno polemiziranje in razpravljanje, nimajo namena toliko poučiti zainteresirano javnost o TNI temveč med seboj obračunavati in dokazovati kdo ima bolj verjetne argumente. Javnost, ki seveda spremlja medsebojne obračune strokovne sfere, ne pridobiva znanja o tej temi, temveč jo vzame kot vprašljivo, saj če akademska sfera ni odločena kaj je dobro za gospodarstvo, kdo pa bi potem to vedel?

Strokovnjaki, ki se dolgoročno in poglobljeno ukvarjajo s TNI nimajo pomislekov o vključevanju TNI v naše gospodarstvo. Po njihovem mnenju je pomembno vprašanje izpolnjevanja predpogojev za uspešno delovanje TNI ter koliko in kam vlagati, pa še to postaja nesmiselno vprašanje, saj je edino, kar je na koncu pomembno za naše gospodarstvo, da dosegamo stabilno in uravnoteženo gospodarstvo, ki bo zagotavljalo blaginjo prebivalstva. Če nismo sposobni uresničiti tega nacionalnega interesa sami, nam ga pa bodo morda pomagali tujci.

2.7 Alternative TNI

Mednarodno sodelovanje podjetij temelji na treh oblikah (Rojec 1996: 57 in 1994: 116):

- TNI,
- izvoz/uvoz
- portfolio transferi (sem spadajo najrazličnejše pogodbene oblike sodelovanja npr. licenčne, kooperacijske, poslovodstvene in franšizne pogodbe, podpogodbeni in dodelavni posli)

Katero obliko mednarodnega sodelovanja bo posamezno podjetje izbralo je odvisno od ambicij in ciljev podjetja, ki jih želi s pomočjo tujih podjetij doseči pa tudi od tega, kakšen je partner na drugi strani. Tako ne moremo govoriti, da so ene oblike sodelovanja slabše od drugih (Rojec 1996: 58). Za TNI je značilno, da ponujajo cel »paket« virov za podjetje, ki pa ga lahko sprejmejo le kot celoto, v zameno za lastništvo, ki je le delno ali pa v celoti. Prenese se najsodobnejša tehnologija, novo znanje za njihovo uporabo, svež kapital, znanja za trženje, dostop do tujih trgov. Zaradi precejšnje investicije je novo vodstvo zainteresirano za uspeh na novo pridobljenega podjetja, saj se tveganje, kot tudi dobiček, delijo med lastnike (*ibid.*).

Na drugi strani pa npr. licenčna pogodba omogoča, da stari lastnik zadrži lastništvo, in vzame le del »paketa« virov. Te oblike mednarodnega sodelovanja se največkrat poslužujejo podjetja, ki ne potrebujejo svežega kapitala in se ne želijo pretesno vezati s tujim partnerjem, hkrati pa bi si želeli pridobiti novo tehnologijo (Rojec 1994: 58). Slabost te oblike sodelovanja je, da tuji partner ni investicijsko udeležen v domačem podjetju, zato ga morebitne težave tega podjetja ne bodo prizadele in se bo preprosto umaknil. V primeru, da bi bil investicijsko udeležen pa tega ne more storiti.

Država se ne sme vmešavati v odločitve podjetij katero obliko mednarodnega

sodelovanja naj izberejo niti ne sme dajati prednosti kateri od prej naštetih oblik. Njena naloga je, da ustvari ustrezne institucionalne in zakonske okvire, ki bodo podjetja spodbujala tako k vhodni, kot izhodni internacionalizaciji dejavnosti (Rojec: 1996: 59).

3 UGOTOVITVE

V uvodnem poglavju sem si zastavila štiri hipoteze, katerih veljavnost sem preverjala skozi diplomsko delo, sedaj pa bom predstavila svoje ugotovitve. V prvi hipotezi sem trdila, da je odnos do TNI v Sloveniji precej ambivalenten, čeprav je uradna politika države naklonjena tujemu kapitalu in da imajo TNI pozitivne učinke na domače gospodarstvo. Hipotezo lahko v celoti potrdim, saj je javnost, sploh pa strokovna, precej deljena glede TNI. Pri tem uradno stališče politike, ki podpira TNI, ne vpliva na njihova mnenja oz. ga mnogi ne spremenijo. Strokovnjaki, ki nasprotujejo TNI svojega odnosa niso spremenili, prav tako pa to ne pomeni, da se vsi politiki strinjajo s TNI, čeprav je njihovo uradno stališče do TNI pozitivno. Če bi bilo slednjemu res tako, potem bi se uresničile vse strategije in programi o privabljanju TNI in se danes ne bi ukvarjali s tovrstnimi težavami, saj so politiki potem tisti, ki imajo v končni instanci glavno besedo.

Druga hipoteza je trdila, da nenaklonjen odnos dela slovenskih strokovnjakov in javnosti do TNI škodita slovenskemu gospodarstvu. To hipotezo ne morem potrditi. FIAS v svojem poročilu (2000: 4) trdi, da Slovenija ni prejela toliko TNI, kot bi jih lahko glede na svoje potenciale zaradi težkih pogojev pridobivanja ustreznih zemljišč, dolgotrajnega in zapletenega pridobivanja različnih dovoljenj za vzpostavitev podjetja, zapletene zakonodaje zaposlovanja/odpuščanja delavcev ipd. Po njihovem mnenju so to precejšnje ovire, ki odvrčajo tuje investitorje od vlaganj v našo državo. Po podatkih raziskave, ki jo vsako leto od leta 1997 izvedeta podjetje za tržne raziskave Gfk Gral Iteo in JAPTI (2006) tuji investitorji, ki so že vlagali v našo državo ocenjujejo, da njihove investicije ogrožajo visoki davki in prispevki, zapleteni administrativni postopki, visok davek na dobiček pa tudi neplačljivost ter neurejena zakonodaja. Čeprav JAPTI poroča v svojem letnem poročilu (2005: 6-8), da se število tujcev, ki se zanimajo za Slovenijo, vsako leto povečuje, se število TNI temu primerno ne poveča. Prevladujejo enkratna povpraševanja po naši državi in ta so se z leta 2003 na

2004 povečala za 26%, temu sledijo večkratna povpraševanja s 17% povečanjem v letu 2004. Število obiskov tujih delegacij se je iz leta 2003 povečalo za 33%, leta 2004 pa je padlo na 7.6% (AGPTI 2005: 6-8.). Glede na zgoraj navedene argumente menim, da je Slovenija izgubila veliko tujih investorjev, ki so bili pripravljeni vlagati v naše gospodarstvo, vendar pa na njihove odločitve ni vplivala nenaklonjenost javnega mnenja in del strokovne javnosti.

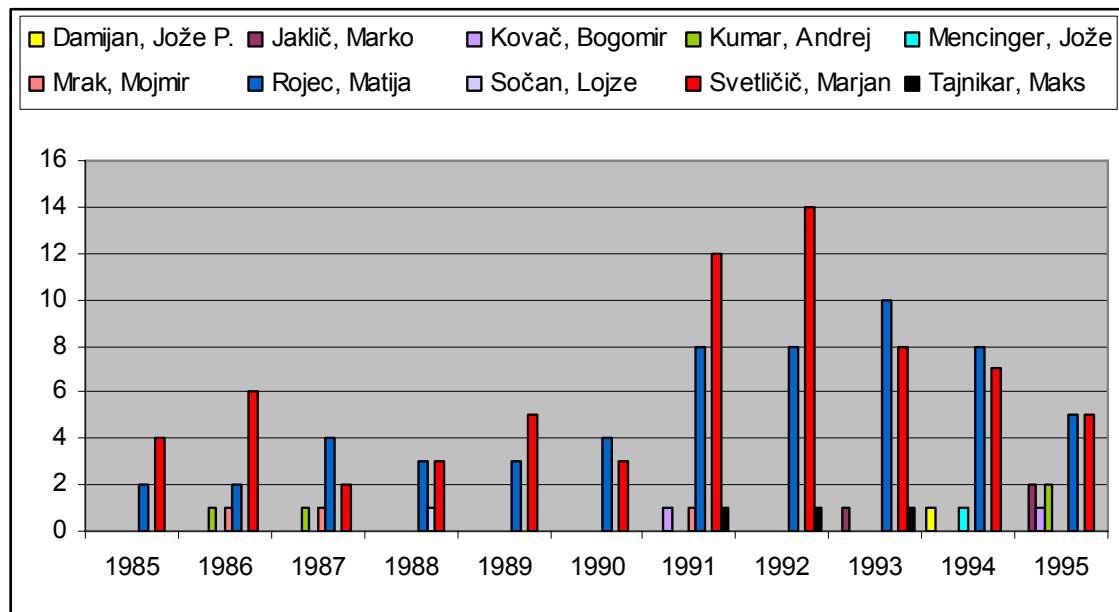
Tretja hipoteza trdi, da sta glavna krivca za neizpolnjevanje strategij o gospodarskem razvoju vlada in management, saj le-teh ne jemljeta dovolj resno. Ta hipoteza se je izkazala za pravilno, saj se večine scenarijev iz strategij ni uresničilo. Vlada naroči strokovnjakom, naj izdelajo strategijo razvoja Slovenije, pri tem pa ti upoštevajo morebitne spremembe v okolju. V strategijah se oblikujejo tudi ukrepi, ki jih je potrebno izpeljati, da se strategija uresniči. Ko so strategija in scenariji pripravljeni morajo politiki in managerji izpeljati predloge, ki so zapisani v strategijah. Tu se največkrat tudi ustavi. Strategije namreč niso le zavezujoči dokumenti in so predvsem v funkciji svetovanja. Vendar pa to še vedno ni razlog za njihovo ignoriranje. Redko kdaj se zgodi, da politiki izpeljejo vse ukrepe. Stvar postane zaskrbljujoča, ko se izpeljejo le redki ukrepi, kar je v Sloveniji precej pogosto.

Četrta hipoteza trdi, da je v slovenski znanstveni sferi premalo strokovnjakov, ki bi se ukvarjali predvsem s TNI in zato je tema zapostavljena v primerjavi z drugimi področji mednarodnih ekonomskih odnosov. Tudi ta hipoteza je potrjena. Podatke za njeno potrditev sem dobila z analizo rezultatov iskanja literature na temo TNI iz sistema COBISS. Za vsakega strokovnjaka posebej sem poiskala število prispevkov, ki so jih v posameznem letu objavili, nato pa rezultate prikazala s pomočjo grafov 3.7 in 3.8. Pri tem sem se omejila na prispevke, ki so

v naslovih ali opisih ključnih besed vsebovali vsaj eno od besed TNI, tuje naložbe, TP in internacionalizacija¹³.

Iz grafov 3.9 in 3.10¹⁴ je razvidno, da sta v celotnem obdobju od 1985 - 2005 največ literature o TNI napisala Marjan Svetličič in Matija Rojec, v zadnjem času pa tudi Jože P. Damijan. Med ostalimi strokovnjaki ta tema ni tako zelo priljubljena. V prvem desetletju proučevanega obdobja (tj. od 1985 - 1995, graf 3.9) močno prevladujejo dela Marjana Svetličiča in Matije Rojca, v manjši meri pa se pojavijo tudi dela Mojmir Mraka, Andreja Kumarja, Maksa Tajnikarja in Marka Jakliča.

Graf 3.9: Literatura na temo TNI izbranih strokovnjakov v letih 1985-1995

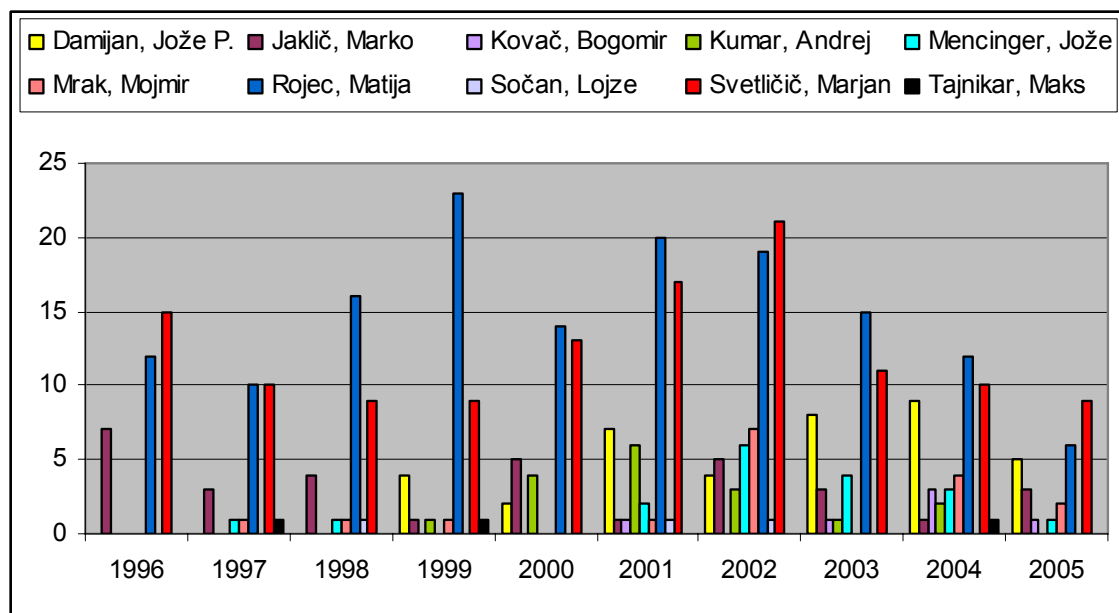


¹³ Dopuščam možnost, da niso bili izbrani vsi članki, ki so bili dejansko napisani na temo TNI, saj je iskanje člankov v bazi COBISS precej odvisno od uporabe ključnih besed.

¹⁴ V grafih 3.9 in 3.10 sem preučevano obdobje 1985 -2005 razdelila na polovici, saj je enoten graf zaradi velikega števila enot nepregleden.

V drugem desetletju (tj. 1996 - 2005, graf 3.10) še vedno prevladujejo dela Svetličiča in Rojca, vendar se je število strokovnjakov, ki so objavljali na temo TNI povečalo. Zasedila sem večje število del Marka Jakliča, od leta 1999 pa je začel intenzivneje objavljati dela tudi Jože Pavlič Damijan. Od leta 1997, še posebej pa od leta 2001 je pri tej temi aktivnejši tudi nasprotnik TNI, Jože Mencinger. Na splošno se je v drugem desetletju število objavljenih člankov kot tudi število strokovnjakov, ki so pisali o TNI, povečalo. Iz grafa je razvidno, da so TNI postale priljubljena tema za pisanje predvsem po letu 2000, kar sovпада s časom, ko se je število TNI v in iz naše države povečalo (graf 2.2, na str. 41). Iz tega sklepam, da so za večino strokovnjakov TNI postale zanimive šele, ko so se v večjem številu pojavile v naši okolici.

Graf 3.10: Literatura na temo TNI izbranih strokovnjakov v letih 1996-2005



Iz podatkov v tabeli 3.4 lahko sklepamo, da so strokovnjaki precej dejavni, saj so v letih 1985 – 2005 objavili kar 3150 prispevkov, od tega jih je 551 na temo TNI. Večino prispevkov na temo TNI sta napisala Matija Rojec in Marjan Svetličič. Skupno število njunih prispevkov tako znaša 397, medtem ko je ostalih 154

prispevkov napisalo ostalih osem strokovnjakov. Najmanj so na temo TNI objavljali Lojze Sočan, Maks Tajnikar in Bogomir Kovač.

Glede na število vseh prispevkov v obdobju 1985 – 2005 ima največ prispevkov Bogomir Kovač, sledita mu še Jože Mencinger in Matija Rojec. Najmanj pa so v tem obdobju objavljali Andrej Kumar, Marko Jaklič in Lojze Sočan.

Tabela 3.4: Število objavljenih prispevkov po posameznih strokovnjakih v obdobju 1985 – 2005

<i>ime in priimek strokovnjaka</i>	<i>št. prispevkov o TNI v obdobju od 1985 - 2005</i>	<i>št. vseh znanstvenih, strokovnih in publicističnih prispevkov v obdobju 1985 - 2005</i>
Sočan, Lojze	4	158
Tajnikar, Maks	6	324
Kovač, Bogomir	8	686
Mencinger, Jože	19	491
Mrak, Mojmir	20	266
Kumar, Andrej	21	113
Jaklič, Marko	36	156
Damijan, Jože P.	40	201
Svetličič, Marjan	193	357
Rojec, Matija	204	398
Skupaj	551	3150

Iz podatkov v tabeli 3.4 lahko delno sklepamo, da strokovnjaki, ki so največ objavili na temo TNI, so tudi sicer najbolj produktivni. Ta teza velja za Matijo Rojca in Marjana Svetličiča, medtem ko ne velja za Jožeta Mencingerja in Bogomirja Kovača. Matija Rojec je očitno usmerjen predvsem na temo TNI in je objavil največ prispevkov na to temo, pri tem pa je po številu vseh prispevkov na tretjem mestu. Marjan Svetličič je poleg Matije Rojca objavil največje število prispevkov na temo TNI in je hkrati precej visoko tudi po številu vseh prispevkov v obdobju 1985 – 2005. Bogomir Kovač, ki je poleg Lojzeta Sočana objavil

najmanj prispevkov na temo TNI, je bil v obdobju 1985 – 2005 najbolj produktiven po številu vseh prispevkov. Podobno tudi Jože Mencinger, ki ima precejšnje število objavljenih prispevkov, na temo TNI pa je objavljaj precej malo. Jože P. Damijan je na tretjem mestu po številu člankov o TNI, medtem ko je po številu vseh prispevkov bolj pri koncu lestvice¹⁵. Sklepam, da je število prispevkov na temo TNI odvisno predvsem od tega, na katero področje se je posamezni strokovnjak specializiral. Tako sta pri nas najbolj aktivna na področju TNI ravno Matija Rojec in Marjan Svetličič.

Zaradi tako majhnega števila strokovnjakov, ki se ukvarjajo s TNI se ustvarja lažni videz, da problematika okoli TNI sploh ni tako pomembna. Malo število pravih strokovnjakov s tega področja težko skrbi za redno »osveščanje« državljanov. Ob večjem številu strokovnjakov s področja TNI bi bilo na voljo tudi več znanstvene literature, opravljenih bi lahko bilo več raziskav, kar posledično pomeni, da bi tema postala bolj poznana v javnosti in s tem predstavljala veliko manjši tabu, kakor ga sedaj.

¹⁵ Jože Pavlič Damijan objavlja svoja dela šele od leta 1991, zato lahko manjše število vseh prispevkov pripišemo njegovi krajši akademski poti in ne njegovi (ne)aktivnosti.

4 ZAKLJUČEK

Kadar tehtamo odločitev pri pomembnih zadevah ne smemo iti v skrajnosti. Preveliko idealiziranje nam zamegli sposobnost, da vidimo nevarnosti, medtem ko pretiran pesimizem onemogoča, da izkoristimo pozitivne razvojne učinke. Tako je tudi pri TNI. Prevelik pesimizem okoli tega pojava nam ne bo omogočal, da izkoristimo priložnosti, ki jih TNI ponujajo, preveliko idealiziranje tega pojava pa nam bo preprečilo, da se izognemo pastem TNI.

Čeprav je bilo pri nas že veliko napisanega o TNI, se zdi, da tema ostaja odprta za tisti krog ljudi, ki se za to posebej zanimajo ostali pa se osredotočajo na druge teme. Če z vzajemno bibliografsko bazo COBISS iščemo gradivo o npr. zunanji trgovini oz. ekonomskih odnosih bomo našli več kot 2200 oz. 3100 zadetkov na ti dve temi medtem, ko na temo tujih investicij najdemo nekaj čez 1600 zadetkov. Čeprav TNI zajemajo več kot polovico člankov na temo zunanje trgovine je jasno, da so TNI kljub širokim razpravam bolj marginalna tema v primerjavi z prej omenjenima, čeprav so TNI tudi del le-teh. Poleg tega je več literature o TNI, kjer je razložen celovit pojav, dostopno le bolj izobraženim, saj so tovrstne razprave in članki objavljeni večinoma v strokovnih in znanstvenih delih. V publicističnih delih se v glavnem pojavljajo parcialne in skrajne razlage pojava, ki pa nikoli ne podajo celovite podobe.

Odkod in zakaj tolikšen odpor proti TNI v Sloveniji je težko reči. Nedvomno je nekaj odpora ostalo še iz časa Jugoslavije, ko so bile TNI sinonim za izkoriščevalske kapitaliste z zahoda. Na drugi strani pa se pojavlja slovenska zaprtost v lasten prostor, strah in nezaupanje tujcem, kar je lahko tudi posledica nepoznavanja TNI in razmer v svetu.

Menim, da je v Sloveniji velik problem osredotočanja kaj si sploh želimo. Veliko lažje je namreč nekaj storiti, če vemo k čemu nas bo to pripeljalo. Da bi se

uresničile ideje o uspešnosti našega gospodarstva in s tem tudi želje po kakovostnih tujih investicijah, je najprej potrebno o tem doseči konsenz. Ko se narod skupaj odloči za neko stvar in za to odločitvijo tudi stoji, potem se ta tudi uresniči, saj ni nikogar, ki bi temu nasprotoval v taki meri, da se takšne odločitve odloži. Tako kot smo bili prepričani, da se želimo odcepiti od Jugoslavije in smo podprli prizadevanja politikov, tako moramo sedaj podpreti prizadevanja naših strokovnjakov in gospodarstvenikov, da se Slovenija gospodarsko okrepi. Dokler pa se bodo v strokovni javnosti in medijih odvijali medsebojni obračuni, ki so bolj politično usmerjeni kot kaj drugega, ne bo možno doseči zastavljenih ciljev

Je že res, da so slovenski strokovnjaki poskrbeli za »promocijo«
TNI v javnosti, vendar se je izkazalo, da ne ravno uspešno. Slovenci precej pragmatično razmišljajo, kadar govorijo o stvareh tako na splošno. V tem kontekstu se zavzemajo tudi za to, da se ohranijo tista slovenska podjetja, ki so konkurenčna drugim pa tudi tujcem. Na drugi strani pa pričakujejo, da bodo tujci pokupili naša obubožana podjetja in jih ohranjali pri življenju. Očitno ne razumejo bistva kapitalizma, katerega cilj je iskanje večjega, največjega dobička. Zdi se mi logično, da bodo tuji kapitalisti skušali pridobiti podjetja, s katerimi lahko konkurenčno nastopajo na različnih trgih. To so lahko podjetja, ki že dobro poslujejo (npr. Lek) ali pa podjetja, ki so bila prej v precej slabem stanju, sedaj pa jim gre bolje (npr. Papirnica Količevo, Tobačna Ljubljana). Menim, da ko lastnik podjetja (država) ne more več prispevati k njegovemu napredku, je čas, da ga proda lastniku, ki bo poskrbel za nadaljnji razvoj. Kadar pa se vlada končno odloči prodati kakšno podjetje, ki ni več ravno cvetoče, se pojavijo kritike, češ da bomo razprodali vse naše premoženje. Te kritike bi lahko povzeli v znamenito izjavo Jožeta Mencingerja da kmet, ki proda njivo je le še dninar. Že res, vendar je bolje za kmeta, da proda svojo kmetijo, ki je očitno ni sposoben upravljati, dokler bi zanjo dobil še spodoben znesek in ne takrat, ko je praktično brez vrednosti. Tako bo vsaj dobil nekaj sredstev, da začne na novo.

SEZNAM VIROV IN LITERATURE

1. Agencija Republike Slovenije za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (2006a) Raziskave med podjetji s tujim in mešanim kapitalom, <http://www.gov.si/tipo/?Ing=slo&vie=cnt&gr1=spoTni&gr2=anaRaz> (05.08.2006).
2. Agencija Republike Slovenije za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (2006b) O agenciji, <http://www.gov.si/tipo/?Ing=slo&vie=cnt&gr1=oAge> (05.08.2006).
3. Agencija Republike Slovenije za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije (2005) Poročilo o delovanju Agencije RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije v obdobju 2002-2004, <http://www.gov.si/tipo/utills/bin.php?id=2005032310541243> (05.08.2006).
4. Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije in podjetje za tržne raziskave Gfk Gral Iteo (2006) Raziskava podjetij s tujim in mešanim kapitalom v letu 2005: poročilo, <http://www.gov.si/tipo/?Ing=slo&vie=cnt&gr1=spoTni&gr2=anaRaz> (11.08.2006).
5. Aitken, Brian, Ann Harrison, Robert E. Lipsey (1995) Wages and Foreign Ownership: a Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States, Working Paper No. 5102. Cambridge: National Bureau of Economic Research, <http://www.nber.org/papers/w5102> (29.07.2006).
6. Arhar, France (1983) Mednarodno sovlaganje kapitala in soodločanje delavcev: doktorska disertacija. Ljubljana: Pravna fakulteta.
7. Banka Slovenije (2006) Arhiv plačilne bilance do I. 2005 v EUR, <http://www.bsi.si/iskalniki/pregled-financnih-podatkov-vsebina.asp?Vsebinald=574&Mapald=138> (27.06.2006).

8. Banka Slovenije (2006) Bilten, Januar 2006. Ljubljana: Banka Slovenije.
9. Bertoncelj Popit, Vesna (2003) Sramotno malo denarja za gospodarstvo (intervju z Jožetom P. Damijanom). *Gospodarski vestnik*, 19.05., str. 22-24.
10. Bobek, Vito (1996) Vizija razvoja zunanjeekonomskih odnosov Slovenije. V Vito Bobek (ur.) *Strategija ekonomskih odnosov s tujino: Postavitev izhodiščnih vrednot in izzivov Zunanjeekonomske strategije Slovenije*, str. 9-24. Ljubljana: Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj.
11. Bobek, Vito, Janez Potočnik, Vojka Ravbar, Matija Rojec, Peter Stanovnik, Franjo Štiblar, ur. (1996) *Strategija gospodarskega razvoja Slovenije: Od pridruženega do polnopravnega članstva v Evropski uniji*. Ljubljana: Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj.
12. Burger, Anže (2004) Pet največjih zmot o tujih neposrednih naložbah. *Finance*, 23.9.: str. 8.
13. Carkovic, Maria, Ross Levine (2005) Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? V Theodore H. Moran, Edward M. Graham, Magnus Blomström (ur.): *Does Foreign Direct Investment Promote Development*, 195 - 220. Washington: Institute for International Economics, Centre for Global Development. Dostopno na: http://bookstore.ije.com/merchant.mvc?Screen=PROD&Product_Code=3810 (29.07.2006).
14. Cushman & Wakefield Healey & Baker (2005) European Cities Monitor 2005, <http://www.biomarchand.com/europinvest/FR/Document/Pages%20de%20t%C3%A9%20chargement/European%20Cities%20Monitor%202005.pdf> (10.08.2006).

15. Europe: On the Slow Side (1998) *The Economist*, 06.06.,
<http://nukweb.nuk.uni-lj.si:2053/pqdweb?index=0&did=30035641&SrchMode=1&sid=2&Fmt=3&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1155291239&clientId=16601#fulltext> (07.08.2006).
16. Eurostat (2006) General economic background: Real GDP growth rate,
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&dad=portal&schema=PORTAL&product=STRIND&root=theme0/strind/ecobac/eb012&zone=detail (27.06.2006).
17. Incentive options to attract foreign investment in Slovenia: študija o možnih spodbudah za pridobivanje tujih investicij v Slovenijo v okviru PHARE tehnične pomoči AGPTI (2000),
<http://www.gov.si/tipo/utils/bin.php?id=2005032413144067> (05.08.2006).
18. Ješovnik, Peter, ur. (2003) Ocena makro in mikro ekonomskih učinkov vstopa Slovenije v Evropsko unijo. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije.
19. Kenda, Albina (2002) Slovenija se mora osredotočiti. *Finance*, 21.11.: str. 22.
20. Kovač, Bogomir (2002) Trije prevzemi, tri zgodbe. *Delo, Sobotna priloga*, 05.10,
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20021005&ed=&pa=7&ar=8e9f13549d2777024e86503e6a7c522d04&fromsearch=1 (06.06.2006).
21. Kumar, Andrej (1996) Sistem ekonomskih odnosov s tujino. V *Strategija ekonomskih odnosov s tujino: Temeljna področja Zunanjeekonomske strategije Slovenije*, str. 5-16. Ljubljana: Ministrstvo za ekonomske odnose

- in razvoj.
22. Lipsey, Robert E. (2002) Home and Host Country Effects of FDI, Working Paper 9293. Cambridge: National Bureau of Economic Research, <http://www.nber.org/papers/w9293> (29.07.2006).
 23. Lipsey, Robert E., Fredrik Sjöholm (2005) The Impact of Inward FDI on Host Countries: Why Such Different Answers? V Theodore H. Moran, Edward M. Graham, Magnus Blomström (ur.): *Does Foreign Direct Investment Promote Development*, 23 - 44. Washington: Institute for International Economics, Centre for Global Development. Dostopno na: http://bookstore.iie.com/merchant.mvc?Screen=PROD&Product_Code=3810 (29.07.2006).
 24. Mrak, Mojmir (2002) Mednarodne finance. Ljubljana: Založba GV.
 25. Mrak, Mojmir, Janez Potočnik, Matija Rojec, ur. (1998) *Strategija republike Slovenije za vključevanje v Evropsko unijo: Ekonomski in socialni del*. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj.
 26. Nacionalna raziskava branosti 2006 (2006), *Podatki za prvo polletje 2006*, <http://www.nrb.info/podatki/index.html#top> (09.08.2006).
 27. OECD (1996) OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, third edition, <http://www.oecd.org/dataoecd/10/16/2090148.pdf> (15.06.2006).
 28. Petrović, Đokica (1988) Strah pred tujim kapitalom. *Večer* 30.3.: str. 4.
 29. Potočnik, Janez, Marjan Senjur, Franjo Štiblar, ur. (1995) *Strategija gospodarskega razvoja Slovenije: Približevanje Evropi – rast, konkurenčnost in integriranje*. Ljubljana: Zavod Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj.

30. Register predpisov RS *Zakon o tujih vlaganjih*, http://zakonodaja.gov.si/rpsi/r04/predpis_ZAKO1314.html (12.06.2006).
31. Rojec, Matija (1986) *Teoretična izhodišča in sodobne tendence na področju neposrednih tujih naložb*. Ljubljana: Center za proučevanje sodelovanja z deželami v razvoju.
32. Rojec, Matija (1994) *Tuje investicije v slovenski razvoj*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
33. Rojec, Matija (1996) Elementi za slovensko strategijo in politiko do neposrednih tujih investicij iz tujine. V *Strategija ekonomskih odnosov s tujino: Temeljna področja Zunanjeekonomske strategije Slovenije*, str. 45-68. Ljubljana: Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj.
34. Rojec, Matija, Janez Šušteršič (2002) Razvojna vloga in politika do neposrednih tujih investicij v Sloveniji. *IB revija* 36 (1), str. 78-94.
35. Senjur, Marjan (1996) Povezanost Zunanjeekonomske strategije Slovenije s Strategijo gospodarskega razvoja Slovenije. V Vito Bobek (ur.) *Strategija ekonomskih odnosov s tujino: Postavitev izhodiščnih vrednot in izzivov Zunanjeekonomske strategije Slovenije*, str. 25-60. Ljubljana: Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj.
36. Smarzynska Javorcik, Beata, Mariana Spatareanu (2005) Disentangling FDI Spillover Effects: What do Firm Perceptions Tell Us? V Theodore H. Moran, Edward M. Graham, Magnus Blomström (ur.): *Does Foreign Direct Investment Promote Development*, 45 - 75. Washington: Institute for International Economics, Centre for Global Development. Dostopno na: http://bookstore.iese.com/merchant.mvc?Screen=PROD&Product_Code=3810 (29.07.2006).
37. Splichal, Slavko (1990) *Analiza besedil*. Ljubljana: Raziskovalni inštitut

FSPN.

38. Stanovnik, Peter, Rojec, Matija, ur. (2004) *Strokovne podlage za izdelavo programa vlade RS za spodbujanje neposrednih tujih investicij*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.
39. Statistični urad republike Slovenije (2005) Statistični letopis republike Slovenije 2005 <http://www.stat.si/letopis/2005/07-05.pdf>, str. 138-155 (30.06.2006).
40. Statistični urad republike Slovenije (2006) Bruto domači proizvod (BDP), http://www.stat.si/vodic_oglej.asp?ID=146&PodrocjeID=3 (11.06.2006).
41. Svetličič, Marjan (1985) *Zlate mreže transnacionalnih podjetij*. Ljubljana: Delavska enotnost.
42. Svetličič, Marjan (1993) The competitive position of Slovenia to attract foreign direct investment. V Marjan Senjur (ur.) *Slovenia – A Small Country in a Global Economy*, str. 155-168. Ljubljana: CICD, ICEG.
43. Svetličič, Marjan (1994) Pragmatičnost močnejša od strahov. V Niko Toš (ur.) *Slovenski izziv II: Rezultati raziskav javnega mnenja 1992-1993*, str. 113-140. Ljubljana: Center za raziskovanje javnega mnenja in množičnih komunikacij.
44. Svetličič, Marjan (1996a) *Svetovno podjetje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
45. Svetličič, Marjan (1996b) Izhodna internacionalizacija dejavnosti slovenskih podjetij. V *Strategija ekonomskih odnosov s tujino: Temeljna področja Zunanjeekonomske strategije Slovenije*, str. 69-86. Ljubljana: Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj.
46. Svetovalna skupina za tuje naložbe – FIAS (1998) *Slovenija –*

- Promoviranje tujih neposrednih naložb,*
<http://www.gov.si/tipo/utills/bin.php?id=2005032413132237> (04.08.2006).
47. Svetovalna skupina za tuje naložbe – FIAS (2000) *Slovenia – Administrative barriers to investment,*
<http://www.gov.si/tipo/utills/bin.php?id=2005032413140702> (04.08.2006).
48. Šušteršič, Janez, Matija Rojec, Mojmir Mrak, ur. (2001) *Slovenija v novem desetletju: Trajnost, konkurenčnost, članstvo v EU. Strategija gospodarskega razvoja Slovenije 2001-2006,* povzetek. Ljubljana: Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj.
49. UNCTAD (2005) World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D: Country fact sheet: Slovenia, http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir05_fs_si_en.pdf (06.08.2006).
50. UNCTAD (2005) World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D: Country fact sheet: Czech Republic,
http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir05_fs_cz_en.pdf (06.08.2006).
51. UNCTAD (2005) World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D: Country fact sheet: Hungary, http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir05_fs_hu_en.pdf (06.08.2006).
52. UNCTAD (2005) World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D: Country fact sheet: Estonia, http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir05_fs_ee_en.pdf (06.08.2006).

53. UNCTAD (2005) World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D: Country fact sheet: Poland, http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir05_fs_pl_en.pdf (06.08.2006).
54. UNCTAD (2005) World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D: Country fact sheet: Slovakia, http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir05_fs_sk_en.pdf (06.08.2006).
55. UNDP (1996) Human development report, http://hdr.undp.org/reports/global/1996/en/pdf/hdr_1996_ch2.pdf (12.06.2006).
56. Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (ZSTNIIP). Uradni list RS, št. 86/2004, 05.08.2004, <http://www.uradni-list.si/1/ulonline.jsp?urlid=200486&dhid=71246> (04.08.2006).

Seznam literature uporabljene v analizi besedil (poleg zgoraj naštete)

57. Bogomir Kovač (2001) Zaveznik iz tujine ali domači šampion. *Delo, Sobotna priloga*, 06.10., http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20011006&ed=&pa=7&ar=6ee1ab49bebb35495bc5bdea1309ef5904&fromsearch=1 (06.06.2006).
58. Bogomir Kovač (2002) Diplomacija je ekonomija. *Delo, Sobotna priloga*, 29.06., http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20020629&ed=&pa=7&ar=39033036aef4087ac527a35aaba1b2d904&fromsearch=1 (06.06.2006).
59. Bogomir Kovač (2002) V krizi korporativizma. *Delo, Sobotna priloga*, 30.03., http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20020330&ed=&pa=7&ar=b79a3ef2fd62e7980e6c5df16530374204&fromsearch=1 (06.06.2006).
60. Damijan, Jože P. (2002) Pomen javnega interesa. *Mladina*, 25.02.
61. Damijan, Jože P. (2004) Površnost, nestrokovnost ali tendencioznost kolega Mencingerja. *Finance*, 05.10., str. 8-9.
62. Damijan, Jože P. (2004) Še vedno površno. *Delo*, 29.09., http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Delo&da=20040929&ed=0&pa=17&ar=c15f5f735d7c78fe09ce0f58c0e516a004&fromsearch=1 (06.06.2006).
63. Damijan, Jože P., Boštjan Jazbec (2002) Prodaja tujcem v nacionalnem

- interesu. *Delo, Sobotna priloga*, 16.02.,
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20020216&ed=&pa=15&ar=4c80ec1bbdbfe33310f1cd3aa24d17ed04&fromsearch=1 (06.06.2006).
64. Jaklič, Marko (2001) Če bodo ponudbe enake, prednost slovenskemu kupcu. *Delo, Sobotna priloga*, 20.10.,
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20011020&ed=&pa=8&ar=c180cc32b52a6e00df212283a9428ee904&fromsearch=1 (06.06.2006).
65. Jaklič, Marko (2002) Med strateško trmo in dninarstvom. *Delo, Sobotna priloga*, 07.09.,
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20020907&ed=&pa=10&ar=61356ffe127a40e677d13cbc20ef3b0604&fromsearch=1, (06.06.2006).
66. Jaklič, Marko (2002) Skočiti na tretjo stopnico. *Delo, Sobotna priloga*, 26.01.,
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20020126&ed=&pa=10&ar=4490a979d9321ad3b9ed3e17d6c6fc9304&fromsearch=1 (06.06.2006).
67. Jaklič, Marko (2004) Nevidna roka ekonomske logike. *Delo, Sobotna priloga*, 03.04.,
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20040403&ed=&pa=12&ar=5f942c50705607ab54fdd2e38c6d83f004&fromsearch=1 (06.06.2006).
68. Križnik, Božena (2002) Lastniku ne moreš biti partner. *Delo*, 25.10.,
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Delo&da=20021025&ed=0&pa=11&ar=9353eb3a5a718f58330679b21547128e04&fromsearch=1

- (06.06.2006).
69. Kumar, Andrej (1993) Pospeševanje izvoza in gospodarski razvoj. *Slovenska ekonomska revija* 44(1-2), str. 69-81.
70. Kumar, Andrej, Katja Zajc (2003) Foreign direct investment and changing trade patterns: the case of Slovenia. *Economic and business review* 5(3), str 201-219.
71. Kump, Miran, Marjan Lacić (2001) Smo v Stanju recesije (intervju z Maksom Tajnikarjem). *Dnevnik*, 10.11., str. 22-23.
72. Luskovec, Viktor (2002) Ne vem, zakaj naj bi bilo tako dobro, če kmet proda njive (intervju z Jožefom Mencingerjem). *Nedelo*, 23.06., http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Nedelo&da=20020623&ed=&pa=18&ar=6cd6b6f4ba74137b4131df88a7d6aa0f04&fromsearch=1 (06.06.2006).
73. Matejčič, Katarina (2004) Premajhno število tujih naložb zaradi slovenske zadržanosti (intervju z Mojmirjem Mrakom). *Finance*, 25.11., str. 30.
74. Mencinger, Jože (2001) Konec slovenskega nacionalnega kapitalizma? *Delo, Sobotna priloga*, 29.12., http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20011229&ed=&pa=12&ar=33424ec07bbbb9855641c73e7ab02e7804&fromsearch=1 (06.06.2006).
75. Mencinger, Jože (2002) Dva paradoksa. *Gospodarski vestnik*, 23.09., str. 18-19.
76. Mencinger, Jože (2002) Trgovci, idealisti in drugi: Tehnica družbene koristi. *Delo, Sobotna priloga*, 28.09., http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20

[020928&ed=&pa=8&ar=3bef20a5bc3352ca14b3519c330a801e04&fromse
arch=1](#) (06.06.2006).

77. Mencinger, Jože (2004) Tuje neposredne naložbe – mana z neba? *Gospodarska gibanja*, št. 362, str. 25-44.
78. Nežmah, Bernard (2002) Tuje investicije zmanjšujejo bruto družbeni proizvod: intervju z Jožetom Mencingerjem. *Mladina*, 07.09. str. 28 – 32.
79. Petrič, Tine (2004) Menedžerji so premalo ambiciozni. *Gospodarski vestnik*, 13.12., str. 38-40.
80. Rojec, Matija (1996) Neposredne tuje investicije v slovensko gospodarstvo in njihov razvojni potencial. *Delovni zvezki* 5(6).
81. Rojec, Matija (1999) Neposredne tuje investicije v Slovenijo. V Rado Bohinc (ur.) *Slovenska korporacija v evropskih razmerah*, str. 65-94. Ljubljana: Slovenski raziskovalni inštitut za management.
82. Rojec, Matija, Gabor Hunya (2001) Neposredne tuje investicije v Srednji in Vzhodni Evropi. *Revija IB* 35(1), str. 109-111.
83. Rojec, Matija, Jože P. Damijan (2006) Relokacija z neposrednimi tujimi investicijami iz starih v nove države članice Evropske unije. *Teorija in praksa* 43(1-2), str. 180-200.
84. Rojec, Matija, Marko Hočevar (1997) Učinkovitost podjetij s tujim kapitalom v slovenski industriji. *Slovenska ekonomska revija* 49(1-2), str. 31-56.
85. Rojec, Matija, Matej Kovač (1999) Spodbujanje neposrednih tujih investicij (NTI) v Slovenijo v pogojih članstva v Evropski uniji. *Revija IB* 33(4), str. 64-74.

86. Rojec, Matija, Miroslav Stanojević (2001) Motivi in strategije tujih investitorjev v Sloveniji. *Delovni zvezki* 10(1).
87. Sočan, Lojze (1991) Slovenija med Evropo in Jugoslavijo. V Branko Jazbec (ur.) *Slovenska pot v globalno ekonomijo. Pogled iz evropske perspektive*, str. 9-13. Čedad: Slovenska kulturno gospodarska zveza.
88. Sočan, Lojze (1999) Aktualna vprašanja gospodarskega razvoja Slovenije. V Rado Bohinc (ur.) *Slovenska korporacija v evropskih razmerah*, str. 1-26. Ljubljana: Slovenski raziskovalni inštitut za management.
89. Sočan, Lojze (2002) Brez reform v stagnacijo. *Delo, Sobotna priloga*, 28.09.,
http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20020928&ed=&pa=12&ar=ed4598d127ee4628876555f688403f7f04&fromsearch=1 (06.06.2006).
90. Sočan, Lojze (2004) Kako med visoko razvite? *Teorija in praksa* 41(1-2), str. 244-255.
91. Svetličič, Marjan (1993a) Izhodišča razvojne strategije Slovenije. *Teorija in praksa* 30(1-2), str. 26-37.
92. Svetličič, Marjan (1994a) Izzivi mednarodnega gospodarskega okolja. *Slovenska ekonomska revija* 45(1-2), str. 25-32.
93. Svetličič, Marjan (1999) Izhodne investicije in konkurenčnost. V Rado Bohinc (ur.) *Slovenska korporacija v evropskih razmerah*, str. 27-64. Ljubljana: Slovenski raziskovalni inštitut za management.
94. Svetličič, Marjan (2002) Nacionalni interes – ovira ali spodbuda razvoju. *Teorija in praksa* 39(4), str. 523-547.
95. Svetličič, Marjan (2006) Slovenske multinacionalke – včeraj, danes, jutri.

Teorija in praksa 43(1-2), str. 102-122.

96. Svetličič, Marjan, Matija Rojec (1986) *Transnational corporations and direct foreign investment: Investment among developing countries and transnational corporations*. Ljubljana: Research centre for cooperation with developing countries, Zimbabwe institute of development studies.
97. Svetličič, Marjan, Matija Rojec (1991) *Neposredno vlaganje tujega kapitala v Slovenijo po sprejetju nove zakonodaje koncem 1988. leta: izkušnje, perspektive in možne usmeritve*. Ljubljana: Center za mednarodno sodelovanje in razvoj.
98. Svetličič, Marjan, Matija Rojec, Andreja Trtnik (2000) *Strategija pospeševanja slovenskih neposrednih tujih investicij v tujino*. *Teorija in praksa* 37(4), str. 623-645.
99. Svetličič, Marjan, Pavel Sicherl (2004) *Slovensko dohitevanje razvitih: kdaj in kako?* *Teorija in praksa* 41(1-2), str. 418-439.
100. Tajnikar, Maks, Ksenija Pušnik (2005) *Kdo kupi slovensko podjetništvo?*. *Delo, Sobotna priloga*, 23.07., http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Sobotna+priloga&da=20050723&ed=&pa=10&ar=09ae7f09e0416c9a7073ac1438c07bc104&fromsearch=1 (06.06.2006).
101. Tekavec, Vanja (2004) *Strahovi pred tujim kapitalom*. *Delo*, 16.10., http://www.delo.si/index.php?sv_path=43,49&so=Delo&da=20041016&ed=0&pa=18&ar=f343446590bb75a36177f4363cd270ae04&fromsearch=1, (06.06.2006).