

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Ksenija Koren

Ameriške investicije v Sloveniji

Magistrsko delo

Ljubljana, 2016

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Ksenija Koren

Mentor: redni prof. dr. Bogomil Ferfila

Ameriške investicije v Sloveniji

Magistrsko delo

Ljubljana, 2016

POVZETEK

Ameriške investicije v Sloveniji

V magistrski nalogi smo raziskovali, koliko je slovenski trg zanimiv za zadnjih nekaj desetletij najmočnejše svetovno gospodarstvo, ameriško. Zanimalo nas je, kako se je po osamosvojitvi gibala višina neposrednih ameriških investicij v Slovenijo. Na podlagi rezultatov, ki smo jih pridobili z analizo uradnih statistik državnih in mednarodnih institucij, nas je zanimalo tudi, kakšni so razlogi, da teh investicij ni več, oziroma da njihova višina tako strmo pada.

Hipoteze smo v empiričnem delu preverjali skozi delno strukturirane intervjuje z ljudmi, ki so bili v preučevanem obdobju politični odločevalci, do katerih so ameriški investitorji dostopali, ali pa ljudje na strokovnih položajih, do katerih so investitorji dostopali in so dejansko predstavljali vez med ameriškim kapitalom in slovenskim sistemom. Na prošnjo za sodelovanje so se odzvali nekdanji dvakratni predsednik vlade Janez Janša, nekdanji dvakratni gospodarski minister Matej Lahovnik, nekdanji ameriški veleposlanik v Sloveniji Joseph A. Mussomeli, gospodarski svetovalec ameriškega veleposlaništva v Sloveniji Matjaž Kavčič, gospodarski svetovalec slovenskega veleposlaništva v Washingtonu Gorazd Renčelj in izvršna direktorica Ameriške gospodarske zbornice v Sloveniji Ajša Vodnik.

Cilj magistrske naloge je bil opredeliti ključne spremembe, ki bi jih v slovenskem poslovnem okolju morali postoriti, da bi zaustavili odliv ameriškega kapitala in povečali interes investitorjev najmočnejše gospodarske velesile na svetu za vlaganje kapitala v našo državo. Na temelju ugotovitev smo identificirali prednosti Slovenije, zaradi katerih je za ameriške investitorje zanimiva, pa tudi največje ovire, ki jih odvrtaajo od vlaganj v našo državo.

Ugotovili smo, da je ameriških investicij v Sloveniji malo zaradi toge zakonodaje, ki ureja delovnoppravna razmerja, in visoke obdavčitve dela, ki sta večji problem od majhnega, komaj dvomilijonskega trga. To so tudi razlogi, da so posamezna ameriška podjetja, ki so v slovenski trg v preteklosti investirala, svoje delovanje kasneje prenesla iz Slovenije v druge države Zahodnega Balkana. Majhen trg je manj pomembna ovira za ameriške investitorje od potez odločevalcev v preteklosti, zaradi katerih imajo ameriški investitorji slabe izkušnje z našo državo, in sicer prodaje posameznih podjetij, zlasti z državnega seznama za privatizacijo, ki pa v praksi, kljub zanimanju investitorjev, nikoli niso bile izvedene. Majhen trg je za ameriške investitorje tudi manj moteč dejavnik od dogovorne ekonomije, ki vlada slovenskemu gospodarskemu okolju, in pomanjkljive infrastrukture.

Na podlagi empiričnega preverjanja smo s kvalitativnim raziskovanjem prišli do ugotovitev, ki jih lahko oblikujemo v konkretne smernice, ki jim mora za povečanje pritoka ameriškega kapitala zadostiti Slovenija. To so: gospodarske reforme, reforma trga dela, zmanjšanje davčnih obremenitev plač, večja politična stabilnost, nadaljevanje in končanje privatizacije, izboljšanje odnosa do tujih vlagateljev in odprava pretirane zbirokratiziranosti.

Ključne besede: ameriške investicije, neposredne naložbe, tuje neposredne investicije, dogovorna ekonomija, reforme

ABSTRACT

U. S. investment in Slovenia

The master's thesis researches how much interest the U. S. economy, which has been the world's strongest economy for the last few decades, shows in Slovenian market. The main focus is on the trend of the U. S. investment in Slovenia after Slovenia's independence. The results obtained through analysis of the official statistics of national and international institutions were the basis for further inquiry into why the number of investments is not higher and why it is dropping sharply.

In the empirical part, the hypotheses were tested through partially structured interviews with people whom the U. S. investors approached and who were either policy makers in the analysed time-span or professionals representing contact points between the U. S. capital and the Slovenian system. The former two-time Prime Minister Janez Janša, the former two-time Minister of Economy Matej Lahovnik, the former U. S. Ambassador to Slovenia Joseph A. Mussomeli, economic advisor at the U. S. Embassy to Slovenia Matjaž Kavčič, economic advisor at the Slovenian Embassy in Washington Gorazd Renčelj and the Executive Director of the American Chamber of Commerce in Slovenia Ajša Vodnik, agreed to be interviewed.

The aim of the master's thesis was to define the key changes to be made in Slovenian business environment in order to stop the U. S. capital drain and to increase the interest of the the world's strongest economic superpower investors to invest in our country. Based on the findings, Slovenia's advantages and greatest disadvantages were identified, the former making Slovenia interesting for the U. S. investors, and the latter discouraging them.

It can be concluded that the reasons for a small number of U. S. investments in Slovenia are a rigid labour legislation and high rates of labour taxation, both being a greater issue than a small-sized market of barely two million people. These are the reasons which led the U. S. companies previously investing in the Slovenian market to move their operations from Slovenia to other countries of the West Balkans. The small-sized market is less of an obstacle for the U. S. investors compared to the past decisions of Slovenian policy-makers, such as the intended sales of the companies on the list of state-owned firms for privatization which have never been finalized despite the interest of the investors, all resulting in a bad experience for the latter. The small-sized market is also less of an obstacle compared to concerted economic action in Slovenian business environment and to inadequate infrastructure.

The conclusions reached on the basis of empirical analysis and qualitative research can be formulated as specific guidelines which should be followed by Slovenia in order to increase the U. S. capital flow. These are: economic reform, labour market reform, decreased labour taxation rates, increased political stability, continuation of the privatization until its conclusion, improvement of the relationship with foreign investors and elimination of undue bureaucratism.

Key words: U. S. investment, direct investment, foreign direct investment, crony capitalism, reforms

VSEBINSKO KAZALO

SLOVAR UPORABLJENIH KRATIC	5
1 UVOD	6
2 METODOLOŠKI OKVIR NALOGE	9
2.1 Hipoteze	9
2.2 Razčlenitev metodološkega okvira proučevanja	10
3 OPREDELITEV TEMELJNIH POJMOV	12
3.1 Opredelitev pojma globalizacija	12
3.1.1 Kritike globalizacije	16
3.2 Opredelitev pojma multinacionalne družbe.....	18
3.2.1 Zakaj podjetja postanejo multinacionalke	21
3.3 Opredelitev pojma privatizacija	25
3.3.1 Raziskava v ZDA: Zakaj privatizacija.....	27
3.3.2 Primeri privatizacij v svetu	30
3.4 Opredelitev pojma tuje neposredne investicije (TNI).....	33
4 PRIVATIZACIJA IN TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE V SLOVENIJI	42
4.1 Tuje neposredne investicije v EU	46
5 AMERIŠKE INVESTICIJE V SLOVENIJI	58
5.1 Ameriška podjetja na slovenskem trgu.....	64
5.2 Vzroki za zmanjšanje tujih neposrednih investicij	70
5.2.1 Identifikacija sektorjev, ki so za ameriške investitorje zanimivi	76
5.2.2 Prednosti Slovenije	78
5.2.3 Razlogi za padec obsega ameriških investicij v Sloveniji.....	79
6 SKLEP	84
7 LITERATURA.....	88
PRILOGE.....	98
Priloga A: Podjetja z ameriškim kapitalom, ki so konec leta 2015 delovala v Sloveniji.....	98
Priloga C: Vprašalnik za intervju	104

SLOVAR UPORABLJENIH KRATIC

AmCham – Ameriška gospodarska zbornica (American Chamber of Commerce)

ATVP – Agencija za trg vrednostnih papirjev

BDP – bruto družbeni proizvod

BS – Banka Slovenije

DUTB – Družba za upravljanje terjatev bank

EBRD – Evropska banka za obnovo in razvoj (European Bank for Reconstruction and Development)

EU – Evropska unija (European Union)

HP – Hewlett-Packard

IMF – Mednarodni denarni sklad (International Monetary Found)

ILO – Mednarodna organizacija dela (International Labor Organisation)

IT – informacijske tehnologije

MNP – multinacionalno podjetje

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

SDH – Slovenski državni holding

TNI/NTI – neposredne tuje investicije

UMAR – Urad za makroekonomske analize in razvoj

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

WHO – Svetovna zdravstvena organizacija (World Health Organisation)

1 UVOD

»Zaupanje v trge in institucije je kot kisik. Ko ga imaš, sploh ne razmišljaš o njem. Nepogrešljiv. Lahko živiš leta, ne da bi razmišljal o njem. Ko ga zmanjka za pet minut, je to edina stvar, na katero misliš. Zaupanje je bilo izsesano iz kreditnih trgov in institucij.« To so besede Warrena Buffetta, najuspešnejšega investitorja dvajsetega stoletja (Eiteman in drugi 2010, 106). V magistrski nalogi bomo preverjali, kakšno je bilo v zadnjih letih zaupanje tujih investitorjev v slovenski trg. Posebej nas bo zanimalo, koliko je slovenski trg zanimiv za zadnjih nekaj desetletij najmočnejše svetovno gospodarstvo, ameriško.

Združene države Amerike že desetletja ohranjajo status najmočnejšega gospodarstva na svetu. Najmočnejše svetovne multinacionalke praviloma izvirajo iz ZDA. Po ocenah Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj (OECD) multinacionalna podjetja v celotni mednarodni trgovini zavzemajo več kot 70-odstotni delež (Jaklič 2006, 124). V literaturi so multinacionalna podjetja opredeljena kot tista, ki pri razvoju in razširjanju znanja in inovacij igrajo ključno vlogo. Multinacionalna podjetja v današnjem globaliziranem svetu veljajo za tista, ki oblikujejo znanje in prispevajo k višji usposobljenosti zaposlenih. Omogočajo mednarodno menjavo in prenos znanja. V magistrskem delu bomo preučevali ameriške investicije v Sloveniji s posebno pozornostjo na ameriških multinacionalkah.

Penov in Rojec (2014, 44) navajata, da je bilo izredno povečanje neposrednih tujih investicij ena najbolj izstopajočih značilnosti tranzicijskih procesov v nekdanjih socialističnih državah. V obdobju med letoma 1995 in 2010 se je delež vhodnih tujih neposrednih investicij v bruto domačem proizvodu 4,4-kratno povečal v novih državah članicah EU (Bolgarija, Češka, Estonija, Latvija, Litva, Madžarska, Poljska, Romunija, Slovaška, Slovenija) in 12,8-kratno v šestih jugovzhodnih evropskih državah (Albanija, Bosna in Hercegovina, Hrvaška, Makedonija, Črna gora, Srbija). V okoliščinah, ko se v času gospodarske recesije in finančne krize zmanjšuje dostop do tujih posojil, se lahko tuje neposredne investicije izkažejo za še toliko bolj pomembne, saj so potencialni vir kapitala. Avtorja opozarjata, da bodo oblikovalci politik morali vložiti več truda v privabljanje strateških tujih vlagateljev.

V nalogi bomo natančneje prikazali nihanje vrednosti ameriških investicij v Sloveniji. Za

celovit prikaz raziskovalne tematike bomo prikazali tudi zgodovino ameriških investicij v našo državo, proces privatizacije po prehodu iz socialističnega gospodarstva v tržno in različne klasifikacije državnih naložb, ki so ena osrednjih ekonomskih politik slovenskih vlad v zadnjem desetletju in nedvomno vplivajo na število tujih investicij v našo državo.

V magistrskem delu bomo preučevali, katere politike – oblikovanje zakonodajnega okvira, urejanje trga dela, obdavčitev in druge vladne odločitve – so v času obstoja samostojne slovenske države tuje (ameriške) neposredne investitorje pritegnile in katere odvrčale od investiranja v slovensko gospodarstvo.

Hipoteze bomo v empiričnem delu preverjali skozi delno strukturirane intervjuje z ljudmi, ki so bili v preučevanem obdobju politični odločevalci, do katerih so ameriški investitorji dostopali, ali pa ljudje na strokovnih položajih, do katerih so investitorji dostopali in so dejansko predstavljali vez med ameriškim kapitalom in slovenskim sistemom.

Cilj magistrske naloge je opredeliti ključne spremembe, ki bi jih v slovenskem poslovnem okolju morali postoriti, da bi zaustavili odliv ameriškega kapitala in povečali interes investitorjev najmočnejše gospodarske velesile na svetu za vlaganje kapitala v našo državo.

V nalogi bomo natančneje prikazali nihanje vrednosti ameriških investicij v Sloveniji. Za celovit prikaz raziskovalne tematike bomo prikazali tudi zgodovino ameriških investicij v našo državo, proces privatizacije po prehodu iz socialističnega gospodarstva v tržno in različne klasifikacije državnih naložb, ki so ena osrednjih ekonomskih politik slovenskih vlad v zadnjem desetletju in nedvomno vplivajo na število tujih investicij v našo državo.

V magistrskem delu bomo preučevali, katere politike – oblikovanje zakonodajnega okvira, urejanje trga dela, obdavčitev in druge vladne odločitve – so v času obstoja samostojne slovenske države tuje (ameriške) neposredne investitorje pritegnile in katere odvrčale od investiranja v slovensko gospodarstvo.

Hipoteze bomo v empiričnem delu preverjali skozi delno strukturirane intervjuje z ljudmi, ki so bili v preučevanem obdobju politični odločevalci, do katerih so ameriški investitorji dostopali, ali pa ljudje na strokovnih položajih, do katerih so investitorji dostopali in so dejansko predstavljali vez med ameriškim kapitalom in slovenskim sistemom.

Cilj magistrske naloge je opredeliti ključne spremembe, ki bi jih v slovenskem poslovnem okolju morali postoriti, da bi zaustavili odliv ameriškega kapitala in povečali interes investorjev najmočnejše gospodarske velesile na svetu za vlaganje kapitala v našo državo.

2 METODOLOŠKI OKVIR NALOGE

Glavno raziskovalno vprašanje magistrske naloge se bo nanašalo na ameriške investicije v Sloveniji, in sicer: **Kaj ameriške investitorje odvrča od Slovenije?**

2.1 Hipoteze

Znotraj tega raziskovalnega vprašanja si bom postavila še nekaj hipotez:

H1. Slovenija je za ameriške investitorje nezanimiva zaradi majhnosti trga.

H2. Ameriških investicij je v Sloveniji malo zaradi toge zakonodaje, ki ureja delovnoppravna razmerja, in visoke obdavčitve.

To so tudi razlogi, da so posamezna ameriška podjetja, ki so v preteklosti investirala v slovenski trg, svoje delovanje kasneje iz Slovenije prenesla v druge države Zahodnega Balkana.

H3. Ameriški investitorji se Sloveniji izogibajo zaradi slabih izkušenj v preteklosti.

Gre za poskuse prodaje posameznih podjetij, denimo Mercatorja, Adrie Airways in Kempinski Palace, ki kljub ponudbam tujih investitorje niso bila prodana; največkrat zaradi tako imenovanega nacionalnega interesa.

Pri raziskovanju razlogov za majhno število ameriških investicij v slovensko gospodarstvo bom skušala identificirati primere ameriških podjetij, posebej ameriških multinacionalk, ki so v našo državo že investirala ali želela investirati.

Posebej bom identificirala ameriška podjetja, ki so v Slovenijo v preteklosti investirala, a so slovenski trg zapustila. Osredotočila se bom na razloge, zakaj so svoje delovanje preselila iz Slovenije. Skušala bom tudi odkriti, ali so ta podjetja svoje delovanje prenesla v katero od drugih držav Zahodnega Balkana, na Hrvaško, v Bosno in Hercegovino ali Srbijo in njihove milijonske prestolnice Zagreb, Sarajevo ali Beograd.

V magistrski nalogi bom skušala identificirati tudi odnos slovenskih odločevalcev do ameriških investicij.

2.2 Razčlenitev metodološkega okvira proučevanja

Nalogo bom razdelila v dva dela. V prvem, teoretičnem, bom na podlagi analize literature in meta-analize že narejenih raziskav opredelila glavne dejavnike, ki so v preteklosti pripeljali do odprtosti mednarodnega trga in ureditve, po kateri prevladujoči del razvitega sveta deluje danes. Na podlagi strokovne literature, zlasti tuje, bom opredelila glavne koncepte, ki so vplivali na razvoj neposrednih tujih investicij, in težave, s katerimi se v procesu privatizacije spopada Slovenija.

Pregledala bom tuje investicije v Sloveniji, nato pa se osredotočila na ameriške.

Hipoteze bom opredelila na podlagi literature, ovrednotila jih bom v drugem, empiričnem delu naloge. V tem delu se bom posvetila ameriškim investicijam v Sloveniji, pri čemer bom uporabila metodo študije primera.

Na raziskovalno vprašanje bom v nalogi iskala odgovor s pomočjo empiričnega raziskovanja. Delno na podlagi dostopnih analiz Banke Slovenije, različnih slovenskih vladnih agencij in Ameriške gospodarske zbornice v Sloveniji, delno pa na podlagi intervjujev. Opraviti želim polstrukturirane intervjuje tako s predstavniki ameriškega gospodarstva v Sloveniji kot s predstavniki slovenske politike, ki so imeli v preteklih letih ključen vpliv na urejanje gospodarskega okolja. Pomagala si bom tudi z uporabo metode analize medijskih vsebin.

V nalogi bom uporabila več metod, s katerimi bom preverila veljavnost zastavljenih hipotez.

Teoretičnega dela magistrske naloge se bom lotila z metodo analize in meta-analizo literature in že narejenih raziskav. Uporabila bom dostopno domačo in predvsem tujo literaturo ter strokovne članke. Oboje bom uporabila zlasti za opredelitev ključnih teoretičnih pojmov, ki so pomembni za razumevanje celotnega koncepta globalizacije, multinacionalnih družb, privatizacije in tujih neposrednih investicij, na katerih bo temeljila naloga.

Preučevala bom predvsem podatke iz letnih poročil Banke Slovenije in Ameriške gospodarske zbornice v Sloveniji. Pri raziskovanju bom analizirala tudi posamezne vladne dokumente in zakone.

Pri iskanju konkretnih podatkov se bom predividoma naslonila tudi na metodo analize besedil (strokovne literature in časopisnih člankov). Pri pisanju naloge se bom med drugim naslonila na metodo uporabe sekundarne analize statističnih podatkov. Uporabila bom razpoložljive statistične podatke domačih in tujih institucij (Banka Slovenije, vladne agencije, OECD, Svetovna banka) in jih analizirala in interpretirala skladno s postavljenimi hipotezami. Metodo neposredne udeležbe z opazovanjem bom uporabljala na podlagi svojih večletnih izkušenj in dela v gospodarstvu, tako v podjetjih v domači kot v podjetjih v tuji lasti, pa tudi v podjetjih, ki so bila v procesu spreminjanja lastništva iz domačega v tuje.

Empirično bom hipoteze preverjala z metodo polstrukturiranega intervjuja. Vsakemu od intervjuvancev bom zastavila pet enakih vprašanj, pri čemer bom intervjuvance poskušala razdeliti vsaj v dve skupini, in sicer v skupino predstavnikov ameriških investitorjev in v skupino slovenskih političnih odločevalcev.

3 OPREDELITEV TEMELJNIH POJMOV

Pojmi globalizacija, privatizacija, tuje neposredne naložbe in multinacionalne družbe so neločljivo povezani. Pri raziskovanju ameriških investicij v slovensko gospodarstvo je poznavanje teh pojmov neobhodno. Zato bomo podrobneje razčlenili vse štiri.

Številne države so stopile v proces prehoda iz planskega gospodarstva v tržno zaradi nesposobnosti centralnega načrtovanja za ustvarjanje gospodarske rasti.

Padec berlinskega zidu in strmoglavljenje vzhodnoevropskih komunističnih diktatur leta 1989 sta obnovila zanimanje Zahoda za poslovanje v državah po vsej Vzhodni Evropi, pa tudi v nekdanji Sovjetski zvezi. Te države so imele plansko gospodarstvo. Večina planskih ekonomij je danes v procesu prehoda v tržno gospodarstvo. Nekatere so, odkar se je proces privatizacije pričel, imele dosledno gospodarsko rast, druge so imele malo ali nič rasti (Daniels 2004, 125).

3.1 Opredelitev pojma globalizacija

Prvi mož indijske multinacionalke Infosys Narayana Murthy (Eiteman 2010, 2) globalizacijo praktično opredeljuje kot proizvodnjo, kjer je to najbolj stroškovno učinkovito, prodajo, kjer je najbolj dobičkonosna, in pridobivanje kapitala, kjer je to najceneje, brez skrbi glede meja.

Po podatkih OECD (OECD 1998, 2, v Jaklič in Svetličič 2005, 6) se je svetovna proizvodnja v približno zadnji polovici preteklega stoletja povečala za okoli šestkrat, mednarodna menjava za 16-krat in TNI kar za 25-krat. Z močnejšo globalizacijo postajajo investicije v tujini vse bolj učinkovit način prilagajanja podjetij spremenjenim razmeram na svetovnem trgu. To velja predvsem za podjetja z majhnim domačim trgom. Makropolitni in institucionalni dejavniki, kot so vse močnejše integracijske tendence liberalizacije in deregulacije, torej spremembe, ki so podjetjem zunanje, prav tako vlečejo podjetja v internacionalizacijo. Globalizacija dela »tekmo k dnu« nujno na vse bolj oligopoliziranem svetovnem trgu, ki ga poganjajo ekonomije obsega, in v razmerah, ko so transakcijski stroški tako visoki, da morajo podjetja horizontalno težišče nadomeščati z vertikalnimi transakcijami (internalizacijo). Internacionalizacija je tako način prilagajanja podjetij novemu svetovnemu poslovnemu

okolju. Podjetja se danes učijo iz starega Darwinovega reka, da »ne preživijo niti najmočnejše niti najinteligentnejše vrste, pač pa tiste, ki se najbolj odzivajo na spremembe«.

Znižanje stroškov transporta in komunikacij je povzročilo revolucionarne spremembe v procesu proizvodnje (Mrak 2002, 567). Z odpravljanjem integralnih procesov proizvodnje, ki so bili tradicionalno vezani na eno geografsko lokacijo, in z uvajanjem specializirane proizvodnje posameznih komponent na zelo različnih geografskih lokacijah je globalizacija svetovne proizvodnje dosegla še višjo stopnjo geografske razpršenosti. Velika multinacionalna podjetja, ki so najboljše usposobljena, da optimizirajo svojo mrežo na mednarodnem nivoju, so tako v tem obdobju pospešeno investirala tudi v manj razvitih državah. Vse tipe transferjev privatnega kapitala v manj razvite države je med drugim spodbudilo znižanje obrestnih mer v industrijsko razvitih državah.

K povečanju obsega portfeljskih naložb v manj razvite države je prispevala vrsta strukturnih sprememb, ki so nastale na mednarodnih finančnih trgih. Poleg liberalizacije domačih finančnih trgov v industrijsko razvitih državah sta k pravemu bumu teh vrst naložb največ prispevala povečana vključitev institucionalnih investitorjev v mednarodne transakcije in proces listinjenja.¹ Institucionalni investitorji, ki vključujejo pokojninske in investicijske sklade, zavarovalnice in druge finančno izredno močne finančne subjekte, so namreč začeli investirati v vrednostne papirje manj razvitih držav, predvsem s ciljem večje diverzifikacije in donosnosti svojega portfelja. Čeprav so deleži portfeljev, ki jih institucionalni investitorji usmerjajo v manj razvite države, še vedno zelo skromni in znašajo le nekaj odstotkov, so že samo zaradi ogromne nominalne vrednosti celotnih portfeljev tudi nominalni zneski njihovih plasmajev v to skupino držav postali dokaj visoki. Naraščajoča vloga institucionalnih investitorjev v financiranju manj razvitih držav pa je bila tudi v tesni povezavi s procesom listinjenja. Ta je tem državam omogočil prehod s tradicionalnih, posrednih oblik financiranja, pri katerih imajo ključno vlogo finančni posredniki (primer bančnih kreditov), na neposredne oblike financiranja prek trga vrednostnih papirjev, kjer se ponudba finančnih sredstev in povpraševanje po njih neposredno soočata (primer obveznic in delnic).

¹ Proces listinjenja (sekuritizacije) mednarodnih finančnih trgov v osemdesetih letih – gre za premik od bančnih kreditov k večji uporabi vrednostnih papirjev oziroma finančnih instrumentov »brez posredovanja finančnih posrednikov« – je bil posledica kombiniranega delovanja dolžniških kriz držav v razvoju, inovacij na področju izdaje obveznic in razvoja drugih dolžniških vrednostnih papirjev.

Globalno poslovanje, pa tudi vsako podjetje, je družbena znanost vodenja ljudi za organizacijo, ohranjanje in rast kolektivne produktivnosti, usmerjena k uresničevanju produktivnih ciljev. Ti ustvarjajo dobiček in vrednote za svoje lastnike in deležnike. Dosego zastavljenega cilja – gradnje trajne vrednosti – zahteva po Eitemanu (2010, 3) preplet treh ključnih elementov:

- 1.) odprti trg;
- 2.) visokokakovostni strateški management;
- 3.) dostop do kapitala.

Tržna ekonomija je temeljni pogoj za ustvarjanje vrednosti. Multinacionalna podjetja imajo malo možnosti, da se razvijajo in rastejo, če ne delujejo na trgu, ki omogoča prost pretok in konkurenco dela, kapitala, tehnologije, duhovne inovativnosti in podjetništva. Hiter gospodarski razvoj Kitajske in veliko podjetij, ki na kitajskem nastanejo danes, so že primeri vse bolj odprtega trga.

Dobitnik Nobelove nagrade za ekonomijo, ki je v času predsednika Williama Jeffersona Clintona vodil svet ameriškega predsednika za gospodarstvo, Joseph E. Stiglitz (2002, ix–x), verjame, da je lahko globalizacija, če nanjo gledamo kot na odstranitev ovir proste trgovine in tesnejše povezovanje nacionalnih gospodarstev, sila, ki prinaša dobro in ki ima potencial, da obogati vse na svetu, posebej revne. Globalizacija je zmanjšala občutek izoliranosti, ki so ga prej občutili v številnih državah v razvoju. Številnim prebivalcem držav v razvoju je omogočila dostop do znanja, ki je celo zunaj dosega tistega, kar je bilo najbogatejšim v kateri koli državi na voljo pred stoletjem. Tudi ob negativnih platih globalizacije pogosto obstajajo koristi. Primer je denimo odprtje jamajškega trga mleka za uvoz iz ZDA leta 1992, ki bi lahko škodilo lokalnim proizvajalcem mleka, je pa med drugim pomenilo, da so otroci mleko dobili tudi ceneje. Nova tuja podjetja lahko škodijo zaščitenim podjetjem v državni lasti, vendar lahko konkurenca privede tudi do uvedbe novih tehnologij, dostopa do novih trgov in ustvarjanja novih industrij.

Čeprav globalna integracija finančnih trgov odpravlja nekatere pomanjkljivosti na trgu, ki ovirajo pretok kapitala na mednarodni ravni, še vedno obstajajo odlične možnosti za vlagatelje, da povečajo svoje donose, medtem ko znižujejo tveganje prek mednarodne diverzifikacije portfelja, in za podjetja, da znižujejo stroške kapitala s tem, ko ga dobivajo iz

mednarodnih virov (Eiteman 2002, v). Porast na področju mednarodne mobilnosti kapitala zajamemo z razmerjem premoženja v lasti tujcev glede na svetovni BDP. Še 1960 leta je bilo razmerje 6,4 odstotka, 1990 že 48,6 odstotka in leta 2000 že 92 odstotka (Ferfila 2007, 224).

Globalizacijo močno poganjajo mednarodne korporacije, ki čez meje ne selijo zgolj kapitala in blaga, ampak tudi tehnologijo. Globalizacija je prav tako pritegnila ponovno pozornost ustaljenih mednarodnih medvladnih institucij: Združenih narodov, ki skušajo ohranjati mir; Mednarodne organizacije dela (ILO), prvotno ustanovljene leta 1919, ki svojo agendo pod sloganom »dostojno delo« promovira po vsem svetu; in Svetovne zdravstvene organizacije (WHO), ki se še posebej ukvarja z izboljšanjem zdravstvenih razmer v državah v razvoju (Stiglitz 2002, 10). Globalizacija je prinesla tudi veliko dobrega – uspeh Vzhodne Azije je temeljil na globalizaciji, predvsem na možnostih za trgovino in na izboljšanem dostopu do trgov in tehnologij. Globalizacija je prinesla boljše zdravje, pa tudi aktivno globalno civilno družbo, ki se bori za več demokracije in večjo socialno pravičnost (stran 214).

Ferfila (2007, 293) našteva pet področij, za katera velja »globalno strinjanje«, da tvorijo srž procesov globalizacije:

- 1.) Investicije. Širjenje investicij, kapitala, denarja, finančnih storitev poteka ob sodelovanju številnih institucij nacionalnega (podjetja, narodne banke, velike zasebne banke) in mednarodnega (mednarodne korporacije, Svetovna banka, Mednarodni denarni sklad) značaja. Vse te institucije niso le pripomogle k širitvi, ampak tudi k liberalizaciji investicij – medsebojna povezanost obeh pojavov je lahko stvar poglobljene razprave. Znižanje ali odprava zakonov, ovir in omejitev za gibanje finančnih in denarnih tokov je vsaj na kratek rok omogočila skokovit porast čezmejnih tokov investicij.
- 2.) Trgovina.
- 3.) Proizvodnja.
- 4.) Tehnologija.
- 5.) Demokracija. Stiglitz (2002, 248) vidi nezadovoljstvo z globalizacijo kot nekaj dobrega. Globalizacija je lahko sila za dobro: globalizacija ideje o demokraciji in civilni družbi je spremenila način, kako ljudje razmišljajo, medtem ko so globalna politična gibanja privedla do odpisa dolga in pogodbe o odstranitvi protipehotnih

min. Globalizacija je pomagala na stotine milijonom ljudem, da dosegajo višje standarde življenja, tistega, kar se je tako njim kot večini ekonomistov še pred kratkim zdelo nepredstavljivo. Globalizacija gospodarstva je koristila državam, ki so sprejele izziv iskanja novih trgov za izvoz in ki so pozdravile tuje naložbe. Tudi zato so države, ki so pridobile največ, tiste države, ki so usodo vzele v svoje roke in prepoznale vlogo vlade, namesto da bi se zanašale na samoregulacijo trga, ki bi odpravil vse probleme.

Večina družbenih analitikov se strinja, da širjenje investicij trgovine, proizvodnje, tehnologije in demokracije preureja svet v bolj homogeno celoto. Različna pa so mnenja, ali večja povezanost, uniformnost in homogenost sveta pomenijo pozitiven ali negativen razvoj. Mnenja se krešejo tudi glede neizogibnosti globalizacijske prihodnosti. Zagovorniki trdijo, da globalizacija ni ciklični proces (ki prihaja in odhaja), marveč proces, ki traja in se krepi.

Globalizacija kot sila, ki je prinesla toliko dobrega, postaja po Stiglitzevem (2002, 4) kontroverzen pojav. Odrprtje mednarodne trgovine je pomagalo veliko državam rasti precej hitreje, kot bi sicer. Mednarodna trgovina pomaga gospodarskemu razvoju, kadar gospodarska rast temelji na izvozu države. Na izvozu temelječa rast je bila osrednji del industrijske politike, ki je obogatila velik del Azije. Zaradi globalizacije veliko ljudi na svetu zdaj živi dlje in njihov življenjski standard je veliko boljši. Ljudje na Zahodu lahko slabo plačana delovna mesta v tovarni športne verige Nike vidijo kot izkoriščanje, a za številne ljudi v državah v razvoju, ki delajo v tej tovarni, je to veliko boljša možnost od bivanja na kmetiji in gojenja riža.

3.1.1 Kritike globalizacije

Stiglitz (2002, 4) povzema številne kritike globalizacije, čeprav ocenjuje, da tisti, ki demonizirajo globalizacijo, prepogosto spregledajo njene koristi. Toda dodaja, da so zagovorniki globalizacije še bolj neuravnoteženi. Zanje globalizacija (ki je običajno povezana s sprejemom zmagoslavnega kapitalizma ameriškega sloga) predstavlja napredek: države v razvoju jo morajo sprejeti, če želijo rasti in se učinkovito boriti proti revščini. A mnogim v državah v razvoju globalizacija ni prinesla obljubljenih gospodarskih koristi. Kritični so do

mednarodnih trgovinskih sporazumov. Če so ti sporazumi igrali tako veliko vlogo, politike pa so bile državam v razvoju vsiljene, je treba proces globalizacije temeljito premisliti. Celo konservativni politiki, kot je bil francoski predsednik Jacques Chirac, so izrazili zaskrbljenost, da globalizacija ni dala boljšega življenja tistim, ki obljubljene koristi najbolj potrebujejo.

Kritiki kažejo na zmanjševanje različnosti in omejevanje izbire. Tuje investicije tako vzpostavljajo nove monopole tudi pri trgovini na drobno, kar uničuje majhen posel. Uvoženi izdelki izpodrinjajo domače izdelke in domače proizvajalce. Brezpravne in pogosto eksteritorialne izvozne zone oziroma tovarne izkoriščajo domačo delovno silo. Nove kmetijske tehnologije nadomeščajo kmečka gospodinjstva in posesti z industrijskimi obrati. Globalizacija ima sicer res uniformne posledice, vendar so te predvsem negativne, saj povečujejo neenakost in revščino. Uničevanje lokalnih jezikov, prehrabnih vzorcev, bioloških, pa tudi človeških vrst in kultur ni nikakršna univerzalne dobrina, ampak globalno zlo (Ferfila 2007, 293).

Globalizaciji pa ni uspelo zmanjšati revščine, niti ji ni uspelo zagotoviti stabilnosti (Stiglitz 2002, 6–8). Globalizacija in uvedba tržnega gospodarstva nista prinesli obljubljenih rezultatov npr. v Rusiji ali v večini drugih gospodarstev pri prehodu iz komunizma v tržno gospodarstvo. Zahod je te države prepričeval, da bo nov gospodarski sistem prinesel neprimerljivo blaginjo. Namesto tega je prinesel nepredstavljivo revščino: v številnih pogledih se je za veliko ljudi tržno gospodarstvo izkazalo celo za slabše, kot so napovedovali njihovi komunistični voditelji. Kontrast med prehodom v Rusiji, ki je bil zasnovan v mednarodnih gospodarskih institucijah, in na Kitajskem, kjer so ga zasnovali sami, ne bi mogel biti večji. Medtem ko je bruto domači proizvod Kitajske leta 1990 predstavljal 60 odstotkov ruskega, so se do konca desetletja številke obrnile. Medtem ko je bilo v Rusiji opazno neprimerljivo povečanje revščine, se je na Kitajskem ta zmanjševala. Ne zgolj v liberalizaciji trgovine, tudi v vseh drugih vidikih globalizacije so se navidezno dobronamerna prizadevanja pogosto izjalovila. V številnih primerih so bile koristi globalizacije manjše, kot trdijo njeni zagovorniki, cena, ki jo je bilo treba plačati, je bila višja, okolje je bilo uničeno, politični procesi so bili prekinjeni, države pa niso imele časa za kulturno prilagoditev.

Kritiki prav tako trdijo, da multinacionalke slabijo človekovo delo, ker jim njihovi izdelki in viri dovoljujejo, da v situaciji, ko se delavci odločijo za stavko, zdržijo dlje, njihove večstranske operacije pa jim omogočajo preusmeritev proizvodnje v druge države, kjer so delovne razmere ugodnejše. Velikost in kompleksnost multinacionalk pa sindikatom preprečuje zadovoljitev njihovih potreb (Daniels in drugi 2004, 657).

3.2 Opredelitev pojma multinacionalne družbe

Multinacionalno podjetje (MNP) je opredeljeno kot podjetje z operativnimi hčerinskimi družbami, ki se nahajajo v tujih državah. Prav tako vključuje podjetja v storitvenih dejavnostih, kot so svetovanje, računovodstvo, gradbeništvo, pravne storitve, oglaševanje, zabava, bančništvo, telekomunikacije in investicije. Mednarodna podjetja imajo sedež globalno umeščen. Mnoga od njih so v mešani lasti domačih in tujih delničarjev. Lastništva nekaterih podjetij so na mednarodni ravni tako razpršena, da so znana kot transnacionalne korporacije. Transnacionalna podjetja se navadno upravlja z globalnega vidika katere koli posamezne države (Eiteman 2002, 2).

Multinacionalno podjetje je podjetje, ki ima integrirano globalno filozofijo, ta pa zajema tako domače kot čezmorske operacije (Daniels in drugi 2004, 676). Številni izrazi v mednarodnem poslovanju so nejasni, ker jih pisci – tako v popularnih medijih kot v vladnih in akademskih poročilih – uporabljajo za določitev različnih stvari. Čeprav je mednarodno podjetje katero koli podjetje, ki deluje na mednarodni ravni, obstajajo številni izrazi, ki se ločijo po tipih operacij. Obstajajo številni načini, ki opredeljujejo sodelovaje podjetij v mednarodnih operacijah, denimo skupna vlaganja, licenčni sporazumi, pogodbe o upravljanju, manjšinsko lastništvo v družbi drug drugega ali dolgoročni pogodbeni dogovori. Vseobsegajoč pojem, ki opisuje te operacije, je sodelovanje. Drug izraz, strateško zavezništvo, lahko včasih pomeni isto stvar, le bolj ozko – pokaže na dogovor, ki je ključnega pomena za konkurenčno preživetje enega ali več partnerjev (Daniels 2004, 12).

Multinacionalno ali transnacionalno podjetje je podjetje, ki se ukvarja s tujimi neposrednimi investicijami (TNI) in ima v lasti ali na neki način nadzira dejavnosti z dodano vrednostjo v

več kot eni državi. Ta definicija opisuje mejno vrednost oziroma prag, da neko podjetje štejejo med multinacionalna, ki je splošno sprejet v akademskih in poslovnih krogih od agencij za zbiranje podatkov, kot je OECD. Hkrati so nekateri znanstveniki in praktiki ugotovili, da je zaželeno razlikovanje med sfero tistih podjetij, ki izvajajo lastno proizvodnjo v tujini, in tistih, ki imajo integrirano vodstvo in/ali organizacijske strategije za njihovo tuje in domače operacije. Poslovni analitiki še posebej radi razlikujejo med multinacionalkami, ki vodijo skupino v veliki meri neodvisnih tujih hčerinskih družb, od katerih vsaka proizvaja blago in storitve predvsem za lokalni trg, in tistimi, ki obravnavajo svoje podružnice kot pomemben del regionalno ali globalno usklajenega omrežja, ki sredstva ustvarja in dejavnosti, ki jih izkoriščajo (Dunning in Lundan 2008, 3).

Uspeh multinacionalnega podjetja je odvisen od njegove sposobnosti, da prepozna in izkoristi pomanjkljivosti nacionalnih trgov za proizvode, proizvodne dejavnike in proizvodnjo ter finančna sredstva (Eiteman 2010, v). Mednarodna podjetja si prizadevajo izkoristiti pomanjkljivosti nacionalnih trgov za proizvode, proizvodne dejavnike in finančna sredstva. Nepopolnosti na trgu proizvodov prinašajo tržne priložnosti za multinacionalna podjetja. Velika mednarodna podjetja so boljše od lokalnih konkurentov sposobna izkoristiti konkurenčne dejavnike, kot so ekonomija obsega, vodstvena in tehnološko strokovna znanja, diferenciacije proizvodov in finančne moči. Multinacionalke najboljše uspevajo na trgih, za katere je značilna mednarodna oligopolna konkurenca in kjer so ti dejavniki posebej kritični. Poleg tega so multinacionalke, ki so s svojimi sedeži fizično prisotne v tujini, za opredelitev in izvajanje tržnih priložnosti skozi lastne informacijske mreže v boljšem položaju od izključno domačih družb (Eiteman 2010, 8).

Multinacionalna podjetja so bila dolgo pojmovana kot »glavno zlo« tega sveta. Še danes tlijo številni predsodki in nerazumevanje v zvezi s tujimi neposrednimi investicijami in multinacionalnimi podjetji (Jaklič in Svetličič 2005, 7).

Za številne ljudi multinacionalne korporacije simbolizirajo tisto, kar je narobe z globalizacijo; mnogi pravijo, da so celo glavni vzrok težav z globalizacijo. Multinacionalne družbe so bogatejše od večine držav v razvijajočem se svetu. Leta 2004 so prihodki ameriškega avtomobilskega podjetja General Motors znašali 191,4 milijarde dolarjev, kar pomeni, da so

bili višji od BDP v več kot 148 državah. V poslovnem letu 2005 so prihodki ameriškega trgovca na drobno Walmart znašali 285,2 milijarde dolarjev, kar pomeni, da so bili višji od skupnega BDP držav v podsaharski Afriki. Te družbe so ne le bogate, ampak tudi politično močne. Če se vlade odločijo za obdavčitev ali ureditev na način, ki jim ni povšeči, grozijo, da se bodo preselile drugam. Država, kjer bodo njihovi davčni prihodki, nova delovna mesta in tuje investicije dobrodošle, vedno obstaja.

Vendar pa so prav korporacije tiste, ki prinašajo koristi globalizacije v države v razvoju in pomagajo dvigovati življenjski standard v velikem delu sveta. Blagu iz držav v razvoju omogočajo, da doseže trge razvitih industrijskih držav. Sposobnost sodobnih družb, da proizvajalci skorajda v trenutku izvedo, kaj želijo mednarodni potrošniki, je za vse velika prednost. Korporacije so pot za prenos tehnologij iz razvitih industrijskih držav v države v razvoju, gradijo most za premostitev vrzeli med enimi in drugimi. Vsako leto skoraj dvesto milijard dolarjev (\$ 200.000.000.000) usmerijo v neposredne tuje naložbe v države v razvoju in tako zmanjšujejo vrzel. Korporacije so prinesle nova delovna mesta in gospodarsko rast v državah v razvoju, razvitim pa poceni kakovostno blago in znižanje življenjskih stroškov, s čimer so prispevale k obdobju nizke inflacije in nizkih obrestnih mer (Stiglitz 2006, 187–188).

Za podjetja, ki delujejo onstran meja ene države, najdemo v literaturi različna poimenovanja. V nalogi bom uporabljala izraz multinacionalno podjetje (MNP), medtem ko v literaturi najdemo tudi izraze internacionalno podjetje, globalno podjetje, korporacija in transnacionalno podjetje. Čeprav bomo v pričujoči nalogi izraze uporabljali, kot bi šlo za sinonime, je treba poudariti, da gre vendarle za nekoliko različne oblike podjetij. *Internationalno podjetje* ima od vseh najmanjšo avtonomijo in je pogosto obravnavano zgolj kot obrat v tujini, ki je popolnoma podrejen domačemu podjetju. Primer takega podjetja je na primer proizvodni obrat, ki ga preselijo v tujino in katerega primarna naloga je oskrbovati matično podjetje z izdelki, namenjenimi prodaji na domačem trgu. *Multinacionalno podjetje* uspešno prepozna razlike med različnimi trgi in posledično zahteva ustanavljanje avtonomnih podružnic v različnih državah, kjer se zaposlujejo ljudje z znanjem o lokalnih preferencah, kar vodi v ustrezen nivo adaptacije na različnih nacionalnih trgih (npr. Nestlé, Unilever). Za *globalno podjetje* je značilna standardizacija, ki predvideva homogenizacijo okusov in preferenc, kar vodi do doseženih ekonomij obsega ter centralne koordinacije in

nadzora, saj se vse najpomembnejše odločitve sprejemajo na sedežu podjetja (npr. Toyota, Canon in številna druga japonska podjetja). *Transnacionalno podjetje* teži k doseganju ekonomij obsega (*economies of scale*) in ekonomij skupne proizvodnje in razdelitve (*economies of scope*) s pravo mero standardizacije/adaptacije in centralizacije/decentralizacije (na primer selitev delovno intenzivnih dejavnosti v države tretjega sveta, ohranjanje raziskav in razvoja na Zahodu) (Bartlett in Sumantra Ghosal, 2000, 105–107, 253–254, v Petelinkar 2008, 4).

Dunning in Lundanova (2008, 3) na podlagi literature opredeljujeta več meril za ocenjevanje stopnje intenzivnosti multi- ali transnacionalnosti v podjetju. Ti vključujejo:

1. število in velikost tujih podružnic ali pridruženih družb, ki jih ima podjetje v lasti ali izvaja nadzor nad njimi;
2. število držav, v katerih ima podjetje v lasti ali na neki način nadzira dejavnosti z dodano vrednostjo, denimo rudnike, plantaže, tovarne, prodajna mesta, banke, pisarne in hotele;
3. delež globalnih sredstev, prihodkov ali zaposlitev iz podružnice na tujem;
4. stopnja, do katere je upravljanje ali lastništvo internacionalizirano;
5. obseg, v katerem so internacionalizirane dejavnosti z višjo vrednostjo, denimo raziskave in razvoj (R & R). Med drugim je to merilo namenjeno merjenju kakovosti ali globine tuje proizvodnje; in prispevek tujih povezanih podjetij pri dostopu do novega znanja ali pri njegovem neposrednem ustvarjanju;
6. obseg in vzorec sistemskih prednosti, ki izhajajo iz upravljanja in vpliva na mreže gospodarskih dejavnosti v različnih državah;
7. obseg, v katerem se odgovornost za oblikovanje in uporabo institucij in sredstev, kot tudi odločanje o finančnih in marketinških vprašanjih, prenese na zunanje zadeve (Dunning in Lundan 2008, 3).

3.2.1 Zakaj podjetja postanejo multinacionalke

Eiteman in sodelavci (2010, 8–9) ugotavljajo, da podjetja strateški motivi vodijo v odločitev za naložbe v tujini in v odločitev, da bodo postala multinacionalne družbe.

Te motive je mogoče povzeti v naslednjih petih kategorijah:

1. Iskalci trga proizvajajo na tujih trgih bodisi zato, da izpolnjujejo lokalno povpraševanje, ali pa da izvažajo še na druge trge, ne zgolj domačega. Primeri podjetij, ki sodi v to kategorijo, so ameriška avtomobilska podjetja, ki proizvajajo v Evropi za lokalno uporabo.
2. Iskalci surovin črpajo surove materiale, kjer koli jih lahko najdejo, bodisi za izvoz ali za nadaljnjo predelavo in prodajo v državi, iz katere prihajajo iskalci, bodisi za izvoz ali za nadaljnjo predelavo in prodajo v državi, v kateri so najdeni – v državi gostiteljici. Podjetja na področju olj, rudarstev, nasadov in gozdarske industrije sodijo v to kategorijo.
3. Iskalci produkcijske učinkovitosti proizvajajo v državah, kjer je eden ali več dejavnikov proizvodnje glede na produktivnost podcenjen.
4. Iskalci znanja delujejo v tujini, da pridobijo dostop do tehnologije ali vodstvenih znanj.
5. Iskalci politične varnosti pridobivajo ali vzpostavijo nove dejavnosti v državah, kjer ni verjetno, da bi jih razlastili ali posegali v zasebna podjetja.

Teh pet vrst strateških premislekov se med seboj ne izključuje.

So pa, kot opozarjata Dunning in Lundanova (2008, 4–6), multinacionalke ene od številnih organizacij, ki delujejo v mednarodnem poslovanju. Podobno funkcijo imajo tudi mednarodno podjetje za trgovanje, ki izmenjuje blago in storitve prek nacionalnih meja, in domača podjetja z več dejavnostmi ali raznovrstna podjetja, ki se ukvarjajo s številnimi gospodarskimi dejavnostmi. Multinacionalno podjetje se od obeh razlikuje po dveh posebnostih. Prva je ta, da organizira in koordinira več dejavnosti z dodano vrednostjo prek nacionalnih meja, in druga, da na čezmejne trge stopa tudi z vmesnimi proizvodi.

Multinacionalka je lahko v zasebni ali javni, torej državni, lasti in upravljanju. Lahko je raznovrstna globalna korporacija, ki ima v lasti ali upravljanju mrežo dejavnosti v številnih državah, ali podjetje, ki proizvaja zgolj en produkt. Lahko je zasebnolastniško upravljano podjetje, lahko je podjetje, financirano s tujim kapitalom; ali pa tako imenovano »rojeno globalno podjetje«. Portfelj sredstev multinacionalke je lahko bil določen pred mnogo leti ali pa šele nedavno. Sredstva multinacionalke so lahko v lasti državljanov ali institucije ene države, torej nacionalno nadzorovana in mednarodno upravljana, ali pa so v mednarodni lasti in pod nadzorom. V praksi je večina mednarodnih podjetij pod nadzorom na nacionalni ravni, delujejo pa mednarodno, kar pomeni, da njihov top management še vedno sestavljajo večinoma državljani matične države, so pa njihovi delničarji razširjeni po vsem svetu.

Artisien-Maksimenko in Rojec (2001, 45–46) trdita, da lahko vlade vplivajo tako na obseg, do katerega lahko pritegnejo vhodne tuje neposredne investicije, kot na koristi, ki iz njih izhajajo, na dva glavna načina. Prvi je z dejanji, ki so jih sprejele, da vplivajo na raven in strukturo NTI. Ti vključujejo pogoje za vnos blaga, postavljene omejitve na lastništvo ali finančne omejitve, zahteve glede delovanja ali obratovanja pričakovanih tujih povezanih podjetij; in morebitne omejitve na odpust zaslužka ali repatriacijo kapitala. Jasno je, da vsako dejanje, ki zmanjšuje skupne prihodke, povečuje celotne stroške ali zmanjša čisti dobiček posamezne NTI, zmanjša privlačnost lokacije za podjetje, ki investira. Koliko natančno bo to vplivalo na privlačnost lokacije, je odvisno od zaslužka multinacionalke in njenih alternativnih naložbenih priložnosti. Te se razlikujejo glede na specifiko podjetja, industrije in držav. A izkušnje kažejo, da postajajo multinacionalke vse bolj občutljive na razlike, ki jih na področju naložbenih politik za tuja podjetja zasledujejo vlade – zlasti kadar so tuje neposredne investicije iz sektorjev izvozno usmerjene proizvodnje in storitev.

Druga vrsta politik je splošnejša, a postajajo vse bolj pomembne z naraščajočo integracijo svetovnega gospodarstva. To prinaša ukrepe, ki niso specifični za tuje vlagatelje, a kljub temu vplivajo na njihovo globalno konkurenčnost. Poleg tega je ob konkurenčnosti povezanih podjetij treba upoštevati tudi konkurenčnost multinacionalk, katerih del so. Bolj pomembne od tega pa so davčne stopnje, politična stabilnost, politika konkurence in splošne makroekonomske politike. Medtem ko postajajo kapital, tehnologije in druga neopredmetena »ustvarjena« sredstva bolj mobilna in se selijo čez meje, postaja vloga vlade bolj pomembna pri vplivu na razpoložljivost in učinkovitost lokacijsko vezanih sredstev, denimo prometna in komunikacijska infrastruktura, industrijskih in/ali regionalnih grozdov in nekaterih vrst človeškega kapitala. Vlade tudi z nekaterimi svojimi negospodarskimi programi, na primer okoljskimi predpisi, vplivajo na konkurenčnost svojih podjetij in njihovo sposobnost, da ponudijo dopolnilne vire in zmogljivosti za vlagatelje.

Bi bil pa vsak poskus srednjeevropskih vlad za pritegovanje neposrednih tujih investicij zgolj na podlagi ugodnih plač, cen surovin in cen sestavnih delov ali fiskalnih spodbud na dolgi rok neuspešen, saj so lahko te prednosti zgolj začasne in ne privabijo visoko vrednih neposrednih tujih investicij. Da bi države gostiteljice pritegnile vhodne naložbe v pravi obliki in pod pravimi pogoji, morajo dati prioriteto (a) nadgradnji razpoložljivosti in kakovosti njihovih sredstev, katerih ustvarjanje je vezano na lokacijo in (b) spodbujanju miselnosti in institucionalnih okvirov za zavezniški kapitalizem, v katerem lahko tako tuja kot domača

podjetja črpajo sredstva in zmogljivosti zunaj lastnega premoženja, a znotraj teh zavezništav (Artisien-Maksimenko in Rojec 2001, 47).

Stiglitz (2006, 192–193) opozarja, da so korporacije danes velika podjetja, nekatera tudi z deset ali več tisoč zaposlenimi. Čeprav odločitve v korporacijah sprejemajo posamezniki, ti pogosto ne odgovarjajo za posledice svojih odločitev. Tako kot le redki izkoristijo celotno vrednost povečanja dobičkov podjetij, ki so jih ustvarili s svojimi odločitvami, še redkeje plačajo celotne družbene stroške svojih slabih odločitev. Menedžerji se zlahka skrijejo za korporativno tančico. Še slabše je z omejeno odgovornostjo, ki v bistvu opredeljuje korporacije. Družba z omejeno odgovornostjo je pomembna pravna inovacija. Vlagatelji v družbe z omejeno odgovornostjo so izpostavljeni le za znesek denarja, vloženega v podjetje, in nič več. To je precej drugače od partnerstva, v katerih so vsi partnerji v družbi solidarno odgovorni za dejanja drugih.

Korporacije pogosto trdijo, da ni njihova odgovornost, ampak odgovornost vlade, da uskladi zasebne in javne interese, ko gre denimo za predpise, ki omejujejo onesnaževanje. Korporacije močno lobirajo proti okoljskim standardom, ki jih stanejo dobička, in plačilo za te politične naložbe je pogosto višje kot na vse druge naložbe. Za Stiglitz (2006, 196–197) pa je še hujše dejstvo, da so se multinacionalke naučile, da so vplivnejše, če sodelujejo pri oblikovanju mednarodnih sporazumov, kot če sodelujejo pri oblikovanju domače politike neke države. Čeprav številna podjetja, posebej v ZDA, trdijo, da so odgovorna le delničarjem, se mnogi ne zavedajo, da njihova odgovornost sega še mnogo dlje.

Moč multinacionalke Stiglitz (2006, 202) opisuje na primeru globalnega monopola Microsofta, ki je uspel pridobiti globalno tržno moč ne samo v operacijskih sistemih za osebne računalnike, ampak tudi v ključnih aplikacijah, kot so brskalniki. Avgusta 2005 je delež operacijskih sistemov Microsoft predstavljal 87 odstotkov celotnega trga osebnih računalnikov in 89,6 odstotka trga osebnih računalnikov je temeljil na produktu Intel. Microsoftov takratni monopol moči ni vodil le k višjim cenam, ampak tudi v manj inovacij.

3.3 Opredelitev pojma privatizacija

Privatizacija je prodaja sredstev v vladni lasti zasebnikom ali zasebnim podjetjem (Daniels in drugi 2004, 678). To je proces, ki pomaga vladam zmanjševati notranji dolg.

V najširšem pomenu besede privatizacija označuje prodajo državnih podjetij zasebnikom. Privatizacija je najpogosteje mišljena kot denacionalizacija, kot prodaja državnih industrij. Obstajajo tri glavne oblike privatizacije: prodaja premoženja v državni lasti zasebnemu sektorju, liberalizacija in zagotavljanje spodbujanje zasebnega sektorja javnih storitev (Bailey 2003, 350–351). Privatizacija je priljubljena in raste po vsem svetu iz povsem pragmatičnih razlogov. Ko je izvedena racionalno, vodi k večji produktivnosti in gospodarski uspešnosti. Primarni cilj vsakega prizadevanja za privatizacijo je, ali bi vsaj moralo biti, da se uvedejo konkurenca in tržne sile v izvajanje javnih storitev, pri delovanju javnih podjetij in pri porabi javnih sredstev (Savas 2000, 122–147).

Vsaka vlada se spopada s pravo kombinacijo lastništva in nadzora nad gospodarstvom. Lastništvo pomeni tiste, ki so lastniki sredstev, ki se ukvarjajo z gospodarsko dejavnostjo – javni sektor, zasebni sektor ali pa oba. Lastništvo javnega sektorja v gospodarski dejavnosti se nanaša na obstoj podjetij v državni lasti. Dober primer je bila Kitajska pred reformami, ki jih je kitajski voditelj Deng Xiaoping pričel leta 1978. Do tedaj so bila vsa podjetja v državi v lasti države. Zasebna podjetja niso bila niti dovoljena niti jih niso spodbujali. Enako bi lahko rekli za vse države, ki so bile pod nadzorom Sovjetske zveze, denimo Poljsko in takratno Češkoslovaško. Hongkong in Združene države Amerike pa sta primera odsotnosti državnega lastništva v gospodarski aktivnosti. Čeprav skrajnosti obstajajo, obstaja v večini držav zmes javnega in zasebnega lastništva gospodarske dejavnosti. Stopnja se spreminja, vendar se večina držav z velikimi podjetji v državni lasti giblje v smeri manj, in ne več lastništva podjetij. To imenujemo proces privatizacije (Daniels 2004, 112–113).

Savas (2000, 14–15) ocenjuje, da je uporaba zasebnega sektorja za zadovoljitev potreb prebivalstva stara toliko kot družina. Novost pa je namerna uporaba privatizacije kot orodja za izboljšanje delovanja vlade in celo celotnih družb, denimo v post-socialistični Vzhodni Evropi in na Kitajskem. Intelektualni temelj za privatizacijo je položil Milton Friedman. Besedo

privatizacija je leta 1969 prvič predlagal (v obliki reprivatizirano je bila prvič uporabljena) v Avstraliji rojeni ameriški profesor Peter F. Drucker.

V številnih državah v razvoju in v razvitih državah po Stiglitzevem (2002, 54) vlade vse prevečkrat porabijo preveč energije, da počnejo stvari, ki jih ne bi smele početi. To jih moti tudi pri tem, kar bi morale početi. Problem ni toliko, da postane vlada prevelika, ampak da se ne počne pravih stvari. Vlade imajo na splošno malo znanja, kako naj posluje npr. železarna, in običajno v poslu naredijo nered. Na splošno lahko konkurenčna zasebna podjetja bolj učinkovito opravijo te naloge. To je argument za privatizacijo – pretvorba podjetij, ki jih vodi država, v zasebna podjetja. Obstajajo pa nekateri pomembni predpogoji, ki morajo biti izpolnjeni, preden lahko privatizacija prispeva k rasti gospodarstva. Pomemben je tudi način, na katerega je privatizacija izvedena.

Ko so državna podjetja zastarela, neučinkovita ali/in imajo preveč zaposlenih, je najbolj praktična rešitev posodobitev, znižanje stroškov in zmanjšanje osebja. Bolje je, da takšne odločitve sprejemajo novi lastniki. Britanski državni urad za revizijo je tako ocenil, da so imeli veliko dela in stroškov s prestrukturiranjem, zaradi česar so imeli nižje prihodke. V številnih državah v razvoju se celo dogaja, da so stroški prestrukturiranja podjetja pred prodajo tako visoki, da presežejo kupnino za podjetje. V praksi se argument za prestrukturiranje pred prodajo pogosto izkaže kot izgovor za zavlačevanje s privatizacijo. Postkomunistične države imajo denimo za prodajo veliko podjetij, a nimajo dovolj sredstev za prestrukturiranje podjetij pred privatizacijo. Zato je bolje, da novoprivatizirana podjetja postopoma prestrukturirajo in se odzovejo na spreminjajoče se potrebe trga (Ivanović, 2001, 76). Dezinvestiranje, tako Savas (2000, 173), običajno povzroči boljše delovanje, ker se uspešno podjetje širi, pa tudi več zaposlenih.

Številne industrije so postale zelo donosne v času priprav na privatizacijo, najbolj opazno tista s področij električne energije in plina, zato je njihova prodaja zmanjšala prihodnje prihodke za javni sektor. Poleg tega prihodki od privatizacije niso bile maksimalni, saj so se delnice običajno prodajale s precejšnjim popustom glede na njihovo dejansko tržno vrednost dan po prodaji. Vrednotenje državnih sredstev za borzne namene je težko, so pa cene delnic namerno spuščali, da bi spodbudili njihov nakup. Privatizacija je običajno zajela prodajo 51 odstotkov

delnic, ki mu je v kasnejših letih sledila prodaja nadaljnjih tranš, zato se je vrednost preostalega vladnega deleža tudi povečala. Tako so bili poznejši zaslužki iz privatizacije višji in začetna izguba prihodkov je bila znatna, vendar omejena. Poleg tega so kasnejši znatni davčni prihodki, ki so jih plačala privatizirana podjetja, običajno prekoračili subvencije, ki jih je zanje plačevala država, ko so bila še v javni lasti (Bailey 2002, 338–339).

Privatizacija je ključni pojav gospodarske tranzicije v Srednji in Vzhodni Evropi. Ko analitiki primerjajo različne države, se osredotočajo na modele privatizacije, ki sledijo določenim režimom (Kornai v Péteri in Horváth 2001, 45–46). V lokalnih gospodarskih javnih sektorjih o hitrosti in temeljitosti privatizacije ni govora, saj spremembe prihajajo le v proizvodne sektorje. Privatizacija je pri nekaterih javnih funkcijah omejena. Omejitve privatizacije so različne, saj ostajajo nekatere funkcije javne. Privatizacija naravnih monopolov se izvaja skozi različne ukrepe, vključno s preoblikovanjem gospodarskega okolja. Iskanje pravih lastnikov je bil strateški cilj modela splošne privatizacije, ki se je uveljavil zlasti na Madžarskem in na Poljskem. Drugje, denimo na Češkem in v Rusiji, pa so posegli po drugih rešitvah v poslovnem sektorju, denimo po privatizaciji z vavčerji.

3.3.1 Raziskava v ZDA: Zakaj privatizacija

V ZDA so leta 1992 med lokalnimi uradniki izvedli raziskavo, zakaj vlada privatizira. Izsledke raziskave, v kateri so uradnike spraševali, zakaj se jim zdi smiselno privatizirati, povzema Savas (2000, 118–120). Vprašalnik je bil naslovljen na načelnika v vsaki občini, kjer živi več kot 10.000 prebivalcev, in v vsaki državi, kjer živi več kot 25.000 prebivalcev, skupaj na 4935 vodilnih. Raziskovalci so prejeli 1504 odgovore, kar pomeni 31-odstotno stopnjo odzivnosti. Analiza odgovorov kaže, da so notranja prizadevanja za zmanjšanje stroškov glavni razlog (tako je odgovorilo približno 90 odstotkov vprašanih), da vlade privatizirajo, zunanji fiskalni pritisk pa je drugi najmočnejši razlog (zanj se je opredelilo približno 53 odstotkov). Pokazalo se je torej, da privatizirajo, da privarčujejo denar. Raziskava, opravljena pred to, pa je pokazala, da je drugi pomemben povod za privatizacijo slaba infrastruktura. Ko občine potrebujejo sanacijo ali novo infrastrukturo, dosega cilje s

privatizacijo kljub svojim trenutnim proračunskim težavam (ta možnost sicer v anketi iz leta 1992 ni bila ponujena).

V raziskavi o privatizaciji med državnimi uradniki v ZDA iz leta 1992 je sodelovalo 158 agencij v 29 državah. Vsi predstavniki agencij, ki so se odzvali, so uporabili pogodbene storitve in skoraj vsi so privatizirali objekte in prodajali premoženje. Tako lokalni kot državni uradniki so prihranke identificirali kot glavni razlog za privatizacijo. Drugi prevladujoči razlogi za vse tri oblike privatizacije, ki se razlikujejo le v lestvici, so višja kakovost storitev in hitro izvajanje in opravljanje storitev, ki sicer niso na voljo.

Leta 1997 so državne uradnike v nekoliko drugačni anketi vprašali, zakaj privatizacija narašča. Odgovori, razvrščeni v padajočem vrstnem redu, so bili:

- 1) prihranki pri stroških,
- 2) večja politična podpora za privatizacijo,
- 3) več fleksibilnosti in manj birokracije,
- 4) hitrejše izvajanje storitev in
- 5) višja kakovost storitev.

Savas (2000, 118–120) na podlagi opravljenih raziskav niza najprimernejše cilje privatizacije za države v razvoju:

- Zmanjševanje stroškov delovanja vlade
- Ustvarjanje prihodkov, tako s prodajo premoženja kot kasneje s pobiranjem davkov
- Zmanjšanje javnega dolga, denimo skozi dolg v kapitalne deleže
- Zagotavljanje infrastrukture in drugih objektov, ki jih vlada sicer ne more zagotavljati
- Dotok specializiranih znanj, potrebnih za tehnološko napredne dejavnosti
- Hitra vpeljava ali razširitev storitev
- Zmanjševanje vladnega vmešavanja in neposredna prisotnost v gospodarstvu
- Zmanjševanje vloge vlade v družbi (vzpostavljanje in utrjevanje civilne družbe)
- Pospeševanje gospodarskega razvoja
- Decentralizacija gospodarstva in razširjanje lastništva ekonomskih sredstev
- Prikaz zavezanosti gospodarski liberalizaciji in povečevanje zaupanja v podjetja
- Spodbujanje kapitalskih trgov (z ustvarjanjem in prodajo delnic)

- Privabljanje novih tujih posojilodajalcev (vključno z mednarodnimi organizacijami, kot je Svetovna banka)
 - Izboljšanje življenjskega standarda
 - Pridobivanje podpore prebivalstva (s krčenjem birokracije, ki ne deluje)
 - Nagrajevanje političnih zaveznikov
 - Oslabitev političnih nasprotnikov (na primer sindikati)
- Čeprav so vsi ti cilji zaželeni, pa so nekateri med seboj nezdružljivi.

Slovenijo je v času nastajanja te naloge pretresala (neuspešna) privatizacija državnega telekomunikacijskega podjetja Telekom. Savas (2000, 120) opisuje primer prodaje državnega telekomunikacijskega monopola, vrednega 30 milijard dolarjev, v Braziliji. Razdelili so ga na dvanajst delov: tri regionalne družbe, osem mobilnih koncesij, in nosilca signala na dolge razdalje, zaradi česar je bilo vse skupaj vredno le še okoli 20 milijard dolarjev. Logiko strne takole: prodaja konkurenčnih podjetij bi prinesla veliko manj denarja od prodaje neokrnjenega monopola, je pa imela javnosti zaradi nižjih cen, ki jih je prinesla konkurenca, nedvomno korist, čeprav vlada prihodkov od prodaje ne bi povečala. Ironično je, da je prodaji nasprotovala leva politična stranka, in sicer zaradi prenizke cene.

Stiglitz (2002, xi–xiii) je kot predsednik sveta Clintonovih ekonomskih svetovalcev skušal oblikovati gospodarsko politiko in filozofijo, po kateri bi se vloge vlade in trgov dopolnjevali, delovali bi v partnerstvu. A trgi so središče gospodarstva; da lahko stvari potekajo nemoteno, je nujna omejena vloga vlade. Privatizacijo, denimo odprodajo vladnih monopolov zasebnim podjetjem, podpira pod pogojem, če zaradi tega podjetja postanejo bolj učinkovita in znižujejo cene za potrošnike. Verjetnost za to je večja, če so trgi konkurenčni, kar je eden od razlogov, da Stiglitz podpira močne politike konkurence.

Ascoli in Ranci (2002, 4–12) sta preučevala privatizacijo v sektorju, ki zajema socialno državo. Opozarjata, da je bila privatizacija dolgo identificirana s politiko svobodnega trga in politiko, ki znatno zmanjšuje delež države pri univerzalni politiki socialne države. Sčasoma je privatizacija dobila bolj kompleksen pomen, ki ga ni več mogoče zreducirati zgolj na prenos odgovornosti za vodenje z države na zasebni ali tretji sektor. Ne zahteva toliko sodelovanja države kot spremembo njene vloge. Uvedba konkurence na področju socialnih storitev je

sprožila tudi potrebo po vzpostavitvi sistema zaščite v primeru neuspeha na trgu. Rekli bi lahko, da je skozi desetletja ideološka oznaka privatizacijskih politik oslabela in da niso več identificirane kot proti-državne politike. Danes se iz teh politik rojevajo nove institucionalne in organizacijske oblike, ki jih ne gre primerjati ne s tistimi, ki so značilne za prosti trg, niti s tistimi, ki veljajo v sistemih, kjer država dominira. Nedvomno je glavni razlog, ki opravičuje promocijo razširjanja privatizacije v politiki socialne države, ekonomska učinkovitost, ki jo dosega.

Privatizacija v smislu lastništva bi dejansko preprečila vrsto neučinkovitosti, ki neizogibno vplivajo na javne agencije: težnje managerjev v javnih agencijah, da bi povečali svoje proračune za povečanje svojega vpliva, neobstoj tesne povezave med plačami in dobički, velika možnost moralnega hazarda v obnašanju na strani zaposlenih.

Največ prednosti privatizacije na področju socialnih storitev je odvisne od oblikovanja trga storitev, in ne zgolj od narave zasebnih ponudnikov. Prenos odgovornosti za upravljanje od javnih k zasebnim ponudnikom se v resnici zdi koristna, a v obsegu, ki ga omogoča zakonodaja, ki ureja konkurenco na trgu in ki se uporablja za razdeljevanje koristi blaginje (Walker v Ascoli in Ranci, 1984). Če je posledica spremembe lastništva dobaviteljev vzdrževanje monopola ali oligopola dobave, to ne bo omogočilo optimalnih pogojev konkurence, ki jih je treba doseči. Največji izziv privatizacije se nanaša na vzpostavitev novega mehanizma za usklajevanje ponudbe in povpraševanja, ki temelji na zakonih gospodarske konkurence.

3.3.2 Primeri privatizacij v svetu

Savas (2000, 122) pravi, da je, ali bi moral biti, primarni cilj vsakega prizadevanja za privatizacijo uvedba konkurence in tržnih sil v izvajanju javnih storitev pri delovanju javnih podjetij in uporabi javnih sredstev. Javni interes namreč brez spodbujanja konkurence in pomanjkanja alternativ in izbire trpi. Za doseganje zelenih ciljev privatizacije mora biti primerno tudi politično okolje. Bistvena sestavina uspešne privatizacije je konkurenca. Državna podjetja prodajajo po vsem svetu. Prodaja državnih podjetij je leta 1997 znašala 192 milijard dolarjev v razvitih državah, članicah OECD, in 55 milijard dolarjev v državah v razvoju. Prodaja se je, glede na leto prej, v svetu povečala za kar 79 odstotkov, vendar so

poseben skok imele države v razvoju, kjer se je odprodaja državnih podjetij povečala za 170 odstotkov. Iz stopnje aktivnosti je razvidno, da privatizacija na splošno velja za dobro politiko.

Privatizacija je bila pomembna tema v času širitve EU, saj je bila v državah članicah že uspešno izvedena, medtem ko je pomembno vplivala na gospodarsko uspešnost držav kandidatk. Bučarjeva in Staretova (2001, 57) sta v analizi šestih držav kandidatk (Cipra, Češke, Estonije, Madžarske, Poljskem in Slovenije) ugotovili, da so vse države kandidatke, z izjemo Slovenije, v tem času naredile znaten napredek pri zaključevanju svojih procesov privatizacije, kar se je odražalo tudi v deležu zasebnega sektorja v BDP. Po kazalnikih privatizacije EBRD so bile Češka, Estonija in Madžarska zlasti uspešne, saj so tam privatizirali več kot 50 odstotkov velikih državnih podjetij, malih podjetij v državni lasti pa sploh ni bilo. Redno poročilo Evropske komisije iz leta 2000 je napredek pri privatizaciji velikih podjetij potrdilo zlasti na Madžarskem, Češkem in v Estoniji, v manjši meri pa na Poljskem in v Sloveniji. Vendar je poročilo opozorilo tudi, da so metode privatizacije pogosto omogočile nastanek nove poslovne elite, ki je izšla iz ključnih akterjev nekdanjega sistema. Pričakovali so, da bo imelo končanje procesa privatizacije številne potencialne učinke na inovacijski potencial podjetij v državah kandidatkah. Študija EBRD je pokazala, da bi strateško prestrukturiranje zahtevalo k dobičku usmerjeno zasebno lastništvo in učinkovito korporativno vodenje. Kot opazne kazalnike globokega prestrukturiranja štejejo naložbe v osnovna sredstva, človeški kapital ali v raziskave in razvoj. Pričakovati je bilo, da se bo z zaključkom privatizacije inovacijska dejavnost v teh podjetjih povečala.

Učinkovitost zasebnih in javnih podjetij so merili tudi z različnimi študijami. Zanimiva je primerjava med javnim in zasebnim letalskim prevoznikom za prevoz tovora v Avstraliji. Prvega je upravljala vladna agencija, medtem ko drugi deluje kot franšizna storitev. Oba letalska prevoznika sta morala leteti na podobnih relacijah, nuditi podobne storitve, uporabljati podobna letala in zaračunavati enake cene. Za primerjavo so bila uporabljena tri merila učinkovitosti: teža tovora in pošte na zaposlenega, število prepeljanih potnikov na zaposlenega in prihodki na zaposlenega. V časovnem obdobju desetih let je zasebna družba po vseh treh merilih dosegla večji izkoristek od javne. Pri tovoru na zaposlenega je javno podjetje presegla za več kot 204 odstotke, pri številu potnikov na zaposlenega za 122

odstotkov in 113 odstotkov pri prihodkih na zaposlenega. Celotna analiza za obdobje šestnajstih let je pokazala, da je zasebni letalski prevoznik od javnega v vseh merilih in vsakem preučevanem letu učinkovitejši.

Za primerjavo, študija kanadskega železniškega podjetja v državni lasti Railroad in zasebnega železniškega podjetja Canadian Pacific Railroad značilnih razlik ni zaznala. Savas (2000, 168) zaključuje, da sta železniški podjetji tekmovali, zato sta dosegali podobne rezultate.

Svetovna banka (1997, 171–172) je v študiji privatizacije in prestrukturiranja podjetij v Srednji in Vzhodni Evropi preučevala 6300 podjetij v sedmih postsocialističnih državah, med katerimi je bila tudi Slovenija (ob njej pa še Bolgarija, Češka, Madžarska, Poljska, Romunija in Slovaška). Preučevala je tako privatizirana podjetja kot družbe, ki so bile še vedno v državni lasti. Raziskava je zajela tista podjetja, ki so bila privatizirana štiri leta, kar je pomenilo od osem odstotkov podjetij v Bolgariji do 89 odstotkov podjetij na Češkem. Izsledki kažejo, da so privatizirana podjetja povečala produktivnost od tri- do petkrat v primerjavi s tistimi, ki so bila še vedno državna, zato avtorji sklepajo, da je privatizacija ključna za prestrukturiranje podjetij v državni lasti.

V primerjavi z drugimi državami je v Združenih državah Amerike relativno malo podjetij v državni lasti, so pa praksa številni primeri odprodaje. Savas (2000, 212) niza najodmevnejše – zvezna vlada je prodala tovorno železnico Conrail, Naval Air Warfare Center v Indianapolis (proizvajalca elektronike je kupil Hughes Electronics), Construction Loan Insurance Corporation (Connie Lee) in Student Loan Marketing Association (Sallie Mae). Največja odprodaja državnega premoženja v zgodovini Združenih držav Amerike se je zgodila leta 1998, ko so za 3,65 milijarde dolarjev prodali Elk Hills Naval Petroleum Reserve, velikansko področje za črpanje nafte in plina v Kaliforniji. Vlada je prodala nacionalno rezervo helija družbi Enrichment Corporation, ki pripravlja uran za gorivo za jedrske elektrarne.

Nekatere bolj nenavadne odprodaje so potekale na lokalni ravni, in sicer v New Yorku, kjer je mestna oblast prodala svojo televizijsko postajo konzorciju družb Dow Jones in ITT za 207 milijonov dolarjev. Neprofitni ustanovi, ki jo financirajo poslušalci, je po diskontni ceni 20 milijonov dolarjev prodala tudi svoji radijski postaji. Mesto New York je za 85 milijonov dolarjev družbi s sedežem v Hongkongu prodalo verigo hotelov United Nations Plaza Hotel in iskalo neprofitnega kupca za zadnje pokopališče v mestni lasti, ki je še prevzemalo nove pokope. Pristaniški upravi New Yorka in New Jerseyja sta Vista Hotel v World Trade Centru

prodali trgovski verigi Marriott Hotel za 141,5 milijona dolarjev. Nobena od teh naložb ni bila osnovna funkcija delovanja lokalnih oblasti.

3.4 Opredelitev pojma tuje neposredne investicije (TNI)

Neposredne tuje naložbe so naložbe, ki dajejo vlagatelju kontrolni delež v tuji družbi (Daniels in drugi 2004, 672).

Mrak (2002, 19–20) neposredno investicijo definira kot vrsto investicije, katere osnovna značilnost je v tem, da želi investitor maksimirati profit prek upravljaljske kontrole subjekta, v katerega je investiral, oziroma vsaj prek vplivanja na upravljanje v tem subjektu. Prav zaradi te značilnosti neposredna naložba dejansko zahteva razpolaganje z znatnim deležem celotnega kapitala subjekta, v katerega je bila naložba izvršena. Postavlja pa se vprašanje, kaj je to »znatni delež« kapitala oziroma kolikšen delež kapitala je treba imeti, da v podjetju, v katerega si investiral, lahko prevzameš upravljaljsko kontrolo oziroma lahko vsaj znatno vplivaš na njegovo upravljanje. Natančnega odgovora, izraženega s številko, ni mogoče dati, saj se lahko zelo razlikuje od primera do primera. V primeru subjekta z zelo razpršeno lastniško strukuro lahko tuji investitor že z dokaj nizkim lastniškim deležem doseže svoj osnovni namen, to je vplivanje na upravljanje. V primeru subjekta z bolj koncentrirano lastniško strukturo pa bo za dosego istega cilja treba pridobiti znatno višji delež v lastništvu subjekta. Upoštevajoč te vsebinske probleme pri definiranju, kaj je neposredna investicija, je IMF v svoji peti izdaji *Balance of Payments Manual* sprejel usmeritev, da se kot neposredna investicija razume vsaka investicija, pri kateri ima tuji investitor 10- ali večodstotni delež v kapitalu ekonomskega subjekta, v katerega je investiral.

Tuja naložba pomeni lastništvo tujega premoženja v zameno za finančni donos, kot so obresti in dividende. Tuje naložbe se pojavljajo v dveh oblikah: neposredno in v obliki portfelja. Podjetja imajo koristi od neposrednih naložb z nadzorom, dostopom do tujih trgov, dostopom do tujih virov in (včasih) delnim lastništvom. Za nadzor ni potreben 100- ali 50-odstotni delež. Če ima podjetje manjšinski delež in je preostalo lastništvo široko razpršeno, morda ni nobenega drugega lastnika, ki bi lahko učinkovito obvladoval podjetje. Ko si dve ali več

podjetij deli lastništvo NTI, se operacija imenuje *joint venture*. Če se podjetju pri NTI pridruži vlada, je to mešano podjetje, ki je vrsta oblike *joint venture*.

Podjetja lahko izbirajo NTI kot način za dostop do določenih virov ali da dosežejo trg. Neposredne tuje investicije niso zgolj v domeni velikih podjetij. Na primer veliko malih podjetij ohrani prodajne pisarne v tujini, da z njimi dopolnjujejo svoje izvozne napore, in so skupaj z nepremičninami v njihovi lasti v tujini neposredne tuje investicije. Vendar pa je vrednost NTI velikih podjetij pogosto višja, ker imajo velika podjetja navadno večje objekte v tujini in delujejo v več državah (Daniels 2004, 11).

Padec berlinskega zidu konec leta 1989 je pomenil začetek enega najpomembnejših gospodarskih prehodov vseh časov (Stiglitz 2002, 133). To je bil drugi velik gospodarski in socialni eksperiment stoletja; prvi je bil prehod v ruski komunizem sedem desetletij prej. V preteklih letih so postali očitni neuspehi tega prvega poskusa. Posledica revolucije iz 1917 in sovjetske hegemonije nad velikim delom Evrope po drugi svetovni vojni je bila, da sta bili približno osmim odstotkom svetovnega prebivalstva v času sovjetskega komunističnega sistema odvzeti tako politična svoboda kot gospodarska blaginja. Druga tranzicija v Rusiji ter Vzhodni in Jugovzhodni Evropi še zdaleč ni končana, a je jasno, da je Rusija precej daleč od tistega, kar so zagovorniki tržnega gospodarstva obljubljali ali upali. Za večino tistih, ki živijo v nekdanji Sovjetski zvezi, je gospodarsko življenje v kapitalizmu še slabše od tistega, s čimer so jih stari komunistični voditelji strašili. In obeti za prihodnost so precej žalostni.

Tuje naložbe so ključni del nove globalizacije. Po Washingtonskem konsenzu² se rast pojavlja skozi liberalizacijo, »s sproščanjem trgov«. Privatizacija, liberalizacija in makro stabilnost ustvarjajo ozračje, ki pritegne naložbe, tudi iz tujine. Te naložbe pa ustvarjajo rast. Tuji poslovneži prinašajo strokovno znanje in dostop do tujih trgov, ustvarjajo nove zaposlitvene možnosti. Tuja podjetja imajo dostop do virov financiranja, kar je še posebej pomembno v državah v razvoju, kjer so lokalne finančne institucije šibke. Tuje neposredne investicije so

² Washingtonski konsenz (Washington Consensus). Washingtonski konsenz je nabor desetih politik, ki so po mnenju ameriške vlade in mednarodnih finančnih institucij nujni elementi reforme politik, ki bi jih morale za ekonomsko rast sprejeti vse države. Poudarek je na makroekonomski stabilnosti in povezanosti z mednarodnimi gospodarskimi tokovi. Nabor desetih politik sestavljajo: fiskalna disciplina (strogi kriteriji za omejitve proračunskih primanjkljajev), prioritete javnih izdatkov, davčna reforma, finančna liberalizacija (trg naj določa obrestne mere), menjalni tečajji, liberalizacija trgovine, privatizacija, deregulacija, zaščita intelektualne lastnine in zmanjšanje vloge države.

igrale pomembno vlogo v mnogih, vendar ne v vseh, najuspešnejših razvojnih zgodbah v državah, kot so Singapur, Malezija in celo Kitajska (Stiglitz 2002, 67).

Stiglitz (2002, 68) ob tem opozarja tudi na slabosti tujih neposrednih investicij – ko pridejo tuja podjetja, pogosto uničijo lokalne konkurente, uničijo ambicije malih podjetnikov, ki so upali, da bodo razvili domačo industrijo. Obstajajo številni primeri tega, denimo vstop Coca-Cole in Pepsija na trg brezalkoholnih pijač, ko so bili proizvajalci po vsem svetu preobremenjeni s konkurenco na svojih domačih trgih.

Na ravni neposrednih tujih naložb obstajajo v tranzicijskih državah po ugotovitvah Svetovne banke (World Bank 2002, 67) velike razlike. V začetnem obdobju tranzicije, od 1991 do 2000, so države CIS³ (The Commonwealth of Independent States) prejele kumulativno neposrednih tujih naložb za približno 115 dolarjev na prebivalca. To je mnogo manj kot prebivalci v državah CSB (Centralne in Jugovzhodne Evrope in Baltika), ki so prejeli po 800 dolarjev na prebivalca. Največje tuje naložbe sta imeli Češka in Madžarska, skoraj 2000 dolarjev na prebivalca, sledijo Estonija, Latvija in Hrvaška z od 300 do 1000 dolarjev na prebivalca.

Gotovinska privatizacija velikih podjetij je povzročila veliko tujih tokov neposrednih naložb; kumulativno so tuje neposredne naložbe zelo povezane s kumulativnimi prihodki iz privatizacije (EBRD 2000). Vendar pa so tuje neposredne naložbe prihajale v države tudi kot odgovor na izboljšane politike in izboljšano splošno poslovno okolje. Nekatere študije so pokazale jasno statistično korelacijo med rastjo neposrednih tujih naložb in ekonomsko liberalizacijo. Sposobnost pritegniti tuje neposredne naložbe je dober pokazatelj privlačnosti celotnega naložbenega okolja posamezne države in je tudi ključnega pomena za spodbujanje nastajanja in rasti malih in srednjih podjetij.

Poleg pozitivnih prelivanj izboljšanih tehnologij, boljših menedžerskih spretnosti in dostopa do mednarodnih proizvodnih mrež so se tuje neposredne naložbe izkazale tudi za odporne na mednarodnih kapitalskih trgih. Čeprav je ruska kriza iz leta 1998 vodila k precejšnjim odlivom lastniškega kapitala, je bilo to izravnano s povečanjem tujih neposrednih naložb v razvitih reformatorskih državah Srednje Evrope in Baltika. Rusija in Ukrajina, ki v

³ Države CIS (The Commonwealth of Independent States) so nastale, ko je bivša Sovjetska zveza, danes Rusija, leta 1991 popolnoma razpadla. V osnovi jo je sestavljajo deset nekdanjih Sovjetskih republik: Armenija, Belorusija, Kazahstan, Kirgizija, Moldavija, Rusija, Tadžikistan, Turkmenistan, Ukrajina in Uzbekistan.

privatizacijskih programih nista želeli tujcev, sta pritegnili le skromen znesek neposrednih tujih naložb, vendar bistvenih portfeljskih tokov. Veliko slednjih je našlo pot v financiranje primanjkljajev v javnem sektorju, ki izhajajo iz mehkih proračunskih omejitev. Ko je bila pod vprašajem solventnost vlade v krizi 1998, so se portfeljski tokovi v Rusijo hitro obrnili (World Bank 2002, 67).

Ferfila (2007, 224–225) ugotavlja, da bi ob upoštevanju različnih kazalcev Češko verjetno lahko razglasili za najuspešnejšo državo na prehodu – njene izgube in nihanja so bili najmanjši kljub globokim sistemskim spremembam. Po statistiki Mednarodnega denarnega sklada je Slovenija (pa tudi Poljska, Madžarska, Mongolija in Turkmenistan) imela sicer nižji upad kumulativnega outputa, le okoli 15 odstotkov, vendar precej višjo inflacijo in brezposelnost (223).

Eno izmed ključnih področij prehoda postsocialističnih držav je ureditev javnih finance, zlasti proračunske in davčne politike. Uravnoveženost proračunskih primanjkljajev (ti so se v prejšnjem sistemu pokrivali izključno s tiskanjem nepokritega denarja, v kapitalizmu pa z izdajanjem državnih obveznic) zmanjšuje inflacijska pričakovanja in s tem pripomore k ustvarjanju zdravega gospodarskega okolja. Praviloma so bila gibanja državnih odhodkov in prihodkov v tej skupini držav izrazito neugodna. Zaradi prekinitve številni trgovinski tokov (razpad trga komunističnih držav, sovjetskega in jugoslovanskega trga), prestrukturiranja industrijske in drugih gospodarskih panog se je močno zmanjšal output in posledično državni prihodki. Reforma državnih podjetij in s tem povezanega vzpostavljanja institucij trga delovne sile, zlasti nove mreže socialne varnosti (*social safety net*), pa je po drugi strani močno obremenila odhodkovno stran njihovih proračunov.

Porast na področju mednarodne mobilnosti kapitala zajamemo z razmerjem premoženja v lasti tujcev glede na svetovni BDP. Še leta 1960 je bilo to razmerje 6,4 odstotka, 1990 že 48,6 odstotka in leta 2000 kar 92 odstotkov.

Sullivan (Ivanović 2001, 206–207) ugotavlja, da je direktno privabljanje tujih naložb tudi po Konferenci Združenih narodov za trgovino in razvoj (UNCTAD) pomembna strategija za države v razvoju. Tuje neposredne naložbe omogočajo državam, da pridobijo dostop do sodobnih tehnologij in kapitala. Še pomembneje je, da prinašajo sodobne prakse upravljanja in odnose z razvitimi trgi. Te povezave so posebnega pomena. Študije UNCTAD so pokazale,

da trgovina med hčerinskih podjetij multinacionalnih družb predstavlja eno tretjino trgovine v svetu. To tako imenovano med-firmsko trgovino (tj. trgovina znotraj multinacionalnih podjetij) je mogoče doseči le z neposrednimi naložbami multinacionalnih podjetij v državah v razvoju. Izziv je, kako te naložbe upravljati za izboljšanje konkurenčnosti v državi gostiteljici prek zavezujočih neposrednih tujih naložb v domačih podjetjih.

Bučarjeva in Staretova (2001, 57) sta skozi študijo šestih kandidatk za članstvo v EU, tudi Slovenije, ugotovili, da je bil pritok neposrednih tujih naložb ključni element pri prenovi gospodarstev teh držav. Študije, opravljene ob koncu devetdesetih let, poudarjajo, da so tuje neposredne investicije igrale ključno vlogo v procesu privatizacije in prestrukturiranja nekdanjih centralno načrtovanimi gospodarstev (Landesmann 2000 v Bučar in Stare).

Neposredne tuje investicije prinašajo kapital, pa tudi sredstva, od manj do bolj učinkovitih lastnikov. Produktivnost dela v tujih investicijskih podjetjih se je leta 1998 spreminjala od 150 odstotkov produktivnosti domačih podjetij v Estoniji do skoraj 300 odstotkov produktivnosti domačih podjetij na Madžarskem. Zato NTI igra zelo pozitivno neposredno vlogo v teh gospodarstvih, rast produktivnosti v podjetjih v tuji lasti na Madžarskem pa je presegla celo tisto v Avstriji. Z vidika inovacij so neposredne tuje naložbe pomembne, ker spreminjajo motivacijo za investiranje od stroškovne in tržne motivacije (denimo dostopa do relativno usposobljene, a cenejše delovne sile) k produkciji višjih blagovnih znamk z dodano vrednostjo, ki vodi do prenosa tehnologije od tujih investicijskih podjetij proti mreži lokalnih podizvajalcev, in izvajanje industrijskih raziskav ali modela v državi gostiteljici.

Sredi devetdesetih so bile za podjetja, ki so želela investirati v preučevane države, administrativne ovire veliko manjši problem kot pravno okolje za poslovanje. Manjkale so namreč osnovne pravne določbe in institucije za razvoj zasebnih podjetij. Zato je bilo treba v vseh državah poudariti ustanovitev ključnih mehanizmov za vzpostavitev trga: korporativno pravo, stečajno pravo, regulativni in finančni nadzor in politiko konkurence. V pregledu napredka v prvih desetih letih tranzicije (1989–1999) je EBRD sklenila, da je sprememba znatna, tako v obsegu kot v kakovosti pravnih predpisov.

Privatizacija, s ključnim ciljem povečati gospodarsko učinkovitost, je proces ključnega pomena za preobrazbo gospodarstva Srednje in Vzhodne Evrope (SVE). Predstavlja več kot le prenos lastništva od države (družbene lastnine) na zasebni sektor; predstavlja tudi podlago za

preoblikovanje nekdanjih socialističnih gospodarstev. V prvi fazi so bile metode privatizacijskih shem nekomercialne metode privatizacije državnih sredstev (družbene lastnine) in prevladali so avtohtoni zasebni lastniki – brezplačna razdelitev, prednostne finančne sheme in odkupi. V drugi fazi je poudarek prešel k povečanju učinkovitosti gospodarstva Srednje in Vzhodne Evrope: tu je bil cilj utrditi strukture lastništva, ustvarjene v prvi fazi. Glavni akterji so bili v tej fazi sestavljeni iz malih delničarjev in investicijskih skladov, ki so delovali kot prodajalci, ter finančnih in strateških investitorjev, ki so delovali kot kupci. V prvi fazi procesa privatizacije zato ni bilo pričakovati, da bo pomembno prispevala k ekonomski učinkovitosti. Šele v drugi fazi bi privatizacija prinesla »odgovorne« lastnike s ciljem izboljšanja dobička družbe, učinkovitost in dolgoročni razvoj (Artisien-Maksimenko in Rojec 2001, 3–4). Posebna prednost neposrednih tujih naložb kot instrumenta privatizacije v Srednji in Vzhodni Evropi je, da zagotavlja aktivne in »odgovorne« lastnike, ki lahko dajo takojšen prispevek k domači gospodarski učinkovitosti, internacionalizaciji in vključevanju v svetovno gospodarstvo. Namen tujih neposrednih investicij je, da pripeljejo podjetnike z višjo stopnjo motivacije za nove priložnosti za širitev podjetja in diverzifikacijo. V paketu strojev, opreme, tehnologije, menedžerskih in marketinških tehnik lahko tuji vlagatelji olajša prehod nekdanjih socialističnih gospodarstev in njihovo ponovno vključevanje v svetovno gospodarstvo.

V Srednji in Vzhodni Evropi je bilo dojemanje neposrednih tujih investicij, natančneje tujih privatizatorjev, zavito v čustvene predsodke in dnevne politične potrebe in je pogosto daleč od razumnega gospodarskega pogleda. Tako so uradni (vladni, parlamentarni) in javnomnenjski pogledi na neposredne tuje investicije precej različni; na eni strani iluzije, da lahko neposredne tuje investicije rešijo velike gospodarske zaostanke, na drugi strani pa strahovi, da bi nacionalni interes – še posebej na področju javnega sektorja – razprodali tujim interesom.

Vsaka ocena vpliva neposrednih tujih naložb ali dejavnosti multinacionalnih korporacij na gospodarsko blaginjo države gostiteljice zahteva nekaj razumevanja razlogov, zakaj multinacionalke stopajo v neposredne tuje investicije in politik, ki jih zasledujejo države gostiteljice in lahko posredno ali neposredno vplivajo na raven in sestavo tujih naložb (Dunning v Artisien-Maksimenko in Rojec 2001, 34–35).

To pa zato, ker so posledice NTI v posamezni državi gostiteljici funkcija interakcije med konkurenčnostjo na lokacijo vezanih virov in konkurenčnih prednosti podjetij, ki investirajo. Nobena od teh prednosti ni nespremenljiva; nenehno se spreminjajo skozi čas, med drugim kot odziv na nove zahteve potrošnikov, tehnološki napredek in politična ter gospodarska gibanja. V zadnjem desetletju smo priča več takim spremembam kot v morda katerem koli drugem primerljivem desetletju dvajsetega stoletja. Ta sprememba je najbolje opisana kot premik s hierarhičnega k združnemu ali partnerskemu (*alliance*) kapitalizmu, pojavlja pa se kot posledica serije sistemskih tehnoloških in institucionalni razvojnih sprememb, ki, če jih upoštevamo skupaj, napoveduje novo paradigmo proizvodnje – znano pod imeni »prilagodljiva proizvodnja«, »toyotizem« in »nova tekma«. Prezgodaj je še, da bi napovedovali propad masovnega ali fordističnega sistema proizvodnje v več industrijskih sektorjih, denimo v avtomobilizmu in potrošniški elektroniki, ki sta nekoč veljala za sistem najboljše prakse in zdaj nista sprejeta le v ZDA, ampak tudi v Evropi in na Japonskem.

Teorija transnacionalnega podjetja je teorija podjetja, katerega meje so določene z njegovim lastništvom; in teorija delovanja transnacionalnih družb je teorija dejavnosti podjetij v določeni panogi, državi ali regiji (Dunning v Artisien-Maksimenko in Rojec 2001, 35).

Med različnimi teorijami in paradigmi delovanja transnacionalnih podjetij, ki so se pojavile v zadnjih tridesetih letih, je najprepoznavnejša eklektična paradigma, ki določa okvir, znotraj katerega so lahko številni posebni predlogi glede determinant neposrednih tujih investicij in mednarodne proizvodnje. Paradigma zatrjuje, da se obseg in vzorec delovanja multinacionalnih družb določi z interakcijo in po konkurenčnih prednostih v državah in načinih, na katere se podjetja odločijo združiti in uskladiti ta dva niza prednosti prek nacionalnih meja.

Eklektična paradigma delovanja multinacionalk kaže, da se bodo podjetja v neposredne tuje investicije v določeni državi vključila pod naslednjimi pogoji (Dunning v Artisien-Maksimenko in Rojec 2001, 36):

- Imajo portfelj virov in zmogljivosti, vključno z organizacijskimi in inovativnimi sposobnostmi, ki jim dajejo edinstven niz prednosti – tako imenovane za lastništvo specifične ugodnosti – pred tekmeci ali potencialnimi tekmeci, ki na istem trgu opravljajo storitve ali to načrtujejo.

- Zanje je bolj donosno za te prednosti stopiti na trg, kot prodati pravice za uporabo teh prednosti drugim podjetjem, ki imajo drugega lastnika. To bodo storili, kadar koli bodo presodili, da lahko svoje prednosti izkoristijo z drugimi aktivnostmi, ki prinašajo dodano vrednost, bolj donosno kot z uporabo trga v vlogi mehanizma za menjavo. Te prednosti se imenujejo internacionalizacije prednosti (I) in so v bistvu ključni razlog hierarhije.
- Globalni cilji so najboljše izpolnjeni z dodajanjem vrednosti tem prednostim s produkcijske plati v tuji državi, kar pomeni, da mora izbrana država ponuditi vrhunska lokacijsko-vezana sredstva in zmogljivosti, ki so superiorna tistim, ki jih ponuja država, iz katere izvira podjetje, ki investira.

Literatura je do sredine osemdesetih let razlikovala med tremi motivi za tuje investicije z dodano vrednostjo, in sicer pridobivanje naravnih virov, iskanje trgov in prestrukturiranje oziroma racionalizacija takratnega portfelja investicij, ki iščejo trge ali vire.

Nedavno je eklektična paradigma teorijo iz osemdesetih let razširila z dvema drugima vrstama dejavnosti multinacionalnih podjetij:

1. Prva je, ko podjetje (običajno uveljavljena multinacionalka) investira v naložbe, ki bi zaščitile in okrepile njene konkurenčne prednosti v primerjavi s konkurenti. Takšne NTI imenujemo iskanje strateških naložb. Namesto izkoriščanja trenutnih prednosti, ki izhajajo iz specifike lastništva, so tovrstne aktivnosti multinacionalk usmerjene v pridobivanje novih prednosti. To je še posebej opazno v sektorjih visoke tehnologije, ki delujejo na globalnih trgih, ti pa so primarno osredotočeni znotraj razvitih industrijskih držav. Veliko čezmejnih združitvev in prevzemov in strateško zaveznitvo dejavnosti v zadnjem desetletju spada v to kategorijo.

2. Značilnost modernega, velikega, integriranega multinacionalnega podjetja je, da je njegov portfelj sredstev sestavljen iz različnih organizacijskih struktur, od katerih se vsakega obravnava kot sestavni del mreže dejavnosti. Skupaj predstavljajo organizacijski sistem, v katerem komponente niso zamenljive, ampak se dopolnjujejo; in vsaka komponenta ima korist, ki je povezana z drugimi. Primer take dejavnosti je japonski keiretsu ali mreža podjetij, v katerih je vsako podjetje zlito ali povezano z drugimi z lastništvom ali manj formalno. Od devetdesetih let obstajajo dokazi, ki kažejo, da omrežni odnosi postajajo vse bolj razširjeni in

da multinacionalna in druga podjetja menijo, da je članstvo v omrežju konkurenčna ali lastniška prednost (37–42).

Podjetja, ki investirajo glede na tuje lokacije z vidika njihovih prispevkov k regionalnim ali globalnim gospodarskim in strateškim ciljem (Artisien-Maksimenko in Rojec 2001, 44).

4 PRIVATIZACIJA IN TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE V SLOVENIJI

Mednarodni denarni sklad deli svet na tri temeljne skupine: industrijske države, države v razvoju in države na prehodu (Ferfila 2007, 195). Slovenija se uvršča v slednjo. Skupne značilnosti 28 držav na prehodu, med katere je zaradi razmer potisnjena tudi Slovenija, je spreminjanje prejšnjega centralnoplanskega sistema v tržni sistem. V obdobju prehoda so skoraj v vseh državah znatno upadle naložbe. Deloma je to tudi posledica izjemno visokih investicijskih stopenj v času državnega socializma. Nedvomno pa bo treba naložbe ponovno povečati, saj se bo le tako lahko nadomestila neustrezna tehnologija. Razen v Albaniji in na Poljskem so stopnje naložb v drugih državah ostale nizke iz naslednjih razlogov:

1. nizke ravni (upadanja) gospodarstva;
2. usmerjenost zasebnih prihrankov v državne obveznice oziroma v pokrivanje proračunskih primanjkljajev;
3. majhen obseg neposrednih tujih naložb.

Daniels (in drugi 2004, 253) ugotavlja, da se največ neposrednih tujih investicij pojavlja v razvitih državah. Pri tem so ključni naslednji trije faktorji: največji trgi, najnižja zaznana tveganja in najmanj diskriminacije do tujih podjetij.

Svetovna banka (2002, 78) ocenjuje, da je Slovenija podedovala stari jugoslovanski koncept socialnega kapitala in družbene lastnine, z vplivom države v nekaj industrijskih podjetjih in bankah. Slovenska privatizacija (in privatizacija v vseh delih nekdanje Jugoslavije) odraža to izhodišče. Slovenski program je alociral večino delnic institucionalnim vlagateljem v državni lasti (v pokojninski sklad in sklad za razvoj) in skozi več subvencioniranih shem do zaposlenih. Malo nekdanjih podjetij v družbeni lasti je končalo v rokah strateških investitorjev. Dokazi kažejo, da tako »interno« privatizirana podjetja niso vzcvetela, čeprav se zdi, da delajo nekoliko bolje od podjetij v družbeni lasti, ki niso bila privatizirana. Večino rasti v industriji in storitvah je mogoče pojasniti z vstopom novih udeležencev, prejemnikov največ tujih neposrednih naložb.

Simoneti (2001, 5–11) pojasnjuje, da je Slovenijo med letoma 1995 in 1998 zajela tako imenovana razdelitvena privatizacija. Neposredno je zajela velik del nefinančnega sektorja, a je posredno vplivala na skoraj celotno gospodarstvo. Z zakonom je bila vnaprej natančno predpisana razdelitev družbenega kapitala določenim skupinam lastnikov, cena kapitala in nominalna vrednost certifikatov pa sta bili določeni. Največja in najbolj poslušna slovenska podjetja so izvedla jasno ponudbo delnic za certifikate. Poljaki in Madžari so taka podjetja sicer uspešno prodajali za gotovino. V Sloveniji so bili strateški tuji in domači lastniki tako rekoč povsem izključeni iz primarne privatizacije, po drugi strani pa številna privatizirana podjetja za dolgoročni obstoj in uspešen razvoj potrebujejo nove strateške povezave. Slovenska razdelitvena privatizacija v primerjavi s podobnimi programi drugje, v s Slovenijo primerljivih državah na prehodu, ni neposredno omogočila vstopa strateških lastnikov in še posebej ne tujih strateških lastnikov v podjetja, ki so bila predmet te privatizacije.

Druga značilnost slovenske razdelitvene privatizacije v primerjavi z drugimi primerljivimi državami na prehodu je sorazmerno velik preostanek posrednega državnega lastništva v vseh privatiziranih podjetjih prek dveh državnih skladov.

Koncept privatizacije v Sloveniji je bil po Artisien-Maksimenko in Rojcu (2001, 20) sestavljen iz proste razdelitve delnic (vsak slovenski državljan je prejel certifikat o lastništvu z nominalno vrednostjo med 4000 in 6000 nemških mark, odvisno od starosti, ki bi jih lahko zamenjal za delnice privatiziranih podjetij) in komercialno privatizacijo. Zakon o lastninskem preoblikovanju podjetij za podjetja določa več načinov privatizacije:

- (A) prost prenos navadnih delnic na nadomestne/odškodninske družbe (10 odstotkov), pokojninske sklade (10 odstotkov) in sklad za razvoj (20 na cent);
- (B) notranje razdelitve delnic zaposlenim v zameno za potrdilo o lastništvu;
- (C) notranji *buy-out* delnic;
- (D) prodaja delnic družbe na javnih ponudbah, javnih dražbah ali razpisih.

Skupna vrednost 2157 slovenskih podjetij, kolikor se jih je privatiziralo na podlagi zakona o lastninskem preoblikovanju podjetij, je bila približno 8,4 milijarde dolarjev (po podatkih Agencije za prestrukturiranje in privatizacijo Republike Slovenije). Skupna tuja zaloga podjetij po tujih prevzemih privatiziranih podjetij je bila ob koncu leta 1993 250 milijonov dolarjev ali manj kot tri odstotke vrednosti podjetij, ki jih je treba privatizirati.

Vsi večji tuji prevzemi v Sloveniji so bili izvedeni, preden je bila sprejeta sedanja privatizacijska zakonodaja.

Simoneti (2001, 67) ocenjuje, da se je v poosamosvojitvenem obdobju slovenska ekonomska politika osredotočala bolj na doseganje makroekonomske stabilnosti in ohranjanje notranjih in zunanjih ravnovesij kot na spodbujanje vsesplošne konkurence z izvajanjem institucionalnih in makroekonomskih reform. Država z različnimi neposrednimi instrumenti ščiti podjetja, ki slabo poslujejo in se ne morejo prestrukturirati. S privatizacijo državnih podjetij in finančnih institucij in podjetij Slovenske razvojne družbe se odlaša. Finančni sektor je favoriziran pred podjetniškim sektorjem, banke pa pred nastajajočim trgom kapitala. Z reformami socialnega sektorja oziroma njihovim izvajanjem se zamuja za več let. Pritok tujega kapitala in odliv domačega kapitala se formalno in neformalno omejujeta.

Hitro, pregledno in učinkovito sekundarno privatizacijo pa je neposredno zaviral sistem obvladovanja in financiranja podjetij, ki je bil vzpostavljen z razdelitveno privatizacijo. Glavni značilnosti slovenskega modela razdelitvene privatizacije v primerjavi z drugimi državami na prehodu sta bili, da ni omogočal nastanka strateških investitorjev in da je bil popolnoma zaprt za tujce. Tuji strateški vlagatelji so po splošnem prepričanju pomemben vzvod za strateško prestrukturiranje podjetij, proti njim pa obstaja sovražno razpoloženje zaradi pomislekov, da je njihov primarni interes vstopiti v uspešna podjetja, in ne v podjetja, ki potrebujejo prestrukturiranje. Tujci so lahko v razdelitveni privatizaciji sodelovali samo posredno, prek delnega lastništva družb za upravljanje privatizacijskih skladov, kar se je zgodilo samo v enem primeru. Proti tujim strateškim naložbam in repatriaciji dobičkov ni zakonskih omejitev. Vendar pa so tujci za vsako prodajo nad 10 odstotkov vrednosti privatiziranih podjetij še nekaj let po zaključeni privatizaciji potrebovali dovoljenje države (Simoneti 2001, 84–85).

Bolj pozitiven odnos do neposrednih tujih investicij je prinesla nova zakonodaja, sprejeta konec leta 1988, in bolj tržno usmerjene gospodarske reforme. Rojec (Artisien-Maksimenko in Rojec 2001, 236) ugotavlja, da je to pomenilo preboj v tujih neposrednih naložbah v Sloveniji. Ob koncu leta 1988 je bilo le 28 skupnih vlaganj z 114,3 milijona dolarjev vloženega tujega kapitala. Do konca leta 1997 se je število tujih investicijskih podjetij

(podjetja z 10-odstotnim ali višjim tujim lastniškim deležem) povečalo za 1044 in vrednost vloženega tujega kapitala je narasla na 2194 milijonov dolarjev.

Glavne značilnosti neposrednih tujih investicij v Sloveniji so takrat bile (Rojec v Artisen-Artisien-Maksimenko in Rojec 2001, 236–238):

- Večina NTI je v Slovenijo prihajala iz Avstrije (30,7 odstotka ob koncu 1997.), Nemčije (13,5 odstotka), Italije (13,6 odstotka) in Francije (8,3 odstotka). Visoko se je uvrstila tudi Hrvaška (13,8 odstotka), kar je predvsem posledica podedovanih naložb iz nekdanje jugoslovanske federacije, medtem ko je se je Francija visoko uvrstila skoraj izključno zaradi naložbe Renaulta v avtomobilski industriji. Omenjenih pet držav je takrat predstavljalo več kot 74 odstotkov NTI v Sloveniji.
- Predelovalna industrija je bila s 45-odstotnim deležem celotnih NTI ob koncu leta 1997 daleč najpomembnejši prejemnik NTI v Sloveniji, sledijo finančne in poslovne storitve in trgovina. V proizvodnem sektorju so bile neposredne tuje investicije skoncentrirane v industrijah kemičnih izdelkov, oskrbe z električno energijo, avtomobilov, papirja, strojev in opreme.
- Tipični tuji investitor v Sloveniji je bilo majhno in srednje veliko podjetje iz ene od sosednjih držav Evropske unije. Neposredne tuje investicije so bile skoncentrirane v relativno majhnem številu velikih projektov z evropskimi multinacionalkami.⁴ Med tujimi prevzemi so bili največji prevzem Tobačne Ljubljana (prevzela sta jo Reemtsma (Nemčija) in Seita (Francija)), proizvajalca izolirnih gradbenih materialov Novoterm (Pfleiderer (Nemčija)), podjetja za proizvodnjo avtomobilov Revoz (Renault (Francija)), proizvajalcev elektro-termalnih naprav ETA Cerkljeva (podjetje EGO (Švica)), dveh papirnic, in sicer prevzem papirnice Vevče (Brigl & Bergmeister (Avstrija)) in Količevega (Saffa (Italija)), in proizvajalca avtomobilskih pnevmatik Sava Kranj (Goodyear (ZDA)).
- Najpomembnejše projekte neposrednih tujih naložb so realizirali tuji vlagatelji, ki so že imeli dolgoletne izkušnje s poslovanjem v Sloveniji.

⁴ Glavna izjema je bila naložba ameriškega Goodyeara v Savo Kranj.

4.1 Tuje neposredne investicije v EU

Gospodarska kriza je tuje neposredne investicije znatno oklestila. Generalni sekretar Združenih narodov Ban Ki-moon v World Investment Report (UNCTAD 2015; iii) na osnovi poročil za leto 2014 navaja, da v tem letu kažejo zmanjšanje tujih neposrednih investicij za 16 odstotkov na 1,2 trilijona dolarjev. Kot je razvidno iz *Tabele 4.1*, so na svetovni ravni tuje neposredne investicije rasle do leta 2011, ko so znašale 1,5 trilijona dolarjev, nato se je pričel upad.

Ban Ki-moon napoveduje okrevanje leta 2015 in naprej. Tokovi tujih neposrednih investicij danes predstavljajo več kot 40 odstotkov zunanjega financiranja za razvoj in tranzicijo gospodarstev.

Tabela 4.1 prikazuje, da je upad neposrednih tujih naložb od leta 2011 močno prizadel evropsko osemindvajseterico, saj se je delež tujih neposrednih naložb skrčil skoraj za 40 odstotkov. Največja svetovna prejemnica neposrednih tujih investicij je postala Kitajska. UNCTAD (World Investment Report 2015, 2) kot glavne razloge za upad neposrednih tujih naložb navaja: krhkost svetovnega gospodarstva, politike negotovosti za vlagatelje in povišana geopolitična tveganja. Upad neposrednih tujih investicij pa je bil v tem obdobju v nasprotju z rastjo BDP, trgovine ter bruto investicij v osnovna sredstva in zaposlenost.

Tabela 4.1: Tuje neposredne investicije v države EU 28 (v milijonih dolarjev)

Države	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Avstrija	4675	10376	3989	10616	2575	9268
Belgija	-4957	23396	9308	78258	60635	75189
Bolgarija	1710	1920	1467	1849	1525	3385
Ciper	679	3497	1257	2384	766	3472
Češka republika	5909	3639	7984	2318	6141	2927
Danska	3652	-742	418	11463	-916	392
Estonija	983	553	1569	974	1024	1839
Finska	18625	-5165	4158	2550	7359	718
Francija	15191	42892	16979	31642	13889	30733
Grčija	2172	2818	1740	1144	300	2436
Hrvaška	3451	955	1451	1682	1133	3077
Irska	7698	37033	45207	23545	42804	25715
Italija	11451	25004	93	34324	9178	20077
Latvija	474	903	1109	1453	379	94
Litva	217	469	700	1448	800	-14
Luksemburg	7087	23248	79645	9748	38588	27313
Madžarska	4039	3097	14375	6300	2193	1995
Malta	9279	9575	12061	15510	929	-8645
Nemčija	1831	18193	20316	67515	65642	23805
Nizozemska	30253	32039	17655	24369	-7184	38752
Poljska	13883	120	7120	18258	12796	11889
Portugalska	8807	2234	8242	7428	2424	1611
Romunija	3234	3602	3199	2363	3041	4665
Slovaška	479	591	2982	3481	1770	-6
Slovenija	1564	-144	339	1087	105	-476
Španija	22904	41733	25696	28379	39873	10407
Švedska	10036	3571	16334	12923	140	10093
Velika Britanija	72241	47675	59375	41803	58954	90591
EU 28	257567	333084	364767	444824	358644	391285
Svet	1228263	1467233	1402887	1563749	1328102	1186432

Vir: UNCTAD: World Investment Report (2015)

Združene države Amerike so, kot kaže *Tabela 4.2*, zadnjih nekaj let najpomembnejša tuja investitorica v države EU. Ameriške investicije so leta 2012 predstavljale kar dve petini vseh neposrednih tujih investicij v države EU. Znatno se v zadnjih letih povečujejo tudi deleži kitajskega in ruskega kapitala v državah članicah EU, vendar za zdaj še ne predstavljajo znatnega deleža investicij v gospodarstvo držav članic EU.

Tabela 4.2: **Deset najpomembnejših tujih vlagateljic v države članice EU** (v milijardah evrov)

	2012	2011	2010	Rast (v %)
EU	3 947.4	3 768.1	3 144.7	25.5
Združene države	1 536.4	1 526.8	1 247.7	23.1
Švica	505.2	482.6	394.8	28.0
Japonska	161.5	147.0	133.4	21.1
Kanada	142.6	139.0	146.1	– 2.4
Brazilija	98.1	96.9	90.4	8.6
Rusija	76.6	57.2	50.3	52.4
Singapur	68.6	60.3	56.5	21.4
Hongkong	50.2	64.7	41.5	21.0
Avstralija	34.3	35.9	30.4	12.8
Kitajska	26.8	18.5	6.1	338.0
Vir: Eurostat (2014)				

Združene države so tako ohranile svoj položaj kot glavni nosilec zalog neposrednih tujih naložb v EU 27, ki je naložen, kot ob koncu leta 2011, predvsem v sektorju finančnih storitev, sledijo predelovalne dejavnosti – ena tretjina slednjih je bila v proizvodnji proizvodov iz nafte, kemični in farmacevtski industriji, izdelovanju izdelkov iz gume in plastičnih mas, in še tretje mesto v proizvodnji živil, pijač in tobačnih izdelkov (Eurostat, junij 2014).

Po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije (november 2015) je bila Slovenija med državami članicami EU 28 leta 2014 po deležu stanja tujih neposrednih naložb v BDP med zadnjimi petimi članicami.

Tabela 4.3: Neposredne tuje investicije v odstotkih BDP⁵

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006
Avstrija	1.88	0.11	1.28	5.36	-5.64	3.59	1.48	17.82	3.14
Belgija	-3.78	-6.87	1.34	29.99	23.06	17.86	36.74	20.47	14.35
Bolgarija	3.48	3.58	3.34	3.69	2.49	7.52	18.84	31.00	22.95
Ciper	3.71	15.65	4.94	7.67	0.28	8.52	3.69	9.68	9.42
Češka republika	2.37	3.53	4.57	1.84	4.91	2.56	3.75	5.62	3.56
Danska	-0.20	-0.26	0.85	3.97	-3.68	1.23	0.62	3.70	0.86
Estonija	5.93	3.46	7.73	4.83	13.30	9.49	7.74	15.42	13.04
Finska	5.44	-1.85	1.92	-2.20	4.93	-3.51	6.84	8.61	2.14
Francija	0.28	1.19	1.55	1.54	1.47	0.68	2.33	3.15	3.40
Grčija	0.71	1.23	0.68	0.38	0.18	0.84	1.62	0.61	1.98
Hrvaška	6.89	1.61	2.57	2.27	2.39	5.10	7.36	7.60	6.54
Irska	34.59	20.97	18.23	9.79	17.16	22.91	8.47	22.22	9.52
Italija	0.64	0.92	0.00	1.51	0.47	0.76	-0.40	1.82	2.01
Latvija	2.81	3.27	3.85	5.29	1.83	-0.12	4.03	8.80	7.96
Litva	0.73	1.53	1.34	3.54	2.33	0.05	3.99	5.77	6.84
Luksemburg	10.92	37.62	142.26	16.61	73.71	54.21	12.74	-58.98	76.87
Madžarska	8.96	-2.86	8.35	7.51	-16.09	-2.29	47.75	50.78	16.28
Malta		4.08	37.05	84.33	113.27	17.83	173.45	11.24	27.98
Nemčija	0.22	1.58	1.54	2.59	2.52	1.66	0.82	1.48	2.91
Nizozemska	5.48	35.84	28.92	37.13	13.84	11.18	20.85	87.44	51.63
Poljska	3.17	0.15	1.47	3.50	3.84	3.21	2.75	5.84	6.26
Portugalska	5.39	4.81	10.69	4.01	3.55	2.29	2.99	2.51	6.33
Romunija	1.94	2.01	1.53	1.38	1.91	2.94	6.65	6.00	9.27
Slovaška	0.08	1.02	1.64	3.74	2.37	1.81	4.07	4.52	5.78
Slovenija	2.08	0.22	0.07	1.71	0.66	-0.69	1.94	3.92	1.75
Španija	2.48	3.29	1.86	2.14	2.87	0.90	4.87	4.99	2.61
Švedska	-0.44	0.07	0.80	1.42	0.47	2.12	8.07	9.10	5.40
Velika Britanija	1.52	1.29	1.78	1.04	2.78	0.63	9.07	7.06	7.87
Svet	2.00	2.56	2.54	3.02	2.66	2.17	3.77	5.17	4.12

Vir: World Development Indicators

⁵ Svetovna banka (www.worldbank.org) definira tuje neposredne investicije kot neto naložbe z namenom pridobiti v trajno upravljanje delež (10 odstotkov ali več glasovalne pravice) v podjetju, ki deluje v različni državi kot investitor. Je vsota lastniškega kapitala, reinvestiranja dobička, drugega dolgoročnega kapitala in kratkoročnega kapitala, kot je prikazano v plačilni bilanci. Tabela neposrednih tujih investicij v odstotkih BDP prikazuje neto prilive (novi investicijski prilivi z manj dezinvestiranja) tujih investorjev v posamezno državo gospodarstva od tujih vlagateljev in je deljena z BDP.

Evropska zbornica (EuCham, marec 2015) na podlagi podatkov Svetovne banke iz leta 2014 ugotavlja, da obstaja močna korelacija med višino neposrednih tujih investicij na prebivalca in stopnjo enostavnosti poslovanja v posamezni državi.

Kot je razvidno iz *Tabele 4.4*, je Slovenija na repu lestvice evropskih držav tudi po višini TNI na prebivalca.

Tabela 4.4: Tuje neposredne investicije na prebivalca (v dolarjih)

Uvrstitev	Država	TNI v dolarjih	Št. prebivalcev	TNI na prebivalca
1	Luksemburg	30,075,373,593	543.202	55366.8
2	Irska	49,960,134,752	4,595,281	10872.1
3	Nizozemska	32,109,654,413	16,804,224	1910.8
4	Avstrija	13,843,770,472	8,473,786	1633.7
5	Islandija	468,688,707	323.002	1451.0
6	Španija	44,917,006,387	46,647,421	962.9
7	Portugalska	7,881,591,922	10,459,806	753.5
8	Estonija	964,588,953	1,324,612	728.2
9	Črna gora	446,490,330	621.383	718.5
10	Nemčija	51,266,993,711	80,621,788	635.9
11	Ciper	607,038,885	1,141,166	531.9
12	Norveška	2,627,258,488	5,084,190	516.8
13	Rusija	70,653,718,709	143,499,861	492.4
14	Češka republika	5,006,911,507	10,521,468	475.9
15	Albanija	1,253,783,309	2,773,620	452.0
16	Latvija	880,800,000	2,013,385	437.5
17	Slovaška	2,148,266,702	5,414,095	396.8
18	Danska	1,597,210,042	5,613,706	284.5
19	Azerbajdžan	2,619,437,000	9,416,598	278.2
20	Srbija	1,974,338,182	7,613,976	275.6
21	Grčija	2,945,417,938	11,032,328	267.0
22	Bolgarija	1,887,670,064	7,265,115	259.8
23	Litva	712,435,949	2,956,121	241.0
24	Belorusija	2,246,100,000	9,466,900	237.3
25	Italija	13,126,395,561	59,831,093	219.4
26	Gruzija	949,335,750	4,476,900	212.1
27	Romunija	4,108,000,000	19,963,581	205.8
28	Makedonija	376,454,351	2,107,148	178.7

29	Turčija	12,918,000,000	74,932,641	172.4
30	Hrvaška	588,376,068	4,252,700	138.4
31	Armenija	307,196,773	2,976,566	124.4
32	Ukrajina	4,509,000,000	45,489,600	99.1
33	Francija	6,480,400,817	66,028,467	98.1
34	Bosna in Hercegovina	315,018,539	3,829,307	82.3
35	Velika Britanija	4,831,445,402	64,097,085	75.4
36	Moldavija	249,040,000	3,559,000	70.0
37	Poljska	(-) 4,586,000,000	38,530,725	(-) 119.0
38	Slovenija	(-) 418,664,939	2,060,484	(-) 203.2
39	Belgija	(-) 3,268,505,983	11,195,138	(-) 292.0
40	Madžarska	(-) 4,301,988,209	9,592,247	(-) 434.7
41	Švedska	(-) 5,119,205,196	9,592,552	(-) 533.7
42	Finska	(-) 5,296,740,409	5,439,407	(-) 973.8
43	Švica	(-) 8,179,472,592	8,081,482	(-) 1012.1
44	Malta	(-) 1,868,526,810	423.282	(-) 441.4
Vir: Svetovna banka (2014) v EuCham ⁶				

Tabela 4.4 (EuCham marec 2015), ki je zajela 44 evropskih držav (ne zgolj članic EU), kaže, da je leta 2013 največ tujih neposrednih investicij na prebivalca pritegnil Luksemburg s 55.366,8 dolarja. Sledijo mu Irska, Nizozemska, Avstrija in Islandija.

Na zadnje mesto se je uvrstila Malta, ki se je leta 2013 soočila z izgubo neposrednih tujih investicij na prebivalca v višini 4.414,4 dolarja na prebivalca. Izguba je posledica upada v turizmu od leta 2008 in vojne v Libiji. Pozitivna vrednost neposrednih tujih investicij na prebivalca predstavlja priliv tujih naložb v gospodarstvu neke države, porazdeljen med njenimi prebivalci, medtem ko negativne vrednosti kažejo umaknjene naložbe.

V osmerici držav, ki so bile leta 2013 v rdečih številkah glede na neto priliv neposrednih tujih investicij na prebivalca, se je poleg Malte, Švice, Finske, Madžarske, Belgije in Poljske z izgubo 203,2 evra na prebivalca znašla tudi Slovenija.

Evropska zbornica v poročilu opozarja na pomen tujih neposrednih investicij za gospodarsko rast neke države in njihovega vpliva na blaginjo družbe. Koristi od TNI za lokalno prebivalstvo vključujejo večje možnosti zaposlovanja in izboljšanje infrastrukture.

⁶ Podatki, ki jih analizira EuCham, so iz poročila Svetovne banke, objavljenega leta 2014, zajema pa podatke za leto 2013. Podatki za San Marino, Monako in Liechtenstein niso bili dostopni.

4. 2 Tuje neposredne investicije v Sloveniji

Banka Slovenije (Neposredne naložbe 2014, 11) opredeljuje neposredne naložbe kot vir financiranja, ki se od drugih instrumentov razlikujejo po tem, da odražajo dolgoročni interes tujega investitorja. Neposredne naložbe so v obliki lastniškega kapitala in/ali dolžniških instrumentov.

Vrednost tujih neposrednih naložb v Sloveniji je po podatkih statističnega urada (november 2015) konec leta 2014 znašala 10,1 milijarde evrov in se je v primerjavi s koncem leta 2013 povečala za 13,5 odstotka. Po podatkih Banke Slovenije (Neposredne naložbe 2014, 11) se je delež neposrednih tujih naložb v primerjavi s koncem leta 2013 zvišal za 13,9 odstotka, in sicer za 1.233,2 milijona evrov. Delež tujih neposrednih naložb v vrednosti BDP je dosegel 27,2 odstotka, kar je za okoli dve odstotni točki več kot leta 2013 in za okoli pet odstotnih točk več kot leta 2008. V obdobju od leta 1994 do leta 2014 je bila povprečna stopnja rasti tujih neposrednih naložb 12,3-odstotna.

Urad za makroekonomske analize in razvoj (UMAR) v Poročilu o razvoju 2015 (str. 36) opozarja na izjemno nizko raven neposrednih tujih investicij (NTI) v slovenskem gospodarstvu. Kot priložnost za njihovo povečanje navaja načrtovano privatizacijo in razdolževanje podjetniškega sektorja.

Slovenija je bila po zadnjih podatkih za leto 2013 med državami EU z najnižjo ravno in najnižjim povečanjem stanja vhodnih NTI v primerjavi z BDP. Že prej majhni prilivi lastniškega kapitala so se ob začetku krize še zmanjšali. Vidnejše izboljšanje je bilo zaznано šele v zadnjem obdobju s pospešitvijo privatizacijskih procesov, povečala pa se je tudi prodaja lastniških deležev v slovenskih podjetjih (Poročilo o razvoju 2015, 36).

Evropska komisija je leta 2015 na podlagi podatkov za leto 2013 opozorila na makroekonomska neravnovesja v Sloveniji, ki zahtevajo odločno ukrepanje politike in poseben nadzor. Ključnega pomena je izboljšanje poslovnega okolja in privabljanja tujih neposrednih investicij. Tuje neposredne investicije (TNI) dolgoročno igrajo pomembno vlogo kot stabilen vir financiranja za slovensko gospodarstvo. Ob koncu leta 2013 je stanje vhodnih NTI v Sloveniji znašalo 8,9 milijarde evrov (24,7 odstotka BDP), kar je za 3,5 odstotka manj

kot leta 2012. Hitra rast NTI v obdobju pred krizo in relativna stabilnost po krizi kažeta, da je Sloveniji v preteklosti uspelo pritegniti NTI, čeprav se začnejo na relativno nizki ravni, in da so NTI v nasprotju s portfeljem in drugimi naložbami razmeroma stabilen način financiranja tudi v kriznih časih. Slovenija trpi zaradi nezadostnega vlaganja v zasebnem sektorju in zaradi težav, s katerimi se srečujejo podjetja pri dostopu do financiranja bank za financiranje produktivnih naložb, skupaj z omejeno razpoložljivostjo javnih naložb (razen sofinanciranih naložb EU). Neposredne tuje naložbe so se znižale v letih 2012 in 2013. V primerjavi z obdobjem pred krizo je Slovenija utrpela odliv nelastniškega kapitala in reinvestiranje, saj so podjetja raje izplačala dividende kot reinvestirala dobiček. Kapital je bil prizadet tudi zaradi izstopa tujih lastnikov iz finančnih družb. Medtem ko je upočasnjevanje prilivov NTI do neke mere razumljivo zaradi upočasnjevanja svetovne gospodarske aktivnosti in tujih neposrednih naložb, je bila Slovenija bolj prizadeta kot sorodne države – Češka, Madžarska in Poljska (Economic imbalances, 43).

Prilivi lastniškega kapitala so bili tako leta 2014 več kot trikrat višji kot leta 2013, ko so se sicer že povišali in dosegli eno višjih vrednosti v zadnjih desetih letih. Z večjimi tujimi vlaganji bi podjetniški sektor pridobil ne le nujna finančna sredstva za razvojne investicije, ampak tudi novo znanje in tehnologije, zlasti v podjetjih v državni lasti pa se bodo odprle možnosti za boljše upravljanje. Pri tem bi na povečanje priliva NTI lahko pomembno vplivalo tudi izboljšanje okolja za poslovanje podjetij. Potrebo po izboljšanju poslovnega okolja in višji konkurenčnosti za več zasebnih naložb, zaradi pomanjkanja presežnih prihrankov in zaostrenih pogojev kreditiranja, ki omejujejo domače naložbe in povečujejo potrebo po tujih neposrednih investicijah, poudarja tudi Evropska komisija (Economic imbalances, 43).

Leta 2014 so tuji lastniki na agregatni ravni dosegli najslabši letni rezultat doslej (50,6 milijona evrov izgube), na kar je vplivala predvsem dejavnost poslovanja z nepremičninami in dejavnost finančnega posredništva. Večino dobičkov so tujim lastnikom izplačala podjetja iz predelovalne dejavnosti. Od 1994–2014, torej kar dvajset let, so tuji lastniki vseskozi neto financirali slovenske družbe. Med državami investitoricami prevladujejo države EU in Švica (Neposredne naložbe 2014, 11).

Tabela 4.5: Tuje neposredne naložbe v Sloveniji, vse 31. 12.

Države	2014		2013		2012		2011		2010	
	v mio EUR	%	v mio EUR	%	v mio EUR	%	v mio EUR	%	v mio EUR	%
EU 28	8,606.1	85	7,339.9	82.5	7,645.7	82.7	7,375.9	83.1	6,591.9	82.6
Avstrija	3,404.6	33.6	3,041.8	34.2	3,265.6	33.5	3,250.3	36.6	2,670.8	33.5
Nemčija	1,048.8	10.4	690.4	7.8	672.2	7.3	596.4	6.7	545	6.8
Italija	803.5	7.9	767.4	8.6	757.6	8.2	742.2	8.4	697.2	8.7
Hrvaška	777.1	7.7	542	6.1	490.5	5.3	532.6	6	526.5	6.6
Nizozemska	626.4	6.2	432.5	4.9	492.9	5.3	384	4.3	395.4	5
Francija	608.3	6	648.6	7.3	593.9	6.4	579.9	6.5	564.9	7.1
Luksemburg	425	4.2	270.7	3	230.5	2.5	260	2.9	214.3	2.7
Združeno kraljestvo	215.1	2.1	272.3	3.1	263.4	2.8	275.3	3.1	186.7	2.3
Ciper	157.2	1.6	159.1	1.8	164.2	1.8	154.6	1.7	152.2	1.9
Češka republika	144.6	1.4	100.3	1.1	75.8	0.8	70.5	0.8	48.6	0.6
Belgija	144.3	1.4	168	1.9	371.7	4	236.6	2.7	359.4	4.5
Danska	57.1	0.6	59.4	0.7	56.3	0.6	74.6	0.8	64.8	0.8
Švedska	51.7	0.5	50.7	0.6	54.7	0.6	53.5	0.6	49.8	0.6
Madžarska	51.2	0.5	50.8	0.6	70.3	0.8	78.1	0.9	53.8	0.7
Malta	37.5	0.4	28.1	0.3	19.5	0.2	0	0	0	0
Finska	18.4	0.2	22	0.2	31.1	0.3	30.4	0.3	25	0.3
Ostale države	1,523.8	15	1,556.7	17.5	1,603.0	17.4	1,504.2	16.9	1,391.0	17.4
Švica	1,143.0	11.3	1,100.3	12.4	1,089.3	11.8	969.3	10.9	904.2	11.3
Srbija	47.5	0.5	54.6	0.6	74.4	0.8	77.9	0.9	47	0.6
Ruska federacija	47.4	0.5	79.1	0.9	88.1	1	89.9	1	71.9	0.9
Avstralija	35.9	0.4	33.2	0.4	31.4	0.3	34.6	0.4	35.2	0.4
Liechtenstein	35.2	0.3	25.9	0.3	26.6	0.3	32	0.4	17.3	0.2
Japonska	33.5	0.3	44.4	0.5	33.9	0.4	28.7	0.3	30.7	0.4
Medn. finančna korporacija	27.6	0.3	52.2	0.6	77.5	0.8	97.3	1.1	78.7	1
Deviški otoki (britanski)	25.3	0.2	48.4	0.5	52	0.6	24.9	0.3	11.7	0.1
BiH	24.3	0.2	30.3	0.3	28.7	0.3	31	0.3	32.1	0.4
Združene države	22.1	0.2	22.6	0.3	33.7	0.4	39.2	0.4	66.3	0.8
Kajmanski otoki	18.2	0.2	0	0	0	0	0	0	0	0
Črna gora	8	0.1	16.4	0.2	6.9	0.1	1.4	0	-0.1	0
Panama	8	0.1	15.6	0.2	14.2	0.2	14.1	0.2	14.3	0.2
Združeni arabski emirati	7.3	0.1	4.2	0	2.5	0	5	0.1	-0.4	0
SKUPAJ	10,129.8	100	8,896.5	100	9,248.6	100	8,880.1	100	7,982.9	100

Vir: Banka Slovenije (str. 18)

Kot je razvidno iz *Tabele 4.5*, med državami investitoricami prevladujejo evropske države, zlasti države, članice EU, ki so imele konec leta 2014 skupno 85 odstotkov vrednosti vseh tujih neposrednih naložb v Sloveniji (Neposredne naložbe 2014, 17).

Najpomembnejše neposredne tuje investitorice v Slovenijo so, kot kaže *Tabela 4.5* sosednje države in države iz bližnje okolice – Avstrija, Švica, Nemčija, Italija, Hrvaška. Pri slednji je leta 2014 zaznati skokovito povečanje, za več kot 40 odstotkov glede na leto prej, saj je hrvaški Agrokor leta 2014 kupil največje slovensko trgovsko podjetje Mercator. Podjetje je postalo simbol težav slovenske privatizacije, saj je bilo prodano šele v deveto, poskusi prodaj pa so se vlekli devet let. Med tujimi investitorji so se zanj v teh letih zanimali investitorji iz Velike Britanije, Avstrije, Srbije in Italije.

Največje naložbe tujih investitorjev glede na dejavnost domačih investitorjev leta 2014 (Neposredne naložbe 2014, 17–19):

- Avstrija: - Trgovina na drobno brez motornih vozil (16,4 %),
 - finančne storitve brez zavarovalništva (15,3 %),
 - poslovanje z nepremičninami (14,4 %),
 - proizvodnja papirja in izdelkov iz papirja (5,9 %),
 - posredništvo in trgovina na debelo brez motornih vozil (5,8 %),
 - telekomunikacije (5,8 %) in
 - proizvodnja nekovinskih mineralnih izdelkov (5,2 %).
- Švica: - Farmacevtske surovine in preparati (skoraj 60 %),
 - trgovina na drobno brez motornih vozil (11,45 %) in
 - finančne storitve brez zavarovalništva (6,2 %).
- Nemčija: - Skladiščenje in spremljajoče prometne dejavnosti (23,7 %),
 - trgovina na drobno brez motornih vozil (14,7 %),
 - proizvodnja motornih vozil (13,3 %),
 - proizvodnja električnih naprav (9,5 %) in
 - trgovina na debelo brez motornih vozil (9,4 %).
- Italija: - Finančne storitve razen zavarovalništva (35,2 %),
 - proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov (13,1 %),
 - trgovina na debelo brez motornih vozil (11,8 %) in

- zavarovalništvo (5,7 %).
- Hrvaška:
 - Trgovina na drobno brez motornih vozil (29,4 %),
 - oskrba z električno energijo, s plinom in paro (27,4 %),
 - proizvodnja živil (16,6 %) in
 - trgovina na debelo brez motornih vozil (9,9 %).

Tabela 4.6: **Tuje neposredne naložbe po dejavnostih, vse 31. 12.** (v milijonih evrov)

Dejavnost	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Kmet. in lov, gozd. in ribištvo	15,9	15.2	14.2	11.7	8.1	8	11.6
Rudarstvo	45	47.2	43.6	40.4	19.2	19.4	17.8
Predelovalne dejavnosti	3,293.6	2,963.6	2,800.4	2,508.5	2,349.1	2,460.9	2,926.1
Oskrba z el. energijo, plinom in paro	332	317.1	309.3	297.6	281.8	282.9	280.1
Oskrba z vodo, ravnanje z odpadki, saniranje okolja	55.1	54.5	51.9	53.8	41.8	40.4	37.7
Gradbeništvo	90.5	149.2	126.9	133.8	119.5	120.8	90.2
Trgovina, vzdrževanje in popravila motornih vozil	2,330.6	1,780.0	1,939.1	1,845.4	1,815.6	1,701.7	1,674.0
Promet in skladiščenje	372.9	143	117.4	100.9	98.8	115.1	131.6
Gostinstvo	26.4	27.8	31.4	30	29.7	27.7	38.9
Informac. in komunikacijske	549.4	355.1	307.3	283.8	274.1	267.1	366.6
Finančne in zavarovalniške dejavnosti	1,561.8	1,652.6	2,139.0	2,142.3	2,130.5	1,976.4	2,279.4
Poslovanje z nepremičninami	732	739.5	741.5	798.7	257.4	266.5	227.4
Strokovne, znan. in teh. dejavnosti	377.9	310	284.7	274.6	240.7	245.7	217.2
Druge raznov. Poslovne dejavnosti	108.5	101	102.9	100	61.5	42.2	28.6

Javna upr. in obramba, obv. soc. varnost	0	0	0	0	0	0	0
Izobraževanje	(-) 0,1	0.2	0.3	0.5	0.7	0.7	0.6
Zdravstveno in socialno varstvo	0.8	(-) 0,7	(-) 0,8	(-) 0,8	1.2	1.3	1.1
Kult., razvedril. in rekreacijske dejavnosti	0	(-) 1,6	(-) 0,6	(-) 1,6	(-) 3,1	(-) 2,7	(-) 0,8
Druge	17.3	16.1	15.4	14.5	14.2	13.8	7.7
Vir: Banka Slovenije							

5 AMERIŠKE INVESTICIJE V SLOVENIJI

Preden se lotimo preučevanja neposrednih ameriških investicij v Sloveniji, je nujno opozoriti na razkorak med uradnimi statistikami in dejanskim virom tujih neposrednih naložb. Na ta problem opozarja tudi Banka Slovenije, in sicer na podlagi periodičnih podatkov, na katerih smo utemeljili našo raziskavo o vzrokih za upad ameriških investicij v Sloveniji, ki v uradnih statistikah zajema samo prvo koleno kapitalske povezanosti. Zapletene lastniške strukture multinacionalnih podjetij, ki so posledica odziva na več dejavnikov (financiranje svetovnih proizvodnih mrež, optimiranje davčnih in drugih zakonsko določenih bremen), lahko prikrijejo dejanski vir tujih neposrednih naložb v državo. Tuje neposredne naložbe v Sloveniji glede na izvorno državo lastnika tako omogočajo vpogled, kdo nadzoruje naložbe in s tem nosi tveganja. Zavedati pa se je treba omejitev pri ugotavljanju izvornih držav, saj domači subjekti pogosto ne razpolagajo s podrobnimi lastniškimi shemami svojih lastnikov in se uporabi najboljša mogoča ocena ali pa status nerazporejenega lastništva. Tako so glede na izvorno državo lastnika Nemčija, Italija, Ruska federacija in Združene države veliko pomembnejše države investitorice v Sloveniji kot v prikazu po državi investitorja. Vlagatelji iz Združenih držav imajo veliko svojih naložb v Sloveniji posredno prek povezanih podjetij v Luksemburgu (222,5 milijona evrov) in na Nizozemskem (126,4 milijona evrov) (Neposredne naložbe 2014, 21–22).

ZDA so bile z 22,1 milijona evrov neposrednih naložb v Slovenijo leta 2014 na petindvajsetem mestu. Več neposrednih naložb kot iz ZDA je leta 2014 po uradnih statistikah slovenske nacionalne banke, ki, kot že rečeno, zajema zgolj prvo koleno kapitalske povezanosti, v Slovenijo prišlo iz Mednarodnih finančnih korporacij, ki jih Banka Slovenije obravnava kot posebno državo, in z Deviških otokov (britanskih). Ob tem je iz *Tabele 5.1* razvidno tudi, da je delež ameriških investicij v Sloveniji samo od leta 2010 do leta 2014 skopnel s 66,3 milijona evrov na tretjino te vrednosti, in sicer na 22,1 milijona evrov. Ameriške investicije pa so leta 2014, ki je tudi zadnje leto, za katerega imata referenčni instituciji, Banka Sloveniji in Statistični urad Republike Slovenije, podatke, kot je razvidno iz *Tabele 4.5*, predstavljale zgolj 0,2 odstotka vseh tujih neposrednih naložb v Sloveniji.

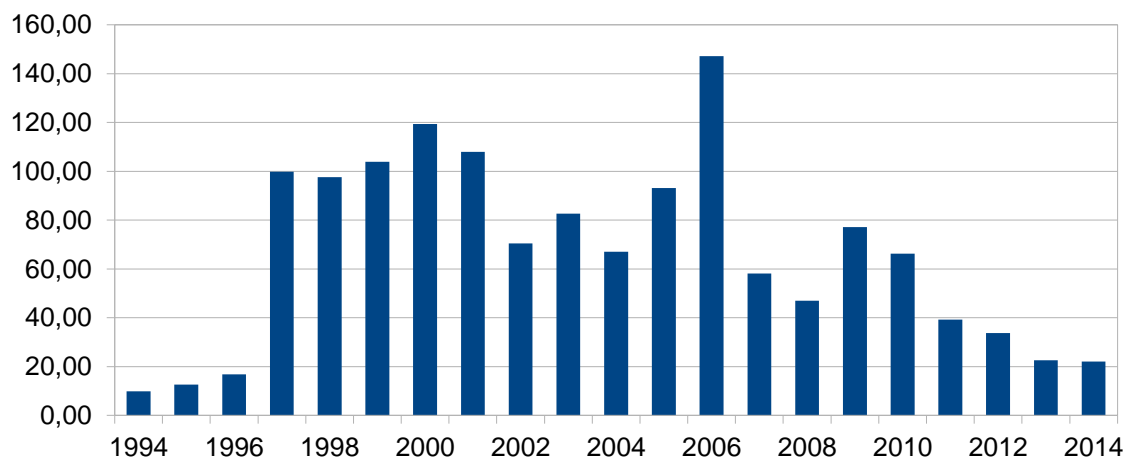
Tabela 5.1: **Ameriške neposredne naložbe v Sloveniji od 1994. do 2014.**
(v milijonih evrov)

	ZDA	Skupaj vse TNI
1994	9.90	1,069.40
1995	12.70	1,330.60
1996	16.90	1,538.10
1997	99.80	1,867.40
1998	97.60	2,155.90
1999	103.90	2,336.30
2000	119.30	2,587.40
2001	107.90	2,661.80
2002	70.50	3,788.00
2003	82.70	4,869.70
2004	67.00	5,295.30
2005	93.20	5,961.00
2006	147.10	6,724.60
2007	58.10	7,430.70
2008	47.00	8,998.00
2009	77.20	7,627.60
2010	66.30	7,982.90
2011	39.20	8,880.10
2012	33.70	9,248.60
2013	22.60	8,926.00
2014	22.10	10,129.80
Vir: Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2015 (38,39)		

Uradne statistike slovenske narodne banke v *Tabeli 5.1* kažejo, da je neposrednih ameriških investicij v Slovenijo, torej takih, ki so v prvem kolenu kapitalne povezanosti, po letu 2006 vse manj. Uradne statistike Banke Slovenije beležijo kažejo drastičen upad neposrednega priliva ameriškega kapitala, saj so v osmih letih pokazale skrčenje neposrednih ameriških naložb na zgolj šestino. Največ neposrednih ameriških investicij v prvem kolenu kapitalne povezanosti je bilo po podatkih Banke Slovenije leta 2006, in sicer 147,1 milijona evrov. Že leto kasneje se je njihova vrednost dvainpolkratno zmanjšala, padla je na 58,1 milijona evrov. Padec se je nadaljeval tudi leta 2008, ko je bilo neposrednih ameriških naložb za kar sto milijonov evrov manj kot dve leti prej (47 milijonov evrov). Leta 2009 se je povečalo za 30 milijonov evrov, nato pa se je z letom 2010 pričel padec, ki je pripeljal do zgolj 22,1 milijona evrov neposrednih ameriških naložb v Slovenijo v letu 2014.

Graf 5.1: Ameriške neposredne naložbe v Sloveniji od 1994. do 2014. (v milijonih evrov)

Ameriške neposredne naložbe v Sloveniji 1994–2014



Vir: Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2015

Statistični urad Republike Slovenije od leta 2008 spremlja nekatere parametre ameriških investicij v Slovenijo.

Tabela 5.2: Poslovanje podjetij v ameriški lasti v Sloveniji med 2008. in 2013.

	2013	2012	2011	2010	2009	2008
Število podjetij v ameriški lasti	120	124	134	125	127	127
Bruto investicije v opredmetena osnovna sredstva (1000 EUR)	47299	54777	48877	29579	28608	46174
Prihodki od prodaje (1000 EUR)	1257030	1368878	1524667	1562066	1382380	1601750
Dodana vrednost v stroških faktorjev (1000 EUR)	305002	308896	308039	288451	257989	303441
Stroški dela (1000 EUR)	192908	188279	190363	166711	156600	170833
Zaposleni (število)	5582	5187	5266	4717	4764	5160
Osebe, ki delajo (število)	5599	5204	5281	4731	4777	5173
Vir: Statistični urad Republike Slovenije						

- Število podjetij je število registriranih pravnih ali fizičnih oseb, ki so v letu opazovanja izkazale prihodek ali stroške dela ter bile tako aktivne vsaj del opazovanega obdobja. Podatki v *Tabeli 5.2* kažejo podoben trend kot tisti v *Tabeli 4.1* in na *Grafu 5.1*. Zniževanje neposrednih ameriških naložb pomeni načeloma tudi zniževanje števila podjetij v ameriški lasti, z izjemo leta 2011, ko so neposredne ameriške naložbe v Sloveniji sicer znašale 39 milijonov evrov, kar je skoraj pol manj kot leto prej, ko so znašale 66 milijonov evrov.
- Bruto investicije v opredmetena osnovna sredstva zajemajo vse investicije v vsa opredmetena osnovna sredstva v opazovanem obdobju. Vključena so nova in tudi prejšnja opredmetena osnovna sredstva, kupljena bodisi od tretjih oseb ali proizvedena za lastno uporabo, katerih doba uporabnosti je daljša kakor eno leto, vključno z neproizvedenimi opredmetenimi osnovnimi sredstvi, kakor je zemljišče.

Na področju bruto investicij v opredmetena sredstva med letoma 2008 in 2013 podatki Statističnega urada ne sledijo podatkom Banke Slovenije. Medtem ko je Banka Slovenije leta 2009 zaznala precejšnjo rast neposrednih ameriških investicij, se te ne odražajo v podatkih o bruto investicijah v opredmetena sredstva, ki smo jih pridobili od statističnega urada. Medtem ko so se od leta 2011 bruto investicije skoraj podvojile, je vrednost

neposrednih ameriških naložb v Slovenijo padala in njihova vrednost se je leta 2012 prepolovila glede na leto 2010.

- Prihodki od prodaje so prodajne vrednosti kupcem zaračunanih prodanih proizvodov ali trgovskega blaga in materiala ter opravljenih storitev. Merijo se na podlagi prodajnih cen, navedenih v računih in drugih listinah, zmanjšanih za vse popuste, ki so bili dani ob prodaji ali pozneje, pa tudi za vrednosti vrnjenih količin. Prihodki zajemajo tudi vse stroške in obremenitve, vezane na kupca, ne zajemajo pa davka na dodano vrednost (DDV), morebitne prodaje osnovnih sredstev, prihodkov od financiranja in drugih izrednih prihodkov.

Prihodki od prodaje ameriških podjetij v Sloveniji so v obdobju med letoma 2008 in 2013 zelo nihali, od leta 2010 pa se je pričel trend njihovega upada. Prihodki od prodaje so bili najvišji leta 2008, ko je v Sloveniji delovalo 127 ameriških podjetij, medtem ko so, ob istem številu podjetij, leto kasneje padli za 15 odstotkov. Nato so še leto kasneje narasli za 13 odstotkov. Po letu 2010 pa se je začel strm padec prihodkov od prodaje.

- Dodana vrednost v stroških faktorjev se izračuna kot bruto prihodek iz poslovnih dejavnosti po popravkih za subvencije za poslovanje in posredne davke. Dodana vrednost se v stroških faktorjev računa »bruto«, ker se popravki vrednosti (npr. amortizacija) ne odštejejo. Od leta 2010 naprej se pri izračunu dodane vrednosti upoštevajo tudi subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije in drugi prihodki, ki so povezani s poslovnimi učinki.

Tabela 5.2 kaže, da se je dodana vrednost ameriških podjetij v stroških faktorjev leta 2009, glede na leto prej, zmanjšala za šestino, nato pa se je pričela rast. Tako je, čeprav je bilo leta 2012 ameriških neposrednih naložb v Sloveniji pol manj kot leta 2010, dodana vrednost ameriških podjetij v Sloveniji v stroških faktorjev zrasla za sedem odstotkov glede na dve leti prej.

- Stroški dela so opredeljeni kot skupna nadomestila, v gotovini ali blagu, ki jih je delodajalec izplačal zaposlenim v zameno za opravljeno delo, ki so ga ti opravili v opazovanem obdobju. Stroški dela vključujejo tudi davke in prispevke za socialno zavarovanje zaposlenega, zadržane pri enoti, kakor tudi delodajalčeve obvezne in prostovoljne socialne prispevke.

Stroški dela ameriških podjetij v Sloveniji so kljub zmanjšanju števila podjetij v ameriški lasti od leta 2009 do leta 2013 ves čas rasli. Kot je razvidno iz tabele, je v tem času za 818

zraslo tudi število zaposlenih v ameriških podjetjih, za 822 pa število oseb, ki v teh podjetjih delajo.

- Zaposlene osebe so osebe, ki delajo pri delodajalcu (pri pravnih osebah, samostojnih podjetnikih ali drugih registriranih fizičnih osebah) in prejemajo plačo ter so na podlagi pogodbe o zaposlitvi obvezno socialno zavarovane. Pogodba o zaposlitvi je lahko sklenjena za nedoločen ali določen čas, ne glede na to, ali gre za zaposlitev s polnim delovnim časom ali z delovnim časom, krajšim od polnega. Med zaposlene osebe se štejejo tudi pripravniki in osebe, udeležene pri javnih delih, ter družbeniki zasebnih družb in zavodov v RS, ki so poslovodne osebe (če niso obvezno zavarovane na drugi podlagi). Med zaposlene osebe se ne štejejo študenti in dijaki, ki občasno delajo za delodajalca in prejemajo plačilo.
- Osebe, ki delajo, so vse osebe, ki delajo pri opazovani enoti (plačane in neplačane), in tudi vse tiste osebe, ki delajo zunaj enote, ki ji pripadajo in ki jih plačuje (npr. prodajni zastopniki). Med osebe, ki delajo, se štejejo tudi delavci s krajšim delovnim časom, sezonski delavci in delavci na domu, ki so na plačilnem seznamu opazovane enote. Med osebe, ki delajo, pa se ne štejejo delavci, ki jih enoti posredujejo druga podjetja, in prostovoljni delavci.

5.1 Ameriška podjetja na slovenskem trgu

Po podatkih poslovne baze Gvin je na zadnji dan leta 2015 (31. december) v Sloveniji delovalo 111 podjetij z ameriškim kapitalom. Celoten seznam podjetij z ameriškim kapitalom objavljamo v *Prilogi 1*.

Baza Gvin ob omejitvi iskalnih zahtev na ameriški kapital in mešana podjetja prikaže 47 podjetij. Objavljamo jih v *Prilogi 2*.

Nekatere pomembnejše ameriške investicijske aktivnosti v Sloveniji so v preteklih letih aktivno spremljali tudi slovenski mediji. Na podlagi analize medijskega poročanja bomo v nadaljevanju opisali osrednje ameriške investicije v Sloveniji, pri čemer bomo posebej poudarili dejstvo, ali gre za neposredno ameriško investicijo ali za investicijo prek katere druge države. Primere smo razvrstili po abecednem vrstnem redu.

Elan – Merrill Lynch

- *Splošno*: Mediji so septembra 2015 objavili, da sta nova lastnika Elana ameriški sklad Merrill Lynch International in Wiltan Enterprises Limited, ki je v lasti VR Global Partners. Slovenski državni holding, Triglav naložbe, DSU in Modra zavarovalnica so 100-odstotni poslovni delež družbe Elan prodali in prenesli na nove lastnike. Evidenca Gvin razkriva, da je bil konec leta 2015 Wiltan Enterprises Limited 95,10-odstotni lastnik Elana, Merrill Lynch International pa 4,90-odstotni lastnik.
- *Oblika vstopa na trg*: Privatizacija državnega podjetja.
- *Neposredna/posredna naložba*: Gre za posredno naložbo. Merrill Lynch International je britanska družba Bank of America Merrill Lynch, enote za poslovanje s podjetji in investicijsko bančništvo ameriškega bančnega velikana Bank of America.

Fotona – Gores Group

- *Splošno*: Investicijska skupina The Gores Group je prek podjetja Gores Laser Holdings konec januarja od Posebne družbe za podjetniško svetovanje (PDP) na dražbi kupila 70,48 odstotka delnic Fotone. Američani so poleg deleža PDP pridobili tudi delež Iskre v Fotoni – šlo je za 68.405 delnic Fotone.

Konec marca 2014 je Gores Laser Holdings objavil namero za prevzem vseh preostalih delnic družbe.

- *Oblika vstopa na trg:* Privatizacija državnega podjetja.
- *Neposredna/posredna naložba:* Ameriški investitor je na slovenski trg vstopil prek družbe s sedežem na Kajmanskih otokih. Gores Laser Holdings je povezana družba kalifornijske investicijske skupine The Gores Group, ki se je za večinski delež v Fotoni potegovala v sodelovanju z družbo Technology4Medicine, ki je bila Fotonin ameriški distributer za dentalne laserske naprave.

Hit – Harrah's Entertainment

- *Splošno:* Hit in Harrah's sta novembra 2005 javnosti predstavila skupni projekt 700 milijonov dolarjev vrednega igralniško-zabavišnega centra, ki naj bi ga zgradili na Goriškem. V njem bi bila med drugim hotel z 800 do 1200 sobami in igralnica s površino okoli 4500 kvadratnih metrov s 1500 igralnimi avtomati in 70 igralnimi mizami. Hit bi tako število gostov povečal z 1,5 na 3,1 milijona.

Američani so po poročanju medijev (STA, 2. april 2008) izvedbo investicije pogojevali s spremembo davčne zakonodaje oziroma z znižanjem igralniških dajatev, hkrati pa so želeli imeti v skupni družbi, ki bi upravljala megazabavišče, več kot petinski delež, kolikor so pri igralništvu dovoljevali slovenski zakoni. Tako naj bi bila uresničitev projekta odvisna predvsem od tega, ali bi finančno ministrstvo oziroma vlada privolila v spremembe.

2. aprila 2008 sta se družbi Hit in Harrah's Entertainment po dolgotrajnih pogovorih odločili, da končata pogovore o sodelovanju pri gradnji načrtovanega megazabavišča na Goriškem (STA, 20. april 2008). Družbi sta ugotovili, da ne bo mogoče najti rešitve, ki bi zadovoljila interese obeh partnerjev. Skladno z interesi obeh družb ni bilo mogoče definirati ustrezne upravljalvske strukture, ki bi na eni strani zadovoljila interes družbe Hit po uravnoteženem razvoju celotne turistične destinacije Nova Gorica, na drugi pa zagotovila pričakovan vpliv partnerja v novi skupni družbi.

Leta 2012 (STA, 13. april 2012) je takratni minister za finance Janez Šušteršič dejal, da se Harrah's ponovno zanima za vstop na slovenski trg.

- *Oblika vstopa na trg:* -
- *Neposredna/posredna naložba:* Vstopa na trg ni bilo.

Hewlett-Packard (HP)

- *Splošno*: Multinacionalka Hewlett-Packard je na slovenski trg vstopila 15. februarja 2005. Konec maja 2015 je slovensko javnost šokirala informacija, da naj bi HP podružnico v Sloveniji zaprl, prodajo pa prenesel na partnerska podjetja. Po neuradnih podatkih slovenskih medijev (STA, 20. maj 2015) naj bi se za ukinitvev slovenske podružnice odločili zaradi zasičenosti trga, stagnacije prodaje in drage delovne sile.
- *Oblika vstopa na trg*: Podružnica.
- *Neposredna/posredna naložba*: Ne gre za neposredno naložbo, saj je Hewlett-Packard v Sloveniji deloval prek podjetja Hewlett-Packard Central Eastern European Holding GMBH.

IBM

- *Splošno*: Multinacionalka IBM je na slovenski trg vstopila 27. oktobra 1995. Podružnico je ustanovilo podjetje IBM World Trade Corporation. Deset let kasneje, 29. oktobra 2014, je v lastništvo vstopila družba IBM World Trade Investments B. V., nekaj tednov kasneje pa IBM International Centre for Asset Management B. V. in pred koncem leta IBM Schweiz AG. junija 2011 je IBM v Sloveniji odprl inovacijski center za Jugovzhodno Evropo.
- *Oblika vstopa na trg*: Podružnica.
- *Neposredna/posredna naložba*: IBM ni neposredna tuja naložba, saj je lastnik slovenske podružnice švicarska podružnica IBM Schweiz AG.

Kolektor Liv – Fluidmaster

- *Splošno*: Ameriška multinacionalka Fluidmaster, ki se ukvarja s proizvodnjo sanitarnih izdelkov, je 10. januarja 2014 prevzela podjetje Kolektor Liv. Fluidmaster je prevzel 100-odstotno lastništvo v podjetju Kolektor Liv.
- *Oblika vstopa na trg*: Zasebno podjetje Kolektor Liv je iskalo strateškega partnerja zaradi, kot so ob prodaji sporočili iz podjetja, visoko zastavljenih ciljev, ki jih sami ne bi mogli izpolniti.
- *Neposredna/posredna naložba*: Ne gre za neposredno ameriško investicijo. Iz evidence Gvin je razvidno, da je lastnik Kolektorja Liv postala britanska podružnica družbe

Fluidmaster, ki je sicer multinacionalka in poleg trgov Združenih držav in EU pokriva tudi trge Latinske Amerike.

Microsoft

- *Splošno*: Multinacionalka Microsoft Corporation je v Sloveniji ustanovila podružnico 27. oktobra 1994.
- *Oblika vstopa na trg*: Podružnica.
- *Neposredna/posredna naložba*: Neposredna tuja naložba.

McDonald's

- *Splošno*: Najbolj znana ameriška multinacionalka s hitro prehrano je na slovenskem trgu prisotna prek franšize, ki jo zastopa podjetje Alpe-Panon d. o. o. Ta je v lasti avstrijskega podjetja Golddraht Beteiligungs GMBH. Podjetje je sicer 27. marca 1997 ustanovila družba McDonald's Restaurant Operations Inc., nato je 30. junija 2011 vstopilo podjetje MCD Europe Limited in 3. junija 2014 avstrijski Golddraht Beteiligungs GMBH.
- *Oblika vstopa na trg*: Franšiza.
- *Neposredna/posredna naložba*: Posredna naložba. Evidenca Gvin kaže, da se je lastništvo McDonald'sovih trgovin spreminjalo.

NKBM – Apollo

- *Splošno*: Ameriški multinacionalni investicijski sklad Apollo Global Management je v partnerstvu z Evropsko banko za obnovo in razvoj (EBRD) s Slovenskim državnim holdingom (SDH) 30. junija 2015 podpisal pogodbo o nakupu 100 odstotkov druge največje slovenske državne banke Nove KBM (NKBM) po ceni 250 milijonov evrov. Z Apollom povezani skladi bodo pridobili 80 odstotkov NKBM, medtem ko bo EBRD pripadalo preostalih 20 odstotkov. Transakcija do konca leta 2015 še ni bila izvedena, zato ameriški lastniki v uradne evidence še niso bili vpisani.
- *Oblika vstopa na trg*: Gre za vstop ameriškega kapitala na slovenski trg v procesu privatizacije državnega premoženja.
- *Neposredna/posredna naložba*: Ne gre za neposredno ameriško investicijo, saj ameriški sklad v Evropi deluje prek evropskih podružnic v Londonu (Velika Britanija), Frankfurtu (Nemčija), Luksemburgu in Madridu (Španija).

Pinus Rače – Albaugh TKI

- *Splošno*: Multinacionalka Albaugh, ki deluje tudi na trgih Latinske Amerike in Kanade, je decembra 2014 z državno Družbo za upravljanja terjatev bank (DUTB) podpisala pogodbo o nakupu Pinusa Rače. V Albaughovih načrtih je, da bi v Sloveniji vzpostavili center proizvodnje za Evropo. Podjetje so preimenovali v Albaugh TKI.
- *Oblika vstopa na trg*: Odkup terjatev lastnikov, ki so končali v stečajju.
- *Neposredna/posredna naložba*: Posredna naložba prek podjetja Albaugh Europe Sarls s sedežem v Švici.

Sava Tires – Goodyear

- *Splošno*: Maja 1997 sta podjetji Sava in Goodyear po dveh letih pogajanj podpisali pismo o nameri po dolgoročnem sodelovanju, in sicer v okviru ustanovitve dveh novih družb z omejeno odgovornostjo; skupno podjetje Sava Tires je bilo ustanovljeno leta 1997, ko je Goodyear postal 60-odstotni lastnik Save. Leta 2002 je Goodyear povečal svoj lastniški delež s 60 na 80 odstotkov. Multinacionalka Goodyear je prek svojega nizozemskega podjetja Goodyear Dunlop Tires Europe Nizozemska leta 2004 postala 100-odstotni lastnik podjetja Sava Tires. V Sloveniji je bil do leta 2015 sedež podjetja Goodyear za Srednjo Evropo. Ob odhodu iz Slovenije leta 2015 je finančni direktor enote Goodyear Dunlop Tires Srednja in JV Evropa ter tudi finančni direktor Goodyearove družbe Dunlop Sava Tires v Kranju Niels Erik Bech-Jakobsen selitev sedeža v Varšavo pojasnil (Manager, april 2015): »Goodyear Srednja Evropa je nova skupina, ki je združila nekdanji organizaciji Goodyear CSEE (Srednja in Jugovzhodna Evropa) in PLUA (Poljska in Ukrajina). Varšava je bila izbrana med več evropskimi lokacijami predvsem zaradi kakovosti povezav, dostopnosti talentov in ugodnih stroškov. Izbrana je bila tudi z namenom, da se bolj posvetimo lokalnemu poslovanju na Poljskem, ki je eden naših največjih evropskih trgov. Sicer je lokacija sedeža grozda redko trajna.«

Podjetje Sava Tires je imela med letoma 1998 in 2000 težave pri izdaji ustreznega dovoljenja in soglasja za gradnjo skladišča in distribucijskega centra ob tovarni. Takrat so iz podjetja sporočili, da težko razumejo dolgotrajne birokratske postopke, ki jim onemogočajo uspešno poslovanje in rast podjetja, kljub temu pa upajo, da bodo s projektom novega centra le uspeli, saj bodo v nasprotnem primeru prisiljeni poiskati drugo lokacijo.

- *Oblika vstopa na trg*: Podružnica
- *Neposredna/posredna naložba*: Ne gre za neposredno naložbo, saj multinacionalka v Sloveniji deluje kot podružnica belgijskega podjetja Goodyear Dunlop Tires Europe B.V.

Vega – Western Wireless International

- *Splošno*: Multinacionalka Western Wireless International (WWI) je koncesijo za opravljanje storitev GSM na slovenskem trgu dobila konec leta 2000. 4,91 milijarde tolarjev oziroma 20,49 milijona evrov visoko koncesnino je plačala marca 2001, dobrega pol leta pozneje pa je začela uradno poslovati. Vmes je pospešeno gradila svoje omrežje. Do konca leta 2002, prvega polnega leta poslovanja, je Vega pridobila 64.000 aktivnih uporabnikov svojega omrežja. Po začetnem uspehu je začela Vega vse pogosteje in glasneje opozarjati na domnevno monopolni položaj največjega operaterja mobilne telefonije, krivdo za razmere pa pripisovala nespoštovanju regulative in nemoči varuha konkurence. Zato je WWI svoj prav iskal po več poteh, med drugim se je odločil za izterjavo odškodnine od države po sodni poti. Odškodninski zahtevek je družba vložila oktobra 2004, od države pa zaradi neučinkovitega udejanjanja konkurence na slovenskem trgu mobilnih telekomunikacij zahtevala povračilo škode v višini 42 milijard tolarjev oziroma 175,26 milijona evrov in takojšno vzpostavitev konkurenčnih razmer na trgu. V primeru, da država ne bo ugodila zahtevku, je najmanjši mobilni operater od države zahteval povrnitev celotne vrednosti projekta v višini približno 337 milijonov evrov, obenem pa napovedal odhod s slovenskega trga. Aprila 2005 je vlada v celoti zavrnila Vegin odškodninski zahtevek, ta pa je konec maja 2004 vložila dve tožbi: prvo na okrožnem sodišču v Ljubljani proti državi in Mobitelu, v kateri je zaradi izpada poslovanja zahtevala 48,8 milijarde tolarjev oz. 203,9 milijona evrov odškodnine, drugo pa na upravnem sodišču proti agenciji za pošto in elektronske komunikacije. WWI je 19. aprila 2006 z Mobitelom in Simobilom podpisal dogovor o prodaji svojega omrežja in 1. junija 2006 zapustil Slovenijo.
- *Oblika vstopa na trg*: Podružnica, koncesija.
- *Neposredna/posredna naložba*: Neposredna naložba prek podjetja Western Wireless International Slovenia Corporation ZDA.

5.2 Vzroki za zmanjšanje tujih neposrednih investicij

Analizo sekundarnih virov, do katerih smo dostopali prek javno dostopnih baz podatkov ter drugih spletnih virov, smo želeli za celovitost naloge in preverjanje zastavljenih hipotez zaokrožiti z empirično raziskavo, v kateri smo iskali odgovore na ugotovitve, ki izhajajo iz analize podatkov.

Zaradi izrazitega trenda upadanja neposrednih ameriških investicij v Slovenijo v zadnjem desetletju smo uporabili metodo strukturiranih intervjujev, ki smo jih izvedli med strokovnjaki in odločevalci, ki so se v tem času neposredno srečevali z ameriški investitorji, njihovim interesom za investiranje v Slovenijo ter z njihovim odhodom z našega trga. V magistrski nalogi smo raziskovali tudi vzroke za trende, ki jih kažejo statistike.

Raziskavo smo izvedli z uporabo strukturiranega intervjuja. Prvoten namen je bil intervjuje izvesti tako s strokovnjaki, ki neposredno delajo z ameriški podjetji, ki se zanimajo za naš trg, kot s predstavniki politične oblasti, ki so v zadnjih desetih letih na najvišjih vladnih funkcijah v državi sodelovali z ameriški investitorji, pa tudi s predstavniki ameriškega kapitala, ki delujejo v Sloveniji. Zaradi nepripravljenosti podjetij na sodelovanje pri pogovoru o vzrokih za krčenje ameriških neposrednih investicij v Slovenijo smo strukturiran intervju opravili zgolj s strokovnjaki za področje ameriških investicij v Slovenijo in s predstavniki politične oblasti.

Cilj je bil k sodelovanju pritegniti predstavnike vseh vlad (predsednika vlade ali ministra za gospodarstvo, v resor katerega sodijo tuje investicije), ki so Slovenijo vodile zadnjih deset let, torej med letoma 2005 in 2015. V tem času so se vlade, ki imajo sicer štiriletni mandat, zaradi trenj v koalicijah in razpadov koalicij predčasno menjavale, zato se je v Sloveniji v desetih letih zvrstilo pet vlad, ki so jih vodili štiri različni predsedniki vlad, funkcijo ministra za gospodarstvo pa je opravljalo kar sedem različnih ministrov. Ta dejstva kažejo na veliko politično nestabilnost, v kateri je slovensko gospodarsko okolje delovalo v desetletju, ko so ameriške investicije v gospodarstvo znatno padale. Dejansko se je v preučevanem desetletju normalno iztekel le mandat 2004–2008, v katerem je statistika Banke Slovenije opazila tudi rekordno višino neposrednih ameriških investicij v Slovenijo, in sicer leta 2006, ko so te

znašale 147 milijonov evrov. Na sodelovanje v raziskavi sta se odzvala nekdanji predsednik vlade Janez Janša, ki je vlado v preučevanem obdobju vodil dva mandata, in sicer osmo in deseto slovensko vlado (od 9. novembra 2004 do 21. novembra 2008 in od 10. februarja 2012 do 20. marca 2013), in Matej Lahovnik, ki je opravljal funkcijo ministra za gospodarstvo v sedmi in deveti slovenski vladi (od 20. aprila 2004 do 3. decembra 2004 in od 21. novembra 2008 do 9. julija 2010).

K pogovoru smo povabili tudi ameriške veleposlanike, ki so delovali v preučevanem obdobju. Odzval se je Joseph A. Mussomeli, ki je funkcijo opravljal med letoma 2010 in 2015.

K pogovoru smo povabili tudi izvršno direktorico Ameriške gospodarske zbornice (AmCham) v Sloveniji Ajšo Vodnik, svetovalca za gospodarstvo pri ameriški ambasadi v Sloveniji Matjaža Kavčiča in gospodarskega svetovalca na slovenski ambasadi v Washingtonu Gorazda Renčlja. Vsi sogovorniki so se vabilu odzvali.

Vsem šestim intervjuvancem smo zastavili enaka vprašanja, v istem vrstnem redu. Intervjuvancem je bila ponujena možnost ustnega ali pisnega pogovora, polovica se je odločila za eno in polovica za drugo možnost. Pogovori so bili izvedeni med junijem in decembrom 2015.

Priprava na izvedbo intervjujev je najprej zajemala oblikovanje polstrukturiranega intervjuja. Vprašalnik smo pripravili skladno s konceptualnim modelom in z raziskovalnimi vprašanji, na katera smo iskali odgovore.

Po izvedbi intervjujev smo skladno z metodološkim pristopom izvedli primerjalno sintezo in analizo odgovorov, glede na zastavljeno vprašanje oziroma v intervjuju obravnavano temo. Z namenom sinteze in analize zbranih odgovorov smo se odločili za strukturiran intervju.

Intervju je vseboval pet vprašanj, štiri odprtega in enega zaprtega tipa. Z vprašanji smo merili naslednje parametre:

- Katere investicije so zanimive za ameriški kapital v Sloveniji (vprašanje 1)?
- Kaj je največja prednost, zaradi katere se ameriški investitorji zanimajo za Slovenijo (vprašanje 2)?
- Kje gre iskati vzroke za padec vrednosti ameriških investicij (vprašanja 3 in 5)?

- Kaj so razlogi za nezanimanje ameriških investitorjev za slovenski trg (vprašanje 4)?

Ključne ugotovitve raziskave bomo povzeli po sklopih, kot so bila zastavljena vprašanja.

Na podlagi preučevane literature smo v vprašalniku ponudili šest trditev in intervjuvance prosili, naj jih rangirajo od tiste, ki je za nezanimanje ameriških investitorjev za vlaganje v Slovenijo najbolj pomembna, do tiste, ki na nezanimanje ameriških investitorjev za vlaganje v Slovenijo vpliva najmanj.

Intervjuvance smo prosili, naj od najbolj pomembnega do najmanj pomembnega rangirajo šest razlogov za nezanimanje ameriških investitorjev za slovenski trg. V naslednjem vrstnem redu smo ponudili naslednje trditve:

- Majhen trg.
- Toga zakonodaja, ki ureja delovnopravna razmerja, in visoka obdavčitev.
- Ameriški investitorji se Sloveniji izogibajo zaradi slabih izkušenj v preteklosti, ko prodaje določenih podjetij niso bile izvedene.
- Slaba infrastruktura.
- Preveč dogovorne ekonomije.
- Prevelika odvisnost od gospodarstva EU.

Prejete odgovore smo ovrednotili glede na rangirano mesto tako, da je trditev, ki jo je intervjuvanec postavil na prvo mesto, dobila najmanj, tista, ki jo je postavil na zadnje mesto, pa največ točk.

Po sintezi odgovorov intervjuvanjcev lahko razloge za nezanimanje ameriških investitorjev rangiramo:

1. Ameriški investitorji se Sloveniji izogibajo zaradi slabih izkušenj v preteklosti, ko prodaje določenih podjetij niso bile izvedene.
2. Toga zakonodaja, ki ureja delovnopravna razmerja, in visoka obdavčitev.
3. Preveč dogovorne ekonomije.
4. Slaba infrastruktura.
5. Majhen trg.
6. Prevelika odvisnost od gospodarstva EU.

Na podlagi sinteze in analize odgovorov je, glede na ponujene odgovore, slovenski trg za ameriške investitorje nezanimiv predvsem zaradi slabih izkušenj v preteklosti, ko prodaje določenih podjetij niso bile izvedene (v poglavju 4.2 pišemo o devetih neuspešnih poskusih prodaje Mercatorja), toge zakonodaje, ki ureja delovnopravna razmerja, in visoke obdavčitve ter visoke stopnje dogovorne ekonomije, medtem ko slaba infrastruktura, majhen trg in odvisnost od gospodarstva EU ne igrajo pomembne vloge.

Nekdanji gospodarski minister je iz svojih izkušenj povedal, da se ameriški investitorji dostikrat ne vključijo v proces privatizacije, ker ocenjujejo, da na koncu tako ali tako ne bo prišlo do prodaje podjetja, predvsem zaradi slabih preteklih izkušenj. Hkrati pa ocenjujejo, da bi tudi, če bi do prodaje prišlo, lahko imeli težave z regulatorji: »Mene so recimo v posameznih primerih neformalno nekateri spraševali, vsaj en ameriški finančni sklad, ali računam, da bi, če bi denimo oni vstopili v igro, zaradi tega lahko imeli težave z državo. Z vlado, z regulatorji, ker bi ta podjetja obravnavali v upravnih sporih manj ugodno, kot pa doslej, ko je bila država večinski lastnik.« Sogovornik je opozoril, da je vlada oziroma politična oblast tista, ki je prodajalec premoženja. In če ni volje za privatizacijo pri prodajalcu, se tudi kupec ne zanima za nakup, saj ve, da so s samo privatizacijo povezani visoki stroški: v denarju, času in energiji. Po izkušnjah iz njegovih mandatov ameriške investitorje zanimajo panoge, ki so bodisi državna podjetja – da bi s privatizacijo povečali učinkovitost teh podjetij in tako ustvarili ekonomsko dodano vrednost, oziroma jih zanimajo podjetja v dejavnostih, ki jih močno regulira država. Bodisi da je država zgolj regulator bodisi da je lastnik teh podjetij, kot v primeru Telekoma, bank in podobno. Tukaj pa v Sloveniji nastopi temeljna težava, da ni politične volje za privatizacijo teh podjetij. Investitorji ocenjujejo, da tudi, če je ta volja izražena na deklarativni ravni, dejansko ni prave volje za privatizacijo, ker v okolju obstajajo močne interesne skupine, ki temu nasprotujejo: »Zato se po mojih izkušnjah dostikrat ne vključijo v proces privatizacije, ker ocenjujejo, da na koncu tako ali tako ne bo prišlo do prodaje podjetja, predvsem zaradi slabih preteklih izkušenj. Hkrati pa ocenjujejo, da tudi, če bi do prodaje prišlo, bi lahko potem imeli težave z regulatorji.«

Izvršna direktorica AmCham opozarja na visoko obdavčitev dela. Konkretno, slovenski menedžer delodajalca veliko stane, pa potem zaradi obdavčitve tudi on iz tega malo dobi. Tako nastane problem, da ni zadovoljen ne menedžer ne tisti, ki ga plačuje. Zato v zbornici menijo, da je, če želimo delovna mesta z visoko dodano vrednostjo pripeljati v Slovenijo, nujna razvojna kapica.

Nekdanji gospodarski minister našteva konkretne ovire slovenske delovnopravne zakonodaje, ki odvrča ameriške investitorje: »Ne morejo prosto najeti delovne sile pod pogoji, kot si predstavljajo, saj je delovna zakonodaja zelo toga, tudi denimo obvezno izplačilo regresov, povračilo stroškov prevoza na delo, malice in podobno. Oni ne vidijo problema zgolj v vrednosti, ampak tudi v tem, da je nekaj zakonsko regulirano in da se morajo v skladu z določenimi pravili okolja, ki so vnaprej predpisani, držati nekih togih pravil. Tudi pri odpuščanju – denimo zaščiteni segmenti delovne sile, koga lahko odpustiš, koga ne moreš. Ne moreš torej odpustiti tistega, ki bi ga želel, ampak le tistega, ki z zakonodajo ni zaščiten. Kar pomeni nizko fleksibilnost trga delovne sile.«

Kot bomo videli v nadaljevanju, sta vpetost v gospodarstvo EU in infrastruktura najmanj relevantni za odliv ameriškega kapitala – večina sogovornikov infrastrukturo ocenjuje kot solidno in jo vidijo celo kot prednost, ki pritegne ameriške investitorje. Izjema sta nekdanji ameriški veleposlanik, ki opozarja na pomanjkanje kakovostnih železniških povezav in pristaniških objektov, in izvršna direktorica AmChama, ki opozarja, da je gumarska multinacionalka Goodyear svoj regijski sedež iz Slovenije preselila v Varšavo zaradi slabe povezljivosti. Konkretno, če so želeli organizirati regijsko srečanje, so zaradi slabih letalskih povezav ljudje iz korporacije potrebovali tudi po dva dni potovanja, da so prišli v Slovenijo. Po besedah sogovornice bi bilo treba okrepiti tudi Luko Koper in zgraditi drugi tir. Slovenija in Koper sta sedaj mehki trebuh Evrope. Za Slovenijo kot pomorsko pot v EU so se, tako sogovornica, ladjarji že resno zanimali, a potrebujejo železnico.

Naša sogovornica je na tem mestu opozorila še, da je morebiti majhen trg včasih ovira, a bi morali kot država zato pogosteje opozorili na kakšno drugo prednost. V zbornici namreč ugotavljajo, da je Goodyear, multinacionalka, ki je po kakovosti gum druga v svetu, regijski

center iz Slovenije preselila tudi zato, ker na državni ravni nismo znali dovolj dobro poudariti, da je Slovenija edinstvena. Pojasnjuje, da še vedno nimamo, zlasti za Američane, dovolj razvitega marketinga. Kot primer samopromocije za ameriške investicije navaja Makedonijo, ki jo ameriškim investitorjem predstavljajo kot raj za njihove investicije, pa je Makedonija v veliko slabših razmerah kot Slovenija. To bi morala delati vlada, saj je po besedah sogovornice ta tista, ki lahko državo promovira. Domneva, da se tega doslej ni počelo zaradi nasprotovanja večinskega javnega mnenja.

Nekdanji minister za gospodarstvo pojasnjuje, da je velikost trga lahko za del industrije zelo pomemben dejavnik. Med ameriški multinacionalkami sta taki denimo Burger King in Starbucks, katerega franšiza stane najmanj milijon dolarjev, kar se v Sloveniji ne izplača. Za franšizna podjetja je majhnost slovenskega trga ključna ovira. McDonald's je vstopil, ker je bil prvi in je imel monopol, Burger King se je že ustavil v Ljubljani, ker enostavno nimamo dovolj velike mase prebivalstva. Za primerjavo, Beograd ima z Ušćem maso dveh milijonov ljudi, Zagreb že veliko manj, Ljubljana pa denimo te mase nima. Tako se je zaradi premajhnega trga med drugim umaknila franšiza Mark's and Spencer. Za primerjavo, ameriška trgovska multinacionalka Walmart je pred leti vstopil v Nemčijo, a se je zaradi konkurence diskontnih prodajalcev tudi umaknila.

5.2.1 Identifikacija sektorjev, ki so za ameriške investitorje zanimivi

Ameriška podjetja zanimajo investicije, ki prinašajo dobiček, je odgovor, okoli katerega si je enotnih največ naših sogovornikov. Medtem ko izkušnje bivšega predsednika vlade kažejo, da interes ameriških investitorjev ni omejen zgolj na eno ali dve panogi, ampak bolj z obsegom, saj se male investicije na to razdaljo praviloma ne obnesejo, razen v IT, našteva bivši veleposlanik konkretne panoge: visokotehnološka podjetja, hoteli, raziskovanje plina in razvoj sistema elektronskega cestninjenja za avtoceste.

Svetovalec za gospodarstvo na ameriški ambasadi v Sloveniji opaža, da načeloma ni problema oziroma preference, v kaj investirati, ampak je razlika predvsem v tem, ali gre za strateškega investitorja, ki išče le svoje področje, ali so to investicijski skladi ali morda specializirani investicijski skladi za nekaj področij.

Bivši minister za gospodarstvo in izvršna direktorica AmChama med panogami, ki zanimajo ameriške investitorje, naštevata področja finančne industrije – banke, sklade, zavarovalnice in telekomunikacije. Nekdanji gospodarski minister opozarja, da so imeli tuji investitorji v preteklosti glavno težavo s tem, da obe industriji uravnavajo državni regulatorji – Banka Slovenije in Agencija za trg vrednostnih papirjev (ATVP). Tukaj so po njegovih izkušnjah ocenjevali, da zaradi politične nepripravljenosti na tuje investicije lahko pričakujejo težave. Energetika je ameriškim investitorjem po besedah nekdanjega gospodarskega ministra zanimiva predvsem v širšem smislu, ko gre za prodajo tehnologij.

Gospodarski svetovalec na slovenski ambasadi v Washingtonu ocenjuje, da je, ko gre za panoge oziroma dejavnosti, odgovor pogosto odvisen od tega, za koga naj bi bile naložbe v Sloveniji zanimive. Praviloma je industrija v smislu manufakture bolj zanimiva za strateške partnerje, to je podjetja iz iste ali sorodne dejavnosti. Pogosto gre za konkurenco ali že uveljavljene partnerje slovenskih podjetij. Naložbe v storitvenem sektorju, torej v prej izpostavljeno finančno industrijo in telekomunikacije, pa so praviloma zanimivejše za finančne vlagatelje, predvsem kapitalske sklade.

Izvršna direktorica AmChama je opozorila tudi na zanimanje ameriških investitorjev za večja industrijska podjetja v Sloveniji: Fluidmaster je prevzel Kolektor Liv in pri nas dela center za

Evropo, novi lastnik podjetja Pinus Rače dela tukaj center za Evropo. Določeni industrijski sektorji so zanimivi predvsem kot izhodišče za Evropo.

Nekdanji gospodarski minister je opazil, da ameriške investitorje zanimajo dejavnosti, kjer so njihova velika podjetja dobro vpeta v mednarodno okolje. To je bil primer Western Wireless International v telekomunikacijah in General Electrics v energetiki, medtem ko so Westinghouse v tem času že prodali.

Podobno meni tudi gospodarski svetovalec na slovenski ambasadi v Washingtonu, ki pojasnjuje, da ameriške investitorje zanimajo podjetja, ki že imajo vzpostavljen trg, praviloma v EU, pa so iz različnih razlogov zašla v (praviloma) finančne težave. V tem pogledu je med ameriškimi vlagatelji precej zanimanja tudi za naložbene priložnosti v smislu privatizacije slovenskega gospodarstva. V ta okvir sodijo prodaja Elana, Fotone in NKBM, precejšnje zanimanje se kaže tudi za Telekom in Cimos.

Gospodarski svetovalec na slovenski ambasadi v Washingtonu, gospodarski svetovalec na ameriški ambasadi v Ljubljani in izvršna direktorica Ameriške gospodarske zbornice so opozorili na majhno zanimanje ameriških investitorjev za tako imenovane greenfield naložbe. Medtem ko svetovalec iz Washingtona v zadnjem času zaznava upad za tovrstne naložbe, direktorica AmCham pravi, da zanimanje za greenfield naložbe v Slovenijo ni zaznano v nobenem parametru. To pojasnjuje: »Nekaj zaradi velikosti, pa tudi zaradi prepričanja, da je mogoče dobiti dovolj usposobljenega tehničnega kadra, saj se mogoče ne znamo dovolj pozicionirati v tem smislu, da lahko, ker smo del EU, tehnični kader dobivamo tudi iz drugih evropskih držav. Tu je zelo neugodna politika davkov in osebnih prispevkov, zato zelo težko dobimo strokovnjake od drugod, saj smo zelo dragi. Smo pa zelo učinkoviti. Mit je neka posebna pridnost Slovencev. Še vedno smo učinkoviti, tudi podjetja, ki so v Sloveniji, pravijo, da imamo višjo dodano vrednost, če nas primerjajo z drugimi vzhodnimi državami.«

5.2.2 Prednosti Slovenije

Na podlagi analize opravljenih intervjujev lahko ključne prednosti Slovenije, zaradi katerih se ameriški investitorji zanimajo za vlaganje vanjo, strnemo v šest dejavnikov:

1. Geostrateška lega v Srednji Evropi, članstvo v EU.

Nekdanji ameriški veleposlanik je ob tem poudaril še njeno hkratno lego na Balkanu.

Nekdanji minister za gospodarstvo je ob članstvu v EU, ki omogoča investitorjem v Slovenijo vstop na skupni evropski trg, opozoril še na pomembnost slovenskega članstva v Natu, ki je za tuje investitorje zelo pomembna zavarovalna polica, ter vse večji pomen slovenskega članstva v OECD, predvsem zaradi dodatnega varovanja tujih investitorjev: »Zaščita tujih investitorjev se je z vstopom v OECD še dodatno povečala in tako lahko v končni fazi na mednarodnih arbitražnih sodiščih za reševanje gospodarskih sporov uveljavljajo svoje zahteve v primeru, da pride do spora.«

2. Znanje angleškega jezika.

3. Kakovost delovne sile, ki je dobro izobražena in delovna.

4. Solidna infrastruktura.

5. Varnost in visoka kakovost življenja.

6. Relativno nizka cena podjetij zaradi slabega upravljanja v preteklosti.

Ameriški investitorji po izkušnjah nekdanjega gospodarskega ministra na splošno ocenjujejo, da so tranzicijski oziroma posttranzicijski trgi relativno podcenjeni glede na razvite kapitalske trge in da je več prostora za rast delnic oziroma finančnih naložb, ki jih izvedejo. Potencialno jih zanimajo predvsem državna podjetja, ki so bila v preteklosti neučinkovito korporacijsko upravljana. Temeljni motiv za vlaganje je torej ocena, da so v posameznih industrijah dobre naložbene priložnosti, ki jih lahko s svojim znanjem in s tem, da postanejo aktivni strateški lastniki, prestrukturirajo in na ta način ustvarijo ekonomsko dodano vrednost. Ta razlog po njegovi oceni velja tako za Slovenijo kot za druge tranzicijske trge, kot so Češka, Poljska in Madžarska, ki jih vidi kot vzhodnoevropske trge, ki so del bolj urejenega institucionalnega okolja.

5.2.3 Razlogi za padec obsega ameriških investicij v Sloveniji

Sogovorniki so, ob razlogih za nezanimanje ameriških investitorjev za slovenski trg, ki smo jih na podlagi literature opredelili v raziskavi, v odprtih vprašanjih opozorili še na vrsto drugih razlogov, ki so po njihovem ključni za padec obsega ameriških investicij v Slovenijo.

Na podlagi analize opravljenih intervjujev lahko kot ključne vzroke za padec vrednosti neposrednih ameriških investicij v Slovenijo (v preučevanem obdobju med letoma 2006 in 2014) identificiramo osem najpomembnejših dejavnikov:

1. Krčenje investicij zaradi globalne gospodarske krize in nizka gospodarska klima v Sloveniji.
2. Pomanjkanje gospodarskih reform.
3. Politična nestabilnost.
4. Pomanjkanje politične volje za privatizacijo državnih podjetij.
5. Negativen odnos do tujih investitorjev.
6. Pretirano administriranje.
7. Neučinkovit pravosodni sistem.
8. Statistično zavajanje.

V nadaljevanju bomo s pomočjo nekaterih izjav intervjuvancev podrobneje analizirali posamezne dejavnike, ki so vplivali na podatek o padanju vrednosti ameriških investicij v Slovenijo.

1. Krčenje investicij zaradi globalne gospodarske krize in nizka gospodarska klima v Sloveniji.
2. Pomanjkanje gospodarskih reform.

Nekdanji gospodarski minister opozarja na nepredvidljivo ekonomsko politiko; tuje investitorje je denimo strah, da bi po nakupu nekega državnega podjetja, ki deluje v regulirani panogi, lahko prišlo do manj ugodne obravnave tega podjetja – v smislu dviga trošarin, dajatev ali uvedbe dodatne takse: »Če bi denimo investirali v papirnice, se uvede dodatna ekološka taksa, taksa za ogljikov dioksid ali kaj podobnega, kar jim potem onemogoča

izračun dejanske donosnosti njihove investicije. Po mojih izkušnjah je prav to nestabilno ekonomsko okolje dodaten dejavnik, ki odganja kapital; po načelu, da je kapital plaha ptica in hitro odleti drugam. Po eni strani torej ni ustrezne politične volje za privatizacijo, visoka je zbirokratiziranost poslovnega okolja, visoke so s tem povezane administrativne ovire, neučinkovit je pravosodni sistem in s tem povezano varovanje pravic investorjev v gospodarskih sporih, nepredvidljivost teh odločitev v gospodarskih sporih, predvsem pa nepredvidljiva ekonomska politika, kjer se ekonomski pogoji poslovanja v smislu davkov in dajatev zelo hitro spreminjajo. In s tem je povezan tog trg delovne sile, ki mu vlada rigidna zakonodaja. To bi lahko uvrstili v tisto zbirokratiziranost poslovnega okolja, saj investorji to razumejo kot birokratske ovire.«

3. Politična nestabilnost.

Nekdanji ameriški veleposlanik je opozoril na veliko število menjavanja vlad – v treh letih (2012, 2013 in 2014) so se zamenjale tri.

4. Pomanjkanje politične volje za privatizacijo državnih podjetij.

Najbolj vpijoč primer je prodaja trgovskega podjetja Mercator, ki ga je država prodajala kar devetkrat.

Ameriški investorji so se v preteklosti, kot smo opisali v poglavju 5.1 *Ameriška podjetja na slovenskem trgu*, glede na nenaklonjenost slovenskega političnega okolja za prilagajanje na veliko tujo investicijo, najbolj osmolili v primeru investicije v megazabavišče, ki jo je skupaj s podjetjem Hit načrtoval Harrah's Entertainment, a slovenske davčne in igralniške zakonodaje ni bilo mogoče prilagoditi tako, da bi zadovoljili investitorja, zato se je umaknil in okoli 700 milijonov dolarjev vreden projekt ni zaživel.

5. Negativen odnos do tujih investorjev.

Nekdanji gospodarski minister meni, da v Sloveniji splošna družbena klima ni naklonjena tujim investicijam, ampak je sponzorirana s strani interesnih skupin in lobijev, dela politike. Po njegovi oceni je vrednost ameriških investicij do leta 2006 naraščala, ker je bila do takrat takšna klima, ko se je odkrito skušalo privabiti tuje investitorje, tudi ameriške. Takratni predsednik vlade je v svojem uvodnem nagovoru v parlamentu celo med svoje prioritete postavil tuje investicije in omenil prav ameriške investitorje. »Tujci vse spremljajo, zato so

tukaj njihovi ambasadorji. Če je neka pozitivna klima, če se v depešah ambasadorjev ponavlja, da je neko okolje odprto do investicij, potem se te pojavljajo. Če pa se v teh depešah ponavlja, da je neko okolje sovražno nastrojeno do tujih investicij, posebej, če vlada neka negativna, protiameriška klima, potem je to problem. Še posebej, če postanejo del izrazoslovja besede, kot je neoliberalno, vse, kar prihaja z Zahoda, pa je psovka. Menim, da to investitorje zelo odganja. Nihče ne rine nekam, kjer ni dobrodošel. Razen če gre samo za prodajo neke tehnologije. Če gre pa za dejavnost, kjer si prisoten leta in leta, kjer moraš investirati, tja pa ob takem odnosu ne rinejo.« Po njegovem zato ni naključje, da se ameriški investitorji niso bolj resno vključili v zgodbe s prodajo Telekoma, še bolj v privatizacijo bank in zavarovalnic, saj sovražna klima budi odpor.

6. Pretirano administriranje.

Nekdanji gospodarski minister je prepričan, da so za to, da ameriških investicij pri nas ni v večji meri, krivi zapleteni birokratski postopki. Po njegovih izkušnjah so investitorji prepričani, da bi se, tudi če bi prišlo do privatizacije, njim postavljali dodatni pogoji za investiranje. Hkrati so problemi še zapletena zakonodaja, predvsem tog trg delovne sile in s tem nepripravljenost Slovenije za izvajanje strukturnih reform, o katerih smo pisali v tretji točki. Pa tudi nizka pravna varnost investicij zaradi počasnega reševanja gospodarskih sporov na sodiščih.

7. Neučinkovit pravosodni sistem.

Nekdanji premier je opozoril, da je povprečen čas reševanja gospodarskih sporov v Sloveniji štiri leta, kar je štirikrat več kot denimo v Nemčiji.

Nekdanji gospodarski minister meni, da tuji investitorji občutijo manjkajoče strukturne reforme – slovenski trg dela je tog, pravosodni sistem je neučinkovit, reševanje gospodarskih sporov je predolgo, saj je v Sloveniji štirikrat daljše kot v Nemčiji, sodne odločitve pa so nepredvidljive. Vse to pa so za ameriške investitorje precej pomembni dejavniki, saj je za ameriški pravosodni sistem značilno ne samo hitro in učinkovito reševanje sporov, pač pa tudi visoka stopnja predvidljivosti. Pri nas se zelo pogosto zgodi, včasih je celo pravilo, da višja sodna instanca razveljavi odločitev nižje, potem vrhovno sodišče popolnoma razveljavi neko odločitev, potem sprejme Evropsko sodišče za človekove pravice neke popolnoma drugačne odločitve ... V Ameriki je zelo redko, da višja instanca spreminja odločitve nižjih instanc.

Imajo precedenčno pravo in predvidljivost sodnih postopkov in s tem povezanih odločitev je bistveno višja. Sogovornik pravi: »Po mojih izkušnjah je ta negotovost zanje precejšnja frustracija. To vse je povezano z neko negotovostjo.«

8. Statistično »zavajanje«.

Na ta problem smo opozorili že v poglavju o ameriških investicijah v Sloveniji. Pogosto pride kapital, ko gre za ameriško investicijo, iz neke druge države, Banka Slovenije pa to potem beleži kot investicijo tiste države. Gospodarski svetovalec na slovenski ambasadi v Washingtonu pravi: »Statistika (iz meni ne vedno znanih razlogov) ne zajame vedno vsega obsega naložbenega dogajanja – številke, ki naj bi merile ameriška vlaganja v Sloveniji v obdobju 2013 naprej ostajajo približno iste, kljub temu, da se je vmes uspešno sklenilo nekaj dogovorov o nakupih slovenskih podjetij (iz privatizacije Rogaška, Kolektor Liv, Pinus Rače ...).« Svetovalec na ameriški ambasadi v Sloveniji pa opozarja, da Goodyear v statistikah ni prikazan kot ameriška investicija.

V nadaljevanju navajamo še nekaj signifikantnih in za našo raziskavo zelo pomembnih trditev intervjuvancev. Gre za individualne poglede, zato jih v zgoraj opisano klasifikacijo ne moremo uvrstiti.

Nekdanji ameriški veleposlanik je pri razlogih za upad ameriških investicij v Slovenijo konkreten: »Ljudje iz poslovnega sveta se pogovarjajo kot normalni ljudje! Za slabe izkušnje slišijo v različnih državah in države dobijo ali izgubijo ugled. V preteklosti je bilo nekaj zelo slabih izkušenj, posebej slab za ugled Slovenije je bil fiasko s kazinom, pa tudi ne tako daven dogodek, ko Xerox ni dobil možnosti, da bi prepričal slovensko birokracijo, naj sprejme sistem elektronskega cestninjenja, ki bi ustvaril nova delovna mesta in povečal prihodke. V Sloveniji za vsako investicijo obstaja preveč "strank": od nacionalne vlade, lokalnih oblasti, sindikatov, včasih celo Cerkev, vplivna podjetja, sodišča in tako naprej. Zelo hitro postane resnično težavno.«

V literaturi smo zasledili izjavo izvršne direktorice AmCham iz leta 2011 (Siol, 2011), ko je na strokovni razpravi o izzivih poslovanja z ZDA opozorila, da ameriška podjetja že selijo svoja regionalna središča iz Slovenije v Zagreb in Beograd, in tu bi morali po njenem »prižgati rdečo luč«.

Leta 2015 je ocenila, da nas je Beograd ogrožal, dokler se ni zgodila še ruska kriza, ki je ameriške investitorje nekoliko ustavila. Povsem drugače pa je s hrvaško prestolnico, ki ameriške investicije v Slovenijo »absolutno ogroža«. Maja leta 2015, le nekaj tednov, preden smo za potrebe magistrskega dela govorili z izvršno direktorico AmChama, je ameriška IT multinacionalka Hewlett-Packard (HP) napovedala, da zapira podružnico v Sloveniji, posle naj bi po takratnih napovedih vodili iz Zagreba in drugih centrov. Sogovornica je takrat opozorila na nevarnost takšnih napovedi: »V branžah se posamezna podjetja med seboj opazujejo in ponavljajo drugo za drugim. Ko se začne sektor industrije seliti v Zagreb, bodo vsi razmišljali, da bi odšli v Zagreb.« Zato je primer HP takrat označila za zelo slabo novico in poudarila, da bi se morala vlada zelo proaktivno pogovarjati z velikimi podjetji, multinacionalkami, da bi te v Sloveniji obdržale svoje centre. Ob tem je poudarila pomen inovacijskega centra druge ameriške IT multinacionalke IBM. Ta nam namreč omogoča, da »smo na zemljevidu«. Slovenija se mora kar naprej postavljati na zemljevid in biti bolj kreativna. Sogovornica sicer kreativnost označuje za še eno od prednosti Slovenije. Ob tem je opozorila tudi na pomanjkljivost – smo premalo agilni.

Informacijsko-komunikacijska (Information and Communications Technology – or Technologies, ICT) industrija je po mnenju sogovornice področje, kjer bi Slovenija v prihodnje lahko bila uspešna. ICT industrija po njenih besedah potrebuje referenco iz Evrope, Slovenija pa je glede na svojo sestavo vrhunska za uvajanje novih tehnologij tako za državo, za državljane, kot za posel. Podjetja Slovenije ne potrebujejo za preizkušanje tehnologij, te so že preizkušene, ampak za preverjanje odzivov ljudi. Kot primer navaja tako imenovane projekte e-zdravja, saj je Slovenija idealne velikosti za testno uvajanje tovrstnih projektov, za katere so velike evropske države, denimo Nemčija, prevelike.

6 SKLEP

V nalogi smo raziskovali, kako se je po osamosvojitvi gibala višina neposrednih ameriških investicij v Slovenijo. Na podlagi rezultatov, ki smo jih pridobili z analizo uradnih statistik državnih in mednarodnih institucij, ki jih analiziramo v poglavju 4.2 *Tuje neposredne investicije v Sloveniji* in 5 *Ameriške investicije v Sloveniji*, nas je zanimalo tudi, kakšni so razlogi, da teh investicij ni več, oziroma da njihova višina tako strmo pada. To smo v poglavju 5.2 preverjali z metodo (pol)strukturiranih intervjujev s strokovnjaki za ameriške investicije, ki delajo v ameriški diplomaciji, ameriških in slovenskih strokovnih službah in v politiki. Na temelju ugotovitev smo identificirali prednosti Slovenije, zaradi katerih je za ameriške investitorje zanimiva, pa tudi največje ovire, ki ameriške investitorje odvrčajo od začetnih ali nadaljnjih vlaganj v našo državo.

Skozi postopke analize sekundarnih virov, zlasti evidenc, ki jih objavljajo Banka Slovenije, Statistični urad in različne mednarodne organizacije, denimo OECD in Eurostat, smo v poglavjih 4.2 *Tuje neposredne investicije v Sloveniji* in 5 *Ameriške investicije v Sloveniji* prišli do ugotovitev, da neposredne ameriške investicije v Sloveniji strmo padajo, medtem ko neposredne ameriške investicije v države Evropske unije (EU 27), kot kaže poglavje 4.1 *Tuje neposredne investicije v EU*, naraščajo in ZDA ostajajo najpomembnejši investitor.

V prvem delu, v 3. poglavju – *Opredelitev temeljnih pojmov* – in v številnih podpoglavjih naloge smo prikazali in oblikovali teoretična izhodišča. Posebej smo preučili pojme globalizacija, multinacionalne družbe, privatizacija in tuje neposredne naložbe, s katerimi se v Sloveniji srečujemo po osamosvojitvi, ko se je naša država pričela odpirati tujim naložbam in se s članstvi v EU, OECD in prevzemom evra za nacionalno valuto povezovati s tujimi trgi.

Teoretska izhodišča smo nato v empiričnem delu naloge, v poglavjih 4 *Privatizacija in tuje neposredne investicije v Sloveniji* in 5 *Ameriške investicije v Sloveniji* preverjali s pomočjo kvalitativnega raziskovanja. Osrednja metoda, ki smo jo uporabili, je bil strukturiran intervju. Metodologijo smo natančneje opredelili v poglavju 2.2 Strukturiranih intervjujev smo izvedli samo šest, in sicer s ključnimi akterji, ki so v zadnjem desetletju, ko uradne državne statistike

kažejo na sedemkratno krčenje neposrednih ameriških investicij, opravljali ključne funkcije pri stikih s (potencialnimi) ameriški investitorji. Intervjuvanci so bili nekdanji dvakratni predsednik vlade Janez Janša, nekdanji dvakratni gospodarski minister Matej Lahovnik, nekdanji ameriški veleposlanik v Sloveniji Joseph A. Mussomeli, gospodarski svetovalec ameriškega veleposlaništva v Sloveniji Matjaž Kavčič, gospodarski svetovalec slovenskega veleposlaništva v Washingtonu Gorazd Renčelj in izvršna direktorica Ameriške gospodarske zbornice v Sloveniji Ajša Vodnik.

S sintezo in analizo intervjujev smo v poglavju 5.2 *Vzroki za zmanjšanje ameriških neposrednih investicij* preverjali raziskovalne hipoteze in v podpoglavjih opredelili tudi klasifikacijo sektorjev, ki so za ameriške investitorje zanimivi, prednosti Slovenije in osem ključnih razlogov za padec obsega ameriških investicij v Slovenijo.

Glavno raziskovalno vprašanje, kaj ameriške investitorje odvrča od Slovenije, smo preverjali s pomočjo treh pomožnih hipotez, H1, H2 in H3.

Hipotezo H1, Slovenija je za ameriške investitorje nezanimiva zaradi majhnosti trga, lahko zavrzemo. Raziskava med strokovnjaki je namreč pokazala, da so med šestimi ponujenimi razlogi za nezanimanje investitorjev za slovenski trg majhnost trga uvrstili šele na peto, torej predzadnje mesto.

Majhen trg je manj pomembna ovira za ameriške investitorje od potez odločevalcev v preteklosti, zaradi katerih imajo ameriški investitorji slabe izkušnje z našo državo, in sicer prodaje posameznih podjetij, zlasti z državnega seznama za privatizacijo, ki pa v praksi, kljub zanimanju investitorjev, nikoli niso bile izvedene. Takšni primeri so denimo Mercator, ki ga je država prek svojih podjetij in skladov prodala šele v deveto, ali denimo zadnji primer prodaje državnega Telekoma Slovenije, od nakupa katerega je edini ponudnik, britanski naložbeni sklad Cinven, odstopil poleti leta 2015, kar je argumentiral s sporočilom: »Cinven je obvestil Slovenski državni holding (SDH), da ne bo nadaljeval v prodajnem procesu Telekoma Slovenije. Odločitev, da ne bomo nadaljevali s postopkom, smo sprejeli na podlagi natančnega pregleda investicijskih projektov, ki smo ga opravili v luči neugodnega razvoja regulatornega okolja in telekomunikacijskega trga.«

Majhen trg je tudi manjša ovira za ameriške investitorje v primerjavi s togo zakonodajo, ki ureja delovnopravna razmerja, in z visoko obdavčitvijo dela. Slovensko-nemška gospodarska zbornica v Sloveniji je aprila 2015 izvedla raziskavo med podjetji z nemškim kapitalom, v kateri so ugotovili, da Slovenijo v primerjavi z drugimi državami Srednje in Vzhodne Evrope najbolj omejujejo delovnopravna zakonodaja in visoke davčne stopnje. Ugotovili so, da so podjetja z nemškim kapitalom v Sloveniji nezadovoljna z visokimi stroški dela, nefleksibilnostjo delovnega prava, plačilno nedisciplino ter neučinkovito javno upravo. Predsednica Slovensko-nemške gospodarske zbornice Gertrud Rantzen je ocenila, da je v primerjavi z drugimi državami Srednje in Vzhodne Evrope Slovenija na zadnjem mestu pri obdavčitvi dela in fleksibilnosti delovnopravne zakonodaje.

Majhen trg je za ameriške investitorje tudi manj moteč dejavnik od dogovorne ekonomije, ki vlada slovenskemu gospodarskemu okolju, in pomanjkljive infrastrukture.

S tem pa lahko pomožno hipotezo H2, da je ameriških investicij v Sloveniji malo zaradi toge zakonodaje, ki ureja delovnopravna razmerja, in visoke obdavčitve, potrdimo.

To so tudi razlogi, da so posamezna ameriška podjetja, ki so v slovenski trg v preteklosti investirala, svoje delovanje kasneje prenesla iz Slovenije v druge države Zahodnega Balkana.

Potrdimo lahko tudi pomožno hipotezo H3: Ameriški investitorji se Sloveniji izogibajo zaradi slabih izkušenj v preteklosti.

Na podlagi empiričnega preverjanja glavne hipoteze, torej kaj ameriške investitorje odvrča od Slovenije, smo s kvalitativnim raziskovanjem prišli do ugotovitev, ki jih lahko oblikujemo v konkretne smernice, ki jim mora za povečanje pritoka ameriškega kapitala zadostiti Slovenija:

- Gospodarske reforme – deregulacija gospodarstva.
- Reforma trga dela – bolj fleksibilen trg delovne sile.
- Zmanjšanje davčnih obremenitev plač.
- Večja politična stabilnost.
- Nadaljevanje in končanje privatizacije.
- Izboljšanje odnosa do tujih vlagateljev.
- Odprava pretirane zbirokratiziranosti.

Ob tem pa smo se v procesu nastajanja magistrskega dela soočili tudi z ugotovitvijo, ki je pri izbiri teme in postavitvi hipotez nismo niti slutili. Kot izhaja iz naloge, je slovenska uradna statistika zavajajoča. Zasleduje namreč zgolj podatke o tujih neposrednih investicijah, medtem ko podatkov o tujih investicijah, zlasti ko gre za multinacionalna podjetja, ki delujejo na slovenskem trgu prek regijskih centrov, slovenske statistike ne obravnavajo.

Ne glede na ugotovitve magistrskega dela pa velja v prihodnje, ne zgolj v odnosu do ameriških investorjev, ampak do vseh tujih investorjev, za izboljšanje prepoznavnosti naše države in njeno večjo zanimivost za tuj kapital upoštevati mnenje izvršne direktorice Ameriške gospodarske zbornice v Sloveniji Ajše Vodnik: »Ključno je, da se o tem govori. Pomembno je, da se zavemo, da se moramo postaviti na zemljevid. Dolge vrste investorjev, ki čakajo, da bodo prevzeli to našo državico, žal ni. Zato se jih ne splača odrivati. In tiste redke, ki so že prišli, do konca odrinemo. To ni pametno in tega ne razumem. Priložnosti je veliko tudi drugje. Ne zavedamo se, da tekmujemo z drugimi državami. Izredno nevarno je, ko začneš tuje investitorje privabljati zgolj s spodbudami. Pritegniti jih je treba predvsem z neko drugačno dodano vrednostjo. Ameriške multinacionalke predvsem potrebujejo izkušnjo iz Evrope, da lahko potem prodajajo tudi drugje po Evropi, in tu bi Slovenija lahko prevzela močno vlogo.«

7 LITERATURA

- *AmCham Slovenia Yearbook 2014/2015. International Business Community. Best of the best.* Dostopno prek: http://www.amcham.si/Portals/3/Documents/YEARBOOK_2014-15_WEB.pdf (3. maj 2015).
- *AmCham Slovenia Yearbook 2013/2014. The Voice of International Business Community. 15 Years of AmCham Slovenia. Special edition.* Dostopno prek: <http://www.amcham.si/Portals/3/Documents/AmCham%20Yearbook%202013-14.pdf> (3. maj 2015).
- *AmCham Slovenia Yearbook 2012/2013. The Voice of International Business Community.* Dostopno prek: <http://www.amcham.si/Portals/3/Documents/AmCham%20Yearbook%202012-13.pdf> (3. maj 2015).
- *AmCham Slovenia Yearbook 2011/2012.* Dostopno prek: <http://www.amcham.si/Portals/3/Documents/Yearbook%2011-12%20za%20na%20splet.pdf> (3. maj 2015).
- *AmCham Slovenia Yearbook 2010/2011.* Dostopno prek: http://www.amcham.si/Portals/3/Documents/yearbook_2010.pdf (4. maj 2015).
- *AmCham Slovenia Yearbook 2009/2010.* Dostopno prek: http://www.amcham.si/Portals/3/Documents/yearbook_2009.pdf (4. maj 2015).
- *AmCham Slovenia Yearbook 2004.* Dostopno prek: http://www.amcham.si/Portals/3/Documents/yearbook_2004.pdf (4. maj 2015).
- *AmCham Slovenia Yearbook 2002.* (Dostopno prek: http://www.amcham.si/Portals/3/Documents/yearbook_2002.pdf (4. maj 2015).

- *Apollo Global Managment*. Dostopno prek: <http://www.agm.com>.
- Artisien-Maksimenko, Patrick (ur.) in Matija Rojec. 2001. *Foreign investment and privatization in Eastern Europe*. Basingstoke, Palgrave.
- Ascoli, Ugo in Costanzo Ranci (ur.). 2002. *Dilemmas of the welfare mix: the new structure of welfare in an era of privatization*. New York, Kluwer Academic/Plenum.
- Bailey, Stephen James. 2002. *Public sector economics: theory, policy and practice*. Basingstoke. New York, Palgrave.
- *Banka Slovenije. Evrosistem. Statistika. Neposredne naložbe 2014. Oktober 2015.*
Dostopno prek: http://www.bsi.si/publikacije/Neposredne_nalozbe-Direct_investment/NN_slo_14/index.html (23. maj 2015).
- --- *Neposredne naložbe 2013. November 2014.* Dostopno prek: https://www.bsi.si/publikacije/Neposredne_nalozbe-Direct_investment/NN_slo_13/index.html (23. maj 2015).
- --- *Neposredne naložbe 2012. Oktober 2013.* Dostopno prek: <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (23. maj 2015).
- --- *Neposredne naložbe 2011. November 2012.* Dostopno prek: <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (23. maj 2015).
- --- *Neposredne naložbe 2010. November 2011.* Dostopno prek: <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (23. maj 2015).
- --- *Neposredne naložbe 2009. December 2010.* Dostopno prek: <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (23. maj 2015).

- --- *Neposredne naložbe 2008.* December 2009. Dostopno prek: <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (23. maj 2015).
- --- *Neposredne naložbe 2007.* December 2008. Dostopno prek: <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (23. maj 2015).
- --- *Neposredne naložbe 2006.* December 2007. Dostopno prek: <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (23. maj 2015).
- --- *Neposredne naložbe 2005.* Maj 2007. Dostopno prek: <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (23. maj 2015).
- --- *Neposredne naložbe 2004.* December 2005. Dostopno prek: <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (23. maj 2015).
- --- *Neposredne naložbe 1994–2003.* Dostopno prek: <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (23. maj 2015).
- --- *Neposredne naložbe 1994–2002.* Dostopno prek: <https://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (23. maj 2015).
- Boutilier, Robert. 2009. *Stakeholder politics: social capital, sustainable development, and the corporation.* Sheffield, Stanford, Greenleaf.
- Breznik, Lidija, Matej Lahovnik in Aleš Groznik. 2013. *Dinamične zmožnosti kot izvor konkurenčnih prednosti v slovenskih podjetjih s področja informatike: doktorska disertacija.* Ljubljana: Ekonomska fakulteta. Dostopno prek: <http://www.cek.ef.uni-lj.si/doktor/breznik.pdf> (15. december 2015)
- Bučar, Maja in Metka Stare. 2001. European Comission, Directorate-General for Enterprise. 2001. *Innovation policy issues in six candidate countries: Cyprus, Czech*

Republic, Estonia, Hungary, Poland and Slovenia : the challenges. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities.

- Burger, Anže, Andreja Jaklič in Matija Rojec. 2012. *Uspešnost programa spodbujanja začetnih tujih neposrednih investicij v Sloveniji.* Elektronska knjižna zbirka Analize CMO = CIR analyses ; 12. Ljubljana, Založba FDV. Dostopno prek: http://knjigarna.fdv.si/knjige/i_589_uspes-nost-programa-spodbujanja-zac-etnih-tujih-neposrednih-investicij-v-sloveniji-analize-cmo-12 (18. julij 2015).
- *Časnik Finance.* 2014. Politika zdaj pritiska prek SDH, ki bi moral biti od te popolnoma neodvisen. Finance 114/2014 (22. junij). Dostopno prek: <http://www.finance.si/8804257/Dogovor-prodaja-Mercatorja-do-24-junija?metered=yes&sid=414759143> (31. maj 2015).
- Daniels, John D., Lee H. Radebaugh in Daniel P. Sullivan. 2004. *International business: environments and operations.* Upper Saddle River (N.J.): Prentice Hall.
- *Delo.* 2015. Prodajni postopek za Telekom Slovenije končan – brez prodaje. Dostopno prek: <http://www.delo.si/gospodarstvo/podjetja/prodajni-postopek-za-telekom-slovenije-koncan-brez-prodaje.html> (4. avgust 2015).
- Dunning, John H. in Sarianna M. Lundan. 2008. *Multinational enterprises and the global economy.* Cheltenham, Northampton (MA), E. Elgar.
- Eiteman, David K., Arthur I. Stonehill in Michael H. Moffett. 2010. *Multinational business finance.* Boston (MA), Pearson/Addison-Wesley.
- *EuCham.* EuCham Charts. Foreign direct investment per capita. (Marec 2015). Dostopno prek: <http://eucham.eu/downloads/finish/132-eucham-charts/735-2015-03-foreign-direct-investment-per-capita-in-europe> (18. december 2015).

- *European Commission*. Macroeconomic imbalances. Country Report – Slovenia 2015. (Marec 2015). Dostopno prek: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/ (3. januar 2016).
- *Eurostat*. Foreign direct investment statistics. Junij 2014. Dostopno prek: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign_direct_investment_statistics#Main_tables (26. december 2015).
- Ferfila, Bogomil. 2007. *Globaliziranost sodobnega sveta*. Ljubljana, Fakulteta za družbene vede, Knjižna zbirka Politični procesi in inštitucije.
- Ivanović, Petar (ur). 2001. *Ekonomске reforme danas*. Podgorica, Centar za preduzetništvo; Washington, The Center for International Private Enterprise.
- Jaklič, Andreja in Marjan Svetličič. 2005. *Izhodna internacionalizacija in slovenske multinacionalke*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
- Jaklič, Andreja. 2006. Razvojna vloga slovenskih multinacionalk. *Teorija in praksa*, 43 (1/2): 123–144. Dostopno prek: <http://www.dlib.si/?URN=URN:NBN:SI:doc-Z78GC68R> (24. maj 2015)
- *Manager*. Iz Slovenije bo odnesel recept za orehovo potico. 2. april 2015 (2): 82.
- Mrak, Mojmir. 2002. *Mednarodne finance*. Ljubljana, GV založba.
- Penev, Slavica in Matija Rojec. 2014. *The future of FDI in South Eastern European countries: message from new EU member states*. *Economic Annals*, Volume LIX, No. 202, July – September 2014.
- P. Damijan, Jože, Matija Rojec in Maja Ferjančič. 2011. *The growing export performance of transition economies: EU market access versus supply capacity factors*.

- Paneconomicus, 2011 (44): 489-509. Dostopno prek: <http://www.doiserbia.nb.rs/img/doi/1452-595X/2011/1452-595X1104489D.pdf> (24. maj 2015).
- Péteri, Gábor in Tamás M. Horváth (ur.). 2001. *Navigation to the market : regulation and competition in local utilities in Central and Eastern Europe*. Budapest, Local Government and Public Service Reform Initiative, Open Society Institute.
 - Redek, Tjaša in Matija Rojec. 2011. *Prednosti in slabosti Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije*. Economic and Business Review, 13 (posebna številka): 5–25.
 - Rojec, Matija in Andreja Jaklič. 2012. *Slovenija kot lokacija za neposredne tuje investicije v očeh tujih investorjev*. Center za mednarodne odnose Fakultete za družbene vede in Japti.
 - Savas, Emanuel S. Cop. 2000. *Privatization and public-private partnerships*. New York, London: Chatham House.
 - Simoneti, Marko, Andreja Böhm, Jože P. Damijan, Boris Majcen, Marko Rems in Matija Rojec. 2001. *Spremembe v strukturi in koncentraciji lastništva ter poslovanje podjetij po razdelitveni privatizaciji v Sloveniji v razdobju 1995–99: empirična in institucionalna analiza*. Ljubljana: CEEPON raziskave.
 - *Siol*. 2011. V Kopru o glavnih ovirah ameriškim investicijam v Sloveniji. Dostopno prek: http://www.siol.net/novice/gospodarstvo/2011/12/v_kopru_o_glavnih_ovirah_ameriskim_investicijam_v_sloveniji.aspx (4. maj 2015).
 - *Slovenska tiskovna agencija (STA)*. 2006a. Vega se poslavlja s slovenskega trga (zbirno). Dostopno prek: <https://www.sta.si/1045032/vega-se-poslavlja-s-slovenskega-trga> (26. januar 2016).

- --- 2006b. Z odhodom Vege na slovenskem trgu odslej le dva operaterja. Dostopno prek: <https://www.sta.si/1057268/z-odhodom-vege-na-slovenskem-trgu-odslej-le-dva-operaterja> (26. januar 2016).
- --- 2006c. Hit: Projekt megazabavišča ima podporo vlade. Dostopno prek: <https://www.sta.si/1113152/hit-projekt-megazabavisca-ima-podporo-vlade> (31. januar 2016).
- --- 2006č. Novo Gorico obiskali lobistki družbe Harrah's Entertainment. Dostopno prek: <https://www.sta.si/1087631/novo-gorico-obiskali-lobistki-druzbe-harrahs-entertainment> (31. januar 2016).
- --- 2008. Hit in Harrah's ustavila pogovore glede megazabavišča (daljše). Dostopno prek: <https://www.sta.si/1272506/hit-in-harrahs-ustavila-pogovore-glede-megazabavisca> (31. januar 2016).
- --- 2011. IBM v Ljubljani odprl inovacijski center za Jugovzhodno Evropo. Dostopno prek: <https://www.sta.si/1647702/ibm-v-ljubljani-odprl-inovacijski-center-za-jugovzhodno-evropo?q=ibm> (24. januar 2016).
- --- 2012a. Na poslovnem zajtrku Ameriške gospodarske zbornice o nujnosti tujih naložb. Dostopno prek: <https://www.sta.si/1742373/na-poslovnem-zajtrku-ameriske-gospodarske-zbornice-o-nujnosti-tujih-nalozb> (23. januar 2016).
- --- 2012b. Šušteršič: Ni pomemben le socialni dialog, treba je prepričati javno mnenje. Dostopno prek: <https://www.sta.si/1746980/sustersic-ni-pomemben-le-socialni-dialog-treba-je-prepricati-javno-mnenje?q=sušteršič> (24. januar 2016).
- --- 2014a. Ameriška družba Fluidmaster prevzela podjetje Kolektor Liv. Dostopno prek: <https://www.sta.si/1965607/ameriska-druzba-fluidmaster-prevzela-podjetje-kolektor-liv?q=kolektor,liv> (23. januar 2016).
- --- 2014b. Gores Laser Holdings objavil namero za prevzem preostalih delnic Fotone.

- Dostopno prek: <https://krog.sta.si/1987979/gores-laser-holdings-objavil-namero-za-prevzem-preostalih-delnic-fotone> (24. januar 2016).
- --- 2014c. Američani za preostali delež Fotone ponujajo 28,16 evra za delnico. Dostopno prek: <https://www.sta.si/1998269/americiani-za-preostali-delez-fotone-ponujajo-28-16-evra-za-delnico> (24. januar 2016).
 - --- 2014č. Pinus zdaj tudi dokončno v rokah ameriškega Albaugha. Dostopno prek: <https://www.sta.si/2103028/pinus-zdaj-tudi-dokoncno-v-rokah-albaugha> (23. januar 2016).
 - --- 2015a. Hewlett-Packard naj bi zaprl podružnico v Sloveniji. Dostopno prek: <https://www.sta.si/2137145/hewlett-packard-naj-bi-zaprl-podruznico-v-sloveniji?q=hewlet,packar> (24. januar 2016).
 - --- 2015b. Kdo sta nova lastnika Elana? (tema). Dostopno prek: <https://www.sta.si/2161428/kdo-sta-nova-lastnika-elana?q=merril,lynch,internation> (24. januar 2016).
 - --- 2015c. Prodajni postopek Elana zaključen. Dostopno prek: <https://www.sta.si/2175627/prodajni-postopek-elana-zaključen?q=elan> (24. januar 2016).
 - Slovensko-nemška gospodarska zbornica. 30. april 2015. Dober kader omejujejo davki in delovnopravna zakonodaja. Dostopno prek: <http://slovenien.ahk.de/sl/aktualno/novice/podrobneje/artikel/dober-kader-omejujejo-davki-in-delovnopravna-zakonodaja/?cHash=47ef182759bf594ab24e609108645682> (25. januar 2016).
 - Statistični urad Republike Slovenije. Kazalniki globalizacije, Slovenija, 2014. Slovenska globalizacija v statističnih kazalnikih. (30. november 2015). Dostopno prek: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5620&idp=4&headerbar=3> (16. december 2015).

- Statistični urad Republike Slovenije. (November 2015). Dostopno prek: <http://www.stat.si/StatWeb/prikazi-novico?id=5620&idp=4&headerbar=3> (16. december 2015).
- Stiglitz, Joseph E.. 2002. *Globalization and its discontents*. New York, London, W. W. Norton.
- Stiglitz, Joseph E. 2006. *Making globalization work*. New York, London, W. W. Norton.
- Strategija upravljanja kapitalskih naložb države (Predlog za obravnavo na Vladi Republike Slovenije z dne 24. februarja 2015). Dostopno prek: http://www.mf.gov.si/fileadmin/mf.gov.si/pageuploads/mediji/2015/2015feb24_STRATEGIJA.pdf (23. maj 2015).
- United Nations Conference on Trade and Development. 2015. *World Investment Report 2015*. Dostopno prek: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf (16. januar 2016).
- Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj (UMAR). *Poročilo o razvoju 2015*. Ljubljana, junij 2015. Dostopno prek: http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2015/PoR_2015.pdf (1. januar 2016).
- Vlada Republike Slovenije. *Enotni dokument za zagotovitev boljšega zakonodajnega in poslovnega okolja ter dvig konkurenčnosti*. Ljubljana, 3. oktober 2013. Dostopno prek: http://www.stopbirokraciji.si/fileadmin/user_upload/mju/Boljsi_predpisi/Publikacije/Poročilo_ED_3102013.pdf (16. december 2015).
- World Bank. Cop. 2002. *Transition : the first ten years: analysis and lessons for Eastern Europe and the former Soviet Union*. Washington (D.C.), The World Bank.
- World Bank. 2014. *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency*. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-0351-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO (1. januar 2016).

- *Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij (ZSTNIIP)*. Ur. l. RS 107/06 (5. april 2004) Dostopno prek: <http://pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO3745#> (18. december 2015).

PRILOGE

Priloga A: Podjetja z ameriškim kapitalom, ki so konec leta 2015 delovala v Sloveniji

Podjetja z ameriškim kapitalom, ki delujejo v Sloveniji			
	Naziv	Poštna št.	Pošta
1	Factor banka d.d.	1000	Ljubljana
2	JOHNSON & JOHNSON d.o.o.	1000	Ljubljana
3	PPG CEE, d.o.o.	1230	Domžale
4	J & J, Podružnica Ljubljana	1000	Ljubljana
5	COLGATE-PALMOLIVE ADRIA, d.o.o., Ljubljana	1000	Ljubljana
6	UNIVIT d.o.o. – v stečaju	1000	Ljubljana
7	MICROSOFT d.o.o., Ljubljana	1000	Ljubljana
8	AVIAT d.o.o.	1236	Trzin
9	PANCON d.o.o.	2000	Maribor
10	ANTON VEROVŠEK S.P.	1000	Ljubljana
11	PRESTA d.o.o.	1000	Ljubljana
12	FACT International d.o.o.	1291	Škofljica
13	Brown-Forman Worldwide, Podružnica Ljubljana	1000	Ljubljana
14	HD + d.o.o.	1000	Ljubljana
15	AMG TRANSPORT d.o.o.	1000	Ljubljana
16	EUROCAPITAL PARTNERS ESTATE d.o.o.	1000	Ljubljana
17	Celtra d.o.o.	1000	Ljubljana
18	STIRYA INC. BROOKLYN, NY, USA, Podružnica Ljubljana	1000	Ljubljana
19	RONKET d.o.o.	1000	Ljubljana
20	Mars Overseas Holdings d.o.o.	1000	Ljubljana
21	FedEx Express d.o.o.	1000	Ljubljana
22	Amplphi d.o.o.	1261	Ljubljana - Dobrunje
23	NATIONAL INSTRUMENTS d.o.o.	3000	Celje
24	AT & T d.o.o.	1000	Ljubljana
25	NCH d.o.o., Ljubljana	1000	Ljubljana
26	LMA d.o.o.	1000	Ljubljana
27	TELARGO d.o.o.	1000	Ljubljana
28	HARVEST TIM d.o.o.	1000	Ljubljana
29	BERLITZ SLOVENIJA d.o.o.	1000	Ljubljana
30	BIOGEN Pharma d.o.o.	1000	Ljubljana

31	Oryx d.o.o.	1000	Ljubljana
32	LUI-INVEST d.o.o.	6000	Koper - Capodistria
33	ROTEM d.o.o.	1000	Ljubljana
34	AMWAY SLOVENIJA L.L.C., Podružnica Ljubljana	1000	Ljubljana
35	BARON INVEST d.o.o.	1000	Ljubljana
36	MIRNAREKA d.o.o.	1000	Ljubljana
37	GOLDEN NEO-LIFE DIAMITE INTERNATIONAL d.o.o.	1000	Ljubljana
38	CONSULTATIO ET NEGOTIATIO d.o.o.	6000	Koper - Capodistria
39	GMC - CO d.o.o.	6210	Sežana
40	TVBeat, d.o.o.	2000	Maribor
41	SLAVA DOLINKA d.o.o.	1000	Ljubljana
42	AMEC d.o.o.	1000	Ljubljana
43	HARVEST d.o.o.	1000	Ljubljana
44	AEDIUM FABULAE d.o.o.	1000	Ljubljana
45	Wildfire.Exchange d.o.o.	1000	Ljubljana
46	CM & CO d.o.o.	1353	Borovnica
47	CELGENE INTERNATIONAL, Podružnica v Sloveniji	1000	Ljubljana
48	VEIVU d.o.o.	5216	Most na Soči
49	MP INTERNATIONAL d.o.o.	3215	Loče
50	ZAVOD MREŽA PODJETNIŠTVA	1000	Ljubljana
51	BRAMASOLE d.o.o.	6330	Piran - Pirano
52	FINIM d.o.o.	1000	Ljubljana
53	KUPI d.o.o.	1000	Ljubljana
54	BLU INTERNATIONAL d.o.o.	3250	Rogaška Slatina
55	MAGURO d.o.o.	1000	Ljubljana
56	AMBROSA d.o.o.	1000	Ljubljana
57	ALPHA MEDIA d.o.o.	1000	Ljubljana
58	IDDICTION, d.o.o.	1000	Ljubljana
59	TDI EMEA d.o.o.	1000	Ljubljana
60	AEL ORTHO EU d.o.o.	5000	Nova Gorica
61	IRD Global zavod	1000	Ljubljana
62	SanRex Corporation, Podružnica Evropa	1000	Ljubljana
63	CONSULTING & TRADING INTERNATIONAL d.o.o.	1000	Ljubljana
64	SVN LIBERTY, d.o.o.	1000	Ljubljana
65	KERRIGAN SVETOVANJE d.o.o.	1000	Ljubljana
66	NOVA ADRIA d.o.o.	6210	Sežana
67	CURTISS d.o.o.	5000	Nova Gorica
68	VARNOST 4 d.o.o.	1000	Ljubljana
69	PROTECTUS, d.o.o.	1230	Domžale
70	BARRON d.o.o.	1000	Ljubljana
71	OZARIS d.o.o.	1000	Ljubljana

72	EKSANET5 d.o.o.	1000	Ljubljana
73	CEO, d.o.o., Ljubljana	1000	Ljubljana
74	ABC Capital, d.o.o.	2000	Maribor
75	DELVIG d.o.o.	1000	Ljubljana
76	USTANOVA J. P. NIELSEN TRUST	1000	Ljubljana
77	ZVIZ d.o.o.	1000	Ljubljana
78	DJIMIS d.o.o.	1000	Ljubljana
79	SONR d.o.o.	1000	Ljubljana
80	NIHIL SINE DEO d.o.o.	6000	Koper - Capodistria
81	BLOMST d.o.o.	1358	Log pri Brezovici
82	CN d.o.o.	6000	Koper - Capodistria
83	ŽEJNE ŽABE d.o.o.	1000	Ljubljana
84	TIMRICH d.o.o.	1000	Ljubljana
85	DIPLOMAT SERVIS d.o.o.	1000	Ljubljana
86	IN KASE d.o.o.	1000	Ljubljana
87	JACKOVICH INTERNATIONAL d.o.o.	6320	Portorož - Portorose
88	MACAO PALMA, d.o.o.	1000	Ljubljana
89	HRBTENICA CENTER d.o.o.	4000	Kranj
90	AZUMIO d.o.o.	1000	Ljubljana
91	FARSLO d.o.o.	1000	Ljubljana
92	IRD, globalne rešitve d.o.o.	1000	Ljubljana
93	AURORA SPECIALTY CHEMISTRIES d.o.o.	1000	Ljubljana
94	VOX.IO d.o.o.	1000	Ljubljana
95	HARKEN ADRIATIK d.o.o.	6320	Portorož - Portorose
96	USTANOVA HFH - ZGRADIMO SI DOM	1000	Ljubljana
97	WORLDVENTURES MARKETING, LLC, Podružnica v Ljubljani	1000	Ljubljana
98	A J R Filtration Inc., Podružnica v Mariboru	2000	Maribor
99	AmSpec d.o.o.	6000	Koper - Capodistria
100	AMVM Holding d.o.o.	2391	Prevalje
101	Conductive Corporation d.o.o.	1000	Ljubljana
102	FlyKly, Inc., SLO Podružnica	1000	Ljubljana
103	INTERNATIONAL LAB CORP., Podružnica MEDICOLAB	1000	Ljubljana
104	KROVSTVO MLAKAR d.o.o.	1000	Ljubljana
105	NB ŠPED d.o.o.	6000	Koper - Capodistria
106	Promin EU d.o.o.	1000	Ljubljana
107	PROPREX d.o.o.	1262	Dol pri Ljubljani
108	SEXTANT d.o.o.	5291	Miren
109	SUB-SENDVIČ d.o.o.	1000	Ljubljana
110	VERITAS INC. d.o.o.	1000	Ljubljana

111	Viewpoint Professionals LLC, Podružnica v Sloveniji	1000	Ljubljana
Vir: Gvin, 31. december 2015			

Priloga B: Podjetja z mešano lastnino z ameriškim kapitalom

Podjetja z mešano lastnino z ameriškim kapitalom			
	Naziv	Poštna št.	Pošta
1	IT TEL d.o.o.	1000	Ljubljana
2	LAMA AVTOMATIZACIJA d.o.o.	6271	Dekani
3	BALDER d.o.o.	1000	Ljubljana
4	MT19 d.o.o.	1000	Ljubljana
5	TELESMART d.o.o.	3000	Celje
6	ACIES BIO d.o.o.	1000	Ljubljana
7	PANGOLIN d.o.o.	1000	Ljubljana
8	BISTRAL d.o.o.	2310	Slovenska Bistrica
9	OBSTAJAMO d.o.o.	1000	Ljubljana
10	ATR.SIS d.o.o.	1236	Trzin
11	INOVA IT d.o.o.	2211	Pesnica pri Mariboru
12	PROVEST d.o.o.	1000	Ljubljana
13	R GLOBAL d.o.o.	6320	Portorož - Portorose
14	Herba medica d.o.o.	1235	Radomlje
15	ENVIGENCE d.o.o.	5250	Solkan
16	CHEMILAB d.o.o.	1000	Ljubljana
17	MACONDO, d.o.o.	2000	Maribor
18	INKLA PLUS d.o.o.	1000	Ljubljana
19	ALUMIX d.o.o.	2310	Slovenska Bistrica
20	SIMPAL d.o.o.	2310	Slovenska Bistrica
21	Silicijevi vrtovi d.o.o.	1000	Ljubljana
22	ROTOBOKS, d.o.o. – v stečaju	3230	Šentjur
23	AC.SA.DE d.o.o.	6224	Senožeče
24	COAL d.o.o.	9220	Lendava - Lendva
25	Abeceda svetovanje, d.o.o.	1000	Ljubljana
26	PLANET PRIHODNOSTI d.o.o.	1000	Ljubljana
27	CONDUCTOR d.o.o.	2000	Maribor
28	900 GLOBAL d.o.o.	1000	Ljubljana
29	SPORT EAST LC d.o.o.	3270	Laško
30	Giacomelli media, d.o.o.	1000	Ljubljana
31	DEKS d.o.o.	1000	Ljubljana
32	DSGN d.o.o.	1000	Ljubljana
33	TTV d.o.o.	1000	Ljubljana
34	BLUEBAY, d.o.o.	4246	Kamna Gorica
35	WORLD NET, d.o.o.	4220	Škofja Loka
36	PRICEJET d.o.o.	4240	Radovljica

37	SLOVENSKI INŠTITUT ZA MANAGEMENT	1000	Ljubljana
38	STATUS SISTEMI d.o.o.	1000	Ljubljana
39	EURICOM	5211	Kojsko
40	MT MAGURO, d.o.o.	1000	Ljubljana
41	SIMSHELF INTERNATIONAL d.o.o.	1000	Ljubljana
42	Britanska šola d.o.o.	1000	Ljubljana
43	CENTER ENTRA PLUS d.o.o.	1000	Ljubljana
44	CERRIS d.o.o.	1230	Domžale
45	KREATIV INDUSTRIJSKE REŠITVE d.o.o. – v stečaju	3250	Rogaška Slatina
46	Partner FIN d.o.o. – v stečaju	1000	Ljubljana
47	TIKEV d.o.o. – v stečaju	9223	Dobrovnik - Dobronak
Vir: Gvin, 25. januar 2016			

Priloga C: Vprašalnik za intervju

1. Katere investicije v Sloveniji so zanimive za ameriški kapital?
2. Kaj je največja prednost, zaradi katere se ameriški investitorji zanimajo za Slovenijo?
3. Kje gre iskati vzroke za padec vrednosti ameriških investicij v Sloveniji z 147,1 milijona evrov leta 2006 na zgolj 22,1 milijona leta 2014?
4. Kako bi rangirali (od najbolj do najmanj pomembnega) naslednje razloge za nezanimanje ameriških investitorjev na slovenski trg?
 - Majhen trg.
 - Toga zakonodaja, ki ureja delovnopravna razmerja, in visoka obdavčitev.
 - Ameriški investitorji se Sloveniji izogibajo zaradi slabih izkušenj v preteklosti, ko prodaje določenih podjetij niso bile izvedene.
 - Slaba infrastruktura.
 - Preveč dogovorne ekonomije.
 - Prevelika odvisnost od gospodarstva EU.
5. Prosim za Vaše videnje razlogov za upadanje ameriških investicij v Sloveniji, v kolikor ti niso bili navedeni v prejšnjih vprašanjih.