

UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

DIPLOMSKA NALOGA

VPLIV SVETOVNE KRIZE NA  
INTERNACIONALIZACIJO SLOVENSКИH  
PODJETIJ NA TRGIH JV AZIJE

BARBARA AĆIMOVIĆ

KOPER, 2010



UNIVERZA NA PRIMORSKEM  
FAKULTETA ZA MANAGEMENT KOPER

Diplomska naloga

VPLIV SVETOVNE KRIZE NA  
INTERNACIONALIZACIJO SLOVENSКИH  
PODJETIJ NA TRGIH JV AZIJE

Barbara Aćimović

Koper, 2010

Mentor: doc. dr. Dragan Kesić



## POVZETEK

Poslovno okolje je zaradi tehnološkega napredka postalo globalno. Ker ne obstaja teorija, ki bi odgovorila na vse izzive poslovanja, organizacije glede na lastne motive in cilje izbirajo njim najbolj ustrezno obliko internacionalizacije. Globalizacija je povzročila, da posledice svetovne gospodarske in finančne krize občutijo vsa svetovna gospodarstva. V premagovanju kriznih razmer so vlade odstopile od strategije liberalizacije in aktivno posegle v okolje in poslovanje podjetij. Slovenska podjetja lahko svoje neposredne investicije v tujini primerjajo z investicijami podjetij iz tistih držav, ki so jim kulturno in geografsko blizu (ožja skupina EU15). Kriza je na podoben, negativen način vplivala na poslovanje primerjanih poslovnih okolij, vendar razlike ostajajo zaradi različne poslovne kulture in njene vloge ter položaja države v trenutku, ko je kriza nastopila. Kriza je negativno vplivala tudi na procese internacionalizacije slovenskih podjetij na trgih JV Azije.

*Ključne besede:* globalizacija, internacionalizacija, svetovna gospodarska in finančna kriza, vlada, neposredne tuje investicije

## SUMMARY

Technological development has made the business environment global. There isn't a theory that offers all the answers to business challenges. Companies choose their own form of internationalization regarding to their own motives and goals. Globalization has made the global business and financial crisis inevitable in every part of the world. Governments have offered help and contra posed the earlier liberalization with more active involvement in the life of companies in their country. The Slovenian companies can compare their foreign direct investment with companies that are close to them geographically and culturally (EU15). The crisis had a similar effect on both the business behavior and outcomes of all compared parties, but differences remain due to different culture and the role and position a certain country had in the crisis time. Crisis has negatively affected the internationalization of Slovene companies in the SE Asia region as well.

*Key words:* globalization, internationalization, the world business and financial crisis, government, foreign direct investment

**UDK:**



## VSEBINA

<b>1</b>	<b>Uvod .....</b>	<b>1</b>
1.1	Namen in cilji diplomskega dela .....	2
1.2	Predvidene metode za doseganje ciljev diplomskega dela.....	3
1.3	Predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema .....	3
<b>2</b>	<b>Svetovna gospodarska in finančna kriza .....</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>Globalizacija.....</b>	<b>7</b>
3.1	Azijska finančna kriza .....	8
3.2	Temeljni vzroki krize.....	11
3.3	Slovenska vladna pomoč .....	13
3.3.1	SID Banka .....	14
3.3.2	JAPTI .....	16
<b>4</b>	<b>Internacionalizacija .....</b>	<b>19</b>
4.1	Teorije internacionalizacije .....	20
4.1.1	Teorija internalizacije.....	20
4.1.2	Teorija življenjskega cikla proizvoda .....	22
4.1.3	Proizvodni model Aharoni in Hirsch .....	22
4.1.4	Na virih utemeljena teorija.....	23
4.1.5	Teorija arbitraže kapitala.....	23
4.1.6	Teorija tehnološke akumulacije .....	23
4.1.7	Ozawova preobrazbena paradigma izhodnih NTI .....	24
4.1.8	Eklektična ali OLI paradigma .....	24
4.1.9	Stopenjska teorija internacionalizacije ali nordijska šola .....	27
4.1.10	Dinamične teorije.....	28
4.2	Stopnje internacionalizacije .....	29
4.3	Premagovanje ovir za doseganje ciljev internacionalizacije.....	31
4.4	Motivi internacionalizacije.....	34
4.5	Oblike internacionalizacije.....	36
4.5.1	Sodelovalne oblike internacionalizacije .....	38
4.6	Vladna politika .....	40
4.6.1	Instrumenti nadzora trgovine .....	44
4.6.2	Instrumenti državnega nadzora internacionalizacije.....	45

<b>5 Primerjave in projekcije .....</b>	<b>47</b>
5.1 Potencial investiranja v velikost trga.....	47
5.2 Slovenske izhodne NTI .....	49
5.3 NTI v Indijo.....	51
5.4 NTI na Japonsko.....	54
5.5 NTI v Južno Korejo.....	57
5.6 NTI na Kitajsko .....	61
<b>6 Slovenska podjetja danes .....</b>	<b>65</b>
<b>7 Sklep.....</b>	<b>69</b>
<b>Literatura .....</b>	<b>73</b>
<b>Viri .....</b>	<b>74</b>



## PONAZORILA

Slika 3.1	Vladni ukrepi za spodbujanje NTI slovenskih podjetij .....	14
Slika 4.1	Oblika poslovanja v višini transakcijskih stroškov .....	29
Slika 4.2	Tristopenjski proces internacionalizacije po Contractorju .....	30
Slika 4.3	Primerjava trgovinskih omejitev.....	45
Slika 5.1	Napovedi rasti BDP* .....	47
Slika 5.2	NTI Slovenije v zadnjem desetletju.....	48
Slika 5.3	Združene NTI Indija, Japonska, Južna Koreja in Kitajska (2000–2009)....	49
Slika 5.4	Primerjava relativne rasti NTI, kot % BDP, med EU 15 in Slovenijo .....	50
Slika 5.5	Primerjava gibanja višine NTI v Indijo med Slovenijo in povprečjem EU15 .....	53
Slika 5.6	Višina lastniškega kapitala v NTI Slovenije v Indijo med 1998 in 2009 ...	54
Slika 5.7	Primerjava gibanja višine NTI na Japonsko med Slovenijo in povprečjem EU15 .....	56
Slika 5.8	Višina lastniškega kapitala v NTI Slovenije na Japonsko med 1998 in 2009 .....	57
Slika 5.9	Primerjava gibanja višine NTI v Južno Korejo med Slovenijo in povprečjem EU15 .....	59
Slika 5.10	Višina lastniškega kapitala v NTI Slovenije v Južno Korejo med 1998 in 2009 .....	60
Slika 5.11	Primerjava višine NTI med Slovenijo in EU15 na Kitajskem.....	63
Slika 5.12	Višina lastniškega kapitala v NTI Slovenije na Kitajsko med 2005 in 2009 .....	64
Slika 6.1	Primerjava pokritosti uvoza z izvozom Slovenije in EU27 .....	65
Slika 6.2	Primerjava toka izhodnih NTI med Slovenijo, EU15 in EU27 .....	68
Tabela 4.1	Razlogi za NTI kot alternativa oz. dopolnitev izvozu –vidik ciljev .....	31
Tabela 4.2	Pogodbene oblike NTI .....	36
Tabela 4.3	Razlogi za vladno intervencijo v menjavo.....	40
Tabela 5.1	Primerjava Slo NTI in Slo NTI4.....	49
Tabela 5.2	Slovenska podjetja na izbranih trgih v letu 2010.....	51
Tabela 5.3	Primerjava napovedi NTI EU15 in slovenskega izvoza v Indijo.....	52
Tabela 5.4	Primerjava napovedi NTI EU15 in slovenskega izvoza na Japonsko .....	55
Tabela 5.5	Primerjava napovedi NTI EU15 in izvoza slovenskih podjetij na južnokorejski trg .....	58
Tabela 5.6	Primerjava napovedi NTI EU15 in višine slovenskega izvoza na Kitajsko.....	62

## KRAJŠAVE

EIU	Economist Intelligence Unit
EUROSTAT	Evropski statistični urad
IMF	International Monetary Fund - Mednarodni denarni sklad
ITC	International Trade Center – Mednarodni trgovinski center
JAPTI	Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije
KITA	Korean International Trade Association
MNP	multinacionalno podjetje
MZZ	Ministrstvo za zunanje zadeve
NTI	neposredne tuje investicije
OECD	Organization of Economic Cooperation and Development – Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj
PSG	predstavništva slovenskega gospodarstva
SID	Slovenska investicijska družba
SGFK	svetovna gospodarska in finančna kriza

## 1 UVOD

Z globalizacijo postajajo investicije v tujini vse bolj učinkovit način prilagajanja in odgovor izzivom podjetij v spremenjenih razmerah na svetovnem trgu. To velja posebej za podjetja z majhnim domačim tržiščem, kot so slovenska. Vse močnejši makropolitni in institucionalni dejavniki, kot sta liberalizacija in deregulacija v smeri integracije (enaka pravila, možnosti dostopanja in enakovrednost na trgu), so spremembe, ki potiskajo podjetja v internacionalizacijo. Globalizacija diktira „tekmo k dnu“, stroške potiska do spodnje meje mogočega. Svetovni trg je vse bolj oligopoliziran, poganja ga ekonomija obsega, še posebej v razmerah, ko so transakcijski stroški tako visoki, da morajo podjetja nadomeščati horizontalno tržišče z vertikalnimi transakcijami (internationalizacijo). To je način prilagajanja podjetij novemu gospodarskemu poslovnemu okolju, učinkovitost prilagajanja pa je prav tako pomembna kot alokacijska učinkovitost. Trgi JV Azije so geografsko relativno močno oddaljeni od Slovenije, česar sodobna informacijsko-komunikacijska tehnologija ne more popolnoma učinkovito premostiti. Potrošniki ne zahtevajo samo izdelkov ali storitev. Danes vse bolj iščejo takojšnje rešitve za svoje vedno kompleksnejše probleme. Zato se je treba hitro odzivati na njihove želje in jih pretvarjati v izdelke in procese prav tam, kjer problemi in potrebe nastajajo.

Globalizacija je skoraj nepovraten proces, ki ga lahko zavrejo le krize svetovnih razsežnosti, kar pa se je optimistom zdelo malo verjetno, predvsem zaradi zaupanja v sposobnosti vlad in mednarodnih organizacij, da se bodo znale spopasti z znaki krize že v njenih zametkih. Mednarodno pravo in organizacije vedno bolj pridobivajo na pomenu, s tem pa tudi pravno in diplomatsko ter pogajalsko znanje, saj podjetja pri svojem mednarodnem ekonomskem sodelovanju ne vstopajo le v medsebojne odnose, temveč tudi v odnose z vladami svojih in tujih držav ter mednarodnimi organizacijami in njihovo urejanje.

Bolj aktivno in intenzivno se je z internacionalizacijo slovenskih podjetij v letu 2008 začela ukvarjati tudi slovenska vladno-državna politika. Država nudi vzvode, ki olajšajo uresničevanje investicij (financiranje, subvencije, diplomatski odnosi, povezovanje in sodelovanje), SID in JAPTI pa spodbujata internacionalizacijo s storitvami, ki omogočajo prihranek časa, osredotočanje na kakovost oz. dodano vrednost izdelkov in storitev, postopkov, tehnologij ter osredotočanje na samo organizacijo poslovanja. SID banka npr. aktivno upravlja terjatve in nudi bonitetna poročila tujih podjetij, JAPTI pa ponuja aktualne informacije o tujih državah in potrebnem zavarovanju in ima tudi organizirano mrežo gospodarskih predstavništev v 25 državah sveta.

Po konstantni rasti in ekspanziji v začetku tega desetletja, se je moral svet soočiti z gospodarsko krizo, ki je vsem prizadevanjem postavila na pot nepričakovane in obsežne

ovire ter izzive. Tri leta za tem Statistični urad RS na podlagi ankete ugotavlja, da bi se klima slovenskih podjetij lahko opredelila:

- slovenska podjetja so ocenila, da je prenos poslovnih aktivnosti na mednarodne trge pozitivno vplival na poslovanje podjetij in prispeval k izgradnji in povečevanju njihovih konkurenčnih prednosti,
- več kot polovica slovenskih podjetij je ocenila, da je prenos poslovnih aktivnosti neznatno vplival na obseg zaposlenosti v podjetju. Poslovne aktivnosti so na tuje trge prenesla večinoma podjetja iz predelovalnih dejavnosti, kar 75 % vseh podjetij, ki so prenesla aktivnosti na tuje trge, pa je aktivnosti preneslo v okviru skupine podjetij. Podjetja so najpogosteje prenašala aktivnosti proizvodnje blaga in storitev, trženja, prodaje in sorodnih storitev ter distribucijo in logistiko (Statistični urad RS 2009).

Za prenos so se odločala predvsem zaradi večje konkurenčnosti, dostopa do novih trgov, tržnega položaja podjetja in znižanja stroškov, medtem ko so bile ključne ovire pri prenosu predvsem skrb, da bi celotni stroški pri prenosu presegli pričakovane koristi, velika tveganost prenosa aktivnosti in težave z razpoložljivostjo kadrov in znanja. (Statistični urad RS 2009).

Nezanemarljive so zunanje in notranje ovire na vseh stopnjah internacionalizacije, najpogostejše med njimi pa so (Ruzzier in Konečnik 2007, 42):

- pomanjkanje informacij za oceno in analizo,
- vzpostavljanje stikov,
- upravljanje z dokumentacijo in postopki,
- močna tuja konkurenca,
- pomanjkljivo znanje zaposlenih,
- financiranje aktivnosti.

### **1.1 Namen in cilji diplomskega dela**

Namen diplomske naloge je analizirati vpliv svetovne gospodarske krize v luči globalizacije na internacionalizacijo slovenskih podjetij v štirih državah južne in vzhodne Azije (Japonska, Južna Koreja, Kitajska in Indija):

- predstaviti globalizacijo kot poglobitveni izziv uspešnosti za slovenska podjetja (sodoben način poslovanja kot neizoliranost posameznega trga in neizogibnost vpliva sprememb enega trga na druge trge),
- predstaviti različne oblike internacionalizacije poslovanja podjetij (izvoz, neposredne tuje investicije in druge pogodbene oblike dolgoročnega sodelovanja med podjetji), s poudarkom na neposrednih kapitalskih naložbah,

- opredeliti vlogo TNI (tujih neposrednih naložb, investicij) pri uresničevanju poslovnih ciljev in interesov podjetij in držav,
- analizirati aktivnosti Slovenske izvozne in razvojne banke, d. d., (SID banke) in Javne agencije Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI),
- analizirati ovire internacionalizacije in
- opredeliti internacionalizacijo slovenskih podjetij v državah JV Azije, predvsem Indije in Kitajske ter Japonske in Južne Koreje.

Cilji so predstaviti različne možnosti investicij v tujini, opredeliti najpogostejše težave in ovire, ki jih podjetja srečujejo na poti do uspešne internacionalizacije, s posebnim poudarkom na svetovni gospodarski krizi in s pomočjo že opravljenih raziskav, virov in statističnih pregledov opredeliti obseg slovenskih TNI in TNI ostalih držav članic Evropske unije v državah JV Azije (Indije, Kitajske, Japonske in Južne Koreje) ter raziskati priložnosti in nevarnosti vstopa na te trge.

## **1.2 Predvidene metode za doseganje ciljev diplomskega dela**

V nalogi bom uporabila mikroekonomske raziskave in poročila o makroekonomskih trendih, poročila državnih institucij in agencij ter podjetij. Uporaba deskriptivnega pristopa bo služila opredelitvi osnovnih pojmov v nalogi in predstaviti stanja na svetovnih trgih in Sloveniji.

Z analizo in primerjavo bom raziskala vzroke pojavov in ugotavljala njihove medsebojne odvisnosti na podlagi kvantitativnih podatkov.

Uporaba primerjave (komparacije) in sinteze ugotovljenih povezav mi bosta na koncu pomagali odgovoriti na vprašanje povezanosti svetovne gospodarske krize in internacionalizacije slovenskih podjetij.

## **1.3 Predpostavke in omejitve pri obravnavanju problema**

Pri izdelavi diplomske naloge se osredotočam na gospodarski in ekonomski pomen globalizacije. Vodi me predpostavka, da neposredne investicije v tujino prispevajo k večji zastopanosti podjetja na tujem trgu, prepoznavnosti in posledično boljši realizaciji poslovanja. Predpostavljam pridobivanje izkušenj, novih znanj v poslovanju in rešitev za diferencirane tehnike produkcije. Implicitno je dojemanje internacionalizacije kot nosilke stroškov in tveganj. Delo bo omejeno na poslovanje med Slovenijo in JV Azijo (Indija in Kitajska ter Japonska in Južna Koreja) v obdobju zadnjih petih let ter primerjavo vpliva krize na njegov obseg.



## 2 SVETOVNA GOSPODARSKA IN FINANČNA KRIZA

Svetovno gospodarstvo, ki je v krizi že vse od sredine leta 2008, se po močnejšem gospodarskem oživljanju v nekaterih azijskih državah po zadnjih ocenah mednarodnih institucij, tudi OECD, popravlja. Najbolj so prizadeta gospodarstva Velike Britanije, Nemčije, ZDA, Japonske in Italije, medtem ko so vzhajajoča gospodarstva, z izjemo Rusije, manj prizadeta. Globalna gospodarska in finančna kriza je zlasti vplivala na izjemen padec obsega svetovne trgovine. Padec svetovne trgovine, upočasnitev in znižanje vseh elementov poslovanja od proizvodnje, naročil, naložb, prihodkov in še posebej mednarodnih blagovnih in storitvenih tokov, so v prvi polovici leta 2009 spremljali veliki padci bruto domačega proizvoda. Kriza je v številnih državah spodbudila tudi uvedbo protekcionističnih ukrepov (Ministrstvo za gospodarstvo RS 2010).

V letu 2010 lahko pričakujemo zmerno okrevanje, ko naj bi se svetovno gospodarstvo okrepilo za 4,5 odstotka, v letu 2011 pa za 4,25 odstotka, vendar so tveganja za morebitne popravke še vedno znatna. Aprilski popravek napovedi navzgor za 0,5 % velja pripisati intenzivnemu gibanju investicij v gospodarstvu v prvi polovici leta (5 % v prvem četrtletju). Napoved za 2011 se ni spremenila, hkrati pa se je, zaradi novih težav v finančnem sektorju, povečalo tveganje popravka navzdol. Predvsem evro območje mora zopet vzpostaviti klimo zaupanja in stabilnosti, stremeti h finančni konsolidaciji in sistemskim reformam. Razvite države naj bi beležile 2,6 % rast, največ pa bodo k hitrejšemu okrevanju svetovnega gospodarstva prispevala hitro razvijajoča se gospodarstva s pričakovano 6,8 % rastjo, kot sta indijsko in kitajsko (IMF 2010).

Svetovne ekonomije okrevajo po razburkanih letih, zato je prišel čas za analizo stanja mednarodnega poslovanja z zornega kota različnih ekonomskih kontekstov. Zanimivo je, da leto 2009 ni prineslo recesije vsem ekonomijam: Kitajska in Indija sta doživeli upad mednarodnih poslovnih aktivnosti, toda to ni bilo nič v primerjavi z recesijo, ki je pestila zahodne ekonomije. ZDA in Islandija sta najbolj nazoren primer doseganja nepričakovanega finančnega dna. Dogajanje v njuni ekonomiji dokazuje, da je vpliv krize odvisen od obsega recesije na domačem trgu podjetja. Za mednarodna podjetja, ki imajo svoja matična podjetja v ekonomijah, ki jih je finančna kriza najbolj prizadela, je bil vpliv najgloblji. Ta še vedno izkazujejo najnižje obsege internacionalizacije. Hkrati mednarodna podjetja s sedežem npr. v Indiji ali na Kitajskem doživljajo le upad aktivnosti mednarodnega poslovanja. Vpliv svetovne finančne krize na mednarodna podjetja s sedežem v ekonomijah, ki so doživele manjši obseg recesije, je zopet drugačen. Za te ekonomije, kjer je bil vzrok recesije povečana cena kapitala in zlom mednarodne trgovine, je bil vpliv milejši. Agresivni odgovor vlad, večje podjetjem lastne primerjalne prednosti, večje centralne banke in obsežnejše zaloge surovin ter krepkejši finančni in kapitalski trgi v teh državah pomagajo k hitrejšemu

okrevanju njihovih ekonomij in k skoraj normalnim trgovinskim razmeram. Rezultat je veliko manjši vpliv na mednarodno poslovanje podjetij v teh državah. V posameznih primerih je zmanjšanje mednarodne konkurence za ta podjetja pomenilo dostop do večjega deleža na globalnem trgu, kot so ga imela pred nastopom globalne gospodarske in finančne krize. Ekonomije, kot sta avstralska in singapurska, so utrpele le tehnološko recesijo; dve zaporedni četrtletji negativne rasti pred ponovno pozitivno rastjo, ki temelji na močnih domačih finančnih in kapitalskih trgih ter agresivnih, vladno sankcioniranih ekonomskih paketnih spodbudah. Mednarodna podjetja z bazo na teh trgih so si lahko hitro opomogla pri internacionalizacijskih aktivnostih in ohranila internacionalizacijsko strategijo – čeprav z določenimi spremembami. V teh državah je vladna intervencija naredila domači trg še posebej privlačen tako, da je internacionalna podjetja spodbudila k lokalnim vlaganjem, namesto k vlaganjem na tuje trge. Mednarodna podjetja s sedežem v Avstraliji so še vedno težila k internalizaciji, predvsem zaradi njihove bližine Aziji, ki uživa v močni ekonomski rasti (Orr 2009).

Države, ki so pred krizo imele visoko ekonomsko rast in niso doživele recesije, so tudi ob njenem nastopu obdržale visoko stopnjo internacionalizacijskih aktivnosti. Zmanjšanje nekaterih njihovih tujih trgov (še posebej trgov v državah, ki jih je bolj prizadela recesija) je za nekatera podjetja pomenilo, da niso mogla obdržati iste stopnje NTI. Druga niso bile sposobna niti preživeti, ker so bila odvisna od trgov, ki so zašli v globoki recesiji. Tretja pa so lahko izkoristila velik padec vrednosti delnic njihovih konkurentov v državah na drugi strani sveta in kupila njihove delnice kot del svoje internacionalizacijske strategije. Globalna finančna kriza je prizadela vsa internacionalna podjetja. Stopnje internacionalizacije so izjemno upadle in države so zašle v recesijo. Za tiste, ki so imele srečo plitke recesije, je internacionalizacija postala manj obsežna in veliko bolj osredotočena. Podjetja s trgov, ki niso doživela recesije, so lahko izrabila priložnost na trgih, ki so kar naenkrat ostali brez množice konkurentov, in se internacionalizacije lotila veliko bolj agresivno. Iz tega lahko povzamemo dve temeljni dejstvi internacionalizacijske strategije. En faktor vpliva nanje so razmere na domačem trgu in stopnja protekcije domače industrije, ki je uporabljena s strani vlad kot odgovor na padec ekonomije. Drugi faktor, kot je variabilno valutno menjalno razmerje, lahko prav tako vpliva na strategije NTI v času krize (Orr 2009).



### 3 GLOBALIZACIJA

Eden temeljnih razvojnih konceptov v današnji svetovni ekonomiji je konstantna usmeritev h globalizaciji. Ta je dinamičen proces, v katerem se svetovne ekonomije spajajo v eno samo, globalno. Globalizacija ni omejena na proizvode za potrošnike, temveč vključuje tudi vmesne akterje ter industrijske dobrine in storitve, ne nazadnje tudi zaloge osnovnih surovin in komponent. Multinacionalna podjetja (MNP) igrajo pomembno vlogo v povezovanju mednarodnih trgov, izvorov surovin in komponent, s tem pa ekonomij držav, v katerih delujejo. Vedno številnejša MNP se vidijo kot globalna in ne samo multinacionalna. S tem svojemu seznamu specifičnih lastnosti dodajajo novo lastnost. Poglavitna razlika med lokaliziranim in globalnim MNP je v razvoju in izvedbi globalne strategije, ki stremi k združevanju trgov in prisvajanju virov na globalni ravni. Ta strategija po navadi temelji na enovitem, standardnem izdelku, ki je proizveden in tržen po vsem svetu, velikokrat z uporabo centralizirane marketinške strategije. Globalno MNP lahko vizualizira svoje delovanje na vsakem trgu, kjer obstaja potencial za njegov izdelek, ter stremi pridobivati vire, kjerkoli so ti na voljo. Drugače povedano, globalno MNP je tisto, ki je resnično geocentrično (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 50).

Razvojni faktorji, ki so še dodatno pospešili globalizacijo (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 50):

- svetovno poenotenje okusov in prednostnih nagnjenj potrošnikov ter drugih vzorcev povpraševanja je naredilo proizvodnjo in marketing standardnih proizvodov in storitev veliko cenejšo in enostavnejšo,
- enostavnost, kako se lastniške prednosti podjetja širijo globalno, je narasla zaradi trendov liberalizacije trgovanja in investicij po svetu,
- ogromen napredek v transportu in komunikacijah je omogočil matičnim podjetjem učinkovit nadzor nad podpornimi in hčerinskimi podjetji v globalnem okolju,
- razvoj strategij na podlagi potencialnega globalnega dobička s strani največjih MNP je naredil iskanje potenciala in ustreznih virov na globalnih trgih veliko intenzivnejše.

Nekatere ekonomije lahko imenujemo vzhajajoče zaradi njihovega ekonomskega potenciala ali korakov, ki se jih poslužujejo za doseganje ekonomske reforme. Posebej je treba izpostaviti Indijo, ki je peta največja svetovna ekonomija, če je njen BDP merjen z nakupno močjo domače valute (s pomočjo metode nakupne paritete). To pa odraža tudi njeno velikost; pove nam, da je to država z drugim največjim številom prebivalcev, ne pove pa nam vsega, kar bi si želeli vedeti o njeni ekonomski učinkovitosti. Indija je dežela kontrastov; ima obsežen industrijski sektor, zaledje

visoko usposobljene delovne sile s takimi izkušnjami, kot je tehnologija orbitalnih satelitov, razvoj programske opreme in druga napredna področja. Hkrati je dosegala v devetdesetih letih 7 % letno rast. Po drugi strani je večina populacije vključene v kmetijsko dejavnost pridelave hrane. Dolgo je obdržala status zaprte ekonomije, od katerega se sedaj oddaljuje, kot se tudi oddaljuje od vladno diktirane države samozadostnosti in substitucije uvoznih artiklov s takimi domačimi proizvodnjami k bolj liberalni in izvozno naravnani ekonomiji (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 51).

### **3.1 Azijska finančna kriza**

Azijska finančna kriza je privedla do ponovne ocenitve tistih napovedi, ki so govorile o azijskih tigrih. Kriza se je začela sredi leta 1997 na Tajskem in se hitro razširila na Južno Korejo, Indonezijo, Malezijo, Filipine, Japonsko in druge vzhodnoazijske države ter na države izven azijskih meja. Čeprav sta bila moč in obseg krize nenavadno silovita, taki problemi že tedaj niso bili nekaj izjemnega, dandanes pa so vse prej kot unikatni. Finančne krize, ki so zahtevale reševanje bank, se ponavljajo vse od izraelske (1977–1983), argentinske, čilske in urugvajske (zgodnja '80 leta), mehiške (1995) in celo, čeprav v bolj omejenem obsegu, tiste v skandinavskih državah (pozna '80 in zgodnja '90 leta). Ekonomski problemi niso nekaj nenavadnega za hitro rastoče in razvijajoče se države. Nihče pa ni upošteval, da to lahko velja tudi za hitro rastoče že razvite države (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 204).

Postopno odpiranje meja Kitajske in njene obsežno zastavljene ekonomije je nazoren primer ustvarjanja pogojev za inflacijo in problemov mednarodnega managementa. To je izpostavilo šibkosti neprimerne finančne infrastrukture.

Čeprav omejena na del sveta je bila azijska finančna kriza tako globoka, da je prizadela celotno svetovno ekonomijo. Škode niso utrpele samo velike finančne ustanove; razvrednotenje lokalnih valut in upad ekonomij je sesulo njihove trge in ustvarilo grožnjo globalne recesije. Za navadne ljudi je to pomenilo ne samo ekonomsko, temveč tudi socialno težke čase. Problemi so vodili v iskanje vzrokov in se zaključilo z obtoževanjem ali mednarodnih finančnih sistemov ali napak znotraj vzhodnoazijskih držav samih (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 204).

Krizo je sprožila izguba zaupanja mednarodnih investorjev in posojilnih institucij. Naenkrat je tisto, kar se je prej zdelo tveganja vredno v teh visoko učinkovitih ekonomijah, postalo vzrok zaskrbljenosti, ko je tajska valuta doživela kolaps ali korejska banka ni zmogla poplačati svojih obveznosti. Izguba zaupanja je privedla do hitrega odliva kapitala iz prizadetih držav, ko so investitorji poskušali čim bolj zmanjšati izgube, banke pa dobiti povrnjene izdane kredite. Rezultat je bila nelikvidnost domačih finančnih trgov. Banke so postale insolventne, investicijski projekti so bili ustavljeni in industrijska podjetja so se znašla v težavah. Položaj je še poslabšala tesna povezanost bank in podjetij. Ekonomije so se le še bolj upočasnjevale in vrednost valut

je padala. Veliko tujih bank in investorjev v portfelje je doživelo izgube iz naslova poslovanja in slabega kreditiranja. Izgube so doživela tudi podjetja, ki so nastopala na teh trgih ali imela na njih neposredne investicije. Izguba zaupanja v te vzhajajoče trge je postala nalezljiva. Zaskrbljeni so postali investitorji na ruskem trgu in trgih Latinske Amerike. Tako je kriza dobila globalne razsežnosti.

Vprašanje je, ali so vzhodnoazijske ekonomije rasle prehitro in zato imel strukturne šibkosti v svojih ekonomijah, ali je krivca treba iskati v mednarodnem finančnem sistemu in zahodnih bankah ter investitorjih.

Zagotovo obstajajo zaskrbljujoča vprašanja zaradi hitre globalizacije poslovnih in finančnih trgov. Kapital se lahko svobodno premika med svetovnimi finančnimi centri ali usmerja v financiranje NTI na vzhajajočih trgih. Za razvite države je veljalo, da imajo dobro regulacijo finančnih trgov, vzhajajoče države pa so sodile na območje med strogim državnim nadzorom in dereguliranim prostim tržnim kapitalizmom. Zaupanje v stabilnost se je izkazalo za neupravičeno (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 205).

Mednarodne trge je dokaj težko regulirati. Kombinacija obsežnih premikov kapitala in ohlapen nadzor na finančnem trgu, pa naj bo ta občuten kot visoko ali nizko rizičen, neizogibno predstavlja nevarno situacijo. Na nek način so „azijski tigri“ postali žrtve svojega lastnega uspeha. Postali so preveč privlačni za svetovne investitorje in vire financiranja. Te države so že privabljale velike vsote iz naslova domačih varčevalnih shem, kar je pomenilo, da so bile preplavljene s kapitalom. To jim je omogočilo vlaganja tako v obsežne infrastrukturne projekte, kot tudi v bolj špekulativne investicije. Svetovne banke in multinacionalna podjetja so rade volje sodelovala pri tem procesu.

Kritikam nista ušla niti Mednarodni finančni sklad in Svetovna Banka. Po eni strani se od njih pričakuje (in po navadi so ta pričakovanja upravičena), da bodo reševali države v finančni krizi in delovali kot garant, kar bi druge finančne institucije spodbudilo, da storijo enako. Pričakovanja za tako ravnanje spodbujajo zasebne sektorske banke tako, da državam v razvoju posojajo denar in ustvarjajo občutek varnosti v državah, ki si denar izposojajo. To lahko spodbudi številna visoko tvegana posojila. Temu bi lahko rekli moralni hazard. Na drugi strani so bile mednarodne posojilne institucije kritizirane zaradi preostrogih ali neprimernih pogojev, ki so jih postavile državam deležnim pomoči, še posebej kar glede liberalizacije in drugih reform trga (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 205).

Investitorji bi seveda manj verjetno izgubili zaupanje v vzhajajoče trge, če bi nanje gledali kot na varno, predvsem pa dolgoročno naložbo. Izguba zaupanja kaže, da ni bilo tako.

Najočitnejši povod azijske finančne krize je bilo pomanjkanje tuje valutne rezerve in razvrednotenje domače valute na Tajskem. To dokazuje, da je težko obdržati stabilno menjalno razmerje (eden izmed dejavnikov stabilnosti mednarodne menjave), četudi vrednost močnejše valute niha zaradi nestabilnih razmer na mednarodnem trgu. Toda

manj očitni razlogi imajo globlje temelje. Vzhodnoazijski socialno-ekonomski sistem je prav tako del problema: privzeti je treba šibkost vzhodnoazijskega modela ali delovanja njihovih vlad (kar pa ne pomeni, da model nima močnih strani). Potrebna je previdnost pri ocenjevanju naučenega iz vzhodnoazijskega „ekonomskega čudeža“.

Močne vezi med podjetniškimi mrežami ter državo in industrijo so bile velik del uspeha v letih rasti, so pa tudi prispevale h kasnejšim problemom. Japonske in korejske banke so seveda raje dajale posojila podjetjem iz lastnega poslovnega kroga, posojila pa so velikokrat spodbujale tudi vlade. Veliko jih je imelo nizke obrestne mere ali pa so bila namenjena visoko rizičnim naložbam. Banke so posojale ali investirale dobiček tudi v tujini. Kriza jih je pustila na robu insolventnosti, s polnim portfeljem slabih in visoko rizičnih posojil. Njihova domača podjetja so se preveč zanašala na dolžniški kapital. Taka posojila so tudi popačila sliko poslovnih odločitev; enostavno je bilo vlagati v širitev proizvodnje in vprašljiva dobičkonosna poslovna sodelovanja. Podjetja, ki so gravitirala okoli Južne Koreje, so investirala v različne panoge industrije, v katerih ni bilo očitnih sinergij in v katerih niso imela nobenih izkušenj. Japonska nefinančna podjetja so skupno dosegla dobičke na lastniški kapital nižje od stroškov dolžniškega kapitala, kar pomeni, da je vrednost podjetij upadala (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 206).

Vladna politika je prav tako del problema. Vlade so popačile osredotočanje na ključne vire zaradi spodbujanja širitev določenih vej industrije. Velike količine sredstev so omogočile širitev proizvodnih kapacitet, ki so ustvarile številne, na videz uspešne industrije, toda to je imelo svojo ceno. Celo na Japonskem, kot najuspešnejši ekonomiji, je dobiček na naložbe vztrajno padal. Slabše se je godilo državam, v katerih produktivnost ni tako naraščala. Ti problemi so obstajali že pred nastopom krize; ta jih je samo privlekla na dan. Japonska ekonomija se je upočasnjevala in drsela v recesijo skozi celo desetletje. To je lahko naraven proces po letih visoke rasti ali dokaz, da se problemov ne da ignorirati.

Tuja podjetja so v teh državah nato začela igrati bolj aktivno vlogo kot samo pričakovanje dobičkov na investicijo. Stremeli so k vrednosti delnice pred prodajo in širitvijo. A odpravljanje enih pomanjkljivosti je odprlo možnosti za izkoriščanje drugih. Vzhodnoazijski model je svetu pokazal strukturo za hitro industrializacijo in nastanek globalnih podjetij. Njegova kriza sveta ni prisilila v temeljitejšo analizo lastnih pomanjkljivosti, ki so vzrok današnjim razmeram (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 207).

Države, ki so bile v finančni krizi v letih 1997-1998 najbolj prizadete (Južna Koreja in Japonska), pa so zdaj nanjo najboljše pripravljene, imajo velike devizne rezerve, vendar jih lahko padec cen surovin (nafte) neposredno prizadene. Kitajska je zaradi kontrole kapitalskih tokov manj prizadeta. Nižala je diskontno stopnjo centralne banke in sprejela paket fiskalnih spodbud v višini 560 milijard dolarjev. Ima pozitivno plačilno

bilanco in velike devizne rezerve, kar daje, podobno kot Japonski, dobro osnovo za spodbujanje gospodarstva in odpornost do finančne krize (Štiblar 2008, 98).

### 3.2 Temeljni vzroki krize

The Economist (2008) predstavi nastanek izvedenih finančnih instrumentov in listinjenja, pri čemer povzema, da za finančno krizo obtožujejo poceni denar, azijske prihranke, požrešne bankirje in deregulacijo, torej veliko aktivnosti, ki so bile v poslovanje vpeljane po vzhodnoazijski finančni krizi in so se zanašale na trdnost zahodnih razvitih ekonomij. Za reševanje sta predvideni nacionalizacija in regulacija (aktivnosti v Sloveniji pa nasprotno potekajo v nasprotni smeri privatizacije in deregulacije trga), čeprav je zadnjih trideset let svet deloval v smeri primata trgov in proti regulaciji. Začelo se je z uvedbo drsečih tečajev in odpravo dolarske konvertibilnosti v zlato, zaradi česar se je bilo treba zavarovati pred spremembami valutnih tečajev. Prav zaradi tega je prišlo do nastanka posameznih vrst izvedenih finančnih instrumentov:

- *futures* (bodočnice) so nastale prve in pomenijo nakup ali prodajo vrednostnih papirjev danes, po dogovorjeni ceni v prihodnosti,
- *opcije* pomenijo zavarovanje in možnost, da vrednostni papir na določen dan v prihodnosti kupiš/prodaš ali ne,
- *swap* (zamenjava) je lahko valutna ali obrestna in gre za zamenjavo ene vrste finančnih instrumentov za drugo, danes ali v prihodnosti, kot način usklajevanja aktivne in pasivne strani bilanc,
- *credit default swap* posojilodajalcu nudi zavarovanje, če posojilojemalec ne bo vrnil posojila,
- *listinjenje* je zbiranje posojil v pakete in njihova prodaja investitorjem. Finančne avtoritete so ga podpirale kot razpršitev tveganj. Odprlo je novo pot širitve bank: postale so neodvisne od depozitov prebivalstva in gospodarstva, vire so si izposojale na finančnem trgu. Ta razcvet investicijskega bančništva se je v krizi klavrno končal.

Vsem izvedenim finančnim instrumentom je po Štiblarju (2008, 102–103) skupna majhna začetna pozicija (kapital), ki lahko vodi v mnogo večje finančno izpostavljanje, to pa v krize:

- zlom borz 1987: investitorji so prodajali futures borznih indeksov, da bi se zaščitili pred padcem vrednosti svojih portfeljev, a zaradi povezanosti trgov sta se gotovinska vrednost delnic in vrednost bodočnic gibali v isti smeri,
- problemi 1999: akterji so nalagali v instrumente, ki jih niso razumeli,

- dot-com kriza: vlagalo se je v podjetja, ki so obljubljala veliko, prinesla pa malo.

Finančna kriza je neposredna posledica liberalizacije ameriškega trga vrednostnih papirjev in nastanka novih finančnih instrumentov, ki so „zastrupili“ svetovne finančne trge (Alkalaj 2008).

Ukrepi liberalizacije so posledica umetno ustvarjenega optimizma na trgu (Štiblar 2008, 104):

- razveljavitev ločevanja hranilno-posojilne dejavnosti od špekulacij na finančnem trgu. Poslovne banke so imele zajamčeno varnost vlog, investicijske banke pa ne. Prve so na druge prenesle odobrena posojila in s tem razbremenile svoje bilance, da so lahko dale še več posojil: prišlo je do eksplozije hipotekarnih posojil (podobna posojila so bila vložena v dot.com podjetja),
- deregulacijski predpisi v ZDA so bili sprejeti pod pritiskom investicijskih bank; nekateri instrumenti, kot so credit default swaps, so bili izvzeti iz pravil, ki veljajo za vrednostne papirje, kar je investicijskim družbam omogočilo ustanavljanje navideznih podjetij v davčnih oazah izven nadzora zakonodaje in prenos vedno bolj inventivnih finančnih instrumentov nanje (tako zapletenih, da jim ni bilo mogoče določiti ne vrednosti, ne tveganja). S tem so svoje bilance razbremenile tveganih naložb in jih prikazale kot terjatve do teh navideznih podjetij. Trgovanje s temi instrumenti je prevzelo vodilno vlogo v svetovnem finančnem sistemu,
- investicijske banke so dosegle, da so bile investicijske banke same, poleg še nekaterih drugih finančnih ustanov izvzete iz zahtev po solventnosti, kar jim je omogočilo prevzemanje tveganj v nesorazmerju z njihovim kapitalom.

Nadzorni instrumenti so ameriški trg vrednostnih papirjev naredili za najbolj urejenega na svetu in je zato postal središče svetovne finančne dejavnosti. Odstranitev varovalk je omogočila divje špekuliranje, širjenje na posojilih utemeljenih vrednostnih papirjev; navidezno bogastvo, ki nima nikakršne zveze z dejansko proizvodnjo in ponudbo blaga in storitev (podobnost z vzhodnoazijsko krizo). Deregulirane družbe za vrednotenje vrednostnih papirjev so tudi tem instrumentom dajale oznako najmanjšega tveganja. Deregulirane zavarovalnice so jih zavarovale brez ustreznih finančnih rezerv za primer izpada plačil, hkrati pa je ameriška centralna banka (FED) s ponudbo cenjenih posojil spodbujala ekspanzijo na dolgovih utemeljenih finančnih instrumentov. Zaupanje v ameriške trge vrednostnih papirjev in pohlep borznih špekulantov sta naredila ostalo (Štiblar 2008, 105).

### 3.3 Slovenska vladna pomoč

Internacionalizacija pomeni proces vključevanja v mednarodne aktivnosti in je odgovor na priložnosti in izzive, ki jih prinaša globalizacija. Internacionalizacija mora biti glavni del dolgoročne strategije podjetij, še posebej to velja za mala in srednje velika podjetja.

Učinkovita vladna politika se mora zato osredotočiti na povečanje zavedanja po internacionalizaciji ter pripraviti niz politik in programov, ki bodo podjetjem pomagali premagovati ovire na poti k internacionalizaciji, tudi z individualno podporo. Še posebej je to pomembno v času gospodarske in finančne krize, ki ima negativen učinek tudi na slovensko gospodarstvo.

Državne *subvencije* lahko pomagajo podjetjem do večje konkurenčnosti:

- subvencije za premagovanje nepravilnosti na trgu (najmanj kontroverzne),
- subvencije nimajo natančno določenih pravil in obveznosti in vplivajo na prosto trgovino,
- v zadnjem času je narasla državna pomoč pri izvoznih kreditih, so pa ta sredstva po navadi vezana na določene projekte in specifične strateške cilje (telekomunikacije, infrastruktura ...).

Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje internacionalizacije podjetij za obdobje 2010–2014 (Izvozno okno 2010):

- opredeljuje ciljna tržišča in ključne sektorje, kamor bodo usmerjene aktivnosti promocije in pospeševanja internacionalizacije,
- uvaja nove, individualizirane dejavnosti in načine spodbujanja internacionalizacije,
- vključuje sofinanciranje individualnih sejmskih nastopov slovenskih podjetij v tujini z namenom, da bi podjetjem omogočili učinkovitejši in uspešnejši prodor na tuje trge,
- vključuje sofinanciranje študij izvedljivosti oz. smiselnosti vstopa na nov tuji trg z namenom podrobnejše preučitve izvedljivosti projekta z različnih vidikov,
- vključuje sofinanciranje tržnih analiz in raziskav z namenom, da dopolnijo potrebe podjetij in njihovih menedžerjev z dodatnimi spoznanji o tujem trgu,
- predvideva okrepljeno poslovno svetovanje z vsebinami, ki jih podjetja nujno potrebujejo pri odločanju za vstop na tuji trg,
- uvaja „akademijo internacionalizacije“, usposabljanje, na katerem se bodo slovenski podjetniki usposobili za čim bolj uspešno internacionalizacijo poslovanja svojih podjetij.

**Slika 3.1** Vladni ukrepi za spodbujanje NTI slovenskih podjetij

UKREPI IN SREDSTVA ZA SPODBUJANJE INTERNACIONALIZACIJE MSP IN VELIKIH PODJETIJ V 2010 IN 2011		
DEJAVNOSTI DRŽAVNE SID Banke (v mio EUR)	2010	2011
Financiranje mednarodnih gospodarskih poslov (posojila in garancije)	307, plus 250 mio EUR zgolj za MSP	n. p.
Zavarovanje mednarodnih gospodarskih poslov (z DDV)	2,49	2,49
Program izravnave obresti - PIO (vplačila v sredstva rezerv)	1,88	1,75
DEJAVNOSTI DRUGIH PRISTOJNIH DRŽAVNIH INSTITUCIJ		
Informativne in podporne aktivnosti (portal izvozno okno ipd.)	0,25	0,30
Analiza tržnih priložnosti in svetovanje (študije smotnosti vstopa na trge ipd.)	0,20	0,40
Promocijske in pospeševalne aktivnosti (gospod. delegacije, sejmi, poslovni klubi in »slovenske hiše«)	1,30	2,20
Svetovna razstava EXPO v Šanghaju	3,26	0,20
Izobraževanje za mednarodno poslovanje (uvedba Akademije internacionalizacije)	0,15	0,20
Vir: program		

Vir: Ministrstvo za gospodarstvo RS 2010.

Politika internacionalizacije je učinkovita na nivoju države samo, če uspe oblikovati sinergijo in integracije med pobudami in predlogi vseh vladnih in nevladnih institucij, med katerimi pristojnostmi in cilji je internacionalizacija slovenskih podjetij. Nosilec politike spodbujanja internacionalizacije v Republiki Sloveniji je Ministrstvo za gospodarstvo v sodelovanju z Ministrstvom za zunanje zadeve. Izvajalci politike spodbujanja internacionalizacije na drugi strani so: Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije, diplomatska predstavništva in konzulati RS v tujini, SID – Slovenska izvozna in razvojna banka, d. d., Gospodarska zbornica Slovenije, Obrtno podjetniška zbornica Slovenije, druge panožne zbornice ter druge institucije (Slovenska turistična organizacija, Slovenski podjetniški sklad, Slovenski regionalno razvojni sklad, Center za mednarodno sodelovanje in razvoj, slovenski poslovni klubi v tujini, tehnološki parki). Nosilec politike spodbujanja internacionalizacije skrbi za koordinacijo aktivnosti navedenih subjektov in iskanje sinergij med njimi (Ministrstvo za gospodarstvo RS 2010).

### 3.3.1 SID Banka

SID banka deluje kot izvozno-razvojna banka in kot pooblaščen slovenska izvozno-kreditna agencija (IKA), ki izvaja netržna zavarovanja in Program izravnave obresti (PIO) v imenu in za račun Republike Slovenije. Po podatkih, dostopnih na



spletu, SID banka nudi slovenskim izvoznikom in investitorjem v tujini naslednje storitve (SID 2010):

SID banka deluje kot izvozno-razvojna banka in kot pooblaščen slovenska izvozno-kreditna agencija (IKA), ki izvaja netržna zavarovanja in Program izravnave obresti (PIO) v imenu in za račun Republike Slovenije. Po podatkih dostopnih na spletu SID banka nudi slovenskim izvoznikom in investitorjem v tujini naslednje storitve:

*Financiranje izvoznih poslov, priprave na izvoz in izhodnih investicij:* prvenstveno dolgoročnejših poslov na tujih trgih in poslov večjih vrednosti. S tem dopolnjuje možnosti financiranja (domačih podjetij in tujih kupcev) podjetij iz lastnih sredstev ter financiranje njihovih poslov s strani poslovnih bank in drugih finančnih inštitucij. SID banka je decembra 2009 gospodarstvu zagotovila 250 milijonov evrov, ki jih je za dolgoročno namensko financiranje podjetij posredovala prek poslovnih bank. Ta sredstva so na voljo gospodarskim družbam, samostojnim podjetnikom in osebam javnega prava. Namenjena so predvsem financiranju izvoza, pripravam na izvoz in investicijam majhnih in srednje velikih podjetij v tujini, raziskavam in razvoju, varovanju okolja in energetski učinkovitosti, gospodarskim in javnim infrastrukturam ter občinskemu in pokrajinskemu razvoju.

*SID banka izdaja jamstva*, katerih namen je pospeševanje izvoza za izvajanje investicijskih del v tujini, za izvoz opreme ali drugega blaga. Jamstva so najpogosteje v obliki storitvenih garancij. Po potrebi jih SID banka izda tudi v obliki *akreditivov »stand-by«*. Poleg naštetih garancij izdaja SID banka tudi *avale in druge vrste poroštev* (SID 2010):

- *tenderske garancije – za sodelovanje na licitaciji:* razpisniki mednarodnih licitacij (tenderjev) z razpisom pozivajo nedoločeno število ponudnikov, da predložijo svoje ponudbe za dobavo blaga ali za izvedbo investicijskih del. V dokumengarancijo (po navadi 2–10 % licitacijske vrednosti), ki naj bi potrdila, da je izvoznik resnično zainteresiran za pridobitev posla. Garancija krije povračilo škode in tveganja razpisnika, če izbran ponudnik ponudbe ne bi hotel skleniti (zaradi napačne kalkulacije, dviga cen ali devalvacije valute). Za investicijska dela v tujini, je običajno v razpisu predvideno, da se v primeru podpisa pogodbe tenderska zamenja za garancijo za dobro izvršitev posla,
- *garancije za vračilo prejetega avansa:* najpogosteje pri pogodbah o dobavi blaga, izdelanega po naročilu, in pri prodaji na kredit (del se plača takoj po podpisu pogodbe, drugi del ob dobavi, za preostali del vrednosti blaga pa prodajalec kupca srednjeročno kreditira na osnovi plačilno-zavarovalnih instrumentov, ki mu jih preskrbi kupec). Predujem največkrat služi za financiranje proizvodnje in zavarovanje v primeru, če bi kupec neupravičeno

- odstopil od pogodbe. Na drugi strani kupec želi zavarovati zlasti predplačilo, če izvoznik ne bi izpolnil svojega dela pogodbe,
- *garancije za dobro izvedbo posla*: te garancije varujejo naročnika, kadar izvoznik ne zmore dobaviti naročenega blaga (ali ne v celoti ali z zamudo). Kupec bi lahko plačilo kupnine zadrževal, dokler izvoznik svojih pogodbenih obveznosti ne bi izpolnil v celoti. Zajamčen znesek običajno znaša 10–20 % pogodbene vrednosti. Poznana je še garancija za izvedbo storitev, ki najpogosteje zavaruje naročnike investicijskih del,
  - *garancija za odpravo pomanjkljivosti v garancijski dobi*: 5–10 % pogodbene vrednosti naročniku krije tveganje v primeru, ko je napaka na dobavljenem blagu pravočasno in pravilno reklamirana, izvoznik oz. prodajalec pa napak ne odpravi. Nadomesti potrebo kupca, da zaradi svoje varnosti zadrži del plačila, dokler dobavljenemu ne poteče garancijski rok,
  - *garancija za vračilo zadržanih zneskov*: pri investicijskih delih pogodbe običajno predvidevajo, da lahko naročnik zadrži plačilo 5–10 % vrednosti del do izteka dogovorjenega garancijskega roka. Izplača se izvajalcu ob predložitvi garancije.

### 3.3.2 JAPTI

Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije je izvajalska institucija Ministrstva za gospodarstvo. JAPTI je postala ključna razvojno implementacijska nacionalna agencija za izvajanje razvojne politike na področju razvoja podjetništva in konkurenčnosti v Sloveniji ter za izvajanje programov s področja spodbujanja tujih neposrednih investicij in internacionalizacije. Agencija deluje z namenom ustvarjati konkurenčna gospodarstva in inovativna okolja, deluje na področju podjetništva in podjetniškega okolja, privablja tuje neposredne investicije, pospešuje internacionalizacijo slovenskih podjetij, razvoj in pospeševanje finančnega okolja, partnerstva med akademsko in gospodarsko sfero, znanje za gospodarstvo ter zagotavljanje informacij, znanja in virov financiranja za podjetja. Delovanje sektorja za internacionalizacijo je usmerjeno v spodbujanje internacionalizacije slovenskih, predvsem mikro, malih in srednjih podjetij in s tem v povečevanje izvoza ter v ostale aktivnosti, ki prispevajo k hitrejši in kakovostnejši globalizaciji slovenskega gospodarstva in hkrati tudi k uresničevanju strategij gospodarskega razvoja države.

Preko spletnega informacijskega portala [www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si) nudi slovenskim podjetjem poslovno-gospodarske in zunanjetrgovinske informacije za številne izvozne trge (JAPTI 2010):

- podjetja seznanja z gospodarskim okoljem, poslovno zakonodajo, postopki ustanavljanja podjetij, možnostmi prodaje, carinami in drugimi dajatvami,

izvoznimi dokumenti, možnostmi financiranja izvoza in zavarovanja, distribucijskimi potmi, tržnim komuniciranjem, poslovnimi običaji in koristnimi naslovi na posameznem tujem trgu,

- podjetja obvešča o konkretnih poslovnih priložnostih in sejnih na tujih trgih,
- ministrstvo za gospodarstvo v rubriki Mednarodno trgovanje redno objavlja obvestila, ki vplivajo na izvozno-uvožno poslovanje podjetij,
- ministrstvo za gospodarstvo v rubriki NATO razpisi objavlja tudi podatke o aktualnih razpisih zveze NATO ter seznanja podjetja o možnostih sodelovanja,
- svetuje podjetjem, ki se pri vstopu ali poslovanju na tujih trgih soočajo s konkretnimi težavami. Najpogosteje nudi informacije o tujih potencialnih poslovnih partnerjih, postopkih izvoza, načinih ustanovitve podjetja v tujini, sejnih in podobno.

Prek različnih promocijskih oblik predstavlja slovensko gospodarsko okolje, gospodarske panoge in grozde, promovira slovenska podjetja kot dobavitelje ter zagotavlja informacije zainteresirani tuji poslovni javnosti pri iskanju poslovnih partnerjev (JAPTI 2010).

Viri informacij tuji poslovni javnosti (JAPTI 2010):

- portal SloveniaPartner,
- spletna baza slovenskih podjetij SloExport,
- brošura Slovenia Your Business Partner,
- zgibanke o slovenskem poslovnem okolju v tujih jezikih ipd.

Slovenski poslovni klubi izvajajo naslednje aktivnosti (JAPTI 2010):

- omogočanje rednih stikov ter izmenjava informacij (networking) med slovenskimi in tujimi podjetji,
- navezave neformalnih stikov med podjetji in vladnimi institucijami obeh držav,
- pomoč pri navezavi stikov s potencialnimi poslovnimi partnerji v tujini,
- organizacija poslovnih delegacij ter promocijskih nastopov,
- promocija slovenskega gospodarstva v tujini,
- redno seznanjanje tuje poslovne javnosti z novimi aktivnostmi, zakonodajo in ostalimi zanimivostmi iz slovenskega poslovnega okolja,
- redno seznanjanje slovenskih institucij in podjetij s spremembami v poslovnem okolju, v katerem klub deluje.

JAPTI v letu 2010 sofinancira aktivnosti 15 slovenskih poslovnih klubov v Londonu, Budimpešti, New Yorku, Beogradu, Podgorici, Kijevu, Münchnu, Celovcu, Trstu, Sofiji, Bukarešti, Skopju, Prištini, Sarajevu in slovensko-ruskem klubu.

V sodelovanju s sorodnimi inštitucijami v EU izvaja program izobraževanja malih in srednje velikih podjetij (MSP) za mednarodno poslovanje. S pomočjo vključenosti v mednarodno mrežo zagotavlja udeležencem obisk mednarodnih seminarjev, ki so pomembni zaradi predavanj tem uglednih profesorjev s poslovnih šol (področja prodajnih tehnik, uvajanja sprememb v podjetjih, medkulturnih razlik ipd.) ter si prizadeva za navezave stikov s tujimi podjetji iz podobnih panog (JAPTI 2010).

Predstavništva slovenskega gospodarstva v tujini (PSG) so organizacijske enote Javne agencije Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije v tujini (JAPTI 2010). Njihova osrednja naloga je zagotavljanje pomoči slovenskim podjetjem pri internacionalizaciji poslovanja, del njihovih aktivnosti pa je usmerjen tudi k privabljanju tujih vlagateljev v Slovenijo. V skladu s sklepom Vlade RS je JAPTI v letu 2010 dolžan pripraviti postopke postopnega zaprtja svojih predstavništev v tujini in prenos njihovih nalog, zaposlenih in sredstev na Ministrstvo za zunanje zadeve (MZZ). Vsako od predstavništev se zapre takrat, ko MZZ v državi sprejemnici zagotovi vse pogoje za nadaljnje opravljanje dejavnosti na gospodarskem področju.

PSG zmanjšujejo poslovna tveganja slovenskih podjetij in jim nudijo pomoč:

- s posredovanjem informacij o poslovnih priložnostih,
- z informacijami o pogojih poslovanja v državi,
- pri navezovanju stikov s potencialnimi poslovnimi partnerji,
- pri organiziranju obiskov pri potencialnih poslovnih partnerjih,
- pri iskanju dobaviteljev, podizvajalcev,
- pri ustanavljanju podjetij, podružnic.

Tujim podjetjem nudijo:

- splošne in strokovne informacije o poslovanju v Sloveniji,
- pomoč pri iskanju podizvajalcev in dobaviteljev iz Slovenije ter
- informacije o investicijskih priložnostih v Sloveniji.

*Mrežo PSG JAPTI v tujini sestavljajo:* Milano (Italija), Düsseldorf (Nemčija), Sao Paulo (Brazilija) in Kazan (Rusija). Že pod okriljem MZZ pa so Bukarešta (Romunija), Istanbul (Turčija) in Šanghaj (Kitajska) (JAPTI 2010).

#### 4 INTERNACIONALIZACIJA

Neposredna tuja investicija je nadzor nad podjetjem, ki ga izvaja podjetje s sedežem v drugi državi. NTI so definirane z določenim deležem delnic podjetja (delnic z glasovalno pravico). Države skrbi, kdo nadzira operacije znotraj njihovih meja, saj se bojijo odločitev v nasprotju z nacionalnim interesom. Podjetja najraje nadzirajo proizvodne kapacitete v tujini, saj je selitev določenih zmognosti na nenadzorovano kapaciteto povezana s spodkopavanjem konkurenčne prednosti.

Organizacije imajo s poslovnega vidika štiri cilje, ki jih poskušajo doseči z internacionalizacijo:

- povečevanje prodaje,
- pridobivanje virov,
- diverzifikacija dobaviteljev in prodajalcev in
- povečevanje konkurenčnosti na ciljnih trgih.

Ko je v neposredne tuje investicije vpletena vlada, je dodaten motiv lahko tudi politična prednost (Daniels in Radebaugh 1998, 342).

##### *Monopolne prednosti pred neposrednimi tujimi investicijami*

So podjetja uspešna, ker so multinacionalna ali so multinacionalna zato, ker so uspešna? Velika in majhna podjetja, ki so uspešna na domačem trgu, so bolj nagnjena k neposrednim investicijam v tujini, hkrati pa NTI na tujih trgih dviguje uspešnost podjetja na domačem trgu (Kimura 1989, 296).

Ena od razlag v prid odločitvi za neposredne tuje investicije trdi, da ima podjetje, ki zaznava prednost pred podobnimi podjetji na tujem trgu, t.j. monopolno prednost, dostop do nekega vira, ki drugim podjetjem ni dostopen pod enako ceno ali pogoji (patenti, diferenciacija izdelkov, managerske sposobnosti, dostop na tržišče itd.). Zaradi zaznanih višjih stroškov in tveganja vzpostavitve poslovanja na tujem trgu se podjetje ne bo odločilo za NTI, razen v primeru, ko pričakuje višje donose, kot jih ima (Jung 1991, 187).

Pomembna je tudi dostopnost virov financiranja, kar za večja podjetja ali skupine predstavlja dodatno monopolno prednost. Ko je kapital ključen za novo investicijo, ima prednost podjetje, ki si lahko izposoja v državi z nižjo obrestno mero, v primerjavi s podjetjem, ki tega ne more. Pred prvo svetovno vojno je bila zaradi močnega funta vir financiranja Velika Britanija (prednost britanskih podjetij), od druge svetovne vojne do sredine osemdesetih let so to vlogo zaradi močnega dolarja prevzele ZDA (prednost ameriških podjetij), potem je ta prednost prešla na japonska podjetja z močnim jenom. Povezana prednost je realna kupna moč valute pri nakupu proizvodnih zmognosti. Pri menjavi v drugo valuto so tako imela podjetja realno več denarja in so tako lažje

uresničila načrtovane NTI. Hkrati gibanja valutnih tečajev ne pojasnjujejo obsega neposrednih tujih investicij. Pomembna je tudi obrestna mera in stabilnost ekonomije. Zato je vrednost valute samo eden izmed faktorjev analize gibanja NTI (Daniels in Radebaugh 1998, 343).

#### *Prednosti, pridobljene po neposrednih tujih investicijah*

V podporo velikim stroškom (kot so npr. raziskave in razvoj), ki so nujni za vzdrževanje konkurenčnosti na domačem trgu, morajo podjetja prodajati na globalnem trgu. Temu so namenjene neposredne tuje investicije. Prednosti, ki jih podjetja dosegajo z razpršitvijo stroškov diferenciacije, R&R in oglaševanja, postanejo očitne ob primerjavi njihove donosnosti z ostalimi podjetji podobne velikosti in pretokom kapitala; bolj internacionalizirana podjetja skoraj vedno zaznavajo večji dobiček. Ekonomije različnih držav so na različnih stopnjah podjetniškega cikla ob različnem času. Podjetja, ki poslujejo v različnih ekonomijah, lahko zmanjšajo nihanja v prodaji in dobičku med leti bolj kot tista, ki poslujejo samo v domačem okolju (Daniels in Bracker 1989, 47).

### **4.1 Teorije internacionalizacije**

Če povzamemo po Jakliču in Svetilčičevi, teorije mednarodne proizvodnje, investicij v tujini oz. internacionalizacije niso zelo razvite. So manj trdne in jih je najbolje imenovati paradigme. Ugotavljajo, zakaj se podjetje odloči investirati v tujini oz. internacionalizirati svojo dejavnost in skušajo predvidevati okoliščine, v katerih se to zgodi in kako se to zgodi. Ni teorije, ki bi ponujala univerzalen odgovor na vprašanje NTI. Večinoma izhajajo iz podjetja kot naložbenika in se manj ukvarjajo z učinki investicij na podjetje/deželo, kamor se vlaga. Bolj so uporabne, ko gre za podjetniške vidike investicij v tujini z vidika investitorja. Manj so uporabne, ko gre za učinke na podjetja, v katera se vlaga, če gre npr. za skupno naložbo ali združitev. Tudi ni splošne teorije za NTI. Res pa so nekatere splošnejše, saj pojasnjujejo nekaj splošnih zakonitosti mednarodnih investicij, ki jih je mogoče uporabljati v večini primerov. Torej bi lahko govorili o skupnih zakonitostih, ob katerih je vedno treba upoštevati specifične pogoje investitorja, okolja in panoge, v katerih te delujejo, in celo posamezno podjetje. Razvili so se celo specifični kontingenčni modeli internacionalizacije, po katerih je internacionalizacija podjetja odvisna od okolja, zlasti domačih razmer povpraševanja, sestave panog in politik vlad (Jaklič in Svetilčič 2005, 15).

#### **4.1.1 Teorija internalizacije**

Teorija internalizacije opredeljuje, zakaj se podjetje odloči tržne, horizontalne transakcije med enakovrednimi neodvisnimi partnerji nadomestiti z vertikalnimi znotraj enega nacionalno ali mednarodno razvejanega podjetja. To pomeni, da podjetje raste z

ustanavljanjem lastnih podružnic v tujini in s tem tudi transakcije znotraj takšnega vse večjega in mednarodno vse bolj razvejanega podjetja. Do tega pride, ko so transakcijski stroški previsoki, se pravi višji od stroškov poslovanja znotraj podjetja. Internalizacija pomeni izogibanje transakcijskim stroškom tržnega poslovanja in z rastjo prek meja omogočanje krepitev svojega tržnega položaja in s tem možne premije iz naslova oligopolnih dobičkov (Jaklič in Svetilčič 2005, 18).

Veliko mednarodno podjetje povečuje svojo učinkovitost:

1. s pomočjo zmanjšanja transakcijskih stroškov in
2. z večjimi nagradami za svoje znanje, ki bi jih sicer doseglo s pomočjo tržnega poslovanja (npr. izvozom).

Za podjetje to pomeni transformacijo neoprijemljivega znanja, ki bi lahko bilo v primeru tržnega transferja brezplačno odtujeno, v vredno podjetniško premoženje (Jaklič in Svetilčič 2005, 16).

Otipljivo znanje se lahko dobičkonosno prenaša prek trga, neoprijemljivo pa ne, saj bi konkurenti zaradi tržnih pomanjkljivosti lahko brezplačno prišli do specifičnih podjetniških prednosti, v katerih razvoj je lastnik veliko vložil. Je vse tisto znanje, ki ga ni mogoče prosto prodati (npr. v obliki izvoza opreme), pač pa je vezano na lastnika, na managerje, njihove lastnosti, znanje, zveze, način poslovanja itd. Gre predvsem za vrste managerskih sposobnosti in kulturo podjetja, skratka znanja, ki jih lahko prenaša le lastnik.

Ena izmed tržnih pomanjkljivosti je javni karakter znanja, ki omogoča hitro posnemanje. Lahko pride npr. do zlorab licenc, kar vse znižuje nagrado lastniku takšnih prednosti (zaradi zastojkarstva ali t. i. „free ride“ situacij). Večje neoprijemljive prednosti in nujnost za doseganje najvišje možne rente iz tega naslova narekujejo potrebo po neposredni internacionalizaciji dejavnosti in čim večjem nadzoru nad poslovanjem obratov v tujini. Izhodna internacionalizacija v obliki investiranja v tujini je tako funkcija višine transakcijskih prednosti ter obsega neoprijemljive prednosti. Večje kot so te prednosti in višji kot so ti stroški, več vlaganj v tujini je pričakovati (Jaklič in Svetilčič 2005, 16).

Ko podjetje investira zaradi pridobivanja virov, obstaja malo možnosti za izvoz kot način preučitve tujega trga. Mogoče je, da ni lokalnega podjetja za proizvodnjo in izvoz. Podjetje se raje izogne prenosu prednosti na tuji trg in se odloči za investicijo. Pomanjkanje poznavanja trga v primeru pridobivanja virov ni tako problematično, saj so operacije v tujini orientirane v produkcijo (in ne tudi v prodajo). Dejavnosti za te investicije tako pokrivajo manj operacij. Pri investicijah, usmerjenih v prodajo, predstavlja izvoz samo način spoznavanja trga, kar pomeni, da ne glede na to, ali je cilj proizvodnja ali prodaja, podjetje samo preko izvoza ne izve veliko o poslovanju na

ciljnem trgu. Vlagatelji, ki so usmerjeni k iskanju virov, zato po navadi preskočijo fazo izvoza pri internacionalizaciji (Daniels in Radebaugh 1998, 344).

#### **4.1.2 Teorija življenjskega cikla proizvoda**

Izhodne NTI so način zadrževanja tržnega deleža ustvarjenega s pomočjo izvoza. Ko začnejo v tujini groziti lokalni konkurenti, da bi lahko začeli svojo proizvodnjo taistega izdelka, ker so tik pred tem, da osvojijo njegovo proizvodnjo, ker izdelek postaja standardiziran, se monopolni lastnik takega izdelka (tehnologije) raje odloči, da sam vloži v njegovo proizvodnjo v tujini in s tem prehití domače posnemovalce (konkurente). Izhodna NTI tako vsaj posredno nadomesti prejšnji izvoz na to tržišče. Izvozni tokovi se ne prekinejo, nadaljuje se izvoz polizdelkov, lahko tudi določene vrste zahtevnejših končnih izdelkov. Proizvodnja v tujini postaja postopno vse bolj popolna. V končni fazi, ko je izdelek že standardiziran in postanejo stroškovne prednosti (kot so nižje plače) odločilne, ko monopolni položaj oslabi in se pojavijo številni konkurenti (poteče lahko tudi patentna zaščita), pa začnejo pridobivati pomen proizvodni stroški. S tem pridobijo prednost dežele v razvoju (zaradi nižjih stroškov dela), kamor se začne seliti proizvodnja takih izdelkov. Te dežele postanejo nato neto izvoznice standardiziranih izdelkov, inovatorske dežele pa morajo razviti nove izdelke in tako se cikel ponovi. Do izhodnih NTI tako pride v poznejši fazi življenjskega cikla proizvoda. Ta teorija je prva vzpostavila zvezo med izvozom blaga in kapitala in pokazala, da NTI lahko nadomeščajo ali dopolnjujejo izvoz. Sprva gre za kombiniranje in dopolnjevanje, s staranjem izdelka pa NTI vedno bolj nadomeščajo izvoz. Pomembno je, da se to zgodi, ko dežela izvoznica kapitala izgubi svoje inovacijske monopolne konkurenčne prednosti, ki jih je imela, ko je dala na trg nov izdelek (Vernon 1979, 41).

#### **4.1.3 Proizvodni model Aharoni in Hirsch**

Model (Aharoni in Hirsch 1993, 139–167) se ne opira le na tehnološke dejavnike, pač pa tudi na značilnosti izdelkov in storitev, ki tudi opredeljujejo način osvajanja tujih trgov. Razvojna implikacija tega pristopa je določeno sosledje internacionalizacije:

- začetna usmeritev na razvoj univerzalnih izdelkov in storitev (s pomočjo uvoza opreme ali vhodnih NTI),
- spodbujanje razvoja specialnih izdelkov in univerzalnih storitev s pomočjo vhodnih NTI, in končno,
- v najvišji fazi spodbujanje razvoja s pomočjo vhodnih NTI v specialnih izdelkih in storitvah.

Enako sosledje velja pri izhodnih NTI: na temelju stroškovnih prednosti se najprej internacionalizira univerzalne proizvode in storitve, zatem se na tem področju vlaga v trgovske podružnice in šele nazadnje v proizvodne kapacitete. Na višji stopnji se



začnejo ustanavljati proizvodni obrati univerzalnih proizvodov in specialnih storitev v tujini in šele na zelo visoki ravni razvoja proizvodnja specialnih izdelkov in storitev v tujini. Regionalno to pomeni tudi premik od bližnjih k vse bolj oddaljenim državam. Konkurenčne prednosti se pri tem premikajo od stroškovnih k podjetniškim, uspeh podjetja pa je odvisen od neposredne prisotnosti na tujem trgu. Tako tendenco narekujejo potrošniki, ki poleg zahtevnejših izdelkov zahtevajo prijaznejše, ne le prodajno, temveč tudi glede reševanja celotnega nakupnega procesa, česar na daljavo ni mogoče ponuditi.

#### **4.1.4 Na virih utemeljena teorija**

Teorija temelji tudi na evolucijski in trdi, da so prvi pogoji za investicije v tujini viri in sposobnosti. Podjetja lahko imajo sposobnosti, nimajo pa virov za NTI, zato se je ne morejo lotiti brez ustrezne zunanje pomoči, ki je pomembna v manj razvitih deželah in za manjša podjetja, za katera velja, da se lahko NTI lotijo le ob začetni katalitični podpori države. Potrebna je akumulacija prednosti, da bi se kreirali potrebni viri. *Evolucijska teorija* pravi, da vrsta znanja/tehnologije opredeljuje način njenega izkoriščanja v tujini. Bolj kot je prikrito, težje se ga je naučiti, in bolj verjetno je, da ga bo lastnik v tujino prenašal z ustanavljanjem podružnic v popolni lasti. NTI so tako naravna stopnja krepitve podjetniških znanj tudi s pomočjo njihovega udejanjanja (Jaklič in Svetličič 2005, 26–27).

#### **4.1.5 Teorija arbitraže kapitala**

Arbitraža na finančnih trgih je proces, pri katerem so finančna sredstva kupljena po nižji ceni na enem trgu in prodana po višji ceni na drugem. Alternativno so lahko sredstva izposojena po nižji obrestni meri in posojena naprej po višji. Vlagatelj to počne zaradi dobička, toda učinek tega je poenotenje cen obresti med trgi (če je seveda pretok kapitala prost). Dokler ostajajo med trgi razlike v ceni kapitala, bo kapital pritegnilo na trg, kjer lahko pričakuje večji dobiček. Ta teorija se aplicira na gibanje tujih neposrednih investicij. Uporabna je pri analizi portfeljnih investicij, saj so le-te občutljive na mednarodna gibanja obrestnih mer. Teorija težje analizira NTI, ki se bolj odzivajo na dolgoročne kot kratkoročne faktorje (postavka dobička na kapital je za učinkovito analizo premalo), na splošno pa velja, da bo katerakoli investicija privabljena na lokacijo s pričakovanim višjim dobičkom (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 263).

#### **4.1.6 Teorija tehnološke akumulacije**

Lahko ji rečemo tudi teorija lokalnih tehnoloških sprememb. Izhaja iz podmene, da je kreiranje tehnologije kumulativen proces serije tehnoloških sprememb, ki se dogajajo postopoma tudi z udejanjanjem novih rešitev in izboljšav, ki sledijo inovaciji. Torej z

učenjem ob uporabi in pod vplivom spodbud, ki jih dajejo vlade, kar krepi tehnološke sposobnosti. Tehnologija ima tako javni karakter znanja kot tudi skrito znanje, ki je vezano na organizacijo, ki je te rešitve uvedla. Prikrito znanje je podjetniško specifično in ga lahko uveljavlja le lastnik. Oblikovanje tehnologije je proces učenja, povezan z njenim udejanjanjem in uporabo. Bolj razvita (in z več akumuliranega znanja) kot je država začetka uporabe, več učenja je s tehnologijo povezanega. Znanje je javna dobrina, ki se prenaša brez mejnih stroškov in zato mednarodno, firma pa ga težko štiti in si prilašča rezultate njegove uporabe. Ta pristop je mogoče vsebinsko povezati z *obrnjenim vrstnim redom krepitve tehnoloških sposobnosti*, ki zagovarja, da je za manj razvite države primernejše začeti z investiranjem (tudi pomočjo tujcev), zatem s proizvodnjo na tej osnovi in šele na koncu z inoviranjem, naj bi sicer bila začetna faza (Andersson in Dahlman 1997, 75–93).

#### ***4.1.7 Ozawova preobrazbena paradigma izhodnih NTI***

Paradigma kaže, kdaj in kako začne podjetje investirati v tujini zaradi nižjih stroškov dela. Analizira vhodne NTI kot instrument preobrazbe domačega gospodarstva in izhodne NTI kot lajšanje preobrazbenih naporov dežel gostiteljic. Ozawova (1992) bistvena ugotovitev je, da lahko izhodne NTI pomagajo v preobrazbi celotnega nacionalnega gospodarstva dežele investitorice, če so sestavni del sistematične razvojne strategije, saj dežela/podjetje ohranja prednosti tudi potem, ko zaradi dviga domačih plač in s tem erozije primerjalnih prednosti dežele ne bi bila več svetovno konkurenčna. S prenašanjem tako nastalih nekonkurenčnih dejavnosti oz. njihovih delov (pri katerih so stroški dela najpomembnejši dejavnik konkurenčnosti) tja, kjer so plače še nizke, pridobiva sredstva in čas za izvedbo potrebne preobrazbe v smeri osvajanja zahtevnejših proizvodenj v verigi dodajanja vrednosti in preobrazbe podjetja, s tem pa tudi nacionalnega gospodarstva. Uspešna preobrazbena vloga NTI je precej odvisna tudi od ekonomske politike države; če so pomemben instrument preobrazbe, bi jih morala država podpirati in ne omejevati (Ozawa 2005).

#### ***4.1.8 Eklektična ali OLI paradigma***

Eklektična ali OLI paradigma (temelji na lastniško, lokacijsko in internalizacijsko specifičnih prednostih – ownership, location, internalization) ugotavlja, da mora podjetje, če hoče biti uspešen izvoznik podjetniškega kapitala v tujini (ali s pomočjo lokalnega zadolževanja), najprej razpolagati s podjetniško specifičnimi prednostmi (nov proizvod, storitev ali tehnološko rešitev). Zatem mora najti za takšno dejavnost boljšo lokacijo v tujini, kot je tista na voljo doma (ugodnejši zakonski okviri, nižji stroški dela itd.) Ne nazadnje mora biti internalizacija oz. netržni vstop na tuji trg najboljši način maksimiranja dobička iz naslova boljših lokacijskih prednosti, ki jih želi podjetje izkoristiti. Posebne prednosti so nujne, niso pa dovolj. Potrebne so še boljše razmere in

internalizacija kot najboljši način koriščenja teh prednosti. Razširjena teorija pravi, da bi do naložb lahko prišlo v četrti fazi razvoja proizvoda tudi med manj razvitimi deželami, ko proizvajalci prilagodijo proizvodnjo lokalnim razmeram, majhnim tržiščem ali specifičnim lokalnim razmeram (podnebje, nepitna voda pri proizvodnji živil ipd.). Transplantacija tako pridobljenega znanja v sorodne države postane cenejša, kot bi bila za prvotne lastnike le-tega. Ali pa zaradi majhnosti tržišč velika transnacionalna podjetja za ta vlaganja niso zainteresirana, zato lahko prihaja do naložb med manj razvitimi državami ali državami v prehodu. Poudarja prednost v poznavanju lokalnih razmer, ki temelji na manjši kulturni razdalji. Posledično so tveganja manjša in se zato lahko investicij lotevajo tudi takrat, ko so te za velika transnacionalna podjetja preveč tvegane (zaradi nepoznavanja lokalnih razmer), čeprav bi le-ta imela po pravilu večje tehnološke oz. specifične podjetniške prednosti (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 44–47).

#### *Dunningova investicijska razvojna pot*

Kronološko gledano je to prva dinamična teorija/paradigma internacionalizacije nasploh. Izhaja iz predpostavke, da je vloga, ki jo lahko igrajo NTI v razvoju dežele, odvisna od niza dejavnikov, zlasti pa od podjetniško specifičnih prednosti, od stopnje razvoja dežele, v katero se vlaga, in stopnje razvoja dežele, katere podjetja vlagajo v tujini ter končno od politike držav. Bistvo tega pristopa je, da je obseg vhodnih in izhodnih NTI oz. saldo med njihovimi prilivi in odlivi funkcija razvojne stopnje dežele, merjene z bruto nacionalnim proizvodom (BNP) na prebivalca, in funkcija spreminjajoče se konfiguracije lastniških, lokacijskih in internalizacijskih prednosti. Dežela ima več vhodnih NTI, čim manj je razvita, ter več izhodnih oz. obojih, čim bolj je razvita (Jaklič in Svetilčič 2005, 19–21).

Teorija ugotavlja, da dežele prehajajo prek petih razvojnih stopenj (Dunning 1993, 88–89):

- *prva (predindustrijska)*: sem sodijo države, ki nimajo NTI, ker so njihove lokacijske prednosti, z izjemo naravnih virov, prešibke in premalo privlačne. So tudi premalo razvite za vlaganja v tujini,
- *druga*: dvig dohodkov privede do skromnih prilivov tujih investicij v izkoriščanje domačih virov (naravna bogastva) in tradicionalnih delovno intenzivnih dejavnosti kot substitucija uvoza, nadalje v trgovini in razdelitvi, transportu in komunikacijah, gradbeništvu in morda nekaj v turizmu,
- *tretja*: vzporedno z nadaljnjo rastjo BDP na prebivalca se zmanjša negativni saldo NTI. Do tega pride predvsem zaradi počasnejše rasti njihovih prilivov in začetka rasti izhodnih investicij. Potrošniki postanejo zahtevnejši, podjetja razvijajo specifične prednosti na področju standardiziranih proizvodov zaradi

kratkoročne prednosti cenejšega dela. Povečanje stroškov te prednosti zmanjša in podjetja začnejo razmišljati o NTI. Pozneje se začnejo krepiti izhodne naložbe, usmerjene v krepitev učinkovitosti in ohranjanje strateške obrambe tržnih deležev, ter v zadnji fazi še tiste, ki so sredstvo za pridobivanje oz. oplajanje tehnološkega in drugega znanja v tujini,

- *četrti*: vlaganja v tujini so večja kot vhodna, kar je posledica krepitve lastnih tehnoloških sposobnosti, ki omogočajo uspešno tekmovanje s tujimi podjetji. Narava prednosti je taka, da je internalizacija najboljši način njihovega izkoriščanja v tujini ob zmanjševanju prednosti, ki so je imele zaradi poceni dela. Izguba konkurenčnosti dejavnosti seli v tujino. Lokacijske prednosti se premaknejo na področje ustvarjenih prednosti. Delo postane drago, kapital pa razmeroma poceni. Cilj vhodnih NTI je zdaj dvig učinkovitosti, spremeni se tudi vloga vlade,
- *peti*: značilna so navzkrižna vlaganja med razvitimi deželami. Naraščajo vhodne in izhodne NTI. To je položaj najrazvitejših držav, nekatere pa se temu približujejo. Saldo med vhodnimi in izhodnimi naložbami se zmanjša, pozneje pa niha okoli ničle, kar je posledica konvergenčne strukture industrijsko razvitih držav. Konkurenčne prednosti postajajo vse bolj odvisne od sposobnosti podjetij ustvarjati prednosti in/ali te oplajati v tujini in jih s pomočjo učinkovite organizacije tudi izkoriščati. Podjetja se vse bolj globalizirajo in njihov nacionalni izvor postaja zamegljen (Dunning in Narula 1996, 8). Najboljšim tesno sledijo tako, da jih posnemajo, krepijo podobno vrsto lastniških prednosti v enaki dejavnosti, vendar ne nujno v isti državi. Višina BDP v tej fazi ni več zanesljiv napovedovalec izhodnih naložb, postane bolj način primerjave z drugimi državami. Na naložbene tokove vse bolj vpliva konvergenca ekonomske sestave gospodarstev, makroorganizacijske politike vlad in gibanja v globalni ekonomiji.

Cilj investicij držav na nižji stopnji investicijsko razvojne poti je iskanje trga in znanja. Drugi tip investicij s ciljem racionalizacije poslovanja pa prihaja iz držav na podobni stopnji (četrti in peti). Slednje spremljajo investicije v manj razvite države, zlasti v naravne vire. Internacionalizacija dejavnosti je tako le sestavni del strategije razvoja podjetja v njegovem stremljenju po osvajanju vse višjih stopenj v verigi dodane vrednosti.

Pet faz internacionalizacije podjetja (Dunning 1993, 193–205):

- *začetek*: Odločitev temelji na *nabavi manjkajočih vhodnih virov po nižjih cenah* ali osvojitvi novih oziroma zavarovanju obstoječih tržišč. Način vstopa je odvisen od ciljev in motivov. Če je izvoz preko tujih predstavnikov preveč tvegan, če je treba izdelek prilagajati lokalnim razmeram ali če zahteva

- servisiranje, se proizvajalec raje kot za izvoz odloči za neposredno prisotnost na tujem trgu. Če je treba oblikovati trg za svoj nov izdelek, ustanovi lastno trgovsko mrežo, proizvodno enoto pa ustanovi le, če obstajajo transportne omejitve ali je potrebna stalna prisotnost,
- investicije v *trgovinsko povezane dejavnosti* so običajno prva na naložbah utemeljena internacionalizacija. So dobra priprava na poznejše NTI, ker zahtevajo manj sredstev in so nizko rizične,
  - naložbe *naprej in nazaj po verigi dodajanja vrednosti* so naložbe v proizvodnjo blaga in storitev namenjene doseganju ekonomij obsega, učinkovitemu odgovoru na obnašanje konkurentov, preskakovanju uvoznih ovir in zmanjševanju transportnih in administrativnih stroškov poslovanja v tujini,
  - *poglobljanje in razširjanje mreže* v tujini v nasprotju z majhno dodano vrednostjo prvih faz (nizka vlaganja v izobraževanje delavcev ob majhnih tveganjih) obsega vrednejšo geografsko mednarodno razpršitev posameznih proizvodnih faz določenega izdelka po verigi dodajanja vrednosti,
  - regionalna ali *globalna* integracija pomeni za matično ali hčerinska podjetja proizvodnjo različnih izdelkov za prodajo na svetovnem ali regionalnem trgu. Trženje se običajno izvaja znotraj sistema NTI, vsaj del R&R pa na mestu proizvodnje. V tej fazi je zelo malo podjetij.

#### **4.1.9 Stopenjska teorija internacionalizacije ali nordijska šola**

Poudarja postopnost oz. dinamičnost glede načina, vrste dežel in dejavnosti. Podjetja najprej skušajo pridobiti določene izkušnje na manj zahtevnih in njim bolj znanih trgih (nižji stroški in tveganje), šele nato se odločijo za bolj zahtevne oblike mednarodnega poslovanja. Globalizacijski pristop pa nasprotno predpostavlja hkraten vstop na pomembnejše trge. V pogojih intenzivne globalizacije pa obstajajo podjetja, ki preskočijo vse faze. Po navadi so to podjetja v tehnološko in z znanjem intenzivnih dejavnostih.

Stopenjska teorija predpostavlja preskakovanje, izjeme in neregularnosti ter ne ponuja splošne teorije ali normativne razlage. Poudarja, da ne gre za enkratno strateško odločitev o *optimalni alokaciji virov na različnih trgih*, temveč za serijo postopnih odločitev, katerih vsaka vpliva na naslednje (Johanson in Vahlne 1977, 25). Taka postopna oblika omogoča učenje na izkušnjah. Manjša postopnost je mogoča le z ogromno viri in sposobnostmi. Kritiki teorije trdijo, da organizacije stremijo po stabilnosti. Tej se zoperstavlja spremembe v okolju, ki jih prisilijo do strukturnih sprememb, ne le površinskih, temveč tudi globljih vidikov organizacije, kot so vrednote in usmeritve, kar povzroča diskontinuiteto. Podjetje se lahko na določeni stopnji celo zaustavi. Podjetja se lahko NTI naučijo tudi na izkušnjah drugih, s pomočjo opazovanja

in oponašanja. Stopenjska teorija predstavlja glede na sodobne razmere prepočasen in pretog vzorec (vzporednice lahko potegnemo med izkušnjami, na katerih temelji skandinavski šola in internacionalizacijo slovenskih podjetij na trgih bivše Jugoslavije, ki glede na današnje razmere niso tako uspešni, da bi jih upravičeno imenovali za vabljuje). Nasploh velja, da se danes NTI začenjajo prej kot v preteklosti. Včasih so NTI edina pot zadržanja tržnih deležev, pridobljenih z izvozom, ali pridobivanja novih trgov. Kupci pač zahtevajo dnevno servisiranje in zadovoljevanje potreb, ne le izdelke.

#### ***4.1.10 Dinamične teorije***

Vlaganja v tujini nimajo izvor le v posebnih sposobnostih (OLI) ali tržnih napakah (internacionalizacija). Podjetja so lahko šibka, ker se je njihov konkurenčni položaj oslabil (podražitev dela), zato bi take izhodne investicije lahko imenovali tudi strateške oz. *preživetvene*. Lahko so sestavni del deindustrializacije, opredeljene kot prehod iz industrije prvega reda v industrijo drugega reda in pozneje v storitveno ekonomijo. Zato je pričakovati rast izhodnih naložb zlasti srednje razvitih, hitro rastočih držav, ki si bodo z njihovo pomočjo hotele zagotoviti prisotnost na najbolj inovativnih in dinamičnih trgih. Takšno pričakovano povečanje NTI in argumenti zanj zmanjšujejo razlike med največjo in najmanjšo vrednostjo le-teh, kot se je dogajalo pred eksplozijo globalizacije. Vse se dogaja bistveno hitreje, faze se krajšajo ali preskakujejo kljub določenemu zaporedju. Internacionalizacija je na splošno odvisna od obsega oz. tipa neoprijemljivih prednosti, tržne strukture, niza domačih potisnih in mednarodnih ali tujih vlečnih dejavnikov. Pomembna je tudi velikost domačega trga: majhna podjetja ali taka z majhnim domačim trgov imajo tako možnost doseganja ekonomij obsega in sinergičnih ekonomij (Jaklič in Svetilčič 2005, 21–22).

#### ***Mreženje***

Mreženje je ena od poti krepitev sposobnosti manjših podjetij. Je način, kako vzpostaviti poprejšnje ekonomske vezi, ki so jih politični ali drugačni dogodki prekinili (npr. dezintegracija držav, vojne). Pristop upošteva niz različnih oblik povezav med povezanimi strankami, med porabniki in odjemalci. Mreže se lahko vzpostavijo geografsko, po izdelku ali tehnologiji ter so lahko prepletene. So fleksibilnejše glede na način vstopanja na tuja tržišča in tudi glede na soodvisne medsebojne povezave v primerjavi s hierarhičnimi odnosi, a manj stabilne. So postopen proces poglobljanja mednarodnega delovanja, temelječega na izkušnjah in pridobljenih virih podjetij. Mreža razvije določeno delitev dela in je instrument dostopa do znanja drugih in ustvarjanja sinergij na cenejši način kot pa le s kapitalskimi povezavami. Vzpostavljajo se preko trga, so pa dražje od internacionalizacije kar se tiče transakcijskih stroškov (Jaklič in Svetilčič 2005, 31–32).

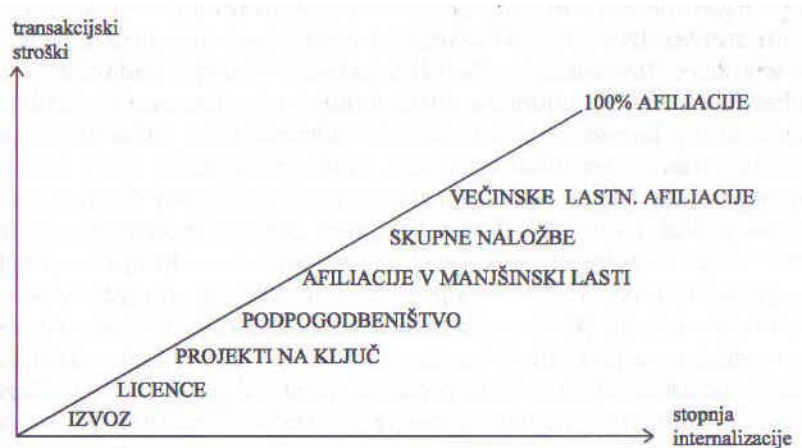
### Organizacijsko managerske teorije

Teorije strateškega managementa kažejo, kako je lahko mikromanagerska superiornost tujih investorjev nad domačimi bolj poudarjena v razmerah, ko je vlaganje podjetij v deželi, kjer se investira, šibko, ker so ustanove slabše razvite, kar je izrazito v tranzicijskih državah. V njih so ustanove še vedno šibke, njihovo delovanje ne dovolj transparentno in pogosto nepredvidljivo. Takrat je sposoben management pomembnejši kot med razvitimi državami, hkrati pa so podjetja po tranziciji razvila specifične prednosti, ki jih lahko unovčijo v državah, ki v tranzicijo šele vstopajo, kot je to npr. privatizacija (Razin 2002, 17).

## 4.2 Stopnje internacionalizacije

Internacionalizacija dejavnosti podjetij ni proces, do katerega bi prišlo čez noč ali bi vedno in povsod imel enake značilnosti. Razlikuje se od podjetja do podjetja, od sektorja do sektorja, po oblikah in tudi od dežele do dežele.

**Slika 4.1** Oblika poslovanja v višini transakcijskih stroškov

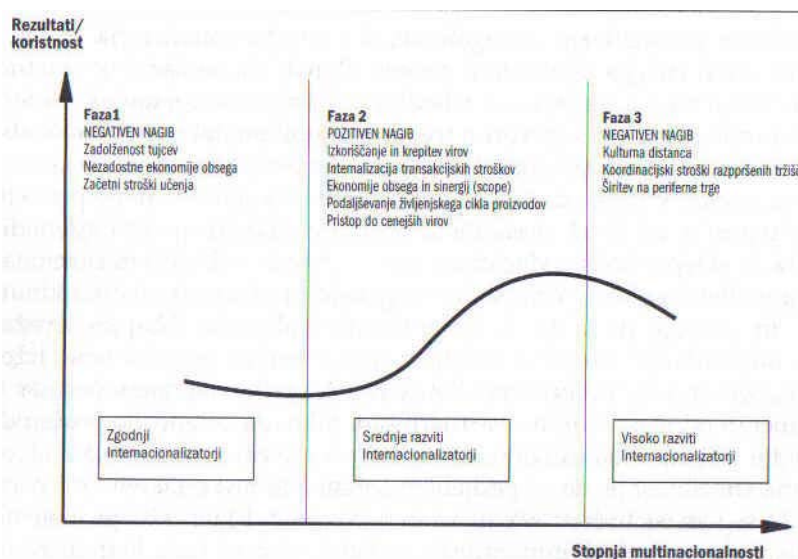


Vir: Jaklič in Svetilčič 2005, 17.

Pomembna je tudi velikost države, saj so izkušnje pokazale, da so podjetja iz majhnih držav hitreje internacionalizirala svojo dejavnost. Še pomembneje je ugotoviti, da internacionalizacija ni enosmerna cesta, pač pa dvosmeren proces. Praviloma se začne z vhodno internacionalizacijo, nadaljuje z izhodno in končno kooperacijsko internacionalizacijo. Jaklič govori o tristopenjskem modelu internacionalizacije, ki jo sestavljajo tri stopnje: odvisna, neodvisna in neodvisna. Podjetje odvisni stopnji uvažata storitve, malo pozneje sklepa pogodbe na ključ, licenčne in franšizne aranžmaje, postaja podizvajalec in sklepa skupna vlaganja s tujci. V neodvisni fazi internacionalizacije podjetje vse bolj samostojno pogloblja privrženost mednarodnim trgov in prehaja na višje oblike internacionalizacije. Najprej izvažata, zatem odpira lastna podjetja na tujem (predvsem za pospeševanje trženja) in končno postane nadrejeni partner v pogodbenih

odnosih tudi tako, da ustanavlja proizvodne obrate v tujini. Zadnji korak je soodvisna internacionalizacija, katere osnovna značilnost je, da so podjetja resnični oz. enakovredni partnerji. To se nanaša tudi na R&R ter trženje, ki se ne osredotoča v centrali dominantnega podjetja, temveč tam, kjer so za to najboljše možnosti. Vsi partnerji imajo možnost izvajanja določene strateške funkcije. Oblika takšnega sodelovanja so strateška partnerstva oz. jih izvajajo podjetja s transnacionalno mentaliteto (Jaklič 1999, 51–70). Lahko pa pride tudi do deinternacionalizacije oz. ukinjanja podružnic v tujini (npr. zaradi negativnih izkušenj). Ugotoviti moramo optimalno stopnjo internacionalizacije, saj ta sprva ne daje pozitivnih rezultatov (potrebno je preseči prag administrativnih in drugih stroškov, dosežati znanje in pridobivati izkušnje), namesto dobička povzroča visoke stroške; ne tako redki so tudi primeri, ko firma postane prevelika in stroški globalne razvejanosti presežejo rezultate.

**Slika 4.2** Tristopenjski proces internacionalizacije po Contractorju



Vir: Jaklič in Svetilčič 2005, 30.

Slika na prejšnji strani kaže, da je prva faza visokih stroškov, v primerjavi z drugo, s pozitivnimi rezultati krajša. V drugi fazi se stroški porazdelijo na večji obseg transakcij, večje število držav, dosega pa se boljša razporeditev virov. Tretja faza prikazuje višje stroške nadaljnje alokacije v periferne države (globalizacija na glavnih trgih je že mimo), zato so stroški višji od koristi (širjenje na manj donosne trge, stroški koordinacije in nadzora presegajo koristi, povečajo se stroški medkulturnega komuniciranja in transakcij nasploh, zapleta se upravljanje (Contractor et al. 2003, 6–9). V praksi tri stopnje veljajo za po znanju intenzivna podjetja. Kapitalsko intenzivna podjetja se v tretjo fazo ne podajo oz. se vrnejo v začetne faze internacionalizacije (npr. pogodbene oblike sodelovanja).



### 4.3 Premagovanje ovir za doseganje ciljev internacionalizacije

Doseganje zastavljenih ciljev predstavlja premostitev težav, ovir ali vprašanj, ki se porajajo ob nastopu na tujem trgu ali izboljšanju delovanja na obstoječih. Pri tem je treba pretehtati vsak dejavnik posebej (povzeto po Daniels in Radebaugh 1998).

**Tabela 4.1** Razlogi za NTI kot alternativa oz. dopolnitev izvozu –vidik ciljev

Povečevanje prodaje	Pridobivanje virov	Diverzifikacija	Zmanjševanje groženj konkurence	Politika
– cena transporta	– prihranki zaradi vertikalne integracije	– z vidika kupca (isti cilji kot povečevanje prodaje)	– sledenje kupcem	– vpliv na podjetja
– pomanjkanje domačih kapacitet	– prihranki zaradi racionalizacije proizvodnje	– z vidika dobaviteljev (isti cilji kot pridobivanje virov)	– preprečevanje prednosti konkurence	, po navadi preko istih ciljev kot pridobivanje virov
– nizki donosi ekonomije obsega	– dostop do cenejših ali drugačnih virov in znanja			
– trgovinske omejitve	– potreba po zniževanju stroškov utečenega izdelka			
– ovire zaradi učinka države izvora (nacionalizem, podoba izdelka, tveganje dostave)	– pridobivanje vladnih investicijskih spodbud			
– nizki proizvodni stroški v tujini				

Vir: Daniels in Radebaugh 1998, 343.

#### *Transport*

Teoretiki trgovanja so v preteklosti po navadi zanemarjali ceno transporta dobrin, v zadnjem času pa postaja vedno bolj odločujoča končna cena: proizvodnja in transport kot dejavnik določanja lokacije proizvodnje. Ko ceno transporta prištejemo ceni proizvodnje, postane za določene proizvode transport na zelo oddaljene lokacije nepraktičen. Nekateri takih izdelkov so časopisi, margarina, dinamit in gazirane pijače. Za proizvajalce teh izdelkov je nujno proizvajati v tujini, če želijo tam tudi prodajati. Ko podjetja selijo v tujino proizvodnjo v osnovi enakega izdelka, pravimo taki obliki NTI *horizontalna ekspanzija* (Daniels in Radebaugh 1998, 345).

#### *Pomanjkanje domačih kapacitet*

Dokler ima podjetje doma presežek proizvodnih kapacitet, lahko učinkovito konkurira na omejenih izvoznih trgih, ne glede na visoke stroške transporta zaradi

pokritja fiksnih obratovalnih stroškov s prodajo na domačem trgu, kar omogoča določanje cen na tujih trgih na podlagi variabilnih in ne polnih stroškov proizvodnje. To cenovno strategijo lahko pokoplje naraščanje pomena prodaje na tujih trgih ali približevanje polnemu izkoristku proizvodnih kapacitet. Hkrati to pojasnjuje, zakaj se podjetja najprej odločajo za izvoz tudi izdelkov, katerih velik del končne cene predstavljajo stroški transporta. Dejavnike širitve v tujino lahko tukaj primerjamo z dejavniki širitve na domačem trgu. Ko proizvodnja doseže proizvodne zmogljivosti, podjetje zgradi drugi obrat, ki je blizu porabnikom na trgu, skladišča in prodaja se širijo v različna mesta zaradi bližine kupcev, nabavni centri pa se približajo dobaviteljem, da bi zmanjšali stroške dobave. Podjetje lahko celo kupi nekaj svojih dobaviteljev in kupcev in tako izboljša ekonomijo distribucije. Nekatere funkcije so lahko še bolj geografsko decentralizirane, tako da se približajo funkcijskim središčem (npr. finančnim, trgovskim ali logističnim). Ko se proizvodna linija razvija in širi, se širijo tudi operacije. Tak model širitve postaja zastarel, saj ima veliko podjetij že v začetku v mislih bolj globalno kot lokalno delovanje (Daniels in Radebaugh 1998, 346).

#### *Ekonomija obsega*

Ceno transporta je treba analizirati v povezavi s tehnologijo uporabljeno pri proizvodnji. Nekatere vrste proizvodnje potrebujejo visok vložek zakonskega kapitala. Če je proizvod visoko standardiziran ali se ne razlikujejo bistveno od tistih konkurenčnih, bo cena na enoto bistveno upadla z večanjem obsega proizvodnje. Velik delež takih proizvodov je smiselno izvažati, saj prihranki iz ekonomije obsega presegajo dodatne stroške transporta (npr. aluminij, polprevodniki). Diverzificirani izdelki imajo v ekonomiji obsega manj prednosti. Diverzifikacija predstavlja za podjetje dva razloga investiranja: dokler diverzifikacija služi tujemu trgu je za podjetje smiselno vlagati v proizvodne kapacitete na tem trgu, hkrati lahko spreminja ekonomijo obsega: premik proizvodnje iz enega trga na drugega. Večji odstotek diverzifikacije predstavlja večjo verjetnost premika proizvodnje (Daniels in Radebaugh 1998, 346).

#### *Trgovinske omejitve*

Državne oblasti lahko iz veliko razlogov naredijo za podjetje nastop na tujem trgu, izključno v obliki izvoznih aktivnosti, izrazito neugoden. Primer je izvoz na Kitajsko ali v Indijo (slednja postavlja nujni delež lokalnih dobaviteljev v proizvodni verigi). Take državne trgovinske omejitve dajejo prednost velikim podjetjem, ki si lahko privoščijo velike investicije v tujini, hkrati postaja zunanjetrgovinska konkurenčnost majhnih podjetij vse bolj vprašljiva.

Kako velik vpliv imajo trgovinske ovire na odločanje za internacionalizacijo? Kljub številnim primerom iz prakse študije ne nakazujejo enotne teže ovir na proces, saj je velikokrat merilo analize tarifna ovira posamezne države. Taka analiza spregleda

netarifne ovire kot so posredne vstopne ovire in potencialne trgovinske omejitve. Včasih se podjetja odločijo za omejen NTI kot orodje, ki omili protekcionizem: tako ravnanje omogoča daljše življenje njihovim izvoznim možnostim (Daniels in Radebaugh 1998, 347).

#### *Uvozne omejitve*

Uvozne omejitve so gotovo pomembnejša vzpodbuda NTI, ki pa jih je treba analizirati hkrati z velikostjo trga države, ki te omejitve postavlja. Odstranjevanje trgovinskih ovir znotraj skupine držav je prav tako lahko pomembna spodbuda, saj tako razširjen trg opravičuje ekonomijo obsega. Enako se zgodi, ko je cilj diverzifikacija. Znotraj skupine držav (npr. NAFTA, ASEAN) lahko pride do premikov proizvodnje iz držav, ki vstopajo na nov trg v tiste države, ki so s tem trgom že imele urejene zunanjetrgovinske odnose (npr. premik tovarn iz Tajvana v Mehiko zaradi trga v ZDA) (Daniels in Radebaugh 1998, 348).

#### *Učinek države izvora*

Kupci včasih raje kupujejo lokalne proizvode, četudi so ti dražji. Razlogi so lahko: nacionalizem, prepričanje, da so ti proizvodi boljši, ali strah, da proizvodi, narejeni v tujini, ne bodo dostavljeni pravočasno (Daniels in Radebaugh 1998, 349–351):

- *Nacionalizem.* Vpliva nacionalizma ni lahko določiti. V veliko državah je prišlo do promocijskih kampanj, ki kupce spodbujajo, da kupujejo lokalno, marketinške dejavnosti, ki velikokrat ciljajo na kupce izdelkov, ki jih prizadene konkurenca iz uvoza.
- *Podoba izdelka.* Povezava med podobo izdelka in NTI je jasnejša kot tista med NTI in nacionalizmom. Podoba izdelka lahko izhaja iz njega samega ali iz prepričanj, ki se nanašajo na poprodajne aktivnosti. V preizkusih, ki so v primerjavo vzeli enake izdelke, ki so se razlikovali le po specifikaciji z navedbo države izvora, se je izkazalo, da so jih kupci ravno na tej osnovi ocenjevali drugače (Peterson in Jolibert 1994). Izdelek lahko tudi spremeni svojo zaznano vrednost oz. podobo, ki jo ima v očeh kupcev (npr. dviganje vrednosti japonskih izdelkov v očeh kupcev istočasno s padanjem zaznane vrednosti ameriških izdelkov). Za podjetje pa premagovanje ovir zaznane vrednosti zaradi proizvodnje v državi, ki ima nižji zaznan status, lahko pomeni ogromen vložek časa in denarja. Proizvodnja v državi z visokim zaznanim statusom ima tako lahko veliko prednost.
- *Tveganje dostave.* Veliko kupcev občuti strah pred neučinkovitimi poprodajnimi aktivnostmi za izdelke iz drugih držav. Industrija velikokrat raje plača višjo ceno za dobavitelja v bližini, da bi se izognila tveganju neizpolnitve

dostave zaradi razdalje ali stavk. Povezana s tem problemom je globalna širitev just in time proizvodnih sistemov, ki zmanjšujejo stroške inventarja tako, da jih dostavijo, ko so potrebni v proizvodnji. Taki sistemi dajejo prednost geografski bližini dobaviteljev, ki omogočajo hitro dostavo.

#### *Razlike v primerjanih proizvodnih stroških*

Podjetje lahko uspešno izvažata, če ima država izvora cenovno prednost. Ta je odvisna od cene posameznih členov proizvodnje: obsega, cene transporta končnih izdelkov, regulative, ki se nanaša na proizvodnjo in produktivnost celotne verige. Noben člen ni statičen, kar pomeni, da se najcenejša lokacija proizvodnje lahko v času spreminja. Spremembe stroškov so povezane z vplivom dejavnika iskanja virov. NTI na tuji trg za potrebe le-tega, na katerega je podjetje najprej izvažalo, se lahko spremeni v vir uvoza na domači trg (Daniels in Radebaugh 1998, 351).

#### **4.4 Motivi internacionalizacije**

##### *Pridobivanje virov*

Cilj zajema nujo uvoza iz tujine, kar pomeni, da je NTI dodatek in ne alternativa mednarodni trgovini. Podjetje lahko vire kupi od drugega podjetja, a velikokrat je lastna investicija racionalnejša. Javnost NTI velikokrat povezuje z izkoriščanjem cenejše delovne sile v tujini in odpuščanjem ali zmanjševanjem plač delavcem v domači proizvodnji. Čeprav je to do določene meje res, pa so NTI tudi iskanje vstopa na trg. Veliko nekoč ciljnih držav za NTI je to podobo preseglo (npr. Hong Kong). Če se osredotočamo na ceno dela, spregledamo druge stroške proizvodnje v tujini. Lahko se pojavijo absentizem, nizka produktivnost in težave z managementom na daljavo, kar je podjetja že prisililo v vrnitev proizvodnje na domači trg. Dejavnike pridobivanja virov lahko razdelimo na (Daniels in Radebaugh 1998, 342):

- *vertikalna integracija*: v mednarodni vertikalni integraciji so surovine, izdelava in marketing pogosto lokalizirani v različnih državah; večina vertikalne integracije se dogaja v funkciji dobaviteljev;
- *racionalizacija proizvodnje*: komponente ali deli proizvodne verige so lahko proizvedeni na različnih delih sveta; prednosti so razlike v ceni produkcijskih faktorjev in daljša življenjska doba proizvodne linije; med izzivi je zadostitev vladnim zahtevam za obstoj lokalne proizvodnje, večje tveganje zaustavitve na posameznem členu verige in računovodski nadzor;
- *dostop do virov*: podjetje laže uveljavi svojo prisotnost na trgu zaradi dostopa do znanja in drugih virov;

- *teorija življenjskega cikla izdelka*: za nove izdelke velja, da se jih večina proizvede v razvitih industrializiranih državah, medtem ko je za izdelke v fazi zrelosti bolj verjetno, da se njihova proizvodnja seli v tuje države s pomočjo NTI;
- *vladne investicijske spodbude*: upravičenost do davčne oprostitve ali subvencije, ugodni krediti, subvencije na energente ali boljša infrastruktura, lahko povsem spremenijo lokacijo cenejšega proizvodnje.

#### *Sledenje kupcem in preprečevanje prednosti konkurence*

Sledenje kupcem pomeni njihovo zadržanje, ko se le-ti selijo na tuje trge. Veliko podjetij na tuje trge prodaja indirektno: na domačem trgu prodajajo izdelke in storitve, ki nato postanejo del izdelka/storitve, ki jih njihov domači kupec izvažajo. V taki situaciji prodajalec sledi kupcu, ko se ta odloči za NTI.

Posebej je tekmovanje izrazito v oligopolni industriji, kjer veliko investorjev izbere enak tuji trg za svoje NTI, in se za vse akterje aktivnosti zgodijo v relativno kratkem času (npr. spodbuda ob sprostitvi licenc za proizvodnjo v določeni državi je tak dejavnik vpliva). Lahko pa so motivi za njihovo selitev predvsem obramba pred dejavnostjo konkurence. Če je tuji trg premajhen za vse, se lahko odločijo za skupna vlaganja, vendar je to lahko vprašljivo s področja varstva konkurence. Če se za vstop z NTI odloči le eno podjetje, ima pred ostalimi prednost dostopa do večjega trga, razprši stroške raziskave in razvoja in tako ustvarja dobiček, ki ga lahko drugje ponovno investira. Zato takemu podjetju konkurenti radi hitro sledijo. Taka odločitev ne temelji na potencialnih dobičkih, temveč na potencialni izgubi, ki bi jo podjetje doživelo, če se ne bi odločilo za NTI. To pojasnjuje, zakaj je toliko istovrstnih proizvajalcev na trgu, kjer glede na njegovo velikost tega ne bi pričakovali, ali zakaj podjetja investirajo na domači trg svojih konkurentov (Daniels in Radebaugh 1998, 342–350).

#### *Politični cilji*

Vlade prevzemajo lastništvo in nadzor nad neposrednimi tujimi investicijami ali jim namenjujejo spodbude zaradi pridobivanja surovin ali strateško pomembnih virov, lahko pa tudi zaradi širjenja območja nadzora. Vzorci poslovanja so se vse od kolonialnega obdobja prenašali v sodoben čas in šele ob koncu hladne vojne se je vpliv in spodbujanje politike v taki smeri delovanja zmanjšal (npr. nadzor nad pridobivanjem surovin v eni državi lahko prepreči dostop do njih drugim državam). Politika lahko tudi prepreči lokalno predelavo, diktira lasten način poslovanja ali znižuje cene prodaje na trgu lastne države. Lahko je tudi način, kako ena država pomaga pri krepitvi gospodarstva druge, prijateljske države (primer integracije ASEAN) (Daniels in Radebaugh 1998, 351).

### *Kupiti ali graditi*

*Nakup* obstoječih proizvodnih zmogljivosti je odvisen od možnosti, ki jih ima podjetje na voljo. Privatizacija je dala na trg veliko podjetij. Prednosti so v izogibanju zagonskim težavam (težko je najti usposobljeno delovno silo), v lažjem financiranju (dostop do lokalno razpoložljivega kapitala ali nakup in izmenjava delnic z zaokrožanjem nadzora pred lastništvom). Podjetje lahko izkoristi dobro ime in naklonjenost obstoječi znamki (težje je uspeli s popolnoma novo blagovno znamko) in to, da trgu ni dodana nova proizvodna kapaciteta (podjetja v stečaju imajo nizko ceno, prav tako njihovo premoženje, cena proizvodne kapacitete pa je nižja od nove postavitve). Drugače povedano, lahko nakup zmanjša stroške in tveganje ter prinese hitrejše rezultate.

Podjetja se lahko odločijo *graditi*, kjer ni nobene željene kapacitete na voljo za nakup (NTI v območja, kjer je malo ali nič obstoječe konkurence) ali lokalne vlade preprečujejo nakupe tujih investitorjev zaradi strahu pred konkurenco, ki bi privedla do monopolnega položaja. Nakup lahko prinese s seboj probleme (slabi obstoječi medosebni odnosi, nezaupanje do obstoječe blagovne znamke ali slabe kapacitete na neprimernih lokacijah glede na trg, ki ga podjetje želi doseči). Ne nazadnje lahko prejšnji in novi management ne najdeta skupnega jezika, po drugi strani pa je lahko financiranje razvoja lažje, še posebej če se podjetje obrne na razvojne banke (Daniels in Radebaugh 1998, 352).

## **4.5 Oblike internacionalizacije**

Organizacija se lahko odloči operacije v tujini nadzorovati samostojno ali v sodelovanju z drugo organizacijo. Analiza ciljev organizacije pa je ključna za odločitev oblike internacionalizacije.

**Tabela 4.2** Pogodbene oblike NTI

---

pogodbe z lastniškim deležem *	– lastniška afilijacija – afilijacija v večinski lasti – skupne naložbe – afilijacija v manjšinski lasti
pogodbe brez lastniškega deleža	– licenca – franšiza – podpogodbništvo – projekti na ključ

---

Op. \* pri domači proizvodnji gre samo za izvoz.

Vir: Daniels in Radebaugh 1998.

Podjetje lahko ostane samostojno z izvozom, kar je na prvi pogled manj rizična alternativa kot NTI, ker podjetje tveganju ne izpostavlja investicije v tujo državo, niti se mu ni treba ukvarjati s tujim poslovnim okoljem. Širitev na tuje trge lahko poteka v eni ali več različnih oblikah. Poleg popolnega lastništva in delnega lastništva (pri katerem tudi nelastniški delež ostaja pod nadzorom), so pogoste oblike sodelovanja (Daniels in Radebaugh 1998, 357):

- skupne naložbe,
- afilicija v manjšinski lasti,
- licenciranje,
- franšize,
- managerske pogodbe,
- projekti na ključ.

Motivi za sodelovanje so (Daniels in Radebaugh 1998, 573–575):

- *razpršitev in zmanjševanje stroškov*: drugo podjetje lahko funkcijo opravlja ceneje, še posebej, ko gre za manjše količine in ima drugo podjetje manjše kapacitete,
- *specializacija in kompetence*: licenciranje npr. lahko prinese dobiček na proizvod, ki sicer ne najde mesta med strateškimi prioritetami, ki temeljijo na najboljših kompetencah podjetja, ki podeljuje licenco,
- *izogibanje konkurenci*: če je trg premajhen, da bi upravičil vstop novega podjetja, je sodelovanje bolj smotno od konkurence,
- *zavarovanje vertikalnih in horizontalnih povezav*: kljub vertikalni integraciji podjetje mogoče nima vseh kompetenc in virov za učinkovito upravljanje celotne verige vrednosti,
- *pridobivanje znanja*: cilj je poglobljanje in širjenje kompetenc (Kitajska je dovolila vstop tujim podjetjem pod pogojem, da so v državo prinesla tehnologijo).

Motivi direktno vezani na internacionalizacijo (Harrison, Dalkiran in Elsey 2000, 255–262):

- *pridobivanje lokalno-specifičnih sposobnosti*: kulturne, politične, konkurenčne in ekonomske razlike ustvarjajo ovire, ki jih lahko sodelovanje z lokalnimi podjetji omili ali premaga (na Japonskem je sodelovanje z lokalnimi podjetji nujno za pridobivanje distribucijskih poti in ustrezne delovne sile) (JAPTI 2010),
- *premagovanje zakonskih ovir*: te so lahko direktne prepovedi določenih organizacijskih oblik (npr. podjetja ne smejo biti v celoti v lasti tujega

podjetja), ali indirektne regulative, ki se nanašajo na dobičke iz poslovanja (npr. obdavčenje). Lahko je tudi zaščita blagovne znamke ali patenta: lokalno podjetje poskrbi za zaščito,

- *geografska diverzifikacija*: ne samo produktna diverzifikacija, tudi geografska lahko izravna prodajo in dobiček,
- *minimiziranje izpostavljenosti v rizičnem okolju*: večje kot je zaznano tveganje, večja je nagnjenost k sodelovalnim oblikam poslovanja. Take oblike omogočajo večjo razpršenost naložb in s tem izogibanje tveganju koncentracije.

#### *Sodelovalne oblike internacionalizacije*

- *Licenca*

Mednarodna podjetja želijo prihodke tudi iz neoprijemljive lastnine. Licenčne pogodbe so lahko ekskluzivne ali neekskluzivne. Uporabljajo se za patente, avtorske in sorodne pravice, blagovne znamke in drugo neopredmeteno lastnino. Licenca ima ekonomski motiv, saj omogoča hitrejši zagon, nižjo ceno, dostop do dodatnih virov. *Navzkrižno licenciranje*, ki je značilno za visoko tehnološko ali visoko razvojno orientirano proizvodnjo, spodbuja izmenjavo tehnologij pred konkuriranjem na vsakem trgu z vsakim izdelkom (npr. računalništvo) (Daniels in Radebaugh 1998, 579–582).

- *Franšiza*

Franšize vključujejo provizije iz naslova blagovne znamke in pomoč pri poslovanju, vključujejo pa veliko vrst proizvodov v veliko državah. Franšizorji se srečujejo z dilemo med višjo standardizacijo in s tem manjšim sprejemanjem na lokalnem trgu, ter večjo prilagoditvijo tujemu trgu, s tem pa manjšo potrebo po sodelovanju franšizorja (Daniels in Radebaugh 1998, 582–584).

- *Managerske pogodbe*

Managerske pogodbe se uporabijo takrat, ko lahko tuje podjetje bolje upravlja z investicijo kot investitor sam. Tuje podjetje ima dobiček brez investicij, investitor pa pridobiva znanje (Daniels in Radebaugh 1998, 584).

- *Operacije na ključ*

Operacije na ključ so najpogostejše med gradbenimi podjetji in se največkrat izvedejo na vladno naročilo (lahko gre tudi za svetovalno podjetje ali predelovalno podjetje, vsekakor pa tako, ki lastnih investicij ne zaznava kot dobičkonosne). Večinoma gre za operacije zelo velikih vrednosti, zato pri njih sodelujejo največja podjetja, manjša pa kvečjemu kot njihovi dobavitelji.



Velika podjetja so odvisna od projektov takega obsega, saj upad v ekonomiji pomeni upad takih projektov (Daniels in Radebaugh 1998, 585–586).

– *Skupne naložbe*

Skupne naložbe ne pomenijo nujno 50/50 vložek sredstev in tako obsegajo različna lastniška razmerja. Čeprav nastanejo z določenim ciljem, lahko poslujejo tudi po njegovem doseganju. Velikokrat v njem sodelujejo več kot tri podjetja, eno pa obvladuje več kot polovični delež, pravimo jim lahko tudi *konzorcij*. V to obliko poslovanja se lažje spuščajo podjetja, ki so vajena decentralizacije odločanja in prenašanja odgovornosti navzdol (podjetja z več produktivnimi linijami), raje pa se odločajo za države z velikim poudarkom na zaupanju v poslovanju (Daniels in Radebaugh 1998, 586–587).

– *Afiliacije v manjšinski lasti*

Predstavljajo poenotenje pozicije moči zaradi ustvarjanja trdnejšega poslovnega sodelovanja; po navadi gre za nakup deleža enega podjetja v drugem in obratno.

Težave sodelovalnih oblik internacionalizacije (Daniels in Radebaugh 1998, 588–591):

- partnerji drugače zaznavajo pomen organizacije,
- imajo različne cilje za organizacijo,
- imajo razhajajoča mnenja glede nadzora ali premalo sodelujejo,
- občutijo, da prispevajo več kot partnerji ali
- imajo nekompatibilno kulturo poslovanja.

Prehod na drugačno sodelovalno obliko je lahko rezultat izkušenj, ukinitvev prejšnje pa je lahko draga in ustvarja napetosti znotraj organizacije. Pri sodelovanju z drugim podjetjem je potreben neprestan nadzor nad učinkovitostjo poslovanja, razmislek, ali naj podjetje samo prevzame poslovanje, predvsem pa je potrebno sprotno razreševanje sporov.

#### 4.6 Vladna politika

Razloge za intervencijo vlade v mednarodno menjavo lahko v osnovi delimo na ekonomske in neekonomske.

**Tabela 4.3** Razlogi za vladno intervencijo v menjavo

Ekonomski razlogi	Neekonomski razlogi
– preprečevanje brezposelnosti	– vzdrževanje nujne industrije
– zaščita industrije v povojih	– razreševanje odnosov z neprijateljskimi državami
– promocija industrializacije	– vzdrževanje obsega vpliva
– izboljšanje položaja v primerjavi z ostalimi državami	– ohranjanje nacionalne identitete

Vir: Daniels in Radebaugh 1998, 239.

##### *Nezaposlenost*

Nezaposleni predstavljajo skupino, ki ima moč pritiska. Ravno skupine s tako močjo predstavljajo izziv za zakonodajalce in poslovneže. Slaba posledica omejevanja uvoza je, da se druge države lahko maščujejo in tudi same postavijo omejitve. Tako država namesto ustvarjanja delovnih mest ta celo ukinja zaradi zmanjšanja izvoza. Majhne države so manj deležne takih povračilnih ukrepov, saj zaradi majhnega trga ne predstavljajo velike izgube. Če prerazporeditev zaradi povračilnih ukrepov zmanjša zaposlitev v kapitalsko intenzivni panogi in jo poveča v delovno intenzivni, so cilji zaposlovanja doseženi. Število pridobljenih delovnih mest v celotni ekonomiji je lahko le manjše od tistih v zaščiteni panogi, saj odpadejo delovna mesta v uvozni dejavnosti. Uvoz ustvarja delovna mesta v drugih panogah in te lahko ustvarjajo pritisk proti protekcionizmu. Uvoz tudi stimulira izvoz, čeprav indirektno, saj povečuje dobičke tujih izvoznikov, ki jih nato reinvestirajo v uvoz. Čeprav omejevanje uvoza poveča zaposlovanje, to lahko domači družbi še vedno prinese višje cene in davke, kar je treba primerjati s stroški nezaposlenosti. Če je protekcija trajna, lahko država prične zaostajati v tehnologiji in razvoju (Daniels in Radebaugh 1998, 238–240).

##### *Industrija v povojih*

Panoga naj bi imela v svojih začetkih zagotovljen tržni delež na domačem trgu, dokler bi se toliko okrepila, da bi lahko tekmovala z uvozniki (argument, ki ga še vedno uporabljajo države v razvoju). Upošteva se predvidevanje, da se bodo visoki zagonski stroški, ki tako industrijo delajo nekonkurenčno na mednarodnem trgu, čez čas zmanjšali na nivo potreben za učinkovito produkcijo. Stroški se lahko zmanjšajo zaradi doseganja ekonomije obsega ali zaradi vse višje učinkovitosti zaposlenih. Vendar se lahko zgodi, da se stroški ne znižajo dovolj. Ukrep ima torej dve težavi: identifikacijo

take industrije, ki bo dosegla fazo zrelosti. Če zniževanje stroškov ne uspe, lahko zaposleni postanejo močna skupina pritiska proti uvozu konkurenčnih izdelkov. Taka industrija nikoli ne postane uspešna. Druga težava pa je, da tudi če industrija doseže fazo zrelosti, ni nujno da je upravičena do državne pomoči (če država prepreči, da bi višja cena obremenila kupce, le-ta obremeni davkoplačevalce); argument vzdrži le, če prednosti v prihodnosti presegajo začetne stroške (Daniels in Radebaugh 1998, 240–241).

### *Industrializacija*

Veliko držav se je opiralo na protekcionizem, ker (Daniels in Radebaugh 1998, 241–242):

1. poudarek na industrializaciji ustvarja večjo dodano vrednost kot poljedelstvo,
2. pritok tujih investicij v industrijo promovira rast,
3. diverzifikacija, stran od tradicionalnih kmetijskih pridelkov in nepredelanih surovin, je nujna za stabilizacijo nihanja v trgovini,
4. cene proizvodov po navadi rastejo hitreje kot tiste pridelkov ali surovin.

Države, ki imajo večji obseg predelovalne industrije, imajo po navadi višji BDP. Po industrijski revoluciji je veliko držav tako osnovo razvijalo in hkrati preprečevalo konkurenco s tujih trgov. Kot argument industrije v povojih, argument industrializacije temelji na preprečevanju uvoza cenejših izdelkov, ki naj bi preprečil razvoj domače industrije, če bi se vzpostavile razmere svobodne trgovine. Oba argumenta se razlikujeta v predpostavki, da argument industrializacije zagovarja uspešnost domače industrije, tudi če ta ne postane globalno konkurenčna.

### *Marginalni kmetijski dobički*

Prebivalstvo v državah v razvoju večinoma živi v ruralnih področjih (tako je tudi v Indiji), kar pomeni, da je neizkoriščene zemlje malo. To pomeni, da bi veliko ljudi lahko zapustilo ta področja in to ne bi bistveno vplivalo na prilive denarja s tega naslova. Če lahko te delavce zaposlijo v predelovalnem sektorju, njihova ustvarjena vrednost prispeva k neto dobičku države. Če so cene uvoza nizke, obstoj domače industrije pa zagotavljajo višje cene ali davki, se realni produkt ekonomije dvigne.

Problemi kmetijskega sektorja v navezavi na internacionalizacijo (Daniels in Radebaugh 1998, 242):

1. neizpolnjena pričakovanja posameznikov: migracije prebivalstva v urbana središča, ki jih ne morejo absorbirati (povečanje povpraševanja po socialni podpori),

2. prihodki iz kmetijstva imajo lahko še manevrskega prostora za povečevanje produktivnosti (slaba izkoriščenost ali način obdelovanja).
3. protekcionizem mora biti usmerjen na eno vrsto industrije (zmanjševanje bremena cene in davkov za kupca) ali
4. preskok od ruralnih k urbanim območjem lahko zmanjša kmetijstvo in tako ogrozi samozadostno oskrbo v državi (največji izvozniki kmetijskih izdelkov so industrijsko razvite države, ki so intenzivno razvijale tudi kmetijstvo).

#### *Spodbujanje investicijskih prilivov in diverzifikacija ter trgovinski pogoji*

Omejevanje uvoza lahko poveča investicije; proizvajalci se tako poskušajo izogniti izgubi trga, kar pospešuje prehod od kmetijstva k industriji in pripomore k rasti zaradi povečevanja višine kapitala in tehnologije na zaposlenega.

Izvozne cene surovin imajo *tendenco velikega nihanja*. Če ekonomija države temelji na kmetijskem pridelku ali surovini, se lahko stanje njene ekonomije poslabša v trenutku. Diverzifikacija lahko to prepreči, a le če preskok od ekonomije, ki temelji na eni ali dveh surovinah, ne postane tak, ki temelji na enem ali dveh izdelkih predelovalne industrije.

Trgovinski pogoji določajo, *koliko lahko izvozniki uvozijo*. Cene surovin rastejo počasneje kot cene izdelkov predelovalne industrije: države izvoznice surovin tako postajajo vse bolj revne v primerjavi z industrializiranimi državami. Tudi povpraševanje po osnovnih surovinah zaradi tehnologij ne narašča dovolj hitro, da bi racionaliziralo njihovo porabo (Daniels in Radebaugh 1998, 243).

#### *Substitucija uvoza in ekonomski odnosi z drugimi državami*

Namesto uvoza lahko te dobrine država sama proizvaja, vendar ta nova industrija ni nujno uspešna in ceno tega nosijo kupci. Ker je tehnologijo treba uvoziti, to zmanjšuje načrtovane prihranke. Južna Koreja je uspela s hitro rastjo ekonomije zaradi *izvoznostno usmerjenega razvoja*. Odločitev za proizvodnjo, usmerjeno k prodaji na domačem trgu ali tisto usmerjeno k izvozu, ni enostavna, niti ni njena uspešnost zagotovljena.

Države želijo z omejevanjem trgovine poskrbeti, da ne uvažajo več kot izvažajo, da so cene izvoza visoke, cene uvoza pa nizke, a ne toliko, da bi ogrozile domače proizvajalce (Daniels in Radebaugh 1998, 244).

#### *Uravnoteženje plačilne bilance*

Postavka trgovine je pomembna v plačilnih bilancah držav, zato se vlade trudijo vplivati na gibanje uvoza in izvoza, kar bi se sicer dogajalo v okoliščinah svobodne trgovine. Direktn vpliv na trgovino se razlikuje od ostalih sredstev plačilne bilance (kot je npr. deflacija ekonomije ali razvrednotenje valute), saj jo obvladuje večja selektivnost, kar je lahko prednost ali ovira. Država v deficitu z deflacijo ali

razvrednotenjem zniža ceno domačih proizvodov, kar vpliva na uvoz, izvoz in storitvene dejavnosti, kot je turizem. Ker to vpliva na več industrijskih panog, že majhne spremembe glede na cene v ostalih državah močno vplivajo na plačilne bilance države, kar zmanjša pritiske, ki bi sicer obremenjevali eno samo panogo. Direktni vpliv na trgovino omogoča državi izbiro izdelkov ali storitev, na katere želi vplivati (npr. Japonska je bila deležna omejitev izvoza luksuznih avtomobilov; države, ki so to omejitev postavile, so omejile število kupcev, na katere je ta omejitev vplivala) (Daniels in Radebaugh 1998, 244).

#### *Primerljivost dostopa ali „pravičnost“*

Ekonomija obsega ni vsem enako dosegljiva, saj niso vsem dostopni enako široki trgi, da bi dosegali konkurenčnost z zniževanjem stroškov. Omejevanje dostopa na določene tuje trge za podjetja torej predstavlja enakovredno možnost doseganja konkurenčnosti. Protiargumenti so: svobodna trgovina, čeprav enostranska, ima prednosti; omejevanje obremenjuje kupce z višjo ceno. Omejitve, kot odgovor na omejitve druge države s ciljem zmanjšanja le-teh, imajo lahko nasproten učinek; pogajanja za vsakega izmed proizvodov in storitev so predolgotrajna in predraga (Daniels in Radebaugh 1998, 245).

#### *Nadzor cen*

Države včasih zadržujejo zaloge pred vstopom na trg, da bi v tujini dvignile ceno. Poleg tega imajo določene države delni ali popolni monopol nad določenimi surovinami in za ohranjanje nadzora določajo stroge izvozne regulative, kar spodbuja tihotapljenje in povečuje stroške, povezane s preprečevanjem. Preprečevanje pa je lahko neuspešno, saj trg v odgovor razvije substitute. Tudi če je proizvoda malo, so omejitve lahko namenjene temu, da se cene na domačem trgu ne dvigujejo, saj se zanje ne potegujejo tuji kupci. Vendar to ne prinese nujno povečanega obsega proizvodnje in lahko kvečjemu prinese izgubo tržišča. Pojavlja se strah pred *dumpinškimi* cenami, ki bi domače proizvajalce spravile v stečaj (izvozne cene so po navadi nižje od tistih v državi izvoznici). Večina držav omejuje uvoz dumpinških izdelkov. Če ni domačih proizvajalcev v državi uvoznici, potem državo izvoznico bremenijo subvencije izvoza (davkoplačevalce države izvoznice). Nekatere države pa celo kaznujejo podjetja zaradi dumpinških cen izvoznih izdelkov. Omejevanje trgovine poskuša izsiliti nižanje cen tujih proizvajalcev. *Teorija optimalne tarife* zagovarja, da bo tuji proizvajalec znižal cene, če bodo proizvodi obdavčeni. Če hoče proizvajalec ohraniti izvozno ceno iz strahu pred izgubo kupcev, potem sam v celoti nosi stroške obdavčitve, delež dobička pa se prenese na državo uvoznico. Ni pa nujno, da se proizvajalci res odpovedo delu dobička (Daniels in Radebaugh 1998, 245–247).

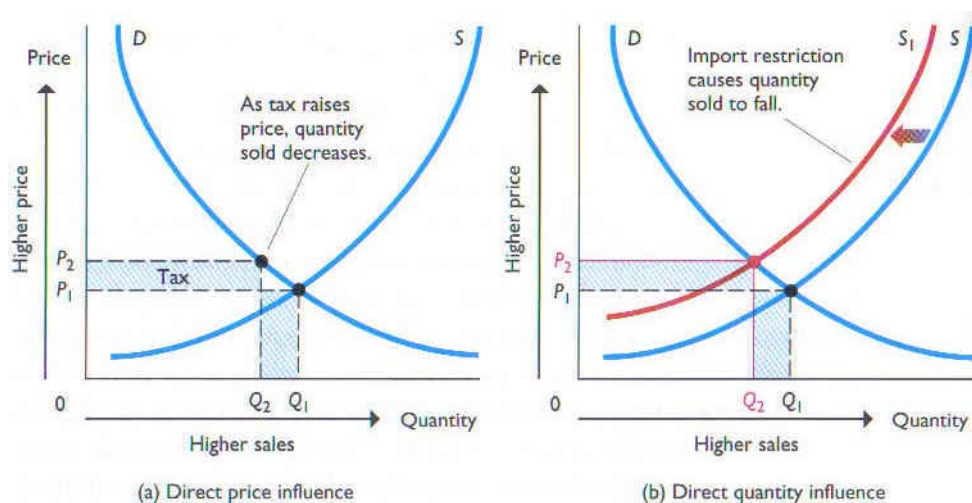
Neekonomski cilji (Daniels in Radebaugh 1998, 247–249):

- *ohranjanje nujne industrije*: država mora določiti, katere panoge so nujne, saj so stroški vzdrževanja neučinkovite industrije ali dragih substitutov zelo visoki; odločitev za protekcijo je treba dobro pretehtati, saj jo je zelo težko ukiniti,
- *odnosi z neprijateljskimi državami*: argumenti obrambe vplivajo tudi na izvoz strateško pomembnih surovin v prijateljske države. Uvoznica se lahko zaveže k prijateljskim odnosom ali najde drugega dobavitelja ali substitute. Enako velja za strateško trgovanje z nestrategskimi surovinami, trgovinskimi blokadami neprijateljskih držav ali za pogojevanje poslovanja z eno državo glede na njeno poslovanje s tretjo državo,
- *ohranjanje obsega vpliva*: obstaja veliko načinov; pomoč, krediti in nakupi so velikokrat vpleteni v politične vezi ali glasovanje v mednarodnih telesih. Tak primer je evropska preferenčna pogodba za uvoz iz bivših kolonij, ki predstavlja oviro konkurenčnosti ostalim uvoznikom v EU. Po drugi strani je Kitajska grozila z omejevanjem trgovine z Avstralijo in Novo Zelandijo, če bi ti dve sprejeli Dalaj Lamo, in predstavila koncesije za nemški Allianz, potem ko je tibetanskemu duhovnemu vodji nemška vlada priredila sprejem,
- *ohranjanje kulture in nacionalne identitete*: Kitajska je največji svetovni porabnik riža, hkrati njena težnja po popolni samooskrbi temelji na kulturnem izročilu in vlogi pridelovanja kot zgodovinski in povezujoči sili združevanja družin. Države temeljijo na skupnem občutenju identitete, ki državljane loči od ostalih nacionalnosti. Da bi obvarovale te razlike, države omejuje tuje izdelke in storitve v posameznih sektorjih (primer je subvencioniranje kulturnih dejavnosti).

#### **4.6.1 Instrumenti nadzora trgovine**

Eden izmed načinov razumevanja instrumentov nadzora trgovine je njihovo razlikovanje na tiste, ki količine trgovanja nadzorujejo indirektno z neposrednim vplivom na cene, in tiste, ki na količine trgovanja vplivajo neposredno.

Slika 4.3 Primerjava trgovinskih omejitev



Vir: Daniels in Radebaugh 1998, 250.

Slika prikazuje, kako vsaka oblika ovire vpliva na ceno kot količino prodane dobrine, čeprav v drugačnem zaporedju in z različnim učinkom na proizvajalce. V prvem grafikonu davek na uvoz dviguje ceno, kar zmanjšuje povpraševanje. V drugem grafu omejevanje količine uvoza zmanjšuje zaloge in tako dviguje ceno, ki jo zaračunavajo proizvajalci.

#### 4.6.2 Instrumenti državnega nadzora internacionalizacije

*Tarifa* je najpogostejši način nadzora trgovine (Daniels in Radebaugh 1998, 250–255). Država izvoza postavlja *izvozne*, država uvoza pa *uvozne tarife*. Uvozna je najpogostejša in je po navadi sredstvo višanja cene uvoženih dobrin, da so manj konkurenčne domačim proizvajalcem. Lahko gre za protekcionizem, tudi če v državi, ki dobrino uvažata, ni proizvajalcev, ki bi jim bila dobrina direktno konkurenčna (tako država zmanjšuje porabo oz. odtekanje denarja izven svojih meja). So tudi vir sredstev za državni proračun.

*Carina* temelji na deklarirani vrednosti uvožene dobrine, vendar so imeli uradniki velikokrat težave posamezni dobrini določiti carinski razred in zatem še višino carinske dajatve glede na vrednost (deklarirane cene so lahko bile prenizke, da bi se izognili visokim dajatvam, ali pa je bila vrednost ocenjena tako visoko, da se je preprečilo uvoz). Zato se je vzpostavila procedura, ki temelji na deklarirani vrednosti; če te ni ali je prenizka, temelji ponovna ocena na vrednosti identične dobrine ali vsaj podobne, ocenjena prodajna vrednost pa je le kot zadnja možnost.

*Drugi neposredni vplivi na ceno:* posebne dajatve (konzulati, carinsko dovoljenje in dokumentacija), plačilo pred transportom in minimalna prodajna cena.

Netarifne ovire predstavljajo nadzor nad količino (Daniels in Radebaugh 1998, 255–260):

- *kvote* določajo količino uvoza določene dobrine v roku enega leta, kar domačim proizvajalcem zagotavlja dostop do dela trga. Problem je izogibanje kvotam s preprodajo oz. izkoriščanjem neizpolnjenih kvot drugih držav (kot se je dogajalo z izvozom kitajskega tekstila, ki se je pretovarjal skozi različne države), ali pa se dobrino prepakira v tako, ki nima kvote (Japonska je imela uvozne kvote na riž, ne pa na zamrznjen suši, ki je 80 % riž). Za Japonsko kvote niso način zaščite domačih proizvajalcev, ampak način zagotavljanja neodvisnosti od posameznih dobaviteljev (Daniels in Radebaugh 1998, 256). Kvota, ki prepoveduje vsako trgovanje, je *embargo*,
- »*kupuj lokalno*« je posebej pomemben takrat, ko so vladni nakupi velik del državne porabe; nakupi vladnih agencij postanejo pomembni za mednarodno konkurenčnost. Lahko je določen tudi odstotek dobrine, ki mora biti proizveden lokalno, ali pa obstaja cenovni mehanizem, ki nakupe omejuje na tiste dobrine, ki so za določen odstotek cenejše od domače proizvodnje,
- *druge vrste trgovinskih ovir*:
  - arbitrarni standardi,
  - specifične zahteve (uvozne licence),
  - administrativni odlogi,
  - recipročne zahteve (barantanje) in
  - omejitve storitev.



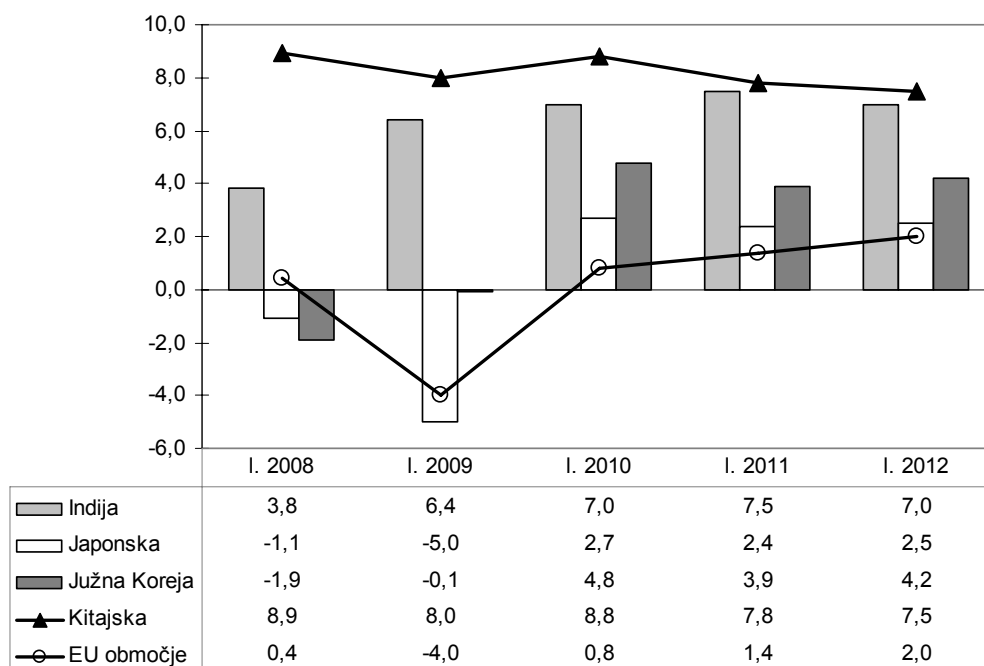
## 5 PRIMERJAVE IN PROJEKCIJE

Potencial velikosti trga je verjetno najpomembnejši dejavnik določanja cilja neposrednih tujih investicij. Spodnja tabela z grafom predstavlja projekcijo realne rasti BDP (per capita) po državah in območjih.

### 5.1 Potencial investiranja v velikost trga

Zaradi svetovne gospodarske krize je BDP podobno upadel na EU območju, Japonskem (v slednji zaradi globoke povezanosti z državami, katere je kriza najgloblje prizadela, kot so ZDA) in manjši meri Južni Koreji. Slednja si je kljub padcu hitreje opomogla, ekonomiji Indije in Kitajske pa nista bili tako močneje prizadeti in dosegata stabilno rast.

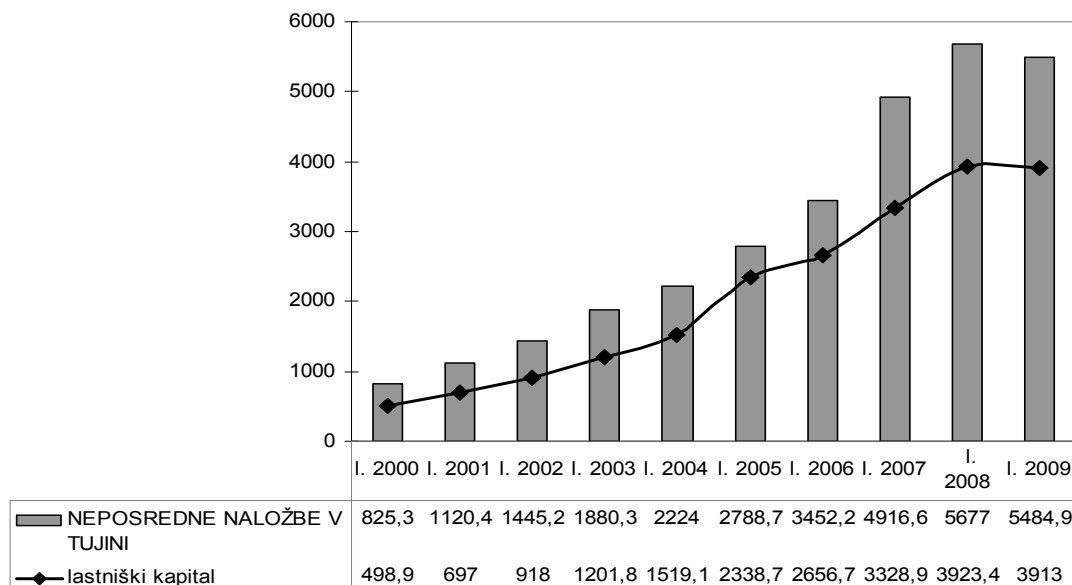
**Slika 5.1** Napovedi rasti BDP\*



\*napovedi rasti BDP temeljijo na izračunu BDP po nakupni pariteti (PPP oz. Purchasing Price Parity).

Vir: The World Bank 2010.

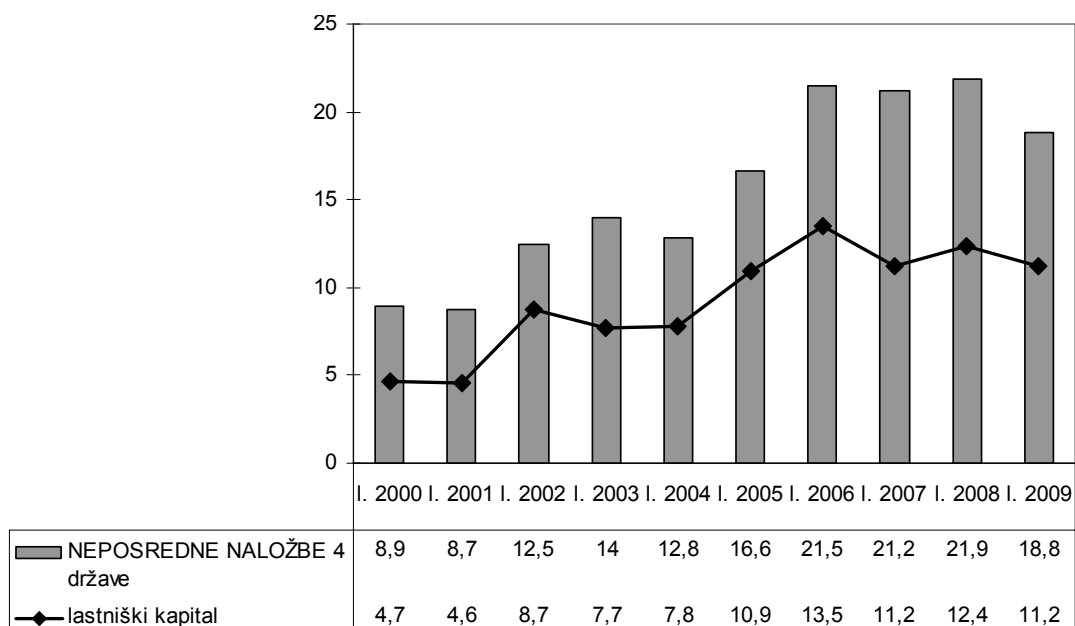
Napovedi za prihodnost so pozitivne: v analiziranih ekonomijah, razen Japonski, je v primerjavi z EU območjem pričakovana višja rast. Podjetja bi to morala videti kot spodbudo za vlaganja na trge, ki se krepijo, saj so analize zaradi kritičnejše uporabe instrumentov kot posledica SGFK, veliko zanesljivejše.

**Slika 5.2** NTI Slovenije v zadnjem desetletju

Vir: Banka Slovenije 2010.

Lahko vidimo, da so neposredne naložbe v tujino v zadnjem desetletju do SGFK naraščale. Sicer neizrazito in previdno, a vendarle konstantno. Kriza je to naraščanje zaustavila, a vseeno Slovenija ni doživela takega upada NTI, kot se je pojavil v drugih državah. Delež lastniškega kapitala je v NTI slovenskih podjetij ostajal pretežno enak. Ker je izvor svetovne gospodarske krize iskati predvsem v netransparentnih in prenapihnenih finančnih gibanjih, je dejstvo, da NTI niso predvsem finančne narave, znamenje stabilnosti. Predvsem v zadnjih dveh letih pred krizo, z liberalizacijo kapitalnega trga, so bile investicije v obravnavani del sveta, jugovzhodno Azijo, pretežno finančne narave in so bile posledica stremenja po hitrih dobičkih. Slovenska podjetja so se na te trge podajala motivirana predvsem zaradi cenejšje delovne sile. V zadnjem času pa postaja jasno, da se znanje, ki se je ob tem (in delovanjem vseh prisotnih MNP) prenašalo, postalo sredstvo lokalnih, predvsem kitajskih in indijskih podjetij, da so postala konkurenčna na istem segmentu. Včasih lokalna podjetja presežejo tuje investitorje, saj imajo veliko zaledje znanja in sposobnega kadra. Zaenkrat se to dogaja še za srednje zahtevne proizvode in tako popolna konkurenčnost MNP ostaja le v najbolj zahtevnih izdelkih in storitvah.

V spodnji tabeli z grafom lahko primerjamo gibanje slovenskih NTI izključno na trgih Indije, Japonske, Južne Koreje in Kitajske. Če podatke primerjamo s prejšnjo tabelo, ugotovimo, da na teh trgih lastniški kapital predstavlja manjši delež investicij, kot pa velja za povprečje slovenskih NTI, kar pomeni, da jih sestavljata višja deleža terjatev in obveznosti.

**Slika 5.3** Združene NTI Indija, Japonska, Južna Koreja in Kitajska (2000–2009)

Vir: Banka Slovenije 2010.

Neposredno lahko tudi primerjamo delež slovenskih izhodnih NTI v 4 analizirane države s skupnimi izhodnimi NTI. Ugotovimo, da investicije v tako velike trge, s tako velikim strateškim potencialom razvoja, ne dosegajo niti 1 % slovenskih NTI in se celo vztrajno zmanjšujejo. Predpostavljamo lahko le, da je tako zaradi slovenskih lokalnih politično-gospodarskih razmer (razmer v regiji in znotraj države).

**Tabela 5.1** Primerjava Slo NTI in Slo NTI4

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
NTI	825,3	1120,4	1445,2	1880,3	2224	2788,7	3452,2	4916,6	5677	5484,9
NTI4	8,9	8,7	12,5	14	12,8	16,6	21,5	21,2	21,9	18,8
Delež NTI4 v NTI (v %)	1,08	0,78	0,86	0,74	0,58	0,60	0,62	0,43	0,39	0,34

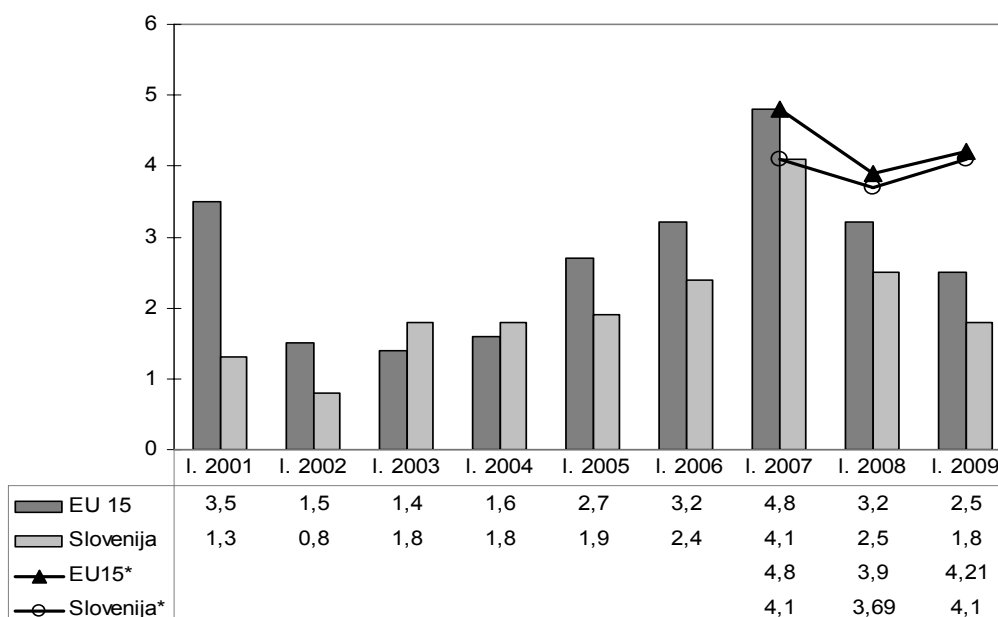
Vir: Banka Slovenije 2010.

## 5.2 Slovenske izhodne NTI

Slovenske izhodne NTI so to desetletje rasle tudi relativno gledano kot delež BDP, dokler se ni zaradi svetovne gospodarske krize trend ponovno obrnil navzdol. Za razvite države je značilno, da je delež izhodnih NTI v BDP nižji od deleža vhodnih. Slovenija je še vedno neto prejemnica NTI. V letu 2008 je Slovenija po intenzivnosti izhodnih NTI prvič pristala na 15. mestu statistične lestvice (prej okoli 25. mesta), kar pomeni, da je njene izhodne investicije kriza na vrhuncu relativno manj prizadela kot tiste v

najrazvitejših državah (delež BDP v NTI je 2009 višji kot v Belgiji, na Danskem, v Grčiji, Španiji, Avstriji, na Finskem, Švedskem in v Veliki Britaniji), ki so tradicionalno bolj povezane z ekonomijami, kot je tista v ZDA, ki so bile zaradi krize najbolj prizadete. Države EU15 so: Avstrija, Belgija, Danska, Finska, Francija, Nemčija, Grčija, Irska, Italija, Luksemburg, Nizozemska, Portugalska, Španija, Švedska, Velika Britanija. V letu pred krizo je bil delež NTI trikratnik tistega na začetku desetletja, kar kaže na intenzivnost učinka globalizacije na ekonomska gibanja v teh letih (Eurostat 2010a).

**Slika 5.4** Primerjava relativne rasti NTI, kot % BDP, med EU 15 in Slovenijo



Opombe: EU 15 za 2009 je izračunan kot povprečje objavljenih podatkov

\*izračun je rezultat linearnega trenda iz podatkov 2001–2007

Vir: Eurostat 2010a.

Iz tabele lahko razberemo, da je bila rast NTI v letu 2007 veliko bolj skokovita kot bi bila po pričakovanjih postopne rasti. Zato pa je bil velik tudi padec. V prvem letu krize (2008) manjši, najverjetneje zaradi rezervacije sredstev iz prejšnjih let, v letu 2009 pa se je vrednost NTI prepolovila v primerjavi z optimističnimi napovedmi pred krizo.

**Tabela 5.2** Slovenska podjetja na izbranih trgih v letu 2010

Država izvoza	Indija	Japonska	Kitajska	Južna Koreja
število podjetij izvoznikov	114	81	170	87
število zastopstev	1	3	5	0
število podjetij, neposredno prisotnih na lokalnem trgu	4	4	19	1

Vir: SloExport 2010.

### 5.3 NTI v Indijo

Za Indijo sta značilna močan javni sektor, ki se le počasi privatizira in mešano tržno-plansko gospodarstvo. Stopnje gospodarske rasti v zadnjem desetletju so bile visoke (v povprečju več kot 5 %), azijska finančna kriza pa Indije ni prizadela. Osnovo gospodarstva predstavljata številna in cenena delovna sila ter prostrano ozemlje, zato je najpomembnejša dejavnost v Indiji kmetijstvo, ki zaposluje polovico aktivnega prebivalstva in ustvari 17 % BDP. Svetovna gospodarska kriza je sicer skoraj preplovala indijsko gospodarsko rast leta 2008, ko je rast upadla na 5,1 %, ni pa povzročila upadanja BDP. Gospodarska rast se z vsakim letom od 2008 ponovno povišuje in je v 2009 znašala 6,8 %, za 2010 se napoveduje 7,7 %. Tuje neposredne investicije, razen manjšega upada v 2009, strmo naraščajo. V letu 2010 naj bi dosegle 30.514 mlrd EUR v primerjavi z 24.873 mlrd EUR v letu 2009. Za leto 2012 napovedujejo 7 % letno rast (EIU 2010).

Indijski BDP je v letu 2009 znašal 926 mlrd EUR. Gospodarska rast, ki je v letih 2005-2007 v povprečju presegala 9 %, je bila v letu 2008 nižja in je znašala 5,1 %. Vzroki za počasnejšo rast so: težave svetovnega gospodarstva, ostrejša denarna politika in naraščajoča inflacija, kar omejuje rast zasebne in naložbene potrošnje. BDP si je v letu 2009 ponovno opomogel in dosegel 6,8 % rast, za leto 2010 pa napovedujejo 7,7 % rast ter še naprej pozitiven, čeprav počasnejši trend rasti. Tudi industrijska proizvodnja beleži stalno rast, ki bo 2010 dosegla vrh s 13,6 %. V letu 2009 je bila rast 6,6 %, za 2011-2012 pa je napovedana 8,6 % rast. Indijska vlada ostaja osredotočena na izboljševanje položaja malega človeka, kar dosega s populističnimi ukrepi ekonomske politike. Vendar pa na srednji rok pripravlja reforme za liberalizacijo poslovnega okolja (čemur nasprotujejo tudi lokalni - predvsem ruralni – vrhovi znotraj vladajoče stranke ter opozicija), davčno reformo, fiskalno konsolidacijo ter zmanjšanje fiskalnih stimulativnih ukrepov za premoščanje gospodarske krize v svetu (EIU 2010).

Zunanjetrgovinski primanjkljaj Indije je v letu 2009 znašal 74,9 mlrd EUR, kar je manj kot v letu 2008, ko je le-ta znašal 82,2 mlrd EUR. Zaradi globalne ekonomske krize sta se v Indiji v letu 2009 zmanjšala tako uvoz kot izvoz. Izvoz se je zmanjšal za 19 % in je znašal v letu 2009 118,2 mlrd EUR. Uvoz je upadel za 17 % na 193,1 mlrd

EUR. Kitajska je postala indijski najpomembnejši uvozni trgovinski partner in je tako na tem mestu izrinila ZDA (po EIU 2010 in ITC 2009).

**Tabela 5.3** Primerjava napovedi NTI EU15 in slovenskega izvoza v Indijo

Dejavnost/Leto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
NTI EU15 Indija (v mlrd EUR):	6,1	16,1	18,3	28,0	24,9	30,5	32,4	35,2
slovenski izvoz (v mio EUR):	17,8	32,0	36,3	49,0	76,0	10,8+	/	/

(+) podatki se nanašajo na obdobje januar – februar

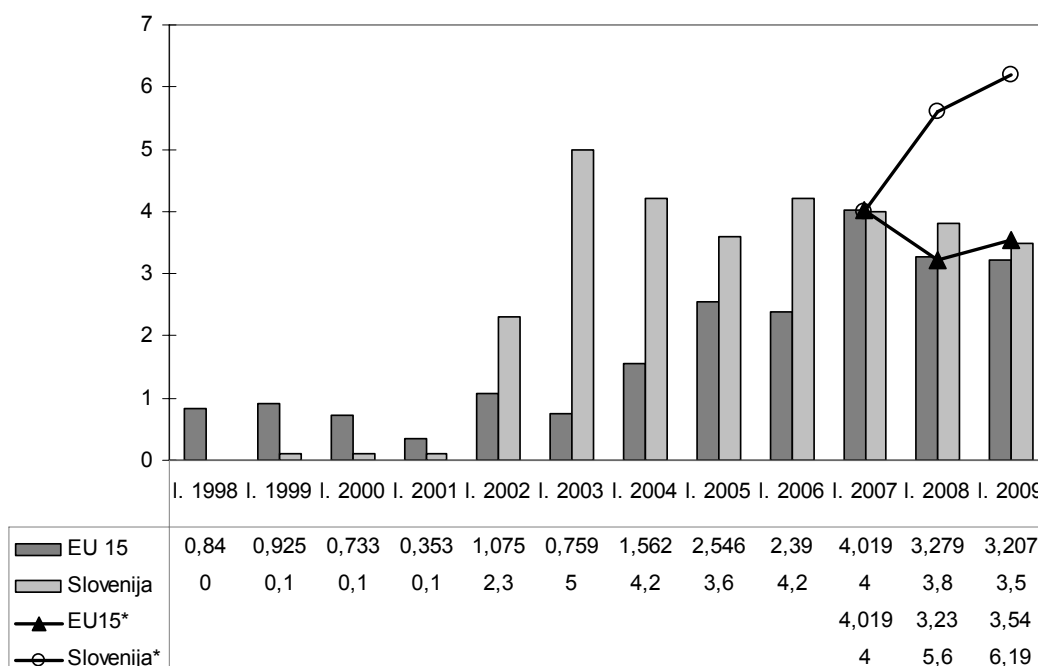
Vir: EIU 2010.

Če se opiramo na podatke iz tabele in napovedi, lahko ugotovimo, da izvoz Slovenije v Indijo narašča veliko hitreje kot NTI Slovenije v Indiji. Slovenija bi lahko del izvoza preoblikovala v NTI zaradi potenciala, ki ga indijski trg izkazuje. Kot je razvidno iz spodnjega grafa, je trend gibanja NTI sledil padajočemu trendu EU pod pritiskom svetovne gospodarske krize, vendar je nasprotno izvoz naraščal. To kaže, da bi lahko s pomočjo ustreznih spodbud in financiranja, ko se indijsko gospodarsko odpira in deregulira, take investicije predstavljale velik potencial za rast in razvoj.

*Slovenska podjetja, neposredno prisotna na indijskem trgu*

Krka, d. d., Iskraemeco seahorse Ltd., G.H.S. Bedi – PS Bedi group, Holden medical PVT ltd (Sloexport in spletne strani slovenskih podjetij).

**Slika 5.5** Primerjava gibanja višine NTI v Indijo med Slovenijo in povprečjem EU15

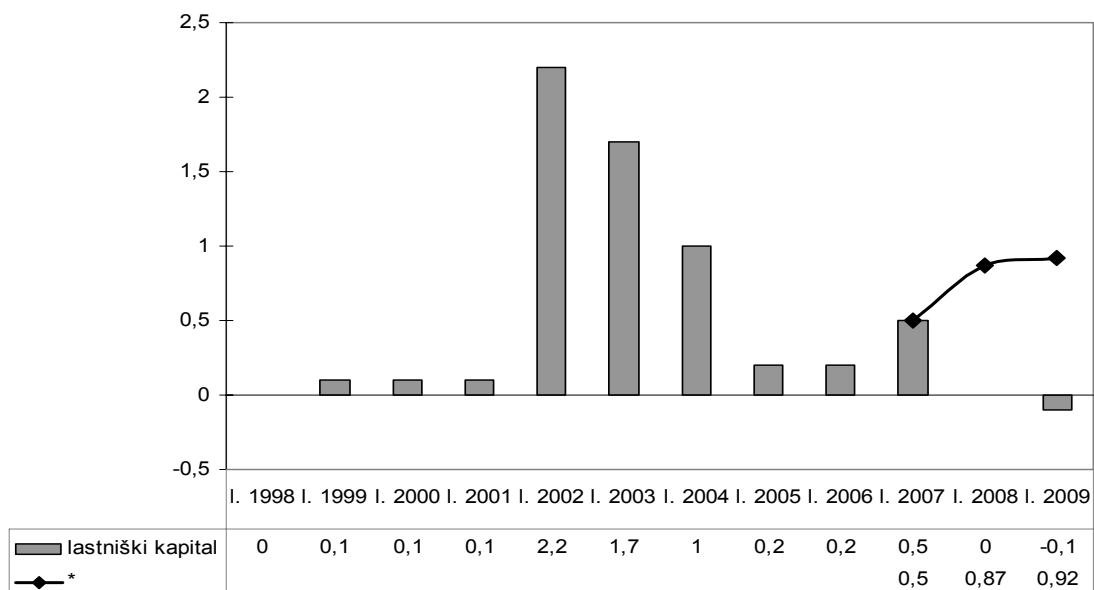


Opombe: EU podatki v milijardah evrov, podatki za Slovenijo v milijonih.

\* pričakovane NTI z izračunom linearnega trenda po podatkih 1998–2007.

Vir: EUROSTAT 2010b in Banka Slovenije 2010.

Po primerjavi NTI po nastopu krize in napovedi, ki temeljijo na podatkih pred SGFK, lahko ocenimo, da se za EU15 višina neposrednih investicij ni bistveno spremenila od pričakovanih, medtem ko so se slovenske NTI praktično prepolovile v primerjavi s pričakovanji pred krizo. Glede na odpiranje indijskega gospodarstva in optimistične napovedi za njegovo rast lahko sklepamo, da sta na zmanjšanje toka NTI na ta trg vplivala zaznano tveganje oddaljenosti in pomanjkljive izkušnje bilateralnih odnosov.

**Slika 5.6** Višina lastniškega kapitala v NTI Slovenije v Indijo med 1998 in 2009

Opomba: primerjava med NTI tekočega in preteklega leta.

\*pričakovan lastniški kapital na podlagi izračuna linearnega trenda 1998–2007.

Vir: Banka Slovenije 2010.

Slovenija je kot odziv na svetovno gospodarsko in finančno krizo po ponovnem povečevanju obsega NTI le-te zmanjšala v letu 2008 in še bolj v letu 2009. Agencija Ernst&Young pa Indijo uvršča na drugo mesto za investicije najzanimivejših držav v naslednjih treh letih, zelo pozitivna pa je tudi ocena Svetovne Banke (2010).

Na podlagi izračuna linearnega trenda brez upoštevanja krize in pozitivnimi podatki o odpiranju indijskega gospodarstva je bilo pričakovati rast investicij, vendar so se NTI zaradi SGFK najprej ustavile in nato zmanjšale.

#### 5.4 NTI na Japonsko

Japonsko gospodarstvo se je konec devetdesetih let znašlo v recesiji, za katero je bilo značilno krčenje BDP, padanje cen oziroma deflacija, nizka domača potrošnja in upadanje industrijske proizvodnje. Vlada je poskušala spodbuditi gospodarsko rast z večjim proračunskim trošenjem in zadolževanjem zasebnega in javnega sektorja, zaradi česar se je močno povečal javni dolg (skoraj dvakratno presega BDP), ki bo po mnenju analitikov v naslednjih letih zaviral hitrejši razvoj gospodarstva. To podpira tudi trend na področju neposrednih tujih investicij, ki so kljub upadu v letu 2009 (z 16,7 na 11,7 mlrd EUR) bistveno večje, kot so bile pred petimi leti (2,6 mlrd EUR). Investicije naj bi še naprej zmerno rastle, le v letu 2012 se pričakuje manjše nihanje navzdol z 15,5 na 14,2 mlrd EUR. Japonska je tudi doživela vpliv recesije razvitih držav, kar se je kazalo z manjšim upadom ekonomske aktivnosti v letu 2008 (-1,2 %) ter večjim v letu 2009,



ko je bilo zmanjšanje  $-5,2\%$  BDP je dosegel 3.644,6 mlrd EUR. Kaže pa se vpliv hitro razvijajočih se sosednjih držav in v letu 2010 na Japonskem že napovedujejo manjšo pozitivno rast, ki naj bi dosegla  $1,7\%$  (EIU 2010).

V obdobju 2011-2012 analitiki napovedujejo najprej manjši zastoj zaradi izteka gospodarskega cikla in umika državnih spodbud, ko bo BDP  $1,1\%$ , ter ponovno manjšo rast v višini  $1,2\%$  v letu 2012. Industrijska proizvodnja je v letu 2009 doživela hudo zmanjšanje v višini skoraj  $22\%$ , v letu 2010 pa ima že napovedano  $16\%$  rast, kar je mogoče le zaradi res nizke ravni prejšnjega leta. V naslednjih letih naj bi se rast gibala okrog  $2\%$  letno. Inflacijski položaj japonskega jena je že več let na robu deflacije. Leta 2009 je zapadel v deflacijsko področje z  $1,4\%$  deflacijo, ki se bo v letu 2010 znižala na  $1\%$ , v letih 2011-2012 pa naj bi se prevesila v inflacijo v višini  $1\%$  (EIU 2010).

Prioriteta japonske vlade je obvladovanje izjemno visokega proračunskega primanjkljaja, zaradi česar si stalno pušča odprto možnost dviga davkov. Tega zaenkrat še ni storila zaradi spodbujanja oz. oživljanja gospodarske rasti, se bo pa zelo verjetno zgodilo, saj je fiskalni položaj Japonske verjetno najslabši med vsemi državami razvitega sveta – višina javnega dolga se namreč približuje  $200\%$  BDP. Zaradi vsega omenjenega vlada išče poti med obljubami, da ne bodo zvišali davkov in drugih politično občutljivih obremenitev, ter uravnoveženjem dolgoročnega trenda javnega dolga, ki se po trenutnih podatkih dolgoročno le slabša (EIU 2010).

Japonska je imela v letu 2009 29,6 mlrd EUR trgovinskega presežka. Izvozili so za 378,2 mlrd EUR, uvozili pa za 348,4 mlrd EUR blaga. V letu 2009 so zabeležili rekorden presežek na tekočem računu  $-98$  mlrd EUR, kar predstavlja  $2,8\%$  BDP. Japonska v največji meri izvažata transportno opremo, stroje, končne izdelke in kemikalije. Njen vodilni izvozni trg je bila v letu 2009 Kitajska, kamor so izvozili  $18,9\%$  celotnega izvoza. Japonski uvoz predstavljajo predvsem goriva, električni stroji, hrana, kemikalije in razni končni izdelki. Tudi v uvozu je Kitajska najpomembnejša partnerica. Iz Kitajske so v letu 2009 uvozili za  $22,3\%$  celotnega uvoza. Druge pomembnejše države izvoznice, iz katerih je Japonska uvažala v letu 2009, so še ZDA, države EU, Avstralija in Savdska Arabija (EIU 2010).

**Tabela 5.4** Primerjava napovedi NTI EU15 in slovenskega izvoza na Japonsko

Dejavnost/Leto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
NTI EU15 Japonska (v mlrd EUR):	2,6	-5,4	16,2	16,7	11,7	13,7	15,5	14,2
slovenski izvoz (v mio EUR):	18,4	19,2	20,1	23,7	16,1	1,7+	/	/

Opomba (+) podatki se nanašajo na obdobje januar–februar.

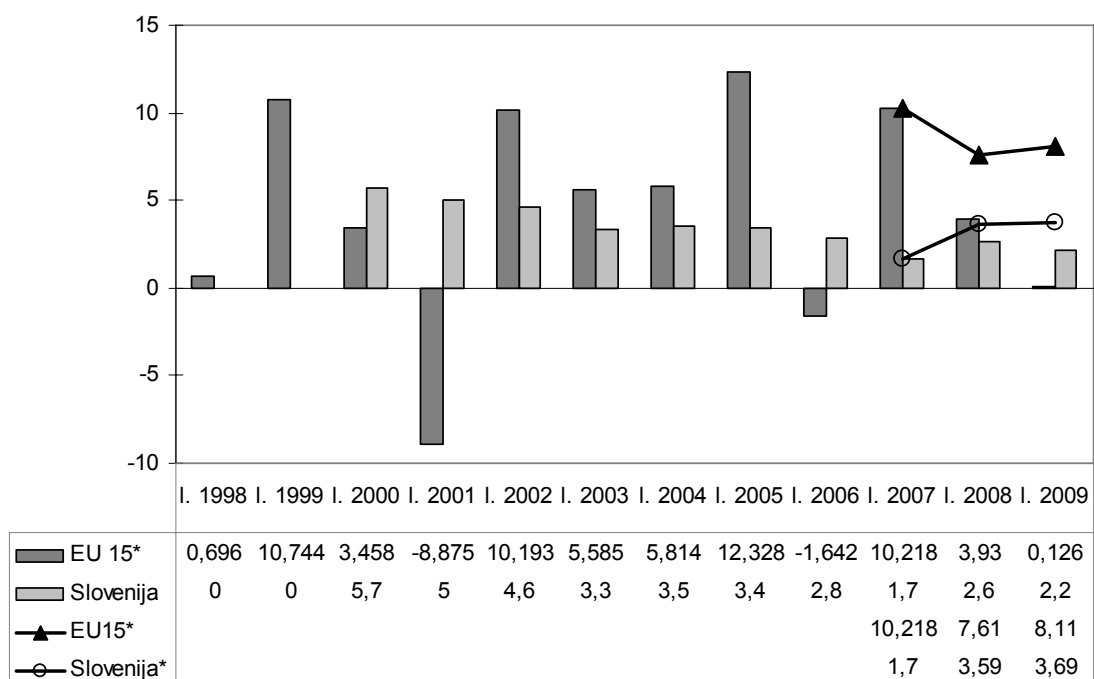
Vir: EIU 2010.

Iz tabele in napovedi lahko ugotovimo, da je izvoz Slovenije na Japonsko naraščal ne glede na EU trende, hkrati se je zaradi krize skoraj prepolovil. Japonski trg je eden najbolj prizadetih, ki mu analitiki napovedujejo počasno okrevanje. Japonska zato tudi ni izrazito privlačna ekonomija za NTI.

*Slovenska podjetja, neposredno prisotna na japonskem trgu*

Elan Japan, Instrumentation technologies, LPKF Japan, Comnet global (spletne strani slovenskih podjetij in SloExport).

**Slika 5.7** Primerjava gibanja višine NTI na Japonsko med Slovenijo in povprečjem EU15



Opomba: EU15 podatki v milijardah evrov, podatki za Slovenijo v milijonih.

+delni podatki.

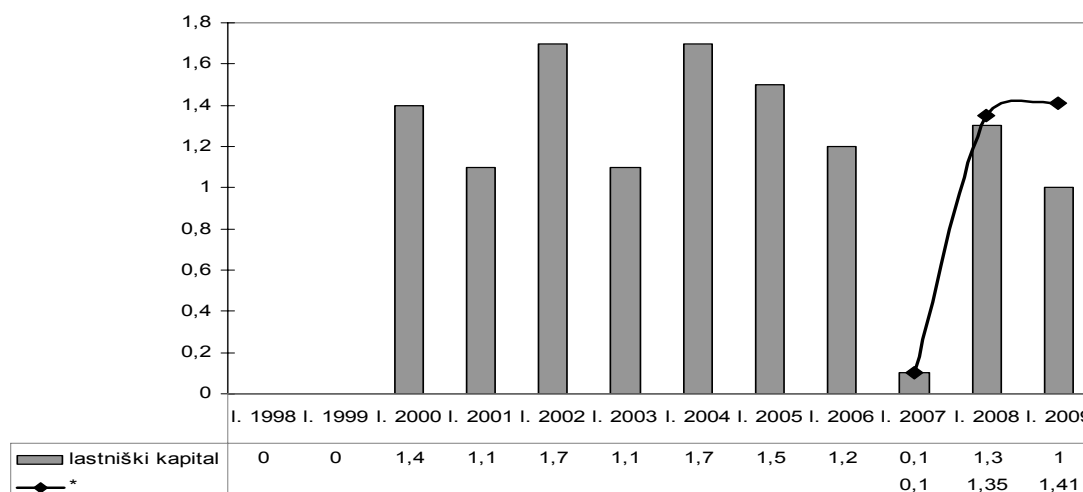
\*projekcija linearnega trenda na osnovi podatkov 1998–2007.

Vir: EUROSTAT 2010b in Banka Slovenije 2010.

Tabela in primerjava pokažeta, da zaradi azijske finančne krize konec prejšnjega desetletja slovenske NTI v to državo niso tako drastično padle, kot se je to zgodilo za države EU15. So pa v obdobju SGFK konstantno padale. Opazimo lahko, da so se slovenska podjetja investicij na trg, ki je izgledal tako potencialen, lotila kasneje kot drugi svetovni investitorji. Izguba zaupanja in optimizma do vlaganja slovenskih podjetij na ta trg je pomenila izoblikovanje izjemno previdnega odnosa do neposrednih investicij na ta trg, ki ga niso razgibala niti nihanja višine NTI EU15. Kljub temu lahko

s primerjavo linearnega trenda oz. predvidevanj ugotovimo, da so se NTI zaradi SFGK drastično zmanjšale, tudi če bi bila pričakovanja manj optimistična, kot so tista na podlagi linearnega trenda. Najpomembneje je ob tem upoštevati, da je japonsko gospodarstvo zelo tesno povezano z ameriškim trgom, ki ga je svetovna gospodarska in finančna kriza najbolj prizadela.

**Slika 5.8** Višina lastniškega kapitala v NTI Slovenije na Japonsko med 1998 in 2009



\*podatki na osnovi linearnega trenda 1998–2007.

Vir: Banka Slovenije 2010.

Razberemo lahko, da se je tudi lastniški delež v NTI na japonsko zmanjšal bolj od pričakovanj. Prvo leto krize (2008) manj, najverjetneje zaradi rezervacij, leto zatem pa se kaže očiten umik lastniškega deleža.

## 5.5 NTI v Južno Korejo

Južna Koreja ima malo naravnih virov, poleg tega pa je v državi zaradi hitre urbanizacije obdelanih le 20 % obdelovalnih površin. Odvisnost od uvoza nafte, bencina, naravnega plina in kovin je zato velika (je druga največja uvoznica naravnega plina na svetu). V zadnjih desetih letih največji delež ali več kot polovico BDP ustvarjajo storitve, slabo tretjino pa predelovalna industrija. Južna Koreja je tudi ena od držav članic ASEAN. Večina njih je poimenovana azijski tigri. Zanje je značilen bliskovit gospodarski razvoj, ki je bil z azijsko finančno krizo le kratkotrajno prekinjen. Južna Koreja je od začetka izvajanja dolgoročnega programa razvoja industrije leta 1963 vseskozi beležila visoke stopnje rasti BDP, povprečna gospodarska rast pa je v obdobju 1993–2007 znašala 5,5 %. Gonilna sila je bil izvoz blaga in storitev (v tem obdobju se je povečeval za dobrih 17 % letno). Azijska finančna kriza, ki je nastopila konec leta 1997, je imela velik vpliv na korejsko gospodarstvo. Restriktivna monetarna

politika in visoke obrestne mere so povzročile močno zmanjšanje domačih naložb zasebnega sektorja. Prestrukturiranje gospodarstva je povzročilo za korejske razmere visoko brezposelnost in zmanjšanje zasebne porabe, vse to pa se je odrazilo v negativni rasti BDP v višini 6,5 %. Vendar pa si je gospodarstvo opomoglo že v letu 1999, ko je zabeležilo kar 10,9 % rast, kasnejše stopnje rasti pa niso več dosegle tistih pred krizo. V letu 2009 je gospodarska aktivnost sicer upadla na 0,2 % rast, vendar pa se že v letu 2010 po napovedih vrača na stara pota z napovedano 5,9 % rastjo. Rast tujih neposrednih investicij se je v letu 2009 znižala na 1,1 %, v letu 2010 pa se še naprej znižuje do napovedanih 0,3 %. V letu 2011 pa naj bi se trend obrnil in rast investiciji naj bi znašala 0,9 %, s še večjo pričakovano rastjo v 2012 (EIU 2010).

Gospodarska rast je v 2009 znašala 0,2 %. Ker pa jo bosta v 2010 izvoz in uvoz ponovno spodbujala zaradi svoje izrazite rasti, bo BDP sledil pozitivnim trendom in zabeležil 5,9 % rast. Kot bo zunanja trgovina malo manj izrazito okrevala tudi v 2011, bo tudi rast BDP ustrezna – napovedana je v višini 4,3 %, v 2012 pa 4,5 %. Tudi rast industrijske proizvodnje, ki je bila v letu 2009 negativna (-1,3 %), bo po napovedih v 2010 dosegla izjemno rast v višini 11,7 %. V naslednjih letih naj bi se umirila pri okrog 6 % letno. Vlada si je na ekonomskem področju za prioriteten cilj postavila izboljšanje poslovnega okolja, kar vključuje znižanje davkov in reformo davčnega sistema, vključno z racionalizacijo davčnih spodbud za podjetja. Vlada si tudi prizadeva za deregulacijo, poenostavitev birokratskih postopkov, za spodbujanje tujih neposrednih naložb ter za sklenitev prostotrgovinskega sporazuma s Kitajsko, ki je sedaj država, v katero J. Koreja največ izvažata (EIU 2010).

**Tabela 5.5** Primerjava napovedi NTI EU15 in izvoza slovenskih podjetij na južnokorejski trg

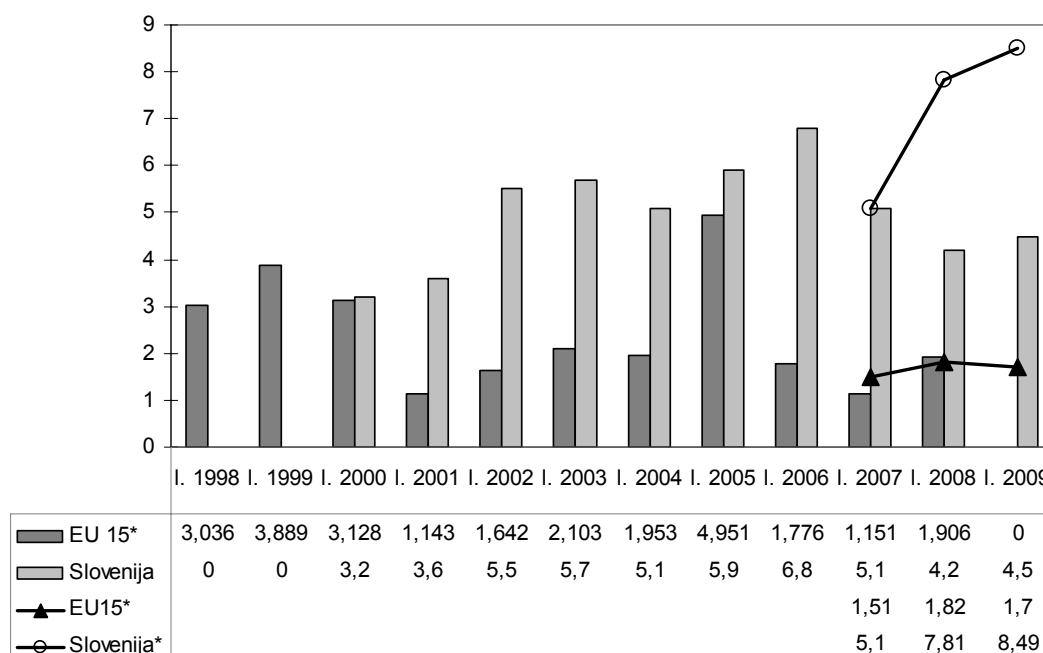
Dejavnost/Leto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
NTI EU15 v Južno Korejo ( mlrd EUR):	5,0	2,9	1,3	2,2	1,1	0,3	0,9	2,5
slovenski izvoz (v mio EUR):	15,2	16,2	18,0	17,0	17,5	3,2+	/	/

(+) podatki se nanašajo na obdobje januar–februar.

Vir: EIU 2010.

V letu nastopa krize (2008) lahko opazimo upad izvoznih aktivnosti slovenskih podjetij v Južno Korejo, a te niso bile bistveno manjše (manj kot 10 % upad). Medtem so se izvozne aktivnosti EU15 celo okrepile. Leto zatem se je izvoz EU15 v Južno Korejo prepolovil, po drugi strani pa je Slovenija obdržala enak obseg oz. ga celo povečala. Najverjetneje lahko to pripišemo aktivni gospodarski politiki in konstantnim dvostranskim gospodarskim odnosom (obiski gospodarskih delegacij ene in druge strani, sejmi in trgovinski sporazumi).

**Slika 5.9** Primerjava gibanja višine NTI v Južno Korejo med Slovenijo in povprečjem EU15



\*EU15 podatki v milijardah evrov, podatki za Slovenijo v milijonih.

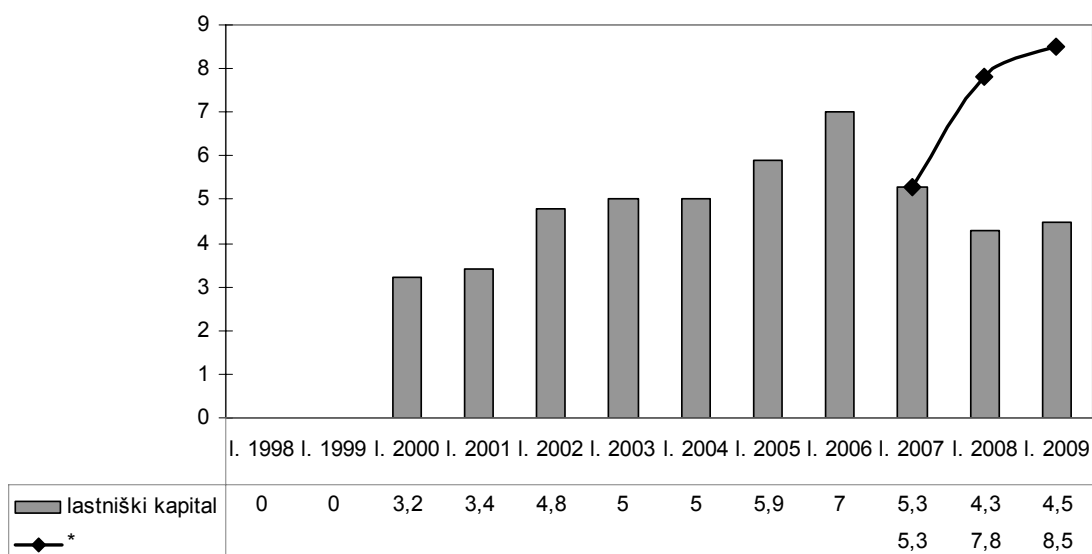
\*\* EU15 2009 podatki niso na voljo.

+podatki na podlagi linearnega trenda 1998–2007.

Vir: EUROSTAT 2010b in Banka Slovenije 2010.

Če se opiramo na podatke in napovedi lahko ugotovimo, da je izvoz Slovenije v Južno Korejo bolj stabilen kot gibanje NTI v EU15, kar dokazuje, da imamo stabilno mednarodno menjavo. Kriza je na Južno Korejo vplivala zaradi njene povezanosti z najbolj prizadetimi ekonomijami, vendar si je v primerjavi z njimi hitreje opomogla. Analitiki ji napovedujejo stabilno, čeprav skromnejšo rast. Slovenija je v zadnjem času oblikovala veliko tesnejših gospodarskih povezav, kar je podlaga za oblikovanje intenzivnejših NTI. Po drugi strani pa je vpliv svetovne gospodarske in finančne krize očiten. Ne glede na stabilen izvoz v to državo, je višina NTI prepolovljena v primerjavi s projekcijami, ki slonijo na podatkih izpred krize (do 2007). Južna Koreja je, tako kot Japonska, tesno povezana z ZDA. Nezaupanje in negotovost v prihodnost pa sta bistveno zmanjšali rast NTI slovenskih podjetij v to državo.

**Slika 5.10** Višina lastniškega kapitala v NTI Slovenije v Južno Korejo med 1998 in 2009



\*projekcija na podlagi linearnega trenda podatkov 1998–2007.

Vir: Banka Slovenije 2010.

Glede na projekcijo lahko tudi iz tabele deleža lastniškega kapitala ugotovimo, da je ta približno polovico manjši, kot bi bil po pričakovanjih, glede na njegovo gibanje do leta 2007, čeprav je začel upadati že po letu 2006.

*Slovensko podjetje, neposredno prisotno na korejskem trgu:* Kolektor Sinyuang industrial co, Ltd.

Slovenija izgrajuje dolgoročno in strateško partnerstvo med državama, pri čemer ima velik pomen Luka Koper. Konec leta 2008 so slovenske neposredne naložbe v Južno Korejo znašale 4,2 mio. evrov, korejske v Sloveniji pa le 2,7 mio evrov. V lanskem letu je z Južno Korejo sodelovalo 585 slovenskih podjetij. KITA (Korean International Trade Association) je največje in najvplivnejše poslovno združenje v Republiki Koreji z 65.000 člani. Koreja je prestala azijsko finančno krizo v letu 1997 in bo pridobljene izkušnje izkoristila tudi za okrevanje po sedanji svetovni gospodarski in finančni krizi. Cilj Južne Koreje je postati eden ključnih globalnih igralcev. Priložnosti za okrepitev sodelovanja vidi pri povečanju blagovne menjave in investicij, pri izgradnji strateških partnerstev med podjetji ter strateških zavezništev za skupne nastope na tretjih trgih. Slovenija je v lanskem letu v Južno Korejo izvozila blaga v vrednosti 17,5 mio. evrov, od tam pa uvozila za blizu 138 mio. evrov blaga. V primerjavi z letom 2008 se je slovenski izvoz v J Korejo povečal za 2,9 %, uvoz pa znižal za 58 %. Slovenija v J Korejo izvažata zlasti dele za rotacijske električne stroje, druge železne ali jeklene izdelke, heterociklične spojine ter zdravila; uvažata pa predvsem osebne avtomobile, olja

iz nafte ali bituminoznih materialov, druge heterociklične spojine ter sintetični kavčuk in šolski pribor (radirke).

## **5.6 NTI na Kitajsko**

Industrija in gradbeništvo ustvarita na Kitajskem približno polovico BDP. Kitajska je zaradi poceni delovne sile ena najprivlačnejših destinacij za lokacijo proizvodnih obratov, čeprav se je cena delovne sile precej povišala po letu 2008. Več kot polovico kitajskega izvoza ustvarijo podjetja s tujim kapitalom. Storitveni sektor zaradi javnih monopolov in strogih predpisov ni dobro razvit in v zadnjih petnajstih letih predstavlja le tretjino BDP. Kitajska je ena redkih držav, kjer je državni sektor skoraj tako pomemben kot zasebni, privatizacija pa je tema, o kateri se le previdno razpravlja (EIU 2010).

V letu 2008 je upadla splošna višina NTI v državo. Izjema so bili bančništvo, nepremičnine, obnavljanje voda in ekologija (ravno gospodarski področji, ki imata v Sloveniji dodatno protikrizno državno podporo v raziskave in razvoj) ter zdravje in sociala (Statistični urad Republike Kitajske 2009).

Rast kitajskega gospodarstva se je v letu 2009 znižala na 8,7 %, v letu 2010 pa se ponovno povečuje in naj bi dosegla 9,9 % rast, kar je več, kot analitiki napovedujejo za obdobje 2011-2012. Takrat naj bi gospodarska rast dosegala približno 8 % letno rast. Industrijska proizvodnja je v letu 2009 beležila 11 % rast, v letu 2010 pa naj bi se zvišala na 13,6 %. V obdobju 2011-2012 naj bi bila rast povprečno 11,7 %. Poleg ZDA je Kitajska največja prejemnica tujih naložb v svetu. Te so v letu 2009 znašale 70,9 mlrd EUR in so bile za 30 % nižje kot leta 2008, ko so dosegle 100,5 mlrd EUR. V letu 2010 naj bi ponovno zrasle do 79,9 mlrd EUR in se na tem nivoju obdržale do konca leta 2012. Stopnja inflacija je s 5,9 % v letu 2008, padla v deflacijo -0,7 % v letu 2009. V letu 2010 se napoveduje ponovna višja stopnja inflacije, ki bo dosegla 3,5 %, v obdobju 2011-2012 pa naj bi inflacija dosegala povprečno 3,3 %. Brezposelnost je v letu 2009 znašala 9,3 %. Po napovedih naj bi v letu 2010 znašala 9,4 %, v letu 2012 pa ponovno 9,2 %. Kitajska gospodarska politika je v obdobju 2010-2011 aktualno usmerjena predvsem v obvladovanje zmanjševanja kreditne rasti, ki se je razmahnila v letu 2009. Vlada si tudi prizadeva, da se upočasnitev rasti v nepremičninskem sektorju ne sprevrže v eksplozijo možnega nepremičninskega balona. Poleg tega je aktualno tudi navodilo vlade, da morajo banke usmerjati odobrene kredite v bolj produktivne naložbe (EIU 2010).

**Tabela 5.6** Primerjava napovedi NTI EU15 in višine slovenskega izvoza na Kitajsko

Dejavnost/Leto	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
NTI EU15 na Kitajsko (mlrd)	63,3	62,0	101,0	100,5	70,9	79,9	79,3	79,9
slovenski izvoz (v mio EUR):	36,2	53,6	60,6	69,0	63,4	13,4+	/	/

Opomba (+) podatki se nanašajo na obdobje januar–februar.

Vir: EIU 2010.

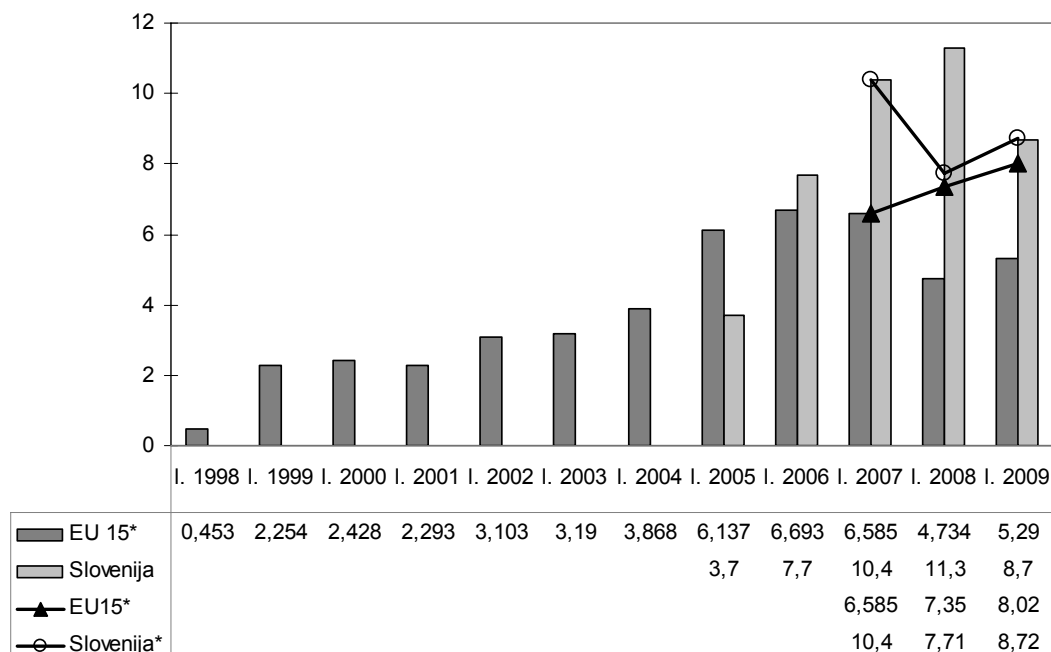
Iz tabele in napovedi lahko ugotovimo, da je izvoz Slovenije na Kitajsko naraščal počasneje kot NTI EU15, vendar pa zato konstantno in se kljub krizi ni toliko znižal kot investicije. Prav tako so se zaradi krize slovenske investicije zmanjšale z zamikom, predvsem zaradi težav največjih podjetij na domačem trgu. Slovenija bi lahko zaradi potenciala rasti, ki je kitajskemu trgu napovedan in zaradi številnih že prisotnih povezav, obseg NTI na ta trg še povečala.

*Slovenska podjetja, neposredno prisotna na kitajskem trgu*

Epic Beijing, Gorenje, Iskra Suzhoz Autoelectric, Krka, Sinoslo Technology (SIP), LPKF (Tianjin), Merkur, Randi Shanghai, NIGBO Unior forging, Živex, Domel electric motors Suzhou, Elan Beijing Snowelan sport development, Etol, Hidria Suzhou, Hidria diesel cold start technologies, Iskra protection (Suzhou), Kolektor commutator Wuxi, Marka, Genshipping Pacific line, Zlati mandarin (spletne strani slovenskih podjetij in SloExport).



Slika 5.11 Primerjava višine NTI med Slovenijo in EU15 na Kitajskem



Opomba: Slovenija do 2004 <0,1 mio EUR.

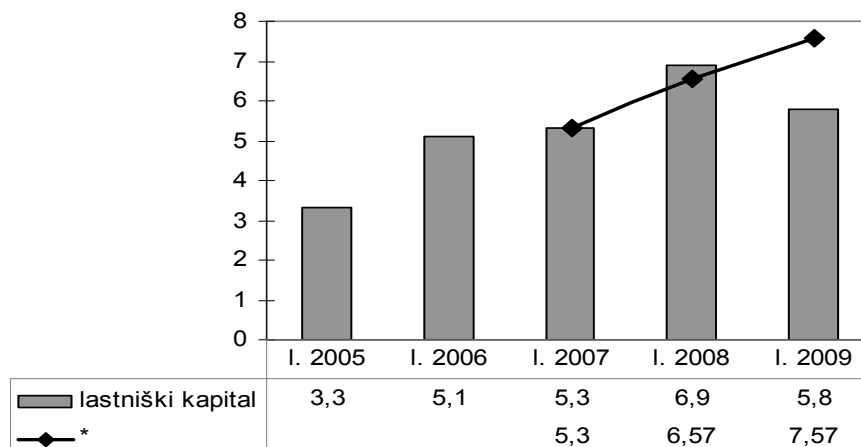
EU15 v milijardah evrov, podatki za Slovenijo v milijonih, +EU15 2009 delni podatki.

\*projekcija na podlagi linearnega trenda podatkov 1998–2007.

Vir: EUROSTAT 2010b in Banka Slovenije 2010.

Na podlagi linearnega trenda lahko vidimo skoraj polovičen porast NTI EU15 v primerjavi s pričakovanji v letu 2008. Slovenija presega in dosega pričakovane obsege, vendar so podatki nepopolni.

**Slika 5.12** Višina lastniškega kapitala v NTI Slovenije na Kitajsko med 2005 in 2009



\*projekcija na podlagi linearnega trenda podatkov 2005–2007.

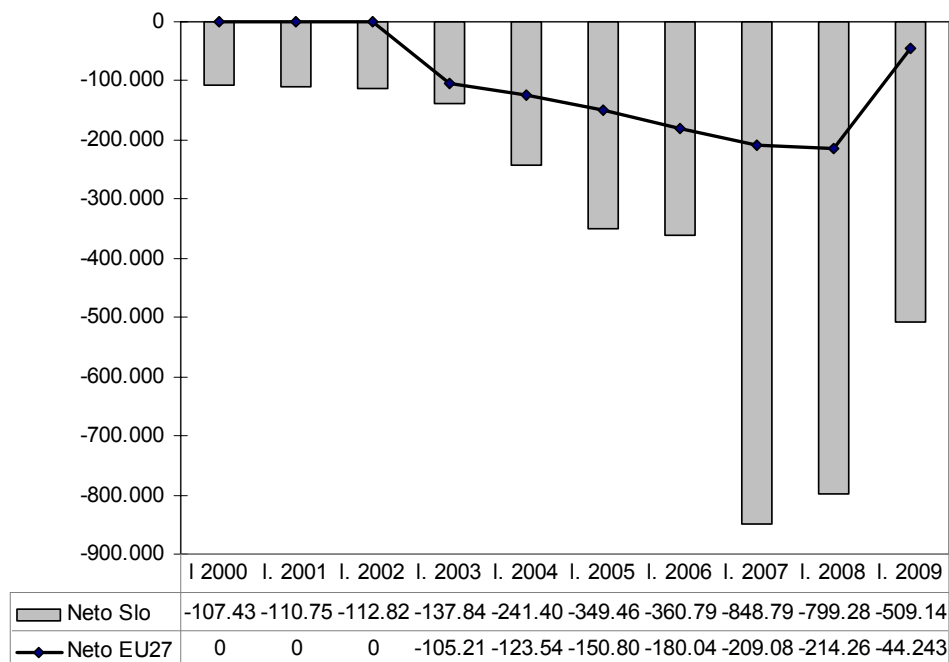
Vir: Banka Slovenije 2010.

Časovna vrsta podatkov je prekratka za uporabo kot osnova za sklepanje ugotovitev o višini NTI na Kitajsko. Slovenska podjetja so se relativno pozno odločala za vstop na ta trg. Najverjetneje zato, ker je bil najprej dokaj zaprt za tuja podjetja, oddaljen in tuj. Večina aktivnosti je relativno učinkovito potekala preko izvozno-uvoznih aktivnosti in tako najverjetneje ni bilo nobenih motivov ali ciljev, ki bi jih bilo nujno treba dosegati z NTI. Aktivnosti EU15 so nasprotno v preteklem desetletju hitreje naraščale. Pokazal se je potencial velikega trga, ki je z odpiranjem predstavljal tržišče, na katerem konkurenti sledijo eni drugim in se neprisotnost lahko kaže v velikih izgubah potencialnih dobičkov. V zadnjih letih so slovenska podjetja, predvsem zaradi cenejše delovne sile, odpirala proizvodne obrate tudi na Kitajskem, morala bodo pa znati izkoristiti svoje lastne prednosti in jih tudi zaščititi, saj se ne bo mogoče v nedogled zanašati na cenejšo proizvodnjo, prav tako pa Kitajska tudi zastruje ekološke standarde, predvsem pa z lastno proizvodnjo konkurira podjetjem, ki so v to državo prinesla znanje.

## 6 SLOVENSKA PODJETJA DANES

Slovenska podjetja danes sledijo postopnemu, vendar pospešenemu pristopu k internacionalizaciji. Izhodne NTI zaostajajo za vhodnimi (po WIR je Slovenija ena izmed petih držav EU-27 (Slovenija ni članica EU15), kateri se je delež vhodnih investicij v 2008 povečal), vendar je proces hitrejši, posamezne stopnje so krajše ali celo izpuščene. Mnoga podjetja zelo hitro (v nekaj letih) postanejo multinacionalna (bodisi regionalno, bodisi globalno). Strateška usmeritev k internacionalizaciji je najbolj pripomogla ublažiti izgubo jugoslovanskih trgov in njihovo nadomestitev z novimi trgi. Tako je stabilizirala ne le mednarodno, temveč tudi domače poslovanje. Osamosvojitve je na eni strani prinesla porast ustanavljanja majhnih podjetij v tujini (med katerimi so imela številna pretežno le poštni nabiralnik), a omogočeno je bilo podjetništvo. Vsiljeno je bilo preoblikovanje enot v podjetja. Ključno vlogo je odigralo ohranjanje sodelovanja z nekdanjimi partnerji, stabilizacija poslovanja in promocija izvoza ter prenos kapitala pred privatizacijo. Veliko je bilo reorganizacije in prestrukturiranja zaradi racionalizacije (tudi krčenja poslovanja v tujini in dezinvesticij v obstoječe enote).

**Slika 6.1** Primerjava pokritosti uvoza z izvozom Slovenije in EU27



\*podatki EU27 so v 1000 evrov.

Vir: EUROSTAT 2010a in SI-STAT 2010.

S pomočjo zgornje tabele z grafom lahko primerjamo dinamiko gibanja obsega transakcij, ki zajemajo uvoz in izvoz med na eni strani državami Kitajske, Japonske, Južne Koreje in Indije, na drugi strani pa Slovenijo oz. njeno zunanjo trgovino in tisto

evropske sedemindvajseterice. Slovenija je kot del sedemindvajseterice podobno doživljala spremembe na trgu

Danes vse več podjetij ugotavlja, da se brez rasti ne bodo mogla razviti, brez razvoja pa ne bodo mogla doseči konkurenčnih prednosti in s tem preživeti. Zavedajo se priložnosti, ne glede na stopnjo internacionalizacije, ki jim jo ponuja mednarodna rast, še posebej, ker prihajajo iz majhne države. Klasični izvoz ne zagotavlja več dostopa do tujih trgov in prodaje blaga in storitev v globalnem prostoru. NTI in izvoz sta navadno komplementarni obliki poslovanja in za ohranitev konkurenčnosti sta potrebni obe poslovni aktivnosti. Specifične prednosti in zmožnosti za oblikovanje mednarodnega podjetja so povezane z lokacijo investicije. Evolucijski teoretiki predvidevajo širjenje podjetja najprej na trge, ki so zgodovinsko, kulturno in fizično bližji oz. bolje poznani, šele zatem vstopajo na bolj oddaljene trge, s katerimi imajo manj ekonomsko-političnih povezav. Geografska koncentracija izvoza in NTI slovenskih podjetij (trgi bivše Jugoslavije) to potrjuje. Kljub koncentraciji pa ima Slovenija, tudi v primerjavi z drugimi državami, visoko razpršenost investicij oz. prisotnosti na številnih trgih (World Investment Report 2010). Večino slovenskih investorjev kljub temu uvrščamo med regionalne multinacionalke, ki imajo svoje enote pretežno v državah vzhodne in srednje Evrope ali v EU, kar je skladno s pričakovanji o multinacionalkah iz majhnih držav. Velika večina jih v povprečju ustvari 80 % prometa znotraj ene regije (regije so definirane po celinah), zaradi česar je mednarodno poslovanje v prvi vrsti regionalno, le izjemoma globalno (po vseh kontinentih). Najpomembnejši motiv investicij je za slovenska podjetja iskanje trgov, kar je treba povezovati z upadajočo izvozno konkurenčnostjo slovenskih podjetij. Strateški razlogi so kot motiv na drugem mestu, strateško motivirane izhodne investicije pa se po navadi realizirajo s prevzemi in združitvami, ki tudi v svetu predstavljajo največjo rast obsega NTI. Podjetniško specifične prednosti slovenskih podjetij so največkrat v dobro prilagojenih izdelkih ali storitvah, ki so na izbranih trgih dobro poznani, hkrati pa imajo podjetja o teh trgih veliko znanja in izkušenj in je neposredni vstop nanje tudi zato lažji. Po okrepitvi tržnega položaja in spoznanju trga, pa se po navadi okrepijo strateški motivi za investicije (prestrukturiranje in sledenje dolgoročnim ciljem) (Jaklič in Svetilčič 2005, 47–78).

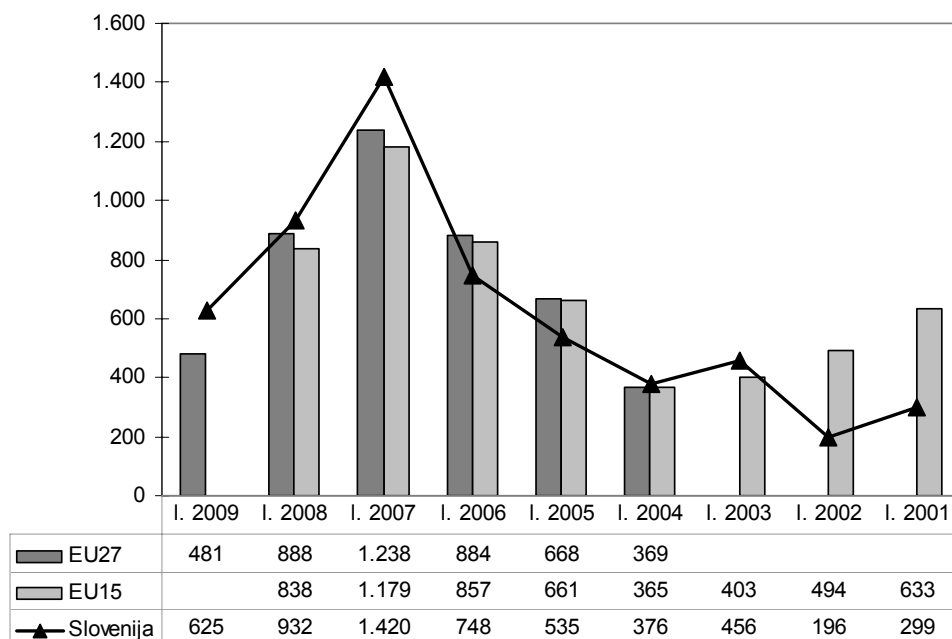
Z začetkom gospodarske krize se je močno znižala stopnja internacionalizacije slovenskega gospodarstva. Hitro povečevanje zunanjetrgovinske odprtosti slovenskega gospodarstva, značilno za obdobje gospodarske konjunktore, je bilo prekinjeno že v letu 2008, ko se je delež menjave s tujino zaradi poglobitve gospodarske krize močno znižal v zadnjem četrtletju tega leta. Z nadaljnjim upadanjem tujega povpraševanja in domače gospodarske aktivnosti se je v letu 2009 delež menjave blaga in storitev v BDP znižal kar za 11 % na 58,2 %. Ti padci gredo predvsem na račun blagovne menjave s tujino, medtem ko je bilo znižanje v menjavi storitev manjše. Delež izvoza in uvoza v BDP je

močno upadel tudi v povprečju EU, vendar precej manj kot v Sloveniji. Na strani neposrednih tujih investicij leta 2008 v Sloveniji gospodarska recesija še ni bila opazna, saj se je povečalo tako stanje vhodnih kot izhodnih NTI, tokovi NTI pa so bili največji po do sedaj rekordnem letu 2002. Kljub temu je Slovenija ostala med državami EU z najnižjo stopnjo internacionalizacije z NTI. V letu 2009 je na strani vhodnih NTI prišlo do negativnega preobrata, saj smo zabeležili odlive vhodnih NTI (dezinvestiranje v višini 79,5 mio evrov), investiranje naših podjetij v tujino pa se je sicer zmanjšalo, vendar ostalo na razmeroma visoki ravni (odlivi v višini 609,7 mio evrov), kar pomeni, da je bila Slovenija v letu 2009 neto neposredna investitorica v tujino. Na zmanjševanje izpostavljenosti strateških tujih investitorjev v Sloveniji pa kaže tudi dezinvestiranje tujih podjetij v Sloveniji v obliki zmanjševanja neto obveznosti slovenskih podružnic do povezanih podjetij in vedno večji odlivi dobičkov tujih investitorjev iz Slovenije po letu 2006. Visoki neto odlivi NTI iz Slovenije v letu 2009 in povečevanje odliva dobičkov tujih investitorjev kaže, da tuji investitorji dojemajo Slovenijo kot vedno bolj neprijazno poslovno okolje. Obenem pa domača podjetja ohranjajo precej visoko raven investiranja v tujini (UMAR 2010, 21).

Leta 2008 na področju NTI v Sloveniji gospodarska recesija še ni bila opazna, saj se je precej povečalo tako stanje vhodnih kot izhodnih NTI. Stanje izhodnih NTI se je v letu 2008 povečalo na 5.660,5 mio EUR, oziroma za 15,1 %. Tokovi NTI kažejo nekoliko drugačno sliko. Leta 2008 so se odlivi NTI zmanjšali na 923,3 mio EUR oziroma za 29,2 %. Če povečanje stanja NTI razdelimo na tisto, ki izhaja iz povečanja lastniškega kapitala in reinvestiranih dobičkov, ter na povečanje neto terjatev oziroma obveznosti iz medsebojnega kreditiranja kapitalsko povezanih podjetij, lahko v letu 2008 opazimo različno obnašanje tujih investitorjev pri nas in naših v tujini. Tuji investitorji pri nas so stanje NTI precej bolj povečevali s povečevanjem neto obveznosti slovenskih podružnic (povečanje za 26,0 %) kot pa lastniškega kapitala in reinvestiranih dobičkov (povečanje za 6,7 %). Slovenski investitorji v tujini pa so nasprotno stanje svojih NTI bolj povečevali z lastniškim kapitalom in reinvestiranimi dobički (povečanje za 17,6 %) kot pa s povečevanjem svojih neto terjatev do povezanih podjetij v tujini (povečanje za 9,9 %). Kljub povečanju pomena vhodnih in izhodnih NTI za slovensko gospodarstvo je bil njihov relativni delež leta 2008 še vedno nižji kot v večini držav EU. Stanje izhodnih NTI kot delež v BDP pa se je v obdobju 2000–2007 povečal s 3,9 % na 14,2 % BDP in na 15,2 % v letu 2008. Pri izhodnih NTI Slovenija po deležu stanja v BDP med novimi državami članicami EU zaostaja le za Ciprom, Estonijo in Malto. Tokovi in spremembe stanj NTI v letu 2009 pa kažejo na močno negativen vpliv gospodarske recesije in na poslabševanje učinka NTI na plačilno bilanco. V letu 2009 so bili prilivi NTI v Slovenijo negativni, in sicer v višini 79,5 mio EUR. Odlivi slovenskih NTI v tujino pa so se zmanjšali precej manj, na 609,7 mio EUR. V istem obdobju so se lastniški kapital in reinvestirani dobički podružnic slovenskih podjetij v tujini povečali

za 323,1 mio EUR, medtem ko je bilo dezinvestiranja v obliki zmanjševanja terjatev slovenskih investorjev do njihovih povezanih podjetij le za 82,3 mio EUR. To pomeni, da se je skupno stanje slovenskih izhodnih NTI v prvih devetih mesecih leta 2009 povečalo za 270,8 mio EUR. Repatriirani dobički slovenskih podjetij v tujini so se povečali z 28,9 mio EUR v letu 2005 na 208,6 mio EUR v letu 2008, v letu 2009 pa spet padli na 177,2 mio EUR; razmerje med repatriiranimi dobički in stanjem izhodnih NTI pa se je hkrati povečalo z 1,0 % v letu 2005 na 3,7 % v letu 2008 in potem padlo na 3,0 % v letu 2009. Če so še leta 2005 repatriirani dobički tujih investorjev v Sloveniji znašali vsega 134,4 mio EUR, so se leta 2006 povečali na 366.1 mio EUR, leta 2008 pa so znašali že 764,8 mio EUR. Torej je bil odliv vhodnih NTI iz Slovenije (zlasti povečevanje odliva dobičkov tujih investorjev po letu 2006) precej večji od zmanjšanja izhodnih NTI (UMAR 2010, 86).

**Slika 6.2** Primerjava toka izhodnih NTI med Slovenijo, EU15 in EU27



\*zaradi nazornejšega prikaza gibanja so podatki za EU15 in EU 27 v 1000 milijonov evrov, za Slovenijo pa v milijonih evrov.

Vir: EUROSTAT 2010b.

## 7 SKLEP

Zaradi globalizacije so investicije v tujini vse bolj učinkovit način prilagajanja in odgovor izzivom podjetij v spremenjenih razmerah na svetovnem trgu. To velja posebej za podjetja z majhnim domačim tržiščem, mednje sodijo tudi slovenska. Najsi se poslovanje dogaja v normalnih pogojih ali v času krize, internacionalizacija je ena izmed poti, kako racionalizirati poslovanje, se približati ciljnim trgom in učinkovito tekmovati s konkurenco. Vendar proces zahteva natančno opredelitev motivov in ciljev, ki jih želi podjetje z internacionalizacijo doseči. Svetovni trg je vse bolj oligopoliziran, poganja ga ekonomija obsega in v razmerah, ko so transakcijski stroški tako visoki, morajo podjetja nadomeščati horizontalno tržišče z vertikalnimi transakcijami (internationalizacijo).

Trgi JV Azije so geografsko relativno dokaj oddaljeni od Slovenije, česar sodobna informacijsko-komunikacijska tehnologija ne more učinkovito premostiti. Bolj aktivno in intenzivno se je z internacionalizacijo slovenskih podjetij zaradi svetovne gospodarske in finančne krize začela ukvarjati tudi slovenska vladno-državna politika z nudenjem pomoči podjetjem v težavah. Država pomaga uresničevati investicije (financiranje, subvencije, diplomatski odnosi, povezovanje in sodelovanje). Vladni agenciji SID in JAPTI spodbujata internacionalizacijo s storitvami, ki omogočajo prihranek časa, osredotočanje na kakovost oz. dodano vrednost izdelkov in storitev, postopkov in tehnologij ter osredotočanje na samo organizacijo poslovanja.

Leto 2008 ni prineslo recesije vsem ekonomijam v enakem obsegu: Kitajska in Indija sta doživeli upad mednarodnih poslovnih aktivnosti, toda ta je bil relativno blag v primerjavi z recesijo, ki je pestila zahodne ekonomije. Zaradi svetovne gospodarske krize je BDP podobno upadel v državah na EU območju, na Japonskem (zaradi povezanosti z ZDA, ki jo je kriza najgloblje prizadela) in v manjši meri v Južni Koreji. Slednja si je hitreje opomogla. Ekonomiji Indije in Kitajske pa nista bili tako opazneje prizadeti in dosejata stabilno rast. Napovedi za prihodnost so v teh dveh državah pozitivne. V analiziranih ekonomijah, razen japonski, je v primerjavi z EU območjem pričakovana višja rast. Podjetja bi to morala videti kot spodbudo za vlaganja na trge, ki se krepijo. Analize in projekcije so zaradi kritičnejše uporabe analitičnih instrumentov, kar je posledica SGFK, veliko zanesljivejše.

Neposredne naložbe v tujino so v zadnjem desetletju do SGFK naraščale, sicer neizrazito in previdno, a vendarle konstantno. Kriza je to naraščanje zaustavila in zmanjšala, vendar Slovenija ni doživela takega upada NTI, kot se je pojavil v drugih državah. Delež lastniškega kapitala je v NTI slovenskih podjetij ostajal pretežno enak. Ker je izvor svetovne gospodarske krize treba iskati predvsem v netransparentnih in prenapihnenih finančnih gibanjih, je dejstvo, da NTI niso predvsem finančne narave, mogoče razumeti kot znamenje dolgoročneje stabilnosti. Predvsem v zadnjih dveh letih

pred krizo, z liberalizacijo kapitalskega trga, so bile investicije podjetij iz najrazvitejših držav v jugovzhodno Azijo pretežno finančne narave. Bile so posledica stremenja po hitrih dobičkih.

Slovenska podjetja so se na te trge podajala predvsem zaradi cenejše delovne sile. V zadnjem času pa postaja jasno, da se je znanje, ki se je ob tem (in delovanjem vseh prisotnih MNP) prenašalo, postalo sredstvo lokalnih, predvsem kitajskih in indijskih podjetij, da so postala konkurenčna na istem segmentu. Včasih lokalna podjetja presežejo tuje investitorje, saj so v zadnjem času izdelali veliko zaledje znanja in sposobnega kadra. Zaenkrat se to dogaja le za srednje zahtevne proizvode in tako popolna konkurenčnost MNP ostaja le še v najbolj zahtevnih izdelkih in storitvah.

Raziskava gibanja slovenskih NTI na trgih Indije, Japonske, Južne Koreje in Kitajske kaže, da na teh trgih lastniški kapital predstavlja manjši delež investicij, kot to velja za povprečje vseh slovenskih NTI. Sestavljata jih višja deleža terjatev in obveznosti. Rast NTI v letu 2007 je bila bolj skokovita, kot bi bila po pričakovanjih postopne rasti. Temu ustrezno je bil velik tudi padec. V prvem letu krize (2008) je bil manjši, najverjetneje zaradi rezervacije sredstev iz prejšnjih let, v letu 2009 pa se je vrednost NTI prepolovila v primerjavi z optimističnimi napovedmi pred krizo. Ob upoštevanju primerjav NTI po nastopu krize in napovedi, ki temelji na podatkih pred SGFK lahko ocenimo, da se za EU15 višina neposrednih investicij ni bistveno spremenila od pričakovanih.

Izvoz Slovenije v Indijo narašča veliko hitreje kot NTI. Slovenija bi lahko del izvoza preoblikovala v NTI zaradi potenciala, ki ga indijski trg izkazuje. Trend gibanja NTI je sledil trendom EU15 pod pritiskom svetovne gospodarske krize, vendar je nasprotno z EU15 slovenski izvoz v to državo naraščal. Izraba ustreznih spodbud in financiranja predstavlja ob odpiranju in deregulaciji indijskega gospodarstva velik potencial za rast in razvoj. Sklepamo lahko, da je padec NTI posledica zaznanega tveganja zaradi oddaljenosti in pomanjkanja izkušenj na tem trgu.

Čeprav zaradi azijske finančne krize konec prejšnjega desetletja slovenske NTI na Japonsko niso tako drastično padle, kot se je to zgodilo za države EU15, so po tistem obdobju konstantno padale. Opazimo lahko, da so se slovenska podjetja lotila investicij na trg, ki je izkazoval tako velik potencial, kasneje kot druga MNP. Ko pa so podjetja izgubila zaupanje do tega trga, nihanje višine investicij EU15 na višino slovenskih investicij ni vplivalo, kar kaže na veliko previdnost slovenskih investitorjev. Kljub temu lahko s primerjavo linearnega trenda oz. predvidevanj ugotovimo, da so se NTI zaradi SFGK drastično zmanjšale. Tudi če bi bila pričakovanja manj optimistična, kot so tista na podlagi linearnega trenda, je bilo to zmanjšanje zelo izrazito. Pri tem je treba upoštevati, da je japonsko gospodarstvo zelo tesno povezano z ameriškim trgom, ki ga je svetovna gospodarska in finančna kriza najbolj prizadela.



NTI Slovenije v Južno Korejo so bolj stabilne kot gibanje NTI EU15. Kriza je na Južno Korejo vplivala zaradi njene povezanosti z najbolj prizadetimi ekonomijami, vendar si je v primerjavi z njimi hitreje opomogla, analitiki pa ji napovedujejo stabilno, čeprav skromnejšo rast. Slovenija je v zadnjem času oblikovala veliko tesnejših gospodarskih povezav s to državo, kar je podlaga za oblikovanje intenzivnejših NTI. Ne glede na stabilen izvoz, je vpliv svetovne gospodarske in finančne krize očiten. Višina NTI je prepolovljena v primerjavi s projekcijami, ki slonijo na podatkih izpred SGFK. Nezaupanje in negotovost za prihodnost pa sta še dodatno zmanjšala rast NTI slovenskih podjetij v to državo, čeprav so začele upadati že po letu 2006.

NTI EU15 na Kitajskem so skoraj prepolovljene v primerjavi s pričakovani pred SGFK. Slovenija načeloma presega in dosega pričakovane obsege. Slovenska podjetja so se relativno pozno odločala za vstop na ta trg. Najverjetneje zato, ker je bil najprej tako politično izoliran za tuja podjetja, obstajal je odpor do zahodnih držav, ki so pred pojavom komunizma na Kitajskem nadzorovale to državo. Oddaljenost in drugačna poslovna kultura predstavljata ključni oviri, s katerima se podjetja iz slovenske mlade ekonomije težko odločajo, da bi ju premostili. Večina aktivnosti je relativno učinkovito potekala preko izvozno-uvoznih aktivnosti in tako najverjetneje ni bilo nobenih motivov ali ciljev, ki bi jih bilo nujno dosegati z NTI. Aktivnosti EU15 pa so, prav nasprotno, v preteklem desetletju naraščale mnogo hitreje. Pokazal se je potencial velikega trga, ki je z odpiranjem predstavljal tržišče, na katerem konkurenti sledijo eni drugim in se neprisotnost lahko kaže v velikih izgubah potencialnih dobičkov. V zadnjih letih so slovenska podjetja, predvsem zaradi cenejše delovne sile, odpirala proizvodne obrate tudi na Kitajskem. Opredelimo lahko, da bodo morala znati izkoristiti svoje lastne prednosti in jih tudi zaščititi, saj se ne bo mogoče v nedogled zanašati na cenejšo proizvodnjo. V zadnjem času Kitajska zaostruje ekološke standarde, predvsem pa z lastno proizvodnjo konkurira podjetjem, ki so v to državo prinesla znanje.

Ugotovimo lahko, da je imela svetovna gospodarska in finančna kriza velik vpliv na neposredne investicije slovenskih podjetij v tujino, tudi tiste v države jugovzhodne Azije. Na njene investicije na Japonsko in v Južno Korejo je kriza vplivala predvsem zaradi tesne povezanosti teh dveh držav z najbolj prizadetimi ZDA. V Indijo in na Kitajsko pa so NTI, kljub rastočemu trgu in manjšemu vplivu krize, upadle zaradi zmanjšanja naročil na svetovnem trgu, slabe gospodarske klime in večjih omejitev pri gibanju kapitala (težava financiranja investicij). Lahko ugotavljamo, da je država kot institucija ob SGFK postala aktivnejši dejavnik pri premostitvi težav zaradi negativnih svetovnih gospodarskih razvojnih trendov. Hkrati pa lahko ugotavljamo, da se skrbno načrtovanje, analiza motivov in natančno načrtovanje poti za doseganje predvsem dolgoročnih, strateških ciljev, lahko izkažejo v uspešni izvedbi NTI, ki so, krizi navkljub, neizogibna aktivnost tistih podjetij, ki želijo biti aktivni konkurenti na svetovnem trgu in slediti potrebni dolgoročni in strateški usmeritvi pospešene

## *Sklep*

internacionalizacije, dolgoročnega razvoja, rasti, zagotavljanja konkurenčnosti in uspešnega poslovanja.

## LITERATURA

- Aharoni, Yair in Seev Hirsch. 1993. Developing the competitive potential of technology intensive industries- a theoretical framework and policy implications. *Development and international cooperation* 16 (9): 139–167.
- Alkalaj, Mišo. 2008. *Vrečko čez glavo, neoliberalci*.  
[Http://www.mladina.si/tehdnik/200842/vrecko\\_cez\\_glavo\\_](http://www.mladina.si/tehdnik/200842/vrecko_cez_glavo_) (1. 8. 2010).
- Andersson, Thomas in Carl Dahlman. 1997. *Korea and the Knowledge-based Economy: Making the Transition*. London: OECD.
- Contractor, Farok J., Sumit K. Kundu in Chin-Chun Hsu. 2003. A three stage theory of international expansion: the link between multinationality and performance in the service sector. *Journal of international business studies* 1 (34): 5–18.
- Daniels, John D. in Jeffrey Bracker. 1989. Profit performance: Do foreign operations make a difference? *Management international review* 1 (29): 46–56.
- Daniels, John D., Lee H. Redebaugh in Daniel P. Sullivan. 1998. *International business: environments and operations*. London: Prentice Hall.
- Dunning, John H. 1993. *Multinational enterprises and the global economy*. Workingham: Addison Wesley.
- Dunning, John H. in Rajneesh Narula. 1996. *Foreign direct investment and governments, catalysts for economic restructuring*. New York: Routledge.
- Harrison, Andrew, Ertuğrul Dalkiran in Ena Elsey. 2000. *International Business*. New York: Oxford University Press.
- Jaklič, Marko. 1999. *Poslovno okolje podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Jaklič, Andreja in Marjan Svetilčič. 2005. *Izhodna internacionalizacija in slovenske multinacionalke*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede
- Johanson, Jan in Jan E. Vahlne. 1977. The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing market commitments. *Journal of international business studies* 1 (8): 23–32.
- Jung, Yojin. 1991. Multinationality and profitability. *Journal of business research*.2 (23): 179–187.
- Kimura, Yui. 1989. Firm specific strategica investment behavior of firms – case study. *Journal of International Business Studies* 2 (20): 296–314.

Orr, Stuart. 2009. *International business strategies after the GFC*. Chifley Business School. [Http://www.chifley.edu.au/IndustryArticles/StuartOrr\\_2Nov09.aspx](http://www.chifley.edu.au/IndustryArticles/StuartOrr_2Nov09.aspx) (1. 6. 2010).

Ozawa, Terutomo. 2005. *Institutions, Industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan: The 'Flying Geese' Paradigm of Catch-up Growth*. Northhampton, MA: Edward Elgar.

Razin, Assaf. 2002. FDI Flows: a critical look. *NBER reporter*. [Http://www.nber.org/reporter/spring02/razin.html#N\\_1\\_](http://www.nber.org/reporter/spring02/razin.html#N_1_) (15. 8. 2010).

Ruzzier, Mitja in Maja Konečnik. 2007. Internacionalizacija malih in srednjih podjetij: integrativni konceptualni model. *Organizacija* 1 (40). Maribor: Fakulteta za organizacijske vede.

Peterson, Robert A. in Alain Jolibert. 1994. A meta-analysis of country-of-origin effects. *Jurnal of international business studies* 4 (26): 883–900.

Štibilar, Franjo. 2008. *Svetovna kriza in Slovenci: Kako jo preživeti?* Ljubljana: ZRC.

The Economist. 2008. *Link by Link – a short history of modern finance. Briefing2*. [Http://www.economist.com/node/12415730#activate](http://www.economist.com/node/12415730#activate) (1. 8. 2010).

Vernon, Raymond. 1979. The product cycle hypothesis in the new international environment. *Oxford bulletin of economics and statistics* 4 (41): 67–255.

## VIRI

Banka Slovenije. 2010. *Statistika*. <http://www.bsi.si/financni-podatki.asp?MapaId=138> (1. 8. 2010)

EIU – Economics intelligence unit. 2010. *Global economic outlook*. [Http://www.eiu.com/PublicDefault.aspx](http://www.eiu.com/PublicDefault.aspx) (1. 8. 2010)

EUROSTAT. 2010a. Economy and finance statistics. *Direct investment flows as GDP*. [Http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00046&plugin=1](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00046&plugin=1) (1. 8. 2010)

EUROSTAT. 2010b. *EU direct investment flows, breakdown by partner country and economic activity [bop\_fdi\_flows]*. [Http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do](http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do) (12. 8. 2010)

IMF – International Monetary Found. 2010. *World Economic Outlook Update – Restoring Confidence without Harming Recovery. Polletno porocilo Mednarodnega denarnega sklada*. [Http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/update/02/index.htm](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/update/02/index.htm) (1. 10. 2009).

- ITC – International Trade Centre. 2009. *Itc annual report 2009*.  
[Http://www.intracen.org/Corporate/En/Annual\\_report.htm](http://www.intracen.org/Corporate/En/Annual_report.htm) (1. 8. 2010).
- Izvoznookno. 2010. *Mednarodno trgovanje*.  
[Http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Mednarodno\\_trgovanje\\_6.aspx](http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Mednarodno_trgovanje_6.aspx) (1. 8. 2010)
- JAPTI – Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije. 2010. *Slovenska podjetja na tujih trgih*. [Http://www.japti.si/podrocja-dela/slovenska-podjetja-na-tujih-trgih](http://www.japti.si/podrocja-dela/slovenska-podjetja-na-tujih-trgih) (1. 8. 2010).
- Ministrstvo za gospodarstvo RS. 2010. *Program vlade Republike Slovenije za spodbujanje internacionalizacije podjetij za obdobje 2010–2014*.  
[Http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/AKTUALNO/2010/Program%20internacionalizacije%202010%20-2014.pdf](http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/AKTUALNO/2010/Program%20internacionalizacije%202010%20-2014.pdf) (1. 8. 2010).
- National Bureau of Statistics China. 2010. *Yearly data, investments and trade*.  
[Http://www.stats.gov.cn/english/](http://www.stats.gov.cn/english/) (1. 8. 2010).
- SID Banka. 2010. *Financiranje izvoza, priprave na izvoz in izhodnih investicij, Izdaja garancij*. [Http://www.sid.si/financne-storitve-za-izvoznike-in-investitorje/izdaja-garancij](http://www.sid.si/financne-storitve-za-izvoznike-in-investitorje/izdaja-garancij) (12. 8. 2010).
- Si-stat. 2010. Podatkovni portal statističnega urada RS.  
[Http://www.stat.si/pxweb/dialog/statfile2.asp](http://www.stat.si/pxweb/dialog/statfile2.asp) (1. 8. 2010).
- SLOEXPORT. 2010. *Podatkovna baza slovenskih izvoznikov*.  
[Http://www.sloexport.si/default.asp?LanguageID=1&MenuID=10](http://www.sloexport.si/default.asp?LanguageID=1&MenuID=10) (1. 8. 2010)
- Statistični urad Republike Slovenije. 2010. *Ekonomska globalizacija*.  
[Http://www.stat.si/tema\\_ekonomsko\\_globalizacija.asp](http://www.stat.si/tema_ekonomsko_globalizacija.asp) (1. 6. 2010).
- The World Bank. 2010. *Global economic prospects*.  
[Http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/EXTGBLPROSPECTSAPRIL/0,,menuPK:659178~pagePK:64218926~piPK:64218953~theSitePK:659149,00.html](http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/EXTGBLPROSPECTSAPRIL/0,,menuPK:659178~pagePK:64218926~piPK:64218953~theSitePK:659149,00.html) (10. 6. 2010).
- UMAR – Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj. 2010. *Poročilo o razvoju*.  
[Http://www.umar.gov.si/fileadmin/user\\_upload/publikacije/pr/2010/por\\_s2010.pdf](http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2010/por_s2010.pdf) (1. 9. 2010).
- World Investment Report (WIR) 2010. *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*.  
[Http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=11904&intItemID=5037&lang=1&mode=downloads](http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=11904&intItemID=5037&lang=1&mode=downloads) (10. 8. 2010)