

2026-GB-P019  
SVK/INV/PRR



# 区域国别研究报告

上海市哲学社会科学规划办公室

2026 年 6 月 29 日

---

“列国经贸志”系列

## 斯洛文尼亚的国际投资发展简史

上海对外经贸大学    上海人民出版社

---

上海市企业走出去综合服务平台

《**区域国别研究报告**》是上海市哲学社会科学规划办公室依托上海市各高校和科研院所专业研究力量，紧扣服务企业走出去现实需要，专为“上海市企业走出去综合服务平台”打造的区域国别研究品牌。

《报告》基于学者“在地研究”田野调研、企业出海实务经验以及其他信息，聚焦国别/区域、产业/行业、在地合规运营三类场景，推出三类系列成果。其中，“**国别报告**”系列以对象国政治、经济、社会、文化等内容为研究对象，重点围绕宏观经济形势、营商环境、中资企业经营状况、机遇挑战等维度，解析对象国各领域的发展态势，为企业海外布局提供决策参考；“**行业报告**”系列针对重点产业跨境布局或企业走出去的行业赛道，深入研判对象国的重点行业发展格局；“**合规报告**”系列回应企业海外合规运营实务关切，系统梳理对象国重点领域的监管要点，为企业在地运营提供应对策略参考。

## 摘要

斯洛文尼亚作为前南斯拉夫的加盟国和欧盟成员国，工业基础发达，拥有优越的地理位置和完善的基础设施，法律制度健全，营商环境良好，劳动力价格相对低廉，是外商投资的重要目的地之一。斯洛文尼亚的国际投资发展史可分为计划经济与有限自治、保护主义与内部积累、开放与加速融合、城市与战略调整四个阶段，见证了斯洛文尼亚从一个区域性工业中心，成功转型为一个成熟的、深度融入全球经济的欧盟成员国的历程。与大多数转型经济体不同，斯洛文尼亚是首先大力发展对外直接投资，而后大规模吸引外资流入。这主要得益于其坚实的工业基础和谨慎的私有化策略。斯洛文尼亚国际投资的行业最初集中在贸易和制造业，如今在金融、电信、研发等高端服务业占据重要地位。

本报告来自 2025 年 12 月上海人民出版社出版的“列国经贸志”系列，本报告主要介绍斯洛文尼亚国际投资发展史四个阶段。

# 目 录

|                         |   |
|-------------------------|---|
| 一、第一阶段：计划经济与有限自治.....   | 2 |
| 二、第二阶段：保护主义与内部资本积累..... | 2 |
| 三、第三阶段：开放与加速融合.....     | 3 |
| 四、第四阶段：成熟与战略调整.....     | 4 |

# 斯洛文尼亚的国际投资发展简史

斯洛文尼亚作为前南斯拉夫的加盟国和欧盟成员国，工业基础发达，拥有优越的地理位置和完善的基础设施，法律制度健全，营商环境良好，劳动力价格相对低廉，是外商投资的重要目的地之一。本章简要介绍斯洛文尼亚投资法规并重点分析该国对外投资的基本概况。

## 斯洛文尼亚的国际投资发展史

斯洛文尼亚的国际投资史是其从一个区域性工业中心，成功转型为一个成熟的、深度融入全球经济的欧盟成员国的缩影。与大多数转型经济体不同，斯洛文尼亚是先大力发展对外直接投资，后大规模吸引外资流入。这得益于其坚实的工业基础和谨慎的私有化策略，投资的行业从最初集中在贸易和制造业，发展到如今在金融、

电信、研发等高端服务业占据重要地位。具体而言，该国的国际投资发展史可分为如下四个阶段。

### 一、第一阶段：计划经济与有限自治

前南斯拉夫时期，即 1991 年以前，斯洛文尼亚实行“工人自治”的社会主义市场经济模式，是最发达、最工业化、最开放的共和国。凭借其良好的工业基础（如电器、机械、化工）和地理位置，该国成为南斯拉夫对西方贸易和投资的窗口。然而这一时期南斯拉夫虽然允许一定程度的外国合作，但整体上外资在法律和政治上受到严格限制。外国投资多以合资企业的形式出现，且股比和领域有诸多约束。对外直接投资方面几乎一片空白。企业的所有权属于社会，从而单个国家不具备在海外进行投资的法人资格和资本动力。

### 二、第二阶段：保护主义与内部资本积累

20 世纪 90 年代是独立与转型初期。1991 年独立后，斯洛文尼亚面临国家构建和经济转型的双重任务。在经济方面，该国采取了渐进的、谨慎的经济改革策略，而非东欧其他国家常见的“休克疗法”。在企业所有权方面，政府担心战略性企业和银行被外国资本廉价收购，导致经济命脉失控，从而通过“内部私有化”将国有资产主要出售给了本国公民和投资基金。因此，外资在私有化过程中受到歧视，进入门槛高。整体而言，整个 90 年代斯洛文尼亚的外商直接投资（FDI）流入量在整个中东欧地区处于最低水平。外资主要集

中在绿色领域投资，而非参与大规模私有化。对外直接投资仍然处于相对匮乏状态，刚刚获得独立的企业首先需要在国内市场站稳脚跟，缺乏足够的资本和动机进行海外扩张。早期小规模的外国投资主要是为了服务出口市场，例如在前南斯拉夫地区设立销售网点或小型办事处。

### 三、第三阶段：开放与加速融合

2000 年以后，以加入欧盟为目标，斯洛文尼亚开始了大规模的经济和法律制度改革。在经济方面，该国全面修订法律法规，使其与欧盟标准接轨。这一改革使得该国经济自由化程度大大提高，竞争力增强。同时为满足欧盟成员资格要求，斯洛文尼亚被迫并主动地开放了市场。许多行业的外资限制被取消，私有化进程也开始向战略外资开放。外资开始进入斯洛文尼亚银行业（如法国兴业银行收购 SKB 银行）、电信（如土耳其电信收购斯洛文尼亚电信）、零售业和制造业等。FDI 流入量相比 90 年代有了显著提升，但与其邻国（如匈牙利、捷克）相比，规模仍然相对较小。对外直接投资（OFDI）进入快速增长期。随着国内企业实力增强、资本积累完成以及为了规避本土狭小市场的限制，斯洛文尼亚企业开始了海外扩张的浪潮。在投资目的地上，前南斯拉夫地区成为斯洛文尼亚企业对外投资最自然、最集中的目的地。利用语言、文化和历史联系的优势，斯洛文尼亚的公司（如 Gorenje 家电、Krka 制药、Lek 制药、Merkur 五金连锁）在该地区占据了主导地位。其次是其他

欧盟国家。对外投资的模式从出口转向在当地建立子公司、收购当地企业或建立生产基地。

#### 四、第四阶段：成熟与战略调整

金融危机后至今是成熟与战略调整阶段。2007 年加入欧盟在获得短暂的经济增长后，国际金融危机和欧洲主权债务危机重创了斯洛文尼亚，也成了其投资政策的又一个转折点。2013 年，斯洛文尼亚经历了严重的银行业危机，几乎需要国际救助。政府被迫对主要国有银行和公司进行了一轮新的、更彻底的私有化以稳定经济。危机后，政府对外资的态度从保守转变为积极欢迎。将出售战略资产视为吸引资本、引进管理技术和稳定经济的重要手段，如将新卢布尔雅那银行出售给美国私募股权公司阿波罗全球管理、将亚德里亚航空出售给德国 4K 投资公司、将 Gorenje 出售给中国海信集团、零售业 Mercator 连锁超市被克罗地亚的 Agrokor 收购。这一系列交易使得斯洛文尼亚的 FDI 存量大幅跃升，外资在经济中的比重和影响力达到了前所未有的高度。

与此同时，该国对外直接投资持续深化，斯洛文尼亚的跨国企业继续在国际市场上扩张，特别是在制药（Krka 和 Lek）、白色家电（Gorenje 在被收购前）、能源和工业工程领域，出现了一些高科技和初创公司的对外投资，反映了经济结构的升级。

作为一个从前南斯拉夫独立出来的小型发达经济体，其投资历程极具特色，清晰地反映了其从计划经济转型、融入欧盟乃至全球

经济的全过程。如今，斯洛文尼亚面临的主要挑战是如何吸引高质量、创新驱动的外商投资，而不仅仅是资产出售。同时，其本土企业也需要在全球价值链中向上攀升，以维持竞争优势。接下来我们对斯洛文尼亚外商投资和对外直接投资的特征事实进行描述，以便更为直观地了解该国国际投资的概况。

王艳艳、陆婷瑶、赵瑞丽（上海对外经贸大学）



**联系地址：淮海中路 622 弄 7 号 308 室**

**联系电话：021-33165460**

**联系邮箱：zbzh@sh-popss.gov.cn**

---

本报告为研究团队基于公开信息、行业调研、数据分析及专业研究方法独立编制完成的研究成果，仅供行业研究、学术研讨、决策参考交流使用，不构成任何商业、投资、法律、财税及其他专业实操建议。报告免费获取，未经书面正式授权，任何机构及个人不得擅自转载、复制、篡改、摘抄、传播本报告全部或部分内容。