

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**SLOVENSKE NEPOSREDNE TUJE
INVESTICIJE V RUSKI FEDERACIJI**

Ljubljana, oktober 2004

ĐANA DIZDAR

IZJAVA

Študentka Dana Dizdar izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Aleksandra Kešeljevića, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, 18.10.2004

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD	1
2. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE	2
2.1. Opredelitev in ključne značilnosti neposrednih tujih investicij	2
2.2. Transnacionalna podjetja kot glavni nosilci neposrednih tujih investicij	3
2.3. Oblike vstopa na tuji trg in oblike neposrednih tujih investicij	4
2.4. Motivacijski dejavniki za neposredne tuje investicije.....	6
2.4.1. <i>Podjetniški vidik</i>	6
2.4.2. <i>Narodnogospodarski vidik</i>	9
2.5. Dejavniki tveganja.....	12
3. SLOVENSKE NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V TUJINI	14
3.1. Stanje in trendi slovenskih neposrednih tujih investicij.....	14
3.2. Struktura slovenskih neposrednih tujih investicij po posameznih državah.....	16
3.3. Slovenske neposredne tuje investicije po posameznih dejavnostih in rezultatih poslovanja.....	17
3.4 . Motivi za slovenske neposredne tuje investicije	18
3.5. Ovire za slovenske neposredne tuje investicije.....	20
4. RUSKA FEDERACIJA	22
4.1. Splošno o državi	22
4.2. Gospodarska gibanja v Ruski federaciji in pomen neposrednih tujih investicij za izboljšanje le-teh	23
4.3. Neposredne tuje investicije v Ruski federaciji	28
4.3.1. <i>Stanje neposrednih tujih investicij v Ruski federaciji</i>	28
4.3.2. <i>Privlačnost trga Ruske federacije</i>	29
4.3.3. <i>Največji tuji investitorji v Ruski federaciji</i>	31
5. SLOVENSKE NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V RUSKI FEDERACIJI	32
5.1. Motivacijski dejavniki in dejavniki tveganja slovenskih investitorjev na trgu Ruske federacije	33
5.2. Plačilna bilanca kot dejavnik pospeševanja slovenskih neposrednih tujih investicij v Ruski federaciji	34
5.3. Izkušnje uveljavljenih slovenskih podjetij na ruskem trgu	37
6. SKLEP	39
LITERATURA	41
VIRI	42

SEZNAM KRATIC

BDP	bruto domači proizvod
BDP p.c.	bruto domači proizvod na osebo
BIH	Bosna in Hercegovina
EIMR	European Investment Monitor Report
EU	Evropska unija
EUR	oznaka za evro
FDI	Foreign Direct Investment
FDICI	Foreign Direct Investment Confidence Index
GRDI	Global Retail Development Index
GZS	Gospodarska zbornica Slovenije
IMF	International Monetary Found
LaLI	lastniško-lokacijsko-internalizacijske prednosti
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
NTI	neposredna tuja investicija
OECD	Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj
RF	Ruska federacija
SCG	Srbija in Črna gora
SFRJ	Socialistična federativna republika Jugoslavija
SNA	System of National Accounts
TNP	transnacionalno podjetje
USD	oznaka za ameriški dolar
ZDA	Združene države Amerike
WIR	World Investment Report

1. UVOD

Neposredne tuje investicije (v nadaljevanju NTI) so danes pomembno vezno tkivo globalne ekonomije in so trenutno prevladujoča oblika poslovnega vlaganja kapitala v tujino. Največkrat jih povezujemo z razvojnimi dejavniki, saj prinašajo kapital, opremo, tehnološka, menadžerska in druga znanja, dostop do distribucijskih kanalov v tujini itd. Vendar mnogi v njih vidijo napad oziroma ogrožanje domačih podjetnikov in izkoriščanje proizvodnih dejavnikov v državi gostiteljici. NTI lahko delimo na vhodne (NTI tujega nerezidenta v domači državi) in izhodne (NTI domačega rezidenta v tujini). Tema mojega diplomskega dela so izhodne slovenske NTI v Ruski federaciji (v nadaljevanju RF).

V diplomskem delu želim prikazati pomembnost NTI tako s podjetniškega kakor tudi z narodnogospodarskega vidika. Zaradi majhnosti domačega trga so slovenska podjetja spoznala, da so NTI včasih edina pot, ki jim omogoča ne le povečanje, pač pa tudi ohranjanje tržnega deleža. To nam kažejo podatki o vrednosti in številu slovenskih NTI, ki se iz leta v leto povečujejo. Največji delež vseh slovenskih NTI je na trgih bivše SFRJ. Podatek ne preseneča preveč, saj je podjetjem omenjeni trg soroden in ga zelo dobro poznajo še iz preteklosti. Vendar tema pričujočega diplomskega dela niso slovenske NTI na trgih bivše SFRJ, ampak na trgu RF. Za temo »Slovenske neposredne tuje investicije v Ruski federaciji« sam se odločila, ker menim, da jih ni dovolj, čeprav jih opravičuje veliko razlogov. Eden izmed najpomembnejših je velikost oziroma dimenzija trga in prodajne možnosti na tem trgu. Poleg tega imajo slovenske NTI strateško prednost pred svetovnimi NTI, ki prihajajo na ruski trg, predvsem zaradi bogatih sedanjih in še preteklih jugoslovanskih izkušenj, zato bi bila škoda, če jih ne bi izkoristili.

Diplomsko delo je razdeljeno na šest delov. Uvodu sledi teoretičen del diplomskega dela, kjer bom opredelila NTI in transnacionalna podjetja, ki so pomembna za razumevanje samih NTI, predstavila bom oblike NTI, motivacijske dejavnike in dejavnike tveganja.

V tretjem delu bodo prikazana stanja in trendi slovenskih NTI v tujini ter motivi in ovire, s katerimi se srečujejo slovenski investitorji pri investiranju v tujino. Slovenske NTI v tujini bodo predstavljene tudi po državah in dejavnostih.

Četrty del se nanaša na RF, v katerem bodo predstavljene njene splošne značilnosti ter gospodarska gibanja in vpliv tujih NTI na izboljšanje le teh. Prikazala bom NTI na trgu RF, največje države investitorice ter razmere in privlačnost trga RF.

V petem delu bodo prikazane slovenske NTI v RF. Namen tega poglavja je opredeliti motive in ovire slovenskih investitorjev na trgu RF ter gospodarske odnose med državami. Na koncu bom predstavila praktične primere slovenskih podjetij (Krka, Helios in Trimo). V sklepu bom povzela glavne ugotovitve diplomskega dela.

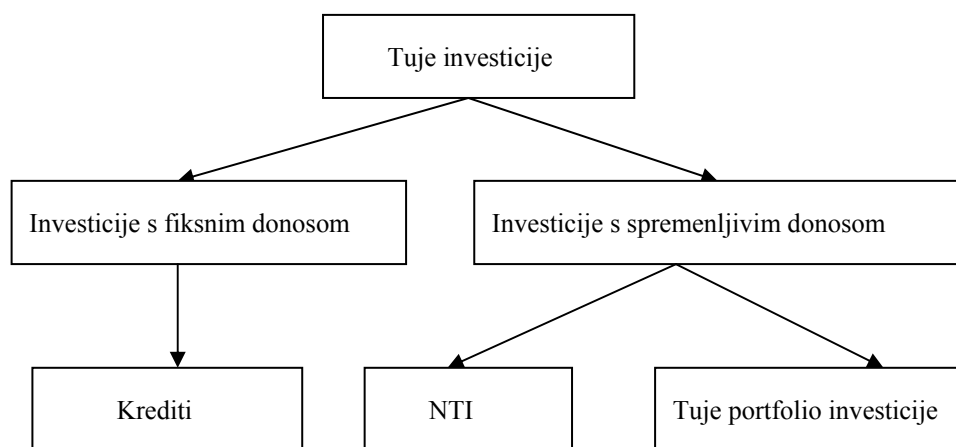
2. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE

2.1. Opredelitev in ključne značilnosti neposrednih tujih investicij

Neposredna investicija v tujino pomeni obliko, pri kateri investitor, ki je lahko posameznik, podjetje, skupina posameznikov, podjetij ali vlada oziroma vladna agencija, prenese v tujino poleg finančnih sredstev še tehnološki proces, praktične izkušnje (angl. know how), organizacijo poslovanja, management in marketinška znanja, in to v »paketu«. In prav spoznanje, da je donos paketa večji kot vsota donosov posameznih elementov »paketa« (če se le-ti prenašajo ločeno), je privedlo do prevlade NTI v mednarodnih tokovih kapitala (Hood, Young, 1979, str. 12).

Rojec (1994, str. 25) tuje investicije deli na investicije s fiksnim donosom (krediti) in na investicije s spremenljivim donosom (glej sliko 1). Investicije s spremenljivim donosom deli naprej na NTI in na tuje portfolio investicije. Prva razlika med krediti in NTI oziroma tujim portfolio investicijam je torej v donosu. Druga razlika pa je v tveganju. Investicije s spremenljivim donosom so deležne veliko večjega tveganja, ki gre predvsem na račun delovanja in upravljanja podjetja, v katerega je bil denar investiran.

Slika 1: Delitev tujih investicij



Vir: Rojec, 1994, str. 25.

Pri portfolio investicijah gre predvsem za plasiranje finančnih sredstev, kjer naložbenik ni neposredno udeležen pri upravljanju s plasiranimi sredstvi. Osnovni namen portfolio investicij je doseči ugoden donos na vloženi kapital, zato gre pri tem načinu investiranja večinoma za finančne naložbe v vrednostne papirje v tujini. Torej so portfolio investicije nakupi delnic in obveznic, izdanih s strani tujih gospodarskih družb ali držav. Investitorjem omogočajo razpršeno tveganje in dolgoročne donose brez odgovornosti za vodenje.

Cilj NTI je dolgoročna podjetniška naložba, katere namen je trajno izkoriščanje prednosti prisotnosti na tujem trgu. Nasprotno pa so portfolio investicije običajno kratkoročno usmerjene (Damijan, 2000, str. 135). Osnovna značilnost NTI je torej ta, da tuji investitor pridobi nadzor in aktivno vlogo v upravljanju gospodarske družbe, kar NTI ločuje od portfolio investicij in ostalih mednarodnih tokov kapitala. Delež lastništva, ki omogoča upravljanje v podjetju, je odvisen od razpršenosti oziroma koncentracije lastništva. IMF je v »Balance of Payments Manual« sprejel usmeritev, ki narekuje, da se kot NTI beleži vsaka investicija, kjer ima investitor 10 ali več odstotni delež v kapitalu podjetja, v katerega je investiral (Mrak, 2002, str. 20).

NTI kot oblika mednarodne dejavnosti podjetij je pojav oziroma proces, ki v vse večji meri vpliva na mednarodne ekonomske odnose in postaja njihov vse pomembnejši del (Rojec, 1994, str. 19). Razmah NTI je zabeležen po drugi svetovni vojni. Ugodna ekonomska klima z Marshalovim planom in razrušeno Evropo na eni strani, ter na drugi strani, enkrateno položaj ZDA, ki so iz vojne prišle nedotaknjene, je bila pomembna vzpodbuda neposrednem tujem investiranju. Temu je treba dodati še davčno politiko ZDA, ki je spodbujala NTI (Hood, Young, 1979, str. 13). Na naraščajoči pomen NTI so vplivali tudi naslednji dejavniki (Jungnickel, Koopman, 1996, str. 2):

- podjetja želijo ohraniti nadzor nad lastniško specifičnimi prednostmi,
- moderna informacijska in komunikacijska tehnologija zmanjšujeta stroške poslovanja ter omogočata organizacijo in koordinacijo od daleč,
- visoki in naraščajoči stroški raziskav in razvoja ter vse krajši življenjski cikel proizvoda zahteva mednarodno uporabo novih razvojnih dosežkov,
- zaradi pojava konkurence, zlasti iz Azije, so podjetja iz razvitih držav prisiljena znižati stroške s pomočjo izgradnje mednarodnih proizvodnih mrež in prodreti na nove trge v tujih državah.¹

Kaj so torej NTI? V bistvu gre za investicijo, ki jo izvede investitor (podjetje) ene države (država investitorica) z namenom pridobiti trajno udeležbo in aktivno vlogo v podjetju, ki se nahaja v drugi državi (država prejemnica). Z NTI se ne prenesejo le finančna sredstva ampak gre za prenos paketa sredstev in vmesnih proizvodov. Njihova osnovna značilnost, ki jih ločuje od ostalih mednarodnih tokov kapitala, je v dejstvu, da neposredni tuji investitor pridobi nadzor in aktivno vlogo v upravljanju gospodarske družbe. V nadaljevanju bom opredelila transnacionalna podjetja, ki igrajo pomembno vlogo pri NTI.

2.2. Transnacionalna podjetja kot glavni nosilci neposrednih tujih investicij

NTI so močno povezane z mednarodno proizvodnjo, katere glavni nosilci so transnacionalna podjetja (v nadaljevanju TNP), ki so jedro procesa globalizacije. Za TNP je značilno, da delujejo preko nacionalnih meja, pri čemer odločanje v glavnem ostaja na nacionalni ravni v

¹ Več o lastniško specifičnih prednostih v poglavju 2.4.1.

državi matičnega podjetja. Centrala in podružnice TNP so odvisne ena od druge. TNP poslujejo v več državah in se prilagajajo različnim ekonomskim politikam, pri tem pa ostajajo zveste ciljem matičnega podjetja. Mehanizem t.i. transfernih cen jim omogoča prenašanje dohodka iz ene države v drugo, poleg tega pa imajo možnost selitve kapitala iz države v državo.

Stališča o TNP so različna. Eni jih razglašajo za pglavitnega krivca in povzročitelja nereda, izkoriščanja, dominacije, hegemonije, nemorale in brezbržnosti v mednarodnih ekonomskih odnosih. Drugi pa jih vidijo kot osnovno gibalo napredka, enakomerne porazdelitve produktivnih sil in bogastva v svetu, prototip racionalnosti, ekonomičnosti, tehnološkega napredka oziroma učinkovitosti in nekoga, ki pomaga pri odpravljanju razlik med narodi in državami (Svetličič, 1985, str. 11). NTI omogočajo uresničevanje vseh osnovnih značilnosti transnacionalnih podjetij, kot so (Rojec, 1993, str. 27):

- transnacionalnost,
- velikost,
- skupna (globalna) strategija,
- oligopolni položaj, ki omogoča relativno avtonomnost.

NTI ustvarjajo sisteme medsebojno povezanih enot TNP. Menjava med enotami TNP ima naravo mednarodne menjave, vendar gre dejansko za notranjo menjavo med posameznimi deli enega in istega TNP. Ta menjava se ne odvija po tržnih cenah, ampak po cenah, ki se določajo interno oziroma po t.i. transfernih cenah. Klasični ukrepi ekonomske politike nacionalnih držav na področju izvoza in uvoza namreč ne morejo ustrezno vplivati na to vrsto menjave. Intrenacionalizacija proizvodnje z NTI povečuje dobičke predvsem zaradi bolj globalne kombinacije proizvodnih dejavnikov in možnosti, da se TNP obnašajo drugače kot podjetja, ki nimajo proizvodnje v večjem številu držav.

Dejstvo, da neko podjetje deluje kot sistem medsebojno povezanih enot oziroma, da ima značaj TNP, daje možnosti za doseganje višjih donosov. Prenašanje proizvodnih dejavnikov, znotraj TNP, kot so kakovost delovne sile, tehnološka znanja, upravljalna znanja itd., imajo značilnost »javne dobrine«, ker jih lahko podružnica matičnega podjetja izkorišča, ne da bi to povzročilo dodatne stroške. V nadaljevanju bom predstavila oblike vstopa na tuji trg in oblike NTI.

2.3. Oblike vstopa na tuji trg in oblike neposrednih tujih investicij

Ko se podjetje odloča za nastop na tujem trgu, najpogosteje izbira med trgovinskim in investicijskim pristopom. Pri trgovinskem pristopu gre za individualen prodor posameznih podjetij prek izvoznih poslov ali pa za združen prodor prek skupne distribucijske in trgovinske mreže. Slabosti trgovinskega pristopa se kažejo, predvsem kadar ima podjetje opravka z visokimi uvoznimi in trgovinskimi ovirami. Slabosti trgovinskega pristopa so ravno prednosti investicijskega. Z investicijskim pristopom, ki poteka preko NTI, se podjetje

namreč izogne carinskim dajatvam in drugim necarinskim oblikam zaščite. Poleg tega so njegovi proizvodi pogosto obravnavani kot domači in zato preprečujejo diskriminacijo glede na domače proizvode (Sukič, 2002, str. 16). NTI po načinu izvedbe lahko delimo na:

- Prevzeme obstoječih gospodarskih družb ali akvizicija, kar pomeni odkup deleža ali celote v obstoječem podjetju v tujini. Ta način omogoča tujemu investitorju lažji in hitrejši vstop na trg.
- Na ustanovitve novih gospodarskih družb s tujim kapitalom, kar pomeni ustanovitev povsem novega podjetja ali podružnice v tujini.

Na izbor oblike vstopa investitorja na tuji trg vplivajo različni dejavniki. Odločitev je v prvi vrsti odvisna od obstoja primerne podjetja, ki bi ga investitor prevzel na tujem trgu. V primeru negativnega odgovora se investitor odloča za novo investicijo. Pozitiven odgovor še ne pomeni, da se bo podjetje odločilo za akvizicijo. V nekdanjih socialističnih državah so se tuji investitorji pogosto odločali za novo investicijo, čeprav so obstajala določena podjetja, ki bi jih lahko prevzeli. Razlog je bil v visokih stroških prestrukturiranja prevzetega podjetja. Včasih se torej dogaja, da so stroški nakupa in prestrukturiranja obstoječega podjetja višji kot nova investicija. Zato se v tem primeru investitor odloči za novo oziroma t.i. »greenfield« investicijo. Za prevzem ali akvizicijo se podjetja odločajo predvsem zaradi tržnega deleža, ki ga obstoječe podjetje ima, distribucijske in dobaviteljske mreže prevzetega podjetja in blagovne znamke. V svetovnih tokovih NTI vrednostno gledano akvizicije predstavljajo precej večji del kot nove investicije (Schlamberger, 2003, str. 6).

Tudi skupne naložbe (angl. joint venture) so ena od oblik NTI. Gre za dolgoročno poslovno povezavo, kadar so v igri visoke stopnje tveganja, visoki izdatki ter specialistična znanja. Dva ali več partnerjev (podjetij), ki imajo skupni ekonomski interes, se združijo in ustanovijo novo, neodvisno in ločeno podjetje. To je nova pravna oseba, v katero vloži vsak svoj delež sredstev z namenom sodelovati pri upravljanju, tveganju in udeležbi pri dobičku.

NTI lahko delimo tudi na vhodne in izhodne. Slednje so tema mojega diplomskega dela in vključujejo ustanovitev novega podjetja v tujini, oziroma sveže investicije v tujini ali odkup lastniškega deleža v že obstoječem podjetju v tujini, kjer investitor pridobi pravico do nadzora v tujem podjetju. Vhodne NTI pomenijo ustanovitev tujega podjetja v domači državi ali odkup lastniškega deleža v že obstoječem podjetju v domači državi, kjer investitor pridobi pravico do nadzora v domačem podjetju. Dunning je prvi opozoril na sistematično povezanost med vhodnimi in izhodnimi investicijami (neto investicijsko pozicijo, merjeno kot razliko med stanjem vhodnih in izhodnih NTI) in njenim gospodarskim razvojem (merjenim z BDP per capita). Ugotovil je namreč, da imajo razvite države več vhodnih in izhodnih NTI. Ta pristop je poimenoval teorija razvojne investicijske poti.

Bistvo teorije razvojne investicijske poti je, da gre država prek petih glavnih stopenj razvoja in da glede na te stopnje lahko določimo nagnjenost države do vhodnih oziroma izhodnih

investicij. V *prvi fazi* (predindustrijski fazi) se nahajajo države, ki nimajo NTI in ne vlagajo v tujini. To je posledica nezadostnih lokacijskih in lastniško specifičnih prednosti.² V državi, ki se nahaja v tej fazi, lokacijske prednosti kot so: naravni viri, infrastruktura in politika države prej odvrtačajo kot privabljajo tuje vlagatelje. Skromne lastniško specifične prednosti lahko uspešneje izkoriščajo s pomočjo drugih oblik mednarodne dejavnosti (npr. izvozom), ne pa s pomočjo izhodnih NTI. V *drugi fazi* povzroči dvig dohodkov priliv NTI. Tuji vlagatelji se odločajo za NTI zaradi izboljšanja lastniško specifičnih prednosti, naraščajočega domačega trga, izboljšanja investicijske klime itd., vendar država nima dovolj izhodnih NTI. Posledica tega je seveda negativen saldo, ki se v *tretji fazi* zmanjša. Do tega pride zaradi počasnejše rasti vhodnih NTI ali zaradi pospeševanja izhodnih NTI ali pa zaradi obojega. Za *četrto fazo* je značilen prehod v pozitivno neto investicijsko bilanco, kar pomeni, da ima država več izhodnih kot vhodnih NTI. V *peti fazi* oziroma investicijski fazi se nahajajo najrazvitejše države. Saldo med vhodnimi in izhodnimi NTI se zmanjša in niha okoli ravnovesja, vhodne in izhodne NTI pa naraščajo. Za to fazo so značilne navzkrižne naložbe med razvitimi državami (Svetličič, 1996, str. 224-227). Mnoge države stremijo za čim večjim deležem NTI zaradi raznovrstnih motivacijskih dejavnikov, katere predstavljam v naslednji točki.

2.4. Motivacijski dejavniki za neposredne tuje investicije

Kljub temu da odločitev za NTI neposredno pomeni nastop na tujem trgu in izpostavljenost dodatnemu tveganju, pa raznovrstni dejavniki motivirajo podjetja, da izberejo NTI kot obliko mednarodnega ekonomskega poslovanja.

V literaturi zasledimo več delitev motivacijskih dejavnikov, vendar vsi avtorji poudarjajo, da želijo podjetja z NTI zavarovati obstoječe ali osvojiti nove trge, pridobiti redke ali cenejše proizvodne vire in tako povečati učinkovitost poslovanja. Poleg podjetniških motivacijskih dejavnikov, ki jih imajo podjetja na tujem trgu, obstajajo tudi narodnogospodarski motivacijski dejavniki, tako na strani države investitorice kot na strani države prejemnice NTI, zaradi katerih si države prizadevajo spodbujati domače NTI oziroma privabiti tuje investitorje v čim večjem obsegu.

2.4.1. Podjetniški vidik

Podjetja, ki se odločijo za izhodno internacionalizacijo, lahko izbirajo med različnimi oblikami kot so: izvoz, NTI ali razne druge pogodbene oblike dolgoročnega sodelovanja med podjetji. Vendar so NTI tisto, kar predstavlja bistvo procesa internacionalizacije. V pogojih globalizacije mednarodnega poslovanja, velike mobilnosti kapitala, zmanjševanja stroškov na daljavo, oligopolizacije trgov in drugih značilnosti rastoče soodvisnosti gospodarstev, si brez internacionalizacije težko predstavljamo obstoj in razvoj podjetja zlasti še, če je iz majhne države (Svetličič, Rojec, Trtnik, 1999, str. 5).

² Več o lokacijskih in lastniško specifičnih prednostih v poglavju 2.4.1.

Teorija, ki pojasnjuje, kaj vpliva na odločitev, da domača podjetja izberejo NTI kot obliko udejstvovanja na tujem trgu, se imenuje eklektična paradigma oz. LaLI (lastniške, lokacijske in internalizacijske prednosti) paradigma. Njen avtor, John Dunning, je bistvo teorije razložil s pomočjo naslednjih treh pojmov:

- a) **Lastniško specifične prednosti.** To so stvari in pravice, ki jih ima določeno podjetje, njegova konkurenčna podjetja pa teh stvari ali pravic nimajo oziroma jih lahko pridobijo pod slabšimi pogoji (Dunning, 1981, str. 1). Primeri lastniško specifičnih prednosti so: tehnologija, poslovodna znanja, tržni kanali, blagovne znamke proizvodov itd. Kot vidimo, izhajajo iz notranjih značilnosti in sposobnosti podjetja. Prednosti so lastniške, kar pomeni, da podjetje lahko drugim formalno ali neformalno prepreči uporabo oziroma dostop do njih (Schlamberger, 2003, str. 8). Lastniško specifične prednosti nam ne dajejo odgovora, zakaj bo tuje podjetje te prednosti uresničilo skozi proizvodnjo v tujini in ne s proizvodnjo doma in izvozom ali s prodajo teh prednosti (npr. v obliki licenc). Izkazalo se je, da lastniško specifične prednosti ne zadoščajo za razlago procesa neposrednega investiranja v tujino, kar je imelo za posledico, da so v teorijo vključili še internalizacijske ter lokacijsko specifične prednosti (Schlamberger, 2003, str. 7-8).
- b) **Internalizacijske prednosti.** Lastniško specifične prednosti lahko podjetje izkorišča v svoji proizvodnji, lahko pa jih tudi proda npr. z licenčno pogodbo. Podjetje jih bo izkoriščalo samo, ko bo ugotovilo, da mu izkoriščanje teh prednosti omogoča realizacijo višjih donosov, v primerjavi z donosi, ki bi jih dobilo, če bi lastniško specifične prednosti prodalo. Torej, internalizacijske prednosti se nanašajo na zmožnost podjetja, da ne proda svojih lastniško specifičnih prednosti oz. pravic nad njihovo uporabo, temveč jih uporablja in samo proizvaja (Dunning, 1993, str. 79). Ko se je podjetje odločilo, da bo izkoriščalo svoje prednosti, ima na razpolago dve možnosti in sicer da proizvaja doma in izvažata končne proizvode, ali da proizvaja v tujini. To dilemo bodo rešile lokacijsko specifične prednosti.
- c) **Lokacijsko specifične prednosti.** Te prednosti se nanašajo na državo in jih ni mogoče prenašati. Če govorijo v prid domače države, se podjetje odloči za proizvodnjo doma. Če pa govorijo v prid tuje države, bo podjetje proizvodnjo preneslo v tujino (Schlamberger, 2003, str. 9). Poznamo več vrst lokacijsko specifičnih prednosti in sicer (Rojec, 1993, str. 53-54):
 - Proizvodni stroški. Podjetje bo lociralo svojo proizvodnjo tam, kjer so cene njihovih najpomembnejših proizvodnih dejavnikov (surovine, delovna sila itd.) najnižje.
 - Tržni dejavniki. Zelo pomembna sta velikost in rast lokalnega trga, od katerih so odvisne možnosti izkoriščanja ekonomij obsega. Poleg tega na odločitev o izbiri lokacije vpliva seveda tudi lokalna konkurenca. Pri tržnih dejavnikih je treba upoštevati tudi geografsko razdaljo, ki lahko povzroča visoke transportne stroške in zastarelost tehnologije. V mnogih manj razvitih državah se uporablja zastarela tehnologija, ki v državah porekla

tujega investitorja ni več ekonomična.

- Vladne politike. Zaradi carinskih ali necarinskih ovir se podjetja pogosto odločajo za tuje investiranje. Pomembni so tudi dejavniki, ki sestavljajo investicijsko klimo v državi (politična in ekonomska stabilnost, politika do tujih investicij, zakonska ureditev itd.).

Lastniško specifične prednosti, internalizacijske prednosti ter lokacijsko specifične prednosti so trije sestavni elementi, ki nam razlagajo, zakaj in kdaj bo podjetje neposredno investiralo v tujini. NTI lahko razdelimo na štiri skupine, glede na glavni motiv za investicijo (Dunning, 1993, str. 56-63):

- NTI in tržni motiv (angl. market seeking FDI). Njihov osnovni motiv je vstop na novi trg ali povečanje tržnega deleža. Lokalna proizvodnja zmanjša transakcijske stroške in odpravi ovire, kot so: transportni stroški, carine, uvozne ovire itd.
- NTI in viri (angl. resource seeking FDI). Osnovni motiv je želja po pridobitvi virov, ki so cenejši ali kvalitetnejši kot v domači državi, podjetju pa omogočajo večjo dobičkonosnost in konkurenčnost.
- NTI in učinkovitost (angl. efficiency seeking FDI). Za te vrste NTI investitorji vidijo glavne motive v cenejših virih in sredstvih, ugodni lokaciji za proizvodnjo, prijaznemu ekonomskemu in političnemu okolju do NTI ter v nizkih davčnih stopnjah.
- NTI in strateški razlogi (angl. strategic asset seeking FDI). Glavni motiv je pridobitev strateško pomembnega premoženja v tuji državi z namenom pridobitve konkurenčne prednosti.

Pye (1998, str. 378-389) opredeli osem motivacijskih dejavnikov za NTI:

- Dejavniki trga. Podjetje, ki namerava neposredno investirati, želi obdržati ali povečati svoj tržni delež, zato ga zanima velikost trga, kamor namerava investirati, potencial rasti podjetja in možnosti za ustanovitev izvozne baze za nove trge.
- Dejavniki virov. Neposredni investitor išče dostop do surovin.
- Zaposlitveni dejavniki. Dostop do šolane ali cenejše delovne sile.
- Dejavniki tehnologije. Vključujejo možnost dostopa do lokalne tehnologije, tehnično izobražene delovne sile ter modernih naprav in opreme.
- Dejavniki finančne učinkovitosti. Ti dejavniki vključujejo primerjalne prednosti pri cenah materialov in delovne sile, možnost izogibanja carinam in ostalim oviram, možnost znižanja operativnih stroškov oziroma zvišanja dobičkov, dividend in donosov.
- Dejavniki strateškega položaja. K tem dejavnikom prištevamo predvsem dolgoročne možnosti poslovanja ali nakup obstoječih podjetij, ki predstavljajo potencialno bodočo konkurenco.
- Dejavniki geografske lege. Izredno pomemben dejavnik NTI je seveda geografska lega, npr. oddaljenost od dobaviteljev, kupcev in potencialnega izvoznega trga.
- Dejavniki investicijskega ozračja. Nanašajo se na odnos države prejemnice do NTI. Na investitorjevo odločitev velikokrat vpliva predhodno sodelovanje držav, njune kulturne in

jezikovne podobnosti, poznavanje poslovnega okolja in drugo.

Damijan (2000, str. 144) je glavne tipe NTI razdelil v naslednje tri skupine:

- **NTI, ki iščejo proizvodne dejavnike, naravne vire ali druge vire.** Naftne, premogovniške ali rudniške surovinske družbe delujejo tam, kjer so nahajališča teh surovin. Razlog za to, da jih izkoriščajo tuje in ne domače družbe, je v pomanjkanju kapitala, tehnologije, znanja in opreme, zato je potrebna NTI. Tuja družba lahko kupuje surovine in komponente na svetovnem trgu, vendar želi imeti strožji nadzor in večjo zanesljivost nad dobavami in se zato odloči za nakup določenega podjetja v tujini. Naslednji razlog, zakaj se tuji investitor odloči za nakup take družbe v tujini je, da konkurenci prepreči dostop do teh virov oziroma surovin.
- **NTI, ki iščejo učinkovitost.** Vzroke za NTI lahko iščemo v nižjih proizvodnih stroških, kot so cenejša delovna sila, nižje najemnine ter ugodna investicijska klima. Vendar pa moramo omeniti, da za tuje investitorje nastanejo tudi dodatni stroški, ki jih lokalna podjetja nimajo (komunikacije in potovanja, učenje jezika, navad ipd).
- **NTI, ki iščejo trg in prodajne možnosti.** Njihov osnovni namen je dobiti prost dostop na velik trg z veliko kupno močjo ali na povsem določen trg s čemer se običajno izognejo transportnim stroškom, uvoznim trgovskim in drugim tržnim oviram.

Podjetja usmerjajo NTI v države, ki zagotavljajo ugodno investicijsko klimo. Izpolnjeni morajo biti določeni pogoji, kot so politična stabilnost države, naklonjen odnos do tujih investorjev, davčna politika itd., da bodo tuji investitorji želeli, oziroma da bodo pripravljene investirati v določeni državi. V literaturi najdemo različne delitve motivacijskih dejavnikov. Vsi zgoraj omenjeni avtorji poudarjajo predvsem motive ohranitve oziroma povečanja tržnega deleža ter pridobitve redkih in cenejših proizvodnih virov.

2.4.2. Narodnogospodarski vidik

Mnogi imajo izhodne NTI za antipatriotično dejavnost, češ da siromašijo domače gospodarstvo. Drugi v njih vidijo izvoz delovnih mest. Kdaj torej *država investitorica* pričakuje pozitivne učinke od svojih izhodnih NTI? Na to makroekonomsko vprašanje bomo dobili odgovor, če ugotovimo, ali te investicije nadomeščajo domače ali jih dopolnjujejo. Pomemben faktor je tudi, kako se NTI v tujini financirajo. Če so viri pretežno domači, to pomeni, da bo ostalo za domače investicije manj sredstev. Če pa se kapital za investicije najema na tujih trgih, NTI v tujini dopolnjujejo domače investicije. Če ima država investitorica polno zaposlenost, ali je blizu nje, potem NTI prispevajo k razvoju države, saj omogočajo mobilizacijo virov nad obsegom, ki ga opredeljuje domače gospodarstvo (Svetličič, Rojec, Trtnik, 1999, str. 6).

NTI spadajo v kapitalsko-finančni del plačilne bilance³. Pri beleženju obstajata dve vrsti ekonomskih transakcij in sicer: kreditne transakcije, kjer imamo NTI nerezidentov v državi (vhodne investicije) in debetne transakcije, kjer imamo NTI rezidentov v tujini (izhodne investicije). NTI torej lahko vplivajo na kapitalsko-finančni račun plačilne bilance. Če država npr. beleži primanjkljaj v tekočem delu, lahko izravna plačilno bilanco z NTI s presežkom v kapitalsko-finančnem delu in obratno. Pomemben je tudi posredni vpliv NTI na kapitalsko-finančni račun, ki poteka preko prenosa dobičkov v matično državo. Torej se prenos dobička iz države gostiteljice NTI šteje kot pozitivna posledica izhodnih neposrednih investicij.

NTI imajo vpliv tudi na tekoči račun plačilne bilance. V primeru, da se domača podjetja v tujini oskrbujejo iz domačih virov, je posledica tega povečan izvoz matične države, zato v tem primeru pride tudi do ugodnega vpliva na domačo zaposlenost. Vendar pa lahko izhodne NTI tudi poslabšajo tekoči račun plačilne bilance. To se bo zgodilo takrat, ko je namen investitorja oskrbovanje domačega trga na podlagi nižjih stroškov proizvodnje v tujini, kar bo imelo za posledico povečan uvoz v državo investitorico (Keleman, 2002, str. 8). Torej naložbe, ki iščejo cenejše vire v tujini, nedvomno vplivajo na domačo proizvodnjo. Lahko jo ukinejo in zmanjšajo, lahko pa prispevajo k njeni preobrazbi in tako k boljši alokaciji virov. V tem primeru se proizvodne kapacitete preusmerjajo na dejavnosti višje dodane vrednosti in tako prispevajo k prestrukturiranju domačega gospodarstva. Posledice zmanjšanja domače proizvodnje se lahko kompenzirajo, ali z izvozom vmesnih proizvodov ali z alokacijo proizvodnih dejavnikov na nove vrste proizvodnje (Svetličič, 1996, str. 372-373).

Izhodne NTI so za državo izjemno pomembne, saj omogočajo koristi, ki jih država ne sme zanemariti. Z ustrežno politiko spodbujanja le-teh in aktivnejšo vlogo države v procesu internacionalizacije, lahko država investitorica izravna plačilno bilanco, prestrukturira gospodarstvo, izboljša alokacijo virov, poveča tržni delež domačih podjetij, diverzificira izvoz oziroma gospodarsko strukturo v smeri povečanja dodane vrednosti ter omogoči prodor domačim podjetjem na nove trge. Mogoče se nekatere izmed teh koristi zdijo le podjetniške, vendarle so hkrati tudi vse narodnogospodarske.

Motivacijski dejavniki na strani *države prejemnice* NTI so prav tako zelo pomembni. Med najbolj izpostavljenimi so: dvig gospodarske rasti, povečanje zaposlenosti, plačilna bilanca ter inflacija.

a) Dvig gospodarske rasti⁴. NTI delujejo na gospodarsko rast na različne načine preko

³ Plačilna bilanca je sistematični zapis vseh ekonomskih transakcij rezidentov ene države z rezidenti vseh drugih držav v določenem časovnem obdobju (Senjur, 2001, str. 237). Najpogosteje se uporablja delitev plačilne bilance na tekoči in kapitalsko-finančni del. V okviru tekočega dela plačilne bilance zasledimo blagovno menjavo, menjavo storitev, priliv/odliv dohodkov ter priliv/odliv tekočih transferjev. Kapitalsko-finančni del vključuje kapitalski račun (kapitalski transferi ter patenti in licence) in finančni račun (NTI, naložbe v vrednostne papirje, druge naložbe ter mednarodne denarne rezerve).

⁴ Z gospodarsko rastjo razumemo stopnjo povečanja BDP ali BDP p.c., ki kaže količinske spremembe. Kadar želimo poudariti tako količinske kot kakovostne spremembe, uporabljamo besedo gospodarski razvoj (Senjur, 2001, str. 137).

različnih elementov rasti. Sveže tuje investicije dvignejo produktivni obseg kapitala v gospodarstvu in jih lahko razumemo kot neto pritok kapitala, ki je komplementaren domačim investicijam. NTI vplivajo na domače varčevanje (v obliki plač zaposlenim in plačevanjem davkov državi gostiteljici), ki je eden izmed najpomembnejših dejavnikov rasti, saj omogoča domače investicije. Razvoj tehnologije, ki se pojavlja v različnih oblikah igra pomembno vlogo pri gospodarski rasti, saj je tehnološki razvoj eden izmed ključnih dejavnikov mednarodne konkurenčnosti in predpogoj za doseganje visokih stopenj gospodarske rasti (Škrk, 2002, str. 32). Uvoz kapitalskih dobrin skozi NTI (strojev in naprav za proizvodnjo) pomeni uvoz tehnologije v državo. Poleg tega pa proizvodne enote s tujim kapitalom vplivajo na tehnološko raven v gospodarstvu s sodelovanjem z domačimi partnerji v reprodukcijski verigi. Ne smemo zanemariti vpliva NTI na človeški kapital, saj zaradi ustvarjanja novih možnosti zaposlovanja in dodatnega izobraževanja narašča produktivnost dela. S fluktuacijo zaposlenih iz enot s tujim kapitalom v domača podjetja se prenaša tudi znanje, ki so ga delavci pridobili pri prvih. Poleg tega, NTI ne povečujejo zadolženosti do tujine in v splošnem manj nihajo v obsegu kot tokovi portfolio kapitala, še posebej v izrednih razmerah.

- b) Povečanje zaposlenosti.** Podjetja v tuji lasti pogosto zaposlujejo domačo delovno silo in na ta način povečujejo število delovnih mest in posledično stopnjo zaposlenosti v državi gostiteljici. Obstaja prepričanje, da NTI ukinjajo delovna mesta, vendar navadno izrinejo neučinkovita podjetja, ki bi v vsakem primeru morala ali odpustiti delavce ali opustiti proizvodnjo.
- c) Plačilna bilanca.** Vpliv NTI na plačilno bilanco je v veliki meri odvisen od tipa NTI. Izvozno naravnane NTI povečujejo izvoz države gostiteljice in tako prispevajo k izboljšanju tekočega dela plačilne bilance. Tudi v primeru, ko so NTI naravnane na domači trg, lahko govorimo o pozitivnih učinkih, saj se uvoz nadomesti z domačo proizvodnjo, ki je v tujih rokah. Pozitiven vpliv imajo NTI na plačilno bilanco oziroma na kapitalsko-finančni račun tudi v primeru, ko je prenos dobičkov v matično državo manjši od reinvestiranja dobičkov v podjetja v državi gostiteljici. V primeru, da država beleži primanjkljaj v tekočem delu plačilne bilance, ga lahko s prihodom NTI izravna, ker se vhodne NTI v kapitalsko-finančnem delu plačilne bilance beležijo kot kreditna postavka.
- d) Inflacija.** NTI spreminjajo tržno strukturo države gostiteljice. Njihov prihod v monopolno oziroma oligopolno panogo povzroča dvig konkurence, kar pogosto sili domača podjetja k zniževanju cen. Posledica tega je zmanjšanje stopnje inflacije.

Koristi, ki jih lahko država prejemnica NTI pričakuje od NTI, so številne. Po eni strani omogočajo večje investiranje ob večji potrošnji, po drugi pa vplivajo na tehnološko raven gospodarstva države prejemnice. Z akumulacijo kapitala v državi gostiteljici pozitivno vplivajo na gospodarsko rast ter na povečanje zaposlenosti, izboljšanje plačilne bilance in znižanje inflacije. Vendar pa obstajajo tudi tveganja, ki so predmet naslednjega poglavja, s katerimi se soočata neposredni tuji investitor in država gostiteljica NTI.

2.5. Dejavniki tveganja

NTI so povezane s številnimi tveganji. Tveganja lahko nastanejo na strani neposrednega tujega investitorja ali na strani države gostiteljice. Tveganja ali negotovosti v mednarodnem poslovanju, h katerem sodijo tudi NTI, na strani neposrednega investitorja, je Miller (1992, str. 311-331) razdelil na:

- Splošne negotovosti okolij. To so politične negotovosti (vojne, revolucije, državni udari, demokratske spremembe vlad), negotovosti vladnih politik (davčne in denarne reforme, nadziranje cen, ovire za prenos dobičkov, neustrezna zagotovitev javnih storitev), makroekonomske negotovosti (inflacija, obrestne mere, devizni tečaj, pogoji menjave), družbene negotovosti (družbeni nemiri, upori, demonstracije, terorizem) in naravne negotovosti (potresi, naravne nesreče),
- Negotovosti povezane z dejavnostjo ali panogo. Negotovosti na trgu proizvodnih dejavnikov, kot so npr. težave s pridobitvijo proizvodnih dejavnikov ali pomanjkanje določenih proizvodnih dejavnikov lahko pomenijo resen problem za podjetje. Nastop novih podjetij, ki predstavljajo konkurenco neposrednem tujem investitorju lahko bistveno zmanjša njegov tržni delež.
- Negotovosti povezane s podjetji. Operativne, plačilne in kreditne negotovosti oziroma negotovosti v zvezi z neizpolnjevanjem obveznosti podjetij, s katerimi neposredni tuji investitor posluje.

Delitev tveganj na komercialna in nekomercialna je še ena izmed možnosti razvrstitve tveganj, na strani tujega neposrednega investitorja. Za nekomercialna tveganja je značilno, da jih ni mogoče (oziroma jih je težko) predvideti, preprečiti ali se jim izogniti. Gre za politična tveganja in socio-kulturne dejavnike tveganja. Značilnost političnih tveganj je v tem, da politične odločitve, dogodki ali pogoji v državi vplivajo na poslovno okolje. Sociološko kulturne dejavnike tveganja je Hrastelj (1984, str. 126) opredelil kot:

- nerazpoloženje do tujcev,
- občutek izkoriščanja (države prejemnice NTI pogosto menijo, da jih investitorji izkoriščajo in da so vložili denar le zaradi nadpovprečnih dobičkov),
- občutek manjvrednosti, zaradi visokih dobičkov, ki jih ustvarjajo NTI,
- gospodarska pomembnost (države investitorice z gospodarskimi in razvojnimi načrti usmerjajo investitorje na področja, ki jih države gostiteljice nimajo, ali jih ne morejo razviti, to pa lahko vodi do sovražnega razpoloženja do tujega investitorja).

Komercialna tveganja so povezana s poslovnimi partnerji. Investitorji se torej znajdejo v situaciji, da se morajo soočiti z neizpolnjevanjem obveznosti partnerjev. V to skupino uvrščamo tveganje nastopa plačilne nesposobnosti dolžnika, pravočasnost dobave blaga, poravnava obveznosti itd.

Vse naštete negotovosti oziroma tveganja so na strani neposrednega tujega investitorja. Obstajajo pa številni mehanizmi in metode za zaščito investitorjev. To so: uporaba določenih klavzul v pogodbah, ki jih sklene investitor z državo gostiteljico ter razni sporazumi o varstvu investicije, ki jih sklepa država investitorica z državo gostiteljico. Obstaja pa tudi možnost, da si investitor priskrbi zavarovanje investicije od svoje domače države oz. s strani kakšne nacionalne ustanove, ki nudi zavarovanja investicij. S tem se investitor zavaruje pred škodnimi primeri kot so: diskriminatorni, zakonodajni in administrativni ukrepi, prepoved transferja dobička iz države gostiteljice, uničenje ali poškodovanje premoženja zaradi vojn, uporov ali demonstracij ter v primeru elementarnih nesreč (Tratnik, 1999, str. 146-160).

Na drugi strani pa obstajajo tudi tveganja, s katerimi se sooča država gostiteljica NTI. Ta so naslednja:

- Izguba nacionalne suverenosti v vodenju ekonomske politike. Država gostiteljica lahko dobi tuji kapital, sodobno tehnologijo in znanja, vendar le za določeno ceno v obliki tujega vpliva in delnega prenosa nacionalne suverenosti na gospodarskem področju. Tuji investitor ima cilje, ki jih želi uresničiti ob čim manjšem vmešavanju države prejemnice. Želi torej, zadržati čim večji nadzor nad svojo investicijo (Rojec, 1993, str. 98).
- Pri prevzemih in združevanju med podjetji lahko prihaja zaradi racionalizacije do ukinitve posameznih organizacijskih enot in posledično do povečanja nezaposlenosti in padca gospodarske rasti. Motiv nakupa tujega investitorja je lahko želja po uničenju obstoječega konkurenčnega podjetja.
- Odliv dohodka v tujino preko mehanizma transfernih cen.
- NTI pogosto samo nadomeščajo investicije, ki bi bile financirane s domačimi sredstvi.
- Kulturne razlike (različnost jezika, vrednot in norm).

Z učinkovitim ekonomskim sistemom se ta tveganja lahko zmanjšajo. Zapiranje pred NTI bi prineslo veliko škodo gospodarstvu v smislu zmanjšanja njegove konkurenčnosti. Rešitev in odgovor na nezaželene učinke, leži v ustvarjanju normalnega, odprtega in konkurenčnega sistema ter pogojev delovanja (Rojec, Šušteršič, 2002, str. 91).

V teoretičnem delu diplomskega dela sam opredelila NTI in prikazala, zakaj so NTI razvojno pomembne s podjetniškega vidika, oziroma kakšne učinke imajo na gospodarstvo države gostiteljice in na državo investitorico. Osnovna značilnost neposrednega tujega investitorja je maksimiranje dobička prek nadzora podjetja v tujini. Podjetja, ki se odločajo za NTI, največkrat pričakujejo povečanje tržnega deleža in dostop do cenejših proizvodnih dejavnikov. Menim, da morajo biti NTI sestavni del strategije gospodarskega razvoja večine držav, saj ustvarjajo pozitivne razvojne učinke. Tveganja so prisotna tako na strani tujega neposrednega investitorja kot tudi na strani države gostiteljice, vendar obstajajo instrumenti, s katerimi se lahko podjetja in država zaščiti pred nezaželenim tveganjem. V nadaljevanju podrobneje prikazujem slovenske NTI.

3. SLOVENSKE NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V TUJINI

Neposredne investicije slovenskih rezidentov v tujini in nerezidentov v Sloveniji ureja 10. člen Zakona o deviznem poslovanju (Zakon o deviznem poslovanju, 1999). Po tem zakonu je NTI tista investicija, ki je vzpostavljena z namenom trajnega ekonomskega povezovanja in pridobitve učinkovitega vpliva upravljanja gospodarske družbe ali drugih pravnih subjektov, kot so (Neposredne naložbe, 2004, str. 29-30):

- ustanovitev podjetja ali dokapitalizacija v podjetju, ki je v popolni lasti investitorja,
- ustanovitev podružnice ali pridobitev že obstoječe družbe,
- pridobitev deleža v gospodarski družbi, ki ni registrirana kot delniška družba,
- lastništvo tujega investitorja ali pridobitev več kot 10-odstotnega kapitalskega deleža oziroma več kot 10 % glasovalnih pravic,
- posojila do povezanih gospodarskih družb z zapadlostjo petih let z namenom ustanovitve trajnih ekonomskih povezav.

Metodologija spremljanja neposrednih tujih investicij v Sloveniji je usklajena s priporočili IMF, OECD ter s SNA (System of National Accounts). Glede na te usmeritve NTI vključujejo (Neposredne naložbe, 2004, str. 89):

- Lastniški kapital in reinvestirane dobičke. Reinvestirani dobički so enaki razliki med čistimi dobički v tekočem letu in izplačanimi dobički v istem letu.
- Terjatve in obveznosti do kapitalsko povezanih podjetij v tujini. Terjatve do povezanih podjetij v tujini povečujejo neposredne investicije v tujini. Neto terjatve so razlika med terjatvami do povezanih podjetij in obveznostmi do povezanih podjetij v tujini.
- Investicije, katerih cilj je vzpostavitev dolgoročnega sodelovanja med neposrednim investitorjem in povezanim podjetjem.

3.1. Stanje in trendi slovenskih neposrednih tujih investicij

Stanje slovenskih NTI v razdobju 1994-2002 kaže rast letnih, razen v letu 1996, ko se je stopnja rasti NTI zmanjšala na 3,1 % glede na leto 1995. V letu 1998 je zabeležena močna rast NTI glede na leto 1997, ki se pa v letu 1999 zmanjša. Za leto 2000 je zopet značilna visoka rast. Leta 2002 je vrednost slovenskih NTI znašala 1.416,9 milijonov EUR, kar je predstavljalo 6,3 % slovenskega BDP (Neposredne naložbe, 2004, str.24). Za primerjavo naj povem, da je med novimi članicami EU imata le Estonija (10,5 %) in Madžarska (7,3 %) večji odstotek NTI v BDP od Slovenije. Pomembnost slovenskih NTI dokazuje tudi podatek, ki kaže, da je med 25 največjimi multinacionalnimi podjetji iz centralne in vzhodne Evrope 8 slovenskih: Gorenje, Krka, Mercator, Intereuropa, Petrol, Lek, Merkur in Iskraemeco (WIR, 2003, str. 189).

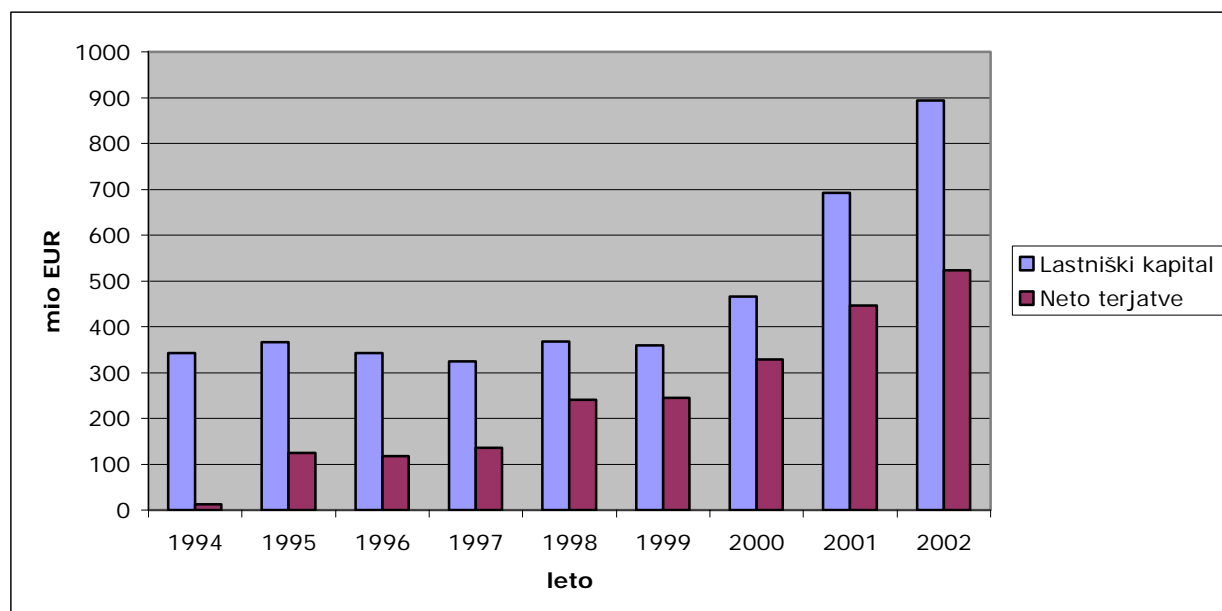
Tabela 1: Stanje in rast vrednosti slovenskih NTI (v mio EUR) ter stopnja rasti NTI in delež NTI v BDP (v %) v obdobju 1994-2002

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
NTI (v mio EUR)	288,6	382,3	370,6	416,2	542,8	624,7	825,3	1.139,2	1.416,9
Rast NTI (v mio EUR)	-	93,7	-11,7	45,6	126,6	81,9	200,6	313,9	277,7
Stopnja rasti NTI(v %)	-	32,5	-3,1	12,3	30,4	15,1	32,1	38,0	24,4
Delež NTI v BDP (v %)	2,4 %	2,6 %	2,5 %	2,6 %	3,1 %	3,3 %	4,2 %	5,2 %	6,3 %

Vir: Prikaz stanja mednarodnih naložb Slovenije, 2003; Lastni izračuni, 2003.

Iz tabele št.1 je razvidno, da so slovenske NTI največjo stopnjo rasti dosegle v letu 2001, ko je znašala 38 % glede na leto 2000. Leta 2002 so se povečale za 277,7 milijona EUR oziroma za 24,4 % glede na predhodno leto. Od 1.416,9 milijona EUR, kolikor so znašale slovenske NTI konec leta 2002, je lastniški kapital predstavljal 63,1 % oziroma 894,3 milijona EUR, ostalo so neto terjatve do tujih povezanih podjetij. Delež lastniškega kapitala od leta 1997 narašča. Slika št. 2 pokaže bolj pregledno delež lastniškega kapitala ter neto terjatev v slovenskih NTI v obdobju 1994-2002.

Slika 2: Struktura slovenskih NTI v tujini v obdobju 1994-2002



Vir: Neposredne naložbe, 2004, str. 25.

Slovenske NTI so torej močno naraščale šele po letu 1997, največja rast je zabeležena prav v zadnjih treh letih. Od leta 1994 do 2002 je lastniški kapital predstavljal večji delež kot neto

terjatve, kar kaže na dolgoročni interes slovenskih lastnikov pri poslovanju oziroma financiranju svojih naložb v tujini. Vse to kaže, da se slovenski lastniki zavedajo pomembnosti NTI, če želijo ohraniti oziroma povečati svoj tržni delež in postati bolj konkurenčni na svetovnem trgu. Naslednja točka prikazuje strukturo slovenskih NTI po posameznih državah.

3.2. Struktura slovenskih neposrednih tujih investicij po posameznih državah

Slovenske družbe so konec leta 2002 največ NTI imele na Hrvaškem (521,0 milijona EUR), kar je razvidno tudi iz tabele št. 2. Na drugem mestu je Bosna in Hercegovina (157 milijona EUR), sledi ji Nemčija (107,3 milijona EUR). Ostale države prejemnice slovenskih NTI so imele konec leta 2002 manjšo vrednost investicij. V letu 2002 so se slovenske NTI povečale za 277,7 milijonov EUR, oziroma za 24,4 % glede na leto 2001. Povečanje stanja je v največji meri šlo na račun povečanja NTI na Hrvaškem (povečanje za 68,8 milijonov EUR), v Nemčiji (povečanje za 7,7 milijonov EUR) ter v Bosni in Hercegovini (povečanje za 47,5 milijonov EUR) (Neposredne naložbe, 2004, str. 27).

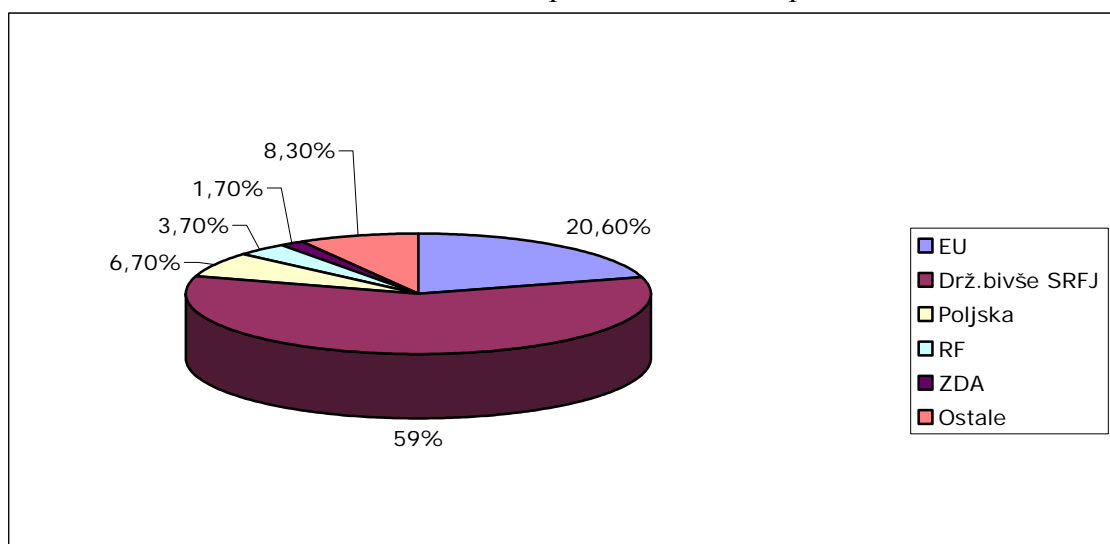
Tabela 2: Vrednost (v mio EUR) in delež slovenskih NTI (v %) po državah v obdobju 1998-2002

DRŽAVE	31.12.1998		31.12.1999		31.12.2000		31.12.2001		31.12.2002	
	v mio EUR	Delež NTI (v %)	v mio EUR	Delež NTI (v %)	V mio EUR	Delež NTI (v %)	v mio EUR	Delež NTI (v %)	v mio EUR	Delež NTI (v %)
EU	78,4	14,4	96,5	15,4	118,0	14,3	211,1	18,5	292,0	20,6
Nemčija	37,1	6,8	43,6	7,0	44,1	5,3	99,6	8,7	107,3	7,6
Nizozemska	0,8	0,1	0,4	0,1	-0,6	-0,1	19,3	1,7	80,2	5,7
Avstrija	28,5	5,3	26,2	4,2	41,0	5,0	57,6	5,1	62,7	4,4
Danska	3,0	0,6	4,8	0,8	9,8	1,2	12,2	1,1	13,2	0,9
V. Britanija	6,2	1,1	10,9	1,7	12,2	1,5	13,7	1,2	10,7	0,8
Francija	4,3	0,8	3,9	0,6	9,0	1,1	9,8	0,9	9,7	0,7
Italija	7,0	1,3	15,4	2,5	10,1	1,2	5,4	0,5	7,4	0,5
Drž. bivše SFRJ	365,8	67,4	407,5	65,2	530,2	64,2	663,9	58,3	835,7	59,0
Hrvaška	292,9	54	307,7	49,3	380,2	46,1	452,2	39,7	521,0	36,8
BIH	21,5	4	32,4	5,2	67,9	8,2	109,5	9,6	157,0	11,1
SČG	29,9	5,5	28,2	4,5	31,9	3,9	49,0	4,3	96,4	6,8
Makedonija	21,4	3,9	39,2	6,3	50,1	6,1	53,3	4,7	61,3	4,3
Ostale države	98,6	18,2	120,7	19,3	177,0	21,4	264,2	23,2	289,2	20,4
Poljska	33,3	6,1	48,3	7,7	60,7	7,4	89,0	7,8	94,6	6,7
RF	7,9	1,5	10,3	1,7	19,6	2,4	39,2	3,4	53,4	3,7
ZDA	15,6	2,9	21,4	3,4	27,9	3,4	41,0	3,6	23,9	1,7
SKUPAJ	542,8	100	624,7	100	825,2	100	1.139,2	100	1.416,9	100

Vir: Neposredne naložbe, 2004, str. 27.

Še vedno je več kot polovica slovenskih NTI v državah bivše SFRJ, vendar pa je za obdobje 1998-2001 značilen padec deleža slovenskih NTI na tem območju, zaradi porasta deleža slovenskih NTI v EU, ki se skozi vsa leta v obdobju 1998-2002 povečuje. Leta 2002 je zabeležena skromna rast deleža NTI v državah bivše SFRJ. To povečanje gre predvsem na račun povečanja deleža slovenskih NTI v Bosni in Hercegovini ter Makedoniji. Mnoga slovenska podjetja se odločajo za NTI na tem območju zaradi dobrega poznavanja razmer in trga ter tamkajšnjih poslovnih navad in običajev, vendar EU predstavlja tudi zelo pomemben trg za slovenska podjetja. Tabela št. 2 pokaže, da se delež slovenskih NTI močno povečuje na Nizozemskem. Leta 2001 je ta znašal 1,7 % vseh slovenskih NTI, medtem ko je leta 2002 zabeleženo 5,7 %. Pomemben trg za slovenske NTI predstavlja tudi nemški trg, kjer je delež slovenskih NTI naraščal v obdobju 1999-2001. Leta 2002 je zabeležen padec, vendar omenjeni trg še vedno ostaja na prvem mestu po deležu slovenskih NTI v EU. Edina država, ki poleg Bosne in Hercegovine beleži rast deleža slovenskih NTI skozi vsa leta v obdobju 1998-2002, je RF.

Slika 3: Delež slovenskih NTI v letu 2002 po državah oz. skupinah držav



Vir: Neposredne naložbe, 2004, str. 27; Lastni izračuni, 2004.

Slika št. 3 pokaže delež slovenskih NTI po državah oziroma skupinah držav. Ker bi bilo zajetje vsake države posebej v grafu preobsežno, sam se odločila, da bom države EU in države bivše Jugoslavije obravnavala kot posamezni celoti, Poljsko, RF ter ZDA pa kot posamezne države. Državam bivše SFRJ pripada 59 % slovenskih NTI, EU 20,6 %, Poljski 6,7 %, RF 3,7 % ter ZDA 1,7%. Preostale države imajo skupaj 8,3 % slovenskih NTI.

3.3. Slovenske neposredne tuje investicije po posameznih dejavnostih in rezultatih poslovanja

Panožna struktura vseh slovenskih NTI v tujini kaže, da je konec leta 2002 pripadalo družbam iz predelovalne dejavnosti 797,3 milijona EUR oziroma 56,3 % vrednosti vseh NTI. Znotraj predelovalne dejavnosti izstopajo predvsem naložbe dejavnosti proizvodnje kemičnih

izdelkov (244,2 milijona EUR), proizvodnje strojev in naprav (114,3 milijona EUR) ter proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov (112,5 milijona EUR). Pomembna je tudi dejavnost nepremičnin, najema in poslovnih storitev, ki je imela konec leta 2002 v tujini 217,6 milijona EUR. Glede na leto 2001 so se slovenske NTI v to panogo povečale za 106,9 milijona EUR. Dejavnost trgovine je predstavljala leta 2002 13 % vseh slovenskih NTI. Kljub temu, da so se slovenske NTI v to dejavnost povečale za 24,6 milijona EUR glede na leto 2001, je prišlo do zmanjšanja deleža za 1 % glede na leto 2001. Pomembnejšo dejavnost v obstoječih investicijah predstavlja še finančno posredništvo, ki je imelo leta 2002 v tujini 117,2 milijona EUR oziroma 8 % NTI. Delež slovenskih NTI v to dejavnost se je tudi leta 2002 zmanjšal za 4 % glede na leto 2001. Ostale dejavnosti slovenskih investorjev so: promet, skladiščenje, zveze, oskrba z elektriko ter gradbeništvo (Neposredne naložbe, 2004, str. 75).

Tabela 3: Čisti dobički / izgube od slovenskih NTI (v mio EUR) od 1994-2002

DRŽAVE	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Hrvaška	-1,1	-2,1	-0,5	-4,8	0,2	0,7	-2,3	-5,6	-10,4
BIH	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0	0,3	0,6	0,9	-3,5
Nemčija	1,3	0,3	0,4	0,6	1,6	1,8	0,8	0,8	-3,9
SČG	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	-0,5	-2,2
Poljska	-0,5	-0,1	-0,1	0,2	0,3	-1,0	-0,4	1,2	1,1
Nizozemska	0,4	0,1	0,0	-0,2	-0,2	0,0	0,0	-0,1	0,1
Avstrija	-0,1	4,8	-3,2	4,1	-1,3	-4,5	15,6	6,0	7,1
Makedonija	0,3	0,6	0,4	0,3	0,6	1,8	0,8	-2,4	3,0
RF	-0,2	-0,2	-0,3	0,0	-7,6	1,3	0,2	0,3	0,6

Vir: Neposredne naložbe, 2004, str. 62.

Zgornja tabela pokaže dobičke oziroma izgube slovenskih NTI v najpomembnejših državah partnericah od leta 1994 do leta 2002. Iz razpoložljivih podatkov tabele št. 3 vidimo, da slovenske NTI v tujini do sedaj niso prinašale večjih dobičkov. Razlog je v nizki kupni moči večine državah, v katere so slovenska podjetja investirala ter dejstvu, da gre za začetne investicije slovenskih podjetnikov. Na Hrvaškem (največja prejemnica slovenskih NTI) so zabeležene izgube za vsa leta, razen za leti 1998 ter 1999. Zato slovenske NTI lahko razumemo kot dolgoročni interes ohranitve trgov. V naslednjem poglavju bom prikazala motive, ki jih imajo slovenska podjetja v tujini, da se odločajo za NTI.

3.4 . Motivi za slovenske neposredne tuje investicije

Zelo pomemben motiv, zaradi katerega se slovenska podjetja odločajo za NTI kot obliko mednarodnega ekonomskega poslovanja, je želja podjetja, da ohrani, na novo doseže ali poveča tržni delež. Obstaja še vrsta drugih podjetniških motivov, ki jih prikazujem v

nadaljevanju diplomskega dela. Poleg podjetniških obstajajo tudi narodnogospodarski motivi države Slovenije, zaradi katerih si prizadeva povečati NTI v tujino.

a) Podjetniški motiv

Anketa, ki jo je Center za mednarodne odnose (Fakulteta za družbene vede) v letu 1999 opravil z namenom, da ugotovi osnovne značilnosti delovanja slovenskih podjetij v tujini, determinante investiranja slovenskih podjetij v tujini, učinke investiranja v tujini in načrte za bodoče investiranje, je dala rezultate, ki so predstavljeni v tabeli št. 4. Iz spodnje tabele je razviden sistematičen prikaz pomena posameznih dejavnikov pri odločitvi za investiranje v konkretno državo.

Tabela 4: Pomen izbranih dejavnikov pri odločitvi za investicijo v konkretno državo

DEJAVNIKI	Delež investorjev, ki so posamezni dejavnik označili kot (v %)		
	Zelo pomemben	Pomemben	Nepomemben
Velikost trga, rast trga	70,4	25,9	3,7
Kupna moč	33,3	66,7	0
Bližina države	22,2	48,1	29,7
Nizki stroški poslovanja	14,8	76,7	8,5
Pravni okvir	11,1	44,4	44,5
Davčno okolje, spodbude	14,8	59,3	25,9
Administrativni postopki	18,5	48,1	33,4
Nizko deželno tveganje	25,9	51,9	22,2

Vir: Svetličič, Rojec, Trtnik, 1999, str. 13.

Kot lahko razberemo iz tabele št. 4 je najpomembnejši dejavnik, ki je vplival na odločitev za investicijo v konkretno državo velikost in rast trga, sledi kupna moč, nizko deželno tveganje, bližina države prejemnice ter nizki stroški poslovanja. Izrazita značilnost, ki jo razkriva tabela št. 4, je visok odstotek (44,5 %) anketiranih investorjev, ki so pravni okvir v državi gostiteljici označili kot nepomemben dejavnik pri izbiri države gostiteljice. Lahko opazimo, da je za slovenske investitorje pri izbiri konkretne države odločilen dejavnik trga, vendar pa slovenski investitorji upoštevajo še druge dejavnike kot so dejavnik gospodarske lege, dejavnik virov ter dejavniki investicijskega ozračja.

b) Narodnogospodarski motiv

V teoretičnem delu diplomskega dela (poglavje 2.4.2.) sam na splošno opredelila narodnogospodarske motive izhodnih NTI. Vse omenjene motive brez dvoma lahko uporabimo tudi na primeru Slovenije. Analize kažejo, da bi bil slovenski gospodarski razvoj počasnejši, učinkovitost nižja, kakovost blaga slabša in izvoz manjši brez NTI (Svetličič, 1996, str. 390). Torej izhodne NTI so eden od načinov doseganja slovenskih razvojnih ciljev, saj NTI vplivajo na prestrukturiranje gospodarstva, boljšo alokacijo virov, boljšo izkoriščenost kapacitet, večanje tržnih deležev, diverzificiranje izvoza oziroma gospodarske strukture v smeri povečanja dodane vrednosti ter prodor na nove trge. Ne smemo pa zanemariti vpliva izhodnih slovenskih NTI na plačilno bilanco. Naslednja tabela prikazuje slovensko trgovinsko bilanco.

Tabela 5: Slovenska trgovinska bilanca (v mio EUR) za obdobje 1999-2003

	1999	2000	2001	2002	2003
Izvoz	8.103,2	9.574,2	10.454,3	11.081,2	11.426,5
Uvoz	9.267,6	10.801,2	11.138,7	11.346,6	11.970,8
Saldo	-1.164,4	-1.227,0	-684,4	-265,4	-544,3

Vir: Banka Slovenije, 2004.

Iz tabele št. 5 je razvidno, da slovenska trgovinska bilanca v obdobju od leta 1999 do leta 2003 beleži primanjkljaj. Negativno trgovinsko bilanco lahko Slovenija izravna tudi s pomočjo NTI in prenosom dobičkov iz tujine v Slovenijo. Oba dogodka sta zabeležena kot povečanje na kapitalsko-finančnem delu plačilne bilance.

Nizka stopnja brezposelnosti je eden izmed pomembnejših narodnogospodarskih ciljev. Obstaja prepričanje, da NTI povečujejo stopnjo brezposelnosti v matični državi. V Sloveniji bo mogoče prišlo do rahlega zmanjšanja stopnje zaposlenosti, vendar bo preobrazba zaposlenosti tako kakovostna, da lahko odtehta negativne učinke. Poleg tega stroškovno naravnane NTI obdržijo del delovnih mest, ki bi jih konkurenca zaradi visokih domačih stroškov dela prevzela. Slovenija lahko z NTI ohrani ta del delovnih mest in obenem preobrazi proizvodnjo na višjo raven, kar prinese tudi višje plače (Svetličič, 1996, str. 373). Naslednje poglavje se nanaša na tiste ovire, ki so jih anketirani slovenski investitorji v tujini našli kot najbolj moteče.

3.5. Ovire za slovenske neposredne tuje investicije

V Anketi o neposrednih investicijah slovenskih podjetij v tujini so slovenski investitorji našli niz ovir, s katerimi se srečujejo pri investiranju v tujino. Med njimi najbolj izstopajo: pomanjkanje znanja, pomanjkanje informacij, birokracija, pomanjkanje kadrov, veliko tveganje, težave pri zagotovitvi zavarovanj, pomanjkanje lastnih sredstev, nizka kupna moč v

državi gostiteljici, neugodna zakonodaja, klima, regulativa v Sloveniji, premajhna pomoč vlade podjetjem, ki želijo investirati v tujino itd. Tabela št. 6 nam pokaže pomen posameznih ovir pri neposrednem investiranju slovenskih podjetij v tujino. Na podlagi tabele lahko sklepamo, da je dobra petina slovenskih investorjev (22,2 %), ki ocenjujejo, da imajo dovolj znanja za investiranje v tujino in zato pomanjkanje znanja zanje ni pomembna ovira. Še vedno nezadostno znanje pomeni zelo pomembno oviro za 37 % slovenskih investorjev. Pomanjkanje informacij je velika ovira za skoraj vsa podjetja, za večino pa je zelo pomembna ovira tudi pomanjkanje kadrov (59,3 %). Za 70,4 % anketiranih podjetij kulturološke razlike predstavljajo nepomembno oviro in le za 3,7 % zelo pomembno. 50 % je veliko tveganje ocenilo kot zelo pomembno oviro. Presenetljiv podatek je, da za skoraj polovico (46,2 %) anketiranih podjetij korupcija v državi prejemnici predstavlja nepomembno oviro, 11,5 % pa jo je označilo kot zelo pomembno.

Tabela 6: Pomen posameznih ovir pri neposrednem investiranju v tujino

POSAMEZNE OVIRE	Delež investorjev, ki so posamezno oviro označilo kot (v%)		
	Zelo pomembno	Pomembno	Nepomembno
Pomanjkanje znanja	37	40,8	22,2
Pomanjkanje informacij	40,7	55,6	3,7
Pomanjkanje kadrov	59,3	37,0	3,7
Pomanjkanje lastnih sredstev	26,9	42,3	30,8
Neugodna zakonodaja, klima, regulativa v Sloveniji	22,3	40,7	37
Neugodna zakonodaja, klima, regulativa v tuji državi	23,1	61,5	15,4
Veliko tveganje	50,0	42,3	7,7
Premajhna pomoč vlade podjetjem, ki želijo investirati	25,9	48,2	25,9
• z vidika sofinanciranja	37	33,4	29,6
• z vidika navezovanja prvih stikov s tujimi podjetji	22,3	37	40,7
Premajhna pomoč diplomatsko-konzularnih predstavništev	15,4	50,0	34,6
Omejena dostopnost in visoka cena finančnih sredstev	34,6	34,6	30,8
Težave pri zagotovitvi zavarovanj	46,2	26,9	26,9
Kulturološke razlike	3,7	25,9	70,4
Nacionalistično vedenje potrošnikov / javnost / oblasti	7,4	29,6	63
Omejena možnost kontrole	18,5	55,6	25,9
Oblikovanje distribucijskih poti	19,2	53,9	26,9
Nizke mreže, postavljanje cene	7,7	56,4	26,9
Korupcija v državi prejemnici	11,5	42,3	46,2

Vir: Svetličič, Rojec, Trtnik, 1999, str. 14.

Politiko do neposrednega investiranja v tujino predstavljata regulatorni okvir, ki ureja NTI v tujini in politiko pospeševanja NTI, ki je sestavljena iz ponujanja informacij in tehnične pomoči, neposredne finančne pomoči in fiskalnih spodbud, promocijske politike ter

zavarovanja investicij. Na področju spodbujanja izhodnih slovenskih investicij je potrebno še marsikaj narediti. Najprej je treba odpraviti splošne ovire, kot so, odpravljanje predsodkov do NTI in slabljenje psiholoških in drugih birokratskih ovir. Zgornja tabela pokaže, da 46,2 % slovenskih podjetij, ki investirajo v tujini, ima težave pri zagotovitvi zavarovanja za svoje investicije. Država lahko pomaga, v smislu lažjega dostopa do pridobitve zavarovanj. Skoraj tretjina (25,9 %) anketiranih ocenjuje, premajhno pomoč vlade podjetjem ki želijo investirati, kot zelo pomembno oviro, 48,2 % pa kot pomembno oviro. Potrebno je torej spremeniti splošno klimo v državi v smeri bolj proaktivne politike spodbujanja NTI v tujino in zagotoviti pomoč podjetjem, ki jo potrebujejo.

V nadaljevanju diplomskega dela želim na kratko predstaviti Rusko federacijo (RF), gospodarska gibanja v državi, razmere za NTI v RF, slovenske NTI v RF ter težave, s katerimi se slovenska podjetja soočajo v RF.

4. RUSKA FEDERACIJA

4.1. Splošno o državi

RF je dežela kontinentalnih razsežnosti. S sedemnajstimi milijoni kvadratnih kilometrov je po površini prva, z dobrimi 148 milijoni državljanov pa šesta največja država na svetu. Po nekajletni agoniji in razpadu Sovjetske Zveze (SZ), je RF svojo neodvisnost razglasila 1. januarja 1992 in je njena pravna naslednica. Razteza se od Baltskega in Črnega morja, na zahodu čez vzhodno Evropo in Sibirijo do Tihega oceana na vzhodu. RF oziroma RF, ki je po svoji površini velika za 855 Slovenij, sestavlja 89 regij z različnimi pooblastili: 21 je avtonomnih republik, 50 provinc, 10 avtonomnih okrožij, 6 teritorijev in 2 federalni mesti (Moskva in Sankt Peterburg).

Moskovska pokrajina je ena od 89-ih subjektov RF. Njena površina znaša približno 45.000 kvadratnih kilometrov in ima 6,6 milijonov prebivalcev, od tega 4,5 milijonov v mestih. Moskovska pokrajina je ena od vodilnih industrijskih regij RF. Na področju izdelave čistilnih naprav, vesoljskih aparatov, vagonov za podzemno železnico, izdelkov črne in barvne metalurgije, opreme za lahko industrijo in prehrabene industrije je uspešna in je ena od vodilnih industrijskih regij v RF. Mesto Moskva šteje 8,7 milijonov prebivalcev in predstavlja največji ekonomski, politični in znanstveni center RF. Več kot polovica celotnega ruskega potenciala visokih tehnologij, informacijskih sistemov in sredstev množičnega informiranja se nahaja v Moskvi. V Moskvi deluje več kot 1000 bank, ki pokrivajo približno 90 % ruskega ozemlja. Več kot 40 slovenskih podjetij ima v Moskvi svoja predstavništva.

RF je bogata z naravnimi viri. Zaradi njenega obsežnega ozemlja in hkrati sorazmerno majhne naseljenosti velja za edino večjo industrializirano državo, ki se energetske preskrbuje sama. Njeno bogastvo so nafta, zemeljski plin, železova in bakrova ruda, aluminij, nikelj, mangan in krom. Svetovna banka ocenjuje, da so naravna bogastva v RF večja kot v Braziliji, Južni

Afriki, Indiji in Kitajski skupaj.

Razpad SZ, avgusta leta 1991, je predstavljal zelo pomemben dogodek ne le za SZ in njene prebivalce, temveč za ves svet. Iz nekdanje SZ je nastalo 15 novih držav. RF je razpad Sovjetske zveze pričakala z veliko mero optimizma in z velikimi pričakovanji. Optimizma že leta 1992 skoraj da ni bilo več, ko se je v ruskem gospodarstvu pričel proces transformacije centralnoplanskega gospodarstva v tržno ekonomijo. Nastopili so številni problemi, ki so spremljali proces tranzicije in so prisotni še danes. Največje težave so znane kot:

- neučinkovitost državnega aparata,
- nenehen boj za sredstva proračuna,
- slab finančni in bančni sistem,
- odvisnost državnih financ od tujih posojil.

V obdobju 1991-1997 je RF beležila ogromen padec BDP. Leta 1997 je RF dosegla skromno 0,8-odstotno rast BDP, vendar kljub temu, oživljanje ruskega gospodarstva ni imelo dolgoročne učinke, saj je leta 1998 izbruhnila finančna kriza, ki je izredno negativno vplivala na rusko gospodarstvo.

4.2. Gospodarska gibanja v Ruski federaciji in pomen neposrednih tujih investicij za izboljšanje le-teh

V zadnjih desetih letih so se v RF zgodile številne reforme, katerih cilj je bil uvedba tržnega gospodarstva. Makroekonomski cilji, ki jih je vlada zasledovala v zadnjem desetletju so bili liberalizacija cen, makroekonomska stabilizacija in integracija s svetovnim gospodarstvom. Za dolgoročno gospodarsko rast bo RF potrebovala diverzifikacijo proizvodnje in več NTI, ki se v zadnjih letih zaradi politične in gospodarske stabilnosti povečujejo. V nadaljevanju diplomskega dela predstavljam pozitivne učinke vhodnih NTI na brezposelnost, inflacijo, zunanja trgovino ter gospodarsko rast v RF.

a) Brezposelnost

Za centralno planska gospodarstva je bila značilna visoka prikrita brezposelnost, ki se je v obdobju prehoda na tržni sistem transformirala v odkrito. RF se je začela s problemom brezposelnosti resneje soočati v začetku leta 1995, ko se je le-ta začela naglo večati zaradi izvajanja zakona o stečajih in pospeševanja procesa privatizacije. Brezposelnost je bila v bivši SZ nepomembna, saj je vlada vzdrževala politiko polne zaposlenosti, poleg tega pa ni bilo ustrezne statistike, ki bi jo spremljala, zato je statistika o brezposelnosti v RF še vedno vprašljiva.

Tabela 7: Stopnja brezposelnosti (v %) v RF obdobju 1995-2002

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Stopnja brezposelnosti	9,5	9,7	11,8	13,3	13,4	9,8	8,9	7,1

Vir: United Nations Economic Commission for Europe, 2004.

Konec leta 1999 je brezposelnost po podatkih ruske vlade znašala 13,4 % oz. 10,4 milijonov aktivnega prebivalstva. To je bila največja stopnja brezposelnosti, ki je bila kdajkoli zabeležena v RF. Po letu 1999 je stopnja brezposelnosti začela padati in leta 2002 dosegla 7,1 %. Vendar vlada opozarja na nevarnost povečanja brezposelnosti, predvsem zaradi privatizacije velikih državnih podjetij, ki zaposlujejo veliko število delavcev. Da bi povečali stopnjo zaposlenosti, so na področju zaposlovanja februarja 2002 sprejeli nov zakon. Ta naj bi izboljšal pogoje za zaposlene, vendar pa daje možnost delodajalcu, da odpusti delovno silo, če je to potrebno zaradi prilagajanja spremembam na trgu. Novi zakon poenostavlja pogoje za odpiranje novih malih podjetij, kar pomembno vpliva na povečanje zaposlenosti na ruskem trgu (Transition Report 2002, str. 191).

NTI lahko ukinejo v RF določeno število delovnih mest domačih proizvajalcev in s tem povečajo stopnjo brezposelnosti, vendar NTI ponavadi izrinejo neučinkovita podjetja, ki bi v vsakem primeru morala ali opustiti proizvodnjo ali odpustiti delavce. Velika verjetnost obstaja, da bodo NTI v RF zmanjšale stopnjo brezposelnosti, ker se bodo s prihodom tujih investitorjev odpirale nove tovarne, ki bodo potrebovale delovno silo. Povečanje zaposlenosti bo povečalo agregatno potrošnjo in s tem posledično BDP, kar vodi v dvig gospodarske rasti v RF. Poleg vpliva NTI na zmanjšanje brezposelnosti, je pomemben tudi vpliv NTI na izboljšanje kakovosti delovne sile. Neposredni tuji investitorji ponavadi intenzivno izobražujejo in usposablajo zaposlene. S fluktuacijo zaposlenih iz enot s tujim kapitalom v domača podjetja se prenaša tudi znanje, ki so jih delavci pridobili pri prvih. Čim bolj je delovna sila izobražena in kakovostna, tem večja je produktivnost države in s tem gospodarska rast.

b) Inflacija

Borba proti inflaciji je bila eden od glavnih ciljev ekonomske politike v RF. Liberalizacija cen leta 1992, emisijsko financiranje proračunskega primanjkljaja in nenadzorovano tiskanje rubljev v letih 1991-93 so rezultirali v visoko inflacijo, ki je še dodatno negativno vplivala na oslajeno gospodarsko dejavnost države. Povprečna letna stopnja inflacije v obdobju 1991-1994 je znašala 76,6 %. V letih 1995-1998 je prišlo do znižanja inflacije na podlagi restriktivne monetarne politike, vendar državi ni uspelo odpraviti ali vsaj zmanjšati ključnih makroekonomskih neravnotežij. Kriza leta 1998 je pripeljala do opustitve režima trdnega deviznega tečaja. Stopnja inflacije je v letu 1999 znašala 85,7 %, vendar se je od tega leta naprej začela zmanjševati, ker se je zaradi bolj učinkovitega pobiranja davkov zmanjšal pritisk na centralno banko za tiskanje denarja. Leta 2002 je zabeležena 16,0 % stopnja inflacije. Tabela št. 8 pokaže gibanje stopnje inflacije od leta 1995 do 2002.

Tabela 8: Stopnja inflacije (v %) v obdobju 1995-2002

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Stopnja inflacije	197,4	47,8	14,7	27,8	85,7	20,8	21,6	16,0

Vir: United Nations Economic Commission for Europe, 2004.

Učinek NTI na zmanjšanje stopnje inflacije preko povečanja konkurence ni zanemarljiv. Prihod NTI v RF (če jim država ne omogoča monopolnega položaja) krepi lokalno konkurenco in lokalne dobavitelje, kar pozitivno vpliva na domači trg. Zaradi večje ponudbe na lokalnem trgu so podjetja prisiljena zniževati cene. Posledica tega je nižja stopnja inflacije.

c) Zunanja trgovina

Z razpadom planskega gospodarstva, SZ in nato še notranjega sovjetskega trga se je zunanjetrgovinska dejavnost nenadoma znašla v vlogi preferencialne dejavnosti. Reformni proces liberalizacije ruskega gospodarstva se je pričel z liberalizacijo izvoza in uvoza. Pozitiven saldo zunanjetrgovinske menjave in izvoz na zahodne trge, ki je naraščal tudi v času najhujše notranje gospodarske recesije, sta odigrala izjemno važno vlogo, morda celo preprečila popoln gospodarski zlom. Naslednja tabela prikazuje trgovinsko bilanco RF v obdobju 1999-2003.

Tabela 9: Trgovinska menjava RF (v mlrd USD) ter stopnja pokritosti uvoza z izvozom (v %) v obdobju 1999-2003

LETO	Izvoz	Uvoz	Skupaj	Stopnja pokritosti uvoza z izvozom
1999	75,551	39,537	115,088	1,91
2000	114,598	61,091	175,689	1,88
2001	101,884	53,764	155,648	1,89
2002	107,301	60,966	168,267	1,76
2003	151,959	102,558	254,517	1,48

Vir: Central Bank of the Russian federation, 2004; Lastni izračuni, 2004.

Iz tabele št. 9 je razvidno, da igra zunanjetrgovinska dejavnost v ruskem gospodarstvu izredno pomembno vlogo in predstavlja zelo pomemben finančni dotok v državni proračun. RF je imela vsa leta pozitivno trgovinsko bilanco, vendar se v zadnjih letih stopnja pokritosti uvoza z izvozom zmanjšuje, kar pomeni, da so NTI za plačilno bilanco RF precej zanimive in vedno bolj pomembne. Če bi se v prihodnosti stopnja pokritosti uvoza z izvozom še naprej zmanjševala, bi to lahko povzročilo primanjkljaj v trgovinski bilanci, ki bi ga RF s pomočjo NTI (s presežkom na kapitalsko-finančnem računu) lahko izravnala.

Pomemben je tudi vpliv NTI na ruski izvoz, s katerim se pospešuje gospodarska rast, saj izvozno naravnane investicije vsekakor pospešujejo izvoz. V primeru, ko so NTI usmerjene na ruski trg in niso izvozno naravnane, se lahko izboljša trgovinska bilanca, ker se uvoz nadomesti z domačo proizvodnjo, ki je v tujih rokah.

d) Gospodarska rast

Gospodarska rast je merjena s stopnjo rasti bruto domačega proizvoda (BDP)⁵. Tranzicijski proces v tržni sistem je bil v večini držav vzhodne in srednje Evrope zaznamovan s tipično »U« obliko reakcije družbenega proizvoda: ostremu padcu BDP na začetku tranzicije je sledilo postopno izboljšanje po štirih ali petih letih. Vendar se kljub navideznemu napredku pojavljajo dvomi o dejanskem izboljšanju. V RF so se izkazali za upravičene. Padec BDP v RF je bil močnejši kot v ostalih državah v tranziciji, spremljala pa ga je hiperinflacija. V tabeli št. 6 je prikazan BDP, BDP p.c. ter letna realna rast BDP za obdobje 1991-2003.

Tabela 10: BDP (v mlrd USD), letna realna rast BDP (v %) ter BDP p.c.(v USD) v RF v obdobju 1991-2003

LETO	BDP	Letna realna rast BDP	BDP p.c.
1991	604,6	-	4.068
1992	516,7	-14,5	3.475
1993	471,9	-8,6	3.178
1994	412,6	-12,6	2.782
1995	395,5	-4,1	2.670
1996	381,3	-3,6	2.581
1997	386,6	1,4	2.625
1998	366,1	-5,3	2.492
1999	389,6	6,4	2.663
2000	428,5	10,0	2.944
2001	450,4	5,1	3.111
2002	471,5	4,7	3.273
2003	505,9	7,3	3.528

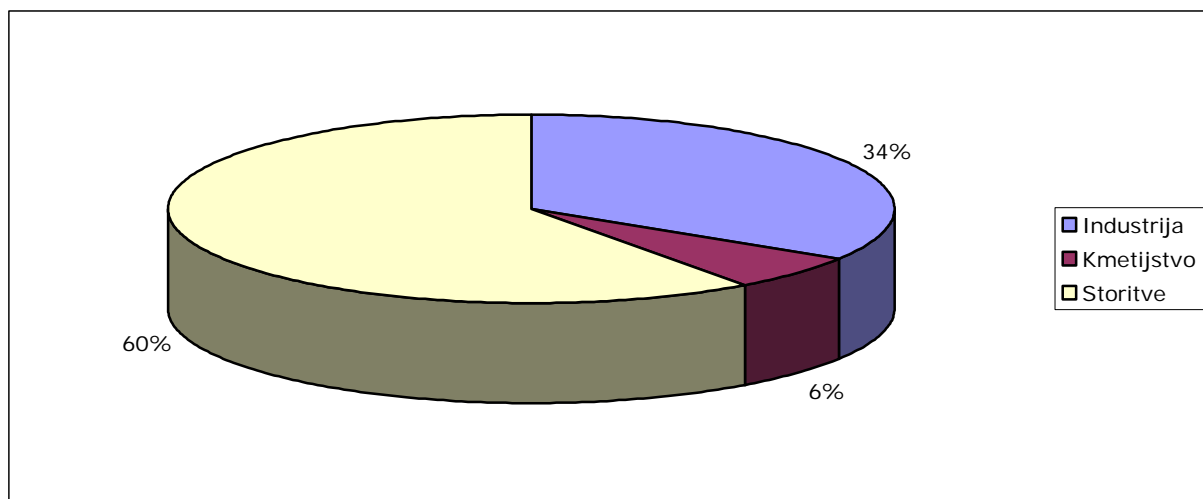
Vir: Statistics Division: Quick Date Selection, 2004; Lastni izračuni, 2004.

Tabela št. 10 kaže, da je RF v obdobju 1991-2003 šele leta 1997 zabeležila pozitivno realno rast BDP glede na leto 1996, ki je znašala 1,4 %, vendar je ruska finančna kriza, ki je izbruhnila avgusta leta 1998, pokopala vse upe za nadaljnje oživljanje ruskega gospodarstva. Recesija se je vidno stopnjevala in je konec 1998 leta realna rast BDP padla na 5,3 % glede na leto 1997. Po letu 1998 je RF dosegla relativno visoko gospodarsko rast. Razlog je bil v dvigu cen nafte in v nižjih stroških, ki so omogočale večje donose predvsem naftnim družbam, večje davčne prihodke ter presežke v trgovinski menjavi. V letu 2000 je zabeležena največja stopnja rasti (10,0 %) v obdobju 1997-2003. Po letu 2000 se je rast umirila. Alexander Livshits, nekdanji ruski finančni minister, pravi, da je manjša rast v tem obdobju posledica izvajanja

⁵ BDP je vrednost vseh končnih dobrin in storitev, ki so proizvedene v gospodarstvu v določenem časovnem razdobju. BDP je osnovno merilo obsega ekonomske aktivnosti (Senjur, 2001, str. 28).

ekonomskih reform. V letu 2003 je spet zabeležena relativno visoka stopnja rasti (7,3 %). Naslednji grafikon prikazuje strukturo BDP v letu 2003. Delež storitev v BDP vseskozi raste, od leta 1989 do leta 2003 se je povečal s 30 % na 60 %. V letih 1993-1999 se je močno povečal obseg storitev bank, zavarovalnic, zastopnikov nepremičnin ter ostalih finančnih organizacij.

Slika 4: Struktura BDP v RF v letu 2003



Vir: The Central Bank of the Russian Federation, 2004.

RF ima velike svetovne rezerve pomembnih industrijskih surovin, kot so nafta, plin in premog, ki RF uvrščajo med največje svetovne proizvajalce goriv. Delež proizvodnje nafte in zemeljskega plina v RF predstavlja petino svetovne proizvodnje, tretjino domače proizvodnje pa RF izvažata. Zaradi težav z dobavo surovin, nadomestnih delov, visokih medpodjetniških dolgov, vzdrževanja nedonosne proizvodnje v večini propadajočih podjetij in zmanjšanja povpraševanja za okoli 15 % letno v povprečju, se je raven industrijske proizvodnje v obdobju 1990-1994 zmanjšala kar za polovico, in sicer za 25 % zaradi razpada SZ ter nadaljnjih 25 % med leti 1992 ter 1994. Med letom 1994 in 1998 je proizvodnja v vseh sektorjih doživela manjši padec. V letu 2000 je rahlo narasla, potem pa zopet začela padati (Arkhipov et al., 1999, str. 55).

Med glavnimi razlogi za zmanjšanje industrijske proizvodnje štejemo:

- nevajenost tržnega poslovanja, pretirana liberalizacija uvoza in neuskkljenost potez gospodarske politike,
- tehnološka zaostalost obsežnega dela industrije,
- nekomercialno usmerjena proizvodnja (zapostavljanje lahke industrije),
- izjemno nizka produktivnost,
- gospodarski sistem, pri katerem je bila pomembna le izpolnitev plana in ne kvaliteta.

NTI v RF lahko s pritokom svežega kapitala in znanja vplivajo na zgornje razloge, ki so privedli do zmanjšanja industrijske proizvodnje in s tem posledično povečajo njeno rast. NTI

v storitveni sektor so precej zanimive za neposredne tuje investitorje, saj tovrstne investicije kapitalsko niso velike in omogočajo hiter donos.

Zgornja analiza gospodarskih gibanj v RF je pokazala, da so NTI koristne za gospodarstvo RF. Povečale bodo stopnjo zaposlenosti in vplivale na izobraževanje delovne sile. V nekaterih panogah bo mogoče prišlo do ukinjanja delovnih mest, toda NTI bodo izrinile v največji meri neučinkovitega ruskega proizvajalca, ki bi verjetno moral kmalu opustiti proizvodnjo in ukiniti delovna mesta. Večja konkurenca na ruskem trgu bo zaradi NTI in zmanjšanja monopolov vplivala tudi na znižanje cen oziroma na znižanje stopnje inflacije. NTI bodo povečale rusko porabo, ker omogočajo večje investiranje ob večji potrošnji, ob pogoju, da NTI dopolnijo domače investicije. V RF se torej stopnja investiranja poveča, ne da bi se zmanjšala potrošnja države ali potrošnikov. NTI povečujejo tudi državne izdatke, saj se proračun poveča zaradi dodatnih davkov in dajatev neposrednih tujih investitorjev. Vse to bo vplivalo na povečanje gospodarske rasti. NTI so lahko torej za RF «lokomotiva razvoja». Naslednje poglavje obravnava NTI v RF.

4.3. Neposredne tuje investicije v Ruski federaciji

4.3.1. Stanje neposrednih tujih investicij v Ruski federaciji

Nestabilen položaj v RF, izguba investicijskih priložnosti ter naraščanje nastabilnosti na trgu vrednostnih papirjev je v drugi polovici leta 1998 povzročilo množičen odhod tujih investitorjev z ruskega trga. Število investicijskih podjetij, ki delujejo na ruskem trgu, se je v drugi polovici leta 1998 zmanjšalo kar za trikrat glede na leto 1997. Eden izmed pomembnejših razlogov je bila seveda tudi finančna kriza, ki je izbruhnila tega leta. Zaradi pozitivnih učinkov, kot so zmanjšanje stopnje zaposlenosti, zmanjšanje stopnje inflacije, izravnavanje plačilne bilance ter gospodarska rast, je bil dne 14.7.1999 bil v "Rusijski gazet" objavljen "Zakon o tujih investicijah v Rusko federacijo", ki ga je Državna дума RF sprejela 25.6.1999, predsednik RF ga je podpisal 9.7.1999, veljati pa je začel z dnem objave. Njegov namen je pritegniti NTI v realni sektor. Vrednost NTI in spremembe v odstotkih za obdobje 1998-2002 v RF sta prikazani v naslednji tabeli.

Tabela 11: NTI v RF (v mio USD) in spremembe glede na predhodno leto (v %) v obdobju 1998-2002

LETO	NTI	Sprememba glede na predhodno leto
1998	3.361	-37
1999	4.260	26,7
2000	4.429	4,0
2001	3.980	-10,1
2002	4.002	0,6

Vir: Russian economy in 2002, 2003, str.225.

Tabela št. 11 pokaže, da so se NTI v RF v letu 1999 povečale za 26,7 % glede na leto 1998, v letu 2000 za 4,0 % glede na leto 1999. Leta 2001 je bil zabeležen padec NTI, in sicer za 10,1 % glede na leto 2000, v letu 2002 pa dvig za skromnih 0,6 % glede na leto 2001. Po podatkih iz tabele št. 12 vidimo, da zaenkrat še ni mogoče govoriti o stalnem oz. stabilnem prilivu NTI v rusko gospodarstvo. Največje težave, s katerimi se soočajo neposredni tuji investitorji v RF, so:

- pravna nestabilnost kot posledica nenehnega spreminjanja veljavnih in uvajanja novih zakonskih in zlasti podzakonskih aktov,
- nedoločeni lastniški odnosi, izhajajoči iz nedokončane privatizacije,
- slaba razvitost nekaterih elementov finančnega trga in slabo informiranje o potencialno zanimivih naložbah,
- dolge birokratske formalnosti,
- bojazen pred kriminalnimi strukturami v nekaterih sektorjih (npr. gostinstvo, trgovina),
- politično tveganje.

4.3.2. Privlačnost trga Ruske federacije

Privlačnost trga neke države določajo dejavniki kot so: politična in gospodarska stabilnost, velikost in rast trga ter intenzivnost konkurence. Damijan (2000, str. 146) deli dejavnike, ki vplivajo na izbor države kot lokacije neposrednega tujega investitorja, v tri skupine:

- ekonomski dejavniki,
- politični dejavniki,
- podjetniške pomoči.

Pri odločitvi za vstop v državo gre za kombinacijo vseh treh dejavnikov, vendar so ekonomski dejavniki najbolj pomembni. Na drugem mestu je politični okvir in sicer stabilnost države in pozitivna klima za tuje investicije. V zadnjem času vse bolj pridobivajo na pomenu individualne politike držav za privabljanje NTI v obliki raznih investicijskih spodbud. Obstajajo določeni indeksi in raziskave, ki merijo privlačnost države za NTI, in sicer:

a) FDICI (FDI Confidence Index). »A.T. Kearneys Global Bussiness Policy Council« vsako leto opravi anketo med 1000 največjimi svetovnimi podjetji, ki se nanaša na izbor lokacije za NTI. Na podlagi rezultatov ankete se oblikuje FDICI indeks. Gre za indeks, ki meri zaupanje tujih neposrednih investitorjev v državah gostiteljicah NTI. Na odgovore vprašanih vplivajo predvsem ekonomski, politični ter pravni dejavniki v državi gostiteljici NTI. Naslednja tabela pokaže FDICI indeks v 20 državah sveta v obdobju 2001-2003.

Tabela 12: FDICI indeks (FDI Confidence Index)

RANG	LETO		
	2001	2002	2003
1.	ZDA	Kitajska	Kitajska
2.	Kitajska	ZDA	ZDA
3.	Brazilija	Velika Britanija	Mehika
4.	Velika Britanija	Nemčija	Poljska
5.	Mehika	Francija	Nemčija
6.	Nemčija	Italija	Indija
7.	Indija	Španija	Velika Britanija
8.	Italija	Kanada	RF
9.	Španija	Mehika	Brazilija
10.	Francija	Avstralija	Španija
11.	Poljska	Poljska	Francija
12.	Kanada	Japonska	Italija
13.	Singapur	Brazilija	Češka
14.	Tajska	Češka	Kanada
15.	Avstralija	Indija	Japonska
16.	Češka	Madžarska	Tajska
17.	Južna Koreja	RF	Madžarska
18.	Nizozemska	Hong Kong	Južna Koreja
19.	Tajvan	Nizozemska	Avstralija
20.	Japonska	Tajska	Tajvan

Vir: A.T. Kearneys, 2003, str. 42.

Tabela št. 12 pokaže, da tuji investitorji RF obravnavajo kot eno pomembnejših destinacij za NTI. V letu 2003 je bila na 8. mestu, čeprav je to leto zaznamovano z zmanjšanjem NTI v svetu (z 824 milijard USD na 651 milijard USD), je v RF prišlo do porasta le-teh in sicer za 21 %. V letu 2002 je bila RF po oceni FDICI indeksa na 17. mestu. Leta 2001 pa sploh ni bila uvrščena med prvih 20 držav.

b) EIMR indeks (European Investment Monitor Report). EIMR obravnava mesta po skupnih investicijskih projektih. Na podlagi EIMR iz leta 2003, je bila Moskva na petem mestu med največjimi evropskimi mesti v letu 2002, kar je najvišje med vsemi vzhodnoevropskimi mesti (Colnar Leskovšek et al., 2003, str. 8).

c) GRDI indeks (Global Retail Development Index). GRDI indeks upošteva gospodarsko in politično stabilnost ter tržni potencial. Tržni potencial je merjen z modernimi maloprodajnimi površinami na 1000 prebivalcev in številom mednarodnih maloprodajnih verig v državi. GRDI indeks in FDICI indeks je izračunala ameriška svetovalna hiša A.T. Kearney. RF je po izračunu indeksa GRDI indeks na prvem mestu med najbolj privlačnimi državami na svetu za investicije v trgovino na drobno (Colnar Leskovšek et al., 2003, str. 8).

d) MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency). MIGA pri Svetovni banki vsako leto izvede raziskavo med svetovnimi investitorji o njihovih investicijskih namerah. V poročilu iz leta 2003 je RF za svojo investicijsko dejavnost izbralo 19 % vseh anketiranih

svetovnih investitorjev (Colnar Leskovš et al., 2003, str. 8).

Na podlagi zgoraj omenjenih raziskav lahko ugotovimo, da tuji investitorji uvrščajo RF med najbolj privlačne države za NTI. V prid temu kaže FDICI indeks ki je RF uvrstil na 8. mesto glede zaupanja tujih investitorjev. Raziskava, ki jo je opravila MIGA, je pokazala, da bi skoraj četrtina anketiranih svetovnih investitorjev izbrala RF za svojo investicijsko dejavnost. Po izračunu GRDI indeksa sodi RF med najbolj privlačne države na svetu za investicije v trgovino na drobno. Moskva pa je na 5. mestu med največjimi evropskimi mesti po skupnih investicijskih projektih. Lahko torej sklepamo, da svetovna podjetja vidijo prihodnost NTI v RF.

4.3.3. Največji tuji investitorji v Ruski federaciji

Do leta 2002 je v RF zabeleženo 20.351 milijard USD NTI iz 93 držav. Investicije iz ZDA so se v letu 2002 glede na leto 2001 zmanjšale za 29,4 %, investicije iz Francije za 1,4 % in iz Nizozemske za 6,5 %. Pri drugih državah pa je zabeležena rast NTI v RF. Nemške investicije so se povečale za 4 milijarde USD glede na leto 2001, torej so za 220 % narasle. Nemški investitorji so v letu 2002 največ investirali v trgovino in javno prehrano, in sicer 3,065 milijard USD oziroma 76,6 % od celotnih nemških investicij v gospodarstvo RF. Tudi investicije iz Velike Britanije so se povečale za 2,3 milijarde USD ali za 46 % glede na leto 2001 (Russian economy in 2002, 2004, str. 229). Ameriški investitorji preferirajo investicije v industrijski sektor, za britanske vlagatelje so zanimive predvsem investicije v trgovino in javno prehrano ter investicije v industrijski sektor (Russian economy in 2002, 2004, str. 229).

Tabela 13: Vsota vseh NTI v RF (v mio USD) in njihov delež (v %) do 01.01.2003

DRŽAVA	Akumulirane NTI v RF	Delež akumuliranih NTI v RF
ZDA	4.220	20,7
Nemčija	1.717	8,4
Francija	303	1,5
Velika Britanija	2.190	10,8
Ciper	3.927	19,3
Nizozemska	2.398	11,8
Ostale države	5.599	27,5
Skupaj	20.351	100

Vir: Russian economy in 2002, str. 229, 2003.

V zadnjih desetih letih je več kot polovico vseh NTI namenjeno Moskvi oziroma Moskovski pokrajini, na drugem mestu je Tjumenj s 4,4 % na tretjem Sankt Peterburg z 2,8 %. Med največjimi investitorji v Moskovski pokrajini sta Nemčija s 25,6 odstotnim deležem vseh investicij in Nizozemska z 20,1 odstotnim deležem. Slovenski odstotni delež znaša 2,5 (GZS, 2003). Možnosti za tuje investitorje niso izčrpane, saj je največ potencialov za vlaganje

v strojogradnji, prehrambeni in predelovalni industriji, elektroindustriji, gradbeništvu in gradbenih materialih ter v pohištveni industriji. Vlada se trudi, da bi spodbujala NTI predvsem v manj razvitih področjih države. Tako si prizadeva za zmanjšanje birokratskih ovir pri pridobivanju dovoljenj, daje davčne olajšave, ustanavlja posebne gospodarske cone in omogoča lažji nakup zemljišč. V pripravi je nova zakonodaja, ki bo olajšala in pospešila ustanavljanje tujih predstavništev in mešanih družb. Čas za ustanovitev vloge pa do registracije zdaj znaša tri do šest mesecev, po spremembi zakonodaje pa naj bi se skrajšal in bi trajal največ tri mesece.

Slovenske NTI v RF so konec leta 2002 znašale 53,4 milijona EUR in so se glede na predhodno leto povečale za 36 % (Neposredne naložbe, 2004, str. 57). Trg RF je eden izmed pomembnejših za Slovenijo, saj predstavlja veliko in pomembno tržišče, ki ga bo slovensko gospodarstvo še kako potrebovalo. Poglavlje bom zaključila s citatom gospoda Romana Kokalja, direktorja tovarne zdravil KRKARUS, ki je največja slovenska NTI v RF: »Težave, s katerimi se soočajo tuji investitorji v RF, prej odvrtajo kot pritegujejo tujega investitorja. Pa vendar so tuje investicije v RF upravičene, upravičuje jih predvsem dimenzija trga in prodajne možnosti na tem trgu. Otroške bolezni nekega predhodnega obdobja pa bodo prej ali slej minile« (GZS, 2003). V naslednjem poglavju bom prikazala slovenske NTI v RF, motive ter ovire slovenskih investitorjev. Na koncu bom še predstavila konkretne primere slovenskih NTI v RF.

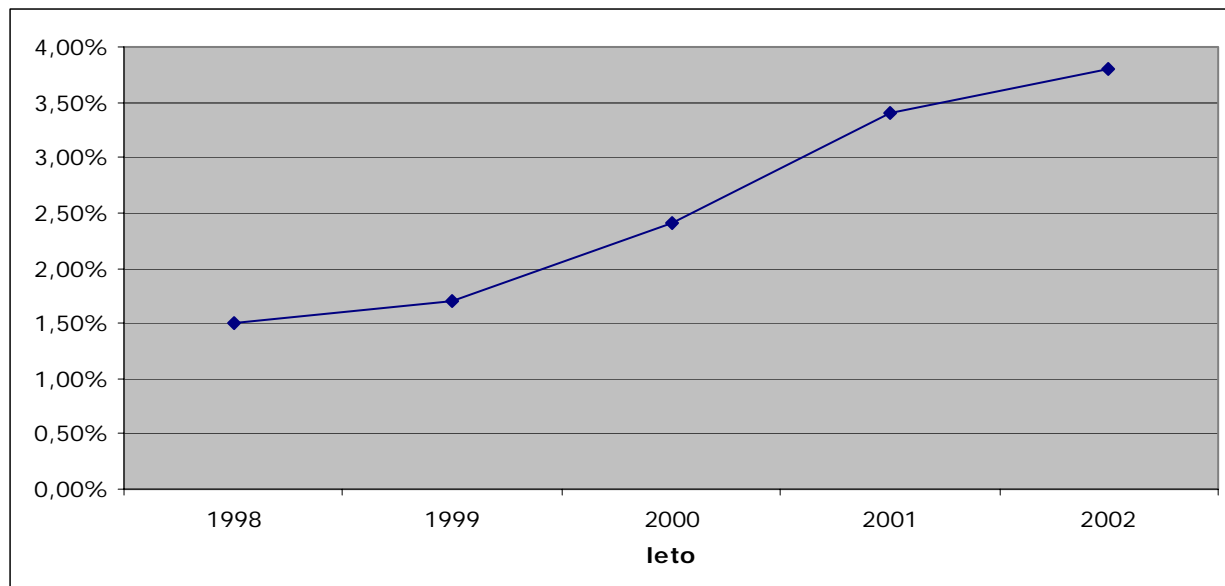
5. SLOVENSKE NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V RUSKI FEDERACIJI

V RF je okrog 60 predstavništev slovenskih podjetij in najmanj 15 mešanih rusko-slovenskih podjetij. Nekaj teh podjetij je proizvodnih, večina pa je trgovskih. Najdaljšo proizvodno tradicijo v RF imata Iskratel in Iskraemeco, ki sta v Jakaterinburgu ustanovila proizvodni podjetji »IskraUralTel« in »IskraUral« (GZS, 2003). Največje slovenske NTI v RF so Krkina tovarna »KrkaRus« v mestu Istra, investicija vredna 45 milijonov ameriških dolarjev, potem investicija podjetja Trimo v višini 2 milijona USD v »Trimo-VSK« v Vladimirovski pokrajini. V Sverdlovski regiji je proizvodno podjetje »Iset-Adria« Kovinoplastike Lož. Brest je v Tomsku, v Zahodni Sibiriji začel s proizvodnjo pohištva, IMP Klimat v Moskovski pokrajini s skupno proizvodnjo klimatskih naprav, Konus Konex v Sankt Peterburgu v podjetju »Konskor« pa z proizvodnjo jermenov. Še več slovenskih podjetij se zanima za skupno proizvodnjo v RF: Kolpasan se zanima za proizvodnjo sanitarne in kopalne tehnike, SVEA, Zagorje za proizvodnjo kuhinj, ISKRA za izdelke za elektro zaščito, ISKRA za električne dele za avtomobilsko industrijo, EMO Kemija, Celje za proizvodnjo emajla za posode in belo tehniko (GZS, 2003).

Kolinska namerava v Moskovski pokrajini ustanoviti mešano podjetje za proizvodnjo otroške hrane, Etol v Tatarstanu podjetje za proizvodnjo baz za brezalkoholne napitke, Proton inžiniring za proizvodnjo snežnih verig (plastičnih in kovinskih), Riko za proizvodnjo

montažnih hiš, Gostol-Gopan za proizvodnjo opreme za pekarnice, Intereuropa za odprtje skladišča in carinskega terminala v Podmoskovju. Več malih podjetij (npr. Avtogalant, Novo Mesto, Smreka, Gornji grad, Breco, Iskra Holding si prav tako želi dolgoročno sodelovati z ruskimi podjetji, vendar bi za to potrebovali pomoč pri iskanju ustreznega partnerja ter cenejše zavarovanje poslov (GZS, 2003). Naslednji graf prikazuje delež slovenskih NTI v RF v primerjavi s celotnimi slovenskimi NTI.

Slika 5: Delež slovenskih NTI v RF glede na celotne slovenske NTI (v %) od 1998-2002



Vir: Neposredne naložbe, str. 27, 2004.

Slika jasno pokaže, da je delež slovenskih NTI v RF primerjanimi s celotnim slovenskimi NTI v tujini vsako leto naraščal. Razlogi zakaj slovenske NTI naraščajo v RF bodo predstavljeni v naslednjem poglavju.

5.1. Motivacijski dejavniki in dejavniki tveganja slovenskih investorjev na trgu Ruske federacije

Motivacijski dejavniki so bistvenega pomena za privabljanje tujih investicij, saj so vezani na tiste konkurenčne prednosti, ki jih mora država uveljaviti, da pritegne tujega investitorja. Slovenska podjetja z izkušnjami na ruskem trgu med najpomembnejše motivacijske dejavnike navajajo (Colnar Leskovšek et.al., 2003, str. 15-16):

a) Dejavnike trga. Velikost oziroma dimenzija ruskega trga je eden izmed pomembnejših motivacijskih dejavnikov, zaradi katerega se slovenska podjetja odločajo za NTI v RF. Velikost trga razumemo v geografskem pomenu, saj je vsaka investicija v RF lahko upravičena z dimenzijo trga. Poleg tega znamka MADE in SLOVENIA predstavlja med Rusi sinonim za kvaliteto. Torej velikost trga in poznana blagovna znamka omogočata slovenskim podjetjem povečanje tržnega deleža. Relativna kupna moč glede na države EU nekoliko

zmanjšuje vidik velikosti trga, vendar se pričakuje, da bo kupna moč rasla po nadpovprečnih stopnjah.

b) Zaposlitveni dejavniki. Cenejša in šolana delovna sila v RF omogoča slovenskim podjetjem povečanje učinkovitosti in konkurenčnosti. Mnogi investitorji vidijo prednosti v tem da zaposlujejo izobraženo domačo delovno silo. Problem se pojavi, če ni ustrezne in kvalificirane delovne sile.

c) Dejavniki investicijskega ozračja. Uspešno predhodno sodelovanje z ruskim partnerjem ter kulturna bližina vpliva tudi na odločitev slovenskih podjetij za lociranje NTI v RF. Kulturno bližino razumemo kot medčloveški vidik poslovnega sodelovanja, kar je za ruske poslovneže izjemno pomembno. Poročilo o strategiji nastopa slovenskih podjetij na ruskem trgu je pokazalo, da je za sklepanje poslov v RF izjemno pomemben osebni stik z nosilcem posla na ruski strani. Posli v RF se sklepajo z ljudmi in ne s podjetjem, v katerem je ta človek zaposlen (Colnar Leskovšek Tadeja et.al., 2003, str. 15).

Zanimivo je, da slovenska podjetja kot motiv poslovanja v RF, ne navajajo manjšo konkurenco v primerjavi z drugimi trgi. Konkurenca v RF in še posebej v Moskvi je namreč zelo močna. Za uspešno poslovanje na ruskem trgu slovenska podjetja poudarjajo (Colnar Leskovšek et.al., 2003, str. 15-16):

- stalna prisotnost in dolgoročno nastopanje na trgu RF,
- kakovosten izdelek oziroma storitev po konkurenčni ceni,
- lasten kader za vodenje poslov v RF.

Tveganja, s katerimi se srečujejo slovenska podjetja na ruskem trgu, so predvsem povezana z negotovostjo okolja. Počasno izvajanje reform ter zapletena in nepregledna ruska davčna zakonodaja predstavljata veliko težavo za slovenske tuje investitorje. S pojmom počasne reforme kot ovire pri poslovanju na trgu RF razumemo počasno uvajanje izboljšav na področju carinskega poslovanja, davkov in privatizacijo javnih podjetij. Ruska davčna zakonodaja je zaradi uvedbe novih davkov, preklica prej veljavnih, pogostih spremembe davčnih stopenj in pravil za obračunavanje davkov velika ovira pri poslovanju. Položaj otežuje tudi veliko število podzakonskih aktov (Gennadeovna-Dračuk, 2004, str. 11). Drugo oviro predstavlja birokracija, kjer gre predvsem za dolgotrajnost in kompleksnost različnih registracijskih postopkov in postopkov pridobivanja certifikatov.

5.2. Plačilna bilanca kot dejavnik pospeševanja slovenskih neposrednih tujih investicij v Ruski federaciji

Gospodarski in politični odnosi med Slovenijo in RF se dobro razvijajo. Politika ima izredno močan vpliv na rusko gospodarstvo, kar je razvidno iz tega, da se veliki posli sklepajo vedno le ob podpori, včasih tudi na pobudo politike. Blagovna menjava Slovenije z RF narašča in je

v letu 2003 predstavljal 747,3 milijonov USD. Slovenski izvoz je znašal 394,5 milijona USD (povečal se je za 30,1 % glede na leto 2002), uvoz pa 352,8 milijona USD (povečal se je za 42,7 %). Pozitivni saldo blagovne menjave znaša 41,7 milijona USD.

Tabela 14: Blagovna menjava med Slovenijo in RF (v mio USD) ter rast stopnje blagovne menjave glede na predhodno leto (v %) v obdobju 1999-2003

LETO	Izvoz	Uvoz	Saldo	Skupni obseg blagovne menjave	Rast stopnje blagovne menjave glede na predhodno leto
1999	128,9	159,2	-30,3	288,1	-
2000	191,2	230,9	-39,7	422,1	46,5
2001	281,1	281,2	-0,1	562,3	33,2
2002	303,0	247,2	55,8	550,2	-2,1
2003	394,5	352,8	41,7	747,3	35,8

Vir: SURS, 2004; Lastni izračuni, 2004.

Iz RF uvažamo predvsem plin, olja iz nafte in bencin, aluminij, heterociklične spojine, ferozlitine ter celulozo, kar predstavlja skoraj 95 % slovenskega uvoza. Slovenija izvažava v RF največ zdravila, električne aparate za žično telefonijo, premazna sredstva in lake, talne obloge, preparate za lase, izdelke za družabne igre, belo tehniko, črpalke in kompresorje ter osebne avtomobile iz Revoza. RF je osma najpomembnejša slovenska zunanjetrgovinska partnerica (GZS, 2003). Slaba stran blagovne menjave med Slovenijo in RF je ta, da trgovina med državama poteka le v nekaj vrstah blaga. 60 % slovenskega izvoznega blaga predstavljajo zdravila, telekomunikacijski sistemi in barve. Pri uvozu pa plin, naftni derivati in kovine predstavljajo 85 % celotnega uvoza. Druga pomanjkljivost menjave je odsotnost malih podjetij, ki predstavljajo 94 % vseh slovenskih podjetij (GZS, 2003).

Kot lahko ugotovim, obseg blagovne menjave med Slovenijo in RF se je vsako leto v obdobju 1999-2003 povečeval, razen v letu 2002. Negativno trgovinsko bilanco med državama beleži RF od leta 2002, ki jo lahko izravna skozi slovenske NTI. V interesu same RF je zato povečanje slovenskih NTI, ki torej ne bodo samo vplivale na izboljšanje ruske plačilne bilance, ampak kot sem v točki 4.2. pokazala na povečanje zaposlenosti, zmanjšanje stopnje inflacije ter povečanje gospodarske rasti.

Pomoč države pri spodbujanju domačih NTI se kaže v zagotavljanju ustrezne klime ter zakonodajnega okvira. Država lahko pomaga z informacijami, sklepanjem ustreznih bilateralnih, regionalnih in multilateralnih sporazumov (Svetličič, 1996, str. 362). Sporazumi so eden izmed instrumentov, s katerim lahko države zagotovijo zaščito tujim investitorjem, zmanjšajo tveganje pri investiranju v državo prejemnico ter določajo mehanizme za reševanje morebitnih sporov. Republika Slovenija in RF sta sklenila vrsto sporazumov s ciljem povečanja gospodarskega sodelovanja med državama. Tako je bil sklenjen Sporazum med Vlado Republike Slovenije in Vlado RF o trgovinskem in gospodarskem sodelovanju (velja

od 29.08.1993). Po sporazumu si pogodbenici priznavata status največjih ugodnosti pri uvozu, izvozu in tranzitu izdelkov v celoti, ki izvirajo iz njunega območja. RF priznava Republiki Sloveniji ugodnejšo obravnavo pri uvozu določenega blaga po splošnem sistemu preferencialov. Državi sta podpisali tudi Sporazum o spodbujanju in medsebojni zaščiti naložb (podpisan 08.04.2000; ratificiran 8.1.2001) (GZS, 2003).

Ko je Slovenija postala članica EU, so postali tudi sporazumi med EU in RF za Slovenijo bolj pomembni. Temelj odnosov med EU in RF je Sporazum o partnerstvu in sodelovanju, ki definira EU in RF kot strateški partnerici. Podpisan je bil junija 1994, v veljavo pa je vstopil 1. decembra 1997. S Sporazumom so prenehale veljati količinske omejitve trgovine med EU in RF, razen za tekstil in določene jeklene izdelke, kar je urejeno z ločenima sporazumoma. S Sporazumom za tekstil iz leta 1998, sta se pogodbenici odrekli vsem količinskim omejitvam v tekstilnem sektorju. Edine količinske omejitve, ki so trenutno v veljavi, so povezane z jeklom in so zajete v Sporazumu za jeklo, ki velja do konca leta 2004. 1. člen sporazuma opredeljuje cilje partnerstva med EU in RF, ki so (GZS, 2003):

- zagotovitev primerne okolja za političen dialog med pogodbenicama, ki dovoljuje razvoj tesnejših odnosov med njima na tem področju,
- promocija trgovine in investicij ter harmoničnih gospodarskih odnosov med pogodbenicama, ki temeljijo na načelih tržnega gospodarstva, ter pospeševanju sonaravnega razvoja,
- učvrstitev političnih in ekonomskih svoboščin,
- podpora ruskim prizadevanjem za utrditev demokracije, za razvoj gospodarstva in za zaključek tranzicije v tržno gospodarstvo,
- zagotovitev osnove za gospodarstvo, socialno, finančno in kulturno sodelovanje, ki temelji na načelih vzajemnih prednosti, vzajemne odgovornosti in vzajemne podpore,
- promocija aktivnosti, ki so v skupnem interesu,
- zagotovitev primerne okvira za postopno integracijo med RF in širšim območjem sodelovanja v Evropi,
- vzpostavitev potrebnih pogojev za prihodnjo ustanovitev območja proste trgovine med Skupnostjo in RF, kot tudi pogojev v zvezi s svobodo ustanavljanja podjetij, trgovino s storitvami in pretokom kapitala.

Politični okvir za odnose EU z RF predstavlja Skupna strategija za RF iz leta 1999, ki je bila sprejeta za obdobje štirih let. Strategija zagotavlja političen okvir na naslednjih štirih področjih:

- utrditev demokracije, pravne države in javnih institucij,
- povezava RF v skupni evropski gospodarski in socialni prostor,
- stabilnost in varnost v Evropi in zunaj nje,
- skupni izzivi na evropskem kontinentu (vključujoč okolje, kriminal in nelegalne imigracije).

Tehnična pomoč je RF zagotovljena pod programom TACIS. EU je največji oskrbovalec ekonomske in tehnične pomoči v RF. Na podlagi povedanega lahko vidimo, da je EU zainteresirana za tesnejše sodelovanje z RF, zato lahko pričakujemo še večje sodelovanje med RF in Republiko Slovenijo, kot novo članico EU.

5.3. Izkušnje uveljavljenih slovenskih podjetij na ruskem trgu

V tej točki bodo predstavljene izkušnje treh slovenskih podjetij (Krka, Helios in Trimo), ki so neposredno investirali v RF. Največja slovenska NTI v RF je Krkina tovarna zdravil »Krkarus«. Pomembno slovensko NTI predstavlja tudi mešano podjetje »Odihel«, ki ga je ustanovil domžalski Helios ter Trimo-VSK, ki je v večinski lasti podjetja Trimo.

a) Krka

»Krkarus« je moderna tovarna v industrijskem območju mesta Istra na severozahodu Moskve. Krka je želela z gradnjo tovarne in proizvodnjo zdravil v RF dobiti status domačega proizvajalca in ohraniti mesto med vodilnimi farmacevtskimi družbami v tem delu sveta. Pot do začetka gradnje ni bila lahka, saj so za pridobitev vseh dovoljenj potrebovali sedem mesecev. Poleg tega so se srečali s številnimi spremembami zakonodaje in podzakonskih aktov. Kljub temu da so številne birokratske ovire odvrčale od investicije, so v Krki prepričani, da je NTI v RF upravičena. Upravičujejo jo predvsem z dimenzijo ruskega trga.

Vrednost naložbe znaša 45 milijonov USD. Z lastno lokalno proizvodnjo bo Krka ponudila ruskemu tržišču kakovostne izdelke pod lastno blagovno znamko. Krkini izdelki so v RF razpoznavni, saj je Krka na tem trgu prisotna že 40 let in je to njeno najpomembnejše izvozno tržišče. V RF je registriranih 120 Krkinih preparatov. Največji delež predstavljajo zdravila za zdravljenje bolezni srca in žilja, sledijo jim zdravila za zdravljenje infekcijskih bolezni, bolezni prebavil ter revmatskih obolenj. Pomemben delež prodaje v tem delu sveta pa predstavljajo tudi izdelki za samozdravljenje ter kozmetični izdelki (GZS, 2003).

b) Helios

Domžalski Helios na ruskem trgu nastopa v okviru mešanega podjetja Odihel in je usmerjen predvsem v program avtomobilskih premazov in emajlov. Leta 1999 so zgradili tudi trgovsko distribucijski kompleks z učnim centrom in proizvodno linijo za enostavne proizvodne procese. Heliosov začetni delež je znašal 45 %, z odkupom delnic danes znaša 65 %. Preostalih 35 % delnic pripada fizični osebi, ki je istočasno generalni direktor skupnega podjetja.

V Heliosu opozarjajo, da je ruski trg precej tvegan in je verjetnost neuspeha relativno velika, zato priporočajo, da podjetja investirajo postopoma, po tem pa na osnovi doseženih rezultatov

dograjujejo in širijo dejavnost. Poudarjajo še, da težave povzročajo nenehne spremembe davčne politike in carinskih postopkov in da je za poslovanje na ruskem trgu zelo pomembno poznavanje ruske zakonodaje.

c) Trimo

Trimo je podjetje, ki se ukvarja z inženiringom, proizvodnjo in montažo jeklenih montažnih objektov. Proizvodni program obsega montažne jeklene zgradbe, ognjevarne strehe in fasade, jeklene konstrukcije, kontejnerje, zvočne izolativne panele. Trimo prodaja svoje proizvode v več kot 40 državah sveta. Najpomembnejši izvozni trgi podjetja so Slovenija, Avstrija, Nemčija, RF, Poljska, Češka, Slovaška in Hrvaška.

Podjetje Trimo posluje z RF že več kot 20 let. Trimo je z visoko kakovostjo proizvodov ter zagotavljanjem celovitih rešitev na trgu RF že uveljavljeno podjetje tako med domačimi družbami kot tudi velikimi evropskimi in svetovnimi podjetji, ki poslujejo na tem trgu. Trimo ocenjuje trg RF kot enega izmed dolgoročno najpomembnejših trgov podjetja. V letu 2001 je Trimo svoje delovanje nadgradil z ustanovitvijo skupnega proizvodnega podjetja Trimo-VSK. Trimo je prenesel v RF svoje tehnološko kot tudi organizacijsko znanje ter z ruskim partnerjem, podjetjem Reut postavil v mestu Kovrov, Vladimirskaja oblast, moderno proizvodnjo fasadnih in strešnih ognjevarnih panelov. Marca 2001 je bil podpisan ustanovni dokument podjetja Trimo-VSK. Že aprila 2001 je bilo podjetje registrirano v registru Vladimirske oblasti. Proizvodna linija je bila odpeljana iz Slovenije v sredini julija 2001 in v izjemno kratkem času postavljena v Kovrovu. 1.10.2001 je bil na tej liniji izdelan prvi Trimo panel v tujini. Višina investicije je znašala 2,2 milijona EUR. S tem si je Trimo, kot proizvajalec visoko kakovostnih panelov, zagotovil vodilno mesto na ruskem tržišču (GZS, 2003).

V Trimu poudarjajo, da morajo vlagatelji paziti pri izbiri ruskega partnerja ter poskrbeti, da bodo imeli zavarovana plačila. Prepričani so tudi, da se v RF ne bo dalo več prodajati blaga, proizvedenga v tujini, saj bo status domačega proizvajalca vedno bolj pomemben. Poleg Krkine tovarne v RF je Trimo že delal za velika ruska podjetja, kot so Aeroflot, Lukoil, Gazinstroj, Stalkonstrucija in tudi za tuje multinacionalke v RF kot so BMW, Nestle, Efes Pilsen in Aqua Vita.

Slovenska podjetja imajo pred svetovnimi multinacionalkami, ki prihajajo na ruski trg, strateško prednost, predvsem zaradi bogatih sedanjih in še jugoslovanskih izkušenj v takratni SZ, zato bi bilo škoda, če jih ne bi izkoristili. Z druge strani vidijo na ruskem trgu velike možnosti razvoja, saj je po njihovem mnenju RF eden največjih svetovnih gradbenih centrov, zato se nameravajo še naprej širiti in investirati v novo proizvodnjo. Skupno vsem trem slovenskim podjetjem je prepričanje, da bodo na ruskem trgu v bližnji prihodnosti dominirali ruski, domači proizvajalci, ter da morajo tisti, ki nameravajo prodajati na ruskem trgu, tudi proizvajati v RF. Pomemben motivacijski dejavnik za vsa tri podjetja je dejavnik trga oziroma

njegova velikost in prodajne možnosti na tem trgu. Vsa tri podjetja opozarjajo na tveganja. Gre predvsem za tveganja, povezana s splošnimi negotovostmi okolja na področju davčne zakonodaje ter dolgotrajnost administrativnih postopkov.

6. SKLEP

Dejstvo je, da NTI kot oblika mednarodne dejavnosti, vse bolj vplivajo na mednarodne ekonomske odnose. Ne predstavljajo zgolj pritoka kapitala, temveč gre za prenos znanja in izkušenj. Osnovna značilnost NTI je ta, da tuji investitor pridobi nadzor in aktivno vlogo v upravljanju gospodarske družbe. Razlogi, zakaj prihaja do NTI ležijo v podjetniških in narodnogospodarskih motivacijskih dejavnikih. Podjetja, ki se odločajo za NTI, največkrat pričakujejo povečanje tržnega deleža in dostop do cenejših proizvodnih dejavnikov. Država pa pričakuje razvojne pozitivne učinke na gospodarstvo. Tveganja so prisotna tako na strani neposrednega tujega investitorja kot tudi na strani države gostiteljice.

Podatki kažejo, da slovenske NTI iz leta v leto naraščajo. Podjetja so spoznala pomembnost NTI, če želijo ohraniti ali povečati svoj tržni delež, ki je tudi najpomembnejši motivacijski dejavnik, ki sili slovenska podjetja, da nastopajo na tujem trgu. Poleg tega imajo NTI, pozitivne učinke na slovenski razvoj, prestrukturiranje, boljšo alokacijo virov, pospešeno specializacijo in na dvig produktivnosti oziroma konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Zaradi omenjenih učinkov, bi bilo zelo koristno, če bi država še bolj spremenila splošno klimo v državi v smeri proaktivne politike spodbujanja NTI in zagotovila pomoč podjetjem, ki jo potrebujejo. Najpomembnejše ovire za slovenska podjetja pri neposrednem investiranju v tujino, so pomanjkanje znanja, informacij in kadrov, veliko tveganje, težave pri zagotavljanju zavarovanj itd. Največji delež slovenskih NTI so deležne države bivše SFRJ, RF pripada le 3,7 %, vendar ta delež vsako leto narašča.

Vhodne NTI bodo prispevale k izboljšanju gospodarskih gibanj v RF. Pomembnost NTI se vidi v zmanjšanju stopnje brezposelnosti in izobraževanju delovne sile. Večja konkurenca na ruskem trgu zaradi NTI vpliva na znižanje cen oziroma stopnje inflacije. Zaradi padanja stopnje pokritosti uvoza z izvozom, postajajo NTI za plačilno bilanco RF precej zanimive in vedno bolj pomembne. NTI povečajo državne izdatke, saj se prihodki v proračunu povečajo zaradi dodatnih davkov in dajatev s strani neposrednih tujih investitorjev. Vse to vpliva na povečanje gospodarske rasti v RF. Največji neposredni tuji investitorji v RF so ZDA, Ciper, Nizozemska, Velika Britanija ter Nemčija. Raziskave kažejo, da tuji investitorji uvrščajo RF med najbolj privlačne države za NTI.

Najpomembnejši motivacijski dejavniki slovenskih podjetij na ruskem trgu so dejavniki trga, zaposlitveni dejavniki ter dejavniki investicijskega ozračja. Obstajajo številne težave, s katerimi se soočajo slovenski tuji investitorji na ruskem trgu. Te težave so predvsem na področju zakonodaje, ki se nenehno spreminja, vendar so največji slovenski tuji investitorji na ruskem trgu (Krka, Helios, Trimo) prepričani, da so NTI upravičene predvsem zaradi dimenzije trga in prodajnih možnosti na tem trgu. Pomembnost ruskega trga v svetovnem merilu kaže tudi dejstvo, da imajo vsa večja svetovna podjetja v RF svoja hčerinska podjetja ali predstavništva. V velikem gospodarstvu RF, ki šteje skoraj 150 milijonsko populacijo, obstaja možnost, da slovenska podjetja najdejo prostor za prodajo svojih proizvodov in storitev.

LITERATURA

1. A.T.Kearney: FDI Confidence Index. Alexandria, Virginia : Global Business Policy Council A.T.Kearney, 2003. 46 str.
2. Arkhipov et al.: Russian Economy in 1998: Trends and Perspectives. Moskva : Institute for Economy in transition, 1999. 147 str.
3. Colnar Leskovšek Tadeja et.al.: Strategija nastopa slovenskih podjetij na ruskem trgu. III. del: Zaključki in priporočila. Ljubljana : Center za mednarodno konkurenčnost, 2003. 28 str.
4. Damijan J.P: Mednarodna menjava, zapiski predavanj 2000/2001. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 180 str.
5. Dunning John H: Explaining Outward Direct Investment of Developing Countries–In support of the Eclectic Theory of International Production. Kumar Krishna and McLead Maxwell G., eds., Multinationals from Developing Countries Lexington : Lexington Books, 1981, str. 1-22.
6. Dunning John H: Multinational Enterprises and the Global Economy. Workingham : Addison-Wesley Publishing Company, 1993. 687 str.
7. Gennadeovna Dračuk Julija: Posebnosti davčnega režima v Rusiji. Mednarodno poslovno pravo, Ljubljana, 16(2004), 180, str. 11-15.
8. Hood Neil, Young Stephen: The Economics of Multinational Enterprise. London and New York : Longman, 1979. 412 str.
9. Hrastelj Tone: Ofenzivno mednarodno poslovanje: mednarodno poslovanje je nadaljevanje vojn z gospodarskimi spopadi! Maribor : Obzorja, 1984. 215 str.
10. Keleman Saša: Zavarovanje slovenskih investicij v državah bivše Jugoslavije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 69 str.
11. Mrak Mojmir: Mednarodne finance. Ljubljana : GV Založba, 2002. 682 str.
12. Pye Robert: Foreign direct investment in Central Europa: Experiences of major Western investors. European management journal, London, 16(1998), 4, str. 378-389.
13. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str.
14. Rojec Matija: Tuje investicije v slovenski razvoj. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1994. 284 str.
15. Rojec Matija, Šušteršič Janez: Razvojna vloga in politika do neposrednih tujih investicij v Sloveniji. IB Revija, Ljubljana, 1(2002), str. 78-94.
16. Schlamberger Helena: Trženje države kot lokacije za tuje neposredne investicije in aplikacija na slovenske razmere. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 104 str.
17. Senjur Marjan: Makroekonomija. Maribor : Založba MER, 2001. 423 str.
18. Sukič Spela: Neposredne investicije Slovenije na trgih nekdanje Jugoslavije. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 52 str.
19. Svetličič Marjan: Zlate mreže transnacionalnih podjetij. Ljubljana : Delavska enotnost, 1985. 456 str.

20. Svetličič Marjan: Svetovno podjetje. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1996. 426 str.
21. Svetličič Marjan, Rojec Matija, Trtnik Andreja: Strategija pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v tujino. Ljubljana : Center za mednarodne odnose, FDV, 1999. 21 str.
22. Škrk Martin: Vpliv neposrednih tujih investicij na gospodarsko rast. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 56 str.
23. Tratnik Matjaž: Mednarodno gospodarsko pravo. Maribor : Pravna fakulteta, 1999. 419 str.
24. Trtnik Andreja: Internacionalizacija slovenskih podjetij z neposrednimi naložbami v tujino. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 113 str.

VIRI

1. GZS. Interno gradivo GZS, 2003.
2. Jungnickel R., Koopman G.: Investment Incentives. Bled : OECD AGI, 1996. 16 str.
3. Miller D. Kent: A Framework for Integrated Risk Management in International Business. Journal of International Business Studies, 23(1992), 2, str. 311-331. [URL:<http://www.palgrave-journals.com/cgi-tat/DynasPage.taf?file=/jibs/journal/v23/n2/abs/8490270a.html>], 20.02.2004.
4. Neposredne naložbe – Direct Investment 1994-2002. Ljubljana : Banka Slovenije, 2004, 93 str.
5. Prikaz stanja mednarodnih naložb Slovenije. Ljubljana : Banka Slovenije. [URL: http://www.bsi.si/html/financi_podatki/hit/int_inv_pos.html], 18.12.2003.
6. Russian economy in 2002: Trends and Outlooks. Moskva : The Institute for the Economy in Transition, 2003. str. 413 str.
7. Statistični urad Republike Slovenije. [URL:http://www.stat.si/letopis/index_vsebina.asp?leto=2003&jezik=si], 15.09.2004.
8. Statistics Division: Quick Date Selection. [URL: sima-ext.worldbank.org/query], 25.08.2004.
9. Transition Report 2002 - Agriculture and rural transition. London: EBRD, 2002. 220 str.
10. The Central Bank of the Russian Federation. [URL: www.cbr.ru/eng/statistics/credit_statistics/print.asp?file=bal_of_payments_00_e.htm], 8.2.2004.
11. United Nations Economic Commission for Europe: Trends in Europe and North America. The Statistical Yearbook of the Economic Commission for Europe 2003. [URL: <http://www.unece.org/stats/trends/ch4/4.14.xls>], 15.09.2004.
12. Zakon o deviznem poslovanju (Uradni list RS, št. 23/99).
13. WIR 2003: World Investment Report 2003. FDI policies for Development: National and International Perspectives. Geneva : UNCTAD, 2003. 303 str.

