

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**VODORAVNE IN NAVPIČNE TNI:  
PRIMER SLOVENSКИH VHODNIH TNI**

Ljubljana, september 2004

ALJOŠA FILEJ

## IZJAVA

Študent Aljoša Filej izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom mag. Katje Zajc in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne \_\_\_\_\_

Podpis: \_\_\_\_\_

# KAZALO

<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>1. TNI IN MNP V SODOBNIH MEDNARODNIH EKONOMSKIH ODNOSIH</b> .....	<b>2</b>
1.1. OPREDELITEV TNI IN MNP.....	2
1.2. POMEN TOKOV TNI V MEDNARODNIH EKONOMSKIH TOKOVIH.....	4
1.3. PREGLED RAZVOJA TEORIJ TNI IN MNP.....	7
1.4. UČINKI IN POLITIKA PREJEMNIC DO VHODNIH TNI.....	12
1.4.1. <i>Učinki vhodnih TNI na prejemnice</i> .....	12
1.4.2. <i>Politika prejemnic do vhodnih TNI</i> .....	15
<b>2. TEORIJE VODORAVNO IN NAVPIČNO POVEZANIH MNP</b> .....	<b>17</b>
2.1. OPREDELITEV VODORAVNO IN NAVPIČNO POVEZANIH MNP.....	17
2.2. TEORETIČNA IZHODIŠČA VODORAVNO USMERJENIH MNP.....	18
2.3. TEORETIČNA IZHODIŠČA NAVPIČNO USMERJENIH MNP.....	21
2.4. RAZLIKOVANJE MED VODORAVNIMI IN NAVPIČNIMI TNI NA PODLAGI OBRAVNAVANIH TEORETIČNIH MODELOV.....	23
<b>3. SLOVENIJA KOT PREJEMNICA TNI</b> .....	<b>25</b>
3.1. POLITIKA SLOVENIJE DO VHODNIH TNI.....	25
3.2. TRŽENJE SLOVENIJE KOT LOKACIJE ZA TNI.....	28
3.3. MOTIVI VHODNIH TNI V SLOVENIJI.....	30
3.4. ANALIZA VHODNIH TNI V SLOVENIJI.....	31
3.4.1. <i>Struktura vhodnih TNI v Sloveniji po dejavnostih in izvoru</i> .....	32
3.4.2. <i>Izvozna usmerjenost tujih podjetij v Sloveniji</i> .....	34
3.4.3. <i>Priložnosti Slovenije</i> .....	36
<b>SKLEP</b> .....	<b>37</b>

**LITERATURA.....40**

**VIRI.....41**

**SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC**

**PRILOGE**

## UVOD

Tuje neposredne investicije (v nadaljevanju TNI) kot oblika mednarodne dejavnosti podjetij so pojav, ki v vse večji meri vpliva na mednarodne ekonomske odnose (v nadaljevanju MEO) in postaja njihov vse pomembnejši del. So svetovni gospodarski vladar skupaj z multinacionalnimi podjetji (v nadaljevanju MNP), ki so nosilci teh transferov. Dejstvo je tudi, da se kapital v finančni obliki nasploh zaradi anonimnosti lažje seli med ekonomskimi prostori kot delo. V ozadju tega je integracija finančnih trgov, ki jo pospešuje liberalizacija kapitalskih tokov in razvoj informacijske tehnologije.

Še pred dvajsetimi leti so bile MNP in s tem tuje neposredne investicije krive za večino zla tega sveta, danes pa so države popolnoma spremenile svoje mnenje, saj so izkušnje pokazale na koristnost takšnega sodelovanja. Teorija je po drugi strani ostala bolj nedorečena, saj opozarja, da poleg prevladujočih koristi obstajajo tudi stroški TNI, pač odvisno od pogojev v katerih se te razvijajo (Svetličič, 1996, str. 351). Njihov nastanek in rastoči pomen sta tesno povezana s tistimi realnimi procesi, tako v nacionalnih gospodarstvih kot tudi v svetovni ekonomiji, ki negirajo predpostavke klasične ekonomske teorije, predvsem pogoje popolne konkurence oziroma atomističnega trga in nevmešavanje države v ekonomsko področje. Mnoge moderne oblike mednarodnega poslovanja so pravzaprav proizvod naravnega preoblikovanja proste v oligopolistično konkurenco. Tako zahteva obravnavanje TNI spremembe mišljenja tudi v teoriji.

Ravno spremembe teoretičnega mišljenja na tem področju pa so me zanimale pri sestavljanju te naloge. Zanimalo me je kako sodobna teorija razlaga odločitev nekega podjetja za to, ali se bo udeleževalo globalnega poslovanja kot multinacionalno podjetje ali kot tradicionalen domači proizvajalec, ki se udejstvuje v mednarodni menjavi (v nadaljevanju MM) le preko izvažanja svojih proizvodov v tujino. Da se neko podjetje odloči za multinacionalen nastop na ciljnim trgu, morajo biti izpolnjeni določeni pogoji tako na strani tujega investitorja kot tudi na strani države prejemnice. MNP se lahko integrira na ciljno tržišče v vodoravnem ali navpičnem smislu. V grobem iščejo horizontalno usmerjene TNI zrele in velike trge, vertikalne TNI pa bolj trge v razvoju (ang. emerging markets) in manjše trge. Glede na to bom poskušal ugotoviti, kateri tip vhodnih TNI prevladuje v primeru slovenskega gospodarstva. Slovenija kot potencialna lokacija za tuje investitorje ima značilnosti, ki bolj privabljajo vertikalno usmerjene TNI, kar bi se moralo pokazati predvsem v relativno večji izvozni usmerjenosti tujih podjetij napram domačim, znotraj najbolj TNI intenzivnih dejavnosti.

Potrditve teh tez bom poiskal v prvi vrsti z analiziranjem izbranih sodobnih teoretičnih modelov s tega področja, za primer Slovenije pa sem dodal še nekatere empirične podatke. Pri tem je pomembno, da povem, da sem v nalogi obravnaval TNI, tako z vidika države prejemnice kot tudi tujega neposrednega investitorja.

Prvo poglavje opredeljuje MNP in TNI kot elementa sodobnega mednarodnega ekonomskega dogajanja. Prikazal bom kakšen je pogled na TNI, tako z zornega kota MNP kot tudi države prejemnice TNI. Namreč tako investitor kot tudi prejemnik mora vedeti, katere so koristi in nevarnosti TNI.

Drugi del predstavlja pregled razvoja teorij TNI in MNP, s poudarkom na modelih horizontalnega in vertikalnega tipa mednarodnega integriranja ter glavne dejavnike odločitve za enega ali drugega. Te dejavnike bom poskušal predstaviti s pomočjo analiziranja izbranih sodobnih teoretičnih modelov.

V tretjem poglavju sem apliciral teoretične zaključke prejšnjega poglavja o pričakovanih tipih MNP na primeru Slovenije ter dodal še nekatere empirične podatke, predvsem o izvozni usmerjenosti domačih in podjetij s tujim kapitalom (v nadaljevanju PTK) pri nas. Na podlagi tega bom skušal podati zaključke o najbolj verjetnem tipu vhodnih TNI v Sloveniji.

## **1. TNI IN MNP V SODOBNIH MEDNARODNIH EKONOMSKIH ODNOSIH**

### **1.1. OPREDELITEV TNI IN MNP**

TNI so ena od oblik mednarodnih kapitalskih tokov, s katero MNP največkrat dosegajo svoje globalne cilje. Mednarodni tokovi kapitala so finančne transakcije v obliki tokov finančnih terjatev med rezidenti in nerezidenti (dolžniki in upniki). Obstajajo trije glavni kriteriji za njihovo delitev (Kumar, Bovha, Aristovnik, 2001, str. 76):

1. tip udeležencev
  - a. privatni kapitalski tokovi
  - b. javni kapitalski tokovi
2. ročnost
  - a. kratkoročni kapitalski tokovi
  - b. dolgoročni kapitalski tokovi
3. vpliv na upravljanje povezanega podjetja
  - a. neposredne investicije
  - b. portfeljske investicije

Glede na gornje kriterije lahko tako TNI definiramo kot dolgoročne in privatne mednarodne kapitalske tokove (Kumar, Bovha, Aristovnik, 2001, str. 77). Po priporočilih OECD pa tuje neposredne naložbe vsebujejo lastniški kapital, reinvestirane dobičke ter terjatve in obveznosti do povezanih oseb v tujini.

Arhar (Arhar, 1984, str. 15, 17) in podobno tudi Rojec (Rojec, 1994, str. 25) ločuje finančna vlaganja v tujini na tista s fiksnim donosom (ali posredne investicije) in na vlaganja s spremenljivim donosom v širšem smislu. Zadnje deli še na portfeljske in neposredne tuje investicije. Bistvena elementa za obstoj tujih neposrednih investicij pa sta določena stopnja kontrole ter participacija pri lastninski pravici in upravljanju podjetja, v katero so vložena tuja sredstva. Pri tem je kontrola dejansko rezultat celotnih razmerij med partnerji v naložbi.

Povedano še drugače, so TNI na splošno finančna vrednost premoženja nerezidenta v povezanem podjetju, nad katerim ima nerezident učinkovit nadzor. Po mednarodno sprejetih priporočilih so TNI opredeljene kot tiste, pri katerih imajo vlagatelji vsaj 10% delež v kapitalu oziroma v glasovalnih pravicah podjetja v tujini (smernice OECD in definicija MDS). Sicer pa imajo investitorji še dosti pomembnejših možnosti za vplivanje na upravljanje poleg deleža, ki izhajajo iz njihovega prevladujočega položaja, boljših metod poslovanja, boljšega dostopa do zunanjih virov financiranja in podobno.

Glavni razlikovalni značilnosti TNI kot oblike vlaganja kapitala v tujini sta torej elementa nadzora in udeležbe v upravljanju, vse bolj pa se poudarja vzpostavljanje in vzdrževanje trajnih ekonomskih zvez med tujim vlagateljem in prejemnikom naložbe. Gre za prenos kompleta različnih virov (finančna sredstva, oprema, znanja), pri čemer je donos tega kompleta večji kot pa vsota posameznih komponent. To spoznanje pomeni temelj za prevlado TNI v mednarodnih tokovih kapitala (Rojec, 1994, str. 27). Vse večji pomen so poleg tradicionalnih dejavnikov začeli dobivati dejavniki kakovosti dela, tehnoloških in upravljalških znanj, ki danes predstavljajo osnovne vire ekstra profitov multinacionalnih podjetij, hkrati pa so kot blago zelo specifični. Lastnik takega dejavnika mora nadzorovati njegovo uporabo, da ne bi izgubil tega vira ekstra profita, kar mu v največji meri omogočajo prav tuje neposredne investicije.

Glede na način izvedbe TNI lahko razlikujemo (Kumar, 1999, str. 231) med ustanovitvijo novih gospodarskih družb s tujim kapitalom (sveže ali greenfield investicije), prevzemi obstoječih podjetij ali nakupi njihovih delov (akvizicije). Pri prvem načinu je nerezident ustanovitelj oziroma soustanovitelj podjetja, pri ostalih pa ne. Ločimo še tudi naložbe v zavode, podružnice in fundacije (AGPTI, 2001 v Rifelj, 2002, str. 2). Včasih so prevladovalle nove ali greenfield TNI, danes pa bolj pripajanja in združevanja, pri katerih gre le za spremembo lastništva in ne vedno za dodatna vlaganja, ki bi doprinesla direktno k akumuliranemu bogastvu gostiteljice.

Glavni nosilci TNI so multinacionalna podjetja. Pojem je bil prvič opredeljen šele leta 1960, z njim pa označujemo vsa tista podjetja, ki izvajajo v tujini tuje neposredne naložbe in imajo v lasti oziroma nadzorujejo dejavnosti, ki oplajajo vrednost v več kot eni državi, navaja Dunning (Svetličič, 1996, str. 278). Posamezni elementi multinacionalnega sistema (podružnice) morajo svoje cilje in obnašanje prilagoditi uresničevanju ciljev sistema kot celote. Menjava med temi subjekti poteka preko mehanizma transfernih cen. Uporaba tega mehanizma cen zahteva

precejšnje stopnje nadzora, saj se tukaj prerazdeljuje dohodek v korist celote in včasih na škodo nekaterih enot sistema, ki tega ne bi sprejemale, če bi bile bolj neodvisne. Ravno to je bistvena prednost neposrednih investicij za investitorja.

Rastoči pomen znotrajpodjetniške trgovine<sup>1</sup> v okviru celotne mednarodne trgovine ima tudi zelo pomembne posledice za ekonomske politike nacionalnih držav na področju izvoza in uvoza, saj klasični ukrepi teh politik ne morejo ustrezno vplivati na menjavo znotraj podjetij. S svojim internim tržiščem lahko izpodrivajo tržne transakcije na področjih, kjer je njihova dejavnost najbolj razvita. Na ta način sooblikujejo svetovno alokacijo virov. Dandanes je vse več simbioze med tekmovanjem in sodelovanjem podjetij. Heterarhični odnosi izrivajo hierarhične, heterarhična MNP pa prejšnja hierarhična. Med seboj se razlikujejo po strukturi in strategiji. Heterarhično MNP namreč skuša izkoriščati konkurenčne prednosti iz pogojev nacionalnega gospodarstva in z globalnim širjenem poslovanja. Podružnice morajo stalno razmišljati, sama integracija pa se dosega z oblikovanjem skupne podjetniške kulture (Svetličič, 1996, str. 112).

Nekdaj so bile multinacionalke na zatožni klopi zaradi prenašanja svoje umazane industrije predvsem v države v razvoju. S tem so eksternalizirale svoje stroške ohranjanja čistega okolja. Danes se je pod pritiskom vlad in mednarodne javnosti položaj spremenil. MNP so se, tudi iz povsem komercialnih interesov, prelevila v zagovornike čiste tehnologije in edina tudi razpolagajo z drago, okolju prijazno tehnologijo. Tehnološke in druge standarde, ki jih uvajajo MNP, kasneje prevzemajo tudi same države.

## 1.2. POMEN TOKOV TNI V MEDNARODNIH EKONOMSKIH TOKOVIH

TNI so danes najbolj dinamična oblika ekonomskega sodelovanja. Prvotno je bil izvoz tisti, ki je pripeljal do TNI, danes pa so TNI tiste, ki krepijo izvozno-uvozne tokove. Spreminja se sama konfiguracija oblik nastopanja in tekmovanja na trgu. Različne oblike dajejo v različnih pogojih različne rezultate. TNI so tako prehitele zunanjo trgovino kot motor globalizacije ter najbolj dejaven tvorec pospeševanja mednarodne delitve dela in alokacije proizvodnih dejavnikov (v nadaljevanju PD) v svetu. To dosegajo, ker so najučinkovitejši mehanizem prenašanja znanja, kapitala in ustvarjalec bogastva v sodobnih pogojih (Svetličič, 1996, str. 51). To velja najbolj za oligopolistične panoge, medtem ko je situacija v starejših in standardiziranih panogah še zmeraj dokaj tradicionalna. Predvsem TNI na področju storitev so postale poglaviti del vseh tujih investicij. Dnevno časopisje povzema po aktualnih podatkih UNCTAD-a, da naj bi TNI v storitve danes obsegale kar 70 odstotkov vseh TNI. Mnoga MNP opravljajo velik del storitev, ki so bile prej popolnoma domače sedaj v tujini. Bančništvo in zavarovalništvo sta postala popolnoma transnacionalizirani in tudi najhitreje rastoči sektor (Svetličič, 1996, str. 58). Svetovno gledano je bila v letu 2000 najbolj transnacionalizirana

---

<sup>1</sup> Trgovina znotraj podjetja (ang. intra-firm trade) se odvija v okviru samega podjetja in preko državnih meja. Gre za transakcije med matičnim podjetjem in njegovimi tujimi podružnicami.



panoga elektronika (42%)<sup>2</sup> (WIR, 2002, str. 106). Največ TNI bo na tistih področjih, kjer so razlike v kapitalizacijskih stopnjah velike. Čim višje so carinske stopnje, več bo TNI. Lahko pa razlike v velikosti trgov odtehtajo razlike v kapitalizacijskih stopnjah (Svetličič, 1996, str. 198).

Markusen (2002, str. 5-6) izpostavi nekatera makroekonomska dejstva glede značilnosti držav investitoric in držav prejemnic TNI:

- V svetovnem poslovanju so TNI pridobile na pomenu, še posebej v poznih osemdesetih in poznih devetdesetih prejšnjega stoletja. Najbolj je izstopalo leto 1999 s 56,3 odstotno letno rastjo pritokov TNI, medtem ko je bil v letu 2001 zabeležen ogromen padec za 50% (WIR, 2002, str. 4). Razmere pa se že izboljšujejo, saj strokovnjaki UNCTAD-a za letos pričakujejo okrepljeno internacionalizacijo in porast tokov TNI, kot povzema dnevni tisk. Vseeno pa globalizacija danes niti ni na tako visoki točki. Namreč, akumulirana vrednost TNI v svetovnem bruto domačem produktu (v nadaljevanju BDP) že leta 1913 je bila 9%, kot ugotavlja poročilo UNCTAD-a iz leta 1994 (Svetličič, 1996, str. 80), in tako popolnoma primerljiva z današnjim povprečjem<sup>3</sup>. Podrobnejša analiza gibanj TNI je pokazala, da so ta izrazito odvisna od gibanj BDP. Namreč, ko je v razvitem svetu recesija, tudi svetovnim TNI začne pojemati sapa. Tudi hitrejša rast naložb ni nov pojav, saj so tudi že portfeljske naložbe rasle hitreje kot mednarodna trgovina.
- Obojestranski tokovi TNI med razvitimi gospodarstvi so nekaj povsem običajnega, razvite države pa so hkrati največje investitorice in prejemnice TNI. Razvite države so leta 2001 investirale kar 93,5% in prejele 68,4% celotnih svetovnih TNI (WIR, 2002, str. 265). Največji del se pretaka zlasti med najbogatejšo in najrazvitejšo ekonomsko triado (ZDA, Evropa, Japonska). Ravno ti obojestranski investicijski tokovi med najrazvitejšimi so trn v peti neoklasičnim teoretičnim razlagam MM<sup>4</sup>. Nekatere države so iz neto prejemnic postale predvsem investitorice (Nemčija, Japonska, Italija), pri nekaterih pa je bilo obratno (ZDA). Pomen TNI je precej večji v manjših državah. Japonska je poseben primer, saj ima tako visoko mesto predvsem zaradi svojih investicij v tujini, medtem ko v drugih gospodarstvih prihaja do približne simetrije med akumuliranimi prilivi in odlivi TNI (Svetličič, 1996, str. 67). V hitro razvijajočih se državah do izhodnih TNI v večjem obsegu pride, ko lokalni napor v raziskavah in razvoju (v nadaljevanju R&R) ter ekonomski polet spodbudijo investitorje k relokaciji manj zahtevnih proizvodenj v dežele na nižji razvojni

---

<sup>2</sup> Glede na indeks transnacionalnosti (ang. transnationality index), ki je povprečje deleža tujih sredstev v celotnih sredstvih, tujih prodaj v celotnih prodajah in tujega zaposlovanja v celotnem zaposlovanju.

<sup>3</sup> Izjemna je bila druga polovica devetdesetih prejšnjega stoletja, predvsem zaradi gospodarskega umirjanja novo nastalih srednjeevropskih držav in večjega odpiranja Kitajske. Konec leta 2000 je bila ta vrednost skoraj 20-odstotna (WIR, 2002, str. 328)

<sup>4</sup> Dokler so TNI potekale predvsem med razvitimi in manj razvitimi, jih je bilo še mogoče pojasniti s pomočjo razlik v obilnosti produkcijskih faktorjev (teorija Heckscher-Ohlin; v nadaljevanju H-O). Vendar so že sredi prejšnjega stoletja začela prevladovati vlaganja med razvitimi, ki pa jih neoklasična teorija ni bila sposobna razložiti.

stopnji, saj je to ponavadi bolj donosno kot izvajanje doma, kot pravi Kojima (Kojima v Svetličič, 1996, str. 222).

- Kaže, da je večina TNI horizontalno usmerjenih, saj je večina proizvodnje tujih podružnic prodana v deželi gostiteljici, v kateri so te enote tujih investicij locirane<sup>5</sup>.
- Večina študij ni potrdila istosmerne povezanosti med TNI in razlikami v obilju kapitala med različnimi državami oziroma povedano drugače, med TNI in razlikami v donosih na kapital. Močno pozitivno povezanost z izhodnimi TNI pa kaže predvsem obilje kvalificiranega dela, tako na strani investitorice kot prejemnice. Izhodne TNI v veliki meri odbija prisotnost političnega tveganja in nestabilnosti, sledijo pa davčni razlogi.

Na podlagi panožnih in podjetniških podatkov Markusen (2002, str. 6-7) izpostavi še naslednje značilnosti MNP:

- MNP imajo različen pomen med posameznimi panogami. Multinacionalke ponavadi igrajo najpomembnejšo vlogo v tistih panogah in podjetjih, ki imajo visoke izdatke za raziskave in razvoj (v nadaljevanju R&R) glede na prodajo, ki zaposlujejo velik delež profesionalnega in tehničnega kadra, ki proizvajajo nove oz. tehnično kompleksne izdelke in ki imajo visoko stopnjo proizvodne diferenciacije in oglaševanja.
- MNP imajo največkrat relativno veliko vrednost neoprijemljivih sredstev glede na njihovo tržno vrednost<sup>6</sup>.
- Pojav MNP naj bi bil negativno povezan z ekonomijami obsega na nivoju določenega obrata v določeni državi (ang. plant-level scale economies) in pozitivno povezan z ekonomijami obsega na nivoju podjetja (ang. firm-level scale economies).
- Obstaja neka spodnja meja velikosti za MNP (ang. corporate size), vendar pa velikost nad tem pragom ne igra več bistvene vloge. Po drugi strani pa je starost podjetja (ang. corporate age) visoko korelirana z multinacionalnostjo podjetja.
- TNI naj bi bile pozitivno povezane z obstojem tržnih preprek (carine, transportni stroški). Čeprav ovire in stroški transporta povzročajo substitucijski efekt v primeru TNI, pa lahko znižujejo tako nivo investiranja kot tudi nivo menjave. To naj bi bilo v največji meri odvisno od tega, ali postavlja tržne ovire država gostiteljica ali matična država. Ovire s strani države gostiteljice pospešujejo TNI, medtem ko jih prepreke v matični državi rahlo zavirajo. Prav tako interes za TNI načeloma pada skladno z razdaljo med državami. Torej, skupna ugotovitev te točke bi bila, da obseg TNI raste relativno glede na menjavo (vendar ne nujno tudi absolutno), ko se višajo prepreke države gostiteljice in ko se razdalja med državama manjša.

Zveza med TNI in mednarodno trgovino je večplastna in odvisna tudi od vrste tujih neposrednih naložb in sektorja dejavnosti. Tiste TNI, ki iščejo trg, običajno nadomeščajo prejšnji izvoz na dano tržišče. Če pa gre za druge, ki z dejavnostjo v tujini dvigajo svojo

---

<sup>5</sup> Izhodišče za to domnevo sledi iz Markusen, 2002, str. 14, Tabela 1.7.

<sup>6</sup> Gre za znanje kot kapital v obliki lastniško specifičnih proizvodov, know how-a, podobe podjetja, blagovnih znamk, itd.

učinkovitost in tam proizvedene izdelke izvažajo, potem tudi pospešujejo izvoz. Različne študije kažejo, da učinki pospeševanja trgovine celo presegajo učinke nadomeščanja trgovine. TNI na področju izkoriščanja naravnih virov naj bi pospeševale izvoz, tiste na področju storitev pa ponavadi nimajo znatnega vpliva na blagovno mednarodno menjavo<sup>7</sup> (Svetličič, 1996, str. 352).

TNI pogosto spodbudijo tudi trgovanje z vmesnimi in drugimi proizvodi. Če je bila trgovina prej odskočna deska za mednarodne kapitalske pretoke, potem TNI postanejo sprožitelj mednarodnih blagovnih in storitvenih tokov. Nova konfiguracija mednarodnih ekonomskih odnosov vnaša vanje več stabilnosti in s tem dolgoročnosti. Namreč trgovine, ki jo sprožajo TNI ni mogoče tako hitro spremeniti, kot je to primer pri običajnih uvozno-izvoznih poslih. MNP so tudi glavni instrument globalizacije, saj je okoli 20000 takih podjetij že sredi 80-tih proizvajalo 25-30% BDP tržnih gospodarstev. Sedaj so nosilke  $\frac{3}{4}$  svetovne blagovne trgovine in 80% trgovine s tehnologijo in poslovodstvenimi znanji (Svetličič, 1996, str. 59). Kljub temu pa se včasih še vedno podcenjuje vloga teh podjetij v mednarodnih ekonomskih odnosih.

V nadaljevanju sem na kratko še pregledal vzroke, koristi in pogoje za nastanek TNI, tako s strani investitorja kot tudi države prejemnice. Najprej pa sem se dotaknil razvoja teoretičnih izhodišč za te odločitve in odnose.

### 1.3. PREGLED RAZVOJA TEORIJ TNI IN MNP

V vsakem gospodarstvu so različno produktivna in različno uspešna podjetja. Splošno velja, da manj produktivna zadovoljujejo le domač trg, bolj produktivna tudi tuje trge predvsem preko izvoza, medtem ko se najboljše podjetja odločijo in tudi zmorejo investirati v tujini (Helpman, Melitz, Yeaple, 2003, str. 28).

Bolj neposredno pa lahko glede na temeljne motive podjetja za neposredno tuje investiranje razlikujemo štiri tipe vhodnih TNI (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 10-14):

- TNI, ki prihajajo zaradi trga gostiteljice;
- TNI, ki jih privabljajo viri prejemnice;
- TNI, ki iščejo povečanje lastne učinkovitosti;
- TNI, ki imajo strateški namen.

Te tipe lahko nadalje združimo v vodoravne vhodne TNI (ang. market-seeking), ki so tržno motivirane in pa navpične vhodne TNI (ang. resource/efficiency-seeking), ki so faktorsko motivirane.

---

<sup>7</sup> Razen, če pospešujejo povezan uvoz opreme za upravljanje, kot je to v primeru modernega bančništva.

Blomström in Kokko (2003, str. 4) ugotavljata, da so v prevladujoči literaturi navajani glavni faktorji za odločitev podjetja za TNI še vedno velikost trga, velikost BDP, raven proizvodnega dejavnika dela in relativni stroški proizvodnje. Vse pomembnejši dejavnik odločanja pa postajajo spodbude držav prejemnic.

Sodobna teorija mednarodne proizvodnje mora torej odgovoriti na osnovna vprašanja o tem, zakaj pride do mednarodne proizvodnje, do TNI in nastanka MNP, kako delujejo MNP, kdaj so TNI boljše kot mednarodna trgovina ali druge alternative mednarodnega poslovanja ter kje naj podjetja ustanovijo svoje podružnice (Svetličič, 1996, str. 165). Treba je tudi povedati, da TNI sploh niso bile predmet mednarodne ekonomike do leta 1968 in četrte Kindlebergerjeve knjige »Mednarodna ekonomika« (Svetličič, 1996, str. 195).

Neoklasične razlage sicer predstavljajo ogrodje za teorijo o razvojnem vplivu TNI oz. delovanju MNP, vendar to že dolgo ne zadostuje več, saj to ogrodje počiva predvsem na pretakanju finančnega kapitala, na pa celega paketa, ki se prenaša v obliki TNI kot poglobitve oblike mednarodnega prenosa tvorcev oz. sposobnosti oblikovanja dodane vrednosti v tujini.

Nekje do petdesetih v prejšnjem stoletju je bila razširjena doktrina mednarodnega ekonomskega dogajanja, ki sta jo sestavljali dobro razvita formalna teorija mednarodne trgovine in manj razvita teorija gibanj kapitala. H-O model mednarodne trgovine je predpostavljala specializacijo neke države v določenih pogojih. Specializacija naj bi potekala v proizvodnji takšnih produktov, ki zahtevajo relativno intenzivno uporabo tistih proizvodnih dejavnikov, s katerimi je država relativno dobro preskrbljena in jih bo izvažala, medtem ko bo ostale proizvode uvažala. Predpostavke o nemobilnosti proizvodnih dejavnikov, identičnosti produkcijskih funkcij in atomistični konkurenci, dejansko pomenijo, da vsi trgi delujejo učinkovito, da ni zunanjih ekonomij proizvodnje, da so informacije zastopnj in da ni ovir za konkurenco. To vodi do sklepanja o mednarodni trgovini kot edini možni obliki mednarodnega ekonomskega dogajanja (Rojec, 1994, str. 37).

Markusen (2002, str. 9) ugotavlja še, da teoretični modeli, v katerih TNI tečejo le od kapitalsko bogatih do kapitalsko revnih destinacij ne morejo zadovoljivo razložiti empiričnih rezultatov, ki kažejo na velik tok TNI med razvitimi in podobno bogatimi državami. Zato je tudi prišlo do razvoja teorij MNP in TNI.

Glavne dejavnike za nastanek novih teorij lahko združimo v naslednjih točkah (Svetličič, 1996, str. 146):

- teorije MM niso več uspeli razložiti sodobnih tokov MEO (sodobni empirični testi ne uspejajo prepričljivo podpreti dognanj teorij MM);
- spremembe tržne strukture (nastanek oligopolnega trga) in zato porast pomena podjetij kot nosilcev MEO ter s tem pomembne modifikacije vrste in pomena oblik sodelovanja;
- preobrazba politične klime v bolj naklonjeno tujemu kapitalu.

Razvile so se številne teorije MNP in TNI, in sicer tako v okviru teorij mednarodne proizvodnje kot tudi v okviru teorij mednarodne menjave. Najpomembnejši in temeljni med mnogimi teoretičnimi izpeljankami sta vsekakor internalizacijska teorija in eklektična paradigma, v zadnjem času pa tudi teoretični pristopi, ki upoštevajo še oligopolistično tržno okolje.

Teorija internalizacije izhaja iz teorije podjetja. Skladno s konceptom internalizacijske teorije podjetja rastejo tako, da nadomeščajo nepopolna ali neobstoječa zunanja tržišča z internimi. Da bi podjetje preseglo probleme tržnih pomanjkljivosti, povezanih s cenitvijo raznih neoprijemljivih podjetniško specifičnih prednosti, razvije lastno hierarhično organizacijo za razrešitev teh alokacijskih in distribucijskih problemov. Torej se podjetja internalizirajo, ko lahko izkoristijo večje eksternalije z notranjim prenosom kot s transakcijami na trgu. To je najbolj neposreden način preprečevanja razkritja znanj, ki prinašajo monopolne dobičke (Zajc, 2001, str. 69). Tako TNI izboljšujejo nepopoln mehanizem trga. Z razvojem v smeri negiranja klasičnih predpostavk oziroma v smeri oligopolne ekonomske strukture in z intenzivnejšim državnim vmešavanjem se pogoji delovanja ekonomskih subjektov začnejo vse bolj razlikovati. Takšen razvoj posamezna podjetja spodbuja k poskusom, da v čim večji meri zadržijo svoje specifične lastniške prednosti kot vire ekstra profitov. Najboljša metoda za to pa so nedvomno neposredne tuje investicije (Rojec, 1994, str. 19). Izkoriščanje prednosti z mednarodno dejavnostjo namreč odpira možnosti za kombiniranje in s tem oplajanje teh prednosti z najugodnejšimi lokalnimi pogoji v katerikoli državi. To je proces internalizacije mednarodne dejavnosti podjetij, njegov glavni akter pa so MNP.

Internalizacija otipljivih resursov se ponavadi izvaja s pomočjo navpične integracije, internalizacija neotipljivih tokov prednosti pa pelje v vodoravno integracijo, pravi Rugman (Svetličič, 1996, str. 250). Ta teorija pojasnjuje tudi, zakaj se podjetje raje odloči za prevzem kot za novo lastno investicijo. Namreč akvizicija ima prednost v hitrosti in okrepitvi lastnih prednosti kupca z dopolnjujočimi sposobnostmi prevzetega podjetja. Tujec se bo potemtakem odločil za novo naložbo predvsem, ko bo imel dovolj časa za nastop na trgu. Vendar pa je slabost te teorije, da je statična, saj se osredotoča le na minimiziranje tekočih stroškov in tudi zanemarljive vse druge motive za razvoj TNI, razen transakcijskih stroškov (Virnik, 2003, str. 11).

Najbolj celovit podjetniški pristop k razlagi TNI pa je nedvomno eklektična teorija, katere bistvo je v njenem povezovanju različnih vidikov in pristopov. Namreč, kot pravi Dunning (Rojec, 1994, str. 39), ki je tudi njen avtor, nobeden od pristopov ne more samostojno dati zadovoljive razlage netrgovinskega mednarodnega udejstvovanja podjetij. Kljub temu pa je iztočnico za nadaljnji razvoj predstavljalo predvsem iskanje specifičnih prednosti tujih podjetij, kar končno pripelje do lokacijsko specifičnih prednosti proizvodnje ter do vključitve koncepta internalizacije kot nasprotja menjave proizvodov in proizvodnih faktorjev s posredovanjem trga.

Posebnost eklektične paradigme je po mnenju njenega avtorja v tem, da specifične prednosti ne izvirajo le iz izvirne tehnologije (lastniških prednosti), pač pa tudi iz internalizacije njene uporabe. Obstaja torej bistvena posebnost te teorije TNI napram drugim, ko trdi, da ni posedovanje podjetniško specifičnih prednosti samo po sebi tisti element, ki daje podjetju prednost pred tekmeci v mednarodnem prostoru, saj bi se brez spodbud za internalizacijo proizvodnje, neposredne investicije umaknile transakcijam med neodvisnimi podjetji (Rojec, 1994, str. 54).

Bistvo eklektične ali OLI paradigme (ang. ownership, location, internalization advantages) je spoznanje, da morajo obstajati neke značilne prednosti v samem podjetju, da postane multinacionalno. Okvir za odkrivanje teh prednosti je postavil predvsem Dunning (Markusen, 2002, str. 17) s tem, ko je določil tri glavne skupine dejavnikov, ki vzpodbudijo TNI. Podjetje, ki se odloča za TNI, mora torej posedovati naslednje glavne skupine prednosti:

- Lastniško specifične prednosti pomenijo, da mora imeti podjetje takšen proizvod ali proizvodni proces, ki mu je lasten in edinstven, kajti to pomeni določeno tržno moč na tujem trgu.
- Lokacijsko specifične prednosti v ciljni državi morajo podjetju prinašati občutne koristi v primerjavi z domačo proizvodnjo, še posebej, če obstajajo ekonomije obsega na nivoju posameznega obrata.
- Internalizacijske prednosti, kot notranje izkoriščanje lastniških prednosti, zagotavljajo podjetju neko boljšo pozicijo na tujih trgih glede na dajanje licenc ali prodajanje proizvodov ali procesov tujim podjetjem.

Vendar pa ima eklektična teorija tudi dve pomembnejši slabosti, kot ugotavlja Rojec (1994, str. 56). Najprej gre za predpostavko, da so osnovne oblike mednarodnega udejstvovanja podjetij alternativne<sup>8</sup>, čeprav so v praksi prej komplementarne in vzpodbujajo druga drugo. To izhaja tega, da Dunning upošteva le kriterij lastništva kot vzvod nadzora<sup>9</sup>. Pomanjkljivost je tudi to, da ne daje odgovora o pomembnosti čiste tržne moči kot determinante TNI, kar je še posebej pomembno z vidika prejemnice. To namreč zanima, koliko internaliziranje s TNI dejansko omogoča mednarodno distribucijo znanja in koliko je pri tem le realiziranja čistih monopolnih donosov<sup>10</sup>.

Neko tuje podjetje je pripravljeno investirati v tujini oziroma prevzeti določeno domače podjetje iz dveh glavnih razlogov. Gre za pričakovanje večjega letnega denarnega toka in za višje vrednotenje danega denarnega zaslužka s strani tujega investitorja, ker so njegovi kapitalski stroški nižji. Skratka, tujec je sposoben bolje izkoristiti lokalne dejavnike, kar mu

---

<sup>8</sup> Osnovni načini nastopa v tujini so izvoz, portfeljski transferi v obliki licenc, TNI.

<sup>9</sup> Dunning implicitno predpostavlja, da ima tuje podjetje nadzor le v primeru TNI, zanemarja pa ta element pri nekaterih portfolio transferih (licencah).

<sup>10</sup> Gre lahko za realiziranje donosov na osnovi nekih kvazi podjetniško specifičnih prednosti.

omogočajo le njemu lastne sposobnosti (Svetličič, 1996, str. 151). Dejavniki, ki vlagatelje motivirajo v tuja vlaganja se imenujejo potisni dejavniki TNI. Še posebej pomembna potisna dejavnika sta razpoložljivost virov in lastniško specifične sposobnosti podjetja. Dejavnikom, ki privlačijo neposredna vlaganja iz tujine pa pravimo vlečni dejavniki TNI. Sem štejemo predvsem možnosti za hitro rast BDP, visoke obrestne mere in primanjkljaj domačih finančnih virov (Svetličič, 1996, str. 166). S pomočjo izhodnih TNI lahko multinacionalno podjetje ohranja prednosti tudi potem, ko zaradi dviga domačih plač ne bi bilo več svetovno konkurenčno. Na ta način pridobiva sredstva in čas za izvedbo potrebne preobrazbe v smeri osvajanja izdelkov višje stopnje predelave, kot ugotavlja Ozawa (Svetličič, 1996, str. 238).

Izhodišče nadaljnega teoretičnega razvoja je bila oligopolna tržna struktura. Znotraj te sodobne podjetniške teorije TNI, so se razlage razcepile v smer odkrivanja razločevalnih značilnosti neposrednih tujih investicij v smislu lastniško specifičnih prednosti tujih podjetij in pa v smer behavioristične teorije, ki poudarja predvsem vlogo defenzivne oligopolne strategije. Markusen (2002, str. 3) ugotavlja, da so predvsem zgodnja osemdeseta prinesla večje razvojne korake v mednarodni ekonomiki s tem, ko so bili vidiki teorije industrijske organizacije trga (ang. industrial organization theory of trade) integrirani v bolj formalno teorijo mednarodne menjave. Tu se pojavijo splošnoravnotežni modeli z ločevanjem med horizontalno in vertikalno povezanimi podjetji. Pri prvih gre za geografsko razpršeno proizvodnjo, ki je ponavadi odvisna od faktorskih intenzivnosti in obilja proizvodnih faktorjev. Vodoravno povezana podjetja pa proizvajajo homogene proizvode na različnih lokacijah kot odziv na proizvodno diferenciacijo. Med navpično povezanimi podjetji skoraj po pravilu poteka znotrajpodjetniška menjava, pri drugih pa ne nujno. V skladu s splošnoravnotežnim pristopom Hanson (2001, str. 18) kot temeljne pogoje za nastop podjetja v tujini preko TNI navaja predvsem visoke ekonomije obsega na nivoju podjetja<sup>11</sup> in nizke ekonomije obsega na nivoju obrata.

Zaradi značaja trga, ki ni popolno konkurenčen, pač pa je oligopolen, podjetje ne more maksimirati dobičkov, če nima v tujini vzpostavljenega določenega nadzora. Ta nadzor mu dajejo prav TNI, medtem ko alternative (izvoz, licence) tega ne omogočajo. Tako z njihovo pomočjo maksimira svoje posebne monopolne prednosti. Po teoriji oligopolistične reakcije Knickerbrockerja in Grahama, si podjetja s TNI krepijo konkurenčni položaj v tekmovanju s svojimi rivali. Namreč s temi vlaganji minimizirajo tveganja tako, da posnemajo konkurente. Tako se obnavlja oligopolno ravnotežje. Bolj je trg oligopolen, več bo interesa za tuje neposredno investiranje (Svetličič, 1996, str. 296).

Začetno neprijazno ozračje za TNI in MNP je na začetku prav gotovo zaviralo tudi teoretične preboje na tem področju, vendar je resničnost neizbežna. Najvažnejša naloga modernih teorij mednarodnih ekonomskih odnosov je in ostaja vsekakor čimbolj konsistentno povezovanje ideje lastniških, lokacijskih in internalizacijskih prednosti z dejavniki držav in podjetij (predvsem s tehnološkimi dejavniki podjetja). Verjetno se bodo teorije mednarodne

---

<sup>11</sup> To so na primer visoki fiksni stroški, povezani s sedežem podjetja.

proizvodnje vedno bolj uveljavljale. Še bolj ambiciozno je predvideti krojitev inter in multidisciplinarnih pristopov k pojasnjevanju mednarodnega poslovanja (Svetličič, 1996, str. 163). Neka splošna in vseobsegajoča teorija je še v povojih. Gre le za skupek različnih teorij, ki obravnavajo različne vidike MNP in TNI.

V drugem poglavju diplomskega dela se bom, preko obravnave izbranih splošnoravnotežnih teoretičnih modelov, še vrnil k izhodiščem za odločitve o multinacionalnem nastopu ekonomskih subjektov.

#### 1.4. UČINKI IN POLITIKA PREJEMNIC DO VHODNIH TNI

TNI in MNP so postale skoraj povsod vse bolj zaželeni in razprave so se usmerile predvsem v to, kako jih čim učinkoviteje pritegniti. Vendar pa se vseeno pojavljajo nesoglasni toni, ki ponavadi temeljijo na nacionalnih čustvih in manj na ekonomskih argumentih. Politika odprtih vrat se zdi sprejemljiva, vse dokler ne začne ogrožati določene nacionalne interese, bodisi z gospodarskega ali političnega in zgodovinskega vidika, ali pa, ko enostavno začne ogrožati položaj posameznikov. Zdi se, da obstaja določen gornji prag obsega tujega kapitala, ki so ga dežele pripravljene sprejeti z ekonomskega, političnega ali kulturno-psihološkega vidika (Svetličič, 1996, str. 152).

Odnosi med tujimi investitorji in državami gostiteljicami so se skozi čas kar precej spreminjali. To evolucijo odnosov lahko nekako razdelimo v tri faze (Rojec, 1994, str. 224). V prvi fazi, imenovani tudi faza medenih tednov, ki jo umeščamo v petdeseta in šestdeseta leta prejšnjega stoletja, sta obe strani pričakovali preveč. V sedemdesetih je sledila faza konfrontacije, kot posledica obojestranskega razočaranja zaradi neizpolnjenih prevelikih pričakovanj, ki so posledično povzročila veliko previdnost predvsem tujih investitorjev in s tem zmanjšanje razvojnega potenciala TNI za države prejemnice. Od začetka osemdesetih dalje pa smo v fazi sprave, ko so akterji na obeh straneh odnosa začeli drugače ocenjevati koristi in stroške ter se zavedati, da mora sodelovanje voditi v obojestransko koristne odnose. Gostiteljice so pričele celoviteje in bolj v luči alternativnih možnosti ocenjevati TNI ter na prispevek MNP gledati kot na pot vključitve v svetovno gospodarstvo. Začele so aktivno spodbujati in podpirati vhodne TNI. Na drugi strani so tudi multinacionalna podjetja spoznala, da globalne strategije ne delujejo vedno in v korist vsake države, kjer nastopajo.

##### *1.4.1. Učinki vhodnih TNI na prejemnice*

Ekonomski vplivi TNI so večplastni. Gre za vplivanje na oblikovanje kapitala, na tehnologijo, na zunanjo trgovino, na človeški kapital in okolje in to na kratek in dolgi rok. MNP delujejo na dejavnike gospodarske rasti, saj vplivajo na oblikovanje kapitala, prispevajo k tehnološkemu razvoju, izpopolnjevanju kadrov in trgovine.



Po Grahamu in Krugmanu (Svetličič, 1996, str. 353) imamo tri standardne vire koristi za državo prejemnico TNI, ki se kažejo predvsem v naslednjih pojavih:

- naraščajoči donosi od ekonomij obsega, ker se s pomočjo TNI lahko proizvajajo ožji nabor izdelkov v večjem obsegu;
- specializacija s pomočjo TNI krepi primerjalne prednosti države gostiteljice;
- okrepljena konkurenca, ki sili domača podjetja v posodabljanje in izboljševanje poslovnih procesov.

Zagovorniki spodbujanja TNI poudarjajo predvsem potencialne pozitivne učinke eksternalij oz. posrednih učinkov (ang. spillover effect), ki lahko vodijo do izboljšane produktivnosti domačih podjetij v državi prejemnici. Ti učinki se lahko pojavijo preko treh kanalov, ki jih opisujeta Blomström in Kokko (Görg, Strobl, 2001, str. 723):

- Visoko kvalificirani zaposleni, ki so prej delali v MNP, lahko ob prihodu v domače podjetje prinesejo s seboj določeno uporabno znanje.
- Pri tesnem sodelovanju domačih podjetij z MNP se lahko pojavijo demonstracijski učinki, pomembni za učenje proizvodnih tehnologij multinacionalke.
- Tretji kanal je pozitiven učinek okrepljene konkurence, ki pa je že pojasnjena v prejšnjem odstavku.

Ozawa (Svetličič, 1996, str. 246) v svoji paradigmi razvoja s pomočjo TNI ugotavlja, da lahko prav te bistveno skrajšajo čas učenja, pridobivanja izkušenj in manjkajočega znanja gospodarstev držav prejemnic. Na ta način se lahko skrči razkorak med državami na različnih razvojnih stopnjah.

Države od TNI dostikrat pričakujejo, da bodo popolnjevale vrzeli domačega gospodarstva, pri čemer se običajno na prvo mesto postavlja finančno vrzel. TNI na kratek rok praviloma res pomenijo priliv tujega kapitala, na dolgi rok pa je logično, če je seveda tuja naložba učinkovita, da bo odliv večji. Zato tudi ne preseneča negativen odnos do TNI, vse dokler se v njih vidi le finančni instrument. Kar se tiče plačilno-bilančnega učinka TNI za državo prejemnico, lahko sicer ugotovimo, da predvsem države, ki so manj razvite, lahko uporabljajo TNI kot orodje za premagovanje nekaterih svojih razvojnih vrzeli<sup>12</sup>. TNI so namreč edina oblika ekonomskega sodelovanja s tujino, ki lahko pomaga premagovati te vrzeli, kar se tudi odrazi v plačilni bilanci, tako v računu kapitalskih transakcij (varčevalna vrzel) kot tudi v trgovinski bilanci (uvozna, izvozna vrzel).

Najpomembnejši učinek TNI pa je iskati v njihovem prispevku h krepitvi poslovodstvenih, marketinških in tehnoloških sposobnosti dežele prejemnice. Izboljša se stopnja izkoriščenosti

---

<sup>12</sup> Tu mislim na varčevalno, uvozno, izvozno in tehnološko vrzel.

proizvodnih kapacitet in alokacija naložb. Do vhodnih TNI pride, če je domače varčevanje premajhno, če ni deviz ali znanja. TNI torej praviloma dopolnjujejo, ne pa nadomeščajo domače investicije, ker do njih sploh ne bi prišlo. Na ta način bogatijo gospodarsko strukturo dežele, saj se prične razvijati proizvodnja, ki se sicer ne bi (Svetličič, 1996, str. 356). Praksa tudi kaže, da TNI izrinjajo predvsem tiste lokalne dejavnosti, ki niso svetovno gospodarsko konkurenčne. Dopolnjujejo pa lokalne razvojne napore, kadar ima domači partner kaj ponuditi. Čim večji je razkorak med znanjem in tehnologijo tujega naložbenika in domačega partnerja, tem večji je učinek TNI, pod predpostavko, da je lokalno podjetje doseglo nek minimalen prag absorpcije tujih znanj (Svetličič, 1996, str. 342). MNP svoje zaposlene tudi prevladujoče bolje plačujejo kot domača podjetja, zaradi česar se pogosto začnejo dvigovati tudi plače v domačih podjetjih prejemnice (Lipsey, 2002, str. 22). Ponavadi MNP nudijo boljše izobraževalne pogoje in celo socialno zavarovanje. Po drugi strani pa so lahko tuje neposredne naložbe tudi zelo dvorezne, saj gre za dolgoročne naložbe, ki so v veliki meri odvisne od splošnih gospodarskih gibanj in zlasti razmer na svetovnem trgu kapitala, po drugi strani pa niso emocionalno povezane z ekonomsko usodo gostiteljice.

Država gostiteljica lahko pričakuje koristi od TNI predvsem v tem, da lahko omogočijo prej nedosegljive ali predrage vire, da usmerijo investicije v tržno motivirana področja, da spodbudijo R&R ter hitrejši proces učenja, da pridonesejo k boljši učinkovitosti nabave in konkurence, da dvignejo in formalizirajo standarde kvalitete, da odpirajo dostop do novih trgov, da pripeljejo nova upravljalna in organizacijska znanja ter kulturo podjetja, da spodbudijo večje mednarodno sodelovanje, itd. (Dunning, Rojec, 1993, str. 42).

Vpliv TNI na prejemnico je različen glede na stopnjo njenega razvoja. Ta opredeljuje njene možnosti absorpcije, adaptacije in asimilacije tujih znanj ter vertikalnega in horizontalnega sodelovanja s tujimi podjetji in s tem širjenja posrednih učinkov na okolico. Največji so ti učinki na višji stopnji razvoja dežele, ko se s pomočjo intenzivnejšega prevzemanja tujega znanja iz lokalnega prostora lahko hitreje razširjajo po celem narodnem gospodarstvu. Stopnja razvoja in splošna narava ekonomske politike sta ključni determinanti, ki določata politiko neke države do TNI. Višja razvitost pomeni ponavadi tudi večjo liberalnost. Današnji svetovni pristop je v glavnem neintervenističen in v smeri strukturnega prilagajanja ter le še izjemoma je selektiven (Rifelj, 2002, str. 6).

Večinoma literatura, ki raziskuje vpliv TNI na države prejemnice, ugotavlja, da TNI na splošno pospešujejo rast, tehnološki razvoj in zaposlenost držav v razvoju, vendar šele, ko država prejemnica doseže določen prag razvoja. Namreč, TNI sicer pripeljejo nove tehnologije, dodaten kapital in znanje, vendar pa to samo po sebi še ni dovolj za zagotovitev učinkovite uporabe vseh teh izboljšav. Domača podjetja morajo biti sploh željna in sposobna absorbirati tuja znanja. Tu pa nastopi država z investiranjem v učenje domačih podjetij in v krepitev lastnih ekonomskih temeljev (Blomström, Kokko, 2003, str. 21).

Podobno ugotavlja tudi Lipsey (2002, str. 37, 46), da imajo tuja MNP na splošno višjo produktivnost kot domača<sup>13</sup>, vendar so učinki njenega prenašanja na gospodarstvo prejemnice odvisni od okolja, tehnološkega nivoja lokalnih panog in podjetij ter njihove povezanosti z MNP (vertikalno integrirana MNP omogočajo večje izkoriščanje eksternalij). Dosti bolj jasno in neposredno kot o posrednih učinkih, se lahko presoja o koristnih vplivih vhodnih TNI na porast izvoza in boljšo globalno povezanost prejemnice, ki se jasno pokažejo skozi čas, ko gostiteljica od izvoznice surovin lahko postane tudi izvoznica tehnološko zahtevnih izdelkov (Lipsey, 2002, str. 53).

Kot sem že prej omenil, je razvojni prispevek TNI je povezan tudi z delitvijo na horizontalne in vertikalne investicije oz. glede na namen nastopa MNP. Lahko je namen izkoriščanje lokalnih virov, osvajanje lokalnega trga, izboljšanje učinkovitosti poslovanja ali pa ima MNP strateški namen. V prvem primeru se ob neizkoriščenosti določenih domačih virov ustvarjajo izvozni dohodki in krepi se zaposlenost. Drugi namen v primeru se pokaže v pozitivnih učinkih na zaposlenost in krepitev lokalnih proizvodnih sposobnosti za proizvodnjo prejšnjega izvoza na ciljni trg. Tretja vrsta TNI je razvojno še najbolj koristna, saj ima za cilj dvig učinkovitosti MNP. Tako je lahko domačin prepričan, da bo tudi sam sestavni del globalno učinkovite poslovne mreže. Strateški namen pa ima za cilj le braniti ali osvajati tržne pozicije in zato za deželo gostiteljico ni toliko razvojno koristen (Svetličič, 1996, str. 358).

Pomembno je vsekakor dognanje, da so vhodne TNI pomembne tudi za kasnejše lastne izhodne TNI gostiteljice, s ciljem krepiti konkurenčno pozicijo na svetovnem trgu. To pojasnjuje Ozawin (Svetličič, 1996, str. 366) koncept spodbujanja razvojne preobrazbe s pomočjo TNI<sup>14</sup>.

#### *1.4.2. Politika prejemnic do vhodnih TNI*

Nujno je, da država, ki ima namen privabljati TNI, jasno določi koncept trženja sebe kot potencialne lokacije, izgradi dobro lastno podobo ter konstantno nadzoruje in primerno reagira na mnenja investitorjev. Še posebej to velja za tiste manjše države, ki so drugače v neprepoznavnem povprečju sebi podobnih in se morajo še bolj potruditi, da si ustvarijo specifično podobo, ki jih bo razlikovala od drugih (Dunning, Rojec, 1993, str. 75). Izoblikovanje prepoznavne in dobre podobe je še najbolj koristno, če so razmere v državi boljše, kot jih vidi potencialni investitor, medtem ko deluje »zlagana« podoba ponavadi kontraproduktivno.

Odvisen od velikosti države prejemnice je ponavadi tudi način spodbujanja, ki ga lahko ta uporablja za privabljanje tujih TNI. Majhne države uporabljajo večinoma agresivno politiko

---

<sup>13</sup> To je dostikrat zaradi višje kapitalske intenzivnosti ali večjega obsega proizvodnje v tujih obratih MNP.

<sup>14</sup> Ta je sicer izdelan za Japonsko, vendar je vseeno lahko dober vzorec (ne pa pravilo) tudi za države v tehnološkem zaostanku, če se v njega vgradi specifične ekonomske elemente.

spodbud za privabljanje predvsem izvoznih TNI, večje pa ponavadi bolj pasivno spodbujevalno politiko z namenom izkoriščanja svojega velikega lokalnega trga (Rifelj, 2002, str. 9).

Ugotovili smo že, da so z razvojnega vidika države prejemnice bolj zaželene navpično integrirana MNP, ki ponavadi dvigujejo izvozno usmerjenost celotnega gospodarstva prejemnice. Postavlja se torej vprašanje, s kakšno politiko privabiti takšna podjetja. Izkušnje iz majhnih in novo industrializiranih azijskih državah kažejo, da so značilnosti gostiteljice pomembnejši dejavnik, ki določa izvozno usmerjenost enot tujih investicij, napram značilnostim samega tujega investitorja. Tako so investitorji pripravljene investirati v izvozno usmerjene zmogljivosti predvsem v tistih državah, ki so politično stabilne, ki so jim naklonjene in v katerih ni pritiskov sindikalno organizirane delovne sile ter omejevanja tujega deleža v kapitalu. Velja tudi, da so imele več uspeha z izvozno usmerjenostjo tujih enot tiste države prejemnice, ki so tudi sicer vodile politiko izvozne ekspanzije, kot pa tiste, ki so takšno usmerjenost enot tujih investicij skušale zagotavljati z nekimi formalnimi zahtevami po njihovem izvozu (Rojec, 1994, str. 169).

Ko se država odloča za pospeševanje TNI, je pomembno, da se zaveda, da večja učinkovitost tujih podružnic ne pomeni nujno pretakanja teh koristi v njeno nacionalno gospodarstvo in tudi, da se vse odločitve, ki jih vlada prejemnice sprejema glede TNI, merijo z mednarodnimi merili. Za državo prejemnico predstavljajo TNI možnost hkratnega zagotavljanja transfera tuje tehnologije, znanj in tudi tujega kapitala ter deviz. Vendar pa še posebej TNI z manjšinskim tujim deležem ne prenašajo nujno tudi neke boljše tehnologije kot bi jo npr. z licenčnimi sporazumi (Rojec, 1994, str. 117). Na podlagi novejših raziskav o spodbudah Blomström in Kokko (2003, str. 14) navajata, da je največja verjetnost za prenos zelenih koristi od MNP na gostiteljico v primeru večje podobnosti med domačimi podjetji in MNP<sup>15</sup>.

Vprašanja o upravičenosti posebnih vzpodbud za TNI se je lotil tudi Hanson (2001, str. 9, 13, 20, 23, 24), ki odkriva, da se domačim podjetjem v panogah, kjer je močna prisotnost MNP, skozi čas produktivnost lahko celo zniža. Ob dodatnem upoštevanju negativnega vpliva MNP na profitabilnost domačih podjetij, pa lahko postane povezava med TNI in blaginjo prejemnice celo negativna. Avtor ugotavlja, da je sicer v primeru večje mednarodne mobilnosti tujega kapitala optimalno, da obstajajo za tuj kapital nižje obdavčitve in podobne vzpodbude. Vendar pa morajo potencialne prejemnice biti previdne pri podeljevanju subvencij izključno TNI in s tem na račun tujih portfeljskih naložb ali domačih investicij. Razen seveda, če so pozitivni učinki prenašanja koristi jasno vidni in direktno merljivi. Posebne spodbude izključno tujim TNI torej ne prinesejo nujno zelenih koristi od sodelovanja z MNP. Zato gredo novejši predlogi tudi v smer ustvarjanja določenih pravil igre, kot je to v primeru GATT ali WTO (Blomström, Kokko, 2003, str. 20).

---

<sup>15</sup> Oziroma, ko obstaja med domačimi podjetji in tujimi podružnicami MNP direktna konkurenca.

Kot sem obljubil v podpoglavju 1.3., bom v nadaljevanju poskušal s pomočjo izbranih sodobnih modelov prikazati teoretične odločitve ekonomskih subjektov za horizontalni oziroma vertikalni multinacionalni nastop.

## **2. TEORIJE VODORAVNO IN NAVPIČNO POVEZANIH MNP**

Podjetja, ki želijo globalizirati svoje poslovanje, si morajo pred tem razjasniti, na kakšen način bodo to dejanje izpeljala in seveda kakšne morajo biti lastnosti države prejemnice njihovih investicij v tujini. Glede na to, kaj jih bo vodilo v multinacionalizacijo, se razlikuje tudi sam način njihovega nastopa na mednarodnem odru, ki je lahko v obliki horizontalne (vodoravne) ali pa vertikalne (navpične) integracije takšnega podjetja na nek trg<sup>16</sup>.

Z namenom, dobiti nekakšne temeljne parametre odločanja za en ali drug način mednarodnega integriranja podjetja, sem v nadaljevanju, povzeto in brez spuščanja v teoretične podrobnosti, predstavil osnovna dognanja nekaterih sodobnejših modelov s tega področja.

### **2.1. OPREDELITEV VODORAVNO IN NAVPIČNO POVEZANIH MNP**

Kratka definicija vodoravno ali horizontalno usmerjenega MNP bi bila, da je to podjetje, ki se ukvarja z mednarodnim poslovanjem predvsem brez mednarodne menjave. Svoje poslanstvo vidi v zadovoljevanju velikih lokalnih trgov. Ponavadi ima negativen vpliv na mednarodno trgovino. Horizontalno usmerjena MNP vzdržujejo končno proizvodnjo tako v matični državi kot tudi v državi gostiteljici in tako pokrivajo potrebe lokalnih trgov z lokalno proizvodnjo.

Svetličič (1996, str. 192) je mnenja, da so vodoravno integrirana MNP in z njimi povezane uvozno nadomestne TNI, glavna oblika multinacionalizacije podjetij, pri čemer lokalno proizvodnjo spodbujajo predvsem transportni stroški in carine (Svetličič, 1996, str. 265). Podobno ugotavlja tudi Markusen (2002, str. 14), ko pravi, da je večina TNI v svetovni ekonomiji prav horizontalno usmerjenih, kar sklepa po večini opravljenih prodaj tujih podružnic nekaterih razvitejših gospodarstev v samih državah gostiteljicah. Do takšnega zaključka sta z vključitvijo predpostavke ekonomske negotovosti prišla tudi Aizenman in Marion (2001, str. 22). Večja negotovost naj bi spodbujala horizontalne ter zavirala vertikalne TNI. Hkrati pa horizontalne TNI privlačijo bolj zreli trgi, vertikalne pa bolj trgi v razvoju. Ker pa je negotovost na trgih v razvoju večja kot na zrelih trgih, to pomeni, da bo tudi na teh trgih delež horizontalnih TNI relativno večji od deleža vertikalno usmerjenih.

Na lokalni trg naravnane, uvozno substitutivne naložbe omogočajo prihranek transportnih stroškov in predvsem izogibanje carinam ter drugim uvoznim omejitvam države prejemnice, pri čemer so pomembni tudi nižji proizvodni stroški in stalna prisotnost na ciljnim trgu. Pri

---

<sup>16</sup> Sama delitev je bolj teoretična, saj v praksi MNP ponavadi kombinirajo obe vrsti nastopanja na ciljnih trgih.

TNI, ki so usmerjene na pokrivanje lokalnih trgov, so tuji investitorji ponavadi pripravljeni sprejeti večja tveganja, saj jim te investicije povzročajo manjše probleme s stališča dolgoročnega globalnega načrtovanja (Rojec, 1994, str. 169).

Posamezna podjetja lahko investirajo zunaj, ker imajo določene monopolne prednosti pred tistimi v tujini. Podobno je tudi Kojima (Svetličič, 1996, str. 221) menil, da uvozno substitutivne TNI nadomeščajo trgovino na temelju primerjalnih prednosti dežele, ki investira v tujini. Tako lahko sklepamo, da je pri tržno naravnanih TNI prispevek k izvozu majhen, vendar pa ob tem ni mogoče brezpogojno trditi, da je učinek na trgovinsko bilanco tudi dejansko negativen, saj prejšnji uvoz pač nadomesti lokalna, pa čeprav zdaj tuja proizvodnja (Svetličič, 1996, str. 357).

Po drugi strani pa je navpičnim TNI oz. MNP pomembnejši od zadovoljevanja nekega lokalnega trga, izvoz na globalni trg, predvsem z namenom krepitev lastne poslovne učinkovitosti. Ta vrsta integracije MNP v gospodarstvo države prejemnice največkrat prinese pozitiven vpliv na mednarodno trgovino.

Pri vertikalni integraciji dejavnosti si podjetje skuša, ob najnižjih možnih cenah in tveganjih, zagotoviti potrebne surovine ali polizdelke in tudi stalen dostop do njih. Torej pri investicijah, katerih cilj je racionalizirati procese in produkte, so bistven element razlike v proizvodnih stroških. V manj razvitih državah je to predvsem cenejša delovna sila. Donosnost teh investicij narašča tudi zaradi različnih vzpodbud, ki jih države prejemnice dajejo prav za tovrstne TNI, glede na to da so običajno precej izvozno usmerjene (Rojec, 1994, str. 50).

TNI, ki oblikujejo trgovino praviloma povečujejo blaginjo, pravi Gray (Svetličič, 1996, str. 52). Kojima (Svetličič, 1996, str. 220) v svoji makroekonomski teoriji TNI daje izrazito prednost trgovinsko ustvarjalnim TNI pred uvozno nadomestnimi (trgovinsko nadomestnimi) in s tem makroekonomskim določilnicam, ki prispevajo k njihovem nastanku. Izvozno naravnane TNI brez dvoma pospešujejo izvoz, čeprav je ta učinek manjši, če tuje podružnice uvažajo veliko število delov, ki jih vgrajujejo potem v končno izvozno proizvodnjo. Praksa pa je pokazala, da vseeno prevladujejo pozitivni neto učinki (Svetličič, 1996, str. 357).

## 2.2. TEORETIČNA IZHODIŠČA VODRAVNO INTEGRIRANIH MNP

Sledita dva modela horizontalnih multinacionalnih podjetij v splošnem ravnovesju J.R. Markusena (2002), ki nekako potrjujeta prejšnje misli in ki sem ju predstavil v poenostavljeni obliki povzetkov glavnih dognanj teh modelov<sup>17</sup>.

Prvi je model oligopolistične konkurence horizontalnih MNP v splošnem ravnovesju (ang. A general-equilibrium oligopoly model of horizontal multinationals ). Model predpostavlja dve

---

<sup>17</sup> Za bolj poglobljeno teoretično branje glej Markusen (2002, poglavji 5 in 6).

državi (i, j), v katerih obstajajo tako domača (ang. type-d firms) kot tudi horizontalna multinacionalna podjetja (ang. type-h firms), ki tekmujejo z domačimi. Državi proizvajata dva homogena proizvoda (X, Y). Proizvod Y se proizvaja ob stalnih donosih obsega v popolno konkurenčni panogi, njegova cena pa je v modelu uporabljena kot merilo (ang. numeraire). Proizvod X pa se proizvaja ob naraščajočih donosih obsega. Obstajata dva proizvodna dejavnika, kvalificirano delo (ang. skilled labor; S) in nekvalificirano delo (ang. unskilled labor; L). V proizvodnji proizvoda X se uporablja le kvalificirano delo, nekvalificirano delo pa se torej uporablja le v proizvodnji proizvoda Y. Model predpostavlja transportne stroške samo za trgovino s proizvodom X.

Avtor je, ob uporabi analiziranja vplivov spreminjanja posameznih dejavnikov na trgu<sup>18</sup>, prišel do naslednjih glavnih zaključkov:

- približevanje držav ali po velikosti ali po relativnem obilju virov, pomika ekonomski režim od nacionalnih proti multinacionalnim podjetjem. Najmanjše in najrevnejše države po tem modelu sploh ne dobivajo TNI.
- ko so ekonomije obsega na nivoju podjetja relativno velike, glede na ekonomije obsega na nivoju obrata, so v boljšem položaju MNP. Namreč dodatni fiksni stroški, da neko podjetje postane MNP (dodaten obrat še v tujini), so v takih okoliščinah relativno nizki<sup>19</sup>. Po drugi strani pa dvig fiksnih stroškov obrata zniža pomen ekonomij obsega na nivoju podjetja, tako da se to kaže kot relativna prednost za domača podjetja.
- zmanjšanje lokalnega trga daje relativno prednost domačim proizvajalcem pred MNP;
- znižanje stroškov menjave dviguje relativno donosnost domačih podjetij, saj se domačim podjetjem dobiček poveča, medtem ko ostajajo profiti MNP nespremenjeni.

Horizontalne multinacionalke torej prevladujejo glede na domača podjetja, ko so države podobno velike, tako po velikosti trga kot po relativni obilnosti proizvodnih dejavnikov. Prevlada multinacionalnih podjetij pa je možna tudi takrat, ko je ena država zmerno majhna, a hkrati bogata s kvalificiranim delom. Namreč, v takšni državi je kvalificirano delo relativno cenejše, kar lahko pomeni privlačnost za ustanovitev sedeža podjetja (ang. firm headquarters) tukaj. Navkljub nižjim stroškom kvalificiranega dela, pa bi podjetje verjetno raje postavilo proizvodno podružnico v veliki državi, saj bi tako prihranilo pri transportnih stroških. Lahko bi se reklo, da so lokacije sedeža podjetja izbrane samo po kriteriju nizkih stroškov kvalificiranega dela, medtem ko so proizvodne lokacije izbrane hkrati glede na velikost tržišča in na cene proizvodnih dejavnikov. Ob predpostavki različno velikih držav, bi bile torej lahko storitve sedeža (ang. headquarters services) večine podjetij iz obeh držav koncentrirane v majhni, vendar s kvalificiranim delom obilni, državi, medtem ko bi fizična proizvodnja večine podjetij iz obeh držav potekala v veliki državi.

---

<sup>18</sup> Rezultate je Markusen prikazal s pomočjo računalniškega simuliranja v Edgeworthovem škatlastem diagramu, ki ga opisujem v Prilogi 1.

<sup>19</sup> Če so fiksni stroški na ravni podjetja  $F$  in stroški enega obrata (doma ali v tujini)  $g$ , potem se domače podjetje sooča s fiksnimi stroški v višini  $F+g$  ter multinacionalno s stroški  $F+2g$ .

Kot še ugotavlja avtor, sta prodaja podružnic in menjava z izvozom v tem modelu substituta. Zanimivo je, da se tudi »nova teorija mednarodne menjave« osredotoča na tekmovanje med domačimi podjetji iz medsebojno podobnih držav. Ravno na tem področju pa bi morala pričakovano dominirati multinacionalna podjetja, ne pa domača.

Drugi v teoriji mednarodne ekonomike dosti uporabljan model izhaja iz pristopa monopolistične konkurence horizontalnih MNP v splošnem ravnovesju. (ang. A general-equilibrium monopolistic-competition model of horizontal multinationals)<sup>20</sup>.

V tem teoretičnem okviru prav tako predstavljata svetovno gospodarstvo dve državi oziroma podjetja iz teh držav ( $i, j$ ;  $i$  označuje tudi matično državo/izvoznico,  $j$  pa gostiteljico/uvoznico), Proizvajata se dva proizvoda ( $X, Y$ ), pri čemer je  $Y$  homogen proizvod, ki se proizvaja ob konstantnih donosih v popolno konkurenčni panogi in je uporabljen v modelu kot merilo, medtem ko  $X$  predstavlja diferenciran proizvod. Proizvodnja uporablja dva proizvodna dejavnika ( $S, L$ ). Ravnovesje v proizvodnji proizvoda  $X$  je določeno z enakostjo mejnih donosov in mejnih stroškov ter pogoji prostega vstopa. Pristop monopolistične konkurence med drugim predpostavlja veliko število podjetij.

Tudi tukaj je Markusen analiziral posamične temeljne določljivke modela in tako prišel do naslednjih sklepanj:

- ob dvigu celotnega svetovnega dohodka (svetovnega obilja PD) in ob konstantnih cenah PD, pride, za razliko od oligopolističnega modela, samo do povečanega vstopa novih podjetij, ne pa tudi do povečanja same proizvodnje. Takšno povečanje obsega svetovnega trga tako v modelu ne vodi k spremembi od izvoza (z visokimi mejnimi stroški) do TNI (z visokimi fiksnimi stroški).
- če se spremeni porazdelitev, sicer nespremenjenega svetovnega dohodka, v korist države  $i$ , pri čemer je bila izhodiščna porazdelitev enakomerna (enak delež obeh držav  $i$  in  $j$  v svetovnem dohodku), se izboljša položaj podjetij domačega tipa večje države  $i$  (podjetja  $d_i$ ), saj so njihove prodaje zaradi visokih transportnih stroškov, povezanih z izvozom, koncentrirane v veliki državi. Na drugi strani pa bodo domača podjetja iz manjše države  $j$  (podjetja  $d_j$ ) relativno najbolj prikrajšana, saj so njihove prodaje sedaj osredotočene v majhni državi. Vmes pa je režim MNP, katera so neobčutljiva na spremembo, seveda ob predpostavki enakih cen tako proizvodnih dejavnikov kot tudi proizvodov v obeh državah.
- sprememba elastičnosti substitucije med različicami proizvoda  $X$  vpliva na velikost podjetja in s tem na ravnotežni režim. Povečana substitucija znižuje razliko med proizvodnimi stroški in prodajno ceno (ang. markups) in dviguje obseg proizvodnje v ravnovesju. To pa zviša prihodke MNP bolj kot prihodke domačih podjetij. Torej takšna sprememba na splošno spodbudi pojav MNP na svetovnem trgu.

---

<sup>20</sup> Ta model so najbolj razvijali Krugman, Ethier in Helpman.



- če se poveča relativna pomembnost ekonomij obsega na nivoju podjetja oziroma padejo transakcijski stroški tega, da neko podjetje obstaja kot MNP, se zniža tudi razmerje fiksnih stroškov med domačim podjetjem in MNP. V takih pogojih se torej splača biti MNP. Sprememba transportnih stroškov, povezanih z izvozom, navzgor tudi relativno izboljša dobičkonosnost multinacionalk, kar jim daje polet.

Iz zapsanega sledi, da bo neko podjetje videlo svoje prednosti v obliki horizontalnega MNP takrat, ko:

- a) so trgi države investitorice in prejemnice podobnih velikosti,
- b) so stroški dela po državah podobni,
- c) so ekonomije obsega na ravni podjetja relativno velike glede na ekonomije obsega na ravni obrata,
- d) so transportni stroški, povezani z izvozom, visoki,
- e) obstajajo dobri substituti,
- f) obstaja velik trg. Vendar pa povečanje trga ne povzroči nujno preobrata od nacionalnih k multinacionalnim podjetjem (kot je to primer v oligopolističnem modelu), ampak pride le do proporcionalno večjega vstopa novih podjetij na tak trg.

Oba modela sta dala podobne rezultate in glavne zaključke, ki sem jih na kratko strnil v nekaj besed. Multinacionalna horizontalno usmerjena podjetja, tako v oligopolističnem kot tudi v monopolističnem konkurenčnem okolju, vidijo smisel svojega ekonomskega obstoja takrat, ko sta država investitorica in država prejemnica podobne velikosti in sta podobni po obilju virov. Majhne države načeloma niso zanimive za takšna podjetja. V majhni državi se bo MNP izplačalo investirati le, če je ta država obilna s kvalificiranim delom, ki je zato tam tudi relativno cenejši proizvodni dejavnik. Višji stroški mednarodne menjave, povezani z izvozom, in večje ekonomije obsega na nivoju podjetja, prav tako spodbujajo k dominaciji MNP na svetovnem trgu.

### 2.3. TEORETIČNA IZHODIŠČA NAVPIČNO USMERJENIH MNP

V teoretičnih modelih vertikalnih TNI so v središču pogosto sredstva podjetja, temelječa na specifičnem znanju (ang. knowledge-based assets), kjer obstaja relativno večja intenzivnost visoko kvalificiranega dela v primerjavi s samim proizvodnim procesom. To vodi ponavadi do geografske razdrobljenosti proizvodnje in nastanka vertikalno usmerjenega MNP (Markusen, 2002, str. 18). Aktivnosti sedeža podjetja, za katere je značilna intenzivna uporaba kvalificiranega dela (R&R, menedžment), morajo torej biti locirane tam, kjer je takšnega dejavnika veliko in je zato relativno poceni. V primeru, ko neko MNP izvažata storitve, temelječe na lastnem znanju in mogoče še neke vmesne proizvode v tujo proizvodno lokacijo, z namenom uvažanja končnih izdelkov nazaj v matično državo, lahko vire lokacijsko specifičnih prednosti za vertikalno orientirana podjetja iščemo predvsem v nizkih stroških

menjave. Najpogosteje se takšna oblika fragmentacije proizvodnje pojavlja, ko obstajajo različne intenzivnosti uporabe PD med različnimi fazami proizvodnje, pa tudi, ko imajo države različna relativna obilja proizvodnih dejavnikov (Markusen, 2002, str. 19). Iz tega bi potem sledilo, da se na primer vmesni proizvodi in storitve R&R, ki zahtevajo kvalificirano delo, proizvajajo v državi, ki je bogata z kvalificiranim delom. Po drugi strani bi se končna proizvodnja (sestavljanje) izvajala v deželi z nekvalificiranim in nizko plačanim delom. Na splošno se torej razdrobljenost proizvodnje pojavlja z namenom izkoriščanja razlik v obilju proizvodnih dejavnikov med različnimi ekonomskimi prostori.

V vertikalno usmerjenih MNP se storitve sedeža podjetja izvozijo v podružnico, nek delež končne proizvodnje pa je ponavadi uvožen iz podružnice nazaj v matično državo. Tako integrirana podjetja so še posebej pomembna v določenih panogah in še posebej za razvojne tendence države gostiteljice. Navpične operacije na trgu pogostokrat označuje tudi menjava vmesnih proizvodov znotraj podjetja<sup>21</sup>, ne samo lastniško specifičnih sredstev (Markusen, 2002, str. 189).

Z namenom podkrepitve teh izjav sem se odločil predstaviti še teoretični model. Model oligopolistične konkurence menjave vmesnih proizvodov vertikalnih MNP (ang. Traded intermediate inputs and vertical multinationals), ki ga je tudi opisal Markusen (2002, pogl. 9), sem prav tako predstavil v poenostavljeni in povzeti obliki. V tem modelu sodelujejo v mednarodnem poslovanju poleg domačih podjetij samo vertikalno orientirana MNP (v prej opisanih modelih je bil izpostavljen samo horizontalni vidik MNP).

Glavne predpostavke modela so do neke mere podobne tistim iz prej obravnavanih modelov horizontalnih MNP. Obstajata domača in tuja država ( $i, j$ ), ki proizvajata dve homogeni dobrini ( $X, Y$ ), ob uporabi dveh proizvodnih faktorjev ( $L, S$ ). Oba faktorja sta potrebna v obeh proizvodnjah in sta tudi mobilna med njima, vendar pa nista mednarodno mobilna. Domača država ( $i$ ) je bolj razvita in relativno obilna s kvalificiranim delom. Proizvod  $X$  se proizvaja v dveh stopnjah ter v pogojih rastočih donosov obsega in nepopolne konkurence. Prva stopnja je proizvodnja vmesnega proizvoda  $Z$ , za kar je potrebno samo kvalificirano delo ( $S$ ). V drugi stopnji pa poteka sestavljanje izdelka  $X$ , ob uporabi vmesnega proizvoda  $Z$  in nekvalificiranega dela ( $L$ ). Proizvodnja izdelka  $Y$  pa poteka ob konstantnih donosih in popolni konkurenci, v modelu pa se uporablja, kakor že prej v tekstu, kot merilo. Eksogeno se predpostavlja, da je proizvodnja vmesnega proizvoda  $Z$  možna le v domači državi  $i$ , medtem ko lahko sestavljanje končnega izdelka  $X$  poteka v katerikoli od obeh držav. Domače podjetje (podjetja  $d_i$ ) proizvaja tako  $Z$  kot tudi  $X$  v domači državi  $i$ , pri čemer lahko nekaj končnega izdelka  $X$  izvozi v tujo državo  $j$ . Vertikalno MNP (podjetje  $v_i$ ) pa proizvaja  $Z$  v domači državi  $i$  in ga potem odpošlje v sestavljalno tovarno, ki je v tuji državi  $j$ . Nekaj proizvodnje končnega izdelka  $X$  se lahko izvozi tudi nazaj v domačo oz. matično državo  $i$ .

---

<sup>21</sup> Tipičen primer tega je računalniška industrija, ko se čipi razvijajo in proizvajajo na primer v ZDA ali Evropi, se potem pošljejo večinoma v azijske države, kjer sestavijo končne izdelke, le-te pa potem pošljejo nazaj v matično državo in tudi drugam.

Zaključke tega modela, ki se nanašajo predvsem na velikost sodelujočih držav in njihovo obilje virov, kot glavnima dejavnikoma za udeleženost v vertikalnih MNP v mednarodnih ekonomskih odnosih, povzemam takole:

- proizvodnja v okviru MNP prevladuje, če je gostiteljica (država j) hkrati velika in so relativne razlike med državama v obilju virov tudi velike. V takih pogojih obstajata dva močna motiva za prevladujočo multinacionalno proizvodnjo. Ta se kažeta v nizkih stroških proizvodnih dejavnikov končne produkcije izdelka X v tuji državi gostiteljici (državi j) in pa v majhnih agregatnih transportnih stroških, saj večina končnega proizvoda sedaj ostane v tuji državi, ki ima velik trg.
- kadar bodo velike razlike v obilnosti virov med državami, se bo liberalizacija investicij v tuji državi j, odrazila v padcu vrednosti celotnega izvoza izdelka X in tudi vmesnega proizvoda Z iz domače države i. Komplementarnost domačega izvoza in proizvodnje tujih podružnic je tudi odvisna od razlik v velikosti držav in obilnosti virov, pogostejša pa je v primeru majhnih razlik v obilnosti virov ter ob večji državi gostiteljici. Tak je tudi primer raznih podjetij iz Evrope, ki se odločijo ustanoviti podružnice na primer v ZDA.

Majhne države dobijo tudi v tem modelu malo vhodnih tujih investicij, celo relativno glede na njihov majhen BDP. Razlog se skriva v tem, da bi potencialne sestavljalne tovarne tam, morale pošiljati v veliko državo investitorico skoraj ves svoj proizvod in s tem ustvarjati visoke agregatne transportne stroške. To se lahko najboljšje ponazori na primeru Kitajske, ki je relativno bolj zaželeno investicijska lokacija, kot mnogo drugih a manjših držav z enakim BDP na prebivalca. Največkrat večji delež vhodnih tujih investicij med državami v razvoju dobijo večje države z višjimi prihodki. Podružnice v njih izvažajo velik del proizvodnje nazaj v državo izvora investitorja. Vendar pa se vloga velikosti potencialne gostiteljice skoraj izniči, če zahteva proizvajani izdelek nizke transportne stroške in če obstajajo majhne ali ničelne ekonomije obsega na ravni obrata<sup>22</sup>.

#### 2.4. RAZLIKOVANJE MED VODORAVNIMI IN NAVPIČNIMI TNI NA PODLAGI OBRAVNAVANIH TEORETIČNIH MODELOV

V modelu z vodoravno povezanimi MNP je pomen teh MNP ravno obratno povezan z razlikami v relativni obilnosti proizvodnih faktorjev, kot je to pri navpično integriranih MNP. Namreč, čim večje so razlike v relativnem obilju proizvodnih dejavnikov, pomembnejša postajajo navpična MNP in hkrati relativno manj pomembna vodoravna MNP.

Pri odločanju o horizontalnem ali vertikalnem načinu delovanja v državi gostiteljici so tuji investitorji usmerjeni predvsem v izkoriščanje obstoječih priložnosti v državah prejemnicah in

---

<sup>22</sup> To je v praksi razvidno iz primera Hong Konga ali Singapura, ki kot majhni državi lahko dobro konkurirata velikim v sestavljanju elektronike.

bolj izjemoma v ustvarjanje novih. To ima za posledico dejstvo, da se bodo tuje enote največkrat prilagodile prevladujoči razvojni politiki države gostiteljice, ponavadi še bolj izrazito kot domača podjetja (Rojec, 1994, str. 169). To bi pomenilo z vidika izvozne usmerjenosti enote tuje investicije, da če prevladuje v prejemnici uvozno substitutivna politika, bodo tuje enote še celo manj izvozno usmerjene kot pa domača podjetja. Veljalo pa naj bi tudi obratno. Markusen v obravnavanih modelih še ugotavlja, da sta v primeru horizontalnega multinacionalnega integriranja izvoz in proizvodnja tujih podružnic substituta, medtem ko gre pri vertikalnih MNP predvsem za komplementaren odnos.

Markusen (2002, str. 13-14) je za primer ZDA prikazal odločanje med lokalno proizvodnjo in proizvodnjo za izvoz. Pregledal je bilateralne podatke. Na eno stran je postavil delež nakupov proizvodnje ameriških podružnic v tujini s strani matičnih podjetij v ZDA kot delež celotnih prodaj ameriških podružnic v tujini, na drugo stran pa delež nakupov proizvodnje nekaterih tujih podružnic v ZDA s strani njihovih starševskih podjetij iz drugih držav. Dognal je, da podružnice nikakor niso le operacije sestavljanja z namenom izvoza nazaj v matično državo, niti ne uporabljajo večine potrebnih vložkov iz krovnega podjetja. V bistvu je uvoz ZDA iz njihovih tujih podružnic po svetu dokaj majhen znotraj celotnih prodaj teh podružnic. Podobno velja tudi za prodaje podružnic tujih podjetij, ki so locirane v ZDA, njihovim matičnim firmam. Iz tega primera lahko torej zaključimo, da vertikalne operacije načeloma niso primarne za velika MNP, ampak je na splošno za takšna podjetja še zmeraj najbolj pomemben velik lokalni trg države gostiteljice. Vendar pa avtor tudi poudarja, da čista horizontalna MNP verjetno ne obstajajo, saj vsa ta podjetja uporabljajo tudi enosmerno menjavo sredstev temelječih na znanju, od matice k podružnici.

Podobno poudarjata tudi Aizenman in Marion (2001, str. 13), da bo večina horizontalnih TNI potekala med tako ali drugače podobnimi državami in da se bo večina vertikalnih TNI odvijala med tako ali drugače različnimi državami.

Splošno lahko ugotovim, da je lastništvo nad posebnimi znanji potrebno tako za podjetja, ki plasirajo navpične investicije, kot tudi za tista, ki ustvarjajo vodoravne. Razlika je le v tem, da glavno vlogo igrajo različna posebna znanja oziroma faktorji lastniško specifičnih prednosti, glede na to ali gre za horizontalno ali vertikalno usmerjeno podjetje. Lokacijsko specifične prednosti se prav tako razlikujejo glede na način usmerjanja TNI. Za internalizacijske prednosti pa velja, da so za MNP enako pomembne v obeh primerih in na enak način, saj bi brez tega prišlo do razsipanja posebnih znanj podjetja. S tem pa bi se seveda izgubile same lastniško specifične prednosti.

V naslednjem poglavju bom poskušal povezati zaključke o tipih TNI, sledeče iz obravnavanih teoretičnih modelov in dognanj ostalih avtorjev, s slovenskimi značilnostmi, da bi preveril tezo o najbolj verjetnem načinu integriranja tujih MNP pri nas. Vse skupaj bom podkrepil še z izbranimi empiričnimi podatki.

### 3. SLOVENIJA KOT PREJEMNICA TNI

Neizpodbitno dejstvo je, da je usoda majhnih držav tesno odvisna od globalnih ekonomskih odnosov. Praviloma so takšne države manj občutljive na prisotnost tujega kapitala, saj se zavedajo, da morajo biti odprte, saj le tako lahko maksimirajo dobrobiti zunanje trgovine. Potencialno lahko TNI najbolj koristijo zaradi svojega integralnega razvojnega značaja, saj lahko prispevajo tako k notranji kot tudi zunanji liberalizaciji gospodarstva, k integraciji v mednarodno delitev dela, k lastniškemu in sektorskemu prestrukturiranju, k izobraževanju poslovnih kadrov in še čemu (Rojec, 1994, str. 21).

#### 3.1. POLITIKA SLOVENIJE DO VHODNIH TNI

Na začetku naše samostojne politične in ekonomske poti sta v očeh nekaterih obstajali dve skrajni in tudi nerealistični možnosti našega odpiranja trgu, poiskati pa je bilo treba najpametnejše vmesno razmerje med obema. Ti skrajnosti pravita, da so za gospodarsko rast nujno potrebne investicije, ki jih lahko država pridobi ali z velikimi domačimi prihranki brez vpletanja tujcev ali pa z razprodajo narodnega gospodarstva tujim investitorjem (Aplenc et al., 1993, str. 16).

Takoj po spremembi politično ekonomskega sistema pri nas, smo postali bolj odprti do tujega kapitala, saj smo se zavedali, da so TNI normalni sestavni del tržnih mehanizmov. Kasneje pa je pričel ta odnos nihati med popolnim odklanjanjem in zmerno naklonjenostjo, tako da na tem področju še vedno vlada precejšnja zmeda. To bi lahko povezali tudi s fenomenom političnega osamosvajanja držav v razvoju, s katerim je nasprotovanje TNI dostikrat povezano. Gre namreč za navdušenje nad možnostjo suverenega in samostojnega odločanja (Rojec, 1994, str. 224).

Takoj po osamosvojitvi je Slovenija izvajala v večji meri pasivno oziroma omejevalno politiko odnosov do TNI. Tuji investitorji niso bili dobrodošli znotraj koncepta privatizacije. Po drugi strani pa je tudi BS s svojimi ukrepi odvrčala tako portfeljske kot tudi strateške tuje investicije (Rojec, 2001 v Rifelj, 2002, str. 24). Kljub uradni podpori so bili vseskozi prisotni dvoumni signali o pravem odnosu in strah države do TNI.

Današnji pristop Slovenije v odnosu do TNI je dejansko neintervenističen, ob tem pa se mora Slovenija zavedati, da vse večja liberalizacija mednarodnega poslovanja terja tudi vse več mednarodne regulative. Samoobnavljajoč razvoj je v takih pogojih možen le, če konkurenco uveljavljajo jasna in striktna pravila proti diskriminaciji, subvencioniranju in protekcionizmu. Bistveno vprašanje je, kako uskladiti globalizacijo z učinkovitejšimi pravili, ki naj jo regulirajo (Svetličič, 1996, str. 93). Vse države prehoda sledijo logiki liberalističnega odpiranja v multilateralni trgovinski sistem, ne zavedajoč se, da tam naletijo na močne

trgovinske bloke in novi protekcionizem<sup>23</sup>. Verjeten prihodnji razvoj je hibrid med multiraterizmom in trgovinskimi bloki, skladno z interesi najmočnejših ekonomskih subjektov (Svetličič, 1996, str. 131).

Zavedati se moramo tudi, da vpliv TNI ni vedno le pozitiven, saj tuji lastniki, povsem logično, težijo predvsem k doseganju čim večjega donosa in zato niso nujno tudi najboljši lastniki z vidika gostiteljice. Raziskava, v kateri je Prašnikar (Prašnikar et al., 2002) primerjal učinkovitosti privatiziranih podjetij, je razkrila večjo učinkovitost podjetij z notranjim lastništvom, kar avtor pojasnjuje z večjim poistovetenjem delavcev in menedžerjev s podjetjem. Vendar pa opozarja, da so bila, med privatizacijskim procesom, s strani tujcev kupljena podjetja sprva učinkovitejša od domačih, a se je ta učinkovitost po privatizaciji zmanjšala pod raven domačih podjetij.

Pravni okvir za tuja vlaganja pri nas je temeljil vse do leta 1999 na Zakonu o tujih vlaganjih iz leta 1988. Številne določbe tega zakona so bile sicer odpravljene že s sprejetjem Zakona o gospodarskih družbah (ZGD) v letu 1993, medtem ko je bil leta 1999 z Zakonom o deviznem poslovanju (Ur.l.RS, št. 23/99)<sup>24</sup> stari zakon v celoti odpravljen. Pomembno za TNI je bilo še sprejetje Zakona o prevzemih leta 1997 (Rifelj, 2002, str. 27). Prilagajanje naše zakonodaje evropski bo s časom uskladilo slovenski administrativno zakonski okvir z evropskim in tako prispevalo k večji preglednosti in konkurenčnosti Slovenije kot potencialne lokacije za TNI.

Temelji zakonodajnega okvira so tako postali predvsem v nacionalnem tretmanu<sup>25</sup> tujih investorjev<sup>26</sup> ter v načinih in oblikah tujih investicij, v postopku odobritve tuje investicije, v odprtosti sektorjev za tuje investitorje<sup>27</sup>, v lasti nepremičnin in pa v jamčenju prenosa dobička in kapitala v tujino (Rojec, 1994, str. 83).

Slovenija si mora popolnoma razjasniti lastno politiko spodbujanja, ki naj bo prilagojena njenim potrebam in zmožnostim. Kratkoročno gledano je to lahko čim večja pomoč tujim investorjem pri izvedbi projektov vhodnih TNI in njihovo servisiranje, medtem ko je na nek daljši rok nujno še izboljševati podobo države kot lokacije za TNI. Vsekakor pa je treba vhodne TNI pridobivati na selektiven, usmerjen in sistematičen način (Rifelj, 2002, str. 30).

---

<sup>23</sup> Lahko bi tudi rekli, da gre za izogibanje pravil GATT-a.

<sup>24</sup> Zakon o deviznem poslovanju vključuje med kapitalske posle neposredne naložbe, naložbe v nepremičnine, posle z vrednostnimi papirji, kreditne posle, depozitne posle ter posle življenjskega zavarovanja.

<sup>25</sup> Z uveljavitvijo Evropskega sporazuma 1.2. 1999 se je Slovenija to tudi obvezala zagotavljati.

<sup>26</sup> Že jugoslovanski zakon iz leta 1988 je določal, da je s tujim vlagateljem mišljena tuja fizična ali tuja pravna oseba, katere sedež je v tujini. V to kategorijo sta spadala tudi jugoslovanski državljan, ki ima bivališče v tujini ter tujec, ki ima lastno podjetje v SFRJ (Marinšek, 1991, str. 14).

<sup>27</sup> Obstajajo omejitve za tuje udejstvovanje v določenih dejavnostih, ki so vsebinsko urejene s posamičnimi zakoni, ki te omejitve do neke mere omilijo. Gre za dejavnosti proizvodnje in prometa orožja in vojaške opreme, železniškega in zračnega prometa, zvez in telekomunikacij, zavarovanja, založniške dejavnosti in javnega obveščanja (Kratovac, 1996, str. 4).

Prvo uradno strategijo do tujih investicij smo sprejeli leta 1994 s tako imenovano Resolucijo o strategiji do tujih vlaganj in katera je opredelila pozitiven odnos do TNI ter prilagajanje evropskim zakonskim okvirom. Vlada RS je kasneje, januarja 2000, sprejela program za spodbujanje neposrednih tujih investicij za leto 2000, katerega je naslednje leto nadgradila v Program vlade RS za spodbujanje tujih neposrednih investicij v obdobju 2001-2004. V tem programu nepovratnih finančnih vzpodbud se zrcali zaznavanje velikega pomena TNI. Ta program v grobem predstavlja ukrepe (Program vlade RS za spodbujanje neposrednih tujih investicij 2001-2004, 2001) na področju odpravljanja administrativnih ovir za TNI (t.i. antibirokratski program), izboljšanja ponudbe in dostopnosti industrijskih zemljišč, dajanja selektivnih finančnih spodbud za TNI, pospeševanja trženja Slovenije kot lokacije za TNI ter ukrepe na področju same institucionalne ureditve spodbujanja TNI. Predvsem ima ta program namen privabiti začetne investicije z nižanjem vstopnih stroškov. Te investicije naj bi ugodno vplivale na zaposlovanje, tehnološko razvojne programe ter spodbujanje skladnega regionalnega razvoja. Konkretno investicijske spodbude se tako nanašajo na davek na dobiček (25%), davčne oprostitve<sup>28</sup> in nepovratne finančne spodbude<sup>29</sup>.

Ena od večjih letošnjih spodbud je bila podeljena francoskemu podjetju Renault, ki se je odločilo za razširitev svoje proizvodnje v novomeškem Revozu. Zato mu je Vlada RS prispevala 10% k celotni naložbi, ki je bila skupaj vredna 400 milijonov evrov. Ta državna spodbuda pa naj bi se povrnila že v treh letih. Novejša anketa AGPTI (Raziskava med podjetji s tujim in mešanim kapitalom v letu 2003, 2004) o videnju slovenskih ekonomskih razmer s strani podjetij s tujim in mešanim kapitalom lahko nakazuje uspešnost omenjenih spodbud. Ugotavlja, da vse več PTK sodeluje z univerzami in raziskovalnimi institucijami, tako da naj bi tudi v prihodnje prevladoval v njih visoko kvalificiran kader. PTK tudi ugotavljajo, da se administrativne ovire v Sloveniji nižajo, še vedno pa jih vidijo v visokih davkih in stroških dela

V drugi polovici letošnjega avgusta pa je obveljal tudi nov Zakon o TNI. Njegov uspeh bo odvisen predvsem od višine proračunskega denarja, ki bo na voljo za spodbujanje tujih naložb. Namreč, za prihodnji dve leti naj bi bilo na voljo le 1,2 milijarde tolarjev, kar pomeni, da je za večje naložbe, kot je npr. letošnja v Revozu, potrebno soglasje celotne vlade.

Nujno si je še naprej postavljati vprašanje, kaj lahko pričakujemo od TNI in kaj lahko storimo za pritegnitev več izvozno usmerjenih neposrednih tujih investicij. Te so namreč dolgoročno, in tudi nasploh, naša najboljša in edina možnost. Od TNI verjetno še vedno najprej pričakujemo priliv kapitala, na pomenu pa pridobiva tudi spodbujanje izvozno usmerjene proizvodnje in pridobivanje sodobnih tehnologij, medtem ko je znanje še vedno precej na dnu. Z vidika Slovenije, kot mlade države, je torej pomembno ugotoviti, v kolikšni meri so lahko

---

<sup>28</sup> V obliki 40% znižanja d.osnove za inv. v osn. sredstva in za stroške dela v primeru zaposlovanja nezaposlenih, pospešene amortizacije ...

<sup>29</sup> Gre za zneske od 1000 do 4400 USD za vsako novo delovno mesto v okviru razpisa za spodbujanje inv. (v letu 2000) in za oprostitve plačevanja prispevkov pri zaposlovanju nezaposlenih.

TNI sredstvo preobrazbe gospodarstva. Še bolje je pogledati, kako lahko te naložbe prispevajo k rešitvi problemov demokratizacije, privatizacije in marketizacije kot treh poglobitnih vidikov prenove gospodarstva. Najbolj je pomembna vloga TNI pri marketizaciji, saj te investicije načeloma krepijo lokalno konkurenco, lokalne dobavitelje, znanja o svetovnih trgih in nasploh demonstracijsko pozitivno vplivajo na domači trg (Svetličič, 1996, str. 359). Velika pričakovanja v zvezi s TNI v gospodarski preobrazbi pa je moč udejaniti le z vzpostavljanjem ustrezne investicijske klime, katere zelo pomemben del je zakonodajni okvir. To pomeni, da bi morala imeti Slovenija tak odnos do TNI kot vse razvite države.

### 3.2. TRŽENJE SLOVENIJE KOT LOKACIJE ZA TNI

Za majhno državo so pri vključevanju v mednarodno dogajanje pomembni dejavniki: splošna odprtost družbe, tehnične, inovacijske in organizacijske sposobnosti, institucionalna prožnost, pripravljenost na tveganja ter seveda sploh interes za vključevanje v mednarodne ekonomske odnose (Svetličič, 1996, str. 365).

Izjemno pomembna predpostavka uspešnega sodelovanja z MNP je stabilnost gospodarskega in političnega sistema ter stabilnost ukrepov ekonomske politike. Vse države na prehodu morajo hitro spremeniti pogoje gospodarjenja v smeri natančnih in preglednih zakonov, ki se neposredno ali posredno nanašajo na mednarodno gospodarsko sodelovanje, in jih seveda po sprejetju tudi čim manj spreminjati. Vsekakor pomemben pogoj uspešnega sodelovanja z MNP so tudi sodobne, učinkovite, hitre, poceni in predvidljive storitve za potencialne investitorje. Brez dobre in učinkovite infrastrukture pa tudi ne moremo pričakovati niti uspešne internacionalizacije lastnih podjetij.

Vsaka država, ki želi pritegniti tuje investitorje, mora navzven vzpostaviti jasen koncept svoje promocije in si zgraditi dobro podobo, hkrati pa se konstantno in ustrezno odzivati na ideje in težave tujih investitorjev (Rojec, 1994, str. 261). Slovensko gospodarstvo ima svoje možnosti, da zajame pozitivne razvojne vplive TNI. Te možnosti v grobem temeljijo na dveh osnovnih značilnostih naše ekonomske politične usmeritve. Najprej gre za usmeritev Slovenije v odprto in izvozno usmerjeno gospodarstvo, kjer naj bi TNI delovale v smeri krepitve nacionalnih konkurenčnih prednosti, saj se tuji investitorji osredotočajo prav v izkoriščanje nacionalnih prednostnih dejavnikov države gostiteljice. Druga pomembna značilnost je v dokaj visoki stopnji tehnoloških sposobnosti in človeškega kapitala, kar so tudi dejavniki katere cenijo in s katerimi v mednarodnem merilu razpolagajo predvsem MNP. Izkušnje iz drugih dežel nam kažejo, da je izvozna naravnost ekonomske politike države gostiteljice osnovna determinanta izvozne usmerjenosti samih enot tujih investicij. Namreč, TNI lahko le zanemarljivo izboljšajo izvozni položaj nekega narodnega gospodarstva, ki je v svoji osnovi uvozno substitucijsko naravnano (Rojec, 1994, str. 174).



Država lahko privablja pomembne tuje MNP tudi z namenom, da locirajo pri njej svoje R&R in izobraževalne centre. Tako bi lahko Slovenija, ki po lepoti ne zaostaja za lokacijami, kjer imajo MNP takšne ustanove, postala center za južno in vzhodno Evropo. S tem bi omogočili boljši pristop k znanju z vsemi posrednimi pozitivnimi razvojnimi učinki (Svetličič, 1996, str. 344). To je tudi sestavni del usmeritve na trajnostni razvoj, ki bi moral biti dolgoročna slovenska usmeritev, saj gre za naravno faktorsko prednost našega gospodarstva.

Študija FIAS (ang. Foreign Investment Advisory Service) iz leta 1998 (AGPTI, 2004) je kot glavne prednosti in priložnosti Slovenije izpostavila tehnološko razvito industrijo, izobraženo in kakovostno delovno silo, visok življenjski standard, geografsko lokacijo, stabilno in odprto ekonomijo z svobodnim trgovinskim režimom. Vendar je ta študija razkrila tudi dosti slabosti in nevarnosti, ki se kažejo predvsem v neprepoznavnosti in negativni podobi države kot lokacije za TNI, v administrativnih ovirah, v problemih s počasno privatizacijo in pridobivanjem industrijskih zemljišč. Tudi novejša študija te institucije, iz leta 2000, ni podala nekih zelo drugačnih zaključkov (AGPTI, 2004).

Poročilo UNCTAD-a za leto 2002 (WIR, 2002, str. 31) razkriva, da bi Slovenija glede na svoje ekonomske kazalce lahko privabila veliko več TNI, kot dejansko jih. Sodimo namreč med države z visokim potencialnim indeksom in nizkim indeksom učinka<sup>30</sup>.

Glede na majhen notranji trg je za Slovenijo skorajda edina možna izbira privabljanje izvozno usmerjenih TNI. Zavedati se je treba, da je tako motivacija kot tudi relevantne lokacijsko specifične prednosti različne, kadar imamo na eni strani TNI, ki so izvozno usmerjene in na drugi tiste, ki iščejo lokalni trg. Neposredne tuje investicije, katerih gibalno je iskanje virov in učinkovitosti, se zdijo vse bolj edina možna alternativa za naše gospodarstvo<sup>31</sup>.

Dejstvo je tudi, da je celotna razpoložljiva kumulativa, namenjena nam in ostalim post socialističnim državam na tem prostoru, določena nekako kot ostanek »torte«, ki se večinoma »poje« v medsebojnih prvorazrednih investicijah tako imenovane ekonomske Triade, med ZDA, starimi članicami EU in Japonsko (Rojec, 1994, str. 269). Za ta ostanek, ki pa je še zmeraj dovolj bogat, torej tekmujemo z ostalimi novimi državami. Pri tem je naša majhnost lahko tudi prednost, saj zmanjšuje občutljivost na globalne tokove TNI. Slovenija tudi privatizacije mogoče žal ni izkoristila za večjo pritegnitev TNI tako kot je to storila večina novonastalih srednje in vzhodnoevropskih držav. Tudi zato je priliv TNI majhen, podjetij s tujim kapitalom, ki pozitivno prispevajo k prestrukturiranju in razvoju pa je tudi relativno malo. Znano pa je tudi, da obstoječe in uspešne tuje privatizacije pritegnejo še dodatne TNI (Rifelj, 2002, str. 40). Vendar pa, ko se privatizacijski proces zaključi in privatizacijska masa usahne, se ponavadi ustali tudi povečan pritok TNI. Takrat je potrebno narediti naslednji razvojni korak in poskušati privabljati predvsem nove investicije (greenfield investicije), ki

---

<sup>30</sup> V to skupino UNCTAD uvršča še npr. Avstrijo, ZDA, Irsko, Japonsko in Rusijo.

<sup>31</sup> Gre za resource-seeking in efficiency-seeking investicije. Prav ta vrsta TNI je za državo prejemnico oziroma za njeno gospodarstvo najugodnejša z vidika razvojnih implikacij (Rojec, 1994, str. 109).

iščejo primerne lokacije, z zagotavljanjem vseh storitev servisiranja takih investicij ter institucionalne podpore (Rifelj, 2002, str. 47).

Slovenija se mora še mnogo bolj potruditi pri ustvarjanju lastne specifične podobe in pri razlikovanju od drugih podobnih držav, tudi preko dvigovanja lastne osveščenosti in znanja o tujih investicijah. Njeni glavni konkurenti so namreč večinoma stroškovno ugodnejše in nekoliko večje srednje in vzhodno evropske države. V očeh zahodne Evrope smo tudi še vedno preblizu, predvsem zaradi slabe informiranosti potencialnih tujih investorjev, najbolj nestabilnemu področju v Evropi. To seveda verjetno dodatno vpliva na odbijajoč odnos in tudi na prevladujoče število tujih investorjev iz Avstrije, Nemčije in Francije, pa tudi na samo koncentracijo takšnih tujih podjetij, ki so že od prej prisotna pri nas (Rojec, 1994, str. 270).

Kljub temu pa je optimizem na mestu, saj lahko mogoče pričakujemo nekaj manj straha in večje zaupanje tudi širšega kroga potencialnih tujih investorjev v Slovenijo, ko bomo predvidoma leta 2007 dokončno sprejeti v denarni sistem Evra<sup>32</sup>. Hkrati je to obdobje še naprej priložnost za utrditev našega položaja na trgih bivše skupne države, saj se zaradi poznavanja terena in boljše obveščenosti o tamkajšnjih razmerah podajamo v poslovanje s to regijo z dosti manj nezaupanja, kot neka »bolj« tuja MNP.

### 3.3. MOTIVI VHODNIH TNI V SLOVENIJI

Motivacijo tujih investorjev za Slovenijo je še pred dobrim desetletjem opredeljeval širši jugoslovanski okvir. Tako je bil takrat najpomembnejši motiv ohranitve ali prodora na te trge, z ustanovitvijo enote tuje investicije, ki bi proizvajala za širši lokalni trg ali tudi pospeševala izvoz matičnega podjetja (Rojec, 1994, str. 107). Zaradi tega zmanjšanja notranjega trga moramo tudi bodoče napore usmeriti v pritegnitev TNI, katerih motiv je racionalizacija proizvodnje ali vzpostavljanje izvoznih baz. Zato bo morala Slovenija še bolj zasledovati spodbujevalno politiko, ki je značilna za manjše države. Gre za agresivno spodbujevalno politiko z namenom pridobitve predvsem izvozno naravnanih TNI.

Večina enot tujih investicij pri nas je prej spadala glede na strategijo nastopanja med tako imenovane pomanjšane kopije<sup>33</sup>, za katere je značilno, da podružnica proizvaja nekaj produktov za lokalni trg, ob večinoma popolnem prevzemanju proizvodov in metod proizvodnje od matičnega podjetja. Kasneje, po močnem skrčenju lokalnega trga, so se pojavili marketinški sateliti in racionalizirani proizvajalci. Prvi delujejo kot uvozniki, ki lahko pokrijejo široko paleto aktivnosti, od enostavne prodaje do bolj zahtevnega trženja z

---

<sup>32</sup> Zaenkrat smo sprejeti v sistem evropskih menjalnih tečajev, ki je nekakšna čakalnica za prevzem skupne evropske valute.

<sup>33</sup> Rojec (1994, str.154) navaja, da White in Poynter razvrščata enote tujih investicij po njihovih strategijah v kategorije: pomanjšana kopija, marketinški satelit, racionalizirani proizvajalec, produktni specialist in strateški neodvisnež.

distribucijo, prodajo in servisiranjem strank. V drugem primeru pa gre za podružnico, ki proizvaja vrsto delov za vrsto držav, se pravi za globalni trg, ker si tako lahko zagotovi nižje stroške delovne sile, ekonomije obsega, itd. (Rojec, 1994, str. 154). Stopnja razvoja države prejemnice je nedvomno glavni dejavnik, ki določa pogostost tujih investicij bolj razvitega tipa (produktni specialist in strateški neodvisnež), in ki so tudi najbolj dobrodošle z razvojnega vidika države gostiteljice.

Novejše raziskave motivov tujih investorjev pri nas povzemata Rojec in Stanojevič (2001, str. 11), ki ugotavljata, da se kot najpomembnejši motiv še vedno navaja dostop do trga in povečanje tržnega deleža. Vendar pa opažata, da je skupen pomen ostalih motivov že prevladujoč (tehnologija, know-how, kvaliteta dela, blagovna znamka). Tu gre za motive, ki označujejo na prednostih v faktorskih stroških temelječe TNI.

Na splošno so za izvozno usmerjenost podjetij s tujim kapitalom (v nadaljevanju PTK) pomembne naslednje značilnosti države prejemnice (Rojec, Stanojevič, 2001, str. 11-13), ki tudi kvalificirajo Slovenijo kot lokacijo, ki je občutno bolj primerna za izvozno usmerjene TNI:

- Velik trg prejemnice je glavna motivacija na trgu temelječih TNI, medtem ko naj bi manjši trg povečeval izvozno usmerjenost PTK.
- Višja razvojna stopnja prejemnice je bolj povezana s stroškovnimi kot s tržnimi TNI.
- Za PTK v tistih tranzicijskih državah, ki so na višji stopnji tranzicijskih reform, je bolj verjetno, da bodo izvozno usmerjene in integrirane v multinacionalni proizvodni proces tujih matičnih podjetij (TNI, temelječe na faktorskih stroških).
- Ustrezen ekonomsko politični okvir v gostiteljici, ki odprt in izvozno usmerjen z liberalno ekonomsko politiko, predstavlja primerno okolje predvsem za izvozno usmerjene TNI.

Po drugi strani pa bi lahko rekli, da je Slovenija z vstopom v EU postala del ogromnega, 455 milijonskega trga. To pomeni, da smo lahko zanimivi tudi za tuje vlagatelje, ki prihajajo izven EU in imajo lahko v ospredju predvsem vodoraven motiv dostopa na trg.

#### 3.4. ANALIZA VHODNIH TNI V SLOVENIJI

Glede na značilnosti Slovenije in ob določenih analiziranih podatkih o vhodnih TNI v Slovenijo bom v tem delu poskušal, ob upoštevanju zaključkov prejšnjega poglavja, preveriti tezo o najverjetnejšem tipu vhodnih TNI pri nas.

Slovenija predstavlja majhen trg z dokaj poceni kvalificiranim delom, dobro razvitimi tehnološkimi procesi, dobro infrastrukturo in logistiko ter nekaterimi dobrimi, že od prej obstoječimi, mednarodnimi povezavami. Imamo torej, do neke mere, podobnosti tako v velikosti trga kot tudi v relativnem obilju s proizvodnimi dejavniki z ostalimi majhnimi in

srednje velikimi evropskimi državami. Zato sklepam, da bi bile vodoravno integrirane enote tujih TNI pri nas prav iz takšnih držav. Po drugi strani pa predvidevam, da gre, glede na geografske, politične in ekonomske značilnosti, v Sloveniji večinoma za navpično integrirane vhodne TNI.

#### *3.4.1. Struktura vhodnih TNI v Sloveniji po dejavnostih in izvoru*

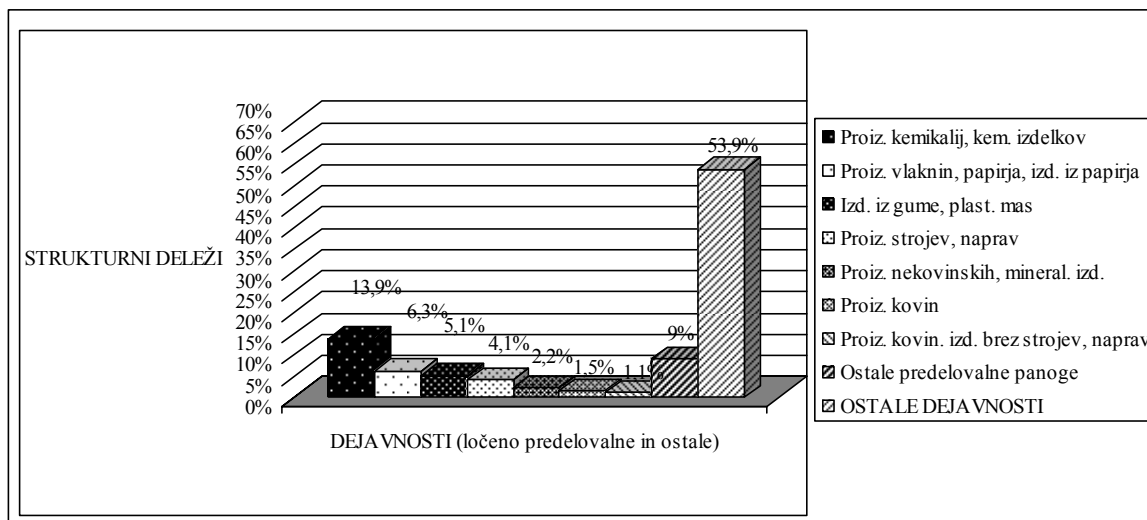
Teoretični zaključki govorijo v prid takšnih vhodnih TNI v Slovenijo, ki jih prinašajo MNP iz manjših držav in sicer predvsem v dejavnosti, kjer ima slovensko gospodarstvo že močno razvito in izvozno, tržno orientirano ekonomijo.

Kot je razvidno iz Slike 1, je vrednostno gledano na splošno predelovalna dejavnost zelo pomemben prejemnik TNI pri nas (konec leta 2002 skupaj kar okoli 43% vseh lastniških tujih investicij). Tudi sama domača podjetja v predelovalni dejavnosti so v povprečju najbolj izvozno usmerjena med vsemi dejavnostmi. Zaradi tega sem se v analizah tudi odločil obravnavati predvsem to dejavnost. Znotraj predelovalnega sektorja so vhodne investicije porazdeljene v precej širokem spektru panog, med katerimi še posebej izstopa proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken (13,9%). Med ostalimi dejavnostmi je potrebno omeniti še predvsem hitro rastoče finančno posredništvo, ki pritegne več kot 20% vseh vhodnih TNI (glej še Prilogo 2). Vendar ob tem moramo vedeti, da tuji investitorji dostikrat nove enote tujih investicij registrirajo za celo vrsto dejavnosti, vključno s storitvenimi, čeprav še zdaleč ne nameravajo delovati v vseh<sup>34</sup>. Prav finančno posredništvo je povečalo svoj pomen tudi na račun dolgoročnega zadolževanja pri svojih matičnih podjetjih (bankah) v tujini, le v manjši meri pa zaradi povečevanja tujega lastniškega kapitala (Rojec, 1998, str. 5).

---

<sup>34</sup> Večja razvejanost dejavnosti daje večjo prožnost in možnost hitrejšega prehoda v obetavnejšo dejavnost, če je potrebno (Rojec, 1994, str. 95).

**Slika 1: Struktura celotnih vhodnih TNI v Sloveniji, ločeno po glavnih panogah predelovalne dejavnosti in ostalih dejavnostih (stanje konec leta 2002)**

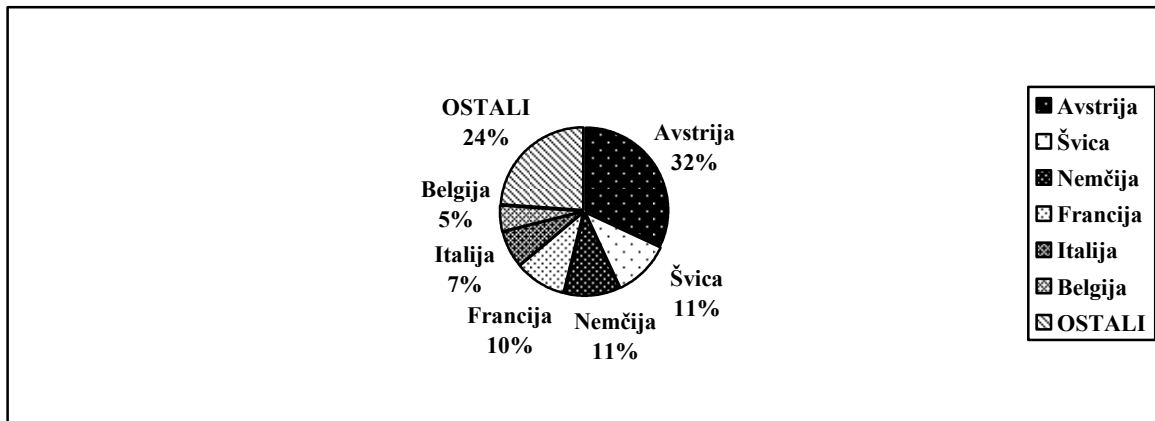


Vir: BS, 2004; lastni izračuni.

Večina projektov TNI pri nas se je do sedaj realizirala v obliki akvizicij, sam prispevek teh kupnin k makroekonomskemu prestrukturiranju pa je tudi vprašljiv, saj se takratni Sklad za razvoj ni uporabljal kot resnična razvojna agencija. Vseeno pa Rojec (1998, str. 12) ugotavlja, da z alociranjem investicij, ki je drugačno od obstoječe porazdelitve sredstev v slovenski predelovalni dejavnosti, TNI dejansko pospešujejo makroekonomsko prestrukturiranje te dejavnosti v alokacijsko učinkovitejši smeri. Enote tujih investicij se angažirajo predvsem v panogah predelovalne industrije z nadpovprečnim dobičkom iz poslovanja na kapital, dodano vrednostjo na zaposlenega, izvozno usmerjenostjo, sredstvi na zaposlenega in sredstvi glede na kapital. Zanimivo pa je, da je tudi trgovina v zadnjem obdobju ogromno investirala, saj so zadnjih nekaj let v porastu veliki nakupovalni centri, med katerimi je tudi velik del tujih. To naj bi najbolj prizadelo srednje trgovce, medtem ko bodo majhni trgovci našli svojo nišo v specializiranih in dnevnih nakupih ter franšizah.

Kar se tiče izvora tujih investicij, že Rojec (1994, str. 93) ugotavlja, da so večino pomembnejših tujih investicij pri nas uresničila predvsem tuja podjetja in države, ki imajo dolge in pozitivne predhodne izkušnje v sodelovanju s slovenskimi podjetji (Avstrija, Nemčija, Italija, Francija). Ponavadi gre za utečeno sodelovanje z določenim slovenskim partnerjem v skupni naložbi ali pa z domačim podjetjem, v katerem ima tujec že od prej delež. Podobno je razvidno tudi iz novejših podatkov, ki jih prikazujem s pomočjo Slike 2 (glej tudi Prilogo 3). Prevladujejo predvsem že od prej prisotni investitorji iz srednje velikih držav. Te so nam do neke mere podobne po velikosti in obilju PD, kar bi lahko nakazovalo na vodoravno integrirana MNP.

**Slika 2: Struktura vhodnih TNI v Slovenijo po državah izvora (stanje konec leta 2002)**



Vir: BS, 2004; lastni izračuni.

#### *3.4.2. Izvozna usmerjenost tujih podjetij v Sloveniji*

Na splošno za Slovenijo velja, da smo za MNP majhno tržišče, kar naj bi že načelno odvrčalo tržno naravnane TNI. To sicer ni huda ovira pri racionalizatorskih naložbah, ki želijo z globalizacijo dvigniti svojo učinkovitost.

Večja relativna izvozna usmerjenost PTK v primerjavi z domačimi podjetji bi nakazovala, da so enote tujih in mešanih podjetij<sup>35</sup> pri nas v povprečju bolj vertikalno kot horizontalno integrirane. Iz Tabele 1 je tudi razvidno, da še posebej to velja za zadnja leta, ko so tuja podjetja, ki so ostala pri nas, več ali manj že prilagodila svoje primarne usmeritve, ki so si jih mogoče postavila pred razpadom velikega lokalnega trga bivše države. Pričakovano so tuja in mešana podjetja bolj izvožno usmerjena kot domača in to v večini panog znotraj predelovalne dejavnosti. To seveda govorim predvsem za leto 2000, medtem ko ta usmerjenost leta 1995 še ni bila niti tako izrazita niti tako vseobsegajoča. V podatkih za leto 2000 izstopa iz tega povprečja le panoga proizvodnje vozil in plovil, ki je bila v tem obdobju bolj usmerjena na domači trg. Največjo izvožno usmerjenost pa kaže panoga proizvodnje strojev in naprav. Pri primerjavi med letoma, kot sem že prej na kratko omenil, lahko opazimo premik proti občutno večji izvozni usmerjenosti tujih in mešanih podjetij, medtem ko se izvozna usmerjenost domačih podjetij v istem obdobju, ni povečala v tako veliki meri. Vzrok tega bi mogoče lahko iskali v spremenjenem strateškem pristopu in prilagoditvi na zmanjšan lokalni slovenski trg. Lahko torej sklepamo, da vhodne TNI splošno pozitivno vplivajo na raven slovenskega izvoza, kar kaže na to, da v Sloveniji prevladujejo factorsko motivirane TNI, ki vzpodbujajo izvoz.

<sup>35</sup> Kot tuja podjetja pri nas so definirana tista v 100% tuji lasti, medtem ko so mešana podjetja vsa tista, ki imajo pač tujo udeležbo v lastništvu.

**Tabela 1: Povprečna izvozna usmerjenost<sup>36</sup> v % domačih, tujih in mešanih podjetij po panogah v predelovalni dejavnosti v Sloveniji (za leti 1995 in 2000)**

	<i>Domača podjetja (%)</i>		<i>Tuja podjetja (%)</i>		<i>Mešana podjetja (%)</i>	
<b>LETO</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>
Proizvodnja izd. iz gume in plastičnih mas	59,9	58,7	n.p.	90,2	13,2	67,1
Proiz. kemikalij, kem. izd., umetnih vlaken	60,7	74,4	78,1	30,8	37	75
Proiz. vlaknin, papirja in izdelkov	27,3	26,5	32,3	35,8	67,1	65,2
Proiz. drugih nekov., mineralnih izdelkov	40,4	47,7	31,4	68,9	n.p.	30,2
Proizvodnja kovin in kov. izdelkov	55,1	57,5	0,8	74,6	55,8	81,6
Proizvodnja strojev in naprav	68,4	75,5	20,6	92,3	86	82,1
Proizvodnja vozil in plovil	64,6	71,5	91,8	26,7	n.p.	9,3
Ostale panoge pred. dejavnosti <sup>a</sup>	45,2	36	20,7	80,3	16	65,7
<b><u>SKUPAJ celotna pred. dejavnost</u></b>	<b>51,6</b>	<b>53,8</b>	<b>76,9</b>	<b>78,3</b>	<b>40,1</b>	<b>66,9</b>

Vir: PASEF: Zaključni računi podjetij, 2004; lastni izračuni.

Opomba: <sup>a</sup> Izračunano kot netehtano povprečje preostalih panog predelovalne dejavnosti: Proiz. hrane, pijač, krmil in tobačnih izd., Proiz. tekstilij, oblačil, Proiz. usnja, obutve, Obdelava in predelava lesa, Proiz. koksa, naftnih derivatov, jedrskega goriva, Proiz. električne in optične opreme, Proiz. pohištva in druge predelovalne dejavnosti.

Analiza vhodnih TNI je po eni strani potrdila pričakovane teze o nadpovprečni izvozni usmerjenosti tujih in mešanih podjetij. Tako bi lahko sklepali, da lokalni trg ni bil najpomembnejši motiv tujih investitorjev pri nas. Še posebej to velja za zadnjih nekaj let, ko se je v povprečju njihova izvozna usmeritev še povečala, spremenila pa se je verjetno tudi sama strategija njihovega nastopa na slovenskem trgu. PTK pri nas so torej večinoma izvozno usmerjena in faktorsko motivirana, integrirajo pa se največ v naše najbolj izvozno usmerjene predelovalne dejavnosti, v zadnjem času pa veliko tudi v storitvene, predvsem finančne, dejavnosti. Prihajajo predvsem zaradi izkoriščanja razlik v razpoložljivosti in ceni produkcijskih faktorjev oz. zaradi dostopa do različnih posebnih znanj in sposobnosti v državi gostiteljici. S tem pozitivno vplivajo na celotno raven slovenskega izvoza. Tudi aktualne razmere nakazujejo, skladno z obravnavanimi modeli iz prejšnjega poglavja, da so navpično integrirana MNP v relativno majhni državi predvsem tista večja in iz večjih držav. Primer pri

<sup>36</sup> Izračunana kot delež prodaj podjetij v predelovalnih panogah na tujih trgih v celotnih prodajah (domačih in tujih).

nas sta lahko Renault iz Francije in Goodyear iz ZDA. Po drugi strani pa prevladujejo tuja podjetja iz manjših in srednje velikih gospodarstev, ki so dokaj podobna Sloveniji, tako po velikosti trga kot tudi po obilju in kvaliteti proizvodnih dejavnikov, vendar ob ponavadi relativno nižji ceni teh dejavnikov pri nas. To dejstvo pa nakazuje na vodoravni tip TNI. Tako lahko ugotovim, da na podlagi teh enostavnih kazalcev, ni mogoče natančno opredeliti tipa vhodnih TNI v Sloveniji. Analiza nakazuje, da gre pri tujih MNP, ki so prisotne pri nas, za prepletanje tako navpičnih kot tudi vodoravnih motivov usmerjanja TNI.

### *3.4.3. Priložnosti Slovenije*

Zaenkrat je še prezgodaj iskati vplive našega vstopa v EU, vendar dosedanje izkušnje starih članic govorijo v prid povečanja TNI po vstopu. Predvsem se bi naj v očeh potencialnih investitorjev zmanjšalo politično tveganje in povečala uskladitev zakonsko-institucionalnih okvirov ter strukturnih in ekonomskih politik z evropskimi. Prišlo naj bi tudi do reorganizacije poslovnih dejavnosti MNP v razširjenem notranjem trgu EU (Rifelj, 2002, str. 42). Od našega članstva v EU lahko zelo pomembne koristi pričakujemo na področju povezanih in pomožnih industrij. Majhna ekonomija ne more sama razviti dovolj velikega števila skupin proizvajalcev za podporo večjih producentov končnih izdelkov (Svetličič, 1996, str. 329). Okolje EU nam omogoča vstop v evropske podjetniške skupine, kar izboljšuje položaj naših proizvajalcev kot dobaviteljev rezervnih delov in komponent. S takimi povezavami naj bi se povečala tudi inovativnost in konkurenčnost slovenskih podjetij.

Prvi rezultati našega članstva v uniji pa so ponekod vseeno že vidni. Koncern Goodyear je vložil dodatni kapital v skupno podjetje Sava Tires in postal popolni lastnik. S tem bo okrepil svoj položaj največjega proizvajalca pnevmatik na svetu, hkrati pa bo lahko domače podjetje s to kupnino še dodatno krepilo in razvijalo obetavne programe, kateri so tudi sad prestrukturiranja in razvoja v prejšnji skupni naložbi. Omenil pa sem že tudi francoskega proizvajalca avtomobilov Renault, ki je investiral v proizvodno linijo pri nas. Ob vseh teh »prijaznih« MNP pa verjetno nihče ne pozablja negativnega vpliva našega vstopa v EU na delovanje MNP v Sloveniji, ko je tuj lastnik neslavno zapustil slovensko tobačno industrijo. Razvito in spodbudno investicijsko sodelovanje se kaže še na področju zdraviliškega turizma, kjer se naša podjetja enakovredno in skupaj s tujimi investitorji uspešno tržijo na širšem evropskem trgu. Slovenska naravna zdravilišča imajo namreč v ugledni mednarodni družbi več možnosti za jasnejše pozicioniranje in doseganje kritične mase na širšem trgu, kar je seveda posledica doseganja večje opaznosti preko velikega skupnega finančnega fonda<sup>37</sup>.

Kakšni pa so naši obeti za prihodnost? Slovenija naj še ne bila pripravljena za naložbe na tretji razvojni stopnji, temelječe na R&R in inovacijah, ampak smo nekje na drugi stopnji, ko smo še odvisni od uvoza znanja in tehnologije ter rabimo investicije v infrastrukturo in

---

<sup>37</sup> Gre za združitev avstrijskih, madžarskih in slovenskih termalnih zdravilišč v največji turistični evropski projekt- European Spa World.



izobraževanje<sup>38</sup>. Med vsemi novimi članicami smo na repu lestvice po vhodnih tujih vlaganjih, v prihodnje pa ogromnega povečanja verjetno tudi ne moremo pričakovati. Še največ naj bi jih bilo na področju državnih monopolov, katerih privatizacijo je večina srednje in vzhodno evropskih novonastalih držav že izkoristila za privabljanje TNI. V luči pospešene internacionalizacije dejavnosti podjetij postaja očitno, da morajo tudi slovenska podjetja stopiti odločneje na pot sklepanja trajnejšega sodelovanja. Skratka, treba je na pot izhodne internacionalizacije svojih dejavnosti, saj morajo majhne države še mnogo bolj in prej nastopiti mednarodno, da bi dosegle potreben minimalni prag učinkovitosti.

## **SKLEP**

TNI postajajo vse pomembnejša oblika mednarodne ekonomske integracije, tako razvitih kot tudi novoindustrializirajočih se dežel. Krepi se zavedanje, da se država brez negativnih posledic za svoj razvoj ne more odpovedati intenzivnemu mednarodnemu ekonomskemu sodelovanju, saj so prav TNI postale najbolj dinamični instrument integracije v globalno gospodarstvo.

TNI so predvsem pridobile na pomenu, ko so se spremenili tržni pogoji in je začela prevladovati oligopolistična konkurenca. V takšnih pogojih se je nadzor izkazal kot tisti način, ki omogoča maksimiranje donosa na specifično znanje, s katerim razpolaga podjetje. Šele velik napredek v transportu in komunikacijah je tudi dejansko omogočil takšne naložbe. Po drugi strani pa je obseg tujega lastništva v narodnih gospodarstvih razvitih držav pričel skrbeti celo najbolj razvite med njimi, medtem ko tisti, ki so nekdanj popolnoma odklanjali tuji kapital, postajajo danes najbolj liberalni. Povsod pa se pojavi določen prag tujega lastništva, nad katerim se oglasi alarm nacionalnih čustev, ki je najglasnejši ponavadi na področju nepremičnin, zemljišč in strateških dejavnosti.

Številne raziskave o učinkih TNI in delovanju MNP so nedvoumno pokazale, da obstaja pomemben vpliv na razvoj in konkurenčnost. Ti učinki pa so odvisni od niza mednarodnih in lokalnih pogojev, v katerih delujejo ta podjetja kot tuji investitorji ter tudi od vrste naložb in sektorja v katerem delujejo. Včasih so lahko dolgoročno celo negativni. Vseeno pa ob ustreznih lokalni klimi in preišljeni politiki države gostiteljice, večinoma prevladujejo pozitivni razvojni učinki, saj sicer niti ne bi prišlo do tako silnega razmaha TNI, ki so postale lokomotiva integracije sodobnega mednarodnega gospodarstva.

Sodobni teoretični modeli, ki upoštevajo MNP v mednarodnih ekonomskih odnosih, tudi raziskujejo, zakaj in na kakšne načine se podjetja odločajo raje za mednarodno proizvodnjo kot pa za tradicionalno mednarodno trgovino z izvozom. Horizontalna MNP, tako v pogojih oligopolistične kot tudi monopolistične konkurence dominirajo predvsem takrat, ko so države podobno velike, tako po velikosti trga kot po relativnem obilju proizvodnih dejavnikov. V

---

<sup>38</sup> Dober dokaz za to je podjetje Hermes softlab, ki mu je pri nas primanjkovalo računalniških strokovnjakov.

relativno majhni državi bo horizontalna MNP ponavadi imela uspeh le, če je takšna prejemnica bogata s kvalificiranim delom, katerega cena tukaj je zato relativno nizka. Visoki stroški mednarodne trgovine in visoke ekonomije obsega na nivoju podjetja prav tako vzpodbujajo k TNI.

Vertikalno integriranim MNP pa je namen predvsem izvoz na svetovni trg. To dosegajo z razpršitvijo različnih faz proizvodnje na različne lokacije, največkrat z namenom krepitve svoje globalne poslovne učinkovitosti. Idealno za navpično usmerjeno MNP je, če je gostiteljica velika in so hkrati relativne razlike med državama v obilnosti virov tudi velike. V takih pogojih obstajata dva močna motiva za prevladujoč položaj vertikalno integriranega MNP na nekem ciljnem trgu. Izhajata iz nizkih stroškov proizvodnih dejavnikov proizvodnje končnega izdelka v državi gostiteljici in pa majhnih agregatnih transportnih stroškov, povezanih z izvozom. Namreč, večina končne proizvodnje tako ostane v tuji državi.

Slovenija kot mlado in majhno gospodarstvo ima vsekakor sebi lastne značilnosti in potenciale. V primeru Slovenije so glavni razlogi tujih investorjev za odločitve o plasiranju TNI prav podjetniško specifičnega značaja in šele potem sledijo lokacijsko specifične prednosti splošnega značaja. Neposredne tuje investicije, katerih gibal je iskanje virov in učinkovitosti, se zdijo vse bolj edina možna alternativa za našo deželo. Prav ta vrsta TNI je za državo prejemnico oziroma za njeno gospodarstvo tudi najugodnejša z vidika razvojnih implikacij. Prednostna področja sodelovanja v tokovih vhodnih TNI so predvsem dejavnosti, za katere so potrebne velike ekonomije obsega oz. pri katerih je minimalni prag učinkovitosti dokaj visok.

Analiza vhodnih TNI je potrdila pričakovane teze o nadpovprečni izvozni usmerjenosti tujih in mešanih podjetij. To nakazuje, da lokalni trg ni bil najpomembnejši motiv tujih investorjev pri nas, še posebej zadnjih nekaj let. Ta podjetja so večinoma izvozno usmerjena in faktorsko motivirana, integrirajo pa se največ v naše najbolj izvozno usmerjene predelovalne dejavnosti, v zadnjem času pa veliko tudi v storitvene dejavnosti. Prihajajo predvsem zaradi izkoriščanja razlik v razpoložljivosti in ceni produkcijskih faktorjev oz. zaradi dostopa do različnih posebnih znanj in sposobnosti v državi gostiteljici. S tem pozitivno vplivajo na celotno raven slovenskega izvoza. Po drugi strani pa prevladujejo tuja podjetja iz manjših in srednje velikih gospodarstev, ki so dokaj podobna Sloveniji, tako po velikosti trga kot tudi po obilju in kvaliteti proizvodnih dejavnikov, vendar ob ponavadi relativno nižji ceni teh dejavnikov pri nas. To dejstvo pa nakazuje na vodoravni tip TNI. Tako lahko ugotovim, da na podlagi teh enostavnih kazalcev, ni mogoče natančno opredeliti tipa TNI v Sloveniji. Kaže, da gre za prepletanje tako navpičnih kot tudi vodoravnih motivov tujih MNP pri nas.

Slovenija mora zasledovati svoj trajnostni razvoj, ki bi moral biti dolgoročno slovenska usmeritev, saj gre za naravno faktorsko prednost našega gospodarstva. Lahko bi postala lokacija za R&R center za južno in vzhodno Evropo. Vendar pa na koncu ugotavljam, da imajo v slovenskem gospodarstvu vhodne TNI še vedno relativno majhen pomen, pa tudi še

določeno rezervo, v primerjavi z razvitimi zahodnimi, pa tudi z ostalimi srednje in vzhodno evropskimi državami. Bolj spodbudne pa so razmere pri slovenskih izhodnih TNI, saj je Slovenija trenutno v samem vrhu svojega dela EU.

## LITERATURA:

1. Aizenman J., Marion N.: The merits of horizontal versus vertical FDI in the presence of uncertainty. Cambridge : National Bureau of Economic Research, NBER working paper 8631, 2001.
2. Aplenc Andrej et al.: Tuji kapital na slovenskem, želje, stanje in posledice. Ljubljana : Slovenska matica v Ljubljani, 1993. 114 str.
3. Arhar France: Mednarodna integracija kapitala in dela. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1984. 382 str.
4. Blomström M., Kokko A.: The economics of FDI incentives. Cambridge : National Bureau of Economic Research, NBER working paper 9489, 2003.
5. Dunning John H., Rojec Matija: Foreign Privatization in Central and Eastern Europe. Ljubljana : Central and Eastern European Privatization Network, 1993. 92 str.
6. Görg Holger, Strobl Eric: Multinational companies and productivity spillovers: A meta-analysis. B.k. : The Economic Journal, (november 2001), 111. str. 723-739.
7. Hanson Gordon H.: Should Countries promote Foreign Direct Investments. Harvard : G-24 Discussion Paper Series, (februar, 2001), 9. 31 str.
8. Helpman Elhanan, Melitz Marc J., Yeaple Stephen R.: Export vs. FDI. Cambridge : National Bureau of Economic Research, NBER working paper 9439, 2003.
9. Kratovac-Prokopovič Alja: Poslovanje tujcev v Sloveniji. Ljubljana : GZS, 1996. 19 str.
10. Kumar Andrej: Mednarodna ekonomika. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 258 str.
11. Kumar Andrej, Bovha Simona, Aristovnik Aleksander: Mednarodna ekonomika- vaje. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 136 str.
12. Lipsey Robert E.: Home and host country effects of FDI. Cambridge : National Bureau of Economic Research, NBER working paper 9293, 2002.
13. Marinšek Nives: Tuja vlaganja. Ljubljana : Center marketing, 1991. 151 str.
14. Markusen James R.: Multinational Firms and the Theory of International Trade. Cambridge : The MIT Press, 2002.
15. Prašnikar et al.: The Productivity of Firms in Transition: The Case of Slovenia and Macedonia. Delovni zvezek. Ljubljana : RCEF, 2002. 27 str.
16. Rifelj Saša: Primerjava strategij tranzicijskih držav do tujih neposrednih investicij. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 50 str.
17. Rojec Matija: Tuje investicije v slovenski razvoj. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1994. 284 str.
18. Rojec Matija: Prestrukturiranje z neposrednimi tujimi investicijami: Slovenija, Analize, raziskave in razvoj. Ljubljana : UMAR, 1998. 85 str.
19. Rojec Matija, Stanojevič Miroslav: Motivations and strategic considerations of foreign investors in Slovenia (Motivi in strategije tujih investorjev v Sloveniji). Delovni zvezek. Ljubljana : UMAR, 10(2001), 1. 59 str.
20. Svetličič Marjan: Svetovno podjetje. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1996. 426 str.

21. Virnik Maja: Analiza tujih neposrednih investicij v Sloveniji po regijah. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 45 str.
22. Zajc Katja: Analiza povezanosti tokov mednarodne trgovine in kapitala. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 117 str.

#### **VIRI:**

1. AGPTI: Program vlade RS za spodbujanje neposrednih tujih investicij 2001-2004. [<http://www.sigov.si/tipo/slo/index.html>], junij 2004.
2. AGPTI: Raziskava FIAS za leti 1998, 2000. [<http://www.sigov.si/tipo/slo/index.html>], junij 2004.
3. BS: Vhodne TNI v Slovenijo po dejavnostih/državah. [[http://www.bsi.si/html/financni\\_podatki/hit/index.html](http://www.bsi.si/html/financni_podatki/hit/index.html)], junij 2004.
4. PASEF: Zaključni računi podjetij. [<http://www.ef.uni-lj.si/pasef/podatki>], junij 2004.
5. Zakon o deviznem poslovanju (Uradni list RS, št. 23/99).
6. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York: United Nations, 2002. 352 str.

## SEZNAM UPORABLJENIH KRATIC

AGPTI	Agencija RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije
BDP	bruto domači proizvod
BS	Banka Slovenije
EU	Evropska unija
FIAS	Svetovalna skupina za tuje naložbe
GATT	Sporazum o pravilih trgovanja
H-O	Heckscher-Ohlinov model
MDS	Mednarodni denarni sklad
MEO	mednarodni ekonomski odnosi
MM	mednarodna menjava
MNP	multinacionalno podjetja
OECD	Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj
PD	proizvodni dejavnik
PTK	podjetje s tujim kapitalom
RS	Republika Slovenija
R&R	raziskave in razvoj
TNI	tuje neposredne investicije
UNCTAD	Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj
ZDA	Združene države Amerike
WIR	Svetovno investicijsko poročilo
WTO	Svetovna trgovinska organizacija

## PRILOGE

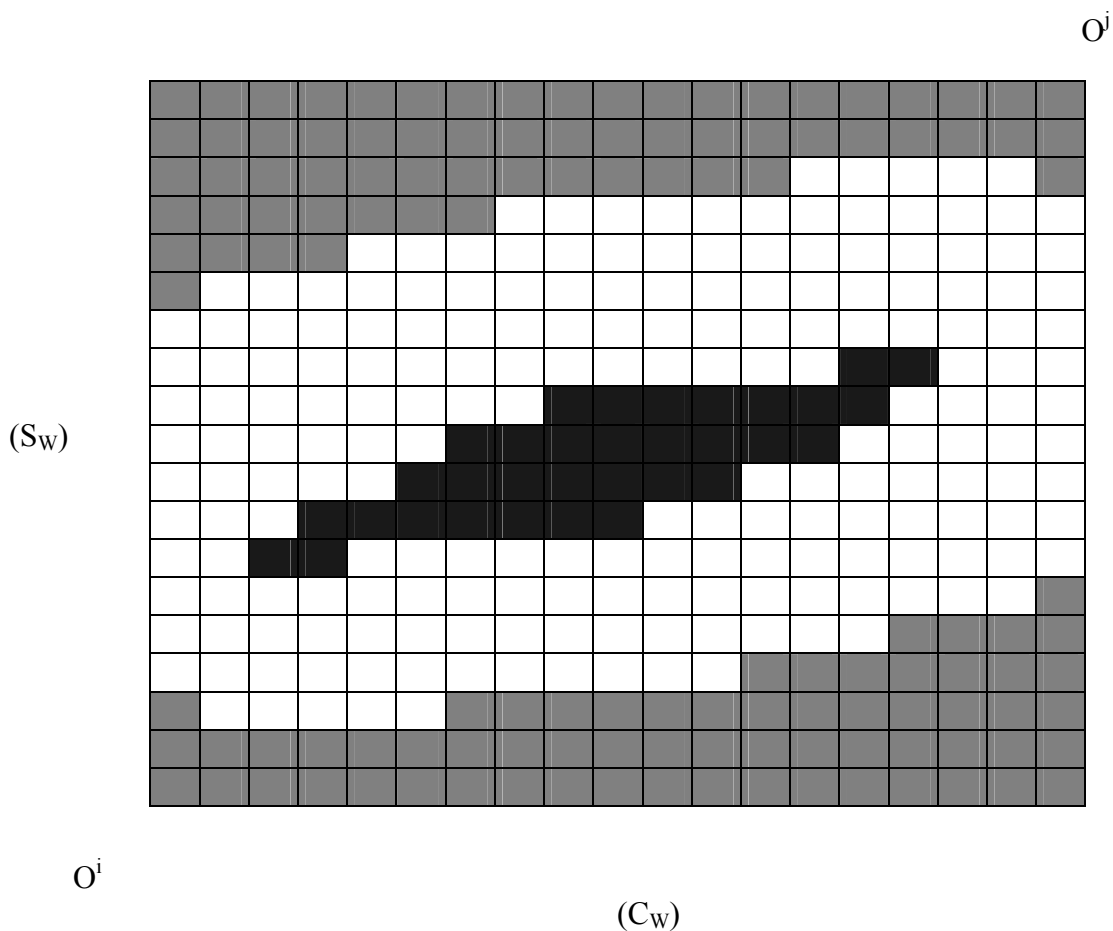
PRILOGA 1: EDGEWORTHOV ŠKATLASTI DIAGRAM

PRILOGA 2: VHODNE TNI V SLOVENIJO PO DEJAVNOSTIH

PRILOGA 3: VHODNE TNI V SLOVENIJO PO DRŽAVI IZVORA

## PRILOGA 1: EDGEWORTHOV ŠKATLASTI DIAGRAM

Slika P1: Edgeworthov škatlasti diagram



Vir: Markusen, 2002, str. 90

V obravnavanih modelih je izhodiščni Edgeworthov diagram pravokotnik, kjer sta na spodnji in zgornji stranici državi ( $O^i$  in  $O^j$ ), ki po diagonali od JZ proti SV kotu konvergirata glede na velikost države (trga), od SZ proti JV kotu diagrama pa se približujeta glede na relativno obilnost virov. Podjetja so predstavljena s posameznimi celicami, ki imajo različne kombinacije svetovne količine kvalificiranega dela (ang. world endowment of skilled labor;  $S_w$ ) in sestavljenega proizvodnega dejavnika (ang. world endowment of composite factor;  $C_w$ ). Državi imata na odgovarjajočih straninah (spodnji oz. zgornji) samo svoja nacionalna podjetja (sivo polje), na sredini diagrama so samo multinacionalke (črno polje), vmes pa je mešan režim (belo polje).



## PRILOGA 2: VHODNE TNI V SLOVENIJO PO DEJAVNOSTIH

Tabela P1: Vhodne TNI v Slovenijo po dejavnostih v mio USD (stanje konec leta 2002)

Šifra	Dejavnost	2002			
		Skupaj	Lastniški kapital	Terjatve	Obveznosti
		1=2+4-3	2	3	4
1	Kmetijstvo, lov, stor.	1	1		
15	Pro. hrane, pijač, krmil	74,1	73	0,4	1,6
17	Pro. tekstilij	39,4	43,2	6,8	3
18	Pro. oblačil; strojenje, dod. krzna	0,4	0,6	0,2	
19	Pro. usnja, usnjenih izd.	35,8	11,6	11,2	35,4
20	Obdelava in predelava lesa	8,3	8	1,7	2
21	Pro. vlaknin, papirja in izd. iz njih	247,6	248,7	12	10,9
22	Založništvo, tiskarstvo	11,3	4,5	0,9	7,7
24	Pro. kemikalij, kem. izd., um. vl.	544,2	546,1	28,4	26,5
25	Pro. izd. iz gume in plast. mas	200,9	205,1	12,9	8,8
26	Pro. dr. nekovinskih mineral. izd.	85,7	94,4	14,7	6,1
27	Pro. kovin	59,9	64,9	20,7	15,8
28	Pro. kov. izd. brez stroj., naprav	45,1	40,6	4,9	9,3
29	Pro. strojev in naprav	159,4	173,7	32,3	17,9
30	Pro. pisarn. strojev, računalnikov	-1,5	0,9	3,2	0,8
31	Pro. el. strojev, aparatov	45,9	39,1	5,6	12,3
32	Pro. RTV, kom. aparatov, opr.	47,1	50,8	12,1	8,4
33	Pro. med., finomeh., opt. instr.	34,3	44,3	11,7	1,7
34	Pro. mot. vozil, prikolic, polprikol.	53,2	133,3	104,4	24,3
35	Pro. dr. vozil, plovil	0,3	0,2	0,1	0,2
36	Pro. pohištva, druge pred. dej.	4,8	3,3	1,4	2,9
40	Oskr. z el., plinom, paro, t. vodo	30,1	29,7	0	0,5
41	Zbiranje, čiščenje, distrib. vode	9,1	3,8		5,3
45	Gradbeništvo	3,3	-4,4	1,1	8,8
50	Poprav., trg. z mot. vozili, gorivi	156	116,9	2,7	41,8
51	Posr., trg. na debelo, brez vozil	325,5	227,7	23,5	121,3
52	Trg. na drobno brez mot. vozil	87,3	60,7	0	26,6
55	Gostinstvo	16,8	17	0,7	0,5
60	Kopenski prom., cevov. transp.	8,9	7	0,2	2,1
61	Vodni promet	0,2	0,2		
62	Zračni promet	0,6	0,6		
63	Pomož. prom. dej., turistične org.	31,9	23,2	0,2	8,8
64	Pošta in telekom.	129,5	-24,4	0	153,9
65	Fin. posred. brez zav., skladov	709,4	543,4	0,8	166,8
66	Zav. brez socialnega, skladi	26,6	21,1	1,2	6,6
67	Pomožne dej. v fin. posred.	1,8	2	0,3	0,1
70	Poslovanje z nepremičninami	47,9	40,2		7,7
71	Dajanje strojev, opreme v najem	1,1	1,1		
72	Obd. podatkov, povezane dej.	26,3	24,9	4,1	5,5
73	Raziskovanje in razvoj	0,2	0,2		
74	Druge poslovne dej.	519,3	452,8	31,1	97,6
80	Izobraževanje	0,3	0,3		
85	Zdravstvo, socialno varstvo	2,2	2,2		

Šifra	Dejavnost	2002			
		Skupaj	Lastniški kapital	Terjatve	Obveznosti
		1=2+4-3	2	3	4
90	Stor. javne higiene	2,8	2,2	0,2	0,8
92	Rekreacijske, kult., šport. dej.	17,5	8,5		9
93	Dr. storitvene dej.	-1,3	-1,3		
	Ostalo*	67,7	68	1	0,8
	Skupaj	3.918,10	3.410,60	352,7	860,2

Vir: BS, 2004.

**PRILOGA 3: VHODNE TNI V SLOVENIJO PO DRŽAVI IZVORA**

Tabela P2: Vhodne TNI v Slovenijo po poreklu v mio USD (stanje konec leta 2002)

Šifra	Država	2002			
		Skupaj	Lastniški kapital	Terjatve	Obveznosti
		1=2+4-3	2	3	4
28	Antigva in Barbuda	2,2	2,2		
36	Avstralija	20	19,9	0,1	0,1
40	Avstrija	1.173,00	863,4	63	372,5
44	Bahami	0,3	0,2		0,1
56	Belgija	178,4	177,1	1,5	2,7
60	Bermudski otoki	15,7	15,7		
70	Bosna in Hercegovina	21,5	22,1	1,3	0,6
92	Deviški otoki	-0,3	-1	0,8	1,5
100	Bolgarija	3,2	0,1	0,2	3,4
124	Kanada	0	0,3	0,3	
156	Kitajska	0,1	0,1		
158	Tajvan	0,1	0,1	0	
191	Hrvaška	85	70,2	5,2	20
196	Ciper	8,5	5,5	0,9	3,9
203	Češka republika	125,9	127,2	1,8	0,5
208	Danska	52,6	51,2	0,4	1,8
246	Finska	-1	-1,2	0,1	0,4
250	Francija	384,8	423,7	110,2	71,2
276	Nemčija	428,3	399,4	46,5	75,3
292	Gibraltar	1	1		
300	Grčija	-0,1	0	0,1	
344	Hongkong	1	1		
348	Madžarska	12,5	10,5	0,6	2,7
356	Indija	1	1		
372	Irska	121,5	1,1	0,3	120,7
376	Izrael	0	0	0	
380	Italija	294,3	273,1	35,1	56,2
392	Japonska	13,6	2,6		11
410	Koreja, Republika	2,1	2,1		
428	Latvija	0,8	0,8		
438	Liechtenstein	16	8,3	0,4	8
442	Luksemburg	123,8	95		28,8
458	Malezija	-0,3	-0,3		
480	Mauritius	0,1	0,1		
528	Nizozemska	211,1	231,7	27,4	6,9
578	Norveška	0	0,2	0,3	0,1
591	Panama	1,7	1,7		
616	Poljska	0,1	0,1	0,6	0,6
620	Portugalska	-0,2		0,3	0
642	Romunija	-0,1	0,2	0,3	0
643	Ruska federacija	-2,4	1,2	4,4	0,9
674	San Marino				

Šifra	Država	2002			
		Skupaj	Lastniški kapital	Terjatve	Obveznosti
		1=2+4-3	2	3	4
682	Saudova Arabija	0,5	0,5		
702	Singapur	0,8	0,8	0,1	0,1
703	Slovaška	0	0,1	0,2	0,1
724	Španija	-6	1	8	0,9
752	Švedska	13,4	6,7	0,4	7
756	Švica	440,7	454,2	25,3	11,8
792	Turčija	1,4	1,4		
804	Ukrajina	0,4	0,3	0,1	0,2
807	Makedonija	0,1	0,8	0,8	0
826	Velika Britanija	84,6	87,5	4,8	1,9
840	ZDA	73,2	49,2	6,6	30,6
858	Urugvaj	-0,1	-0,2		0,1
891	Srbija in Črna gora	-3,7	0,7	4,5	0,1
0	Nerazporejeno	17,4			17,4
	Skupaj	3.918,10	3.410,60	352,7	860,2

Vir: BS, 2004.