

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE IN PREOBRAZBA POLJSKEGA
GOSPODARSTVA

Ljubljana, november 2004

POLONA GREGORIN

IZJAVA

Študentka Polona Gregorin izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Aleksandra Aristovnika, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 8.11.2004

Podpis: _____

KAZALO

| | |
|---|----|
| UVOD | 1 |
| 1 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE KOT OBLIKA VLAGANJA V TUJINO | 2 |
| 1.1 Opredelitev neposrednih tujih investicij | 2 |
| 1.2 Oblike neposrednih tujih investicij | 2 |
| 2 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE NA POLJSKEM | 4 |
| 2.1 Zakonski okvir | 4 |
| 2.1.1 Zakonski okvir od 70-ih let do danes | 4 |
| 2.1.2 Današnji zakonski okvir | 6 |
| 2.2 Tokovi neposredni tujih investicij po letu 1990 | 6 |
| 2.3 Porazdelitev neposrednih tujih investicij po državah porekla | 8 |
| 2.4 Sektorska porazdelitev neposrednih tujih investicij | 10 |
| 2.5 Največji tuji investitorji | 11 |
| 2.6 Potencial neposrednih tujih investicij | 12 |
| 2.6.1 Konkurenčni položaj Poljske kot lokacije za tuje investicije | 12 |
| 2.6.2 Izziv ohranitve privlačnosti Poljske za tuje investitorje | 13 |
| 2.6.3 Mnenja tujih investitorjev o investicijskem okolju Poljske | 15 |
| 2.6.4 Potencial neposrednih tujih investicij po vstopu v EU | 16 |
| 3 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE IN PREOBRAZBA POLJSKEGA GOSPODARSTVA | 17 |
| 3.1 Lastninsko prestrukturiranje | 17 |
| 3.1.1 Potek privatizacije | 18 |
| 3.1.2 Privatizacijske metode | 20 |
| 3.2 Vpliv neposrednih tujih investicij na učinkovitost in konkurenčnost poljskega gospodarstva | 21 |
| 3.2.1 Vpliv neposrednih tujih investicij na produktivnost in stopnjo dobička | 22 |
| 3.2.2 Vpliv privatizacije s tujim kapitalom na rezultate podjetij | 23 |
| 3.3 Vpliv neposrednih tujih investicij na integracijo Poljske v svetovno gospodarstvo | 24 |
| 3.4 Vpliv neposrednih tujih investicij na izvoz | 25 |
| 3.4.1 Učinek neposrednih tujih investicij na plačilno bilanco | 25 |
| 3.4.2 Zunanja trgovina Poljske po začetku tranzicije | 26 |
| 3.4.3 Lastnosti poljske zunanje trgovine | 27 |
| 3.4.4 Neposredne tuje investicije in izvozna usmerjenost podjetij | 28 |
| 3.4.5 Empirični podatki o izvozu podjetij s tujim kapitalom | 30 |
| 4 SPODBUJANJE NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA POLJSKEM | 32 |
| 4.1 Promocija neposrednih tujih investicij | 32 |
| 4.1.1 Opredelitev promocije neposrednih tujih investicij in promocijske agencije | 32 |
| 4.1.2 Dejavnost Poljske agencije za informacije in tuje investicije | 33 |

| | |
|--|----|
| 4.2 Investicijske vzpodbude | 34 |
| 4.2.1 Posebne ekonomske cone | 34 |
| 4.2.2 Finančne vzpodbude | 36 |
| 4.2.3 Druge vzpodbude | 37 |
| 4.2.4 Učinkovitost investicijskih vzpodbud | 38 |
| | |
| SKLEP | 39 |
| | |
| LITERATURA | 42 |
| | |
| VIRI | 44 |
| | |
| SLOVAR TUJK IN KRATIC | |
| | |
| PRILOGE | |

UVOD

Neposredne tuje investicije (NTI) pomenijo veliko več kot le vir financiranja za gospodarsko rast. Pomembnejše so zaradi svojega razvojnega značaja, saj s seboj prinašajo nove managerske tehnike, naprednejšo tehnologijo, znanje in možnost vstopa na mednarodne trge. Vse to pripomore k prestrukturiranju v smislu prilagajanja gospodarstva optimalni strukturi in prav s tem izzivom se je ob transformaciji centralno planskega gospodarstva v tržno spopadla Poljska. Reintegracija v globalno gospodarstvo in zmožnost poljskega gospodarstva, da popolnoma izkoristi priložnosti, ki jih ponuja članstvo v Evropski uniji (EU), sta odvisni od uspešnosti te preobrazbe gospodarskega okvirja Poljske v okolje, ki bo nudilo ugodne pogoje za povečanje rasti, konkurenčnosti in gospodarske učinkovitosti.

V diplomskem delu, ki je vsebinsko razdeljeno na štiri dele, poskušam na podlagi teoretičnih spoznanj ter konkretnih podatkov in izkušenj analizirati prispevke vhodnih NTI k preobrazbi gospodarstva Poljske. Izhajam iz osnovne hipoteze, da so bile NTI na Poljskem pomemben razvojni element in da so imele občutno pozitiven vpliv na lastniško strukturo gospodarstva, reintegracijo v svetovno gospodarstvo in učinkovitost podjetij.

Prvi del najprej teoretično opredeljuje NTI in njihovo razmerje do drugih oblik vlaganja kapitala v tujino. V nadaljevanju pa so predstavljene različne oblike NTI, njihove prednosti in slabosti ter razlike v motivacijah tujih investitorjev, ki se odločijo za posamezno obliko NTI.

Razvoj institucionalnega in zakonskega okvirja tujega investiranja na Poljskem od 70-ih let prejšnjega stoletja do danes je predstavljen v drugem delu diplomskega dela. Poglavje vključuje tudi opis tokov in osnovnih značilnosti NTI danes, pa tudi potencial Poljske pri privabljanju tujega kapitala v prihodnosti.

V tretjem in osrednjem delu analiziram vlogo NTI pri preoblikovanju poljskega gospodarstva. Poglavje zajema prikaz učinkov, ki so jih NTI imele in jih še vedno imajo na lastninsko preoblikovanje, zlasti skozi privatizacijo, na učinkovitost podjetij in na reintegracijo Poljske v svetovno gospodarstvo in mednarodno delitev dela. Pozornost je namenjena tudi vplivu NTI na plačilno bilanco in izvozno usmerjenost podjetij.

Čerti del prikazuje vlogo države pri pospeševanju tokov vhodnih NTI na Poljsko. Predstavljeno je delo poljske agencije za promocijo tujih investicij in opisane različne investicijske vzpodbude, do katerih so upravičeni investitorji. V tem poglavju so predstavljena tudi različna mnenja o učinkovitosti investicijskih vzpodbud ter argumenti v prid in proti uporabi le-teh.

V sklepnem delu dodajam še zaključna razmišljanja in ugotovitve o pravilnosti osnovne hipoteze ter nekatere smernice za pospeševanje tokov tujih investicij na Poljsko.

1 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE KOT OBLIKA VLAGANJA V TUJINO

1.1 Opredelitev neposrednih tujih investicij

NTI so oblika mednarodne dejavnosti podjetij in kot pojav v vse večji meri vplivajo na mednarodne ekonomske odnose. Internacionalizacija kapitala - prehajanje kapitala čez državne meje – igra pomembno vlogo pri financiranju gospodarske rasti in razvoja držav.

Investiranje v tujino lahko delimo na vlaganja s fiksnim donosom (kredite) in na vlaganja s spremenljivim donosom (Arhar, 1984, str. 15). Slednja delimo naprej na portfolio investicije in na neposredne investicije (Rojec, 1993, str. 23). Pri obeh oblikah vlaganja v tujino investitor dobi lastništvo nad podjetjem v tujini ali določenim delom tega podjetja. Vendar pa se neposredne in portfolio investicije razlikujejo v večih pogledih.

NTI pomenijo ustanovitev novega podjetja, prevzem že obstoječega podjetja ali razširitev le-tega. Od ostalih oblik mednarodnih tokov kapitala se razlikujejo predvsem po tem, da gre za strateško obliko vlaganja, za katero sta značilni aktivna vloga tujega investitorja in dolgoročnost. NTI načeloma sestavlja paket sredstev in vmesnih proizvodov, kot so tehnologija, oprema, najrazličnejša znanja ter dostop do trgov in virov financiranja.

Do leta 1993 so države uporabljale različne kriterije za opredelitev NTI, s peto izdajo priporočil pa je Mednarodni denarni sklad (International Monetary Fund – IMF) navedel 10-odstotno udeležbo v kapitalu oz. v glasovalnih pravicah v podjetju kot kriterij, ki naj bi zagotovil mednarodno primerljivost podatkov. Deleži manjši od 10% pa se uvrščajo v kategorijo portfolio investicij.

Pri portfolio investicijah ne pride do ustanovitve novega podjetja, temveč gre le za vlaganja v obstoječe podjetje. Ena bistvenih značilnosti, v kateri se ta oblika investiranja razlikuje od NTI, je nedvomno tudi v vlogi, ki jo investitor igra v ciljnem podjetju. Pri NTI igrajo investitorji namreč aktivno vlogo pri upravljanju in nadzoru podjetja. Njihova lastniška udeležba je praviloma dolgoročne narave. Nasprotno pa portfolio investitorji nimajo aktivne udeležbe pri nadzoru in upravljanju podjetja. Njihov motiv je običajno le oplemenitenje vložkov in večinoma bolj kratkoročne narave. Razlika je tudi v tem, kdo igra vlogo pobudnika pri obeh vrstah investicij. Pri NTI so iniciatorji navadno vlagatelji, torej izvozniki kapitala, pri portfolio investicijah pa uvozniki kapitala. Podjetja namreč preprosto izdajo delnice, za nakup katerih se lahko odločijo tudi tujci.

1.2 Oblike neposrednih tujih investicij

Poznamo tri različne oblike NTI: investicije v izgradnjo novih zmogljivosti (greenfield investicije), nakup že obstoječega podjetja (acquisition) in skupna vlaganja (joint venture).

Vsaka oblika NTI ima določene prednosti in pomanjkljivosti ter je različno primerna kot oblika vstopa na trg glede na posamezne dejavnike.

Pri investicijah v nove zmogljivosti se podjetje odloči za nakup ali dolgoročen najem zemljišča, kjer zgradi proizvodne kapacitete. Prednost te strategije je, da podjetje lahko samo izbere lokacijo novih kapacitet, ki ji najbolj ustreza in kjer lahko lažje uveljavi svoje interese. Podjetje tako lažje vzdržuje kontrolo nad svojimi prodajnimi strategijami, kakovostjo proizvodnje, intelektualno lastnino in profitom (Farič, 1994, str. 4). Slabosti te strategije pa so predvsem dolgotrajen proces investiranja, številne težave, s katerimi se srečujejo tuji investitorji pri iskanju nove lokacije oz. primerne zemljišča za gradnjo, in nenazadnje visoka stopnja tveganja, ki ga nosi podjetje samo. V tovrstne investicije se zato navadno spuščajo investitorji, ki imajo že izkušnje na tujih trgih, veliko finančnih sredstev, vizijo lastnega načina vodenja, željo po ohranitvi obstoječe podjetniške kulture, in tisti, ki težko najdejo primerne poslovne partnerje (Meyer, 1998, str. 230-247).

Nakup že obstoječega podjetja pomeni nakup podjetja, ki je v gostujoči državi že poslovalo, vendar je bilo v domači lasti. Tuji investitor tako zelo hitro pridobi nadzor nad podjetjem, obstoječo tehnologijo, na trgu uveljavljeno blagovno znamko, produkcijske kanale in prodajne poti. Poleg tega mu je prihranjen zamuden proces iskanja kvalificirane delovne sile. Pri takih operacijah mora biti tuje podjetje pozorno zlasti na morebitne skrite finančne obveznosti prevzetega podjetja, na odnose med zaposlenimi, na to, ali prevzeto podjetje deluje v skladu z ekološkimi predpisi, ipd. Za take nakupe se odločajo podjetja z bogatimi izkušnjami iz preteklosti. Od tistih, ki se odločajo za investicije v nove zmogljivosti, se razlikujejo v tem, da imajo znanje, s katerim lahko prestrukturirajo obstoječe podjetje in ga integrirajo v svojo organizacijsko shemo (Meyer, 1998, str. 248-262).

Pri skupnih vlaganjih se dve ali več podjetij (običajno tuja in domača podjetja) poveže skupaj, da bi ustanovili novo podjetje, ali pa se dogovorijo za pogodbeno sodelovanje. Lahko gre za sporazume, ki so časovno omejeni in ki vključujejo različne trge, pogodbene oblike in pravne osebe z različnimi pravnimi formami. Enoznačna definicija organizacijskega modela je zato nemogoča. V osnovi ločimo pogodbeno skupna vlaganja, pri katerih gre preprosto samo za pogodbeno sodelovanje, in družbeniška skupna vlaganja, pri katerih gre za popolnoma novo podjetje, katerega lastniški deleži so razdeljeni med družbeniška podjetja. Skupna vlaganja so primerna, kadar projekt zahteva visoke investicijske izdatke, specialistična znanja, dolgotrajno uveljavljanje podjetja in visoko stopnjo tveganja, saj si le-to partnerska podjetja lahko delijo. Podjetja ustanovljena na osnovi skupnih vlaganj domačih in tujih investorjev imajo lažji dostop do domačega znanja in lokalnega trga ter ne predstavljajo nevarnosti za izgubo gospodarske suverenosti države prejemnice. Za skupna vlaganja se tako odločajo predvsem investitorji, ki nimajo predhodnih izkušenj z investiranjem v tujini in ki vstopajo na visoko tvegan in nepoznan trg (Meyer, 1998, str. 213-229). Vendar pa tuji partnerji zaradi manjše možnosti nadzora in zaradi delitve koristi od naložbe vanje običajno ne vlagajo naj sodobnejše tehnologije (Farič, 1994, str. 4).

2 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE NA POLJSKEM

NTI v tranzicijskih državah na začetku procesa prehoda v tržno gospodarstvo vrednostno niso dosegale takega obsega kot v državah v razvoju in v razvitih državah. Ker pa so postsocialistične države predstavljale privlačno in neizkoriščeno možnost za tuje vlagatelje, se je rast tokov tujih investicij hitro povečala. Tokovi NTI ter narava, uspeh, obseg in število investicijskih projektov so bili odvisni od tržne privlačnosti, zunanjetrgovinske politike in še posebej od napredovanja države na poti k tržnemu gospodarstvu. Zelo pomemben dejavnik, ki je vplival na tokove NTI, pa je bila tudi stopnja tveganja, ki so jo zaznavali investitorji.

2.1 Zakonski okvir

2.1.1 Zakonski okvir od 70-ih let do danes

Na Poljskem so se zahteve po reformah, ki bi uvedle nekatere tržne elemente in omogočile večjo decentralizacijo v odločanju, pojavljale že vse od 50-ih let prejšnjega stoletja dalje. Prvi poskusi privabljanja tujega kapitala segajo še v drugo polovico 70-ih let, ko je bil leta 1976 vstop tujih investicij tudi formalno dovoljen, vendar le v sektorju male proizvodnje in v zelo majhnem obsegu (Hartman, 1994, str. 18). Morda je na prvi pogled presenetljivo, da so se na Poljskem prej kot v večini ostalih takratnih socialističnih držav začeli zavedati pomembne vloge priliva tujega kapitala. Vendar pa je to, če upoštevamo drastično pomanjkanje domačega kapitala, navsezadnje povsem razumljivo.

Zakoni na področju tujih investicij so bili od konca 80-ih let večkrat spremenjeni in dopolnjeni, vsakič v smeri večje liberalizacije pritoka tujih investicij. Vse spremembe zakona so imele pozitivne, a zelo različne učinke na pritok tujega kapitala. Sredi 80-ih let, torej že pred tranzicijo, pa je bil na Poljskem narejen prvi pomembnejši korak za privabljanje tujih investicij, ki bi poleg kapitalskega vložka prinesle tudi moderno tehnologijo in znanje. S sprejemom *Zakona o družbah z udeležbo tujega kapitala* leta 1986 je število podjetij z delnim tujim lastništvom začelo polagoma le naraščati. Vendar pa je bil napredek počasen, saj je bilo v času dveh let in pol, ko je bil ta zakon v veljavi, izdanih le 52 dovoljenj tujim investitorjem (Gołebiowski, 1994, str. 209).

Kot posledica je bil leta 1989 sprejet nov zakon, ki naj bi z dodatno liberalizacijo pospešil pritok tujih investicij. Odpravljene so bile mnoge omejitve na vstop NTI in uvedene različne davčne ugodnosti. Ta korak je bil precej bolj uspešen, saj je bilo leta 1989 tujim investitorjem podeljeno 867, torej skoraj 17-krat toliko dovoljenj kot v dveh letih in pol veljave prejšnjega zakona (Hartman, 1994, str. 18). Vendar pa to povečanje obsega tujih investicij, ki so podobno kot še danes prihajale večinoma iz razvitejših zahodnih držav, po rezultatih takratnih raziskav javnega mnenja pri poljskem prebivalstvu ni bilo najbolje sprejeto.

Do še večjega preobrata pa je prišlo leta 1990 skupaj z začetkom transformacije poljskega gospodarstva v tržno ekonomijo. Sprememba celotnega gospodarskega okvirja je imela večji vpliv, kot bi ga lahko imel kakršen koli še tako neomejujoč zakon. Število podjetij s tujim deležem je od konca prelomnega leta 1990 s 1.645 enot do konca prvega četrletja leta 1992 naraslo na kar 6.187 enot (Gołebowski, 1994, str. 214). NTI so tako zabeležile visoko stopnjo rasti, ki pa je bila vseeno še pod pričakovanji. Glavni razlog za to ne bi mogli pripisati neučinkovitosti poljske zakonodaje ali neprivlačnosti Poljske za tuje investitorje, ampak dejstvu, da je bilo poljsko gospodarstvo že pred tranzicijo razmeroma precej odprto in obseg NTI relativno velik v primerjavi z drugimi evropskimi postsocialističnimi državami.

Poljska je še naprej nadaljevala svojo politiko odprtosti gospodarstva tujemu kapitalu in konec leta 1991 sprejela *Zakon o družbah s tujim kapitalskim vložkom*. Najpomembnejše spremembe so bile svoboda transferja dobička in prihodkov od prodaje delnic (tudi v tuji valuti), odprava minimalnega kapitalskega vložka s strani tujih investitorjev (predhodno je znašal 50.000 USD), možnost 100-odstotnega deleža v poljskih podjetjih, uvoz opreme kot investicijskega kapitala brez plačila carin in ohlapnejše formalnosti. Prišlo pa je tudi do podelitve posebnega statusa, ki so ga uživala tuja podjetja na ozemlju Poljske, in sicer triletno oprostitve plačevanja davkov. Davka na dobiček ni bilo potrebno plačevati za vse velike investicije, ki so presegle 2 milijona ECU, in za investicije v regije z visoko stopnjo brezposelnosti, investicije v projekte z najsodobnejšo tehnologijo ter investicije, ki so vodile do vsaj 20-odstotnega izvoza ustvarjene produkcije. Poleg tega pa je novi zakon zagotovil še zaščito potencialnih tujih investitorjev pred morebitnimi izgubami, ki bi nastale zaradi vladnih odločitev. Rezultat je bil hitro očitno, število podjetij s tujim kapitalom je samo v zadnjem četrletju istega leta, ko je bil zakon sprejet, naraslo za kar 36% (Gołebowski, 1994, str. 214). Tudi delež tujih investicij v BDP-ju, ki je bil leta 1990 še povsem zanemarljiv, je občutno narasel in leta 1992 dosegel vrednost 1.8% (Kaminski, 1999, str. 9).

Dodatno varovalo za tuje investitorje so predstavljali tudi bilateralni sporazumi o obojestranski zaščiti in promociji investicij, ki jih je v tistem obdobju začela sklepati Poljska in jih do danes podpisala s 56 državami (PAIiZ, 2004). Hkrati pa je vzpodbudno učinkoval tudi sprejem *Zakona o privatizaciji državnih podjetij* leta 1990, ki je omogočil sodelovanje tujih investitorjev pri privatizaciji poljskih državnih podjetij, ki so predstavljala dodatno in še posebej vabljivo priložnost za tuje investitorje. Tuji investitorji so tako v okviru privatizacije lahko začeli ustanavljati podjetja s skupnimi vlaganji, kupovali celotna podjetja ali deleže podjetij, ki so se privatizirala preko likvidacije, kupovali delnice na javni prodaji in posredovali svoje predloge za pričetek privatizacije določenega podjetja. Podjetja v tuji lasti so bila lahko v obliki družbe z omejeno odgovornostjo ali delniške družbe. Nakup deleža, ki je presegel 10% vrednosti privatiziranega podjetja, je od tujega investitorja zahteval dovoljenje takratne Poljske agencije za tuje investicije, ki se je junija leta 2003 združila s Poljsko informacijsko agencijo v enotno Poljsko agencijo za informacije in tuje investicije

(PAIiIZ)¹. Investicije v obrambno industrijo, pristanišča, letališča ter produkcijo alkohola in žlahtnih kovin pa so zahtevale dovoljenje Ministrstva za privatizacijo (Hartman, 1994, str. 18).

2.1.2 Današnji zakonski okvir

Skoraj petnajst let po začetku tranzicije je Poljska zelo odprta in zakonsko prijazna tujim investitorjem. Podjetja v tuji lasti so namreč deležna nacionalnega tretmaja in vodijo svoje poslovanje po enakih načelih kot domača podjetja. Glavni zakon, ki določa poslovno aktivnost na Poljskem, *Zakon o poslovni dejavnosti* iz leta 1999, podeljuje poljskim in tujim podjetnikom enake pravice pri ustanavljanju in vodenju poslovnih dejavnosti na Poljskem. Tuji podjetniki smejo, po načelu recipročnosti, začeti in voditi posle na osnovi enakih načel, ki zadevajo podjetnike s stalnim prebivališčem ali registriranim sedežem na Poljskem, razen če mednarodni sporazumi ratificirani s strani Poljske zahtevajo drugače. V primeru neizpolnjevanja načela recipročnosti smejo tuja podjetja izvajati svoje poslovne dejavnosti le v obliki omejenega partnerstva, družbe z omejeno odgovornostjo ali družbe s skupnimi vlaganji. Prav tako se lahko pridružijo takšnim partnerstvom in družbam ali kupijo delež v njih. Tuji lastniki lahko tudi upravljajo z vsem dobičkom po obdavčenju brez kakršnih koli omejitev ali potrebnih dovoljenj.

Poleg tega vodi Poljska aktivno politiko privabljanja tujih investicij s pomočjo različnih investicijskih vzpodbud in promocijske dejavnosti, za katero skrbi že omenjeni PAIiIZ. Sedanje regulative o državni pomoči, ki so bile sprejete leta 2000, so usklajene s pravili EU in določajo pogoje, postopke, količino in obliko pomoči odobrene tujemu investitorju.

Dodaten dokaz ugodne investicijske klime na Poljskem nudijo tudi rezultati raziskav javnega mnenja o tujih investitorjih, ki se je od leta 1990 občutno spremenilo. Po ugotovitvah raziskave iz leta 2003, ki jo je izvedel PAIiIZ, večina poljske družbe (kar 75%) pozitivno sprejema prisotnost tujega kapitala v državi. 41% prebivalstva meni, da je delež tujega kapitala v poljskem gospodarstvu celo premajhen, in bi z veseljem sprejelo dodatne investicije. Več kot polovica prebivalcev ceni vpliv tujih investitorjev na obogatitev ponudbe produktov na trgu, modernizacijo produkcijskih tehnik in ustvarjanje novih delovnih mest (PAIiIZ, 2004).

2.2 Tokovi neposrednih tujih investicij po letu 1990

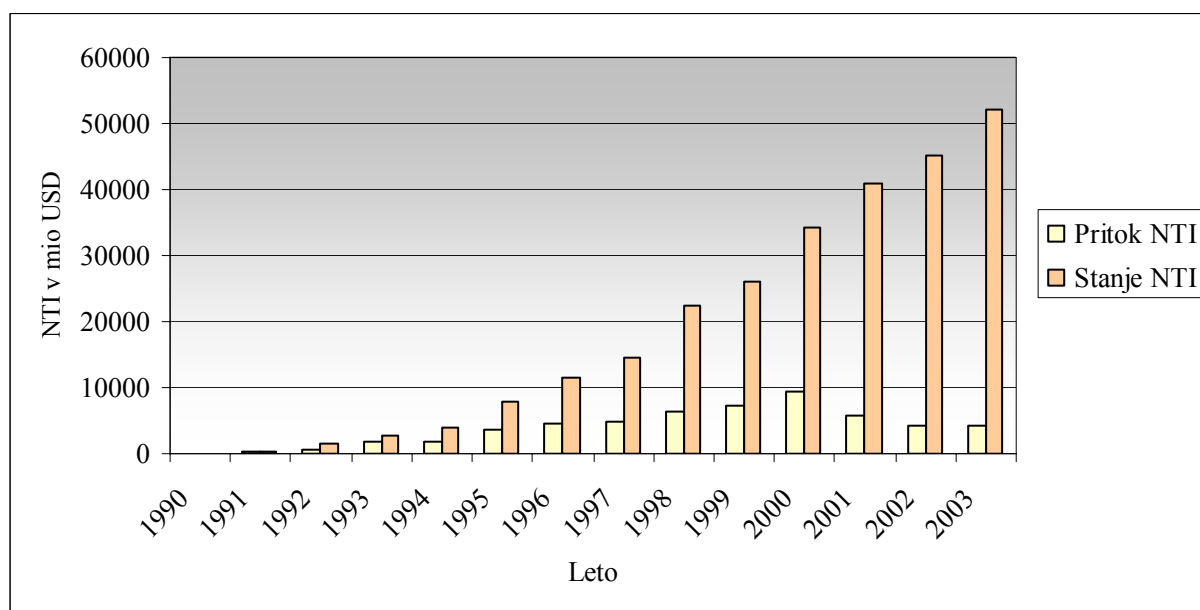
Poljska je v prvih letih tranzicije uspela privabiti razmeroma majhne tokove NTI na prebivalca v primerjavi z drugimi državami Srednje in Vzhodne Evrope (SVE). Tokovi NTI

¹ PAIiIZ - Poljska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

so od leta 1990, ko so znašali 89 milijonov USD, narasli na 1,8 milijarde USD v letu 1994 (glej Sliko 1, na str. 7). Temu pa je v poznih 90-ih letih sledila hitra ekspanzija tokov NTI na račun zagona privatizacije, ki je stimulirala tuje prevzeme. V obdobju med 1994 in 2000 so naraščali z neverjetno povprečno letno stopnjo rasti 31% in leta 2000 dosegli maksimalno vrednost 9,3 milijarde USD, daleč najvišjo vrednost med državami SVE. Potem pa je leta 2001 sledilo zmanjšanje pritokov NTI na 5,7 milijarde USD in na 4,1 milijarde USD leta 2002 (FDI Database, 2004).

Padec v tokovih lahko deloma pripišemo negativnemu svetovnemu trendu v tokovih NTI in splošno slabemu gospodarskemu stanju svetovnega gospodarstva, del razloga pa je tudi izguba dveh velikih avtomobilskih investitorjev – japonske Toyote in PSA iz Francije. Razlogi, ki so jih investitorji navedli za nepripravljenost investirati na Poljsko, so zlasti nezadovoljstvo z davčnim sistemom, nižji stroški v bližnji Ukrajini in Rusiji in pa korupcija (Komulainen, 2003, str. 3). Vendar pa izgleda, da se je trend na Poljskem ponovno obrnil na bolje. Celotni svetovni tokovi NTI so leta 2003 sicer upadali že tretje leto zapored, prav tako so upadli skupni tokovi NTI usmerjeni v države SVE, kljub temu pa je Poljska leta 2003 po prvih podatkih zabeležila ponovno povečanje pritoka NTI na 4,2 milijarde USD (World Investment Report, 2004).

SLIKA 1: Tokovi in stanje NTI na Poljskem v obdobju 1990-2003 (v milijonih USD)



Vir: FDI Database, 2004; World Investment Report, 2004.

Leta 2002 je Poljska prejela kar tretjino vseh tokov NTI v državah SVE. Posledično se je občutno povečal tudi celoten obseg NTI. Desetkratno povečanje v obdobju 1990-1996 je obseg NTI privedlo do vrednosti 11 milijard USD, ki je do leta 2000 narasla že na 34 milijard USD in konec leta 2003 preseгла 51 milijard USD, kar je bila ponovno največja vrednost v

regiji, ki je predstavljala približno tretjino celotnega obsega NTI v SVE v letu 2003 (World Investment Report, 2004).

Spremembe tokov NTI na Poljskem v prvih letih tranzicije se sicer zdijo gromozanske. Vendar pa sta Češka in Madžarska uspeli privabiti bistveno večje tokove NTI per capita kot pa Poljska. Za temi slabšimi rezultati tičijo naslednji razlogi (Kaminski, 1999, str. 12):

- Negativne predstave tujih investorjev o Poljski, v kateri naj bi zaradi vpeljave drastičnega stabilizacijskega in transformacijskega programa leta 1990 vladala nestabilna politična situacija. Predstave imajo zelo veliko vlogo pri odločanju investorjev, pri tem ni pomembno, ali so ti vtisi o neki državi tudi utemeljeni ali ne. Kot so kasneje dokazale demokratične volitve in mirna predaja moči, so bile te predstave v primeru Poljske večinoma neutemeljene.
- Dokler nista bila zaključena sporazuma Pariškega kluba leta 1991 in predvsem Londonskega kluba² leta 1994, je imelo veliko potencialnih investorjev dvome o sposobnosti Poljske, da ohrani makroekonomsko stabilnost.
- Najbrž najbolj pomemben dejavnik pa se nanaša na razlike v gospodarskih politikah. Proces privatizacije na Češkem in Madžarskem je potekal ne samo precej hitreje, temveč tudi bolj ekstenzivno glede na sektorsko pokritost. Potencial za povečanje NTI, seveda ob primerni kombinaciji ekonomskih politik, je tako v prvih letih ostal še v veliki meri neizkoriščen, še zlasti v storitvenem sektorju. Medtem ko je bila na Madžarskem privatizacija storitev izvedena večinoma s tujimi investicijami, so na Poljskem podjetja v storitvenih dejavnosti ostala še dolgo časa zaprta za tuje investitorje. Kot posledica je cela vrsta storitev, kot so telekomunikacije in finančno posredništvo, ki so ključne za neko državo in njeno zmožnost, da bi optimalno izrabila priložnosti, ki jih ponuja globalna ekonomija, predolgo časa ostale v domačih rokah in tako zaostale v smislu NTI in kakovosti. Ko se ti sektorji postopoma odpirajo tujcem, pritegnejo za seboj NTI tudi v druge sektorje, kjer bi pritek investicij pripomogel k razvoju stroškovnih in povpraševalnih povezav med podjetji ter tudi k razvoju izvozne infrastrukture.

2.3 Porazdelitev neposrednih tujih investicij po državah porekla

Kar se tiče geografskega izvora izvoznikov kapitala na Poljsko, so od nekdanj prevladovala podjetja iz Evrope. Vendar pa je že v prvih dveh letih po začetku tranzicije prišlo do sprememb na vodilnih mestih lestvice največjih tujih investorjev. Absolutno največjo

² Države upnice so se odločile Poljski odpisati oz. zmanjšati obresti za obdobje treh let. Tako je Poljska v teh treh letih plačevala obresti le v višini 20%. Države upnice so se kasneje z IMF dogovorile o delni ali popolni oprostitvi dolgov. Tako se je šest upnic (ZDA, Nemčija, Velika Britanija, Nizozemska, Finska in Švedska) odločilo odpisati vso glavnico, preostalih 11 držav upnic (Avstrija, Belgija, Brazilija, Kanada, Danska, Francija, Italija, Japonska, Norveška, Španija in Švica) pa se je odločilo znižati obrestne mere. Zmanjšani dolg naj bi Poljska odplačala do leta 2014 (Plachtej, Verhovnik, 2000, str. 48).

izvoznico kapitala na Poljsko do takrat, sosednjo Nemčijo, so na prvem mestu namreč zamenjale ZDA. Velike severnoameriške korporacije so bile veliko bolj pripravljene investirati na Poljsko kot mala in srednje velika evropska podjetja, za katera je bila Poljska še vedno preveč tvegano in nestabilno področje.

Vendar pa je Poljska po prvih letih tranzicije dokazala, da je uspešno prebrodila obdobje tranzicije, in je že ob pričetku pristopnih pogajanj z EU pridobila na ugledu, ki se bo po nedavnem vstopu verjetno še dodatno povečal. Z zmanjšanjem tveganja v očeh tujih investitorjev je Poljska tako začela privlačiti tudi mala in srednje velika podjetja zlasti iz držav članic EU. Tako je znova prišlo do spremembe v geografski strukturi tujih investitorjev na Poljskem v prid evropskim podjetjem.

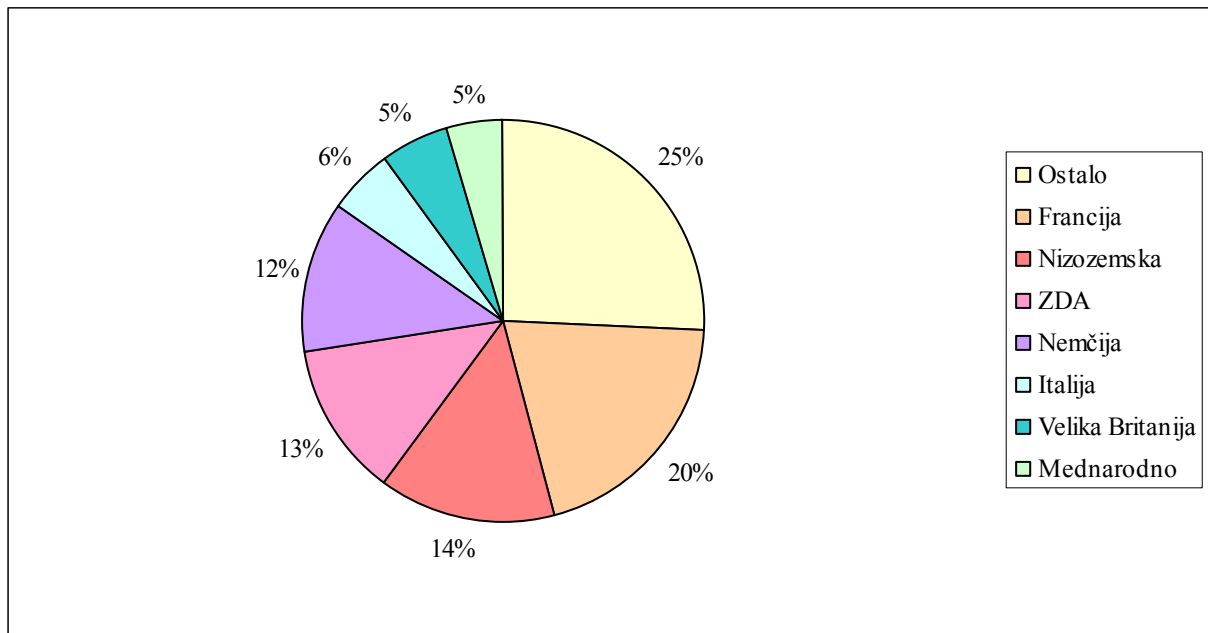
Tudi danes skoraj vse NTI izvirajo iz razvitih držav, še zlasti iz 15 držav, ki so sestavljale EU pred zadnjo širitvijo maja 2004. Če upoštevamo akumulirano vrednost tujega kapitala investiranega na Poljsko (glej Sliko 2, na str. 10), zavzema prvo mesto na lestvici Francija (petino vseh NTI na Poljskem). Skupaj s še dvema državama iz EU, Nizozemsko in Nemčijo, predstavljajo približno polovico celotnega obsega NTI na Poljskem. Poljska še naprej ostaja privlačna lokacija tudi za investitorje iz ZDA, ki so predstavljali 8-odstotni delež pritoka NTI na Poljsko leta 2003 in imeli 12,5-odstotni delež v celotnem obsegu NTI. Svoj kapital so na Poljskem locirala tudi podjetja, ki se identificirajo kot mednarodna, katerih delež je predstavljal 4,6% akumuliranega obsega NTI. Delež investicij iz drugih držav SVE ostaja še naprej razmeroma majhen in je leta 2003 znašal približno 5% obsega vseh NTI na Poljskem. Podobno že tako majhna vloga držav v razvoju kot uvoznic NTI na Poljsko pa je še dodatno upadla (PAIiZ, 2004).

Vrednost investicijskih izdatkov 15 največjih tujih podjetij leta 2003 je znašala skoraj 2,4 milijarde USD, kar predstavlja preko 38% celotne vrednosti pritoka NTI leta 2003³. Največji tuji investitorji so bila nizozemska podjetja (2,1 milijarde USD), katerim so sledila mednarodna podjetja (986 milijonov USD), nemška podjetja (806 milijonov), francoska podjetja (616 milijonov USD) in podjetja iz ZDA (535 milijonov) (PAIiZ, 2004).

V resnici je delež izvornih NTI iz EU manjši, kot kažejo statistični podatki, saj je potrebno upoštevati tudi vse bolj razširjen proces globalizacije in vse večjo svobodo kapitalskih tokov v svetu, zaradi česar številni investitorji z ameriških ali azijskih trgov investirajo na Poljsko preko svojih podružnic lociranih večinoma v evropskih državah. Ta podjetja so na primer Coca Cola, ki investira preko Grčije, Goodyear (Luksemburg) in United Technologies (Francija).

³ Na Poljsko so leta 2003 največ investirala podjetje Fiat-GM Powertrain B.V z Nizozemske (432,2 milijona USD), mednarodna družba GE Capital Real Estate/Heitman Central Europe Property Partners (254,7 milijona USD) in podjetje Europolis Invest iz Avstrije (237,3 milijona USD) (PAIiZ, 2004).

SLIKA 2: NTI na Poljskem po državah porekla investitorjev (31.12.2003)



Vir: PAIiIZ, 2004.

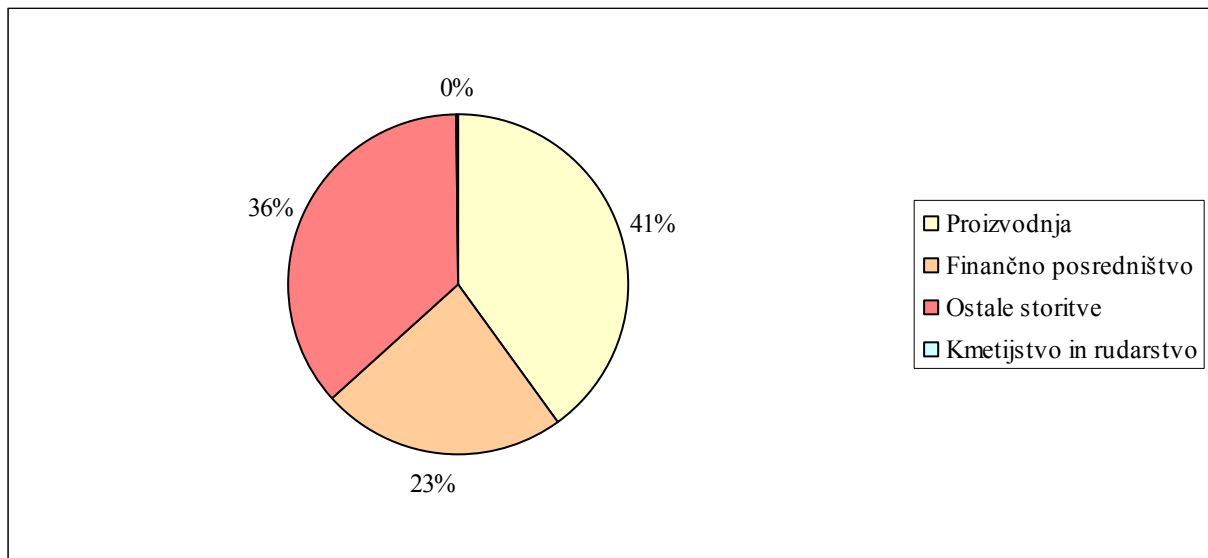
2.4 Sektorska porazdelitev neposrednih tujih investicij

Zadnja leta predstavljajo levji delež NTI naložbe v proizvodnem sektorju (glej Prilogo 1). Njihov pritek leta 2003 je namreč znašal kar 2,9 milijarde USD, kar predstavlja 46-odstotni delež celotnega pritoka NTI istega leta na Poljsko. Ta delež se je v primerjavi z letom 2002 povečal za 12 odstotnih točk. Najzanimivejši dejavnosti za tuje vlagatelje v tem sektorju sta kemična in farmacevtska industrija ter proizvodnja raznih nekovinskih izdelkov, kot so cement, apno in kalcijev sulfat (mavec). Pritok v kemično in farmacevtsko industrijo je znašal 570 milijonov USD, kar predstavlja 9-odstotni delež v celotnem pritoku tujega kapitala na Poljsko v letu 2003 in 19% pritoka v proizvodni sektor. NTI postopoma pritekajo tudi v prehrambeno industrijo, še zlasti v obliki reinvestiranih dobičkov. Leta 2003 je pritek v prehrambeno dejavnost dosegel vrednost 315 milijonov USD, kar je predstavljajo 11% pritoka v celoten proizvodni sektor (PAIiIZ, 2004).

Poleg investicij v proizvodne dejavnosti je poljski trg za tuje investitorje zanimiv tudi na finančnem področju, saj so tuji investitorji v finančno posredništvo v letu 2003 vložili kar 2,4 milijarde USD oz. 38% celotnega pritoka NTI na Poljsko. NTI so prav tako pritekale v druge storitvene sektorje, še posebej v segment medijev in zabavnštva, ki je zabeležil povečanje za 2 odstotni točki v primerjavi z letom 2002 (PAIiIZ, 2004).

Glede na akumulirano vrednost NTI je sektorska sestava tujega kapitala ostala nespremenjena v primerjavi s prejšnjimi leti, tako da proizvodni in finančni sektor še naprej ostajata dominantni področji (glej Prilogo 2). Tuji investitorji so v proizvodni sektor doslej vložili 27,7 milijarde USD (40%) in 16,7 milijarde USD (23%) v finančno posredništvo (glej Sliko 3). Sledijo družbene in osebne storitve (11,7%) ter oskrba energije, plina in vode (10,2%) (PAIiZ, 2004).

SLIKA 3: Sektorska porazdelitev NTI na Poljskem (31.12.2003)



Vir: PAIiZ, 2004.

2.5 Največji tuji investitorji

Največji tuji investitor na Poljskem (stanje 31. decembra 2003) je francosko podjetje France Telecom, ki ima na Poljskem investirane več kot 4 milijarde USD (glej Tabelo 1, na str. 12). Na drugem mestu mu z investicijami v vrednosti 2,7 milijarde USD sledi Evropska banka za obnovo in razvoj (European Bank for Reconstruction and Development - EBRD). Med 15 največjimi tujimi investitorji izvira največji obseg NTI iz Francije (5,3 milijarde USD) in Italije (3 milijarde USD), sektorsko pa so med največjimi najbolj zastopane NTI v storitveni sektor, zlasti v finančno posredništvo ter veleprodajo in trgovino na drobno (PAIiZ, 2004).

TABELA 1: Seznam največjih tujih investitorjev na Poljskem (31.12.2003)

| Št. | Investitor | Investicija (milijoni USD) | Država | Dejavnost |
|-----|--------------------|-------------------------------|------------|---------------------------------------|
| 1 | France Telecom | 4.020,3 | Francija | Transport, skladiščenje, komunikacije |
| 2 | EBRD | 2.695,0 | Mednarodno | Finančno posredništvo |
| 3 | Fiat | 1.768,7 | Italija | Proizvodnja transportne opreme |
| 4 | HVB | 1.336,0 | Nemčija | Finančno posredništvo |
| 5 | Citigroup | 1.300,0 | ZDA | Finančno posredništvo |
| 6 | KBC Bank N.V. | 1.290,0 | Belgija | Finančno posredništvo |
| 7 | OAo Gazprom | 1.283,8 | Rusija | Transport, skladiščenje, komunikacije |
| 8 | Vivendi Universal. | 1.243,4 | Francija | Transport, skladiščenje, komunikacije |
| 9 | United PanEurope | 1.200,0 | Nizozemska | Druge družbene in osebne storitve |
| 10 | UniCredito Italia | 1.200,0 | Italija | Finančno posredništvo |
| 11 | Metro Group | 1.156,0 | Nemčija | Veleprodaja in trgovina na drobno |
| 12 | Kronospan Holdings | 1.061,0 | Ciper | Proizvodnja lesa in lesnih izdelkov |
| 13 | General Motors | 1.010,0 | ZDA | Proizvodnja transportne opreme |
| 14 | ING Group | 990,0 | Nizozemska | Finančno posredništvo |
| 15 | Daewoo | 936,4 | J. Koreja | Proizvodnja transportne opreme |

Vir: PAIiIZ, 2004.

2.6 Potencial neposrednih tujih investicij

2.6.1 Konkurenčni položaj Poljske kot lokacije za tuje investicije

Kateri dejavniki vplivajo na izbiro lokacije nekega podjetja, ki se je odločilo preseliti svojo proizvodnjo v tujino, nam povedo lokacijsko specifične prednosti, ki povzročajo, da imajo nekatere države kot lokacija za tuje investicije prednost pred drugimi. Obstajajo tri glavne skupine lokacijsko specifičnih prednosti: prva skupina se nanaša na proizvodne stroške, druga na marketinške dejavnike in tretja na dejavnike, ki so povezani z različnimi vladnimi politikami (Rojec, 1993, str. 53-54). Najpomembnejše lokacijsko specifične prednosti Poljske za NTI po skupinah dejavnikov so navedene v Tabeli 2, na str. 13.

TABELA 2: Lokacijsko specifične prednosti Poljske

| Vrsta dejavnikov | Lokacijsko specifična prednost |
|-----------------------|--|
| Proizvodni stroški | Velika količina razpoložljive in poceni delovne sile |
| Marketinški dejavniki | Velikost lokalnega trga |
| | Bližina trgov držav Vzhodne Evrope in nekdanjih članic Sovjetske zveze |
| | Bližina nekaterih največjih tujih investitorjev (Nemčija) |
| | Uspešna reintegracija v svetovno gospodarstvo |
| Vladni dejavniki | Razmeroma dobra politična stabilnost |
| | Makroekonomska stabilnost |
| | Tujim investicijam odprto in prijazno pravno in poslovno okolje |
| | Privatizacija državnih podjetij |
| | Investicijske vzpodbude |
| | Nizka stopnja davka na dobiček (19%) |

Vir: PAIiZ, 2004.

2.6.2. Izziv ohranitve privlačnosti Poljske za tuje investitorje

NTI so nedvomno ublažile napore tranzicije in prispevale k doseženemu uspehu Poljske pri reintegraciji v evropsko in svetovno gospodarstvo. Zato se pojavlja več skrbi, ko nekateri dejavniki, ki so bili odgovorni za privabljanje NTI, izgubljajo na svoji pomembnosti.

Prvič, med uvodnimi fazami tranzicije je bil del NTI pritegnjen s strani črnih lukenj podedovanih iz centralno planskega sistema, kot je na primer pomanjkanje visoko kvalitetnih potrošniških dobrin, tako trajnih kot netrajnih. Tuji investitorji so zato temu primerno, čeprav ne izključno, ciljali na trge proizvodov, kot so hrana, pijača (še posebej pivo in brezalkoholne pijače), tobačni izdelki in milo, ter na založniški trg (Kaminski, 1999, str. 11).

Vendar pa je začetni prepad v presežnem povpraševanju že dosegel meje zasičenosti in lahko se zgodi, da tokovi NTI presahnejo. Pri tem pa je potrebno opozoriti na dve stvari. Odprtje sektorjev NTI, kjer je bila privatizacija zapoznena, in tržni uspeh blagovnih znamk visoke kvalitete lahko sprožita nove tokove NTI. Čeprav imajo poljski potrošniki omejeno kupno moč, so bili do sedaj močno osveščeni glede blagovnih znamk, ki so v poljski družbi postale pomemben statusni simbol. Poljski potrošniki so bili sprva sicer kritični do blagovnih znamk,

vendar pa so jim, ko jih enkrat sprejmejo, veliko bolj zvesti kot njihovi zahodni sosedi. To po eni strani privablja številna uveljavljena tuja podjetja, ki vidijo v zvestih kupcih možnosti novih zaslužkov, in po drugi strani sili podjetja, katerih znamke so že prisotne na poljskem trgu, da ostajajo konkurenčna in stalno izboljšujejo svoje proizvode.

Drugič, privlačnost Poljske kot lokacije za NTI je tesno povezana s trendi v stroških dela in fleksibilnosti trga dela. Ti pa so močno odvisni od razmerja med produktivnostjo dela in plačnimi gibanji, pa tudi od stopnje apreciacije poljskega zlota. Na slednjo pa nenazadnje vplivajo tudi tokovi NTI, saj povečanje le-teh vodi do povečanja realnih menjalnih tečajev. Poleg tega so raziskave pokazale, da je rast plač višja prav v podjetjih s tujim kapitalom (Uminski, 2001, str. 79). Omejitve na plače so bile zelo pomembne za uspešen gospodarski razvoj Japonske in malih azijskih tigrov, težko pa je predvideti, ali se bo zgodba ponovila tudi v primeru Poljske. Vendar pa največja skrita prednost Poljske leži v dejstvu, da je razlika v plačah med Poljsko in povprečjem EU še posebej visoka za visoko kvalificirane delavce.

Tretjič, zaradi svoje velikosti in primerne lokacije med zahodno Evropo in relativno mladimi neodvisnimi državami bivše Sovjetske zveze je Poljska zelo privlačna baza, iz katere podjetja lahko vodijo svoje posle v tej razvijajoči se, dinamični in vznemirljivi regiji. Dodatne reforme v bivših državah članicah Sovjetske zveze bodo samo še okrepile tržno usmerjene investicije na Poljskem. Da bi iz širitve trga iztržila maksimalno, je trgovinska liberalizacija znotraj držav SVE ter bivših sovjetskih držav ogromne pomembnosti. Poglobljena integracija znotraj EU v smislu skupne konkurenčne politike in pravil o državni pomoči ter odstranitev tehničnih ovir bo privabila NTI v regijo, vključno s Poljsko. Skupaj z liberalizacijo trgovine z bivšimi sovjetskimi državami bi ti ukrepi povečali trg za tuje investitorje na Poljskem.

Četrtič, z v mnogih sektorjih še nedokončano privatizacijo kapaciteta Poljske za vstop NTI verjetno še ni dokončno izkoriščena. Kljub temu pa se mora Poljska pripraviti na čas, ko privatizacija ne bo več glavni vir tokov NTI. Naloga, ki čaka Poljsko sedaj, je, da zagotovi nadaljnjo rast teh tokov, in povečanje števila greenfield investicij kaže, da lahko ti projekti vsaj deloma nadomestijo konec s privatizacijo povezanih tokov NTI. In izboljšanje okolja za privatno poslovno dejavnost, tako tujo kot domačo, je potreben pogoj za doseg tega cilja.

Petič, vse večji problem, ki odvrne marsikaterega tujega investitorja, je visoka in naraščajoča stopnja korupcije. Indeks percepcije o razširjenosti korupcije, ki ga objavlja organizacija Transparency International, kaže, da se situacija na Poljskem drastično slabša. Od leta 1997 naprej je ocena Poljske z vrednosti 5,08 (najvišja možna ocena je 10) stalno padala do vrednosti 3,6 leta 2003, Poljska pa je tako iz 29. mesta lestvice leta 1997 padla na 64. mesto leta 2003 (Transparency International, 2004). Ne smemo pozabiti, da ima ta indeks velik vpliv v poslovnem okolju in zagotovo ne pripomore k ugledu Poljske kot primerne lokacije za tuje investitorje. Problematičnosti stanja se zavedajo tudi Poljaki sami, saj 90% prebivalcev

Poljske meni, da živi v državi z veliko razširjenostjo korupcije, kar je največji odstotek med 10 novimi članicami EU (Financial Times, 2004).

Šestič, za dodatno nezaupanje in nezadovoljstvo s pravnim in poslovnim okoljem pa je kriv tudi nepredvidljiv, zapleten, nepregleden in nedosleden davčni sistem, ki kljub nekaterim davčnim vzpodbudam na voljo investorjem in nizki stopnji davka na dobiček (19%) med investitorji ni ravno priljubljen. Poleg tega pa bo Poljska v prihodnje verjetno prisiljena dvigniti svojo davčno stopnjo na raven bližje povprečju EU.

Zaradi zgoraj omenjenih dejavnikov je Poljska že izgubila marsikatero investicijo. Eden od zadnjih takih primerov je bil v avtomobilski industriji, ko je Poljska v tekmovanju za investicijo južnokorejskega avtomobilskega proizvajalca Kia Motors vredno 700 milijonov EUR izgubila proti Slovaški. Glavna razloga za to pa sta bila slaba infrastruktura ter zapleten in nepredvidljiv davčni sistem (Going East, 2004, str. 60).

2.6.3 Mnenja tujih investorjev o investicijskem okolju Poljske

Težko je oceniti, kakšno mnenje o Poljski prevladuje med tujimi investitorji, saj rezultati anket kažejo različna mnenja. Marca 2002 so avtorji lestvice najbolj konkurenčnih gospodarstev, ki jo je objavil World Economic Forum, podali oceno, da se je konkurenčna sposobnost Poljske občutno zmanjšala, kot glavne dejavnike pa so navedli občutno upočasnitev gospodarske rasti, neučinkovitost javnih institucij in korupcijo (World Economic Forum, 2004).

Vendar je potrebno omeniti še druga mnenja o Poljski kot lokaciji za NTI. Po poročilu podjetja PricewaterhouseCoopers, v katerem so predstavili rezultate raziskave o investicijskem okolju na Poljskem, obstaja več pozitivnih dejavnikov, ki zagotavljajo privlačnost poljskega gospodarstva. Ti so zajemali običajne pozitivne faktorje, kot so velik potrošniški trg, razmeroma nizki stroški dela, kvalificirana delovna sila, priložnosti za izvoz na vzhod in nenazadnje članstvo v EU, ki se je v času raziskave šele obetalo Poljski. Negativni dejavniki pa so vključevali prekomerno birokracijo, odsotnost stabilnega pravnega sistema (nemogoče je predvideti spremembe v zakonskih regulativah), korupcijo, tveganje povezano s pomanjkanjem gospodarske stabilnosti in pomanjkanje primerne infrastrukture (Information on Participation of Foreign Investors in the Privatisation Process of the Polish Economy in the years 1990-2002, 2002, str. 40).

Na ugledni lestvici indeksa zaupanja za NTI (FDI Confidence Index), ki jo vsako leto sestavi podjetje A.T.Kearney, pa se je leta 2003 Poljska uvrstila celo na odlično četrto mesto med najbolj priljubljeni svetovnimi lokacijami za NTI po izboru vodilnih predstavnikov največjih

transnacionalnih podjetij. Tako je izboljšala svoj položaj iz septembra leta 2002, ko je bila uvrščena na 11. mesto (Laudicina, White, 2003, str. 52).

2.6.4 Potencial neposrednih tujih investicij po vstopu v EU

Izziv predpristopne strategije Poljske kot bodoče države članice EU je bil določiti ukrepe, ki bi izboljšali alokativno učinkovitost, minimalizirali stroške vstopa in okrepili poljsko gospodarsko rast v okviru integracijskega procesa. Z gospodarskega vidika je morala vsaka kandidatka izpolniti štiri svobode, ki oblikujejo odnose med članicami EU, to so (European Union, 2004):

- prost pretok blaga;
- prost pretok storitev;
- prost pretok kapitala;
- prosto gibanje ljudi.

Poljska je že dosegla velik napredek pri reintegraciji v EU in tudi v svetovno gospodarstvo na splošno. Največji napredek je dosegla prav pri uresničevanju načela prostega pretoka kapitala. Vendar pred novo članico ostaja še veliko nalog pri realizaciji ostalih treh svoboščin.

Podobno kot ob začetku tranzicije mnogi sedaj po vstopu Poljske v EU 1. maja 2004 pričakujejo rast v prilivu tujih investicij. Vendar pa le-ta najbrž ne bo dramatična, saj je Poljska že dosegla razmeroma visoko stopnjo odprtosti za tuj kapital. Možno je celo zmanjšanje tokov NTI v tradicionalno najbolj privlačne države SVE, kamor spada tudi Poljska, saj se bo fokus tujih investorjev z novih članic EU po vsej verjetnosti premaknil na bližnje države Vzhodne Evrope (FDI into Eastern Europe, 2003, str. 1). Za to obstaja več razlogov. Bližina evropskemu trgu in dobro poslovno okolje bosta sicer še naprej privabljala tuje investicije na Poljsko in v ostale tradicionalne države prejemnice, vendar pa bodo nekateri drugi dejavniki preusmerili tokove drugam. Razlika med gospodarsko rastjo počasneje rastočega in zrejšega gospodarstva Poljske in hitreje rastočih držav Vzhodne Evrope se še naprej povečuje. Privatizacijske priložnosti sicer še obstajajo, vendar pa bodo tudi te počasi izkoriščene. Nekdanjo veliko primerjalno prednost v stroških dela pa so in bodo še zmanjšala zvišanja plač, ki niso vedno kompenzirana s hitrim premikom k produkciji z višjo dodano vrednostjo, ki je manj občutljiva na stroške dela. Zato je že prišlo do relokacije investicij v cenejše destinacije v Aziji in Vzhodni Evropi.

Obstaja razširjeno pričakovanje, da bo učinek teh dejavnikov kompenziran s strani pozitivnega vpliva članstva v EU na psihološko dožemanje Poljske in da bo to ohranilo ter podprlo obstoječo visoko koncentracijo NTI v regiji. Vseeno pa obstaja več razlogov za dvom o pozitivni povezavi med članstvom v EU in pritoki NTI. Sprejetje nekaterih pravil in regulativ EU bo sicer dodatno izboljšalo določena področja poslovnega okolja, vendar pa

obstajajo dejavniki, ki delujejo v nasprotni smeri in zmanjšujejo učinek nekaterih pozitivnih lastnosti povezanih s članstvom:

- nove članice so pridobile tržni dostop do EU že pred članstvom, dodatna trgovinska liberalizacija zaradi članstva bo zato razmeroma majhna;
- priprave na članstvo in strog nadzor EU so prisilile kandidatke, da so uvedle podjetništvu prijazne reforme, vendar pa lahko ta stopnja discipline zaradi vstopa in manjše kontrole upade;
- harmonizacija s pravili EU zahteva občutne izdatke in mnogo regulativ povezanih z EU zmanjšuje fleksibilnost ter zahteva visoke stroške za poslovanje (npr. okoljevarstveni predpisi in delovni standardi);
- članstvo v EU je zahtevalo odpravo nekaterih posebnih investicijskih vzpodbud;
- zasledovanje članstva v Ekonomski in monetarni uniji (EMU) ter nominalne konvergence lahko pride na račun stopnje realne konvergence, realna apreciacija valut bo zato odvrnila nekatere neposredne investitorje;
- prejšnje širitve kažejo le majhno povezavo med članstvom in tokovi NTI.

V posebni raziskavi, v kateri so sodelovala vodilna svetovna podjetja, ki jo je izvedel časopis *The Economist*, je 52% vseh vprašanih predstavnikov podjetij odgovorilo v skladu s splošnim prepričanjem, da bo članstvo povzročilo nove prilive NTI, hkrati pa je samo petina vprašanih menila, da bo njihovo podjetje zaradi širitve investiralo nov ali dodaten kapital v nove članice. Podjetja se namreč zavedajo povečanih stroškov zaradi širitve regulativ EU na vzhod. Ob upoštevanju vseh teh faktorjev napovedujejo za Poljsko v obdobju 2003-2007 tokove v višini 7,3 milijarde USD v povprečju letno (FDI into Eastern Europe, 2003, str. 3).

3 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE IN PREOBRAZBA POLJSKEGA GOSPODARSTVA

3.1 Lastninsko prestrukturiranje

Struktura gospodarstva je pomemben dejavnik razvoja, saj je proizvodnjo mogoče povečati tudi z obstoječimi zmogljivostmi, ki pa jih je za doseganje rasti potrebno korenito prestrukturirati (Senjur, 1993, str. 260). Na tuji kapital in njegovo vlogo pri preobrazbi nekega gospodarstva moramo gledati realno in vedeti, da tuje investicije same od sebe ne preoblikujejo gospodarstva. Vzvod za to leži v gospodarstvu samem, tuj kapital pa je lahko v veliko pomoč, saj je pri načrtovanem prestrukturiranju osrednji problem prav financiranje tega.

Struktura gospodarstva glede na lastnino je pomembna razvojna tema, saj je učinkovitost gospodarstva tesno povezana s prevladujočo obliko lastništva. Propad socialističnega

gospodarskega sistema z večinoma državno oziroma družbeno lastnino je potrdil tezo, da so uspešnejša gospodarstva, kjer prevladuje zasebna lastnina. Zato je pri preoblikovanju gospodarstva najpomembnejša privatizacija državnega premoženja, ki je nujen pogoj za delovanje tržnega sistema (Plachtej, Verhovnik, 2000, str. 50). S tega vidika proces privatizacije v nekdanjih socialističnih državah ni le prenos lastništva iz državnih oz. družbenih v zasebne roke, temveč ima tudi svojo gospodarsko funkcijo – zagotavlja združitev procesa odločanja, pridobivanja koristi od lastnine in nošenja tveganja v eni osebi, kar vodi do boljše učinkovitosti poslovanja.

Tuje investicije lahko igrajo pomembno vlogo pri zagotovitvi uspešnosti privatizacijskega programa. Priključitev tujih investitorjev poveča število potencialnih ponudnikov z močnimi finančnimi sredstvi in tehničnim znanjem, ki zvišajo možnost privatiziranih podjetij, da se preobrazijo v učinkovite in dobičkonosne enote. Vendar pa tuji investitorji ne bodo kar avtomatično sodelovali v kateri koli privatizaciji. Da bi oblikovala privlačen privatizacijski program, mora država pri tem upoštevati tudi interese investitorjev. Politična predanost programu, poslovna usmerjenost in transparentnost so ključna načela katerega koli uspešnega privatizacijskega programa. Samo če vsak element procesa, od oblike političnega, pravnega in institucionalnega okvirja pa do prav vsakega koraka v poteku prodaje, temelji na teh načelih, lahko vlada pričakuje sodelovanje tujih investitorjev. Na Poljskem so pri odločanju o modelu privatizacije tako upoštevali interese tujih investitorjev in močno poudarjali potrebo gospodarstva Poljske po celostnem prestrukturiranju podjetij, novem znanju in vlaganjih (Plachtej, Verhovnik, 2000, str. 53).

3.1.1 Potek privatizacije

Na Poljskem je bila privatizacija in hitrost lastninskih sprememb do leta 1995 počasna in podobno tudi pritok NTI. Hitrost lastninskih sprememb (merjena kot delež zasebnega sektorja v BDP-ju) je bila manjša kot v povprečju na Madžarskem in Češkem ter v Latviji, Estoniji in Litvi (Uminski, 2001, str. 75). To so države, ki so privabile večino NTI, ki so prišle v regijo, ali pa je bila njihova vrednost NTI per capita visoka. Čeprav se je leta 1995 pritok NTI okrepil in temu primerno tudi delež prihodkov NTI v privatizaciji, so Poljsko ostale države v regiji začele ena za drugo prehitovati.

Poljska je bila počasnejša od drugih držav, ker so bile mnoge pomembne dejavnosti, zlasti storitvene (na primer telekomunikacije), dolgo časa prestrogo regulirane, tudi zaradi lobiranja. Poudariti je potrebno, da je največje število privatiziranih podjetij prišlo iz sektorja industrije, iz katerega je izhajalo 44% vseh privatizacijskih projektov (Information on Participation of Foreign Investors in the Privatisation Process of the Polish Economy in the years 1990-2002, 2002, str. 17). Nekatere zamude pri pogajanju s potencialnimi investitorji so bile posledica nejasnih in kompliciranih lastniških odnosov, administrativnih ovir in dolgotrajnih pogajanj.

V prvotni fazi transformacije gospodarstva so bili skoraj vsi nakupi podjetij s strani tujih lastnikov izvedeni preko tuje privatizacije (prodaje privatiziranih sredstev tujim investitorjem), saj je Poljska kot večina postsocialističnih držav pričela tranzicijo s skoraj nič oz. z zelo malo zasebnimi podjetji. Prevzemi državnih podjetij s strani tujih investitorjev so igrali veliko vlogo pri transformaciji in postali glavni motor visoke gospodarske rasti, čeprav bi lahko bili še pomembnejši dejavnik, če ne bi bile prisotne nekatere politične omejitve in nasprotovanje javnosti. Privatizacija, še zlasti z udeležbo tujih investitorjev, je namreč izzvala čustvene odzive javnosti, takoj ko se je začela transformacija poljskega gospodarstva (Information on Participation of Foreign Investors in the Privatisation Process of the Polish Economy in the years 1990-2002, 2002, str. 38). Sprožila je strahove povezane večinoma s pričakovanji o drastičnem zvišanju delovnih standardov in discipline, ki naj bi ga zahtevali novi lastniki, ukinitvi vseh socialnih funkcij podjetja, velikem povečanju zahtev po delovnih kvalifikacijah in nemilostni selekciji zaposlenih.

Nekatere raziskave o neuspehu NTI iz tistega obdobja potrjujejo trditev, da tuja privatizacija na splošno ni bila zmožna odigrati velike vloge v celotni privatizaciji. Prodaje tujim investitorjem kot privatizacijska metoda so bile pomembne večinoma za razmeroma velike družbe, ki so bile potrebne hitrega in temeljitega prestrukturiranja. Raziskava izvedena v obdobju 1995-2000 o učinkih udeležbe tujih investitorjev pri privatizaciji državnih podjetij, ki jo je naročil poljski Državni odbor za znanstvene raziskave, je pokazala, da se tuja podjetja zanimajo večinoma za velika podjetja, ki delujejo v identičnih ali vsaj podobnih sektorjih kot tuja materinska podjetja, so locirana v velikih urbanih območjih in zasedajo razmeroma stabilne domače in vzhodne prodajne trge za svoje proizvode (Information on Participation of Foreign Investors in the Privatisation Process of the Polish Economy in the years 1990-2002, 2002, str. 22). Tuja privatizacija je imela tako velik pozitiven kvalitativen vpliv, saj je vstop tujih investitorjev predstavljal takojšnjo željo in tudi zmožnost prestrukturiranja ter izboljšanja kupljenega podjetja. Medtem ko večina novonastalih domačih lastnikov, ki so se pojavili ob masovnih privatizacijskih programih, ni bila zmožna izpeljati podobno intenzivnih prestrukturiranj (Rojec, 2001, str. 5).

Leta 1999 pa se je trend le obrnil, saj je prišlo do privatizacije pomembnih sektorjev, kot so telekomunikacije, bančništvo, zavarovalništvo, jeklarstvo in energetika. Tuji investitorji so tega leta porabili okrog 3 milijarde USD za deleže v državnih podjetjih. Za primerjavo, prihodki od privatizacije s strani poljskih investitorjev so znašali borih 120 milijonov USD (Country Profile Fact Sheet, 2002, str. 29). Do tega leta se je privatizacija začela že v več kot 60% vseh podjetij, ki so bila registrirana leta 1990 (Plachtej, Verhovnik, 2000, str. 51). Ko govorimo o prihodkih privatizacije, je potrebno upoštevati še apreciacijo zlota, ki povzroča upad izvozne konkurenčnosti. To je razlog, zakaj je del privatizacijskih prihodkov prenesen na ločen dolarski račun pri Poljski narodni banki, da bi to zmanjšalo apreciacijske pritiske.

Do konca marca leta 2004 je bil proces privatizacije začet že v 5.553 državnih podjetjih, v poljskem registru državnih podjetij pa je bilo vpisanih še 1.695 državnih podjetij

(Ministerstwo Skarbu Pánstwa, 2004). Kot posledica tega procesa je bila lastniška struktura globoko spremenjena in danes je približno 70% BDP-ja ustvarjenega s strani zasebnega sektorja (Information on Participation of Foreign Investors in the Privatisation Process of the Polish Economy in the years 1990-2002, 2002, str. 3).

Hitro rastoči domači trg pa je kmalu privabil tudi investicije v ustanovitve novih podjetij. Vprašanje o obliki vstopa - greenfield investicije proti združitvam, prevzemom in nakupom - je pogosto v ospredju diskusij o koristih NTI. Vendar pa v državah SVE te dve obliki vstopa skoraj nikoli nista substituta, saj obe obliki igrata povsem drugačni vlogi v procesu transformacije iz centralno planskega v tržno gospodarstvo. Greenfield investicije ustvarjajo nove kapacitete, medtem ko nakupi oz. prevzemi bolj prispevajo k prestrukturiranju že obstoječih kapacitet.

Podjetja s tujim deležem, ki izhajajo iz privatizacijskih odkupov, običajno ohranjajo lokalne dobavitelje in tržni delež. A po drugi strani sprva najverjetneje ostanejo na nižji tehnološki ravni kot greenfield investicije. Vendar pa se razlika med obema vrstama investicij sčasoma zmanjša, saj morata obe temeljiti bolj na tehnologiji, da nadoknadata zmanjšanje primerjalnih prednosti zaradi rastočih stroškov dela (Szany, 2001, str. 25).

3.1.2 Privatizacijske metode

Na Poljskem so obstajali različni kanali privatizacije, ki jih je med seboj težko primerjati, zato je skoraj nemogoče pridobiti zanesljive, primerljive in celovite statistične podatke o vseh privatizacijskih poslih na Poljskem, pri katerih so sodelovali tuji investitorji. Medtem ko ostaja to problem za statistično preučevanje, pa je dejstvo, da so investitorji lahko izbirali med različnimi metodami, naredilo celoten proces bolj fleksibilen in prilagodljiv posamezni situaciji tako za podjetja, ki so morala biti privatizirana, kot tudi za investitorje.

Poljski privatizacijski zakon razlikuje dve osnovni metodi zanimivi za tuje investitorje (Uminski, 2001, str. 75):

- posredno privatizacijo (kapitalska pot);
- neposredno privatizacijo (likvidnostna pot).

Poleg zgoraj omenjenih metod privatizacije pa je bila leta 1994 uvedena tudi t. i. množična privatizacija, ki je omogočila sodelovanje vsakemu polnoletnemu poljskemu državljanu (Plachtej, Verhovnik, 2000, str. 52). V ta program je bilo vključenih 512 srednje velikih poljskih podjetij.

Posredna privatizacija je bila sestavljen iz dveh faz. Med prvo je bilo državno podjetje izpostavljeno t. i. komercializaciji, med katero je bilo preobraženo v delniško družbo v lasti

Ministrstva za zakladništvo. Med drugo fazo pa so bile delnice tega podjetja lahko prodane strateškemu investitorju, na borzi ali oboje. Kapitalska pot je primerna za večja podjetja z večjim številom zaposlenih in dobrimi rezultati.

V primeru neposredne privatizacije pa je bilo izbrano podjetje podvrženo likvidaciji (izbrisano je bilo iz registra državnih podjetij). Njegova sredstva so bila bodisi prodana bodisi so prispevala v predmetni obliki nekemu drugemu podjetju. Z ekonomskega vidika ta pravna likvidacija ni vsebovala tudi fizične likvidacije sredstev, ampak je šlo bolj za neposreden prenos teh sredstev novim lastnikom brez spremljajoče prodaje deležev podjetja. Ta metoda privatizacije je najprimernejša za mala in srednje velika podjetja.

Načeloma so tuji investitorji lahko sodelovali v obeh oblikah privatizacije, vendar v neposredni privatizaciji le, če ni bilo nobenih domačih kupcev. Poleg tega pa so lahko pridobili deleže v t. i. portfeljskih podjetjih, ki jih je upravljal program Nacionalnega investicijskega sklada. Program vodijo upravljalska podjetja, katerih glavna naloga je zbrati kapital in sodelovati pri izdelavi podrobnih razvojnih strategij. Do prve polovice leta 1999 so podjetja, ki so pripadala temu skladu, zbrala kumulativne dohodke v višini 12 milijard PLN (9% vseh prihodkov zbranih v privatizaciji) (Uminski, 2001, str. 76).

Rezultati in izkušnje privatizacije v obdobju 1990-2003 so pokazali, da je bila določitev različnih načinov privatizacije pravilna odločitev. Strategija privatizacije, ki temelji na večih metodah, je dala široke možnosti za prilagajanje posameznim konkretnim primerom podjetij in tako privlačnejše možnosti za različne investitorje. V realnosti, kar potrjujejo tudi statistični podatki, je sicer posredna privatizacija ustvarila boljše pogoje za tujo participacijo kot druga oblika. Poleg razmeroma preproste udeležbe je bil drug pomembnejši razlog za to priljubljenost dejstvo, da je bila večina nekdanjih državnih podjetij privatizirana prav preko te metode, saj je primernejša za velika podjetja.

3.2 Vpliv neposrednih tujih investicij na učinkovitost in konkurenčnost poljskega gospodarstva

NTI in transnacionalna podjetja kot nosilci le-teh povečujejo konkurenco na trgih države gostiteljice in na ta način prisilijo obstoječa domača podjetja, da začnejo uporabljati učinkovitejše metode (Blomström, 1983, str. 1). Konkurenčna sposobnost podjetij na mednarodnih trgih je namreč močno povezana s konkurenco, s katero se ta podjetja srečujejo na domačem trgu. Tranzicijske države so zaradi nekdanjega socialističnega sistema, ki je ščitil slaba podjetja, močno zaostale v zmožnosti konkuriranja na mednarodnem trgu, kar je nedvomno eden od nujnih pogojev za izvoz in gospodarsko rast. V tem pogledu so tuje investicije za postsocialistična gospodarstva kritičnega pomena, saj tuja podjetja z vstopom na te prej zaprte trge z bojem za obstanek prisilijo domača podjetja, da se le-ta začnejo obnašati bolj tržno usmerjeno in konkurenčno. Tako je veliko povečanje števila podjetij s skupnim

vlaganjem z deležem tujega kapitala ob povečanju števila domačih zasebnih podjetij in dolgosežni liberalizaciji zunanje trgovine zlomilo visoko monopolistično strukturo poljskega gospodarstva, ki je prevladovala do leta 1990 (Transformation in Progress, 1995, str. 11).

Tuja podjetja imajo neposredne stike z mednarodnimi trgi in imajo tako pomembno vlogo pri modernizaciji ter prenosu tehnologije, marketinških izkušenj in managerskih praks. Poleg tega lahko stimulirajo domača podjetja, da le-ta hitreje začnejo uporabljati novo specifično tehnologijo, ki je morda prej sploh niso poznala ali pa preprosto niso imela zadostnih sredstev in potrebe za nakup nove tehnološke opreme. Dodatno potencialno korist za državo gostiteljico pa predstavlja tudi izobraževanje ter usposabljanje delavcev in managerjev.

3.2.1 Vpliv neposrednih tujih investicij na produktivnost in stopnjo dobička

Na Poljskem je rast produktivnosti občutno zaostajala za rastjo plač, kar je povzročilo padec v konkurenčnosti. Produktivnost dela v tujih podjetjih je v povprečju v tranzicijskih državah kar dvakrat višja kot v domačih podjetjih. V tem pogledu je bila Poljska sprva izjema, saj je imela pred letom 1998 manjše razlike v delovni produktivnosti. Kar pa se je v sledečih dveh letih spremenilo, ko je tudi na Poljskem prišlo do divergence v produktivnosti. Razlika se je v obdobju 1994-1999 povečala z vrednosti koeficienta delovne produktivnosti⁴ 1,55 na 2,31 (Hunya, 2001, str. 50). Tuja podjetja so običajno delovno produktivnejša zaradi odsotnosti velikega dela managerskih in raziskovalnih funkcij ter zaradi manjšega vložka dela zaradi ožje specializacije.

Prav tako je v podjetjih v tuji lasti višja tudi kapitalna produktivnost (merjena z deležem prodaje v celotnih sredstvih). Leta 1994 so tuja podjetja na Poljskem v povprečju dosegala 96% kapitalne produktivnosti domačih podjetij, naslednje leto pa so tuja podjetja že povedla s koeficientom kapitalne produktivnosti⁵ 1,02, ki je do leta 1999 narasel na 1,13 (Hunya, 2001, str. 52). Ti rezultati potrjuje pričakovanja, da tuji investitorji uporabljajo novejšo, delovno varčno in kapitalno intenzivno tehnologijo.

Stopnja dobička (dobiček glede na prodajo) je običajno večja v tujih podružnicah kot v domačih podjetjih, kar kaže na splošno težaven finančni položaj domačih podjetij. Leta 1999 so domača podjetja na Poljskem v povprečju ustvarila celo izgubo, ki je bila posledica stagnacije domačega povpraševanja in upada uvoznega povpraševanja iz Rusije. To je posledično razliko v stopnjah dobička tujih in domačih podjetij še povečalo, saj slednja niso bila sposobna investirati v prestrukturiranje starih kapacitet. Stopnja dobička domačih podjetij je bila sprva višja in je leta 1994 znašala 4,8%, torej kar osemkrat več kot v tujih podjetjih,

⁴ Koeficient delovne produktivnosti = delovna produktivnost v tujih podjetjih/delovna produktivnost v domačih podjetjih.

⁵ Koeficient kapitalne produktivnosti = kapitalna produktivnost v tujih podjetjih/kapitalna produktivnost v domačih podjetjih.

kjer je znašala 0,6%. Vendar pa so se do leta 1999 vloge zamenjale. Medtem ko so domača podjetja v povprečju ustvarila izgubo (-1%), so tuja podjetja poslovala s stopnjo dobička 3,1% (Hunya, 2001, str. 61) .

3.2.2 Vpliv privatizacije s tujim kapitalom na rezultate podjetij

Obširna raziskava o primerjavi učinkovitosti domačih podjetij in podjetij s tujim deležem na Poljskem še ni bila izvedena, vendar pa je bilo opravljenih že nekaj študij o rezultatih podjetij, ki so bila privatizirana s tujim kapitalom, katerih zaključki so naslednji (Uminski, 2001, str. 79, 80):

- Raziskava privatizacije v obdobju 1990-1997, ki jo je izvedel Inštitut za tržno gospodarstvo v Gdansku, je pokazala, da so rezultati podjetij s tujim kapitalom očitno boljši kot tisti od domačih podjetij. Tuja udeležba je pomenila boljše finančne rezultate in boljše dolgoročno strateško planiranje.
- Privatizacija s tujim kapitalom je okrepila tržno pozicijo privatiziranih podjetij.
- Izvozno usmerjenost podjetij privatiziranih s pomočjo tujega investitorja je težko določiti. Nekatere raziskave so ugotovile manjšo rast izvoza kot pričakovano, čeprav je bilo povečanje še vedno večje kot v drugih lastniških skupinah. Spet druge so ugotovile, da je izvoz v podjetjih, ki so bila privatizirana s tujim kapitalom, dejansko celo upadel. Rezultati so seveda odvisni od metode uporabljene pri posamezni raziskavi in pa tudi od motivov tujih investitorjev. Vendar pa v splošnem podatki Glavnega statističnega urada Poljske kažejo na to, da so podjetja s tujim deležem bolj aktivna in prisotna tako pri izvozu kot tudi uvozu kot podjetja v domači lasti.
- Pomembna značilnost sodelovanja tujega kapitala v privatizacijskem procesu je dinamično povečanje investicijskih izdatkov. To je še posebej pomembno, ker je Poljska iz socializma nasledila velike količine zastarelih kapitalnih sredstev, ki nujno potrebujejo modernizacijo in investicije.
- Pri privatizaciji s tujim kapitalom so bile pogoste prisotne posebne obveze⁶ za investitorje, ki so obsegale socialne in delovne pogoje ter razvoj podjetja.
- Vodenje in upravljanje podjetij sta se v podjetjih privatiziranih s tujimi investicijami občutno izboljšala.
- Privatizirana podjetja so odpravila neproduktivna sredstva kot otroške vrtce in dopustniške nastanitve. Prav tako se je pojavil trend outsourcinga oz. najemanja zunanjih partnerjev za izvajanje storitev, ki so se nekdam opravljal znotraj podjetja.
- V teh podjetjih so bili uvedeni različni novi motivacijski sistemi, ki so ustvarjali možnost za povečanje in diferenciacijo plač. Rezultati kažejo, da so se v tujih podjetjih plače hitreje zvišale kot v podjetij z domačim kapitalom.

⁶ Obveze investitorjev so rezultat privatizacijskih sporazumov, ki kupca zavežejo izpeljavi določenih dejanj potrebnih za nadaljnjo rast podjetja, ki so definirana v poteku predprivatizacijske analize (Information on Participation of Foreign Investors in the Privatisation Process of the Polish Economy in the years 1990-2002, 2002, str. 27).

- Posredna privatizacija, v kateri je sodelovalo veliko tujih investitorjev, je imela podporo zaposlenih, kar lahko razložimo z investicijami v človeški kapital. Tuja podjetja so namreč pogosteje omogočala usposabljanje delavcev.
- Čeprav so mnenja o rezultatih podjetij po privatizaciji s tujimi investitorji v splošnem pozitivna, lahko opazimo razlike v dojemanju rezultatov med delavci in srednjim ter višjim managementom. Čim višje v podjetniški hierarhiji so zaposleni, tem boljše je njihovo mnenje o spremembah, ki jih udeležba tujega kapitala prinese nekemu podjetju.
- Statistični podatki kažejo, da je od leta 1997 naprej stroškovni indeks najnižji v podjetjih privatiziranih po posredni metodi in s tujim kapitalom.
- Trendi so nekoliko drugačni v stopnji profitabilnosti. Profitabilnost podjetij privatiziranih s strani tujih investitorjev je višja od podjetij privatiziranih z domačim kapitalom, kar je do neke mere presenetljivo. To lahko deloma odraža transfer dobička znotraj podjetja preko transfernih cen.

3.3 Vpliv neposrednih tujih investicij na integracijo Poljske v svetovno gospodarstvo

Pomembna korist, ki se pripisuje tokovom NTI, je njihov učinek na vstop na mednarodne trge. NTI so namreč z integracijo v skupno proizvodno in marketinško mrežo takoj močno pripomogle k povečanju stikov med poljskimi podjetji in drugimi podjetji iz EU (Kaminski, 1999, str. 10). To je opazno preko povečanja trgovine znotraj posameznih panog, ki omogoča izkoriščanje ekonomij obsega kot rezultata večje proizvodne specializiranosti in diferenciacije. Delež intrapanožne trgovine Poljske z EU, merjen z Grubel-Lloydovim indeksom⁷, se je samo v začetnem obdobju 1989-1995 povečal za več kot četrtno - z vrednosti 0,22 na 0,28. Fragmentacija produkcije omogoča enkratno priložnost za proizvajalce, da se preusmerijo z oskrbovanja malih lokalnih trgov k velikim podjetjem v tujini in posredno k njihovim strankam po celem svetu (Kaminski, Smarzynska, 2001, str. 5). Prednost trgovine znotraj dejavnosti pred medpanožno menjavo je, da je trgovina znotraj dejavnosti manj občutljiva na nihanja v domačih poslovnih ciklih in na ta način zagotavlja večjo stopnjo stabilnosti v izvoznih prihodkih države.

Dodatna prednost intrapanožne trgovine je, da povzroča manjše neenakosti v regionalnem razvoju in razdelitvi dohodka. Pogonska sila za obojestransko trgovino podobnih diferenciranih proizvodov je ekonomija obsega povezana z oskrbovanjem večjega trga, medtem ko je razlog, zakaj država ne more producirati celotnega razpona teh produktov, povezan s fiksnimi proizvodnimi stroški. Kot posledica tega države s podobnimi faktorskimi obdaritvami najdejo razlog, da trgujejo druga z drugo. Ta menjava ne zahteva relokacije

⁷ Grubel-Lloydov indeks (GL) intrapanožne trgovine med dvema partnerjema je običajno izražen kot: $GL=1-\sum(|X_i-M_i|/(X_i+M_i))$, kjer X predstavlja izvoz proizvoda i iz države v njenega partnerja in M uvoz proizvoda i iz partnerja. Vrednost indeksa je lahko v razponu med 0 in 1. Vrednost 0 bi pomenila, da med državama ni nikakršne intrapanožne menjave, vrednost 1 pa bi pomenila, da partnerja trgujeta izključno intrapanožno (Glossary of International Economics, 2004).

celotnih industrij, saj oba produkcijska faktorja, delo in kapital, pridobita. Posledično specializacija v diferenciranih proizvodih povezana z intrapanožno trgovino predstavlja manj težav s prilagajanjem kot interpanožna menjava (Kaminski, 1999, str. 10).

Obstajata dve obliki intrapanožne trgovine. Prva je navpična in predstavlja trgovino s podobnimi produkti, ki se diferencirajo po kakovosti. Druga pa je vodoravna oblika, ki predstavlja trgovino s podobnimi produkti, ki se diferencirajo po svojih značilnostih. Intrapanožna trgovina na Poljskem je nekje na srednji ravni in predstavlja med 20% do 30% vse trgovine (Bartlett, 2004). To je pomembno, ker obstaja visoka povezava med ravni intrapanožne trgovine in tokov NTI v regijo. 80% do 90% vse intrapanožne trgovine v SVE je navpične oblike, saj multinacionalna podjetja uporabljajo svoje podružnice v tujini kot platformo za proizvodnjo produktov namenjenih za izvoz.

3.4 Vpliv neposrednih tujih investicij na izvoz

3.4.1 Učinek neposrednih tujih investicij na plačilno bilanco

Teorija NTI ni enotna glede plačilnobilančnih učinkov teh investicij za države prejemnice. Konvencionalni pogled, ki je najvažnejše plačilnobilančne učinke NTI za prejemnico videl v začetnem prilivu kapitala, je zagovarjal pozitivne učinke. Danes pa prevladuje mnenje, da glavni plačilnobilančni učinek tujih investicij predstavljata uvozna odvisnost in izvozna usmerjenost enot tujih investicij, kar pa izključuje pozitivne učinke NTI, ki jih zagovarja konvencionalni model. Današnja prevladujoča teorija NTI tako nima nikakršnega načelnega prepričanja o pozitivnih ali negativnih učinkih (Rojec, 1993, str. 206).

Avtorji pri ukvarjanju s problemom izvozne usmerjenosti enot tujih investicij prihajajo do naslednjih osnovnih zaključkov (Rojec, 1993, 212):

- te enote so na splošno bolj usmerjene v prodajo na lokalne trge;
- med posameznimi državami obstajajo občutne razlike glede izvozne usmerjenosti enot tujih investicij;
- ni enotnega mnenja o izvozni usmerjenosti enot tujih investicij v primerjavi z domačimi podjetji, razširjeno pa je mnenje, da tuja podjetja bolj izkoriščajo že obstoječe izvozne priložnosti, kot pa ustvarjajo nove.

Izkušnje kažejo, da so glavni faktor, ki določa izvožno usmerjenost podjetij s tujim deležem, v večji meri lastnosti države prejemnice kot pa tujega vlagatelja. Ti so pripravljene investirati v izvožno usmerjene kapacitete samo v tistih državah, ki so naklonjene tujim investicijam in politično stabilne, v katerih ni pritiskov sindikalno organizirane delovne sile in omejevanja tujega deleža v kapitalu (Rojec, 1993, str. 214). Poleg tega uvožno usmerjena politika, ki nadomešča pomanjkanje ponudbe na domačem trgu, usmerja tuje investicije v industrije, ki

niso preveč konkurenčne ali izvozno usmerjene. Največ uspeha z izvozno usmerjenostjo tujih podjetij imajo zato države s politiko pospeševanja izvoza.

Poljska se ubada s problemom trgovinskega primanjkljaja in je zato izredno izvozno usmerjena, poleg tega je relativno politično stabilna in neomejujoča za NTI. Pospeševanje izvoza je bilo celo eden od glavnih povodov za privabljanje NTI na Poljsko. Vsi te dejavniki bi morali pozitivno vplivati na izvozno usmerjenost enot NTI na Poljskem. Po drugi strani pa je eden od glavnih motivov tujih investorjev za vstop na Poljsko velikost njenega trga, zato bi bilo mogoče predvidevati tudi, da so tuji investitorji bolj orientirani na lokalni trg kot pa v izvoz.

3.4.2 Zunanja trgovina Poljske po začetku tranzicije

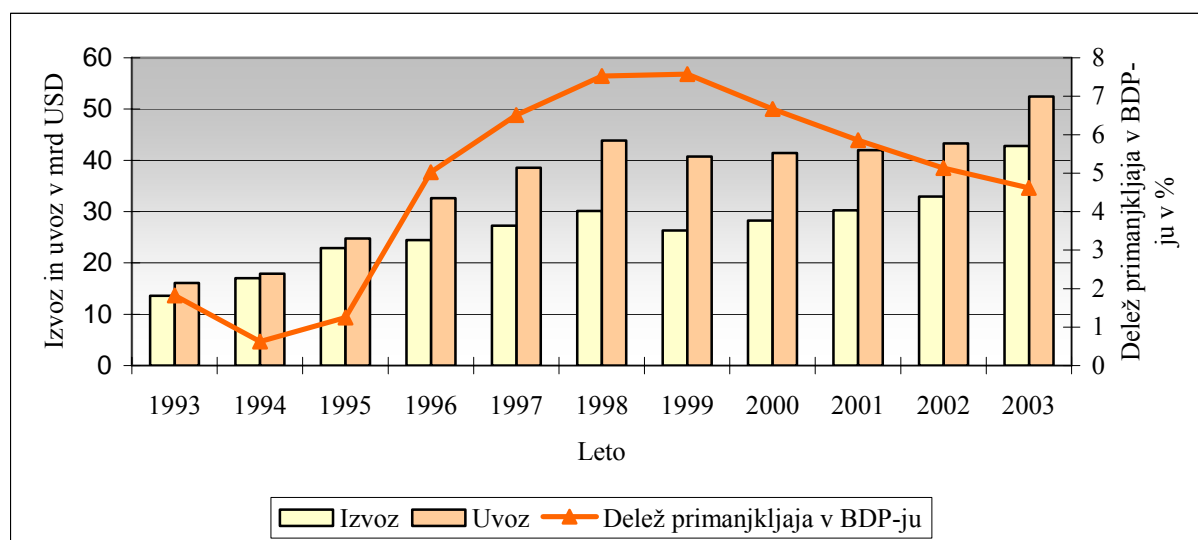
Leta 1992 je Poljska na trgovinski bilanci zabeležila presežek v višini 512 milijonov USD (Transformation in Progress, 1995, str. 15). Naslednjega leta pa so odhodki iz uvoza v višini 16,1 milijarde USD močno preseгли izvozne zasluzke v višini 13,6 milijarde USD (glej Sliko 4, na str. 27), kar se je odrazilo v trgovinskem primanjkljaju v višini 2,5 milijarde USD, ki je predstavljal 1,8% BDP-ja, in primanjkljaju na tekočem računu v višini 2,9 milijarde USD (leta 1992 je deficit tekočega računa znašal 270 milijonov USD) (Narodowy Bank Polski, 2004).

Znatno poslabšanje stanja v zunanji trgovini leta 1993 je bilo posledica večih dejavnikov, ki so delovali v isti smeri. Kot prvo je bil izvoz prizadet s strani globoke in dolge recesije na Zahodu in posledičnega zmanjšanja zahodnega uvoznega povpraševanja. Drugič, pod pritiskom recesije in visoke brezposelnosti so bile v državah EU uvedene netarifne omejitve na uvoz, ki so razumljivo pustile posledice tudi na izvoz iz Poljske. V nasprotju z recesijo na Zahodu pa je relativno visoka 6,2-odstotna rast industrijske proizvodnje in 3,8-odstotna rast BDP-ja na Poljskem občutno povečala uvozno povpraševanje (Kaminski, Smarzynska, 2001, str. 8). In tretjič, pričakovanje o zvišanju uvoznih tarif in davkov na Poljskem je sprožilo še dodaten uvoz, vključno z uvozom potrošnih dobrin.

V letu 1994 je bila ponovna pospešitve izvoza v glavnem posledica izboljšanja gospodarske situacije v Zahodni Evropi in tamkajšnja hitra rast uvoza. Povečanje produktivnosti in konkurenčnosti poljskih industrijskih izdelkov je prav tako pripomoglo k veliko boljšemu zunanjetrговinskemu izidu in znatnemu zmanjšanju trgovinskega primanjkljaja za kar 64% na 895 milijonov USD (0,6% BDP-ja). Izvoz je od leta 1994 postopoma naraščal in leta 2003 dosegel do sedaj največjo vrednost 42,8 milijarde USD, vendar pa je hkrati naraščal tudi uvoz, ki je v letu 2003 znašal skoraj 52,5 milijarde USD (glej Prilogo 3). Trgovinski primanjkljaj se je od leta 1999, ko je dosegel maksimalno vrednost 14,4 milijarde USD (7,6% BDP-ja), občutno zmanjšal in je leta 2003 znašal samo še dobri dve tretjini rekordne vrednosti, torej 9,7 milijarde USD (4,6% BDP-ja) (Narodowy Bank Polski, 2004).

Trgovinski primanjkljaj predstavlja veliko skrb za mnoge poljske gospodarstvenike in politike, vendar pa je bil ta, vsaj v prvih letih tranzicije, v resnici verjetno manjši, kot ga prikazujejo statistični podatki (Kaminski, 1999, str. 3). Odprtje mej, padec Sovjetske zveze in ponovna združitev Nemčije so sprožili občutno povečanje nezabeležene menjave. Ta sum so potrdile tudi rastoče zunanje rezerve. Navsezadnje pa velikost primanjkljaja za rastoče gospodarstvo sploh ni tako zaskrbljujoča, dokler se financira z NTI.

SLIKA 4: Izvoz in uvoz blaga ter delež primanjkljaja trgovinske bilance v BDP-ju Poljske v obdobju 1993-2003



Vir: Poljska centralna banka, 2004; Lastni izračuni.

3.4.3 Lastnosti poljske zunanje trgovine

V poljski zunanji trgovini izstopajo štiri značilnosti. Prvič, zunanja trgovina se je od vpeljave stabilizacijskega in transformacijskega programa v letu 1990 konstantno krepila. Pomembna lastnost razvoja v poljski zunanji trgovini v 90-ih letih je bila sicer veliko hitrejša ekspanzija uvoza kot izvoza. Od leta 1993 naprej ima zato Poljska trgovinski primanjkljaj, ki kljub manjšanju od leta 1999 predstavlja veliko skrb za domače gospodarstvenike.

Drugič, sestava zunanje trgovine je doživela veliko spremembo, kar kaže na uspešen poskus industrijskega prestrukturiranja. Na izvozni strani je delež hrane in živine padel z 9,2% leta 1995 na 7,6% 2003. Prav tako je v enakem obdobju delež industrijskih materialov in goriv upadel z 12,7 na 6,9%, medtem ko je delež strojev, transportne opreme in vozil narasel z 21,1 na 37,9%. Podobni premiki so bili opazni na uvozni strani, kjer je delež hrane in živine padel s 8 na 4,6%. Delež industrijskih materialov in goriv se je s 14,5% spustil na raven 12,1%.

Delež strojev, transportne opreme in vozil pa se je občutno povečal z 29,8% na 38% (Główny Urząd Statystyczny, 2004).

Tretjič, faktorska sestava poljskega izvoza v EU se je usmerila proti delovno intenzivnim proizvodom, ki zahtevajo sposobno in večjo delovno silo, in kapitalno intenzivnim proizvodom. Čeprav se je poljski izvoz delovno intenzivnih proizvodov, za katere zadostuje nevešča delovna sila, ves čas povečeval v absolutnem in relativnem smislu ter še vedno predstavlja največjo skupino izdelkov v poljskem izvozu, se lahko pričakuje premik k delovni intenzivnim izdelkom, za katere je potrebna usposobljena delovna sila, in posledično zmanjšanje prepada v zastopanosti človeškega kapitala in zastopanosti drugih faktorjev v poljskem izvozu. Pregled 10 največjih kapitalno intenzivnih proizvodov in 10 največjih delovno intenzivnih proizvodov, ki potrebujejo večjo delovno silo, ki so izvoženi v EU, prav tako kaže sliko o dejavnosti tujih podjetij. Podjetje Fiat Poland je na primer prispeval k desetkratnemu povečanju v vrednosti izvoza motornih vozil v obdobju 1990-1998 (Kaminski, Samrzynska, 2001, str. 9).

Četrič, zunanja trgovina Poljska se je od leta 1989 dramatično spremenila glede svoje geografske sestave, saj se je usmerila bolj proti EU (Kaminski, 1999, str. 2). Poljski izvozniki se počasi preusmerjajo s trgov, ki stagnirajo, in se osredotočajo na proizvode, po katerih raste uvozno povpraševanje EU. To je pomembno, saj je velika razlika v tem, ali se država specializira v proizvode, po katerih povpraševanje narašča, ali v proizvode, po katerih povpraševanje stagnira ali celo upada.

3.4.4 Neposredne tuje investicije in izvozna usmerjenost podjetij

Tuja podjetja so oblikovala dinamiko poljske zunanje trgovine na izvozni in uvozni strani, njihova vloga pa še raste. Kljub relativno kratkemu času, odkar so na Poljsko začele pritekati večje količine NTI, so se že pojavili namigi, da so tuje investicije okrepile izvozno sposobnost poljskega gospodarstva. Leta 1994 so podjetja s tujim deležem ustvarila 21% celotnega poljskega izvoza. Čeprav so leta 1995 podjetja s tujim kapitalom ustvarila le 12,4% celotnega dohodka in zaposlovala 7% delavcev, je njihov delež v celotnem izvozu znašal več kot tretjino (glej Tabela 3, na str. 29).

Med 100 največjimi poljskimi izvozniki v EU je bilo leta 1995 23 podjetij s tujim kapitalom, med prvimi 50 pa 13 (Kaminski, 1999, str. 10). Ta podatek je še posebej impresiven, če upoštevamo dejstvo, da med največjimi izvozniki prevladujejo zlasti ogromna podjetja, ki proizvajajo težke kemikalije, jeklo in jeklene proizvode, ter pridelovalci naravnih surovin, kot so baker, premog, žveplo, ki so bila takrat še vedno neprivatizirana in zato še zaprta za vstop tujega kapitala.

TABELA 3: Izvoz in uvoz podjetij v domači in tuji lasti 1994-1998 na Poljskem (v milijonih USD)

| Leto | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|--|--------|--------|--------|--------|--------|
| Tuja podjetja – izvoz | 3.609 | 7.770 | 9.267 | 11.047 | 13.528 |
| Domača podjetja – izvoz | 13.577 | 15.084 | 15.120 | 14.644 | 14.661 |
| Tuja podjetja – uvoz | 7.101 | 10.758 | 15.674 | 21.120 | 25.122 |
| Domača podjetja – izvoz | 14.331 | 18.260 | 21.418 | 21.133 | 21.878 |
| Tuja podjetja – delež v celotnem izvozu (v %) | 21,0 | 34,0 | 38,0 | 43,0 | 48,5 |
| Tuja podjetja – delež v celotnem uvozu (v %) | 33,1 | 37,1 | 42,3 | 50,0 | 53,5 |
| Tuja podjetja – razmerje med izvozom in uvozom (v %) | 50,8 | 72,2 | 59,1 | 52,3 | 53,8 |
| Domača podjetja – razmerje med izvozom in uvozom (v %) | 94,7 | 82,6 | 70,6 | 69,3 | 67,0 |
| Vsa podjetja – razmerje med izvozom in uvozom (v %) | 80,2 | 78,8 | 65,7 | 60,8 | 60,0 |

Vir: Kaminski, Samrzynska, 2001, str. 13.

Rezultati o izvozni usmerjenosti podjetij s tujim kapitalom od podjetja do podjetja zelo nihajo in so močno odvisni od motivov investitorjev – ali so ti vstopili z namenom izkoristiti privlačen trg ali zaradi izboljšanja učinkovitosti poslovanja. Kot že omenjeno, so NTI pogosto obtožene, da imajo negativen učinek na plačilno bilanco. Resnično, na uvozni strani je bil njihov delež večji kot na izvozni strani v vsakem letu med 1994 in 1998, ko je bilo 62% poljskega trgovinskega primanjkljaja ustvarjenega s strani podjetij s tujim kapitalom (Uminski, 2001, str. 80). Vendar pa je v tem obdobju delež podjetij s tujim deležem v celotnem uvozu zabeležil manjšo rast kot delež v izvozu.

Resničnost ugotovitve, da so NTI glavni posredni povzročitelj visokega trgovinskega primanjkljaja, ni samo omejena, temveč tudi zavajajoča, če upoštevamo sledeče. Prvič, nenadno povečanje tokov NTI običajno vodi do uvoza kapitalske opreme. Z vidika plačilne bilance je to poslabšanje na tekočem računu kompenzirano s strani pritokov na kapitalskem računu.

Drugič, z vstopom tujih podjetij v maloprodajno trgovino se je uvoz, ki so ga nekdanje ustvarila domača podjetja, pripisal tujim podjetjem. In nenazadnje, nagnjenost k uvozu ni odvisna od lastništva, temveč od razpoložljivosti lokalno proizvedenih inputov in potrošniških proizvodov. Če so ti na voljo lokalno po mednarodno konkurenčnih cenah, se bo podjetje, ne

glede ali je domače ali v tuji lasti, odreklo dražjemu uvozu. Vendar pa iskanje lokalnih stroškovno učinkovitih dobaviteljev običajno traja nekaj časa.

Po drugi strani pa se zmožnost podjetja, da izvažata, poveča s tujim lastništvom celo brez kakršnih koli sprememb v tehnologiji ali organiziranosti podjetja. To se zgodi še zlasti, če tuji lastniki nudijo dostop do marketinških in produkcijskih kanalov materinskega podjetja. In ker uveljavitev podjetja na mednarodnih trgih zahteva poleg marketinškega znanja tudi velika sredstva, tuje lastništvo pospešuje možnost izvoza in prispeva k reintegraciji Poljske v svetovno gospodarstvo.

Poleg vsega tega pa je bilo ugotovljeno celo, da prisotnost tujih podjetij pozitivno deluje na izvoz tudi posredno, saj tuja podjetja preko različnih kanalov zmanjšujejo stroške vstopa na mednarodne trge tudi za domača podjetja in tako pospešujejo njihov izvoz. Podatki iz poljskega proizvodnega sektorja so pokazali, da je obseg izvoza domačih podjetij povezan s koncentracijo izvozne aktivnosti tujih podjetij (Bedi, Ciešlik, 2000, str. 7). Dodatno pa bo poljski izvozni potencial in konkurenčnost izboljšalo povečanje tokov NTI v storitvenem sektorju. Storitve same sicer ne povečujejo izvoza dobrin, vendar pa posredno vplivajo na trgovino z znižanjem transakcijskih stroškov in privabljanjem tujih investorjev v proizvodno dejavnost.

3.4.5 Empirični podatki o izvozu podjetij s tujim kapitalom

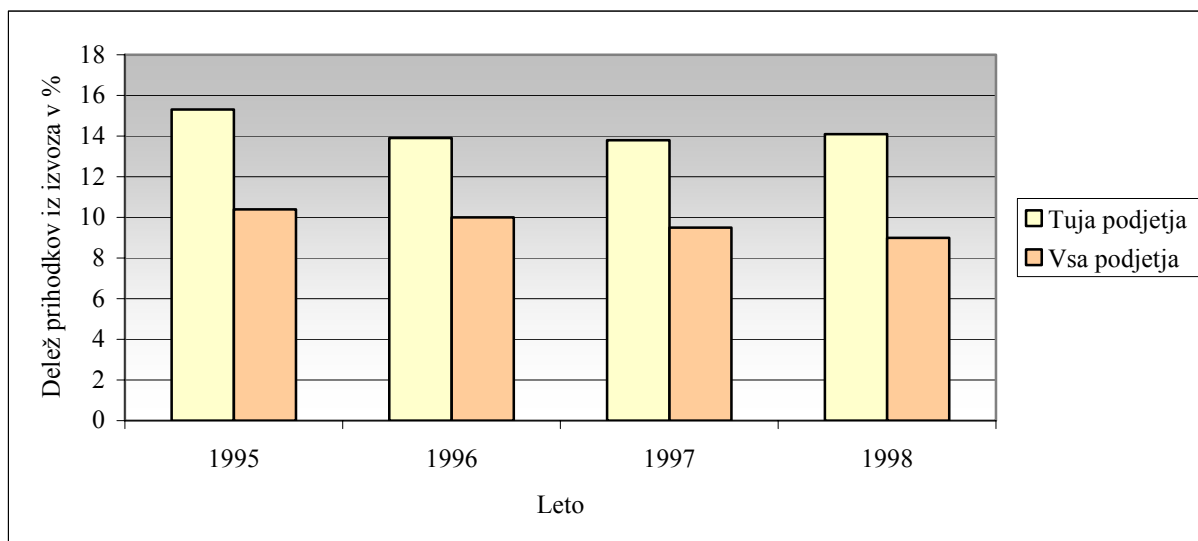
Primerjava izvozne orientiranosti domačih in tujih podjetij ponuja empirično podporo zgornjemu zaključku. Leta 2001 sta Kaminski in Samrzynska objavila raziskavo o NTI na Poljskem, ki je pokazala naslednje rezultate. Odstotek prihodkov tujih podjetij iz izvoza je padal med 1995 in 1997 (s 15,3% na 13,8%) in se povečal na 14,1% v 1998.⁸ Ta odstotek za vsa podjetja, ki so poslovala na Poljskem, pa je padal vsako leto med 1995 in 1998 z 10,4% na 9% (glej Sliko 5, na str. 31).

Izvozna intenzivnost (merjena z deležem izvoza v celotnem prihodku) tujih podjetij proti izvozni intenzivnosti vseh podjetij je bila 1,47 v letu 1995, padla na 1,42 v letu 1996 in potem občutno narasla na 1,48 leta 1997 ter na 1,57 leta 1998 (Kaminski, Samrzynska, 2001, str. 14).

Količnik deleža izvoza v celotni prodaji tujih podjetij naproti deležu izvoza v celotni prodaji domačih podjetij je leta 1994 znašalo 1,68. Do leta 1999 je sicer upadel na vrednost 1,55, vendar pa je bil delež izvoza v prodaji pri tujih podjetjih stalno večji kot pri domačih (Hunya, 2001, str. 56).

⁸ Podatkov ali rezultatov raziskav za zadnja leta ni na razpolago.

SLIKA 5: Delež prihodkov iz izvoza v celotnih prihodkih za podjetja na Poljskem 1995-1998



Vir: Kaminski, Samrzynska, 2001, str. 14.

Naslednji pokazatelj izvozne usmerjenosti podjetij v tuji lasti je dejstvo, da so se že uveljavila med največjimi podjetji in največjimi izvozniki na Poljskem. Med 500 največjimi podjetji na Poljskem leta 1999 je bilo 144 podjetij s tujim kapitalom (oz. 29%), ki pa so ustvarila 46% celotnega izvoza skupine (Kaminski, Samrzynska, 2001, str. 14).

Podobna slika rastoče prisotnosti tujih podjetij med največjimi izvozniki nastane s pregledom seznama 100 največjih poljskih izvoznikov. Število podjetij v tuji lasti med leti je naraslo s 33 leta 1997 na 43 leta 1998. Ponovno je bila leta 1998 izvozna orientiranost tujih podjetij med največjimi stotimi izvozniki merjena kot delež izvoza v njihovi celotni prodaji (62%) občutno večja kot pri domačih podjetjih (49%) (Kaminski, Samrzynska, 2001, str. 15).

Podjetja v tuji lasti so tudi prispevala k povečani koncentraciji poljskega izvoza merjene z deležem največjih izvoznikov v celotnem izvozu Poljske. Delež 100 največjih poljskih izvoznikov v celotnem izvozu je narasel s 35% leta 1996 na 39% leta 1998. Delež tujih podjetij v celotnem izvozu skupine je leta 1998 znašal 40%. Če pa je izvzet še izvoz takih primarnih dobrin, kot so premog, žveplo in baker, naraste ta številka na 57% (Kaminski, Samrzynska, 2001, str. 15).

NTI so vplivale tudi na spremembe v sektorski sestavi izvoza Poljske. V zunanji trgovini razmeroma visok in še vedno rastoč delež tehnološko intenzivnih in težje imitiranih proizvodov označuje izvoz povezan z NTI. Delež tovrstnih proizvodov v izvozu podjetij s tujim kapitalom je narasel s 13% leta 1994 na 22% leta 1997 (Kaminski, Samrzynska, 2001, str. 16). V istem času pa je delež proizvodov te kategorije v izvozu domačih podjetij ostajal nespremenjen na ravni 10%. Opaziti je možno tudi upad deleža delovno intenzivnih

proizvodov v izvozu podjetij s tujim kapitalom, medtem ko se je delež izvoza tovrstnih proizvodov v izvozu domačih podjetij povečal.

4 SPODBUJANJE NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ NA POLJSKEM

Za tuje investitorje je zelo pomembna splošna naložbena klima v državi, ki se poteguje za njihove investicije. Ker se je v zadnjih letih konkurenca na trgu NTI med državami kandidatki za tuji kapital še povečala, igrajo pri privabljanju tujih vlagateljev zelo pomembno vlogo tudi posebni instrumenti in tehnike, s katerimi želi država privabiti tuje investitorje. Poljska izvaja zato aktivno promocijsko dejavnost, ki skrbi za ugled Poljske po svetu. Investitorje pa privablja tudi z investicijskimi vzpodbudami, ki sicer niso na voljo izključno tujim investitorjem, a kljub temu pripomorejo k privlačnosti Poljske za vstop tujega kapitala.

4.1 Promocija neposrednih tujih investicij

4.1.1 Opredelitev promocije neposrednih tujih investicij in promocijske agencije

Promocija neposrednih tujih investicij je eno od orodij, ki so na voljo državam, ki želijo privabiti vlagatelje iz tujine. Promocijska dejavnost zajema nudenje informacij potencialnim investitorjem, ustvarjanje privlačnega slovesa države kot lokacije za investicije in nudenje različnih podpornih storitev za vlagatelje. V kolikšni meri se bodo lokacijsko in podjetniško specifične prednosti države prejemnice materializirale v večjih prilivih NTI, je tako odvisno tudi od ustrezne aktivne promocijske dejavnosti. To so potrdile tudi statistične raziskave, ki so pokazale, da ima promocija pozitiven vpliv na tokove tujega kapitala. Vendar pa so različne kombinacije promocijskih tehnik različno koristne v različnih fazah promocijskega programa (Wells, Wint, 2000, str. 6). Prav tako na učinkovitost promocijske dejavnosti vpliva tip organizacije odgovorne za promocijo in tip investitorja, ki ga želimo privabiti.

Učinkovitost promocijske agencije je močno odvisna od velikosti in privlačnosti trga, kakovosti investicijske klime in širšega poslovnega okolja v državi prejemnici (Morriset, 2003, str. 3). Države z relativno malo sredstvi, kar se odraža predvsem v nizki stopnji razvoja, dobijo običajno boljše rezultate, če izboljšajo zgoraj omenjene dejavnike, kot pa če trošijo že tako omejene vire za promocijo svoje države kot ugodne lokacije za NTI. Učinkovitost promocijske agencije je odvisna tudi od prisotnosti močnih poročevalnih kanalov do najvišjih političnih ravni in sodelovanja zasebnega sektorja, ki občutno izboljša vidnost in kredibilnost agencije.

Mnogo vlad po celem svetu se zaveda pomembne vloge NTI za gospodarsko rast države in zato ustanavlja agencije za promocijo investicij, katerih je danes po svetu že več kot 160. Te so v tranzicijskih državah in državah v razvoju običajno relativno mlade, stare manj kot 10 let, njihove glavne funkcije pa so (Wells, Wint, 2000, str. 8):

- Grajenje imidža - ustvarjanje ugleda države kot privlačne lokacije za tuje investicije. Ta funkcija zajema aktivnosti, kot sta oglaševanje in skrb za odnose z javnostmi.
- Pomoč investitorjem, ki se nanaša na storitve, zagotovljene v državi prejemnici, ki pripomorejo investitorju pri analizi investicijskih odločitev, ustanovitvi podjetja in ohranjanju le-tega v dobrem stanju.
- Generacija investicij, ki zajema osredotočenje na specifične sektorje in podjetja z namenom, da se uresničijo investicijski potenciali.
- Aktivnosti, skozi katere agencija podpira pobude za izboljšanje investicijske klime in identificira poglede zasebnega sektorja na to temo. Aktivnosti zajemajo anketiranje zasebnega sektorja in sodelovanje pri oblikovanju predlogov za pravne spremembe.

4.1.2 Dejavnost Poljske agencije za informacije in tuje investicije

Poljska agencija za informacije in tuje investicije (PAIiIZ) je bila ustanovljena junija leta 2003 z združitvijo Poljske agencije za tuje investicije (PAIZ) in Poljske informacijske agencije (PIA). Nova agencija je prevzela odgovornosti obeh nekdanjih, tako da so njene naloge danes: koordinirati splošno gospodarsko promocijo Poljske v tujini, stimulirati pritok NTI, pomagati tujim podjetjem pri njihovem investicijskem procesu in podpirati poljski izvoz s promoviranjem pozitivnega slovesa poljskih proizvodov (PAIiIZ, 2004).

Agencija potencialnim investitorjem nudi naslednje brezplačne storitve:

- hitro in individualnim potrebam prirejene informacije o pravnem in gospodarskem okolju na Poljskem;
- pomoč pri iskanju najboljših lokacij za investitorjevo poslovno aktivnost in morebitnih poljskih poslovnih partnerjev;
- profesionalno svetovanje in pomoč v začetnih fazah investicijskega procesa;
- vodenje skozi vse formalne postopke na državni in lokalni ravni;
- objavljanje svežih publikacij o največjih tujih investitorjih na Poljskem in poslovnem okolju, poglobljenih analiz o posameznih sektorjih poljskega gospodarstva ter drugih poročil na temo NTI.

4.2 Investicijske vzpodbude

Investicijske vzpodbude so zaradi svoje vloge pri privabljanju NTI aktualno področje raziskav, ki skušajo ugotoviti njihov dejanski pomen in vlogo pri odločanju tujega investitorja, kam naj investira. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) jih definira kot kakršno koli merljivo ekonomsko prednost, ki je ponujena določenemu podjetju ali skupini podjetij s strani države prejemnice z namenom, da se podjetja na vzpodbude odzovejo z odločitvijo o investiranju (Šalehar, 1999, str. 4). Vzpodbude so lahko neposredne, v obliki gotovinskih plačil in nedenarnih prispevkov, kot so brezplačno zemljišče ali infrastruktura, ali posredne, v različnih oblikah davčnih olajšav, v obliki zaščite pred konkurenco tekmecev ali uvozne zaščite. Tako so tudi na Poljskem tujim investitorjem na voljo različne vrste investicijskih vzpodbud, še zlasti na ozemlju t. i. posebnih ekonomskih con.

4.2.1 Posebne ekonomske cone

Posebne ekonomske cone so administrativno ločeni deli ozemlja Poljske, v katerih je ustvarjena ugodnejša poslovna klima. Te cone niso ograjene ali kakor koli fizično izolirane od ostalega poljskega teritorija. Trenutno je na Poljskem 14 posebnih ekonomskih con in vsaka od njih je sestavljena iz večih podcon, v katerih so na voljo ugodnejši davčni pogoji, kot tudi posebne okoliščine, v katerih lahko podjetja vodijo svoje poslovanje, brez da bi bila izpostavljena plačilu davka na dobiček.

Zakon o posebnih ekonomskih conah je stopil v veljavo leta 1994. Njihov namen je ustvariti nova delovna mesta v gospodarsko slabše razvitih regijah in zmanjšati nezaposlenost z nudenjem raznih davčnih olajšav. Večina investicij v posebnih ekonomskih conah je skoncentrirana v avtomobilski, prehrambeni in pohištveni industriji ter v proizvodnji gradbenih materialov in plastičnih izdelkov. Največji investitorji so ogromne avtomobilске korporacije General Motors, Volkswagen in Daewoo, ki so seboj pripeljale svoje soproizvajalce in druge poslovne partnerje (Country Profile Fact Sheet, 2002, str. 31).

Poleg posebnih ekonomskih con sta bila ustanovljena tudi dva tehnološka parka, in sicer v Modlinu blizu Varšave in v Krakovu. Od posebnih ekonomskih con se razlikujeta v tem, da njun glavni namen ni zmanjšanje nezaposlenosti, ampak tudi pospeševanje razvoja in uporabe novih tehnologij. To tudi pojasnjuje, zakaj sta locirana na območju Varšave in Krakova, kjer je nezaposlenost razmeroma nizka.

Posebne ekonomske cone so organizirane kot delniške družbe, najpogosteje pa so večinski lastniki občine, Ministrstvo za zakladništvo in posamezne ustanove, kot na primer univerze. Vse cone se bile sprva ustanovljene za dobo 20 let, vendar pa se je poljska vlada v skladu z

zakonodajno EU leta 1991 odločila, da ne bo več ustanavljala novih posebnih ekonomskih con in ne širila obstoječih ter da bodo leta 2009 odpravljene posebne ekonomske cone Mielec, Suwalki, Katowice, Legnica, Lodz in Walbrzych (Country Profile Fact Sheet, 2001, str. 31). Ostale cone naj bi delovale do leta 2017, vendar pa obstaja možnost, da bo sedaj po vstopu Poljske v EU prišlo do skrajšanja tega obdobja in spremembe statusa.

Ko se podjetje odloči investirati v neko posebno ekonomsko cono, mu vodstvo te cone predstavi več lokacij, med katerimi lahko izbere najustreznejšo. Vodstvo cone potem izstavi dovoljenje za izvajanje poslovne dejavnosti na področju cone in nudi nadaljnjo pomoč investitorju pri stikih z lokalnimi in državnimi organi.

V posebnih ekonomskih conah so na voljo naslednji privilegiji: oprostitev davka na dobiček, nakup zemljišč po posebno ugodnih cenah, brezplačna pomoč pri formalnostih povezanih z investicijo, oprostitev davka na nepremičnine, denarna pomoč za usposabljanje zaposlenih, denarna pomoč za ustvarjanje novih delovnih mest in dodatne investicijske vzpodbude. Verjetno še bolj pomemben dejavnik, ki privablja investitorje v te cone, pa je dobra in visoko razvita infrastruktura. Podjetja v posebnih ekonomskih conah lahko koristijo tudi regionalno pomoč za podporo novih investicijskih projektov in pomoč za ustvarjanje novih delovnih mest.

Investitorji, ki so deležni **regionalne pomoči za investicijske projekte**, so obvezani (PAIiZ, 2004):

- izvajati vsaj 5 let poslovno dejavnost, ki je navedena v dovoljenju;
- ostati vsaj 5 let po vpisu v Register fiksnih in neoprijemljivih sredstev lastnik lastniških elementov, ki so povezani z investicijskim projektom;
- omogočati dostop informacij o prejeti pomoči Uradu za konkurenco in zaščito potrošnikov.

Vrednost tovrstne regionalne pomoči je odvisna od vrednosti, narave in strukture investicijskih izdatkov določenega podjetja. Za določitev vrednosti pomoči za investicijski projekt je potrebno določiti kvalificirane stroške, ki vključujejo izdatke za nakup zemljišča, izdatke za zgradbe in izdatke za opremo ali kapacitete z oprijemljivimi sredstvi (stroji in naprave, orodje in instrumenti, pisarniška oprema, tehnična infrastruktura). Lahko pa vključujejo tudi izdatke za nakup neoprijemljivih sredstev znotraj določenih mej.

Investitorji, ki so deležni **regionalne pomoči za ustvarjanje novih delovnih mest**, so obvezani (PAIiZ, 2004):

- izvajati vsaj 5 let poslovno dejavnost, ki je navedena v dovoljenju;
- ohraniti vsaj 5 let ustvarjena delovna mesta (to je minimalna časovna omejitev - pogoji dovoljenja so lahko strožji);

- omogočati dostop informacij o prejeti pomoči Uradu za konkurenco in zaščito potrošnikov.

Vrednost regionalne pomoči namenjene ustvarjanju novih delovnih mest se izračuna na podlagi stroškov dela novo zaposlenih delavcev za obdobje dveh let, ki zajemajo bruto stroške plač in vse potrebne izdatke povezane z zaposlitvijo.

Za investitorje v teh conah so na voljo tudi različne oblike državne pomoči, ki ne sme preseči maksimalne stopnje pomoči za določeno regijo na Poljskem, kot je določeno v državnih regulativah o pomoči. Stopnja pomoči določa dovoljen delež regionalne pomoči in stroškov (investicijskih izdatkov), ki se kvalificirajo za kritje s tovrstno pomočjo.

V splošnem je stopnja pomoči, ki je dovoljena na večini ozemlja Poljske 50-odstotna, razen v:

- Krakovu, Wrocławu in območju Gdansk-Sopot-Gdynia, kjer znaša 40%;
- Varšavi in Poznanu, kjer znaša 30%.

Stopnja pomoči v višini 50% pomeni, da pri investicijah v posebnih ekonomskih conah podjetja lahko prejmejo pomoč v vrednosti, ki ne presega 50% kvalificiranih stroškov (investicijskih izdatkov). Za mala in srednje velika podjetja⁹ definirana v *Zakonu o poslovni dejavnosti* je indeks povečan za 15 oz. 5 odstotnih točk.

Kot že omenjeno, je namen posebnih ekonomskih con privabljanje investitorjev in tako posledično znižanje visoke brezposelnosti na območju. Ugodnejši pogoji za poslovanje so vsekakor bili učinkovita vaba za mnoga podjetja, ki so se odločila poslovati na v teh conah, in so tako nedvomno pripomogli k znižanju brezposelnosti na območju. Težje pa je ugotoviti, ali so posebne ekonomske cone dejansko privabile tuje investitorje, ki se drugače ne bi odločili za naložbe v tujino.

4.2.2 Finančne vzpodbude

Pri finančnih vzpodbudah gre lahko za neposredno dodeljevanje sredstev investitorjem ali pa država prejemnica preprosto krije nekatere stroške, ki bi drugače bremenili podjetje, ki financira investicijo (Šalehar, 1999, str. 21). Po *Zakonu o finančni pomoči investicijam* iz leta 2002 lahko investitorji na Poljskem prejmejo:

- investicijsko pomoč, ki krije do 25% investicijskega projekta;
- pomoč za zaposlovanje, ki znaša do 4000 EUR na ustvarjeno delovno mesto;
- pomoč za usposabljanje, ki znaša so 1150 EUR na zaposlenega;

⁹ **Malo podjetje:** zaposluje manj kot 50 delavcev; neto prihodek v predhodnem finančnem letu ni presegel 7 milijonov EUR ali celotna bilančna sredstva niso presegla vrednosti 5 milijard EUR.

Srednje veliko podjetje: zaposluje med 50 in 250 delavcev; neto prihodek v predhodnem finančnem letu ni presegel 40 milijonov EUR ali celotna bilančna sredstva niso presegla vrednosti 27 milijard EUR.

- pomoč za infrastrukturni razvoj, ki je na voljo občinam (gminam) za izboljšanje infrastrukture povezane z novimi investicijami.

Investitorji, ki prejmejo koristi od investicijske pomoči, so upravičeni tudi do drugih oblik podpore, kot so davčne olajšave v posebnih ekonomskih conah in lokalne davčne olajšave, vendar pa skupna vrednost pomoči nudene investitorju ne sme preseči maksimalne stopnje pomoči.

Poleg tega so investitorji upravičeni do povračila investicijskih stroškov za nakup zemljišča in oprijemljivih sredstev (zgradbe, oprema, stroji in tehnična infrastruktura) ter stroškov neoprijemljivih sredstev, ki lahko dosega največ 25% vrednosti stroškov nakupa zemljišča in oprijemljivih sredstev.

Pomoč je na voljo vsem investitorjem, ki (PAIiZ):

- investirajo vsaj 10 milijonov EUR;
- investirajo vsaj 500.000 EUR v primeru, da investicija vključuje razvoj ali modernizacijo podjetja in zagotavlja najmanj 100 delovnih mest za obdobje 5 let;
- ustvarijo vsaj 20 novih delovnih mest za minimalno obdobje 5 let;
- vpeljejo tehnične inovacije;
- vpeljejo okolju prijazno tehnologijo;
- investirajo znotraj tehnoloških parkov.

Poslovna dejavnost povezana z določeno investicijo se mora izvajati najmanj 5 let od dneva nudene pomoči, v primeru pomoči za ustvarjanje novih delovnih mest, pa se morajo le-ta ohraniti vsaj 5 let od dneva nudene pomoči.

4.2.3 Druge vzpodbude

Poleg investicijskih vzpodbud in davčnih olajšav v posebnih ekonomskih conah so investitorji upravičeni tudi do pomoči za zaposlovanje nezaposlenih in invalidnih oseb, oprostitve plačila carin in lokalnih davčnih olajšav.

a) Denarna pomoč za zaposlovanje nezaposlenih vključuje:

- povračilo stroškov zaposlitve nezaposlene osebe – do 12 mesecev;
- povračilo do 50% stroškov usposabljanja zaposlenih;
- povračilo prispevkov za socialno varnost do vrednosti treh minimalnih plač;
- posebni krediti odobreni delodajalcem za ustvarjanje novih delovnih mest;

- povračilo stroškov zaposlovanja diplomirancev (plača, nagrade in prispevki za socialno varnost) – do 12 mesecev ali, če so stroški povrnjeni za vsak drug mesec, do 18 mesecev.
- b) Denarna pomoč za zaposlovanje invalidnih oseb vključuje povračilo prispevkov za pokojninsko, invalidno, zdravstveno in nezgodno zavarovanje ter financiranje ustvarjanja ali prilagoditve delovnih mest za invalidne osebe.
- c) Oprostitev plačila carin je možna v prostocarinskih conah in prostocarinskih skladiščih. To so območja Poljske, kjer se nedomači proizvodi smatrajo kot izven poljskega carinskega ozemlja. Domačih kot tudi tujih proizvodov, ki se nahajajo v teh conah, ni potrebno prijaviti pri carinskih organih. Carin so oproščeni tudi vsi prispevki v nedenarni obliki s strani tujega investitorja, ki so namenjeni podjetju registriranemu na Poljskem.
- d) Lokalne davčne olajšave zajemajo delno ali popolno oprostitev plačila davka na nepremičnine in delno ali popolno oprostitev plačila davka na tovornjake in avtobuse (ne velja za osebne avtomobile).

4.2.4 Učinkovitost investicijskih vzpodbud

Vprašanje, ali sploh in kako uporabljati davčne vzpodbude za privabljanje NTI, je eno najpomembnejših, s katerim se spopadajo gospodarstveniki po celem svetu. Kljub temu, da prevladuje mnenje, da so investicijske vzpodbude kot eden od stroškovnih dejavnikov NTI le sekundarnega pomena v okviru dejavnikov odločitve investitorja, ostaja dejstvo, da ima veliko držav, ki želijo privabiti NTI, razdelane sheme investicijskih vzpodbud (Rojec, 1993, str. 174). Povečana mobilnost transnacionalnih podjetij in postopna odprave ovir za globalne kapitalske tokove namreč stimulirata tekmovanje med vladama za tokove NTI (Morriset, 2003, str. 4).

Zagovorniki vzpodbud ponujajo mnogo argumentov v prid vzpodbud za privabljanje tujih investitorjev, ki jih lahko strnemo v dve glavni kategoriji. Prvič, naj bi vzpodbude povečale celoten tok novih investicij. Tako bodo izvedene investicije, ki jih v odsotnosti vzpodbud ne bi bilo. Drugič, če vlade držav, ki so alternativna lokacija za tuje investitorje, le-tem nudijo vzpodbude, potem mora tudi domača vlada nuditi podobne pogoje ali pa se soočiti z možnostjo izgube potencialnih investitorjev konkurenčnim lokacijam (Wells et al., 2004).

Podobno pa lahko v dve kategoriji strnemo argumente proti uporabi davčnih vzpodbud. Prvič, davčne vzpodbude imajo malo, če sploh kaj, vpliva na celoten tok NTI v svetu in zato povzročajo neto transfer sredstev investitorjem na račun davkoplačevalcev. In drugič, stroški javnosti zaradi vzpodbud presegajo dodatne koristi, ki jih ustvarijo investicije, do katerih brez

vzpodbud ne bi prišlo. Analitiki, ki zagovarjajo te argumente proti vzpodbudam, zato predlagajo, da rešitev ni v tekmovanju držav med seboj, temveč raje v oblikovanju medsebojnih sporazumov o ukinitvi vseh vzpodbud. Ali pa da naj se vzpodbude odpravijo celo enostransko, saj so njihovi stroški in slabosti previsoki.

Čeprav je učinkovitost vzpodbud pri privabljanju NTI vprašljiva, se jih mnoge države, med njimi tudi Poljska, v različnih oblikah še vedno poslužujejo. Še posebej se odsvetujejo investicijske vzpodbude, ki so usmerjene izključno proti tujim podjetjem, saj je kakovost okolja za investicije, ki vpliva na sposobnost države pri privabljanju NTI, enako pomembna za domače investitorje. Zato naj bi države kot del svoje splošne gospodarske politike raje kot ozko definirano politiko do NTI oblikovale privlačne pogoje na voljo pod enakimi pogoji vsem investitorjem, tujim kot tudi domačim (Blomström, 2002. str. 165).

Kljub temu da je dejansko koristnost investicijskih vzpodbud težko določiti, so na Poljskem očitno še vedno prepričani v njihove pozitivne učinke. Nedvomno je, da so se tokovi NTI na Poljsko, odkar le-ta nudi investicijske vzpodbude, povečali, vendar pa je težko ugotoviti, v kolikšni meri so na te tokove vplivale vzpodbude in v kolikšni meri drugi dejavniki. Do sedaj tudi še ni bila izvedena raziskava, ki bi pokazala, ali so stroški in izpad proračunskih sredstev, ki jih povzročajo investicijske vzpodbude, kompenzirani s strani koristi, ki jih s seboj prinesejo NTI. Vendar pa bi glede na izjave tujih investitorjev, ki v anketah investicijskim vzpodbudam običajno ne pripisujejo velikega pomena pri odločanju za vstop na poljski trg, vzpodbudam lahko pripisali le majhen vpliv na tokove NTI.

SKLEP

NTI so ena najbolj dinamičnih oblik mednarodnega ekonomskega sodelovanja. Z liberalizacijo zakonodaje do tujega vlaganja in uvedbo tržnih institucij na začetku 90-ih let prejšnjega stoletja so tuje investicije postale vsakdanjost tudi v bivših socialističnih državah SVE, kot je Poljska, kjer so postale pomemben dejavnik pri transformaciji gospodarstva. Na osnovi konkretnih izkušenj, teoretičnih spoznanj in empiričnih podatkov o NTI na Poljskem in njihovi vlogi pri preoblikovanju gospodarstva lahko pridemo do sledečih ugotovitev.

Tuj kapital je pripomogel k lastniškim spremembam in povečanju deleža zasebnega sektorja v gospodarstvu. Hitrost lastniških sprememb je bila na Poljskem zlasti na začetku tranzicije počasna in prav tako so bili v tistem obdobju počasni tokovi NTI. Ko so se nekateri sektorji, ki so bili dolgo časa zaprti za tuj kapital, zlasti storitvene dejavnosti, odprli, se je občutno povečal tudi pritok NTI in privatizacija pospešila. Tuje investicije so bile še posebej pomembne zaradi kroničnega pomanjkanja domačega kapitala. Zlasti veliko vlogo so tuji investitorji igrali pri lastniški preobrazbi velikih podjetij, katerih domača podjetja z zelo omejenimi sredstvi niso bila sposobna privatizirati. Kot posledica je približno polovica

kapitala v posredni privatizaciji, v kateri so bila privatizirana velika podjetja, prišla s strani tujcev. Tuj kapital pa je vplival pozitivno tudi na kvalitativne spremembe v privatiziranih podjetjih. Te so bile pri privatizaciji s tujim kapitalom veliko hitrejše in temeljitejše, kot so si to lahko privoščila domača podjetja.

NTI so na Poljskem pozitivno vplivale na učinkovitost podjetij, tako podjetij s tujim deležem, posredno preko povečane konkurence pa tudi na domača podjetja in tako na konkurenčnost poljskega gospodarstva v celoti. Del empiričnih podatkov je na voljo sicer samo za podjetja, ki so bila privatizirana s tujim kapitalom, vendar pa lahko te rezultate posplošimo na vsa podjetja s tujimi deleži na Poljskem. Rezultati podjetij s tujim kapitalom so očitno boljši v primerjavi z rezultati podjetij v domači lasti. Pri tujih podjetjih so tržni delež, delovna in kapitalna produktivnost, dobičkonosnost in investicijski izdatki večji kot pri domačih. Boljši pa so tudi nefinančni rezultati, kot so socialni pogoji, dolgoročna strateška usmerjenost, vodenje in upravljanje, motivacijski sistemi in podpora s strani zaposlenih. Poleg tega je iz povečanja trgovine znotraj panoge razvidno, da so NTI z integracijo v skupno proizvodno in marketinško mrežo močno pripomogle k povečanju stikov med poljskimi podjetji in podjetji iz EU ter ostalih držav sveta.

Učinek NTI na plačilno bilanco in izvozno usmerjenost podjetij je težko določiti. Večina empiričnih podatkov kaže na rast izvoza zaradi vstopa tujega kapitala in hitreje naraščajoči delež izvoza v prodaji tujih podjetij kot pri domačih podjetjih, vendar pa so nekatere raziskave pokazale, da se je izvoz v podjetjih s tujim kapitalom celo zmanjšal. Kljub temu pa lahko pridemo do naslednjih treh zaključkov. Podjetja s tujim kapitalom se med seboj razlikujejo po izvozni usmerjenosti, ki je odvisna predvsem od motivacije tujih investitorjev za vstop na Poljsko. Nedvomno je tudi, da so tuja podjetja bolj prisotna tako na izvozni kot tudi na uvozni strani kot domača. Poleg tega je dokazano, da so NTI vplivale na spremembe v sektorski strukturi izvoza v prid bolj tehnološko intenzivnim produktom in proizvodom, ki zahtevajo bolj kvalificirano delovno silo. Prav tako pa je tuj kapital pripomogel tudi k preusmeritvi izvoza na bolj zahtevne evropske trge.

Težko je napovedati, kakšni bodo tokovi NTI na Poljsko v prihodnosti. Članstvo v EU je sicer pripomoglo k izboljšanju ugleda in psihološkega dojemanja Poljske kot lokacije za tuje investicije med potencialnimi investitorji, vendar pa tokovi tujega kapitala verjetno ne bodo deležni dramatične rasti, ki jo napovedujejo nekateri. Nekatere tradicionalne lokacijske prednosti namreč izgubljajo na svojem pomenu, zaradi česar se bo fokus tujih investitorjev premaknil na cenejše vzhodnoevropske in azijske trge. Poljska mora za ohranitev zanimanja tujih investitorjev zato še naprej promovirati investicijske možnosti, pri čemer je dandanes neke vrste agencija za promocijo tujih investicij že nepogrešljiva. PAIiZ je namreč pomemben vir informacij in podpornih storitev za tuje investitorje. Na voljo so tudi različne investicijske vzpodbude, do katerih niso upravičeni izključno tuje investitorji, temveč tudi domači, vendar pa njihov doprinos pri privabljanju NTI ostaja vprašljiv.

Glavna naloga Poljske je nedvomno, da naredi celoten proces investiranja, zlasti v privatizacijske projekte, preglednejši in ne tako birokratsko zapleten ter dolgotrajen. Prav tako bi moralo biti tudi regulatorno okolje, zlasti davčni zakoni, stabilnejše in jasnejše, da bi se zmanjšal vpliv politike in administrativnih odločitev na podjetja in posledično omejila korupcija. Poleg vsega tega pa je zelo pomembno tudi, da se nadaljuje liberalizacija trga, ki bo dodatno okrepila konkurenčnost gospodarstva.

Zaključim lahko, da osnovna hipoteza, da so bile NTI na Poljskem pomemben razvojni element in da so imele občutno pozitiven vpliv na lastniško strukturo gospodarstva, reintegracijo v svetovno gospodarstvo in učinkovitost podjetij, drži. Zgoraj omenjene ugotovitve namreč kažejo, da so NTI občutno pripomogle k uspešnosti preoblikovanja poljskega gospodarstva in ublažile šok ob prehodu v tržno gospodarstvo.

LITERATURA

1. Arhar Franc: Mednarodna integracija kapitala in dela. Ljubljana : ČGP Delo, 1984. 382 str.
2. Bartlett David: Foreign Direct Investment in Eastern Europe. B.k. : Global Economics Company, 2004. 20 str.
3. Bedi Arjun S., Cieřlik Andrzej: Foreign Direct Investment and Host Country Regional Export Performance: Evidence from Poland. Haag : Institute of Social Studies, 2000. 25 str.
4. Blomström Magnus: Foreign Investment, Technical Efficiency and Structural Change. Göteborg : Nationalekonomiska Institutionen Vid Göteborg Universitet, 1983. 139 str.
5. Blomström Markus: The Economics of International Investment Incentives. International Investment Perspectives. B.k. : OECD, 2002, str. 165-183.
6. Farič Metka: Vpliv neposrednih tujih investicij na gospodarsko rast in preobrazbo slovenskega gospodarstva. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1994. 52 str.
7. FDI into Eastern Europe. Economist Intelligence Unit. [URL: <http://www.eiu.com>] 18.9.2003.
8. Going East. The Economist, London, 2004, 8365, str. 60.
9. Gołebowski Janusz W.: Transforming the Polish Economy. Varřava : Warsaw School of Economics, 1994. 327 str.
10. Hartman Jasna: Privatizacija v Sloveniji in v nekaterih vzhodnoevropskih državah. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1994. 58 str.
11. Havlik Peter: Trade and Cost Competitiveness in the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovenia. Washington D.C. : World Bank, 2000. 63 str.
12. Hunya Gabor: Uneven Competitiveness of Industries in the Wake of Foreign Penetration in Advanced Economies in Transition. Transnational Corporations. B.k. : UNCTAD, 10(2001), 2, str. 39-66.
13. Information on Participation of Foreign Investors in the Privatisation Process of the Polish Economy in the years 1990-2002. Varřava : Ministry of Treasury, 2002. 50 str.
14. Kaminski Bartłomiej: The Role of Foreign Direct Investment and Trade Policies in Poland's Accession to the European Union. Washington D.C. : World Bank, 1999. 38 str.
15. Kaminski Bartłomiej, Smarzynska Beata K.: Foreign Direct Investment and Integration into Global Production and Distribution Networks. Washington D.C. : World Bank, 2001. 27 str.
16. Komulainen Tuomas: Polish Economic Review. Bofit Online, 4(2003). [URL: <http://www.bof.fi/bofit/eng/7online/03abs/03pdf/bon1103.pdf>], 24.2.2003.
17. Köves András, Marer Paul: Foreign Economic Liberalization. Boulder : Westview Press, 1991. 288 str.

18. Laudicina Paul, White Jonathan M.: Critical Currents: The Foreign Direct Investment Confidence Index. Executive Agenda, Chicago, 6(2003), 2, str. 50-60.
19. Meyer Klaus: Direct Investment in Economies in Transition. Cheltenham : Edward Elgar, 1998. 308 str.
20. Michalewski Michał: Investitionattraktivität der KMU in Polen für EU-Investoren. Naše gospodarstvo, Ljubljana, 46(2000), 1, str. 140-149.
21. Morriset Jacques: Does a Country Need a Promotion Agency to Attract Foreign Direct Investment. Washington D.C. : World Bank, 2003. 22 str.
22. Morriset Jacques: Tax Incentives. Washington D.C. : World Bank, 2003a. 5 str.
23. Nowak Jan: Marketing in Central and Eastern Europe. New York : International Business Press, 1993. 101 str.
24. Plachtej Bogumila, Verhovnik Andrej M.: Poslovati s Poljsko. Ljubljana : Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj, 2000. 273 str.
25. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1993. 397 str.
26. Rojec Matija: The Restructuring of Firms in Foreign Privatizations in Central and Eastern European Countries. Transnational Corporations. B.k. : UNCTAD, 10(2001), 3, str. 1-24.
27. Senjur Marjan: Gospodarska rast in razvojna ekonomika. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1993. 537 str.
28. Szany Miklos: Privatization and Greenfield FDI in the Economic Restructuring of Hungary. Transnational Corporations. B.k. : UNCTAD, 10(2001), 3, str. 25-37.
29. Šalehar Andreja: Pomen in vloga investicijskih vzpodbud pri pridobivanju neposrednih tujih investicij s poudarkom na Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 85 str.
30. Transformation in Progress. Varšava : Foreign Trade Research Institute, 1995. 167 str.
31. Uminski Stanislaw: Foreign Capital in the Privatisation Process of Poland. Transnational Corporations. B.k. : UNCTAD, 10(2001), 3, str. 75-94.
32. Wells Louis T., Wint Alvin G.: Marketing a Country. Washington D.C. : World Bank, 2000, str. 200.
33. Wells Louis T et al.: Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment: Are They Worth the Cause. FIAS. [URL: http://www.fias.net/occasional/opp_15.htm], 2.2.2004.

VIRI

1. Country Profile: Poland. UNCTAD. [URL: http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/pdfs/Poland_profile.pdf], 1.2.2004.
2. Country Profile Fact Sheet: Poland. B.k. : Euro Info Centre, 2002. 49 str.
3. Economic Zones, FIAS. [URL: [http://www.fias.net/Conferences/EcoZones\(April2003\).htm](http://www.fias.net/Conferences/EcoZones(April2003).htm)], 3.5.2004.
4. European Union. [URL: <http://www.europa.eu.int>], 2.2.2004.
5. FDI Database, UNCTAD. [URL: http://stats.unctad.org/fdi/eng/ReportFolders/Rfview/Explorerp.asp?CS_referer=], 15.3.2004.
6. Financial Times. [URL: <http://www.ft.com>], 20.3.2004.
7. Glossary of International Economics. [URL: <http://www-personal.umich.edu/~alandear/glossary/>], 27.03.2004.
8. Główny Urząd Statystyczny. [URL: <http://www.stat.gov.pl>], 1.2.2004.
9. Ministerstwo Skarbu Państwa. [URL: <http://www.mst.gov.pl>], 1.2.2004.
10. Narodowy Bank Polski. [URL: <http://www.nbp.pl>], 1.2.2004.
11. PAIiZ. [URL: <http://www.paiz.gov.pl>], 1.2.2004.
12. PricewaterhouseCoopers. [URL: <http://www.pwcglobal.com>], 2.2.2004.
13. Transparency International. [URL: <http://www.transparency.org>], 22.3.2004.
14. World Economic Forum. [URL: <http://www.weforum.org>], 2.2.2004.
15. World Investment Report. New York : UNCTAD, 2004. 468 str. [URL: http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf], 22.9.2004.

SLOVAR TUJK IN KRATIC

| | |
|-----------------------------|---|
| Acquisition | - Nakup oz. prevzem podjetja ali dela podjetja |
| BDP | - Bruto domači proizvod |
| EBRD | - European Bank for Reconstruction and Development (Evropska banka za obnovo in razvoj) |
| EU | - European Union (Evropska unija) |
| EMU | - Economic and Monetary Union (Ekonomska in monetarna unija) |
| Główny Urząd Statystyczny | - Glavni statistični urad |
| Greenfield investicije | - Investicije v izgradnjo novih zmogljivosti |
| IMF | - International Monetary Fund (Mednarodno denarni sklad) |
| Joint Venture | - Skupna vlaganja |
| Ministerstwo Skarbu Pánstwa | - Ministrstvo za zakladništvo |
| Narodowy Bank Polski | - Poljska narodna banka |
| NTI | - Neposredne tuje investicije |
| OECD | - Organisation for Economic Co-operation and Development (Organizacija za ekonomsko sodelovanje in razvoj) |
| Outsourcing | - Prenos storitev, ki bi jih podjetje izvajalo samo, na zunanjega partnerja |
| PAliIZ | - Poljska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (Poljska agencija za informacije in tuje investicije) |
| SVE | - Srednja in Vzhodna Evropa |

PRILOGE

PRILOGA 1: Pritok NTI na Poljsko po sektorjih v skladu s Poljsko poslovno klasifikacijo
leta 2003

| Sektor | Investiran kapital (v milijonih USD) | Delež (v %) |
|---------------------------------------|---|--------------------|
| Proizvodnja | 2.964,9 | 46,2 |
| <i>Kemikalije in kemični produkti</i> | 570,0 | 8,9 |
| <i>Ostali nekovinski produkti</i> | 533,0 | 8,3 |
| <i>Električni stroji in aparati</i> | 388,7 | 6,1 |
| <i>Prehrana</i> | 314,8 | 4,9 |
| <i>Transportna oprema</i> | 312,3 | 4,9 |
| <i>Produkti iz gume in plastike</i> | 288,2 | 4,5 |
| <i>Kovine in kovinski izdelki</i> | 264,5 | 4,1 |
| <i>Papir in papirni izdelki</i> | 232,7 | 3,6 |
| <i>Stroji in oprema</i> | 166,8 | 2,6 |
| <i>Les in lesni izdelki</i> | 162,2 | 2,5 |
| <i>Usnje in usnjeni izdelki</i> | 16,8 | 0,3 |
| <i>Blago in tekstil</i> | -58,6 | -0,9 |
| <i>Pohištvo</i> | -226,5 | -3,5 |
| Finančno posredništvo | 2.426,5 | 37,8 |
| Družbene in osebne storitve | 337,1 | 5,3 |
| Energija, plin in voda | 314,7 | 4,9 |
| Trgovina in popravila | 298,3 | 4,6 |
| Prevoz, skladiščenje in komunikacije | 159,5 | 2,5 |
| Nepremičnine in poslovne dejavnosti | 141,6 | 2,2 |
| Hoteli in restavracije | 36,6 | 0,6 |
| Rudarstvo | 6 | 0,1 |
| Kmetijstvo | 4,8 | 0,1 |
| Gradbeništvo | -270 | -4,2 |
| Celoten pritok | 6.420,1 | 100 |

Vir: PAIiIZ, 2004.

PRILOGA 2: Akumulirana vrednost NTI na Poljskem po sektorjih v skladu s Poljsko poslovno klasifikacijo (31.12.2003)

| Sektor | Investiran kapital (v milijonih USD) | Delež (v%) |
|---------------------------------------|---|-----------------------|
| Proizvodnja | 27.760,9 | 40,0 |
| <i>Kemikalije in kemični produkti</i> | 6.581,3 | 9,5 |
| <i>Ostali nekovinski produkti</i> | 6.247,0 | 9,0 |
| <i>Električni stroji in aparati</i> | 3.936,1 | 5,7 |
| <i>Prehrana</i> | 2.503,1 | 3,6 |
| <i>Transportna oprema</i> | 2.090,6 | 3,0 |
| <i>Produkti iz gume in plastike</i> | 1.960,2 | 2,8 |
| <i>Kovine in kovinski izdelki</i> | 1.494,8 | 2,2 |
| <i>Papir in papirni izdelki</i> | 968,8 | 1,4 |
| <i>Stroji in oprema</i> | 770,5 | 1,1 |
| <i>Les in lesni izdelki</i> | 709,4 | 1,0 |
| <i>Usnje in usnjeni izdelki</i> | 247,3 | 0,4 |
| <i>Blago in tekstil</i> | 236,9 | 0,3 |
| <i>Pohištvo</i> | 31,4 | 0 |
| Finančno posredništvo | 16.190,5 | 23,3 |
| Družbene in osebne storitve | 8.127,4 | 11,7 |
| Energija, plin in voda | 7.089,1 | 10,2 |
| Trgovina in popravila | 2.938,7 | 4,2 |
| Prevoz, skladiščenje in komunikacije | 2.565,7 | 3,7 |
| Nepremičnine in poslovne dejavnosti | 2.060,8 | 3,0 |
| Hoteli in restavracije | 1.570,5 | 2,3 |
| Rudarstvo | 847,2 | 1,2 |
| Kmetijstvo | 224,5 | 0,3 |
| Gradbeništvo | 49,6 | 0,1 |
| Celoten pritok | 69.441,0 | 100 |

Vir: PAIiZ, 2004.

PRILOGA 3: Trgovinska bilanca Poljske 1993-2003 (v milijonih USD)

| Leto | Izvoz | Uvoz | Trgovinska bilanca | Delež deficita v BDP (v %) |
|-------------|--------------|-------------|---------------------------|-----------------------------------|
| 1993 | 13.598 | 16.080 | -2.482 | 1,82 |
| 1994 | 17.024 | 17.919 | -895 | 0,62 |
| 1995 | 22.878 | 24.790 | -1.912 | 1,24 |
| 1996 | 24.453 | 32.632 | -8.179 | 5,02 |
| 1997 | 27.229 | 38.549 | -11.320 | 6,51 |
| 1998 | 30.120 | 43.840 | -13.720 | 7,53 |
| 1999 | 26.349 | 40.728 | -14.379 | 7,58 |
| 2000 | 28.255 | 41.423 | -13.168 | 6,67 |
| 2001 | 30.275 | 41.950 | -11.675 | 5,86 |
| 2002 | 32.945 | 43.297 | -10.352 | 5,13 |
| 2003 | 42.809 | 52.478 | -9.669 | 4,61 |

Vir: Narodowy Bank Polski, 2004; Lastni izračuni.