

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**INVESTICIJE NOVE LJUBLJANSKE BANKE  
V TUJINI**

Ljubljana, marec 2002

ŠPELA GRM

## IZJAVA

Študent/ka \_\_\_\_\_ izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom \_\_\_\_\_ in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

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

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

# KAZALO

<b>1. UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>2. TEORETIČNI OKVIR</b> .....	<b>3</b>
2.1. DEFINICIJE NTI PO PRIPOROČILIH MDS IN OECD.....	3
2.2. OBLIKE NTI V BANČNIŠTVO .....	4
2.3. FAKTORJI, KI VPLIVAJO NA NTI V BANČNIŠTVO .....	4
2.3.1. <i>NTI v nefinančne panoge</i> .....	5
2.3.2. <i>Bilateralna menjava (trgovanje)</i> .....	6
2.3.3. <i>Velikost bančnega trga tuje države</i> .....	6
2.3.4. <i>Razlika med stroški kapitala v državi prejemnici NTI ter stroški kapitala v državi investitorici</i> .....	6
2.3.5. <i>Primerjava ekonomske rasti v državi investitorici ter ekonomske rasti v državi prejemnici NTI</i> ....	7
2.3.6. <i>Devizni tečaj</i> .....	7
<b>3. TRENDI NA PODROČJU NTI V BANČNI SEKTOR</b> .....	<b>8</b>
3.1. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V BANČNEM SEKTORJU.....	8
3.1.1. <i>Svetovni trendi</i> .....	8
3.1.2. <i>Vhodne NTI v bančne sektorje držav v tranziciji</i> .....	9
3.1.3. <i>Izhodne NTI bančnih sektorjev držav v tranziciji</i> .....	12
3.2. SLOVENIJA IN NTI BANČNEGA SEKTORJA – STANJE IN TRENDI .....	16
3.2.1. <i>Vhodne NTI v slovenski bančni sektor</i> .....	17
3.2.2. <i>Izhodne NTI slovenskega bančnega sektorja</i> .....	18
<b>4. STANJE IN INVESTICIJSKA KLIMA V BANČNIH SEKTORJIH V DRŽAVAH JUGOVZHODNE EVROPE – PREDVSEM NEKDANJE JUGOSLAVIJE</b> .....	<b>20</b>
4.1. SPLOŠNA EKONOMSKA SITUACIJA V DRŽAVAH JVE .....	21
4.1.1. <i>Velikost ekonomij</i> .....	21
4.1.2. <i>Makroekonomski trendi</i> .....	22
4.1.3. <i>Priložnosti za trgovanje in investiranje</i> .....	22
4.2. TRENUTNA SITUACIJA V BANČNIH SEKTORJIH DRŽAV JVE .....	23
4.2.1. <i>Bosna in Hercegovina</i> .....	25
4.2.2. <i>Hrvaška</i> .....	26
4.2.3. <i>Makedonija</i> .....	27
4.2.4. <i>Republika Jugoslavija (skupaj s Kosovim in Črno Goro)</i> .....	28
<b>5. NTI NOVE LJUBLJANSKE BANKE (NLB)</b> .....	<b>29</b>
5.1. POSLOVNA MREŽA NLB V TUJINI .....	31
5.2. KAPITALSKE NALOŽBE NA »ZAHODU« .....	32
5.2.1. <i>Odkvisne banke in odkvisni družbi</i> .....	33
5.2.2. <i>Pridružena banka</i> .....	34
5.3. KAPITALSKE NALOŽBE NLB V DRŽAVAH NEKDANJE JUGOSLAVIJE.....	35
5.3.1. <i>Bosna in Hercegovina</i> .....	35
5.3.2. <i>Hrvaška</i> .....	36
5.3.3. <i>Makedonija</i> .....	37
5.3.4. <i>Jugoslavija</i> .....	38
5.4. STRATEGIJA NLB ZA NEPOSREDNO TUJE INVESTIRANJE V PRIHODNOSTI.....	39
<b>6. SKLEP</b> .....	<b>40</b>
<b>LITERATURA</b> .....	<b>42</b>
<b>VIRI</b> .....	<b>44</b>
<b>PRILOGA 1: IZHODNE NTI SLOVENIJE</b>	

# 1. UVOD

Kapitalski tokovi in še posebej neposredne tuje investicije (v nadaljnjem besedilu NTI) so dandanes dejansko gibalno gospodarstva razvoja posamezne dežele, kar se kaže v globalnih značilnostih svetovnega trga. Svetovni izvoz je vedno bolj rezultat ustanavljanja podjetij v tujini, pri čemer se slovenska podjetja tega delno že zavedajo in tudi že stopajo po tej poti. Vstopanje na nove trge, ohranitev in povečanje tržnih deležev pa so lahko poslovno uspešne poteze le s prenašanjem potrebnih proizvodnih in poslovnih funkcij na trge v tujino. Ko primerjamo količino NTI po letih, opazimo v zadnjih dveh desetletjih stalno rast, ki je rezultat vedno večje ozaveščenosti pozitivnih učinkov NTI. Sprostitve narodnih režimov, ki urejajo tokove NTI (in smo jim priča v 90-tih letih), pa dokazujejo, da ozaveščenosti sledijo tudi gospodarske politike držav.

Za veliko ekonomistov so NTI še vedno bistvene na vhodni strani z njihovim vplivom na državo prejemnico – torej kot del tradicionalnega neoklasičnega pristopa, ki NTI razume kot instrument pritoka kapitala, ko je premalo domačih prihrankov. NTI na izhodni strani imajo za enkrat v tranzicijskih državah še obrobni pomen in so v literaturi slabše zastopane, kljub temu da danes izhodne NTI niso več rezervirane za zelo razvite države, temveč začenjajo države investirati v tujino že v srednjih razvojnih fazah, kar velja predvsem za majhne države, kot je Slovenija.

Na podlagi stališč nekaterih avtorjev, kot sta Rojec in Štiblar, da so vhodne NTI le ena stran dvosmerne ceste vključevanja Slovenije v tokove mednarodnih naložb, ter Senjur, da so na dolgi rok NTI v Slovenijo v večjem obsegu (to je v obsegu, ki bi Slovenijo intenzivneje vključeval v tokove globalizacije) možne in smiselne le, če se bodo slovenska podjetja istočasno lotevala internacionalizacije svojih dejavnosti z investicijami v tujini, je potrebno nekoliko več pozornosti posvetiti tudi izhodnim NTI. Tako je po mnenju Svetličiča (1997) potrebno izhodne NTI razumeti kot instrument zmanjšanja razlik med razvitimi državami ter državami v razvoju (so pomemben element prestrukturiranja), kot nujen korak v razvoju in kot najbolj primeren način izkoriščanja komparativnih prednosti firme za maksimiranje dobičkov, ne pa kot instrument, ki izvažata kapital (katerega je v državi že tako malo), instrument izvažanja delovnih mest, slabšanja neto pozicije plačilnih bilanc držav ter zmanjševanja konkurenčne pozicije države investitorice (omejitve izhodnih NTI). Izhodno internacionalizacijo torej treba razumeti kot edini način ohranjanja obstoječih tržnih deležev in delovnih mest, ne pa njihovega izgubljanja.

NTI postajajo torej vedno bolj pomembna oblika internacionalizacije poslovanja tudi za storitveni sektor (na to kažejo podatki, da tokovi NTI storitvenega sektorja predstavljajo kar 60–65% celotnih letnih tokov NTI), v katerega spadajo bančno finančne storitve. Pravzaprav spadajo prav bančno finančne storitve med tiste panoge, ki zahtevajo za internacionalizacijo poslovanja premik potrošnikov ali ponudnikov storitev preko meja na ozemlja tujih držav v eni izmed oblik NTI (v ZDA predstavljajo NTI bančnega sektorja eno izmed glavnih kategorij NTI).

Po mnenju Svetličiča (1994) imajo NTI v naš bančni sektor tako pozitivne kot tudi negativne učinke. Res je, da povečujejo konkurenco, učinkovitost upravljanja, zvišujejo raven tehnologije in razpršijo tveganja ter z vsem tem prispevajo k preobrazbi in lastninjenju bank. Po drugi strani pa je prav bančni sektor izrednega pomena za Slovenijo, saj so se Slovenci že v preteklosti bojevali za lastno slovensko bančništvo, ki naj bi bilo temelj ekonomske in s tem politične samostojnosti. Poleg tega je mnenje mnogih, da je slovenski prostor zaradi svoje majhnosti neprimeren za večinsko tuje lastništvo naših bank – zlasti to ne velja za velike domače banke.

Ta pristop, ki naj bi ohranjal velike in strateško pomembne banke v slovenski lasti, ima že ves čas slovenske samostojnosti pomemben vpliv na lastninjenje dveh največjih državnih bank. Tako prihaja do privatizacije oziroma delne privatizacije Nove kreditne banke Maribor in Nove Ljubljanske banke šele v začetku leta 2001, s čimer je Slovenija med zadnjimi tranzicijskimi državami, ki dokončno odpira vrata za neposredne tuje investicije v strateško najpomembnejših bankah.

Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana (v nadaljevanju NLB) mora kot slovensko podjetje in največja slovenska banka hitro rasti zaradi konkurenčnih pritiskov tujih bank.. Skladno s tem je strategija NLB hitro podvojiti svoja sredstva. To je povezano z ekonomijami obsega in ekonomijami skupne proizvodnje in razdelitve. NLB se zaradi omejitev monetarnih oblasti ne more širiti znotraj domače države, saj bi to pomenilo njeno monopolistično pozicijo na majhnem slovenskem trgu. Edina rešitev je torej, da NLB raste s širitvijo na tuje trge. Po mnenju Svetličiča (1997) je zaradi oligopolistične strukture trga (kar slovenski bančni trg je) edini način učinkovite izrabe specifičnih prednosti podjetja (NLB) internacionalizacija v obliki NTI.

Vendar se na trgih nekdanje Jugoslavije, kamor se usmerja NLB s svojimi NTI, v naslednjem srednjeročnem obdobju pričakuje skromna kupna moč prebivalstva, kar je določena omejitev za bistveno povečanje gospodarskega sodelovanja Slovenije in tudi NLB z regijo. Hkrati visoka stopnja državnega tveganja teh držav, zmanjšuje investiranje slovenskih podjetij oziroma močno hromi rast NTI v regijo.

Namen diplomske naloge je pokazati, da predstavljajo trgi jugovzhodne Evrope (predvsem držav nekdanje Jugoslavije) enega od primarnih potencialov za rast NLB, saj ima banka komparativne prednosti v regiji zaradi poznavanja kulture, načina poslovanja, stikov, ohranjenih še iz časa prejšnje države, in v določeni meri tudi bližine trgov. V tem ji konkurirajo razvite zahodnoevropske in ameriške banke z dolgoletnim poznavanjem procesa in izkušnjami z investiranjem v tujino ter predvsem z velikim interesom za investiranje v to regijo.

Diplomska naloga tudi prikaže, da sedanja situacija glede naložb NLB in strategija banke za prihodnje naložbe potrjuje, da se NLB zaveda potenciala trgov nekdanje Jugoslavije za svojo širitev ter da s svojo naložbeno strategijo ta potencial do določene mere tudi uresničuje.

## **2. TEORETIČNI OKVIR**

### **2.1. DEFINICIJE NTI PO PRIPOROČILIH MDS IN OECD**

Potreba po razumljivih, primerljivih in ažurnih podatkih o NTI postaja z rastočim pomenom le-teh v internacionalizaciji ekonomskih aktivnosti vse pomembnejša. OECD je tako že leta 1983 objavil prvo »benchmark« definicijo, tej pa so sledile še revizije. Zadnja revidirana izdaja je skladna s peto izdajo Priročnika o plačilni bilanci, ki ga je leta 1993 izdal Mednarodni denarni sklad (MDS). V definiciji podaja OECD operativne napotke, kakšni naj bi bili podatki o NTI, da bi dosegli mednarodno dogovorjene in primerljive standarde.

Neposredne naložbe po priporočilih MDS in OECD vsebujejo:

- lastniški kapital in reinvestirane dobičke,
- terjatve do povezanih oseb v tujini in
- obveznosti do povezanih oseb v tujini

ter zajemajo tiste naložbe, ki jih spremlja cilj dolgoročne povezave med neposrednim investitorjem in povezanim podjetjem ter znaten vpliv investitorja na upravljanje povezanega podjetja<sup>1</sup>.

Do konca leta 1993 so države uporabljale različne kriterije za opredelitev neposrednih naložb. S peto izdajo priporočil pa je MDS postavil 10% udeležbo v kapitalu oziroma v glasovalnih pravicah v podjetju kot kriterij, ki naj bi zagotovil mednarodno primerljivost podatkov. Možne pa so naslednje izjeme:

- če investitor poseduje manj kot 10% navadnih delnic ali pravic glasovanja, ima pa pomemben vpliv na upravljanje podjetja, se naložba lahko šteje kot neposredna;
- če ima investitor 10 ali več odstotkov delnic, nima pa pomembnega vpliva pri upravljanju, je naložba lahko izključena iz neposrednih naložb.

Pri podatkih za NTI Slovenije je po priporočilih IMF in OECD upoštevan kriterij 10% deleža v lastniškem kapitalu, zaenkrat pa še ni uporabljen kriterij znatnega vpliva na upravljanje podjetja. Za vrednotenje naložb naj bi načeloma upoštevali tržno vrednost naložb, ker pa v Sloveniji samo nekaj podjetij kotira na borzi, podatki o tekoči tržni vrednosti podjetij praviloma niso na voljo. Vrednost neposrednih naložb se zato izračunava na osnovi knjigovodske vrednosti, ki se uporablja za vrednotenje naložb v skladu s Slovenskimi računovodskimi standardi (Poročilo o naložbah, 1999, str. 101).

Neposredne tuje investicije so po OECD definirane oziroma predstavljajo cilj rezidenta ene države/ekonomije (neposredni investitor), da doseže v entiteti druge države/ekonomije, ki ni država investitorja (podjetje kot predmet neposredne tuje naložbe), trajni interes. Trajni interes pomeni obstoj dolgoročne povezave med neposrednim investitorjem in podjetjem v

---

<sup>1</sup> Isto velja tudi za podjetja, ki niso samostojne pravne osebe (npr. podružnice, investicijska dela v tujini ipd.)

katerega le-ta vlaga in ob enem pomembno vpliva na management/upravljanje tega podjetja. Neposredna investicija vsebuje tako začetno transakcijo med obema entitetama kot tudi vse posledične transakcije med njima in med vsemi priključenimi podjetji (OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 1996, str. 7).

OECD prav tako priporoča, da se NTI bank omejijo na transakcije delniškega kapitala njihovih podružnic in transakcije trajnega dolga (ki predstavlja trajni interes za podružnico) ter investicije v osnovna sredstva. V primeru bank naj torej vsi tokovi znotraj podjetja – s pridruženimi deli z izjemo tistih, ki naj bi predstavljali trajni dolg ali pravice, ne bi bili šteti kot neposredna investicija, temveč raje kot »druge investicije«. Udeležbe bank v mednarodnih organizacijah (tako monetarne kot nemonetarne narave) naj prav tako ne bi bile štete kot neposredne tuje investicije (OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, 1996, str. 22).

## **2.2. OBLIKE NTI V BANČNIŠTVO**

Štiblar (1994, str. 6) ugotavlja, da gre pri tujih naložbah lahko za pogodbene oblike sodelovanja, kreditno ali lastniško naložbo, slednja pa je lahko neposredna ali portfelj. Poleg mikroekonomskih imajo tudi makroekonomske implikacije v pogledu gospodarske rasti, monetizacije ter zunanega in notranjega ravnotežja.

Finančne ustanove lahko nastopajo v NTI kot subjekti, ki aktivno posegajo v projekte realnega sektorja (opravljajo finančni servis, ocene bonitete, itn.), ali kot objekti, v katere se neposredno investira.

Po smeri kapitalnih tokov zajemajo NTI v bančni sektor dve možnosti:

- izhodne naložbe – naše naložbe v tujino in
- vhodne/vstopne naložbe – tuje naložbe k nam.

Predmet (objekt) naložb so lahko:

- nove banke ali drugačne bančne organizacije,
- odkup ali dokapitalizacija obstoječih bank,
- oblikovanje lastnih »izpostav« tujih bank, ki so lahko po obliki podružnice, samostojne pravne osebe ali poslovodne enote oziroma predstavništva.

## **2.3. FAKTORJI, KI VPLIVAJO NA NTI V BANČNIŠTVO**

Veliko raziskovalcev je proučevalo faktorje, ki vplivajo na NTI ZDA v proizvodnjo ter tuje NTI v proizvodnjo ZDA. Najpomembnejši faktorji uporabljeni v teh študijah so: velikost trga v državi prejemnici NTI, ekonomska rast, stroški kapitala, devizni tečaji, obrestne mere in davki. Nekateri avtorji pa so proučevali različne uveljavljene teorije NTI v mednarodnem

bančništvu, kot so mednarodna teorija investiranja, eklektična teorija in hipoteza proizvodne organiziranosti (Moshirian, 2001, str. 321).

Moshirian (2001) je izbral za pojasnilo modela določitvenih faktorjev NTI v tuje bančništvo, na podlagi eklektične teorije, sledeče faktorje:

- NTI v nefinančne panoge,
- bilateralna menjava (trgovanje),
- velikost bančnega trga tuje države,
- razlika med stroški kapitala v državi prejemnici NTI ter stroški kapitala v državi investitorici,
- primerjava ekonomske rasti v državi investitorici ter ekonomske rasti v državi prejemnici NTI,
- devizni tečaj.

### **2.3.1. NTI V NEFINANČNE PANOGE**

Nekateri raziskovalci trdijo, da je med NTI v proizvodnjo in širitvijo podružnic bank v tujini pozitivna povezava, drugi pa so našli pozitivno povezavo med aktivnostmi ameriških bank v tujini (vključujoč aktivnosti z državljani ZDA v tujini in s tujimi strankami) in velikostjo NTI ZDA. Razlog za to je, da bodo multinacionalne banke sledile svojim multinacionalnim podjetjem v tujino, da zagotovijo bančne storitve svojim strankam in jim s tem olajšajo delovanje v tujini (Moshirian, 2001, str. 322).

Clegg (1996) navaja, da je večina investicijskih odločitev narejena v pogojih negotovosti. Banke so, tako kot mnogo drugih podjetij, soočene z negotovostjo v zvezi s povpraševanjem po svojih storitvah, le-to pa med drugim pogojuje sposobnost banke, da identificira potrebe potencialnih strank. Ta sposobnost naj bi bila za tuje banke nekoliko manjša, saj so manj seznanjene z okoljem, kot so domače (že dobro zasidrane) banke z relativno stabilnimi strankami. Posledično naj bi bile tuje banke soočene z večjo negotovostjo glede povpraševanja po storitvah kot njihovi domači konkurenti. Podobna logika se uporabi tudi pri negotovosti banke glede prihodnje produktivnosti in stroškov.

V splošnem velja, da storitvena podjetja sledijo proizvodnim podjetjem na mednarodne trge. Ko dosežejo NTI proizvodnih podjetij kritično maso, postane smiselno, da storitvena podjetja, ki oskrbujejo proizvodna podjetja s svojimi storitvami, le-tem sledijo na tuje trge in tudi sama postanejo multinacionalna podjetja, s čimer lahko bolje oskrbujejo svoje multinacionalne stranke.

Posebna vloga informacij v bančništvu pojasnjuje takšno obnašanje bank. Visoki stroški pridobivanja informacij o specifičnih zahtevah posameznih podjetij po bančnih storitvah ter dejstvo, da ne obstaja primeren zunanji trg, na katerem bi lahko tovrstne informacije pridobili, povzročijo to, da banke svoje prednosti, povezane z informacijami, ki jih imajo o strankah, izkoriščajo interno. Tako prisotnost banke na tujem trgu, kjer imajo podjetja (komitenti banke



v domači državi) svoje podružnice, vodi do asimetričnosti informacij, kar omogoča multinacionalni banki, da premosti prednosti domačih bank tujega trga. Posledica tega je mnenje avtorjev, da banke sledijo svojim strankam v tujino (Blandón, 1999).

### **2.3.2. BILATERALNA MENJAVA (TRGOVANJE)**

Empirične raziskave o povezanosti NTI in mednarodne trgovine, kažejo pozitiven odnos med njima. Poleg tega so nekateri avtorji ugotovili, da obstaja v vzorcu 46 držav močna povezanost (korelacija) med deležem ZDA v celotnem trgovanju in deležem ZDA v premoženju bank v teh državah. Drugim avtorjem pa so raziskave pokazale, da obstaja pozitivna povezanost med menjavo/trgovanjem in aktivnostjo bank v tujini (Moshirian, 2001, str. 323).

### **2.3.3. VELIKOST BANČNEGA TRGA TUJE DRŽAVE**

Ko se investitorji (banke in ne-bančne organizacije) odločajo o investiranju v bančni sektor določene tuje države, je velikost bančnega trga te države verjetno pomemben dejavnik, ki bo vplival na to odločitev. Ta trditev je podprta s številnimi raziskavami. Večji ko je torej tuj bančni trg, večje je število novih potencialnih strank za lokalne banke – torej je več tudi investitorjev (banke in ne-bančne organizacije), ki so pripravljene investirati v ta trg, da bi izkoristili njegov potencial (Moshirian, 2001, str. 323).

### **2.3.4. RAZLIKA MED STROŠKI KAPITALA V DRŽAVI PREJEMNICI NTI TER STROŠKI KAPITALA V DRŽAVI INVESTITORICI**

Ena od možnih determinant NTI v bančništvo so stroški kapitala v državah prejemnicah NTI ter stroški kapitala v državah investitoricah. Tradicionalna literatura o stroških kapitala predvsem na bančnem področju definira stroške kapitala kot minimalno stopnjo donosa, ki jo bodo investitorji zahtevali na svoje vloge (investicije). Poleg tega definirajo določeni avtorji stroške kapitala bank za finančni »proizvod« kot »razliko oziroma nagrado, ki omogoča, da potreben regulatorni kapital prinese stopnjo donosa, ki jo zahteva trg« (Moshirian, 2001, str. 324).

Boljša in bolj učinkovita struktura stroškov kapitala banke torej pripomore k uspešnosti te banke pri vstopanju na tuje bančne trge. Banke z boljšo strukturo stroškov kapitala so banke tistih držav, ki imajo dostop do številnejših in bolj raznolikih trgov kapitala oziroma imajo boljši kreditni rating. Te banke oziroma te države imajo torej tudi večje NTI kot države s slabšo strukturo stroškov kapitala oziroma s slabšim kreditnim ratingom. Lahko je verjeti, da to velja za države, kot so ZDA, Nemčija in Velika Britanija ter za njihove banke, empirično pa je to trditev potrdil tudi Moshirian (2001) v svoji raziskavi.

Davki so še ena od spremenljivk, ki vplivajo na raven NTI v bančništvo neke države. Davčna politika države bo torej določala, ali je ta država privlačna za privatne investitorje – da izvajajo v njej del svojih operacij na tujem. Tako bi morala biti spremenljivka »davek« vsebovana v stroških kapitala, kar bi nam dalo stroške kapitala po davkih. To velja za večino mednarodnih raziskav – nekatere npr. eksplicitno ne uporabljajo vpliva davkov na NTI. Celotno v raziskavah NTI, kjer je bistven del vpliv davkov, se empirične analize še vedno osredotočajo na stopnje donosa po davkih za tujce.

Nekateri avtorji so tudi pokazali, da bi morali bančni managerji, ko ugotovijo, kakšni so stroški novih sredstev za banko, določiti razliko oz. znesek (pribitek) na posamezne finančne »proizvode«, s čimer bi si pokrili stroške pridobivanja novih sredstev z izdajo delnic. Z drugimi besedami: če je razlika naravnana na tak način, da pokrije stroške pridobivanja novih sredstev, se lahko razlika (merjena kot posojilna stopnja minus depozitna stopnja, popravljena za podjetniške davke) uporablja kot približek stroškov pridobivanja novega bančnega kapitala. Večja ko je torej ta razlika, ki je potrebna, da banke pokrijejo stroške pridobivanja novega kapitala, manj konkurenčna je pozicija banke na mednarodnih bančnih trgih (Moshirian, 2001).

### **2.3.5. PRIMERJAVA EKONOMSKE RASTI V DRŽAVI INVESTITORICI TER EKONOMSKE RASTI V DRŽAVI PREJEMNICI NTI**

Nekateri raziskovalci trdijo, da je eden faktorjev, ki prispeva k povečanju aktivnosti bank države investitorice, močna ekonomska aktivnost v državi prejemnici NTI. Našli so pozitivno povezavo med aktivnostjo tujih bank v ZDA in ekonomsko rastjo ZDA. Poleg tega so drugi avtorji ugotovili, da relativno večja ekonomska rast države prejemnice NTI prispeva k povečanju investiranja bank tujih držav (ki imajo manjšo ekonomsko rast) v to državo prejemnico.

Ko začne ekonomska rast ZDA, Velike Britanije in Nemčije presežati ekonomsko rast držav prejemnic NTI v bančništvo s strani teh treh držav, začnejo upadati NTI teh treh držav v države prejemnice NTI. Z drugimi besedami: močnejša ekonomska aktivnost v državah investitoricah poveča povpraševanje po domačih kreditih, zato se več investira v domače gospodarstvo (Moshirian, 2001, str. 330). To potrjujejo tudi empirični rezultati raziskave Moshiriana (2001).

### **2.3.6. DEVIZNI TEČAJ**

Pričakovati je, da bodo imeli devizni tečaji pomemben vpliv na odločitve o NTI v bančništvo, saj operacije tujih privatnih vlagateljev vsebujejo pomembne tokove različnih tujih valut.

Ena izmed možnih razlag za pozitivno povezanost deviznih tečajev in NTI v bančništvo je, da investitorji ocenjujejo vrednost svojega premoženja v bančnih sektorjih tujih držav v valuti vsake posamezne države. Avtorji pravijo, da je standardni računovodski postopek prilagajanje

računovodske vrednosti premoženja v tujini, kar naj bi odsevalo spremembe deviznih tečajev. Investitorji torej pričakujejo, da se bo vrednost vsake naložbe v tuji državi povečala, ko bo apreciiirala valuta te države. Po drugi strani pa to pomeni, da je tovrstno obnašanje bolj verjetno za kratkoročna likvidna sredstva. Računovodska vrednost dolgoročnih sredstev bi morala biti manj občutljiva na take spremembe. Glede na ta dejstva gre za negativno povezanost med vrednostjo valute države prejemnice NTI ter NTI v bančništvo države investitorice. Ko torej valute držav prejemnic NTI glede na valute držav investitoric apreciiirajo, se pričakuje, da se NTI držav investitoric zmanjšajo, saj postane investiranje v te države prejemnice dražje in obratno. To negativno povezavo omenjajo številni raziskovalci. Pomembno je tudi dejstvo, da tuji privatni investitorji, ko depreciiirajo valute držav prejemnic NTI, znižajo dohodek, poslan v domovino, ter povečajo reinvestiranje v tujih državah, saj se skušajo izogniti valutnim izgubam (Moshirian, 2001, str. 326).

### **3. TRENDI NA PODROČJU NTI V BANČNI SEKTOR**

#### **3.1. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V BANČNEM SEKTORJU**

##### **3.1.1. SVETOVNI TRENDI**

Daniels (1996) navaja, da so finančne in bančne storitve samo nekatere od mnogih storitev, ki si lahko utrdijo svoj položaj na mednarodnih trgih le preko ene izmed oblik NTI.

Storitvene NTI izhajajo iz vedno številčnejših in vedno bolj raznolikih dežel, vendar pa velika večina še vedno izhaja iz razvitih dežel Evropske Unije, Japonske in ZDA. Nekatere od novo industrializiranih držav so preusmerile svojo pozornost od proizvodnih v storitvene NTI na primer v bančništvo in hotelirstvo, vendar pa je bilo skoraj 85% celotnih NTI v storitve do sredine 80-tih let v razvitih državah. To kaže na prednosti razvitih dežel z njihovimi razgibanimi in dinamičnimi trgi storitev, njihovo visoko razvito telekomunikacijsko mrežo v povezavi z infrastrukturo ter njihove nedvomno bolj odprte in deregulirane trge, kar jih dela veliko bolj privlačne za storitvena multinacionalna podjetja.

NTI v bančništvo so na primer v ZDA ena izmed glavnih kategorij NTI. Med leti 1983 in 1997 so se NTI ZDA in Nemčije v bančni sektor tako povečale kar petkrat, medtem ko so se NTI Velike Britanije v bančni sektor več kot potrojile.<sup>2</sup> Vredno je omeniti, da za vse tri države Evropa predstavlja najpomembnejše področje za širitev bančništva, Japonska pa ostaja relativno zaprta. Tako celotna Azija kot prostor, kamor se stekajo NTI v bančni sektor, z

---

<sup>2</sup> NTI v bančni sektor Nemčije in Velike Britanije se stekajo v države: Velika Britanija (samo Nemčija), Belgija, Danska, Nemčija (samo Velika Britanija), Francija, Grčija, Irska, Italija, Nizozemska, Portugalska, Španija, Avstrija, Švedska, Švica, Afrika, Hong Kong, Brazilija, Japonska, Avstralija, Nova Zelandija, Južna Afrika. ZDA pa ima NTI v bančni sektor v vse zgoraj navedene države ter še v sledeče države: Norveška, Turčija, Argentina, Čile, Kolumbija, Mehika, Romunija, Nigerija, Izrael, Indija, Indonezija, Malezija, Filipini, Singapur, Južna Koreja, Tajvan in Tajska. 70% vseh NTI v bančništvo teh treh držav gre v države OECD.

izjemo neprestanega povečevanja števila tujih bank v Hong Kongu in Singapuru, zaostaja za razvijajočimi se državami Južne Amerike. To gre pripisati zapoznelemu in nepopolnemu pristopu k finančni deregulaciji, kakršnega zavzema večina azijskih držav.

Rast NTI v bančništvo je spodbujena z globalnim trendom finančne deregulacije, informacijskim in telekomunikacijskim razvojem ter globalizacijo mednarodnih trgov kapitala. Rast NTI v bančni sektor ni le omogočila širitev poslovanja bank izven meja domače države, temveč je tudi prispevala k uporabi NTI v bančništvo v povezavi s širitvijo mednarodnih aktivnosti bank. Z vedno večjim številom držav, ki so v 80-ih letih deregulirale finančne trge in pričele dovoljevati tujim bankam in drugim podjetjem investiranje v domači bančni sektor, postajajo raziskave na področju NTI v bančni sektor vse bolj pomembne (Moshirian, 2001, str. 318).

### **3.1.2. VHODNE NTI V BANČNE SEKTORJE DRŽAV V TRANZICIJI**

NTI v bančni prostor sodijo v širši okvir razvoja finančnega sektorja in finančnega trga (torej finančne strukture) v postkomunističnih državah. Razvoj je potreben po eni strani, ker naj bi prispeval k učinkovitosti v mobiliziranju prihrankov in njihovem usmerjanju, to pa bi bilo v pomoč prestrukturiranju realnega sektorja ter prav tako gospodarski rasti in razvoju.

Prestrukturiranje bančnega sektorja, ki je bilo v začetku prehoda nekdanjih komunističnih držav v obdobje tranzicije nujno potrebno, naj bi prispevalo k uveljavitvi osnovnih tržnih bančnih načel o kapitalski ustreznosti in profitabilnosti, varnosti naložb in pravilih nadzora. Bilo naj bi temelj za prestrukturiranje realnega sektorja. V tej povezavi naj bi prav NTI v ta bančni prostor prispevale k povečanju konkurence na finančnem trgu in olajšale privatizacijo bank.

Izkušnje držav v preobrazbi so zelo različne. Njihov odnos do prihoda tujih bank niha v času. Nekatere države so bile najprej zelo odprte, nato pa so se zaradi negativnih posledic in političnih pritiskov zaprle (Madžarska, Rusija), nato so se začele ponovno postopoma odpirati. Druge so bile ves čas bolj zadržane (Poljska, Češka), vendar so kasneje tudi pričele postopno dovoljevati prihod tujih bank (Štiblar, 1994a, str. 5).

Glede na globalni trend prevzemov in združevanj v bančnem sektorju, ki je v osemdesetih in še posebno v devetdesetih letih 20. stoletja zaznamoval svetovni finančni sektor, je spremljanje trendov in prilagoditev srednje in vzhodnoevropskega bančnega sistema edini način, da bodo banke v srednji in vzhodni Evropi lahko enakovredne tekmice na trgih doma in v svetu. To velja predvsem za banke v državah, ki so med najresnejšimi kandidatkami za članstvo v Evropski uniji (Slovenija, Madžarska, Češka, Poljska, Estonija) in se v okviru prve širitvene skupine že pogajajo za vstop v EU (Grenko, 2000, str. 36).

Prav postavitev komercialno usmerjene bančne industrije je ena izmed najtežjih nalog v državah na prehodu. Trg finančnih storitev v teh državah je še vedno nezadostno razvit. Poleg tega pa je razvidno, da je konkurence iz tujine vedno več (predvsem na Madžarskem, Češkem

in Poljskem), povečuje se tudi konkurenca med domačimi bankami, posledično pa se obrestne marže znižujejo (v primerjavi z maržami zahodnoevropskih bank pa še vedno ostajajo visoke). Srednje in vzhodnoevropski bančni sistem je premajhen in prešibak, da bi lahko zadostil naraščajočim potrebam podjetij in prebivalstva po kapitalu, prav tako ni zadosti velik, da bi lahko preživel brez tuje pomoči, če se banke želijo enakopravno vključiti na zahteven trg EU. Tuje banke imajo zaradi postopne liberalizacije teh trgov manj omejitev pri poslovanju, zato se aktivno vključujejo v vse posle, ki jih dopušča zakonska regulativa. Prav tako se pospešeno povečuje moč tujega kapitala v obliki tujih strateških naložb v srednje- in vzhodnoevropske banke, posledično bančni sektor doživlja hitro preobrazbo in razvoj zaradi vedno večjih konkurenčnih pritiskov in internacionalizacije regije (Grenko, 2000, str. 37).

Zahodnoevropske banke zdaj že končujejo izgradnjo svoje srednje in vzhodnoevropske bančne mreže. Najbolj aktivni vlagatelji so iz Nemčije, Avstrije, Nizozemske, v letu 1999 in 2000 pa so za to regijo pokazale zanimanje tudi francoske in italijanske banke. Manj interesa je s strani ameriških in angleških bank z izjemo ameriške Citibanke, ki je zelo aktivna v srednje in vzhodnoevropski regiji.

Novo nastale podružnice tujih bank postajajo vedno pomembnejše v svojem lokalnem bančnem sistemu. Eden izmed razlogov za povečanje obsega poslovanja tujih bank so bančne krize, ki so se pojavile v nekaterih srednje in vzhodnoevropskih bančnih sistemih. Zaradi prepoznavnosti in kakovosti svojih storitev (npr. IGN banka v Bolgariji in Merita Nordbanken v Estonji) tuje banke pridobijo zaupanje, posledično pa zaradi selitve komitentov večajo obseg poslovanja. Ker tudi sofisticiranost podjetniškega sektorja v tej regiji narašča, so tuje banke uspešnejše pri ponudbi bolj kakovostnih storitev in financiranju večjih projektov, kajti lokalne banke zaradi majhnosti in razdrobljenosti bančnih sistemov ne morejo več zadostiti večjim potrebam po financiranju komitentov (Grenko, 2000, str. 38).

Madžarska je bila najhitrejša pri izpeljavi postopka privatizacije bank in prva srednjeevropska država, ki je izkoristila prednosti tujih strateških naložb v svoji bančni industriji. Od vseh pomembnejših bank sta bili v začetku leta 2000 le še OTP in Postbank v državni lasti. Madžarska je v srednjeevropski bančni industriji vodilna glede deleža tujih naložb, bančni sistem pa je že v večinski tuji lasti. Strateški investitorji na Madžarskem so predvsem večje zahodnoevropske banke, kot sta nizozemska ABN Amro in nemška Bayerische Landesbank Girozentrale, belgijska KBC in družba GE Capital. Poleg na novo privatiziranih bank je na Madžarskem tudi veliko podružnic pomembnejših tujih bank (konec leta 1998 jih je bilo 27).

Na Poljskem je moč tujega kapitala hitro naraščala, pri čemer se je predvsem v letih 1998 in 1999 močno povečal delež tujih naložb v bankah. Prve tuje naložbe v prejšnjih državnih regionalnih bankah so bile: IGN (Bank Slaski) in Allied Irish Bank (Wielkopolski Bank Kredytowy), medtem ko je nemška Commerzbank investirala v Bank Rozwoju Eksportu (zdaj BRE Bank). Po začetnih naložbah se je bančna privatizacija in tuje naložbe na Poljskem upočasnili, nedavni novi nakupi poljskih bank pa vključujejo vlagatelje, kot so Bayerische Hypo Vereinsbank (Bank Przemyslowo Handlowy), Bank Austria Creditanstalt (Powszechny

Bank Kredytowy), Swedbank in JP Morgan (oba v Bank Handlowy). Nedavno pa se je Unicredito Italiano (51% lastniški delež) v konzorciju z nemško zavarovalnico Allianz z majhno kapitalsko udeležbo (2%) dogovoril za udeležbo pri privatizaciji Bank Pekao. Belgijska banka KBC ima 30% delež v Kredytbank, ameriška banka Bankers Trust pa 21,07% delež. Septembra 1999 je Allied Irish Bank kupila 80% delež v Bank Zachodni. Razen dveh bank (hranilnica Powszechna Kasa Oszczedności BP in zadružna banka Bank Gospodarki Zywnościowej), za kateri je bil zaradi šibkosti bank predviden daljši postopek privatizacije, v začetku leta 2000 ni bilo pričakovati novih privatizacij.

Češka je bila dolgo časa država z največjo koncentracijo bančnega sistema v regiji – na njenem trgu so dominirale štiri banke. Vse te so bile prvotno v državni lasti, vendar je bila v začetku leta 2000 ena že privatizirana, eni so že našli strateškega partnerja, preostali dve pa so prav tako nameravali privatizirati. Ko se je privatizirala Investiční a Poštovní Banka (IPB), je londonska investicijska banka Nomura International postala največji investitor (35% delež), belgijska banka KBC pa je leta 1999 kupila 66% delež v Československi Obchodní Banka (ČSOB). Privatizacijo Komerční Banke so oteževali problemi z nedonosnimi naložbami, kljub temu pa je država v letu 2000 naznanila, da išče tujega strateškega partnerja. Prva privatizirana banka na Češkem je bila Živnostenská z vstopom nemškega strateškega partnerja, BHF Bank iz Frankfurta, ki je pozneje svoj delež prodala novemu strateškemu partnerju bank Gesellschaft Berlin.

Estonija, ki je vodilna izmed baltičkih držav, ima kar 90% bilančne vsote bančnega sektorja v lasti tujih bank. Postopek konsolidacije je bil v začetku leta 2000 z združitvijo Hansapank in Eesti Ühispank, ki sta dominirali bančnem trgu, skoraj končan (v obeh bankah imata kapitalski naložbi švedski banki, Swedbank in SEB). Podružnica Merita Nordbanken je bila tretja največja posojilodajalka na estonskem bančnem trgu. Največja estonska banka Hansapank je bila zelo agresivna pri ekspanziji v baltičkih državah – zaradi majhnosti baltičkih trgov lahko dolgoročno le močna panbaltička banka doseže kritično maso za delovanje na teh trgih (Grenko, 2000, str. 39).

Na Slovaškem v začetku leta 2000 postopek privatizacije večjih državnih bank še ni bil izveden. Tatra Bank in L'udova Banka sta bili ustanovljeni v prvi polovici devetdesetih let z večinskim lastništvom avstrijskih bank. Ker se problemi nanašajo predvsem na banke v državni lasti, najboljše komitente prevzemajo predvsem banke s tujim lastništvom. Pomembnejša tuja banka je ČSOB iz Prage, ki nadaljuje svoje poslovanje na Slovaškem, prav tako ima tam svojo podružnico Komerční banka. Privatizacija državnih bank naj bi vključevala tuje strateško partnerstvo, kar bo težko doseči glede na dejstvo, da slovaške banke bremenijo visoke nedonosne naložbe. Na Slovaškem je tudi nekaj podružnic pomembnejših tujih bank – Bank Austria Kreditanstalt, Hypo Vereinsbank, Citibank (Grenko, 2000, str. 40).

Tako danes najbolj razvite tranzicijske države večinoma več ne omejujejo prihoda tujih bank v svoje bančne sektorje in je pravzaprav tudi privatizacija velikih državnih bank končana ali pa je v teku. Države jugovzhodne Evrope morajo pot, ki so jo razvite tranzicijske države do določene mere že pustile za sabo in kamor spada tudi prestrukturiranje bančnega sektorja, še

prehoditi. V tem procesu bi lahko aktivno sodelovale prav banke razvitih tranzicijskih držav s svojimi izkušnjami in prednostmi poznavanja in bližine področja ter kulturnih povezav, kar nekatere do določene mere že delajo (npr. češke banke na Slovaškem). S tem bi po mnenju avtorjev kot, je Svetličič (1997), pripomogle k prestrukturiranju in razvoju lastnih bančnih sektorjev, ohranjanju in povečevanju lastne konkurenčnosti in tržnih deležev in s tem k zmanjševanju razvojnih razlik med državami.

### **3.1.3. IZHODNE NTI BANČNIH SEKTORJEV DRŽAV V TRANZICIJI**

Slovenija, Češka in Madžarska, kot tri izmed najbolj razvitih tranzicijskih držav srednje in vzhodne Evrope, so majhne države, za katere v literaturi velja, da je za njihov razvoj internacionalizacija ključna. Pri tem je po definiciji nekaterih avtorjev internacionalizacija postopni proces razvoja mednarodnega poslovanja podjetja, pri čemer le-to postaja vse bolj vključeno v mednarodno poslovanje tako na vhodni kot tudi na izhodni strani (Stare, 2000, str. 3).

Internationalizacija storitvenega sektorja preko mednarodne menjave po ugotovitvah mnogih avtorjev ni edina oblika mednarodnih transakcij na področju storitev. Tako prav heterogenost storitev močno vpliva na obliko, s katero bodo prodrle na tuje trge. Nekatere vrste storitev se brez težav trgujejo preko meja, druge pa so neločljive od svojega proizvajalca ter zahtevajo fizično bližino proizvajalca in potrošnika storitev. Prav pri tistih storitvah, ki učinkovitost in kvaliteto dobave zahtevajo bližino proizvajalca in porabnika, dominira prodaja preko tujih podružnic. V to skupino spadajo med drugimi tudi finančne storitve (Stare, 2000, str. 5).

Izhodne NTI so v tranzicijskih državah dokaj nov fenomen, zato se pojavljajo problemi z zbiranjem in kvaliteto podatkov. To v veliki meri poslabša primerljivost podatkov med deželami. Poleg tega predstavlja problem tudi dejstvo, da so za podjetja tranzicijskih držav podatki o izhodnih NTI zaupni in jih zato nerada posredujejo v javnost.

Razpoložljivi podatki o izhodnih NTI v veliki meri onemogočajo geografsko razčlenitev izhodnih tujih investicij podjetij po posameznih sektorjih, kar je problem predvsem v Sloveniji in na Madžarskem. Zato predstavlja geografska razčlenitev celotnih izhodnih NTI približek za oceno izhodnih NTI po posameznih sektorjih. Prav tako na podlagi razpoložljivih podatkov ni mogoče ločiti storitev bančnega sektorja od storitev celotnega finančnega sektorja, zato se kot približek za podatke NTI bančnih sektorjev uporabljajo podatki finančnih sektorjev.

#### ***Češka***

Čeprav je imela v začetku 90. let Češka zelo malo izhodnih NTI, pa so v letu 1997 celotne izhodne NTI že presegle pol milijarde USD in so po tem letu še naprej dinamično rasle (glej Tab. 1, na str. 13).

**Tabela 1: Razporeditev izhodnih NTI Češke po sektorjih za leti 1997 in 1999**

Aktivnost investitorja	1997		1999	
	USD mil	%	USD mil	%
Skupaj	584,3	100,0	959,0	100,0
Storitveni sektor	438,1	79,9	847,6	88,4
trgovinske storitve	361,3	65,79	292,1	30,5
<b>finančne storitve</b>	<b>61,4</b>	<b>11,2</b>	<b>384,7</b>	<b>40,1</b>
nepremičnine	-	-	47,7	5,0
transport	-	-	28,3	2,9
ostale storitve	15,4	2,8	94,8	9,9

Vir: Stare, 2000, str. 15.

Najbolj zanimivo je, da storitveni sektor prevladuje v celotnih izhodnih NTI, saj je v letu 1999 predstavljal skoraj 90% celotnih izhodnih NTI, pri čemer so finančne storitve predstavljale dokaj pomemben delež.

Banke na Češkem uporabljajo pri izbiri lokacije za svoje izhodne NTI in hkrati kot največjo prednost poznavanje trgov bližnjih držav in potreb potrošnikov. Slovaška je tako najbolj privlačna lokacija za investitorje in prav finančne institucije so v zadnjem času močno povečale svoje izhodne NTI na to področje. V letu 1997 so tako izhodne NTI finančnih storitev predstavljale z 61,4 milijoni USD 11,2% celotnih izhodnih NTI Češke, v letu 1999 z 384,7 milijoni USD pa kar 40,1% (glej Tab. 1, na str. 13).

Raziskave na Češkem so pokazale, da je najpomembnejši motiv čeških podjetij za investiranje v tujino iskanje trga. Geografska razdelitev izhodnih NTI je pokazala bivše države COMECON (Sovjetska Zveza in Vzhodna Evropa) kot glavne lokacije izhodnih NTI Češke. Ti podatki dokazujejo, da izhodne NTI teh držav v veliki meri zamenjujejo pretekle trgovinske tokove med njimi, ki so jih izvajala velika uvozno-izvozna podjetja.

Prevlada Slovaške, kot najpomembnejše lokacije za izhodne NTI čeških podjetij, je rezultat skupne zgodovine, kulture, podobne ekonomske podlage in jezika in prav tako tudi geografske bližine. Spremljanje tiska pa kaže na povečano zanimanje čeških podjetij za investiranje v Rusijo. Prav tako pa pomen ostalih sosednjih držav, kot sta Poljska in Nemčija, potrjuje pomen geografske bližine predvsem v začetnih fazah investiranja v tujino (Stare, 2000, str. 16).

### **Madžarska**

Izhodne NTI Madžarske so postale pomembne šele po letu 1996 in so se potrojile do leta 1999 na 1,6 milijarde USD. Sektorska razdelitev izhodnih NTI kaže na to, da je delež storitvenih podjetij predstavljal čez 40% skupne količine NTI za leti 1998 in 1999, pri čemer so imele finančne storitve pomemben delež. Izhodne NTI sektorja finančnih storitev so veliko nižje kot na Češkem. V letu 1998 so le te znašale 45 milijonov USD, kar je predstavljal 9,7% v celotnih izhodnih NTI Madžarske, v letu 1999 pa le 34 milijonov USD oziroma 13,9%



celotnih izhodnih NTI, saj so se celotne izhodne NTI Madžarske v obdobju med letoma 1998 in 1999 zmanjšale skoraj za polovico (glej Tab. 2, na str. 14).

**Tabela 2: Razporeditev izhodnih NTI Madžarske po sektorjih za leti 1998 in 1999**

Aktivnost investitorja	1998		1999	
	USD mil	%	USD mil	%
Skupaj	462	100,0	254	100,0
Storitveni sektor	250	54,1	62	25,3
<b>finančne storitve</b>	<b>45</b>	<b>9,7</b>	<b>34</b>	<b>13,9</b>
trgovina in popravila	151	32,7	15	6,2
storitve v gradbeništvu	33	7,1	7	2,8
transport in komunikacije	20	4,3	-	-
hoteli	1	0,2	6	2,3

Vir: Stare, 2000, str. 17.

V začetku 90. let je bila večina izhodnih NTI Madžarske usmerjena v države nekdanje SZ zaradi tradicionalnih ekonomskih povezav s tem področjem in geografske bližine. To tudi pojasnjuje pomembne deleže Avstrije, Romunije in Slovaške v letnih tokovih izhodnih NTI.

V zadnjih letih imajo velike izhodne NTI podjetja v lasti tujcev. Z zmanjševanjem pomena SZ kot lokacije za madžarske NTI pa postajajo vse pomembnejše države, kot so Nizozemska, Romunija, Švica, Avstrija in ZDA. Samo med najnovejšimi novimi podjetji ustanovljenimi v tujini pa se zdi najpomembnejša prav Romunija, kar je pripisati veliki madžarski manjšini v Romuniji (Stare, 2000, str. 18).

## **Slovenija**

Slovenska podjetja so začela investirati v tujino že v 60. letih zaradi večje odprtosti ekonomije in nekaterih elementov tržne ekonomije, to pa ne velja za Češko in Madžarsko. Vendar pa motivi slovenskih podjetij za investiranje v tujino niso bili enaki kot v podjetjih razvitih držav tržne ekonomije. Izhodne NTI Slovenije so bile po mnenju Svetličiča v tistem času predvsem investicije »ogibanja sistema«, ki so omogočale obhajanje oz. izogibanje institucionalnim in sistemskim omejitvam – podjetja so si zagotavljala tuje valute, da so z njimi plačala uvoz.

Kljub različnim osnovam in motivom za investiranje v tujino pa so si slovenska podjetja s tem investiranjem pridobila izkušnje, kar se je izkazalo za bistveno pri njihovem investiranju v tujino v 90. letih.

Po letu 1994 dalje so izhodne NTI storitvenih družb rasle počasneje kot izhodne NTI proizvodnih družb, tako da se je delež izhodnih NTI storitvenih podjetij v celotnih izhodnih NTI zmanjšal iz 43,5% v letu 1994 na 34% v letu 1999. V Sloveniji so izhodne NTI sektorja finančnih storitev v letu 1994 znašale 45,3 milijone USD – torej 12,9% celotnih izhodnih NTI, v letu 1999 pa z 81,7 milijoni USD 13,2% celotnih izhodnih NTI (glej Tab. 3, na str. 15).

**Tabela 3: Razporeditev izhodnih NTI Slovenije po sektorjih za leti 1994 in 1999**

Aktivnost investitorja	1994		1999	
	USD mil	%	USD mil	%
Skupaj	352,4	100,0	621,1	100,0
Storitveni sektor	153,3	43,5	211,1	34,0
<b>finančne storitve</b>	<b>45,3</b>	<b>12,9</b>	<b>81,7</b>	<b>13,2</b>
trg na debelo in drobno	40,4	11,5	17,7	2,8
poslovne storitve	29,3	8,3	68,5	11,0
transportne storitve	28,7	8,1	35,2	5,7
storitve v gradbeništvu	8,7	2,5	6,6	1,1

Vir: Stare, 2000, str. 13.

Geografska razdelitev NTI za leto 1999 kaže na to, da kot ciljne države za slovenske NTI nastopajo države nekdanje Jugoslavije s 66% deležem v celotnih NTI, od tega pa gre 51,7% NTI na račun sosednje Hrvaške; odstotek za države EU je 15,7%, za države CEFTA pa 9,8%.

Raziskave kažejo na to, da usmerjenost investiranja v države nekdanje Jugoslavije ne temelji na nižjih stroških držav prejemnic investicij, temveč na prednostih slovenskih podjetij povezanih s poznavanjem trgov, podjetniške kulture, socialno-ekonomskega okolja, jezika in osebnih kontaktov (neopredmetena sredstva) poleg tega pa je veliko storitvenih podjetij v preteklosti na teh trgih že ponujalo svoje storitve. Geografska bližina in dejstvo, da so slovenske blagovne znamke na tem področju že uveljavljene pa samo še poveča privlačnost teh trgov za slovenske investitorje (Stare, 2000, str. 14).

Po virih Banke Slovenije je očitna dominacija naložb na Hrvaškem, na katero je ob koncu leta 1997 odpadlo kar 53,4% vseh slovenskih izhodnih NTI (glej Sl. 1, na str. 1 v Pril.1 in Sl. 2, na str. 2 v Pril. 1), med tem ko je ta delež v letu 1993 znašal le 24,9%. Poleg Hrvaške se ves čas po osamosvojitvi kot lokacija NTI Slovenije uveljavljajo nekatere države iz nekdanjega sovjetskega vplivnega področja, drugo skupino pa predstavljajo naložbe v druge države iz območja nekdanje Jugoslavije. V letu 1997 je imela tako Poljska 6,7% delež v skupnih slovenskih izhodnih NTI, Rusija 2,1% delež in Češka 1,3% delež. Skupaj je imela Slovenija v vzhodno evropskih državah 12% vseh izhodnih NTI, medtem ko je ta delež še leta 1995 znašal 8%. Med deseterico držav, v katerih je Slovenija v letu 1997 imela največ neposrednih naložb, so bile tudi vse države nekdanje Jugoslavije, pri tem pa je imela ZR Jugoslavija 7,1% delež, Makedonija 5% delež in BIH 4,5% delež v skupni vrednosti vseh slovenskih neposrednih naložb v tujini. Delež navedenih treh držav leta 1995 je znašal 18% v celotni vrednosti izhodnih NTI Slovenije in se je v nadaljnjih dveh letih zmanjšal za 2 odstotni točki. V letu 1997 je opaziti tudi drastičen padec vrednosti NTI slovenskih družb v Nemčiji, pri čemer se je skupna vrednost naložb glede na predhodno leto zmanjšala kar za 48%.

Koncentracija slovenskih NTI na Hrvaško je sicer nekoliko varljiva, če upoštevamo, da več kot tretjino teh naložb predstavljajo naložbe v nepremičnine, kljub temu pa zaskrbljuje dejstvo, da Slovenija v času, ko se svetovno gospodarstvo integrira in globalizira, pri tem pa s pridom izkorišča možnosti prisotnosti na tujih trgih prek kapitalskih povezav, ne kaže intenzivnejših investicijskih prizadevanj niti na trgih v ostalih državah nekdanje Jugoslavije,

niti na trgih razvitih držav Evrope oz. EU – celo nasprotno, iz nekaterih držav slovenska podjetja umikajo svojo kapitalsko prisotnost (Nemčija, Avstrija). Skromna rast je opazna le pri NTI v države Vzhodne Evrope.

Očitno je, da so za vse tri države največji prejemniki njihovih investicij bližnje (sosednje) države, ki so državam investitoricam blizu tudi po kulturi. Poznavanje jezika, osebni kontakti in podobnost poslovne kulture igrajo pomembno vlogo v izhodnih NTI Slovenije v države nekdanje Jugoslavije, Češke na ozemlje Slovaške in Madžarske v Romunijo. Pri tem se zdi, da je bližina še bolj pomemben faktor v storitvah, ki zahtevajo pogoste osebne kontakte, kamor spadajo tudi finančne storitve (Stare, 2000).

Tri omenjene tranzicijske države torej že investirajo v tujino, vendar pri tem druga drugi neposredno ne konkurirajo, saj imajo zaradi zgoraj navedenih razlogov interese v različnih državah. Sloveniji oziroma slovenskim bankam tako v prodoru na trge nekdanje Jugoslavije z NTI ne konkurirajo države v tranziciji, ki so na približno enaki razvojni ravni, temveč razvite zahodne države z velikimi multinacionalnimi bankami, ki imajo ravno tako interes za širitev na slabo razvite vzhodne trge držav v tranziciji. Te razvite banke iz razvitih tržnih gospodarstev zahodne Evrope imajo dolgoletne izkušnje z internacionalizacijo, mednarodnim poslovanjem in širitvijo na tuje trge z neposrednim investiranjem. So tudi v razvojni fazi, ko bližina trgov, na katere mislijo prodreti, ni več tako bistven element prednosti za posamezno podjetje, bolj pomembna so znanja in tehnologija, katerih v državah srednje in vzhodne Evrope še primanjkuje. Slovenske banke morajo tako pohiteti in izkoristiti poznavanje trgov pri vstopih nanje, dokler jim le-to še predstavlja primerjalno prednost.

### **3.2. SLOVENIJA IN NTI BANČNEGA SEKTORJA – STANJE IN TRENDI**

Svetovni razvoj bančništva gre v smeri globalizacije poslovanja, kapitalskih povezav in integracij. Strateško bo morala Slovenija slediti navedenim trendom v mednarodnem bančništvu. Na področju finančnih storitev zaostaja v razvoju, vendar pa bi glede na visoko stopnjo gospodarske razvitosti v primerjavi z drugimi državami v tranziciji finančne storitve lahko predstavljale primerjalno prednost (Bobek et al., 1996).

V Vzhodni Evropi ter v Sovjetski zvezi je bil odpravljen monobančni sistem v prid dvovrstnega (centralna banka in poslovne banke) proti koncu 80. let – pri njih je poslovno-bančni sistem v nastajanju od konca 80. let v obliki razcepljanja velikih državnih bank (investicijske, industrijske, zunanjetrgovinske, agrarne) oziroma enot centralne banke (Štiblar, 1994a, str. 5).

V Sloveniji (kot delu nekdanje Jugoslavije) je poslovno-bančni sistem v nastajanju že od 60. letih (Štiblar, 1994a, str. 5), kar slovenskim bankam daje določeno prednost pred bankami drugih tranzicijskih držav.

Potrebno je torej predvideti tako prodor tujih bank na slovenski bančni trg kot tudi prodor slovenskih bank na tuje trge.

### **3.2.1. VHODNE NTI V SLOVENSKE BANČNI SEKTOR**

Neposredne tuje investicije v bančni sektor so povezane s privatizacijo (lastninjenjem) bank, slednja pa z njihovo sanacijo (prestrukturiranjem).

Zakonodaja daje Banki Slovenije dovolj močno pravico o odločanju glede prihoda tujega kapitala v slovenske banke in po mnenju Štiblarja (1994) je bilo zadržano stališče Banke Slovenije v preteklosti ustrezno. V preteklosti je torej prevladovalo stališče, da naj bi velike slovenske banke ostale večinsko v slovenski lasti (Štiblar, 1994, str. 5).

Tako je privatizacija dveh državnih bank (NLB in NKBM) na začetku, pri čemer je bil prvi korak storjen konec leta 1999, ko je bil prenesen 10% delež državnih bank v državne investicijske sklade. Od tujih večjih bank je imela tako v začetku leta 2000 le SKB banka tuje strateške naložbe EBRD (15% delež) in DEG (5% delež) ter portfeljske naložbe (29% delež) v obliki globalnih potrdil o lastništvu, ki kotirajo na londonski borzi. Prav tako je bilo v Sloveniji nekaj podružnic tujih bank (Bank Austrija CA, Volksbank-Ljudska banka, Banka Société Générale, Hypo Alpe Adria, Kärntner Sparkasse), vendar je bil njihov tržni delež glede na bilančno vsoto v začetku leta 2000 zelo skromen – vse tuje banke skupaj so predstavljale le okrog 5% slovenskega bančnega trga.

V letu 2001 je prišlo na slovenskem trgu do večjih premikov v smeri vstopa tujega kapitala v slovenske banke. Najprej je prišlo do »združitve« Société Générale in SKB – le-ta je od aprila 2001 v 96,47% lasti francoske banke, uradno pa se je proces združitve zaključil s 1. oktobrom 2001. Banka Société Générale je z nakupom SKB kot tretje največje slovenske banke postala prva mednarodna banka, ki je zelo mo  na v slovenskem prostoru. Ima svojo poslovno mrežo v 12 srednje- in vzhodnoevropskih državah, kjer deluje zlasti v poslovnem in investicijskem bančništvu. Zanimivost Slovenije je po besedah novih lastnikov SKB banke predvsem ta, da ima razvejano mednarodno menjavo, ob enem pa jim predstavlja odskočno desko za prodor na Balkan (Tisk o Novi Ljubljanski banki d.d., 2001, str. 42).

V decembru 2001 je banka SanPaolo IMI na podlagi dovoljenja Agencije za trg vrednostnih papirjev objavila ponudbo za odkup delnic Banke Koper, potem ko je konec oktobra istega leta z lastniki Kopr  ske banke (Luka Koper, Istrabenz in Intereuropa) podpisala okvirno pogodbo o odkupu 52-odstotnega deleža Banke Koper v vrednosti 28,8 milijarde tolarjev. Od 23. novembra je italijanska banka lastnica 15% lastniškega deleža Banke Koper, ki ga je kupila od Luke Koper, ponudba za prevzem oziroma odkup preostalih delnic do 52% deleža pa velja od 30. novembra 2001 do vključno 28. februarja 2002 (Tisk o Novi Ljubljanski banki d.d., 2001c, str. 13).

Prav tako je prišlo konec leta 2001 do premikov v privatizaciji NLB, NKBM in Poštne banke Slovenije (PBS). Tako se je dr  жава, ki se dolgo odločala, namenila do konca leta 2001 prodati

oziroma privatizirati 65% delež NKBM, 34% delež NLB 3 mesece kasneje, torej do konca marca leta 2002, 62% delež PBS pa v začetku leta 2002. Obe največji banki naj bi ostali tretjinsko v rokah države in njenih skladov. NKBM naj bi se s 64% prodala enemu strateškemu lastniku, medtem ko naj bi v NLB tretjino imeli domači delničarji, tretjina pa verjetno v rokah tujca, ki naj bi imel odprto pot do večinskega lastništva.

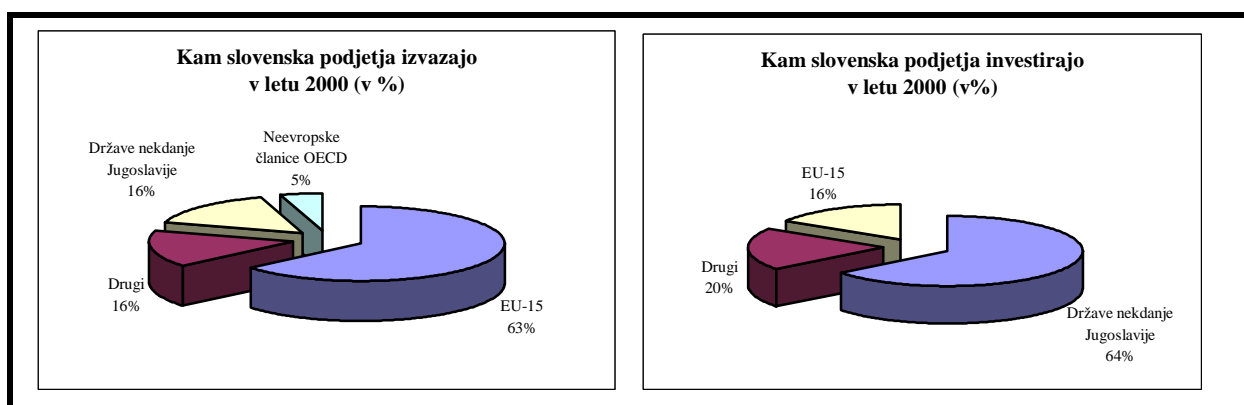
Za NKBM so dale ponudbe italijanska UniCredito, avstrijsko-nemška Bank Austria-Creditanstalt in slovenska Aktiva Group. Za NLB pa so izrazile interes EBRD ter belgijska KBC, ki že ima podružnice na Češkem, Madžarskem, Slovaškem in Poljskem ter avstrijska Erste Bank s podružnicami na Češkem in Slovaškem. Na to, kaj se bo dejansko zgodilo pri lastninjenju obeh največjih slovenskih bank, pa bo potrebno še nekoliko počakati (Tisk o Novi Ljubljanski banki d.d., 2001a, str. 12).

### 3.2.2. IZHODNE NTI SLOVENSKEGA BANČNEGA SEKTORJA

Banke so bile po preteklih tržnih raziskavah, kot poudarja Stare (2000), ene od redkih slovenskih storitvenih družb, ki so investirale v tujino. Izhodne NTI slovenskih finančnih institucij so bile torej koncentrirane v državah Evropske unije (EU), kar je bil tako rezultat podpiranja izvoznih tokov slovenskih podjetij, ki so bili v glavnem usmerjeni na trge EU, kot tudi investicij »ogibanja sistema« v preteklosti, ki so omogočale bankam, da so si priskrbele nujno potrebne tuje valute. Kasnejši podatki o izhodnih investicijah finančnih institucij (iz let 1999 in 2000) pa potrjujejo vse večjo orientacijo na države nekdanje Jugoslavije ter geografsko bližje tranzicijske države (CEFTA)<sup>3</sup>.

Osnovno vodilo pri prodiranju slovenskih bank v tujino je po mnenju mnogih avtorjev ter izraženo kot strategija največje slovenske banke (NLB) podpiranje tokov blaga in storitev naših podjetij s tujino (glej Sl. 1, na str. 18).

**Slika 1: Izvoz in investicije slovenskih podjetij v letu 2000 (v %)**



Vir: Repovž, 2001, str. 12.

<sup>3</sup> Ti podatki so iz različnih raziskav v letih 1999 in 2000 in ne kažejo samo usmerjenosti NTI slovenskih podjetij v bližnji preteklosti, temveč tudi strateške plane o NTI teh podjetij v prihodnosti.

V tem pogledu so glavni partnerji in s tem potencialno zanimive destinacije za slovenske banke znani: Nemčija, Italija, Hrvaška (širše nekdanja Jugoslavija), Avstrija, Francija, CEFTA, države nekdanje Sovjetske zveze, ZDA. Z vidika prisotnosti na svetovnih bančnih trgih in, v daljši perspektivi, razvijanja samostojnih bančnih poslov neodvisno od blagovno-storitvenih tokov, so pomembni svetovni finančni centri: Frankfurt, London, New York, Daljni Vzhod (Bobek et al., 1996). Z vidika, da banke s svojim investiranjem v tujino sledijo investiranju svojih komitentov na mednarodne trge, so tako na podlagi podatkov iz Slike 2 kot tudi na podlagi tržnih raziskav (Svetličič, Rojec, Trtnik, 2000) o preteklem in prihodnjem investiranju slovenskih podjetij najbolj perspektivni trgi držav nekdanje Jugoslavije.

Le malo slovenskih bank se bo lahko razvilo v mednarodne banke z močnim mednarodnim sektorjem in še te se bodo morale specializirati za storitve, ki jih najbolj obvladajo in na področja, kjer imajo potencialne prednosti pred konkurenco (kar so na primer trgi držav nekdanje Jugoslavije). Z geografsko pokritostjo sveta bi se morale slovenske banke dopolnjevati, ne pa si konkurirati (Bobek et al., 1996).

Slovenske banke so že izvedle navzven usmerjene neposredne investicije v bančni sektor. Tako so imele že konec leta 1994 kapitalske deleže v bankah sedmih tujih držav (ZDA, Nemčija, Avstrija, Velika Britanija, Francija, Zambija in Makedonija) ter dve nerešeni zadevi – podružnici v Zagrebu in Sarajevu. Predstavništev je več: takrat še Ljubljanska banka (LB) jih je imela 6, SKB pa je ustanovila prvo v Londonu. Poleg tega je imela LB še kapitalske vložke v štirih finančnih organizacijah v tujini.

Celotna lastniška eksponiranost Slovenije v finančnem sektorju v tujini je bila leta 1994 okrog 85 milijonov DEM (predstavništva niso upoštevana). To je pomemben podatek, če želimo uravnotežiti obseg odliva in priliva lastniškega kapitala v državo, načelo, ki ga pri tujih investicijah zagovarja Ribnikar.

Kapitalski vložki Slovenije v finančne (bančne) sektorje v tujini so leta 1994 predstavljali približno 85% kapitalskih vložkov tujine v slovenski finančni sektor, kar je bilo s stališča kapitalskih povezav Slovenije zelo verjetno ugodnejše razmerje (večji odstotek), kot je veljalo za tokove kapitalskih naložb v celoti (Štiblar, 1994a, str. 6).

V letih 1996 in 1997 je imel po podatkih Banke Slovenije prav sektor finančnega posredništva brez zavarovalništva in skladov največje izhodne NTI, pri čemer je bil konec leta 1997 delež tega sektorja v celotnih NTI 18,3%. V letu 1996 so se tako naložbe omenjenega sektorja v tujini povečale za 1,479 milijona UDS, v letu 1997 pa za 4,951 milijona UDS. Izhodne investicije so v nadaljnjih letih še naprej povečevale in so torej za sektor finančnega posredništva zrasle iz 77,67 milijonov USD (31.12.1997) na 94,7 milijonov USD (19.06.2001), kar pomeni 22% povečanje v 3 letih in pol. Prav tako je bila to dejavnost v Sloveniji z največjo udeležbo v čistem dobičku pri izhodnih NTI v letu 1997 (glej Sl. 3, na str. 3 v Pril. 1, Sl. 4, na str. 4 v Pril. 1 in Sl. 5, na str. 5 v Pril. 1). Na dan 19.06.2001 je bila panoga finančno posredništvo z nekaj manj kot 12% izhodnih NTI v celotnih izhodnih NTI na drugem mestu po velikosti izhodnih NTI v Sloveniji.

Poleg NTI NLB, ki bodo podrobneje predstavljene v kasnejših poglavjih, se le malo slovenskih bank zanima za nastop na tujih trgih. Tako so se bolj ali manj aktivno vključile v iskanje tujih partnerjev še Abanka, ki je bila zainteresirana za vlaganje v banko Union v Sarajevu, banka Factor, ki je iskala svoje priložnosti na hrvaškem trgu ter NKBM, ki sicer v Črni Gori ne opravlja kapitalske temveč le poslovno dejavnost, ki pa bi se zaradi zadovoljstva s strani Črne Gore in ob interesu NKBM lahko prerasla v kaj več (Mrak, Jaklič, Veselinovič, 2001, str. 152).

Novembra 2001 je kosovska osrednja banka BPK podelila licenco za delo prvi kosovsko-slovenski banki Kasabank KSB s sedežem v Prištini. Skupni kapital banke znaša 3,01 milijona mark, v njej pa je trenutno okoli 20% slovenskega kapitala, pri čemer je Factor banka z 10% največji delničar (Tisk o Novi Ljubljanski banki d.d., 2001b, str. 19).

#### **4. STANJE IN INVESTICIJSKA KLIMA V BANČNIH SEKTORJIH V DRŽAVAH JUGOVZHODNE EVROPE – PREDVSEM NEKDANJE JUGOSLAVIJE**

Pakt stabilnosti za jugovzhodno Evropo je bil podpisan junija 1999. Njegov cilj je demokratizacija, varnost ter ekonomska rast in stabilnost v sedmih državah članicah oziroma t.i. »prejemnicah« Pakta – države jugovzhodne Evrope (v nadaljevanju JVE)<sup>4</sup>.

Ekonomska stabilnost bo po mnenju nekaterih avtorjev vzpostavljena, ko bodo omenjene države zgradile odprte tržne ekonomije, ki bodo integrirane v EU in svetovno ekonomijo ter bodo vodene na osnovi trdnih makroekonomskih načel. Z rastjo in razvojem bo zagotovljena večja blaginja za državljane. Stabilnost bi morala biti zagotovljena skozi transformacijo teh držav ter sodelovanjem in integracijo med njimi (Štiblar, 1999, str. 1).

Po mnenju avtorjev je prav bančni sektor tisti, ki bo igral pomembno vlogo v uresničevanju (implementaciji) ekonomskega vidika Pakta stabilnosti za jugovzhodno Evropo. Skupna lastnost finančnih sektorjev držav jugovzhodne Evrope je namreč prevladovanje bančnega sektorja – kapitalski trgi so še vedno v povojih in so omejeni na delniške trge, (Pissarides, 2001, str. 13). 7 držav v regiji ima podobne karakteristike bančnih sektorjev. Ti so šibki in nesposobni servisirati domače stranke ter podpirati prestrukturiranje regije.

Tako morajo biti bančni sektorji v sedmih državah JVE najprej »rekonstruirani«, da bodo lahko podpirali napore realnih sektorjev ekonomije pri prestrukturiranju. Poleg tega je pomembno to, da po pričakovanjih institucionalna finančna pomoč (tako donacije kot tudi pomoč mednarodnih finančnih institucij in držav) ne zadostuje, kar pomeni, da je edini način za uspeh prestrukturiranja, pridobitev privatnega financiranja iz tujine v to regijo. Zato mora

---

<sup>4</sup> JVE: Albanija, BIH, Bolgarija, Hrvaška, Makedonija, Romunija in Jugoslavija

biti finančna udeležba bank in drugih finančnih institucij aktivnih udeleženk Pakta stabilnosti, držav opazovalk ter vseh ostalih držav profitabilna v tej regiji.

Prav Slovenija, kot udeleženka Pakta stabilnosti (torej kot »sponzor« in ne prejemnik), predvsem pa slovenske banke naj bi po mnenju Štiblarja (1999) odigrale aktivno vlogo v prestrukturiranju bančnih in posredno realnih sektorjev držav v regiji in predvsem v državah bivše Jugoslavije, kjer imajo konkurenčne prednosti.

## 4.1. SPLOŠNA EKONOMSKA SITUACIJA V DRŽAVAH JVE

Podatki o situaciji v državah JVE (glej Tab. 4, na str. 21 in Tab. 5, na str. 22), ki prikazujejo velikost ekonomij, trenutno makroekonomsko situacijo ter investicijske in menjalne odnose znotraj in zunaj regije konec leta 1999, kažejo na kritičnost položaja, zaradi česar bo potrebno daljše obdobje, da se bodo dosegli želeni nivoji ekonomske razvitosti, ki bo bistveno vplivala na stabilnost v regiji.

Strokovnjaki ocenjujejo, da bo za obnovo regije potreben nov »Marshall-ov plan« – torej po 10 milijard USD vsako leto naslednjih 10 let, kar je torej 100 milijard USD finančne pomoči. Vendar pa je to le prvi korak. Za preobrazbo držav JVE so pritoki NTI (kapitala) in odprtje zahodnih trgov za izvoz (in uvoz) teh držav bolj pomembni kot samo pomoč, saj vse to pomaga zdraviti vzroke in ne samo blažiti posledice balkanske krize.

Stabilnosti na Balkanu ne more biti brez ekonomske stabilnosti, za katero sta rast in razvoj obvezna predpogoja. To pa zahteva investiranje in odprtje tujih trgov za izvoz iz regije (Štiblar, 1999, str. 4).

### 4.1.1. VELIKOST EKONOMIJ

Osnovna primerjava je narejena v grobih številkah med CEFTA-5<sup>5</sup>, JVE-7 in Nemčijo, z namenom pridobiti občutek o velikosti in moči držav prejemnic (glej Tab. 4, na str. 21).

**Tabela 4: Osnovni agregati za države CEFTA-5, JVE-7 in Nemčijo – ocene**

	CEFTA-5 (1995/96)	JVE-7 (1998)	Nemčija (1995/96)
<b>Površina (v 1000 km<sup>2</sup>)</b>	564	400	357
<b>Prebivalstvo (milijoni)</b>	66,5	55,0	81,7
<b>Gostota prebivalstva</b>	118,0	138,0	228,8
<b>BDP (milijarde USD)</b>	268,4	94,0	2.360
<b>BDP p.ca. (USD)</b>	4.036	1.763	28.886

Vir: Štiblar, 1999, str. 2.

Iz teh števil je očitno ekonomski prepad med državami JVE, državami CFTE in sploh Nemčijo. V bistvu je danes ta razlika še veliko večja, saj se je BDP v območju držav JVE

<sup>5</sup> CEFTA-5: Češka, Madžarska, Poljska, Slovaška in Slovenija



zmanjšal vsaj za 10%, medtem ko so številke za države CEFTE in Nemčijo močno povečale po letu 1995 (Štiblar, 1999, str. 2).

Tri področja se ne razlikujejo bistveno po površini, velika pa je razlika pri gostoti prebivalstva. Glavna in najpomembnejša razlika med temi tremi področji pa je v moči in standardu. Nemška ekonomija je vsaj 30-krat večja od držav JVE in celo države CEFTE imajo vsaj 3-krat večji BDP kot države JVE. Nemčija ima v povprečju 7-krat višji standard kot države CEFTE v povprečju in še nadalje 2,5-krat večji standard kot države JVE.

Ekonomska absorpcija držav sicer JVE ni zanemarljiva, vendar pa pri tem ne smemo pretiravati. Najprej je potrebna obnova ekonomije in šele potem je možno vstopiti v fazo preobrazbe. Za majhno državo, kot je Slovenija, novi trgi v bližini predstavljajo dobro priložnost za izhodne NTI in zeleno divezifikacijo trgovinskih tokov (Štiblar, 1999, str. 3).

#### 4.1.2. MAKROEKONOMSKI TRENDI

Države JVE so občutljive na šoke zaradi obstoječih problemov nevzdržne zunanje pozicije (primanjkljaji plačilnih bilanc in veliki dolgovi, ki jih ne morejo servisirati), nevzdržnega javnega financiranja (veliki deficiti, ki so v veliki večini že pokriti s strani EU) ter problemov nezaposlenosti (med 12 in 40% v vsaki izmed držav prejemnic).

**Tabela 5: Makroekonomski indikatorji za države JVE-7, 1999**

Država	BDP <sup>6</sup>	Rast BDP	Stopnja inflacije	Stopnja nezaposlenosti	Plačilna bilanca (% BDP)	Proračun (% BDP)	Zunanji dolg (% BDP)
<b>Albanija</b>	2,5	5 %	10 %	20 %	- 12 %	- 10 %	40 %
<b>BIH</b>	3,8	10 %	5 %	40 %	- 35 %	- 25 %	150 %
<b>Bolgarija</b>	12,7	- 2 %	3 %	16 %	- 3 %	- 6 %	85 %
<b>Hrvaška</b>	20,0	0 %	5 %	21 %	- 9 %	- 5 %	50 %
<b>Makedonija</b>	3,5	0 %	5 %	35 %	- 15 %	- 5 %	45 %
<b>Romunija</b>	37,0	- 4 %	50 %	12 %	- 17 %	- 4 %	30 %
<b>FR Jugoslavija</b>	12,5	- 25 %	40 %	30 %	- 12 %	- 30 %	105 %

Vir: Štiblar, 1999, str. 4.

Glavne karakteristike držav JVE v letu 1999 so (glej Tab. 5, na str. 22): nič rasti (razen Albanije in BIH, ki sta še vedno pod kriznim upravljanjem) ali celo negativna rast BDP, relativno nizka inflacija, ob visoki nezaposlenosti, veliki proračunski deficiti in primanjkljaji tekočega računa ter od vzdržne do resne zunanje zadolženosti (Štiblar, 1999, str. 3).

#### 4.1.3. PRILOŽNOSTI ZA TRGOVANJE IN INVESTIRANJE

Države regije imajo veliko večjo menjavo z EU, kakor pa med seboj. Očitno je podobnost ekonomskih struktur, kot gonilna sila menjave, bolj pomembna od geografske bližine. Deleži menjave z vsemi ostalimi državami regije v agregatu so leta 1999 predstavljali manj kot 30%,

medtem ko so se deleži celotne menjave z državami EU gibali večinoma nad 60%. To pomeni, da bo prva faza v Paktu stabilnosti predlagane liberalizacije menjave (zaradi povečane menjave v regiji med državami prejemnicami) težko dosegljiva, saj ima večina teh držav že v sedanjem režimu med seboj sklenjene dogovore o prosti trgovini, kljub temu pa ostajajo doseženi deleži menjave znotraj regije v celotni menjavi zelo nizki.

Medtem ko so vhodne NTI nizke v absolutni in relativni velikosti glede na ostale tranzicijske države (npr. CEFTA), jih večina prihaja iz držav EU. Celotne NTI v države JVE (brez Jugoslavije in BIH) so znašale v letu 1999 le 6.250 milijonov USD (Štiblar, 1999, str. 4).

## **4.2. TRENUTNA SITUACIJA V BANČNIH SEKTORJIH DRŽAV JVE**

Tip prestrukturiranja in razvoja bančnih sektorjev v regiji ni homogen. Le nekaj elementov je značilnih za celotno področje. To dela poskuse posploševanja težavne in skupna (homogena) priporočila za politiko reševanja neprimerna. Predvsem razlika v zgodovinskih okvirjih med državami bivše Jugoslavije in ostalimi državami regije je še vedno očitna in se kaže predvsem v povezavah med bankami in podjetji v nekdanjih republikah Jugoslavije. Te povezave, ki v drugih državah regije ne obstajajo, pa niso bile učinkovito pregledane s strani privatizacijskega procesa in so tako v nekaterih primerih še vedno povezane z visoko stopnjo internega posojanja (Pissarides, 2001, str. 13).

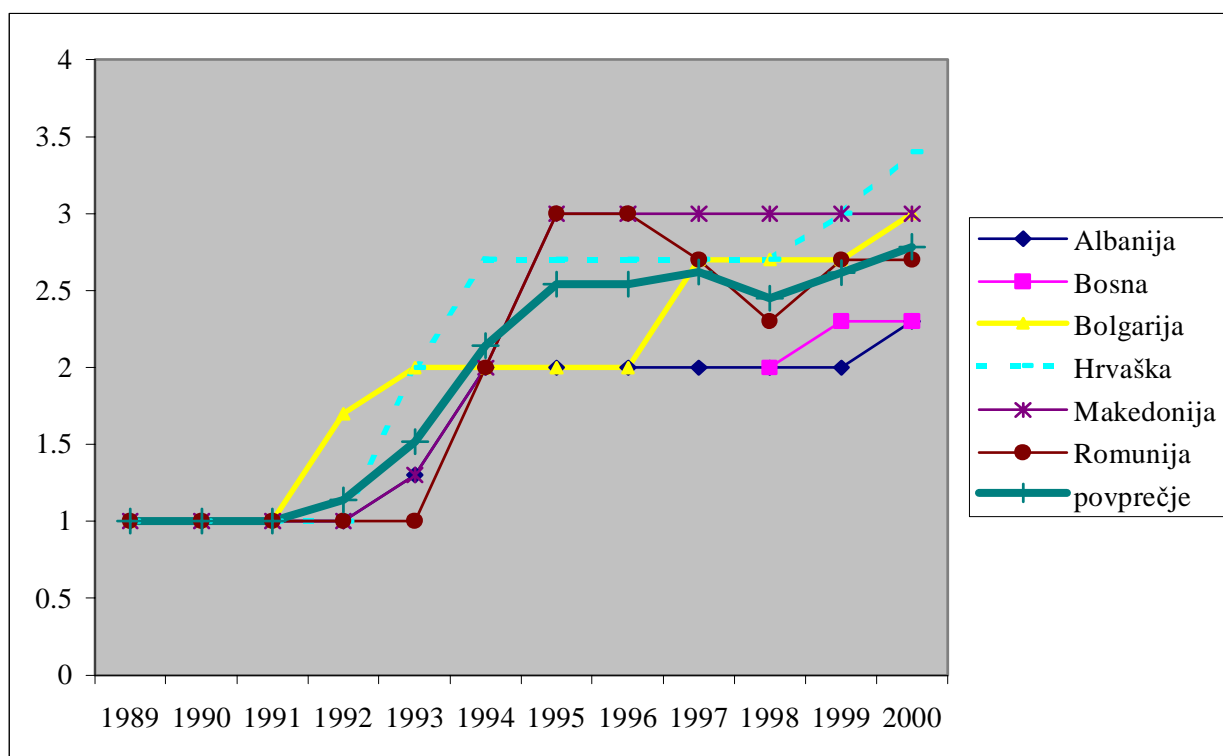
S procesom prestrukturiranja bančnih sektorjev se poskuša povzeti napredek v reformah bančnih sektorjev, kot jih razlaga tranzicijski kazalci EBRD-ja (glej Sl. 2, na str. 24)<sup>7</sup>. Za Jugoslavijo teh podatkov ni, saj je le-ta šele pred kratkim postala članica EBRD-ja. Vendar pa ne bi bilo napak predpostavljati, da so kazalci tranzicije za jugoslovanski bančni sistem nižji kot za ostale države regije. Nivo reform bančnih sektorjev Hrvaške, Makedonije in Bolgarije je nad povprečjem regije, za Romunijo, BIH in Albanijo pa pod povprečjem. Zanimiv je tudi podatek, da se je stanje v Romuniji med leti 1996 in 1998 poslabšalo, medtem ko se ostale države niso oddaljile od začrtane poti reform v obdobju tranzicije (Pissarides, 2001, str. 13).

---

<sup>6</sup> Zneski BDP so v milijardah USD.

<sup>7</sup> Predvsem na področju bančnih reform in liberalizacije obrestnih mer je potrebno rezultate (ordinatna os Slike 3) brati na sledeč način: 1 – vzpostavitev bančnega sistema z eno centralno banko ter večjim številom poslovnih bank; 2 – liberalizacija politike obrestnih mer in alokacije kreditov ter omejevanje uporabe maksimalnih obrestnih mer; 3 – bistven napredek pri vzpostavljanju solventnosti bank, popolna liberalizacija obrestnih mer (prednostnega dostopa do poceni refinanciranja je malo), število privatnih bank se veča, pomembno pa postaja tudi posojanje privatnim podjetjem; 4 – premik bančnih zakonov in predpisov k standardom BIS, konkurenca v bančnem sektorju in učinkovit nadzor nad bančnim poslovanjem, večanje deleža dolgoročnega posojanja zasebnim podjetjem ter poglobljanje finančnega sektorja; 4+ – bančni sektor razvitih ekonomskih sistemov, popolna konvergenca bančnih zakonov in predpisov standardi BIS (Banka za mednarodne poravnave), oskrba celotnim kompletom konkurenčnih bančnih storitev.

**Slika 2: Proces prestrukturiranja bančnih sektorjev**



Vir: Pissarides, 2001, str. 14.

Karakteristike lokalnih bančnih sistemov držav jugovzhodne Evrope so veliko število bank med katerimi jih nekaj očitno prevladuje na trgu. Sredstva največjih petih bank predstavljajo med 60 in 87% sredstev celotnega bančnega sektorja. BiH, Jugoslavija in Makedonija imajo še vedno nekaj starih »socialističnih« bank oziroma bank, ki so iz njih izšle (nekatero od teh so bile oziroma so sedaj v procesu privatizacije) ter precejšnje število relativno novih privatnih bank, ustanovljenih v 90 letih. Med temi novimi privatnimi bankami so bile nekatere ustanovljene s strani skupin podjetij, da bi ustrezale njihovim specifičnim finančnim zahtevam, in so še vedno pod vplivom lastništva oziroma finančne povezanosti s temi podjetji. Samo majhno število teh novih bank ima oslABLJENO tovrstno lastniško strukturo in skuša svoje storitve oblikovati na podlagi tržnih kriterijev. Preostale so t.i. »agentske banke« kar pomeni, da delujejo le kot neke vrste zakladnice za ta podjetja (skupine podjetij).

Konsolidacija bančnih sektorjev se je že začela, vendar ima pred seboj še dolgo pot. Pričakuje se, da se bo skozi nadaljnjo privatizacijo, prevzeme in likvidacije še naprej zmanjševalo število bank. Primerni napotki za banke so pri konsolidaciji zelo pomembni, izkušnje prisotnih tujih bank pa lahko k temu bistveno pripomorejo (Pissarides, 2001, str. 15).

### **4.2.1. BOSNA IN HERCEGOVINA**

Oktobra 2001 je poslovalo v Federaciji skladno z mednarodno priznanimi bančnimi in poslovnimi standardi 29 bank, v Republiki Srbski (RS) pa 17 bank; vse so imele dovoljenje za opravljanje plačilnega prometa (Deželan, Gregorič, 2001, str. 256).

Za bančni sektor je kljub razmeroma velikemu številu bank značilna visoka stopnja koncentracije – v Federaciji ima 11 bank, ki so v večinski državni lasti, okrog tri četrtine sredstev vseh bank, v Republiki Srbski pa 4 državne banke nadzirajo dve tretjini vseh sredstev bank. Zahteve po kapitalski ustreznosti bank so se januarja 2001 spremenile. Minimalni zahtevani lastniški kapital se je povečal iz 5 milijonov konvertibilnih mark na 7,5 milijonov, do leta 2002 pa naj bi se postopno zvišal na 15 milijonov (Investment Profile, Bosnia & Herzegovina, 2001, str. 24).

Nova zakonodaja v letu 1999 je predvidela privatizacijo (prodaja za denar) solventnih bank. Privatizacija bank je del bančne reforme, ki naj bi vzpostavila močan bančni sektor. Skrajni rok za privatizacijo bank je bil 1 leto po odobritvi v Federaciji oziroma pomlad 2000 v Republiki Srbski. Do konca oktobra 2000 je bilo 5 bank ponujenih naprodaj v Republiki Srbski in 2 v Federaciji. Za tuje banke je veljalo, da naj bi vstopale zaradi obetavnih prednosti investiranja: depoziti so predstavljali samo 2% BDP-ja, plačilni sistem naj bi bil iz agencije za plačilni promet prenesen v banke (to naj bi povečalo prihodke bank), plačilne kartice pa še niso obstajale (Pissarides, 2001, str. 17).

Rok za privatizacijo 17 bank v večinski ali popolni državni lasti se je medtem prestavil na 30. november 2001 in tako privatizacija ne sledi načrtovanemu programu (Deželan, Gregorič, 2001, str. 258). Zanimanje tujcev naj bi pritegnili predvsem Privredna Banka in Union Banka, ostale banke pa so šibke in naj bi pritegnile le zanimanje domačih investitorjev (Investment Profile, Bosnia & Herzegovina, 2001, str. 8).

Vstop tujcev v bančni sektor BIH je zaznamoval prevzem v preteklosti najbolj profitabilne, privatne Market Banke (v njej ima lastniški delež tudi EBRD) v Federaciji s strani avstrijske Raiffaisen Zentralbank avgusta leta 2000. Prav tako se govori, da naj bi Raiffaisen Zentralbank razmišljala še o nakupu druge banke v BIH. Volksbank (Avstrija) je v Federaciji julija 2000 odprla podružnico, sledili pa sta ji še Österreichische Volksbanken in litovska Balkan Investment Bank v Republiki Srbski – prva podružnica v popolni tuji lasti na tem območju RS (Deželan, Gregorič, 2001, str. 259).

V Federaciji je precej dejavna z nakupi in prevzemi tudi Zagrebačka banka, ki je kupila večinski delež v Universal banki. Universal banka je ena od vodilnih bank v Federaciji predvsem na področju podjetniškega sektorja, kjer ima približno 2.000 komitentov. Poleg sedeža v Sarajevu ima še številne podružnice v Federaciji. Skupaj z Universal banko je Zagrebačka banka prevzela Komercialno banko Tuzla, ki bo skupini omogočila vstop na področje Republike Srbske. Prav tako je Zagrebačka banka kupila večinski delež v Hrvatski banki Mostar (tudi tu ima lastniški delež EBRD), ki se sedaj imenuje Zagrebačka banka BH.

Ziraat Bank – banka v turški državni lasti, posluje v Federaciji že od leta 1997, v novembru leta 2000 pa so tri islamske banke skupaj ustanovile Bosnia International Bank (Deželan, Gregorič, 2001, str. 259). V decembru 2000 je avstrijska Hypo Alpe Adria preko Slavonske banke (v lasti Hypo Alpe Adria na Hrvaškem) kupila 20% delež Auro banke s sedežem v Mostarju, ob enem pa naj bi do konca leta 2001 dokupila večinski delež v tej banki (Investment Profile, Bosnia & Herzegovina, 2001, str. 25).

#### **4.2.2. HRVAŠKA**

V začetku leta 2001 je bilo na Hrvaškem 44 poslovnih bank, vključno z 8 tujimi bankami. Dve največji banki – Zagrebačka banka (30% tržni delež), ki je v letu 1996 preko javne prodaje delnic internacionalizirala svoj delniški portfelj, danes pa kotira na londonski borzi, in Privredna banka Zagreb prevladujeta na trgu. Privredna banka Zagreb, druga največja hrvaška banka, je v 66% lasti italijanske Banca Commerciala Italiana in ima široko razvejano mrežo poslovalnic (Investment Profile, Croatia, 2001, str. 17).

Prve tuje banke so na hrvaški trg vstopile v začetku 90 let. Nekatere banke, kot naprimer BNP Dresdner banka, so se usmerile na tržno nišo visoko kvalitetnih storitev za podjetniški sektor, druge, kot sta Bank Austria in Raiffaisen Bank Austria, pa so posvetile ustvarjanju imena ter širjenju poslovanja tako s privatnim kot tudi s podjetniškim sektorjem (Investment Profile, Croatia, 2001, str. 17). Po letu 1995 so začele tuje banke (predvsem avstrijske) ustanovljati svoje podružnice oziroma pridobivati deleže v majhnih in srednje velikih bankah – v 10-15 od skupaj 68 (Štiblar, 1999, str. 7).

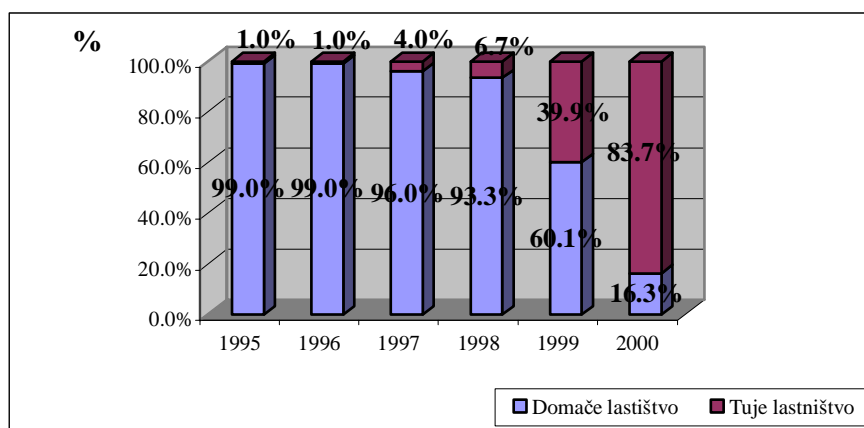
V letu 1999 je bila privatizirana Slavonska banka, katere 66,68% delež je kupila avstrijska Kartner Landes und Hypothekenbank. V prvi polovici leta 2000 je bila Splitska banka (tretja največja hrvaška banka) prodana italijanski banki UniCredito, Riječka banka (četrti največja hrvaška banka) pa nemški Bayerisches Landesbank.

Avstrijska Erste Group je dodala svojim osnovnim investicijam v Bjelovarski banki še prevzeme Trgovačke banke in Čakovečke banke. Erste Group je že končala združitev teh treh bank, medtem pa je Zagrebačka banka pridobila Varaždinsko banko junija 2000 (Investment Profile, Croatia, 2001, str. 17). Leto 2000 je bilo v hrvaškem bančni sektorju zaznamovano s konsolidacijo preko združitvev in prevzemov. V sektorju prevladuje 8 bančnih skupin, ki predstavljajo več kot 80% celotnih sredstev vseh bank (Pissarides, 2001, str. 16).

Močno se je spremenila lastninska struktura bančnega sektorja, saj je nekdaj prevladujoča lastninska vloga države padla na le 6,1% delež države konec leta 2000, ko so bile v državni lasti le še tri banke (Vujčić, 2001). Te tri banke, za katere se je še načrtovala privatizacija, so bile Dubrovačka banka in Banka Croatia, ki sta že imeli pripravljena privatizacijska načrta, ter Hrvatska Postanska banka, ki je potrebovala še dokapitalizacijo. Prodaja teh velikih bank tujim strateškim investitorjem naj bi še nadalje okrepila bančni sistem (Pissarides, 2001, str. 17).

Do leta 2000 je bilo v rokah tujcev 84% bančnega sistema (glede na delež celotnega kapitala) oziroma 20 od 44 bank, medtem ko je bilo leta 1998 v rokah tujcev le 7% hrvaških bank (glej Sl. 3, na str. 27). V dveh letih je bil tujcem prodan praktično ves hrvaški bančni sektor (Vujčić, 2001, str. 300).

**Slika 3: Struktura lastništva (delež celotnega kapitala) v bančnem sektorju Hrvaške v letih od 1995 do 2000**



Vir: Vujčić, 2001, str. 301.

Tako je šele privatizacija velikih hrvaških bank prinesla velik vpliv tujcev v bančnem sektorju. Poleg treh velikih hrvaških bank, ki so bile sanirane (Rijecka banka, Splitska banka in Privredna banka Zagreb), je bila pred kratkim privatizirana tudi regionalna Dalmatinska banka (10 največja banka na Hrvaškem). Novembra 2000 je tako družba Reginter, lokalna podružnica investicijskega sklada Regent Europe s sedežem na Kajmanskih otokih, kupila 65% Dalmatinske banke.

Vedno večja udeležba tujcev v Hrvaškem bančnem sektorju bo verjetno pripeljala k nadaljnji dokapitalizaciji ter k modernizaciji bančnega sektorja (Investment Profile, Croatia, 2001, str. 17).

### 4.2.3. MAKEDONIJA

Junija 1998 je bilo v Makedoniji 22 bank, ena podružnica tuje banke in 17 hranilnic. Samo 3 banke so ustrezale zahtevam po zadostnem kapitalu. Vse banke v Makedoniji so bile konec leta 1999 privatne (vendar pa so lastniki nekaterih od njih podjetja, ki so še vedno v družbeno-državni lasti), tri so bile v večinski tuji lasti, dve v delni tuji lasti, v štirih pa so imeli tuji državljani večje deleže.

V letu 1999 je bilo v bančnem sektorju preveč bank z velikim številom majhnih bank. Pričakovalo se je, da se bo konsolidacija bančnega sektorja začela v letu 1999. 55% delež največje Stopanjske banke naj bi bil prodan EBRD, IFC in Erste bank (Avstrija), vendar pa je zadnja umaknila ponudbo (Štiblar, 1999). Država je aprila 2000 uresničila dogovor iz konca

leta 1999 in prodala 70% delež v Stopanski banki National Bank of Greece, EBRD in IFC pa imata vsaka po 12% delež (Investment Profile, FYR Macedonia, 2001, str. 20).

Zaradi vstopa novih, tujih lastnikov v največjo in tretjo največjo makedonsko banko – Stopanska Banka a.d., Skopje oziroma Tutunska banka a.d., Skopje, se je delež tujega kapitala v bančnem sektorju povečal iz 19,3% konec leta 1999 na 40,6% leta 2000. Vstop tujih bank se je pokazal takoj v povečani konkurenčnosti bančnega sektorja – posojilne obrestne mere so padle z nivoja preteklih nekaj let (20-25%) za 5-7 odstotnih točk<sup>8</sup> (Pissarides, 2001, str. 16).

Alpha Credit Bank iz Grčije je v letu 2000 kupila 65% delež Kreditne banke, ki je četrta največja banka v državi. V drugi največji makedonski banki – Komercijalna banka, ki je popolnoma v privatnih rokah, ima EBRD 5% delež, sama banka pa je z dobrim investicijskim portfeljem in s stabilnimi finančnimi rezultati atraktivna za tuje investitorje. Poleg bank, ki so v roke tujcev prišle preko privatizacije, sta v Makedoniji še dve podružnici tujih bank, in sicer turške Ziraat banke in bolgarske »Balkanska banka« (Investment Profile, FYR Macedonia, 2001, str. 21).

V Makedonskem bančnem sistemu je bilo junija leta 2000 21 bank. Konec leta 2001 je imelo 16 bank tuj kapital, od tega jih je bilo 7 v večinski tuji lasti, kar je konec leta 2000 predstavljalo 53% bilančne vsote oziroma 45% celotnega lastniškega kapitala makedonskega bančnega sektorja (Berk, 2001, str. 428). Konec leta 2000 je bila Makedonija skupaj z Bolgarijo prva izmed dveh držav v regiji jugovzhodne Evrope, ki je praktično končala s privatizacijo (Pissarides, 2001, str. 16).

#### **4.2.4. REPUBLIKA JUGOSLAVIJA (SKUPAJ S KOSOVIM IN ČRNO GORO)**

V letu 1999 je 4-5 bank (Beogradska Banka, Beobanka, Invest Banka, Jugobanka, Vojvodinska banka in Montenegro banka) od skupno več kot 100 bank nadzorovalo bančni trg v Jugoslaviji. Vse velike banke so bile nesolventne in nepripravljene ukiniti kreditne linije slabim dolžnikom (Štiblar, 1999, str. 9). Bančni sistem je bil pomemben vir dohodkov za vlado – neposredno, skozi zelo visoke davke na bančne storitve in dobičke in neposredno skozi finančne instrumente, kot npr. visoke stopnje minimalnih rezerv. Poleg tega je bančni sektor omogočal neprofitnim podjetjem t.i. kvazi fiskalne subvencije (Pissarides, 2001, str. 18).

Po podatkih Narodne banke Jugoslavije je bilo 18. junija 2001 v ZRJ aktivnih 88 bank, 58 na območju Srbije, 17 v Vojvodini, 3 na Kosovu in 10 v Črni Gori. Pri tem niso zajete nekatere banke v Črni Gori, ki delujejo v okviru tamkajšnje centralne banke, ter prav tako ne finančne institucije, ustanovljene v okviru »Banking and Payments Authority of Kosovo« na Kosovu (Košak, Zajc, Lončarski, 2001, str. 345).

---

<sup>8</sup> Letna inflacijska stopnja je konec leta 2000 znašala 9%

Med vojno leta 1999 je Beogradska Banka pod svojo kontrolo potegnila 22 bank z ambicijo, da bi postala edina velika banka za prestrukturiranje Srbije, pod nadzorom Miloševića. Podoben poskus Jugobanke je propadel. Beogradska banka je imela v letu 1999 še vedno predstavništva oziroma podružnice v glavnih svetovnih finančnih centrih. Ciper se je uporabljal kot off-shore center, kjer se je skrival in pral denar. Karič Banka je bila najpomembnejša privatna banka, s 40% tujega kapitala, prisotna tudi pri mednarodni menjavi, investicijah in plačilih in je edina banka, ki je preživela škandale v letih 1993 in 1994 (Štiblar, 1999, str. 9).

Nekaj tujim bankam so bila že izdana dovoljenja za delovanje na tem področju, nekatere druge tuje banke pa so pokazale interes za vstop na trg. Veliko tujih bank je že obiskalo Jugoslavijo, kjer so ocenili položaj bančnega sektorja ter opravili pogovore z manjšimi bankami. Francoska Société Générale je oblikovala na podlagi skupnega vlaganja banko Société Générale Jugoslavija, Raiffaisen Zentral Bank iz Avstrije pa ima dovoljenje za ustanovitev nove banke oziroma t. i. »greenfield« investicije (Investment Profile, FR Yugoslavia, 2001, str. 15).

ZRJ mora, če želi pritegniti več NTI, spremeniti zakonodajo na tem področju, saj stara zakonodaja zahteva recipročnost. Črna gora je konec leta 2000 spremenila svojo zakonodajo na področju NTI, ki je sicer skladna z zvezno, vendar je bolj liberalna, saj ne ukinila zahtevo recipročnosti (Košak, Zajc, Lončarski, 2001, str. 341).

## **5. NTI NOVE LJUBLJANSKE BANKE (NLB)**

Pomen trgov držav nekdanje Jugoslavije za slovensko gospodarstvo nikoli več na bo tolikšen in takšen, kot je bil pred razpadom Jugoslavije. Dolgoročno gledano gre za majhne trge, ki bodo zmerno rasli. Ocene so bile, da bodo zaradi konca vojne v BIH in na Hrvaškem ter ukinitve sankcij proti ZR Jugoslaviji v nekaj letih trgi držav nekdanje Jugoslavije najhitreje rastoči segment slovenskega izvoza, kar naj bi privedlo do povečanja deleža teh držav v slovenskem izvozu in uvozu (Bobek et al., 1996).

Kot že rečeno v predhodnih poglavjih, predstavlja izvoz le en del internacionalizacije podjetja oziroma gospodarstva, ki pa vse večkrat ni zadosten za ohranitev oziroma prodor na tuje trge. Iz raznih raziskav je razvidno tudi, da se slovenska podjetja vse bolj zavedajo pomena neposrednega investiranja v tujino in se tega instrumenta internacionalizacije tudi vse več poslužujejo prav na trgih nekdanje Jugoslavije, kjer imajo določene prednosti zaradi poznavanja poslovnega okolja in poslovne miselnosti, poznavanja jezika in kulture, bližine (je pomembna pri stroških nadzorovanja, ki, kot navaja Blandón (2001), z oddaljenostjo lokacije NTI rastejo).

Slovenska podjetja so torej že v preteklosti navajala države nekdanje Jugoslavije in države Srednje in Vzhodne Evrope, precej manj pa države Evropske unije, kot najbolj pogoste



lokacije za bodoče NTI, saj marsikatero podjetje preprosto nima možnosti za širjenje na zahodnih trgih. Razlog za to navaja M. Jaklič na primeru Mercatorja: »Priznati je treba, da bi v Italiji, Avstriji ali Nemčiji Mercator zelo težko prišel tako do lokacije kot do vključitve v neformalno mrežo. Evropski trg obvladuje devet velikih trgovinskih družb, ki med sabo tesno sodelujejo. To je sicer v nasprotju s konkurenčno politiko, toda taka so dejstva.«

Podobno bi lahko rekli za slovenske banke oziroma konkretno za NLB. NLB je s pripojitvijo treh bank (Velenjska, Pomurska in Dolenjska banka) 1. oktobra leta 2001 sicer povečala svoj kapital na 90 milijard tolarjev, bilančna vsota pa se ji je povečala za 200 milijard na 1200 milijard tolarjev. Tako se je z združitvijo tržni delež NLB v Sloveniji res povečal z 28 na 32%, tržni delež bančne skupine NLB pa znaša skupaj s pridruženo Banko Celje okrog 44%. Ocenjuje se, da se s tem NLB uvršča okoli 10. mesta med srednje- in vzhodnoevropskimi desetimi največjimi bankami (v letu 1999 je bila na podlagi poročila revizorske hiše Deloitte & Touche o velikosti bilančne vsote na lestvici vodilnih 30 srednjeevropskih bank uvrščena na 13. mesto kot edina slovenska banka). Prav tako so mednarodne rating agencije, kot so FITCH IBCA, Standard & Poor's, Moody's in Thomson BankWatch ocenile NLB z najvišjimi ocenami v celotni regiji vzhodno- in srednjeevropskih držav.

Vendar pa vse to očitno ne zadošča, da bi bile slovenske banke dovolj močne, velike, izkušene, ugledne in finančno razvite za prodor na zahodne trge. Še več. NLB, kot največja slovenska banka, celo razmišlja o umiku iz New Yorka, enega izmed največjih svetovnih finančnih središč – po izjavi predsednika uprave NLB, Marka Voljča: »Uprava NLB ne bo nasprotovala novemu strateškemu partnerju, če bo le-ta hotel ukiniti hčerinsko banko v New Yorku; bo pač ostalo več kapitala, ki ga bodo usmerili drugam«. Tako se NLB v preteklih in sedanjih odločitvah o NTI in v svoji prihodnji strategiji vlaganja v tujino orientira na vzhod – na trge srednje in vzhodne Evrope ter predvsem na trge držav nekdanje Jugoslavije, kjer naj bi imela po mnenju mnogih avtorjev primerjalne prednosti. Lahko bi torej rekli, da je strategija NLB, ki temelji na dejstvu, da banka s svojimi NTI sledi investiranju podjetij – njenih komitentov, do določene mere res drži, ob enem pa je pri tem zaradi svoje nekonkurenčnosti (Štiblar (1999) navaja, da so operativni stroški slovenskih bank po mednarodnih standardih previsoki, delež stroškov, pokrit z neobrestnimi prihodki, pa prenizek) na zahodnih trgih omejena predvsem na nekdanje socialistične države.

Štiblar (1999) tako ugotavlja, da NLB mora rasti mednarodno in da prav regija jugovzhodne Evrope predstavlja enega od primarnih potencialov za tako širitev. Poudarek te širitve naj bi bil na trgih nekdanje Jugoslavije, kjer ima NLB konkurenčne prednosti. Pomembno je, da NLB najde način, s katerim na te trge prodre posredno, v sodelovanju z bankami iz drugih držav izven regije. Tako bo državno tveganje razdeljeno med udeležence.

Namen skupine NLB naj bi torej bil aktivnost v regiji, kjer ima veliko prednosti in izkušenj. Najprej pa mora pridobiti čim več garancij za tak aktivni pristop, v začetku na političnem nivoju od vlade Republike Slovenije in nato na ekonomskem področju, ob tem pa naj pri izvozu in financiranju aktivnosti državno tveganje pokriva SID. Najlažji način za NLB je vzpostavitev kontaktov z bankami v regiji, ki so nekoč že bile njeni poslovni partnerji. Ker

imajo nekatere poslovne enote NLB v tujini manjšinske lastnike iz teh držav, se zdijo te enote najboljša izbira za uresničevanje aktivnosti NLB v regiji.

NLB je najprej definirala obliko, instrumente in cilje za poslovno aktivnost bančne skupine NLB (banka mati ter njene enote doma in v tujini) v regiji. Osnovala jih je na že obstoječih izkušnjah in poslovnih kontaktih in to predvsem v državah na področju nekdanje Jugoslavije<sup>9</sup> (Štiblar, 1999, str. 16).

## **5.1. POSLOVNA MREŽA NLB V TUJINI<sup>10</sup>**

NLB in Skupina NLB zagotavljata svojo neposredno prisotnost v tujini prek podružnice v Trstu, odvisne banke v New Yorku, ki je v 100-odstotni lasti NLB, dveh pridruženih bank v Frankfurtu in na Dunaju, z odvisno banko v Sarajevu in kapitalsko naložbo v Skopju ter s finančno družbo v Zürichu (v 100-odstotni lasti NLB) in z njeno hčerinsko finančno družbo v Pragi. Poleg tega banka vzdržuje enajst poslovnih predstavništev v pomembnejših finančnih središčih, kot so New York, London, Pariz, Frankfurt in Milano, ter v državah oz. mestih, ki so pomembni trgovinski partnerji Slovenije – Moskva, Praga, Budimpešta, Skopje, Varšava in Beograd (glej Sl. 4, na str. 32).

Predstavniška mreža NLB se je v letu 2000 po desetih letih ponovno pričela širiti. Leta 1990 je imela takratna Ljubljanska banka kar 24 predstavništev po celem svetu (skupaj z mešanimi predstavništvi), v naslednjih letih pa se je njihovo število postopoma zmanjševalo. Tako je imela leta 1994 banka le še 8 predstavništev, ki so predstavljala minimalno prisotnost banke na tujih trgih za nemoteno mednarodno delovanje banke. Kljub pomembni vlogi predstavništev za banko, pa le-ta ne morejo oziroma ne smejo izvajati osnovne bančne dejavnosti, saj jim tega ne dovoljuje njihov status. Predstavništvo torej ne sme opravljati poslov plačilnega prometa, investicijskega in komercialnega bančništva, zakladništva ali drugih bančnih storitev in jih voditi v lastnih knjigah, ker za to niso registrirana. Zato je NLB v času svoje prisotnosti na tujih trgih tudi oblikovala višje pojavne oblike prisotnosti, ki v mejah svojih pooblastil opravljajo še vse tisto, kar je predstavništvom prepovedano. Predstavništva so pomembna za zbiranje informacij o tujih trgih in se na podlagi tega v

---

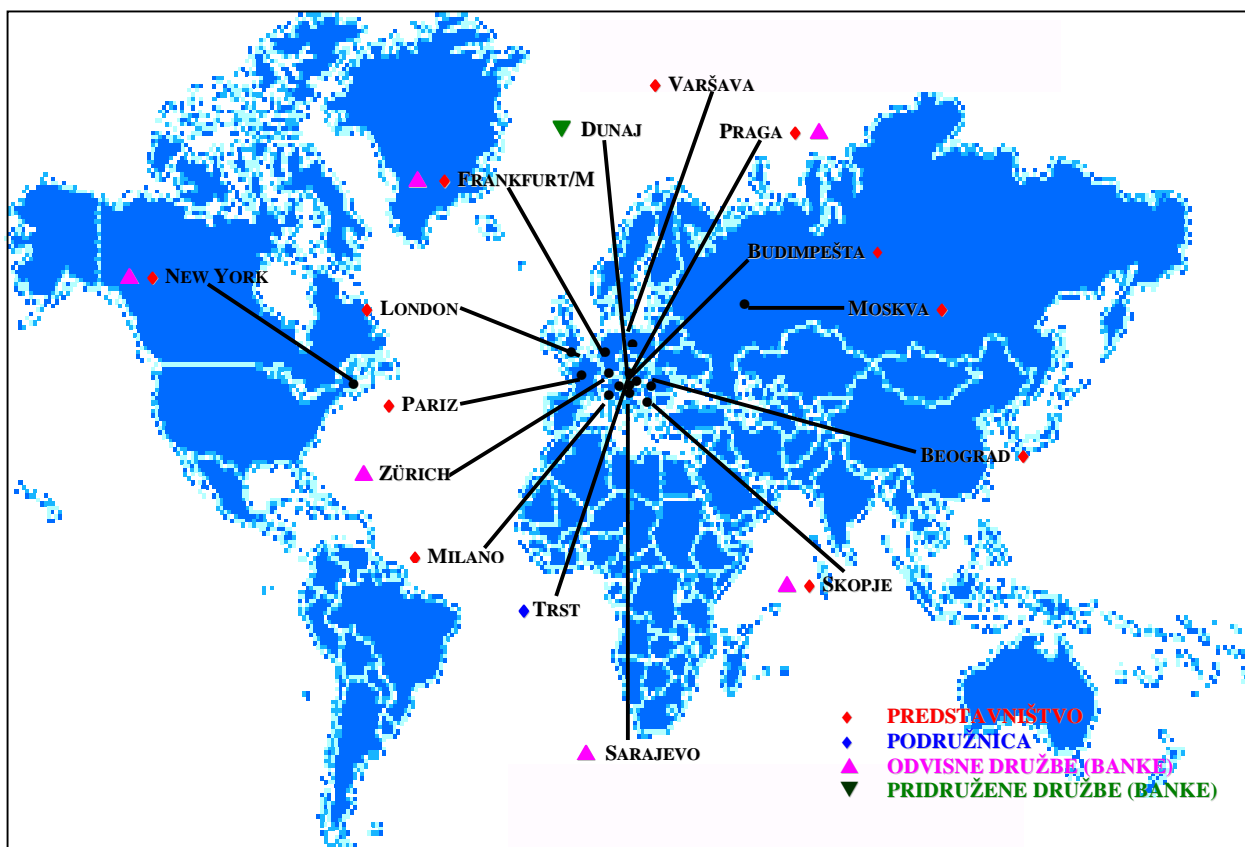
<sup>9</sup> Prednost je ta, da je NLB ena od dveh bank, ki je imela poslovne enote v vseh republikah nekdanje Jugoslavije. Negativna pa so nerešena vprašanja dediščine, ki otežujejo njeno sedanjo dejavnost v regiji – predvsem vprašanje depozitov nekdanjih državljanov v tujih valutah v NLB, ki so bili kot obveznost predani Narodni banki Jugoslavije ter nato ponovno zahtevani od LB kot starega (vendar pravno ločenega) dela NLB s strani komitentov drugih držav regije (Makedonija, Bosna, Hrvaška), ki so te depozite imeli.

<sup>10</sup> Nova Ljubljanska banka uporablja nekoliko drugačno terminologijo za delitev NTI od v 2. poglavju predstavljene Štiblarjeve delitve. Svoje NTI deli na:

1. predstavništva,
2. podružnice,
3. odvisne družbe/banke, ki so samostojne pravne osebe tuje države, kjer ima NLB glede na % kapitalske udeležbe (nad 50%) oziroma glede na pogodbeni dogovor večinski vpliv na upravljanje družbe,
4. pridružene družbe/banke, ki so samostojne pravne osebe tuje države, v katerih je NLB le delni lastnik (od 20 – 50%) in nima večinskega vpliva na upravljanje družbe, ima pa pomemben vpliv.

prihodnosti laže preoblikujejo v višje oblike institucionalne prisotnosti na tujih trgih v primeru, da je to v interesu matične banke.

**Slika 4: Poslovna mreža Skupine Nove Ljubljanske banke d.d.**



Vir: Internet [URL: <http://www.n-lb.si/slo/intnet.map>].

Podružnica NLB v Trstu je edina podružnica katere od bank iz območja srednje Evrope v zahodni Evropi. Finančna in gospodarska stvarnost je po mnenju NLB že v začetku devetdesetih let pogojevala ustanovitev podružnice v glavnem finančnem centru Italije – v Milanu. Od takrat se je po mnenju vodilnih marsikaj spremenilo, predvsem pa naj bi dozorelo spoznanje, da so poslovni partnerji NLB predvsem podjetja iz Furlanije Julijske krajine in s slovenske strani meje. Tako je prišlo do odločitve o selitvi Podružnice iz Milana v Trst, predstavništva pa v Milano. Prav tako naj bi dodatne poslovne priložnosti za NLB v Trstu predstavljalo tržaško pristanišče in off-shore center, slednji predvsem z vidika financiranja v vzhodni Evropi. Italija je tudi z 8% na 3. mestu po količini skupnega plačilnega prometa NLB s tujino, poleg tega je po obsegu blagovne menjave s Slovenijo Italija na drugem mestu, po vrednosti NTI v Sloveniji pa na četrtem.

## 5.2. KAPITALSKE NALOŽBE NA »ZAHODU«

Kapitalske naložbe NLB v tujini vključujejo banke v popolni ali delni lasti banke in finančne družbe, ki ponujajo ob-bančne storitve.

### 5.2.1. ODVISNE BANKE IN ODVISNI DRUŽBI

**LBS Bank v New Yorku** je bila ustanovljena leta 1986 in je v celoti (100%) last NLB. Organizirana je bila kot odvisna banka, ki predstavlja najvišjo obliko prisotnosti tuje banke v ZDA. Od ustanovitve posluje kot univerzalna poslovna banka predvsem pri financiranju blagovnih tokov med Združenimi državami Amerike in Slovenijo ter drugimi srednjeevropskimi in sredozemskimi državami. V 90-ih letih je predstavljala enega redkih virov kreditiranja domačih, tedaj jugoslovanskih, uvozno-izvozno usmerjenih podjetij.

Njena pravna samostojnost omogoča omejitev pravnih in materialnih rizikov (pozitivnih in negativnih) na to pravno osebo in se posledice neposredno ne prenašajo na matično banko (NLB). Zaradi celovite in neomejene bančne licence, lahko LBS širi poslovno aktivnost tudi na nove bančne produkte brez omejitev.

LBS je od ustanovitve naprej poslovala s SFRJ in je v skladu z zakonodajo nekdanje države prejemale depozite Narodne banke Jugoslavije (NBj) in na podlagi tudi teh depozitov odobravala kredite poslovnih subjektov s celotnega območja tedanje SFRJ. Plasmaji so bili pogosto usmerjeni s strani NBj. Po osamosvojitvi se je LBS začela postopno umikati iz teh poslov. Današnja vloga LBS je bistveno drugačna od tiste, zaradi katere je bila ustanovljena. Predvsem skrbi za financiranje trgovinskih tokov med ZDA in Slovenijo ter med ZDA in tistimi državami, v katerih je prisotna NLB in tam obvladuje tveganje.

LBS je ob koncu leta 2000 predstavljala le 4,8% konsolidirane bilančne vsote, po pripojitvi treh bank s 1. oktobrom 2001 pa manj kot 3%.

Kot že rečeno pa NLB po izjavah Marka Voljča za medije razmišlja o ukinitvi LBS banke. Po njegovih besedah je morala matična banka tej banki vse od ustanovitve pomagati, kar pomeni, da sama LBS ne bi mogla preživeti, zaradi česar se postavlja vprašanje, kaj ta banka v New Yorku sploh počne. V NLB naj bi že večkrat podrobno analizirali, kaj naj bi pomenilo zaprtje banke v New Yorku, in so sedaj pred dilemo, kako hitro in v kakšni obliki naj bi to naredili. Že danes delajo stvari, ki naj bi jim omogočile lažji odhod, če se bodo zanj odločili – resno ponujajo naprodaj stavbo na Manhattnu (Tisk o Novi Ljubljanski banki, 2001, str. 20).

**LB InterFinanz AG, Zürich**, ki je tudi v polni lasti NLB, je finančna družba, ki se ukvarja pretežno s trgovanjem z dolžniškimi instrumenti – odkupi finančnih terjatev (forfetiranje), kar v mednarodnih finančnih krogih velja za rizično. Praznovala je 10. obletnico obstoja.

V letih, ki so sledila ustanovitvi, so osnovni dejavnosti dodali nove produkte in se tudi geografsko širili na nove trge – v Makedonijo, Hrvaško, Slovaško, Češko, Turčijo, Estonijo – torej praktično celo vzhodno Evropo z izjemo Rusije zaradi negotovih razmer po finančni krizi v letu 1997. Temeljna naloga družbe je širiti vpliv skupine NLB na področja parabančne dejavnosti, na geografskem območju, ki ga pokriva, pa okrepiti aktivnost z dodatnimi prevzemi in ustanavljanjem novih firm. Tako odpira vrata na trge vzhodne in srednje Evrope, gradi ugled in pripravlja teren za prodor NLB. Družba torej kot predhodnic prodira na tista tržišča, kjer za banko ni dovolj prostora in kjer čas za ustanovitev enote še ni dozorel.

V okviru družbe deluje finančno podjetje **LB InterFinanz, Praha** (v 100% lasti NLB), ki opravlja finančno in komercialno svetovanje, hkrati pa ponuja tudi storitve faktoringa in forfaitinga na srednje-in vzhodnoevropskih trgih. Poleg tega je 70-odstotni in skupaj z NLB edini delničar družbe LB Factors v Ljubljani, katere dejavnost je faktoring oziroma odkup in zavarovanje terjatev iz naslova prodaje blaga in storitev.

Nova Ljubljanska banka je prevzela tudi družbo Union Invest Capital. S tem prevzemom češke družbe, ki je specializirana finančna institucija za posle faktoringa, namerava NLB vzpostaviti še močnejšo prisotnost na češkem trgu. Union Invest Capital se bo preimenovala v LB Faktoring Češka, z njo pa bo NLB v sodelovanju s češkimi finančnimi institucijami še okrepila finančno podporo podjetjem, ki nameravajo prodirati na češki trg.

Kapitalski delež NLB v **LHB Internationale Handelsbank AG v Frankfurtu** (do letošnjega leta je z 49,9% deležem v lasti NLB spadala med pridružene banke NLB) znaša z letošnjim letom 50,41%. Skupna posredna in neposredna udeležba slovenskih bank in podjetij v LHB pa dosega skoraj 60 odstotkov. Deluje že 27 let in se je po razpadu Jugoslavije v začetku 90-ih let soočila z občutno zmanjšanim obsegom poslovanja, od leta 1993 pa banka ponovno beleži vzpon v poslovanju. V letih 1999 in 2000 LHB ni izplačala dividend, realizirala pa je kapitalske naložbe v bankah v državah nekdanje Jugoslavije v višini približno 26 milijonov mark

Banka LHB je torej za NLB osnovni instrument za nastopanje na Balkanu. V Skopje ali Sarajevo je lažje iti iz Frankfurta, kot pa iz Ljubljane. Zaradi nemške zakonodaje za zaščito majhnih delničarjev NLB nima vpogleda v kreditne mape LHB. Drugače bi bilo, če bi imela NLB v LHB več kot 50% delež, kar bi pomenilo, da bi morala dati izjavo, da jamči za vseh 400 milijonov mark posojil. Interes za nakup dodatnih delnic LHB s strani NLB, da bi preseгла 51% delež v tej banki in jo konsolidirala v sistem obstaja že nekaj let na obeh straneh. Z Banko Slovenije na bi bila NLB dogovorjena, da bo do konca leta 2001 skušala narediti konsolidacijo. NLB ima ključni vpliv na to, kam daje LHB svoja sredstva, zato je zanj bistveno, da lahko usmerja naložbe nemške banke, saj je kapital z nemškim predznakom na trgih nekdanje Jugoslavije veliko bolj varen kot slovenski (Tisk o Novi Ljubljanski banki, 2001, str. 18).

### **5.2.2. PRIDRUŽENA BANKA**

V **Adria Bank AG, Dunaj**, ki je avstrijska pridružena banka, ima NLB 28,7-odstotni delež. Po zaprtju predstavništev na Dunaju in v Celovcu in informacijskih birojev na Dunaju, v Linzu in Salzburgu, predstavlja Adria Bank edino obliko prisotnosti NLB v Avstriji. Njen največji delničar je Bank Austria s 36%, po 21% pa imata Zagrebačka banka d.d., Zagreb in Beogradska banka d.d. Poslovni načrti banke predvidevajo, da bo njena strategija usmerjena v prvi vrsti v poslovanje z bankami in manj s podjetji. Komitente želijo pridobivati predvsem z območja držav bivše Jugoslavije, svoje poslovanje pa širiti na Češko, Slovaško in tudi druge države Srednje Evrope, vendar ne v obliki širjenja poslovne mreže.

### **5.3. KAPITALSKE NALOŽBE NLB V DRŽAVAH NEKDANJE JUGOSLAVIJE**

NLB je, kot že rečeno, v letu 2000 razširila svojo prisotnost tudi na trge bivše Jugoslavije. Navedeno je pomemben sestavni del uresničevanja razvojnih smernic delovanja NLB. V letu 2000 je NLB pripravila in sprejela strateške smernice poslovanja Skupine NLB za obdobje 2001-2005.

Nova Ljubljanska banka (NLB) oziroma Skupina NLB je povečala poslovno mrežo v tujini s svojim ponovnim vstopom na bančne trge jugovzhodne Evrope. Tako je Skupina NLB v letu 2000 razširila svojo prisotnost tudi na trge bivše Jugoslavije, predvsem na območje Makedonije ter Bosne in Hercegovine. Poglavitni namen, kot zagotavlja Voljč v Letnem poročilu (2000), v NLB je nuditi storitve slovenskim podjetjem, ki delujejo na teh trgih.

#### **5.3.1. BOSNA IN HERCEGOVINA**

V decembru leta 2000 je NLB preko hčerinske banke – Banke Domžale d.d., pridobila 51-odstotni delež v Commercebank d.d., Sarajevo. Navedeno predstavlja pomemben sestavni del uresničevanja razvojne strategije Skupine NLB v tujini (Letno poročilo, 2000). Ta banka je delovala v BIH od leta 1997, vendar se je osredotočala na finančne in denarne transferje in ni iskala lokalnih depozitov (Pissarides, 2001).

Banka Domžale je članica bančne skupine NLB, tako da je le-ta preko Banke Domžale ter skupaj z LHB banko iz Frankfurta večinski lastnik z več kot 60% na novo preimenovane Commercebank d.d., Sarajevo. Sarajevska Commercebank je prav tako odvisna družba oziroma, kot poudarjajo v NLB, odvisna na nivoju skupine, saj sta LHB banka iz Frankfurta in zaenkrat tudi še Banka Domžale članici bančne skupine, NLB pa je tako lastnik v Commercebank, Sarajevo le posredno.

Commercebank je letos oktobra v Sarajevu odprla svojo podružnico, do konca letošnjega leta pa naj bi v mestu odprla še dve. Število njenih komitentov se je od 101 na začetku njenega delovanja konec decembra lani povečalo na 850 in še naprej narašča. Zato je ta banka, ki sodi med 10 največjih bank v Federaciji BIH, nameravala do konca leta 2001 odpreti podružnice še vsaj v Mostarju, Visokem, Vitezu, Bihaću in Brčkem.

Konec oktobra 2001 je imela banka poleg centrale v Sarajevu podružnice v zahodnem Mostarju, Zenici, Tuzli in Goraždu. Pri pripravljajanju načrtov za prihodnje leto proučuje tudi možnosti za vstop v Republiko Srbsko. V slabem letu, kar je za bančni sektor zelo kratko obdobje, se je uspela po tradicionalni anketi sarajevske revije Banke po višini delniškega kapitala in skupni aktivni likvidnih sredstev uvrstiti na 8. mesto, po vrednosti vsega kapitala pa na 12.

Lastniki Commercebank so v Sarajevo vstopili sila previdno, saj je ime NLB v Sarajevu neposredno povezano s terjatvami varčevalcev predvojne LB, vendar zaenkrat na trgu še niso imeli težav. Začetni znesek ustanovnega kapitala je konec lanskega leta znašal 5 milijonov mark, marca se je z dokapitalizacijo povečal na 7,5 milijona, zdaj pa se giblje okrog 10 milijonov, pri tem pa ima še 5 milijonov drugih vrednosti (Tisk o Novi Ljubljanski banki, 2001, str. 32).

Te terjatve za varčevalce iz BIH znašajo 280 milijonov DEM brez obresti. Rešitev se bo najprej poskušala doseči v neposrednih pogajanjih odvetnikov omenjenih varčevalcev z LB oziroma NLB, nato pa se bodo vključili v mednarodni posredniški proces pod okriljem baselske Banke za mednarodne poravnave (BIS), za kar so se pogajalci držav nekdanje Jugoslavije dogovorili na dunajskih pogajanjih. Po mnenju teh odvetnikov je najpomembnejši argument tožbe odlok o delitvi LB iz leta 1994 in prenos njenih sredstev na NLB, kar naj bi predstavljalo diskriminatorno razlastitev, ki ne more veljati za območje izven Slovenije. Slovenija pri vprašanju starih deviznih vlog vztraja pri teritorialnem načelu – da torej vsaka država poskrbi za varčevalce katerekoli banke, domače ali tuje, ki imajo stalno prebivališče na njenem ozemlju. Predvsem Hrvaška in BIH, kjer je največ upnikov nekdanje LB, pa temu nasprotujeta.

V skladu z okvirnim nasledstvenim sporazumom, podpisanim junija 2001 na Dunaju, se bodo pogajanja o starih deviznih hranilnih vlogah nadaljevala pod okriljem BIS. Slednja je že imenovala nekdanjega guvernerja švicarske narodne banke Hansa Mayerja (24ur.com, 2001)

Banka po izjavah direktorja Igorja Žvoklja opravlja vse bančne storitve, tudi storitve notranjega plačilnega prometa srednje ravni, za kar je banka dobila certifikat Centralne banke BIH. Strokovno osebje banke so okrepili tudi z bančnimi strokovnjaki iz Slovenije, ki imajo nalogo izboljšati kakovost in učinkovitost bančnega poslovanja v skladu z evropskimi standardi. Commercebank je tako med prvimi, ki je v BIH uvedla elektronsko bančništvo (Tisk o Novi Ljubljanski banki, 2001, str. 32).

### **5.3.2. HRVAŠKA**

Prvi poskus za prodor na hrvaški trg je NLB poskušala izvesti preko dokapitalizacije Istarske banke iz Pulja v letu 2000. Le-ta je bila na lestvici hrvaških bank v letu 1999, razvrščenih po vrednosti kapitala, na 25. mestu med 49 bankami, na lestvici uspešnosti poslovanja pa šele na 33. mestu. V letu 1999 je bila med 11 bankami na Hrvaškem, ki so poslovale z izgubo. Njen pomen je bistven za Istro, saj kar 80% denarnega prometa na polotoku poteka čez njo – je tipična regionalna banka.

Banka se je le zaradi močnega javnega pritiska spomladi leta 2000 izognila stečaju in priključitvi k Riječki banki. Vlada se je tako odločila za strateškega investitorja, katerega pa med hrvaškimi bankami ni našla, zato se je obrnila na tuje investitorje. Med potencialnimi ponudniki je bila tudi NLB, ki je po odpiranju ponudb 30. julija leta 2000 skupaj z britanskim investicijskim skladom Regent Pacific Group ostala edina v igri. Uprava Istarske banke je

objavila, da je že začela pogajanja z obema vlagateljema – po besedah predsednika nadzornega odbora so Britanci za odkup delnic ponujali 25% njihove nominalne vrednosti, NLB pa 75%, poleg tega naj bi Britanci za dokapitalizacijo ponudili 180, NLB pa 150 milijonov kun (Šaunik, 2000, str. 34).

Uprava Istarske banke se je odločila za drugega strateškega partnerja, pri NLB pa trdijo, da so kljub vsemu pripravili kakovostno ponudbo (150 milijonov kun). Vendar pa hrvaška centralna banka in Ministrstvo za finance nista dali NLB soglasja za nakup Istarske banke, in to ravno zaradi problema terjatev Hrvatov do nekdanje LB.

Naslednji poskus je bil nakup Croatia banke. NLB bi morala, če bi želela sodelovati v nakupu omenjene banke, do 1. oktobra 2001 oddati obvezujočo ponudbo za nakup te banke. Pomen Croatia banke je v razvejani mreži njenih poslovalnic, njen cilj pa so majhna in srednje velika podjetja, poleg tega pa je ustrezala potrebam NLB, saj bi preko nje lahko servisirala svoje komitente, prisotne na hrvaškem trgu. Nova Ljubljanska banka je sicer prišla skupaj s še tremi bankami v ožji krog za izbor kandidatov, ki naj bi sodelovali v privatizaciji banke, vendar pa je v zvezi s tem načrtovanim nakupom Boris Zakrajšek za medije povedal, da NLB do 1. oktobra ne bo oddala obvezujoče ponudbe za nakup skoraj 75% deleža v tej 15. največji hrvaški banki. Podrobne odločitve o tem ni želel komentirati (Tisk o Novi Ljubljanski banki, 2001, str. 33). NLB zavezujoče ponudbe tudi dejansko ni oddala.

Prav tako je NLB v začetku leta 2001 pričakovala odprtje predstavništva v Zagrebu v nekaj mesecih, vendar se tudi to do sedaj še ni zgodilo.

Očitno je, da NLB ne bo mogla stopiti na hrvaški trg, dokler ne bodo rešena vprašanja varčevalcev NLB. Sedaj NLB v tem oziru upa na strateškega partnerja iz tujine, ki naj bi z banko podpisal pogodbo za nakup 34% deleža v NLB najkasneje do februarja leta 2002. To je tudi navedeno v modelu privatizacije – torej bodo imeli prednost pri nakupu NLB tisti strateški partnerji, ki bodo omogočili NLB razvoj na Hrvaškem (torej tisti, ki imajo posredno ali neposredno zagotovljen dostop na hrvaški trg – predvsem italijanske in avstrijske banke).

Prav tako je pomemben podatek, da je kar 83,7% hrvaškega bančnega sektorja (glede na delež celotnega kapitala) v tujih rokah, kar pomeni, da na Hrvaškem praktično ni več prostora za nove tuje investitorje in da je Slovenija svojo priložnost že zamudila. Tudi s tega vidika je torej edini način, da bi NLB prišla na hrvaški trg, posreden, preko morebitnih že obstoječih investicij strateškega investitorja na Hrvaškem.

### **5.3.3. MAKEDONIJA**

V mesecu septembru 2000 je bila med NLB d.d., LHB AG, Frankfurt, in Tutunsko banko a.d., Skopje podpisana pogodba o strateškem partnerstvu in poslovnem sodelovanju, na podlagi katere je NLB kupila 18,50-odstotni delež in LHB 34,62-odstotni delež delnic Tutunske banke, tretje največje banke v Makedoniji (Letno poročilo 2000).



Tutunska banka je srednje velika komercialna banka, ki se je tradicionalno specializirala na servisiranje tobačne industrije. Verjetno ni naključje, da se je NLB odločila za to banko, saj je prav v tobačno industrijo Makedonije je investirala v letu 1999 Tobačna Ljubljana (v 58,8% lasti nemškega Reemstma), ko je kupila 80% delež v Tutunskem Kombinat v Skopju, eni izmed največjih tobačnih tovarn v Makedoniji.

Tutunska banka je uspela znižati obrestne mere za posojila podjetjem na 13 – 17%, kar je nižje od njenih glavnih konkurentov Komercialne banke (15 – 20%) in Makedonske banke (14 – 22%). Vendar pa posojila še vedno ostajajo draga zaradi visoke stopnje tveganja, ki je odvisna od stanja ekonomije (Investment Profile – FRY Macedonia, 2001, str. 21).

NLB ima poleg deleža v Tutunski banki še predstavništvo v Skopju. Namen le-te je promocija NLB in njene skupine. NLB naj bi imela že tedaj po besedah direktorja Maksa Žvegliča izredno ugoden imidž med prebivalstvom ter v poslovnih krogih in bankah. Ena od stalnih nalog je tesno sodelovanje s slovenskimi podjetji (Tobačna tovarna, Lek, Fructal, Helios in Sava), ki imajo v Makedoniji neposredne investicije (skupno je v Makedoniji prisotnih 55 slovenskih firm).

#### **5.3.4. JUGOSLAVIJA**

NLB je konec avgusta 2001 odprla predstavništvo v Beogradu, katerega osrednji nalogi bosta skladno s strategijo povečanja navzočnosti na trgu Jugoslavije spremljanje dogajanja na bančno-finančnem področju in priprava na vstop NLB v jugoslovanski bančni prostor. Po mnenju nekaterih avtorjev pa NLB nedvomno zamuja, saj zahodni konkurenti že na veliko gradijo svoja omrežja na tem področju (Bojčić, 2001, str. 62).

Tako bi lahko NLB slovenskim podjetjem, ki si želijo bolj konkurenčnega nastopa na trgu Jugoslavije ponudila storitve izvoznega financiranja, financiranja trgovine in zavarovanja. Zaradi še vedno velikega tveganja tako bank kot države pa morajo biti omenjeni posli kratkoročne narave in obvezno prvovrstno zavarovani z zavarovalno polico Slovenske izvozne družbe, ki je kratkoročna komercialna zavarovanja za ZRJ začela sklepati sredi junija v letu 2001. Poslovni stiki NLB s SID torej niso nepomembni.

NLB je opravila v Jugoslaviji vrsto pogovorov in je 21. septembra 2001 s Continental banko iz Novega Sada podpisala protokol o strateškem povezovanju, po katerem bosta banki vzpostavili odnos dolgoročnega strateškega partnerstva za uveljavitev skupnih poslovnih interesov. Protokol po besedah Borisa Zakrajška, člana uprave NLB, tako predvideva, da bo NLB do konca leta v novosadski banki pridobila najmanj 51% lastniški delež. Sicer naj bi se NLB o tesnejšem povezovanju v Jugoslaviji pogovarjala tudi z Dunav banko, ki »pokriva« južno Srbijo pa tudi Beograd.

Continental banka je bila ustanovljena leta 1955, od leta 1995 pa ima sedanje ime. Z okrog 380 milijoni mark bilančne vsote in 603 zaposlenimi je druga največja banka v Vojvodini oziroma šesta v Jugoslaviji (Dekleva, 2001, str. 2). NLB je 27. novembra 2001 s Continental

banko d.d., Novi Sad podpisala Pogodbo o strateškem partnerstvu in kapitalskem vlaganju. Skupina NLB bo Continental banko dokapitalizirala do 34 milijonov DEM, s čimer bo pridobila vsaj 50,1 odstotni delež in postala večinski lastnik. Po izvršeni dokapitalizaciji se bo Continental banka po kapitalu uvrstila celo na 1. mesto v Vojvodini.

Med prednosti Continental banke v NLB štejejo 20% tržni delež le-te v Vojvodini, razvejano poslovne mrežo z 52 enotami, kakovosten ter izobražen kader ter poslovanje na ravni mednarodnih standardov kakovosti. NLB in Continental banka bosta torej kot strateški partnerici lahko zagotovili kvalitetno in učinkovito finančno podporo komitentom obeh bank v kontekstu pospešenega razvoja ekonomskega sodelovanja med Slovenijo in Vojvodino. Še posebej nameravata razviti produkte za prebivalstvo, tako da naj bi bila tovrstna ponudba, vključno s stopnjo varnosti vlog, v skladu z evropskimi standardi (Kapitalski vstop v Continental banko d.d., Novi Sad, 2001).

#### **5.4. STRATEGIJA NLB ZA NEPOSREDNO TUJE INVESTIRANJE V PRIHODNOSTI**

Cilj Skupine NLB je, da v planskem obdobju do leta 2005 doseže bilančno vsoto v višini 20 milijard evrov, od česar bodo 40 odstotkov bilančne vsote predstavljale družbe v tujini. Strategija NLB v tujini je, da poveča svojo prisotnost na trgih, za katere je na podlagi makroekonomskih (obseg blagovne menjave s Slovenijo, kapitalski tokovi, sprejemljivo deželno tveganje in drugo) in mikroekonomskih kriterijev ocenjeno, da so z ekonomskega vidika strateškega pomena. Tako namerava NLB v naslednjem petletnem obdobju povečati svojo prisotnost v Bosni in Hercegovini, Makedoniji, na Hrvaškem, ZRJ, Poljskem, Češkem, v Avstriji, Italiji, Nemčiji, nekdanji Sovjetski zvezi in ZDA.

NLB namerava v tem obdobju povečati aktivnost v tujini za 20%, pri čemer namerava planirani 40% delež v tujini pridobiti z intenzivno aktivnostjo prevzemov v tujini. Tako naj bi NLB in LHB skupaj na področju nekdanje Jugoslavije v vsaki državi prevzeli banko, ki naj bi do leta 2005 dosegla tri do štirikratno bilančno vsoto Tutunske banke danes (Letno poročilo 2000).

Prav Hrvaški trg pa predstavlja za NLB najtrši oreh. V Makedoniji in BIH je NLB kljub dolgovom stare LB (terjatvam nekdanjih varčevalcev) uspelo prodreti na trg, na hrvaškega pa kljub večkratnim poskusom še ne. NLB ima torej hipoteko iz preteklosti, ki ji de facto onemogoča delovanje na Hrvaškem.

V letu 1994 je prenos sredstev, ne pa tudi obveznosti iz LB na NLB omogočil, da je NLB izšla iz statusa nedokončane sanacije. Banka je bila sama po sebi zdrava, in bi šla takrat v stečaj, če bi morala reševati vprašanja odprtih obveznosti, torej solidarne obveznosti do tujih upnikov, ki je znašala okrog 5 milijard dolarjev, in vlog varčevalcev, čeprav je taka solidarnostna klavzula veljala še iz pogodbe o reprogramu dolgov tujini. Zato je bilo to izloženo in Slovenija je bila pripravljena sprejeti svoj ustrezeni delež (od 5 milijard dolarjev),

kar se je s sporazumom tudi zgodilo. Tako je ta obveznost dokončno ugasnila. Za devizno varčevanje mora Slovenija narediti zelo utemeljen predlog za strassburško sodišče, v katerem bomo dokazovali, zakaj smo prepričani, da država Slovenija in NLB ne moreta biti dolžni poravnati obveznosti, ki sicer obstajajo in so legitimne, le naslovnik je napačen (Tisk o Novi Ljubljanski banki, 2001, str. 41).

Problem Hrvaške torej ne bo rešen, dokler ne bodo rešene terjatve nekdanjih varčevalcev do NLB. Pri tem je stališče Slovenije, da se ta vprašanja rešijo v sklopu nasledstva. Predsednik komisije za privatizacijo NLB naj bi po podatkih medijev že javno zagotovil, da se bo morala država v nakupni pogodbi pri prodaji tretjine deleža NLB zavezati, da bo vse morebitne nove obveznosti Ljubljanske banke in Nove Ljubljanske banke, ki bi nastale na podlagi odločitev sodišč in izmed državnega nasledstva, prevzeti nase (Tisk o Novi Ljubljanski banki, 2001, str. 24).

## **6. SKLEP**

Neposredno tuje investiranje predstavlja v svetu vse pomembnejšo kategorijo internacionalizacije podjetij, ki je v sedanjem trendu globalizacije nujno potrebna predvsem za podjetja majhne države, kot je Slovenija. Prav NTI bančnega sektorja predstavljajo pomemben, če ne celo najpomembnejši delež v celotnih NTI. To je nedvomno povezano z dejstvom, da so neposredne tuje investicije po mnenju mnogih avtorjev edini način za prodor bank na tuje trge, saj bančne storitve zahtevajo neposredno bližino ponudnika in porabnika storitve, torej premik enega ali drugega preko meja države.

Slovenske banke bi morale tako kot vsa slovenska podjetja misliti na širitev svojega poslovanja, ki je močno omejeno z majhnostjo domačega trga. Prav Nova Ljubljanska banka, kot največja slovenska banka, ne more več rasti v mejah slovenskega trga, saj ji to preprečujejo monetarne oblasti, temveč se mora širiti preko meja domače države. Po mnenju večine avtorjev so prav trgi držav jugovzhodne Evrope in predvsem trgi držav bivše Jugoslavije primarni potencial za širitev vseh slovenskih podjetij vključno s slovenskimi bankami in predvsem Novo Ljubljansko banko. Le-ta imajo v državah nekdanje Jugoslavije pomembne primerjalne prednosti zaradi poznavanja kulture, jezika, načina razmišljanja, bližine, podobnosti v razvoju bančnih sektorjev, preteklih poslovnih povezav in še vedno obstoječih poslovnih stikov ter bi morale te prednosti tudi izkoristiti.

Vendar pa spada med strateške probleme naše države na finančnem področju prav popolna odsotnost slovenskih bank v državah nekdanje Jugoslavije z izjemo NLB, katere NTI postajajo vidnejše v zadnjih letih. Slovenska podjetja so zato v svojem poslovanju na območju nekdanje Jugoslavije prisiljena iskati bančne storitve pri tistih bankah, ki so v regiji navzoče. To vodi k dejstvu, da bo vstop na te trge za slovenske banke vse težji, posledica tega pa je lahko, da se jim čez čas zmanjša tudi obseg poslovanja na domačem trgu (Mrak, Jaklič, Veselinovič, 2001, str. 44).

NLB je torej praktično edina slovenska banka, ki investira na tuje trge. Pri tem ji nemška LHB banka iz Frankfurta, ki je v letu 2002 dobila status odvisne banke, saj je delež lastniškega kapitala NLB v njej presegel 50%, pomaga, saj je nemški kapital veliko bolj varen kot slovenski, poleg tega pa ima NLB v državah nekdanje Jugoslavije pretekle »dolgove« zaradi terjatev, ki jih imajo državljani nekdanjih republik Jugoslavije do Ljubljanske banke, kar jo predvsem na hrvaškem močno omejuje.

Prav s pomočjo LHB banke je NLB sicer kljub protestom bivših varčevalcev uspelo prodreti na trg Makedonije in Bosne in Hercegovine, ni pa ji uspelo prodreti na hrvaški trg, kjer so očitki glede dolgov NLB največji. Rešitev problema hrvaških varčevalcev in vstopa NLB na ta trg se zdi še daleč, postavljen v čas, ko bodo o nasledstvu odločale mednarodne organizacije. Hkrati se pojavlja vprašanje smiselnosti vstopa na Hrvaško, saj je bil hrvaški bančni sektor v dveh preteklih letih praktično razprodan tujim investitorjem, ki so si ta trg že razdelili. Ne glede na našeta dejstva pa je v tem trenutku edina možnost za prisotnost NLB na Hrvaškem posredna prisotnost preko strateškega investitorja, ki bo kupil delež v NLB, pod pogojem, da že ima NTI na Hrvaškem.

Dejstvo je, da se je NLB s svojim neposrednim investiranjem po letu 1990 do sedaj širila edino le na vzhodne trge – predvsem na trge nekdanje Jugoslavije, iz zahodnih trgov pa se je celo umikala (danes kljub dolgoročni strategiji povečevanja prisotnosti na trgu ZDA celo javno razmišlja o umiku iz New Yorške LBS banke). Nedvomno tudi velja, da trgi držav nekdanje Jugoslavije predstavljajo potencial za širitev slovenskih bank in torej NLB, saj so z izjemo Hrvaške eni redkih trgov, kjer tuja konkurenca v bančnem sektorju še ni premočna. Vprašanje pa je, če niso ti trgi edini potencial za širitev, saj NLB kljub visokim ocenam mednarodnih agencij za banko iz regije srednje in vzhodne Evrope po zahodnih merilih ni dovolj konkurenčna, da bi lahko na novo prodrla na razvite zahodne trge in se tam tudi dalj časa obdržala.

Kljub vsemu se NLB zaveda potenciala trgov nekdanje Jugoslavije in zato skuša nanje čim hitreje prodreti, kar je edini način, da bo kot slovenska banka ob vstopu Slovenije v EU na velikem in razvitem evropskem bančnem trgu konkurenčna ter po bilančni vsoti in kapitalu primerljiva z razvitimi bankami zahodnih držav.

## LITERATURA

1. Berk Aleš: Gospodarsko stanje in strukturne reforme v Makedoniji. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana : Časnik finance, 2001, str. 401-431.
2. Blandón Joseph García: The Timing of the Foreign Direct Investment Under Uncertainty: Evidence From the Spanish Banking Sector. *Journal of Economic Behavior and Organization*, B.k., 45(2001), 2, 19 str.
3. Bobek Vito et al.: Slovenija. Strategija ekonomskih odnosov s tujino: Od pridruženega do polnopravnega članstva v Evropski uniji. Ljubljana : Ministrstvo za ekonomske odnose in razvoj, 1996. 127 str.
4. Bojčić Miroslav: Visokoteče cilji srbskega guvernerja. Marko Voljč v Srbijo zamuja. *Gospodarski vestnik*, Ljubljana, 2001, 43, str. 62.
5. Clegg Jeremy: The Development of Multinational Enterprises. ed., *The Global Economy in Transition*. Harlow : Addison Wesley Longman, 1996. 416 str.
6. Daniels Peter: The Lead Role of Developed Economies. Daniels P.W., Leaver W.F. ed., *The Global Economy in Transition*. Harlow : Addison Wesley Longman, 1996. 416 str.
7. Dekleva Bojana H.: NLB kupuje novosadsko Continental banko. *Finance*, Ljubljana, 2001, 214, str. 2.
8. Deželan Silva, Gregorič Aleksandra: Makroekonomija in finance v Bosni in Hercegovini: stanje, problemi in perspektive. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana : Časnik finance, 2001, str. 239-264.
9. Grenko Barbara: Internacionalizacija bank v srednji in vzhodni Evropi. *Bančni vestnik*, Ljubljana, 49(2000), 4, str. 36-41.
10. Košak Marko, Zajc Peter, Lončarski Igor: Gospodarsko stanje in reforme v Zvezni republiki Jugoslaviji. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana : Časnik finance, 2001, str. 323-355.
11. Moshirian Fariborz: International Investment in Financial Services. *Journal of Banking and Finance*, Amsterdam, 25(2001), 2, str. 317-337.
12. Mrak Mojmir, Jaklič Andreja, Veselinovič Draško: Finančni vidiki gospodarskega sodelovanja Slovenije z državami nekdanje Jugoslavije: pregled stanja in perspektive. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana : Časnik finance, 2001, str. 131-160.
13. Pissarides Francesca: Financial Structures to Promote Private Sector Development in South-Eastern Europe. EBRD Working paper no. 64, B.k. : European Bank for Reconstruction and Development, 2000, 34 str.

14. Repovž Mija: Neumne naložbe so na zahodu še bolj tvegane kot na jugu. Delo, Sobotna priloga, Ljubljana, 18. avgust 2001, str. 12-13.
15. Stare Metka: The Pattern of Internationalisation of the Service Sector in Central European Countries. 10th Annual International Conference. The Norwegian School of Economics and Business Administration.  
[URL: <http://www.nhh.no/geo/reser-2000/papers/STARE.PDF>], 5-6 oktober 2000.
16. Svetličič Marjan: Outward Foreign Direct Investment and Restructuring. Working paper no. 59, Ljubljana : Ekonomska Fakulteta, 1997, 13 str.
17. Svetličič Marjan, Rojec Matija, Trtnik Andreja: Strategija pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v tujino. Teorija in praksa, Ljubljana, 37(2000), 4, str. 623-645.
18. Šaunik Tomaž J.: NLB ponovno na Hrvaškem. Mladina, Ljubljana, 2000, 34.
19. Štiblar Franjo: Neposredne tuje naložbe v Slovenski bančni prostor (1). Bančni vestnik, Ljubljana, 43(1994), 9, str. 5-8.
20. Štiblar Franjo: Neposredne tuje naložbe v Slovenski bančni prostor (2). Bančni vestnik, Ljubljana, 43(1994a), 10, str. 5-10.
21. Štiblar Franjo: The Role of the Banking Sector in the Reconstruction and Reintegration of Southeastern Europe. Joint LSE-WIIW Conference.  
[URL: <http://wiiwsv.wsr.ac.at/wiiwpubl/Stiblar.pdf>], 26.11.1999
22. Vujčić Boris: Ekonomske spremembe na Hrvaškem in izzivi ekonomske politike. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana : Časnik finance, 2001, str. 289-302.

## VIRI

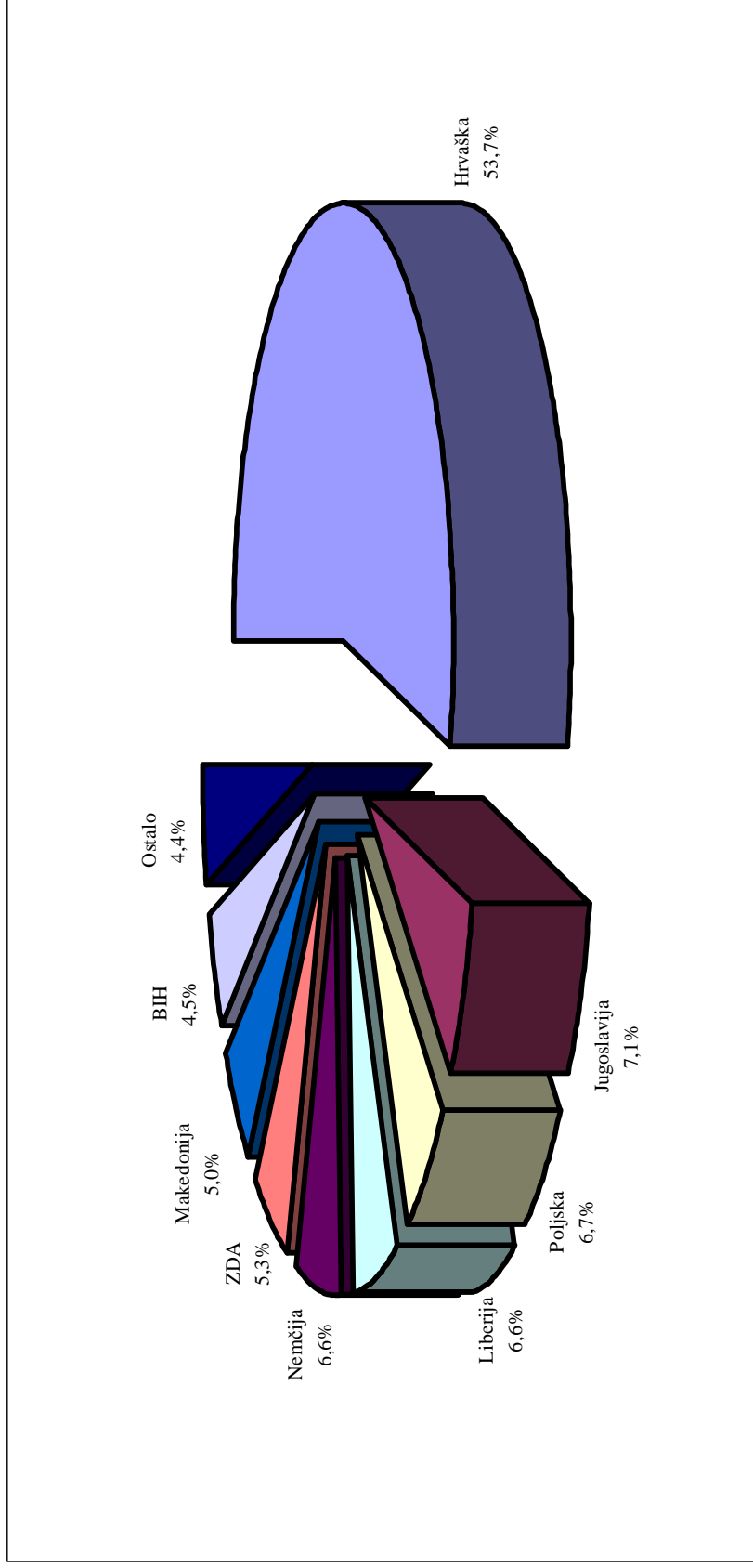
1. Bosanski varčevalci proti nekdanji LB. 24ur.com.  
[URL: [http://24ur.com/naslovnica/slovenija/20011029\\_51767.php](http://24ur.com/naslovnica/slovenija/20011029_51767.php)], 30.08.2001.
2. Investment profile 2001. Croatia. Business Forum, EBRD Annual Meeting. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2001, 25 str.
3. Investment profile 2001. Bosnia & Herzegovina. Business Forum, EBRD Annual Meeting. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2001, 32 str.
4. Investment profile 2001. FR Yugoslavia. Business Forum, EBRD Annual Meeting. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2001, 24 str.
5. Investment profile 2001. FYR Macedonia. Business Forum, EBRD Annual Meeting. London : European Bank for Reconstruction and Development, 2001, 28 str.
6. Kapitalski vstop v Continental banko d.d., Novi Sad. Nova Ljubljanska banka d.d.  
[URL: [http://lbnet/lbnet/novice/sporocila\\_za\\_javnost/sporocila\\_za\\_javnost.htm](http://lbnet/lbnet/novice/sporocila_za_javnost/sporocila_za_javnost.htm)], 27.11.2001.
7. Letno poročilo 2000. Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana.  
[URL: [http://www.n-lb.si/slo/LB\\_Letno\\_porocilo.pdf](http://www.n-lb.si/slo/LB_Letno_porocilo.pdf)], 08.12.2001.
8. Mozaik, Interni časopis Nove Ljubljanske banke, d.d., Ljubljana. Ljubljana : Nova Ljubljanska banka, d.d., Ljubljana, 2000, 3-4, 51 str.
9. Mozaik, Interni časopis Nove Ljubljanske banke, d.d., Ljubljana. Ljubljana : Nova Ljubljanska banka, d.d., Ljubljana, 2000, 1-2, 39 str.
10. Mozaik, Interni časopis Nove Ljubljanske banke, d.d., Ljubljana. Ljubljana : Nova Ljubljanska banka, d.d., Ljubljana, 1999, 7-8, 40 str.
11. Mozaik, Interni časopis Nove Ljubljanske banke, d.d., Ljubljana. Ljubljana : Nova Ljubljanska banka, d.d., Ljubljana, 1999, 5-6, 52 str.
12. Mozaik, Interni časopis Nove Ljubljanske banke, d.d., Ljubljana. Ljubljana : Nova Ljubljanska banka, d.d., Ljubljana, 1999, 3-4, 47 str.
13. Mozaik, Interni časopis Nove Ljubljanske banke, d.d., Ljubljana. Ljubljana : Nova Ljubljanska banka, d.d., Ljubljana, 1999, 1-2, 48 str.
14. Mozaik, Interni časopis Nove Ljubljanske banke, d.d., Ljubljana. Ljubljana : Nova Ljubljanska banka, d.d., Ljubljana, 1998, 7-8, 48 str.
15. Neposredne naložbe. Ljubljana : Banka Slovenije, 2(1998), 1, 51 str.
16. Neposredne naložbe 1994 – 1998. Ljubljana : Banka Slovenije, 4(2000), 1, 79 str.
17. Neposredne naložbe 1994 – 1999. Ljubljana : Banka Slovenije, 4(2000), 2, 86 str.
18. NLB utrjuje svoj položaj. 24ur.com.  
[URL: [http://24ur.com/naslovnica/gospodarstvo/20011029\\_53322.php](http://24ur.com/naslovnica/gospodarstvo/20011029_53322.php)], 03.10.2001.

19. OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Third Edition. Paris : OECD, 1996, 56 str.
20. Poročilo o naložbah. Ljubljana : Banka Slovenije, 3(1999), 1, 103 str.
21. Tisk o Novi Ljubljanski banki. Ljubljana : Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana, 2001, 48, 43 str.
22. Tisk o Novi Ljubljanski banki. Ljubljana : Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana, 2001a, 54, 24 str.
23. Tisk o Novi Ljubljanski banki. Ljubljana : Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana, 2001b, 57, 34 str.
24. Tisk o Novi Ljubljanski banki. Ljubljana : Nova Ljubljanska banka d.d., Ljubljana, 2001c, 58, 23 str.



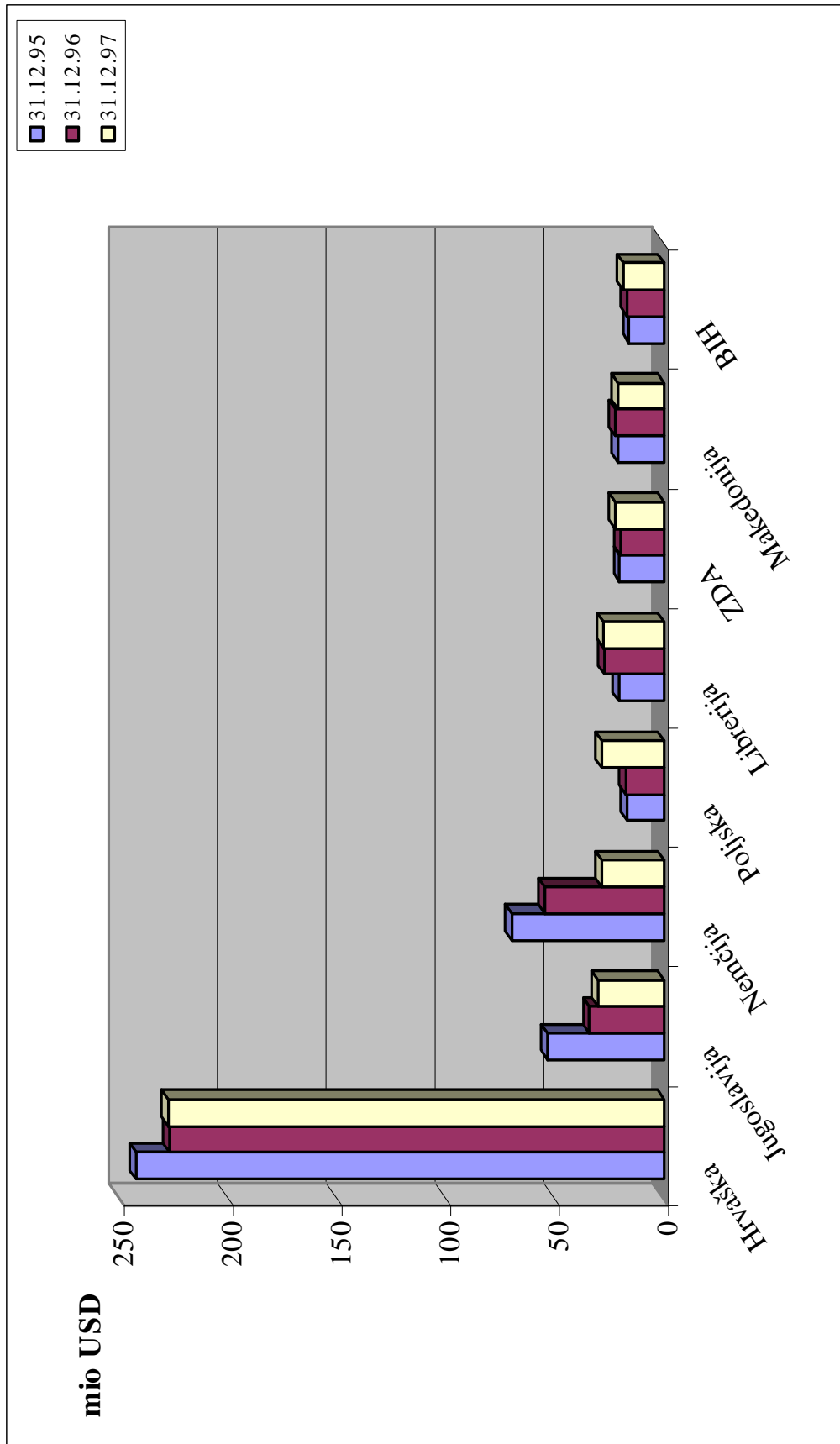
## PRILOGA 1: IZHODNE NTI SLOVENIJE

Slika 1: Struktura NTI Slovenije v tujini po državah na dan 31.12.1997



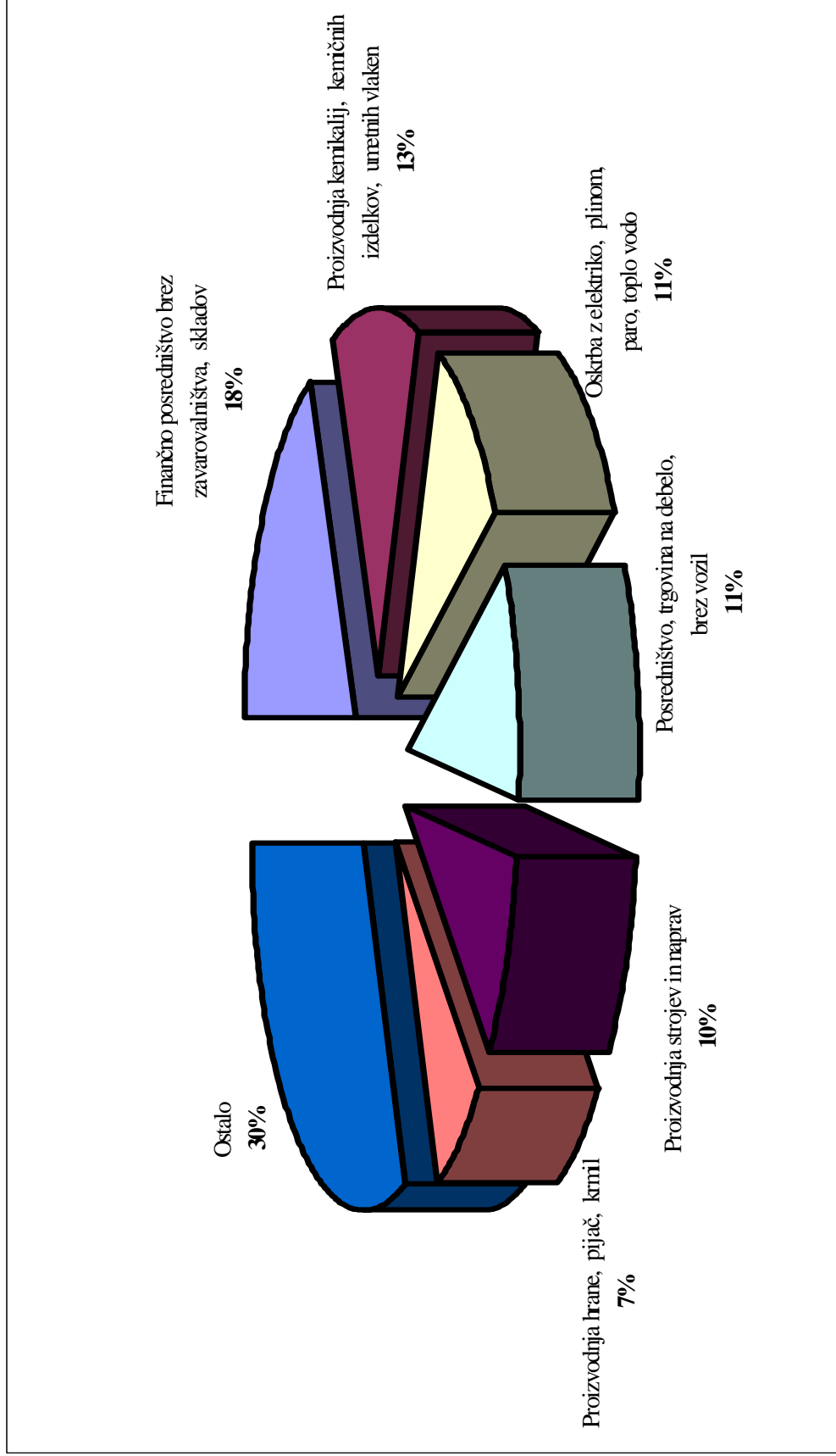
Vir: Poročilo o naložbah 1999, Banka Slovenije, str. 15.

**Slika 2: Države, v katerih ima Slovenija največje NTI na dan 31.12.1995, na dan 31.12.1996 in na dan 31.12.1997**



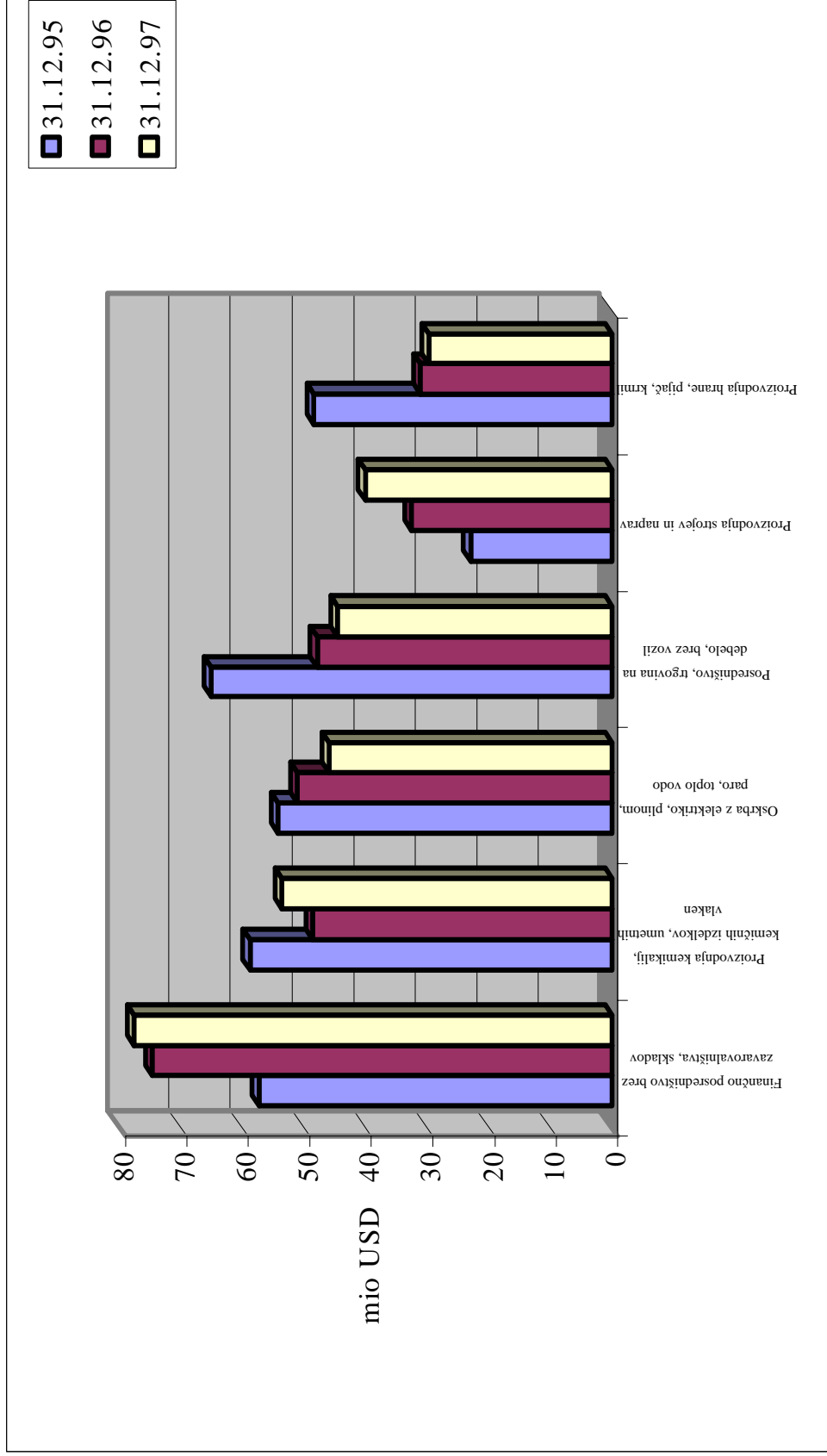
Vir: Poročilo o naložbah 1999, Banka Slovenije, str. 15.

Slika 3: Struktura NTI Slovenije po dejavnostih na dan 31.12.1997



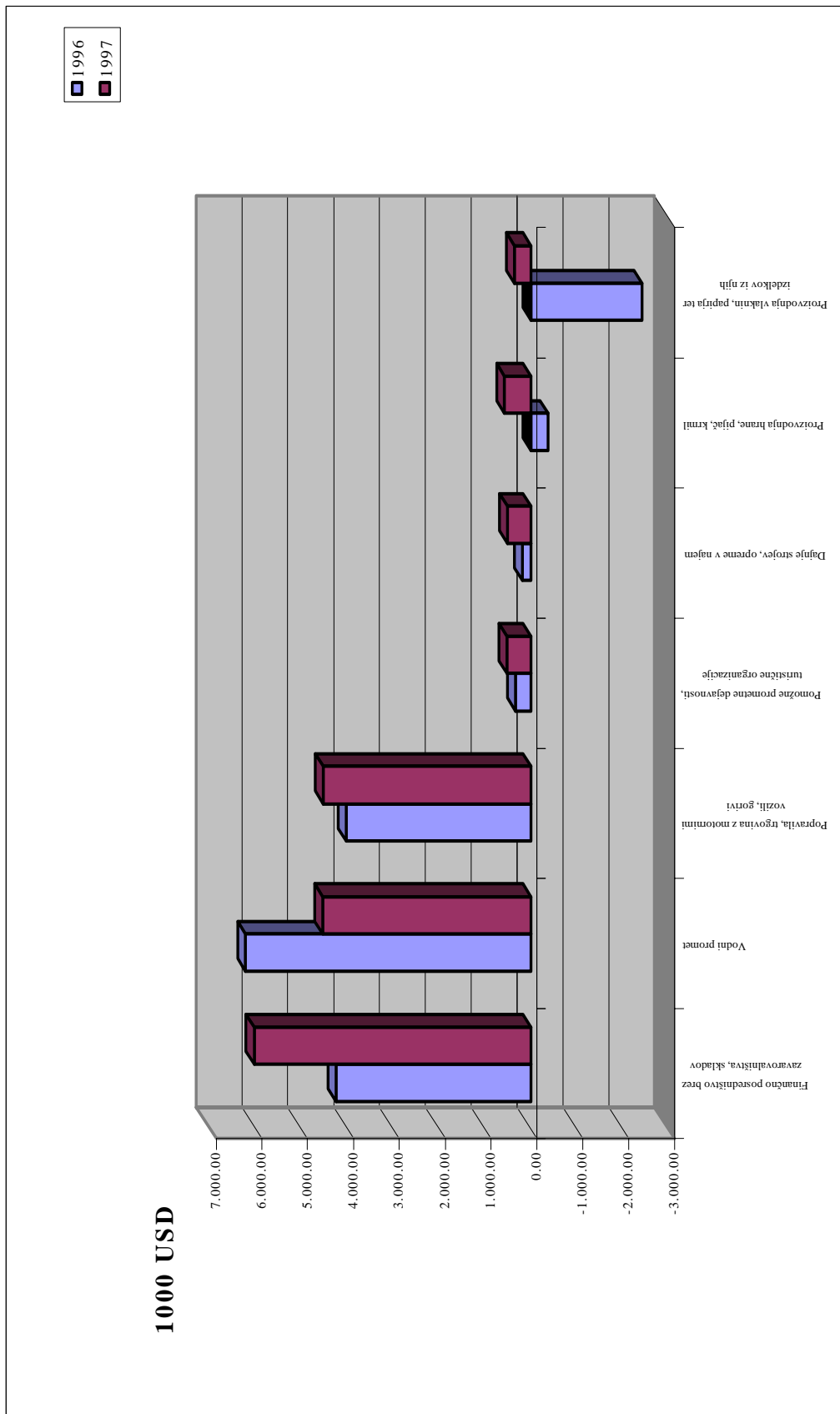
Vir: Poročilo o naložbah 1999, Banka Slovenije, str. 16.

Slika 4: Dejavnosti v Sloveniji z največjimi NTI na dan 31.12.1995, na dan 31.12.1996 in na dan 31.12.1997



Vir: Poročilo o naložbah 1999, Banka Slovenije, str. 16.

**Slika 5: Dejavnosti v Sloveniji z največjo udeležbo v čistem dobičku/fizgubi pri NTI v letih 1996 in 1997**



Vir: Poročilo o naložbah 1999, Banka Slovenije, str. 20.