

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V
DRŽAVAH CEE**

Ljubljana, avgust 2006

MAJA MALI

IZJAVA

Študentka Maja Mali izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Nevenke Hrovatin in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 30. avgust 2006

Podpis _____

KAZALO

1	UVOD.....	1
2	NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V DRŽAVAH SREDNJE IN VZHODNE EVROPE.....	2
2.1	Oblike neposrednih tujih investicij	2
2.2	Izbira oblike tuje naložbe	4
3	KORISTI IN NEGATIVNI UČINKI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ	5
3.1	Koristi neposrednih tujih investicij	5
3.2	Negativni učinki neposrednih tujih investicij.....	7
3.3	»Spillover« učinki	8
3.3.1	Transfer tehnologije in znanja	8
3.3.2	Prestrukturiranje podjetij	9
3.3.3	Integriranje v mednarodne trgovinske tokove.....	9
3.3.4	Povečanje konkurence na domačem trgu	9
3.3.5	Ustvarjanje “človeškega kapitala”.....	10
4	MNENJA NEKATERIH SLOVENSКИH EKONOMISTOV O NTI	10
5	DRŽAVE SREDNJE IN VZHODNE EVROPE	13
5.1	Privatizacija.....	14
5.2	Države CEE.....	15
5.2.1	Češka	15
5.2.2	Madžarska	17
5.2.3	Poljska	19
5.2.4	Slovaška.....	21
5.2.5	Slovenija	23
6	TUJE NALOŽBE V DRŽAVE CEE.....	25
6.1	Zgodovina in razvoj neposrednih tujih vlaganj v države CEE	26
6.2	Kronološki pregled neposrednih tujih vlaganj v države CEE za obdobje 1997-2004 ..	28
6.2.1	Vhodne investicije.....	28
6.2.2	Izhodne investicije	34
6.2.3	Izvor neposrednih tujih investicij v države CEE	34
6.2.4	Sektorska sestava neposrednih tujih investicij v države CEE	35
6.2.5	Obseg NTI.....	36
7	KAKO NAJ DRŽAVE CEE RAVNAJO PRI PRIVABLJANJU NTI	37
7.1	Glavne ovire pri investiranju v tujini	39
7.2	Programi za pospeševanje neposrednih tujih investicij.....	39
8	SKLEP	42
	LITERATURA	45
	VIRI	46
	PRILOGA	

1 UVOD

Tuje neposredne investicije so pomemben element gospodarske stabilnosti, rasti in učinkovitosti države, saj kot ključen dejavnik prenosa znanja, tehnologije ter učinkovite alokacije virov omogočajo zmanjševanje razvojnega zaostanka, tako za države v razvoju in tranzicijske države kot tudi za že razvita tržna gospodarstva.

Naložbe tujih podjetij v domače gospodarstvo so pomembne, tako za tuje investitorje, ki si na ta način zagotovijo večji tržni delež in višje prihodke (seveda, če je podjetje uspešno) ter si tako utrdijo svoj ekonomski in družbeni položaj, kot tudi za domače okolje, saj so nemalokrat prava rešilna bilka podjetij, ki se utaplajo v dolgovih in bi brez njih zagotovo propadla. Pri tem ne gre samo za zasebna podjetja, pač pa in predvsem tista, ki so bila in so v lasti države, pa jih le-ta ni uspela uspešno sanirati. Slednje je bilo v veliki meri značilno zlasti za države Srednje in Vzhodne Evrope (v nadaljevanju CEE države), katerih gospodarstvo so v veliki meri krmilile ogromne tovarne z več tisoč zaposlenimi, ki pa se niti niso trudile ostati konkurenčne in vlagati v razvoj (saj je za njimi stala država) ter so tako sčasoma močno zaostale za majhnimi, fleksibilnimi zahodnoevropskimi podjetji in bile tako obsojene na propad.

Po padcu komunizma (s padcem Berlinskega zidu leta 1989) je za države CEE postalo precej naravno, da so intenzivno iskale tuje investicije, seveda z namenom, da bi pospešile proces transformacije od državnega lastništva k tržni ekonomiji. Države so se namreč zavedale, da s tujimi investicijami pridejo tudi zanje nujno potrebni strateški tuji investitorji s podjetniško determinirano motivacijo, z znanjem ustvarjanja dobička, z učinkovitostjo, novimi znanji, novo tehnologijo in organizacijo ter nenazadnje z veliko novega, svežega kapitala s pomočjo katerega se podjetja lahko izkopljejo iz dolgov ter začnejo zopet normalno poslovati.

Naložbe v države Srednje in Vzhodne Evrope so na mnogih področjih gospodarstva v veliki meri prisotne še danes, se pa v posameznih državah vse bolj izrazito kaže t.i. nacionalni interes in zlasti nekatere politične stranke se zelo zavzemajo za omejevanje tujih investicij, predvsem z opravičilom, da mora domače gospodarstvo ostati povsem v domačih rokah ne pa razdrobljeno ter razprodano tujcem.

Namen diplomskega dela je prikazati pomen neposrednih tujih investicij za države Srednje in Vzhodne Evrope, njihov obseg ter najpogostejšo obliko. Premik držav CEE k tržnemu gospodarstvu je bil izveden v veliki meri s pomočjo procesa privatizacije, saj je bilo v prejšnjem sistemu večina premoženja in sredstev državnega (v Sloveniji tudi družbenega), sam proces pa se je izvedel tudi s pomočjo neposrednih tujih investicij. Tako diplomsko delo v začetnih poglavjih opisuje predvsem različne oblike neposrednih tujih investicij ter njihove koristi in tudi negativne učinke. Nadaljnjo, četrto poglavje, na kratko povzema mnenja najvidnejših slovenskih ekonomistov o neposrednih tujih investicijah. V petem

poglavju opisujem proces privatizacije ter kratko zgodovino in značilnosti posameznih držav. Šesto poglavje predstavlja obseg in vrsto investicij v regijo za obdobje zadnjih desetih let. Sledijo napotki in navodila, kako naj bi države privabile kar največ pozitivnih in 'zdravih' tujih investicij – temeljijo seveda na izkušnjah drugih držav ter številnih raziskavah. Nazadnje pa podajam še sklep in moje mnenje o neposrednih tujih investicijah.

2 NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V DRŽAVAH SREDNJE IN VZHODNE EVROPE

V času ekonomske recesije je svež tuj kapital, ki pride v obliki tuje neposredne investicije, obravnavan kot ena izmed glavnih prednosti tujih naložb v državah CEE. Vendar pa to velja le na kratek rok, kajti, kar v resnici dela tuje investicije tako zelo pomembne za države CEE, je njihov tako imenovani »razvojni značaj«, torej njihova možnost simultane vplivanja na številna področja hkrati. Neposredne tuje investicije namreč s seboj prinesejo 'paket' strojev, opreme, tehnološkega procesa, menedžmenta ter marketinških tehnik in znanj in kot take seveda spodbujajo transformacijski proces bivših socialističnih držav ter njihovo integracijo v globalno ekonomijo. Tako bi lahko še enkrat sklenili, da so tuje naložbe eden glavnih mednarodnih instrumentov za transformacijo držav CEE in posledično za zmanjševanje ovir pri njihovem izvozu. Pri tem se ne sme pozabiti na dejstvo, da so mnenja o tujih naložbah precej različna in nasprotujoča. Na eni strani se porajajo iluzije, da bodo tuje investicije rešile vse probleme domačega gospodarstva in so zatorej nujne, na drugi strani pa ostajajo dileme, češ, da bo država »prodana« tujcem. Tovrstni strahovi so bili in so prisotni tudi v državah CEE, saj so bile le-te v preteklosti bolj izolirane in samozadostne. Dejstvo je, da je vzrok takega, črno-belega pogleda na tuje investicije pogosto odsotnost zelo pomembnih nacionalnih strategij in programov o tujih naložbah in pa, na drugi strani, pasivni odnos države do tega področja. Velja namreč, da bi morale zlasti te države vzpostaviti pravni in institucionalni okvir ter določiti instrumente za realizacijo neposrednih tujih investicij.

2.1 Oblike neposrednih tujih investicij

Investiranje na mednarodnem trgu kapitala je sestavni del vsakdanjih poslovnih odločitev in temeljni posel na mednarodnem finančnem trgu kapitala. Glavni motiv tega je seveda korist od kapitala, ki se investira v različnih oblikah, v gotovini ali materialnih dobrinah (tako imenovane **finančne investicije**) ali pa v obliki odstopanja različnih tehničnih postopkov in pravic (**tehnične investicije**) (Arhar, 1984, str. 15).

Finančne investicije v tujino pa nadalje lahko delimo na investicije s stalnim donosom (kredit) ter na investicije s spremenljivim donosom. Slednje razdelimo na neposredne tuje investicije ter portfolio investicije (Rojec, 1994, str. 25).

Pri obeh vrstah ostaja formalnopravna oblika investiranja enaka in sicer gre za investiranje v lastniške vrednostne papirje, obenem pa obstaja bistvena lastnost, ki loči neposredno tujo investicijo od portfolio investicije. Portfolio investitor je podoben varčevalcu, ki namesto v banko denar vloži v vrednostne papirje, delnice ali obveznice, vendar ne z večinskim deležem in tako nima ne interesa ne pravice, da kontrolira podjetje v tujini, kamor je naložil sredstva. Pri neposrednih tujih investicijah pa tuji investitor dobi tudi aktivno vlogo v podjetju, saj s trajno lastniško udeležbo pridobi nadzor nad podjetjem ter pravico, da sodeluje v njegovem upravljanju. Glede višine tujega deleža, ki naj bi pomenil pravico nadzora, so zahteve po OECD precej različne in se gibljejo od 10% pa vse do 51%, pri tem pa je pomembno poudariti, da nadzor ni odvisen le od določenega deleža v kapitalu, temveč še od mnogih drugih elementov (boljši tehnološki položaj, boljše metode vodenja, boljši dostop do zunanjih virov financiranja, itd.) in ga zato težko merimo (Rojec, 1994, str. 26).

Zaradi pomembnosti in velike prisotnosti tujih investicij v državah Srednje in Vzhodne Evrope je pomembno, da se zavedamo različnih pojavnih oblik le-teh. Zato bom na tem mestu zelo na kratko predstavila predvsem teoretične oblike različnih naložb, nadalje pa bom skušala raziskati katere se dejansko pojavljajo v državah CEE ter v kolikšni meri so prisotne. Pojmi, ki se v povezavi z neposrednimi tujimi investicijami največkrat pojavljajo so naslednji (Dunning, Rojec, 1993, str. 9):

– Neposredne tuje investicije (NTI, angl. FDI)

So investicije oziroma vlaganja strateškega tujega investitorja iz ene države (domača država) v drugo (država gostiteljica), z namenom aktivno se vključiti v delovanje tujega podjetja. Gre za dolgoročno sodelovanje s precejšnjo možnostjo vplivanja investitorja na menedžerske odločitve tujega podjetja, kar se običajno izvaja na podlagi večinskega lastniškega deleža investitorja v podjetju. Neposredna investicija tako sestoji iz 'paketa' finančnih sredstev ter tudi tehnologije in tehnoloških procesov, praktičnih izkušenj, menedžerskih znanj, organizacije poslovanja, modernih marketinških metod ter podjetništva.

– »Greenfield« investicija

Neposredna investicija, s katero se ustanovi novo podjetje, ki je lahko popolnoma v tuji lasti ali pa joint venture z nekim podjetjem v domači (gostujoči) državi.

– Tuja pripojitev

Tuja neposredna investicija, kjer gre za pripojitev (nakup) dostikrat večinskega kapitalskega deleža obstoječega (ciljnega) podjetja v gostujoči državi.

– Tuja privatizacija

Tuja pripojitev državnega podjetja kot 'ciljnega' podjetja. O slednji govorimo tudi, kadar gre za pripojitev oziroma prevzem podjetja, ki je v državni lasti, kar je bilo precej značilno za države CEE, zato gre v mnogih primerih tudi dejansko za privatizacijo¹.

¹ Izjema je le, kadar tuji investitor ustanavlja popolnoma nove tuje podružnice ali pa, ko popolnoma zasebno podjetje v državi gostiteljici igra le vlogo lokalnega partnerja.

– Direktna prodaja

Gre za prodajo podjetja strateškemu investitorju, pri čemer gre lahko za prodajo kapitalskega deleža ali pa prodajo sredstev (opredmetenih, neopredmetenih).

2.2 Izbira oblike tuje naložbe

Katera oblika tuje naložbe bo izbrana je seveda odvisno od motivov in vzrokov investitorja ter tudi od gospodarskih in nenazadnje naravnih značilnosti v državi. Na splošno torej ni modela za ocenjevanje dobrih in slabih možnosti, vse je odvisno od okoliščin in narave individualnega primera. Med pomembnimi dejavniki, ko se tuja podjetja odločajo o investicijah in njihovi obliki, pa so tudi (Dunning, Rojec, 1993, str.13):

- stabilnost države gostiteljice (splošna politična in ekonomska stabilnost);
- obstoječa infrastruktura (pravni okviri, storitve, telekomunikacije in distribucija);
- poslovne priložnosti (velikost in struktura trga, odnos države do tujih investicij);
- politično tveganje (stabilnost vlade in tržno orientirano gospodarstvo);
- obrestne mere (možnost najemanja kreditov, odnos do mednarodnih finančnih trgov).

Našteti dejavniki torej močno vplivajo na odločitev tujih investitorjev glede vlaganj, pri čemer pa ne bi mogli kot odločilnega izpostaviti le enega, pač pa gre za kombinacijo vseh naštetih. Velja namreč, da so bili zlasti v državah Srednje in Vzhodne Evrope precej slabo razviti oziroma precej drugače opredeljeni, kot pa je značilno za razvita tržna gospodarstva iz katerih so navadno prihajali tuji investitorji.

Z vidika strateškega obnašanja neposrednih tujih investitorjev ločimo predvsem dva motiva za neposredna vlaganja (Rojec, Stanojević, 2001, str. 27):

- Horizontalne neposredne tuje investicije ali »market seeking«, pri katerih prihaja zlasti do izkoriščanja trga države prejemnice. Tu gre predvsem za investicije v enako dejavnost, kakršno podjetje opravlja v domači državi.
- Vertikalne neposredne tuje investicije ali »resource seeking«, pri katerih pa gre predvsem za dve pojavnosti. Na eni strani so to vertikalne neposredne tuje investicije, pri katerih podružnice v tujini prejemajo sredstva oziroma inpute od matični podjetij (ang. *backward* investicije). Druga oblika pa so vertikalne tuje investicije, kjer gre za prodajo outputov matičnega podjetja podružnicam v tujini (ang. *forward* investicije).

Po mnenju strokovnjakov naj bi bila pri »market-seeking« tujih neposrednih naložbah najpomembnejša velikost trga, določena s številom prebivalstva in realnimi dohodki, dobra infrastruktura, okolje, ki omogoča učinkovito specializacijo ter politična in makroekonomska stabilnost. V preteklosti so odločitve v veliki meri usmerjale tudi carinske pregrade, ki so ustvarjale okoliščine za proizvodnjo manj zahtevnih delov

produktov ter njihovo sestavljanje v državah, ki so sicer omejevale izvoz in istočasno s carinami dražile uvozne produkte. Kasneje je, z liberalizacijo trgovinske menjave ter regionalizacijo oziroma z ustvarjanjem področij svobodne trgovine, velikost posameznega trga postala manj pomembna, saj je bilo nanj mogoče priti brez ovir. Kar je postalo pomembnejše za odločanje o lokaciji proizvodnje, so bili stroški, predvsem stroški dela in logistike. Nekako istočasno pa so se okrepila prizadevanja držav za pridobitev tujih neposrednih naložb, saj jim je z zmanjševanjem ali odpravo carinskih pregrad ter prepovedjo ukrepov aktivne izvozne politike, vsaj znotraj regionalnih združenj, preostala le še industrijska politika, ki je v bistvu politika spodbujanja s prerazdeljevanjem (Mencinger, 2003, str. 31).

3 KORISTI IN NEGATIVNI UČINKI NEPOSREDNIH TUJIH INVESTICIJ

Globalni gospodarski dogodki in vse večji tehnološki napredek so povzročili precejšnje spremembe ekonomskih sistemov, s tem pa so porodili podjetjem tudi vprašanja zakaj, kako in kje naj se vključijo v mednarodne transakcije. Ključno vlogo pri prestrukturiranju in boljši integraciji med narodi pa je pritegnilo predvsem mednarodno podjetništvo (angl. multinational enterprise). Glavnino neposrednih tujih investicij v svetu tako dosega gospodarski trikotnik ZDA – Japonska – Evropska Unija, kjer prvo mesto po obsegu investiranja v tujini zavzemajo ZDA.

Ko se soočimo z vprašanjem neposredne tuje investicije da ali ne, se v bistvu odločamo o njihovih koristih in stroških. Pri tem se učimo iz svojih izkušenj v preteklosti ter iz rezultatov drugih držav, seveda pa je potrebno sprejeti tako politiko, ki bo ustrezala specifičnim značilnostim posamezne države. Upoštevati je potrebno tudi dejstvo, da bodo učinki neposrednih tujih investicij različni, tako glede na vrsto investicije kot tudi glede na ekonomsko politiko države.

3.1 Koristi neposrednih tujih investicij

Med pomembne kriterije pri vrednotenju neposrednih tujih investicij, ki hkrati predstavljajo tudi srednjeročni oziroma dolgoročni cilj, štejemo zlasti izboljšanje *produktivnosti in konkurenčnosti države*. Navedeno pa lahko država doseže na več načinov. Eden bi bil na primer izboljšanje učinkovitosti domače proizvodnje, lahko se izboljša tudi obstoječe ali pa uvede popolnoma nove proizvode. Nadalje se lahko izpopolni procese in organizacijske strukture, izboljša se alokacijo resursov med sektorji, poišče nove trge ali pa pospeši oziroma zmanjša stroške prestrukturiranja v smislu tehnoloških sprememb. Že omenjeno mednarodno podjetništvo prispeva k izboljšanju konkurenčnosti na ta način, da dejansko lahko zagotovi resurse, ki so sicer nedostopni oziroma so dostopni pri zelo visokih stroških, poleg tega pa lahko tudi pospeši investicije ter raziskave in razvoj. Lahko uvede nove organizacijske tehnike in pospeši proces učenja, prav tako pa

lahko stimulira učinkovitost ponudbe in konkurence, zagotovi nove trge, prinese novo kulturo in način dela ter pospeši čez mejno sodelovanje.

Ekonomisti in strokovnjaki na tem področju velikokrat uporabljajo tudi izraz *izhodna internacionalizacija*, ki se lahko pojavlja kot izvoz, neposredna tuja investicija ali pa kot razne druge pogodbene oblike dolgoročnega sodelovanja med podjetji. Nedvomno lahko rečemo, da so prav neposredne tuje investicije tisto, kar predstavlja bistvo procesov internacionalizacije. Danes govoriti o izhodni internacionalizaciji je kot nekdanj govoriti o pospeševanju izvoza. V današnjih pogojih globalizacije mednarodnega poslovanja, velike mobilnosti kapitala, zmanjševanja stroškov poslovanja na daljavo, oligopolizacije trgov in drugih značilnosti rastoče soodvisnosti gospodarstev je izvoz le eden, vse večkrat ne zadosten način ohranitve ali prodora na tuje trge. Na splošno je izhodna internacionalizacija potrebna zato, ker je mednarodna proizvodnja že presegla obseg svetovnega izvoza in je postala najpomembnejši način izkoriščanja primerjalnih in konkurenčnih prednosti. Prav tako pa oligopolna struktura svetovnega trga (oligopolizacija in tržne nepopolnosti) omogoča maksimizacijo donosov iz naslova naraščajočih neoprejemljivih podjetniško specifičnih prednosti. Internacionalizacija je pomembna tudi za države CEE, ki so prehodile pot tranzicije, saj velja, da prav slednja po svoji definiciji pomeni krepitev podjetniško specifičnih prednosti, le-te pa je potrebno pospešeno uresničevati s pomočjo internacionalizacije. Poleg tega drži tudi dejstvo, da podjetja z internacionalizacijo ne le uveljavljajo svoje podjetniško specifične prednosti v tujini, pač pa jih tam dosegajo oziroma bogatijo. Vse več izdelkov in storitev namreč terja neposredno prisotnost na tujih trgih, prav tako pa morajo podjetja iz majhnih držav še prej in bolj internacionalizirati lastno dejavnost ter tako preseči omejenost svojih majhnih trgov. Še več, v pogojih globalizacije si brez internacionalizacije sploh težko predstavljamo razvoj in obstoj podjetja, še posebej, če prihaja iz majhne države. Navadno samo izvoz ni zadosti, saj so spremenjeni pogoji na svetovnem trgu, oligopolizacija le-tega, rastoči pomen znanja in tehnologije (posebno neoprijemljivega dela) ter rastoči transakcijski stroški povzročili, da morajo podjetja za doseganje ekonomij obsega ter ekonomij skupne proizvodnje² (angl. economies of scope) internacionalizirati svojo dejavnost oziroma pristopiti k mednarodni proizvodnji blaga in storitev (Svetličič, Rojec, Trtnik, 1999, str. 4).

Podjetja neposredno investirajo v tujini ne le zato, ker razpolagajo z nekimi posebnimi lastniškimi prednostmi, pač pa tudi zato, ker bi se v tujini rada kaj naučila, ker bi v tujini rada dopolnila svoje sposobnosti s tistimi, ki so na razpolago na teh trgih. Zato je bilo realno pričakovati, da bodo v tujino investirala tudi podjetja iz ne tako visoko razvitih držav, torej tudi iz tranzicijskih držav.

Spodbujati internacionalizacijo lastnih podjetij torej pomeni spodbujati domače podjetništvo. To je temelj za ustvarjanje podjetniško specifičnih prednosti, ki so magnet za

² Gre za prihranke večizdelčne/večstoritvene proizvodnje, kjer se fiksni stroški porazdelijo na več izdelkov/storitev, poleg tega se za različne izdelke/storitve lahko uporabi isti produkcijski faktor.

tuja podjetja ter osnova za konkurenčne prednosti domačih podjetij pri izhodni internacionalizaciji. Preobrazba pomeni tehnološko transformacijo in s tem tudi oblikovanje lastnih podjetniško specifičnih prednosti. Te pa je vse bolj nujno izkoriščati na čim širšem prostoru, če naj se povrnejo in oplemenitijo ogromna vlaganja v raziskave in razvoj. Zato so tista podjetja, ki imajo določene podjetniško specifične prednosti in pri katerih je učinkovitost proizvodnje odvisna od ekonomij obsega, dejansko vse bolj prisiljena investirati v tujino ter s pomočjo internacionalizacije maksimirati rente iz naslova svojih prednosti. Dodaten razlog za izhodno internacionalizacijo pa je, da se z njeno pomočjo pridobiva nova znanja o izdelkih, tehnologijah in trgih ter tako krepi konkurenčnost. Vse skupaj pa prispeva k prestrukturiranju (Svetličič, Rojec, Trtnik, 1999, str. 2).

3.2 Negativni učinki neposrednih tujih investicij

Potrebno se je zavedati, da pri uvozu kapitala in neposrednih tujih investicijah nastanejo tudi določeni stroški. Na prvem mestu velja omeniti, da se lahko *kupnina prelije v potrošnjo*, predvsem v uvozno potrošnjo (Petrovčič, 2003, str. 22). To pomeni, da se uvoz blaga in storitev poveča, posledično pa to vpliva na manjši neto izvoz. Vse to pa negativno vpliva na saldo tekočega dela plačilne bilance in na gospodarsko rast države.

Drugi negativni učinek, ki ga lahko povzročijo neposredne tuje investicije je *prekinjanje poslovnih vezi med podjetji znotraj gospodarstva* (Mencinger, 2003, str. 17). Podjetje s prejemom neposrednih tujih investicij postane del multinacionalke, ki je vložila vanj. To podjetje je prej sodelovalo z domačimi dobavitelji, zdaj pa dobi dobavitelje od zunaj. Dolgoročno to domačim podjetjem lahko škoduje in jih celo privede do prenehanja delovanja.

Kadar podjetje investira v tujino zaradi cenejše delovne sile (kar je bil v državah CEE kar pogost pojav) to dolgoročno lahko vpliva na povečanje brezposelnosti v državi investitorici, saj se pojavi presežek delovne sile. Velja pa tudi obratno, da tuje investicije omogočajo, da delovno silo obdržiš doma in sicer se lahko preko vnosa novih tehnologij in znanj poveča potreba po visoko kvalificirani delovni sili. S tem se prepreči »beg možganov«, dolgoročno pa se dvigne raven zaposlenosti. Manj kvalificirana delovna sila pa se preseli v države s cenejšo delovno silo.

Pri neposrednih tujih investicijah se lahko pojavi še en problem. Preko prevzemov in združevanj velikih podjetij, prihaja do *nastajanja monopolov in oligopolov*. Nastajanje letih pa je v nasprotju z zakonitostmi tržnega gospodarstva, pravzaprav ga rušijo, saj so brez konkurence. Dolgoročno to pomeni zmanjševanje konkurence na trgu.

Med negativne učinke NTI lahko prištevamo tudi *različne dohodke* tujih investorjev (na primer profiti, obresti, dividende, provizije), katerih cilj je v prvi vrsti pridobitev in nato

ohranitev tujih vlagateljev in investicij. Nizki ter zelo visoki, nerealni dohodki za investitorje niso privlačni, njihovo dejansko plačilo pa je odvisno tudi od pogajalskih moči mednarodnih podjetnikov ter vlad držav gostiteljic.

Posebna skupina stroškov pa nastane s t.i. *védenjem, znanjem* tujih investorjev in posledicami tega. Ekonomisti iz Zahoda bi dejali: "There is no such thing as a free lunch", kar bi lahko metaforično prevedli, da ima vsaka stvar svojo ceno. Kot že omenjeno lahko investitor iz tujine s svojo politiko poslovanja omejuje produkcijo v državi gostiteljici ter povečuje delež uvoza v to državo. Prav tako lahko izrine iz trga pomembna domača podjetja, ki so predvsem izvozniki, s čimer se seveda ruši plačilno-bilančno ravnotežje države. V primeru slabega poslovanja neposrednih tujih investicij pride do negativnega vpliva na rast BDP, posledice tega pa so opazne tudi pri prihodkih države. Namesto, da bi se, v skladu s teorijo, povečala ponudba zelenih resursov, se lahko torej zgodi ravno obratno in država ima zopet neustrezno strukturo virov proizvodnje.

Poleg tega je nujno omeniti tudi druga dejstva in sicer, da profitni motiv investitorja lahko vodi do monopolizacije trga, pri manipuliranju s cenami pa lahko prihaja do odliva dobička iz države. Tuji investitorji lahko s svojim vedenjem sprožijo tudi razna politična, socialna ter kulturna nasprotja v državi gostiteljici, kar je seveda zelo nezaželena posledica privabljanja neposrednih tujih investicij (Dunning, Rojec, 1993, str. 10).

3.3 »Spillover« učinki

Kot zadnje v tem sklopu omenimo že velikokrat slišane »spillover« (angl; prelivanje, polivanje) učinke, katerih prispevek naj bi bil, če so pozitivni, najpomembnejši prispevek tujih neposrednih naložb h gospodarski rasti in razvoju držav gostiteljic. Ekonomist Romer tako na primer trdi, da je premajhno znanje, in ne pomanjkanje fizičnega kapitala, glavna ovira napredku dežel in zatorej naj bi bila najboljša politika držav v razvoju ustvariti tako gospodarsko okolje, ki multinacionalke nagrajuje za to, da prinašajo svetovno znanje ter ideje in da domačemu gospodarstvu omogočajo njihovo uporabo (Mencinger, 2003, str. 27).

Navadno (po metodologiji OECD) se razlikuje pet poti, ki naj bi omogočale, da se v domače gospodarstvo prelivajo pozitivni »spillover« učinki tujih neposrednih naložb. Poglejmo torej vsako od njih in podrobneje opredelimo kako bi mogli načini prelivanja delovati v post tranzicijskih državah.

3.3.1 Transfer tehnologije in znanja

Tuja podjetja so praviloma res učinkovitejša od domačih, zato lahko rečemo, da neposredne naložbe s transferjem tehnologije in znanja, vsaj teoretično, res povečajo učinkovitost domačega gospodarstva. Pri tem se je potrebno zavedati, da gre le za

potencialne učinke, ki jih je mogoče realizirati samo, če so domača podjetja sposobna investirati v sodobno tehnologijo in absorbirati tuja znanja. Torej je potrebno upoštevati tudi razvitost domačega finančnega sektorja (Blömstrom, Kokko, 2003, str. 32).

Trditev, da so pozitivni učinki prelivanja produktivnosti majhni, je mogoče podkrepiti z značilnostjo držav ter sektorsko sestavo neposrednih tujih naložb. Podatki kažejo, da je bil velik del tujih neposrednih naložb v večino CEE držav usmerjen v terciarni sektor; trgovina, finance in telekomunikacije so bili pogosto trije najpomembnejši sektorji za tuje neposredne naložbe (Tabela 6, str. 35).

3.3.2 Prestrukturiranje podjetij

Multinacionalka navadno izvede prestrukturiranje v prevzeti družbi, kar v večini primerov poveča njeno učinkovitost, seveda pa je to povezano z vključitvijo družbe v multinacionalko, le-to pa s specializacijo v proizvodni ali poslovni verigi multinacionalke. Velikokrat se slednje potem izkaže kot nabava surovin in reprodukcijskega materiala pri tujih in ne pri domačih ponudnikih. Tako se lahko zgodi, da negativni učinki na domače gospodarstvo več kot odtehtajo koristi od povečane gospodarske učinkovitosti prevzete družbe, ki pa jih slej ko prej pridobijo njihovi novi lastniki (Mencinger, 2003, str. 15).

3.3.3 Integriranje v mednarodne trgovinske tokove

Najbrž je nesporno, da tuje neposredne investicije povečujejo mednarodno integracijo, na kar kažejo tudi številni podatki, saj je prišlo do izrednega povečanja trgovinske menjave obravnavanih držav v izbranem obdobju. Zaradi koncentracije tujih neposrednih naložb v trgovino in finance na eni strani ter specializacije znotraj multinacionalk na drugi, pa so te več prispevale k uvozu kot pa k izvozu dežel gostiteljic³.

3.3.4 Povečanje konkurence na domačem trgu

Trditev, da tuje neposredne investicije povečujejo konkurenco v državi gostiteljici je precej dvoumna, saj se v majhnih državah (tudi v CEE državah) lahko zgodi, da eno samo podjetje predstavlja industrijsko panogo. Še bolj pomembno pa je, kadar tuje nacionalke v veliki meri uničijo šele nastajajoča domača podjetja ter s tem tudi potencialno konkurenco. V obravnavanih CEE državah je to še nabolj vidno v trgovini na drobno, ki jo tako obvladuje le nekaj multinacionalk⁴.

³ Deleži so prikazani v Prilogi 1, Tabela 4 (Mencinger, 2003, str. 16).

⁴ Pri tem je izjema Slovenija, kjer sta bila v preteklih nekaj letih za uničenje nastajajočih trgovskih podjetij ter zmanjšanje zaposlenosti v trgovini vsaj enako »zaslužna« Mercator in Merkur, ki sta istočasno preprečila ali vsaj zavrla prodor tujih multinacionalk v slovensko trgovino.

3.3.5 Ustvarjanje "človeškega kapitala"

Dejstvo je, da je nastajanje »človeškega kapitala« zelo dolgotrajen proces, povezan predvsem z družbenim razvojem. Velikokrat se tudi zgodi, da domača podjetja veliko več prispevajo k kulturi, znanosti, športu, itd. kot pa tuja. Tudi to, da tuji prevzemajo vodilna mesta v podjetjih, najbrž ne ustvarja »človeškega kapitala« in samozavesti, kar pa seveda za gospodarsko uspešnost ni povsem nepomembno.

Kakšno je torej ravnotežje med koristni in negativnimi učinki neposrednih tujih investicij? Univerzalnega odgovora na to vprašanje ni, vse je odvisno od *vrste investicije, obstoječih konkurenčnih prednosti ter ekonomske politike*, ki jo vlada države gostiteljice izvaja. Tuje investitorje privlači politična stabilnost države, v katero vlagajo kapital, prav tako pa so lahko tehnološke zmogljivosti ter ponudba znanja tisti, ki določajo prednost neke države pred ostalimi konkurenčnimi lokacijami. Strokovnjaki menijo, da bi temeljno načelo pri tem moralo biti predvsem nediskriminatorno obnašanje do kapitala iz tujine. Zaradi vsega tega ni nenavadno, da so države z nadpovprečno gospodarsko rastjo v zadnjih desetih letih tiste, ki izvajajo pravo ekonomsko politiko (v smislu konkurenčnih prednosti) ter privabljajo 'prave' neposredne tuje investicije; torej tiste, ki ne prispevajo le k porastu sredstev, izboljšani podjetniški klimi in dostopu do novih trgov, pač pa z interakcijo z lokalnimi dobavitelji in potrošniki izboljšujejo standard kvalitete ter na sploh konkurenčnost države.

4 MNENJA NEKATERIH SLOVENSКИH EKONOMISTOV O NTI

Za mednarodne finančne institucije, politike ter večino ekonomistov so tuje neposredne investicije splošno zdravilo za vse gospodarske tegobe, njihovi pozitivni učinki so jim bolj ali manj samoumevni. Ekonomska veda namreč pravi, da nemoteni tokovi kapitala omogočajo njegovo učinkovito alokacijo, kar naj bi nadalje zagotavljalo gospodarsko rast. Koristi tujih naložb naj bi bile tako dvojne. Po eni strani naj bi nadomeščale premajhne domače prihranke, potrebne za povečevanje proizvodnega bogastva, po drugi pa naj bi tuje multinacionalke državi prinašale pozitivne posredne oziroma »spillover« učinke.

V tem poglavju skušam opisati mnenja nekaterih najvidnejših slovenskih ekonomistov, ki so se veliko ukvarjali z neposrednimi tujimi investicijami, in sicer tako imenovano strujo 'starih ekonomistov' ter na drugi strani mnenja 'mlajših ekonomistov'. Med prvimi bom izpostavila predvsem dr. Jožeta Mencingerja, pri mlajših ekonomistih pa se nanašam v prvi vrsti na dr. Jožeta P. Damijana ter druge.

Kot je razvidno iz člankov⁵ dr. Mencingerja na tem mestu lahko povzamemo, da so njegova mnenja o neposrednih tujih investicijah prej negativna kot pozitivna, saj naj bi imele negativen učinek na gospodarsko rast, zlasti v potranzicijskem obdobju. Ta pojav naj

⁵ Besedilo je delno povzeto po članku Mencinger, 2003.

bi bilo mogoče pojasniti predvsem s kombinacijo značilnosti posameznih naložb ter posebnostmi teh držav. Večino tujih neposrednih naložb so tvorili predvsem prevzemi, povezani z masivnimi in politično motiviranimi privatizacijami, njihove kupnine pa naj bi bile največkrat porabljene za porabo in uvoz, ne pa toliko za povečanje proizvodnih kapacitet. Po njegovem mnenju je to v veliki meri omogočala predvsem pospešena privatizacija, ki je ustvarila veliko ponudbo in omogočala hitro in poceni pridobitev različnih kapacitet (Mencinger, 2003, str. 27).

Razprodajo naj bi okrepili tudi nauki tujih svetovalcev ter pritiski tujih investorjev in mednarodnih finančnih institucij, ki so uspešnost tranzicije merile predvsem s privatiziranostjo gospodarstva in deleži proizvodnih kapacitet v tuji lasti. Oblasti v tranzicijskih gospodarstvih pa so, da bi pokazale neomejeno pripadnost tržnemu gospodarstvu in kapitalizmu, poskušale privatizirati čim več in čim hitreje, istočasno pa so pričakovale, da bodo multinacionalke povečale zaposlenost, izvoz ter davčne prihodke. Zato so velikokrat znižale ovire in z različnimi spodbudami tujim investorjem prispevale k eroziji cen proizvodnega bogastva, kar je seveda napravilo neposredne tuje naložbe multinacionalk zelo privlačne.

Mencinger ugotavlja, da je splošno spodbujanje tujih neposrednih naložb narodnogospodarsko vsaj nekoristno, lahko pa celo škodljivo početje. Zakaj se je torej večina držav v tranziciji borila in si tako krčevito prizadevala pridobiti tuje investicije ter v ta namen uvajala tudi številne spodbude in odpravljala ovire? Glavni cilj držav na prehodu v tržno gospodarstvo je bilo seveda pridobiti čimveč 'zdravih' neposrednih tujih investicij, torej takih, ki bodo državi v najkrajšem možnem času pomagale prebroditi začetne finančne, organizacijske ter tehnološke težave, nadalje pa tudi spodbujale gospodarsko rast ter na ta način državo napravile enakovredno drugim razvitim partnericam. V obdobju tranzicije je torej prevladovalo prepričanje, da so neposredne tuje investicije pozitivne in nujne za bivša socialistična gospodarstva. Po mnenju dr. Mencingerja je šlo zlasti za veliko idealiziranje in ideologizacijo tujih neposrednih naložb. Poleg tega meni, da so bile vzpodbude, ki so bile namenjene zlasti privabljanju neposrednih tujih naložb, predvsem »greenfield« naložb, zelo raznolike in mnogokrat tudi slabo merljive ali povsem nemerljive. Mednje naj bi sodilo predvsem ustanavljanje in vzdrževanje vladnih promocijskih služb, pospešena gradnja infrastrukture, zelo različne oblike davčnih počitnic, nižji davki, oprostitve dajatev za socialno varstvo, poceni ali brezplačna zemljišča, podeljevanje koncesij ter ugodnejše kreditiranje. Neposredne subvencije pa naj bi bile nekakšna skrajna oblika merljivih spodbud.

Kolikšna naj bi bila velikost spodbud oziroma kolikšni naj bi bili še primerni stroški subvencioniranja posamezne tuje naložbe, naj bi bilo tako odvisno od posrednih gospodarskih koristi, ki jih tuja naložba prinaša, le-te pa so velikokrat negotove in nemerljive. Največkrat se velikost finančnih spodbud veže na ustvarjeno delovno mesto - tako naj bi se v Evropi gibale od 14.000 do presenetljivih 254.000 ameriških dolarjev

(toliko naj bi znašala finančna spodbuda za delovno mesto investicije Forda na Portugalskem). Največji razlog za visoke finančne spodbude naj bi bila predvsem konkurenca med državami, ki jo multinacionalke seveda s pridom izkoriščajo. Monopolna moč z možnostjo lokacije proizvodnje v katerikoli članici Evropske Unije ali pa tudi v državah izven nje ter neomejene prodaje v vseh članicah multinacionalkam omogočajo izsiliti subvencije, ki nato lahko bolj ali manj presegajo neugotovljivo velike ali celo nikakršne makrogospodarske koristi »spillover« učinkov. Lahko torej rečemo, da imajo v pogajanjih med državami in multinacionalkami slednje ne le več podatkov o bodoči donosnosti investicije, pač pa tudi podatke o alternativnih ponudbah drugih držav. Države naj bi bile tako ob bistveno slabših podatkih o bodoči donosnosti naložbe ter bodočih negotovih koristih v povsem podrejenem položaju, ki bi ga lahko primerjali z znano dilemo zapornika, katerega usoda je odvisna od odločitev drugih zapornikov. V tem primeru bi to lahko bile konkurenčne ponudbe lokacij za neposredne tuje investicije, ki pa drugim državam niso znane. Poleg tega je potrebno upoštevati tudi politične učinke 'uspešnega' ali 'neuspešnega' pridobivanja tujih neposrednih naložb, ki so odločilni še posebej v predvolilnih obdobjih.

Druga struja pa so tako imenovani mlajši ekonomisti, torej tisti, katerih delovanje je postalo bolj opazno v zadnjih desetih letih in ki zagovarjajo predvsem pozitiven značaj neposrednih tujih investicij ter njihovo izjemno pomembno vlogo v procesu tranzicije in prestrukturiranju gospodarstva. Kot glavnega predstavnika te struje naj izpostavim prof. dr. Jožeta P. Damjana, ki ima za sabo bogato zbirko znanja in izkušenj z neposrednimi tujimi investicijami. Iz njegovih izjav je moč zaznati, da naj bi bile neposredne tuje investicije glavni vir in gonilo razvoja, še posebej za nerazvita zaprta socialistična gospodarstva v obdobju tranzicije, torej na poti v kapitalistično tržno gospodarstvo. Po mnenju dr. Damjana ter njegovih somišljenikov naj bi neposredne tuje naložbe pozitivno vplivale na gospodarsko klimo v tranzicijskih državah, zlasti zato, ker s sabo prinesejo pozitiven paket novega znanja, tako na področju samega delovanja podjetij, odnosov s kupci in dobavitelji, nenazadnje tudi samega strokovnega znanja zaposlenih, poleg tega pa tudi ogromno svežega kapitala, tako finančnega kot tudi materialnega.

Neposredne tuje investicije naj bi povečevale gospodarsko rast, prav tako pa naj bi do takrat zaprta in relativno nerazvita gospodarstva vključila v mednarodno gospodarsko sfero ter v takratnem obdobju vse obsežnejši proces globalizacije. Tako se je večina teh držav šele pri pridobivanju neposrednih tujih investicij in odpiranja mej tujemu kapitalu pravzaprav prvič srečala z odpiranjem gospodarstva navzven. Tuje naložbe naj bi bile tako eden od relativno učinkovitih dejavnikov odpiranja v tujini, saj pomagajo premostiti začetne težave liberalizacije gospodarstva, poleg nujno potrebnega kapitala pa prinašajo v države na prehodu celoten paket znanja posameznega investitorja.

Po mnenju M. Rojca in M. Kovača je temeljni dolgoročni cilj na področju neposrednih tujih investicij njihov čim večji prispevek k preobrazbi ter prestrukturiranju gospodarstva.

Uspešno konkuriranje na notranjem trgu EU in funkcija hitrejšega razvoja dodatne tuje akumulacije pa je še dodatni element potencialnega razvojnega prispevka tujih investicij. Po mnenju zagovornikov NTI naj bi le te tudi in predvsem uvajale nove proizvode, procese in organizacijske strukture, izboljšale alokacijo obstoječih virov, povečevale učinkovitost obstoječega načina izkoriščanja proizvodnih dejavnikov, zmanjševale stroške, osvajale nove trge ter povečevale hitrost strukturnega prilagajanja (Rojec, Kovač, 1999, str. 13).

5 DRŽAVE SREDNJE IN VZHODNE EVROPE

Večina tranzicijskih držav se je na začetku svoje poti prehoda v tržno gospodarstvo (okrog leta 1990) soočala z visoko inflacijo, ki pa je bila posledica cenovne liberalizacije in velikih fiskalnih primanjkljajev. K nadaljnjemu hitremu povečanju inflacije je še dodatno prispevalo financiranje proračunskih primanjkljajev s strani monetarnih institucij, saj so bile možnosti financiranja z drugimi viri omejene. Na Poljskem in Češkem je na stopnjo inflacije negativno vplivala ekspanzivna denarna politika. Vendar pa že v letu 1995 letne stopnje inflacije držav v obravnavani regiji niso presegale 40 odstotkov. V naslednji tabeli so prikazane stopnje inflacije od leta 1991 dalje, njihovo postopno nižanje ter približevanju kriterijem⁶ za vstop v Evropsko Unijo (Transition Report, 1999, str. 59).

Tabela 1: Inflacija držav CEE od leta 1991 do leta 2003 (v odstotkih)

Država/Leto	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Češka	11,1	20,8	9,9	9,6	8,9	8,4	10,6	2,1	4,0	4,7	1,8	0,2
Madžarska	230,0	22,5	18,8	28,2	23,6	18,3	14,3	10,0	9,8	9,2	4,8	4,7
Poljska	43,0	35,3	32,2	27,8	19,9	14,9	11,8	7,3	10,1	5,5	1,7	0,7
Slovaška	10,0	23,2	13,4	9,9	5,8	6,1	6,7	10,6	12,0	7,1	3,3	8,5
Estonija	1.076,0	89,8	47,7	29,0	23,1	11,2	8,1	3,3	4,0	5,8	3,6	1,3
Latvija	951,2	109,2	35,9	25,0	17,6	8,4	4,7	2,4	2,6	2,5	1,9	3,0
Litva	1.020,5	410,4	72,1	39,6	24,6	8,9	5,1	0,8	1,0	1,5	0,3	-1,2
Romunija	210,4	256,1	136,7	32,3	38,8	154,8	59,1	45,8	45,7	34,5	22,5	15,4
Slovenija	207,3	32,9	21,0	12,6	9,7	9,1	7,9	6,1	8,9	8,4	7,5	5,6

Vir: Transition Report, 1996, str. 113; Transition Report, 2004, str. 40.

Analiza vplivov in učinkovitosti neposrednih tujih naložb bo zajemala predvsem nekaj osrednjih držav Srednje in Vzhodne Evrope, za katere je bila v preteklosti značilna netržna ureditev gospodarstva ter specifična politična ureditev. V obdobju tranzicije so spremenile politični sistem ter v veliki meri izločile državo iz gospodarstva. Pri tem so imele veliko vlogo tudi neposredne tuje investicije, saj so pripomogle k privatizaciji podjetij in hitrejšemu približevanju sodobnim zahodnoevropskim državam. Osredotočili se bomo

⁶ Inflacija ne sme presegati za več kot 1,5 odstotne točke povprečja držav članic EU z najnižjo stopnjo inflacije v referenčnem obdobju (upoštevajo se 12 mesečno povprečje letnih stopenj harmoniziranega indeksa cen življenjskih potrebščin – HICP) (Harris, 1999, str. 85).

zlasti na Češko, Madžarsko, Poljsko, Slovaško ter Slovenijo, prikazani pa bodo podatki tudi za nekaj drugih držav.

V nadaljevanju bo sledil opis procesa privatizacije ter nato na kratko vsaka izmed omenjenih držav – njen razvoj in preobrazba v tržno gospodarstvo, povezano s privatizacijo, narodnogospodarski kazalci ter vpliv neposrednih tujih investicij na njihovo uspešnost.

5.1 Privatizacija

Pri opisu neposrednih tujih naložb v države CEE ne moremo mimo dejstva, da so prav slednje pripomogle k uspešnemu prehodu tranzicijskih držav v tržna gospodarstva. Dejstvo je, da se je z njihovo pomočjo veliko lažje in hitreje izvedel proces, ki je bil bistven za čim hitrejši in uspešen prehod. Na kratko torej opišimo omenjeni proces – to je proces privatizacije.

Če na začetku pogledamo Slovenijo, se je kot prvi pogoj za nastanek tržnega gospodarstva pokazala nujnost preoblikovanja družbene lastnine v privatno. To pa je ponavadi precej težak in dolgotrajen proces, s številnimi zapletmi glede načinov preoblikovanja. Hitra in obsežna privatizacija podjetij v družbeni lasti je bil seveda prvi cilj vseh socialističnih držav - predvsem zato, ker je bilo pričakovano, da bosta privatizacija in avtonomija podjetij povzročili večji interes (tako delavcev kot menedžmenta) za izboljšanje organizacijskih ter tehnoloških pogojev poslovanja ter povečano učinkovitost. Največji problem prehoda je bilo najbrž to, kako spremeniti obstoječo lastninsko strukturo v strukturo, ki odgovarja tržnemu gospodarstvu. V prejšnjem sistemu je večina bogastva pripadala ljudstvu oziroma državi (v ostalih državah CEE). Formalno je torej privatizacija urejen in zakonit prenos lastnine od ljudstva (države, javnih institucij) k posameznim gospodarskim subjektom, pravnim ter fizičnim osebam.

Tuji investitorji so imeli precej velik interes vlagati v države Srednje in Vzhodne Evrope, predvsem zaradi lege teh držav, njihovega naravnega bogastva ter cenejše delovne sile. Vendar pa so imeli veliko večjo željo poslovati z zasebnim sektorjem, kot pa z okamenelimi, nefleksibilnimi državnimi podjetji. Tudi mednarodni donatorji so izrazili potrebo po čim hitrejši privatizaciji, ki bi seveda pospešila tranzicijo v državah CEE. Jasno pa se je privatizacija v vzhodnoevropskih državah močno razlikovala od tiste na zahodu, tako po obsegu nalog, ki jih je bilo potrebno postoriti, kot tudi po odsotnosti in neučinkovitosti kapitalskih trgov ter pomanjkanju domačega privatnega varčevanja, namenjenega za investicije (Meyer, 1998, str. 248).

Investitorji so kmalu spoznali, da sistem zahodnoevropske privatizacije ne bo deloval kot 'cut in paste' (angl; izreži in prilepi) model privatizacije v Vzhodni Evropi, še zlasti ne za nerazvito oziroma srednje razvito industrijo držav CEE. Glavna napaka zahodnih

investitorjev pa je bilo predvsem prepričanje, da bodo načini dela v njihovih državah delovali tudi drugje, saj niso upoštevali dejstva, da učinkovita in uspešna privatizacijska politika izhaja iz specifičnih pogojev, specifičnih ovir ter posebnih priložnosti posameznih držav. Obstajajo trije glavni vzroki, zakaj splošna privatizacija ni delovala oziroma ni bila uspešna v vseh državah CEE. Kot prvo je obstajal nek splošen odpor proti prodaji 'najbolj dobičkonosnih in prestižnih' industrijskih ter trgovskih podjetij tujim investitorjem – marsikje je bil prisoten močan nacionalistični interes. Nadalje so bili tuji investitorji precej nenaklonjeni sodelovanju s podjetji, ki v prvi vrsti potrebujejo reorganizacijo, prestrukturiranje ter preoblikovanje tako proizvodnje kot tudi upravljanja in vodenja. Poleg tega pa se je ves čas pojavljalo tudi kronično pomanjkanje delovnega kapitala.

Tako so države, kot so Poljska, Madžarska, Češka in Slovenija le počasi napredovale s privatizacijo, zlasti še, ko so naletele na ovire pri boju z zelo kompleksnim birokratskim aparatom, značilnim za bivše socialistične države. Vendar pa je tudi to prineslo svoje prednosti, saj so lahko postopno nadgrajevale in utrjevale trdno poslovno infrastrukturo ter položaj nasproti podjetjem Zahodne Evrope. Dejstvo je, da je državam, ki so uspešno izvedle privatizacijo, uspelo pridobiti zajeten delež celotnih kapitalskih prilivov v regiji.

5.2 Države CEE

5.2.1 Češka

Prelomno leto s stališča Češke neodvisnosti in suverenosti je bilo leto 1993, ko se je Češkoslovaška razdelila na dve neodvisni državi: Češko in Slovaško republiko. Če pa gremo še dlje v zgodovino Češke, na primer v obdobje 1948 - 1989, lahko rečemo, da je imela bivša enotna država ves čas centralno planski sistem, s poudarkom na težki industriji. Gospodarstvu so takrat vladali veliki konglomerati, zasebnega lastništva pa pravzaprav ni bilo. Do leta 1952 je bilo 98% industrije nacionalizirane. Vendar pa je imela Češkoslovaška na začetku preoblikovanja v letu 1990 precej prednosti pred ostalimi centralnimi in vzhodnimi državami Evrope. Pred letom 1990 je bil na Češkoslovaškem državni proračun v ravnotežju, tuji dolg je bil majhen, inflacija pa relativno nizka. Velik uspeh s pridobivanjem tujega kapitala je Češka dosegla tudi na podlagi svoje industrijske tradicije, saj so industrialci tipično preferirali avtorsko politiko, pri čemer pa je bilo to tudi uravnoteženo s skrbjo za zaposlene. Značilno je bilo tudi to, da so bili tako menedžerji kot delavci precej podkovani z tehničnim znanjem in veščinami. Na drugi strani pa je bilo opaziti tudi nekaj slabosti, predvsem v primerjavi s Poljsko in Madžarsko. Češkoslovaška praktično ni imela nobenega privatnega sektorja (96% podjetij je bilo v državni lasti), cene so bile državno določene, menedžerji pa so imeli zelo malo avtonomije saj so morali delovati v okviru strogega centralno-planskega sistema. Prav tako ni bilo nobenih tržnih institucij; v takratnem sistemu ni bilo razvitih trgov kapitala, dela in vrednostnih papirjev (Hyder, Abraha, 2003, str. 68).

Program politične in ekonomske transformacije je bil oblikovan v letu 1990, izvajati pa so ga začeli januarja 1991. Glavna točka tega stabilizacijskega programa je bila predvsem masovna in hitra privatizacija. Pri tem je šlo predvsem za javno prodajo, ki je vključevala tudi prodajo tujim investitorjem ter porazdelitev med prebivalstvo (na podlagi investicijskih kuponov). Predvsem so bili dobrodošli tuji investitorji in Češka jim je v programu privatizacije ponudila priložnost, ki ne bo prav kmalu ponovljena v prihodnosti.

V primerjavi z ostalimi državami je češka privatizacija temeljila predvsem na eni metodi, in sicer kuponski privatizaciji. Izvedla se je s pomočjo treh programov privatizacije, od katerih je vsak na svoj način pripomogel k veliki uspešnosti privatizacije, o čemer priča tudi podatek, da je bilo na Češkem že pet let po padcu socializma (leta 1995) privatiziranih več kot 80 odstotkov podjetij, ki so bila prej v državni lasti (Praprotnik, 2002, str. 16).

Na začetku leta 1990 je bilo določenih okrog 4400 podjetij, ki so bila potrebna preoblikovanja, in sicer naj bi se razcepila na manjše podružnice, vsak del podjetja pa naj bi bil potem ponujen javnosti. S *prvim privatizacijskim programom* (leta 1990, 1991) je češki parlament avtoriziral povrnitev manjših objektov prvotnim lastnikom. Šlo je predvsem za majhne trgovinice, restavracije, stanovanjske zgradbe ter kmetijska zemljišča. Sredi leta 1991 je sledil *drugi program privatizacije*, imenovan tudi »small-scale« (privatizacija majhnih in srednje velikih podjetij). Zajemala je predvsem majhna podjetja, ki jih je država ponudila v prodajo na javnih dražbah. Pomembno večinsko preoblikovanje pa se je nato izvršilo s tretjim programom privatizacije, imenovanim tudi »large-scale« (privatizacija velikih javnih podjetij). Slednja se je izvedla s pomočjo kuponov, in sicer so bili le-ti izdani v investicijskih točkah, vsak polnoletni državljan Češke pa je dobil 1000 točk. Te točke je lahko vložil neposredno v podjetja ali pa v privatizacijske sklade. Slednji so bili sprva mišljeni zgolj kot dopolnilna oblika neposrednim naložbam v podjetja, a so po uspešnih marketinških akcijah postali ključni pri kuponski privatizaciji (v prvem valu privatizacije so skladi zbrali kar 72 odstotkov vseh kuponov).

Na kapitalski trg so bila uvrščena vsa podjetja, ki so sodelovala v kuponski privatizaciji, prav tako pa tudi vsi skladi. Po zakonu o privatizaciji, ki ga je sprejela češka vlada, bi bili različni skladi lahko 100 odstotni lastnik posameznega privatiziranega podjetja, a je bil njihov skupni delež v podjetjih največ 80 odstotkov. Poleg njih pa so bili lastniki teh podjetij tudi mali zunanji in notranji investitorji ter strateški tuji investitorji. Zaključek te privatizacije je bil zelo uspešen in je pokazal, da je možna vzpostavitev zrelega tržnega sistema tudi v državah, ki v preteklosti niso bile vajene svobodne menjave (Žnidaršič Kranjc, 1999, str. 417.).

Zaradi svoje uspešnosti so privatizacijo na Češkem nekateri poimenovali kar »češki čudež«. Dejstvo je, da na Češkem ni potekal le privatizacijski proces, ampak se je gradila nova ekonomija. Iz leta v leto je naraščal življenjski standard, izvoz se je povečeval, nezaposlenost je bila stabilna. Pri tem so imele velik pomen tudi tuje naložbe, ki so v

velikem obsegu prispevale k hitrejšemu in uspešnemu prehodu – podrobnosti in obseg teh investicij je opisan v naslednjem poglavju. Splošen uspeh privatizacije in hiter razvoj je torej Češko napravil za najbolj obetajočo in resno kandidatko za vstop v Evropsko Unijo. Češka ima danes zelo diverzificirano strukturo industrijske proizvodnje, znotraj nje pa ima še posebno velik pomen strojogradnja. Delež industrije v BDP se je z 48 odstotkov leta 1990 znižal na 31,3 odstotka v letu 2004. V enakem obdobju se je delež kmetijstva z 8 odstotkov znižal na 3,1 odstotka, povečal pa se je storitveni sektor, ki ima sedaj skoraj 60 odstotni delež v BDP. Delež zasebnega sektorja v gospodarstvu se je iz 4 odstotkov na začetku tranzicije v zadnjih letih povečal na več kot 80 odstotkov, obenem pa je močno narasel delež majhnih podjetij. Češka je tako po gospodarskih kazalcih, poleg Slovenije, najuspešnejša izmed držav, ki so se maja 2004 priključile EU. Najresnejša težava, s katero se srečuje, pa je zelo visok proračunski primanjkljaj, ki je tudi glavni razlog, da Češka pred letom 2010 najverjetneje ne bo postala članica Evropske denarne unije (Izvozno okno, 2006).

5.2.2 Madžarska

Na začetku leta 1990 privatizacija na Madžarskem ni pomenila posebno zanimive poslovne priložnosti za tuje investitorje. Bil je čas globalne recesije, vzhodni trg je bil porušen, madžarski produkti niso bili konkurenčni v primerjavi z zahodnimi. Večina podjetij se je bojevala z visokimi stroški in posledično so morali zmanjšati tudi število zaposlenih. Madžari so se tako odločili za naglo privatizacijo, ki naj bi imela močan vpliv na razvoj gospodarstva. Tako naj bi tamkajšnja privatizacija temeljila predvsem na konkurenci, transparentnosti ter enakimi možnostmi za vse udeležence. Spodbujala naj bi sodelovanje investitorjev, izboljšala konkurenčnost podjetij na trgu, zmanjšala vpliv monopolov ter nenazadnje pospeševala ekonomsko integracijo Madžarske v globalno ekonomijo (Hyder, Abraha, 2003, str. 69).

Osrednja institucija pri procesu privatizacije na Madžarskem je bila državna premoženjska agencija (State Property Agency). Formalno je bila lastnik in prodajalec državne lastnine, njena ključna vloga pa predvsem nadzor, izbor svetovalcev ter odobritev postopkov privatizacije. Agencija je tako uvedla številne privatizacijske programe. Ti so spadali v tako imenovano *aktivno* privatizacijo. Prvi je vključeval 20 največjih in najuspešnejših državnih podjetij pri prestrukturiranju katerih je državna premoženjska agencija upoštevala zlasti mnenja zunanjih svetovalcev (tujih investicijskih bank) ter pritegnila tuje investitorje. Drugi program je vključeval 12 podjetij strojne industrije – glavni namen je bilo pritegniti tuje investitorje iz te panoge, v nasprotnem primeru naj bi se podjetja likvidirala. Preostali programi pa so bili še: koordinirana privatizacija v sektorju proizvodnje vina, katere ključni namen je bila modernizacija proizvodnje 15 največjih podjetij, privatizacijski program gradbenih podjetij, ki naj bi se prilagodila novim tržnim razmeram ter program privatizacije 15 podjetij, katerih poslovanje je bilo prizadeto z izgubo ruskega trga. Poleg aktivne pa je obstajala tudi *spontana* privatizacija, ki pa je bila

izpeljana na dva načina; po prvem je bilo podjetje preoblikovano v družbo z omejeno odgovornostjo in potem prodano po delih ali v celoti, po drugem pa je bil del podjetja s prisotnostjo tujih investorjev transformiran v družbo z omejeno odgovornostjo. Državna premoženjska agencija je tako leta 1991 odobrila metodo spontane privatizacije 107 podjetjem; 53 podjetij se je privatiziralo s tujim partnerstvom, 54 pa z domačim (Privatization in Central and Eastern Europe, 1991).

Masovna privatizacija, ki je pomagala pri hitrejši vpeljavi tržnega gospodarstva, je bila končana leta 2000 in lahko rečemo, da je bila precej uspešna. Za orientacijo vzemimo le dejstvo, da je bilo leta 1990 kar 1857 podjetij v državni lasti in 1100 manjših podjetij določenih za privatizacijo. Skoraj vsa so uspeli prodati zasebnim investitorjem. V državni lasti je ostalo le 175 podjetij, medtem ko jih je bilo 1230 popolnoma preoblikovanih, 740 pa so jih morali, zaradi izredno slabih finančnih rezultatov v preteklosti, zapreti (Žnidaršič Kranjc, 1999, str. 419).

Madžarska je bila med vsemi zahodnoevropskimi državami najhitrejša pri uvajanju tržnih reform in nekako še vedno velja za eno od vodilnih tranzicijskih držav. Prodaja državnih podjetij zahodnim vlagateljem je vplivala na hitrejšo prestrukturiranje podjetij in krepitev bančnega sistema. Dejstvo je, da je Madžarska za razliko od drugih držav zelo spodbujala sodelovanje tujih investorjev, saj so bili le-ti enakopravni domačim, pri specifičnih metodah pa so imeli celo prednost. Tako je po desetih letih aktivnega privatiziranja v lasti države ostalo samo še 10-15% podjetij, medtem ko je bilo na začetku privatizacije v lasti države 85-90% podjetij (Izvozno okno, 2006).

Tako Madžarska, kljub začetnim težavam, predstavlja še eno zgodbo o uspehu post komunističnega transformacijskega procesa. Bila je med vodilnimi v regiji pri implementaciji privatizacijskega procesa, zelo zgodaj je tudi ponudila tujim investitorjem različne naložbene sheme in bila na splošno med vodilnimi CEE državami pri privabljanju neposrednih tujih investicij. Obstajajo številni faktorji, zakaj tako:

- hitra in zelo uspešna transformacija v tržno ekonomijo;
- podjetjem naklonjene vladne politike (fiskalna, monetarna);
- znatna rast prispevkov privatnega sektorja k BDP;
- podjetniška atmosfera, ki je bila zahodnim podjetjem poznana ter prilagojena njihovim zahtevam. Poleg tega ni bila prisotne diskriminacije med domačimi in tujimi kupci v procesu privatizacije.

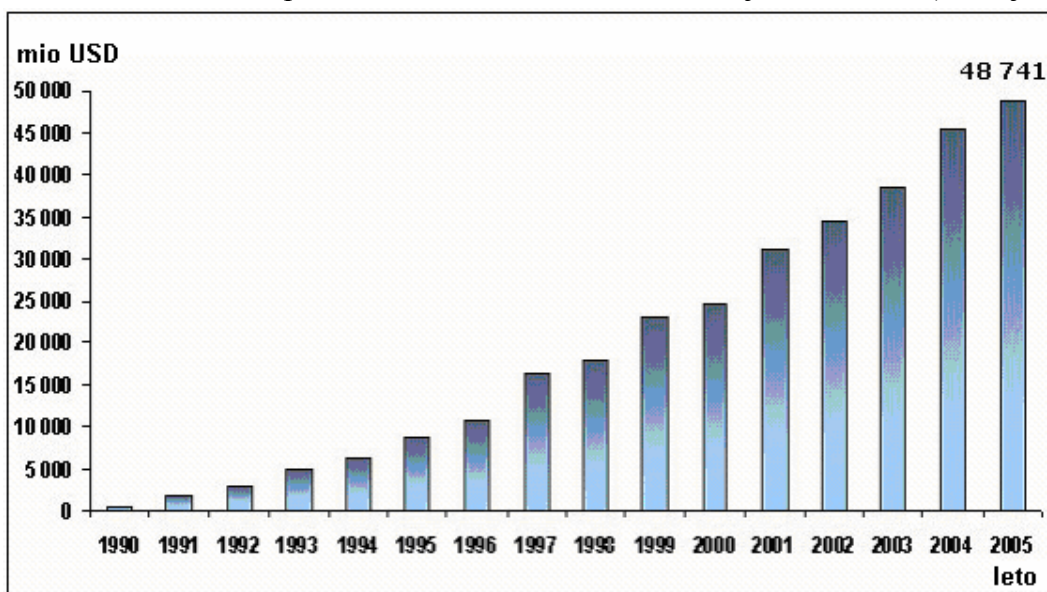
Ekonomska transformacija v 90-ih letih je imela za rezultat precejšnjo organizacijsko diverzifikacijo saj se je veliko število podjetij, v želji za preživetje oziroma novim tržnim okoljem, reorganiziralo. Prav tako je bila diverzifikacija podkrepljena s pojavom novih podjetij, vstopom številnih tujih investorjev ter prisotnostjo menedžerjev z novimi znanji, novimi metodami dela ter novo ideologijo. Tako ne preseneča dejstvo, da je Madžarska v

primerjavi z ostalimi CEE državami, razvila močno podjetniško kulturo (Hayder, Abraha, 2003, str. 69).

V današnjem obdobju se Madžarska vse bolj osredotoča na vpeljavo modernih tehnologij in inovacij ter na produkcijo materialov z visoko dodano vrednostjo. Najbolj pomembne postajajo investicije v avtomobilski sektor, raziskave in razvoj, storitve ter logistiko. Na Madžarskem je danes več kot 25.000 podjetij s precejšnjo tujo udeležbo (glej Prilogo 3).

Madžarsko gospodarstvo je po velikosti na tretjem mestu v srednjevzhodni Evropi, lahko rečemo, da je pravzaprav eno najbolj odprtih v regiji. Delež izvoza v BDP znaša 65,1 odstotka, delež uvoza 68 odstotkov BDP, delež vsakoletnih tujih investicij pa med 4-6 odstotkov BDP. Na drugi strani se je delež industrije v BDP, podobno kot v ostalih tranzicijskih državah, v zadnjih desetih letih znižal z 42 odstotkov na 22,2 odstotka, delež kmetijstva pa na 3,3 odstotka. Delež prej zapostavljenega storitvenega sektorja pa se je s 40 odstotkov povzpел na več kot 60 odstotkov (Izvozno okno, 2006).

Slika 1: Kumulativni prilivi NTI na Madžarskem v obdobju 1990-2004 (v milijon USD)



Vir: Interno gradivo ITD-a, 2006.

5.2.3 Poljska

Na Poljskem, ki je največja država v regiji Vzhodne in Srednje Evrope (takoj za Rusijo), je komunistična vlada končala svojo vladavino leta 1989 - po uspešnih demokratičnih volitvah in konkretnem programu tranzicije, pa se je prehod v tržno gospodarstvo začel že leta 1990. Na začetku tranzicije se je poljsko gospodarstvo soočalo z visokim proračunskim primanjkljajem, javnim dolgom, upadom industrijske proizvodnje ter hiperinflacijo. Neugodno makroekonomsko okolje je tako vplivalo na nekonkurenčnost industrije, zadolženost podjetij ter neučinkovit sistem regulacije gospodarstva. Prav tako je

bila značilna politična nestabilnost, kar je seveda še dodatno upočasnilo proces uvajanja gospodarskih reform in proces privatizacije podjetij.

Glavni namen poljskega programa privatizacije je bilo poleg hitre in obsežne privatizacije tudi dejansko prestrukturiranje podjetij. Tako je bilo ustanovljenih 15 nacionalnih investicijskih skladov, z mednarodnim javnim razpisom pa so bile izbrane upravljalске skupine posameznega sklada, ki so bili konzorciji domačih in tujih investicijskih bank ter svetovalnih hiš. Namen slednjih je bil predvsem svetovanje podjetjem v procesu privatizacije ter pomoč pri pridobivanju finančnih sredstev.

Ponudbeno stran programa privatizacije je sestavljalo 500 malih in srednje velikih podjetij, ki so bila izbrana z javnim razpisom, in sicer na podlagi ocene možnega uspešnega prestrukturiranja. Povpraševanje pa je sestavljalo 15 skladov, ki so bili po pravni obliki delniške družbe. Delničarji z enakimi deleži so postali polnoletni poljski državljani, vendar šele potem, ko so skladi že napolnili portfeje. Certifikatov državljani niso mogli vlagati neposredno v podjetja. Zamenjava certifikatov za delnice sklada je potekala na varšavski borzi in s tem so bili skladi avtomatično uvrščeni na trg. Svoje deleže pa so lahko povečali le z nakupom novo izdanih delnic, s čimer naj bi se pospešilo prestrukturiranje (Žnidaršič Kranjc, 1999, str. 421).

Na Poljskem se je tako izvajal proces prestrukturiranja javno-storitvenih panog, predvsem s ciljem razbiti monopolne tržne strukture ter vzpostaviti konkurenčno okolje. Vendar pa se je ta proces prestrukturiranja in privatiziranja podjetij konec 1990-ih let nekoliko upočasnil. Delni vzrok tega naj bi bilo vključevanje poljske v EU ter harmonizacija poljskih zakonov z zakoni Evropske Unije. Na Poljskem je privatizacija državnih podjetij potekala precej v smeri vključevanja tujih strateških partnerjev. Le-ti naj bi povečali dotok kapitala in prenos znanja v poljska podjetja.

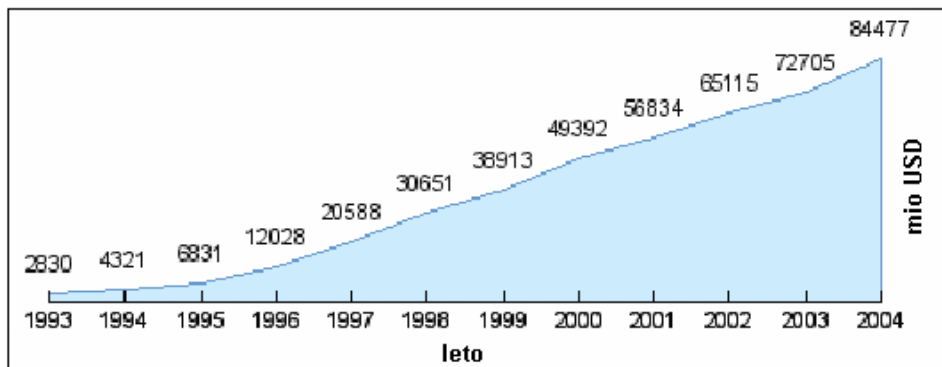
Uspehu privatizacije in prehodu na tržno gospodarstvo pa je botrovalo dejstvo, da so zahodnoevropske banke in tuji investitorji predvsem zaupali stabilizacijskemu programu, prav tako pa je podpora liberalizaciji prišla s strani poljskih državljanov. Vse to je prispevalo k precej hitri gospodarski rasti; že leta 1992 je Poljskem BDP rasel po 6% povprečni letni stopnji, prav tako se je močno povečala potrošnja zahodnih izdelkov⁷.

Poljska je v devetdesetih letih relativno hitro liberalizirala svoje gospodarstvo ter tako postala ena izmed bolj uspešnih držav v tranziciji in zaradi velikega števila prebivalstva ter vključitve v EU najbolj zanimiva za tuje naložbe. Le-te so spodbujale diverzifikacijo gospodarskih dejavnosti, ki je šla predvsem v smeri intenzivnejšega razvoja proizvodnje izdelkov z višjo dodano vrednostjo. Po višini BDP je Poljska v svetovnem merilu danes na 27. mestu, med evropskimi tranzicijskimi državami pa jo prekaša le Rusija. S tranzicijo je

⁷ Prodaja avtomobilov na Poljskem se je samo leta 1997 povečala za 30 odstotkov (Business Week, 1998, str. 4)

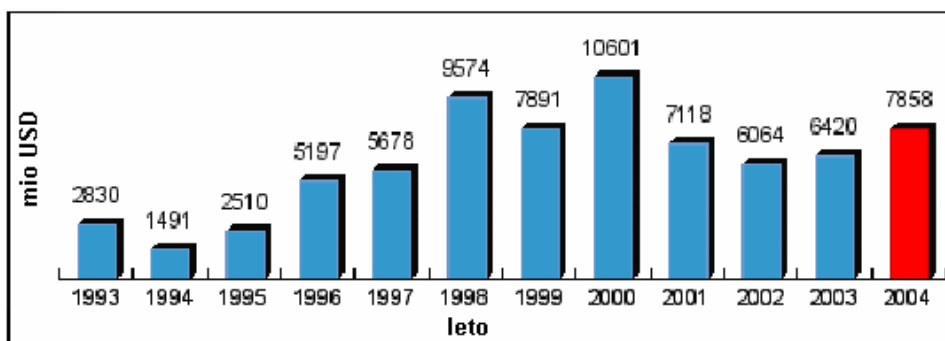
v gospodarstvu prišlo do precej obsežnega prestrukturiranja. Delež zasebnega sektorja v BDP se je kljub počasni privatizaciji od leta 1989 do 2003 povečal z 18 odstotkov na približno 80 odstotkov. Nadalje se je delež industrije s 35 odstotkov leta 1992 znižal na 24,5 odstotka, medtem ko delež storitvenega sektorja ves čas narašča (več kot 60 odstotkov leta 2003). Pri storitvah posebno hitro rast beležijo tržne storitve, zlasti poslovne in nepremičninske storitve. Tako je Poljska, poleg Slovenije, prva tranzicijska država, ki je presegla višino BDP izpred desetih let (Izvozno okno, 2006).

Slika 2: Velikost tujega kapitala na Poljskem v obdobju 1993-2004 (v milijonih USD)



Vir: Interno gradivo PALiZ-a, 2005.

Slika 3: Pritok tujega kapitala na Poljsko v obdobju 1993-2004 (v milijonih USD)



Vir: Interno gradivo PALiZ-a, 2005.

5.2.4 Slovaška

Ravno tako kot ostale CEE države je tudi Slovaška svoj težak boj do moderne, tržno orientirane ekonomije začela v 90-ih letih, natančneje januarja 1993, ko je bila oblikovana nova, samostojna republika Slovaška. Po mnenju opazovalcev, naj bi se predvidene reforme upočasnile v obdobju 1994-1998, predvsem zaradi neodgovorne fiskalne politike takratne vlade premiera Vladimírja Mečiar-ja. Dogajalo se je namreč, da se je gospodarska rast ves čas povečevala, na drugi strani pa se je tudi povečeval javni in zasebni dolg ter trgovinski primanjkljaj. Zavirala se je privatizacija, največkrat s pomočjo podkupljenih notranjih ('insajderskih') poslov. Dejstvo je, da je realni letni BDP narasel na 6,5% v letu 1995, vendar je potem padel na 1,3% v letu 1999. Strokovnjaki so mnenja, da je mogoče večji del gospodarske rasti v Mečiar-jevi dobi pripisati večji državnim potrošnji in

prezadolževanju, manj pa produktivni ekonomski politiki. Prav tako je vladno alociranje kreditov povzročilo dominacijo velikih, neučinkovitih podjetij, ki so poslovala z vedno večjimi izgubami, zaradi česar so se povečali predvsem zadolženost med podjetji, delež slabih bančnih kreditov ter zamude pri izpolnjevanju davčnih obveznosti.

Privatizacijski proces na Slovaškem je bil razdeljen na privatizacijo velikih podjetij (large-scale privatization) in privatizacijo malih podjetij (small-scale privatization). Privatizacija malih podjetij se je začela leta 1991 in je vključevala predvsem manjše trgovine ter manjša industrijska in gradbena podjetja, ki so bila nato prodana na dražbi.

Glavni del privatizacije pa je predstavljala predvsem privatizacija velikih podjetij, ki jo je sestavljalo več metod privatiziranja. V prvem valu, ki se je izvedel s pomočjo kuponske privatizacije, je vsak državljan prejel 1000 kuponov, ki jih je lahko vložil v izbrana podjetja – več kot 50 odstotkov državljanov se je odločilo za to metodo. V drugem delu privatizacije, ki se je pričel leta 1993 pa je bila glavna metoda direktna prodaja podjetij, pri čemer so imeli prednost domači investitorji. Tuji investitorji in zaposleni v podjetju pa so imeli pravico sodelovati v procesu privatizacije le v manjšem obsegu. Vendar pa je pomanjkanje domačega kapitala privedlo do obročnega odplačevanja nakupov podjetij za dobo 10 let. Ta del privatizacije je poleg metode direktne prodaje (v njej je sodelovalo 1105 podjetij) vključeval še metodi javne ponudbe (230 podjetij) in dražbe (na ta način je bilo prodanih 10 podjetij) (Hyder, Abraha, 2003, str. 75).

Podobno kot v ostalih tranzicijskih državah se je tudi na Slovaškem v zadnjih desetih letih močno zmanjšal delež industrije, ki je imela leta 2003 29,7 odstotni delež v BDP (leta 1990 49 odstotkov). Najbolj se je zmanjšal delež težke in v tem okviru vojaške industrije. Nadalje se je na 3,7 odstotka znižal delež kmetijskega sektorja, ki pa je bil še vedno višji od evropskega povprečja (3,5 odstotka BDP). Delež storitev se je do leta 2003 dvignil na 66,6 odstotka BDP. V gospodarstvu pa še vedno poteka obsežno prestrukturiranje, ki naj bi izboljšalo njegovo učinkovitost, spodbujeno predvsem z obsežnimi reformami na področju davkov, zdravstva, pokojninskega sistema ter tujih naložb.

Podatki kažejo, da je v letu 2004 gospodarstvo raslo po 5,5 odstotni stopnji v letu 2004, kar je bilo največ med državami Centralne Evrope v tem obdobju, prav tako pa je bila za obdobje 2005-2007 napovedana več kot 5% rast letno. Inflacija se je zmanjšala iz 26% v letu 1993 na povprečno stopnjo 7,5% leta 2004, v juliju 2005 pa je inflacijska stopnja padla na 2,0%. Močno so se povečale tudi neposredne tuje investicije, zlasti zaradi svoje geografske lokacije, poceni in visoko izobražene delovne sile, nizkih davkov ter neobdavčenih dividend – vse to so bili glavni motivi za tuje investitorje. Po statističnih podatkih so se neposredne tuje investicije od leta 2000 povečale kar za 600% ,to je na 13,6 milijarde dolarjev (podatki za konec leta 2004). Največ posluje Slovaška predvsem z Nemčijo, nadalje pa sledijo Češka, Italija, Rusija in Avstrija (Izvozno okno, 2006).

5.2.5 Slovenija

Ključno za Slovenijo je bilo leto 1991, ko je država stopila na novo, samostojno pot – privatni lastnini in tržno orientiranemu gospodarstvu naproti. Na začetku prehodnega obdobja je bila Slovenija pred ključnim vprašanjem, kako znižati enormno inflacijo (leta 1989 je namreč presegla 800% stopnjo inflacije). Pri tem je imela dve možnosti; znižati inflacijo po hitrem postopku ali pa jo zniževati počasi in vztrajno. Cilj politike hitrega in močnega ukrepanja je seveda hitro znižanje inflacije, kar ima navadno za posledico zmanjšanje agregatnega povpraševanja, posledično pa to lahko pomeni močno znižanje proizvoda ter močno recesijo. Ko inflacija doseže zadosti nizko raven, pa naj bi proizvodnja in zaposlenost začeli rasti. Politika postopnosti pa inflacijo znižuje počasi in vztrajno. Ker je dolgoročna, obstaja nevarnost, da izgubi politično podporo, saj na kratek rok ni mogoče pričakovati obljubljenih rezultatov, poleg tega pa obstaja tudi verjetnost višje stopnje brezposelnosti od obljubljene. Slovenija se je tako odločila znižati inflacijo s pomočjo hitre dezinflacijske politike ter politike dohodkov; s slednjo je potem znižala stopnjo rasti plač in cen (bodisi z zakonom bodisi s socialnimi sporazumi) (Senjur, 2001, str. 423).

Leta 1991 in 1992 je bilo slovensko gospodarstvo v recesiji. Vlada je razglasila začasni moratorij za postopke bankrotov podjetij, ki so bila nesolventna, kar pa je povzročilo še večjo finančno nedisciplino. Tako bi moralo leta 1992 skoraj 800 podjetij bankrotirati. Izguba 300 podjetij, ki so izkazovala največjo izgubo, je predstavljala 88% izgube celotnega podjetniškega sektorja. Poleg tega so ta podjetja zaposlovala 27% celotne delovne sile. Vse to je predstavljalo velik socialni in politični problem. Privatni sektor ni imel dovolj kapitala in ne menedžerskih znanj, s katerim bi lahko rešil krizo (Žnidaršič Kranjc, 1999, str. 421).

Tako je vlada posameznim podjetjem že leta 1993 predlagala postopek prestrukturiranja. Vendar pa podjetjem niso bila ponujena finančna sredstva, pač pa so morala privoliti v transformacijo v pravno obliko delniških družb, njihove delnice so bile prenesene v Sklad za razvoj, delavski sveti pa razpuščeni. Sklad za razvoj je postal lastnik 98 podjetij, ki so zaposlovala 56 000 ljudi, kar je predstavljalo 10% vseh zaposlenih.

Z začetkom privatizacije so se tudi v Sloveniji pojavili investicijski skladi, prvič so bili kot subjekti privatizacije uzakonjeni leta 1992 v Zakonu o lastninskem preoblikovanju podjetij. Njegov poglobilni cilj pa je bilo preoblikovanje družbene lastnine v privatno in državno, kar je pomenilo olastniti podjetja in porazdeliti kapital med vse subjekte družbe, v podjetjih pa vzpostaviti kapitalsko upravljalno funkcijo, ki naj bi omogočala bolj učinkovito upravljanje s kapitalom podjetja.

V Sloveniji je veljal precej zapleten postopek privatizacije, ki tujim neposrednim investicijam ni bil najbolj naklonjen - to je tudi glavni razlog, da jih v zgodnjih 1990-ih

letih ni bilo veliko oziroma so prihajale le v manjši meri. Kot metoda privatizacije se je pri nas v veliki meri uporabila tako imenovana javna prodaja. Na ta način so se privatizirala predvsem velika podjetja, kot so na primer Lek, Petrol, Krka in Union.

V zgoraj omenjenem zakonu je bila predvidena tako odplačna kot tudi brezplačna razdelitev družbenega kapitala državljanom RS ter zaposlenim v podjetjih v postopku privatizacije. Razdelitev družbenega kapitala naj bi po zakonu potekala takole:

- 40% naj bi prejeli *institucionalni lastniki*; pri tem naj bi se ta kapital razdelil tako, da 20% prejme Sklad za razvoj in sicer z nalogo, da ga nadalje razdeli pooblaščenim investicijskim družbam. Naslednjih 10% kapitala prejme Odškodninski sklad; s tem naj bi pokrili finančne potrebe v denacionalizacijskih postopkih. 10% kapitala pa naj bi se preneslo na Kapitalski sklad pokojninskega in invalidskega zavarovanja;
- 20% družbenega kapitala je bilo namenjenega *brezplačni interni razdelitvi delnic* privatiziranih podjetij, in sicer v zameno za lastniške certifikate, ki jih je RS izdala vsem svojim državljanom;
- preostalih 40% pa naj bi bilo namenjenih *odplačni privatizaciji* na določen način oziroma s kombinacijo posameznih metod (notranji odkup delnic, javni razpis z zbiranjem ponudb, javna prodaja delnic).

Podjetja so bila svobodna pri izbiri načinov privatizacije, upoštevati so morala le zahtevo po prenosu 40% kapitala na institucionalne lastnike. Nadzor nad lastninskim preoblikovanjem podjetij ter izdajanje soglasij za programe privatizacije je opravljala Agencija za privatizacijo. Vsako podjetje je tako moralo pripraviti program transformacije, ki je obsegal:

- načrt organizacijskega in finančnega prestrukturiranja pred privatizacijo;
- metodo lastninskega preoblikovanja;
- program prestrukturiranja – potrebna je bila objava v uradnem listu;
- zaposleni in upniki so morali biti obveščeni o celotnem postopku.

V Prilogi 2 (Slika 3) je prikazano, kolikšen del družbenega kapitala je bil v Sloveniji prerazdeljen po posamezni metodi lastninskega preoblikovanja. Iz te slike je razvidno, da je bila najpogostejša metoda notranji odkup, saj je bilo kar 25% družbenega kapitala razdeljenega po tej metodi. Sledi ji prenos na investicijske sklade ter notranja razdelitev, s katerima je bilo prerazdeljenega 19 % oziroma 18% družbenega kapitala (Žnidaršič Kranjc, 1999, str. 412).

Omenim naj še, da so se podjetja v Sloveniji prestrukturirala predvsem na dva načina; *defenzivno*, kjer gre predvsem za odpuščanje presežka zaposlenih in finančno rehabilitacijo in *strateško*, ki pa zajema investicije v menedžment, nove proizvode in trge, R&D, fizični kapital ter človeške vire (nagrajevanje, izobraževanje, usposabljanje). Podatki kažejo, da način lastninjenja dolgoročno ne vpliva na uspešnost podjetja, saj so se morala podjetja v vsakem primeru prilagoditi tržnim zahtevam. Podjetja, ki so imela dovolj znanja in so

vlagala v tehnološki napredek ter iskala nove trge, so poslovala uspešno. Pomembno vlogo pri tem pa je imela tudi sama panoga, zasičenost trga ter velikost podjetja, saj so se tista z velikim številom zaposlenih počasneje lastninila in prilagajala tržnim zahtevam (Prašnikar, 1999, str. 254).

V državah v tranziciji je bila privatizacija državnega premoženja eden glavnih generatorjev neposrednih tujih investicij. Zaradi drugačnega politično ekonomskega statusa podjetij v Sloveniji in posledično izbranega modela privatizacije, Slovenija privatizacije ni izkoristila za večjo pritegnitev NTI. To pa je imelo z ekonomskega vidika dve negativni posledici. Prva je bila predvsem majhen priliv neposrednih tujih investicij ter relativno malo podjetij s tujim kapitalom, ki so se v povprečju kazala kot uspešnejša od domačih podjetij ter so pozitivno prispevala k prestrukturiranju in razvoju. Druga pa je bila ta, da tuje privatizacije navadno pritegnejo še dodatne NTI, kar pa se v Sloveniji ni zgodilo (Rojec in Kovač, 1999, str. 12).

Zniževanje inflacije in izguba jugoslovanskega trga v začetku 90-ih let sta povzročila zmanjšanje gospodarske aktivnosti, vendar so bili že po letu 1993 vidni rezultati prestrukturiranja. Podjetja so delno že nadomestila jugoslovanske trge z zahodno-evropskimi, povečal se je izvoz in investicije, prav tako se je povečala proizvodnja, inflacija je padla pod 20%, stopnja brezposelnosti se je ustalila. Pričel se je trend rasti BDP; le-ta se je vztrajno gibala okrog 5% letno – prikaz v Prilogi 2, Slika 2.

Uspešno delovanje podjetij in pozitivna naravnost vlade, poleg tega pa tudi spodbujanje odprtosti do neposrednih tujih investicij je Slovenijo povzdignilo v močno in stabilno državo, najbolj razvito in urejeno med državami bivše Jugoslavije ter eno izmed najbolj perspektivnih med državami Vzhodne in Srednje Evrope. Leta 2004 je bilo potrjeno tudi polnopravno članstvo v Evropski Uniji, kar je Slovenijo ponovno postavilo ob bok vodilnim evropskim državam.

6 TUJE NALOŽBE V DRŽAVE CEE

Kot že rečeno so bile neposredne tuje investicije za razvoj nekdanjih centralno-planskih držav izrednega pomena, predvsem in tudi zaradi svoje vloge v procesu privatizacije. Dejstvo je, da se je v večini teh držav privatizacija izvedla s pomočjo tujih naložb iz Zahodnega sveta, saj velja, da je bila večina teh držav precej revnih in bi same relativno težko oziroma skoraj nemogoče izpeljale prehod v tržni sistem, obenem pa dosegale konkurenčnost ter vpetost v mednarodne trge. V nadaljevanju najprej podajam kratek pregled zgodovine neposrednih tujih naložb, nato pa s pomočjo tabel razlagam njihov obseg in značilnosti v državah Srednje in Vzhodne Evrope.

6.1 Zgodovina in razvoj neposrednih tujih vlaganj v države CEE

V času planskega gospodarstva in v zgodnji fazi tranzicije je kapital v države na prehodu prihajal le preko državnih posojil. Tranzicijski proces je v državah CEE v veliki meri spremenil tako količino kot tudi strukturo kapitalskih tokov. S prehodom v tržno ekonomijo in stabilizacijo gospodarstev je začel v države pritekati privatni kapital. Kapital se je začel pojavljati v obliki javnih sredstev, negarantiranih bančnih posojil, neposrednih tujih investicij ter nenazadnje tudi v obliki mednarodnih izdaj obveznic in portfeljskih vlaganj. Tokovi privatnega kapitala so tako začeli presežati tokove javnega kapitala v državah na prehodu v letu 1993 in so nekje do leta 1997 dosegli kar 84 odstotkov celotnih kapitalskih tokov v teh državah (EBRD Transition Report, 1999, str. 71).

Države so se v začetnem obdobju prehoda iz planskega v tržno gospodarstvo navadno srečevale z visoko inflacijo, ki pa je bila največkrat rezultat liberalizacije trgov in cen ter visokih proračunskih primanjkljajev. Seveda so se države zavedale, da bo tuj privatni kapital začel pritekati samo v primeru, da se razmere v gospodarstvu vsaj deloma stabilizirajo. Za takratne socialistične države pa je bila uspešna stabilizacija možna le na ta način, da so države začele odpravljati proračunski primanjkljaj oziroma da so spremenile njegov način financiranja (Rühl, 1998, str. 178).

Tako so lahko v tem primeru države izdale obveznice, ki so bile v začetnem obdobju prehoda navadno edina oblika vrednostnih papirjev na finančnih trgih. Zaradi pomanjkanja kapitala na domačih trgih in predvsem znižane stopnje varčevanja, so se obveznice v večji meri prodajale tujim naložbenikom oziroma na tujih kapitalskih trgih. Pri tem je bila cena državne obveznice odvisna od državne zgodovine ter kredibilnosti programa stabilizacije. Stroški obveznic držav v tranziciji so bili praviloma visoki, saj so kupci zaradi nizke kredibilnosti države zahtevali visok donos v trdni valuti in kratek rok zapadlosti. Dejstvo pa je, da so finančni trgi v državah CEE v tem obdobju ostali nerazviti in tako je do financiranja proizvodnega sektorja prihajalo samo posredno, preko zadolževanja države na tujih kapitalskih trgih.

Po uspešno izvedeni stabilizaciji je lahko država pridobila mednarodno oceno o kreditni sposobnosti in z njo tudi dostop do ugodnejših posojil, podaljšal se ji je rok zapadlosti njenih obveznic. Potrebe države po dolžniškem financiranju gospodarstva so se zmanjšale, hkrati pa so se znižali tudi stroški financiranja. S padanjem realnih donosov državnih obveznic je tuj kapital začel iskati druge možnosti za oplajanje. V gospodarstvo so v vedno večjem obsegu začele prihajati neposredne tuje investicije.

NTI so v države na prehodu začele pritekati že kmalu po stabilizaciji razmer v gospodarstvu. Pritekale so sicer v majhnih količinah, vendar pa so bile prva oblika tujih zasebnih naložb v domači zasebni sektor brez državne garancije. Tako so nadalje NTI povečevale količino razpoložljivega kapitala v državi, dvignile produktivnost

proizvodnega sektorja ter s tem povečale izvoz, hkrati pa tudi posredovale tehnološke in organizacijske prednosti tujih investitorjev domačim dobaviteljem in konkurentom (Skok, 1999, str. 8).

V države na prehodu so neposredni tuji investitorji s prenosom paketa kapitala in številnih drugih poslovnih znanj postopoma vnašali elemente mednarodne spremenljivosti in konkurenčnosti. Kot že rečeno so se gospodarstva z njihovo pomočjo počasi odpirala in se soočala s tržno ekonomijo, pri čemer so še vedno ohranila dobršen del nadzora nad gospodarskimi in političnimi gibanji v državi. Tako so neposredne tuje investicije predstavljale pomembne korake k zelenemu cilju držav na prehodu, to je k vključitvi v Evropsko Unijo.

Neposredne tuje investicije so tako eden od dejavnikov gospodarske rasti v državah na prehodu. Pomembnost njihovega vpliva pa je odvisna od količine in kvalitete neposrednih tujih investicij v državi prejemnici. Vsekakor morajo tuje naložbe v gospodarstvu predstavljati dopolnitev in spodbudo domačim investicijam, ne pa biti njihov nadomestek. Pri tem je pomembno tudi to, da je v državi prejemnici dovolj človeškega kapitala, ki lahko vse inovacije in napredno tehnologijo tudi absorbira. Prav človeški kapital je nenazadnje tisti, ki postavlja nevidno mejo pritoku neposrednih tujih investicij v gospodarstvo (EBRD Transition Report, 1999, str. 70).

Po letu 1991, ko so se države na prehodu odprle in tudi načrtno začele pridobivati neposredne tuje investicije, se je to vsekakor odrazilo na njihovi gospodarski rasti. Gospodarska rast pa ni bila dosežena samo z večjimi pritoki tujih investicij, ampak tudi s pripravami na sprejem te oblike tujih vlaganj, ki so pri izbiri investicijskega okolja izredno zahtevne. Države na prehodu so morale pripraviti ekonomsko, podjetniško in tudi zakonodajno stran gospodarstva na prihod tujih vlagateljev, z drugimi besedami – potrebno je bilo prestrukturirati gospodarstva.

Večina ekonomistov meni, da imajo neposredne tuje investicije pozitiven vpliv na gospodarsko rast (Senjur, 1996, str. 9). V primeru višjih pritokov tujih investicij v gospodarstvo, ki se odražajo v višjem odstotku tujih neposrednih investicij v bruto domačem proizvodu, se poveča tudi bruto domači proizvod. Potrebno pa se je zavedati, da vpliv neposrednih tujih investicij na gospodarsko rast ni vedno tako enostaven, saj se v gospodarstvu njihov učinek multiplicira preko večjega domačega investiranja. V primeru povečanja neposrednih tujih investicij v gospodarstvo, se tako povečajo tudi domače investicije. Prav tako prispevek tujih naložb h gospodarski rasti ni v vseh državah na prehodu enak, saj obstajajo številni drugi notranji in zunanji dejavniki gospodarske rasti, ki lahko izničijo ali pa zabrišejo njihov vpliv. Vendar pa lahko rečemo, da ima gospodarska rast, ki je posledica investiranja v gospodarstvo, tudi dolgoročno gledano stabilnejše temelje v nasprotju z gospodarsko rastjo, spodbujeno z dvigom agregatnega povpraševanja,

preko napihovanja javnih izdatkov, z nizkimi obrestnimi merami ali visokimi plačami in depreciacijo valute.

6.2 Kronološki pregled neposrednih tujih vlaganj v države CEE za obdobje 1997-2004

Pregled tujih naložb na območje držav Srednje in Vzhodne Evrope začnjam v letu 1997, ko je večina držav s pomočjo različnih, tujim investicijam naklonjenih vladnih politik in programov, že zabeležila močan porast le-teh, saj so se glede na predhodno obdobje povečale kar za 40 odstotkov; to je na skoraj 19 milijard ameriških dolarjev. Pri tem so več kot tri četrtine kapitala prejele predvsem Poljska, Češka in Madžarska – jasno gre za države, ki so proces tranzicije začele relativno zgodaj in se tudi uspele dokaj hitro preoblikovati v moderna tržna gospodarstva. Zaradi tega so bile precej privlačne za tuje investitorje, bodisi zaradi svoje hitre ekonomske rasti bodisi zaradi geografske lege ali pa posameznih poslovnih priložnosti v procesu privatizacije. Že v tem obdobju je bilo tudi znano, da bodo države, ki se bodo želele priključiti Evropski Uniji najbrž precej zanimive za NTI, zlasti zato ker naj bi njihov ekonomski sistem ter tudi zakonodajni okvir sčasoma postala podobna tistemu v Evropski Uniji, torej tistemu, ki ga poznajo in sprejemajo največji investitorji v države CEE.

Tabela 2: Prilivi neposrednih tujih investicij v države CEE v letih 1996 in 1997 (v mio USD)

Država / Leto	1996	1997
	NTI v mio USD	
Države CEE skupaj	13.074	19.114
Rusija	2.452	6.241
Poljska	4.498	5.000
Madžarska	1.982	2.085
Češka	1.428	1.301
Romunija	265	1.224
Bolgarija	109	497
Latvija	382	418
Litva	152	355
Slovenija	1.981	2.194

Vir: World Investment Report, 1998, str. 275.

6.2.1 Vhodne investicije

Dejstvo je, da so bile države vzhodnega bloka kljub svojim težavam, s katerimi so se srečevale pri prehodu in uvajanju demokratičnega političnega sistema ter kapitalizma, zelo zanimive za razvita zahodna podjetja. Slednja so v njih videla priložnost za razširitev svoje dejavnosti tudi na te, nekdanje zaprte trge, s tem pa tudi večjo prepoznavnost in večje dobičke. Pri tem so računala predvsem na nizke stroške, še posebej na račun delovne sile in bližine naravnih bogastev, ki so jih te države imele. Na drugi strani pa so jih tudi države

CEE precej pozitivno sprejemale, zlasti zaradi prepričanja, da se bodo z njihovo pomočjo hitreje izkopalje iz težav – prišle do zelenega novega kapitala, delovnih mest, ekonomske rasti ter splošnega razvoja. Zato ni presenetljivo, da je v celotnem proučevanem obdobju zabeležena rast neposrednih tujih investicij v te države – po letu 1997 je že takoj v naslednjem letu prišlo do prilivov kar v višini 19,4 milijarde USD. Na ta način se je celotna zaloga NTI povzpela na 90 milijard USD. Iz tabele 3 je na primer razvidno, da se je priliv na Češkem povečal skoraj za 50 odstotkov, opazno povečanje je bilo tudi na Slovaškem in v Estoniji, za nekoliko manjši odstotek tudi na Poljskem. Glavni razlog za to so bili zlasti različni privatizacijski programi, ki so bili v tem obdobju v polnem teku in pri katerih so bile vključena predvsem velika podjetja in banke (World Investment Report, 1998, str. 281).

Tabela 3: Priliv neposrednih tujih investicij v deset največjih držav prejemnic CEE v letih 1997 in 1998 (v mio USD)

Država /Leto	1997	1998
	NTI v mio USD	
Vzhodna in Srednja Evropa skupaj	19.374	18.680
Češka	1.301	2.540
Madžarska	2.085	1.935
Poljska	4.908	5.129
Slovaška	177	466
Estonija	267	581
Litva	355	926
Romunija	1.229	2.063
Rusija	6.243	2.183
Slovenija	2.194	2.777

Vir: World Investment Report, 1999, str. 72.

Rekordno pri privabljanju neposrednih tujih investicij v regiji je bilo leto 1999, zlasti so v največji meri investirala mednarodna podjetja (angl. transnational corporations⁸). Spet sta bili pri tem najbolj uspešni Poljska in Češka, zlasti slednja je pridobila še enkrat več tujih investicij kot v predhodnem letu. Razlog za to najbrž tiči v tem, da se privatizacija terciarnega sektorja še ni povsem zaključila. Šlo je predvsem za prestrukturiranje in konsolidacijo bank, to pa je povzročilo nove nakupe in povezovanja s tujimi investitorji (prilivi v to državo so znašali kar 7,5 milijarde ameriških dolarjev). Na Poljskem, kjer je bilo kar za 1,1 milijarde USD več tujih investicij (skupno torej kar 7,5 milijard v letu 1999), se je končno izkazalo, da tuje investitorje privablja predvsem velik trg, ki je bil drugi največji v regiji (tako za Rusijo), poleg tega pa tudi geografska lega in dobre

⁸ To je podjetje, ki ima neposredne naložbe v vsaj eni tuji državi, pri čemer je menedžment odgovoren tudi za dejavnost v tej državi, podjetje pa posluje kot celota. Povezana so na osnovi soudeležbe pri kapitalu, nadzoruje, usmerja in upravlja pa jih matično podjetje (Rojec, 1993, str. 27).

transportne povezave. Ob koncu leta 1999 so tako vhodne tuje investicije dosegle skupno 110 milijard dolarjev, kot že rečeno zlasti osredotočenih na Poljsko (30 mrd USD), Madžarsko (19 mrd USD) ter Češko (16 mrd USD). Prav tako se je močno povečal delež vlaganj v storitveni sektor, na približno 60 odstotkov vseh vlaganj, v primerjavi s prejšnjimi leti, ko je bilo teh investicij manj kot 50 odstotkov (World Investment Report, 1999, str. 70).

Tabela 4: Priliv neposrednih tujih investicij konec leta 1999 (v mio USD)

Država	1998	1999
	Priliv NTI v mio USD	
CEE skupaj	21.149	22.923
Češka	2.720	5.108
Madžarska	2.036	1.944
Poljska	6.365	7.500
Litva	926	486
Romunija	2.031	961
Bolgarija	537	770
Latvija	357	366
Slovenija	2.777	2.682

Vir: World Investment Report, 2000, str. 67.

Tudi na prelomu tisočletja ter v naslednjem letu so se nadaljevali prilivi neposrednih tujih investicij v države CEE. V večini primerov je bilo to povezano zlasti z obsežno privatizacijo v teh državah. Če za primer bolj podrobno pogledamo Poljsko, je le-ta v letu 2000 prodala za 4 milijarde USD vreden večinski delež podjetja Telekomunikacija Polska, ki ga je kupil France Telecom (Francija). To je bila v tem letu tudi največja transakcija v zvezi z neposrednimi tujimi investicijami na Poljskem, prav tako pa tudi največja prodaja premoženja v procesu privatizacije. Na Češkem je bilo opaziti precejšen delež »greenfield« investicij, na Madžarskem pa poleg tega tudi zasebne čezmejne združitve in pripojitve (M&As – angl. Mergers and Aquisitions).

Za razliko od ostalega sveta, kjer so v letu 2001 (pa tudi 2002) že zabeležili globalni trend upadanja NTI, se je priliv v proučevanih državah še povečal, njihov skupni delež v celotnih svetovnih tokovih neposrednih tujih investicij pa je zrasel iz 2 odstotkov v letu 2000 na 3,7 odstotkov v letu 2001. Investitorji so kot najpomembnejše faktorje za njihove odločitve navajali predvsem stabilno okolje ter precej privlačno lokacijo zlasti tistih držav, ki so si prizadevale za čim hitrejši vstop v Evropsko Unijo.

Pogled na sliko 1 (glej Priloga 1) nam pove, da so glavne prejemnice ostale predvsem Poljska, Češka in Madžarska – pravzaprav ostaja slika povečini nespremenjena že od leta 1990, v tem letu pa se je skupini pridružila še Slovaška. Če vzamemo pod drobnogled posamezne države, lahko rečemo, da je na primer Poljska, ena izmed vodilnih prejemnic v regiji vse od leta 1996, v letu 2001 utrpela padec NTI, in sicer iz 9,3 milijard USD v prejšnjem letu na 8,8 mrd v tem letu. Glavne razloge so ekonomisti našli predvsem v

značilnostih poljskega gospodarstva, šlo je namreč za zaključek privatizacije ter številne, tudi s tem povezane makroekonomske probleme. Država je nato objavila nove obsežne programske sheme za pridobitev tujih investicij, v mnogih pogledih precej podobne tistim, ki so jih že poznali na Madžarskem in Češkem. Ravno slednja pa se v tem letu lahko pohvali s precejšnjimi »greenfield« investicijami, za primer navedimo le področje avtomobilske industrije; gre za nove objekte Toyote (Japonska) in skupine PSA (Francija). Ravno to pa je odprlo nove priložnosti za razmah češke avtomobilske industrije, ki je na ta način lahko razširila svojo ponudbo preko tradicionalne Škode in Volkswagna. Madžarska je v letu 2001 povečala priliv NTI na 2,4 milijarde USD, gre za največji priliv neposrednih tujih investicij po zaključku privatizacije leta 1998. Na Slovaškem pa so se tuje naložbe nekoliko znižale, vendar pa so bile kljub temu druge najvišje vse od začetka njene tranzicije v tržno ekonomijo (World Investment Report, 2002, str. 71).

Večina ostalih držav Srednje in Vzhodne Evrope je prav tako zabeležila porast neposrednih tujih investicij, glavni razlogi pa so bili predvsem stabilnost teh držav, nadpovprečne stopnje rasti ter do neke mere še vedno trajajoča privatizacija v teh državah. Na primer Slovenija je ravno v tem obdobju odprla tujim investitorjem nekatere glavne panoge, zlasti telekomunikacije in bančni sektor.

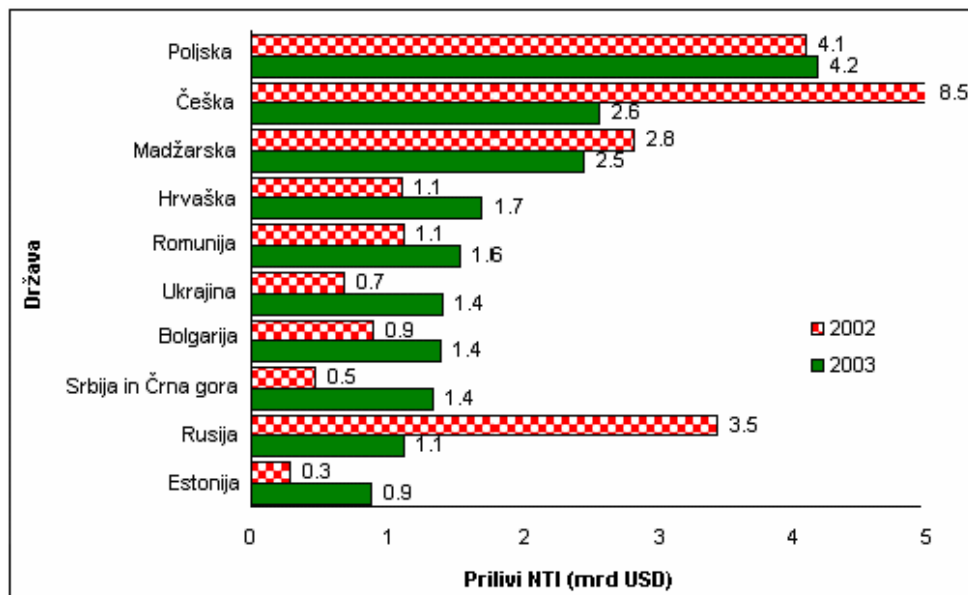
Tuje naložbe v države CEE so v letu 2003 doživele znaten preobrat, saj je prišlo do znižanja, in sicer iz rekordnih 31 milijard USD v predhodnem letu na 21 milijard USD, kar je v največji meri predvsem posledica zaključka privatizacije na Češkem in Slovaškem, s čimer so se močno zmanjšale tudi tuje naložbe. Približno polovica proučevanih držav (Slovaška, Estonija, Litva, Latvija, Slovenija) je prejela manj kot 1 milijardo USD sredstev iz naslova NTI. Na prvem mestu med prejemniki pa je bila zagotovo Poljska, ki je tako zamenjala dolgo vodečo Češko.

Nove investicije, tako imenovani »greenfield projekti«, ki so nedvomno obstajale, vendar v manjši meri ter razpršene na dolgoročno obdobje, niso mogle nemudoma nadomestiti padec tistih NTI, ki so bile povezane z privatizacijo. Da sta ravno ti dve državi privabili največ NTI, tudi greenfield investicij, gre zahvala dejstvu, da sta bili tako Češka kot Slovaška izbrani kot lokaciji za izgradnjo novih avtomobilskih podružnic mednarodnih transnacionalnih korporacij (TNC) avtomobilske industrije (Toyota-PSA na Češkem in PSA-Hyundai na Slovaškem). In ravno zahvaljujoč tem projektom, je bila Slovaška na dobri poti, da postane glavno evropsko središče pri ponudbi na področju avtomobilske industrije. Če pa ti dve državi izvzamemo, se je priliv NTI v ostali državah zmanjšal le za 1 milijardo USD, torej na 18 mrd USD.

Prilivi neposrednih tujih investicij so se povečali tudi v ostalih državah v regiji, in sicer iz 8,6 milijard dolarjev v letu 2002 na 9,5 milijard dolarjev v letu 2003, kar predstavlja povečanje njihovega deleža v celotnih NTI iz 28% v letu 2002 na 45% v letu 2003. Takšen rezultat lahko pripišemo še vedno trajajoči privatizaciji v nekaterih državah (na primer

Bolgarija, Romunija), kar pa se seveda ne more primerjati s precej bolj obsežno privatizacijo na Češkem, Madžarskem ter na Poljskem (World Investment Report, 2004, str. 70).

Slika 5: Prilivi NTI v države Srednje in Vzhodne Evrope v letu 2003 (mrd USD)



Vir: World Investment report, 2004, str. 77.

Češka je od sredine leta 2004 do sredine leta 2005 postavila nov rekord pri obsegu neposrednih investicij v svoje gospodarstvo. V tem obdobju je namreč dosegla vrednost 7,3 milijarde evrov tujih vlaganj. Vladna agencija za razvoj in spodbujanje tujih vlaganj CzechInvesta in Češka narodna banka sta navajali, da je k tej številki močno pripomogla tudi prodaja nacionalne telefonske družbe Telekom Špancem ter velikega naftnega velikana Unipetrola Poljakom.

Ker so tuji velik del denarja vložili tudi v nove poslovne projekte, so bile skupne tuje naložbe na Češkem v tem obdobju najvišje v češki zgodovini. Večino denarja so namenili za velika tehnološka središča in strateške servise, ki naj bi zadovoljevali potrebe celotne Evrope, kot primere lahko navedemo DHL, UPS ter avtomobilske servise. Največji posamezni tuji vlagatelj v letu 2005 je bilo japonsko podjetje Daikin, ki je v Brnu začelo s proizvodnjo kompresorjev, zanjo pa naj bi vložilo kar 270 milijonov evrov (Košutić, 2005, str. 9).

Zanimivo je, da je znano svetovalno podjetje Ernst & Young Češko Republiko uvrstilo med deset držav, ki so najbolj mikavne za tuje vlagatelje, pri čemer pa se zanjo še vedno odločajo zaradi razmeroma poceni in izredno dobro izobražene delovne ter zaradi njene lege v zemljepisnem središču Evrope. Čehi sami pa bi radi, da bi tuji kapital bolj pritekal zaradi njihove poslovne razvitosti in modernosti, ne pa zaradi nizke ravni plač. Korak v tej smeri so tako naredili proti koncu leta 2005, ko so uvedli nove olajšave za večino

zaposlenih Čehov, ki zaslužijo manj kot tisoč evrov na mesec. Parlament v Pragi je sprejel zakon na podlagi katerega naj bi kar 90 odstotkov zaposlenih pri davku prihranilo povprečno okoli 130 evrov na leto, medtem ko naj bi bili bolj plačani bolj obdavčeni (Košutić, 2005, str. 9).

Prilivi neposrednih tujih investicij so bili tudi v letu 2005 nad pričakovanji, saj so se povečali skoraj za 50 odstotkov (na 25,3 milijard dolarjev iz prejšnjih 17,2 milijard v letu 2004). Največ neposrednih tujih investicij so dosegle Češka, Slovaška, Poljska, Madžarska ter Estonija. Poleg tega so države CEE dosegle izjemen napredek pri reformah, zlasti tistih s katerimi se je dokončno zaključil tranzicijski proces. Tako je na primer Poljska na področju finančnega sektorja zmanjšala število in vlogo državnih bank ter uvedla močnejši nadzor, poleg tega pa spremenila tudi način upravljanja podjetij ter njihovo prestrukturiranje. Vse te izboljšave so pomagale Poljski obdržati status ene izmed vodilnih tranzicijskih držav. Češka je izboljšala svoj finančni sektor, še posebej z reformami bančnega sektorja in tržno kapitalizacijo. Madžarska je izboljšala načine vodenja in upravljanja podjetij ter uredila trg vrednostnih papirjev, prav tako tudi Slovaška, Litva pa je nadaljnji napredek videla zlasti v obsežni privatizaciji ter bančni reformi. V splošnem lahko rečemo, da je bančni sektor v regiji zdaj okrepljen, predvsem z visokim odstotkom tujega lastništva in relativno dobrim nadzorom, še vedno pa ostajajo nekatera tveganja, zlasti na področju fiskalne politike ter brezposelnosti (Evropska banka za obnovo in razvoj, 2006).

Slovenija v tem obdobju ni zabeležila velikih prilivov neposrednih tujih investicij. Med pomembne razloge lahko prištejemo predvsem slovenski model privatizacije (le-ta je že vnaprej izločil tuje investitorje in jim s tem onemogočil večje nakupe v slovenskih podjetjih), majhnost domačega trga, visoko ceno dela v primerjavi z drugimi državami v regiji, pomanjkanje ustreznih stavbnih zemljišč za predelovalne dejavnosti ter premalo ofenzivno politiko na področju spodbujanja NTI. Na majhno zanimanje tujcev za slovenska podjetja pa je vplival tudi nedokončan pravni okvir ekonomskega delovanja ter problemi z zagotovitvijo poslovnih prostorov (predvsem za proizvodno aktivnost). Tujih vlaganj v obliki javno – zasebnih partnerstev je bilo malo, saj tudi to področje ni bilo ustrezno zakonsko regulirano. Vendar pa po vstopu Slovenije v Evropsko Unijo beležimo povečan interes tujih vlagateljev za investiranje v Slovenijo. Kljub temu pa na področju tujih investicij še vedno ni bil dosežen preboj, ki bi omogočil, da bi tuje investicije pomembneje prispevale h gospodarski rasti (Program vlade RS za spodbujanje NTI 2005-2009, 2005, str. 2).

Nove članice EU so še pred članstvom morale izvesti proces harmonizacije njihove zakonodaje z zakonodajo Evropske Unije. Tako se je izboljšalo predvsem t.i. poslovno okolje, predvsem z odpravo številnih birokratskih ovir za ustanovitev podjetja, uzakonjanje razmerij med delničarji in podjetjem ter uveljavljanjem varnostnih regulativ. Za te države je zelo pomembna tudi vloga Evropske banke za obnovo in razvoj (EBRD), saj naj bi tudi

v prihodnje veliko vlagala v njihov bančni sektor, zavarovalnice ter vzajemne sklade. Prav tako naj bi vzpodbujala razvoj kapitalskih trgov v posameznih državah. Predvsem pa bo njen pomemben cilj nadaljnje tesno sodelovanje z Evropsko Unijo, še posebej pri infrastrukturnih projektih, zlasti transportu.

6.2.2 Izhodne investicije

Izhodne investicije iz držav CEE so bile na začetku našega proučevanega obdobja (torej v letu 1997) še na precej nizki ravni, saj so znašale 'le' 3,4 milijarde ameriških dolarjev. Približno 2 milijardi teh sredstev je prišlo iz Rusije, ostalo pa predvsem iz Madžarske in Estonije. So pa strokovnjaki v tem obdobju opozarjali tudi na morebitno nepopolnost statističnih podatkov, saj nekatera domača podjetja niso želela objaviti podatkov o njihovih izhodnih investicijah. Poleg tega so že takrat prevladovala mnenja, da so izhodne investicije precej bolj obsežne kot pa je bilo to uradno prikazano. Prav tako naj bi se ves čas povečevale predvsem zaradi izgube konkurenčnosti domačih podjetij, ki so jo le-te dosegale na račun nizkih plač. Šlo je v prvi vrsti za tekstilno industrijo, poleg tega pa tudi za obutveno ter druge delovno intenzivne panoge. Tako se je že takrat pokazalo, da so posamezne države, ki so v tranziciji hitreje napredovale, na primer Češka, Madžarska, Slovenija, že začele investirati v tujino.

V naslednjem letu so se izhodne investicije iz regije zmanjšale na dobri dve milijardi dolarjev. Še vedno je največ investirala Rusija, porast pa je bilo opaziti tudi pri Poljski (iz 45 milijonov USD v letu 1997 na 163 milijonov USD v letu 1998). Skromni porast izhodnih investicij pa je bil opazen tudi pri Češki in Madžarski. Kasneje so izhodne investicije iz držav CEE precej nihale – v letu 2000 dosegle številko 4 milijarde USD ter se v letu 2001 zmanjšale na 3,5 milijarde USD. Še vedno sta bili vodilni na tem področju Rusija in Madžarska, začele pa so slediti tudi manjše države (Estonija, Slovenija), katerih investicije pa so bile orientirane predvsem na sosednje države (World Investment Report, 1998-2002).

Zanimiv preobrat se je zgodil v letu 2003, ko je ob že omenjenem padcu vhodnih NTI prišlo do porasta izhodnih investicij iz držav Srednje in Vzhodne Evrope, in sicer kar na 7 milijard USD (5 mrd USD v letu 2002). Levji delež teh izhodnih investicij je še vedno prispevala Rusija, kar 59 odstotkov. Strokovnjaki so ugotovili, da je glavni razlog za to predvsem velikost ruskih podjetij, ki so bila precej večja kot podjetja v ostalih CEE državah in so zato tudi lažje investirala določen delež svojih sredstev v tujino. Ostale države so investirale v manjšem obsegu, predvsem je šlo za združevanja in manjše nakupe, v veliko manjši meri pa za »greenfield« investicije.

6.2.3 Izvor neposrednih tujih investicij v države CEE

V nasprotju z nadaljnjim potekom vlaganj, kjer so glavnino prevzeli evropski investitorji, so bila v letu 1997 glavni tuji viri neposrednih tujih investicij predvsem ameriška podjetja,

nato pa sta sledili še Nemčija in Nizozemska. Pri tem so bile ameriške TNC pomembne predvsem za Poljsko, medtem ko so bile nemške TNC najbolj pomembne za Češko in Madžarsko ter drugi najpomembnejši vir za Poljsko in Slovenijo.

Že v naslednjih letih pa so začeli prevladovati predvsem investitorji iz držav članic Evropske Unije, njihove investicije so znašale približno dve tretjini vseh tujih naložb. Investitorji iz ZDA pa so dosegli približno 15 odstotni delež pri naložbah v države Srednje in Vzhodne Evrope (podatek za leto 1998). V tabeli 5 so prikazani podatki o deležu investicij posameznih držav v obravnavane CEE države, za sredino proučevanega obdobja, to je za leto 2000.

Tabela 5: Geografski izvor NTI v države Srednje in Vzhodne Evrope, leto 2000 (v odstotkih)

Država	Nemčija	Nizozemska	Avstrija	Ostala EU	Francija	Velika Britanija	Ostala Zahodna Evropa	ZDA
Delež investicij v države CEE (%)	18	12	7	7	6	6	6	16

Vir: World Investment Report, 2000, str. 67.

6.2.4 *Sektorska sestava neposrednih tujih investicij v države CEE*

Na začetku našega proučevanega obdobja je bilo še vedno veliko vlaganj v naravna bogastva in vire, poleg tega pa tudi v proizvodnjo in vse bolj prevladujoč storitveni sektor. Kasneje, nekje na sredini obdobja (leto 2000) pa so glavnino vlaganj predstavljala predvsem trgovina in finance, obenem pa so se že začeli kazati trendi vlaganj v transport in komunikacije, v ospredje je začel prihajati kvartalni sektor. Opazen je bil že precej nizek delež vlaganj v industrijo, zlasti so se močno zmanjšale investicije v tradicionalno težko industrijo.

Tabela 6: Neposredna tuja vlaganja po sektorjih za izbrane države v letu 2000 (v odstotkih)

Sektor	Industrija (%)	Trgovina (%)	Finance (%)	Transport & Komunik. (%)	Sekund. Sektor (%)	Terciarni sektor (%)
Država						
Češka	n.p.*	15	15	11	38	61
Madžarska	16	15	11	n.p.	37	62
Poljska	8	17	20	n.p.	43	57
Slovaška	n.p.	12	12	17	n.p.	n.p.
Litva	n.p.	23	16	17	n.p.	n.p.
Latvija	n.p.	22	16	16	16	76
Estonija	n.p.	13	26	22	n.p.	n.p.
Slovenija	13	14	26	n.p.	41	57

*n.p. – ni podatka

Vir: Mencinger, 2003, str. 28.

Na področju industrijskih panog so prevladovale predvsem neposredne tuje investicije v avtomobilsko industrijo, zlasti so bili predvideni projekti na Slovaškem (skupina PSA), Madžarskem (Audi, Suzuki) ter na Češkem (Hyundai). Slednji se nanaša predvsem na zadnje obdobje, saj je bil objavljen šele v tem letu, in sicer gre za veliko neposredno tujo investicijo, katere zmogljivosti bodo kar 300 tisoč avtomobilov na leto, zaposlovala pa bo okrog tisoč ljudi. Končna pogodba je bila podpisana maja, takoj za tem pa se je začela gradnja. Celoten projekt bo stal okoli milijardo evrov, v povezane družbe pa bo vloženi 600 milijonov evrov, s čimer naj bi se po napovedih odprlo še devet tisoč delovnih mest. Za to naložbo naj bi se potegovala tudi Madžarska, vendar pa je ponudila slabše pogoje, saj je češka vlada ponudila olajšave v vrednosti 15 odstotkov naložbe (Lazarevič, 2006, str. 15).

Tudi Slovaška se lahko ponaša s precej obsežno neposredno tujo investicijo v avtomobilski industriji saj je bila ravno v tem letu končana izgradnja tovarne korejskega proizvajalca avtomobilov Kia Motors. Tovarna stoji v slovaškem mestu Žilna in je njegova prva v Evropi nasploh. Gradnja naj bi stala okrog milijardo evrov, poskusna proizvodnja pa je že stekla. Do leta 2009 nameravajo zaposliti 3000 delavcev ter na letni ravni izdelati 300 tisoč vozil (Lukić, 2006, str. 12).

6.2.5 Obseg NTI

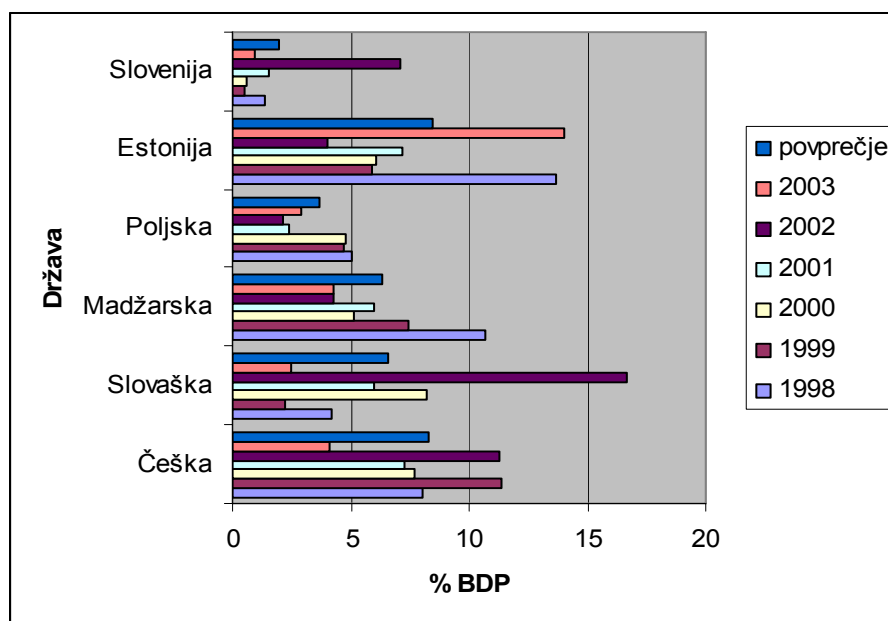
Za konec poglavja pogledimo še podatke o povprečnih letnih prilivih neposrednih tujih investicij kot odstotek bruto domačega proizvoda za proučevano obdobje, to je za leta od 1998-2003. Podatki kažejo, da so posamezne države dosegle tudi več kot 10 odstotni delež BDP pri povprečnem letnem prilivu neposrednih tujih investicij, kar seveda že lahko štejemo za precej lep uspeh. Pri tem je sta na začetku obdobja najbolj izpostavljeni Madžarska in Estonija, pomembne prilive pa sta dosegli tudi Češka ter Slovaška. Slovenija je, kot že omenjeno, v proučevanem obdobju zabeležila manjši obseg neposrednih tujih investicij, zlasti v primerjavi z najvidnejšimi državami CEE. Iz tabele pa je pri večini držav zaznati tudi trend zmanjševanja prilivov neposrednih tujih naložb, posebej proti koncu proučevanega obdobja.

Tabela 7: Povprečni letni prilivi NTI kot % BDP v obdobju 1998-2003 (v odstotkih)

Leto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	povprečje
Država							
Češka	8,0	11,4	7,7	7,3	11,3	4,1	8,3
Slovaška	4,2	2,2	8,2	6,0	16,7	2,5	6,6
Madžarska	10,7	7,4	5,1	6,0	4,3	4,3	6,3
Poljska	5,0	4,7	4,8	2,4	2,1	2,9	3,7
Estonija	13,7	5,9	6,1	7,2	4,0	14,0	8,5
Slovenija	1,4	0,5	0,6	1,5	7,1	0,9	2,0

Vir: World Investment Report, 2004, str. 75.

Slika 6: Povprečni letni prilivi kot % BDP v obdobju 1998-2003 (v odstotkih)



Vir: Podatki iz Tabele 7 (na str. 36).

7 KAKO NAJ DRŽAVE CEE RAVNAJO PRI PRIVABLJANJU NTI

S tem poglavjem želim prikazati predvsem kako naj države Srednje in Vzhodne Evrope (pa tudi druge) ravnajo, da bodo privabile čim več tujih naložb. Zlasti je to pomembno za države, v katerih še vedno poteka privatizacija (na primer Bolgarija, Romunija, druge manj razvite države v regiji), saj so zanje tuje naložbe še posebej pomembne kot najboljši vir in lepa priložnost za čim hitrejšo transformacijo gospodarstva v uspešno tržno ekonomijo, ki je lahko konkurenčna in se povsem upravičeno primerja z razvitimi zahodnoevropskimi gospodarstvi. Pomembno je, da se te države učijo iz napak in izkušenj bolj razvitih državah vzhodnega bloka, ki so že prešle to fazo in danes sodijo v skupino razvitih držav Srednje in Vzhodne Evrope (Češka, Slovaška, Poljska, Slovenija).

Dejstvo je, da se od neposrednih tujih investicij pričakuje zlasti pozitivne učinke na razvoj, prestrukturiranje, pospešeno specializacijo ter s tem tudi dvig učinkovitosti. Poleg tega naj bi ugodno vplivale tudi na boljše izkoriščenost kapacitet, na boljše alokacijo virov ter na dvig produktivnosti oziroma konkurenčnosti. Skratka neposredno investiranje v tujini je tudi ena od metod doseganja nacionalnih razvojnih ciljev.

Relativni pomen politike pospeševanja neposrednega investiranja v tujini je različen glede na stopnjo razvoja države (nižji ali nikakršen na zelo nizki stopnji, nato z razvojem gospodarstva raste ter konča na zelo visoki stopnji razvoja, nato zopet upade). Države CEE, ki so prešle fazo tranzicije, torej proces intenzivnega prestrukturiranja ter umeščanja v mednarodno delitev dela, so v tem obdobju potrebovale aktivnejšo vlogo države v procesu internacionalizacije. Kot že omenjeno v predhodnih poglavjih, je internacionalizacija podjetij ena od metod pospešenega prestrukturiranja gospodarstva,

večanja tržnih deležev, krepite nacionalne konkurenčnosti, diverzificiranja izvoza oziroma gospodarske strukture v smeri povečevanja dodane vrednosti ter prodora na nova tržišča. Vse to pa seveda niso le podjetniški, temveč predvsem narodnogospodarski cilji. Za doseganje takšnih ciljev pa so potrebne posebne spodbude s strani vlade, in sicer s sprejetjem različnih zakonov ter predpisov.

Predvsem je nujno, da se vsaka država promovira kot možna lokacija za neposredne tuje investicije, veliko je treba postoriti zlasti na področju prepoznavnosti, poleg tega pa je potrebno imeti tudi individualni pristop do tujih investorjev, ki jim v primeru težav država priskoči na pomoč. To bi morale upoštevati predvsem manjše države, saj velja, da zaradi majhnosti trga niso zelo konkurenčne lokacije za neposredne tuje investicije. Izkušnje kažejo, da tuji investitorji prihajajo predvsem iz razvitih sosednjih držav ter trgovinskih partneric, navadno gre za manjše in srednje velike države (večje raje investirajo na velika tržišča), poleg tega pa je največ držav, katerih podjetja so že imela kakršnekoli stike z državo gostiteljico. Lahko rečemo, da obstaja tudi prednost majhnega tržišča za neposredne tuje investicije, saj gre za tržno nišo kjer občutljivost na svetovne tokove neposrednih tujih investicij ni tako velika.

Navedimo le nekaj namigov, kako bodo države uspešno privabile čimveč tujih investicij (Dunning, Rojec, 1993, str. 24). Predvsem je kot prvo pomembna ustanovitev agencije za neposredne tuje investicije ter promocijo države. Zelo priporočljivo je, da so podružnice te agencije locirane tudi v tujini oziroma da so postavljeni temelji za dobro sodelovanje s tujimi agencijami, vsi zaposleni v njej pa dobro strokovno usposobljeni. Nadalje je pomemben jasen in natančno začrtan cilj posameznih neposrednih tujih investicij (pomen imajo predvsem prave investicije, ki izboljšajo konkurenčno prednost države). Države CEE morajo imeti izdelano jasno strategijo v procesu privatizacije ter sodelovanja tujcev pri tem. Glavna kritika pri privatiziranju gospodarstev CEE s pomočjo neposrednih tujih investicij, je v večini primerov izguba večinskega lastniškega deleža države ter posledično izguba nadzora nad strateško pomembnimi panogami in podjetji. Države naj bi zato poskušale ohraniti večinski delež v podjetjih, ki imajo mednarodno uveljavljene blagovne znamke, tistih, ki intenzivno uporabljajo domače produkcijske faktorje in strokovno znanje ter tistih, ki imajo monopolni položaj na domačem trgu. In nenazadnje naj bi država v primeru prodaje državnega premoženja tujcem zagotovila transparentne postopke prevzemov podjetij, konkurenčnost ponudb za odkup podjetij (neke vrste dražba) ter zavarovala manjšinske delničarje.

Danes imajo razvite države le malo regulative, ki bi omejevala neposredne tuje investicije v tujino. Kar je ostalo omejitev, pa se prvenstveno nanašajo na morebitne izredne politične in ekonomske okoliščine. Procesi liberalizacije v razvitem svetu so vplivali tudi na liberalizacijo neposrednega investiranja držav CEE, ki so bile sicer tradicionalno precej nenaklonjene odlivu kapitala v tujino in so ga z raznimi instrumenti ekonomske politike tudi omejevale.

7.1 Glavne ovire pri investiranju v tujini

Investitorji v države Srednje in Vzhodne Evrope so kot glavne ovire opredelili zlasti pomanjkanje znanja, informacij, ustreznih kadrov ter kapitala. Nadalje so tu težave oziroma neznanje v zvezi z nadzorom in upravljanjem podjetja, visokimi stroški trženja, neprijaznim davčnim, pravnim in administrativnim okoljem (nepoznavanje tega okolja), oddaljenostjo in drugo (glej Priloga 5).

Vendar pa so se po mnenju mnogih podjetij dandanes številne ovire že občutno zmanjšale, zlasti tiste povezane z politično nestabilnostjo, visokimi carinskimi stopnjami (le-te so se z vstopom držav v Evropsko Unijo povsem odpravile), ekonomsko nestabilnostjo, nerazvito infrastrukturo ter prenosom dobička. Še posebej razveseljivo pa je, da so se v večini držav CEE zmanjšale cene za nakup ali najem industrijskih zemljišč. Prav tako so se, glede na prejšnja leta, zmanjšale ovire zaradi neurejenih zakonodaj. Še vedno pa daljši čas razreševanja zahtevajo predvsem zapleteni administrativni postopki, težave pri odpuščanju zaposlenih ter povečevanje stroškov delovne sile. Odpraviti bo potrebno tudi predsodke ljudi do tujega kapitala ter oslabiti druge psihološke ovire. To so torej področja katerim bo v prihodnosti potrebno posvetiti posebno pozornost, saj bo šele ob spremembi splošne klime v državi možno privabiti in obdržati večje število neposrednih tujih investicij.

7.2 Programi za pospeševanje neposrednih tujih investicij

V preteklosti so se že razvili številni programi za pospeševanje neposrednih tujih investicij v tujino, prav tako tudi za privabljanje le-teh iz tujine. Ekonomsko gledano so ti programi temeljili na dveh izhodiščih. Kot prvo, da neposredne tuje investicije v tujini pozitivno vplivajo na gospodarski razvoj tako države investitorice kot tudi države prejemnice in kot drugo, da brez spodbud investitorji ne bi investirali v manj privlačne države ali pa bi investirali v podoptimalnem obsegu.

Osrednja točka in namen teh programov je predvsem spodbujanje in pomoč razvitim in manj razvitim državam pri dvigu njihove konkurenčnosti oziroma zagotavljanje potencialnim investitorjem takšno pomoč, ki bo odtehtala manjšo atraktivnost in večje tveganje investiranja v tujini nasploh ter jih spodbudila k realizaciji investiranja v tujini. Podjetja se namreč pri svojem delovanju srečujejo s številnimi tržnimi pomanjkljivostmi, ki so v poslovanju zunaj matične države še toliko bolj opazne. Kažejo se lahko predvsem v pomanjkanju informacij, nepoznavanju administrativnih zahtev, interesov za investiranje v tujini, nerazumevanju tuje regulative in drugo. Vse te težave so še toliko bolj izrazite za mala in srednja podjetja ter za investiranje v manj razvitih državah. Izkušnje pa kažejo, da so pri realizaciji svojih ciljev na področju neposrednega investiranja v tujino najuspešnejše tiste države, ki (Svetličič, Rojec, Trtnik, 1999, str. 14):

- imajo izdelan program investiranja, ki je natančno usmerjen na določeno državo, regijo, sektor, dejavnost, podjetje;

- imajo že vzpostavljene povezave z državami prejemnicami (regionalne agencije v posameznih državah);
- uspejo spodbuditi neposredne tuje investicije v tujino, do katerih sicer ne bi prišlo (pri tem pa je seveda potrebno upoštevati stroške in koristi različnih promocijskih programov);
- tiste, kjer ena sama institucija deluje kot koordinator za vse dejavnosti na tem področju;
- tiste, kjer imajo na voljo dovolj velike administrativne zmožnosti.

Ko se država enkrat opredeli za aktivno politiko pospeševanja neposrednega tujega investiranja v tujino ter za eno osrednjo institucijo, ki bo promovirala to državo kot privlačno lokacijo za tuje NTI, se seveda postavi vprašanje, katere naj bodo konkretne pospeševalne aktivnosti ter kako naj jih osrednja institucija opravlja.

Izkušnje tranzicijskih držav, ki so že prešle to začetno fazo kažejo, da so se podjetja v svojih prvih korakih na poti internacionalizacije običajno lotile bližnjih trgov. Največkrat so bile to sosednje države ali pa tiste, ki imajo isti jezik oziroma jezik, ki je v državi investitorici splošno znan. Dejstvo je, da bolj oddaljene države največkrat pomenijo večje tveganje, tako zaradi velike oddaljenosti, kot tudi zaradi nepoznavanja in višjih stroškov poslovanja na večje razdalje. To pa vsekakor ni nekaj, kar bi si tranzicijske države, pri svojih že tako velikih težavah, lahko privoščile.

Med ukrepi neposredne pomoči potencialnim investitorjem, ki so zelo priporočljivi tudi za države Srednje in Vzhodne Evrope, lahko poudarimo zlasti naslednje (Svetličič, Rojec, Trtnik, 1999, str. 18) :

- pomoč pri izdelavi poslovnih strategij;
- iskanje poslovnih priložnosti v tujini (nudenje na primer finančne pomoči ter svetovanja);
- spodbujanje inovacij ter integracije domačih podjetij, da bi na ta način nastala večja podjetja, ki bi lažje internacionalizirala svojo dejavnost, ne nazadnje lahko tudi spodbujanje razvoja lastnih multinacionalk;
- spodbujanje investicij v naravi (lastna oprema ali proizvodi, know how,...) in tistih, ki generirajo izvoz;
- posebno je še pomembno spodbujanje investicij v izbranih dejavnostih, ki so bodisi prioritete z vidika prestrukturiranja (na primer delovno intenzivne standardizirane dejavnosti) bodisi ker morajo internacionalizirati svojo dejavnost zaradi razvojnih ali tržnih razlogov.

Na drugi strani so potrebne tudi spodbude in pomoči, ki jih v korist neposrednih tujih investicij lahko izvede država. To so predvsem fiskalni in davčni ukrepi, na primer:

- nudenje ugodnejših kreditov kadar investicija v tujini prispeva k prestrukturiranju podjetja, kreira dodatna delovna mesta oziroma prispeva k tehnološki preobrazbi in posodabljanju;

- davčne olajšave (na primer neplačevanje davkov v primeru, da dobičke repatriira ali reinvestira);
- neposredne subvencije za posamezne razvojno pomembne projekte - v tem primeru bi investitor izdelal študijo izvedljivosti, ki bi jo moral v primeru večjih projektov, ki bi dobili znatne subvencije oziroma olajšave, tudi predložiti;
- ustanovitev posebne službe in sklada za pomoč pri izdelavi teh študij izvedljivosti;
- možna je oprostitev plačila davka na dobiček za določeno obdobje;
- sofinanciranje tržnih raziskav ter pomoč pri dopolnilnem šolanju in izpopolnjevanju kadrov za potrebe takšnih naložb.

Nadalje so pomembni tudi ukrepi institucionalne vladne podpore, med katere sodijo:

- pospešeno sklepanje meddržavnih sporazumov o zavarovanju investicij, izogibanje dvojnemu obdavčenju ter pristop k ustreznim regionalnim ter multilateralnim instrumentom, ker je to cenejši način od sklepanja bilateralnih sporazumov;
- pospeševanje združevanja podjetij s ciljem olajšati njihovo internacionalizacijo;
- posebne spodbude za posamezne strateške države, na primer tiste, ki so nam blizu ter tiste, s katerimi si želimo utrditi medsebojne odnose bodisi iz ekonomskih bodisi iz politično strateških razlogov;
- urejanje oziroma pospeševanje šolanja kadrov za potrebe internacionalizacije dejavnosti zlasti majhnih in srednjih podjetij.

Zaradi vsega naštetega so države CEE, za katere je bilo pomembno privabiti kar največ tujih investicij kmalu spoznale, da je nujna čimprejšnja ustanovitev agencije oziroma službe, ki bi se ukvarjala izključno z pripravo zakonske podlage za tuje investicije. Poleg tega naj bi bila njena naloga tudi odpravljanje ovir za investiranje, privabljanje neposrednih tujih investicij, pomoč za tuje investitorje, analiza možnosti za investiranje domačih podjetij v tujini ter ne nazadnje promocija države v svetu. Tako so že leta 1992 na Češkem ustanovili Czechinvest (Investment and Business Development Agency), Slovaška je ustanovila SARIO Agency (Slovak Investment and Trade Development Agency), Madžarska pa je svojo agencijo ITD Hungary (Hungarian Investment and Trade Development Agency) dobila leta 1993. Poljska je ustanovila PAIiZ (Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A.) leta 2003 – z združitvijo dveh organizacij; Polish Information and Foreign Investment Agency (1992) in Polish Information Agency (1991), Slovenija pa je leta 1995 ustanovila TIPO (Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije). Slednja se je leta 2005 povezala z Agencijo za podjetništvo in ustanovila JAPTI (Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije). Pomen in naloge teh agencij so se sčasoma razširile, tako da se danes v razvitih CEE državah ukvarjajo tudi z široko medijsko promocijo posameznih držav v tujini, predvsem z organizacijo raznih konferenc, poleg tega pa tudi z aktivnim razvojem domačih podjetij ter njihovim prodorom na tuje trge. Tako se je na primer slovenska agencija za spodbujanje neposrednih tujih naložb v preteklosti usmerila zlasti na dva cilja; na področje *spodbujanja NTI*, kjer je šlo predvsem za podporne storitve za tuje investitorje, trženje Slovenije kot

primerne lokacije za tuje investicije ter priprava sistemskih ukrepov za izboljšanje konkurenčnosti administrativnega in poslovnega okolja za tuje naložbe. Na drugi strani pa si je za cilj postavila *pospeševanje internacionalizacije*, kjer se je osredotočila na zbiranje in posredovanje zunanjetrgovinskih informacij, storitve za potencialne tuje kupce ter svetovanje podjetjem (Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije, 2005).

Vlade posameznih držav Srednje in Vzhodne Evrope pripravljajo tudi 4 ali 5-letne programe za spodbujanje neposrednih tujih investicij, da bi na ta način čim več iztržile od potencialnih tujih naložb ter s tem prispevale k stabilnosti, rasti in učinkovitosti države. Poleg tega pa se na ta način omogoči zmanjšanje razvojnega zaostanka, saj so, kot že rečeno, NTI pomemben dejavnik prenosa znanja, tehnologij ter učinkovite alokacije virov. Usmeritve samega programa so tako pomemben signal potencialnim tujim investitorjem ter drugim akterjem oblikovanja poslovnega okolja, da si posamezna država želi tujih investicij in da je pripravljena vzpostaviti tako poslovno okolje, ki bo za tuje investitorje privlačno in zanimivo.

Če za primer pogledamo Slovenijo, katere podatki so nam seveda najbližji, ugotovimo, da pravno podlago za spodbujanje neposrednih tujih investicij predstavlja Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (Uradni list RS, št. 86/04). Le-ta na primer v petem členu določa, da mora Vlada Republike Slovenije na predlog ministrstva, pristojnega za gospodarstvo, sprejeti program spodbujanja investicij za petletno obdobje in opredeliti način izvajanja nalog spodbujanja NTI, njihove prioritete in cilje, ki naj bi bili doseženi z izvajanjem teh nalog. V programu spodbujanja investicij je potrebno opredeliti tudi obseg in način financiranja ter kazalce za spremljanje učinkovitosti spodbujanja investicij. V ta namen je bil torej izdelan in julija 2005 tudi objavljen osnutek tako imenovanega Programa Vlade Republike Slovenije za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009, katerega sestavni del pa so tudi predstavništva slovenskega gospodarstva.

8 SKLEP

Na začetku 1990-ih let je mnogo zahodnih podjetij vstopilo na trge držav Srednje in Vzhodne Evrope, seveda z zaupanjem in brez velikega razmisleka o možnih težavah ter zahtevnostih tega področja. Tako je mnogo obetajočih poslovnih idej propadlo, predvsem zaradi pomanjkanja znanja o lokalnem okolju, to je vključno s socialnim, kulturnim in političnim področjem, nenazadnje pa tudi s področja človeških virov, torej upravljanja in ravnanja z njimi. Tuja podjetja so kmalu spoznala, da je takšno predznanje nujno potrebno za uspeh na teh trgih.

Dejstvo je, da so v vseh omenjenih državah Srednje in Vzhodne Evrope nekje do leta 1990 sledili socialistični ideologiji ter imeli zelo podobno ekonomsko strukturo, medtem ko je v

naslednjih dvanajstih letih med njimi prišlo do mnogih razlik. Pomembna odstopanja so se pokazala predvsem zaradi različnih stopenj uspešnosti vpeljave tržnega gospodarstva ter spremembe različnih politik. Pri tem so pomembno vlogo odigrale tudi neposredne tuje investicije, saj so se s pomočjo le-teh bivše socialistične države lažje odprle in vstopile na mednarodne trge ter se prilagodile njihovem načinu delovanja. Seveda je bilo od pripravljenosti posameznih držav, da sprejmejo in na široko odprejo vrata predvsem pozitivnim tujim naložbam odvisno, kako bodo le te uspešne. Jasno pa 'pametne' države niso sprejemale kar vseh investicij po vrsti, ampak je bilo potrebno natančno proučiti kakšni bodo njihovi stroški in koristi. Torej so bile pomembne samo tiste investicije, ki so dolgoročno prinesle dvig znanja in strokovnosti znotraj podjetja, novo reorganizacijo, stroje in opremo, svež začetni kapital, da se je podjetje lahko nemoteno razvijalo, poleg tega pa so podjetje tudi uvedle na mednarodne trge. Mnoga od teh podjetij so uspela predvsem zaradi tovrstnih tujih naložb, saj bi brez njih ob takratnem poslovanju in vse večji mednarodni konkurenci že zdavnaj propadla.

Skozi celotno diplomsko delo je razvidno, da so se neposredne tuje investicije v države CEE iz leta v leto povečevale ter pomagale postavljati te države ob bok najrazvitejšim Zahodnoevropskim državam. Seveda ni šlo brez težav, saj so posamezne države ob prevelikem navdušenju nad tujimi naložbami in pozitivnostjo le-teh, pozabile proučiti tudi možne negativne učinke tovrstnih investicij, še zlasti negativen vpliv na zaposlenost, uvoz ter druge makroekonomske kategorije. Tako se je zgodilo, da je posamezna tuja naložba državi prinesla več stroškov kot pa koristi. Na podlagi tovrstnih slabih izkušenj posameznih držav, so se druge, ki jih je privatizacija doletela nekoliko kasneje, na vse mogoče načine branile tujih naložb ter tujega kapitala, češ da bo država razprodana tujcem. Na drugi strani pa so bili tuji investitorji precej zainteresirani za vlaganja v teh državah, saj so videli nov potencial za znižanje stroškov (zlasti na področju delovne sile ter bližine surovin) ter možnost relativno enostavnega prodora na tuje trge.

Pri pridobivanju 'pozitivnih' neposrednih tujih investicij je potreben velik poudarek predvsem na politiki investicijskih spodbud, ki mora segati na vse ravni poslovanja podjetij ter delovanja države. Tako mora država kot celota pripraviti različne programe za spodbujanje NTI, kjer mora natančno opredeliti vse postopke ter načine za vstop in pridobivanje tujih investicij, poleg tega pa tudi področja, kjer bi bile tuje naložbe najbolj zaželene oziroma nujne. V zadnjih letih je pri spodbujevalni politiki opaziti predvsem določene trende, ki jih ne gre spregledati; gre na primer za prehajanje od avtomatičnega na selektivno oziroma kriterialno dodeljevanje vzpodbud, manj splošnih vzpodbud in več letih za točno določene namene, kot so uvajanje sodobne tehnologije, pospeševanje izvoza, raziskovalno razvojno delo, zaposlovanje (še posebej visokokvalificirane delovne sile), ekološko prijazni projekti in podobno. Nadalje lahko omenimo še manj subvencij pri finančnih vzpodbudah ter več vračljivih oblik financiranja, poleg tega pa tudi strožje, pogosto celo projektno spremljanje učinkovitosti dajanja vzpodbud ter ustrezne sankcije v primeru neustreznih rezultatov projekta za katerega so bile dane spodbude.

Sklenemo lahko, da so neposredne tuje investicije bivšim socialističnim državam omogočile relativno hitrejšo preobrazbo v tržno gospodarstvo ter preživetje številnih podjetij, ki bi brez njih v vse večji globalni konkurenci zagotovo propadla. Seveda je bilo pri tem pomembno paziti, da država neke investicije ni sprejela samo zato, da bi lažje splavala iz težav in ker je iluzionistično pričakovala, da se bo samo na ta način njeno ime poneslo na razvite trge. Nujno potrebno je bilo potencialno tujo naložbo natančno proučiti ter upoštevati vse njene prednosti in slabosti. In ne glede na številne slabe izkušnje nekaterih držav in mnenja strokovnjakov, da NTI lahko naredijo več škode kot koristi, še vedno menim, da so zlasti za nerazvite države, kar so bile nekoč tudi CEE države, nujno potrebne in zaželene, saj ima tako država bistveno več možnosti, da z nižjimi stroški vstopi na mednarodne trge ter vzpostavi dobre partnerske odnose z visoko razvitimi državami ter podjetji.

LITERATURA

1. Arhar France: Mednarodna integracija kapitala in dela. Ljubljana : ČGP DELO – TOZD Gospodarski Vestnik, 1984. 382 str.
2. Blomstrom M., Kokko A.: The Economics of Foreign Direct Investment Incentives. Stockholm : Stockholm School of Economics. Working paper No. 168, 2003. 192 str.
3. Dunning John, Rojec Matija: Foreign Privatization In Central & Eastern Europe. Central and Eastern European Privatization Network. Ljubljana, 1993, str. 9-27.
4. Harris Neil: European business. Houndmills, London : MacMillan, 1999. 348 str.
5. Hyder Akmal S., Abraha Desalegn: Strategic Alliances in Eastern and Central Europe. Amsterdam – Tokyo : Pergamon an Imprint of Elsevier Science. , 2003, str. 58-70.
6. Košutić Nino: Sedem milijard evrov tujih vlaganj na Češkem. Večer, Maribor, 05.11.2005, str. 9.
7. Lazarević Milan: Hyundai bo gradil tovarno na Češkem. Finance, Ljubljana, 28.03.2006, str. 15
8. Lukić Aleksander: Kia Zgradila tovarno na Slovaškem. Finance, Ljubljana, 09.05.2006, str. 12.
9. Mencinger Jože: Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?. Kyklos, Vol. 56(2003), str. 493-510.
10. Mencinger Jože: Tuje neposredne naložbe – mana z neba?. Kyklos, Vol. 56 (2003a), str. 16-32.
11. Meyer Klaus: Direct Investment in Economies in Transition. Copenhagen : Copenhagen Bussines School, 1998. 248 str.
12. Petrovčič Urška: NTI v Sloveniji in njihov vpliv na konkurenčnost slovenskega gospodarstva. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2003. 49 str.
13. Praprotnik Maja: Privatizacija v državah v tranziciji in brezposelnost kot posledica. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 47 str.
14. Prašnikar Janez et al.: Poprivatizacijsko obnašanje slovenskih podjetij. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 1999. 351 str.
15. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1993. 398 str.
16. Rojec Matija: Tuje Investicije v slovenski razvoj. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1994. 284 str.
17. Rojec Matija: Foreign Direct Investment in the Transformation process. Development and International Cooperation, 10(1994a), 18, str 5-26.
18. Rojec Matija: CEFTA Integration Process and Foreign Direct Investment. IB revija, Ljubljana, 1997, št. 5-6, str. 46-53.
19. Rojec Matija, Kovač Matej: Strategija spodbujanja neposrednih tujih investicij v Slovenijo v pogojih notranjega trga Evropske Unije. Prispevek v okviru projekta Slovenija v Evropski zvezi. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 1999. 13 str.

20. Rojec Matija, Stanojević Miroslav: Motivation and Strategic Consideration of Foreign Investors in Slovenia. Delovni zvezek Urada Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj, št. 1. Ljubljana : UMAR, 2001. 27 str.
21. Rühl Christof: The Competitiveness in Transition During Their Economic Depression and Recovery. Ljubljana : Open Society Institute, Slovenija, 1998. 178 str.
22. Senjur Marjan: Na potezi je država. Finance, Ljubljana. 1996, 15, str. 7-10.
23. Senjur Marjan: Makroekonomija. 3. spremenjena in dopolnjena izdaja. Maribor : MER-MER Evrocenter, 2001. 423 str.
24. Skok Meta: Makroekonomski vidiki neposrednih tujih investicij; Neposredna tuja vlaganja v Sloveniji. Primerjava Slovenije z državami v prehodu. Diplomsko delo, Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 41 str.
25. Svetličič Marjan, Rojec Matija, Andreja Trtnik: Strategija pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v tujino. Prispevek v okviru projekta Slovenija v Evropski zvezi. Ljubljana : Fakulteta za družbene vede, 1999. str 1-19.
26. Štebljaj Uroš: Zbogom naložba. Mladina, Ljubljana, 5.9.2005, str. 18.
27. Žnidaršič Kranjc Alenka: Investicijski skladi v Sloveniji – (ne)uspeh in za koga. Postojna, Dej, 1999. 425 str.

VIRI

1. CzechInvest – Investment and Business Development Agency. Uradna spletna stran. [URL: <http://www.czechinvest.org>], 2006.
2. ITD Hungary – Hungarian Investment and Trade Development Agency. Uradna spletna stran. [URL: <http://www.itd.hu>], 2006.
3. PAIIZ – Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A. Uradna spletna stran. [URL: <http://www.paiz.gov.pl>], 2006.
4. Pomladansko poročilo 2003. Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj, 2003. 105 str.
5. Privatization in Central and Eastern Europe 1991: Country Privatization Reports & Specific Implementation Issues. CEEP Annual Conference Series; No.2. Ljubljana : CEEP, 1992. 183 str.
6. Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009. Osnutek. Ljubljana, vlada RS, julij 2005.
7. SARIO Agency – Slovak Investment and Trade Development Agency. Uradna spletna stran. [URL: <http://www.sario.sk>], 2006.
8. Strategija razvoja Slovenije, Programsko področje, Gospodarstvo, verzija 2. Ljubljana. UMAR: [URL: <http://www.gov.si/umar/projekti/srs/gradiva/gosp2>], 2005.
9. TIPO – Agencija RS za gospodarsko promocijo Slovenije in tuje investicije. Uradna spletna stran. [URL: <http://www.gov.si/tipo/>], 2006.

10. Transition Report 1996. Economic Transition in Central and Eastern Europe, Baltic States and the CIS. London : London European Bank for Reconstruction and Development, 1996, str. 110-113.
11. Transition Report 1999. Economic Transition in Central and Eastern Europe, Baltic States and the CIS. London : London European Bank for Reconstruction and Development, 1999, str. 58-72.
12. Transition Report 2004. Economic Transition in Central and Eastern Europe, Baltic States and the CIS. London : London European Bank for Reconstruction and Development, 2004, str. 1-50.
13. World Investment Report: Trends and Determinants, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva : United Nations, 1998, str. 271-289.
14. World Investment Report: FDI and the Challenge of Development, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva : United Nations, 1999, str. 69-74.
15. World Investment Report: Cross – border Mergers and Acquisitions and Development, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva : United Nations, 2000, str. 64-79.
16. World Investment Report: Promoting Linkages, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva : United Nations, 2001, str. 34-39.
17. World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva : United Nations, 2002, str. 69-73.
18. World Investment Report: FDI Policies for Development: National and International Perspectives, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva : United Nations, 2003, str. 59-66.
19. World Investment Report: The Shift Towards Services, United Nations Conference on Trade and Development. New York : United Nations, 2004, str. 69-79.
20. World Investment Report: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva : United Nations, 2005, str. 74-78.
21. Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (Uradni list RS, št. 86/04).
22. Izvozno okno. [URL: <http://www.izvoznookno.si>], 2006.
23. EBRD - Evropska banka za obnovo in razvoj. [URL: <http://www.ebrd.com>], 2006.
24. OECD – Organization for Economic Co-operation and Development. [URL:<http://www.oecd.org>], 2003.
25. UNCTAD. [URL:<http://www.unctad.org>], 2004.

PRILOGA 1: Različni podatki za države Srednje in vzhodne Evrope

Tabela 1: Rast realnega bruto domačega proizvoda držav CEE v letih 1992-2003 (v odstotkih)

Država/leto	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Češka	-0,5	0,1	2,2	5,9	4,3	-0,8	-1	0,5	3,9	2,6	1,5	3,1
Madžarska	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	3,5	2,9
Poljska	2,6	3,8	5,2	7,0	6,0	6,8	4,8	4,1	4,0	1,0	1,4	3,8
Slovaška	-6,7	-3,7	6,2	5,8	6,1	4,6	4,2	1,5	2,0	3,8	4,4	4,2
Estonija	-14,2	-8,8	-1,6	4,5	4,5	10,5	5,2	-0,1	7,8	6,4	7,2	5,1
Latvija	-34,9	-14,9	2,2	-0,9	3,8	8,3	4,7	3,3	6,9	8,0	6,4	7,5
Litva	-21,3	-16,2	-9,8	3,3	4,7	7,0	7,3	-1,7	3,9	6,4	6,8	9
Romunija	-8,8	1,5	3,9	7,1	4,0	-6,1	-4,8	-1,2	1,8	5,3	4,9	4,9
Slovenija	-5,5	1,7	5,8	4,9	3,6	4,8	3,6	5,6	3,9	2,7	3,4	2,3

Vir: Transition Report, 1996, str. 112; Transition Report, 2004, str. 38.

Tabela 2: Plačilno-bilančni prilivi NTI v državah v tranziciji v letih 1993-2001 (v mio USD)

Država / Leto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	NTI/ BDP*
Češka	654	869	2562	1435	1286	3700	6313	4583	4316	52,8%
Madžarska	2339	1146	4453	2274	2167	2037	1977	1692	2414	49,60%
Poljska	580	542	1134	4498	4908	6365	7270	9342	8830	24,50%
Slovaška	134	170	157	351	174	562	354	2053	1475	30,50%
Estonija	160	225	205	150	266	581	305	387	538	47,10%
Latvija	45	214	180	323	521	357	348	47	170	34,50%
Litva	30	31	73	152	355	926	487	379	405	23,50%
Slovenija	113	128	176	194	375	248	181	176	724	18,20%

* Delež neposrednih tujih investicij v BDP za leto 2001

Vir: Pomladansko poročilo, 2003, str. 25.

Tabela 3: Pritoki tujih naložb za izbrane države CEE v obdobju 1999-2001 (v mrd USD)

Država / Leto	1999	2000	2001	2002
	Pritoki TNI v mrd USD			
Poljska	7,3	9,3	5,7	4,1
Češka	6,3	5,0	5,6	8,2
Madžarska	2,0	1,7	2,6	0,9
Slovaška	0,4	2,2	1,3	4,0
Estonija	0,3	0,4	0,5	0,3
Litva	0,5	0,4	0,4	0,8
Slovenija	0,1	0,1	0,5	1,9

Vir: OECD, 2003.

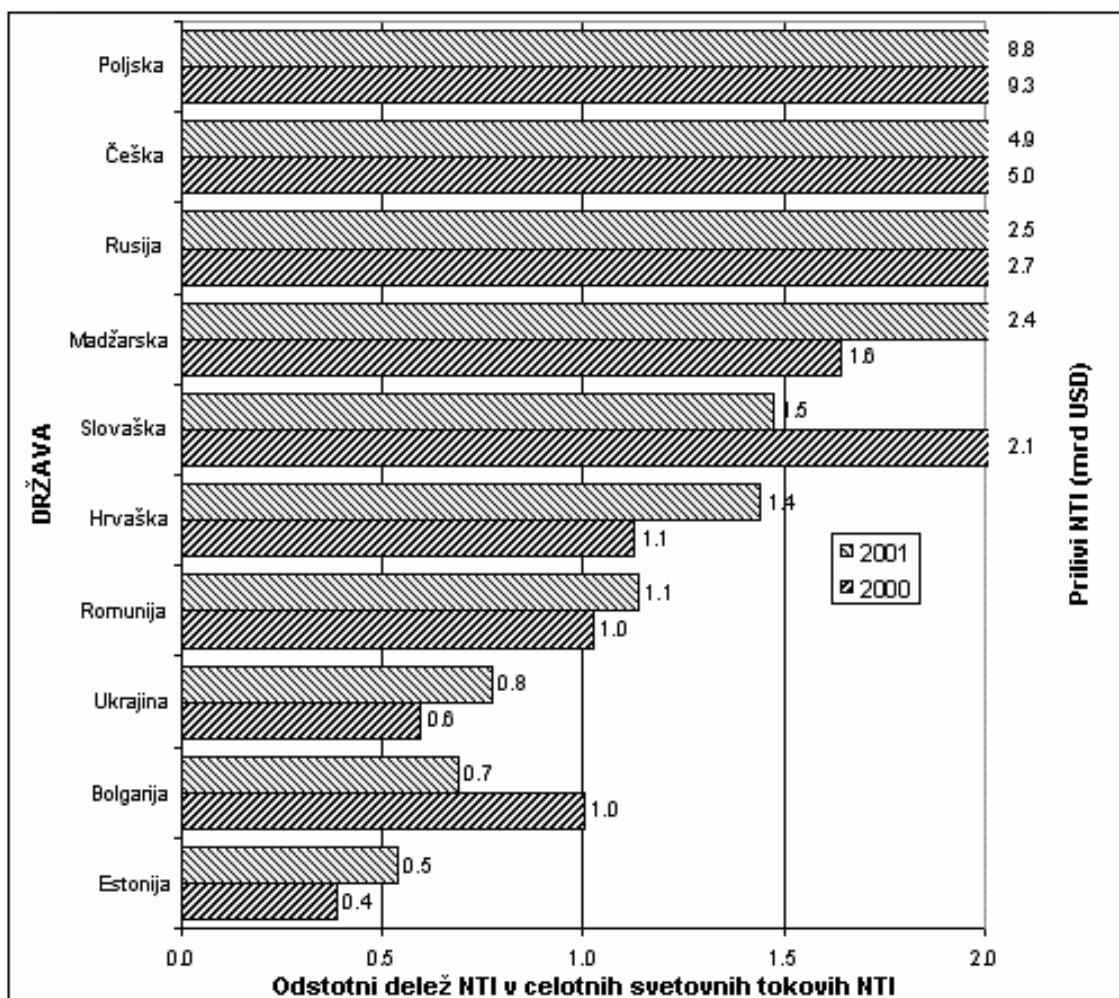
Tabela 4: Tuje neposredne naložbe in trgovinska menjava v obdobju 1994-2003 (deleži)

Država	Izvoz/Prodaje Multinacionalk (odstotni delež)	Izvoz/Uvoz multinacionalk (odstotni delež)
Češka	0.24	0.98
Madžarska	0.36	0.85
Poljska	0.19	0.52
Slovenija	0.48	n.p.*

*n.p.- ni podatka

Vir: Interno gradivo UNCTAD-a, 2004.

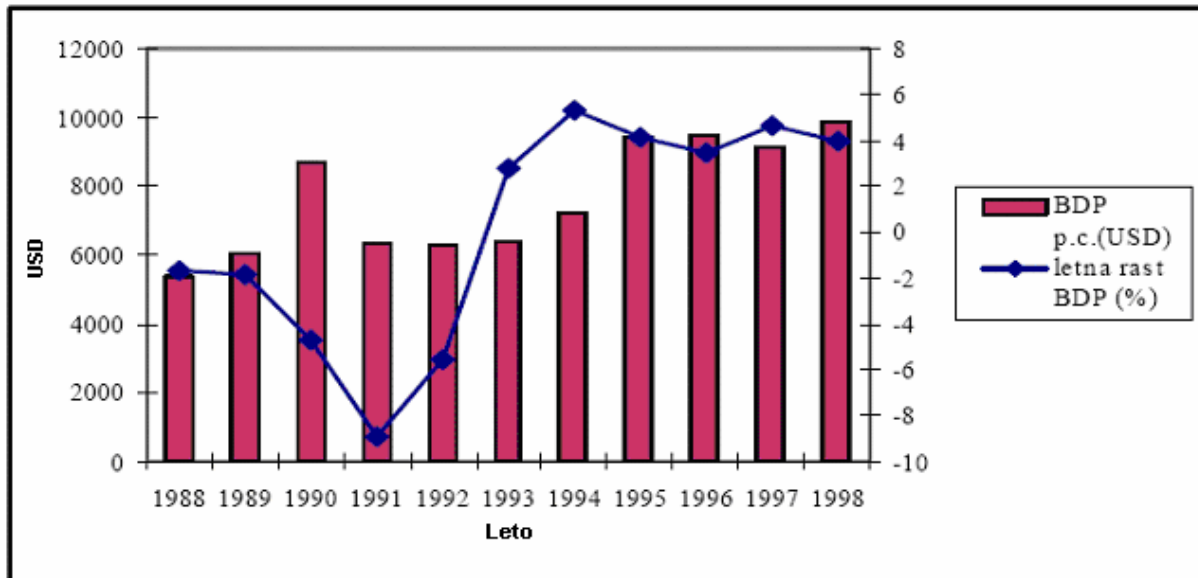
Slika 1: Priliv NTI v državah Srednje in Vzhodne Evrope v letih 2000 in 2001 (mrd USD)



Vir: World Investment Report, 2000, str. 78.

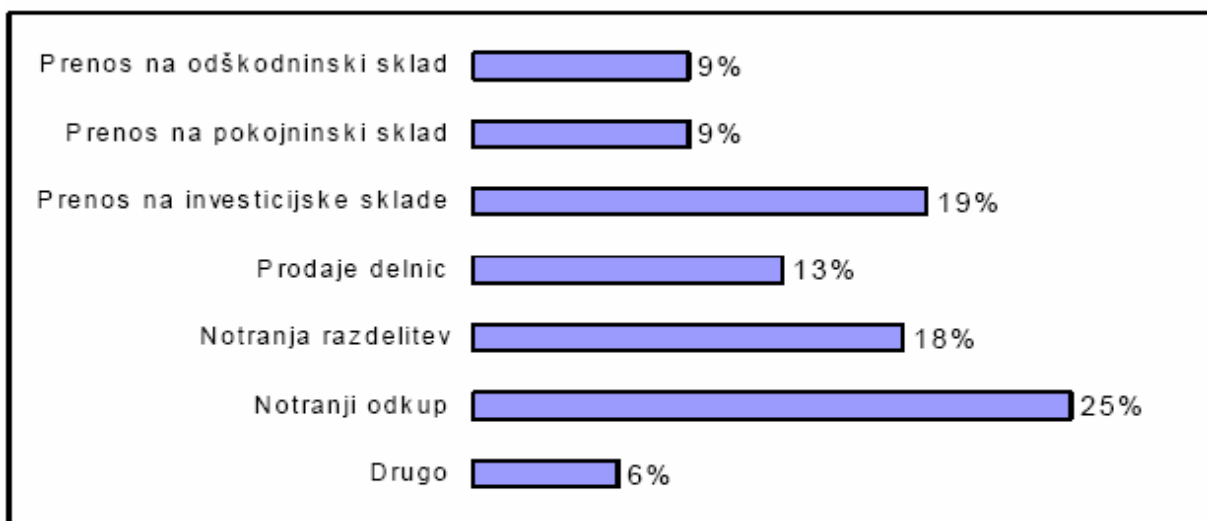
PRILOGA 2: Posamezni podatki za Slovenijo

Slika 2: Stopnje rasti BDP in BDP p.c. v USD v Sloveniji v obdobju 1988-1998



Vir: Pirher, 2000, str. 9

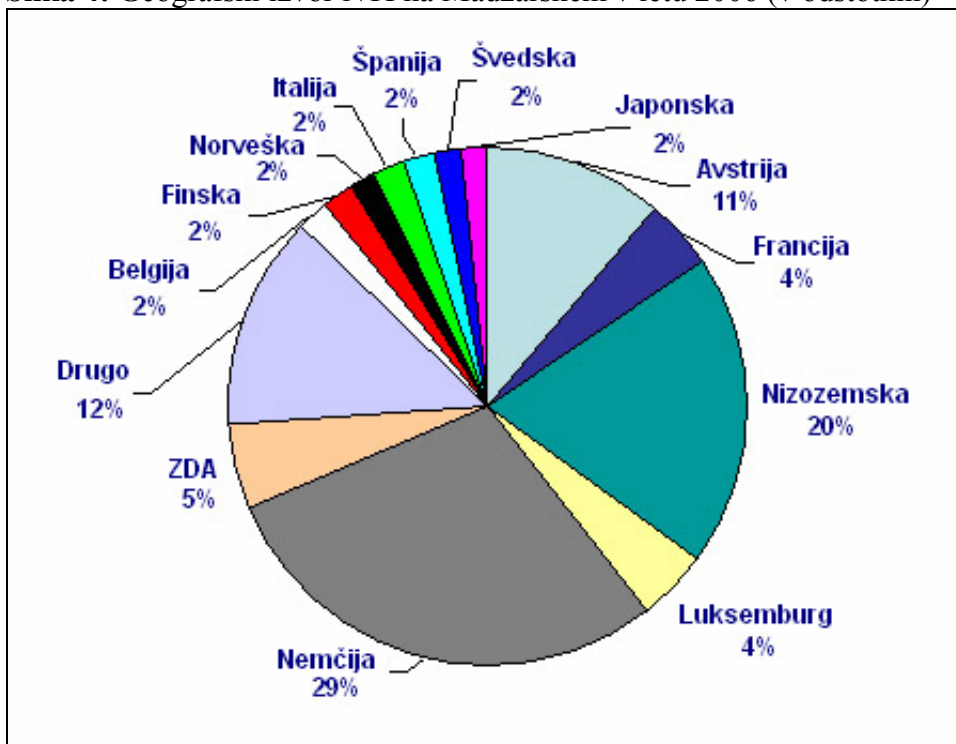
Slika 3: Obseg posameznih metod lastninskega preoblikovanja



Vir: Žnidaršič Kranjc, 1999, str. 422.

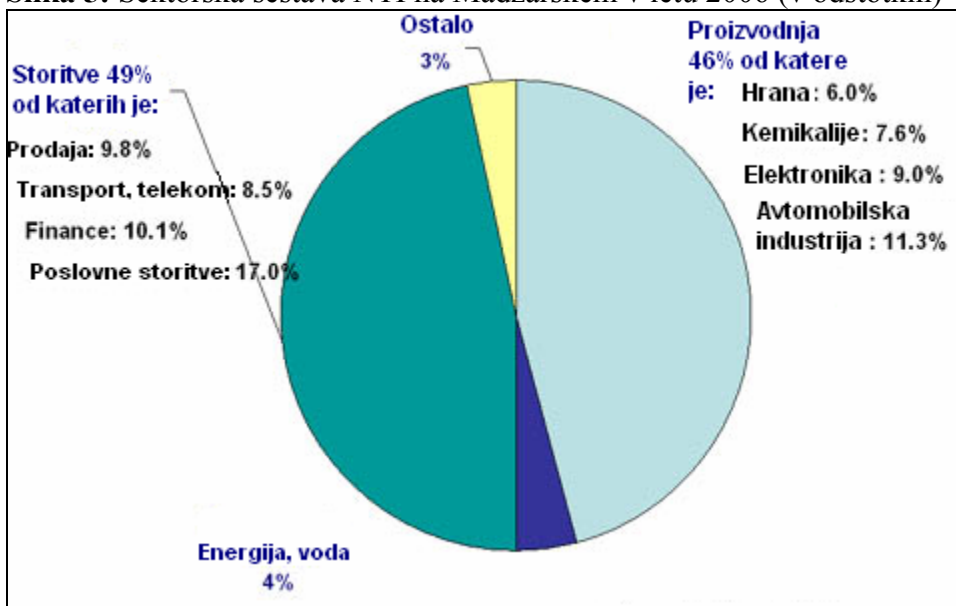
PRILOGA 3: Neposredne tuje investicije na Madžarskem danes

Slika 4: Geografski izvor NTI na Madžarskem v letu 2006 (v odstotkih)



Vir: Interno gradivo ITD-a Hungary, 2006.

Slika 5: Sektorska sestava NTI na Madžarskem v letu 2006 (v odstotkih)



Vir: Interno gradivo ITD-a Hungary, 2006.

PRILOGA 4: Neposredne tuje investicije v državah Srednje in Vzhodne Evrope

Tabela 5:10 največjih TNC* v državah CEE, rangiranih po tujem kapitalu v letu 1998 (v mio USD)

Rang	Država	Podjetje	Sektor	Vložena tuja sredstva	Prodaja v tujino	Tuji zaposleni
1	Latvija	Latvian Shipping Co.	Transport	399	201	1.631
2	Hrvaška	Podravka Group	Hrana	286	119	501
3	Slovenija	Gorenje Group	Tehnika	256	642	607
4	Češka	Motokov a.s.	Trgovina	164	260	576
5	Hrvaška	Atlantska Plovidba	Transport	152	47	n.p.*
6	Hrvaška	Pliva Group	Farmacija	142	334	1.616
7	Češka	Skoda Group Plzen	Avtomobilska industrija	139	151	1.073
8	Slovenija	Adria Airways d.d.	Transport	129	98	n.p.*
9	Madžarska	MOL Hungarian Oil&Gas Plc.	Nafta in naravna bogastva	128	203	628
10	Slovaška	VSZ a.s. Kosice	Železo in jeklo	72	0.2	58

*n.p. – ni podatka za proučevano leto

*TNC- transnacionalna podjetja

Vir: World Investment Report, 1999, str. 70

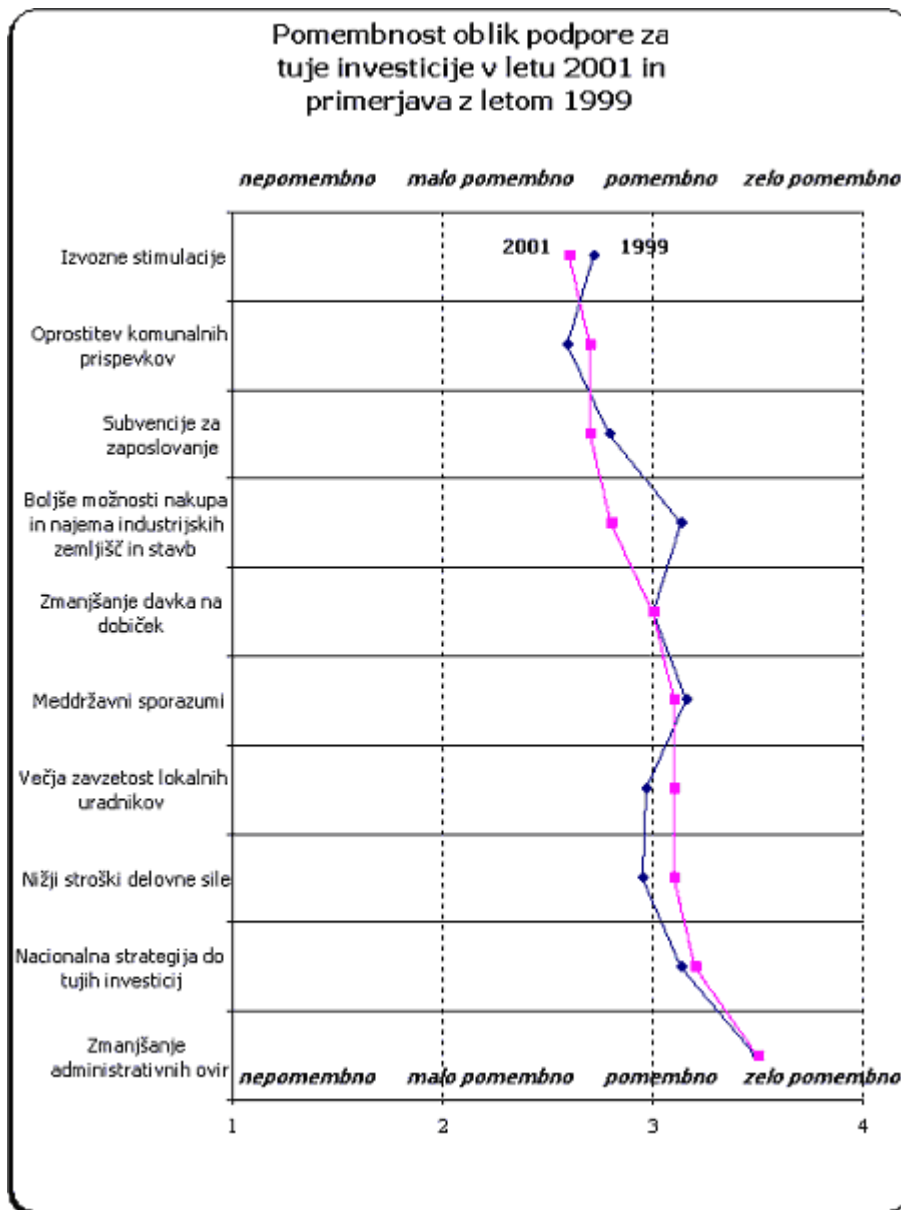
PRILOGA 5: Najpogostejše ovire za tuje investitorje

Tabela 6: Pomen ovir za domače investitorje v tujini v letu 1999 (v odstotkih)

Ovira	Delež investitorjev, ki so posamezno oviro označili kot:		
	Zelo pomembno (v %)	Pomembno (v %)	Nepomembno (v %)
Pomanjkanje znanja	37,0	40,8	22,2
Pomanjkanje informacij	40,7	55,6	3,7
Pomanjkanje kadrov	59,3	37,0	3,7
Pomanjkanje lastnih sredstev	26,9	42,3	30,8
Neugodna zakonodaja, klima	22,2	40,7	37,0
Veliko tveganje	50,0	42,3	7,7
Premajhna pomoč vlade podjetjem, ki želijo investirati*	25,9	48,1	25,9
*z vidika sofinanciranja	37,0	33,3	29,6
*z vidika navezovanja prvih stikov s tujimi podjetji	22,2	37,0	40,7
Premajhna pomoč diplomatsko-konzularnih predstavništev	15,4	50,0	34,6
Omejena dostopnost in visoka cena finančnih sredstev	34,6	34,6	30,8
Težave pri zagotovitvi zavarovanj	46,2	26,9	26,9
Kulturološke razlike	3,7	25,9	70,4
Nacionalistično vedenje potrošnikov/ javnosti / oblasti	7,4	29,6	63,0
Omejena možnost kontrole	18,5	55,6	25,9
Oblikovanje distribucijskih poti	19,2	53,8	26,9
Nizke marže, postavljanje cene	7,7	65,4	26,9
Korupcija v državi prejemnici	11,5	42,3	46,2

Vir: Svetličič, Rojec, Trtnik, 1999, str. 11.

Slika 6: Olajšave in stimulacije za tuje investicije v Sloveniji v letu 2001 v primerjavi z letom 1999



Vir: Interno gradivo TIPO, 2003.

PRILOGA 6 : Vpliv vstopa v EU na neposredne tuje investicije

Tabela 7: Prilivi NTI v države CEE po vstopu v EU, primerjava z EU-15 v obdobju 1995-2003 (v mrd USD)

Država-regija/Leto	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Države CEE, ki so 1.5.2004 vstopile v EU	12,2	16,7	18,6	20,3	18,4	22,6	11,5
Skupaj							
Izbrane države:							
Češka	2,6	3,7	6,3	5,0	5,6	8,5	2,6
Slovaška	0,3	0,7	0,4	1,9	1,6	4,1	0,6
Poljska	3,7	6,4	7,3	9,3	5,7	4,1	4,2
Madžarska	5,1	3,8	3,3	2,8	3,9	2,8	2,5
EU-15 pred 1.5.2004	114,6	249,9	479,4	671,4	357,4	374,0	295,2
Skupaj							
Izbrane države:							
Francija	23,7	31,0	46,5	43,3	50,5	48,9	47,0
Nemčija	12,0	24,6	56,1	198,3	21,1	36,0	12,9
Irska	1,4	8,6	18,2	25,8	9,7	24,5	25,5
Španija	6,3	11,8	15,8	37,5	28,0	35,9	25,6

Vir: World Investment Report, 2004.