

**UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO**

**NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V BOSNI IN  
HERCEGOVINI SKOZI PRIZMO SLOVENSКИH PODJETIJ**

Ljubljana, december 2003

AMIR TROBRADOVIĆ

# KAZALO

<b>1. UVOD.....</b>	<b>1</b>
<b>2. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE.....</b>	<b>2</b>
2.1. Opredelitev in glavne značilnosti neposrednih tujih investicij.....	2
2.2. Oblike neposrednih tujih investicij.....	4
2.3. Motivacijski dejavniki za neposredne tuje investicije.....	5
2.4. Dejavniki tveganja pri neposrednih tujih investicijah.....	6
2.4.1. Vrste tveganj za državo prejemnico.....	7
2.4.2. Vrste tveganj za investitorje.....	7
2.5. Neposredne tuje investicije in internacionalizacija.....	9
2.6. Transnacionalna podjetja kot glavni nosilci neposrednih tujih investicij.....	10
2.7. Načini vstopa na tuje trge.....	11
2.7.1. Trgovinski vstop.....	12
2.7.2. Investicijski vstop.....	12
<b>3. GOSPODARSKA KRIZA V BiH.....</b>	<b>13</b>
3.1. Splošno o BiH.....	13
3.2. Prikaz in analiza glavnih makroekonomskih kazalcev BiH.....	16
3.2.1. Brezposelnost.....	17
3.2.2. Inflacija.....	18
3.2.3. Zunanja trgovina.....	18
3.2.4. Gospodarska rast.....	21
3.2.5. Neposredne tuje investicije kot način izhoda iz gospodarske krize BiH.....	22
<b>4. RAZMERE ZA NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V BiH.....</b>	<b>23</b>
4.1. Spodbude za neposredne tuje investicije v BiH.....	23
4.2. Težave pri neposrednih tujih investicijah v BiH.....	25
4.3. Dejavniki tveganja na trgu BiH.....	27
<b>5. SLOVENSKE NEPOSREDNE INVESTICIJE V BiH.....</b>	<b>30</b>

5.1. Trgovinska bilanca med Slovenijo in BiH kot dejavnik pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v BiH.....	31
5.2. Primeri nekaterih slovenskih neposrednih investicij v BiH.....	34
<b>6. SKLEP.....</b>	<b>38</b>
<b>LITERATURA.....</b>	<b>40</b>
<b>VIRI.....</b>	<b>42</b>

## 1. UVOD

V svetovnem gospodarstvu nastopajo majhne in velike države, pomembno gonilo njihovega gospodarskega razvoja pa so pogosto neposredne tuje investicije (NTI), ki v državo prinašajo različne dobrine ter potencialno povečujejo konkurenčnost države in njenih podjetij. NTI kot oblika mednarodne dejavnosti podjetij so pojav oziroma proces, ki vse bolj vpliva na mednarodne gospodarske odnose, saj njihov obseg v zadnjih desetletjih strmo narašča, stopnje rasti pa presegajo rast mednarodne trgovine.

Ob rastoči dinamiki spreminjanja okolja, hitrejšem tehnološkem napredku in spremenjeni strukturi trgov je internacionalizacija poslovanja za večino podjetij nujna za preživetje. Liberalizacija tokov NTI se povečuje zaradi ugodnih sprememb na nacionalni in institucionalni ravni zaradi podpore na mednarodni ravni. Z vlaganji v tujini lahko tudi šibkejša podjetja pridobijo dostop do prednosti, s katerimi razpolagajo v tujini, in s tem krepijo svoj položaj.

Internationalizacija je neizogibna še posebno v majhnih državah kot je Slovenija, kjer je brez prodora prek nacionalnih meja težko dosegati ekonomije obsega in tako obdržati učinkovitost in konkurenčnost. Proces internacionalizacije zahteva stalno učenje in dinamično spreminjanje ali dopolnjevanje oblik sodelovanja na tujih trgih. Vse večji del svetovnega izvoza je povezan z ustanavljanjem podjetij v tujini, zato se majhno slovensko gospodarstvo, ki je izključno odvisno od tujih trgov, ne sme izogibati investiranju v tujini, pri čemer ima veliko vlogo tudi slovenska vlada z ustvarjanjem pogojev za internacionalizacijo dejavnosti slovenskih podjetij.

Za slovenska podjetja so privlačni predvsem bližnji trgi, ki so jim sorodni in ki jih dobro poznajo še iz preteklosti. Pri tem seveda mislim na trge republik nekdanje Jugoslavije, pri katerih se morajo zavedati tudi nevarnosti, ki so povezane z investiranjem vanje. Temo "Neposredne tuje investicije v BiH skozi prizmo slovenskih podjetij" sem izbral zato, ker sam prihajam s tega območja (Brčko, BiH) in zelo dobro poznam splošno stanje, v katerem se nahaja gospodarstvo BiH, ter kakšen pomen imajo NTI zanj.

Diplomsko delo sem razdelil na več tematskih sklopov. V prvem delu opredelim in predstavim glavne značilnosti NTI, oblike NTI, motivacijske dejavnike in dejavnike tveganja

pri NTI. Prikazal bom proces internacionalizacije ter transnacionalna podjetja kot glavne nosilce NTI. V nadaljevanju bom predstavil gospodarsko krizo BiH. Predstavil bom geografske značilnosti BiH, administrativno ureditev, naravne vire, prebivalstvo. Prikazal in analiziral bom glavne makroekonomske kazalce BiH, brezposelnost, inflacijo, zunanjo trgovino in gospodarsko rast. Sledil bo prikaz NTI kot načina izhoda iz gospodarske krize BiH.

V četrtem delu bom predstavil spodbude in težave pri NTI v BiH, ter dejavnike tveganja na trgu BiH. V petem delu bom predstavil slovenske neposredne investicije v BiH, trgovinsko bilanco med Slovenijo in BiH kot dejavnik pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v BiH ter primere nekaterih slovenskih neposrednih investicij. V sklepnem delu bom podal glavne ugotovitve diplomskega dela in nakazal možnosti, kako, z vidika neposrednih tujih investicij, v prihodnje delovati na trgu BiH.

## **2. NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE**

Neposredne tuje investicije so dolgoročne investicije, s katerimi želijo neposredni tuji investitorji iz ene države vzpostaviti trajnejšo prisotnost na tujih trgih. Investitorji želijo doseči večji vpliv v drugi državi, zagotoviti si želijo večje dobičke, državi prejemnici investicij želijo pomagati tako da zaposlujejo domačo delovno silo ter želijo postati integralni del gospodarstva države prejemnice investicij. V nadaljevanju bom najprej opredelil glavne značilnosti in oblike NTI, motivacijske dejavnike za NTI v tujini in dejavnike tveganja pri NTI za državo prejemnico investicije, kakor tudi za same investitorje. Opredelil bom internacionalizacijo, transnacionalna podjetja kot glavne nosilce NTI ter najbolj pogoste načine vstopa podjetij na tuje trge.

### **2.1. Opredelitev in glavne značilnosti neposrednih tujih investicij**

Investiranje v tujini je mehanizem mednarodne dejavnosti podjetij. NTI veljajo za eno najbolj dinamičnih oblik mednarodnih ekonomskih odnosov v svetu in čedalje bolj vplivajo na nadaljnji razvoj mednarodnih odnosov (Grmek, 1995, str. 1). Mednarodni denarni sklad NTI opredeli kot trajne interese poslovne enote neposrednega investitorja v podjetjih v drugih državah (prejemnikih NTI) ki obsega vse transakcije med neposrednimi vlagatelji in prejemniki NTI. Neposredne investicije zavzemajo tako prvo kot tudi vse druge transakcije.

Glavna značilnost NTI je tako nadzor, ki vlagatelju daje možnost dejanskega vpliva na upravljanje podjetja (Reisinger, 1996, str. 5-8). Pojem nadzora se običajno navezuje na delež tujega investitorja v kapitalu podjetja.

Izhodne NTI vključujejo ustanovitev novega podjetja v tujini oziroma sveže investicije v tujini (anl. greenfield investment), razširitev obstoječega podjetja in odkup (prevzem) lastniškega deleža v že obstoječem podjetju v tujini, kjer mora investitor pridobiti tudi pravico do nadzora v tem podjetju (Štiblar, Rojec, 1997, str. 23). Kot neposredni tuji investitor se lahko pojavljajo tako fizične kot tudi pravne osebe, ki s svojim vlaganjem sprejmejo tveganje poslovanja in dobička. Lahko so posamezniki, podjetja, skupine posameznikov ali podjetij in vladne agencije, ki neposredno investirajo v podjetja v tujini. Donosi niso zajamčeni vnaprej, saj so odvisni od uspešnosti vlaganj.

NTI lahko opredelimo skozi pojasnjevanje razlik med NTI in portfolio investicijami. Glavne razlike so:

- a.) Nadzor in upravljanje. NTI zajemajo tiste investicije, ki jih spremlja cilj dolgoročne povezave med neposrednim investitorjem in podjetjem v tujini ter znaten vpliv investitorja na upravljanje tega podjetja. Bistvena značilnost ki jih loči od portfolio investicij in drugih mednarodnih tokov kapitala, je element aktivne vloge tujega investitorja oziroma njegov namen, da s trajno lastniško udeležbo v podjetju v tujini pridobi nadzor nad tem podjetjem in sodeluje v njegovem upravljanju. NTI in portfolio investicije sta zelo pomembna vira kapitalskih tokovih, ki s svojim prispevanjem k lastniškemu kapitalu podjetij veliko pripomoreta k spodbujanju razvoja podjetniškega sektorja.
- b.) Ročnost. NTI se ločijo od portfolio investicij ne samo po nadzoru, ki ga imajo tuji investitorji v podjetju v tujini ampak tudi po ročnosti investicije. Portfolio investicije zanima predvsem donosnost vloženega kapitala, ne pa tudi sodelovanje v upravljanju podjetja. Portfolio investicije so večinoma kratkoročne narave, medtem ko so NTI večinoma v interesu dolgoročnejšega sodelovanja in z namenom pridobitve pravice do soodločanja v podjetju.
- c.) Prenos organizacijskih znanj. Neposredni tuji investitorji so največkrat podjetja, svoje investicije kombinirajo z vlaganji v nefinančnih oblikah, med katere sodijo prenašanje raznih vodstvenih, organizacijskih, tehnoloških in trženjskih znanj. Med portfolio investitorji pa se največkrat pojavljajo finančne institucije, institucionalni investitorji in posamezniki, ki načeloma svoja sredstva vlagajo v finančnih oblikah.
- d.) Visok lastniški delež. S peto izdajo proročil je MDS kot kriterij, ki naj bi zagotovil

mednarodno primerljivost podatkov in ločil NTI od portfolio investicij, postavil 10 odstotkov udeležbe v kapitalu oziroma glasovalnih pravicah v podjetju. Manj kot 10-odstotni delež v lastniškem kapitalu je značilnost portfolio investicij.

Torej, je osnovni namen NTI vzpostaviti dolgoročno povezavo med neposrednim investitorjem in podjetjem v državi prejemnici investicije, zagotoviti čim večji vpliv investitorja pri upravljanju povezanega podjetja, zagotoviti ustrezen prenos organizacijskih in drugih znanj na podjetje v tujini ter zagotoviti visok lastniški delež. V nadaljevanju bom predstavil glavne oblike neposrednih tujih investicij.

## **2.2. Oblike neposrednih tujih investicij**

NTI so kot oblika tujih vlaganj doživele največji razmah v prejšnjem desetletju. V tem obdobju so bila tri ključna območja, ki so se pojavljala kot vodilna v mednarodnem vlaganju kapitala, in sicer Severna Amerika, Azija in Evropa. Glavne oblike NTI so (Dunning, Rojec, 1993, str. 46):

- a.) Surovinsko naravnane NTI, kjer igrajo ključno vlogo geografska porazdelitev naravnih virov in stroški njihovega izkoriščanja.
- b.) Lokalno naravnane NTI – NTI na domači trg ali na trg sosednjih držav, ki omogočajo prihranek transportnih stroškov in predvsem izogibanje carinam in drugim uvoznim omejitvam. Pri tem so pomembni tudi nižji proizvodni stroški ter stalna navzočnost na trgu in prek nje bližina porabnikov.
- c.) NTI, katerih cilj je racionalizacija procesov in proizvodnih stroškov (cenejša delovna sila). Donosnost teh investicij narašča tudi zaradi različnih spodbud, ki jih vlade držav prejemnic najpogosteje dajejo za tovrstne investicije iz tujine.
- d.) Strateške NTI, ki so povezane z dolgoročnimi strateškimi cilji (tržni delež, prodor na tuje trge,...).

Struktura NTI se spreminja vzporedno s strukturno preobrazbo gospodarstva. Ozawa loči tri stadije (Ozawa, 1992, str. 34):

- a.) Faktorski stadij, v katerem prevladujejo delovno intenzivna proizvodnja in aktivnosti, ki temeljijo na naravnih virih. Izvozna konkurenčnost je največja pri delovno intenzivnih in primarnih proizvodih, zato gospodarstva pritegnejo tuje investicije, ki iščejo naravne vire in poceni delovno silo.

b.) V investicijskem stadiju prevladujeta proizvodnja vmesnih in kapitalnih dobrin ter gradnja infrastrukture. Izvozna konkurenčnost je največja pri proizvodih, ki izhajajo iz kapitalno intenzivne množične proizvodnje, zato gospodarstva pritegnejo tuje investicije v kapitalno intenzivne industrije, proizvodnjo vmesnih proizvodov in investicije, usmerjene na trg države prejemnice.

c.) V inovacijskem stadiju je večji poudarek namenjen človeškemu kapitalu ter tehnološkim in raziskovalno-razvojnim aktivnostim. Izvozna konkurenčnost je največja pri tehnološko intenzivnih proizvodih, zato gospodarstva pritegnejo tuje investicije v tehnološko intenzivne industrije.

Ozawa vsem državam priporoča, da k NTI pristopijo tako, da bo to pospeševalo in maksimiralo obstoječo ali potencialno konkurenčnost države, upoštevalo geografsko porazdelitev naravnih virov, da bo imelo za cilj racionalizacijo procesov in proizvodnih stroškov ter dolgoročni strateški cilj. V nadaljevanju bom opisal glavne motivacijske dejavnike za NTI v tujini.

### **2.3. Motivacijski dejavniki za neposredne tuje investicije v tujini**

V literaturi najdemo vrsto različnih opredelitev motivov tujih investitorjev. Preden preidem k posameznim motivom, naj poudarim, da NTI niso toliko občutljive na kratkoročna nihanja v dobičku, kot utegnejo biti občutljive na spremembe političnih in gospodarskih razmer v državi prejemnici, saj te spremembe bistveno vplivajo na dolgoročne možnosti investitorjevih aktivnosti. Zaradi tega spoznanja NTI niso usmerjene v najmanj razvite države, ki bi jih za svoj razvoj najbolj potrebovale, temveč predvsem v države, ki zagotavljajo ugodno investicijsko klimo.

Investitorji, ki se odločajo za neposredne investicije v tujini, imajo zanje različne vzroke, ki jih v grobem lahko razdelimo na osem motivacijskih dejavnikov investiranja:

a.) Dejavniki trga. Podjetje, ki namerava neposredno investirati, želi obdržati ali povečati svoj tržni delež. Zato ga zanima, kako velik je trg, kamor namerava investirati, kakšen je njegov rastni potencial in kakšne so na njem možnosti za ustanovitev izvozne baze za nove trge.

b.) Dejavniki virov. Neposredni investitor išče dostop do novih virov (delovna sila, naravni viri).

c.) Zaposlitveni dejavniki se nanašajo na dostop do izurjene, šolane in zanesljive delovne sile.



d.) Dejavniki tehnologije. Ti dejavniki vključujejo možnost dostopa do lokalne tehnologije, (anl. know-how), tehnično izurjene delovne sile ter modernih naprav in opreme. Neposrednemu investitorju izkušnje iz novega okolja lahko pomagajo tudi pri nabiranju izkušenj za domače poslovanje.

e.) Dejavniki finančne učinkovitosti. Ti monetarni dejavniki vključujejo primerjalne prednosti pri cenah materialov in delovne sile, možnost izogibanja carinam in ostalim oviram, možnost znižanja operativnih stroškov oziroma zvišanja dobičkov, dividend in donosnosti.

f.) Dejavniki strateškega položaja. Neposredni investitor si lahko z investicijo prizadeva biti prvi in pred ostalimi ter tako pridobiti določene prednosti. Dejavniki strateškega položaja se nanašajo na dolgoročne možnosti poslovanja.

g.) Dejavniki geografske lege. Pomemben dejavnik NTI je tudi njihova splošna geografska lega, njena oddaljenost od dobaviteljev, kupcev in potencialnega izvoznega trga.

h.) Dejavniki investicijskega ozračja. Ti dejavniki so pomembni predvsem za državo prejemnico NTI. Nanašajo se na njen odnos do NTI, saj na investitorjevo odločitev velikokrat vplivajo medsebojno sodelovanje med državami, kultura, jezikovne podobnosti, poznavanje poslovnega okolja in drugo.

Ekonomska teorija razvršča motive za NTI v tri večje skupine (Damijan, 2001, str. 19):

a.) Prodor na lokalni trg (izognitev visokim vstopnim stroškom, t.i. motiv penetracije).

b.) Dostop do lokalnih naravnih virov.

c.) Povečanje produktivnosti zaradi boljšega organiziranja proizvodnje, dostop do cenejše delovne sile in proizvodnih dejavnikov ter dostop do specifičnih neoprijemljivih sredstev (organizacijska kultura, kvaliteta poslovnih odnosov).

Kot vidimo, obstajajo različni motivi, zaradi katerih se tuji investitorji odločijo investirati svoj kapital v neko državo. Vsem pa je skupno, da želijo povečati učinkovitost in dobičkonosnost svojega podjetja zunaj meja matične države. V naslednji točki pa bom predstavil dejavnike tveganja pri neposrednih tujih investicijah ter vrste tveganj tako za investitorje kot tudi za državo prejemnico.

#### **2.4. Dejavniki tveganja pri neposrednih tujih investicijah**

Dejavnike tveganja pri NTI moramo podrobneje razčleniti, saj je tveganje prisotno na obeh straneh, tako pri tujem investitorju, ki se odloči vstopiti v drugo državo in tam vložiti svoj

kapital, kakor tudi pri državi prejemnici. Obstajajo različne vrste tveganj pri NTI, v nadaljevanju pa bom poskušal pojasniti predvsem tveganja, ki se nanašajo na investitorje in na državo prejemnico.

#### **2.4.1. Vrste tveganj za državo prejemnico**

NTI neizogibno pomenijo določeno izgubo suverenosti države prejemnice, saj dokončno odločanje o delovanju podružnice v večinski tuji lasti pripada matičnemu podjetju v tujini (Rojec, 1993, str. 229). To pa pomeni, da so NTI vedno deležne posebne pozornosti, saj imajo na državo prejemnico tako ekonomske kot neekonomske učinke. Med neekonomske učinke (Štiblar, Rojec, 1997, str. 38) za državo prejemnico uvrščajo:

- a.) Kulturni vidik (različnost jezika, vrednot in norm).
- b.) Socialni vidik. Vprašanje enakopravnosti delavcev v matičnem podjetju in njihovih podružnicah v državah prejemnicah NTI.
- c.) Ekološki vidik. Avtorja poudarjata, da lahko investiranje v ekološko sporne tehnologije država prepreči z ustrezno zakonodajo.
- d.) Nacionalni vidik. Avtorja opozarjata, da se lahko pri uveljavljanju narodne samobitnosti pojavi pretiravanje.

Ekonomske učinke so, za razliko od neekonomskih, pozitivni in izboljšujejo gospodarsko sliko države prejemnice. Med ekonomske učinke uvrščamo: povečanje zaposlenosti, dvig konkurenčnosti gospodarstva, tesnejše povezovanje z zunanjimi partnerji, rast produktivnosti ipd.

#### **2.4.2. Vrste tveganj za investitorje**

Tako kot država prejemnica se z različnimi tveganji srečujejo tudi tuji investitorji. V prenesenem pomenu besede so investicije na tujem potencialni talci, ki jih lahko država ovira in zaseže. Tuji investitorji se srečujejo z:

- a.) komercialnimi tveganji,
- b.) nekomercialnimi tveganji.

Med nekomercialna tveganja sodijo politično tveganje in sociološko-kulturne dejavnike tveganja. Kenda (2001, str. 99) uporablja politično tveganje kot sinonim za deželno. Politično

tveganje je povezano s splošnimi razmerami v državi. Pomeni verjetnost, da bodo politične odločitve, dogodki ali pogoji v državi, vključujoč socialne razmere in trende, vplivali na poslovno okolje na tak način, da podjetja ne bodo izpostavljena finančnim ali materialnim izgubam (Keleman, 2002, str. 13). Vključuje tudi neučinkovitost pravnega sistema in nestabilnost valute. Sociološko-kulturni dejavniki tveganja temeljijo na neracionalnih ali emocionalnih reakcijah. So latentni in tlijo, zato lahko izbruhnejo v požar, ki zajame vso naložbo (Hrastelj, 1984, str. 126). Hrastelj našteva naslednja posebna tveganja, s katerimi se srečujejo investitorji:

- a.) Nerazpoloženje do tujcev. Navedeno tveganje se kaže v potencialno daljšem čakanju novih podjetij na potrebna soglasja.
- b.) Lastninski občutek. Države prejemnice pogosto menijo, da je tuje podjetje vložilo kapital le zaradi nadpovprečnih dobičkov. Navedeno se razlaga kot samo po sebi slabo za državo, saj iz države odhaja nekoliko več, kot vlagatelj vanjo prinaša.
- c.) Občutek manjvrednosti, ki je marsikdaj utemeljen z različno stopnjo dobička ali dohodka, ki ga dosegamo v raznih proizvodnih dejavnostih.
- d.) Gospodarska pomembnost. Države z gospodarskimi in razvojnimi načrti usmerjajo investitorje na področja, ki jih nimajo ali pa jih same ne morejo razviti, to pa lahko vodi do sovražnega razpoloženja do tujega investitorja.

Komercialna tveganja so povezana s posameznimi poslovnimi partnerji v državi in so za vsako podjetje drugačna (Čadež, Hočevar, Zaman, 2002, str. 11). Pri poslovanju s poslovnimi partnerji podjetja vedno tvegajo, da le-ti ne bodo izpolnili svojih obveznosti (pravočasnost dobave blaga, trdnost pogodb, poravnava obveznosti). Najpomembnejše od možnih komercialnih tveganj je tveganje neplačila s strani kupcev. Podjetja se temu lahko izognejo tako, da od kupcev zahtevajo plačilo z gotovino ali predplačilo (Čadež, Hočevar, Zaman, 2002, str. 12). Tovrstna tveganja lahko podjetja porazdelijo s sodelovanjem in skupnim nastopanjem.

Torej se investitorji kot vidimo, srečujejo z različnimi vrstami tveganj, od političnih, komercialnih, finančnih, pa vse do sociološko-kulturnih tveganj. Tako kot pri vseh poslih, ki zadevajo ekonomijo, je tudi pri investiranju tveganje sestavni del poslovanja, brez katerega si le-tega ni mogoče zamisliti, na investitorjih in državah prejemnicah pa je, da ocenijo, ali se določena investicija splača ali ne. V nadaljevanju želim predstaviti proces internacionalizacije kot NTI.

## 2.5. Neposredne tuje investicije in internacionalizacija

Internationalizacija je večrazsežnostni proces, sestavljen iz več posameznih delov. Najpomembnejši deli strategije internacionalizacije so strategija izbire trgov (kam), strategija vstopa (kako) in strategija proizvodov (s čim). Pomembne so tudi dimenzije (finančna, kadrovska in organizacijska vprašanja). Vsaka od teh se v procesu internacionalizacije postopno razvija, saj je internacionalizacija podjetij proces, do katerega ne pride čez noč ali ki bi vedno in povsod imel enake značilnosti. Razlikuje se od podjetja do podjetja, od sektorja do sektorja, po oblikah pa tudi od države do države. Internationalizacija ima dve značilnosti:

- a.) postopnost (časovni vidik),
- b.) oblike internacionalizacije (kot posledica postopnosti - vsebinski vidik).

S pomočjo internacionalizacije dejavnosti podjetje vnovči svoje podjetniško specifične prednosti na svetovnem trgu. Podjetja poskušajo najprej pridobiti določene izkušnje in šele nato se odločijo vstopiti v zahtevnejše oblike mednarodnega poslovanja, ali na pomembnejše mednarodne trge, kjer se izpostavljajo vse večjem tveganju (Luostarinen, 1994, str. 6). Oblike internacionalizacije so različne. Podjetje običajno začne izvažati, nato ustanavlja prodajne podružnice, preide na sklepanje podpogodbniških aranžmajev, sledi proizvodnja v tujini, zadnja faza pa so strateška partnerstva. Geografsko prevladujejo najprej najbližji trgi, saj jih podjetja najbolje poznajo, kar pripomore tudi k bistveno nižjim transakcijskim stroškom in manjšim tveganjem.

Pomembno je ohraniti nadzor nad poslovanjem obratov v tujini, s tem pa tudi nad izkoriščanjem lastnih podjetniško specifičnih prednosti, ki so osnovni vir dobičkov. Podjetja neposredno investirajo v tujini ne le zato, ker imajo posebne prednosti, temveč tudi zato, da bi se v tujini kaj naučila in s tem dopolnila svoje sposobnosti. Konkurenca in konkurenčnost postajata globalni, zato mora podjetje, ki hoče postati konkurenčno, izkoriščati vse razpoložljive vire doma in v svetu.

Torej je internacionalizacija proces, ki zahteva čas, pri tem pa podjetje pridobiva nova znanja in izkušnje. Oblike internacionalizacije so zelo različne, temeljno vprašanje pa je, kdaj in s kakšno obliko naj podjetje pogloblja svojo privrženost mednarodnemu trgu, ki se kaže v višjih oblikah internacionalizacije. V naslednji točki bom predstavil transnacionalna podjetja kot

ene izmed nosilcev NTI.

## **2.6. Transnacionalna podjetja kot glavni nosilci neposrednih tujih investicij**

V literaturi o neposrednih tujih investicijah se za tuje investitorje pogosto uporabljajo izrazi kot so transnacionalna, večnacionalna, globalna, mednarodna, nadsnacionalna podjetja. Vsebinski pojavi najbolj ustreza izraz transnacionalno podjetje, saj kaže na to, da gre za delovanje preko nacionalnih meja, pri čemer odločanje v glavnem ostaja na nacionalni ravni v državi matičnega podjetja. Svetličič (1985, str. 167-169) meni, da so najvažnejše značilnosti transnacionalnih podjetij naslednje:

- a.) velikost,
- b.) oligopolni položaj (omogoča relativno avtoomnost),
- c.) skupna (globalna) strategija.

Vloga velikih podjetij v tokovih neposrednih tujih investicij je izredno pomembna, saj je z vidika države prejemnice bistvena razlika, če je tipičen tuj investitor neko manjše ali srednje veliko podjetje, kot pa če je to veliko transnacionalno podjetje, ki poseduje oligopolno ali monopolno moč. Danes so neposredne tuje investicije v veliki meri rezervat velikih podjetij, ki delujejo na monopolnih ali oligopolnih trgih.

Za transnacionalna podjetja so značilne neke posebnosti v obnašanju. Omenjena podjetja in njihove podružnice v določeni meri drugače reagirajo na spremembe v okolju kot druga podjetja, ki nimajo podružnic v tujini, oziroma niso podružnice tujih podjetij. Razlike v obnašanju bi bile precej manjše, če bi bil tipičen tuj investitor manjše ali srednje veliko podjetje s podružnicami v eni ali dveh državah. Oligopolna ali včasih celo monopolna moč transnacionalnih podjetij s številnimi podružnicami po vsem svetu jim "omogoča neposreden nadzor nad razvojem, uporabo in distribucijo rezultatov poslovanja med državami, kar seveda vpliva na nacionalno in mednarodno alokacijo virov" (Rojec, 1993, str. 27).

Ena izmed najbolj pomembnih značilnosti transnacionalnih podjetij je, da transnacionalna podjetja svoje enote v različnih državah funkcionalno povezujejo v enoten sistem preko nacionalnih meja. Za takšen poslovni sistem so značilni globalni pogledi in cilji. Posamezni elementi sistema (podružnice) morajo svoje cilje in obnašanje prilagoditi uresničevanju ciljev sistema kot celote. To ima tri zelo pomembne posledice za nacionalne ekonomske politike, ki

poskušajo vplivati na obnašanje ekonomskih subjektov:

- a.) Delovanje podružnic tujih podjetij je bolj podrejeno (globalnim) ciljem podjetja, katerega del so, kot pa ciljem države, v kateri delujejo. Pri domačem podjetju to ni možno, saj gre v celoti za distribucijo dohodka med sektorji v okviru nacionalne države (Dunning, 1981, str. 14-15).
- b.) Različne enote transnacionalnega podjetja delujejo v večjem številu držav, z različnimi politično ekonomskimi sistemi. Transnacionalno podjetje nacionalne politike pogosto obravnava kot diskriminatorne, razen tiste, ki je zanj najugodnejša. Pri domačem podjetju je drugače, saj se vse njegovo delovanje odvija v okviru enega samega nacionalnega politično ekonomskega sistema.
- c.) Najpomembnejše razlika je, da imajo v primeru povečanja restriktivnosti neke ekonomske politike domača podjetja manj prostora za odziv kot transnacionalna podjetja. Mehanizem transfernih cen jim omogoča prenašanje dohodka iz države v državo, v skrajnem primeru pa lahko svoj kapital celo umaknejo iz neke države (Dunning, 1981, str. 11).

Ko se neka država odloča za pospeševanje neposrednih tujih investicij v svoje gospodarstvo, je torej zelo pomembno, da se zaveda:

- a.) da večja učinkovitost tujih podružnic ne pomeni, da bo del koristi večje učinkovitosti želo nacionalno gospodarstvo in
- b.) Nacionalna politika do tujih investicij je torej bolj ali manj liberalna oziroma omejevalna le v primerjavi z omejitvami v drugih državah. Za domače ekonomske subjekte je stvar popolnoma drugačna, tako z vidika razumevanja relativne liberalnosti oziroma restriktivnosti kot tudi z vidika možnosti odzivanja na spremembe (Rojec, 1993, str. 28).

Iz vsega povedanega lahko zaključimo, da so transnacionalna podjetja velika podjetja, ki svoje enote v različnih državah funkcionalno povezujejo v enoten sistem preko nacionalnih meja. So relativno avtonomna (oligopolni položaj), imajo globalne pogled in cilje, posamezni elementi sistema (podružnice) pa morajo svoje cilje in obnašanje prilagoditi uresničevanju ciljev sistema kot celote. V nadaljevanju bom predstavil najbolj pogoste načine vstopa podjetij na tuje trge.

## **2.7. Načini vstopa podjetij na tuje trge**

Obstajajo različni vstopa podjetij na tuje trge, vendar se podjetja največkrat odločata za dva,

in sicer za trgovskega in investicijskega. V nadaljevanju bom opisal trgovinski vstop, potem pa še investicijski, ter njihove prednosti in pomanjkljivosti.

### **2.7.1. Trgovinski vstop**

Pri trgovinskem načinu podjetja vstopajo na trg individualno, preko občasnih izvoznih oziroma trgovskih poslov ali združeno, preko skupne distribucijske in trgovinske mreže. Za individualni prodor so značilni visoki stroški in visoka stopnja tveganja, hkrati pa omogoča večjo prožnost. Združeni prodor omogoča večjo stabilnost, manjše tveganje in razmeroma nizke stroške zaradi porazdelitve le-teh. Dolgoročno je problematičen zato, ker zgolj izvoz lahko poslabša plačilnobilančno situacijo države prejemnice, vkolikor ima ta nezadosten lastni izvoz, kar ne more trajati v nedogled (Čadež, Hočevar, Zaman, 2002, str. 10).

Poleg tega je tudi relativno manj učinkovit, kadar imamo opravka z visokimi uvoznimi trgovinskimi ovirami in nizko kupno močjo lokalnega prebivalstva. Značilnosti investicijskega vstopa, njegovo izvedbo in oblike ter prednosti pred trgovinskim vstopom bom predstavil v naslednji točki.

### **2.7.2. Investicijski vstop**

Investicijski vstop je vstop preko neposrednih tujih investicij. Investicijski vstop ima kar nekaj prednosti pred trgovinskim. Po Damijanu (2001, str. 4) se podjetje lahko izogne visokim uvoznim carinskim dajatvam in drugim necarinskim oblikam zaščite. Proizvodi so na trgu obravnavani kot domači proizvodi, s tem pa se izognejo morebitni diskriminaciji glede na poreklo. Naslednja prednost je organizacija proizvodnje v tujini in s tem možnost izkoriščanja cenejših naravnih virov in delovne sile ter možnost povezave z ostalimi sorodnimi podjetji v državi gostiteljici.

Velika podjetja imajo pomembno vlogo pri odločitvah vlad MRD (manj razvitih držav) in pri ekonomski politiki držav, saj vplivajo na dolgoročno ekonomsko stabilizacijo države preko povečevanja kupne moči prebivalstva in preko izboljšanja plačilnobilančnega položaja države. NTI financirajo deficit tekočega računa plačilne bilance in obenem ustvarjajo nov izvoz skozi izdelke, ki so proizvedeni v podružnici. Skozi NTI prihaja v državo večja količina deviz, kar ustvarja suficit na kapitalsko finančnem računu. Kadar država prejemnica NTI

zaradi nizkega lastnega izvoza in velikega uvoza (odtekanje deviz iz države) v trgovinski bilanci beleži primanjkljaj, to luknjo lahko zapolni z prilivom deviz v državo skozi NTI.

Slabost investicijskega pristopa je v tem, da je precej bolj tvegan od trgovinskega (Čadež, Hočevar, Zaman, 2002, str. 18). Po drugi strani pa je ta pristop dolgoročno manj tvegan, saj lastna prisotnost na trgu omogoča, da podjetje ni odvisno od drugih posrednikov, poleg tega pa podjetje lažje oceni lokalni trg in nenazadnje tudi lažje izterja plačila. NTI predstavljajo način, kako transnacionalna podjetja razširjajo svoj vpliv preko nacionalnih meja, s tem sebi priskrbijo večji vpliv v tujini, večje dobičke, večjo razpoznavnost ipd. Po drugi strani pa pomagajo državi prejemnici tako, da krepijo domače gospodarstvo, izboljšujejo plačilnobilančno ravnovesje države prejemnice in povečujejo konkurenčnost na tem trgu itd. V nadaljevanju diplomskega dela želim skozi glavne makroekonomske kazalce predstaviti pomen NTI za državo BiH.

### **3. GOSPODARSKA KRIZA V BiH**

V uvodnem delu bom najprej prikazal nekatere splošne podatke o državi BiH, ki so zelo pomembni za razumevanje same države in za NTI v njej. Osrednji del tretjega poglavja zavzemata prikaz in analiza glavnih makroekonomskih kazalcev BiH (brezposelnost, inflacija, zunanja trgovina in gospodarska rast) ter sklepna analiza, ki povdarja pomen NTI kot možnega načina izhoda iz gospodarske krize BiH.

#### **3.1. Splošno o BiH**

Splošna predstavitev države BiH je zelo pomembna za lažje razumevanje NTI, kajti boljše poznavanje same države v katero se želi investirati, pomaga pri natančnejši oceni velikosti potrebne investicije, njeni namembnosti ter pomenu za lokalni kraj in državo. Splošno predstavitev Bosne in Hercegovine sem razdelil na štiri dele, in sicer:

- a.) Geografske značilnosti.
- b.) Administrativna ureditev.
- c.) Naravni viri.
- d.) Prebivalstvo.

a.) Država BiH se nahaja na osrednjem delu Balkanskega polotoka. S površino 51.209,2 km<sup>2</sup>



se uvršča med manjše evropske države. Od tega je kopenske površine 51.197 km<sup>2</sup>, morske pa 12,2 km<sup>2</sup>. Približno 57 % teritorija leži na več kot 500 m nadmorske višine, povprečna nadmorska višina je 150 m. BiH sestavljajo štiri regije. Srednja Bosna je najrazvitejši del države (12.920 km<sup>2</sup>) z 1.249.000 prebivalci. Bosansko-hercegovski visoki del (11.842 km<sup>2</sup>), s 325.000 prebivalci, je najslabše naseljen in relativno najrevnejši del države (samo 9 % površine je obdelovalne, v mestih pa živi manj kot 30% prebivalcev). Najmanjša geografska regije je Mediteranska regija, imenovana tudi Nizka Hercegovina (5.399 km<sup>2</sup>) z 296.000 prebivalci. Četrta je Severna Bosna, ki v glavnem zavzema ravninski del z obdelovalnimi površinami ob reki Savi (Geografske značilnosti BiH, 2003).

b.) Državo BiH sestavljata dve entiteti, Federacija BiH in Republika Srbska (RS) ter posebna administrativna enota "Distrikt Brčko". Takšna administrativna delitev velja od podpisa Daytonskega sporazuma leta 1995, ki je postavil temelje za današnjo ureditev države BiH. Daytonski sporazum je parafiran 21. novembra 1995 v Daytonu (Ohio). Sporazum so podpisale BiH, Hrvaška in Zvezna Republika Jugoslavija (današnja Srbija in Črna Gora), in sicer 14. decembra istega leta v Parizu. S tem so naredile konec štiriletni vojni v BiH in določile temeljna načela ustave BiH. Federacija BiH je dalje razdeljena na 10 kantonov<sup>1</sup>, ki jih sestavlja 84 občin. RS se administrativno deli na 5 regij<sup>2</sup>, ki so razdeljene na 64 občin.

Slika 1: Administrativna delitev BiH



Vir: International Observers Sites, 13.09.2003.

<sup>1</sup> Kantoni: unsko-sanski, posavski, tuzlanski, zeničko-dobojski, bosansko-podrinjski, srednjobosanski, hercegovačko-neretvanski, zapadno-hercegovački, sarajevski in hercegbosanski.

<sup>2</sup> Regije: banjaluška, bjeljinska, paljanska in trebinjska.

Delitev med entitetama je tako geografska kot državnopravna. V pristojnosti države BiH so: zunanja politika, zunanjetrgovinska politika, carinska in monetarna unija, mednarodne obveznosti države, politika beguncev, izseljencev in azilantov ter njihova pravna ureditev, mednarodno kazensko pravo, ustanovitev in obratovanje skupnih mednarodnih komunikacijskih in transportnih poti in nadzor zračnega prometa. Vsaka entiteta je odgovorna za ureditev vseh tistih področij, ki niso urejena na državni ravni, to je področje davkov, obrambe in ekonomske politike (Deželan, Gregorič, 2001, str. 1).

Takšna administrativna ureditev BiH je dejansko največja ovira hitrejši obnovi gospodarstva, kajti BiH trenutno velja za državo z največjim administrativnim aparatom v Evropi, in to uničuje že tako obubožano gospodarstvo držav. BiH ima celo štiri vlade: Vlado države BiH, Vlado Federacije BiH, Vlado Republike Srbske in Vlado Brčko distrikta. V nadaljevanju bom predstavil naravne vire države.

c.) Najpomembnejši naravni viri, s katerimi razpolaga BiH, so prebivalstvo, gozdne površine, hidropotenciali, obdelovalna zemljišča in naravne klimatske ter reliefne ugodnosti. Država je bogata z vodnimi resursi, ki predstavljajo enega glavnih pogojev za razvoj hidroenergetskega sektorja. Vodni viri so večinoma reke in jezera (Bosna, Sava, Neretva, Drina, Vrbas, Una). Od teh pa imata predvsem Sava in Drina zelo močan hidroenergetski potencial, ki ni popolnoma izkoriščen. Eden od obilnih resursov so tudi gozdne površine, ki obsegajo 2,4 milijona ha oziroma 46% celotne površine države. Od vseh naravnih virov, ki jih ima BiH, pa trenutno se najbolj izrabljajo gozdne površine, ki so že v kritičnem stanju, saj proces obnovitve gozdnih površin ne sledi dinamiki njegove izrabe. S tem problemom se bo morala država resno spoprijeti že v bližnji prihodnosti.

Skupne obdelovalne površine znašajo 1,6 milijona ha oziroma 0,36 ha na prebivalca, kar je po mednarodnih merilih o pogojih uporabe visoke tehnologije mera kritičnega minimuma, potrebnega za zagotavljanje prehrane prebivalstva. Zaloge rudnega bogastva, predvsem črnega premoga in lignita, predstavljajo za državo, kot je BiH, pomemben neobnovljiv naravni vir. Le-teh je 3,9 milijard ton bilančnih rezerv, od tega 63% lignita in 37% črnega premoga. Bilančne rezerve boksita znašajo okoli 86 milijonov ton, svinca in cinka pa okoli 60 milijonov ton. Rezerve železa znašajo 718 milijonov ton (Jahić, 2002, str. 4). V nadaljevanju bom predstavil prebivalstvo, ki je pomemben dejavnik in vir v BiH.

d.) Po podatkih zadnjega popisa prebivalstva je imela BiH leta 1991 4,377 milijonov prebivalcev, po ocenah je število prebivalcev v letu 2001 znašalo 4,1 milijonov (Profil zemlje, 2002, str. 8). Vojna je v veliki meri vplivala na današnjo demografsko sliko države<sup>3</sup>. Prisilne migracije, ogromne civilne žrtve in etnični pregoni ljudi so vplivali na zmanjšanje skupnega kontingenta prebivalstva in spremembo njegove strukture. Kljub temu je prebivalstvo glede na razpoložljivost, starostno strukturo in kvalificiranost eden od pomembnejših resursov države. V tabeli 1 sem prikazal nacionalno strukturo prebivalstva BiH iz leta 1991, ki je zelo podobna oceni strukture prebivalstva leta 2001. Iz tabele je razvidno, da so Bošnjaki najštevilčnejši narod v BiH, Srbi so na drugem, Hrvati pa na tretjem mestu. Vsi trije narodi so konstitutivni narodi v BiH.

**Tabela 1: Nacionalna struktura prebivalstva BiH po popisu iz leta 1991**

	Število	Struktura v %
Muslimani, Bošnjaki	1.902.956	43,5
Srbi	1.366.104	31,2
Hrvati	760.852	17,4
Jugoslovani	242.682	5,6
Črnogorci	10.071	0,2
Makedonci	1.596	0,1
Albanci	4.925	0,1
Ostali	35.178	0,8
Neopredeljeni	14.583	0,3
Neznano	35.760	0,8
Skupaj	4.377.033	100

**Vir: Struktura stanovništva BiH, 2002, str. 2.**

### **3.2. Prikaz in analiza glavnih makroekonomskih kazalcev BiH**

Kar zadeva makroekonomske kazalce neke države, so ekonomisti enotnega mnenja, da gre za štiri glavne kazalce, ki prikazujejo stanje v posamezni državi. V nadaljevanju bom podrobno predstavil in analiziral vsakega izmed štirih glavnih makroekonomskih kazalcev. Začel bom z brezposelnostjo, ki je nedvomno pereč problem BiH, saj se država pri zmanjševanju brezposelnosti ni preveč dobro izkazala. Sledila bo predstavitev gibanja inflacije v BiH, zunanjetrgovinske bilance in gospodarske rasti. Na koncu bom, glede na štiri izbrane kazalce, podal sklepno analizo stanja v BiH.

<sup>3</sup> Približna ocena je, da je vojna terjala 280.000 žrtev (5,9 % celotnega prebivalstva). Okoli 1,2 milijona prebivalcev je zapustilo državo, 850.000 pa je imigriralo v druge dele države. V obdobju od leta 1996 do konca leta 2002 se je vrnilo približno 800.000 prebivalcev. Še vedno pa je okoli 400.000 beguncev.

### 3.2.1. Brezposelnost

Stopnja brezposelnosti je pogosto tudi merilo uspeha makroekonomske politike posamezne države. V skladu z opredelitvijo Mednarodnega urada za delo (anl. International Labour Organization) je brezposelnost opredeljena kot število ljudi nad določeno starostjo, ki so brez dela, so tekoče na razpolago za delo in iščejo delo v razdobju, o katerem je govora. Vsi trije pogoji morajo biti izpolnjeni, da se oseba šteje kot brezposelna (Senjur, 1995, str. 156).

Eden izmed ključnih problemov v BiH je brezposelnost. Po uradnih podatkih naj bi bila sredi leta 2003 stopnja brezposelnosti približno 41%, zaradi težav pri zbiranju podatkov pa je realna stopnja brezposelnosti verjetno še nekoliko višja. Tabela 2 nazorno prikazuje, da se stopnja brezposelnosti v BiH povečuje, kar je skrb vzbujajoč podatek.

**Tabela 2: Stopnja brezposelnosti v BiH in v entitetah v obdobju 1998-2003**

Leto	1998	1999	2000	2001	2002	Maj 2003
BiH	37,4	38,9	39,7	40,1	40,3	42
Federacija	37,8	39,2	39,3	39,7	39,5	41,3
RS	36,9	38,3	40,5	40,8	41,1	42,3

**Vir: Stupanj nezaposlenosti v BiH in u entitetima, 2003.**

Dodaten problem v BiH predstavljajo delavci na čakanju, ki so sicer registrirani kot zaposleni, vendar dela ne opravljajo in zanj tudi niso plačani. Če bo podpora za nezaposlenost postala stabilnejši vir dohodka drugih, bo to lahko v prihodnje le povečalo brezposelnost. Najpogostejši vzroki stagnacije zaposlenosti v zadnjih letih so predvsem pomanjkanje mobilnosti delavcev, slaba fleksibilnost ter neskladnost kvalifikacije in strokovne usposobljenosti delavcev s potrebami, počasna privatizacija, veliko število razseljenih oseb ter visoke minimalne plače.

Veliko je torej dejavnikov zaradi katerih je brezposelnost v BiH tako visoka, zato se bo morala država s tem problemom čim prej resno spoprijeti, sicer bo postalo stanje v državi še slabše. Možni izhodi iz evidentne krize pa so prav gotovo večja mobilnost delavcev ter dodatna izobraževanja za tiste panoge ki nujno potrebujejo nov kader (npr.informatika). Z večjo mobilnostjo delavcev bi se lahko stopnja brezposelnosti znižala, kajti delavci bi se selili v tiste dele države ki potrebujejo delovno silo za opravljanje določene dejavnosti. Prav gotovo pa so lahko tudi NTI kot eden izmed možnih načinov zniževanja brezposelnosti. Država bi si

zato morala prizadevati izboljšati klimo in privabljati tuje investitorje v državo, kajti s prihodom tujih investicij bi se odprla nova delovna mesta, povečala bi se konkurenčnost delovne sile, posledično pa naj bi se dvignila tudi raven življenjskega standarda prebivalstva. Skratka, NTI bi s seboj prinesle tudi nova znanja in tehnologije in bi posledično povečala konkurenčnost celotnega gospodarstva.

### **3.2.2 Inflacija**

Monetaristična trditev je, da je inflacija monetarni pojav. To pomeni, da je inflacija v celoti ali vsaj primarno, posledica previsoke rasti denarja. Na podlagi empiričnih izkušenj ugotavljamo, da je zelo visoka inflacija zares primarno monetarni pojav, saj se inflacija ne bi mogla nadaljevati brez nenehne rasti denarja. Poleg tega so v razmerah visoke inflacije obrestne mere visoke, saj se inflacijska stopnja vključuje v nominalne obrestne mere (Senjur, 1995, str. 480).

BiH je imela leta 1997 8,6 odstotno inflacijo, ki jo je do leta 2000 uspešno znižala na 4,6 odstotka, leta 2001 pa je znašala inflacija le še 4 odstotke. Stopnja inflacije pa je različna v obeh Bosanskohercegovskih entitetah, in sicer je v Federaciji najnižja in po zadnjih podatkih, ki jih je objavil statistični urad BiH, znaša 1,8 odstotka, v Republiki Srbski pa znaša 4 odstotke. Stabilizacija cen prav gotovo sodi med večje pozitivne dosežke BiH v zadnjih letih, pri čemer gre glavna zasluga Centralni banki BiH, ki je uspešno uravnala vrednost valute v okviru denarne uprave. V BiH velja t.i. "Currency Board", to pomeni, da gre denarni sistem, katerega ključne značilnosti so: fiksni devizni tečaj (vezava konvertibilne marke (KM) na euro (EUR), in sicer v razmerju  $1 \text{ EUR} = 1,95583 \text{ KM}$ ), polno kritje denarja v obtoku z deviznimi rezervami in popolna konvertibilnost.

### **3.2.3. Zunanja trgovina**

Vkolikor je razlika med izvozom in uvozom pozitivna pomeni, da ima država zunanjetrgovinski presežek. Vsaka država teži k temu, da bi imela pozitivni neto izvoz v trgovinski bilanci. V kolikor je ta razlika negativna pomeni, da država več uvaža kakor izvaža, kar pomeni da ima država zunanjetrgovinski primanjkljaj (Senjur, 1995, str. 144). V spodnji tabeli sem prikazal tiste države, s katerimi država BiH največ posluje. Kot je razvidno iz tabele, je Hrvaška tista država, v katero BiH največ izvaža, hkrati pa iz Hrvaške BiH tudi

največ uvaža. Nemčija je druga najpomembnejša država, kar zadeva Bosanskohercegovski izvoz, Italija je na tretjem mestu, Slovenija pa zavzema peto mesto med državami uvoznicami Bosanskohercegovskih proizvodov in storitev.

**Tabela 3: Izvoz in uvoz BiH v prvi polovici leta 2003**

<b>Država</b>	<b>Izvoz iz BiH v 000 KM</b>	<b>Izvoz v %</b>	<b>Država</b>	<b>Uvoz v BiH v 000 KM</b>	<b>Uvoz v %</b>
Hrvaška	122.077	17,7	Hrvaška	2.203.112	18,9
Nemčija	119.783	17,3	Nemčija	416.908	13,6
Italija	112.118	16,2	Slovenija	298.834	10,8
Švica	84.925	12,3	SCG	237.659	10,7
Slovenija	79.398	11,5	Italija	236.007	4,5
SCG	58.147	8,4	Austrija	98.863	3,7
Austrija	28.229	4,1	Madžarska	81.733	2,6
ZDA	7.955	1,2	Poljska	57.148	2,3
Luksemburg	7.901	1,1	Češka	49.544	2,2
Francija	6.272	0,9	Turčija	49.279	2,2
Druge	64.703	9,4	druge	626.258	28,4
Skupaj	691.508	100	Skupaj	2.203.112	100

**Vir: Izvoz i uvoz BiH, 2003.**

Zelo pomembno za gospodarstvo BiH in splošno politično situacijo je dejstvo, da se kot izvozni trgi za BiH vse bolj in v večjem odstotku uveljavljajo sosednje države (Hrvaška, SČG). To je zelo pozitiven kazalec, ki nedvomno prispeva k vse večji stabilnosti in povezovanju med ljudmi celotne balkanske regije. Pomembne spodbude za večje povezovanje med državami nekdanje SFRJ pa so razni sporazumi ki omogočajo lažji in hitrejši pretok blaga in ljudi.

Za zunanjetrgovinsko menjavo BiH je značilen visok deficit, saj je pokritost uvoza z izvozom zelo nizka. V tabeli 4 bom prikazal strukturo blagovne menjave BiH po državah v letu 2002. S pomočjo tabele lahko ugotovimo, da je pokritost uvoza z izvozom v letu 2002 znašala v povprečju samo 35,32% (Hujčič, 2002, str. 51). Od vseh držav beleži BiH največjo pokritost uvoza z izvozom s Srbijo in Črno Goro, Nemčijo in Italijo. Razlogi, zakaj ima BiH 92 odstotno pokritost uvoza z SČG pa leži v tem, da gre za zelo podobni gospodarstvi po sami strukturi kakor tudi trenutni gospodarski situaciji, v kateri se nahajata obe državi. Največ sodelovanja je na področju metalurgije, saj so bile železarne med obema nekdanjima republikama zelo povezane tudi v skupni državi. BiH beleži z Nemčijo 45 odstotno pokritost

uvoza z izvozom zaradi tradicionalno dobrih poslovnih vezi med državama, kajti po podpisu Daytonskega sporazuma je nemški koncern Volkswagen ponovno odprl nekdanji TAS (Tvornica avtomobila Sarajevo) v Sarajevu, kjer se danes izdelujejo avtomobili znamke Škoda. BiH beleži s Slovenijo 19 odstotno pokritost uvoza z izvozom.

**Tabela 4: Struktura blagovne menjave BiH po državah v letu 2002 (v 000 KM)**

<b>Država</b>	<b>Obseg blagovne menjave</b>	<b>Delež v %</b>	<b>Izvoz v 000 KM</b>	<b>Delež v %</b>	<b>Uvoz v 000 KM</b>	<b>Delež v %</b>	<b>Pokritost uvoza z izvozom v %</b>
Hrvaška	1.269.156	14	233.261	10	1.035.895	15,6	22,5
Nemčija	1.054.626	12	325.878	13,9	728.683	11	44,7
Avstrija	465.695	5	80.352	3,4	385.343	5,8	20,8
Slovenija	1.068.731	12	170.048	7,3	898.683	13,6	18,9
Italija	1.435.455	16	513.171	21,9	922.284	13,9	55,6
SČG	915.926	10	439.568	18,8	476.358	7,2	92,3
Mađarska	321.241	4	9.431	0,4	311.828	4,7	3
Ostali	2.440.941	27	569.854	24,3	1.871.087	28,2	30,5
SKUPAJ	8.971.771	100	2.341.545	100	6.630.226	100	35,32

**Vir: Hujić, 2002, str. 53.**

V letu 1998 je znašala pokritost uvoza z izvozom 23,15 %, leta 2000 23,59 %, leta 2001 pa 34,6 % (Hujić, 2002, str. 51). V letu 2002 pa je znašala pokritost uvoza z izvozom 35,32 %. Za zunanjo trgovino BiH torej lahko rečemo, da beleži visok zunanjetrgovinski deficit. To pomeni, da ima država BiH negativno zunanjetrgovinsko bilanco, ki dolgoročno gledano, ne more trajati. BiH mora iskati izhode iz krize. Načinov, kako izboljšati zunanjetrgovinsko bilanco, je več. BiH bi morala izbrati strategijo zunanje usmeritve, kar pomeni, da država teži k dvigu izvoza.

Odpiranje novih priložnosti za trgovanje z EU po spremembi splošnega sistema olajšav za zahodne balkanske države jeseni 2000 je nedvomno prispevalo k rahlemu znižanju zunanjetrgovinskega primanjkljaja. Eden izmed možnih načinov pa so prav gotovo tudi NTI, kajti na ta način država neposredno izravnava zunanjetrgovinski deficit z državo investitorico. Zato pa mora BiH, kot sem že večkrat dejal, izboljšati klimo in iskati načine, kako privabiti čim več tujih investicij. V obdobju od leta 1994 do leta 2001 je BiH prejela 440 milijonov evrov neposrednih tujih investicij. Največje vlagateljice v BiH so Hrvaška, Nemčija, Avstrija, Slovenija, Italija ter Srbija in Črna gora. Največ investicij je bilo usmerjeno v bančni sektor,

katerega več kot polovica je že v tujih rokah. Pri svojem poslovanju se srečujejo z znanimi težavami tranzicijskih gospodarstev, kot so na primer nizka kupna moč prebivalstva, nelikvidnost, finančna nedisciplina in neučinkovit sodni sistem.

### **3.2.4. Gospodarska rast**

Ekonomsko moč oziroma celotno ponudbo nekega gospodarstva izraža velikost bruto domačega proizvoda (BDP). Velikost BDP pa je odvisna od obsega nekega gospodarstva, ki ga merimo s številom prebivalstva, in od stopnje razvitosti, ki jo merimo z BDP na osebo. Bruto domači proizvod (BDP) je po definiciji skupna vrednost proizvedenih končnih proizvodov in storitev na območju ene države v enem letu (Senjur, 1995, str. 45).

Gospodarstvo BiH je po vojni leta 1995 doživelo številne spremembe. Država je ostala razdeljena na dve entiteti, in kot takšna deluje tudi danes. Gospodarstvi Federacije BiH in Republike Srbske sta praktično povsem ločeni. Gospodarski razvoj v Federaciji BiH se razlikuje od razvoja Republike Srbske, ki je veliko slabši. Gospodarstvo v BiH je do leta 2000 raslo razmeroma hitro, po dvomestni stopnji rasti, in tako kazalo hitro okrevanje po vojni v letih 1992-1995.

Letna rast BDP, izražena v odstotkih, je bila največja leta 1997, in sicer 36,6 odstotna, leta 2000 je bila 5,9 odstotna, leta 2001 pa 6,0 odstotna. Ocenjeni bruto družbeni proizvod je v letu 2002 za 2,5 odstotka višji od tistega v letu 2001 in znaša 5,5 milijard evrov. Realni BDP je še vedno na polovični vrednosti predvojnega. Omenjeno rast BDP gre pripisati izključno denarnim prilivom iz mednarodne skupnosti, ki je ustanovila mednarodni program obnove gospodarstva BiH. Obnove in prilivi iz tujine so imeli za neposredno posledico visoko stopnjo gospodarske rasti po letu 1995, vendar je vprašanje, kako bo potem, ko bo mednarodna pomoč usahnila.

Prav zato se mora gospodarstvo BiH postaviti na lastne noge in iskati načine, kako iz krize ne samo s pomočjo mednarodne skupnosti. Prioritetno bi moralo biti dvigovanje gospodarske rasti države. BiH bi se lahko zgledovala tudi po drugih državah, ki so bile v krizi in so to krizo uspešno prebrodile (npr. Irska). Prav gotovo pa se kot ena možnih rešitev ponuja tudi ta, da država, kot sem že omenil, izbere strategijo zunanje usmeritve, kar pomeni, da se odpre svetu in spodbuja izvoz. Z odpiranjem trga zunanjim investitorjem država sproži proces



privabljanja tujih neposrednih investicij v gospodarstvo in na ta način krepi lastno gospodarstvo, izboljšuje tehnologijo, prihaja do novih znanj in povečuje število zaposlenih. Na ta način bi se gospodarstvo BiH še bolj povežalo z zunanjim, razvitim svetom, kar bi imelo za posledico tudi dvig standarda prebivalstva v državi.

### 3.2.5. Neposredne tuje investicije kot način izhoda iz gospodarske krize BiH

Zgornja analiza je pokazala, da od štirih makroekonomskih ciljev BiH beleži uspeh le pri enem, in sicer pri inflaciji. Ostali makroekonomski kazalci nazorno kažejo krizo, v kateri se nahaja gospodarstvo BiH. Štiri pomembne makroekonomske kazalce sem prikazal v spodnji tabeli .

**Tabela 5: Makroekonomski kazalci gospodarstva BiH v obdobju 1997 - 2002**

Kazalec	1997	2000	2001	2002
Stopnja brezposelnosti (v %)	...	39,7	40,1	40,3
Stopnja inflacije (v %)	8,6	4,6	4	1,5
Stopnja pokritosti uvoza z izvozom (v %)	23,15	23,59	34,6	35,32
Letna rast BDP (v %)	36,6	5,9	6,0	8,5

**Vir: Rogelj, 2002, str. 3.**

Kje so torej možni izhodi iz gospodarske krize BiH? Kako ukrepati, da se izboljšalo stanje v gospodarstvu? Kako dvigniti kakovost in konkurenčnost gospodarstva BiH? Veliko je načinov in ukrepov s pomočjo katerih bi se gospodarska slika BiH lahko trajno in hitro izboljšala. Večkrat sem v tej diplomski nalogi naštel načine in ukrepe ki jih lahko država sprejme, kot so:

- a.) odpiranje zunanjemu svetu in spodbujanje lastnega izvoza,
- b.) vzpostavljanje strateških povezav med domačimi in tujimi podjetji,
- c.) podpisovanje meddržavnih sporazumov, npr. sporazumi o prosti trgovini, zaščiti intelektualne lastnine in o pospeševanju NTI.

Eden izmed možnih načinov, ki bi lahko pripomogel k izboljšanju obstoječega stanja BiH so prav gotovo tudi neposredne tuje investicije. NTI veljajo za eno najbolj dinamičnih oblik mednarodnih ekonomskih odnosov v svetu in čedalje bolj vplivajo na nadaljnji razvoj mednarodnih odnosov. NTI vsebujejo v sebi posredno zgornje tri elemente (odprtost navzven,

strateške povezave, sporazumi). S prihodom novih tujih investitorjev v državo naj bi se zmanjšala brezposelnost, kajti odpirale naj bi se nove tovarne, sklenili naj bi se razni sporazumi, sklenjenih naj bi bilo veliko licenčnih poslov, strateških zvez ipd. Vse to naj bi pripomoglo k znižanju nezaposlenosti, kar naj bi imelo za posledico to, da bi se izboljšal standard prebivalstva. Zaradi večje potrošnje bi se povečala agregatna potrošnja, kar bi imelo pozitivne učinke na gospodarsko rast. NTI lahko pripomorejo k izboljšanju stanja v plačilni bilanci. Z novimi NTI naj bi BiH neposredno izravnala negativni zunanjetrgovinski saldo z državo investitorico. Nove NTI bi pripomogle k višji gospodarski rasti, kar naj bi imelo za posledico tudi dvig blaginje v državi. Z odpiranjem novih tovarn naj bi se odpirala nova delovna mesta, v državo naj bi prišla nova tehnologija, kar naj bi imelo za posledico dvig konkurenčnosti gospodarstva BiH. To naj bi krepilo gospodarstvo BiH, iz leta v leto bi povečevali proizvodnjo, ker naj bi imeli več naročil iz tujine, torej bi več izvažali in posledično naj bi se še hitreje povečal BDP.

Kot vidimo, naj bi NTI sprožile val zelo pozitivnih in predvsem pa nujno potrebnih učinkov, ki naj bi pripomogli k izboljšanju celotne slike BiH. Država BiH bi s prihodom novih NTI ogromno pridobila. Toda država mora NTI privabiti, urediti mora zakonodajo ki bo po eni strani ščitila državo, po drugi pa bo tujim investitorjem omogočila ugodno klimo za odpiranje raznih tovarn in vzpostavljanje strateških zvez z domačimi podjetji. Predvsem pa mora država investitorje zavarovati pred nekomercialnimi tveganji. V naslednjem poglavju bom tako prikazal razmere za NTI v BiH, spodbude in težave ter same dejavnike tveganja, ki jih ne smemo zanemariti.

#### **4. RAZMERE ZA NEPOSREDNE TUJE INVESTICIJE V BiH**

Kot lahko ugotovimo iz prejšnjega poglavja nam NTI predstavljajo možni izhod iz gospodarske krize BiH. Razmere za neposredne investicije v BiH so takšne, da je dejansko več težav kot spodbud, pa vendarle obseg NTI v BiH nenehno raste. Država se trudi privabiti čim več tujih investitorjev, da bi investirali v obubožano gospodarstvo.

##### **4.1. Spodbude za neposredne tuje investicije v BiH**

Privabljanje neposrednih tujih investicij je zahteven proces, kajti tuje investitorje mora država prepričati o varnosti njihove morebitne naložbe. Veliko je načinov s pomočjo katerih država

lahko spodbudi in privabi tuje investitorje. Naštel bom le nekatere od teh načinov, kot so:

- a.) sklepanje sporazumov s posameznimi državami,
- b.) pomoč mednarodnih organizacij,
- c.) ustanovitev brezcarinskih območij,
- d.) stabilna valuta,
- e.) sprememba administrativne ureditve.

Sklepanje sporazumov s posameznimi državami v veliki meri olajša in pospeši blagovno menjavo med državami in neposredne tuje investicije. Na ta način države ukinejo ali omilijo uvozne dajatve in pospešijo medsebojno gospodarsko sodelovanje. Država BiH je do sedaj podpisala sporazum o prosti trgovini s Hrvaško (2001), prosti trgovinski sporazum s Slovenijo (september 2002), sporazum o zaščiti investicij med BiH in Slovenijo, sporazum o mednarodnem cestnem transpotru potnikov in tovora (7.11.1997), sporazum o gospodarskem sodelovanju, podpisan istega dne ter sporazum o zračnem transportu med BiH in Slovenijo (19. 1. 1996).

Pomoč mednarodnih orgnizacij je veliko prispevala k povečevanju deleža NTI v BiH, tako da so izdajali razne garancije ter zavarovanja proti različnim tveganjem. BiH je članica Mednarodne agencije za zavarovanje investicij (MIGA) in je članica mednarodne konvencije za sporazume v zvezi s spori o investiranju. Od leta 1998 velja Zakon o politiki tujih investicij, ki zagotavlja ustrezna jamstva in pravno varnost tujih investicij. Mednarodna agencija za razvoj (International Development Association, IDA) in Agencija za zavarovanje investicij (Investment Guarantee Agency, IGA) izdajata garancije za zavarovanje pred kratkoročnimi in srednjeročnimi poslovnimi transakcijami med BiH in tujimi podjetji, dobavitelji in bankami. IGA izdaja tujim podjetjem garancije za kreditiranje bosanskih podjetij z namenom povečanja produktivnosti in uspešnosti. Takšne garancije pokrivajo izgube zaradi vojne v BiH, civilnih nemirov in različnih političnih ali državnih tveganj.

Brezcarinska območja so vsekakor zelo vzpodbuden ukrep za državo, vkolikor želi privabiti tuje investitorje. Prednosti pri NTI na brezcarinskih območjih so prihranki pri investiranju (okrog 20 odstotkov po izračunih dejanskih uporabnikov), izvzetje iz sistema davkov in carin, razen davkov na plače, in poenostavljeni carinski postopki. BiH je ustanovila brezcarinska območja v obeh entitetah, tako v Federaciji BiH kakor v Republiki Srbski. Ustanovitev brezcarinskih območij v FBiH urejata zakon o brezcarinskih območjih (Uradni list Federacije

BiH, št. 2/95) in zakon o carinski politiki Bosne in Hercegovine (Uradni list Federacije BiH, št. 21/98). V Republiki srbski je to urejeno z zakonom o brezcarinskih območjih (Uradni list Republike srbske, št. 21/96). Navajam nekaj določb:

- 1.) Brezcarinska območja so območja znotraj carinskega teritorija BiH, ki ponujajo ugodnejše pogoje poslovanja.
- 2.) Brezcarinsko območje mora biti ob avtocesti, železnici, mednarodnem letališču ali rečnem ali morskem pristanišču.
- 3.) Znotraj brezcarinskega območja je mogoče opravljati naslednje dejavnosti: proizvodnjo, trgovino in storitve (bančne in druge finančne storitve, zavarovalništvo, turizem).

Zahvaljujoč mednarodni skupnosti ima BiH zelo stabilno valuto, kar nedvomno pomaga pri privabljanju tujih investicij, saj je vzpostavljena določena varnost za naložbe tujcev v gospodarstvo BiH. Centralna banka uspešno uravnava vrednost bosanske valute konvertibilne marke (KM) v okviru t.i. denarne uprave.

Sprememba administrativne ureditve je zasluga mednarodne skupnosti, oziroma njenega visokega predstavnika Paddyja Ashdowna, ki mu je Bosni in Hercegovini ob volitvah oktobra 2002 uspelo vsiliti korenito spremembo v vladnem ustroju, ki naj bi pripomogla k večji učinkovitosti vodenja države. Ključna reforma se nanaša na ukinitvev rotiranja med bošnjaškim, hrvaškim in srbskim predstavnikom na položaju ministrskega predsednika. Prvič po vojni je uveden 4-letni mandat funkcionarjev. Spremembe naj bi zmanjšale neučinkovitost prejšnjega sistema, ki je zahteval visoko stopnjo konsenza pri sprejemanju odločitev, kar je redno vodilo v obstrukcijo in zastoj. To bo nedvomno pripomoglo k večjem zaupanju v vlaganja v gospodarstvo BiH, kajti (ne)ustrezen administrativni državni birokratski sistem lahko v veliki meri negativno vpliva na obseg NTI. S kakšnimi težavami se tuji investitorji srečujejo v BiH, bom prikazal in analiziral v naslednji točki.

#### **4.2. Težave pri neposrednih tujih investicijah v BiH**

V gospodarstvu BiH obstajajo mnoge institucionalne težave, ki ovirajo večji приход NTI v državo. Naštel in razložil bom tiste, za katere menim, da so zelo pomembne, in ki bi se vsekakor dale odpraviti. Težave s katerimi se srečujejo tuji investitorji v BiH so predvsem:

- a.) Izguba nekdanjih tržnih poti. Distribucijski sistemi so bili v predvojnem obdobju bolj ali manj pod nadzorom velikih državnih podjetij, ki so bili med vojno večinoma prekinjeni.

Danes večine tržnih poti, ki so obstajale pred vojno, ni več.

b.) Zelo aktivna sta črni trg in siva ekonomija. Za BiH je značilna visoka stopnja sive ekonomije, ki jo ocenjujejo na 40 do 60 odstotkov celotne ekonomije. Večina aktivnosti izhaja iz kraje izdelkov, namenjenih za prvo pomoč. Z izkušnjami, pridobljenimi med vojno (blokade in embargi), se je tedensko tihotapilo na tisoče paketov neobdavčenih cigaret in neznane količine nezakonitih drog (Hujić, 2002, str. 4).

c.) Podjetja skušajo obuditi stare distribucijske sisteme prodaje na debelo in prodaje na drobno. Zaradi počasnega lastniškega preoblikovanja poslujejo danes z zelo slabimi rezultati zato skušajo na podlagi privatizacije podjetij postaviti nove.

d.) Veliko novih, večinoma manjših podjetij se je pojavilo na trgu kot uvozniki, prodajalci na veliko ali kot kakšna druga oblika posrednikov, ki med seboj tekmujejo za prodajo in tržni delež. Zaradi zgoraj navedenih razlogov ni mogoče narediti analize in objaviti preglednega stanja distribucije na tem trgu ter tako predstaviti vodilna podjetja, regionalne porazdelitve oziroma specializiranosti.

e.) Težave in malverzacije pri privatizaciji. Kakor pri večini tranzicijskih držav, so tudi v BiH velike težave v privatizaciji, kjer zaradi pomanjkljive zakonodaje prihaja do odtujitve nekdanjega državnega premoženja na nelegalen način.

f.) Značilnost vseh strukturnih reform v BiH so zamude pri njihovem uveljavljanju. Pravi izziv za BiH predstavlja konec privatizacije bank in podjetij in uspešno uvajanje reform v finančnem sektorju, pokojninskem sistemu in delovni zakonodaji.

g.) Neenotnost trga BiH. Veliko tujih podjetij si je želelo imeti samo enega distributerja, ki bi pokrival območje celotne BiH, vendar je, predvsem takoj po vojni, večina distributerjev pokrivala ali samo področje FBiH ali pa samo območje RS. Zdaj so se razmere že izboljšale, tako da tržne poti potekajo po območju celotne BiH. Kar nekaj pa je podjetij, ki prodajajo svoje proizvode prek tretje države. Leta 1997 in 1998 je tako veliko število slovenskih in hrvaških podjetij na trgovskih sejmih v BiH predstavljalo nemška, ameriška, avstrijska, italijanska in druga podjetja, saj slovenska in hrvaška podjetja ta trg poznajo, pa tudi kulturne in jezikovne ovire so zanemarljive.

h.) Med najpomembnejše razloge za nezanimanje tujih investorjev sodijo uničena infrastruktura, velike izgube in dolgovi podjetij, pomanjkanje specifičnih informacij o podjetjih, neustrezna zakonodaja, visoke fiskalne obveznosti lastnikov podjetij in korupcija v državnem aparatu (Deželan, Gregorič, 2001, str. 239-263). Vzroki za težje privabljanje NTI tičijo zlasti v preteklosti države, današnji šibki ekonomiji in v pomanjkanju volje za spremembe.

i.) BiH ima zaradi vojne, šibkega gospodarstva in kosovske krize veliko težav pri privabljanju tujih investitorjev. Raven NTI je nizka, zato je njihovo spodbujanje, še posebej ob upadanju mednarodne pomoči, postalo ena od prednostnih nalog. S povečanjem izvoza in tujih NTI, ki naj bi v prihodnje nadomestile mednarodno finančno pomoč, bi se lahko gospodarsko stanje močno izboljšalo.

j.) Tujim investicijam so odprti vsi sektorji gospodarstva razen: proizvodnja orožja, železnice, zračni promet, telekomunikacije in mediji, kjer je prisotnost tujih investitorjev omejena na 49 odstotkov lastniškega kapitala. Tuji investitorji naj bi imeli enake lastninske pravice na dejanski posesti kot državljani BiH. Ne morejo biti subjekti v postopku nacionalizacije, razlastitve, odvzema ali postopkih s podobnimi učinki, razen če so le-ti v javnem interesu in v skladu z zakoni in ostalo regulativo brez kakršnekoli diskriminacije. Tuji investitorji lahko v BiH prosto zaposlujejo tujo delovno silo (Hujčić, 2003, str. 7).

k.) Neustrezen sistem vladanja v podjetjih, ki bi tujim lastnikom omogočil udeležbo v vodenju in upravljanju podjetij in zagotovil ustrezno investicijsko okolje, je korak ki bi ga morala država že zdavnaj sprejeti, kajti ta ukrep bi nedvomno privabil tuje investitorje v še večjem številu kot do sedaj.

Od vseh naštetih težav bi se država morala najprej spoprijeti s sivo ekonomijo, vendar se boji socialnih nemirov. Siva ekonomija pa je velika ovira za resnejša in obilnejša vlaganja tujih investitorjev v obubožano gospodarstvo BiH. Siva ekonomija zaradi neplačevanja davkov omogoča, da so izdelki na sivem trgu cenejši od tistih v trgovini. S tem se ruši celoten sistem cen, zato se nekateri investitorji še vedno izogibajo celotne balkanske regije. Kljub omejenim težavam pa se NTI v BiH iz leta v leto povečujejo, kar je vsekakor majhen paradoks. V naslednji točki bom predstavil kakšni so dejavniki tveganja s katerimi se srečujejo tuji investitorji v BiH.

### **4.3. Dejavniki tveganja na trgu BiH**

Za razliko od drugih držav so v BiH pomembna predvsem nekomercialna tveganja, to so politična (deželna) tveganja in sociološko-kulturni dejavniki tveganja. Trg BiH je kljub številnim dejavnikom tveganja, s katerimi se tuja podjetja srečujejo pri vstopu, za večino podjetij nedvomno zelo privlačen in perspektiven trg. Največja ovira za še pogumnejši prodor so prav gotovo negotove ekonomske in politične razmere v državi in z njimi povezano tveganje na trgu. Slovenska in druga tuja podjetja so izpostavljena različnim tveganjem.

BiH se glede na politično tveganje uvršča med visoko tvegane države. V državi se še vedno čutijo posledice vojne, prisotna je korupcija, poslovna morala je slaba, kupna moč prebivalstva je nizka, zaščita lastninskih pravic je nizka, deficit v tekočem delu plačilne bilance je visok. Z vidika tujih podjetij so ta tveganja problematična, vendar nanje podjetja pogosto ne morejo vplivati. Visoka stopnja političnega tveganja je pomembna determinanta gospodarskega sodelovanja z BiH. Skoraj vsi viri, ki se ukvarjajo s sistematičnim ocenjevanjem tveganosti držav, uvrščajo države na tem geografskem področju med države z zelo visoko stopnjo tveganja, torej tudi BiH. Po Mraku (2002, str. 15) bo stopnja političnega tveganja držav v regiji opredeljena med drugim tudi z (ne)uspešnostjo njihove ekonomske politike pri vzpostavljanju in vzdrževanju makroekonomske stabilnosti ter stopnjo njihovega napredka pri izvajanju strukturnih in institucionalnih reform ter pri preprečevanju korupcije. Razloge, zaradi katerih so države v tej regiji ocenjevane kot visoko tvegane, lahko strnemo v tri skupine (Mrak, 2002, str. 14):

- a.) problemi, povezani z politično-varnostnim položajem,
- b.) slabosti v pravnih sistemih, povezane s šibkimi institucijami in korupcijo, razširjeno na različnih nivojih oblasti,
- c.) počasen in neodločen proces dvojne tranzicije, iz socialističnega v tržni tip gospodarstva ter iz regionalne v nacionalno ekonomijo.

**Tabela 6: Ocene deželnega tveganja za BiH v obdobju 2000-2002 po Euromoneyu**

Bosna in Hercegovina	Število točk od 100	Ekonomske spremembe <sup>4</sup>	Politično tveganje <sup>5</sup>	Kreditni indikatorji	Dostop do mednarodnega finančnega trga
sep.00	15,82	3,38	3,25	8,16	1,04
mar.01	32,13	3,32	1,08	18,68	5,05
sep.01	23,89	3,24	1,96	18,58	0
mar.02	28,71	3,59	4,39	17,81	2,91

Vir: Miklavčič, 2002, str. 11.

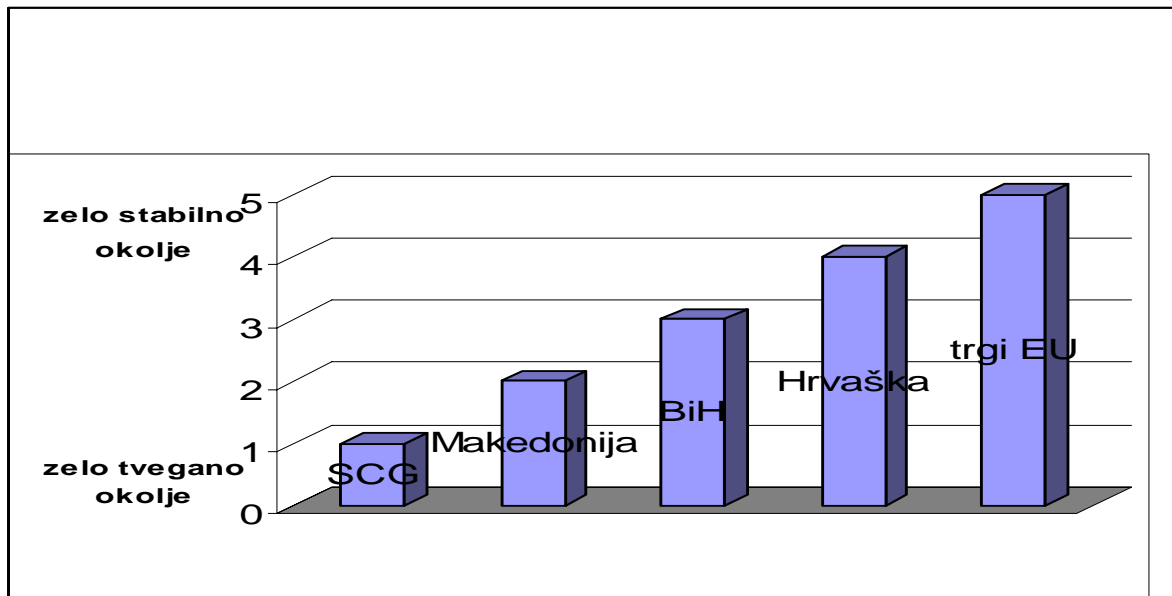
Po Euromoneyu, ki ocenjuje politično tveganje držav dvakrat letno (marca in septembra), se BiH uvršča med visoko tvegane države (tabela 6). Ocena konec leta 2000 je bila prva in zato še negotova, leto kasneje pa je točkovno oceno tveganja BiH uspela izboljšati za 103%. Vendar je v nekoliko daljšem roku realno pričakovati, da se bo država morala naslanjati bolj na dolžniške vire, predvsem na kredite mednarodnih finančnih institucij. To pomeni, da ni

<sup>4</sup> Ekonomske spremembe: 1 (min) – 5 (max).

<sup>5</sup> Politično tveganje: 1 (min) - 5 (max).

mogoče izključiti ponovnega soočanja s problemi dolžniške obremenjenosti.

**Slika 2: Ocena tveganosti posameznih trgov bivše Jugoslavije in trgov EU v letu 2001**



**Vir: Prašnikar, Cirman, Domadenik, 2001, str. 144.**

Po rangi ocenjena tveganost države je po podatkih Gospodarske zbornice Slovenije (Interna gradiva GZS, Oddelek za mednarodno sodelovanje, 2002) zelo visoka. V skupini 174 držav je BiH na 103. mestu. Rezultati ankete<sup>6</sup> med slovenskimi podjetji (slika 2: Ocena tveganosti posameznih trgov bivše YU in trgov EU) kažejo, da so po njihovih ocenah poslovna okolja v državah nekdanje Jugoslavije še vedno tvegana. Najvišje tveganje so pripisala poslovanju z SCG in Makedonijo (ekstremno tvegani poslovni okolji) ter BiH (zelo tvegano okolje).

Skupna ugotovitev je taka, da lahko rečemo, da je trg BiH zelo tvegan. Pomembno vlogo na takšem trgu pa imajo dolgoročno sodelovanje, poznavanje kulture, poslovne navade prebivalstva ter sama bližina trga. Ravno zato so slovenska podjetja na trgu BiH, v primerjavi s tujimi podjetji v veliki prednosti. V nadaljevanju bom prikazal trgovinsko bilanco med Slovenijo in BiH kot dejavnik pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v BiH, navedel bom tudi nekatere konkretne primere slovenskih neposrednih investicij v BiH.

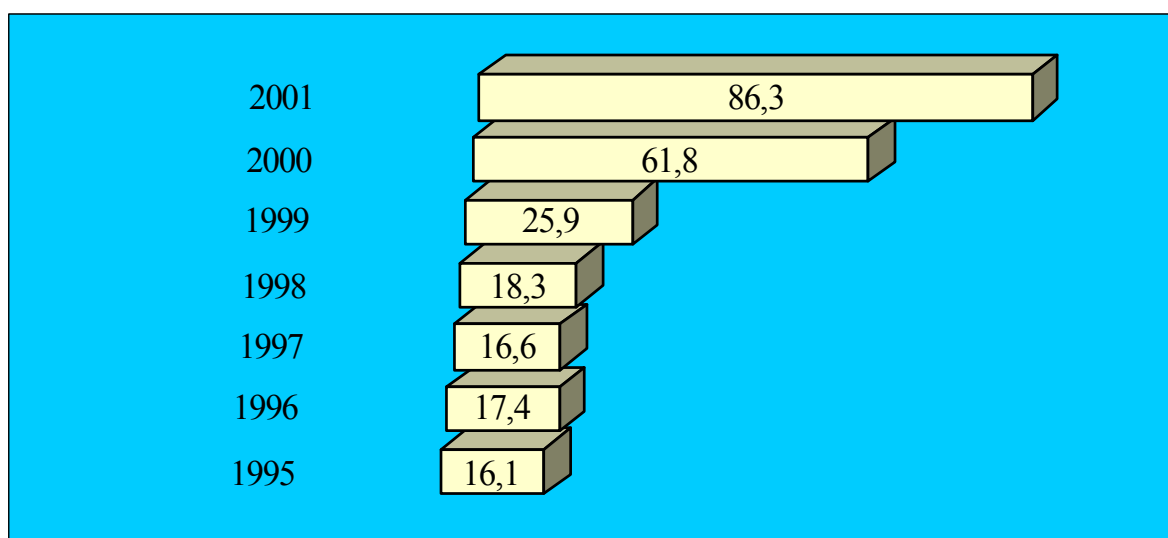
<sup>6</sup> Gre za anketo v slovenskih podjetjih o strategijah vstopa na območju nekdanje Jugoslavije, ki jo je izvedel med 125 velikimi in srednje velikimi slovenskimi podjetji v lanskem letu Inštitut za jugovzhodno Evropo, ki deluje na Ekonomski fakulteti v Ljubljani.



## 5. SLOVENSKE NEPOSREDNE INVESTICIJE V BiH

Kar zadeva neposredne tuje investicije v BiH gospodarstvo, se Slovenija po najnovejših podatkih uvršča na tretje mesto, takoj za Kuvajtom in Hrvaško, kar pomeni, da je ena tistih držav, ki največ vlaga v gospodarstvo BiH. Slovenske neposredne investicije v BiH so rasle iz leta v leto, in po zadnjih podatkih Banke Slovenije<sup>7</sup> konec leta 2001 je njihov obseg v gospodarstvo BiH znašal 86,3 milijona dolarjev, kot nazorno prikazuje slika 3.

Slika 3: Slovenske neposredne investicije v Bosni in Hercegovini v milijonih dolarjev v obdobju od 1995 – 2001



Vir: Viršek, 2002, str. 13.

Veliko slovenskih podjetij je odprlo svoja predstavništva v BiH. Nekatera podjetja so odkupila nekdanje državne tovarne, druga pa so investirala v nove tržne centre in nove obrate, nekatera pa so se odločila za strateška zaveznitva; vsa z istim namenom, in sicer, biti pristotna v tem delu Evrope in povečati svoje dobičke. Trg BiH je za slovenska podjetja privlačen tudi zaradi že uveljavljenih slovenskih blagovnih znamk med prebivalci BiH (Iskra, Gorenje ipd.), tako da ni treba veliko investirati, da bi dosegli razpoznavnost izdelkov. Po drugi strani pa je delovna sila v BiH veliko cenejša kot v Sloveniji, kar predstavlja dodaten motiv za slovenske neposredne investicije v BiH. Obe državi kažeta interes za večjim trgovinskim sodelovanjem in pospeševanjem NTI kot možnim načinom izravnavanja trgovinske bilance med državami.

<sup>7</sup> Banka Slovenije spremlja le tiste slovenske neposredne investicije v BiH ki presegajo 10-odstotno udeležbo v osnovnem kapitalu, veleposlaništvo Slovenije v Sarajevu pa se opira tudi na druge vire, tako da prihaja do določenih odstopanj v različnih literaturah, kar zadeva velikost slovenskih neposrednih investicij.

## **5.1. Trgovinska bilanca med Slovenijo in BiH kot dejavnik pospeševanja slovenskih neposrednih investicij v BiH**

Slovenija je pomemben zunanjetrgovinski partner BiH, saj Slovenija veliko izvažata na trg BiH. Po drugi strani, pa je Slovenski trg precej zaprt za bosanskohercegovski izdelke. Glavne razloge gre iskati predvsem v slabi kakovosti izdelkov, ki ne zadovoljujejo določenih standardov. Nekatera velika BiH podjetja nikakor ne morejo prodreti na slovenski trg, in menijo, da jim slovenska vlada ne dovoli vstopa pa čeprav zadovoljujejo vse mednarodne kriterije in izvažajo tudi v veliko razvitejše države od Slovenije (Nemčijo, Švico, Austrijo). Eno izmed podjetij je nedvomno »Bosna Lijek«, najmočnejše bosansko farmacevtsko podjetje, ki se že leta in leta poskuša prebiti tudi na slovenski trg. Na drugi strani so slovenske farmacevtske hiše zelo dobro zastopane v BiH (Lek, Krka). Bosanskohercegovska vlada si želi večje reciprocitete na tem področju, saj ima država BiH z Republiko Slovenijo velik zunanjetrgovinski primankljaj.

Tabela prikazuje glavne proizvode, ki se izvažajo iz Slovenije v BiH in obratno. To so razne vode, pivo, zdravila itd. Za veliko strokovnjakov v BiH je paradoksalen podatek, da BiH uvažata toliko vode, po drugi strani pa je država zelo bogata z vodami in ima zelo kakovostne mineralne vode (Iliđanski diamant, Tešanjaska voda). BiH v Slovenijo izvažata skozi usnje velike količine surove kože in potemto isto v Sloveniji predelano kožo ponovno, uvažata po veliko višji ceni. Država BiH bi morala večino lastnih surovin predelati doma, in potem le-te izvoziti v obliki kompleksnih proizvodov, z višjo dodano vrednostjo, kar bi nedvomno zelo okrepilo gospodarstvo BiH.

Slovenija iz BiH v glavnem uvažata les (neobdelan ali grobo obdelan), surove kože, dele obutve, črpalke in kompresorje, itd. BiH je zelo bogata z gozdnimi površinami, vendar se po koncu vojne leta 1995 gozdovi sekajo neselektivno in se ne skrbi za obnovljivost gozdnih površin, kar pomeni, da če se bo tako početje nadaljevalo, država ostala brez gozdov. Vzhodni in centralni del BiH sta najbolj bogata z gozdnimi površinami. Med glavne uvoznike iz BiH v Slovenijo pa se uvrščajo podjetje Koto d.d. – Ljubljana, Vipap Videm d.d. – Krško, Alpina d.d. – Žiri itd. Koto uvažata velike količine kože iz BiH, Alpina uvažata dele obutve.

**Tabela 7: Glavni proizvodi v trgovinski menjavi med Slovenijo in BiH v letu 2002**

Slovenski izvozni proizvodi v BiH	v 000 EUR	Delež v %	Slovenski uvozni proizvodi v BiH	v 000 EUR	Delež v %
Vode,minerali,sodavice	27.313	5,6	Neobdelan les	8.369	12,1
Pivo iz slada	20.244	4,1	Surove kože	6.953	10,1
Zdravila	18.051	3,7	Deli obutve	6.050	8,8
Teks.tkanine	15.094	3,1	Les po dolžini nad 6mm	5.837	8,5
Usnje	11.825	2,4	Ženske obleke	2.461	3,6
Gume	10.335	2,1	Obutev s podplati iz gume	2.092	3
Kiti,smolni ometi	10.452	2,1	Moške obleke	1.983	2,9
Hladilniki	10.070	2	Črpalke in kompresorji	1.736	2,5
Kislo mleko,smetana	9.456	1,9	Izolirani elektro vodniki	1.731	2,5
Papir in karton	8.577	1,7	Sedeži in njihovi deli	1.645	2,4
Skupaj (Prvih 10)	141.417	28,7	Skupaj (Prvih 10)	38.857	56,4

Vir: Rogelj, 2003, str. 3.

Spodnja tabela prikazuje slovenski izvoz v BiH v obdobju od leta 1998 do prve četrtine leta 2003.

**Tabela 8: Izvoz Slovenije v BiH v obdobju od 1998 – 2003**

Leto	1998	1999	2000	2001	2002	I-III 2003
Letna stopnja rasti v %	10,6	21,0	19,5	8,9	10,6	-1,8
Delež BDP v %	3,5	4,3	4,3	4,3	4,5	3,8

Vir: Rogelj, 2003, str. 2.

V prvi četrtini letošnjega leta je indeks stopnje rasti negativen, in sicer - 1,8%. Razloge padca slovenskega izvoza gre iskati tudi v nekaj časa zelo negativni medijski kampanji, ki se je vodila proti slovenskim izdelkom, ko so vlada, še bolj pa nevladne organizacije pozivale javnost k bojkotu slovenskih izdelkov, bolj znanim s sloganom »kupujmo naše«. Stopnja nenaklonjenosti slovenskim izdelkom je nekoliko bolj izražena v Republiki Srbski kot v Federaciji BiH. Vendar obe entiteti nista zadovoljni s prodorom izdelkov BiH na Slovenski trg. Eden od razlogov za padec slovenskega izvoza v BiH je tudi dolg Ljubljanske banke varčevalcem BiH, ki so v letošnjem letu nekajkrat tudi grozili z zapiranjem slovenskega veleposlaništva in zapornicami za slovenske proizvode ob vstopu v državo. Med glavne izvoznike iz Slovenije v BiH spadajo podjetje Prevent d.d. - Slovenj Gradec, na drugem mestu je Fructal - Ajdovščina, tretje mesto zaseda Gorenje - Velenje.

**Tabela 9: Uvoz Slovenije iz BiH v obdobju od 1998 - 2003**

Leto	1998	1999	2000	2001	2002	I-III 2003
Letna stopnja rasti v %	58,8	25,9	21,2	9,7	-1,0	11,0
Delež BDP v %	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6

Vir: Rogelj, 2003. str. 3.

V letu 2002 je bil indeks letne stopnje rasti uvoza Slovenije iz BiH negativen, in sicer -1,0%, v prvi četrtini letošnjega leta pa se je izvoz BiH v Slovenijo močno povečal, indeks stopnje rasti je znašal 11%. V tabeli 10 je prikazan skupni izvoz in uvoz Slovenije v BiH v obdobju od leta 1996 do prve četrtine leta 2003.

**Tabela 10: Izvoz in uvoz Slovenije v BiH v 000 EUR v obdobju od 1996 - 2003**

Leto	Izvoz	Uvoz	Skupaj
1996	210.470	12.179	222.649
1997	255.509	26.207	281.716
1998	282.586	41.610	324.196
1999	341.825	52.385	394.211
2000	408.338	63.511	471.849
2001	444.785	69.646	514.431
2002	492.072	68.940	561.012
I-III 2003	104.311	16.747	121.058

Vir: Rogelj, 2003, str. 6.

Kot lahko ugotovimo se obseg blagovne menjave med Slovenijo in BiH povečuje, kar je zelo spodbuden podatek. To bo imelo zelo pozitivne posledice na gospodarstvo BiH, saj bo okrepilo samo konkurenčnost na trgu BiH in nekoliko izravnalo negativno trgovinsko bilanco med Slovenijo in BiH. Na obeh straneh obstaja velik interes za še tesnejšim sodelovanjem na gospodarskem področju. Negativno trgovinsko bilanco med državami lahko država BiH izravna tudi skozi slovenske neposredne investicije v gospodarstvo BiH. Zato bom v naslednji točki prikazal nekatere slovenske neposredne investicije, ki so po svojem obsegu in številu novo odprtih delovnih mest imele velik pomen na lokalni ravni in državni ravni.

## 5.2. Primeri nekaterih slovenskih neposrednih investicij v BiH

Predstavil bom podjetja Gorenje Velenje, Intereuropa, HIT Nova Gorica, Gama Krško, Kapis Novo Celje in Mercator. Gre za večje slovenske neposredne investicije, ki so velikega pomena za BiH in lokalne kraje, v katerih so investirala slovenska podjetja. Njihov pomen je velik bodisi zaradi velikosti investicije, zaradi zaposlitve dodatne delovne sile ali zaradi ponovne obuditve proizvodnje. S katere koli strani pogledamo, gre za velik doprinos slovenskega gospodarstva gospodarstvu BiH, saj prispeva k večji gospodarski rasti, dvigu zaposlenosti, izboljšanju trgovinske bilance med državami.

a.) Gorenje. Proizvodni program "Gorenja Notranja oprema" sestavljajo tri samostojne skupine izdelkov, ki so tehnološko in lokacijsko med seboj ločene, vendar predstavljajo celovit program notranjega opremljanja bivalnih površin. Gre za kuhinjsko in kopalniško pohištvo Gorenje v Velenju, kuhinjski program Marles in Optigor v Mariboru, sanitarne izdelke iz umetnega marmorja v Šoštanju in keramične ploščice v vasi Gorenje. Družba na domačem trgu ustvari 43 odstotkov prodaje, na trgih jugovzhodne Evrope 15 odstotkov in trgih EU 42 odstotkov prodaje.

Nova tovarna "Gorenje Commerce Sarajevo" posluje kot podjetje pod okriljem matične družbe "Gorenje Notranja oprema". Naložba v tovarno je vredna dva milijona evrov. Postavljena tehnološka oprema omogoča montažo, komisioniranje in odpremo kuhinjskega in kopalniškega pohištva v vrednosti 2,5 milijona evrov na leto. "Gorenja Commerce" iz Sarajeva ima svoje predstavništvo tudi v Banja Luki. Gorenje ima kljub močni konkurenci visok tržni delež prodaje gospodinjskih aparatov, kupci pa se zanimajo za vse vrste njegovih izdelkov. Poleg gospodinjskih aparatov, grelnikov vode, klima naprav, televizorjev in malih gospodinjskih aparatov tržijo tudi kuhinjsko pohištvo. Gorenje Commerce, ki ima lastno maloprodajo, tri lastne prodajalne in osem franšiznih prodajaln, bo tudi v prihodnje razvijalo in širilo takšen koncept maloprodaje.

Leta 2001 je "Gorenje Commerce" prodalo za 29 milijonov evrov, leta 2002 pa so dosegli šest odstotno rast prodaje glede na preteklo leto. V Gorenju v BiH je zaposlenih 41 ljudi, nanj pa sta vezana 102 serviserja. Skladiščno-distribucijski center za program gospodinjskih aparatov meri nekaj manj kot pet tisoč kvadratnih metrov, pri čemer je poslovnemu delu namenjena slaba tretjina. Celoten kompleks Gorenja v Blažuju z vsemi transportnimi potmi in

montažnico meri 13.500 kvadratnih metrov. Celotna investicija "Gorenje Commerce" je v štirih letih dosegla 4,45 milijonov evrov.

V zadnjih letih je družba največjo rast prodaje pohištva dosegla na trgih jugovzhodne Evrope, kar je v skladu s strateškim načrtom. "Gorenje notranja oprema" želi biti evropsko usmerjen in vodilni ponudnik celovite notranje opreme na domačem trgu in na trgih JV Evrope. Usmeritev bodo uresničevali skozi strategijo rasti, pri čemer bodo investiranje v trge povezovali z neposrednimi kapitalskimi investicijami na trgih, kjer pričakujejo večje možnosti rasti (Einspieler, 2002, str. 6).

Kot lahko ugotovimo, je "Gorenje Notranja oprema" podjetje, ki je nedvomno prispevalo svoj delež k izravnavi trgovinske bilance med Slovenijo in BiH kot neposredni tuji investitor v gospodarstvo BiH. Investirali so denarna sredstva v tovarno v Sarajevu, zaposlili so delovno silo, poleg tega pa posredno zagotavljajo delo raznim serviserjem. Skratka, kot neposredni tuji investitor so prinesli v gospodarstvo BiH veliko pozitivnega.

b.) Intereuropa. Mednarodno špeditersko podjetje "Intereuropa" načrtuje pomembno okrepitev svojih pristojnosti v BiH saj želi prerasti v vodilno špeditersko hišo v tej državi. V ta namen je družba vložila okoli 10,5 milijonov konvertibilnih mark oziroma okrog 5 milijonov evrov v BiH. Na tenderju kantonalne agencije za privatizacijo Sarajevo je leta 2001 za 3,3 milijone konvertibilnih mark kupila blagovno-transportni center z obveznostjo obdržati vse zaposlene. Vložila je 10,5 milijonov konvertibilnih mark v gradnjo sodobnega skladiščnega, carinskega terminala za pretovarjanje in obenem zaposlila še okoli sto delavcev.

"Intereuropa Sarajevo" s poslovnimi enotami v BiH, Doljanih in Izačićih, je leta 2001 poslovala uspešno. Ustvarila je 950.000 konvertibilnih mark prometa in 200.000 konvertibilnih mark dobička. Dobiček na zaposlenega je znašal 10.000 konvertibilnih mark. Leta 2002 so začeli z gradnjo novega terminala in širjenja mreže poslovnih enot, kar jih je stalo dodatnih 3,6 milijonov konvertibilnih mark in so v poslovanju ustvarili 560.000 konvertibilnih mark dobička, letos pa so vložili še dodatne 4 milijone konvertibilnih mark. Največje posle v BiH izvaja Intereuropa RTC s prevozom naftnih derivatov, z uvozom prehranskih izdelkov in gospodinjskih potrebščin in s pokrivanjem potreb Sforja in drugih mednarodnih misij v BiH. Daleč največji del posla uresničuje z uvozom, lani pa so se začeli povečevati posli v izvozu blaga iz BiH (Latal, 2002, str. 15).

Podjetje "Intereuropa" je kot neposredni tuji investitor v BiH pozitivno vplivala na izravnavo trgovinske bilance med Slovenijo in BiH, saj je vložila več kot 10 milijonov KM v gospodarstvo BiH. Poleg tega je odprla čez sto novih delovnih mest in tako pozivno vplivala tudi na znižanje brezposelnosti v BiH. Je zgleden primer kako lahko neposredni tuji investitorji pomagajo gospodarstvu BiH pri njegovem hitrejšem okrevanju.

c.) Hit – Nova Gorica. Podjetje "Hit" razširja svojo dejavnost in z naložbami v zadnjem letu odločneje posega tudi v BiH. Novogoriški Hit je junija 2002 v sarajevski Skenderiji odprl novo, tematsko zasnovano in oblikovano zabavišče z imenom Coloseum. Gre za približno 2500 kvadratnih metrov veliko zabavišče, od katerega je 1500 kvadratnih metrov namenjenih gostom. Del zabavišča seveda ponuja igralniško zabavo (igralne mize, sodobni igralni aparati). V tem zabavišču sta dve restavraciji in prostor za zabavne programe. V njih prirejajo najrazličnejše prireditve, plesne spektakle, modne revije, koncerte, nagradna žrebanja, animacije in podobno. Vrednost naložbe, t.i. "Projekta Sarajevo", znaša šest milijonov evrov, ob tem pa so odprli še 40 delovnih mest.

Naložba naj bi se morala povrniti najpozneje v štirih letih. Model Hitove ponudbe posnema ameriške izkušnje, vendar je prilagojen evropskemu okusu. Opravljena tržna analiza je pokazala, da je zabavišče v Sarajevu dobro sprejeto (Latal, 2002, str. 6). Podjetje "Hit" je torej kot neposredni tuji investitor v BiH prispevalo svoj delež k izboljšanju stanja gospodarstva BiH, saj je vložilo v infrastrukturo šest milijonov evrov, ter tako prispevalo tudi k izravnavi trgovinske bilance med Slovenijo in BiH. Hit je zaposlil novo delovno silo in nekoliko znižal stopnjo brezposelnosti v BiH.

d.) Gama Krško. Javno podjetje "Elektroprivreda BiH" in krška "Gama" sta januarja 2003 v Sarajevu podpisala pogodbo o ustanovitvi družbe "Mobi" za proizvodnjo in trgovino koles, delov za kolesa in športne opreme. Oktobra je "Gama" kupila mostarsko podjetje "Hekom", v katerem že izdelujejo kolesa. S tem projektom so zagotovili delo vsem zaposlenim. S 350-imi novimi delovnimi mesti pa so zagotovili tudi skladen gospodarski razvoj in ublažili socialne razlike na območju Mostarja. "Gama" je v nepremičnine in opremo vložila 1,33 milijonov konvertibilnih mark, "Elektroprivreda" pa je prispevala 1,27 milijona KM. Tako bo podjetje v 51-odstotni lasti Game, Elektroprivreda pa bo njegova 49-odstotna lastnica. Najpozneje do konca leta 2003 bodo podjetje dokapitalizirali na 6,2 milijona evrov, vendar se lastniško razmerje ne bo spremenilo. Gama bo prispevala opremo za podjetje, Elektroprivreda pa bo povečala kapital podjetja z dodatnimi denarnimi sredstvi.

Letos načrtujejo proizvodnjo približno 30 tisoč koles, večinoma jih bodo izvozili v Slovenijo in Nemčijo, ter za okoli 12 milijonov konvertibilnih mark prihodkov. Podjetje "Gama" iz Krškega je oktobra 2002 že kupilo mostarsko tovarno Hekom, kjer izdelujejo kolesa za evropski trg. Tudi v Hekomu so zaposlili delavce iz Elektroprivrede. Naložba se bo, če jim bo uspeho pridobiti enoodstotni tržni delež v EU, poplačala v petih letih (Felić, 2003, str. 8).

Podjetje "Gama" je kot vidimo s strateškim povezovanjem s podjetji iz BiH in neposrednim investiranjem v BiH veliko prispevalo k izboljšanju gospodarstva BiH ter izravnavi trgovinske bilance med Slovenijo in BiH. Odprlo je veliko novih delovnih mest na področju Mostarja in tako ublažilo socialne razlike na omenjenem območju.

e.) Kapis Žalec. V začetku meseca septembra je podjetje Kapis iz Novega Celja pri Žalcu kupilo v Tomislavgradu v BiH tamkajšnjo tovarno kablov z več kot 200 zaposlenimi. Tovarna, ki je prešla v stoođstotno lastništvo Kapisa, je stala približno 15 milijonov KM. Tovarna, ki jo je kupil Kapis v Tomislavgradu, zaradi vojne ni delovala dve leti, vendar pa so objekti ostali nepoškodovani, stroji in proizvodni del tovarne pa so tehnološko ustrezni. Zato je tovarna, ki ima tudi dovolj lastnega strokovnega kadra, zagnala proizvodnjo, v kateri dela 219 delavcev, s povprečno plačo okoli 800 KM. Vse, kar bo tovarna izdelala, bodo prodali na bosanskohercegovskem, hrvaškem in tudi slovenskem trgu, kjer upajo tudi na podporo velikih javnih elektrodistribucijskih podjetij, tudi zato, ker bo kakovost izdelkov na evropski ravni. Kapis si je v svojem žalskem delu že leta 2000 pridobil certifikat ISO 9002, v podjetju pa se že pripravljajo na pridobitev certifikata skladnosti SIQ, v svoji tovarni v Tomislavgradu pa si želijo čim prej pridobiti certifikat kakovosti ISO 9001. Kakovost pa bodo zagotavljali tudi s pomočjo obsežnih naložb, v prihodnjih treh letih naj bi jih bilo za 600 milijonov tolarjev (Stamejčič, 2001, str. 5).

Kot lahko ugotovimo, je podjetje "Kapis" kot neposredni tuji investitor v BiH pozitivno vplivalo na gospodarstvo BiH in lokalno skupnost. Zagotovili so delovna mesta ter nadaljno proizvodnjo z nakupom obstoječe tovarne v Tomislavgradu in priskrbeli prodor na tuje trge. Na ta način so okrepili tudi sam izvoz BiH ter prispevali k izravnavi trgovinske bilance med Slovenijo in BiH.

f.) Mercator. Mercator se na območju nekdanje Jugoslavije hitro širi. V Sarajevu so decembra 2000 slovesno odprli največje nakupovalno središče v BiH. Mercator center Sarajevo se



razprostira na 27 tisoč kvadratnih metrih in je doslej največja slovenska neposredna investicija v BiH. Vrednost investicije znaša 45 milijonov mark. Z odprtjem Mercatorjevega najsodobnejšega in največjega nakupovalnega središča v Sarajevu se slovenskim proizvajalcem ponuja nova možnost zaslužka. V pogodbi je zapisano, da bo 40 odstotkov blaga na Mercatorjevih nakupovalnih policah slovenskega izvora, prav toliko pa ga bo iz BiH (če bodo bosanski izdelki po kakovosti in cenah ustrezali standardom iz EU), preostalo bo iz tretjih držav.

V začetku tega določila sporazuma ni bilo mogoče izvajati, ker so bosanski proizvajalci po kakovosti, ceni in redni dobavi dosegali zgolj 10-odstotni delež. Sedaj je ta delež okoli 27 odstotkov. Mercator je že začel z gradnjo nakupovalnega središča v Tuzli, kmalu bo stekla tudi gradnja velikega nakupovalnega središča v Banja Luki, in še treh manjših nakupovalnih centrih v Sarajevu (Latal, 2000, str. 1).

Podjetje "Mercator" je kot neposredni tuji investitor v BiH od vseh slovenskih neposrednih investorjev kot posameznik največ prispeval k izravnavi trgovinske bilance med Slovenijo in BiH, saj je investiral v nakupovalni center v Sarajevu okoli 45 milijonov KM. Poleg tega je zagotovil tudi dodatna delovna mesta. BiH lahko v prihodnje le upa, da se bodo tudi drugi trgovinski centri iz Slovenije odločili za podobne poteze (npr. "Tuš".)

## **6. SKLEP**

Neposredne tuje investicije so ena izmed najhitreje rastočih oblik mednarodnega ekonomskega sodelovanja, ki državam prejemnicam prinašajo niz razvojnih spodbud. Predvsem gre za prenos najrazličnejših znanj, tehnologije in odpiranje izvoznih trgov. Neposredne tuje investicije pozitivno prispevajo k prestrukturiranju in razvoju gospodarstva. Zato si države, kot je BiH, prizadevajo privabiti čim več NTI v državo in tako pridobiti nove tehnologije, povečati konkurenčnost gospodarstva in posledično izravnati trgovinsko bilanco z državo investitorico.

Prikaz in analiza glavnih makroekonomskih kazalcev BiH je jasno pokazala, da je gospodarstvo BiH v krizi. Kot možni izhod iz gospodarske krize pa se pojavljajo neposredne tuje investicije, ki pozitivno vplivajo na gospodarsko rast, brezposelnost, inflacijo in zunanjo trgovino. Posledično vplivajo na izravnavo plačilne bilance.

V BiH je veliko več težav kot spodbud za neposredne tuje investicije, pa vendar se nivo le-teh iz leta v leto povečuje. Tuji investitorji so pri tem izpostavljeni različnih tveganjem, predvsem izstopa nekomercialno tveganje (politično tveganje in sociološko-kulturni dejavniki tveganja).

Medsebojno gospodarsko sodelovanje med Slovenijo in BiH se krepi iz leta v leto, kljub temu pa teoretična analiza uvoza in izvoza blaga mednarodne menjave med državama še vedno kaže na velik primankljaj BiH. Zato so potrebne neposredne tuje investicije, da izenačijo trgovinsko bilanco med državama, okrepijo gospodarstvo BiH in posledično znižajo brezposelnost. Na vse te kazalce so pozitivno vplivale opisane slovenske neposredne investicije.

Poglavitni motiv, zaradi katerega se podjetja odločijo investirati na nekem trgu je dobiček. Slovenska podjetja pa spodbujajo tudi drugi motivi, in sicer, stabilna valuta z nizko stopnjo inflacije, poceni delovna sila ter nizka stopnja carine zaradi podpisanega prostotrgovinskega sporazuma med Slovenijo in BiH. Poleg tega, pa je za slovenska podjetja pomemben dejavnik geografska bližina, dobro poznavanje trga in jezika ter uveljavljenost nekaterih slovenskih blagovnih znamk. Dober primer tega sta podjetja Gorenje in Mercator. Tudi druga slovenska podjetja, ki sem jih predstavil v tej diplomski nalogi, Intereuropa, Hit Nova Gorica, Gama Krško in Kapis Žalec imajo nekaj skupnega z Gorenjem in Mercatorjem. Predvsem je to investicijski motiv, vlaganje v lokalno proizvodnjo. Takšen način vstopa bo v prihodnje edini zagotavljal ohranitev konkurenčnosti slovenskih izdelkov v primerjavi z drugimi tujimi izdelki na trgu BiH.

Slovenija bo z vstopom v EU prevzela sporazume ki jih je Evropska Unija podpisala z vsemi državami bivše Jugoslavije, hkrati pa bodo prenehali veljati slovenski sporazumi z npr. BiH, Hrvaško, ki so postavljali slovenske izdelke v privilegiran položaj, kajti obdavčeni so bili veliko manj kakor izdelki iz EU. Zato je za slovenska podjetja pomembno, da se intenzivneje odločajo za investiranje in vzpostavljanje proizvodnje na tem območju, kajti zgolj izvozno poslovanje ne bo dovolj za ohranitev konkurenčnosti in dolgoročno stabilne pozicije.

## LITERATURA

1. Čadež Simon, Hočevar Marko, Zaman Maja: Vpliv tveganosti trgov bivše Jugoslavije na poslovne odločitve slovenskih podjetij. Naše gospodarstvo, Ljubljana, 2002, 1-2, str. 11-21.
2. Damijan P. Jože: Trgovinski vs. investicijski način vstopa na trge nekdanje Jugoslavije. Ljubljana, 2001, 29 str.
3. Deželan Silva, Gregorič Aleksandra: Makroekonomija in finance v BiH: stanje, problemi in perspektive. Prašnikar Janez, ur. Izzivi in priložnosti na trgih nekdanje Jugoslavije. Tretja slovenska poslovna konferenca 2001. Ljubljana: Časnik Finance, d.o.o., 2001, str. 239-263.
4. Dunning H. John: Explaining Outward Direct Investment of Developing Countries- In support of the eclectic theory of international production. Kumar Krishna and McLeod Maxwell G., eds., Multinationals from Developing Countries. Lexington Books, 1981 b, str. 22.
5. Dunning H. John, Rojec Matija: Foreign Privatization in Central and Eastern Europe. CEEP Technical Paper Series No.2 Ljubljana: Central and Eastern European Privatisation Network, 1993, 92 str.
6. Einspieler Vili: Gorenje odpira tovarno v BiH. Delo, Ljubljana, 10. 10. 2002, str. 6.
7. Felić Emir: Gama kupila mostarsko tovarno koles. Finance, Ljubljana, 18. 10. 2002, str. 8.
8. Grmek Iztok: Vključevanje Slovenije v evropski ekonomski prostor in tuje naložbe. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede, 1995. 131 str.
9. Hrastelj Tone: Ofenzivno mednarodno poslovanje – mednarodno poslovanje je nadaljevanje vojn z gospodarskimi spopadi! Maribor: Založba Obzorja, 1984, 215 str.
10. Hujić Amir: Bosna in Hercegovina. Glas gospodarstva, Ljubljana, 2002, julij – avgust, str. 51-53.
11. Hujić Amir: Otvorenost stranim investicijama u BiH. Sarajevo: GZS Sarajevo, 2003, str. 3.
12. Hujić Amir: Siva ekonomija u BiH. Sarajevo: GZS Sarajevo, 2002, str. 4.
13. Jahić Samra: Gospodarsko sodelovanje Slovenije z Bosno in Hercegovino. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002, 45 str.
14. Keleman Saša: Zavarovanje slovenskih investicij v državah bivše Jugoslavije. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002. 49 str.
15. Kenda Vladimir: Mednarodno poslovanje. Maribor: Ekonomsko - poslovna fakulteta, 2001, 347 str.

16. Latal Zdravko: Hitov zabavišni center v Sarajevu. Delo, Ljubljana, 13. 07. 2002, str. 9.
17. Latal Zdravko: Intereuropa vlaga v Sarajevu. Delo, Ljubljana, 15. 02. 2002, str. 15.
18. Latal Zdravko: Mercator v Sarajevu: Širši pomen. Delo, Ljubljana, 02. 12. 2000, str. 1.
19. Luostarinen Leijo: Internationalization of Finnish Firms and their Response to Global Challenges. UNU World Institute for Development Economics Research, 1994, 52 str.
20. Miklavčič Nataša: Deželno tveganje držav jugovzhodne Evrope. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2002, 41 str.
21. Mrak Mojmir: Gospodarsko sodelovanje Slovenije z državami nekdanje Jugoslavije. Sobotna priloga Dela, Ljubljana, 02. 02. 2002, str. 14-15.
22. Ozawa Terutomo: Foreign Direct Investment and Economic Development. Transnational corporations. New York, 1 (1992), str. 27-54.
23. Prašnikar Janez, Cirman Andreja, Domadenik Polona: Investment Activities of Slovenian Companies in the Countries of former Yugoslavia. Economic and Business Review, Ljubljana, 2001, 3, str. 137-154.
24. Reisinger – Chowdhury Nandita: Ausländische Direktinvestitionen in Zentral und Osteuropa. Wien: Osteuropa Perspektiven, 1996, str. 5-19.
25. Rojec Matija: Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije. Doktorska disertacija, Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1993, 398 str.
26. Rogelj Matej: Glavni proizvodi v trgovinski menjavi med Slovenijo in BiH. Ljubljana: GZS, 2003, 3 str.
27. Rogelj Matej: Makroekonomski pokazatelji gospodarstva BiH, Interna gradiva GZS. Ljubljana: Oddelek za mednarodno sodelovanje, 2002, str. 3.
28. Rogelj Matej: Trgovinska menjava med Slovenijo in BiH. Ljubljana: GZS, 2003, 11 str.
29. Senjur Marjan: Makroekonomija majhnega odprtega gospodarstva. Ljubljana: 1995, 502 str.
30. Stamejčič Damjana: Tovarna v BiH v Kapisovi lasti. Delo, Ljubljana, 03. 09. 2001, str. 5.
31. Svetličič Marjan: Zlate mreže transnacionalnih podjetij. Ljubljana: delavska enotnost, 1985, 465 str.
32. Štiblar Franjo, Rojec Matija: Celostni pogled na vlogo tujih investicij v Slovenijo in iz nje. Ljubljana: Gospodarska gibanja, 1997, str. 23-45.
33. Viršek Damjan: Slovenska podjetja so še zaželeni partnerji. Delo, Ljubljana, 07. 08. 2002, str. 13.

## VIRI

1. Allworldmap. [URL: <http://www.allworldmap.org/pic/bosnia.gif>], 13. 09. 2003.
2. Agencija za unaprijeđenje stranih investicija BiH. [URL: <http://www.fipa.gov.ba>], 09. 01. 2002.
3. Federalni zavod za statistiku FBiH. [URL: <http://www.fzs.ba>], maj. 2003.
4. Gospodarska zbornica Slovenije. [URL: <http://www.gzs.si>], avgust. 2003.
5. International Observers Sites. [URL: <http://www.bramley.demon.co.uk>], 13. 09. 2003.
6. Izvoz i uvoz BiH. Sarajevo: Carinska uprava Federacije BiH, 2003, 23 str.
7. Privredna komora BiH. [URL: <http://www.komorabih.ba>], 26. 08. 2003.
8. Profil zemlje BiH. Sarajevo: Federalni zavod za programiranje razvoja, 2002, april, 45 str.
9. Republička uprava carine RS. [URL: <http://www.rucrs.com>], 03. 10. 2002.
10. Struktura stanovništva BiH. Sarajevo: Federalni zavod za statistiku, 2002, 38 str.
11. Stupanj nezaposlenosti u BiH i u entitetima. Federalni zavod za statistiku, 2003, 11 str.