

STRATEGIJA POSPEŠEVANJA SLOVENSКИH NEPOSREDNIH INVESTICIJ V TUJINO¹

Povzetek. Vse večji del svetovnega izvoza je povezan z ustanavljanjem podjetij v tujini, zato se majhno slovensko gospodarstvo, ki je ključno odvisno od tujih trgov, ne bo smelo izogibati investiranju v tujini. Ena od pomembnih nalog slovenske vlade v prihodnje bo, da ustvari ustrezne pogoje, ki bodo pomagali našim podjetjem, da internacionalizirajo svojo dejavnost. Zavzemamo se za aktivno pospeševanje internacionalizacije dejavnosti slovenskih podjetij, za pospeševanje predvsem tistih NTI v tujino, ki pospešujejo preobrazbo slovenskega gospodarstva oziroma posameznih podjetij. Če sklepamo po mnenju anketiranih slovenskih investitorjev v tujino, bi jim država lahko pomagala na naslednje načine oziroma z naslednjimi ukrepi: (i) zbiranje in nudenje informacij o možnostih investiranja v tujini in konkretnih projektih, (ii) navezovanje prvih stikov s potencialnimi tujimi partnerji, (iii) izboljšanje slovenske klime in regulative za neposredno investiranje v tujini, (iv) sofinanciranje določeni aktivnosti v zvezi s projekti neposrednega investiranja v tujini, (v) sofinanciranje kapitala ali/in olajševanje dostopa (pogojev) do komercialnih virov sredstev, (vi) pomoč pri izobraževanju ustreznih kadrov, (vii) zavarovanju investicij v tujini in s tem zmanjšanju tveganja, (viii) lobiranjem za izboljšanje pogojev investiranja v državah prejemnicah, (ix) nasploh večja pomoč diplomatsko-konzularnih predstavništev.

Ključni pojmi: neposredne naložbe v tujino, Slovenija, strategija, internacionalizacija, Evropska unija.

Neposredno investiranje v tujino kot integralni del izhodne internacionalizacije gospodarstva - Zakaj je potrebna izhodna internacionalizacija?

Izhodna internacionalizacija se pojavlja kot izvoz, neposredna tuja investicija (NTI), ali kot razne druge pogodbene oblike dolgoročnega sodelovanja med podjetji. Nedvomno pa so prav NTI tisto, kar predstavlja bistvo procesov interna-

* Dr. Marjan Svetličič, redni profesor, dr. Matija Rojec, docent in Andreja Trtnik, asistentka na Fakulteti za družbene vede.

¹ Prispevek v okviru projekta Slovenija v Evropski zvezi - strategija gospodarskega razvoja Slovenije.

624

cionalizacije. Govoriti danes o izhodni internacionalizaciji pomeni isto kot nekdanj pospeševanje izvoza. V pogojih globalizacije mednarodnega poslovanja, velike mobilnosti kapitala, zmanjševanja stroškov poslovanja na daljavo, oligopolizacije trgov in drugih značilnosti rastoče soodvisnosti gospodarstev je izvoz le en, vse večkrat ne zadosten, način ohranitve ali prodora na tuje trge. Podjetja morajo razmišljati tudi o drugih oblikah internacionalizacije svoje dejavnosti. Na splošno je izhodna internacionalizacija potrebna zato, ker: (i) izvoz vse bolj postaja rezultat drugih oblik mednarodnega sodelovanja, na primer NTI, ki inducirajo izvozne tokove, medtem ko je bil včasih izvoz tisti, ki je induciral mednarodne investicije; (ii) je mednarodna proizvodnja že preseгла obseg svetovnega izvoza in je postala najpomembnejši način izkoriščanja primerjalnih in konkurenčnih prednosti; (iii) oligopolna struktura svetovnega trga (oligopolizacija in tržne nepopolnosti) onemogoča maksimizacijo donosov iz naslova naraščajočih neoprijemljivih podjetniško specifičnih prednosti; (iv) s pomočjo internacionalizacije svojega poslovanja podjetja učinkoviteje izkoriščajo ekonomije obsega; (v) je pri mnogih dejavnostih minimalni prag učinkovitosti tako visok, da omejeni nacionalni trg narekuje izvoz oziroma internacionalizacijo; (vi) naraščajoči transakcijski stroški vplivajo na to, da hierarhična internacionalizacija, lastno prenašanje dejavnosti v tujino in ne preko trga, maksimira podjetniške dobičke; (vii) globalizacija poslovanja v pogojih krčenja razdalj in visoke dostopnosti informacij postaja predpogoj konkurenčnosti; (viii) morajo podjetja iz majhnih držav še prej in bolj internacionalizirati svojo dejavnost in tako presegati omejenosti svojih majhnih trgov; (ix) podjetja z internacionalizacijo ne le uveljavljajo svoje podjetniško specifične prednosti v tujini, pač pa jih tam oplajajo/dosegajo; (x) vse več izdelkov in storitev terja neposredno prisotnost na tujih trgih; (xi) tranzicija po svoji definiciji pomeni krepitev podjetniško specifičnih prednosti, le-te pa je potrebno pospešeno uresničevati s pomočjo internacionalizacije; (xii) internacionalizacija pospešuje preobrazbo nacionalnega gospodarstva, ko mu pričenjajo pojemati primerjalne prednosti zaradi naraščajočih plač; (xiii) so investicije v tujini "naravni" rezultat razvoja; (xiv) rastoči stroški dela v Sloveniji narekujejo prenašanje delovno intenzivnih faz takšnih dejavnosti v tujino, če naj te dejavnosti zadržijo konkurenčnost in pridobijo čas za prestrukturiranje.

Svetovni obseg mednarodne proizvodnje (proizvodnja podjetij v tuji lasti) je že presegel obseg svetovnega izvoza. Poleg tega izvoz vse bolj postaja rezultat drugih oblik mednarodnega sodelovanja, na primer NTI, ki inducirajo izvozno-uvozne tokove, medtem ko je bil včasih izvoz tisti, ki je induciral mednarodne investicije. Takšnemu razvoju je botrovalo niz dejavnikov. Med njimi spoznanje podjetij, da brez internacionalizacije dejavnosti ne morejo krepiti svoje konkurenčnosti. Še več, v pogojih globalizacije si brez internacionalizacije sploh težko predstavljamo obstoj in razvoj podjetja zlasti še, če je iz majhne države. Podjetjem iz majhnih držav internacionalizacija dejavnosti omogoča preseči omejitve majhnega domačega trga. Pri tem samo izvoz pogosto ni zadosti. Spremenjeni pogoji na svetovnem trgu, oligopolizacija le-tega, rastoči pomen znanja in tehnologije (posebno neoprijemljivega dela), rastoči transakcijski stroški itd. so povzročili, da morajo za doseganje ekonomij obsega ter ekonomij skupne proizvodnje in razdelitve

("economies of scope") podjetja internacionalizirati svojo dejavnost, oziroma pristopiti k mednarodni proizvodnji blaga ali storitev.

S pomočjo internacionalizacije dejavnosti podjetje vnovči svoje podjetniško specifične prednosti na svetovnem trgu. Z vzpostavljanjem enot v tujini ali z drugačnimi (kapitalskimi) povezavami podjetje internalizira koristi od svojih specifičnih prednosti. Čim bolj pridobivajo na pomenu podjetniško specifične prednosti neoprijemljive narave², tem bolj interni transferji teh prednosti med kapitalsko povezanimi podjetji postajajo temeljna oblika mednarodnega ekonomskega sodelovanja, tem bolj nujno je za podjetje internacionalizirati dejavnost v obliki NTI, saj to pomeni ohraniti nadzor nad poslovanjem obratov v tujini, s tem pa tudi nad izkoriščanjem lastnih podjetniško specifičnih prednosti, ki so osnovni vir dobičkov. Skratka, spreminjajoča se narava podjetniško specifičnih prednosti narekuje krepitev internih transakcij znotraj podjetij in krepitev internalizacije poslovanja, ker le tako podjetje maksimira rento iz naslova svojih podjetniško specifičnih prednosti.

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

Konkurenca in konkurenčnost postajata globalni. Vse teže ločujemo konkurenčnost na domačem trgu od konkurenčnosti na tujih trgih, na evropskih ali svetovnih. To sicer ne velja za vse vrste izdelkov, saj so nekateri bolj vezani na domače ali regionalne trge, vendar pa so drugi, kot sta znanje in tehnologija npr., vse bolj globalni. Podjetje, ki hoče biti konkurenčno, mora vse bolj izkoriščati vse vire, ki so na razpolago doma in v tujini, vse prednosti, ki jih nudi svetovni trg. Gre za osvajanje novih trgov s pomočjo nižjih stroškov dela in diferenciacijo izdelkov ter za nov pristop k svetovni zakladnici talentov, financ in tehnologije. Z globalizacijo si podjetje lahko zmanjša tudi svojo izpostavljenost nestanovitnosti konjunkturnih ciklov in sebi v prid izkorišča različne protekcionistične tendence.

Internationalizacija dejavnosti podjetij, tako vhodna (NTI iz tujine) kot izhodna (NTI v tujini in sklepanje strateških povezav s tujimi partnerji), postaja vse bolj pomembna determinanta konkurenčnosti. Brez doseganja ekonomij obsega ter ekonomij skupne proizvodnje in razdelitve ni mogoče uspeti na svetovnem trgu, zato so postale temeljna spodbuda mednarodne menjave in NTI. Rastoči pomen ekonomij obsega ter ekonomij skupne proizvodnje in razdelitve narekuje internacionalizacijo podjetij iz držav kot je Slovenija, ki takšnih ekonomij ne morejo dosegati na domačem trgu. Majhne države oziroma njihova podjetja morajo mnogo bolj in prej internacionalizirati svojo dejavnost kot podjetja iz velikih držav, da

² Medtem ko so bile to v preteklosti podjetniško specifične prednosti v glavnem oprijemljive narave (stroji, oprema, kodificirana tehnologija itd.) pa danes neoprijemljive prednosti vse bolj postajajo ključna konkurenčna prednost podjetij. Neoprijemljive lastniške prednosti so razne organizacijske in trženjske sposobnosti, interne ekonomije obsega, specifična znanja, ki jih ni mogoče kodificirati itd., ki jih ni mogoče prenašati s pomočjo izvoza oziroma zmanjšega trga, če naj njihov lastnik prepreči nepoklicanim dostop do njih.

bi dosegla minimalni prag učinkovitosti. To še posebej velja za dejavnosti, pri katerih je minimalni prag učinkovitosti nad obsegom domačega trga. Izhodne NTI dvigajo prag učinkovitosti domačega gospodarstva in tako kot zunanja trgovina prispevajo k optimalni porazdelitvi virov v pogojih oligopolne strukture svetovnega trga, ko je domet mednarodne menjave pri opravljanju te funkcije sicer omejen.

Močan dejavnik pospeševanja NTI v tujino je oligopolizacija trga. Mnogi sektorji so pod nadzorom majhnega števila velikih multinacionalnih podjetij. Pomembna strukturna sprememba je prenos težišča mednarodnega povezovanja od kartelnega na notranjo rast več-obratnih podjetij v mednarodnih razsežnostih. Bistveno se je povečal tudi pomen bolj običajnih združevanj in pripajanj podjetij. Danes so ponovno pridobili na pomenu prevzemi. Ti so postali poglavitna metoda vstopa na trg in krepitev konkurenčnosti. Vrednost združevanj in prevzemov se je v obdobju 1988-1995 podvojila. V pogojih naraščajoče oligopolizacije in rastočega pomena (neoprijemljivega) znanja, je mednarodna proizvodnja vse bolj edini način maksimiranja podjetniških rent iz naslova podjetniško specifičnih prednosti. Bolj ko podjetje proizvaja zahtevnejše izdelke, ki terjajo tudi zahtevnejše storitve, bolj postajajo izhodne TNI (edina) možnost učinkovite izrabe firmanskega znanja. K porastu pomena NTI v tujino torej prispeva tudi rastoči izvoz specifičnih proizvodov, katerih potrošnja oziroma uporaba zahteva dobavljanje specifičnih storitev, ki jih lahko nudijo le proizvajalci teh proizvodov.

Ali je morda še prezgodaj za pospeševanje izhodne internacionalizacije slovenskega gospodarstva? Res je, da države/podjetja začnejo izvažati kapital v kasnejših razvojnih fazah kot je danes Slovenija, vendar se danes to dogaja mnogo prej kot v preteklosti. NTI namreč postajajo ne le instrument izkoriščanja svojih podjetniško specifičnih prednosti, temveč tudi način oplajanja teh prednosti v tujini. Vzpostavljane podjetij v tujini postaja nujnost, če hočejo podjetja ohraniti že dosežene tržne deleže, še toliko bolj, če jih želijo okrepiti ali na novo doseči. Zato izhodna internacionalizacija ni neko abstraktno, oddaljeno teoretiziranje, temveč dejanska potreba. Čim prej bomo spoznali zakonitosti internacionalizacije proizvodnje tudi v njenem izhodnem delu, tem hitreje bomo lahko krepili svoje konkurenčne prednosti. Razmišljanje o izhodni internacionalizaciji je kvečjemu prepozno, nikakor pa ne prezgodnje.

V luči pospešene internacionalizacije dejavnosti podjetij, zlasti iz manjših in srednje razvitih držav, postaja torej očitno, da morajo tudi slovenska podjetja odločneje stopiti na pot investiranja v tujini. To vključuje tudi sklepanje pogodbenih oblik trajnejšega sodelovanja (strateških povezav) ali tako imenovane kooperativne internacionalizacije. Slednje je primernejše, če podjetje nima dovolj lastnega kapitala. So pa to manj obstojne oblike in praviloma prinašajo manjše dobičke, seveda odvisno od vrste povezave in položaja podjetja v njej.

V tem trenutku je za slovenska podjetja nedvomno najpomembnejši argument v prid neposrednemu investiranju v tujino ta, da neposreden nastop na tujih trgih vse bolj postaja nujen za utrjevanje/ohranjanje obstoječih tržnih deležev oziroma njihovo povečanje. Kaj to pomeni za strategijo Slovenije in slovenskih podjetij? Prvič, da mora glede na svojo majhnost in stopnjo razvoja, če hoče vsaj zadržati

tržne deleže na tujih trgih, pristopiti k internacionalizaciji dejavnosti svojih podjetij pri diferenciranih izdelkih in storitvah ter pri tistih univerzalnih proizvodih, pri katerih visoki stroški dela začenjajo ogrozati konkurenčnost podjetij. Stroškovno slovenska podjetja ne morejo vzdržati konkurence ostalih srednjeevropskih, kaj šele azijskih proizvajalcev, ki imajo bistveno nižje stroške dela. Razliko je sicer moč kompenzirati s (še vedno) višjo produktivnostjo, vendar dinamično pričakujemo zapiranje škarij tudi pri produktivnosti. Če želimo zadržati ali dvigniti stopnjo konkurenčnosti, je na teh področjih nujno začeti s prenašanjem delovno intenzivne faze proizvodnje v države s poceni delovno silo, še zlasti če gre za velike in rastoče trge. Na ta način si podjetja tudi omogočijo prestrukturiranje v smeri dejavnosti z višjo dodano vrednostjo, ki prenesejo višje stroške dela.

Primer, kako z izhodno internacionalizacijo krepiš konkurenčne prednosti, je Japonska. Z vlaganji v tujini je stalno krepila delež "vzhajajočih" dejavnosti, ker je sproščala viře v "zahajajočih" dejavnostih. Vlada je celo spodbujala njihovo relokacijo v tujino. Podobno pot lahko ubere tudi Slovenija. To je pot razvijanja diferenciranih, torej specialnih proizvodov ali sestavnih delov zanje in sproščanja virov v dejavnostih, kjer naša podjetja zgublajo konkurenčnost. Na ta način lahko še upamo tudi na ohranitev konkurenčnih prednosti pri univerzalnejših izdelkih, pri katerih konkurenčna prednost temelji pretežno na nizkih stroških dela. Prva omejitev pri tem so ogromna sredstva, potrebna za vlaganja v raziskave in razvoj, ki so predpogoj za razvoj diferenciranih izdelkov. Druga je hitrost, ali z drugimi besedami biti prvi na trgu, ki postaja vse pomembnejša, in tretjič, nujnost ne le izumiti nov proizvod ali tehnologijo, pač pa to narediti za svetovni standard. To je zelo kapitalno intenzivna aktivnost, ki si jo lahko privoščijo le največji. Vsaj delno je mogoče zaobiti te probleme z usmeritvijo na manj zahtevne diferencirane izdelke in storitve ali postati sestavni del mreže podjetij ali njihovih strateških povezav, ki si delijo stroške za raziskave in razvoj in s tem povezana tveganja. Druga alternativa se zdi za manjša podjetja realnejša, ne izključuje pa možnosti posameznih prodorov na določenih področjih. Tretja možnost je usmeritev predvsem na procesne ali organizacijske inovacije in ne toliko produktne oziroma tehnološke. Na tehnološkem področju lahko zasledovalec inovira tako, da (tuji) temeljni inovaciji poišče drugačno aplikacijo. To je lahko celo ključnega pomena, saj je zgodovina pokazala, da glavni izkoristek velikih invencij sploh ni bil v tistem, kar je bilo prvotno zamišljeno, pač pa v nečem tretjem.

Skratka, spodbujati internacionalizacijo lastnih podjetij pomeni spodbujati domače podjetništvo. To je temelj za ustvarjanje podjetniško specifičnih prednosti, ki so magnet za tuja podjetja in osnova za konkurenčne prednosti domačih podjetij pri izhodni internacionalizaciji. Ne nazadnje, preobrazba pomeni tehnološko transformacijo in s tem tudi oblikovanje lastnih podjetniško specifičnih prednosti. Te pa je vse bolj nujno izkoriščati na čim širšem prostoru, če naj se povrnejo in oplemenitijo ogromna vlaganja v raziskave in razvoj. Zato so tista podjetja, ki imajo določene podjetniško specifične prednosti in pri katerih je učinkovitost proizvodnje odvisna od ekonomij obsega, dejansko vse bolj prisiljena investirati v tujino in s pomočjo internacionalizacije maksimirati rente iz naslova svojih prednosti. Dodaten razlog izhodne internacionalizacije je z njeno pomočjo pridobivati nova

znanja o izdelkih, tehnologijah in trgih in tako krepi konkurenčnost. Vse skupaj prispeva k prestrukturiranju.

Če se slovensko gospodarstvo želi resneje lotiti izhodne internacionalizacije, pa je najprej treba razčistiti z makroekonomskimi posledicami takšne usmeritve. Vse prepogosto se namreč na NTI v tujini gleda negativno. Mnogi jih smatrajo za antipatriotično dejavnost, češ da siromašijo domače gospodarstvo za tako potrebni kapital. Drugi v njih vidijo predvsem izvoz delovnih mest. Osrednje makroekonomsko razvojno vprašanje pri neposrednem investiranju v tujini nedvomno je, ali te naložbe nadomeščajo domače ali jih dopolnjujejo. Študije so v obeh primerih dale različne rezultate. Precej je odvisno od tega, kako se NTI v tujini financira. Če so viri pretežno domači, to gotovo pomeni, da bo manj ostalo za domače investicije. Če pa se kapital za investicije najema na tujih trgih, NTI v tujini dopolnjujejo domače investicije. Skratka, investicije v tujini ne pomenijo nujno erozijo domačih investicij.

Drugo vprašanje so učinki na zaposlenost in proizvodnjo države investitorice. Ti so odvisni od stanja zaposlenosti in od strategije investitorjev. Če ima država investitorica polno zaposlenost ali je blizu nje, potem NTI v tujini nedvomno prispevajo k razvoju, saj omogočajo mobilizacijo virov nad obsegom, ki ga opredeljujejo domače zmogljivosti. To ne velja, če vsi domači viri niso izkoriščeni. V tem primeru ti viri ostanejo neizkoriščeni (razen v obsegu, ko investicija v tujini pomeni tudi angažma domačih virov za izvoz vmesnih proizvodov novemu podjetju v tujini, kar je dokaj običajno), saj se zaposluje tuje viře. Zato je pri končni oceni potrebno upoštevati obe vrsti učinkov.

V primeru Slovenije ne tvegamo preveč z oceno, da bi NTI v tujini v povprečju na kratek rok sicer lahko zmanjšale zaposlenost domačih virov, vendar bi prišlo do kvalitativnega prirasta ali prestrukturiranja obstoječe zaposlenosti. Na ta način bi neposredno investiranje v tujini pozitivno prispevalo k preobrazbi gospodarske strukture, kar bi lahko odtehtalo negativne kratkoročne učinke. Še več, dokaj zanesljivo lahko trdimo, da bi zaradi prestrukturiranja, do katerega bi privedlo z nižanjem stroškov motivirano neposredno investiranje v tujino, na daljši rok dejansko ohranili del delovnih mest, ki bi jih zaradi visokih domačih stroškov dela sicer izgubili. S pomočjo NTI bi tako ohranili del delovnih mest in obenem preobrazili proizvodnjo na višjo raven, ki prenese tudi višje stroške dela. Prav učinek prestrukturiranja je najpomembnejši argument v prid pospeševanja izhodne internacionalizacije proizvodnje in na dolgi rok odtehta odlive kapitala, ki so za to potrebni.

Tudi v primeru tistih NTI v tujini, ki so motivirane z ohranjanjem/osvajanjem tujih trgov, lahko pričakujemo pozitivne učinke, saj objektivno pomenijo večjo prodajo na tujih trgih. Tovrstne investicije v tujini so način pospeševanja izvoza ali ohranjanja doseženih tržnih deležev na tujih trgih.

Stanje in trendi na področju slovenskih neposrednih investicij v tujino

Investiranje slovenskih podjetij v tujini se je po osamosvojitvi za nekaj let praktično ustavilo, vendar pa se zdi, da se v zadnjem času ponovno povečuje. Podatki

o stanju slovenskih NTI v tujini v razdobju 1993-1997 kažejo stagnacijo v letu 1994, nenadno močno povečanje v letu 1995 (za 78,2%), znaten padec v letu 1996 in ponovno stagnacijo v letu 1997. Podatki o letnih odlivih iz naslova investiranja v tujini ne podpirajo nenadnega velikega povečanja stanja slovenskih NTI v tujini leta 1995; stanje se je leta 1995 namreč povečalo kar za 219,6 mio USD, medtem ko so bili odlivi v istem letu vsega 5,5 mio USD. Nasploh letni odlivi kažejo drugačen trend kot spremembe stanj. Pri odlivih je od leta 1994, ko so bili negativni, namreč prisoten, z izjemo leta 1998, stalen trend rasti. Do sedaj so bili odlivi največji v letu 1997 in sicer 25,5 mio USD, vendar bodo letos nedvomno še večji, saj so že v prvih šestih mesecih znašali 22,6 mio USD.

O razlogih za 219,6 mio USD porasta stanja slovenskih NTI v tujini leta 1995 lahko samo ugibamo. Vprašanje je, v kolikšni meri so v ozadju samo različne računovodske operacije ali pa morda boljše statistično spremljanje? Dejstvo je, da je šlo povečanje stanja predvsem na račun NTI v Hrvaški (povečanje za 104,1 mio USD), Nemčiji (povečanje za 39,2 mio USD), Jugoslaviji (povečanje za 30,3 mio USD) in Liberiji (povečanje za 20,7 mio USD). Veliko povečanje stanja v 1995. letu tako lahko pripišemo povečanju terjatev do podjetij v tujini in tudi povečanju lastniškega kapitala, ponovno zmanjšanje stanja v 1996. letu pa je bilo posledica kombiniranega učinka zmanjšanja lastniškega kapitala in terjatev ter povečanju obveznosti do podjetij v tujini. V zadnjih slovenske NTI v tujini determinirajo predvsem odnosi medsebojnega kreditiranja slovenskih matičnih firm in njihovih podjetij v tujini; izjema je le povečanje lastniškega kapitala leta 1995, 1994. in 1996. leta so podjetja v tujini neto kreditirala svoje slovenske matične firme, 1995. in 1997. leta pa je bilo ravno obratno. Neto terjatve so v 1993. in 1994. letu predstavljale le 13,9% oziroma 3,2% skupne vrednosti slovenskih NTI v tujini, v letih 1995, 1996 in 1997 pa je njihov delež znašal 28,0%, 20,8% in 23,8%. Očitno je, da slovenska podjetja iz kakršnegakoli razloga že vzdržujejo intenzivne odnose medsebojnega kreditiranja s svojimi podjetji v tujini, obenem pa se redko odločajo za nove projekte NTI v tujini (Tabela 1).

Če je za NTI v Slovenijo očitna rastoča koncentracija za Avstrijo, je pri slovenskih NTI v tujini še očitnejše stalno in močno povečevanje, skoraj dominacija NTI v Hrvaško. Na Hrvaško je koncem leta 1997 odpadlo nič manj kot 53,7% vseh slovenskih NTI v tujini, medtem ko je bil leta 1993 delež Hrvaške še 24,9%. Poleg Hrvaške, se od leta 1993 kot lokacija slovenskih NTI vse bolj uveljavljajo nekatere države v tranziciji (Poljska, Rusija in Češka) ter ZRJugoslavija in BiH. Drastično je od 1993-1997 padlo stanje slovenskih NTI v Nemčiji, Avstriji in Makedoniji, kjer je prišlo do velikega dezinvestiranja. V letu 1997 je glede na trende v obdobju 1993-1997 prišlo do nekaterih sprememb, namreč precej so porasle investicije v Liberijo, Avstrijo in pa tudi v ZDA, obenem pa so se močno zmanjšale investicije v ZRJugoslavijo (Banka Slovenije). Ali se bodo ti premiki obdržali ali pa so le posledica enkratnih poslovnih odločitev še ni moč govoriti, čeprav gre verjetno za slednje. Če je intenzivnejša (čeprav z izjemo Hrvaške še vedno skromna) investicijska aktivnost slovenskih podjetij v državah nekdanje Jugoslavije in v državah v tranziciji pričakovana in v skladu z napovedmi samih podjetij kot tudi z ekonomsko teorijo, pa skrbi, da se v obdobju, ko podjetja v tujini postajajo vse pomembnejši

način prodora na tuje trge, slovenske firme iz teh podjetij umikajo (Nemčija, Avstrija, Makedonija) ali ohranjajo svojo prisotnost na izredno skromni (ponekod ničelni) ravni, investiranje v tujini pa koncentrirajo le na eno državo (Hrvaška).

TABELA 1: Tokovi, stanja in spremembe stanj neposrednih tujih investicij (NTI)^a iz Slovenije v obdobju 1993-98

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>VREDNOSTI v mio USD</i>						
<i>a. Stanje konec leta - Vrednost skupaj^b</i>	280,6	280,8	500,4	426,7	424,4	n.p.
Lastniški kapital reinvest. dobički	241,7	271,9	360,2	337,8	323,4	n.p.
Obveznosti do podjetja v tujini	214,6	258,7	228,2	225,9	249,5	n.p.
Terjatve do podjetja v tujini	253,5	267,6	368,5	314,8	350,5	n.p.
Neto terjatve do podjetja v tujini	38,9	8,9	140,3	88,9	101,0	n.p.
<i>b. Sprememba stanja - Vrednost skupaj</i>	n.p.	0,2	219,6	-73,7	-2,3	n.p.
Lastniški kapital in reinvest.	n.p.	30,2	88,3	-22,4	-14,4	n.p.
Neto terjatve do podjetja v tujini	n.p.	-30,0	131,4	-51,3	12,0	n.p.
<i>c. Letni odliv</i>	1,3	-2,9	5,5	7,7	25,5	11,0
<i>STOPNJE RASTI v %</i>						
<i>a. Stanje konec leta - Vrednost skupaj</i>	n.p.	0,1	78,2	-14,7	-0,5	n.p.
<i>b. Letni odliv</i>	n.r.	n.r.	n.r.	40,0	231,2	-56,9

Vir: Banka Slovenije; Opombe: 1/ Tuje investicije, pri katerih ima tuj investitor 10% ali višji delež v kapitalu podjetja v tujini; 2/ Vrednost skupaj = Lastniški kapital + terjatve do podjetja v tujini - obveznosti do podjetja v tujini; n.p. = ni podatka; n.r. = ni relevantno

Najpomembnejše panoge slovenskega investiranja v tujini so finančno posredništvo (18% stanja slovenskih NTI v tujini kocem leta 1997), proizvodnja kemikalij in kemičnih izdelkov ter oskrba z elektriko in plinom, na kateri skupaj odpade slaba četrtina vseh NTI v tujini. Ostale pomembne panoge slovenskega investiranja v tujini so še posredništvo in trgovina na debelo (10,5%), proizvodnja strojev in naprav (9,5%), živilska industrija (7%) in vodni promet (6,7%). V obdobju 1995-1997 se je absolutno in relativno najbolj zmanjšalo stanje NTI v obdelavi in predelavi lesa (za 4,2 odstotone točke), medtem ko pri drugih najpomembnejših dejavnostih slovenskega investiranja v tujini ni bilo pomembnejših sprememb. Vzrok za zmanjšanje stanja NTI v tujini v lesni industriji je zmanjšanje terjatev do tujih hčerinskih družb (Banka Slovenije).

Determinante neposrednega investiranja slovenskih podjetij v tujini

V obdobju junij-september 1999 smo med slovenskimi podjetji, ki neposredno investirajo v tujini, izvedli obsežno anketo z namenom, da ugotovimo osnovne značilnosti delovanja slovenskih podjetij v tujini, determinante investiranja slovenskih podjetij v tujini, učinke investiranja v tujini in načrte za bodoče investiranje. Med determinantami investiranja v tujini smo posebej analizirali motive za in ovire pri investiranju v tujino ter dejavnike, ki vplivajo na odločitev o lokaciji investicije.

Na podlagi različnih virov smo identificirali 411 slovenskih podjetij, ki naj bi neposredno investirala v tujino. Odgovorilo je 65 (15,8%) podjetij; 27 (6,5%) jih je vrnilo izpolnjen vprašalnik, 38 (9,2%) pa vprašalnika ni izpolnilo z obrazložitvijo, da nimajo podjetja v tujini. Na podjetja, ki so odgovorila na vprašalnik, je 1997. leta odpadlo 8,4% stanja slovenskih NTI v tujini, po številu pa 15,8% vseh slovenskih podjetij v tujini. Podjetja v tujini iz vzorca so imela leta 1998 v povprečju 71,1 zaposlenih, 29,4 mio USD sredstev, 4,8 mio USD kapitala, 53,0 mio USD prodaje, 23,8 mio USD izvoza, 29,9 mio USD uvoza in 0,5 mio USD dobička.

Osnovni podatki o podjetjih v tujini

Število slovenskih podjetij, ki investirajo v tujini ("investitorji"), v obdobju 1994-97 praktično stagnira. Po podatkih Banke Slovenije je imelo leta 1994 (so)lastniški delež v podjetjih v tujini 407 slovenskih podjetij investitorjev, leta 1995 409 podjetij, leta 1996 411 in leta 1997 416 podjetij. Od 27 podjetij investitorjev iz našega vzorca, jih je 23 imelo podjetja v tujini že leta 1992, leta 1995 jih je bilo 25, leta 1998 pa 27. Bistveno hitreje pa je v obdobju 1992-1998 naraščalo samo število podjetij v tujini. Če je leta 1992 23 investitorjev imelo 56 podjetij v tujini (2,15 podjetja na investitorja), je imelo leta 1995 25 investitorjev 73 podjetij v tujini (2,8 podjetij na investitorja) in leta 1998 27 investitorjev 119 podjetij v tujini (4,57 podjetij na investitorja). Torej, če število slovenskih investitorjev v tujini praktično stagnira, ali v najboljšem primeru zelo počasi raste, pa se zdi, da samo število podjetij v tujini precej hitro raste. Podatki iz vzorca kažejo, da je v obdobju 1992-95 število investitorjev zraslo za 8,7%, število podjetij v tujini pa kar za 30,3%, v obdobju 1995-98 pa je število investitorjev poraslo za 8%, število podjetij v tujini pa za 63%. Zaključek je očiten. V Sloveniji se podjetja težko na novo odločajo za neposredno investiranje v tujini, ko pa se zato enkrat odločijo, je verjetno, da bodo širila mrežo svojih podjetij v tujini. Internacionalizacija slovenskega podjetniškega sektorja torej poteka predvsem skozi širitev in poglobljanje internacionalizacije dejavnosti tistih podjetij, ki so na tem področju že aktivna.

Večina, okrog 60%, slovenskih podjetij v tujini je v popolni lasti slovenskih investitorjev, dobrih 20% jih je v večinski lasti, ostali pa so v manjšinski lasti slovenskih investitorjev. Le izjemoma (5% primerov) v podjetjih v tujini nastopa več slovenskih soinvestitorjev. Glede načina ustanovitve podjetij v tujini, je bilo kar 84,3% podjetij iz vzorca ustanovljenih na novo, le v 12,6% primerih je šlo za prevzeme in v 3,4% primerov za združitve. Slovenski investitorji se torej precej manj kot investitorji iz razvitih držav poslužujejo prevzemov kot načina neposrednega investiranja v tujini.

Anketirani slovenski investitorji imajo podjetja v več kot 30 državah. V povprečju imajo podjetja v štirih državah, 22% investitorjev ima podjetja v tujini le v eni državi, 11,1% pa v najmanj 10 državah. Najpogostejše lokacije podjetij v tujini so države nekdanje Jugoslavije, med njimi največ Hrvaška, kjer ima podjetja preko 63% anketiranih investitorjev, v BiH ima podjetja 26% anketiranih investitorjev, v Makedoniji 18,5% investitorjev in v ZRJugoslaviji 11,1% investitorjev. Pogosta lokacija so tudi tranzicijske države. Med njimi je za neposredne naložbe v tujini najbolj privlačna Poljska, kjer ima podjetje 22% anketiranih investitorjev, pa tudi Češka in Madžarska s po 18,5% ne zaostajata mnogo. Sledi Rusija, nato pa Ukrajina. Med državami EU so najpogostejša lokacija najbližje oziroma tiste, s katerimi ima Slovenija najintenzivnejšo zunanjetrgovinsko menjavo. V Nemčiji ima svoje podjetje kar 40,7% anketiranih investitorjev, v Avstriji 29,6%, v Italiji 22,2%, v Franciji 11,1% itd. 14,8% anketiranih investitorjev ima svoja podjetja tudi v ZDA.

Najpogostejša dejavnost slovenskih podjetij v tujini je trgovina in popravila, saj se z njo ukvarja kar 84 od 119 podjetij iz vzorca, 14 podjetij je v predelovalni dejavnosti (proizvodnja hrane, pijač, krmil in tobačnih izdelkov, proizvodnja pohištva, proizvodnja papirja, proizvodnja kovin in kovinskih izdelkov, proizvodnja nekovinskih in mineralnih izdelkov, proizvodnja strojev in naprav, proizvodnja električne in optične opreme), 4 v prometni dejavnosti, 3 v poslovanju z nepremičninami/najem/poslovne storitve, 18 podjetij pa se ukvarja še z različnimi drugimi dejavnostmi. Večina podjetij v tujini je angažirana v eni sami dejavnosti. Če podjetje opravlja več dejavnosti, je osnovni dejavnosti največkrat priključena trgovina ali popravila.

Slovenska podjetja v tujini običajno opravljajo niz poslovnih funkcij. Najpogosteje opravljajo funkcijo prodaje in trženja (95% podjetij iz vzorca), nabave in logistike (55,6%), računovodstva in financ (47%), administracije (47%), proizvodnje (11,1%), le redko pa raziskovalno in razvojno funkcijo (1,7%).

Motivi slovenskih podjetij za investiranje v tujini

Izmed štirih poglavitnih motivov za investiranje v tujini, ki smo jih ponudili na izbiro anketiranim slovenskim investitorjem (boljši dostop do in cenejši proizvodni dejavniki - nižanje stroškov; ohranjanje/odpiranje trgov; povečanje učinkovitosti delovanja/poslovanja vašega podjetja; strateški razlogi), se je kot daleč najpomembnejši izkazal motiv ohranjanja oziroma odpiranja trgov (predvsem lokalnega trga države prejemnice investicije), sledijo strateški razlogi (načeloma v kombinaciji s še nekim drugim motivom) in povečanje učinkovitosti delovanja/poslovanja podjetja investitorja, daleč na zadnjem mestu pa je stroškovni motiv (cenejši oziroma lažje dostopni proizvodni dejavniki) (Tabela 2). Dominantnost tržnega motiva potrjujejo tudi najpomembnejši posamični motivi za investiranje v tujino, ki so jih našli anketirani slovenski investitorji (motivi niso razvrščeni po pogostosti pojavljanja): ohranitev in širitev trga (ki smo ga ob razpadu izgubili), rast podjetja, dostop na trg, trženje, povečanje prodaje, finančni in tržni motivi, zadržanje in razširitev trgov, novi trgi, penetracija trga, lokalno trženje, prisotnost na tujih trgih in širitev prodajne mreže, povečanje izvoza, dostop do cenejših virov surovin, prodor na tuje trge, razširitev prodajnega trga, prodor na tuje trge, širitev

trgovinske mreže v tujino, dostop na lokalni trg, zahteva trga po lokalizaciji proizvodnje ter stalna prisotnost na trgu in kontakt s kupci, povečanje obsega prodaje, biti blizu kupcu (logistika, servis), poslovati na Hrvaškem, razširitev trga, nova tržišča, izguba tradicionalnega tržišča, sinergija, trg, osvajanje trga, povečanje prodaje, širitev prodajnega trga, dolgoročna tržna pozicija, globalizacija podjetja v integracijske procese, približati se kupcem in s tem doseči hitrejše servisiranje. Nobenega dvoma ni, da je prodaja na lokalnem trgu države prejemnice investicije dominanten motiv slovenskih investorjev v tujini. Podatek, da preko 80% podjetij v tujini iz našega vzorca prodaja svoje proizvode na lokalnem trgu, izključno na lokalnem trgu pa prodaja kar 63% anketiranih podjetij v tujini, potrjuje, da gre pri tržnem motivu v prvi vrsti za lokalni trg države prejemnice investicije. Podjetja v tujini praviloma ne prodajajo svojih proizvodov v Slovenijo.

TABELA 2: Pomen posameznih motivacijskih dejavnikov slovenskih investorjev v tujini

	Delež investorjev, ki so posamezni motiv označili kot (v%)		
	Zelo pomemben	Pomemben	Nepomemben
Ohranjanje/odpiranje trgov	84,6	11,5	3,8
Strateški razlogi	44,4	51,9	3,7
Cenejši, lažje dostopni proizvodni dejavniki	0,0	7,4	92,6
Povečanje učinkovitosti delovanja/poslovanja podjetja investitorja	12,0	56,0	32,0

Vir: Anketa o neposrednih investicijah slovenskih podjetij v tujini, junij, 1999

Dejavniki izbire države prejemnice investicije v tujini

Med najpomembnejšimi posamičnimi dejavniki, ki so vplivali na odločitev za investicijo v konkretno državo, so anketirani slovenski investitorji našli predvsem dejavnike, ki so povezani s trgov države prejemnice, na primer: ohranjanje in odpiranje trgov, rast podjetja v konkretni državi; povečanje prodaje; slediti kupcem, ki so investirali v to državo; ohranitev nekdanjih trgov in premoženja v tej državi; prodor na hitro rastoče trge tretjih držav in povečanje tržnega deleža na lokalnem trgu itd. Tako sliko potrjuje tudi Tabela 3, ki sistematično prikazuje pomen posameznih dejavnikov pri odločitvi za investiranje v konkretno državo. Daleč najpomembnejša dejavnika sta velikost in rast trga, sledi kupna moč, bližina države prejemnice, nizki stroški poslovanja. Torej, čeprav je pri izbiri konkretne države odločilen tržni dejavnik, slovenski investitorji pri tem upoštevajo še niz drugih dejavnikov.

TABELA 3: Pomen izbranih dejavnikov pri odločitvi za investicijo v konkretno državo

	Delež investorjev, ki so posamezni dejavnik označili kot (v%)		
	Zelo pomemben	Pomemben	Nepomemben
Velikost trga, rast trga	70,4	25,9	3,7
Kupna moč	33,3	66,6	0
Bližina države (transportni stroški)	22,2	48,1	29,7
Nizki stroški poslovanja	14,8	77,7	8,5
Pravni okvir /regulativa	11,1	44,4	48,1
Davčno okolje, spodbude	14,8	59,3	25,9
Administrativni postopki	18,5	48,1	33,3
Nizko deželno tveganje/ visok rating države (country risk)	25,9	51,8	22,2

Vir: Anketa o neposrednih investicijah slovenskih podjetij v tujini, junij, 1999

Ovire pri investiranju v tujini

Anketirani slovenski investitorji v tujini so našli cel niz "največjih" ovir pri investiranju v tujino in sicer (motivi niso razvrščeni po pogostosti pojavljanja): pomanjkanje znanja, informacij, kadrov in kapitala, tveganje, težave (neznanje) v zvezi z nadzorom in upravljanjem podjetja v tujini, neprepoznavne blagovne znamke investitorja, visoki stroški trženja, težaven prodor, neprijazno davčno, pravno in administrativno okolje oziroma nepoznavanje tega okolja, neustrezni odnosi Slovenije s posamičnimi državami, oddaljenost itd. Tabela 4, ki sistematično prikazuje pomen posameznih ovir pri investiranju v tujino, potrjuje najpomembnejše posamične ovire, ki so jih našli anketirani tuji investitorji. Sklepamo lahko, da je med investitorji le dobra petina takih, ki imajo dovolj znanja za investiranje v tujino in je pomanjkanje znanja zanje nepomembna ovira. Še vedno pa nezadostno znanje pomeni pomembno oviro za 40% investitorjev in zelo trd oreh za 37% investitorjev. Pomanjkanje informacij je velika ovira skoraj za vse, za večino pa je zelo pomembna ovira tudi pomanjkanje kadrov. Zelo velik pomen investitorji pripisujejo tudi problemu tveganja. Morda najbolj izrazita značilnost, ki jo razkriva Tabela 4, je izrazito veliko število ovir, ki jih imajo slovenski investitorji v tujini za pomembne oziroma nepomembne. Od 19 potencialnih ovir, naštetih v Tabeli 4, sta le dve taki, ki jih je manj kot polovica anketiranih investitorjev imela za zelo pomembni ali pomembni. To so kulturne razlike in nacionalistično vedenje potrošnikov/javnosti/oblasti. Spisek teh ovir je najboljše napotilo državi pri načrtovanju ukrepov za pospeševanje slovenskega neposrednega investiranja v tujini.

Uspešnost investicije v tujini

7,4% anketiranih investitorjev v tujini je nad uspešnostjo projekta pozitivno pre-

senečenih, 11,1% jih meni, da so rezultati pod pričakovanji, preostala velika večina pa ocenjuje, da je uspešnost v skladu s pričakovanji. Med razlogi za neuspešnost investitorji najpogosteje navajajo slabo izbiro vodstva podjetja v tujini, pomanjkanje kapitala in neugoden razvoj politične situacije v državi prejemnici. Hkrati pa investitorji menijo, da so najpomembnejši dejavniki za uspeh investicije v tujini osebni kontakti s tujimi strankami in poznavanje trga, potem pa mednarodne izkušnje in ustrezni kadri ter prilagajanje potrošnikom.

TABELA 4: Pomen posameznih ovir pri neposrednem investiranju v tujino

	Delež investitorjev, ki so posamezno oviro označili kot (v%)		
	Zelo pomembno	Pomembno	Nepomembno
Pomanjkanje znanja	37	40,8	22,2
Pomanjkanje informacij	40,7	55,6	3,7
Pomanjkanje kadrov	59,3	37,0	3,7
Pomanjkanje lastnih sredstev	26,9	42,3	30,8
Neugodna zakonodaja, klima, regulativa v Sloveniji	22,2	40,7	37
Neugodna zakonodaja, klima, regulativa v tuji državi	23,1	61,5	15,4
Veliko tveganje	50,0	42,3	7,7
Premajhna pomoč vlade podjetjem, ki želijo investirati	25,9	48,1	25,9
*z vidika sofinanciranja	37	33,3	29,6
*z vidika navezovanja prvih stikov s tujimi podjetji	22,2	37	40,7
Premajhna pomoč diplomatsko-konzularnih predstavništev	15,4	50,0	34,6
Omejena dostopnost in visoka cena finančnih sredstev	34,6	34,6	30,8
Težave pri zagotovitvi zavarovanj	46,2	26,9	26,9
Kulturološke razlike	3,7	25,9	70,4
Nacionalistično vedenje potrošnikov / javnosti / oblasti	7,4	29,6	63
Omejena možnost kontrole	18,5	55,6	25,9
Oblikovanje distribucijskih poti	19,2	53,8	26,9
Nizke marže, postavljanje cene	7,7	65,4	26,9
Korupcija v državi prejemnici	11,5	42,3	46,2

Vir: Anketa o neposrednih investicijah slovenskih podjetij v tujini, junij, 1999

Daleč najpomembnejša pozitivna učinka investiranja v tujini za matično podjetje sta povečanje izvoza in rast matičnega podjetja. Sledi izboljššan mednarodni

ugled podjetja, nato pa razširitev asortimana proizvodov oziroma uvedba novih proizvodov. Za večino so pomembni, če že ne zelo pomembni učinki in povečanje učinkovitosti, izboljšanje kakovosti proizvodov in storitev, kadrovske (izobraževalni) učinek in preobrazba matičnega podjetja. Manj kot polovica jih meni, da je pomemben tudi učinek olajšanja uveljavljanja nove tehnologije in postopkov.

Načrti za bodoče investiranje v tujini

Prevladujoči pozitivni rezultati obstoječih podjetij v tujini so tudi najboljša razlaga za dejstvo, da v Sloveniji neposredno investirajo v tujino podjetja z izkušnjami oziroma podjetja, ki že imajo podjetja v tujini. Med načrtovanimi lokacijami za nove neposredne investicije v tujini, anketirani investitorji najpogosteje navajajo države nekdanje Jugoslavije; najbolj aktualna je BiH, saj dobra četrtnina investitorjev namerava nadaljevati z neposrednimi investicijami v tej državi, sledi ZR Jugoslavija, kjer namerava v prihodnosti investirati 18,5% anketiranih investitorjev, nato pa Hrvaška z 11% in Makedonija s 7,4%. Države vzhodne in srednje Evrope se bolj pogosto pojavljajo kot načrtovana destinacija kot pa države zahodne Evrope oz. EU. Najpogosteje omenjena tranzicijska država je Poljska s svojim velikim in hitro rastočim trgov. Med načrti so tudi oddaljene destinacije kot na primer Japonska, Malezija, Južna Amerika, Severna Amerika.

O načrtih za investiranje v tujini smo povprašali tudi največje slovenske investitorje in najhitreje rastoča podjetja v Sloveniji, ki po obstoječih podatkih še ne investirajo v tujini⁵. Kar 53% anketiranih je navedlo, da namerava v naslednjih treh letih investirati v tujino in le 12,5% jih ni videlo potrebe po investiranju v tujini. Zdi se, da se podjetja, ki so že sedaj najintenzivneje izpostavljena konkurenci tujih trgov in najhitreje rastoča podjetja, vse bolj zavedajo nujnosti vzpostavljanja neposredne pristonosti na tujih trgih ter verjetno tudi strateških in stroškovnih razlogov za investiranje v tujino. To seveda zahteva tudi ustrezno reakcijo ekonomske politike, oziroma države.

Slovenska strategija in politika pospeševanja neposrednega investiranja v tujino

Politika pospeševanja neposrednega investiranja v tujino v razvitih in manj razvitih državah

Politiko do neposrednega investiranja v tujino predstavljata regulatorni okvir, ki ureja NTI v tujino, in politika pospeševanja NTI v tujino, ki je sestavljena iz (i) nudenja informacij in tehnične pomoči, (ii) neposredne finančne pomoči in fiskalnih spodbud promocijske politike ter (iii) zavarovanja investicij.

V devetdesetih letih smo na področju regulative pričala precejšnji liberalizaciji tokov neposrednega investiranja v tujini. Zgodovinsko gledano so razvite države dovoljevale ali podpirale neposredno investiranje v tujini, ko ti kapitalski tokovi

⁵ Vprašalnik smo poslali podjetjem, ki so med 300 največjimi slovenskimi izvozniki in 50 najhitreje rastočimi podjetji in ki po dostopnih podatkih niso (so)lastniki podjetij v tujini. Vprašalnik je izpolnilo 15% podjetij. Izkazalo se je, da 20% podjetij, ki so izpolnila vprašalnik, že ima podjetje v tujini.

niso bili v nasprotju z drugimi prioritetami in ko so bili v skladu z nacionalnimi ekonomskimi cilji ali so bili v kontekstu razvojne pomoči državam v razvoju. Če je prihajalo do omejevanja kapitalskih tokov, se je to dogajalo v okviru instrumentov devizne kontrole in kontrole gibanja kapitalskih tokov (posebna dovoljenja, odobritve). Z reformami, ki so se začele v osemdesetih letih, so v zgodnjih devetdesetih letih praktično vse te omejitve izginile. Danes imajo razvite države le malo regulative, ki bi omejevala NTI v tujino. Kar je ostalo omejitev, se prvenstveno nanašajo na izredne politične in ekonomske okoliščine. Konec leta 1994 so samo še 3 OECD države imele poseben nadzor nad neposrednim investiranjem v tujini (Portugalska, Japonska in Turčija). Procesi liberalizacije v razvitem svetu so vplivali tudi na liberalizacijo neposrednega investiranja v tujino v državah v razvoju, ki sicer tradicionalno precej nenaklonjeno gledajo na odliv kapitala v tujino in ga z različnimi instrumenti ekonomske politike tudi omejujejo. K temu so prispevale tudi liberalizacije v okviru različnih regionalnih ekonomskih grupacij in zahteve multinacionalnih podjetij iz držav v razvoju, da jih matične države ne smejo omejevati v njihovi internacionalizaciji. Seveda pa velika večina držav v razvoju še vedno ohranja možnost omejevanja odliva kapitala v tujino. Države, ki se soočajo s problemi pomanjkanja deviz, so namreč v težavah, ko naj bi pokazale naklonjenost do investiranja njihovih podjetij v tujini. Alociranje redkih deviznih sredstev namreč zahteva odločanje med različnimi nasprotujočimi si cilji (financiranje uvoza, servisiranje dolga, servisiranje NTI iz tujine, financiranje NTI v tujino itd.). Večina držav v razvoju bi vendarle morala razviti uravnoteženo in fazno strategijo do NTI v tujini, ki bo ustrezala njihovim specifičnim pogojem in obenem podpirala napore svojih podjetij za izboljšanje njihove mednarodne konkurenčnosti.

Na splošno gledano, je v razvitih državah v devetdesetih letih v politikah do NTI v tujini vse bolj pristono vprašanje aktivne politike oziroma pospeševanja teh investicij. Skoraj vse razvite države so kreirale različne programe za pospeševanje neposrednega investiranja v tujini. Namen aktivnosti, ki se osredotočajo na pospeševanje NTI v države v razvoju, je prispevati k ekonomskemu razvoju držav prejemnic in krepiti konkurenčne pozicije svojih multinacionalnih podjetij; tu gre običajno za zmanjšanje rizika pri investiranju v države v razvoju. Za pospeševanje obsega, od nujenja informacij do pomoči pri iskanju partnerjev, financiranju izdelave študij izvedljivosti, pripravi projekta in začetku obratovanja, pa do financiranja deležev ali naložb v opremi in končno nujenja garancij oziroma pozavarovanj.

EU uporablja regionalni pristop do razvojne pomoči povezane z NTI. Program European Community Investment Partners, ki so ga na poskusni osnovi vzpostavili leta 1988 in podaljšali leta 1992, so leta 1995 še okrepili z namenom zagotoviti finančno pomoč za povečanje NTI v Latinsko Ameriko, Azijo in Sredozemlje. Do konca leta 1994 je prek 1.000 podjetij izkoristilo sredstva programa v podporo skupnim naložbam in sporazumom o dolgoročnem licenciranju. Ta program pomaga v financiranju vseh faz projekta, vključno s subvencioniranjem preliminarnega identificiranja zainteresiranih podjetij, brezobrestnimi posojili za analize vzpostavitve skupnih naložb, sofinanciranjem same investicije, brezobrestnimi posojili za izdatke v zvezi s človeškimi viri in tehničnim razvojem. Ta program nudi

pomoč majhnim in srednje velikim podjetjem investitorjem, medtem ko velika multinacionalna podjetja ne morejo kandidirati za ta sredstva. Leta 1990 je EU vzpostavila podobno shemo za države v tranziciji, ki se imenuje Joint Operations Phare Programme. Tudi Evropska investicijska banka se finančno angažira (posojila, dotacije, rizični kapital) v NTI projektih evropskih investitorjev v državah v razvoju iz Afrike, Karibov in Sredozemlja (UNCTAD 1995, str. 316-319).

Le malo držav v razvoju in tranzicijskih držav ima eksplicitne politike do NTI v tujini. Vendar pa nekatere hitro se razvijajoče države v razvoju niso le liberalizirale svoje režime izvoza kapitala, temveč so tudi že začele s politiko aktivnega spodbujanja neposrednega investiranja v tujini. To velja tako za Singapur, Malezijo, Tajsko, Tajvan, Korejo, Čile in celo Indijo (glej UNCTAD 1995, str. 313-339). Programi spodbujanja NTI v tujino v teh državah široko variirajo, v odvisnosti od stopnje gospodarskega razvoja, konkurenčnosti nacionalnih podjetij v posameznih sektorjih, plačilno bilančnih pogojev, regionalne integracije in širših zunanjepolitičnih konsideracij. Tudi instrumenti teh politik so zelo različni, od zagotavljanja informacij pa vse do bolj kompleksnih in dragih subvencij ali neposredne udeležbe v specifičnih projektih NTI.

Programi razvitih držav za pospeševanje NTI v tujini torej poskušajo le-te umestiti v programe pomoči državam v razvoju, obenem pa pomagati in spodbuditi svoja multinacionalna podjetja naj investirajo v teh državah. Ekonomsko gledano ti programi temeljijo na dveh izhodiščih in sicer (i) da NTI v tujini pozitivno vplivajo na gospodarski razvoj tako države investitorice kot države prejemnice in (ii) da brez spodbud investitorji ne bi investirali v manj privlačne države ali pa bi investirali v podoptimalnem obsegu. Programi manj razvitih držav (predvsem v novoindustrializiranih državah jugovzhodne Azije) za spodbujanje NTI v tujini le izjemoma govorijo o cilju razvojne pomoči državam prejemnicam, poudarjajo pa cilj povečevanja konkurenčnosti svojih podjetij investitorjev in doseganje za državo investitorico strateških gospodarskih in političnih ciljev (Brimble and Pirnia 1996a, 1996b). Če interesi podjetij in države niso enaki, poskušajo te države s svojo politiko vplivati na obseg in raven investicij v tujini tako, da le-te ostajajo v skladu z njenimi političnimi in strateškimi interesi.

Skratka, osrednja točka in namen programov spodbujanja razvitih in manj razvitih držav je dvigniti konkurenčnost oziroma zagotoviti svojim podjetjem potencialnim investitorjem tolikšno in takšno pomoč, ki bo odtehtala manjšo atraktivnost in večjo rizičnost investiranja v tujini nasploh, predvsem pa v manj razvitih državah, in jih spodbudila k realizaciji investicije v tujini. Podjetja se pri svojem delovanju namreč srečujejo s številnimi tržnimi pomanjkljivostmi, ki so v poslovanju zunaj matične države še toliko bolj opazne. Kažejo se v pomanjkanju informacij, nepoznavanju administrativnih zahtev, interesov za investiranje v tujini, nerazumevanju tuje regulative. Vse te težave so še toliko bolj izrazite za mala in srednja podjetja in za investiranje v manj razvitih državah. To so težave, ki naj jih svojim podjetjem pomagajo lajšati instrumenti države investitorice.

Izkušnje kažejo, da so pri realizaciji svojih ciljev na področju neposrednega investiranja v tujino najuspešnejše tiste države:

- ki imajo izdelan program, ki je natančno usmerjen - na določeno državo, regijo, sektor, dejavnost, podjetje,
- kjer ena sama institucija deluje kot koordinator za vse dejavnosti na tem področju,
- kjer imajo na voljo dovolj velike administrativne zmožnosti,
- ki imajo že vzpostavljene zveze z državami prejemnicami (regionalne agencije v posameznih državah),
- ki uspejo spodbuditi NTI v tujino, do katerih sicer ne bi prišlo (pri tem je potrebno upoštevati stroške in koristi različnih promocijskih programov).

V poskusu orisati osnovne elemente strategije in aktivne politike Slovenije do neposrednega investiranja v tujino se bomo osredotočili na nudenje informacij in tehnične pomoči ter neposredne finančne pomoči in fiskalnih spodbud. Slovenski regulativni okvir za neposredno investiranje v tujini je s sprejemom Zakona o deviznem poslovanju, ratifikacijo Evropskega sporazuma in postopnim prilaganjem pravnemu redu EU v okviru pristopnih pogajanj ustrezen in ne vsebuje omejitev za neposredno investiranje v tujini. Zavarovanje investicij v tujini poteka v okviru programov Slovenske izvozne družbe po ustreznih, strokovno oblikovanih kriterijih. Oblikovanje nekega posebnega sklada s pomočjo države, ki bi Slovenski izvozni družbi omogočil, da pod ugodnejšimi pogoji zavaruje investicije slovenskih podjetij v tujini, bi bilo seveda zelo dobrodošlo. Še posebej, ker se in se bodo slovenska podjetja v investicijah v tujini v veliki meri usmerjala v bolj (države nekdanje Jugoslavije, Rusija ipd.) ali manj (države v tranziciji) rizične države.

V svojih predlogih za slovensko politiko do neposrednega investiranja v tujini izhajamo tako iz nekaterih splošnih zakonitosti, ki poganjajo izhodno internacionalizacijo, kot posebnih izkušenj nekaterih novoindustrializiranih držav jugovzhodne Azije na tem področju. Ker so te države na podobni stopnji gospodarskega razvoja kot Slovenija, so njihove izkušnje lahko zelo koristne. Države jugovzhodne Azije so programe spodbujanja NTI v tujini uvedle sredi osemdesetih let (le Singapur je začel že prej). Gre za čas vsesplošne liberalizacije regulative na področju NTI in za začetek vzpona teh gospodarstev. To bi lahko bila paralela tudi za Slovenijo in vse države v tranziciji, ki so z začetkom tranzicije takoj liberalizirale NTI iz tujine in po začetni tranzicijski recesiji začele hiter gospodarski razvoj. Danes pa vsaj nekatera podjetja iz teh držav že tudi investirajo v tujini.

Elementi slovenske strategije pospeševanja neposrednega investiranja v tujini

Vse večji del svetovnega izvoza je povezan z ustanavljanjem podjetij v tujini, zato se majhno slovensko gospodarstvo, ki je ključno odvisno od tujih trgov, ne bo smelo izogibati investiranju v tujini. Ena od pomembnih nalog slovenske vlade v prihodnje bo, da ustvari ustrezne pogoje, ki bodo pomagali našim podjetjem, da internacionalizirajo svojo dejavnost. Seveda si ob tem ne smemo delati iluzij, da lahko država inicira ali ključno pospeši nek proces v obsegu, ki presega realne možnosti samih podjetij in gospodarstva v celoti. Z drugimi besedami, edini resnični in odločilni akter procesa internacionalizacije so lahko le podjetja sama. Država pa lahko ta proces omogoča, olajšuje in kot zunanji dejavnik pospešuje.

Ker je investiranje v tujini povezano s posedovanjem nekih (lastniško) specifičnih prednosti tujega investitorja pred podjetji v državi prejemnici, v tem trenutku seveda ni moč pričakovati močnejšega investiranja naših podjetij v razvitih zahodnih državah. Toda zakaj ne investirati v državah Srednje in Vzhodne Evrope in (po normalizaciji razmer) v državah nekdanje Jugoslavije, zakaj ne na ta način krepiti naših pozicij na teh trgih, zakaj ne preseliti določene proizvodnje na nek trg, ki nudi boljše pogoje za konkretno proizvodnjo, če je to ključno za uspeh na tem in drugih trgih.

NTI v državo in iz države sta dve plati iste medalje. Do obeh je potreben enoten, načelen, konceptualni in institucionalni pristop oziroma okvir, ki ga karakterizira osnovno izhodišče, da moramo pospeševati tako vhodno kot izhodno internacionalizacijo slovenskega gospodarstva. Za izhodno internacionalizacijo so še kako potrebne tudi konkretne spodbude, vendar pa je v sedanji fazi mnogo pomembneje odpraviti tiste splošne makroekonomske in politične (psihološke, politične) razloge, ki ovirajo neposredno investiranje v tujini. Prva naloga bi bila odpraviti vse vrste pregrad na tej poti. Med njimi je na prvem mestu preseganje predsodkov do NTI v tujini, na katere se v Sloveniji gleda predvsem kot na odliv kapitala (in torej antipatriotično dejanje) ali kot na privatizacijske špekulacije oziroma okoriščanja. Neposredno investiranje v tujini je sredstvo krepitve konkurenčnih prednosti podjetij, uspešen instrument zbiranja informacij o tujih trgih, instrument približevanja potrošniku, kar je tako zelo pomembno za današnjo kustomizacijo kot eno od sodobnih marketinških "zapovedi". Ostale so obrobne negativne manifestacije pojava, ki se dogajajo na vseh področjih družbenega življenja. Predolgo ohranjanje negativne klime lahko ogrozi objektivno nujno podjetniško funkcijo investiranja v tujini za gospodarski razvoj Slovenije.

Internationalizacija je postopen proces, ki ga niti velika podjetja ne morejo obvladati preko noči ali kar s preskokom od izvoza na ustanavljanje enostavnejših oblik internacionalizacije in nato na vse zahtevnejše. Večja podjetja z močnim kadrovskim potencialom lahko takšen proces v daljšem časovnem intervalu sama obvladujejo. Majhnim je to mnogo težje, zato potrebujejo pomoč države. Odpravljanje ovir, ki preprečujejo izhodno internacionalizacijo, je potrebno nadgraditi še z aktivno politiko spodbujanja internacionalizacije dejavnosti podjetij, ne nazadnje z vzpostavljanjem ustreznih svetovalnih služb. Sistem spodbujanja izvoza kaže dograjevati s sistemom spodbujanja internacionalizacije dejavnosti podjetij.

Slovenska politika pospeševanja neposrednega investiranja v tujini

Izhodišča in cilji

Osnovno izhodišče je, da so NTI v in iz Slovenije sestavni del strategije gospodarskega razvoja države. Od njih se pričakuje pozitivne učinke na razvoj, na prestrukturiranje, na boljšo alokacijo virov, na pospešeno specializacijo in s tem dvig učinkovitosti, na boljšo izkoriščenost kapacitet, na dvig produktivnosti oziroma konkurenčnosti. Skratka, neposredno investiranje v tujini je ena od metod dose-

ganja nacionalnih razvojnih ciljev. V tem kontekstu se zavzemamo za aktivno pospeševanje internacionalizacije dejavnosti slovenskih podjetij, za pospeševanje predvsem tistih NTI v tujino, ki pospešujejo preobrazbo slovenskega gospodarstva oziroma posameznih podjetij. To se vse bolj kaže kot nujnost za ohranjanje in krepitev konkurenčnih pozicij doma in v tujini. Vsako pospeševanje pa seveda nekaj stane¹.

Spodbude da ali ne: obseg spodbud

Ena osnovnih dilem v zvezi s politiko do neposrednega investiranja v tujini je, ali sploh posebej pospeševati takšne investicije, ali so res potrebne posebne spodbude ali pa kaže investiranje prepustiti le podjetniškemu nagibom in naj se država sploh ne vmešava, temveč le poskuša odpravljati nekatere ovire. Najprej je treba seveda odpraviti nekatere splošne ovire, ki omejujejo neposredno investiranje slovenskih podjetij v tujini. Gre za odpravljanje predsodkov, slabitev psiholoških in drugih birokratskih ovir. Šele ob spremembi splošne klime lahko da bolj proaktivna politika spodbujanja NTI v tujini dobre rezultate. Zavzemanje za posebno spodbujanje internacionalizacije dejavnosti naših podjetij temelji na argumentu, da pri prvih korakih svojega procesa internacionalizacije podjetja potrebujejo posebne spodbude, ki pa kasneje lahko slabijo oziroma popolnoma presahnejo. Gre za takoimenovani argument "mladih industrij". Za države in podjetja, ki stopajo na pot neposrednega investiranja v tujino, je potrebno oblikovati posebne programe spodbujanja. Kasneje se lahko pomen teh programov, vzporedno z nabiranjem izkušenj in krepitvijo položaja investitorjev, postopoma zmanjšuje. Začetni koncept se v kasnejših fazah mora spremeniti. Sprva, v času tehnološkega zaostajanja in naporov priključiti se tehnološko razvitim, v času tranzicije oziroma preobrazbe, pa je takšna promocija NTI zaželena. Kasneje, ko podjetja že dosežejo določeno raven razvoja, ko že dosežejo določeno raven internacionalizacije, pa je pospeševanje internacionalizacije s strani države vse manj potrebno. Vedno pa bodo potrebne določene spodbude internacionalizaciji dejavnosti majhnih in srednjih podjetij. Takšna podjetja sama namreč težko dosežejo tisti prag velikosti, pri katerem lahko sama generirajo dovolj znanja in informacij za začetek procesa internacionalizacije.

Relativni pomen politike pospeševanja neposrednega investiranja v tujini je različen glede na stopnjo razvoja države (nižji ali nikakršen na zelo nizki stopnji, raste z razvojem gospodarstva in končno na zelo visoki stopnji razvoja zopet upade). Slovenija je danes v fazi tranzicije, v procesu intenzivnega prestrukturiranja in umeščanja v mednarodno delitev dela, kar zahteva aktivnejšo vlogo države v procesu internacionalizacije. Internacionalizacija podjetij je ena od metod pospešenega prestrukturiranja gospodarstva, krepitve nacionalne konkurenčnosti, večanja tržnih deležev, diferzificiranja izvoza oziroma gospodarske strukture v smeri povečevanja dodane vrednosti ter prodora na nova tržišča. Vse to niso le podjetniški, temveč tudi narodnogospodarski cilji. Za doseganje takšnih narodno-

¹ Singapur, na primer, je leta 1995 za pospeševanje neposrednega investiranja v tujino namenil približno 19% vrednosti odливov NTI v tujino (Brimble and Pirnta 1996a).

gospodarskih ciljev pa so potrebne posebne spodbude v tistem segmentu, kjer niso sestavni del tržnega obnašanja podjetij samih, niso sestavni del njihove logike poslovanja. Povsod tam, kjer želi država z internacionalizacijo doseči posebne narodnogospodarske cilje, so potrebne posebne spodbude.

Institucionalna organizacija pospeševanja

Institucionalna ureditev (izvajanja) politike do NTI iz tujine in v tujino v svetu je različna. Nekatere države imajo posebne institucije le za pospeševanje NTI v tujino ali celo posebne institucije za posamezne vidike pospeševanja NTI v tujino. Druge države imajo eno samo institucijo za vse vidike neposrednega investiranja iz tujine in v tujino, čemur se pridružuje še pospeševanje izvoza. Enake cilje se lahko dosega z različno institucionalno ureditvijo. Izkušnje pa vendarle kažejo, da večje število institucij, ki se ukvarjajo z NTI iz tujine ali v tujino ali s pospeševanjem izvoza, prinaša številne probleme in neusklajenosti, ki ovirajo uresničevanje skupnih ciljev in dražijo promocijske dejavnosti. V svetu prevladuje praksa osrednje "one stop institucije", ki daje najboljše rezultate. To ne pomeni, da je takšna institucija pristojna na vseh področjih, pomeni le, da ona poskrbi za ustrezno servisiranje tujega investitorja ali domačega investitorja v tujini na enem mestu, da ona razrešuje vprašanja na drugih pristojnih organih. Urad za gospodarsko promocijo in tuje investicije pri Ministrstvu za ekonomske odnose in razvoj bi se moral razviti v takšno institucijo.

Zavzemanje za eno institucijo, ki naj ima osrednjo vlogo pospeševanja NTI v in iz Slovenije, pa še ne pomeni, da druge ustanove pri tem ne bi igrale pomembne vloge. Pri tem velja zlasti izpostaviti diplomatsko konzularno mrežo. Njena vloga pri pospeševanju trgovinskih poslov je lahko v primerjavi z nalogami na področju NTI povsem marginalna. Gre za pomoč pri iskanju primernih priložnosti za investiranje naših podjetij ter pri razreševanju vseh vprašanj v zvezi s tem, od zbiranja zakonskih pa tudi tržnih informacij. Nekatere države imajo celo posebne pisarne v ta namen. Za to Slovenija nima sredstev, zato pa naj bi prav diplomatsko konzularna mreža odigrala vlogo takšnih pisarn. V ta namen jih kaže ustrezno kadrovsko in informacijsko usposobiti.

Koristno bi bilo, če se vzporedno z osrednjo institucijo, ki rešuje vsa vprašanja v zvezi z investiranjem v tujini, vzpostavi tudi ustrezno svetovalno telo strokovnjakov, ki bi določalo dolgoročno, srednjeročno in kratkoročno strategijo oziroma politiko na tem področju. Takšen Odbor vlade smo v Sloveniji že imeli, pa je nekako poniknil vzporedno z ustanovitvijo Urada za gospodarsko promocijo in tuje investicije. Takšen odbor bi lahko odločal o tistih ukrepih, ki bi spodbujali določeno internacionalizacijo, ali glede na posamezne države ali glede na posamezne vrste dejavnosti. Opredeljeval bi kriterije za njihov izbor in odločal o višini in vrsti spodbud.

Diferenciran pristop

Eno od pomembnejših vprašanj politike pospeševanja NTI v tujino je, ali naj ta politika diferencira med panogami dejavnosti in vrstami podjetij. Odgovor na to je pritrديلen. Večjo pozornost pri spodbujanju zaslužijo tiste panoge, katerih konku-

renčnost pada glede na rastoče stroške dela, torej tiste, v katerih prihaja do erozije primerjalnih prednosti slovenskega gospodarstva. Te dejavnosti lahko z relokacijo delovno intenzivnih faz krepijo svojo konkurenčnost. To je dokaj lahko ugotoviti. Težje pa je vnaprej identificirati tiste dejavnosti, ki imajo potencial za razvoj lastnih podjetniško specifičnih prednosti. V tem drugem segmentu kaže le ustvarjati splošno spodbudno klimo za krepitev inovativnih sposobnosti, dvigati izobrazbeno raven nasploh in podobno, ne pa vnaprej poskušati izbirati šampione.

Posebno pozornost velja posvetiti majhnim in srednjim podjetjem, ki imajo omejene kadrovske in finančne možnosti pridobivanja potrebnih informacij za prodor na (tvegane) tuje trge. Večja podjetja imajo namreč mnogo več možnosti pridobivati informacije, imajo večje kadrovske potenciale in boljši finančni dostop do trgov kapitala in informacij nasploh.

Konkretne aktivnosti spodbujanja

Po opredelitvi za aktivno politiko pospeševanja neposrednega investiranja v tujino in za eno osrednjo institucijo, ki naj opravlja aktivnosti pospeševanja, se postavlja vprašanje, katere naj bodo konkretne pospeševalne aktivnosti in kako naj jih osrednja institucija opravlja.

Izkušnje kažejo, da se podjetja v svojih prvih korakih na poti internacionalizacije običajno lotijo bližnjih trgov. Največkrat so to sosednje države ali tiste, ki imajo isti jezik ali pa jezik, ki je v državi investitorici "splošno" znan. V primeru Slovenije bi tem državam dodali še države nekdanje Jugoslavije in države v tranziciji, saj je v njih poleg tržnega potenciala tudi potencial za stroškovno naravnano internacionalizacijo realno verjetno največji. Zato velja na začetku tem državam posvetiti posebno pozornost. Hkrati pa je potrebno finančno večjo težo dati oddaljenejšim državam, tistim, ki same po sebi ne pritegnejo dovolj pozornosti bodisi zaradi večjih tveganj, zaradi velike oddaljenosti, nepoznavanja ali višjih stroškov poslovanja na večje razdalje.

Azijske države se pri pospeševanju NTI v tujino poslužujejo treh skupin ukrepov: (i) nudenje pomoči potencialnim investitorjem, (ii) fiskalne in neposredne finančne spodbude, (iii) sklepanje različnih meddržavnih sporazumov in zagotavljanje druge institucionalne podpore. Slovenski Urad za gospodarsko promocijo in tuje investicije bi tako lahko pospeševal neposredno investiranje v tujini s pomočjo neposredne pomoči investitorjem, nudenjem davčnih oziroma finančnih olajšav ter pospeševanjem sklepanja različnih meddržavnih sporazumov, ki bi olajšali take investicije ali druge oblike internacionalizacije dejavnosti.

Med ukrepi neposredne pomoči potencialnim investitorjem lahko izpostavimo zlasti naslednje možne ukrepe:

- pomoč pri izdelavi poslovnih strategij,
- iskanje poslovnih priložnosti v tujini (nudenje finančne pomoči v te namene),
- organizacija okroglih miz, študijskih misij,
- spodbujanje inovacij in integracije domačih podjetij, da bi tako nastala večja podjetja, ki bi lažje internacionalizirala svojo dejavnost, ne nazadnje spodbujanje razvoja lastnih multinacionalk,
- posebno spodbujanje investicij v izbranih dejavnostih, ki so bodisi prioritete z

vidika prestrukturiranja (delovno intenzivne standardizirane dejavnosti na primer) ali pa morajo internacionalizirati svojo dejavnost zaradi razvojnih ali tržnih razlogov,

- spodbujanje investicij v naravi (lastna oprema ali proizvodi, know how...) in tistih, ki generirajo izvoz.

Med fiskalnimi in davčnimi ukrepi kaže uveljavljati naslednje:

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

- sofinanciranje tržnih raziskav in pomoč pri dopolnilnem šolanju in izpopolnjevanju kadrov za potrebe takšnih naložb,

- davčne olajšave (na primer neplačevanje davkov v primeru, da se dobičke repatriira ali reinvestira ali če NTI v tujini prispeva k razvoju slovenskih resursov),

- neposredne subvencije za posamezne razvojno pomembne projekte. V primeru večjih projektov, ki bi dobili znatne subvencije (olajšave), bi investitor moral predložiti študijo izvedljivosti,

- oprostitev plačila davka na dobiček, v tistem delu, ki se plačuje doma,

- ustanovitev posebnega sklada in službe za pomoč pri izdelavi študij izvedljivosti za investiranje v tujini manjših in srednjih podjetij,

- pogojevanje nudenja državne pomoči z oblikovanjem določenega rezervnega rizičnega sklada v podjetjih, ki vlagajo v tujini.

Med ukrepi institucionalne vladne podpore velja poudariti naslednje:

- urediti oziroma pospeševati šolanje kadrov za potrebe internacionalizacije dejavnosti firm, zlasti majhnih in srednjih podjetij,

- pospešeno sklepati meddržavne sporazume o zavarovanju investicij, o izogibanju dvojnemu obdavčenju ter pristopati k ustreznim regionalnim in multilateralnim instrumentom, ker je to cenejši način od sklepanja bilateralnih sporazumov,

- pospeševati združevanje podjetij s ciljem olajšati njihove internacionalizacije,

- posebne spodbude za posamezne strateške države (v našem primeru na primer tiste, v katerih živi naša manjšina ali pa tiste, kjer si želimo pospešiti ekonomske odnose iz ekonomsko ter politično strateških razlogov),

- državniški obiski naj bodo bolj v funkciji pospeševanja ekonomskih stikov.

Zelo koristno informacijo o tem, kam naj se usmeri in kaj konkretno naj naredi politika pospeševanja neposrednega investiranja v tujino, nam dajejo mnenja anketiranih slovenskih investitorjev o najpomembnejših ovirah pri investiranju v tujini. Z vidika aktivne politike spodbujanja neposrednega investiranja v tujini je smiselno te ovire deliti na tiste, na katere država lahko vpliva in na ostale. Če sklepamo po naštetih ovirah, slovenski investitorji v tujini menijo, da bi jim država lahko pomagala na naslednje načine oziroma z naslednjimi ukrepi:

- zbiranje in nudenje informacij o možnostih investiranja v tujini in konkretnih projektih,

- navezovanje prvih stikov s potencialnimi tujimi partnerji,

- izboljšanje slovenske klime in regulative za neposredno investiranje v tujini,

- sofinanciranje določenih aktivnosti v zvezi s projekti neposrednega investiranja v tujini,

- sofinanciranje kapitala ali/in olajševanje dostopa (pogojev) do komercialnih virov sredstev,
- pomoč pri izobraževanju ustreznih kadrov,
- zavarovanju investicij v tujini in s tem zmanjšanje tveganja,
- lobiranjem za izboljšanje pogojev investiranja v državah prejemnicah,
- nasploh večja pomoč diplomatsko-konzularnih predstavništev.

Zavzemanje za pospeševanje neposrednega investiranja v tujini pa zahteva tudi spremljanje rezultatov dajanja konkretnih spodbud. Vsak projekt neposrednega investiranja v tujini, ki bi dobil posebne olajšave, bi moral izkazati pričakovane rezultate, sicer bi moralo podjetje vrniti sredstva, ki jih je dobilo s spodbudami. Skratka, določen nadzor nad učinki investicij, ki prejmejo spodbude, je zaželen.

LITERATURA

- Brimble, Peter & Neda Pirnia (1996a): How Asian countries encourage outward foreign direct investment. Background Paper for the FIAS High Level Round Table on the Outward Foreign Direct Investment from the Newly Industrialised Economies in Asia, Bangkok, Thailand, December 12-13.
- Brimble, Peter & Neda Pirnia (1996b): Programs in industrial countries to promote foreign direct investment in developing countries. Background Paper for the FIAS High Level Round Table on the Outward Foreign Direct Investment from the Newly Industrialised Economies in Asia, Bangkok, Thailand, December 12-13.
- UNCTAD (1995): World Investment Report 1995. New York and Geneva: United Nations.