

RAZVOJ EVROPSKIH REGIJ IN TRAJNE TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE¹

dr. Marjan Svetličič, Fakulteta za družbene vede Univerze v Ljubljani
UDK 339.727.22
JEL: F21, F23, O24, O52

Povzetek

Anketa med evropskimi regijami je pokazala, da tuje neposredne investicije (TNI) lahko pospešujejo regionalni razvoj, če so vgrajene v razvojne programe regij. Čeprav ni univerzalnih receptov, je raziskava pokazala, da so spodbude za TNI relativno uspešnejše v razvitejših regijah/državah, medtem ko so v manj razvitih pomembnejše splošne ekonomske razmere. Investicijske spodbude so tudi manj uspešne v privabljanju trajnih TNI, saj obstaja nevarnost, da se TNI umaknejo, ko spodbude prenehajo. Spodbujanje trajnih TNI zahteva večji poudarek ekonomske politike na zadrževanju že prisotnih TNI in njihovo nadgrajevanje v dejavnosti višjih dodanih vrednosti pa tudi kot magnet za nove TNI. Politika spodbujanja trajnih oziroma trajnostnih TNI bi morala skladno z razvojem in nujnostjo preobrazbe gospodarstva vključevati tudi spodbujanje razvoja lastnih multinacionalk.

Ključne besede: trajne tuje neposredne investicije, regionalni trajnostni razvoj, EU, investicijske spodbude

Abstract

Empirical survey among EU regions demonstrate that foreign direct investment (FDI) can contribute to the sustainable development provided that FDI is integrated in national and regional development policies. Although there are no universal recipes it has been demonstrated that FDI incentives work better in developed regions while in less developed, economic fundamentals are more important. Incentives are also of limited value for polices to attract long-lasting/sustainable FDI since in such a way attracted FDI are more footloose. Enhancing long-lasting FDI imply emphasis on preserving existing FDI and its upgrading along the value chain as well as the magnet for attracting new FDI. Policies for promoting FDI should also include promotion of own multinationals, of outward FDI in order to enhance restructuring of the home economy.

Key words: sustainable foreign direct investment, regional sustainable development, EU, investment incentives

1. UVOD

Mnogo je bilo napisanega o tujih neposrednih investicijah (TNI). Eni jih brezpogojno zagovarjajo, drugi so proti njim. Popularnejše je biti proti njim kakor pa jih zagovarjati (gre za "one" čez mejo, ki niso naši), zlasti v času krize, ko mnogi v TNI iščejo krivce za (lastne) grehe. Pozablja pa se, da "naši" pogosto povzročajo več problemov in škode kakor pa tuji investitorji, že zaradi skromnejšega deleža v BDP. Empirične analize pretežno govornijo o pozitivnih razvojnih učinkih TNI v svetu nasploh in tudi v Sloveniji².

Ob tej splošni razpravi pa je mnogo manj znanega o učinkih TNI na trajnostni regionalni razvoj oziroma o tem, kako doseči, da bodo TNI postale trajnejše in

postopno tudi trajnostne³. Zato se bomo v tem članku ukvarjali prav s tem. Poudarek bo na trajnih naložbah z idejami kako doseči tudi njihovo trajnostnost. Z vidika regionalnega razvoja in TNI je temeljna naloga ekonomske politike, kako tehtnico učinkov TNI nagniti v korist zmanjševanja razlik med regijami, v smeri pospeševanja trajnostnega razvoja in konvergence ter seveda, kakšne TNI so pri tem uspešnejše. So trajne ali še boljše trajnostne TNI pri tem uspešnejše? Najprej bomo pogledali, kakšni so sploh možni učinki TNI na regionalni razvoj. Nato bomo predstavili rezultate lastne ankete med evropskimi regijami in jih umestili v okvir rezultatov

¹ Članek je sestavni del priprav na EREF 2010 – konferenco in delavnico v Gradcu in Novi Gorici ter dela programske skupine »možnosti in priložnosti Slovenije v pogojih globalizacije«, ki jo financira ARRS.

² O učinkih TNI na slovensko gospodarstvo glej, na primer, Rojec in Šušteršič, 2002; Damijan in Rojec, 2004, za negativne učinke pa Mencinger 2007.

³ Jasne definicije trajnih TNI ni. Bellak in Leibrecht jih opredelita kot tiste, ki dolgoročno ostajajo na določeni lokaciji (2007; 229). Gre torej za tiste TNI, ki ostajajo v državi dlje časa, ki ne premeščajo svoje aktivnosti iz države v državo, so zveste lokaciji (»foot stick«) »toda lahko spreminjajo predmet dodajanja vrednosti« (glej Bellak 2007: 3)– za razliko od tistih, ki se hitro premeščajo z lokacije na lokacijo (»foot loose«). Širše gledano pa so trajnostne TNI tiste, ki omogočajo, da bodo naši otroci in vnuki živeli vsaj podobno kakovost življenja, kakor jo imamo mi zdaj, če povzamem opredelitev trajnosti po P. Kleindorferju (glej http://www.50globalviewpoints.com/full_articles/GlobalViewpoints_November_2009.pdf). Trajnostne TNI so torej tiste, ki ne bi le ostajale na neki lokaciji dolgoročno, pač pa bi prispevale tudi ohranjanju okolja, enakomernejšemu (družbenemu) razvoju in njegovemu skladnemu upravljanju ter porazdelitvi plodov svoje dejavnosti med vse deležnike.

drugih empiričnih študij, na koncu pa dali predloge, kako bi TNI lahko pospeševale skladnejši regionalni razvoj.

2. TEORETIČNI OKVIR IN REZULTATI DRUGIH EMPIRIČNIH ŠTUDIJ

Niti teorija niti empirične študije niso popolnoma enotne glede učinkov TNI na rast⁴ in razvoj, zlasti ko gre za smer vzročno-posledične povezanosti (glej Lipsey 2002, Bloström in Kokko 1994). TNI lahko prispevajo k ekonomski rasti neposredno s pomočjo dodatnega kapitala in tehnologijo, znanjem in izkušnjami, menedžmentom ter dostopom do trgov. Posredno pa prispevajo z učinki prelivanja znanja (*»spillover«*) na domača podjetja v državah, kjer delujejo. Teorija prevladujoče trdi, da lahko TNI pod določenimi pogoji pospešujejo rast držav prejemnic investicij in držav investitoric (glej OECD 2006; 6). Colen in drugi trdijo, da obstaja močna pozitivna korelacija med TNI in rastjo, le da smer vzročno-posledične povezanosti ni popolnoma jasna. Ob pravih pogojih TNI pozitivno vplivajo tudi na produktivnost in človeški razvoj (Colen in dr. 2008; 38); na primer v kontekstu odprtega sistema ekonomskih odnosov s tujino, močne konkurence na domačem trgu itd. Predpogoj za učinke prelivanja znanja od tujih podružnic na domača podjetja je ustrezna absorpcijska sposobnost domačega gospodarstva in podjetij (glej Damijan in dr. 2003). Blomström in Kokko (1998) trdita, da »pozitivni učinki TNI rastejo z lokalnimi sposobnostmi ter konkurenco«. Toda v državah v razvoju obstaja tudi pozitivna korelacija med velikostjo tehnološkega razkoraka in učinki na preostalo domače gospodarstvo, trdi del razvojne ekonomike. V takih primerih pride do demonstracijskih učinkov TNI, saj »se lokalne firme lahko veliko naučijo od tujih. Potencial za dvig produktivnosti je pozitivno koreliran s tehnološkim razkorakom med tujimi in domačimi firmami v panogi«. (glej Meyer in Sinani 2009; 1076, 1077, ki citirata raziskave Findlayja 1978). Vendar pa avtor sklene, da ta hipoteza tehnološkega razkoraka velja le pod določenimi restriktivnimi pogoji (standardizirane in nelastniške tehnologije, možnosti obratnega inženiringa). To pomeni, da so učinki TNI različni na različnih ravneh razvoja gospodarstva države prejemnice in odvisni od razlike med ravnijo gospodarstva/podjetja, ki investira in države, v katero se investira. V naši analizi prevladujoče velja, da se z dviganjem razvojne ravni manjša tehnološki razkorak in posledično krepí absorpcijska sposobnost, saj obravnavamo evropske regije, pri katerih ni mogoče uporabiti ugotovitev Meyerja in Sinanija (2009) o demonstracijskih učinkih v primerih velikega tehnološkega razkoraka. Učinki so odvisni tudi od motiva investitorjev, vrste TNI (ali so tržno, surovinsko naravnane, ali želijo povečati učinkovitost, ali pa do njih

pride zaradi strateških razlogov) in sektorja, v katerem delujejo (glej Dunning in Lundan 2008, Evropska komisija 2006; 8).

Študij o učinkih TNI na regionalni razvoj je mnogo manj in sklepi so še mnogo bolj različni kakor pri analizi splošnih učinkov TNI na razvoj. Teoretično naj bi TNI pospeševale razlike med regijami (glej Wei in dr. 2009; Bode in Nunnenkamp 2007), saj tuji investitorji iščejo priložnosti v razvitejših okoljih, med bolj razvitimi podjetji, ker so tam možnosti za uspešnost in dobičke višje. Seveda pa je treba upoštevati velike razlike glede na področje vlaganj in namen TNI.

Glede regionalnih učinkov TNI je najbolj reprezentativna študija Evropske komisije (2006), ki je obravnavala kar 100.000 primerov TNI in njihove učinke na regionalni razvoj v 268 EU-27 regijah in na 2,2 milijona domačih podjetij v obdobju 1995–2004. Glavna ugotovitev je, da je lokacija investicije odvisna predvsem od značilnosti tujega investitorja in bistveno manj od lokalnih/regionalnih pogojev, kakršni so velikost trga, raven razvoja, infrastruktura, drugi TNI, kompetence delovne sile ... To je pomembna ugotovitev, saj zamejuje domet ukrepov politike privabljanja TNI. Glede regionalne alokacije TNI pa študija ugotavlja, da so atraktivnejše regije znotraj tistih držav, ki:

1. imajo dostop do velikih trgov (učinek velikosti trga),
2. mejijo z državo potencialno investitorico, s katero jih veže skupni jezik (učinek bližine in kulture),
3. jih odlikuje dobro znanje angleščine (internacionalizacijski učinek),
4. imajo nizke davke (fiskalni učinek),
5. imajo zahtevne potrošnike z visoko kupno močjo (učinek BDP na prebivalca),
6. imajo nizko stopnjo brezposelnosti (kot kazalnik za prožnost trga dela) (Evropska komisija 2006; 6).

Ko je odločitev o državi, v katero se bo investiralo, sprejeta, potem so privlačne regije, ki:

1. imajo velik delež TNI (signalizacijski učinek),
2. imajo dobro infrastrukturo, so lahko dostopne (učinek dostopnosti),
3. imajo dobro usposobljeno delovno silo (učinek kompetentnosti),
4. veliko vlagajo v raziskave in razvoj (inovacijski učinek),
5. so informacijsko in komunikacijsko razvite (IK- učinek) in
6. razpolagajo z velikim številom konkurentov, klientov in dobaviteljev na področju dejavnosti tujega investitorja (učinek aglomeracije/grozdjenja) (Evropska komisija 2006; 6).

Ti dejavniki pojasnjujejo, zakaj so:

1. največ TNI pritegnile španske, portugalske, grške in irske regije ter "nove nemške dežele". Vzrok so dobri lokacijski dejavniki,

⁴ »En odstotek povečanja stanja vhodnih TNI je imel za posledico 0,01 % rast BDP v državah OECD v obdobju 1980–2004. Tudi koeficient za izhodne TNI je pozitiven in statistično pomemben na isti ravni.« (Ghosh in Wang 2009; 12).

- manj konkurenčne regije NUTS-2 iz EU-15, ki se soočajo s problemom brezposelnosti, pritegnile manj TNI kakor referenčna skupina (regije NUTS-2 iz EU-15). Vzroka sta dobri lokacijski pogoji ter bližina do velikih trgov,
- nove članice EU ter Bolgarija in Romunija uspele pritegniti manj TNI kakor referenčna skupina. Vzrok so šibkejši nacionalnolokacijski dejavniki,
- najmanj TNI privabile oddaljene, izolirane in manj obljudene regije. Glavno pojasnilo je oddaljenost od trgov (Evropska komisija 2006; 8).

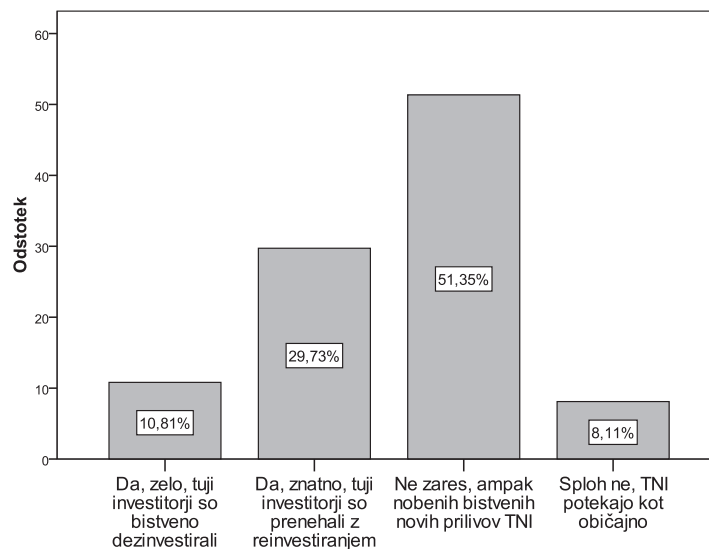
Glavna ugotovitev študije Evropske komisije (2006) je, da TNI igrajo pomembno vlogo v krepitvi tehnološke ravni, produktivnosti in konkurenčnosti regij. Upošteva se pozitivne in negativne učinke študija ugotavlja, da so TNI na dolgi rok pospešile rast produktivnosti ter neto povečale povpraševanje po delu. Povečano povpraševanje po delu je odtehalo odpuščanje delavcev, razen v kohezijskih regijah (Irska, Portugalska).⁵ Bližina trgov, iz katerih izhajajo glavni tuji investitorji, igra pri tem odločilno vlogo. Nato investicije v izobraževanje, raziskave in razvoj ter infrastrukturo. Rezultati ankete so izpostavili tudi vlogo agencij za pospeševanje TNI, pri čemer pa se je pokazalo, da specifične investicijske spodbude v obliki subvencij ali davčnih spodbud ne morejo nadomestiti zgoraj naštetih trdih dejavnikov lokacijske privlačnosti

za TNI (infrastruktura, izobraževanje ...). Kot najmanj učinkovite so se pokazale fiskalne spodbude.

3. REZULTATI ANKETE MED AGENCIJAMI ZA PROMOCIJO TNI

Internetno anketo je izvedlo Slovensko gospodarsko in raziskovalno združenje iz Bruslja (direktor dr. B. Cizelj) v obdobju februar–marec 2010. Obsegala je 16 vprašanj, ki so se nanašala na vlogo TNI v nacionalnem/regionalnem gospodarstvu, učinke krize na tokove TNI, politiko držav/regij do TNI in vlogo ustanov pri tem, učinkovitost posameznih ukrepov spodbujanja TNI, koristi in stroške TNI in vzroke zanje ter ukrepe, predlagane za zagotavljanje trajnih TNI, ki bi prispevale trajnostnemu razvoju držav/regij v prihodnje. Anketa je bila poslana na več kakor 600 naslovov v 34 držav EU ter v države zahodnega Balkana in Turčijo. Prejeli smo 40 odgovorov, od tega 38 veljavnih iz 34 držav (odgovarjale so predvsem nacionalne in regionalne agencije za promocijo TNI). Regionalne organizacije so prispevale čez dve tretjini odgovorov, zato rezultati kažejo močno regionalne interese in položaj. Med odgovori so le štirje odgovori nečlanic (iz Hrvaške, Turčije, Švice in Srbije). Odgovori kažejo bolj javne interese, saj je tri četrtine odgovorov iz javnih organizacij.

Slika 1: Ali je sedanja finančna kriza resno vplivala na prilive TNI v vaši državi/regiji?



Vir: Anketa.

⁵ Vendar pa tuja podjetja lahko hitreje od domačih odpuščajo delavce (glej Evropska komisija 2006; 13). Njihovo delovanje lahko iztiska domače neučinkovite proizvajalce. Toda ti bi bili v pogojih odprtega lokalnega gospodarstva, če so nekonkurenčni, na srednji rok tako in tako prisiljeni prenehali delovati tudi v primeru, če do TNI ne pride. Edina razlika bi lahko bila, da se to lahko zgodi pozneje.

Tabela 1: **Glavne koristi TNI za državo/regijo prejemnico so:**

	Število	%
Nove zaposlitve	31	82 %
Priliv kapitala	24	63 %
Dostop do novih trgov	18	47 %
Prenos moderne tehnologije	16	42 %
Okrepitev konkurence na domačem trgu	13	34 %
Izboljšanje učinkovitosti menedžmenta	7	18 %
Drugo	2	5 %

Vir: Anketa.

Opomba: Odstotki ne dajejo 100 %, ker so lahko anketirani izbrali do tri odgovore.

Rezultati ankete jasno kažejo, da vprašani menijo, da TNI igrajo pomembno vlogo v krepitvi konkurenčnosti regij: po mnenju 68 % vprašanih zelo pomembno, za 16 % pa pomembno vlogo. Več kakor polovica anketiranih meni, da je delež TNI v vseh investicijah pod zeleno ravnjo, 13 % pa celo, da je bistveno prenizek. Anketirani pričakujejo povečanje pomena TNI po krizi. Odstotek tistih, ki menijo, da TNI imajo ali bodo imele pomembno vlogo v prihodnje, se je dvignil s 84 % na 95 %. Nihče pa ni menil, da TNI v prihodnje ne bodo igrale pomembne vloge. To je skladno s pričakovanji, da že v letu 2010, še bolj pa v letu 2011 multinacionalke načrtujejo povečevati TNI (Tuerk 2010).

Najpomembnejši učinek krize na TNI ni dezinvestiranje oziroma umik obstoječih TNI, pač pa zmanjšan obseg novih investicij in zmanjšanje reinvestiranja. Dezinvesticije tujcev so bile problem le za 11 % anketiranih.

V nasprotju s prevladujočim, toda napačnim, mnenjem, da je glavna korist TNI priliv kapitala⁶ in glavni problem odliv dobičkov, so anketiranci jasno izpostavili, da so glavna korist TNI nove zaposlitve. Če upoštevamo, da v pogojih krize in visoke stopnje brezposelnosti delovna mesta postajajo relativno pomembnejši učinek TNI kakor pa v pogojih, ko takih kriznih razmer ni in je zaposlenost na višji ravni, dobi ocena o pomenu novih zaposlitev preveliko težo. Na drugem mestu je priliv kapitala (verjetno precej pod vplivom kreditnega krča, sledijo pa dostop do novih trgov, prenos moderne tehnologije, okrepitev konkurence na domačem trgu itd.).

Čeprav spodbujanje konkurence ni med glavnimi motivi privabljanja TNI, smo ugotovili močno pozitivno korelacijo med spodbujanjem konkurence na domačem trgu ter tesnejšim vpenjanjem TNI v nacionalne razvojne prioritete.⁷ Zanimivo je razkritje ankete, da

Tabela 2: **Glavni negativni učinki, slabosti TNI, ki ste jih izkusili, so:**

	Število	%
Prevelika odvisnost od odločitev tujcev	18	55 %
Zahteve po subvencijah s strani vlade	16	48 %
Povečana odvisnost od tujih namesto domačih dobaviteljev	11	33 %
Zmanjšanje konkurence na domačem trgu	9	27 %
Povečanje brezposelnosti	7	21 %
Iztiskanje domačih firm	6	18 %
Zmanjšanje raziskav in razvoja	6	18 %
Povečana odvisnost od izbranih izvoznih trgov	6	18 %
Drugo	3	9 %

Vir: Anketa.

Opomba: Odstotki ne dajejo 100 %, ker so lahko anketirani izbrali do tri odgovore.

⁶ Vsak študent ekonomije bi moral vedeti, da so finančno gledano krediti cenejši vir kapitala kakor TNI, saj tuji naložbenik poleg obresti, ki bi jih dobil v banki, ko vlaga, želi še nagrado za tveganje, v katerega se podaja. Zato so finančni stroški TNI po definiciji višji od kreditov. Seveda pa je z razvojnega vidika pomembno omeniti, da vsa tveganja porabe denarja iz naslova kreditov nosi posojiljemalec, pri TNI pa naložbenik. TNI so torej smotrne le v primeru, ko domačin nekega projekta sam ni sposoben izpeljati (pomanjkanje znanja, trga ...), tuji investitor pa to sposobnost ima. Če znanje ima, gre v banko, najame kredit in izpelje projekt. Pri tem mu ni treba plačati dodatne nagrade za tveganje, ki jo mora plačati tujcu.

⁷ Glej Svetličič in Kunčič 2010; 21.

Tabela 3: Razlogi za neugodne učinke TNI so:

	Število	%
Naši predpisi in njihovo izvajanje ne ščitijo dovolj interesov domačega gospodarstva	13	42 %
Neustrezna domača politika konkurence	10	32 %
Zaradi šibkih pogajalskih spretnosti smo sprejeli neugodne pogoje, tujcem pa ni mar za naše ekonomske interese	10	32 %
Pomanjkanje pravnega in političnega okvira k nam vodi bolj špekulativne naložbenike, ki želijo na hitro zaslužiti	10	32 %
Neugodni osnovni ekonomski pogoji	8	26 %
Pomanjkanje lokalnih dobaviteljev	6	19 %
Drugo	4	13 %
Prevelik tehnološki razkorak ovira absorpcijo tujega znanja	4	13 %

Vir: Anketa.

Opomba: Odstotki ne dajejo 100 %, ker so lahko anketirani izbrali do tri odgovore.

javne organizacije bolj verjamejo v pozitivno vlogo spodbujanja konkurence na privabljanje TNI kakor pa zasebne organizacije (se zasebni subjekti bojijo konkurence?).

V primerjavi z ocenjevanjem pozitivnih učinkov, kjer prevladujejo ožje pojmovani ekonomski učinki delovanja tujih vlagateljev, pa pri negativnih učinkih na prvih mestih izstopajo bolj psihološko/politične ocene. Anketirance je najbolj motila prevelika odvisnost od odločitev tujcev, prevelike zahteve po subvencijah, malo manj pa prevelika odvisnost od tujih dobaviteljev in njihov vpliv na zmanjšanje konkurence na domačem trgu. Naša anketa je, sicer šibko, potrdila dognanja (glej Moran 2006), da TNI ne iztiskajo domačih firm v državah v razvoju (DVR), pač pa da do tega lahko pride v razvitih državah. Pri tem je treba upoštevati razliko med učinki prevzemov in investicij na »zeleno trato«. Investicije na zeleno trato imajo praviloma za dolgoročno posledico odpiranje več delovnih mest kakor pa prevzemi

obstoječih podjetij (glej Evropska komisija 2006; 4). Pri tem je seveda treba upoštevati, kaj bi se zgodilo s prevzetim podjetjem, če ne bi bilo prevzeto. Če bi ob neprevzemu prišlo do zaprtja podjetja ali skrčenja delovanja (kar je pogost primer), bi kot posledica TNI že ohranjanje delovnih mest dejansko prispevalo k pozitivnim zaposlitvenim učinkom. Obenem je treba pri delovnih mestih upoštevati ne le njihovo število, temveč tudi njihovo kakovost. TNI lahko privedejo do ukinjanja slabo plačanih delovnih mest (tehnološka posodobitev)⁸ in ohranjanja ali odpiranja manjšega števila bolje plačanih delovnih mest.

Iz tabele 3 izhaja, da anketiranci glavne razloge za nekatere negativne učinke TNI vidijo v neustrezni domači regulativi in ekonomski politiki, ki da premalo uspešno ščiti interese domače ekonomije, torej gre za razloge, ki niso lastni TNI samim. To potrjuje teoretična dognanja, da učinki TNI niso »od boga dani«, pač pa so tudi rezultat okolja/pogojev, politike (njenega

Tabela 4: Ključni razlogi za prisotnost tujih vlagateljev v vaši državi/regiji (kot rezultat vaših ukrepov), izraženo v %

	Močno se strinjam	Strinjam se	Se niti strinjam niti ne strinjam	Ne strinjam se	Močno se ne strinjam
Kvalificirana delovna sila	50	42	5	5	3
Dobra infrastruktura, pravna in logistična podpora	26	53	5	3	13
Zdravi splošni ekonomski pogoji	/	76	16	3	5
Informacijske storitve	21	53	21	5	0
Finančne spodbude naložbam na zeleni trati	8	42	16	24	11
Fiskalne spodbude (na primer oprostitev davkov)	11	21	21	29	18

Vir: Anketa.

⁸ V pogojih, ko je ponudba delovne sile postala globalna bi do takega ukinjanja na dolgi rok prihajalo tudi brez TNI, le ob mednarodni trgovini. Enostavno povedano, na enostavnih delih razvite države z visoko ravniyo plač pač ne morejo več konkurirati s kitajsko, indijsko ali vietnamsko delovno silo.

udejanjanje in konsistentnosti) v državah prejemnicah. Tudi z boljšimi pogajalskimi spretnosti bi lahko bistveno izboljšali koristi od TNI.⁹ Anketa tudi ni potrdila pogoste obtožbe tujih investorjev, da zmanjšujejo obseg vlaganj v raziskave in razvoj.

Tabela 4 kaže determinante privlačnosti držav/regij za TNI. Razkriva, da same investicijske spodbude ne igrajo glavne vloge. Mnogo pomembnejšo vlogo igra kvalificirana delovna sila, dobra infrastruktura in splošni ekonomski pogoji. Korelacijski koeficient med zdravimi ekonomskimi razmerami in finančnimi subvencijami ter fiskalnimi spodbudami je bil negativen (glej Svetličič in Kunčič 2010; 20). Zdi se, da države z investicijskimi spodbudami skušajo kompenzirati druge slabosti. Pri tem je zanimiva različna percepcija državnih in regionalnih agencij za spodbujanje TNI. Regionalne agencija bolj kakor državne verjamejo v dobro infrastrukturo kot ključni dejavnik privabljanja TNI. To je morda posledica dejstva, da regije v večji meri gradijo svojo privlačnost za TNI prav na geografskih prednostih, pa tudi dejstva, da imajo na razpolago manj vzvodov ekonomske politike za investicijske spodbude. Predstavniki regionalnih IPA pogosto trdijo, da potencialni investitorji želijo »češnje na torti« v obliki spodbud.

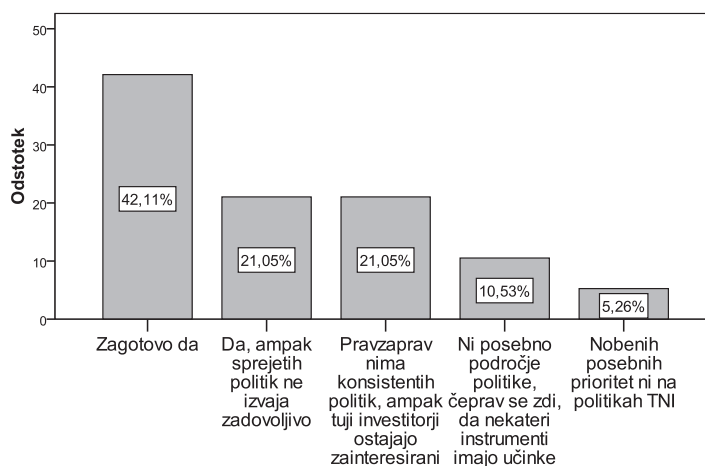
Institucije, ki se ukvarjajo s pospeševanjem TNI (ima jih večina anketiranih držav/regij), bi morale pri oblikovanju politike privabljanja TNI pazljiveje iskati ravnotežje med investicijskimi spodbudami in drugimi

splošnimi strukturnimi, ekonomsko-političnimi in socialnimi determinantami lokacijske privlačnosti za TNI. Ugodnejše, kot so te osnovne determinante privlačnosti v primerjavi s konkurenti, manj spodbude je treba ponujati. Slednje pa postanejo bolj pomembne, ko si za TNI konkurirajo po osnovnih pogojih zelo podobne regije. Toda tudi v tem primeru je treba oceniti, ali ne bi vlaganje v izobraževanje delovne sile, izboljšanje splošne infrastrukture, dodatna vlaganja v raziskave in razvoj ter ne nazadnje hitro zagotavljanje potrebnih informacij in enostavnost vlaganj delovalo pozitivneje kakor pa fiskalne ali finančne spodbude.

Mnenja o učinkovitosti investicijskih spodbud so precej različna. Eni menijo, da so pomembna determinanta prilivov TNI, drugi pa, da niso pomembna determinanta za lociranje TNI. Takšna različnost mnenj ni značilna pri drugih lokacijskih determinantah TNI. Razlike v mnenjih so zlasti očitne pri fiskalnih spodbudah. Kar 21 % anketirancev v naši anketi trdi, da so tuji investitorji zainteresirani vlagati pri njih, čeprav sploh nimajo konsistentne politike do TNI. Nasploh pa večjo pozornost kot samemu oblikovanju politike velja posvetiti njenemu izvajanju. Tisti, ki verjamejo v finančne in fiskalne spodbude, so tudi prepričani, da so te ključne za privabljanje trajnih TNI.

Kakor kaže tabela 5, se večina anketiranih strinja, da nosilci ekonomske politike s svojo politiko lahko vplivajo na tokove TNI predvsem z ustreznim sistemskim okvirom in usmerjanjem tujih investorjev na prednostna razvojna

Slika 2: Ali ima vaša država sistematično politiko do TNI (kot del razvojne strategije, za to skrbijo posebne agencije)?



Vir: Anketa.

⁹ To samo potrjuje pomen mehkih dejavnikov, ki so jih izpostavili že tudi pri analizi slovenskega predsedovanja Svetu EU. Glavno pomanjkanje znanj/kompetenc akterjev predsedovanja se ni nanašalo na trde dejavnike, poznavanje EU, pač pa na mehke: znanje jezikov, komunikacijskih in pogajalskih veščin (glej Svetličič in Kajnc 2009).

Tabela 5: **Ali politika vaše države/regije, ki spodbuja trajnostne TNI, vpliva na tuje vlagatelje?, izraženo v %**

	Močno se strinjam	Strinjam se	Se niti strinjam niti ne strinjam	Ne strinjam se	Močno se ne strinjam
S sistemskim okvirom, predpisi	21	45	29	0	5
Z usmerjanjem tujih vlagateljev na prednostna razvojna področja države/regije	13	53	11	13	11
Z dobrimi lokalnimi razvojnimi cilji/načrti	11	37	26	16	11
Tako, da so nekateri sektorji tujcem nedostopni	0	8	26	42	24

Vir: Anketa.

Tabela 6: **Odlike agencij za pospeševanje tujih investicij so:**

	Frekvenca	%
Zagotavljati storitve na enem mestu	20	69
Informacijske storitve	18	62
Pravni in drugi nasveti ter logistična pomoč	13	45
Zagotavljanje kvalificirane delovne sile	11	38
Finančne spodbude za naložbe na zeleni trati	5	17
Fiskalne/davčne spodbude	5	17
Drugo	0	0

Vir: Anketa.

Opomba: Odstotki ne tvorijo 100 %, ker so imeli anketirani možnost izbrati do tri odgovore.

Tabela 7: **Katere slabosti so značilne za vašo agencijo za pospeševanje tujih investicij**

	Število	%
Neustrezna finančna sredstva in osebje	9	69 %
Neustrezni instrumenti za delovanje	7	54 %
Organizacijski problemi, vključno z upravljanjem	6	46 %
Nimamo agencije za pospeševanje TNI, ki rešuje vse probleme, pač pa se s tem ukvarja več ustanov	4	30 %
Nizek ugled in omejene pristojnosti	3	23 %
Drugo	1	8 %

Vir: Anketa.

Opomba: Odstotki ne dajejo 100 %, ker so lahko anketirani izbrali do tri odgovore.

področja, manj pa s splošnimi regionalnimi razvojnimi cilji/načrti. Vnaprejšnje izključevanje posameznih sektorjev za TNI pa nima skoraj nobene podpore.

Med konkretnimi dejavnostmi agencij za pospeševanje TNI imajo največji pomen zagotavljanje storitev na enem mestu, informacijske storitve, pravni in drugi nasveti ter logistična pomoč in zagotavljanje kvalificirane delovne sile (tabela 6). Spet se izkaže, da so finančne in fiskalne spodbude manj pomembna dejavnika, ki odlikujeta dejavnost takšnih agencij. Za razliko od drugih empiričnih študij naša bolj izpostavlja vlogo kvalificiranih kadrov, s katerimi naj bi agencije za pospeševanje TNI razpolagale. To je tudi najpomembnejša slabost dejavnosti sedanjih agencij. Uvajanje zasebne miselnosti v delo teh agencij (to pomeni tudi večjo hitrost, pa globlje razumevanje

dejanskih motivov vlaganj, boljše znanje tujih jezikov ...) bi lahko bistveno prispevalo k njihovi večji učinkovitosti v prihodnje.

Med slabostmi delovanja agencij za pospeševanje TNI so vprašani kot najpomembnejše izpostavili neustrezna finančna sredstva in osebje, neustrezne instrumente za delovanje ter slabosti organizacijske narave glede upravljanja agencij in izbire ustreznih instrumentov za njihovo delovanje (tabela 7).

Če hočemo doseči trajnejši priliv TNI in s tem tudi trajnostni regionalni razvoj, naj bi, kakor menijo anketirani, države/regije v prihodnje predvsem zagotovile boljšo infrastrukturo in TNI tesneje vpele med regionalne/državne razvojne prioritete. Šele nato pridejo na vrsto drugi ukrepi.

4. KAKO OKREPITI TRAJNE FDI ZA TRAJNOSTNI REGIONALNI RAZVOJ

Naša empirična analiza daje dodatno argumentacijo za bolj sistematično načrtovanje trajnih in končno tudi trajnostnih TNI s ciljem pospeševati razvoj regij na trajnejši in stabilnejši podlagi. Predpostavki seveda sta, da TNI lahko spodbujajo razvoj in da različne spodbude niso zapravljanje javnega denarja, pač pa lahko oplajajo ta denar z večjimi javnimi pozitivnimi učinki.

Tako kakor pri učinkih TNI tudi pri spodbudah ni popolnega konsenza niti v teoriji niti v praksi. Osnovna funkcija spodbud je slej ko prej (i) popravljanje napak delovanja trga in (ii) zagotavljanje optimalnega družbenega obsega zunanjih ekonomij, ki jih prinašajo TNI (glej UNCTAD 2003; 124 ter Kokko in Gustafsson 2004). V ta namen je v pogojih omejene ponudbe zasebnih sredstev, ki potrebujejo za angažiranje neke ponudbe *javnih dobrin* (na primer stabilno poslovno okolje) ali/in za popravljanje *nepopolnih informacij* o lokacijskih priložnostih (glej Loewendahl 2009; 5) treba intervenirati z javnimi sredstvi. V bistvu gre za to, da se premesti razkorak med zasebnimi in družbenimi donosi, ker multinacionalna podjetja zunanjih ekonomij enostavno ne vključijo v svoje kalkulacije donosnosti dane naložbe. Po drugi strani se je treba zavedati, da so najpomembnejši dejavnik, ki pogojuje odločitev za TNI, zasebni motivi firm in njihove značilnosti/strategije. Ko pa gre za izbor lokacije, niso odločilne investicijske spodbude, temveč strukturni/tržni dejavniki, ki dejansko predstavljajo osnovni vzrok/motiv tujega investitorja za investiranje v posamezni državi (trg konkretne države, razpoložljivost in cena proizvodnih dejavnikov, možnost učinkovitejše proizvodnje itd.), ter dejavniki investicijske klime, kamor spadajo regulatorni in ekonomsko-politični okvir in podpora podjetništvu. Investicijska klima predstavlja bolj ali manj ugoden okvir za realizacijo osnovnih motivov. Investicijske spodbude so le en element investicijske klime. Te omejitve dometa intervencije na ravni države/regije, ki želi pritegniti tuji kapital, se pogosto ne zavedamo dovolj in pripisujemo investicijskim spodbudam večjo težo, kakor pa jo dejansko imajo.

Pri vprašanju, ali investicijske spodbude sploh delujejo, so še večja razhajanja. Študije so vse do leta 1990 prevladujoče trdile, da so splošni ekonomski pogoji pomembnejši od spodbud. Spremembe v globalizaciji, liberalizaciji in deregulaciji, ki vodijo v vse večje izenačevanje pogojev poslovanja v posameznih državah, pa so mnenja začeli spreminjati. Spodbude so začele pridobivati na pomenu (glej Koko in Gustafsson 2004; 125¹⁰; Clark 2000 ter Taylor 2000). V takih pogojih zaostrene konkurence med državami za TNI so tuji investitorji postali bolj izbirični glede lokacije svoje

globalno fragmentirane proizvodnje. Tudi mnenja menedžerjev so se temu primerno spreminjala. Sprva so marginalizirali pomen spodbud, zdaj jim pripisujejo večji pomen (Eason 2001). Prišlo je celo do tekmovanja v nudenju spodbud med državami, s tem pa do nevarnosti njihovih vse manjših in manjših javnih koristi (tekma k dnu). Države pa – kakor da so se znašle v pripornikovi dilemi –, če spodbude dajejo drugi, jih moram tudi sam, sicer izpadem iz igre. Drugi so nasprotnega mnenja (glej James 2009; iv). Bellak na primer meni, da je politika privabljanja TNI produktivna le takrat, kadar prispeva k prilivu trajnih TNI (Bellak 2007; 6). Wells in Wint (1990; 57) menita, da so spodbude TNI učinkovite, saj 570 USD vredne spodbude za oblikovanje enega delovnega mesta s pomočjo TNI lahko prinesejo državi neto koristi v višini 1917 USD. Sklenemo lahko: spodbude so pod določenimi pogoji lahko učinkovite, vendar le v kombinaciji z drugimi ukrepi (glej Rojec in drugi 2007; 104).

Domet spodbujanja TNI s strani regij je omejen zaradi narave TNI in dejstva, da se večina spodbud dodeljuje na nacionalni ravni. Država opredeljuje okvir spodbujanja TNI na regionalni ravni, v svojih razvojnih prioritetah pa določa tip razvoja narodnega gospodarstva. Lahko si prizadeva za bolj centraliziran ali decentraliziran regionalni razvoj ali za politiko bolj ali manj uravnoteženega regionalnega razvoja. Regije običajno lahko le dodajajo nekaj specifičnih ukrepov, medtem ko je splošen okvir ekonomskih politik določen nacionalno¹¹. Učinkovitost politike spodbujanja TNI je odvisna od stopnje usklajenosti nacionalnih in regionalnih ciljev in ukrepov, da se izognemo možnemu tekmovanju med regijami znotraj držav. Jasno je, da nobena spodbuda ne more kompenzirati slabega ekonomskega položaja države, politične nestabilnosti ali šibke infrastrukture ter pomanjkanja usposobljene delovne sile. To, kar regije lahko naredijo, pa je, da spodbujajo že delujoče tuje investitorje, da ostanejo in širijo svojo dejavnost po lestvici dodane vrednosti navzgor, da vse več nabavljajo od dobaviteljev iz regije, da vlagajo več v raziskave in razvoj in podobno. V takih primerih pa ne gre toliko za finančne spodbude, pač pa za spodbujanje razvoja podjetništva, razvoja dobaviteljev in njihovih mrež, vlaganje v raziskave in razvoj in podobno.

Dosedanje politike spodbujanja TNI so spodbujale TNI nasploh ali so se osredotočale na posamezne sektorje, vrste TNI ali regije, ali pa sploh ni bilo posebne strategije in se je bolj improviziralo (glej OECD 2003). Pri tem se države/regije lahko osredotočajo bolj na i) kreiranje imidža države/regije, ii) generiranje investicij, iii) investicijske storitve ter končno iv) kreiranje ustrezne naložbene klime (Wells in Wint 2000). Novejše tendence

¹⁰ Ugotovila sta, da tuje investitorje privlačijo države, ki dajejo investicijske spodbude. Podobno tudi Clark 2000 in Mahir in dr., 2003.

¹¹ Seveda pa so tudi izjeme. Te so pogostejše pri federalnih državah, v katerih imajo regije več pristojnosti. Tako ima Valonija (Belgija) visoke pristojnosti, njena agencija za pospeševanje TNI pa lastne pisarne v tujini (več kakor 100).

na tem področju pa poudarjajo i) manj avtomatične in bolj selektivne ukrepe, ii) zmanjševanje pomena splošnih in krepitev pomena specifičnih funkcij (aplikacija moderne tehnologije, izvoza in raziskav in razvoja, zaposlovanja ali ekološke projekte), iii) zmanjševanje nepovratnih in krepitev povratnih spodbud ter iv) redno ocenjevanje učinkovitosti spodbud ter uvajanje sankcij, če spodbude ne dajo pričakovanih rezultatov (glej Kostevc in drugi 2010; 16).

Nacionalne agencije za promocijo TNI so se izkazale kot uspešne, kolikor so imele splošno podporo, kolikor niso delovale v okolju, v katerem so TNI nasploh nezaželene in kolikor so razpolagale z visoko motiviranim in usposobljenim kadrom, po možnosti z izkušnjami v zasebnem sektorju. Druga značilnost uspešnih agencij je nudenje storitev na enem mestu v celotnem investicijskem ciklu. V zadnjem času se posebej izpostavlja pomen učinkovitosti (odgovarjanje v realnem ali čim krajšem času),¹² poinvesticijska pomoč ter dejansko izvajanje politike. Pogosto so programi lepi na papirju in šibki v uresničevanju. Kolikor gre za velike države, se lahko nacionalnim dodajo še regionalne agencije, ki se medsebojno lahko povezujejo v mreže. Vse bolj pa se kaže potreba po nadnacionalnem regijskem povezovanju agencij za spodbujanje TNI. Zaželeno je namreč usklajevanje spodbujanja izhodnih investicij ene regije z vhodnimi, kamor naj bi bile te naložbe naravnane. Tega sodelovanja je bilo doslej premalo.

Čeprav se tradicionalno ukvarjamo bolj s spodbujanjem vhodnih TNI, se vzporedno z razvojem in nujnostjo prestrukturiranja nacionalnih gospodarstev ter podjetij skladno s tektonskimi spremembami v svetu izpostavlja potreba po vključevanju v delokrog agencij za spodbujanje TNI tudi spodbujanje izhodnih TNI. Te so namreč instrument, s katerim se lahko hitreje preoblikuje nacionalno gospodarstvo in podjetjem omogoči hitrejše osvajanje dejavnosti višjih dodanih prednosti skladno s spremembami v primerjalnih prednostih držav ter konkurenčnosti podjetij. Pri TNI gre v bistvu za dve strani ene medalje: vsaka TNI je za nekoga vhodna, za drugega pa izhodna. Zato velja združiti vse dejavnosti v zvezi s tem pod streho ene organizacije. Skladno z razvojem naj bi spodbujanje izhodnih TNI oziroma delovanje lastnih transnacionalnih podjetij pridobivalo na pomenu. To predvsem velja za male države, v katerih je zelo verjetna lastniška struktura gospodarstva 40/40/20. To pomeni, da bo verjetno 40 % podjetij v tuji lasti, 40 % so domača transnacionalna podjetja in 20% so na domači trg usmerjena domača podjetja. Uspešnejša ko bodo domača transnacionalna podjetja, manjši bi lahko bil delež tujega lastništva.

5. SKLEP

Čeprav ni popolnega soglasja glede učinkov TNI na razvoj, pa prevladujoče vseeno velja, da so TNI ob ustrezni domači strategiji lahko uspešen instrument pospeševanja razvoja v smeri hitrejšega osvajanja dejavnosti višje dodane vrednosti. TNI niso substitut za domače podjetništvo, pač pa dobro dopolnilo na področjih, ki jih domača podjetja niso sposobna razviti, ker nimajo podjetniških specifičnih znanj, država pa jih želi razvijati skladno s pričakovanimi dinamičnimi primerjalnimi prednostmi.

Skladno s tem velja pospeševati TNI, toda v ta namen ni ene splošno veljavne najboljše strategije. Te so odvisne od specifičnih pogojev vsake države in vrste TNI, ki jih želi pritegniti. Tristranska strategija naravnana najprej na i) izboljševanje splošne investicijske klime, nato na ii) integracijo pospeševanja TNI v koherentno (regionalno) razvojno strategijo ter končno iii) strategijo specializacije regije na področja (dinamičnih) primerjalnih/konkurenčnih prednosti se zdi najboljša. S takšno specializacijo se regije izdvojijo iz povprečja, k čemur lahko znatno prispevajo njihova vlaganja v infrastrukturo, izobraževanje, raziskave in razvoj, informacijsko in telekomunikacijsko infrastrukturo ter spodbujanje razvoja domačih dobaviteljskih mrež.

Finančne in fiskalne spodbude imajo v manj razvitih državah omejen domet, v razvitih s stabilnejšimi in preglednejšimi pogoji gospodarjenja ter dobro infrastrukturo pa so lahko učinkovitejše. Uporabljajo se lahko v cilju usmerjanja TNI na nacionalno in regionalno razvojna prednostna področja z namenom doseči skladnejši razvoj. Vzpostaviti bi se morala povezava med politiko pospeševanja TNI in kohezijsko politiko. Manj razvite regije, tiste oddaljeneje od aglomeracij najhitrejših centrov rasti ter tiste, ki ne mejijo na najpomembnejše države porekla tujih investitorjev zahtevajo posebne spodbude, saj jih avtomatizem motivov tujih vlagateljev praviloma prezre. Osnovno gibalno odločanje o lokaciji investiranja so zasebni interesi podjetij in njihove strategije. Zato je spodbude treba naravnati na te realne gibalne sile. Spodbude v pogojih vse večje liberalizacije mednarodnega poslovanja ter tekmi za omejena sredstva in znanja/kompetence lahko igrajo usmerjevalno vlogo. Kljub temu pa velja, da bi morale biti selektivne, ciljane na razvojne prioritete in povratne. Poleg tega je treba redno ocenjevati njihovo učinkovitost, da bi se izločili neuspešni in nagradili uspešni. Bolj so TNI vpete v konsistentne nacionalne/regionalne prioritete, uspešnejše so lahko. Bolj policentrični razvoj države je tisti osnovni pogoj, ki omogoča, da lahko TNI pospešujejo razvoj regij in prispevajo k njihovi razvojni konvergenci.

Po Jamesu (2009; 35) bi morale biti spodbude TNI:

- skladne s finančnimi zmožnostmi države/regije,
- usmerjane tako, da se dosejajo cilji, ki jih drugače ni

¹² Valonski AWEX predpisuje, da je treba na dopis odgovoriti v petih dneh. Švedska regija Solna javno objavlja vprašanja in odgovore njihove agencije.

mogoče doseči,

- enostavne: investitorji jih morajo razumeti, pravila morajo biti pregledna in jasna,
- stalno ocenjevane glede učinkovitosti, stroškov in koristi.

Če želimo pospešiti trajne TNI, moramo izhajati iz tega, da TNI, ki pridejo v dano državo/regijo predvsem zaradi spodbud, to državo/regijo načelno tudi hitreje zapustijo, ko te spodbude presahnejo. In nasprotno: za TNI, ki so prišle zaradi nekkih osnovnih strukturnih značilnosti države/regije, je bolj verjetno, da bodo trajnejše narave. Trajne TNI je mogoče doseči predvsem s politiko spodbujanja obstoječih investitorjev (so najboljši magnet tudi za nove), da ostanejo in širijo svojo dejavnost tudi na področja višjih dodanih vrednosti. To se lahko doseže tudi z izboljševanjem postinvesticijskih storitev zanje in s pritegovanjem novih vlaganj na izbrane prednostne dejavnosti višje dodane vrednosti (tudi manj običajna področja, kakršna so medicina, izobraževanje ter raziskave in razvoj) ali novih, netradicionalnih investitorjev (na primer skladi državnega premoženja, čeprav večinoma vlagajo bolj portfeljsko). Agencije lahko uvedejo sprva kodekse trajnih, postopno pa še trajnostnih TNI, standarde za trajnostni razvoj, ki postanejo tudi selekcijsko merilo za TNI.

Čeprav so sistemi investicijskih spodbud načeloma naravnani bolj na vhodne TNI, jih velja razširiti še na izhodne TNI in na globalno poslovanje lastnih transnacionalnih podjetij. Na nižji stopnji razvoja imajo prednost vhodne TNI, na višjih pa jim velja dodajati tudi spodbujanje izhodnih TNI, saj le-te lahko prispevajo k hitrejši preobrazbi gospodarstva. Poleg tega je treba spodbujati tudi mednarodna izvajanja del kot modernejšo obliko internacionalizacije ne glede na to, da ima mnogo bolj omejen domet svojega delovanja.

Dejstvo, da je Lizbonska pogodba omogočila, da nekatere pristojnosti glede TNI preidejo v kompetence Evropske komisije (glej Guimon 2010), se vsiljuje razmislek o spodbujanju TNI na ravni EU zlasti v luči vse bolj dinamičnega razvoja transnacionalnih podjetij iz razvijajočih se gospodarstev, ki vse bolj intenzivno iščejo prostor za svoje ambiciozne razvojne načrte.

Viri in literatura:

Baldwin, R. 2006. Globalization: the great unbundling(s), http://www.vnk.fi/hankkeet/talousneuvosto/tyokokoukset/globalisaatioselvitys-9-2006/artikkelit/Baldwin_06-09-20.pdf

Bellak C. 2007. How to Attract Sustainable Foreign direct investment? AIB Insights, Vil. 7, No 1, 3-6.

Bellak, C. and Leibrecht, M. 2008. How to make FDI in Central and Eastern European countries sustainable.

V; Foreign Direct Investment in Europe A Changing Landscape, ed. By Liebscher K., Christl J, Mooslecher P., Ritzberger-Grunwald D, Edward Elgar, Cheltenham, UK; 226–236.

Bode E., Nunnenkamp P. 2007. Does Foreign direct Investment promote regional Development in developed Countries. A Markov Chain Approach for US states. Kiel Working Papers, num. 1374.

Blomström, M., Kokko, A. O. 1994. Home Country Effects of Foreign Direct Investment: Sweden. NBER Working Paper Number 4639. Calgary, University of Calgary Press, 341–364.

Blomström, M., Kokko, A. O. 1998. Multinational Corporations and Spillovers. Blackwell Publishers Ltd.

Clark, Steven W. 2000. Tax incentives for foreign direct investment: empirical evidence on effects and alternative policy options. Canadian Tax Journal, (48:4), 1139–1180.

Colen L. Maertens M. and Swinnen J. 2008. Foreign Direct Investment as an Engine for Economic Growth and Human Development; A review of the Arguments and Empirical Evidence. Working paper No. 16, Sept. Licos, Leuven Centre for Global Governance Studies, Katholieke Universiteit Leuven.

Damijan, J. P., M. Rojec. 2004. Foreign direct investment and the catching-up process in new EU member states: is there a flying geese pattern? WIIW Research Reports, 310. Wien: Wiener institut für internationale wirtschaftsvergleiche.

Damijan. J. P., Majcen B., Knell M., Rojec M. 2003. The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transition countries: Evidence from firm panel data for eight transition countries. Economic Systems, 27, 189–204.

Dunning J. and Lundan S. 2008. Multinational Enterprises and the Global Economy, second edition, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Easson, A. 2001. Tax incentives for foreign direct investment Part 1: recent trends and countertrends. Bulletin for International Fiscal Documentation, (55:7), 266–274.

European Commission. 2006. Study on FDI regional development, final report by Copenhagen Economics in cooperation with prof. M. Blomström, Dec. 22.

Findlay R. 1978. Relative backwardness, direct foreign investment and transfer of technology; A simple dynamic model. Quarterly Journal of Economics, 92 (1): 1–16.

Ghosh M. and Wang W. 2009. Does FDI Accelerate Economic Growth? The OECD Experience based on panel Data Estimates for the Period 1980-2004. Global Economy journal, Vol. 9, Issue 4.

- Guimón José. 2008. Government Strategies to Attract R&D - intensive FDI, OECD Global Forum on International Investment, Paris, www.oecd.org/investment/gfi-7.
- James S. 2009. Incentives and Investments; Evidence and Policy Implications. The World Bank, Washington D.C. [http://www.ifc.org/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/PublicationMT_IncentivesandInvestments/\\$FILE/IncentivesandInvestments.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/PublicationMT_IncentivesandInvestments/$FILE/IncentivesandInvestments.pdf), Accessed Febr. 17. 2010.
- Kleindorfer P. 2010. http://www.50globalviewpoints.com/full_articles/GlobalViewpoints_November_2009.pdf (dostop 27. 4. 2010).
- Kostevc Č., T. Redek, M. Rojec, 2010. Analiza učinkovitosti ukrepov spodbujanja tujih neposrednih investicij v Sloveniji in tujini, Mimeo.
- Kokko A. P. Gustavsson. 2004. Regional integration, foreign, direct investment, and regional development. Volume 9 N° 1, EIB PAPERS.
- Lipsey R. 2002. Home and Host Countries effects of FDI. NBER Working Paper No. 9293, October.
- Loewendahl, H. L. 2009. The role of Investments in Investment Promotion. Paper presented at a WAIPA-JAPTI Focus Meeting on Investment Incentives in FDI Attraction (23. in 24. november 2009, Ljubljana, Slovenija).
- Mencinger J. 2004. Zasvojenost s tujimi naložbami, plačilna bilanca in zadolženost. Gospodarska gibanja, št. 398, dec. 2007, EIPF Ljubljana, 28–47.
- Meyer K.E. and Sinani E. 2009. When and where does foreign direct investment generate positive spillovers? A meta-analysis. *Journal of International Business studies*, 40, 1075-1094.
- Moran T., T. E. M. Graham and Magnus Blomström, ed. 2005. Does Foreign Direct Investment Promote Development? Institute of International Economics, Washington DC.
- OECD, 2003. Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies, Paris.
- OECD, 2006. Policy Framework for Investment. Paris.
- Rojec, M. J. Šušteršič. 2002. Razvojna vloga in politika do neposrednih tujih investicij v Sloveniji. *Revija IB*, 36 (1): 78–94.
- Rojec M. Redek T. in Kostevc Č. 2007. Omejitve in možni elementi slovenske politike spodbujanja neposrednih tujih investicij. *Revija IB* 41, (3/4): 102–115.
- Svetličič M. in Kajnc S. 2009. Neformalni vplivi v EU: trda in mehka znanja ter učinkovitost slovenske državne uprave v času predsedovanja Svetu EU. *Družboslovne razprave*, XXV, 61: 59–79.
- Svetličič M. in Kunčič A. 2010. The Regional FDI Strategy and Politics for Sustainable Knowledge Based Competitiveness, EREF-2010, Graz Preparatory Workshop, April 23, 2010.
- Taylor, C.T. (2000). The impact of host country government policy on US multinational investment decisions. *World Economy*, (23:5), 635-648.
- Tuerk E. UNCTAD, 2010. The Role of FDI in Developing Knowledge-Based Competitiveness in European Regions. European Regional Economic Forum Graz 2010, UNCTAD, Division on Investment and Enterprise (DIAE), Geneva.
- UNCTAD. (2003). World Investment Report 2003. New York and Geneva: United Nations.
- Wei K., Yao S. L. Aying, 2009. Foreign Direct Investment and Regional Inequality in China. *Review of Development Economics*, Vol. 13, Num. 4, 778-791 (14).
- Wells L. & Wint A. 1990. Marketing a Country; promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment. Occasional Paper; Foreign Investment Advisory Service, Washington, USA.