

UNIVERZA V LJUBLJANI

FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tilen Miličević

**Učinek kitajskih investicij na ekonomsko varnost Evrope**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2015

UNIVERZA V LJUBLJANI

FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Tilen Miličević

Mentor: doc. dr. Erik Kopač

**Učinek kitajskih investicij na ekonomsko varnost Evrope**

Diplomsko delo

Ljubljana, 2015

## **Učinek kitajskih investicij na ekonomsko varnost Evrope**

V diplomski nalogi dokazujem, da ima glavnina kitajskih tujih neposrednih investicij (TNI), ki kratkoročno pripomorejo k evropskemu gospodarskemu okrevanju, dolgoročen negativen vpliv na ekonomsko varnost posameznika, evropskih držav ter Evropske skupnosti. Kitajska namreč s prevzemi evropskih strateških podjetji ne prevzame le subjektov z veliko donosnostjo, temveč tudi tehnološko, vodstveno, trženjsko ter upravljavsko znanje in/ali pravice nad pomembnimi geostrateškimi položaji v Evropi. Evropsko znanje in geostrateški položaj pa sta ključni konkurenčni prednosti Evrope pred ostalim svetom, zato lahko takšni prevzemi predstavljajo veliko grožnjo Evropi. Prva polovica diplomskega dela večino pozornosti posveča definiranju in analizi kitajskih TNI, opredelitvi razlogov, interesov in motivov rastočega trenda kitajskih TNI v Evropi ter opazovanju odzivov EU. Na osnovi teh ugotovitev v drugi polovici diplomskega dela izpostavim problematiko na primeru grškega pristanišča Piraeus ter povzamem ugotovitve, do katerih sem prišel med holističnim preučevanjem konceptov evropske varnosti in analizo aktualnih primerov kitajskih TNI.

Ključne besede: ekonomska varnost, tuje neposredne investicije, Kitajska, Evropa, grožnje.

## **The impact of Chinese investments on the economic security of Europe**

The aim of the thesis, presented in the following diploma dissertation, is to demonstrate and validate that the majority of Chinese foreign direct investments will contribute to European economic recovery in the short term, but will also have several long-term negative impacts on the economic security of individuals, as well as European countries and European union as a whole. China uses its strategy of corporate takeovers in Europe not only to gain access to companies with significant profitability but also to acquire certain technological, managerial and marketing skills and/or right over important geo-strategic position in Europe. European expertise and geo-strategic position are at the same time two key competitive advantages against other world economies; therefore, Chinese acquisitions are regarded as a major threat to Europe. The first half of the diploma dissertation is focused on defining and analyzing Chinese FDI and identifying the interests and motives of the growing Chinese FDI in Europe, as well as the reactions of European Union. In the second part, I will use the conclusions and results from the theoretical part to analyze an example of the takeover of the Piraeus port in Greece. In the end I will summarize the findings that I have identified with the holistic study of the concepts of European security and analysis of actual case studies of Chinese FDI.

Key words: economic security, foreign direct investments, China, Europe, threats.

## **Kazalo**

1 Uvod.....	5
2 Metodološki okvir .....	6
2.1 Predmet preučevanja.....	6
2.2 Cilji preučevanja.....	6
2.3 Hipotezi .....	7
2.4 Uporabljena metodologija .....	7
3 Temeljni pojmi .....	9
3.1 Ekonomska varnost.....	9
3.2 Tuje neposredne investicije .....	10
4 Kitajske neposredne investicije (TNI) v Evropi.....	12
4.1 Kitajska politična ekonomija in nacionalna strategija neposrednih investicij.....	12
4.2 Sektorska in geografska analiza kitajskih TNI v Evropi .....	13
4.3 Lastniška struktura kitajskih TNI v Evropi .....	18
4.4 Ogrožanje ekonomske varnosti EU s strani kitajskih TNI: študija primera pristanišča Piraeus .....	22
4.5 Nadzor nad kitajskimi TNI kot oblika zagotavljanja ekonomske varnosti EU .....	26
a) Velika Britanija.....	27
b) Nemčija.....	28
c) Nizozemska.....	28
d) Portugalska .....	29
e) Italija .....	30
5 Verifikacija hipotez in zaključek.....	31
6 Literatura .....	33

# 1 Uvod

Kaj imajo skupnega tovarna vozil Volvo, pristanišče Piraeus, zavarovalniška družba Caixa Seguros z verigo restavracij Pizza Express in izdelovalcem luksuznih jaht Ferretti? Na prvi pogled prav nič. Če pa pobližje analiziramo lastniško strukturo naštetih subjektov, lahko opazimo, da prav vsi pripadajo kitajskim vlagateljem in predstavljajo le peščico evropskih podjetji, ki so bila v zadnjih petih letih »žrtve« invazije kitajskega kapitala na evropskih tleh.

Kitajska je svetovna velesila, ki je v zadnjih petnajstih letih s silovitim razvojem postala ena najmogočnejših gospodarstev ter pomemben igralec na mednarodnem ekonomskem okolju. V začetku ekonomskega razcveta je s svojo ugodno gospodarsko politiko za tuja podjetja privabila domala vse globalne korporacije. Naslednji korak pa so predstavljale intenzivne tuje neposredne investicije, s katerimi je preplavila celoten svet, še posebno Evropo, ki je z letom 2014 postala celina z največ vhodnih neposrednih kitajskih investicij. Internacionalizacija kitajske oz. tuje neposredne investicije kitajskih podjetji Evropi zagotavljajo nova delovna mesta in gospodarsko rast, posledično pa predstavljajo tudi grožnjo, ki je mnogi pomembni Evropski akterji ne jemljejo dovolj resno. Vedno glasnejša pa so tudi različna politična neodobranja in nezadovoljstvo širše javnosti na temo vhodnih kitajskih TNI v Evropi.

Diplomsko delo sem razdelil na tri vsebinske sklope. V prvem bom skušal čim bolj kompleksno opredeliti pomen in cilje preučevanja ter obrazložiti temeljna pojma ekonomske varnosti in tujih neposrednih investicij. Ključnega pomena bo navedba hipotez ter predstavitev raziskovalnih metod, ki jih bom uporabil pri izdelavi diplomske naloge.

V drugem sklopu se bom posvetil kitajski politični ekonomiji ter njihovi nacionalni strategiji neposrednih investicij. Predvsem me bo zanimala sektorska in geografska analiza ter lastniška struktura kitajskih TNI v Evropi. Na študiji primera pristanišča Piraeus bom poskušal oceniti stopnjo ogroženosti ekonomske varnosti EU s strani kitajskih TNI. V raziskavo bom vključil tudi pregled zakonodaj, ki urejajo področje TNI v petih evropskih državah z največ vhodnimi kitajskimi TNI v letu 2014. V zadnjem, tretjem sklopu sledi še zaključek in verifikacija raziskovanih hipotez.

## **2 Metodološki okvir**

### **2.1 Predmet preučevanja**

Vsakoletni ekstremni porast kitajskih neposrednih investicij (v nadaljevanju TNI) na evropskih tleh povzroča vse večjo zaskrbljenost širše javnosti, ki si želi ukrepov za upočasnitev, če ne že popolno zaustavitev, rastočega trenda kitajskih TNI. Osrednji predmet mojega preučevanja bodo tako kitajske TNI v Evropi ter njihov učinek na ekonomsko varnost, ki je ena najpomembnejših dimenzij nacionalne varnosti. Pomen diplomskega dela je tudi širša opredelitev razlogov za vsakoletno rast kitajskih investicij v Evropi, ki bo zajemala tako interese Kitajske kot tudi Evropske unije in posameznih držav članic. Posredno bom preučil tudi pozitivne oz. negativne učinke kitajskih TNI na evropska gospodarstva. Predmet preučevanja bo zajemal celotno Evropo, čeprav bom analizo opravil na podlagi posameznih primerov evropskih držav, ki so bile v zadnjem obdobju največje prejemnice kitajskega kapitala. Rezultati nepristranske in kritične analize bodo imeli velik pomen za razumevanje motivov Kitajske, Evropske unije ter držav članic. Posamezno bom analiziral tudi interese Evropske unije ter pravice njenih držav članic do varovanja strateško pomembnih podjetij ter samostojnega odločanja pri prodaji le teh.

### **2.2 Cilji preučevanja**

Cilji preučevanja so:

- a) opredeliti in definirati temeljne pojme v zvezi s kitajskimi tujimi neposrednimi naložbami (TNI) v Evropi,
- b) pridobiti ter analizirati sektorsko in geografsko razdelitev kitajskih TNI v Evropi,
- c) poiskati in analizirati ključne razloge za vsakoletno rast kitajskih TNI v Evropi,
- d) definirati kitajsko politično in nacionalno strategijo neposrednih investicij ter analizirati smernice in spodbude kitajske vlade, ki so namenjene nacionalnim gospodarskim subjektom,
- e) opredeliti in raziskati, ali je pravica omejevanja TNI v Evropi v nacionalni ali evropski domeni,

f) analizirati in prikazati zastopanost kitajskih TNI v Evropi s strani kitajskih državnih podjetij in podjetij v zasebni lasti ter opredeliti učinek na ekonomsko varnost Evrope,

g) primerjati in analizirati zakonodaje posameznih držav in zakonodajo EU z vidika učinkovitosti nadzora nad kitajskimi TNI ter zakonodajne možnosti za nacionalno omejitev strateških kitajskih TNI v Evropi,

i) na podlagi študije primera pristanišča Piraeus, izpostaviti problematiko kitajskih TNI v Evropi.

## **2.3 Hipotezi**

V skladu z mojim raziskovanjem bom preverjal naslednji dve hipotezi:

### **Hipoteza 1**

Kitajske TNI v Evropi predstavljajo kratkoročno sredstvo za reševanje finančno-gospodarske krize na ravni EU in ustvarjajo dolgoročno grožnjo državam članicam EU zaradi slabitve ekonomske varnosti Evrope.

### **Hipoteza 2**

Evropska unija zaradi svojih lastnih interesov sili države članice, ki jih je zadnja finančno-gospodarska kriza najbolj prizadela, da sprejemajo kitajske TNI ne glede na nacionalno ali strateško pomembnost prodanega podjetja.

## **2.4 Uporabljen metodologija**

Pri izdelavi diplomske naloge sem uporabil naslednje raziskovalne metode:

a) **metoda zbiranja primarnih in sekundarnih virov**, kar je tudi podlaga za uporabo nadaljnjih metod;

b) **metoda analize in tolmačenja primarnih virov**, s pomočjo katere sem se lotil raziskovanja pravnih aktov ter zakonodaje evropskih držav in Kitajske. Z enako metodo sem si pomagal tudi pri raziskovanju odločb in dokumentov institucij Evropske unije;

c) **metoda analize in tolmačenja sekundarnih virov**, s katero sem raziskal strokovne publikacije (članke, knjige, druga raziskovalna dela) v tiskani in elektronski obliki;

d) **metoda primerjalnega raziskovanja**, na podlagi katere sem naredil primerjalno analizo kitajskih TNI v Evropi, tako glede števila, velikosti, regijske in sektorske razdelitve investicij, kot tudi vrste kitajskih investitorjev;

e) **deskriptivna metoda**, s katero sem obrazložil predvsem pojme in dejstva, ki se nanašajo na kitajske TNI in ekonomsko varnost;

f) **pravno-politična metoda**, s katero sem raziskal in analiziral pravno-politične ukrepe, ki so jih evropske države sprejele kot odgovor na vedno večji pritisk kitajskega kapitala;

g) **študija primerov**, s katero sem želel podkrepiti vsa navedena teoretična dejstva.



### 3 Temeljni pojmi

Ključna pojma te diplomske naloge sta ekonomska varnost in tuje neposredne investicije (TNI).

#### 3.1 Ekonomska varnost

Neverjetne stiske, politični ekstremizem in navsezadnje svetovni konflikt so bili odraz zadnje velike finančne depresije leta 1930. Še ne stoletje kasneje pa se (je) svet zopet bori(l) z negotovimi in nevzdržnimi posojili, skrajnimi političnimi idejami in težkimi življenjskimi pogoji. Nihče, ki je kakor koli povezan z varnostnimi vprašanji, se ne more pretvarjati, da je gospodarska kriza le finančni in gospodarski problem (King 2009). Po izbruhu finančno-gospodarske krize leta 2009 so mnogi strokovnjaki za varnost opozarjali, da je potrebno upoštevati, da je gospodarska recesija na nekaterih strateških žariščih po svetu že napredovala do te mere, da ustvarja socialne nemire in politično nestabilnost. Direktor ameriške obveščevalne službe, admiral Dennis Blair, je februarja 2009 izjavil, da je svetovna recesija »v bližnji prihodnosti primarna varnostna skrb« ter da je lahko gospodarska kriza vir primarne grožnje globalni varnosti (Crumley in Karon 2009). Ti podatki nedvomno dokazujejo visoko stopnjo korelacije med gospodarsko finančno krizo ter ekonomsko varnostjo.

Pojem ekonomske varnosti je imel različne pomene v zgodovini človeštva in se je pojavil v skoraj vseh družbenih teorijah. Kljub njegovi pogosti uporabi pojem še dandanes nima konvencionalnega razumevanja in ostaja predmet teoretske razprave. Posledica je seveda nerazumevanje in velikokrat nespretna ali napačna uporaba. Vseeno pa ima izraz ekonomska varnost širok spekter pomenov, ti so: a) stabilnost ekonomske moči države in sposobnost države za financiranje svojih obrambnih potreb, b) zagotavljanje "strateških dobrin" (energetski viri, itd.) državi, c) diverzifikacija zunanje trgovine, d) neodvisnost od prevladujočih akterjev v mednarodnem gospodarstvu, e) zagotavljanje varnosti pred gospodarskim vohunjenjem, f) dober makroekonomski položaj, g) zagotavljanje varnosti premoženja, h) socialna varnost posameznikov (zagotavljanje dohodka, ki je potreben za določeno raven kakovosti življenja), i) zaposlovanje, zagotavljanje delovnih mest in dobička (Šimašius in Vilpišauskas 2006, 251).

Zaradi vse večje ekonomske globalizacije in vedno večjega ekonomskega sodelovanja med državami dr. Boštjan Udovič zelo dobro preuči in definira odnos med ekonomsko varnostjo in mednarodnim poslovanjem. Pri tem izhaja iz dveh razumevanj (Udovič 2013):

*(a) da sta ekonomska varnost in mednarodno poslovanje med seboj povezana premo sorazmerno, kar pomeni, da večja ekonomska varnost ustvarja boljše možnosti za mednarodno poslovanje (da ga posledično intenzivira in veča) ter obratno; (b) da sta ekonomska varnost in mednarodno poslovanje razumljena kot antipoda, delujoča po načelu obratne sorazmernosti," ter dodaja: "da je odvisno od tega, s katero teorijo mednarodnih odnosov razlagamo oba fenomena. Tako bi v okviru liberalistične teorije odnos(e) med ekonomsko varnostjo in mednarodnim poslovanjem razumeli bolj v smislu sodelovanja in vzajemnih koristi, medtem ko bi realistična teorija odnos med obema pojavoma razlagala po načelu »mors tua vita mea«, kar pomeni, da mednarodnega poslovanja in ekonomske varnosti ni mogoče povečevati sočasno, ampak da večanje enega poteka na škodo drugega (Udovič 2013, 531).*

Varnost lahko definiramo na treh ravneh: na ravni posameznika, države ali globalno. Prav tako pa je varnost možno opredeliti na ključne vire ogrožanja kot so vojaške grožnje, podnebne spremembe, družbene spremembe, itd. In ravno korelacija teh dveh definicij omogoča izhodišče za obravnavo modernega pogleda na ekonomsko varnost (Udovič 2013).

### **3.2 Tuje neposredne investicije**

Foreign direct investment ali Tuje neposredne investicije (TNI) so po definiciji OECD in IMF opredeljene kot naložbe, ki vključujejo dolgoročen donos in odražajo trajen interes in nadzor rezidenta enega gospodarstva (neposredni tuji investitor ali matično podjetje) v podjetju, ki je rezident drugega gospodarstva kot tuji neposredni investitor (TNI podjetje ali podružnica podjetja). Skrajšano to pomeni, da investitor izvaja in vpliva na upravljanje podjetja, ki je rezident drugega gospodarstva, vendar pod pogojem njegovega (ne)posrednega 10-odstotnega lastništva ali glasovalnih pravic v tem podjetju. Take naložbe vključujejo tako začetno transakcijo med dvema subjektoma kot tudi vse poznejše. TNI lahko opravi tako posameznik, kot tudi poslovni subjekt (OECD 2008, 13–25).

TNI so ključna sestavina za gospodarsko rast, zaposlovanje, tehnični razvoj in širjenje vodstvenih in marketinških spretnost. TNI izboljšajo stanje v državah prejemnicah, ki tako

lažje tekmujejo v vedno bolj globaliziranem svetu (OECD 1999, 7).

Vendar številna gospodarstva poskušajo omejiti ali celo prepovedati TNI v svoji državi zaradi nacionalnih čustev in pripadnosti ter zaskrbljenosti glede tujega gospodarskega in političnega vpliva. Eden izmed razlogov je strah, da bi se TNI sprevrgle v obliko sodobnega ekonomskega kolonializma, ki bi izpostavil gostujočo državo ter njene vire izkoriščevalskim tujim podjetjem. Kritiki prav tako svarijo, da TNI na kratki rok že povečajo agregatno povpraševanje gospodarstva prejemnice zaradi izboljšav produktivnosti in tehnološkega transferja, vendar pa je učinkovitost domnevnih koristih TNI velikokrat majhna oz nična. Ta teorija izhaja iz dejstva, da je dolgoročno gospodarstvo prejemnice TNI ogroženo v trenutku, ko investitor povrne svojo začetno investicijo. Kapitalski dobički se namreč "stekajo" nazaj k matični državi, iz katere izhaja investitor (Economywatch 2010).

TNI glede na namen lahko razdelimo v štiri večje skupine (OECD 2008, 86–87):

- nakupi in prodaje že obstoječega premoženja po principu združitvev in prevzemov,
- »Greenfield« investicije,
- finančno prestrukturiranje,
- razširitev kapitala z namenom novih investicij.

## **4 Kitajske neposredne investicije (TNI) v Evropi**

### **4.1 Kitajska politična ekonomija in nacionalna strategija neposrednih investicij**

Kitajska se po značilno količinski rasti in rasti za vsako ceno seli h kakovosti in rasti do vključujočega razvoja. Njeno glavno orožje v razvoju je velik in hitro rastoč notranji trg, ki predstavlja neopredmeteno strateško sredstvo za vzpon po tehnološki lestvici in gradnjo ekonomije obsega ter blagovnih znamk. Ključnega pomena je tudi njeno regionalno in mednarodno povezovanje, s čimer bo krepila svoja zaveznitva in ostale zunanje povezave. (College of Europe 2014). Pokazatelj tega so številne neposredne investicije kitajskih korporacij v Evropo v zadnjih petnajstih letih z namenom večje raznolikosti ter iskanja novih potrošnikov, strokovnega znanja v skladu z "Going global" strategijo. "Going global" je nacionalna strategija, ki je bila sprejeta oktobra 2000 in ki spodbuja ter podpira dobro stoječa kitajska podjetja:

a) da razširijo svoje mednarodne finančne sposobnosti in okrepijo tehnološko sodelovanje, b) zagotovijo mednarodne naravne vire, in tako ublažijo domače pomanjkanje le teh, c) okrepijo čezmejne raziskave in razvoj s tujo napredno mednarodno tehnologijo in tujimi strokovnjaki, d) krepijo mednarodno konkurenčnost in vstop kitajskih podjetji na tuje trge e) ter nadaljujejo z izvozom opreme, delovne sile in izdelkov (Xu in drugi 2012, 14–15).

Za moje raziskovanje pa je bolj pomemben aktualni dvanajsti petletni načrt (2011–2015), ki ga je sprejel Kitajski Nacionalni Ljudski Kongres 14. marca 2011. Kitajska vlada v svojem načrtu izpostavi, da bo spodbujala vse vrste podjetji k TNI in določi smernice, ki jih je mogoče povzeti v štirih točkah:

a) povečanje mednarodnega sodelovanja na področju energetike in proizvodnje; b) nadgradnja strategije "Going global" na področju mednarodnih raziskav s spodbujanjem proizvodnih podjetji, da učinkovito vlagajo, ustvarjajo mednarodno mrežo prodaje in trženja ter oblikujejo znane in cenjene blagovne znamke; c) velik poudarek je tudi na čisto novem sektorju za kitajske TNI, kmetijstvu. S povečanim mednarodnim sodelovanjem na področju kmetijstva in pridobitvijo projektnih pogodb v tem sektorju želijo izboljšati standard in preživetje

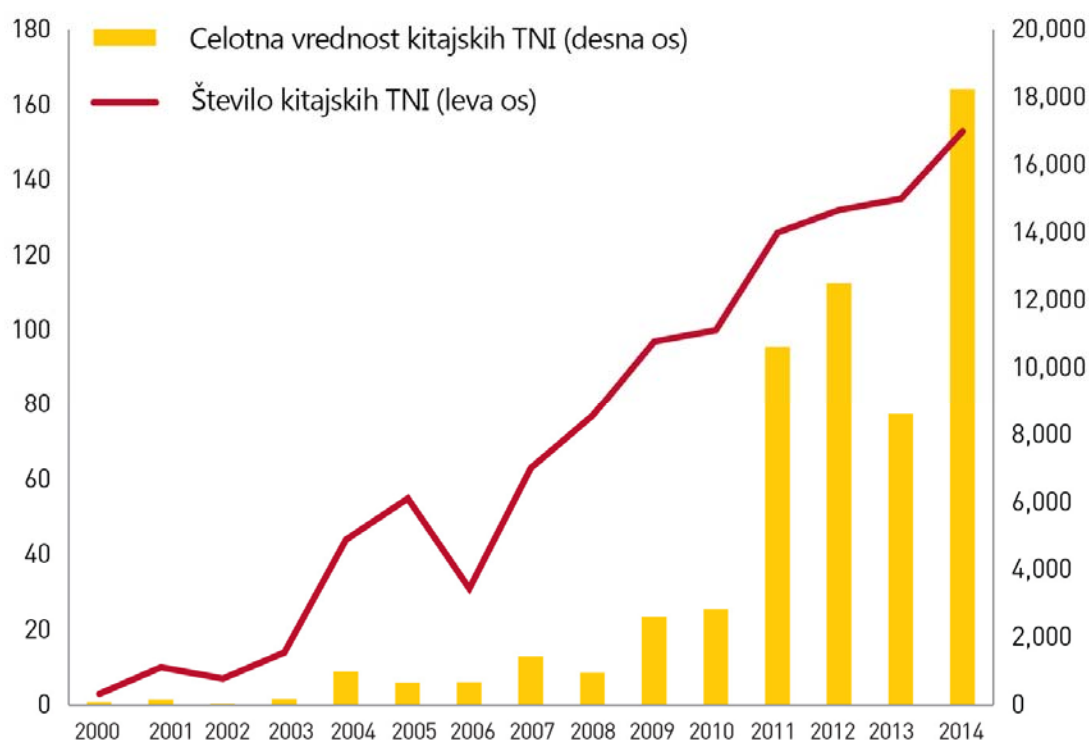
domačega kitajskega prebivalstva; d) zadnja točka pa se nanaša na krepitev in načrtovanje rasti kitajskih multinacionalnih podjetij in finančnih institucij k povečanju prisotnosti in zmožnosti v mednarodnem poslovanju (Xu in drugi 2012, 14–15).

Zato kitajskim investitorjem, ki iščejo visokotehnološko znanje, cenjene in izkušene proizvajalce, zanesljivo hrano in cenovno visoke in nadstandardne nepremičnine, Evropa – še posebno zahodna in južna – ponuja nešteto priložnosti (Wrigley 2015, 46).

## 4.2 Sektorska in geografska analiza kitajskih TNI v Evropi

Raziskava, ki so jo v letu 2015 naredili v mednarodni pisarni Baker & McKenzie in analitski družbi Rhodium Group, kaže, da Kitajska zelo učinkovito izpolnjuje svoj dvanajsti petletni načrt (2011–2015), saj so Kitajske TNI v Evropi dosegle rekordne vrednosti v letu 2014. Zabeleženih je bilo 153 investicij, ki so bile skupaj vredne 18 milijard dolarjev (glej Graf 4.1).

Graf 4.1: Število in vrednost kitajskih TNI v EU-28 v milijonih dolarjev

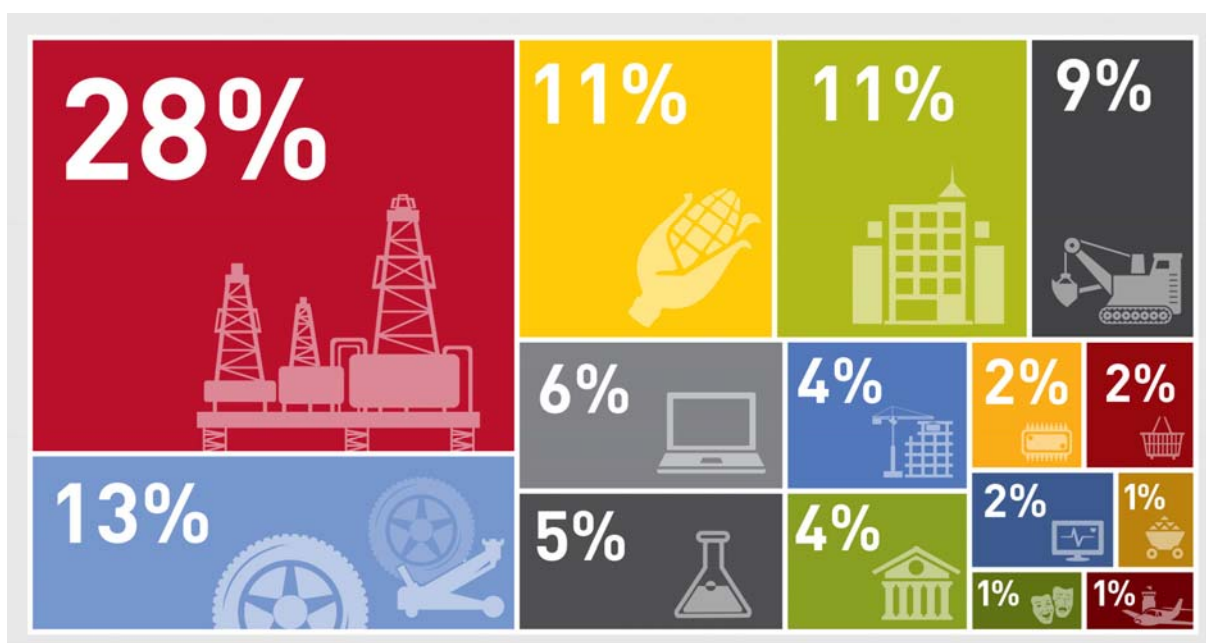


Vir: Baker & McKenzie in Rhodium Group (2015b).

Razvita ekonomija v zahodni in južni Evropi je bila tudi cilj kitajskih TNI, saj je bilo več kot 80 % vsega kitajskega kapitala (US\$14.5 milijard) vložena v Veliko Britanijo, Italijo, Nizozemsko, Portugalsko in Nemčijo. Pozitivni trend rasti kitajskih TNI v letu 2015 se bo po pričakovanjih nadaljeval. Zadnja poročila kažejo, da je v prvem četrtletju letošnjega leta napovedanih že 11 investicijskih naložb s skupno vrednostjo kar \$US9.6 milijard (Baker & McKenzie in Rhodium Group 2015a).

Če pogledamo na **Graf 4.1**, je bil izkupiček kitajskih TNI v Evropi v letu 2000 skoraj neznamen, a se je, še posebno z »Greenfield« investicijskimi projekti, ki jih je bilo v obdobju med letom 2000 in 2014 prek tisoč, povečal na rekordnih 18 milijard dolarjev v letu 2014. A vseeno je potrebno večji del investicijske vrednosti pripisati prevzemom, saj so kapitalsko veliko bolj intenzivni kot "Greenfield" projekti (Hanemann and Huotari 2015, 5–6). Kitajske naložbe so v Evropi razpršene po različnih sektorjih, vendar so najvišje uvrščeni sektorski prejemniki kitajskega kapitala med letoma 2000–2014 naslednji: energetika (US\$17 milijarde), avtomobilska industrija (US\$7.7 milijarde), kmetijstvo (US\$6.9 milijarde), nepremičninski sektor (US\$6.4 milijarde), industrijska oprema (US\$5.3 milijarde) in informacijska in komunikacijska tehnologija – IKT (US\$3.5 milijarde). Podrobnejšo razdelitev najdemo v **Grafu 4.2**.

**Graf 4.2: Sektorski prejemniki kitajskih TNI med letoma 2000–2014 v EU-28**



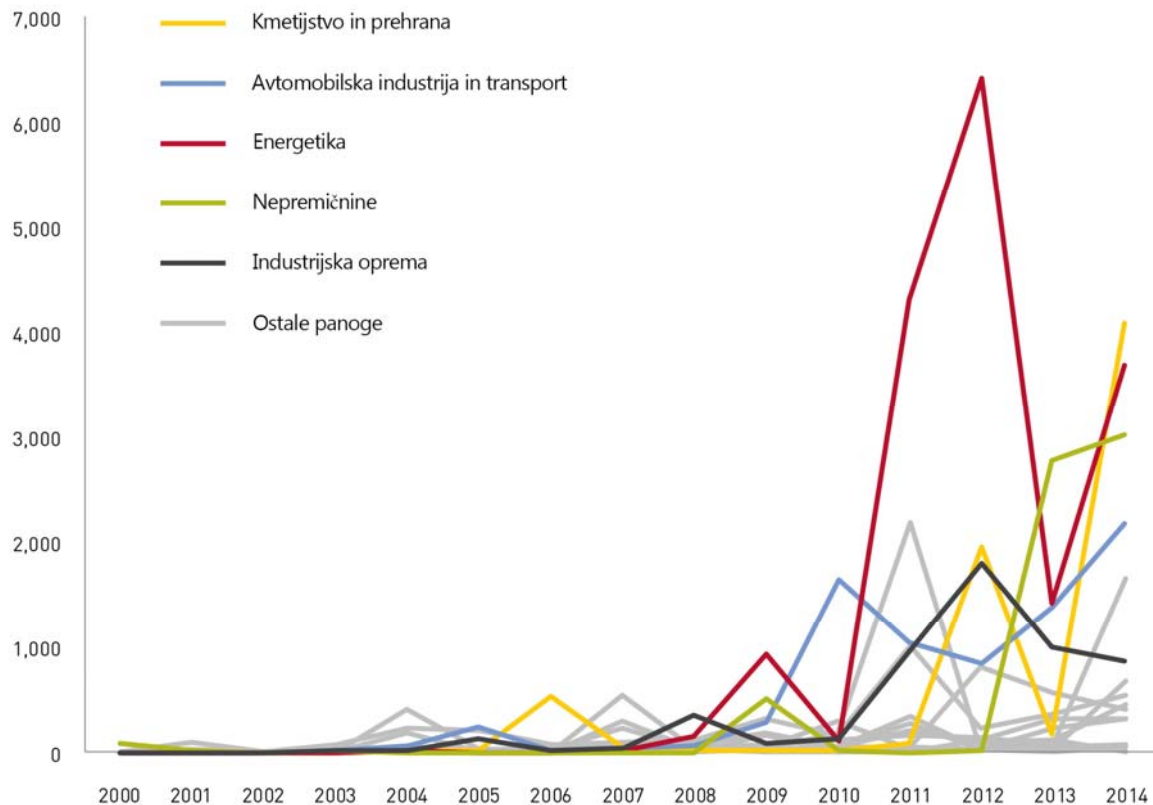
Vir: Baker & McKenzie in Rhodium Group (2015b).

Pred letom 2011 je vstop kitajskih TNI na evropski trg temeljil predvsem na trgovinskih olajšavah in želji po prevzemu tehnologij, še posebno v avtomobilskem sektorju in sektorju industrijske opreme. V letu 2011 in letu zatem je kitajske investitorje najbolj zanimal sektor energetike in surovin, ki so tudi predstavljale glavnino vhodnih TNI v Evropi. Vendar se je rast naložb v tehnologijo in druga sredstva, ki spodbujajo konkurenčnost, še vedno nadaljevala. Poudariti je treba, da so bili investitorji kitajska državna podjetja, ki so izkoriščala priložnosti za ugoden nakup evropskih rudarskih podjetij, energetskih sredstev in javnih gospodarskih družb. Samo v teh dveh letih je Kitajska prek državnih podjetij porabila prek US\$11 milijard za investicije v obnovljive vire energije, fosilna goriva in sredstva za vzdrževanje (Baker & McKenzie in Rhodium Group 2015a).

Korenita sprememba se je zgodila v letih 2013 in 2014, ko so se kitajske naložbe v evropsko energetiko zmanjšale na vsega US\$5 milijard. Razlog je bila nova kitajska strategija državnih podjetij, ki je narekovala zmanjšanje TNI v evropsko energetiko. Odločitev pa je bila verjetno sprejeta zaradi vedno manj ekonomsko privlačnih evropskih projektov na področju obnovljivih virov energije, saj je večina evropskih gospodarstev občutno znižala odkupne cene (subvencije) zelene energije. Protiutež so kitajski investitorji našli na strani komercialnih nepremičnin. Če pred letom 2013 še skoraj ni moč zaznati dejavnosti kitajskih vlagateljev v sektorju poslovnih nepremičnin, pa lahko v letih 2013–2014 zabeležimo kar US\$5.8 milijard kitajskih TNI v evropski najbolj prizadet gospodarski sektor v času finančne krize. Poudariti moramo, da v znesek US\$2.8 milijard v letu 2013 in US\$3.0 milijard v letu 2014 niso vštete investicije v prenovo in razvoj, drugače bi bil znesek znatno višji. Po mnenju družbe Baker & McKenzie in Rhodium Group so poglobitni razlogi za povečano prisotnost kitajskih TNI v nepremičninskem sektorju, upad kitajskega gospodarstva v letih 2013 in 2014 in posledično povečanje potovanj Kitajcev (turisti, študentje in izseljenci) na evropsko celino ter liberalizacijska politika TNI s strani institucionalnih vlagateljev, kot so državni premoženjski skladi in zavarovalnice. Nadpovprečno rast kitajskih TNI v letu 2014 v primerjavi s prejšnjimi leti pa je moč opaziti tudi na finančnih in poslovnih storitvah, kjer so kitajske TNI presegle \$US2 milijardi, za kar je "kriva" finančna liberalizacija Kitajske ter nove priložnosti zaradi internacionalizacije kitajske valute (Baker & McKenzie in Rhodium Group 2015a). Eno najvidnejših naložb v tem sektorju je zabeležil najbogatejši kitajski privatni konglomerat Fosun, ki je prevzel cenjeno in največje portugalsko zavarovalniško podjetje Caixa Seguros za US\$1.38 milijarde. Naj še dodam, da je bila portugalska vlada priseljena prodati svoje

največje zavarovalno podjetje Caixa Seguros kot pogoj za izplačilo 78 milijard evrov sredstev iz evropskega reševalnega sklada (Cole 2014).

**Graf 4.3: Porast kitajskih TNI v sektorju kmetijstva in prehrane, avtomobilske industrije in transporta ter nepremičnin v zadnjih letih v EU-28**



**Vir: Baker & McKenzie in Rhodium Group (2015b).**

Nikakor pa ne smemo pozabiti na sektorje, kot so kmetijstvo in prehrana; avtomobilska industrija in transport ter infrastruktura, ki so vedno bolj privlačni kitajskim državnim podjetjem in v zadnjih letih beležijo konstantno rast (glej Graf 4.3). Ravno na področju prehrane je Kitajski svojo prisotnost v zadnjih treh letih uspelo povečati za kar petkrat. Ne ravno lahko nalogo so uspešno zaključili z več velikih prevzemov podjetij iz prehranske industrije. Posledično so si tako zagotovili hrano, znanje in izkušnje, tehnologijo ter visoko cenjenje blagovne znamke za krmo, ki so še kako pomembni dejavniki za hitro rastoči trg hrane na Kitajskem (Baker & McKenzie in Rhodium Group 2015a).



Kitajski potrošniki so po vrsti varnostnih škandalov na področju domače hrane začeli raje posegati po tujih blagovnih znamkah prehrabnih izdelkov. Vrednost kitajskega uvoza predpakiranih živil in pijač je presegla US\$35 milijard v letu 2012, kar je v primerjavi z letom 2008, ko je kitajska uvozila "vsega" US\$13 milijard, skoraj 170-odstotna rast. Ta trend ima velik vpliv na celotno kitajsko prehrabno industrijo. Prav tako pa predstavlja »teoretično« veliko priložnost za multinacionalke na področju prehrabne industrije in agroživilstva. Zavedati se moramo, da je kmetijska dejavnost na kitajskem močno regulirana, in multinacionalna podjetja, ki želijo vlagati na Kitajskem, se soočajo s številnimi ovirami. Tuje naložbe na Kitajskem (tudi evropskih multinacionalk) so predmet Kataloga (Catalogue Guiding Foreign Investment), ki razvršča tuje investicijske projekte v tri skupine: investicije ki jih spodbujajo, regulirajo ali pa jih prepovedujejo. Prav tako v nekaterih visoko reguliranih panogah ali poslih kitajska zahteva vstop po modelu obvezne udeležbe kitajskega partnerja v lastniški strukturi z najmanj 51-odstotno večino (Equity Joint Venture – EJV ali Cooperative Joint Venture - CJV), tudi kmetijski. Če povzamem, je kitajska prehrabna industrija še vedno močno regulirana zaradi javnega menja, domačih interesov industrije in nacionalnih varnostih vprašanj (Ho in drugi, 2014).

V zadnjem odstavku sem se posvetil TNI na Kitajskem z namenom primerjave oz. prodaje evropsko pomembnega podjetja na področju žitaric in oljnic. V letu 2014 je namreč največji kitajski trgovec raznovrstnih izdelkov in storitev na področju kmetijskih proizvodov in živilske industrije na Kitajskem, Cofco Corporation, prevzel 51-odstotni delež nizozemskega tekmeca Nidero, ki je oskrbuje evropski prehrabeni trg z žitaricami. S tem prevzemom je svetovno najbolj naseljena država dobila neposreden dostop do dobave južnoameriških žitaric in oljnic. Poudariti moram, da je Cofco Corporation v državni lasti in da je val konsolidacije v svetu skrčil število potencialnih prevzemov v tej branži. Kitajska je zato strateško pametno in agresivno kupila Nidero, kar ji sedaj omogoča, da lahko globalno konkurira z velikimi kmetijskimi podjetji, kot so ADM, Bounge Ltd, Cargill Inc in tudi evropskim Lous Dreyfus Corporation (Steger 2014).

Pa se vrnimo nazaj na kitajski Katalog (Catalogue Guiding Foreign Investment), ki po letu 2011 po novem omejuje TNI na Kitajskem v industrije, ki se ukvarjajo s predelavo riža, moke in jedilnega olja; nabavo žita ter izgradnjo in obratovanjem velikih kmetijskih trgov (Ministry of Commerce People's Republic of China 2012). Poraja se vprašanje, ali bi kitajska vlada

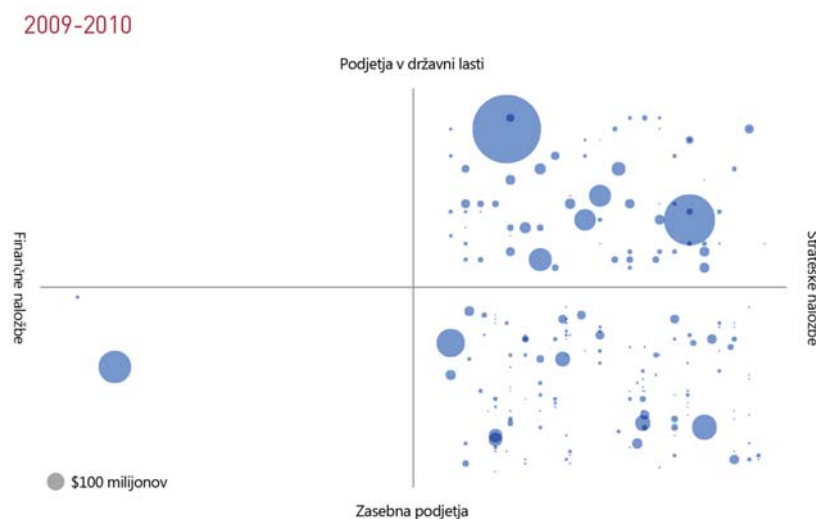
ravnala enako ali bi bila bolj zaščitniška do tako strateško pomembnega igralca na zaprtem trgu žitaric in oljnic oz. bi celo zahtevala obvezno 51-odstotno večino v lastniški strukturi.

### 4.3 Lastniška struktura kitajskih TNI v Evropi

Dostopnost podatkov o številu TNI s strani kitajskih državnih podjetij je zelo omejena in se velikokrat razlikuje. Če se sklicujemo na podatke v skladu s kitajskim Ministrstvom za trgovino (MOFCOM) iz leta 2011, lahko razberemo, da je bilo kar 66.2 odstotka vseh naložb v Evropi izvedenih s strani kitajskih podjetij v državni lasti. Vseeno pa je opaziti porast investicij na evropskih tleh s strani kitajskih zasebnih podjetij.

Glede na raziskavo, ki jo je izvedla nemška Deutsche Bank, pa je delež vrednosti investicij kitajskih družb v državni lasti med letoma 2008 in 2013 predstavljal kar 78 odstotkov vseh kitajskih TNI v Evropi. Pa vendar so bila kitajska podjetja v zasebni lasti v prednosti po številu realiziranih TNI, a so bile vrednosti teh veliko manjše. Tudi raziskava Deutsche Bank je zaznala porast aktivnosti zasebnih kitajskih podjetij v skupini prevzemov in združitvev, kar kaže tudi porast deleža naložb iz borih 4 odstotkov med letoma 2008 in 2010 na več kot 30 odstotkov med letoma 2011 in 2013 (Hansakul in Levinger 2014, 13–15).

**Graf 4.4: Kitajske TNI v EU-28 po vrsti vlagateljev med letom 2009–2010. Vsak mehurček predstavlja eno kitajsko TNI; velikost mehurčka pa predstavlja njeno vrednost**



Vir: Baker & McKenzie in Rhodium Group (2015b).

Najnovejša raziskava enega od štirih največjih revizorjev KPMG pa kaže, da kitajska zasebna podjetja postajajo vedno bolj ambiciozna na tujih trgih. Po podatkih KPMG je delež investicij zasebnih kitajskih podjetij predstavljal 31 odstotkov vseh kitajskih TNI v svetu v letu 2013 in kar 41 odstotkov v letu 2014. Razlog za vedno večji delež zasebnih podjetij je moč najti v vedno bolj zahtevnem in konkurenčnem kitajskem trgu (KPMG 2015, 13–14). Mednarodna finančna svetovalna družba Baker&Mckenzie je v zadnji raziskavi kitajskih TNI v Evropi prav tako ugotovila, da se je mešanica kitajskih subjektov, ki vlagajo v Evropo, drastično spremenila. Največjo spremembo je moč opaziti pri eksplozivni rasti tako po številu kot tudi velikosti finančnih naložb, tako državnih kot zasebnih subjektov (glej Graf 4.6).

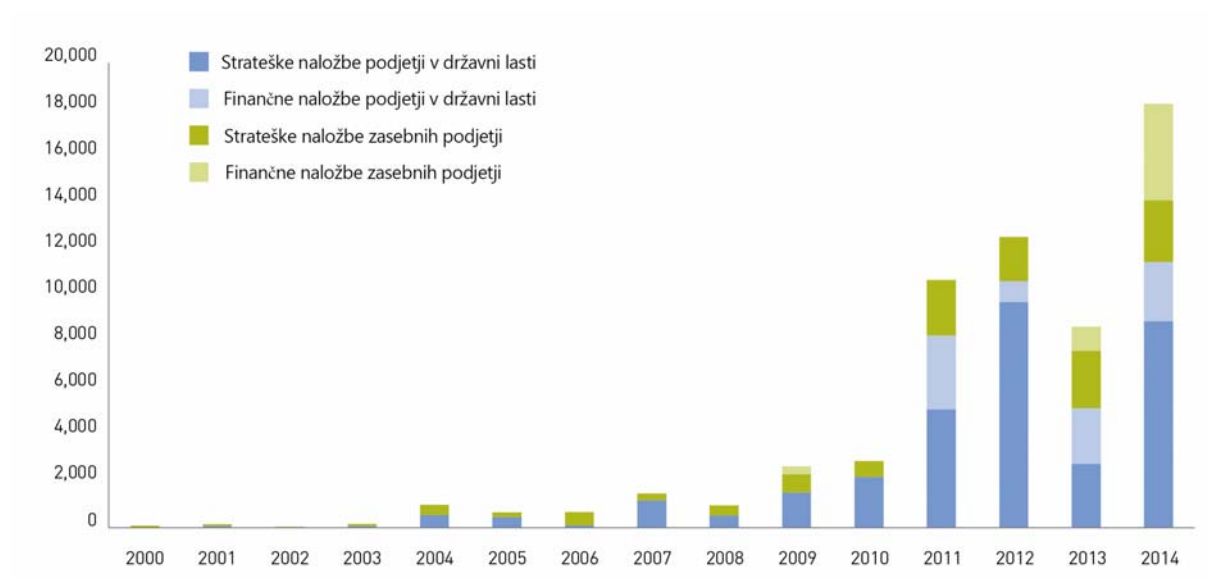
**Graf 4.5 in Graf 4.6: Kitajske TNI v EU-28 po vrsti vlagateljev med letoma 2009–2010 in 2013–2014. Vsak mehurček predstavlja eno kitajsko TNI; velikost mehurčka pa predstavlja njeno vrednost**



**Vir: Baker & McKenzie in Rhodium Group (2015b).**

Spekter državnih finančnih vlagateljev se je razširil iz t. i. Kitajske investicijske korporacije (China Investment Corporation) na večje število državnih vlagateljev (Gingko Tree, itd.) in velikih finančnih podjetij, vključno z zavarovalnicami, družbami za opravljanje kapitala in bankami (China Life, China Construction Bank in China Merchants Holding). Zasebne kitajske TNI pred letom 2013 skoraj niso bile opazne, vendar so začele bliskovito rasti z investicijami finančnih konglomeratov (Fuson, Wanda Group), družb zasebnega kapitala (Hony) in zasebnih zavarovalnic (Ping An) (Baker & McKenzie in Rhodium Group 2015b).

**Graf 4.7: Vrednost Kitajskih TNI v EU-28 po vrsti vlagateljev med letoma 2000–2014 v milijonih dolarjev**



**Vir: Baker & McKenzie in Rhodium Group (2015b).**

Tudi McKenzie najde razloge za rast TNI s strani podjetij v zasebni lasti v vedno bolj "zrelih" industrijskih strukturah na Kitajskem, v upadu domačih priložnosti in vedno bolj liberalni politiki Kitajske na področju TNI. Po njihovih podatkih skupne finančne naložbe privatnih podjetij predstavljajo skoraj 40 % celotne vrednosti transakcij v letu 2013 in 2014 (glej Graf 4.7). V Grafu 4.6 in Grafu 4.4. lahko razberemo, da je delež privatnih TNI v letih 2013 in 2014 predstavljal le 18 % in med letoma 2009 in 2010 le 6 % vseh kitajskih TNI v Evropi (Baker & McKenzie in Rhodium Group 2015b).

Podatki in informacije o kitajskih TNI so za širšo Evropsko javnost zelo omejene, zato ne čudi dejstvo, da se ljudje zanašajo na svojo intuicijo in gradijo skladne razlage o razlogih in motivih za njihovo vedno večjo rast. Njihova presoja pa velikokrat temelji na nezadostnih informacijah, kar posledično izzove strah, zaskrbljenost in neodobravanje vstopa kitajskega kapitala v Evropo. Dr. Angela Huyue Zhang, profesorica na londonski univerzi, izpostavi, da za večino kitajskih TNI stojijo podjetja, ki so v lasti kitajske vlade. Slednja aktivno spodbuja in krepi svoja državna podjetja, da bi izvajala namenske TNI v Evropi. Poraja se tudi vprašanje, ali bi morale biti zahodne vlade bolj pozorne na t. i. »trojanske konje«, ki bi jih lahko v sklopu TNI v Evropo pripeljala kitajska vlada. Večina analiz o kitajskih TNI namreč kaže, da je kitajska vlada nosilec odločanja TNI, zato prihaja do strahu, da: »kitajska državna podjetja ne iščejo razširitvenih možnosti v Evropi, ampak so le lutke, ki se odzivajo na navodila kitajske vlade.« Vendar pa so lahko takšne predstave tudi zelo zmotne in varljive. Dr. Angela Huyue Zhang namreč meni, da so veliko večja verjetnost in razlaga za hitro rast kitajskih TNI v Evropi, pogosto spregledane in podcenjevane težave kitajskih agencij, ki obstajajo na ravni kitajskih državnih podjetij. Hitra rast TNI tako temelji na številnih institucionalnih izkrivljanjih kitajskega gospodarstva, ki so velikokrat spregledana s strani zahodnih političnih razprav (Zhang 2014).

Zanimiv je tudi pogled ene največjih finančnih medijskih družb Bloomberg s sedežem v New Yorku, ki prav tako ugotavlja, da je večino kitajskih TNI v Evropi usmerjenih v že uveljavljenja podjetja. Strinjajo se, da ni nič spornega s prevzemi v Evropi, za katerimi stojijo zasebna kitajska podjetja, kot je bil recimo prevzem Pizza Expressa s strani Hony Capitala ali pa kitajskega rešitelja Volva, podjetja Geely. Toda na veliko grožnjo opozarjajo pri prevzemu starih, priznanih evropskih znamk s strani kitajskih državnih podjetij, saj menijo, da ne gre samo za golo investicijo, vendar lahko ta naložba postane geopolitično sporna (Bershidsky 2015). Bloomberg uporabi tudi besede profesorice Sophie Meunier z univerze Princeton, ki je v svoji študiji iz leta 2014 zapisala: "Trenutno se nam zdi, da Kitajske TNI padajo kar z neba, vendar se lahko spremenijo /.../ v trojanskega konja, ki bo poskušal uvesti kitajsko politiko in njihove vrednote v osrčju Evrope." (Meunier 2014).

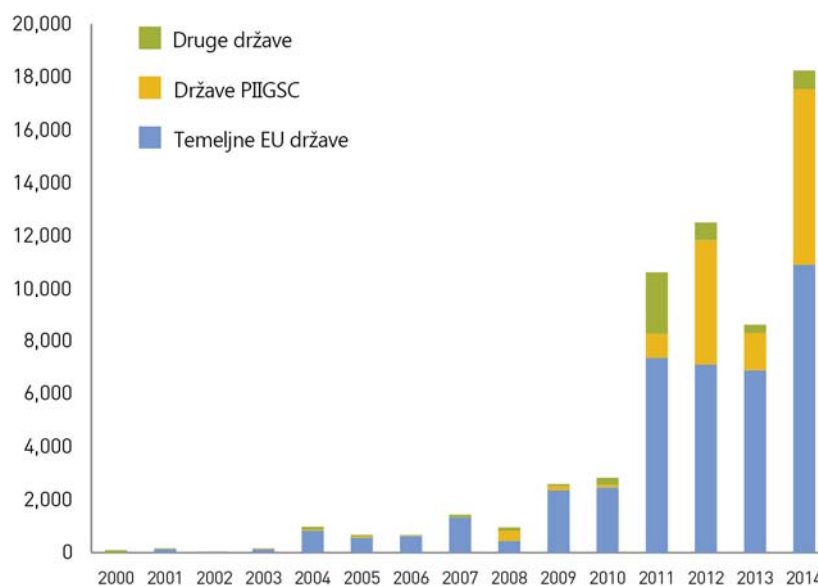
#### **4.4 Ogrožanje ekonomske varnosti EU s strani kitajskih TNI: študija primera pristanišča Piraeus**

V študiji primera se bom posvetil primeru prevzema najhitreje rastočega kontejnerskega pristanišča na svetu – Piraeus. Piraeus je največje grško pristanišče in je eno izmed dveh pristanišč v državi, ki sta razvrščeni v skupino "mednarodnega strateškega interesa" (Harilaos in Athanasios).

Leta 2010 je kitajsko državno podjetje COSCO (China Ocean Shipping Company) zakupilo 35 letno koncesijo za upravljanje polovice Piraeus pristanišča v vrednosti 500 milijonov evrov. Leto dni po prevzemu se je tovorni promet več kot podvojil, dobiček pa je ostal nizek, saj se je podjetje COSCO odločilo, da vlaga večino denarja nazaj v razvoj pristanišča. COSCO je namreč poleg investicije porabil več kot 388 milijonov evrov za nadgradnjo in posodobitev pristanišča Piraeus. Predstavniki podjetja COSCO so pogojevali prevzem pristanišča z dogovorom grške vlade, da odpusti vse delavce, ki so včlanjeni v sindikat, in jih ponovno zaposli kot samostojne (Backaler 2014, 127–128). Zato ne čudijo podatki raziskave New York Timesa, da so nekateri delavci v pristanišču zaslužili tudi do 180 tisoč dolarjev letno, kar se je s prevzemom COSCO drastično spremenilo na povprečno manj kot 23 tisoč dolarjev. Združenje grških pristaniških delavcev je izrazilo zgražanje nad standardi dela, delovnih pravic in nadzorom kakovosti pod okriljem kitajskega giganta. Tudi Sophie Meunier z univerze Princeton ugotavlja, da je COSCO-v prevzem koncesije pristanišča Piraeus eden izmed najvidnejših in nezaslišanih primerov negativnega vpliva kitajskih TNI v Evropi. Na drugi strani pa je direktor družbe COSCO izrazil željo do prevzema celotnega pristanišča, če bi le bila grška vlada pripravljena sodelovati pri prodaji. S tem bi Kitajska pridobila prevlado v enem izmed najbolj strateških ladijskih prehodov v Južni Evropi in Balkanu (Alderman 2012). Ta želja se mu bo verjetno kaj kmalu izpolnila, saj se je Grčija julija 2015 zavezala prodati večino strateško pomembnih subjektov, med katere se je uvrstilo tudi pristanišče Piraeus. Razlog je pogojevanje izplačila US\$95 milijard vredne finančne pomoči Grčiji s strani EU. Naj še spomnim, da je nova grška vlada z vladajočo stranko Syriza ob izvolitvi napovedala, da bo ustavila načrtovano prodajo 67-odstotnega deleža pristanišča Piraeus, saj je pristanišče strateškega pomena za Grčijo in regijo. Trenutni grški premier Alexis Tsipras je označil prodajo strateško pomembnega nacionalnega premoženja, v katerega spada tudi omenjeno pristanišče, za "zločin". Pol leta kasneje pa je moral po težkih pogajanjih s Troiko sprejeti ponižujoče zahteve, ki so med drugim vključevale prodajo US\$55 milijard strateško

pomembnega nacionalnega premoženja Grčije. Grška vlada pravzaprav ni imela nobene možnosti odločanja. Z zaprtimi bankami, v velikem pomanjkanju denarja, jeznimi državljani in posojilodajalci je bila potisnjena v kot in tako rekoč ji Troika z Evropsko unijo na čelu ni pustila druge možnosti, kot da sprejme njihove pogoje in zahteve. Kljub teoretični pravici vsake evropske države do pravice uvedbe restriktivnih reform TNI na nacionalni ravni, na moji študiji primera tega žal ne morem potrditi. Že res, da je Grčija sama podpisala strinjanje s prodajo \$US55 milijard strateško pomembnega državnega premoženja, vendar je bila tako rekoč v to prisiljena s strani Evropske komisije, Evropske centralne banke in Mednarodnega denarnega sklada. Tudi iz **Grafa 4.8** je moč razbrati, da se v državah PIIGSC, ki so zaprosile za finančno pomoč, vsako leto povečuje število kitajskih TNI – tudi Grčiji. Razlog je pogojevanje prodaje strateškega državnega premoženja v zameno za pomoč in izplačilo sredstev evropskega reševalnega sklada.

**Graf 4.8: Povečanje kitajskih TNI v državah PIIGSC (Portugalska, Grčija, Irska, Italija, Španija in Ciper) oz. državah, ki so zaprosile za finančno pomoč EU**



**Vir: Baker & McKenzie in Rhodium Group (2015b).**

V oči pa bode tudi dejstvo, da je prav vsem jasno, da kljub odprtemu zbiranju ponudb – predvidoma v mesecu oktobru 2015 – kdo drug kot kitajski COSCO, nima realnih možnosti za prevzem 67-odstotnega državnega deleža pristanišča Piraeus. Tako bo eno strateško najpomembnejših in najhitreje rastočih pristanišč v Evropi z veliko gotovostjo prešlo v kitajske roke. George Serafeim izredni profesor iz Harvard Business School opozarja, da bi

morali biti Grki zelo pozorni pri izbiri kupcev njihovega strateškega premoženja. Poudarja, da ni le bistvena ponujena cena za prevzem, ampak tudi druge dobre poslovne prakse in ustvarjanje vrednosti za vse interesne skupine. Izpostavi podjetja, ki spodbujajo razvoj zaposlenih, omogočajo varnost na delovnih mestih, varovanje naravnega okolja in kakovost proizvodov in storitev, saj bodo ravno te kvalitete v prihodnosti ustvarile konkurenčno prednost Grčije (Sarafeim 2015). Profesor George Serafeimi tako posredno definira ekonomsko varnost na ravni posameznika. Če se vrnemo nazaj na del pristanišča Piraeus, ki je trenutno pod upravljanjem kitajskega podjetja COSCO, je skrb vzbujajoče dejstvo, da je večina njihovih delavcev zaposlenih kot "podizvajalcev" z 16-urnimi izmenami, neplačanimi odmori za malico in tudi do nekajkrat manjšimi plačami, kot so bile še pred leti v grškem pristanišču. Posledica izkoriščevalskih delovnih pogojev so številne delavske nesreče in izčrpanost delavcev pod okriljem COSCO-a. Izjava grškega delavca v podjetju COSCO, ki trdi, da so jim nadrejeni ukazali, naj urinirajo kar v morje, saj odmori niso dovoljeni, je naravnost zaskrbljujoča in je pokazatelj nespoštovanja človekove varnosti in človekovih potreb (Vassilopoulos 2014). Abraham H. Maslow v svojem delu "Motivation and Personality" definira, da lahko začne posameznik zadovoljevati potrebe, ki mu zagotavljajo varnost, le pod pogojem, da so zadovoljene posameznikove fiziološke potrebe. Pomeni, da le ko bodo posamezniku zagotovljene temeljne potrebe, lahko ta razvije potrebe po socialni in družbeni varnosti, ki pa so sestavni del ekonomske varnosti posameznika (Maslow 1982, 91–96). Tako lahko z verjetnostjo trdim, da bo 67-odstotni prevzem pristanišča Piraeus s strani COSCO zagotovo pomenil zmanjšanje ekonomske varnosti na ravni posameznika. Mnogi teoretiki ugotavljajo, »da mora biti ekonomska varnost zagotovljena posamezniku, in če bo zagotovljena njemu, bo posledično zagotovljena tudi državi in obratno« (Udovič 2013, 534).

Če nadalje razširim moje raziskovanje na ekonomsko varnost na raven države, bo Grčija v primeru privatizacije pristanišča Piraeus enkratno pridobila na vrednosti kupnine in tako izpolnila del obljube Grčije do Evropske unije. Nedvomno bo kitajsko podjetje kratkoročno tudi povečalo učinkovitost in razširilo poslovanje. Grčija bo posledično pobrala več davkov in bo naredila še korak naprej k izpolnjevanju zahtev grških posojilodajalcev. Na dolgi rok pa bo Grčija izgubila paradnega konja – enega najhitrejše rastočih pristanišč, ki bi dolgoročno prineslo veliko več kapitala in bi okrepil grško gospodarstvo ter njihov položaj tako v pristaniški industriji kot tudi v sektorju transporta. S prevzemom bo močno kitajsko podjetje (ne)hote začelo uvajati kitajsko ideologijo in način dela, kar bo grške delavce postavilo še



korak bližje slabo plačanemu in ponižujočemu delu. Strinjam se, da bo privatizacija pristanišča Piraeus kratkoročno pozitivno vplivala na ekonomsko varnost države, saj bo v državo "pritekla" tako kupnina, kot tudi več pobranih davkov in investicije v infrastrukturo. Vseeno pa menim, da si bodo Kitajci povrnili investicijo v nekaj letih, kar bi z dobrim poslovanjem ali z dobro sklenjeno koncesijo lahko dosegli tudi Grki sami. Dolgoročno bodo Grki izgubili svetovno zelo cenjeno pristanišče z velikim potencialom za razvoj. Zaradi optimizacije in izkoriščanja delavcev se bo število delavcev dolgoročno zmanjševalo, prav tako pa se bodo "dobički", ki se bodo pričakovano vsako leto povečevali, stekali na kitajske račune, kar bo na dolgi rok oslabilo ekonomsko varnost Grčije in omejilo možnosti za njen nadaljnji razvoj.

Na ravni EU bo prodaja pristanišča Piraeus in ostalega strateškega premoženja Grčije v vrednosti US\$55 milijard pomenila delno garancijo EU za finančno pomoč, ki jo bo namenila reševanju Grčije. Zahteve Evropske komisije, Evropske centralne banke in Mednarodnega denarnega sklada, ki jih je bila Grčija prisiljena sprejeti, so pomenile umiritev političnih in ekonomskih špekulacij, omilile padec vrednosti evra in razblinile negotovost grškega obstoja v EU. Z drugimi besedami, EU je ob reševanju Grčije reševala tudi samo sebe in svoj obstoj. Brez posledic pa seveda ne gre. Odločitev prodaje strateško pomembnega pristanišča Piraeus je bila verjetno zelo dobra kratkoročna ali mogoče celo dobra srednjeročna rešitev, saj bodo Kitajci po prevzemu Piraeusa izvajali nadaljnja vlaganja v infrastrukturo za izboljšanje povezave med pristaniščem in drugimi mesti v Srednji in Vzhodni Evropi. Prav gotovo pa si bo s to prodajo Evropa dolgoročno zaprla vrata konkurenčnosti v mnogih sektorjih Srednje in Vzhodne Evrope. Namreč ves tovor, ki bo namenjen Srednji in Vzhodni Evropi, bo ob obnovljeni infrastrukturi prek pristanišča Piraeus 4 do 10 dni prej na cilju v primerjavi z uporabo drugih alternativnih pristanišč, kot so Hamburg, Rotterdam in Antwerpen (Pong 2015). In ravno Kitajska, kot lastnica pristanišča bo evropskim podjetjem določala pravila in pogoje poslovanja.

Če povzamem, lahko na študiji primera ugotovimo, da bodo ob privatizaciji pristanišča Piraeus kratkoročno pridobili tako Grčija kot Evropska unija. Ekonomska varnost na ravni posameznika se bo vidno zmanjšala. Dolgoročno pa bo prodaja pristanišča Piraeus pomenila zmanjšanje ekonomske varnosti tako posameznika, države (Grčije), kot tudi Evropske skupnosti.

## **4.5 Nadzor nad kitajskimi TNI kot oblika zagotavljanja ekonomske varnosti EU**

Trenutno na ravni EU ni nadzora nad tujimi neposrednimi investicijami. Toda takšen nadzor lahko obstaja na nacionalni ravni. V EU se za ureditev in regulacijo TNI uporablja Pogodbe o delovanju Evropske unije (PDEU). Splošno načelo prostega gibanja kapitala "erga omnes" (to velja tako znotraj EU, kot tudi za tuje, neevropske investitorje) je navedeno v členu 63. PDEU, v skladu s katero so vse omejitve pretoka kapitala med državami članicami EU in med državami članicami EU in tretjimi državami prepovedane. Vendar pa so v skladu s členoma 64 in 65 PDEU države članice EU obdržale pravico, da odstopijo od načela prostega pretoka kapitala in da sprejmejo omejevalne ukrepe v zvezi s TNI, ki temeljijo na razlogih javnega reda ali varnosti vse do takrat, dokler omejitve ne povzročajo samovoljne diskriminacije ali prekritega omejevanja trgovine. Dodatno potrditev lahko najdemo tudi v členu 346 PDEU glede možnosti za sprejetje ukrepov, potrebnih za zaščito bistvenih državno-varnostnih interesov (Nicolas 2014). Če povzamem na kratko, ima vsaka država članica EU možnost urediti pritok TNI, kot se ji zdi primerno, pod pogojem, da ne odstopa od pravil, določenih v PDEU. Evropska komisija, ki je izvršni organ EU in je zadolžen za krovno koordinacijo in ureditev EU, pa poizkuša prepričati države članice EU, da bi prepovedovale prevzeme zaradi protekcionističnih nagnjenj (Evropska Unija, 2012). Še več, razlage vprašanja javne varnosti so omejene. Tudi sodna praksa Evropskega sodišča je močno omejila morebitna odstopanja od tako imenovanega "erga omnes" pravila, še posebej v delu, ki se nanaša na uporabo 'zlatih deležev' držav članic (Sautenet 2012).

Prav tako pravo EU ne definira jasno nacionalne varnosti in pusti možnost široke razlage (Treaty on the Functioning of the European Union – TFEU).

Čeprav po večini držav članic EU javna mnenja kažejo kritično mnenje glede potencialne koristi TNI v Evropi, ki prihajajo iz držav, kot je Kitajska, so jim evropske vlade še vedno naklonjene in jih spodbujajo z različnimi ukrepi, katerih cilj je izboljšanje privlačnosti države za investicije. Vse evropske vlade so ustanovile gospodarske agencije za razvoj (npr: "Germany Trade and Invest, Invest in France, UK Trade and Investment" ...) katerih naloga je spodbujanje in nudenje pomoči tujim investitorjem, ki želijo imeti sedež v državi. Nedavna svetovna finančna kriza je privedla evropske države do povečane konkurenčnosti pri vstopnih

TNI. Seveda pa odprtost trga ne pomeni, da so TNI brez kakršnega koli nadzora. Čeprav javne oblasti po večini vidijo vhodne TNI kot priložnost za povečanje domače dejavnosti, imajo odgovornost oblikovati pogoje, ki zmanjšujejo tveganja in povečujejo koristi vhodnih TNI. V zadnjih letih je moč opaziti še posebno pri večjih državah članicah EU reforme svoje politike na vhodnih TNI z namenom večje restriktivnosti, kar pa jih je velikokrat vodilo do konflikta z PDEU. Še posebej v zvezi s kitajskimi TNI so evropske države sprejele inherentno ambivalenten pristop. Na eni strani želijo evropske vlade zaščititi svoje proizvajalce in jih obraniti naraščajoče kitajske konkurence ter se izogniti prevzemom nekaterih tako imenovanih "strateških dejavnosti tujih interesov". Po drugi strani pa se na vso moč trudijo ohraniti privlačnost trga, saj jim to omogoča ohranjanje delovnih mest in možnost za stabilno gospodarsko rast (Nicolas 2014). Sophie Meunier z univerze Princeton izpostavi ta problem, saj meni, da je težava ravno pri iskanju pravega ravnotežja med zagotavljanjem koristi od kitajski TNI, kar predstavlja celoto od ustvarjanja novih delovnih mest do produktivnosti ter hkrati varovanju države pred njihovimi negativnimi učinki (Meunier 2012).

Kot sem že analiziral v prvem delu diplomskega dela, je več kot 80 % vseh kitajskih TNI v letu 2014 (US\$14.5 milijard) našlo mesto v Veliki Britaniji, Italiji, Nizozemski, Portugalski in Nemčiji. S kratkim pregledom omejevanja TNI v teh petih državah bom poizkušal raziskati, ali so se kitajski investitorji odločali za investicije le na podlagi nakupa ugodnih in strateško pomembnih podjetij ali pa je botrovala k odločitvi tudi odprtost in naklonjenost trga k TNI. Zavedati se moramo, da so restriktivne reforme TNI omejene izključno na nacionalno raven.

### **a) Velika Britanija**

Velika Britanija z zelo liberalno investicijsko politiko nima posebnega zakona, ki ureja ali omejuje TNI. Tuja ali podjetja s tujim nadzorom se obravnavajo po zakonu natančno tako, kot podjetja v domači lasti in se lahko vključujejo v večino oblik gospodarske dejavnosti v Združenem kraljestvu. Vseeno pa obstaja nekaj industrij, kot sta promet in energetika, v katerih so nekatera področja v državni lasti ali pod nadzorom vladnih agencij. Tuji in domači – britanski vlagatelji morajo biti obravnavani pod enakimi pogoji v skladu z monopolom in pravilih o združitvah. Vseeno pa lahko britanska vlada zahteva posebno odobritev, ko gre za prevzem kakšnega velikega ali ekonomsko pomembnega britanskega podjetja s strani tujega investitorja. Naj še dodam, da morajo bančne in zavarovalniške korporacije pred začetkom dejavnosti v Veliki Britaniji pridobiti vladno dovoljenje ter avtorizacijo vladne agencije,

imenovane "Financial Services Authority (FSA)" (Smith 2012, 28–33).

## **b) Nemčija**

Že zadnjih nekaj desetletij je Nemčija v samem vrhu po številu vhodnih TNI, kar ima velik prispevek k rasti in blaginji Nemčije. Do leta 2004 Nemčija ni imela posebne zakonodaje, ki bi omejevala TNI zunaj splošne omejitve, kot je potreba po protimonopolni potrditvi ali regulativnih zahtev za naložbe v finančne institucije, ki se uporabljajo enako za vlagatelje iz Nemčije, EU ali drugod. Leta 2004 je bila v Nemčiji uvedena prva omejitev za vlagatelje, ki ne prihajajo iz držav članic EU ali Evropskega združenja za prosto trgovino in ki želijo prevzeti proizvodnjo ali razvoj vojaške oborožitve ali kriptografskih sistemov, ki se uporabljajo za prenos državnih skrivnosti v več kot 25 odstotkih glasovalnih pravic. Le ti morajo pred prevzemom obvestiti nemško vlado, ki je pooblaščen, da omeji ali celo prepove prevzem podjetja, če bi le to lahko vplivalo na pomembne varnostne interese Zvezne republike Nemčije. V luči nads nacionalnih razprav o nujnosti omejitve TNI je bilo pogosto ugotovljeno, da so omejitve, omejene na področju vojaške industrije in kripto sistemov, preozke in zahtevajo razširitev. Kot rezultat je bil leta 2009 sprejet zakon, imenovan "The German Foreign Investment Act". S tem zakonom lahko nemška vlada omeji ali prepove prevzeme s strani vlagateljev iz držav zunaj Evropske unije ali Evropskega združenja za prosto trgovino – EFTE, če bi morebitna pridobitev lahko ogrožala javni red ali varnost oz. bi predstavljala dejansko in dovolj resno grožnjo, da prizadene temeljni interes nemške družbe. Zajeti so le tuji vlagatelji, ki bi neposredno ali posredno pridobili 25 odstotkov ali več glasovalnih pravic. Določba ima zelo generičen značaj, zato ne preseneča, da je včasih težko jasno oceniti dejansko situacijo in določiti, če je predlagan prevzem podjetja res potrebno omejiti ali prepovedati v skladu s to zakonodajo. Še bolj zgovorno je dejstvo, da je nemška vlada do danes še ni uporabila z namenom uvedbe omejitev. Prav tako nemška vlada poudarja, da je zakonodaja namenjena uporabi v samo zelo izjemnih primerih in ne predstavlja spremembe v odnosu do TNI (Norton Rose Fulbright 2011).

## **c) Nizozemska**

Nizozemsko gospodarstvo je med najbolj odprtimi na svetu. Po letu 2007 je nizozemsko davčno okolje za mednarodna podjetja postalo še bolj privlačno, saj je stopnja obdavčitve podjetij padla precej pod povprečje EU. Z nekaj izjemami Nizozemska ne razlikuje domačih in tujih posameznikov pri ustanovitvi ali delovanju zasebnih podjetij. Nizozemska vlada je

odprodala celotno lastništvo v številnih javnih službah, vendar lahko manjša omejevanja ali pogoje še vedno zasledimo pri strateških sektorjih, kot so transport, energija, obramba in varnost, finance, poštne storitve in mediji. Nizozemska prav tako nima formalnega mehanizma za pregled TNI ali lastniških kvot. Izjema so le nekatere omejitve v zgoraj naštetih strateških sektorjih z namenom nacionalne varnosti (U.S. Department of State 2015).

Če se vrnem na prevzem enega največjih mednarodnih podjetij na področju kmetijske dejavnosti in trgovine, nizozemske Nidere, s strani kitajskega Cofca, lahko opazimo, da slednji ni imel prav nobenih pravnih ovir pri prevzemu 51-odstotnega lastniškega deleža. Eden izmed razlogov je zagotovo ta, da Nizozemska vlada ni uvrstila prehranskega sektorja med strateško pomembne, kljub temu da je imela Nidera kar 10-odstotni tržni delež na kmetijsko zelo zaprtem trgu. Zaskrbljujoče je tudi dejstvo, da nizozemska vlada v trenutku večinskega prevzema domačega podjetja z več kot 3200 zaposlenimi, ni imela v rokah nobenega formalnega mehanizma za pregled, analizo ali omejitev kitajske TNI (Steger 2014).

#### **d) Portugalska**

Na Portugalskem velja splošno pravilo, da lahko tako domača kot tudi tuja podjetja nemoteno vlagajo v katero koli industrijo. Vseeno pa obstajajo posebne zahteve pri izvajanju dejavnosti na področju javne uprave, kot je recimo pridobitev koncesijske pogodbe. Zato je zasebnim podjetjem prepovedano upravljanje naslednjih gospodarskih dejavnosti brez licence, ki jo lahko podeli javni subjekt: zbiranje in distribucija pitne vode ter odlaganje komunalnih odpadnih vod, železniški javni prevoz, upravljanje pristanišč ter izkoriščanje naravnih virov v podtalju.

Prav tako morajo biti TNI, ki bi lahko posredno ali neposredno vplivale na zdravje, varnost ali javni red, združljive s posebnimi zakonskimi zahtevami in predlogi v skladu s portugalsko zakonodajo. V to kategorijo spadajo aktivnosti v zvezi s proizvodnjo orožja, streliva in vojaških sredstev oz. tiste aktivnosti, ki vključujejo izvajanje javne oblasti in so urejene z zakonom 49/2009, sprejetim 5. avgusta. Na splošno pa je večina naložb na portugalskem ne-reguliranih. Kot sem že omenil, je kljub zelo odprtem portugalskem trgu potrebno pridobiti dovoljenja za naložbe v občutljivejše sektorje, kot so obramba prav tako pa bančništvo, medij ter druge finančne storitve. Večina teh zahtev velja tako za nacionalne kot tuje vlagatelje (Facey 2014, 215–228)

Čeprav spada zavarovalniško podjetje Caixa Seguros po klasifikaciji portugalske vlade v tako imenovan občutljivejši sektor, je kitajski skupini Fuson uspelo pridobiti vsa dovoljenja v relativno kratkem času in uspešno prevzeti največje portugalsko zavarovalniško podjetje. Razlog je bila ena izmed zavez Portugalske vlade do Mednarodnega denarnega sklada, Evropske centralne banke in Evropske komisije, da bo izpeljala obsežen program privatizacije v zameno za izplačilo 78 milijard evrov vredne denarne pomoči Portugalski. Naj poudarim, da so bila podjetja, ki so bila del zadnje obsežne portugalske privatizacije v vrednosti več kot 5 milijard evrov, večinoma klasificirana v skupino strateško pomembnih oz občutljivih podjetij (Cole 2014).

### **e) Italija**

V Italiji skoraj ni moč opaziti spodbujanja TNI. Ta trend je v zadnjih letih okrepljen s strani Evropske unije, ki želi da bi Italija uskladila svoje davčne spodbude s predpisi Evropske skupnosti. Italija pa je s svojimi spodbudami osredotočena zgolj v razvoj regij, ki so v težavah. Z njimi želi olajšati delovanje malih in srednjih podjetij in posledično ustvarjati nova delovna mesta. Obrambni sektor in drugi sektorji, ki bil lahko ogrozili javno varnost, niso odprti za tuje investitorje (Santander Trade Portal 2014).

Že res, da so restriktivne reforme TNI omejene izključno na nacionalno raven, vendar lahko po analizi petih držav z največ vhodnimi kitajskimi TNI v letu 2014 zaključim, da je v veliko primerih, še posebno v državah, ki jih je zadnja finančna kriza najbolj prizadela, ravno EU tista, ki posredno odloča in pogojuje prodajo nekaterih nacionalno in strateško pomembnih gospodarskih subjektov v zameno za pomoč in podporo – to je tudi jasno razvidno iz **Grafa 4.8**. Opazimo pa lahko, da so večje države, kot sta Nemčija in UK, že uvedle nekaj nacionalnih instrumentov za omejevanje oz. nadzor vhodnih TNI.

## 5 Verifikacija hipotez in zaključek

Zadnja gospodarsko-finančna kriza leta 2008 je bila za mnoge države Evropske unije največja po letu 1930. V večini držav po svetu se je recesija začela v letih 2007 in 2008, še posebno pa se je okrepila po propadu banke Lehman Brothers septembra 2008. Kriza je najbolj prizadela gradbeni in finančni sektor in se kaj hitro razširila po celotnem gospodarstvu. Mnogi strokovnjaki in finančniki so menili, da bodo evropska gospodarstva okrevala v letu 2009, vendar se je zaradi visokih zadolženosti suverenih evropskih držav gospodarsko-finančna kriza v Evropi še bolj poglobila (Pissarides 2013).

Evropa je bila tako pred eno največjih preizkušenj do zdaj, saj so mnogi ocenjevali, da bodo evropska gospodarstva potrebovala kar 2 trilijona evrov finančne pomoči, kar predstavlja približno 20 odstotkov celotnega BDP evroobmočja. EU se je zato poleg zadolževanja (izdajanja obveznic) usmerila v povečevanje privlačnosti evropskega trga za tuje investitorje.

Ta čas je bila Kitajska ena redkih držav, ki jih finančna kriza ni prizadela in je vzporedno imela željo in interes povečati svojo prisotnost na evropskem kontinentu. Lahko bi rekli, da je Kitajska rešiteljica oz. »nujno zlo« evropskemu gospodarstvu, saj so se Združene države Amerike in ostali zainteresirani za TNI v Evropi prav tako borili s svojo lastno recesijo in ekonomskimi problemi. Tudi danes, čeprav je večina EU držav uradno že izven recesije, število kitajskih TNI eksponentno raste. Eden izmed ključnih razlogov je večletna praksa EU (Glej **Graf 4.8**), ki se je pokazala tako na primeru izplačila finančne pomoči Portugalski kot tudi Grčiji in ki sem jo opisal že v prejšnjem poglavju diplomskega dela. Po mojem mnenju je pogojevanje izplačila sredstev iz Evropskega reševalnega sklada z brezpogojno privatizacijo oz. razprodajo strateškega premoženja države članice prejemnice, brez predhodne analize pomembnosti strateških subjektov tako za članico EU kot tudi celotno Evropo, nespoštovanje suverenosti države prejemnice in vseh ostalih članic EU. Na podlagi teh ugotovitev lahko **drugo hipotezo**: *»Evropska unija zaradi svojih lastnih interesov sili države članice, ki jih je zadnja finančno-gospodarska kriza najbolj prizadela, da sprejemajo kitajske TNI ne glede na nacionalno ali strateško pomembnost prodanega podjetja,«* **potrdim**, saj je Evropska unija kljub uradni pravici vsake države EU do suverenosti na področju oblikovanja politike vhodnih TNI zatajila. EU je morala zaradi vedno večjega »protekcionalizma« in vse večji fragmentaciji

nacionalne politike evropskih držav do Kitajske, najti inštrument za ohranjanje oz. večanje števila kitajskih TNI v Evropi. Le tako je dobila dodatno garancijo za denar ki ga je/bo namenila za reševanje EU držav, posledično pa ohranila in zavarovala svoje lastne interese in kratkoročno ekonomsko varnost evropske skupnosti. Z drugimi besedami, interesi velikih evropskih držav in EU kot institucije so bili pred interesi malih narodov, ki so ne samo žrtve zadnje finančno-gospodarske krize, vendar tudi žrtve »modernega kapitalizma«.

Dejstvo je, da so kitajske TNI pripomogle k hitrejšemu okrevanju evropskega gospodarstva, še posebno tistih držav, ki jih je kriza najbolj prizadela (Portugalska, Grčija, Irska, Španija itd.). Zavedati pa se moramo, da je Kitajska s prevzemom evropskih podjetij, ne le prevzela subjektov z veliko donosnostjo, ampak tudi večdesetletno tehnološko, vodstveno, trženjsko in upravljavsko znanje, ki ga je Evropa s svojim odličnim šolskim sistemom delno ali v celoti financirala. Prav znanje je ena izmed ključnih prednosti Evrope pred mednarodnimi tekmeci. Vse, kar dela Evropo konkurenčno na dolgi rok: geostrateški položaj, znanje, tradicija in blagovne znamke, so postali glavni elementi prevzemov Kitajskih vlagateljev. Po mojem mnenju bodo evropska gospodarstva, še dolgo plačevala za razprodajo svojih strateško pomembnih podjetij, saj bo morala Evropa najti nov način konkurenčne prednosti. Kitajska pa si počasi, vendar vztrajno ustvarja »moderno kolonijo« v mejah Evrope, ki lahko dolgoročno predstavlja veliko grožnjo celotni Evropi in postavlja ekonomsko tako varnost posameznika, evropskih držav, kot tudi Evropske skupnosti na kocko. Skladno z ugotovitvami lahko tudi **prvo hipotezo**: *»Kitajske TNI v Evropi predstavljajo kratkoročno sredstvo za reševanje finančno-gospodarske krize na ravni EU in ustvarja dolgoročno grožnjo državam članicam EU zaradi slabitve ekonomske varnosti Evrope,«* **potrdim**.

Naj zaključim s tezo Inštituta za nacionalne strateške študije v Washingtonu: »Ekonomska varnost je eden najpomembnejših elementov nacionalne varnosti, čeprav so državne meje danes manj pomembne kot kadar koli prej. Ne glede kako gledamo na nacionalno varnost, se moramo strinjati, da je vanjo potrebno vključiti ekonomsko upravičenost naroda, saj brez kapitala ni podjetij; brez poslov ni dobička; brez dobička, ni delovnih mest. In brez služb, ni davkov in posledično vojaške zmogljivosti države.« (Ronis 2011, 8)



## 6 Literatura

1. Alderman, Liz. 2012. Under Chinese, a Greek Port Thrives. *The New York Times*, B1 (11. oktober).
2. Backaler, Joel. 2014. *China goes West: Everything you need to know about Chinese Companies going global*. New York: Palgrave Macmillan.
3. Baker & McKenzie in Rhodium Group. 2015a. *Chinese Investment into Europe hit record high in 2014*. Chicago. Dostopno prek: <http://www.bakermckenzie.com/news/Chinese-investment-into-Europe-hits-record-high-in-2014-02-11-2015/> (29. junij 2015).
4. --- 2015b. *Reaching New Height: An upate on Chinese investment into Europe*.
5. Bershidsky, Leonid. 2015. China Wants to Buy Europe. *Bloomberg*. Dostopno prek: <http://www.bloombergview.com/articles/2015-03-23/china-wants-to-buy-europe> (20. julij 2015).
6. Cole, Michael. 2014. China's Warren Buffett Buys European Insurer for \$1.36B. *Forbes Magazine*. Dostopno prek: <http://www.forbes.com/sites/michaelcole/2014/01/11/chinas-warren-buffett-buys-european-insurer-for-1-36b/> (1. julij 2015).
7. College of Europe. 2014. *EU-China Observer Issue 1*. Department of EU international relations and diplomacy studies. Dostopno prek: [https://www.coleurope.eu/system/files\\_force/research-paper/issue\\_1\\_2014.pdf?download=1](https://www.coleurope.eu/system/files_force/research-paper/issue_1_2014.pdf?download=1) (29. junij 2015).
8. Crumley, Bruce in Karon Tony. 2009. Is the Economic Crisis a Security Threat Too? *Time*, 29. februar. Dostopno prek: <http://content.time.com/time/world/article/0,8599,1881492,00.html> (23. julij 2015).
9. Economywatch. 2010. *Disadvantages of Foreign Direct Investment*. Dostopno prek: <http://www.economywatch.com/foreign-direct-investment/disadvantages.html> (13. avgust 2015).
10. Facey, A. Brian. 2014. *The Foreign Investment Regulation Review*. London: Law Business Research. Dostopno prek: <http://www.uria.com/documentos/publicaciones/4284/colaboraciones/1447/documento/Portugal-UM.pdf?id=5497> (15. julij 2015).

11. Hanemann, Thilo in Huotari Mikko. 2015. *Chinese FDI in Europe and Germany. Preparing for a New Era of Chinese Capital*. Mercator Institute for China Studies and Rhodium Group, 5-6. Dostopno prek: <http://www.merics.org/fileadmin/templates/art/aktuelles/COFDI/COFDI-EN-Final.pdf> (29. junij 2015).
12. Hansakul, Syetarn in Levinger Hannah. 2014. *China-EU relations: Gearing up for growth*. Deutsche Bank Research: 13-15. Dostopno prek: [https://www.dbresearch.de/PROD/DBR\\_INTERNET\\_EN-PROD/PROD000000000340841/Recent+trends+in+FDI+activity+in+Europe%3A+Regaining.pdf](https://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000340841/Recent+trends+in+FDI+activity+in+Europe%3A+Regaining.pdf) (20. junij 2015).
13. Harilaos, Psaraftis in Athanasios A. Pallis. 2012. Concession of the Piraeus container terminal: turbulent times and the quest for competitiveness. *Maritime Policy & Management: The flagship journal of international shipping and port research*, 39:1, 27-43.
14. Herbert, Smith. 2012. *A legal guide to investing in the UK for Chinese investors*. Dostopno prek: [www.herbertsmithfreehills.com/-/media/HS/L050712478121718222421614.pdf](http://www.herbertsmithfreehills.com/-/media/HS/L050712478121718222421614.pdf) (14. julij. 2015).
15. Ho, Bing, Tso, Grace in Wang Zhenyu. 2014. Managing the Challenges of Food and Agribusiness Investment in China. *China Business Review*. 9. junij. Dostopno prek: <http://www.chinabusinessreview.com/managing-the-challenges-of-food-and-agribusiness-investment-in-china/> (6. julij 2015).
16. King Paul. 2009. *World Financial crisis: What it means for security*. NATO. Dostopno prek: <http://www.nato.int/DOCU/review/2009/FinancialCrisis/EN/index.htm> (23. julij 2015).
17. KPMG. 2015. *China Outlook 2015*. KPMG's Global China Practice, 13-14. Dostopno prek: <http://www.kpmg.com/cn/en/issuesandinsights/articlespublications/pages/china-outlook-2015.aspx> (20. junij 2015).
18. Maslow, Abraham. 1982. *Motivacija i ličnost*. Beograd: Uzdavačko preduzeće Nolit.
19. Meunier, Sophie. 2012. *Political Impact of Chinese Foreign Direct Investment in the EU on Transatlantic Relations*. European Parliament Briefing Paper. Brussels: European Parliament.

20. --- 2014. A Faustian Bargain or Just a Good Bargain? Chinese Foreign Direct Investment and Politics in Europe. *Asia-Europe Journal* 2014 (1): 143-158.
21. Ministry of Commerce People's Republic of China. 2012. *Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries (Amended in 2011)*. Beijing: Foreign Investment Administration. Dostopno prek: <http://english.mofcom.gov.cn/article/policyrelease/aaa/201203/20120308027837.shtml> (6. julij 2015).
22. Nicolas, Françoise. 2014. China's direct investment in the European Union. Challenges and policy responses. *China Economic Journal* 2014 (7): 103-125.
23. Norton, Rose Fulbright. 2011. *Restrictions on M&A Transactions under German Foreign Investment Law - A Brief Guide*. Dostopno prek: <http://www.nortonrosefulbright.com/news/57747/restrictions-on-ma-transactions-under-german-foreign-investment-law-a-brief-guide> (14. julij 2015).
24. OECD. 1999. *Foreign Direct Investment, Development and Corporate Responsibility*. Paris: OECD publications.
25. --- 2008. *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment: Fourth Edition*. Dostopno prek: [www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf](http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf) (13. avgust 2015).
26. Pissarides, Christopher. 2013. *Unemployment in the Great Recession*. Center for economic performance. Dostopno prek: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp1210.pdf> (16. avgust 2015).
27. Pong, Leung. 2015. *Chinese investment in Europe - the case of Piraeus Port*. European Union Academic Programme Hong Kong. Dostopno prek: <http://euap.hkbu.edu.hk/main/chinese-investment-in-europe-the-case-of-piraeus-port/> (12. avgust 2015).
28. Ronis, Sheila. 2011. *Economic Security: Neglected Dimension of National Security?* Institute for national strategic studies. Dostopno prek: <http://inss.ndu.edu/Portals/68/Documents/Books/economic-security.pdf> (16. avgust 2015).
29. Santander Trade Portal. 2014. *Italy: Foreign Investment*. Dostopno prek: <https://en.santandertrade.com/establish-overseas/italy/foreign-investment> (16. julij 2015).

30. Sautenet, Antoine. 2012. "L'Europe peut-elle se doter d'un mécanisme de contrôle des investissements?" *Convention-S*, 7 December. Dostopno prek: <http://convention-s.fr/decryptages/leurope-peut-elle-se-doter-dun-mecanisme-de-controle-des-investissements/> (6. julij 2015).
31. Serafeim, George. 2015. *Greece Bailout includes a €50 billion asset fund. Here's how to avoid waisting it*. The conversation - Academic rigour, journalistic flair. Dostopno prek: <http://theconversation.com/greece-bailout-includes-a-50-billion-asset-fund-heres-how-to-avoid-wasting-it-44640> (11. avgust 2015).
32. Steger, Isabella. 2014. China's Cofco to Buy 51% of Grain Trader Nidera. *The Wall Street Journal*, 28 februar. Dostopno prek: <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052702304071004579409933990686414> (6. julij 2015).
33. Šimašius, Remigijus in Vilpišauskas Ramunas. 2006. *The concept of Economic Security and the Principles of Economic Security Policy in Lithuania*. Free Market Institute in Institute of International Relations and Political Science of the University of Vilnius. Dostopno prek: [http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001:J.04~2005~ISSN\\_1648-8024.V\\_2004.PG\\_249-266/DS.002.1.01.ARTIC](http://vddb.library.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001:J.04~2005~ISSN_1648-8024.V_2004.PG_249-266/DS.002.1.01.ARTIC) (6. avgust 2015).
34. Evropska unija. 2012. *Treaty on the Functioning of the European Union*. Supra note 234, art 346. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:12012E/TXT&from=EN> (15. Julij 2015).
35. U.S. Department of State. 2015. *The Netherlands Investment Climate Statement*. Bureau of Economic and Business affairs. Dostopno prek: <http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2015/241680.htm> (15. julij 2015).
36. Udovič, Boštjan. 2013. Ekonomska varnost posameznika kot prvi pogoj uspešnosti mednarodnega poslovanja?: Primer uredbe št. 883/2004\* . *Teorija in praksa*, let.50.3-4/2013: 530-537.
37. Vassilopoulos, John. 2014. *Dock workers at Piraeus Port, Greece end strike*. International Committee of the Fourth International. Dostopno prek: <https://www.wsws.org/en/articles/2014/07/23/dock-j23.html> (12. avgust 2015).
38. Wrigley, Alainna. 2015. Gateway to Experience. *China Business Law Journal* 2015 (6): 46.

39. Xu, Ting, Petersen Thieß in Wang Tianlong. 2012. *Cash in Hand: Chinese Foreign Direct Investment in the U.S. and Germany*. Bertelsmann Foundation. Dostopno prek: <http://www.bfna.org/sites/default/files/publications/Cash%20in%20Hand%20Second%20Edition%20final.pdf> (20. julij 2015).
40. Zhang, Huyue Angela. 2014. Foreign Direct Investment from China: Sense and Sensibility. *Northwestern Journal of International Law & Business*: 440-446. Dostopno prek: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2307617](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2307617) (16. Julij 2015).