

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Janez Klemenc

Tuje neposredne naložbe v državah Vzhodne Evrope
ter primerjava z ZDA

Magistrsko delo

Ljubljana, 2016

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Janez Klemenc

Mentor: red. prof. dr. Bogomil Ferfila

Tuje neposredne naložbe v državah Vzhodne Evrope
ter primerjava z ZDA

Magistrsko delo

Ljubljana, 2016



IZJAVA O AVTORSTVU magistrskega dela

Podpisani Janez Klemenc, z vpisno številko 18255, sem avtor magistrskega dela z naslovom: Tuje neposredne naložbe v državah Vzhodne Evrope ter primerjava z ZDA.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predloženo magistrsko delo izključno rezultat mojega lastnega raziskovalnega dela;
- sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oz. avtoric, ki jih uporabljam v predloženem delu, navedena oz. citirana v skladu s fakultetnimi navodili;
- sem poskrbel, da so vsa dela in mnenja drugih avtorjev oz. avtoric navedena v seznamu virov, ki je sestavni element predloženega dela in je zapisan v skladu s fakultetnimi navodili;
- sem pridobil vsa dovoljenja za uporabo avtorskih del, ki so v celoti prenesena v predloženo delo, in sem to tudi jasno zapisal v predloženem delu;
- se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del, bodisi v obliki citata bodisi v obliki skoraj dobrednega parafraziranja bodisi v grafični obliki, s katerim so tuje misli oz. ideje predstavljene kot moje lastne – kaznivo po zakonu (Zakon o avtorski in sorodnih pravicah (UL RS, št. 16/07-UPB3, 68/08, 85/10 Skl. US: U-I-191/09-7, Up-916/09-16)), prekršek pa podleže tudi ukrepom Fakultete za družbene vede v skladu z njenimi pravili;
- se zavedam posledic, ki jih dokazano plagiatstvo lahko predstavlja za predloženo delo in za moj status na Fakulteti za družbene vede;
- je elektronska oblika identična s tiskano obliko magistrskega dela ter soglašam z objavo magistrskega dela v zbirki »Dela FDV«.

V Ljubljani, dne 1. 8. 2016

Podpis avtorja: _____

Tuje neposredne naložbe v državah Vzhodne Evrope ter primerjava z ZDA

Mednarodni ekonomski odnosi so zelo pomemben element odprte tržne ekonomije. Poznamo več vrst mednarodnih ekonomskih odnosov, med katerimi sta najbolj znana mednarodna menjava (izvoz ter uvoz blaga in storitev) in tuje neposredne naložbe. Tuje neposredne naložbe se delijo na vhodne in izhodne. Tuje neposredne naložbe so sorodne portfeljskim naložbam, le da je pri njih pomemben vidik kontrola oziroma trajni interes, medtem ko so portfeljske naložbe bolj špekulativne narave.

Za mnoge države Srednje in Vzhodne Evrope v tranziciji so neposredne naložbe pomemben vir financiranja, saj je v njih ponavadi premalo domačega kapitala. Vhodne naložbe s sabo prinašajo tudi razne razvojne dejavnike, kot so znanje, tehnologija, stroji in podobno. Z njihovo pomočjo se države v tranziciji lažje in hitreje razvijajo ter po standardu približujejo razvitim državam. Tuje neposredne naložbe vplivajo na razvoj držav v tranziciji in s tem na njihovo gospodarsko rast tudi s strukturnimi spremembami.

Poznamo več teorij gospodarske rasti. Najprej so tu klasične teorije gospodarske rasti, med katere sodijo neoklasične in keynesianske teorije. Za njih je značilno, da temeljijo na različnih ravnotežjih, neoklasične na parcialnih ravnotežjih, keynesianske pa na agregatnem ravnotežju. V obeh skupinah pa sta glavna dejavnika rasti kapital in delo. V samih klasičnih teorijah neposredne naložbe ne nastopajo kot ločen dejavnik rasti. Predstavljajo zgolj eno obliko kapitala. Potem poznamo tako imenovane endogene teorije gospodarske rasti. V njih je večji poudarek na tehnologiji, ki omogoča trajnostni razvoj. V okviru endogenih teorij so se začele razvijati tudi teorije, v katerih neposredne naložbe nastopajo kot ločeni dejavniki gospodarske rasti. Enega izmed prvih takih modelov je razvil Baldwin (1999).

Vpliv tujih neposrednih naložb na strukturne spremembe in gospodarsko rast sem podrobneje analiziral za sedem držav Srednje in Vzhodne Evrope v tranziciji (Češka, Estonija, Madžarska, Poljska, Romunija, Slovenija in Slovaška) ter rezultate primerjal z ZDA, kot predstavnico razvitih držav. Ugotovil sem, da so imele tuje neposredne naložbe pozitiven vpliv na strukturo gospodarstev, saj se je povečeval delež naložb (tako vhodnih kot posledično izhodnih) v storitvene dejavnosti in v srednje ter visoko tehnološko usmerjene dejavnosti. To dejstvo pozitivno vpliva na ekonomsko klimo v državah in gospodarsko rast. Nadalje sem naredil regresijsko analizo vpliva izvoza blaga, uvoza blaga, vhodnih in izhodnih tujih neposrednih naložb na bruto domači proizvod. Ta analiza ni dala statistično dobrih rezultatov za neposredne naložbe. Medtem ko sta izvoz in uvoz blaga pozitivno in močno povezana z bruto domačim proizvodom, je povezava neposrednih naložb šibka in pogosto negativna. Vendar lahko kljub temu zaključim, da je bila dinamika spreminjanja strukture gospodarstva za države, ki so se bolj odprle za tuje neposredne naložbe, intenzivnejša in povezava neposrednih naložb z bruto domačim proizvodom večja.

Ključne besede: tuje neposredne naložbe, gospodarska rast, strukturne spremembe, države v tranziciji.

Comparison between foreign direct investment in the countries of Eastern Europe and USA

International economic relations are a very important part of market economy. There are a few forms of economic relations. The most important and best known are foreign trade (of goods and services) and foreign direct investments. We know inward and outward foreign direct investments. Foreign direct investments are closely related to portfolio investments. The difference between them lies in control or lasting interest, which is a characteristics of foreign direct investments. On the other hand, portfolio investments are more of a speculative nature.

Foreign direct investment are a very important source of financing for many of Central and East European countries. For them they represent a source of different spillovers, such as knowledge, new technology, machinery, etc. They make development in countries in transition faster and help to close the development gap between countries in transition and developed countries. They influence development in countries in transition through structural change and economic growth.

There are a few economic growth theories. First we have classic or exogenous theories. The most well known are neo-classic theories and Keynesian theories. There common points are equilibriums, partial for neo-classic theories and aggregate for Keynesian theories. Labour and capital are the most important factors of economic growth in both groups of theories. They don't treat foreign direct investment as an individual factor in economic growth, but only as a way to increase capital. Second we have endogenous theories of economic growth. They put more emphasis in technology, which is a factor of sustained development. Among them, there are also theories, where foreign direct investments are independent factor of economic growth. Baldwin (1999) developed one of the first growth models with foreign direct investments.

I analyzed the influence of foreign direct investments on structural changes and economic growth for seven Central and East European countries (Czech, Estonia, Hungary, Poland, Romania, Slovenia and Slovakia) and compared results with data for the USA (a member of well developed countries). Foreign direct investments had a positive impact on structure of economies. The share of foreign direct investments (inward and outward) has increased in services activities as well as in high and middle technological activities. This had a positive influence on economic growth. Then I analyzed a simple regression model with GDP as dependent variable and imports, exports, inward and outward foreign direct investments as independent variables. Foreign direct investments have weak and often negative correlation with GDP. None of the less I can conclude, that in economise in transition, that were more open for receiving foreign direct investments the relationship between GDP and foreign direct investment was more positive and structural change was more intense.

Key words: foreign direct investment, economic growth, structural change, economies in transition.

KAZALO

1 UVOD	7
2 DEFINICIJA, DELITEV, TEORIJE IN TRENUTNI TRENDI TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB	11
2.1 DEFINICIJA TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB.....	11
2.2 DELITVE TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB	13
2.3 TEORIJE TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB	16
2.3.1 TEORIJE O POPOLNIH TRGIH.....	16
2.3.1.1 TEORIJA O RAZLIČNIH STOPNJAH DONOSA	16
2.3.1.2 TEORIJA O RAZPRŠENOSTI PORTFELJA	16
2.3.1.3 TEORIJA O VELIKOSTI TRGA	17
2.3.2 TEORIJE O NEPOPOLNIH TRGIH	18
2.3.2.1 TEORIJA O ORGANIZACIJI INDUSTRIJE.....	18
2.3.2.2 TEORIJA O INTERNALIZACIJI	19
2.3.2.3 LOKACIJSKA TEORIJA	19
2.3.2.4 EKLEKTIČNA TEORIJA.....	20
2.3.2.5 TEORIJA ŽIVLJENJSKEGA CIKLA PROIZVODA.....	21
2.3.2.6 OLIGOPOLISTIČNA TEORIJA	22
2.3.3 OSTALE TEORIJE O TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽBAH.....	23
2.3.3.1 TEORIJA NOTRANJEGA FINANCIRANJA	23
2.3.3.2 TEORIJA TEČAJNIH/VALUTNIH RAZLIK	23
2.3.3.3 KOJIMINA TEORIJA.....	24
2.3.4 TEORIJE, TEMELJEČE NA DRUGIH DEJAVNIKIHIH.....	25
2.4 TRENUTNI TRENDI NEPOSREDNIH NALOŽB.....	25
2.5 DEFINICIJA MULTINACIONALKE.....	29
3 FG-MODEL RAZVOJA S POMOČJO TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB IN STRUKTURNE SPREMEMBE V PRVEM OBDOBJU TRANZICIJE	31
3.1 TEORETIČNI OKVIR FG-MODELA	32
3.2 FG-MODEL ZA DRŽAVE SREDNJE IN VZHODNE EVROPE.....	35
3.3 STRUKTURNE SPREMEMBE V DRŽAVAH SREDNJE IN VZHODNE EVROPE	40
3.3.1 KAZALCI STRUKTURNIH SPREMEMB.....	41
3.3.1.1 INDIKATOR STRUKTURNIH SPREMEMB	41
3.3.1.2 "Shift-share" ANALIZA	45
3.3.2 POVZETEK ANALIZE STRUKTURNIH SPREMEMB	51
4 GOSPODARSKA RAST IN TUJE NEPOSREDNE NALOŽBE	52
4.1 NEOKLASIČNA TEORIJA GOSPODARSKE RASTI.....	53
4.2 KEYNESIANSKA TEORIJA GOSPODARSKE RASTI	55
4.3 KALDORJEVI ZAKONI GOSPODARSKE RASTI	55
4.4 ENDOGENA TEORIJA GOSPODARSKE RASTI.....	56

5 EMPIRIČNA ANALIZA	60
5.1 STRUKTURA STANJ VHDNIH IN IZHODNIH TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB	60
5.2 REGRESIJSKA ANALIZA MEDNARODNIH EKONOMSKIH ODNOSOV	65
5.2.1 GRAFIČNA ANALIZA PODATKOV	66
5.2.2 REGRESIJSKA ANALIZA	68
5.2.2.1 ZDA	70
5.2.2.2 SLOVENIJA	72
5.2.2.3 ČEŠKA	74
5.2.2.4 ESTONIJA	76
5.2.2.5 MADŽARSKA	78
5.2.2.6 POLJSKA	80
5.2.2.7 ROMUNIJA	82
5.2.2.8 SLOVAŠKA	84
5.2.2.9 ANALIZA PODATKOV REGRESIJE	86
6 ZAKLJUČEK	87
7 LITERATURA	89

1 UVOD

Mednarodni ekonomski odnosi so od nekdanj zelo pomemben element trga oziroma tržne ekonomije. Z njihovo pomočjo država širi trg, povečuje konkurenco, skratka ustvarja zdravo tržno okolje, ki naj bi omogočalo visoko stopnjo gospodarske rasti. Poznamo več oblik mednarodnih ekonomskih odnosov, med katerimi sta najbolj znana in verjetno najpomembnejša blagovna in storitvena menjava (izvoz ter uvoz blaga in storitev) ter tuje neposredne naložbe (izhodne in vhodne). V magistrskem delu se bom ukvarjal z zadnjimi omenjenimi.

Tuje neposredne naložbe so začeli samostojno proučevati v 60. letih dvajsetega stoletja. Do tedaj so jih obravnavali v sklopu analiz portfeljskih naložb oziroma naložb v vrednostne papirje. Neposredne naložbe se od portfeljskih ločijo v prvi vrsti po namenu vlaganja in po elementu kontrole. Pri neposrednih naložbah je finančni vidik investicije le instrument za doseganje osnovnega namena, ki je trajno angažiranje v dejavnosti podjetja v tujini in sodelovanje pri oziroma nadzor nad odločanjem v podjetju, v katerega se vlaga (Moosa 2002). Za mnoge države v razvoju, med njimi tudi države Srednje in Vzhodne Evrope v tranziciji, predstavljajo tuje neposredne naložbe pomemben vir finančnih sredstev in razvojnih dejavnikov (stroji, oprema, tehnologija, najrazličnejša znanja) za hiter gospodarski razvoj (Ozawa 1992).

Tuje neposredne naložbe so torej eden od dejavnikov, ki lahko vplivajo oziroma omogočajo razvojno približevanje držav v razvoju razvitim državam. Teorija razvoja s pomočjo tujih neposrednih naložb se je začela razvijati dokaj pozno in jo je v konsistentni obliki prvi formuliral Ozawa (1992). Njegov model razvoja s pomočjo tujih neposrednih naložb dejansko izhaja iz tako imenovanega modela letelih gosi ("flying geese model", v nadaljevanju FG-model), ki ga je sam skupaj s Kojimo (2000) tudi dokončno oblikoval. FG-model pravi, da je hitrost razvoja držav v razvoju odvisna od hitrosti razvoja razvitih držav. Potek širjenja je naslednji: ko razvita država začne proizvajati neki proizvod, ki zahteva višji tehnološki vložek, bo prek neposrednih naložb prenašala proizvodnjo proizvodov z nižjim tehnološkim vložkom v manj razvite države.

Tako naj bi države v razvoju (tiste, ki so pripravljene sprejeti tuje neposredne naložbe, to je tiste, ki imajo odprt izvozno-uvozno usmerjen razvojni koncept) lovile razvite države. S tem

se seveda spreminja tudi struktura gospodarstva v njih. Vse pomembnejše postajajo tehnološko zahtevnejše dejavnosti. Tako imamo opravka tudi s povezavo med strukturo gospodarstva in gospodarsko rastjo (Fagerberg 1994; Fagerberg 2000).

Tuje neposredne naložbe so torej pomemben element gospodarske rasti, stabilnosti, prenosa znanja, tehnologije in učinkovite alokacije virov. Tako omogočajo zmanjševanje razvojnega zaostanka. Države Srednje in Vzhodne Evrope (izbral sem: Češko, Estonijo, Madžarsko, Poljsko, Romunijo, Slovaško in Slovenijo) so pri tem zelo zanimive za analizo, ker so šele pred nedavnim (v zadnjih 25–30 letih) postale tržna gospodarstva. Pred tem so bili za proučevane države značilni netržno gospodarstvo, državno upravljanje, velike tovarne z več tisoč zaposlenimi, ki sploh niso stremela h konkurenčnemu nastopanju na trgu, proizvodjanju dobička, raziskavam in razvoju. Po padcu komunizma (konec osemdesetih in v začetku devetdesetih let prejšnjega stoletja; nekateri kot datum omenjajo leto 1989 in padec Berlinskega zidu) so te države kot novorojenčki vstopile v tržno gospodarstvo, ki je tesno povezano s sodelovanjem na mednarodnih trgih. Začela se je privatizacija državnega premoženja (tovarn, podjetji), tako s pomočjo notranjih naložb kot v veliki meri s pomočjo tujih neposrednih naložb. Države so se zavedale, da s tujimi naložbami pridejo tudi nova znanja in nov, svež (s preteklostjo neobremenjen) kapital, ki je osnova za gospodarsko rast in blaginjo prebivalstva.

Države Srednje in Vzhodne Evrope so šele s prehodom v tržne razmere začele sprejemati tuje neposredne naložbe, zato bom v magistrskem delu preveril, kako so te naložbe vplivale na njihovo gospodarsko rast in proces lovljenja bolj razvitih držav. Večina do sedaj narejenih analiz je bila osredotočena predvsem na vhodne neposredne naložbe, vendar je po mojem mnenju to zgrešen pristop, ker so vhodne neposredne naložbe, predvsem zaradi nenehnega iskanja konkurenčnih prednosti, tesno povezane z izhodnimi neposrednimi naložbami. Na svetu ni države (tržnega gospodarstva), ki bi samo sprejemala naložbe iz tujine in ne vlagala v tujino.

Države Srednje in Vzhodne Evrope so se tudi različno intenzivno odpirale za tuje neposredne naložbe. Ene države so se hitreje odpirale, druge počasneje. Slovenija sodi med države, ki so se počasi odpirale, počasi sprejemale tuje naložbe in tudi počasneje investirale v tujino. Na drugi strani je na primer Madžarska, ki je zelo radodarno sprejela tuje naložbe. Tudi zaradi tega je smiselno analizirati vpliv neposrednih naložb na gospodarsko rast po posameznih

državah. S tem bom ugotovil, ali so se države, ki so se intenzivneje odpirale, hitreje razvijale kot države, ki so se počasneje odpirale.

Pri samih neposrednih naložbah je treba analizirati tudi njihovo strukturo, tako vhodnih kot izhodnih naložb. Sama struktura je pomembna za gospodarsko rast, saj je dokazano, na razvitih državah, da sprejemajo naložbe v visokotehnološke dejavnosti, na drugi strani pa same vlagajo v bolj delovno intenzivne dejavnosti. Za države Srednje in Vzhodne Evrope bom preveril, kako so se njihove vhodne in izhodne neposredne naložbe spreminjale skozi čas (delitev naložb na naložbe v predelovalno dejavnost, storitvene dejavnosti in ostale dejavnosti). Dobljene rezultate bom primerjal z ZDA (razvitim tržnim gospodarstvom), s strukturo neposrednih naložb v ZDA.

Na podlagi povedanega bo predmet magistrskega dela analiza vpliva neposrednih tujih naložb (vhodnih in izhodnih) in njihove strukture na gospodarsko rast v državah Srednje in Vzhodne Evrope v tranziciji ter primerjava z ZDA.

Postavil sem naslednje hipoteze:

- a) Glavna hipoteza: Tuje neposredne naložbe so v državah Srednje in Vzhodne Evrope v tranziciji pozitivno vplivale na rast produktivnost in prestrukturiranje dejavnosti (od tehnološko manj zahtevnih do bolj zahtevnih).
- b) Pomožni hipotezi: (1) Tuje neposredne naložbe v analiziranih državah so bile usmerjene pretežno v srednje in nižje tehnološko intenzivne dejavnosti. (2) Strukturne spremembe so bile v državah, ki so bile bolj odprte za tuje naložbe, bolj intenzivne. Torej se je v njih struktura dejavnosti bolj spremenila kot v za neposredne naložbe bolj zaprtih državah.

Za preverjanje hipotez bom uporabil naslednje analitične metode:

- analiza vsebine pisnih virov – analiza že obstoječih raziskav o problematiki neposrednih naložb, njihovega širjenja in vpliva na stanje v gospodarstvu (struktura in rast produktivnosti);
- komparativna oziroma primerjalna metoda – primerjal bom podatke med državami in dejavnostmi;

- metoda deskripcije – opis položaja gospodarstev v tranziciji, razlaga osnovnih teorij neposrednih naložb, "shift-share" analiza za razčlenitev agregata na posamezne strukturne komponente;
- ekonometrična analiza – s pomočjo podatkov za države Srednje in Vzhodne Evrope v tranziciji bo postavljen model, ki bo prikazoval vpliv tujih neposrednih naložb na rast produktivnosti in prestrukturiranje, ter primerjava z ZDA.

Magistrsko delo bo razdeljeno v dva sklopa. Prvi bo teoretičen (poglavje 2 in poglavje 4), v katerem bom definiral neposredne naložbe, njihovo zgodovino, trenutne svetovne trende ter gospodarsko rast in njeno povezanost s tujimi neposrednimi naložbami. V drugem, empiričnem delu (poglavje 3 in poglavje 5) se bom posvetil empirični analizi držav Srednje in Vzhodne Evrope, torej držav v tranziciji. Dobljene rezultate bom primerjal z ZDA kot predstavnico najrazvitejših držav.

Drugi, empirični del bom tudi razbil v dva sklopa. Prvi sklop (poglavje 3) bo obravnaval strukturo neposrednih naložb v prvem delu tranzicije (torej v devetdesetih letih prejšnjega stoletja), preden so se proučevane države začele pridruževati EU. Ta sklop bo namenjen testiranju pomožnih hipotez. Drugi del bo proučeval celotno obdobje (pred in po vključitvi v EU) ter vpliv neposrednih naložb in njihove strukture na gospodarsko rast. Drugi del bo namenjen testiranju glavne hipoteze ter druge pomožne hipoteze. Razbitje na dva dela oziroma dve časovni obdobji je smiselno, ker so z vključevanjem v EU države morale sprejeti zakonodajo EU (oziroma prilagoditi nacionalne zakonodaje standardom EU) in se je s tem spremenil tudi njihov način nastopanja na mednarodnih trgih (zlasti trgih znotraj EU, kot tudi trgih, s katerimi ima EU bilateralne dogovore).

Sama tema vpliva neposrednih naložb na gospodarsko rast v državah Srednje in Vzhodne Evrope je še vedno zelo relevantna, ker omenjene države še vedno niso dosegle standarda razvitih držav. Z analizo bi rad ugotovil, v kolikšni meri so neposredne naložbe vplivale na gospodarsko rast in kako se je njihov vpliv razlikoval med državami, ki so se različno intenzivno odpirale. Tako bi videl, kakšen način odpiranja in kakšna struktura neposrednih naložb je bila do sedaj najuspešnejša pri samem lovljenju bolj razvitih držav.

2 DEFINICIJA, DELITEV, TEORIJE IN TRENUTNI TRENDI TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB

2.1 DEFINICIJA TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB

Tuje neposredne naložbe so oblika mednarodnega sodelovanja, povezovanja podjetij. So pomemben dejavnik mednarodnih ekonomskih odnosov in imajo veliko vlogo pri nastajanju in delovanju multinacionalnih podjetij.

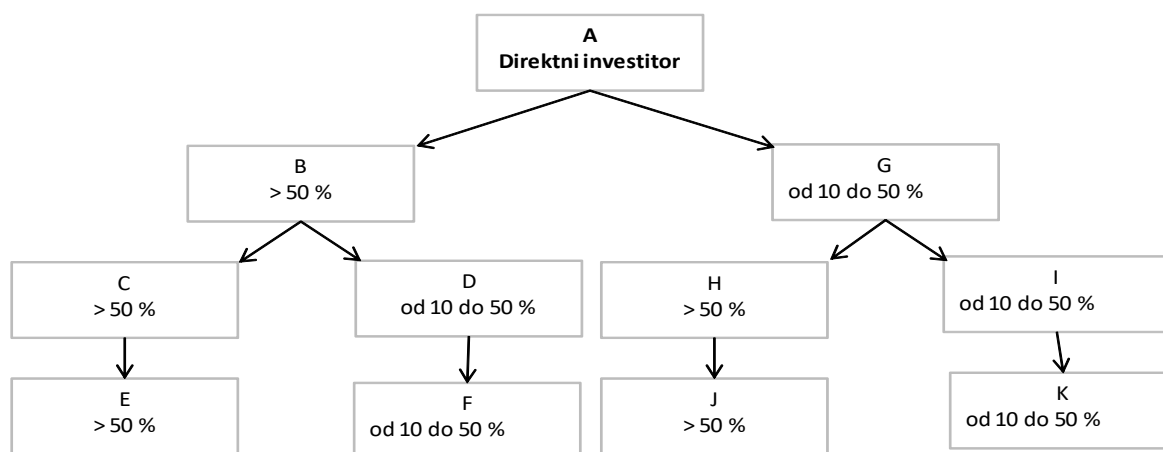
Tuje neposredne naložbe so proces, kjer rezident ene države, izvorne države, pridobi lastništvo oziroma lastniški delež v drugi državi, državi gostiteljici. Namen naložbe je kontrola proizvodnje, distribucije oziroma katerekoli druge dejavnosti v državi prejemnici (Moosa 2002, 1).

Temeljni pojem pri neposrednih naložbah je torej kontrola. In kako je kontrola definirana? Priročnik o plačilni bilanci in stanju mednarodnih naložb (šesta izdaja), ki ga izdaja Mednarodni denarni sklad, pravi, da se kot neposredno naložbo razume deset- in večodstotni lastniški delež (IMF 2009, 101). Glede na lastniške deleže se neposredne naložbe delijo na manjšinske in večinske. Za večinski delež je značilen lastniški delež, večji od 50 %, ki dejansko omogoča kontrola v podjetju, ki prejme naložbo. Na drugi strani imamo manjšinski delež, od 10- do 50-odstotnega, ki omogoča zgolj vpliv pri odločanju, ne pa tudi dejanske kontrole. Tako za manjšinski kot večinski delež pa je značilen trajni interes. Torej pri neposrednih naložbah ne gre za špekulativno vlaganje, ampak za vlaganje z namenom vstopa na trg.

Neposredne naložbe so lahko neposredne ali posredne. Pri neposrednih naložbah gre za direktno vplivanje na kontrolo, medtem ko gre pri posrednih naložbah za posredno kontrolo. Primer posrednega vplivanja na kontrolo je veriga podjetij, povezanih s tujimi neposrednimi naložbami. Na primer podjetje A iz države A ima več kot 50-odstotni lastniški delež v podjetju B iz države B, to pa tudi več kot 50-odstotni lastniški delež v podjetju C iz države C. V tem primeru ima podjetje A kontrolni vpliv v podjetju C, čeprav vanj direktno ne vlaga. Zaradi velike prepletenosti je bil narejen diagram odločanja¹ za neposredne naložbe.

¹ Puščica v diagramu predstavlja smer naložbe, medtem ko odstotki predstavljajo velikost neposredne naložbe.

Slika 2.1: Diagram odločanja o neposrednih naložbah



Vir: IMF (2009, 102).

Vse naložbe v diagramu ne sodijo v metodološki okvir tujih neposrednih naložb. Med neposredne naložbe ne sodi naložba z manjšinskim deležem, nad katero je tudi naložba z manjšinskim deležem. Torej med neposredne naložbe ne sodijo naložbe v podjetja F, I in K.

Tuje neposredne naložbe ne vsebujejo le lastniškega kapitala. Ko je enkrat vzpostavljeno lastniško razmerje, ki sodi med tuje neposredne naložbe, se med neposredne naložbe vključujejo tudi reinvestirani dobički, ki izhajajo iz lastniškega razmerja, in dolžniški instrumenti, ki si jih posojajo z neposrednimi naložbami povezana podjetja. Med dolžniške instrumente sodijo posojila, depoziti, dolžniški vrednostni papirji (npr. obveznice, zakladne menice ...) ter druga dolžniška imetja ali obveznosti (npr. komercialni kredit). Izjema pri dolžniških instrumentih so le-ti med finančnimi posredniki, ki so povezani z neposrednimi naložbami. Pri njih se dolžniški instrumenti ne vključujejo med neposredne naložbe, ker se razume, da so del njihovega osnovnega poslovanja.

Podatki tujih neposrednih naložb so lahko prikazani kot transakcije oziroma tokovi v plačilni bilanci ali kot stanja v statistika stanja mednarodnih naložb. Med stanji in transakcijami obstaja povezava:

$$ST_{t-1} + TR_t + CS_t + TS_t + OS_t = ST_t^2.$$

² ST_{t-1} , ST_t – stanje v obdobju t-1 in obdobju t.

TR_t – transakcije v obdobju t.

CS_t – cenovne spremembe v obdobju t.

TS_t – tečajne spremembe v obdobju t.

OS_t – ostale spremembe v obdobju t.

2.2 DELITVE TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB

Tuje neposredne naložbe lahko delimo na več načinov. V nadaljevanju so prikazani najpogostejši način delitve oziroma prikaza tujih neposrednih naložb.

Same neposredne naložbe so lahko prikazane na dva načina, in sicer: (a) po smeri naložbe; (b) kot imetja/obveznosti.

Slika 2.2: Prikaz tujih neposrednih naložb po smeri naložbe ali kot imetja/obveznosti

I. SMER NALOŽBE		II. IMETJA/OBVEZNOSTI	
1	Neto neposredne naložbe (2-11)	Neto neposredne naložbe (B-J)	A
2	Slovenske neposredne naložbe v tujini (3+4)	Neposredne naložbe/imetja (C+D)	B
3	Lastniški kapital	Lastniški kapital	C
4	Dolžniški instrumenti/neto (5-8)	Dolžniški instrumenti/imetja (E+F+G)	D
5	Imetja (6+7)	Direktni vlagatelji	E
6	Med direktno povezanimi družbami	Prejemniki naložb	F
7	Med sestrskimi družbami (nadzor rezidenta)	Sestrške družbe (H+I)	G
8	Obveznosti (9+10)	Končna družba nadzora je rezident	H
9	Med direktno povezanimi družbami	Končna družba nadzora je nerezident	I
10	Med sestrskimi družbami (nadzor rezidenta)		
11	Tuje neposredne naložbe v Sloveniji (12+13)	Neposredne naložbe - obveznosti (K+L)	J
12	Lastniški kapital	Lastniški kapital	K
13	Dolžniški instrumenti/neto (17-14)	Dolžniški instrumenti/obveznosti (M+N+O)	L
14	Imetja (15+16)	Direktni vlagatelji	M
15	Med direktno povezanimi družbami	Prejemniki naložb	N
16	Med sestrskimi družbami (nadzor nerezidenta)	Sestrške družbe (P+R)	O
17	Obveznosti (18+19)	Končna družba nadzora je rezident	P
18	Med direktno povezanimi družbami	Končna družba nadzora je nerezident	R
19	Med sestrskimi družbami (nadzor nerezidenta)		

Vir: Banka Slovenije (2014, 104).

Iz analitičnega vidika je pomembnejši prikaz po smeri naložbe, in ta prikaz bo v nadaljevanju upoštevan v sami empirični analizi.

Pri neposrednih naložbah gre lahko za ustanovitev novega podjetja, za prevzem že obstoječega podjetja ali pa za razširitev (kapitalsko) že obstoječega podjetja (Rojec 1994, 25). Ne glede na način nastanka neposredne naložbe se le te lahko delijo na horizontalne, vertikalne in konglomeratne. Pri horizontalnih naložbah gre za širjenje proizvodnje enakega ali podobnega proizvoda iz države investitorice v državo prejemnico naložbe. Pri horizontalnih naložbah gre predvsem za izkoriščanje monopolnih in oligopolnih prednosti, ki običajno izvirajo iz kakšnega patenta ali patentu sorodne pravice. Vertikalne naložbe so nasprotje horizontalnim. Za njih je značilno bodisi izkoriščanje virov na eni strani (naložba nazaj) bodisi približevanje potrošnikom na drugi strani (naložba naprej). Primer vertikalne naložbe je proizvajalec avtomobilov, ki lahko vlaga v podjetje za izdelovanje sedežev

(naložba nazaj) ali pa v podjetje za prodajo avtomobilov (naložba naprej). Tretja oblika so konglomeratne naložbe, pri katerih gre za kombinacijo vertikalnih in horizontalnih naložb. (Moosa 2002, 4–5).

Za horizontalne naložbe je torej značilna proizvodnja podobnih proizvodov v različnih podjetjih po različnih državah. Eden od namenov horizontalnih naložb je izmikanje transportnim stroškom. Drugi namen je lahko izogibanje ovir pri mednarodni menjavi blaga in storitev. Nekatere države imajo lahko omejevalno uvozno zakonodajo. Pri vzpostavitvi horizontalne naložbe gre za preprosto enačbo stroškov in koristi. Na eni strani so stroški ustanovitve podjetja v tujini (razni fiksni in variabilni stroški, na primer: nakup tovarne ali zemljišča, najem delavcev ...) in stroški, povezani z njegovim delovanjem. Na drugi strani pa imamo koristi od tega podjetja (bližina trga, domač trg, manjši transportni stroški ...). Če so koristi večje od stroškov, tj. če bo matično podjetje imelo z naložbo večji dobiček, kot če bo samo izvažalo, se bo podjetje odločilo za naložbo. Iz tega lahko sklepamo, da so horizontalne naložbe značilne za podobne države oziroma države s podobnimi resursi.

Horizontalne naložbe imajo torej naslednje značilnosti:

- a) zmanjševanje blagovne menjave, ker se proizvodnja širi iz ene države v več podobnih držav;
- b) do horizontalne naložbe pride, če so stroški uvoza za državo gostiteljico višji od ustanovitve podjetja v njej;
- c) do horizontalnih naložb običajno pride pri večjih trgih, kjer se fiksni stroški ustanavljanja podjetij prerazporedijo po celotni proizvodnji.

Na drugi strani imamo vertikalne naložbe. Značilne so za podjetja, ki proizvodnjo nekega proizvoda razpršijo po več državah. Razdelitev proizvodnje po državah je posledica različnih faktorskih stroškov in naravnih virov po državah. Na primer delovno intenzivni del proizvodnje se izvaja v državi z nizkimi stroški dela. Enako kot pri horizontalnih naložbah gre tudi pri vertikalnih naložbah za primerjavo stroškov in koristi. Koristi tu izhajajo predvsem iz kompleksnosti proizvodnje, kjer se določena stopnja proizvodnje zaradi nižjih faktorskih stroškov ceneje izvede v drugi državi. Seveda ob predpostavki, da kasneje ni večjih omejitev pri blagovni menjavi med državama. Za razliko od horizontalnih naložb vertikalne naložbe povečujejo mednarodno blagovno menjavo, saj so različni deli proizvodnje razpršeni po več državah.

Tabela 2.1: Pogoji za nastanek vertikalnih ali horizontalnih neposrednih naložb

Vertikalna ali horizontalna naložba bo obstajala ob naslednjih predpostavkah:	Vertikalna	Horizontalna
Lastnosti države		
Absolutna velikost trga	Majhna	Velika
Relativna velikost trga	/	Podobna
Relativna opremljenost s faktorji	Različna	Podobna
Stroški menjave / prepreke pri menjavi	Nizki	Srednji/visoki
Tarifne prepreke	Nizke	Visoke
Ekonomija obsega		
Na nivoju podjetja	/	Velike
Na nivoju tovarne	/	Majhne

Vir: Protsenko (2003, 19).

Do sedaj ni bilo narejenih mnogo analiz o tem, katere oblike neposrednih naložb prevladujejo. Ocenjuje se, da prevladujejo horizontalne naložbe, ki naj bi predstavljale okoli 70 % vseh naložb (Moosa 2002, 5).

Neposredne naložbe se lahko z vidika države prejemnice delijo tudi na:

- a) naložbe za nadomestitev uvoza,
- b) naložbe za povečanje izvoza,
- c) državno motivirane naložbe.

Pri prvih je motiv naložbe nadomestitev uvoza v državi prejemnici. Ponavadi je naložba povezana z velikostjo trga, prevoznimi stroški ali tržnimi preprekami. Pri drugih je motiv izkoriščanje določenih prednosti države prejemnice, na primer naravnih virov, kar omogoča izdelavo različnih proizvodov za izvoz. Pri tretjih ima odločilno vlogo država, ki z različnimi instrumenti privablja tuje neposredne naložbe, z namenom vplivati na ekonomijo države (na primer, vplivati na plačilnobilančni primanjkljaj ali presežek) (Moosa 2002, 5).

Naslednja zanimiva delitev tujih neposrednih naložb je na širitvene in obrambne. Širitvene naložbe izkoriščajo posamezne prednosti podjetij v državi prejemnici. S tem pripomorejo k povečevanju prodaje tako v državi prejemnici kot v državi vlagateljici. Na drugi strani obrambne naložbe služijo zgolj ohranjanju delovanja podjetja. Na primer naložbe v države s cenejšo delovno silo služijo zmanjševanju stroškov proizvodnje in s tem ohranjanju

proizvodnje. Za prve so značilne raziskave in razvoj, za druge pa branjenje podjetja (Moosa 2002, 6).

2.3 TEORIJE TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB

Obstaja več teorij neposrednih naložb. Delijo se na: (a) teorije o popolnih trgih, (b) teorije o nepopolnih trgih, (c) ostale teorije, (d) teorije, temelječe na različnih faktorjih.

2.3.1 TEORIJE O POPOLNIH TRGIH

Med teorije o popolnih trgih sodijo tri hipoteze oziroma teorije, in sicer teorija o različnih stopnjah donosa, teorija o razpršenosti portfelja in teorija o velikosti trga.

2.3.1.1 TEORIJA O RAZLIČNIH STOPNJAH DONOSA

Teorija o različnih stopnjah donosa je ena prvih teorij, ki je poskušala razložiti tokove tujih neposrednih naložb. Teorija predpostavlja, da gredo kapitalski tokovi iz držav z manjšim donosom v države z večjim donosom. Temu sledi izenačitev donosov. Teorija ne upošteva tveganja, ampak predpostavlja, da je stopnja donosa edina predpostavka, ki vpliva na odločitev o investiranju. To pomeni, da so same naložbe popolni nadomestki, kar pomeni, da je tuja neposredna naložba poponi nadomestek domače naložbe, ker v okolju ni tveganja. Glavna pomanjkljivost teorije je, da predvideva tokove iz držav z nižjim donosom v države z višjim donosom. Medtem se tuje neposredne naložbe v realnosti gibljejo v obe smeri, torej iz držav z nižjim donosom v države z višjim donosom in obratno (Moosa 2002, 24).

2.3.1.2 TEORIJA O RAZPRŠENOSTI PORTFELJA

Teorija o razpršenosti portfelja je razširjena teorija o različnih stopnjah donosa. Razširjena je s tveganjem kot faktorjem, ki poleg stopenj donosa vpliva na odločitev o tujih neposrednih naložbah. Odločanje med posameznimi projekti postane poleg stopenj donosa odvisno tudi od tveganja (Moosa 2002, 26). Investitor bo torej poskušal doseči maksimalen donos ob minimalnem tveganju. Tveganje se zmanjša z razpršitvijo portfelja. Tako teorija predpostavlja, da bo imel vsak vlagatelj več kot eno naložbo, ker lahko le tako zmanjša tveganje. Pri tem pride do povezave med tveganjem in donosom. Višje kot je tveganje, višji je pričakovan donos. Le v tem primeru postanejo projekti z visokim tveganjem potencialno zanimivi za vlagatelje.

Teorija o razpršenosti portfelja je superiorna teoriji o različnih stopnjah donosa. Razlogi so trije:

- a) omogoča posplošitev na celoten trg, kar je bolj podobno realnosti;
- b) omogoča možno razlago za dejanske tokove tujih neposrednih naložb med državami;
- c) vsebuje tveganje, ki je pomemben dejavnik pri vsaki poslovni odločitvi, vključno pri odločitvi o tuji neposredni naložbi.

Kljub naštetim prednostim pa teorija ne razloži, zakaj so multinacionalna podjetja največji prejemniki in vlagatelji tujih neposrednih naložb in zakaj imajo raje neposredne naložbe kot portfeljske naložbe (Moosa 2002, 27).

Eden od razlogov za njeno nezmožnost razlage omenjenega problema leži v nepopolnosti trga, medtem ko teorija predvideva popolno delovanje trga. Drugi razlog, ki velja predvsem za države v tranziciji, pa je v tem, da trgi niso le nepopolni, ampak so na različnih stopnjah razvoja, nekateri so lahko tudi nerazviti.

Razlog, zakaj se multinacionalna podjetja raje odločajo za tuje neposredne naložbe kot pa portfeljske naložbe, pa leži v temeljni lastnosti neposrednih naložb, v kontroli. Multinacionalna podjetja želijo imeti kontrolo nad svojimi naložbami.

2.3.1.3 TEORIJA O VELIKOSTI TRGA

Teorija o velikosti trga trdi, da je velikost vhodnih tujih neposrednih naložb odvisna od velikosti trga. Velikost trga se meri s celotno prodajo ali pa z bruto domačim proizvodom. Slednji je najpogostejši kazalec merjenja velikosti trga. Teorija se še posebej nanaša na naložbe, ki naj bi nadomestile uvoz. Država postane zanimiva za tuje neposredne naložbe takoj, ko trg zraste do mere, ki omogoča izkoriščanje ekonomij obsega, specializacijo in minimiziranje stroškov.

Povezava med velikostjo trga in tujimi neposrednimi naložbami je empirično zelo težko dokazljiva. Razlogi so naslednji:

- a) velikost trga bo spodbudila tuje neposredne naložbe, ki bodo nadomestile uvoz in ne bodo spodbudile izvoza. Vendar je za statistične namene skoraj nemogoče ločiti med vrstami tujih neposrednih naložb;
- b) čeprav obstaja med tujimi neposrednimi naložbami in bruto domačim proizvodom visoka korelacija, to nič ne pove o smeri odvisnosti in o drugih faktorjih, ki vplivajo nanju;
- c) statistično gledano, bruto domači proizvod vsebuje mnoge napake, povezane z merjenjem in metodologijo, še posebej je to značilno za države v tranziciji;
- d) razmerje med velikostjo trga in tujimi neposrednimi naložbami temelji na neoklasični teoriji o domačih investicijah, ki pa ni najbolj realna. Po njej bi vlagatelji vlagali zgolj v tovarne in opreme, medtem ko tuje neposredne naložbe obsegajo tudi vložke v finančna sredstva. Delitev tujih neposrednih naložb glede na vložke je statistično neizvedljiva.

Mnogi avtorji, med njimi Moore (1993), Wang in Swain (1995), Lipsey (2000), Love in Lage-Hidalgo (2000) ter Kearney (2001) so ugotovili, da sta velikost trga in tuje neposredne naložbe dejansko povezana, vendar je težko govoriti o velikosti in smeri povezave (Moosa 2002, 29).

2.3.2 TEORIJE O NEPOPOLNIH TRGIH

Teorije o nepopolnih trgih predvidevajo, da na tuje neposredne naložbe vplivajo specifične lastnosti trga. V tem sklopu bomo obravnavali šest teorij, in sicer:

- a) teorijo o organizaciji industrije,
- b) teorijo o internalizaciji,
- c) lokacijsko teorijo,
- d) eklektično teorijo,
- e) teorijo o življenjskem ciklu proizvoda,
- f) oligopolistično teorijo.

2.3.2.1 TEORIJA O ORGANIZACIJI INDUSTRIJE

Podjetje, ki odpre podružnico v drugi državi, je soočeno z mnogimi ovirami. Tekmuje z domačimi podjetji, ki imajo v primerjavi z njim številne prednosti. Med pomembnejšimi ovirami so:

- a) jezik,
- b) kultura,
- c) pravni sistem,
- d) druge posebnosti države gostiteljice.

Na primer multinacionalna podjetja morajo delavcu običajno plačevati več, ker trg delovne sile sklepa, da je delo v multinacionalnem podjetju bolj tvegano. Če se podjetje kljub vsem tem oviram odloči za tuje neposredne naložbe, mora imeti zaradi tega tudi kakšne prednosti, če hoče uspešno konkurirati domačim podjetjem. Te prednosti so podjetniške prednosti in med njimi so najpomembnejše:

- a) dobro ime (znana blagovna znamka),
- b) s patentom zaščitena tehnologija,
- c) upravljavske sposobnosti in izkušnje,
- d) drugi faktorji, edinstveni podjetju, ki dajejo tuje neposredne naložbe.

Pri tem morajo biti prihodki, ki jih omogočajo za firmo značilne prednosti, večji od manka prihodkov, ki jih povzročajo za državo značilne ovire (Moosa 2002, 30).

Teorija o organizaciji industrije lepo razloži, zakaj se podjetje odloči za naložbo v drugo državo. Njena pomanjkljivost je v tem, da ne more razložiti, zakaj se podjetje odloči za državo A in ne za državo B. Slednje je razloženo v lokacijski teoriji.

2.3.2.2 TEORIJA O INTERNALIZACIJI

Teorija o internalizaciji trdi, da je za nastanek tujih neposrednih naložb kriva podjetniška logika, ki ima raje notranje oziroma interne transakcije od tržnih transakcij. To je podaljšanje ideje Coase iz leta 1937, ki trdi, da se z ustanovitvijo podjetja da izogniti nekaterim tržnim stroškom. Na primer, če ima podjetje težave z dobavo surovin, se lahko odloči za nakup podjetja, ki te surovine dobavlja ali celo proizvaja. Težave na trgu so posledica predvsem nepravilnega delovanja trga pri: (1) dobavi surovin; (2) delovni sili; (3) znanju; in (4) upravljanju oziroma menedžmentu.

Prednosti internalizacije oziroma ustanovitve ali nakupa podjetja s tujimi neposrednimi naložbami pa ležijo predvsem v odpravljanju časovnih zamikov in tržnih negotovosti (Moosa 2002, 32).

Teorija o internalizaciji lepo razloži, zakaj se podjetje raje odloči za nakup drugega podjetja preko tujih neposrednih naložb kot za mednarodno menjavo na prostem trgu (izvoz in uvoz). Zaradi časovnih zamikov in stroškov, povezanih s sodelovanjem na prostem trgu, se podjetje odloči za zamenjavo nekaterih tržnih transakcij s transakcijami znotraj podjetja oziroma znotraj družine podjetij. S tem se izogne nekaterim tržnim tveganjem.

Teorija o internalizaciji je zelo težko empirično dokazljiva, čeprav obstajajo dokazi o njeni verjetnosti. Na prvo slabost je leta 1980 opozoril Rugman, ki je trdil, da je teorija presplošna in zaradi tega nima empirične osnove. Na drugo težavo je leta 1988 opozoril Buckley, ki je trdil, da se tako postavljene teorije ne da direktno preveriti (Moosa 2002, 33).

2.3.2.3 LOKACIJSKA TEORIJA

Po lokacijski teoriji je vzrok za nastanek tujih neposrednih naložb nemobilnost nekaterih produkcijskih faktorjev. Med njimi sta tudi naravni viri in delovna sila, če je mobilnost zadnje omejena z zakonodajo. Ta nemobilnost vodi v lokacijske razlike, ki se odražajo v različnih cenah produkcijskih faktorjev (Moosa 2002, 33).

Med lokacijskimi razlikami so najbolj znane razlike v plačah oziroma stroških dela. Tako je razlika med stroški dela doma in v tujini pomemben dejavnik nastanka tujih neposrednih naložb. Zato na primer države, kot je Indija, ki je država z nizkimi stroški dela, privabijo tuje neposredne naložbe v delovno intenzivne dejavnosti, najpogosteje v tekstilno in obutveno industrijo. Na drugi strani pa so višji stroški dela ponavadi povezani z njegovo višjo produktivnostjo. V tem primeru razmerje med stroški dela in tujimi neposrednimi naložbami

ne drži. Dejavnosti, kot so bančništvo, finance, razvoj in raziskave, se ne selijo v države z nizkimi stroški dela, ker je v njihovem primeru pomembna kvaliteta dela oziroma izobrazba delovne sile. Zato bi bilo bolj smiselno postaviti razmerje med realnimi stroški dela (razmerje med stroški dela in njegovo produktivnostjo) in tujimi neposrednimi naložbami.

Strošek dela in njegova produktivnost pa nista edina faktorja, povezana s trgom dela. Tu je tudi ureditev trga dela. Pomembno je predvsem, kako je trg dela organiziran, oziroma kako močni so sindikati, če obstajajo. Organiziran trg dela predstavlja običajno problem za multinacionalke (vlagatelje), saj so plače določene v nekih okvirih, predvsem minimalna plača, in niso prosto prepuščene trgu.

Vendar pa stroški dela niso edini faktor produkcije, ki vpliva na tuje neposredne naložbe. Tu so tudi različni naravni viri. Na primer, podjetje se odloči zgraditi železarno blizu rudnika železa. S tem se izogne stroškom prevoza železove rude do železarne. Poleg tega je v tem primeru prisotna tudi časovna komponenta, saj lahko železarna dobi rudo v zelo kratkem času. To je le en primer lokacijske teorije. Poleg tega lokacijska teorija opozarja tudi na pomembnost neizogibnih državnih ovir, na primer carin in drugih tržnih ovir, kot razlogu za odločanje o tujih neposrednih naložbah. Te ovire se med državami razlikujejo. Kapital je tudi pomemben faktor, saj se tuje neposredne naložbe obračajo proti državam, kjer je cena kapitala nizka (Moosa 2002, 36).

2.3.2.4 EKLEKTIČNA TEORIJA

Eklektično teorijo je razvil Dunning tako, da je povezal teorijo o organizaciji industrije, teorijo o internalizaciji in lokacijsko teorijo. Pri tem ni najbolj natančno definiral, kako so teorije povezane. Po tej teoriji morajo biti zadoščeni trije pogoji, da se bo podjetje spustilo v tuje neposredne naložbe. Ti pogoji so:

- a) podjetje mora imeti primerjalne prednosti, ki izvirajo iz lastnine različnih sredstev, v primerjavi z drugimi podjetji. Imenuje jih lastniške prednosti. Med njih sodijo: pravica do uporabe določene tehnologije (razni patenti in licence), monopolna moč, dostop do surovin, dostop do poceni financ in podobno;
- b) za podjetje mora biti ugodneje, da te lastniške prednosti samo uporabi, kot da jih proda ali da v najem. To so internalizacijske prednosti, ki odločajo o koriščenju sredstev v podjetju ali njihovi prodaji oziroma oddaji;
- c) prednosti mora biti ugodneje kombinirati z nekimi faktorji, ki so v tujini. Če jih ni, je ugodnejša mednarodna menjava blaga in storitev, to se pravi izvoz in uvoz. To so lokacijske prednosti, ki odločajo, ali je proizvodnja bolj smotrna doma ali v tujini (Moosa 2002, 37).

2.3.2.5 TEORIJA ŽIVLJENJSKEGA CIKLA PROIZVODA

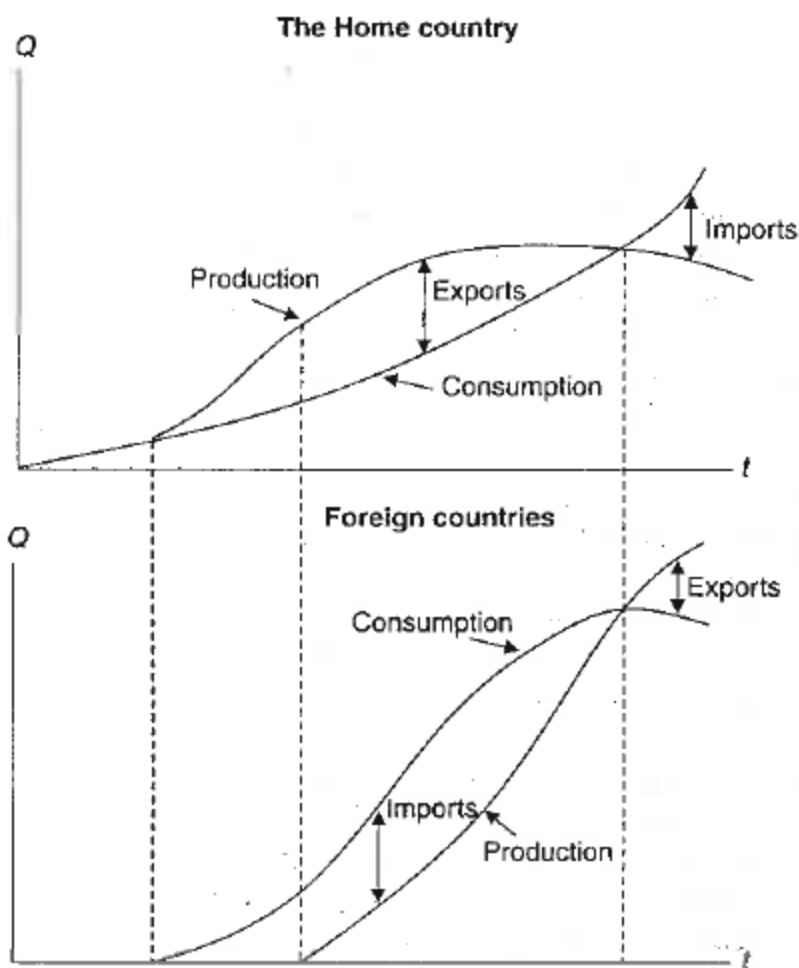
Teorija življenjskega cikla proizvoda trdi, da se podjetje odloči za tuje neposredne naložbe v določeni fazi cikla proizvoda. Proizvod se v osnovi proizvaja na osnovi inovacije. Teorija opredeli tri stopnje:

- a) v začetni fazi proizvodnje ta poteka doma, blizu potrošnikom. Potrebno je usklajeno delovanje raziskav in razvoja ter same proizvodnje. V tej fazi je povpraševanje po proizvodu neelastično in proizvajalec lahko zaračunava višjo ceno. S časom se proizvod izboljša, tudi na podlagi izkušenj in priporočil domačih potrošnikov;
- b) v drugi fazi pride do izvoza kvalitetnega proizvoda v razvite oziroma bogate države, ki si ga lahko privoščijo. Ko povpraševanje raste, se podjetje zateče k tujim neposrednim naložbam, da ga lahko zadosti. V tej fazi je izvorna država še vedno neto izvoznik proizvoda, čeprav se proizvodnja seli tudi v druge države. Ostale države so na drugi strani neto uvozniki proizvoda;
- c) za tretjo fazo je značilna popolna standardizacija proizvoda in njegovega proizvodnega procesa. Proizvod se poceni. Njegova proizvodnja ni več najcenejša v izvorni državi. Zaradi pritiska cenovne konkurence začne izvorna država proizvod uvažati in postane neto uvoznik proizvoda (Moosa 2002, 38–39).

Na podlagi treh faz lahko ugotovimo, da pride do tujih neposrednih naložb, ko postanejo proizvodni stroški pomemben dejavnik. Do tega pride, ko se proizvod dodobra razvije in standardizira ter povpraševanje po njem raste. Tuje neposredne naložbe so v tem primeru obrambni mehanizem, s katerim želi izvorno podjetje obdržati tržni delež ali pa ga še povečati.

Teorija življenjskega cikla proizvoda torej pravi, da je država najprej neto izvoznica proizvoda, z njegovo standardizacijo pa postane neto uvoznica. Pri tem ji ostajajo sredstva, ki jih vlaga v razvoj novega proizvoda, ki mu bo sledil enak življenjski cikel (Moosa 2002, 39).

Slika 2.3: Proizvodnja in potrošnja v življenjskem ciklu proizvoda³



Vir: Moosa (2002, 40).

Pomanjkljivost teorije je v tem, da je uporabna zgolj za visoko tehnološko razvite države. Tak primer sta ZDA in Japonska, za kateri teorija v obdobju po drugi svetovni vojni v veliki meri velja.

2.3.2.6 OLIGOPOLISTIČNA TEORIJA

Oligopolistična teorija trdi, da v oligopolnem tržnem gospodarstvu, ko eno podjetje vlaga preko tujih neposrednih naložb, mu bo drugo podjetje sledilo, če bo hotelo obdržati tržni delež. To se pravi, da konkurenca tuje neposredne naložbe razume kot grožnjo obstoječemu položaju, zato tudi sama reagira enako (Moosa 2002, 41).

³ Prevod angleških pojmov: "Production" – ponudba; "Consumption" – potrošnja; "Exports" – izvoz; "Imports" – uvoz; "The Home country" – domača država; "Foreign country" – tuja država.

2.3.3 OSTALE TEORIJE O TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽBAH

V tej točki bodo predstavljene tri teorije:

- a) teorija notranjega financiranja,
- b) teorija tečajnih/valutnih razlik,
- c) Kojimina teorija.

2.3.3.1 TEORIJA NOTRANJEGA FINANCIRANJA

Teorija temelji na predpostavki o notranjem financiranju znotraj družine podjetij oziroma znotraj multinacionalke. Slednje z notranjimi dobički financira tuje neposredne naložbe in s tem širitev na druge trge. Teorija trdi, da je notranje financiranje cenejše od izposojanja finančnih sredstev na trgu (Moosa 2002, 42). Pri notranjem financiranju gre ponavadi tudi za izogibanje davkom in drugim finančnim stroškom.

2.3.3.2 TEORIJA TEČAJNIH/VALUTNIH RAZLIK

Osnovna ideja teorije tečajnih razlik je v tem, da države z močno valuto intenzivneje investirajo, medtem ko si države s šibko valuto investicij ne morejo privoščiti. Povedano drugače, države z močno valuto so vlagateljice tujih neposrednih naložb, medtem ko so države s šibko valuto njihove prejemnice (Moosa 2002, 44).

Tako valute in njihovi tečaji vplivajo na tuje neposredne naložbe. Na primer deprecijacija domače valute naredi domača imetja privlačnejša za tuje vlagatelje, medtem ko tuja imetja postanejo dražja za domače vlagatelje.

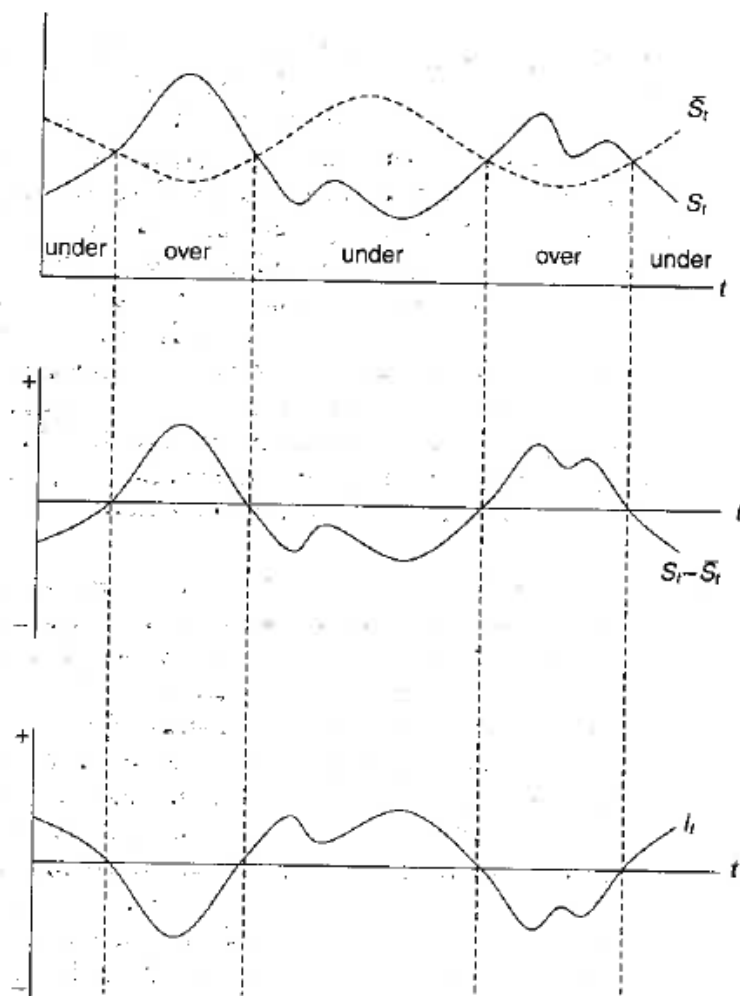
Samo teorijo lahko zapišemo z naslednjo enačbo:

$$I_t = f_1(S_t - \bar{S}_t) + f_2(S_t - S_{t-1})$$

Pri čemer so: I_t – tokovi tujih neposrednih naložb, S_t – tečaj, \bar{S}_t – uravnotežen tečaj.

To se pravi, če je $(S_t - \bar{S}_t) < 0$, je valuta podcenjena, če pa je $(S_t - \bar{S}_t) > 0$, je valuta precenjena. f_1 torej predstavlja odvisnost tujih neposrednih naložb od precenjenosti/podcenjenosti valute, medtem ko f_2 predstavlja odvisnost tujih neposrednih naložb od gibanja tečaja (apreciacija/deprecijacija) (Moosa 2002, 47–48).

Slika 2.4: Povezava med tečajem/valuto in tokovi tujih neposrednih naložb⁴



Vir: Moosa (2002, 47).

Mnoge analize so potrdile, da so tuje neposredne naložbe dejansko odvisne od valute in njene moči ter razlik med posameznimi valutami.

2.3.3.3 KOJIMINA TEORIJA

Kojima (1973, 1975, 1985) trdi, da tuje neposredne naložbe predstavljajo sredstvo za prenos kapitala, tehnologije in menedžerskih sposobnosti iz ene države v drugo. Ta pristop je znan kot makroekonomski pristop. Kojima deli tuje neposredne naložbe na dve obliki, in sicer:

- a) Prve oblika so v blagovno menjavo orientirane neposredne naložbe. To se pravi, da neposredne naložbe pospešujejo blagovno menjavo, bodisi s povečevanjem ponudbe za izvoz ali povpraševanja za uvoz.

⁴ Prevod angleških pojmov: "under" – pod; "over" – nad.

- b) Druge so proti blagovni menjavi orientirane tuje neposredne naložbe. So pravo nasprotje prvih. Pri njih domača proizvodnja nadomešča blagovno menjavo.

Kritiki Kojimini teoriji očitajo, da v osnovi to ni teorija o tujih neposrednih naložbah, ampak bolj razlaga tokov mednarodne menjave (Moosa 2002, 49).

2.3.4 TEORIJE, TEMELJEČE NA DRUGIH DEJAVNIKI

Obstajajo tudi drugi dejavniki, ki lahko vplivajo na tuje neposredne naložbe. Najprej imamo z državo povezano tveganje, vključno s političnim tveganjem. Potem imamo davčne dejavnike, trgovinske prepreke, državno regulacijo in podobne dejavnike (Moosa 2002).

Politična nestabilnost negativno vpliva na tuje neposredne naložbe. Enako je s pogostim spreminjanjem zakonodaj. Skratka, če država ni stabilna, ni privlačna za tuje vlagatelje, oziroma je privlačnejša za špekulante.

Na tuje neposredne naložbe vpliva tudi davčna zakonodaja. Tu imamo v mislih predvsem davke na dobiček, ki lahko predstavljajo veliko prepreko pri odločanju o morebitnem vlaganju.

Potem imamo tu še razne trgovinske prepreke. Med njimi so najpomembnejše razne uvozne in tarifne dajatve. Same trgovinske prepreke silijo podjetje k vlaganju preko neposrednih naložb in širjenju na trge, kjer so te prepreke prisotne pri mednarodni menjavi. To pomeni, da bi morale odprte države, ki delujejo v odprtem mednarodnem okolju, imeti zelo malo tujih neposrednih naložb. Vendar to v praksi ne drži.

Nazadnje imamo lahko opravka tudi z državno regulacijo. Nekatere države spodbujajo prilive tujih neposrednih naložb z različnimi subvencijami ali davčnimi odpustki.

2.4 TRENUTNI TRENDI NEPOSREDNIH NALOŽB

Svetovne vhodne tuje neposredne naložbe so v letu 2014 padle za 16 % in so znašale 1230 milijard USD, v primerjavi s 1470 milijardami USD v letu 2013. Padec tokov je predvsem posledica krhkosti svetovnega gospodarstva, političnih negotovosti in povečanih geopolitičnih tveganj. Na drugi strani so svetovni BDP, blagovna menjava in zaposlenost zrasli (UNCTAD 2015, 2).

Tabela 2.2: Stopnje rasti BDP, blagovne menjave, zaposlenosti in tujih neposrednih naložb v obdobju 2008–2014 ter ocena za 2015–2016 (v odstotkih)

Postavka	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
BDP	1,5	-2,0	4,1	2,9	2,4	2,5	2,6	2,8	3,1
Blagovna menjava	3,0	-10,6	12,6	6,8	2,8	3,5	3,4	3,7	4,7
Zaposlenost	1,2	1,1	1,2	1,4	1,4	1,4	1,3	1,3	1,2
Tuje neposredne naložbe	-20,4	-20,4	11,9	17,7	-10,3	4,6	-16,3	11,4	8,4
Vhodne tuje neposredne naložbe (v milijardah USD)	1490	1190	1330	1560	1400	1470	1230	1370	1480

Vir: UNCTAD (2015, 2).

UNCTAD napoveduje ponovno rast tokov tujih neposrednih naložb že za leto 2015, ko naj bi tokovi znašali 1370 milijard USD, ter nadaljevanje rasti na 1480 milijard USD v letu 2016. Pozitivna pričakovanja temeljijo predvsem na pričakovani rasti ZDA, na nižjih cenah goriv (predvsem nafte), učinkoviti monetarni politiki (predvsem v EU) in nadaljnji liberalizaciji svetovnih trgov (UNCTAD 2015, 2).

Tuje neposredne naložbe v razvite države so v letu 2014 padle za 28 %, na 499 milijard USD. Prilivi v ZDA, največji prejemnici iz skupine razvitih držav, so padli na 92 milijard USD, kar predstavlja zgolj 40 % prilivov iz leta 2013. Prilivi tujih neposrednih naložb v Evropo so padli za 11 % na 289 milijard USD. Med evropskimi državami so tokovi padli v Irsko, Belgijo, Francijo in Španijo, medtem ko so se povečali tokovi v Veliko Britanijo, Švico in Finsko (UNCTAD 2015, 2).

Pritoki v države v tranziciji so padli za 52 % na 48 milijard USD, kar je predvsem posledica regionalnih konfliktov. Prilivi v Rusijo so padli za 70 % na zgolj 21 milijard USD (UNCTAD 2015, 3).

Tokovi v države v razvoju so se povečali za 2 % in so znašali 681 milijard USD. Pri tem prednjačijo azijske države, medtem ko so se tokovi v države Latinske Amerike in Karibov zmanjšali (UNCTAD 2015, 3).

Tabela 2.3: Pritoki tujih neposrednih naložb po regijah v obdobju 2012–2014 (v milijardah USD)

(milijarde USD)	2012	2013	2014
Države Azije v razvoju	401	428	465
Evropa	401	326	289
Latinska Amerika in Karibi	178	186	159
Severna Amerika	209	301	146
Države v tranziciji	85	100	48
Afrika	56	54	54

Vir: UNCTAD (2015, 4).

Tokovi v Afriko so ostali stabilni, vendar so v primerjavi z ostalimi grupacijami držav majhni.

Med posameznimi državami je Kitajska v letu 2014 prvič prehitela ZDA in postala največja prejemnica tujih neposrednih naložb. Prejela je 129 milijard USD tujih neposrednih naložb, medtem ko so jih ZDA prejela zgolj 92 milijard USD. S 103 milijardami USD se je pred ZDA uvrstil tudi Hongkong. Sledita Velika Britanija in Singapur na četrtem in petem mestu med prejemnicami tujih neposrednih naložb.

Tabela 2.4: Pritoki tujih neposrednih naložb po državah v obdobju 2013–2014 (v milijardah USD)

(milijarde USD)	2013	2014
Kitajska	124	129
Hongkong	74	103
ZDA	231	92
Velika Britanija	48	72
Singapur	65	68
Brazilija	64	62
Kanada	71	54
Avstralija	54	52
Indija	28	34
Nizozemska	32	30
Čile	17	23
Španija	42	23
Mehika	45	23
Indonezija	19	23
Švica	-23	22
Rusija	69	21
Finska	-5	19
Kolumbija	16	16
Francija	43	15
Poljska	0	14

Vir: UNCTAD (2015, 5).

Na odlivni strani so države Azije v razvoju postale največje investitorice. Samo multinacionalna podjetja iz Azije so v letu 2014 investirala 468 milijard USD, kar predstavlja 23-odstotno povečanje glede na leto 2013. Njihov delež v vseh svetovnih tujih neposrednih naložbah je znašal kar 35 %, še leta 2007 pa je njihov delež znašal zgolj 13 % (UNCTAD 2015, 5).

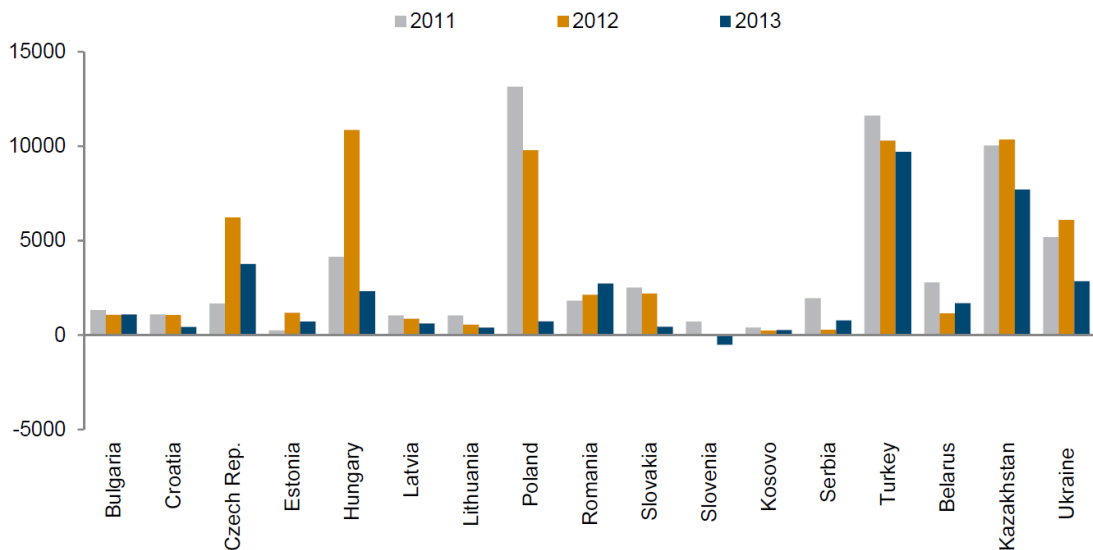
Podatki stanj tujih neposrednih naložb po dejavnostih kažejo prevladovanje storitvenih dejavnosti. V letu 2012 so storitvene dejavnosti predstavljale 63 % vseh stanj tujih neposrednih naložb, sledijo predelovalne dejavnosti s 26 % ter ostale dejavnosti z 11 % (UNCTAD 2015, 12).

Pomembnost storitvenih dejavnosti je posledica dolgoročnih strukturnih sprememb. Leta 1990 je delež storitvenih dejavnosti znašal 49 %, delež predelovalnih dejavnosti pa 41 %. V letu 2001 se je delež storitvenih dejavnosti povečal na 58 %. Sama struktura tujih neposrednih naložb je tesno povezana s strukturo bruto domačega proizvoda, v katerem se tudi povečuje pomembnost storitvenih dejavnosti. Povečanje pomembnosti storitvenih dejavnosti je posledica liberalizacije dejavnosti, ki so bile zgodovinsko zaprte oziroma nacionalne. Med drugim gre za razne finančne in zavarovalne dejavnosti. Glede na to, da je za omenjene storitvene dejavnosti potrebna višja izobrazba kot za večino proizvodnih/predelovalnih dejavnosti, se že v samem trendu neposrednih naložb kaže morebiten rezultat empirične analize strukturnih sprememb in s tem potrditev druge pomožne hipoteze (poglavje 1, str. 9).

Glede na to, da bo poudarek magistrskega dela na državah v tranziciji, pogledimo še trenutne trende v njih. Od držav Evropske unije v tranziciji je bilo v obdobju 2011–2013 največ prilivov v največje med njimi, in sicer v Poljsko, Madžarsko in Češko. Slovenija je med njimi zanemarljiva.

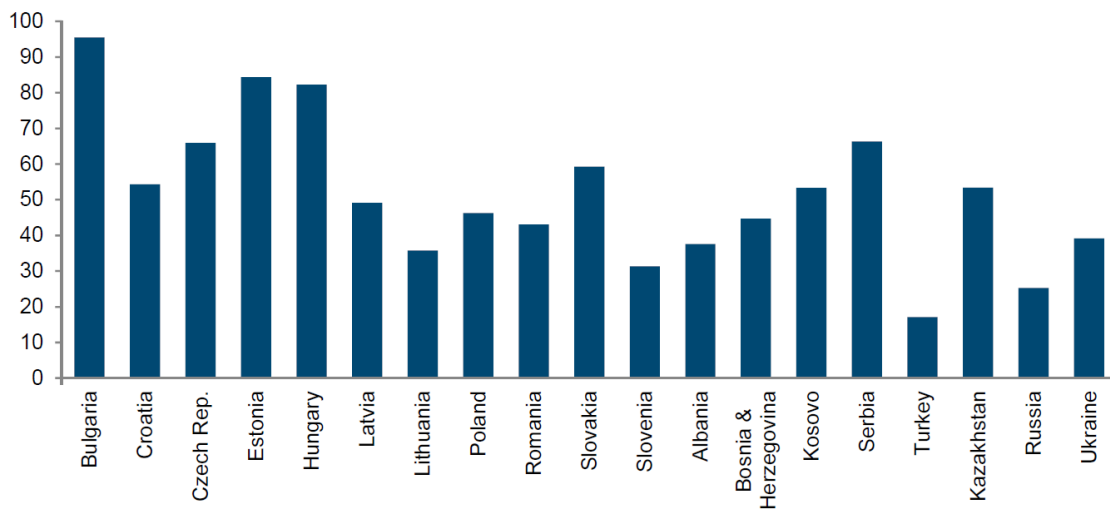
V sliki 2.6 je prikazano stanje vhodnih tujih neposrednih naložb kot delež BDP v letu 2013. Največji delež ima Bolgarija, sledita pa Estonija in Madžarska. Čeprav je bilo v Bolgarijo v proučevanem obdobju zelo malo naložb, je delež le njih v BDP velik. Delež neposrednih naložb v BDP je veliko bolj verodostojen podatek o pomembnosti naložb kot le transakcije.

Slika 2.5: Pritoki neposrednih naložb v državah v tranziciji v milijonih EUR



Vir: Hunya (2015, 11).

Slika 2.6: Stanja vhodnih tujih neposrednih naložb v državah v tranziciji kot delež BDP v letu 2013 (v %)



Vir: Hunya (2015, 11).

2.5 DEFINICIJA MULTINACIONALKE

Ob proučevanju tujih neposrednih naložb je bil večkrat omenjen termin multinacionalka oziroma multinacionalno podjetje. Zato je v nadaljevanju na kratko podana definicija multinacionalke in njene lastnosti.

Multinacionalka je dobro razvito podjetje, ki deluje v dveh ali več državah. V vseh državah, v katerih nastopa, tudi kontrolira celotno proizvodno dejavnost (v okviru multinacionalke). Podjetje mora imeti tudi obsežno proizvodnjo. V nasprotnem primeru govorimo o mednarodnem podjetju (Dobrovec, 2002, 7).

Vsako podjetje, ki vlaga v tujino preko tujih neposrednih naložb, ni multinacionalka. Tista, ki pa so multinacionalke, pa to niso postala čez noč. Razvoj multinacionalk lahko razdelimo na štiri faze.

V prvi fazi ima opravka z domačim podjetjem, ki nastopa le na domačem trgu. Zaveda se omejitev domačega trga. Počasi raste in začne izvažati. Tako vstopi na mednarodni trg.

V drugi fazi, ki ji pravimo tudi internacionalna faza, izvoz postaja vedno bolj pomemben. Podjetje išče vedno nove izvozne možnosti. Postane delno odvisno od mednarodnega okolja. Na posamezne države, s katerimi trguje, gleda zgolj le kot na različne trge. Začne kapitalsko vlagati v tujino in se povezovati z drugimi podjetji.

V tretji, multinacionalni fazi ima podjetje v lasti mnogo proizvodnih in distribucijskih podjetij po različnih državah. Postane popolnoma odvisno od mednarodnega okolja.

Četrta, zadnja faza pa je globalna faza. Zanj je značilno, da je podjetje preseglo okvir matične države. Nima več domače države, zato jih nekateri tudi imenujejo brezdržavne organizacije (Dobrovec 2002, 7).

Tabela 2.5: Faze razvoja multinacionalk

	<i>I.</i> <i>DOMAČA</i>	<i>II.</i> <i>INTERNACIONALNA</i>	<i>III.</i> <i>MULTINACIONALNA</i>	<i>IV.</i> <i>GLOBALNA</i>
<i>STRATEŠKA ORIENTACIJA</i>	Domača orientiranost	Izvozna orientiranost	Multinacionalna	Globalna
<i>FAZA RAZVOJA</i>	Začetki razvoja izvoza	Konkurenčno pozicioniranje	Eksplozija	Globalna
<i>STRUKTURA</i>	Funkcijska, poslovnoenotna plus izvozni oddelek	Poslovnoenotna plus internacionalna poslovna enota	Svetovna geografska ali produktna	Matrična, transnacionalna
<i>TRŽNI POTENCIAL</i>	Povprečen, večinoma domač	Velik	Zelo velik, multinacionalen	Cel svet

Vir: Daft v Dobrovec (2002, 8).

Glavni namen multinacionalnega podjetja je širitev. Širitev na nove trge. Do vstopa na nove trge lahko pride na več načinov. Prvi način je mednarodna menjava, izvoz in uvoz. Drugi način je licenciranje, kjer podjetje z licenco podeli podjetju v drugi državi pravico do

proizvodnje določenega proizvoda. Tretji način je prevzem oziroma nakup podjetja. Prevzem se izvede preko tujih neposrednih naložb, kar omogoča nadaljnje širjenje podjetja (Dobrovec, 12).

Glavne značilnosti multinacionalnega podjetja lahko zapišemo v naslednjih desetih točkah (Ferjan 2004, 11):

- 1) korporacijska lastnina, delničarji so iz več držav;
- 2) enotna strategija razvoja ter centralizirane finančne in razvojne funkcije;
- 3) proizvodnja v več državah, v vsaki državi določena mera specializacije;
- 4) produkcija se integrira v globalno dejavnost celotnega podjetja;
- 5) specializacija omogoča multinacionalnemu podjetju večje izkoriščanje prednosti po posameznih državah;
- 6) menjava med posameznimi enotami multinacionalnega podjetja poteka po notranjih oziroma transfernih cenah;
- 7) trženje je ponavadi funkcija centrale;
- 8) interesi multinacionalke so pred interesi posamezne enote;
- 9) dejavnost raziskave in razvoja ponavadi poteka v centrali, od koder se znanje širi na ostale dele podjetja;
- 10) glavni cilj je maksimalni dobiček celotne korporacije.

3 FG-MODEL RAZVOJA S POMOČJO TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB IN STRUKTURNE SPREMEMBE V PRVEM OBDOBJU TRANZICIJE

V tretjem poglavju bom opredelil teoretičen okvir FG-modela, ki mu bo sledila obravnava samega modela za šest držav Srednje in Vzhodne Evrope (Estonija, Češka, Madžarska, Poljska, Slovaška in Slovenija) za obdobje 1993–2001, ter analiza strukturnih sprememb. Sama analiza bo osredotočena na obdobje pred vključitvijo v Evropsko unijo, ker so se z vključitvijo pravila igre za te države spremenila. Države so morale sprejeti pravni red Evropske unije, oziroma se mu približati, in s tem so postale bolj odprte, kar je posledično vplivalo na dinamiko neposrednih naložb.

Tako zastavljena analiza strukture in strukturnih sprememb je nadvse primerna za testiranje pomožnih hipotez (poglavje 1, str. 9). Kot bo vidno v nadaljevanju, je teoretičen okvir FG-modela zastavljen tako, da omogoča testiranje prve pomožne hipoteze, ki trdi, da so bile tuje neposredne naložbe v državah v tranziciji usmerjene predvsem v srednje in nižje tehnološke dejavnosti. Na drugi strani je analiza strukture oziroma strukturnih sprememb namenjena

testiranju druge pomožne hipoteze, da so bile strukturne spremembe v državah, ki so bile bolj odprte za tuje neposredne naložbe bolj intenzivne.

3.1 TEORETIČNI OKVIR FG-MODELA

FG-model je leta 1935 razvil japonski ekonomist Kaname Akamatsu, vendar je model postal bolj znan leta 1961, ko ga je Akamatsu tudi objavil v *Journal of Developing Economies*. Sprva je bil model namenjen pojasnjevanju lovljenja manj razvitih ekonomij oziroma držav bolj razvite, torej manj industrializiranih držav bolj industrializirane. FG-model je bil v 1960 uporabljen za razlago azijskega čudeža, ko so države izjemno hitro napredovale in se razvijale ter je Japonska postala ena najbolj razvitih držav na svetu (Bellak 2003a).

Prve analize FG-modela so temeljile na blagovni menjavi, kasneje pa se je model uporabljal tudi v povezavi z neposrednimi naložbami. Vedno pa je bil prisoten poudarek prenosa tehnologij iz ene države v drugo državo, bodisi preko mednarodne menjave ali preko neposrednih naložb.

Obstaja več delitev FG-modela oziroma definiranja njegovih stopenj. Sprva so vzorec FG-modela delili na tri podvzorke:

- (1) zaporedje uvoz, domača proizvodnja, izvoz,
- (2) zaporedje od potrošnega do kapitalskega blaga oziroma blaga, namenjenega za investicije,
- (3) prehod oziroma prerazporeditev proizvodnje med različno razvitimi državami (Bellak 2003a, 7).

Pri vseh treh podvzorcih gre za spremembo proizvodnje oziroma strukture proizvodnje od manj zahtevnih k bolj zahtevnim proizvodom. Država najprej uvaža določen proizvod, za katerega običajno nima znanja, da ga proizvaja, sledi pridobivanje znanja in lastna proizvodnja, ki se nato poveča do te mere, da pride do izvoza tega blaga.

Druga delitev FG-modela temelji na lastnostih blaga oziroma držav in je tesno povezana s prvo delitvijo. Po njej obstajajo štiri stopnje modela:

- (1) manj razvite države uvažajo potrošno blago;

- (2) v nekaterih državah se začenja razvijati proizvodnja, ki bo nadomestila uvoz potrošnega blaga;
- (3) z razvojem proizvodnje in povečevanjem konkurenčnosti bo država, ki je bila prej uvoznica, začela izvažati potrošno blago. Na drugi strani se bo pričel uvoz blaga namenjenega investicijam;
- (4) sledi prenos proizvodnje potrošnega blaga na tretjo manj razvito država, država sama pa začne proizvajati blago, namenjeno investicijam (Bellak 2003a, 9).

Obe zgornji delitvi temeljita na ciklu proizvodnje, na spreminjanju proizvodnje. Na podlagi tega je Kojima (2000) definiral tri osnovne stebre FG-modela:

- (1) model, povezan z racionalizacijo in raznolikostjo;
- (2) model, povezan z neposrednimi naložbami, ki spodbujajo blagovno menjavo;
- (3) model, povezan z vlaganjem v ločeno proizvodnjo (Bellak 2003a, 10–11).

Prvi steber oziroma model, povezan z racionalizacijo in raznolikostjo, je neke vrste faktorski model oziroma model razmerij, faktorjev. Temelji na spremembi razmerji med vrstami proizvodov, kar je tesno povezano s proizvodnjo in njeno raznolikostjo. V modelu nastopajo tudi vhodne neposredne naložbe, ki pozitivno vplivajo na alokacijo kapitala in s tem na raznolikost in napredek proizvodnje, kar omogoča rast in napredek manj razvitih držav, ki so prejemnice naložb.

Drugi steber oziroma model, povezan z neposrednimi naložbami, ki spodbujajo blagovno menjavo, temelji predvsem na izhodnih neposrednih naložbah. Model pravi, da po začetnem dohajanju manj razvite države bolj razvito začne prihajati do selitve proizvodnje v državo, s cenejšo delovno silo. Torej iz okolja brez konkurenčnih prednosti v okolje s konkurenčnimi prednostmi. Selitev proizvodnje poteka preko izhodnih neposrednih naložb. Pri tem prihaja do prelivanja znanja in tehnologije. Neposredne naložbe skozi različne kanale pozitivno vplivajo na obe gospodarstvi, s kreiranjem delovnih mest in rastjo proizvodnje.

Tretji steber oziroma model, povezan z vlaganji v ločeno proizvodnjo, pravi, da je za potrošnike boljše, da se eno blago proizvaja v eni državi, drugo pa v drugi državi. S tem se izkoriščajo prednosti posamezne države pri proizvodnji. Tako je blago cenejše, kot če bi se obe vrsti blaga proizvajali v obeh državah.

Na podlagi zgornjih ugotovitev in delitev lahko ugotovimo, da so tuje neposredne naložbe eden od dejavnikov, ki lahko vplivajo oziroma omogočajo razvojno približevanje držav v razvoju razvitim državam. Teorija razvoja s pomočjo tujih neposrednih naložb se je začela razvijati dokaj pozno in jo je v konsistentni obliki prvi formuliral Ozawa (1992). Njegov model razvoja s pomočjo tujih neposrednih naložb izvira iz FG-modela, ki ga je sam skupaj s Kojimo (2000) tudi dokončno oblikoval. FG-model pravi, da je hitrost razvoja držav v razvoju odvisna od hitrosti razvoja razvitih držav. Potek širjenja je naslednji: ko razvita država začne proizvajati neki proizvod, ki zahteva višji tehnološki vložek, bo prek neposrednih naložb prenašala proizvodnjo proizvodov z nižjim tehnološkim vložkom v manj razvite države. Celoten proces ima pet korakov:

- (1) država v razvoju začne uvažati proizvod A iz razvite države. Majhne količine tega proizvoda začne tudi sama proizvajati;
- (2) domača proizvodnja proizvoda A prične nadomeščati uvoz. Tuji investitorji začnejo vlagati v proizvodnjo proizvoda A v državo v razvoju;
- (3) proizvodnja proizvoda A v državi v razvoju se strmo poveča, kar poveča tudi vhodne tuje neposredne naložbe s strani razvitih držav. Slednje začnejo izgubljati komparativne prednosti pri proizvodnji proizvoda A. Pride do realokacije proizvodnje iz razvite v državo v razvoju;
- (4) domača proizvodnja proizvoda A se prične zmanjševati na račun držav v razvoju, ki so kasneje pričele proizvajati omenjeni proizvod. Zmanjšajo se tudi vhodne neposredne naložbe;
- (5) država izgubi komparativne prednosti pri proizvodnji proizvoda A. Proizvodnja se preseli v državo, ki je kasneje začela s proizvodnjo. V proučevani državi se začne nov cikel z novim proizvodom (Damijan in Rojec 2004, 2).

Tako naj bi države v razvoju (tiste, ki so pripravljene sprejeti tuje neposredne naložbe, to je tiste, ki imajo odprt izvozno usmerjen razvojni koncept) lovile razvite države. S tem se seveda spreminja tudi struktura gospodarstva v njih. Vse pomembnejše postajajo tehnološko bolj zahtevne dejavnosti. Tako imamo opravka tudi s povezavo med strukturo gospodarstva in gospodarsko rastjo, kar poskušamo testirati s prvo pomožno hipotezo (poglavje 1, str. 9).

3.2 FG-MODEL ZA DRŽAVE SREDNJE IN VZHODNE EVROPE

Rojec in Damijan sta naredila analizo FG-modela za šest držav Srednje in Vzhodne Evrope (Estonija, Češka, Madžarska, Poljska, Slovaška in Slovenija) za obdobje 1993–2001, torej za prva leta tranzicije, preden so se proučevane države vključile v Evropsko unijo. Analiza je zajemala podatke predelovalne dejavnosti, ki je bila v ta namen razdeljena na štiri podskupine glede na tehnološko zahtevnost: visoko tehnološke dejavnosti, srednje visokotehnološke dejavnosti, srednje nizkotehnološke dejavnosti in nizko tehnološke dejavnosti (Damijan in Rojec 2004, 5).

Tabela 3.1: Razporeditev dejavnost glede na tehnološko intenzivnost

Visoko tehnološke dejavnosti (H)	Proizvodnja zračnih in vesoljskih plovil Proizvodnja farmacevtskih surovin in preparatov Proizvodnja pisarniških strojev in računalnikov Proizvodnja radijskih, televizijskih in komunikacijskih naprav Proizvodnja medicinskih, finomehaničnih in optičnih instrumentov ter ur
Srednje visokotehnološke dejavnosti (MH)	Proizvodnja električnih strojev in naprav Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic Proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov, umetnih vlaken (brez farmacevtskih surovin) Proizvodnja železniških in drugih tirnih vozil Proizvodnja motornih koles, koles in vozil za invalide Proizvodnja strojev in naprav
Srednje nizkotehnološke dejavnosti (ML)	Proizvodnja koksa, naftnih derivativov, jedrskega goriva Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas Proizvodnja drugih nekovinskih mineralnih

izdelkov

Gradnja in popravilo ladij, čolnov

Proizvodnja kovin

Proizvodnja kovinskih izdelkov, razen

strojev in naprav

Nizko tehnološke dejavnosti (L)

Proizvodnja pohištva in druge predelovalne dejavnosti

Reciklaža

Obdelava in predelava lesa

Proizvodnja vlaknin, papirja in kartona ter izdelkov iz papirja in kartona

Založništvo, tiskarstvo; Razmnoževanje posnetih nosilcev zapisa

Proizvodnja hrane, pijač in krmil

Proizvodnja tobaknih izdelkov

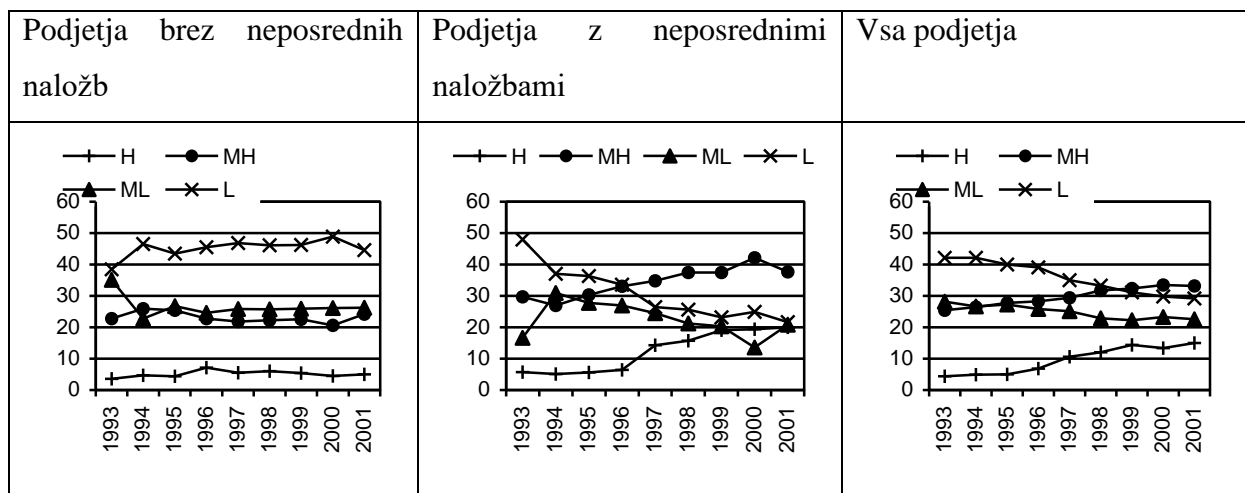
Proizvodnja tekstilij

Proizvodnja oblačil

Proizvodnja usnja, obutve in usnjenih izdelkov (razen oblačil)

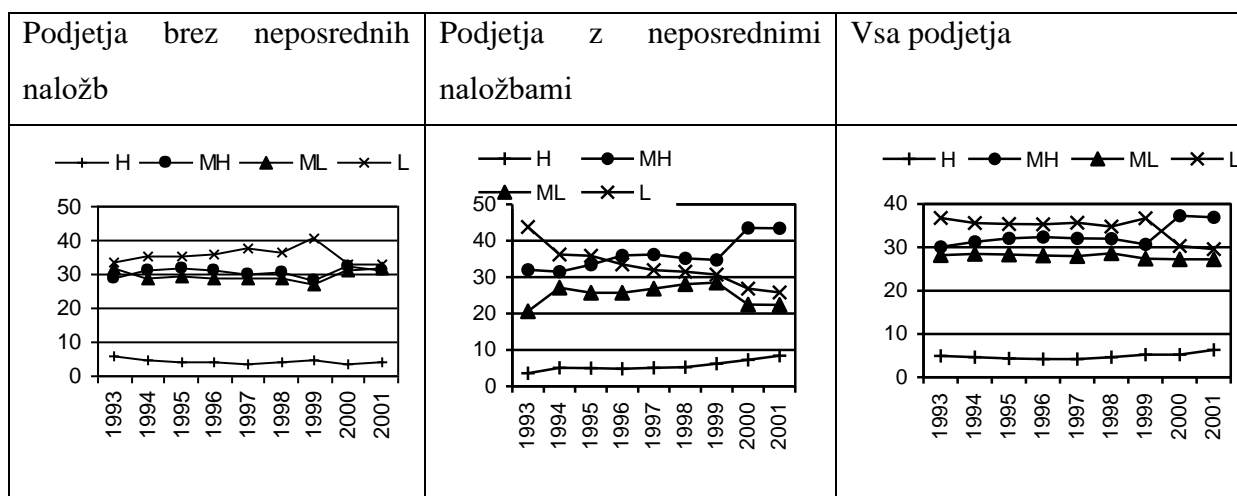
Vir: Damijan in Rojec (2004, 6).

Slika 3.1: Distribucija dodane vrednosti v predelovalni dejavnosti po tehnološki zahtevnosti za šest proučevanih držav v obdobju 1993–2001 (v odstotkih)



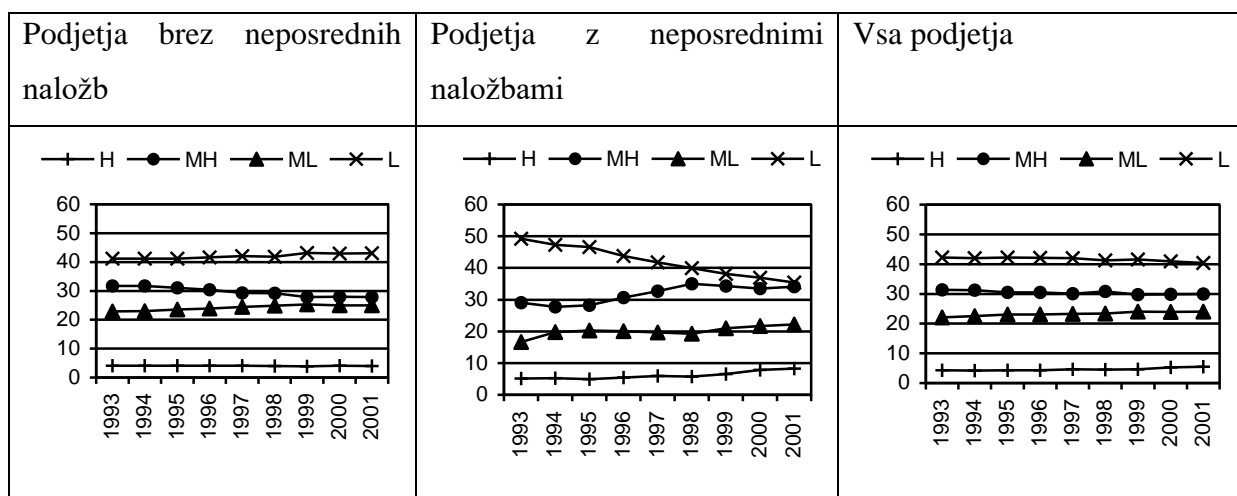
Vir: Damijan in Rojec (2004, 8).

Slika 3.2: Distribucija imetij v predelovalni dejavnosti po tehnološki zahtevnosti za šest proučevanih držav v obdobju 1993–2001 (v odstotkih)



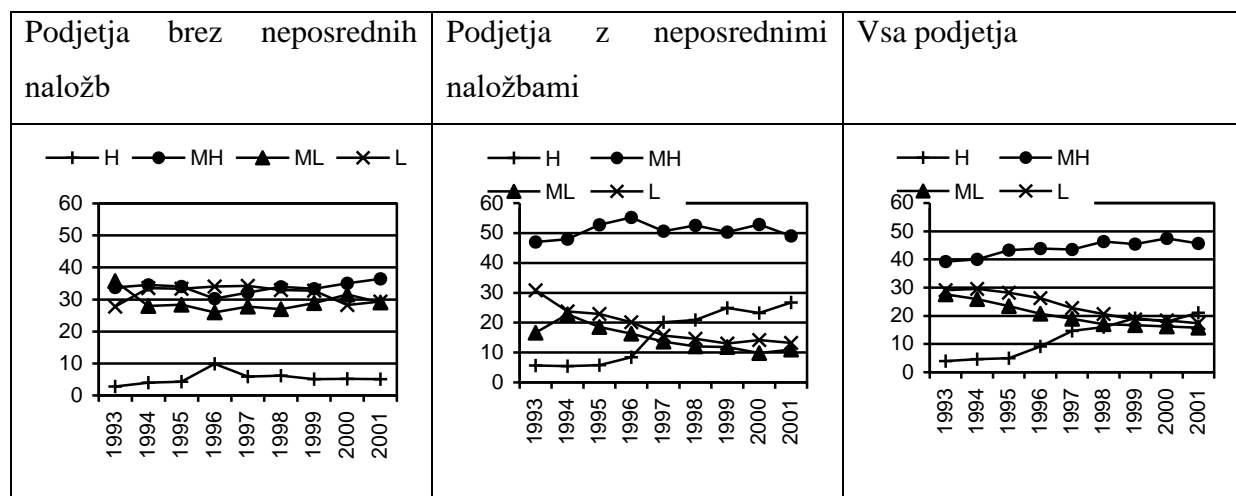
Vir: Damijan in Rojec (2004, 9).

Slika 3.3: Distribucija števila zaposlenih v predelovalni dejavnosti po tehnološki zahtevnosti za šest proučevanih držav v obdobju 1993–2001 (v odstotkih)



Vir: Damijan in Rojec (2004, 10).

Slika 3.4: Distribucija izvoza v predelovalni dejavnosti po tehnološki zahtevnosti za šest proučevanih držav v obdobju 1993–2001 (v odstotkih)



Vir: Damijan in Rojec (2004, 11).

Slike 3.1, 3.2, 3.3 in 3.4 prikazujejo spremembo strukture tehnološke zahtevnosti v predelovalni dejavnosti glede na dodano vrednost, izvoz, število zaposlenih in imetja. Spremembe so intenzivnejše pri dodani vrednosti in izvozu ter pri podjetjih s tujimi neposrednimi naložbami, kar potrjuje trditev, da neposredne naložbe pozitivno vplivajo na strukturo gospodarstva.

V obdobju 1993–2001 je delež nizkotehnoloških dejavnosti v celotni dodani vrednosti padel iz 42 % na 29 %, delež srednje nizkotehnoloških dejavnosti pa iz 28 % na 23 %. Posledično se je delež visokotehnoloških dejavnosti povečal iz 4 % na 15 % ter delež srednje visokotehnoloških dejavnosti iz 26 % na 33 %. Podoben razvoj je opaziti pri izvozu, kjer je delež visokotehnoloških dejavnosti zrasel iz 4 % na 21 % ter delež srednje visokotehnoloških dejavnosti iz 39 % na 46 % (Damijan in Rojec 2004, 7).

Delež števila zaposlenih v visokotehnoloških dejavnostih se je v proučevanem obdobju povečal iz 5 % na 8 %, v srednje visokotehnoloških dejavnostih pa iz 29 % na 34 %. Delež števila zaposlenih v nizko in srednje nizkotehnoloških dejavnostih se je temu ustrezno zmanjšal.

Vsa ta dejstva pričajo o tem, da želijo tuji investitorji vlagati v visoko in srednje visokotehnološke dejavnosti, medtem ko delež ostalih dejavnosti pada.

Tabela 3.2: Spremembe distribucije dodane vrednosti v predelovalni dejavnosti po tehnološki zahtevnosti v obdobju 1993–2001 (v odstotnih točkah)

	Vsa podjetja						Podjetja s tujimi neposrednimi naložbami					
	Češka	Estonija	Madžarska	Poljska	Slovenija	Slovaška	Češka	Estonija	Madžarska	Poljska	Slovenija	Slovaška
H	1,1	2,7	11,8	1,7	0,7	-0,3	2,6	14,2	16,3	0,0	1,7	0,2
MH	2,7	-12,1	8,2	1,5	1,3	-1,2	3,1	-17,5	11,6	3,1	-12,7	0,6
ML	-0,9	8,0	-5,1	-3,1	3,4	8,0	1,5	3,3	-11,5	11,2	6,8	14,5
L	-2,9	1,5	-14,9	-0,1	-5,4	-6,5	-7,3	0,0	-16,4	-14,4	4,2	-15,2
Absolutna sprememba	7,6	24,2	40,0	6,3	10,9	15,9	14,5	35,0	55,8	28,8	25,3	30,5

Absolutna sprememba je vsota absolutnih sprememb po skupinah tehnološke zahtevnosti.

Vir: Damijan in Rojec (2004, 13).

Iz tabele 3.2 je vidno, da je bilo tehnološko preoblikovanje predelovalne dejavnosti najintenzivnejše na Madžarskem in v Estoniji, najmanj pa na Češkem in Poljskem. Slovenija in Slovaška sta po intenzivnosti sprememb nekje vmes. Same spremembe so bile občutno večje pri podjetjih s tujimi neposrednimi naložbami, kar ponovno potrjuje dejstvo, da tuje neposredne naložbe pozitivno vplivajo na prestrukturiranje gospodarstva.

Tabela 3.3: Distribucija dodane vrednosti pri podjetjih s tujimi neposrednimi naložbami v letu 2001 (v odstotkih)

	Češka	Estonija	Madžarska	Poljska	Slovenija	Slovaška
H	4,1	14,2	21,2	5,8	11,2	3,2
MH	40,2	18,2	37,9	30,4	37,7	31,1
ML	30,6	14,4	20,2	27	18,7	41
L	25,1	53,2	20,7	36,8	32,4	24,7
Skupaj	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Vir: Damijan in Rojec (2004, 14).

Med proučevanimi državami je Madžarska država, v kateri podjetja v visoko in srednje visokotehnoloških dejavnostih s tujimi neposrednimi naložbami proizvedejo največ dodane vrednosti, kar 59,1 %. Madžarski presenetljivo sledi Slovenija z 48,9 %, medtem ko je Estonija z 32,4 % država z najmanjšim deležem teh dejavnosti.

Glede na prikazane podatke so tuje neposredne naložbe pozitivno vplivale na strukturo predelovalne dejavnosti v proučevanih državah in s tem na proces lovljenja le-teh druge bolj razvite države, predvsem starejše članice Evropske unije. Večina investicij se je odvijala v srednje visokotehnoloških dejavnostih, ki so počasi postajale vse bolj izvozno usmerjene. Slednja ugotovitev je v skladu s fazami FG-modela.

Te ugotovitve ne potrjujejo prve pomožne hipoteze, da so bile tuje neposredne naložbe usmerjene predvsem v srednje in nižje tehnološke dejavnosti. Večina naložb je bila v srednje visokotehnološke dejavnosti, kar pomeni, da so se verjetno prve strukturne spremembe zgodile že pred nastopom tržnega gospodarstva v proučevanih državah.

3.3 STRUKTURNE SPREMEMBE V DRŽAVAH SREDNJE IN VZHODNE EVROPE

Povezava med gospodarsko rastjo in strukturo gospodarstva je v zadnjem času pogosto obravnavana tema. Mnogi teoretični modeli trdijo, da bodo države, specializirane v visokotehnološke dejavnosti, dosegale višjo gospodarsko rast (oziroma rast produktivnosti) kot države, specializirane v nižje tehnološke dejavnosti. Seveda ta teza ne drži, če se rast produktivnosti pravično odraža v spremembah cen. Drži pa, če je država, specializirana v visokotehnološke dejavnosti, sposobna obdržati s kontroliranjem cen večino ali kar vse nagrade (dobrobiti) hitrega tehnološkega razvoja zase. V tem primeru so obeti za države, specializirane v nižje tehnološke dejavnosti, slabši. Vendar lahko dosežejo boljšo gospodarsko rast in konkurenčnost na mednarodnem trgu s pametno ekonomsko politiko (Fagerberg 2000, 393–394).

Kljub trenutni poplavi raziskav med rastjo in strukturo to ni nova tema. S tem so se ukvarjali že ekonomisti v 50. letih prejšnjega stoletja. Med njimi je Slater v 60. letih ugotovil, da je obseg gospodarske rasti odvisen od rasti v posameznih dejavnostih. Zato je za državo najbolje, da ima fleksibilno industrijo / gospodarstvo, ker le-to omogoča hitro redistribucijo resursov, ko je ta potrebna. To je dokazal tudi empirično, za Veliko Britanijo v prvi polovici 20. stoletja. Ugotovil je, da so bile strukturne spremembe enako pomembne za gospodarsko rast (oziroma rast produktivnosti gospodarstva) kot rast produktivnosti v posameznih dejavnostih (Fagerberg 2000, 394). Podobno so ugotovili tudi mnogi drugi avtorji (Denison, Chung), vendar so bile njihove študije bolj osredotočene na prehod iz agrikulturne v predelovalno dejavnost.

V nadaljevanju se bom osredotočil na povezavo med strukturnimi spremembami ter samo dinamiko neposrednih naložb v državah Srednje in Vzhodne Evrope v obdobju tranzicije. S tem bom testiral drugo pomožno hipotezo, da so bile strukturne spremembe v državah, ki so

se bolj odprle intenzivnejše oziroma dinamika večja. Za proučevane države bom preveril dva kazalca strukturnih sprememb.

3.3.1 KAZALCI STRUKTURNIH SPREMEMB

Obstaja več kazalcev strukturnih sprememb in njihovega vpliva na rast oziroma spremembe v rasti. Najpomembnejši kazalec je indikator strukturnih sprememb, ki meri intenzivnost strukturnih sprememb v času. Vendar omenjeni kazalec ne meri vpliva sprememb na rast. Slednjega dobimo s tako imenovano »shift-share« analizo.

3.3.1.1 INDIKATOR STRUKTURNIH SPREMEMB

Intenzivnost strukturnih sprememb v času se meri s prej omenjenim indikatorjem, ki se označi s S , in zapiše oziroma meri s pomočjo naslednje enačbe: $S = \sqrt{\sum (sh_k^{t_2} - sh_k^{t_1}) * (sh_k^{t_1} / 100)}$ (sh_k predstavlja delež panoge k v skupku vseh panog za določeno leto; indeks strukturnih sprememb se lahko nanaša na več spremenljivk (število zaposlenih, prodaja, investicije itd.), ter glede na lastništvo). Če je vrednost indikatorja nizka (blizu 0), so strukturne spremembe majhne in obratno, če je vrednost visoka, so strukturne spremembe velike. Intenzivnost oziroma velikost strukturnih sprememb se poveča s podaljšanjem opazovanega obdobja (na dolgi rok je vrednost indikatorja S višja), na kratki rok pa so spremembe opazne zgolj ob prisotnosti raznih notranjih ali zunanjih ekonomskih šokov. Tipičen primer negativnih zunanjih šokov, ki so vplivali na notranje strukturne spremembe, so naftne krize v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja. Na drugi strani pa lahko kot primer pozitivnih šokov (notranjih) štejemo razne tehnološke inovacije, kot sta na primer internetna revolucija in biotehnologija. Zgodovinsko gledano je velik šok tudi prehod iz centralno planskega gospodarstva v tržno gospodarstvo, torej tranzicija (Newton Holding 2002, 24–25).

Tabela 3.4: Indikator strukturnih sprememb (S) v predelovalni dejavnosti (1966–1990) in industriji (1971–1985)

	1966–1990	1971–1985		
		1971–1975	1976–1980	1981–1985
Češkoslovaška				
Število zaposlenih	1,18	0,9	1,3	1,2
Dodana vrednost	1,11	-	-	-
Prodaja	1,21	4,0	3,6	3,8
Investicije	-	8,5	9,6	8,3
Madžarska				
Število zaposlenih	3,19	1,9	1,8	3,0
Dodana vrednost	2,55	-	-	-
Prodaja	2,20	5,6	3,3	3,1
Investicije	-	11,1	15,5	16,0
Poljska				
Število zaposlenih	1,95	2,8	2,6	4,3
Dodana vrednost	3,41	-	-	-
Prodaja	n.a.	4,5	3,9	3,2
Investicije	-	12,2	17,2	7,6

Vir: Newton Holding (2002, 24).

V tabeli 3.4 je prikazana dolgoročna dinamika strukturnega indikatorja nekaterih držav Srednje in Vzhodne Evrope. Intenzivnost strukturnih sprememb je bila med proučevanimi najmanjša na Češkoslovaškem, medtem ko je bila na Poljskem in Madžarskem občutno višja. Razlog za to leži v tem, da je bila Češkoslovaška v proučevanem obdobju bolj zaprta, imela je manj privatnih podjetij, skratka bila je bolj centralizirana.

V zadnjem desetletju je bila v proučevanih državah Srednje in Vzhodne Evrope zabeležena naslednja intenzivnost strukturnih sprememb, povprečna za posamezno obdobje, ter ločena glede na tehnično intenzivnost panog predelovalne dejavnosti. Indeks je izračunan za prodajo.

Tabela 3.5: Povprečni indikator strukturnih sprememb (S) v predelovalni dejavnosti – vsa podjetja

Obdobje	Država	Vsa podjetja	Podjetja s tujimi neposrednimi naložbami	Podjetja brez tujih neposrednih naložb
1994-2001	Slovenija	0,694	2,196	0,642
1993-1999	Češka	1,000	3,443	1,196
1993-2001	Madžarska	1,224	2,432	4,259
1993-1996	Slovaška	0,803	3,035	0,849
1995-2001	Estonija	1,800	2,886	1,924
1998-2000	Romunija	0,974	3,605	1,326
1993-2001	Poljska	0,949	1,629	1,263

Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

Tabela 3.6: Povprečni indikator strukturnih sprememb (S) v predelovalni dejavnosti – visokotehnološke panoge

Obdobje	Država	Vsa podjetja	Podjetja s tujimi neposrednimi naložbami	Podjetja brez tujih neposrednih naložb
1994-2001	Slovenija	4,552	6,321	4,902
1993-1999	Češka	4,450	15,713	1,835
1993-2001	Madžarska	6,062	9,239	11,010
1993-1996	Slovaška	4,299	4,929	3,830
1995-2001	Estonija	-	-	-
1998-2000	Romunija	-	-	-
1993-2001	Poljska	2,253	3,763	3,426

Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

Tabela 3.7: Povprečni indikator strukturnih sprememb (S) v predelovalni dejavnosti – srednje visokotehnološke panoge

Obdobje	Država	Vsa podjetja	Podjetja s tujimi neposrednimi naložbami	Podjetja brez tujih neposrednih naložb
1994-2001	Slovenija	2,350	2,690	2,650
1993-1999	Češka	2,479	4,585	2,040
1993-2001	Madžarska	3,420	4,770	4,629
1993-1996	Slovaška	2,900	6,598	2,216
1995-2001	Estonija	3,390	7,206	4,997
1998-2000	Romunija	2,503	10,157	4,920
1993-2001	Poljska	1,598	3,048	1,182

Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

Tabela 3.8: Povprečni indikator strukturnih sprememb (S) v predelovalni dejavnosti – srednje nizkotehnološke panoge

Obdobje	Država	Vsa podjetja	Podjetja s tujimi neposrednimi naložbami	Podjetja brez tujih neposrednih naložb
1994-2001	Slovenija	1,559	4,742	1,916
1993-1999	Češka	3,302	6,641	3,089
1993-2001	Madžarska	2,164	9,722	14,674
1993-1996	Slovaška	1,677	6,435	1,793
1995-2001	Estonija	9,918	7,774	16,222
1998-2000	Romunija	2,131	8,325	2,944
1993-2001	Poljska	2,937	5,086	3,570

Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

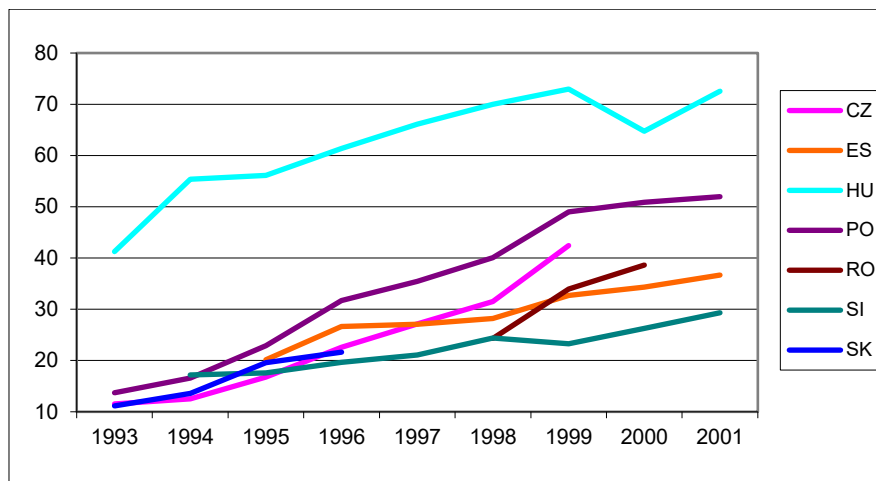
Tabela 3.9: Povprečni indikator strukturnih sprememb (S) v predelovalni dejavnosti – nizkotehnološke panoge

Obdobje	Država	Vsa podjetja	Podjetja s tujimi neposrednimi naložbami	Podjetja brez tujih neposrednih naložb
1994-2001	Slovenija	1,285	4,819	1,018
1993-1999	Češka	1,496	4,110	2,053
1993-2001	Madžarska	1,195	1,434	2,951
1993-1996	Slovaška	1,454	2,192	1,501
1995-2001	Estonija	2,604	4,946	2,591
1998-2000	Romunija	2,293	2,565	2,915
1993-2001	Poljska	1,260	2,033	1,879

Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

Iz tabel 3.5, 3.6, 3.7, 3.8 in 3.9 je vidno, da so bile strukturne spremembe v podjetjih s tujimi neposrednimi naložbami večje kot v podjetjih brez njih. To je povsem razumljivo, saj naj bi tujci vlagali v perspektivna podjetja, z namenom izboljšati produktivnost, kar pa se da pogosto doseči že s samimi strukturnimi spremembami. To se pravi, da naj bi se struktura predelovalne dejavnosti spremenila. Hkrati naj bi se tudi pomembnost podjetij s tujimi neposrednimi naložbami povečala.

Slika 3.5: Delež prodaje podjetji s tujimi neposrednimi naložbami v celotni prodaji (v %)



Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

Iz slike 3.5 je vidno, da drži trditev o povečanju pomembnosti podjetij s tujimi neposrednimi naložbami. Podjetja s tujimi neposrednimi naložbami so v proučevanem obdobju najpomembnejša za Madžarsko in Poljsko, kar je povsem razumljivo, saj sta ti dve državi z odprtimi rokami sprejeli tuji kapital. Popolno nasprotje je Slovenija, ki se je odpirala počasneje. Na primer delež prodaje podjetij s tujimi neposrednimi naložbami je na Poljskem leta 1994 znašal 16,6 % celotne prodaje, v Sloveniji pa malo več, in sicer 17,2 %. V Sloveniji se je ta delež do leta 2001 povečal na 29,3 % (povečanje za 0,7-krat), na Poljskem pa kar na 52,0 % (povečanje za 2,1-krat).

Dobljene ugotovitve so v skladu s pričakovanji in potrjuje drugo pomožno hipotezo, saj je bila dinamika sprememb strukture bistveno višja v državah, ki so se bolj odprle za vhodne tuje neposredne naložbe. Pri tem izstopata Madžarska in Poljska. Na drugem koncu imamo Slovenijo, ki ni bila najbolj naklonjena vhodnim tujim neposrednim naložbam.

Ker smo se prepričali, da so strukturne spremembe tako med državami kot med panogami znotraj njih različne, si lahko ogledamo »shift-share« analizo, ki bo pokazala, katere spremembe so najpomembnejše za gospodarsko rast.

3.3.1.2 "Shift-share" ANALIZA

"Shift-share" analiza je zelo pogosto uporabljena metoda/tehnika. V bistvu je deskriptivna tehnika, ki poskuša razčleniti agregat na strukturne komponente. Skušna torej pojasniti, kako

na spremembe agregata vplivajo spremembe njegovih komponent. Kot taka je tesno povezana z analizo variance. Obstaja več variant "shift-share" analize. Ponavadi se razlikujejo glede izbora uteži (začetno leto, končno leto, povprečje ipd.).

Osnovna enačba se zapiše:

$$P = \frac{Q}{N} = \frac{\sum_i Q_i}{\sum_i N_i} = \sum_i \left[\frac{Q_i}{N_i} * \frac{N_i}{\sum_i N_i} \right],$$

kjer spremenljivke predstavljajo naslednje: P = produktivnost dela; Q = dodana vrednost; N = delovna sila; i – panoge (i = 1, ..., m).

Ob naslednjih treh predpostavkah:

$$1) P_i = \frac{Q_i}{N_i};$$

$$2) S_i = \frac{N_i}{\sum_i N_i};$$

$$3) \Delta P = P_1 - P_0 \text{ in } \Delta S = S_1 - S_0;$$

ki jih vstavimo v osnovno enačbo in celotno enačbo delimo s P_0 dobimo naslednjo enačbo (da dobimo enačbo za rast):

$$\frac{\Delta P}{P_0} = \sum_i \left[\frac{P_{i0} * \Delta S_i}{P_0} + \frac{\Delta P_i * \Delta S_i}{P_0} + \frac{S_{i0} * \Delta P_i}{P_0} \right].$$

Prvi del desne strani enačbe ($I = \frac{P_{i0} * \Delta S_i}{P_0}$) predstavlja prispevek realokacije delovne sile med

panogami h gospodarski rasti. Pozitiven bo, če se delež visoko tehnoloških panog v celotni zaposlitvi povečal na račun zmanjšanja deleža pri nizko tehnoloških panogah. Torej predstavlja prvi del enačbe zmožnost države realociranja resursov iz nizko- v visokotehnološke panoge oziroma dejavnosti.

Drugi del desne strani enačbe ($II = \frac{\Delta P_i * \Delta S_i}{P_0}$) meri kombinacijo vplivov, in sicer spremembo

produktivnosti v določeni/posamezni panogi in spremembo v alokaciji delovne sile med panogami. Pozitiven bo, če bo panoga, ki ima hitro gospodarsko rast (z vidika

produktivnosti), deležna tudi povečanja v številu zaposlene delovne sile. Drugi del enačbe torej predstavlja zmožnost države realociranja delovne sile v panoge z višjo rastjo produktivnosti.

Tretji del desne strani enačbe ($III = \frac{S_{i0} * \Delta P_i}{P_0}$) predstavlja vpliv spremembe produktivnosti znotraj dejavnosti na celotno rast. Vpliv je utežen s številom zaposlenih v posamezni dejavnosti.

Na podlagi zgornje enačbe je Fagerberg (2000) naredil shift-share analizo za 39 držav (obdobje od 1973 do 1990). Izračuni za nekatere države so prikazani v tabeli 3.10.

Tabela 3.10: Spremembe produktivnosti dela, 1973–1990

Država	Skupaj	I	II	III
Koreja	315,7	-5,7	-30,0	351,4
Irska	211,3	5,6	36,5	169,2
Japonska	87,7	-2,5	4,2	86,0
Avstrija	74,0	1,2	-6,1	78,9
Nizozemska	68,0	6,9	-6,5	67,6
ZDA	61,8	1,8	-2,1	62,1
Francija	56,1	2,1	2,6	51,4
Velika Britanija	55,9	1,1	-2,5	57,2
Italija	28,1	-1,2	-6,0	35,3
Ekvador	-9,5	4,4	-3,6	-10,3
Čile	-32,1	-4,0	-17,6	-10,5

Vir: Fagerberg (2000, 402).

Največji del rasti produktivnosti je moč pripisati rasti produktivnosti znotraj posameznih panog (koeficient III). Koeficient I, transfer resursov iz nizko- v visokotehnološke panoge, naj ne bi imel večjega vpliva na skupno rast produktivnosti. Poleg tega je slednji vpliv skoraj v tretjini primerov negativen. Malo večji vpliv ima koeficient II, vendar je le-ta v večini primerov negativen. Dobljeni rezultati so v nasprotju s Slaterjevimi ugotovitvami, kjer so imele strukturne spremembe velik vpliv na celotno rast produktivnosti.

Dobljeni rezultati so v nasprotju s Slaterjevimi ugotovitvami predvsem zato, ker je šlo v proučevanih treh desetletjih (obdobje od 1973 do 1990) za drugačne tehnološke spremembe kot v obdobju od 1924 do 1950, ki ga je proučeval Slater. Tehnološke spremembe v prvem obdobju so bile veliko bolj naklonjene širjenju delovne sile. Enoodstotno povečanje produktivnosti je bilo povezano z 1,4-odstotnim povečanjem rasti zaposlenosti. Na drugi strani pa v novejšem obdobju eno odstotnemu povečanju produktivnosti sledi manj kot pol odstotno povečanje rasti delovne sile. Ker smo si ogledali značilnosti shift-share analize in nekatere izračune, pa si pogledjmo, kakšne so bile strukturne spremembe v državah Srednje in Vzhodne Evrope v obdobju tranzicije.

Tabela 3.11: Spremembe produktivnosti dela⁵

Obdobje	Država	Vsa podjetja				Podjetja s tujimi NN				Podjetja brez tujih NN			
		Skupaj	I	II	III	Skupaj	I	II	III	Skupaj	I	II	III
1993-1999	Češka	9,2	1,9	1,3	6,0	20,1	-15,5	-2,8	38,5	-13,1	-0,6	1,6	-14,0
1995-2001	Estonija	33,8	-3,3	0,5	36,6	8,6	-50,2	24,5	34,4	29,3	0,8	-0,6	29,1
1993-2001	Madžarska	55,8	3,6	-5,2	57,4	80,2	1,8	14,9	63,5	8,0	-34,7	24,1	18,6
1993-2001	Poljska	75,9	4,1	-1,7	73,4	89,0	5,4	-2,1	85,7	45,4	1,1	-0,4	44,7
1998-2000	Romunija	-25,7	-1,2	-1,5	-23,1	-33,4	-6,4	3,4	-30,4	-32,2	-2,5	-0,4	-29,3
1994-2001	Slovenija	37,0	1,0	-0,2	36,2	20,2	-12,5	-7,0	39,7	34,8	3,3	-0,2	31,7
1993-1996	Slovaška	48,7	4,3	1,1	43,3	75,8	-0,2	-21,5	97,5	12,9	3,0	-0,9	10,9

Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

Iz tabele 3.11 je lepo vidno, da se rezultati za države v tranziciji ujemajo z rezultati, dobljenimi za ostale svetovne države (tabela 3.10), kljub temu da sta proučevani obdobji različni. Torej velja tudi za države v tranziciji, da je bil najpomembnejši faktor pri rasti produktivnosti prav rast produktivnosti znotraj posameznih dejavnosti, ne pa strukturne spremembe, kot je bilo ugotovljeno za prvo polovico 20. stoletja. Med posameznimi proučevanimi državami (iz tabele 3.11) obstajajo velike razlike, tako v velikosti sprememb kot v dinamiki. Razlike so seveda prisotne tudi med podjetji s tujimi neposrednimi naložbami in podjetji brez njih.

Natančnejši pogled na podatke nam razkrije, da so vse države, z izjemo Romunije⁶, imele pozitiven skupni vpliv na rast proizvodnje. Podobna ugotovitev velja tudi pri primerjavi podjetij s tujimi in brez tujih neposrednih naložb. Le da je pri podjetjih s tujimi neposrednimi naložbami opazen močnejši vpliv in večja rast produktivnosti. Izjema zadnje trditve je zopet

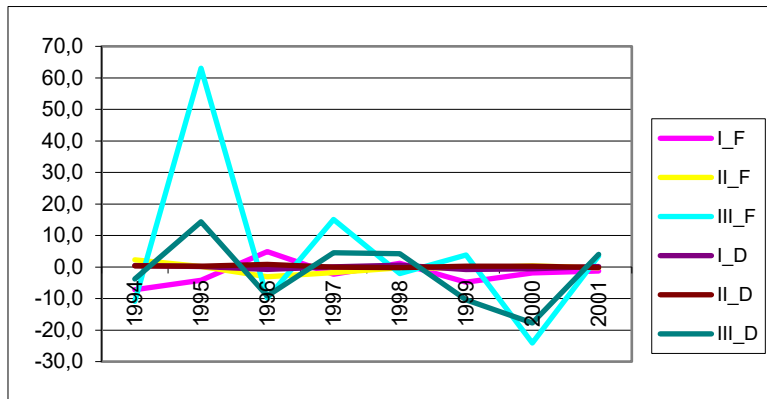
⁵ Pri Madžarski in Poljski je namesto dodane vrednosti uporabljena prodaja → ker dodana vrednost ni na voljo za celotno obdobje.

⁶ Romunijo je v analizi nesmiselno upoštevati, ker imamo na voljo prekratko obdobje.

Slovenija, kjer je pri podjetjih brez tujih neposrednih naložb opaziti večjo rast produktivnosti, tako skupno kot pri posameznih komponentah.

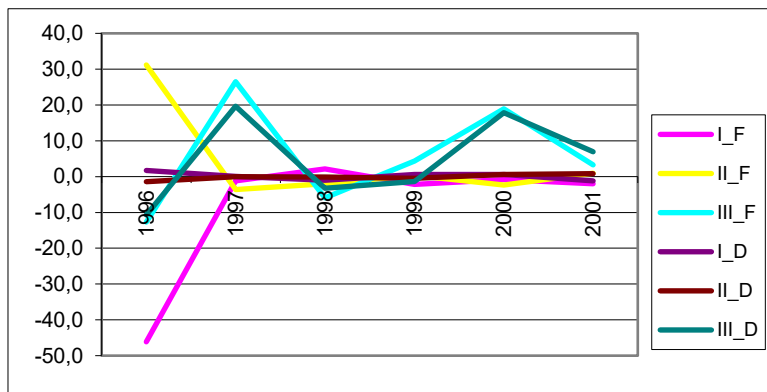
Zanimivo si je ogledati tudi dinamiko posameznih koeficientov (I, II, III) shift-share analize skozi leta po državah. Rezultati so prikazani v slikah⁷ 3.6, 3.7, 3.8, 3.9, 3.10 in 3.11.

Slika 3.6: Dinamika "shift-share" koeficientov za Češko



Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

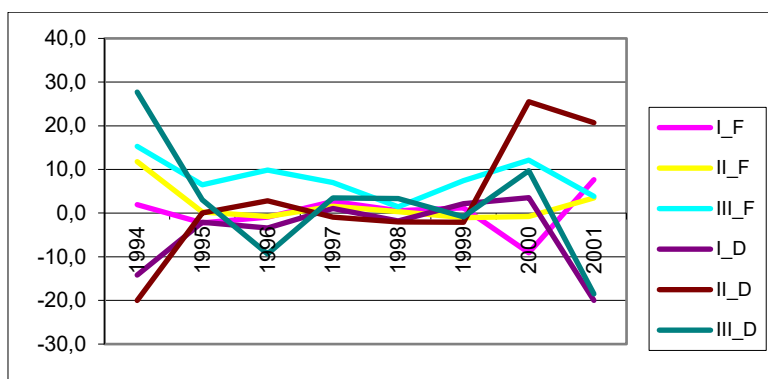
Slika 3.7: Dinamika "shift-share" koeficientov za Estonijo



Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

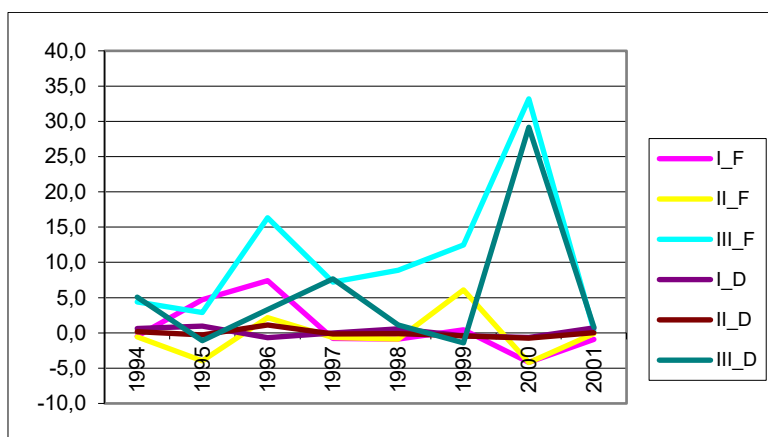
⁷ I, II, III – koeficienti shift-share analize; F, D – podjetja z (F) in brez (D) tujih neposrednih naložb.

Slika 3.8: Dinamika "shift-share" koeficientov za Madžarsko



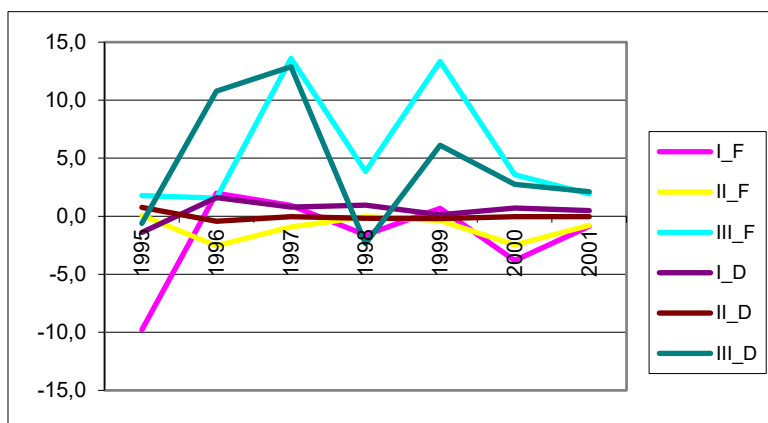
Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

Slika 3.9: Dinamika "shift-share" koeficientov za Poljsko



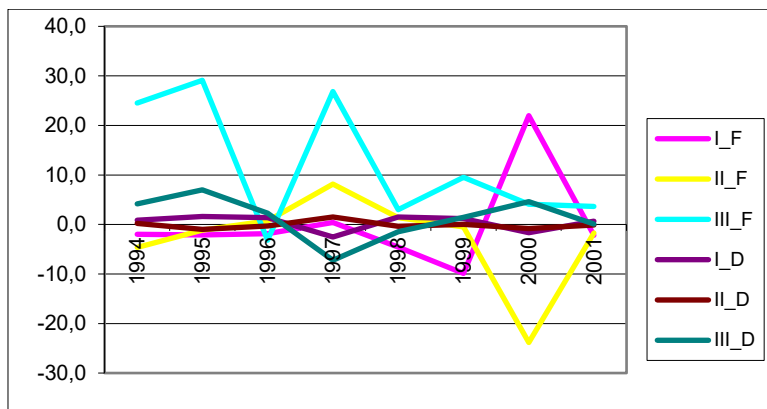
Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

Slika 3.10: Dinamika "shift-share" koeficientov za Slovenijo



Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

Slika 3.11: Dinamika "shift-share" koeficientov za Slovaško



Vir: Lastni izračuni na podlagi baze WIIW-WIFO.

Iz slik 3.6, 3.7, 3.8, 3.9, 3.10 in 3.11 je razvidno, da je največ dinamike pri koeficientu III, tako pri podjetjih s tujimi neposrednimi naložbami kot pri podjetjih brez njih. Vendar je pomembna tudi dinamika koeficienta I. Vidimo, da so na slikah prisotni tudi cikli. Na začetku proučevanega obdobja (1994–1995) je dinamika nekoliko večja, nato se umiri (1996–1998), nato zopet oživi (1999–2001). Omenjeno velja za večino držav, najboljši primer pa so Madžarska, Estonija in Češka. Pri nekaterih državah so omenjeni cikli krajši ali pa zamaknjeni.

V proučevanih državah torej same strukturne spremembe niso najpomembnejši dejavnik gospodarske rasti. Na skupno rast najbolj vpliva sama rast znotraj posameznih dejavnosti. So bile pa strukturne spremembe in vpliv njih na rast večje v podjetjih s tujimi neposrednimi naložbami, kar potrjuje drugo pomožno hipotezo.

3.3.2 POVZETEK ANALIZE STRUKTURNIH SPREMEMB

V državah v tranziciji so bile v zadnjem desetletju prejšnjega stoletja prisotne velike strukturne spremembe. Spremembe so bile predvsem posledica prehoda iz planskega v tržen sistem gospodarstva.

V proučevanem obdobju vpliv strukturnih sprememb na rast produktivnosti ni bil najboljši. Na rast produktivnosti je najbolj vplivala rast znotraj posameznih dejavnosti, medtem ko so pogosto spremembe v strukturi, na primer zaposlenih (koeficient I), negativno vplivale na celotno rast. Takšni rezultati so presenetljivi, saj sem pričakoval, da se države v tranziciji

močno razlikujejo od razvitih tržnih ekonomij ter da bodo imele strukturne spremembe večji vpliv na rast. Glede na to, da to ne drži, je verjetno do večjih in vplivnejših strukturnih sprememb prišlo že v obdobju planskega (socialističnega) gospodarstva.

Med podjetji s tujim kapitalom (s tujimi neposrednimi naložbami) in podjetji brez njih obstajajo določene razlike. V podjetjih s tujim kapitalom so bile prisotne večje strukturne spremembe in hkrati se je njihova pomembnost v posameznih državah povečala (se še vedno povečuje). Povečanje je na eni strani posledica naraščanja tujih neposrednih naložb v države v tranziciji, po drugi strani pa hitrejšega povečevanja produktivnosti podjetij s tujim kapitalom od podjetij brez njega. Seveda obstajajo izjeme, med katerimi je največja Slovenija, ki se v celotnem obdobju tranzicije ni intenzivno odpirala za tuje naložbe.

Na podlagi FG-modela in analize strukturnih sprememb lahko za proučevane države potrdim drugo pomožno hipotezo, saj so bile strukturne spremembe v državah, ki so se bolj odprle za vhodne tuje neposredne naložbe večje in bolj intenzivne. Ne morem pa potrditi prve pomožne hipoteze, saj vhodne tuje neposredne naložbe niso bile usmerjene v srednje in nizko tehnološke dejavnosti.

4 GOSPODARSKA RAST IN TUJE NEPOSREDNE NALOŽBE

Velikost gospodarstva se meri z bruto domačim proizvodom (v nadaljevanju BDP). BDP je vrednost vseh proizvedenih proizvodov in storitev v določenem obdobju, ponavadi enem letu, v proučevanem ekonomskem okolju, najpogosteje državi. Pri tem gre za proizvode in storitve, ki so dokončani in so namenjeni prodaji na trgu. Polproizvodi in proizvodi za oplemenitenje niso vključeni v BDP, posredno so vključene le storitve povezane z njihovo proizvodnjo, v kolikor gre za zaključene storitve.

BDP kaže velikost gospodarstva, njegova rast pa prikazuje rast gospodarstva. Glede na to, da imajo večje države že zaradi same velikosti večji BDP, je boljši kazalec za primerjavo med državami BDP na prebivalca, ker prebivalstvo predstavlja silo, ki proizvode in storitve proizvaja.

Teorije gospodarske rasti se delijo na eksogene in endogene. Med eksogenimi teorijami sta najbolj znani keynesianska in neoklasična teorija, torej dve klasični teoriji gospodarske rasti. Na drugi strani imamo novejšo, endogeno, teorijo gospodarske rasti, pri katerih je posebej poudarjen vpliv tehnologije oziroma tehnološki napredek na gospodarsko rast (Valdes 1999). Razlika med eksogenimi in endogenimi modeli je v tem, da v eksogenih modelih tehnologijo obravnavajo kot zunanjo postavko, medtem ko jo endogeni modeli obravnavajo kot postavko znotraj modela samega.

4.1 NEOKLASIČNA TEORIJA GOSPODARSKE RASTI

Neoklasična teorija gospodarske rasti sodi med klasične teorije. Njeni zametki segajo k začetkom ekonomske znanosti (A. Smith, R. Malthus). Dokončno pa se je uveljavila leta 1956, ko sta jo razvila, ločeno vendar istočasno, R. M. Solow in T. W. Swan, zato se model rasti imenuje Solow-Swanov model gospodarske rasti (Valdes 1999, 15).

Neoklasična teorija predpostavlja, da obstaja popolna konkurenca, to se pravi, da je delovanje trga nemoteno. Temelji na parcialnih ravnotežjih v ekonomiji. Pravi, da ima ekonomija oziroma država ponudbeno stran in stran povpraševanja. Ponudbena stran vsako leto proizvede določeno količino blaga in storitev, namenjenih potrošnji, torej BDP. Pri proizvodnji sta pomembna dva dejavnika oziroma proizvodna faktorja. To sta delo in kapital. Kasneje je bila dodana še tehnologija. Vsak od proizvodnih faktorjev je omejen oziroma redek. Zaradi tega ima vsak faktor določeno ceno, ki razlaga njegovo redkost. Redkejši kot je, višja bo cena. Cene proizvodnih faktorjev vplivajo na njihovo alokacijo oziroma uporabo in so s tem dejavnik gospodarske rasti.

Z delom, kapitalom in tehnologijo proizvedeno blago in storitve so v naslednjem koraku ponujene v obliki povpraševanja. Na strani povpraševanja imamo gospodinjstva oziroma prebivalstvo, podjetniški sektor in državo. Vse to drži za zaprto ekonomijo, ker pa vemo, da ekonomije nastopajo tudi na mednarodnih trgih, moramo v model vključiti tudi izvoz in uvoz blaga in storitev (Valdes 1999).

Ponudbeno stran napišemo s funkcijo:

$$Y_t = f(K_t, L_t, T_t),$$

pri čemer so Y_t – bruto domači proizvod; K_t – kapital; L_t – delo in T_t – tehnologija.

Tako imamo opravka s tremi tvorci rasti: z rastjo kapitala (dK), rastjo dela (dL) in rastjo tehnologije (dT). Rast dela in kapitala je enostavno razložiti, gre za povečanje delovne sile in povečanje kapitala. Spremembo tehnologije pa je malo težje razložiti. Gre predvsem za spremembe v proizvodnem procesu, ki ob nespremenjenem delu in kapitalu vplivajo na rast BDP.

Ker tehnološki napredek lahko vpliva na gospodarsko rast preko dela ali preko kapitala, lahko osnovno funkcijo preoblikujemo v naslednjo obliko:

$$Y_t = f(B_t K_t, A_t L_t),$$

kjer B_t predstavlja vpliv tehnologije na kapital, A_t pa njen vpliv na delo. $B_t K_t$ je torej kapitalska učinkovitost, $A_t L_t$ pa delovna učinkovitost.

Na drugi strani ima stran povpraševanja, ki jo zapišemo z naslednjo funkcijo:

$$Y_t = C_t + I_t + G_t + (X_t - M_t),$$

kjer so Y_t – bruto domači proizvod, C_t – povpraševanje gospodinjstev, I_t – povpraševanje podjetij, G_t – povpraševanje države, X_t – izvoz in M_t – uvoz. Če od obeh strani odštejemo davke (T_t), dobimo:

$$Y_t - T_t = C_t + I_t + (G_t - T_t) + (X_t - M_t).$$

Ob predpostavkah, da mora imeti država dolgoročno uravnotežen proračun (potrošnja = prejemki; $G_t = T_t$) in uravnotežen saldo plačilne bilance ($X_t = M_t$), dobimo:

$$Y_t - T_t = C_t + I_t.$$

Leva stran enačbe predstavlja razpoložljiv dohodek prebivalstva (BDP, znižan za davke), ki je bodisi potrošen (C_t) ali privarčevan (S_t). Iz tega sledi:

$$C_t - S_t = C_t + I_t$$

oziroma

$$S_t = I_t.$$

Ker sta dolgoročno ponudba in povpraševanje uravnotežena, lahko zapišemo:

$$f(B_t K_t, A_t L_t) = C_t + I_t + G_t + (X_t - M_t).$$

Neoklasičen model gospodarske rasti je torej zaprt in uravnotežen. V njem tuje neposredne naložbe ne nastopajo neposredno. Tuje neposredne naložbe v njem predstavljajo zgolj dodatne investicije, ki povečujejo akumulacijo kapitala. Pomanjkljivost modela je v tem, da

predpostavlja popolno delovanje trga in upošteva le dva dejavnika, delo in kapital, ostale dejavnike pa zanemarja.

4.2 KEYNESIANSKA TEORIJA GOSPODARSKE RASTI

Keynesianska teorija gospodarske rasti je sorodna neoklasični. Je še enostavnejša od nje. Če neoklasična teorija temelji na parcialnih ravnotežjih v ekonomiji in popolnem delovanju trga, keynesianska temelji na dolgoročnem agregatnem ravnotežju, kjer je agregatna ponudba (AS) enaka agregatnemu povpraševanju (AD) (Gorišek 2002).

Teorija poleg agregatnega ravnotežja pozna tudi agregatno neravnotežje (kriza, cikel), ki pa ne more biti dolgoročno, in nepopolno izkoriščanje virov, kamor sodi tudi nepopolna zaposlenost. S tega vidika je ta teorija bolj realna od neoklasične oziroma skuša pojasniti tudi nepopolne razmere na trgu.

Agregatno povpraševanje, podobno kot pri neoklasični teoriji, zapišemo:

$$Y_t = C_t + I_t + G_t + (X_t - M_t).$$

Eden vidnejših predstavnikov keynesiankse teorije je E. Domar. Njegov model gospodarske rasti izhaja iz ravnotežnega stanja in skuša določiti stopnjo gospodarske rasti, ki bi to stanje ohranila. V ravnotežnem stanju je agregatna ponudba enaka agregatnemu povpraševanju ($AS = AD$), oziroma povedano drugače, bruto domači proizvod je enak proizvodnim zmogljivostim ($Y = Q$). Za ohranjanje ravnotežja mora biti torej povečanje ponudbe enako povečanju povpraševanja, oziroma BDP se enako poveča kot proizvodne zmogljivosti ($dY = dQ$) (Gorišek, 3).

4.3 KALDORJEVI ZAKONI GOSPODARSKE RASTI

Ob govoru o gospodarski rasti in klasičnih teorijah je treba omeniti tudi Kaldorjeve zakone. Kaldor je bil ekonomist, ki se je veliko ukvarjal z gospodarsko rastjo in njeno empirično analizo. Sodi med tako imenovane postkeynesianske ekonomiste. Kapitalističen sistem je videl kot neučinkovit. Vodil naj bi v mednarodna neravnovesja in v brezposelnost, ki naj bi

bila neprostoVOLjna, torej naj bi izvirala iz neravnovesja na trgu dela. Verjel je, da lahko države ob pravilnem ukrepanju odpravijo mednarodna neravnovesja (Gorišek 2002, 9).

V povezavi z gospodarsko rastjo je postavil tri zakone, ki naj bi jo opredeljevali (Gorišek 2002, 11–17):

- 1) prvi zakon pravi, da obstaja pozitivna povezanost med rastjo industrijske proizvodnje in celotno rastjo gospodarstva;
- 2) drugi zakon pravi, da obstaja pozitivna povezanost med rastjo produktivnosti v industriji in rastjo industrijske proizvodnje;
- 3) tretji zakon se glasi: rast celotnega gospodarstva je pozitivno povezana z rastjo zaposlenosti v industriji in negativno z rastjo zaposlenosti zunaj industrije.

Iz samih zakonov je vidno, da je Kaldor skušal dokazati, da je industrijski sektor glavno gibalno gospodarske rasti. Prvi zakon predstavlja osnovo njegove celotne teorije, druga dva zakona pa služita zgolj za pojasnjevanje prvega.

Zakone lahko podamo tudi v empirični obliki, in sicer:

Prvi zakon: $q = \alpha + \beta q_i$ $\beta > 0$

q – rast celotnega gospodarstva, q_i rast industrijske proizvodnje.

Drugi zakon: $p_i = \alpha + \beta q_i$ $\beta > 0$

p_i – rast produktivnosti v industriji.

Tretji zakon: $q = \alpha + \beta e_i - \mu e_{ni}$

e_i – rast zaposlenosti v industriji, e_{ni} – rast zaposlenosti v neindustriji.

4.4 ENDOGENA TEORIJA GOSPODARSKE RASTI

Endogena teorija gospodarske rasti sodi med novejšje teorije. Njen poudarek je predvsem na tehnološkem razvoju, ki tako poleg dela in kapitala postane gonilna sila gospodarske rasti. Že v neoklasičnem modelu je bila tehnološkemu razvoju pripisana pomembna vloga, vendar je

bila njegova vloga zgolj kratkoročne narave, ker je model temeljil na dolgoročnem ravnotežju in popolnem trgu, torej konstantni rasti produktivnosti dela in kapitala (Valdes 1999).

Model endogene rasti predvideva, da kljub konstantnim donosom zaradi naraščajočega tehnološkega napredka produktivnost dela in kapitala vseeno narašča. Pod pojmom endogena rast razumemo dolgoročno stopnjo rasti, ki je določena znotraj samega sistema, v katerem deluje. To je nasprotje neoklasičnim modelom in kratkoročni rasti, ki je definirana z eksogenimi dejavniki (delo, kapital in tehnološki napredek).

Endogeni model rasti, tako kot neoklasičen, predvideva, da na rast vplivata varčevanje in investicije. Le da je njun vpliv dolgoročen. Zaradi povečevanja investicij se povečajo tudi investicije v raziskave in razvoj, čemur sledi dolgoročno povečanje gospodarske rasti (Valdes 1999).

Najpomembnejša teoretika endogene rasti sta Arrow in Romer, zato se model tudi imenuje Arrow-Romerjev model gospodarske rasti. Romer je v modelu uporabil štiri produkcijske faktorje:

- a) kapital,
- b) delovna sila,
- c) človeški kapital (znanje, izobrazba) in
- d) tehnologija.

Romer izhaja iz Arrowove hipoteze (1962) po kateri je akumulacija znanja posledica oziroma stranski učinek mehanizacije. To pa zato, ker vsak novi stroj preoblikuje delovno okolje tako, da stimulira učenje in s tem ustvarja novo znanje. Ta proces se imenuje učenje z delom (Valdes 1999, 100).

Proces ima dva dela. Z uvedbo novega stroja se delavci naučijo novih metod, ki jih uporabljajo pri delu. Z njihovo uporabo tako pridobijo nove ideje, kako le te ponovno izboljšati oziroma spremeniti. Ta proces je neskončen in je posledica vedno večje mehanizacije in človeške narave, ki strmi vedno po čem novem. Sama mehanizacija se lahko meri z razmerjem med kapitalom in delom (K_t/L_t). Večja mehanizacija in z njo povezano kopičenje znanja tako povečujeta kapital, ki posledično povečuje gospodarstvo oziroma predstavlja gospodarsko rast (Valdes 1999).

Ob predpostavki, da A_{it} predstavlja človeški kapital oziroma znanje v podjetju i ($i = 1, 2, \dots, n$) v časovnem obdobju t , lahko zapišemo naslednjo enačbo:

$$\theta = \frac{d \log(A_{it})}{d \log\left(\frac{K_{it}}{L_{it}}\right)}.$$

To pomeni, da se človeški kapital (A_{it}) poveča za θ odstotkov za vsak odstotek povečanja razmerja med kapitalom in delom (K_{it}/L_{it}). Iz tega lahko izpeljemo, da je povečanje znanja odvisno od razmerja med kapitalom in delom. Omenjeno lahko zapišemo kot:

$$d \log(A_{it}) = \theta * d \log\left(\frac{K_{it}}{L_{it}}\right).$$

Iz te predpostavke učenja z delom izhaja Arrow-Romerjev model, ki ga zapišemo:

$$Y_{it} = f(K_{it}, A_{it}L_{it}),$$

oziroma s Cobb-Douglasovo obliko zapisa:

$$Y_t = K_t^\alpha (A_t L_t)^{1-\alpha}.$$

Kot vidimo, tudi endogeni model gospodarske rasti ne vključuje tujih neposrednih naložb ločeno v model. Za eksogene modele tuje neposredne naložbe predstavljajo zgolj povečanje kapitala, za endogene pa tudi prelivanje znanja.

Povezava med tujimi neposrednimi naložbami in gospodarsko rastjo je bila deležna bolj malo empiričnih analiz. Sicer obstaja veliko raziskav o pozitivni povezanosti gospodarske rasti in odprtosti gospodarstva, vendar v njih skoraj nikoli niso nastopale tuje neposredne naložbe (Baldwin in drugi 1999, 1).

Teoretični okvir, ki ga je razvil Baldwin, temelji na statičnem modelu multinacionalk. Model predpostavlja dve državi, domačo in tujo. Vsaka ima dva produkcijska faktorja, delo (L) in kapital (K). Nadalje predpostavi dva sektorja, ki trgujeta. Prvi sektor (Z) proizvaja v razmerah

popolne konkurence, vendar samo z enim proizvodnim faktorjem, in sicer delom (L). Drugi sektor (X) deluje v monopolističnem okolju in proizvaja z obema produkcijskima faktorjema, z delom (L) in s kapitalom (K). Prvi sektor (Z) proizvaja homogen proizvod, drugi sektor (X) pa nehomogenega. S kapitalom (K) ni mogoče trgovati, ker predstavlja poslovno skrivnost sektorja X (Baldwin in drugi 1999, 4).

Tako lahko sektor X svoj proizvod izvozi v drugo država ali pa ga tam proizvaja. V drugi državi ga lahko proizvaja, če v njej ustanovi proizvodno podjetje. Model tudi predpostavlja, da pri mednarodni menjavi s proizvodom Z ni nobenih ovir, medtem ko so pri menjavi s proizvodom X ovire prisotne.

V statičnem modelu velja popolna zamenljivost med domačo in mednarodno proizvodnjo, saj v obeh primerih pride do ravnotežja. Pri mednarodni proizvodnji gre za proizvodnjo multinacionalk. Pomen multinacionalk je toliko večji, kolikor so vstopne ovire za tuje neposredne naložbe manjše od ovir pri mednarodni menjavi.

Statični model ne daje nobenega odgovora glede povezave med gospodarsko rastjo in tujimi neposrednimi naložbami. Vendar se ga da transformirati v model endogene rasti, torej v model dolgoročne rasti s tujimi neposrednimi naložbami. Osnovni model, ki ga je razvil Baldwin (1999), izhaja iz Romer-Grossman-Helpmanovega modela, ki je temeljil na proizvodnih inovacijah. Model predpostavlja, da je dolgoročna rast vedno posledica akumulacije kapitala, ponavadi človeškega (znanje). Kumulacija znanja vodi v tehnološki napredek, zaradi katerega se poveča donosnost kapitala. Z znanjem pa so povezani učinki prelivanja le tega, sploh takrat, kadar imamo opravka z multinacionalkami (Baldwin in drugi 1999).

Model pozna dve vrsti prelivanja znanja. Prvo je prelivanje znotraj države, drugo pa prelivanje med državami. Do prelivanja med državami pride le v primeru obstoja multinacionalk. Večje kot je torej število multinacionalk, večje je prelivanje znanja, kar vodi v večjo rast.

Model lahko zapišemo v naslednji enostavni obliki:

$Q = L_i A$, kjer pomenijo:

A – delovna produktivnost sektorja i , Q – rast, L_i – delo (Baldwin 1999, 8).

Do povečanja znanja, ki predstavlja pomemben dejavnik gospodarske rasti, lahko torej pridemo tudi s pomočjo tujih neposrednih naložb oziroma prek multinacionalk kot rezultatom tujih neposrednih naložb. Baldwin (1999) je eden izmed prvih avtorjev, ki je v model endogene rasti vključil tuje neposredne naložbe. Ugotovil je, da se akumulacija znanja v posamezni državi hitreje povečuje s tujimi neposrednimi naložbami kot lastnimi naložbami države v raziskave in razvoj (Baldwin in drugi 1999, 1).

5 EMPIRIČNA ANALIZA

Empirična analiza bo narejena v dveh delih. V prvem delu bo za izbrane države Srednje in Vzhodne Evrope narejena delitev izhodnih in vhodnih neposrednih naložb po dejavnostih naložb, in sicer na naložbe, povezane s predelovalnimi dejavnostmi, naložbe, povezane s storitvenimi dejavnostmi, in naložbe, povezane z ostalimi dejavnostmi. Struktura naložb bo primerjana z ZDA. V drugem delu bodo narejene regresijska analiza in standardne opisne statistike za izbrane države ter primerjava z ZDA. Namen empirične analize je testirati glavno hipotezo, po kateri naj bi tuje neposredne naložbe pozitivno vplivale na gospodarsko rast in strukturne spremembe. Iz dosedanje analize lahko pričakujemo, da glavne hipoteze v celoti verjetno ne bomo mogli potrditi.

5.1 STRUKTURA STANJ VHODNIH IN IZHODNIH TUJIH NEPOSREDNIH NALOŽB

Strukturo stanj tujih neposrednih naložb bom razdelil po dejavnostih, in sicer na predelovalne in storitvene dejavnosti ter ostale dejavnosti. Z analizo strukture tujih neposrednih naložb bom skušal potrditi pomožno hipotezo, da so bile strukturne spremembe v državah, ki so bile bolj odprte za tuje naložbe, bolj intenzivne. Torej se je v njih struktura dejavnosti bolj spremenila kot v za neposredne naložbe bolj zaprtih državah. Tako bom ponovno testiral drugo pomožno hipotezo, ki sem jo sicer v poglavju 3 že potrdil. V poglavju 3 sem jo potrdil za predelovalno dejavnost in za skrajšano časovno serijo, sedaj pa jo bom testiral za celotno proučevano časovno serijo in za vse dejavnosti.

V primerjavi z ZDA bom tudi preveril, kako se je struktura naložb držav Srednje in Vzhodne Evrope približevala strukturi ZDA. Iz trenutnih trendov vemo, da bi v strukturi morale prevladovati naložbe v in iz storitvenih dejavnosti.

Tabela 5.1: Struktura stanj izhodnih tujih neposrednih naložb za leto 2012 (ZDA za leto 2009) v odstotkih

	Predelovalne dejavnosti	Storitvene dejavnosti	Ostale dejavnosti
Bolgarija	23	69	8
Češka	8	82	10
Estonija	4	88	8
Latvija	5	80	15
Litva	15	82	2
Madžarska	16	71	14
Poljska	29	65	7
Romunija	7	59	34
Slovenija	25	54	21
Slovaška	13	74	13
ZDA	17	66	16

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.2: Struktura stanj vhodnih tujih neposrednih naložb za leto 2012 (ZDA za leto 2009) v odstotkih

	Predelovalne dejavnosti	Storitvene dejavnosti	Ostale dejavnosti
Bolgarija	18	63	19
Češka	34	56	10
Estonija	16	75	10
Latvija	12	64	24
Litva	26	63	11
Madžarska	22	77	1
Poljska	32	58	10
Romunija	31	47	21
Slovenija	25	55	20
Slovaška	13	74	13
ZDA	34	62	4

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

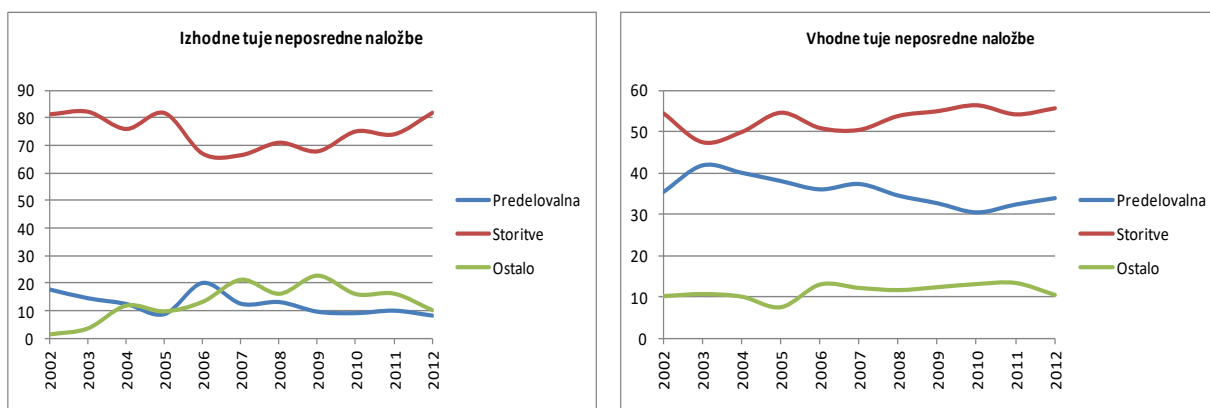
Iz tabel 5.1 in 5.2 je razvidno, da v ZDA prevladujejo naložbe v storitvene dejavnosti. Pri izhodnih naložbah je njihov delež 66 %, pri vhodnih naložbah pa je delež malo manjši in predstavlja 62 %. Pri izhodnih naložbah je delež predelovalnih dejavnosti in ostalih dejavnosti podoben: za predelovalne dejavnosti znaša 17 %, za ostale dejavnosti pa 16 %. Pri vhodnih

naložbah pa sta deleža drugačna. Za predelovalno dejavnost znaša delež 34 %, za ostale dejavnosti pa zgolj 4 %. Iz tega lahko sklepamo, da so ZDA kot prejemnica naložb še vedno zanimive z vidika predelovalne dejavnosti. Tu gre predvsem za razne proizvodne dejavnosti, saj vemo, da je v ZDA na primer zelo pomembna avtomobilska industrija, ki je večinoma v tuji lasti. Predelovalna dejavnost v ZDA pa proporcionalno manj vlaga v tujino.

Ob pogledu na druge države vidimo, da je struktura podobna ZDA. Prevladujejo storitvene dejavnosti, katerih delež je običajno mnogo višji kot v ZDA. Na primer delež storitvenih dejavnosti v izhodnih tujih neposrednih naložbah v Estoniji znaša celo 88 %, pri vhodnih naložbah pa 75 %. Izjema pri vsem tem je Slovenija, katere delež storitvenih dejavnosti je manjši od povprečja in znaša zgolj 54 % pri izhodnih naložbah in 55 % pri vhodnih naložbah.

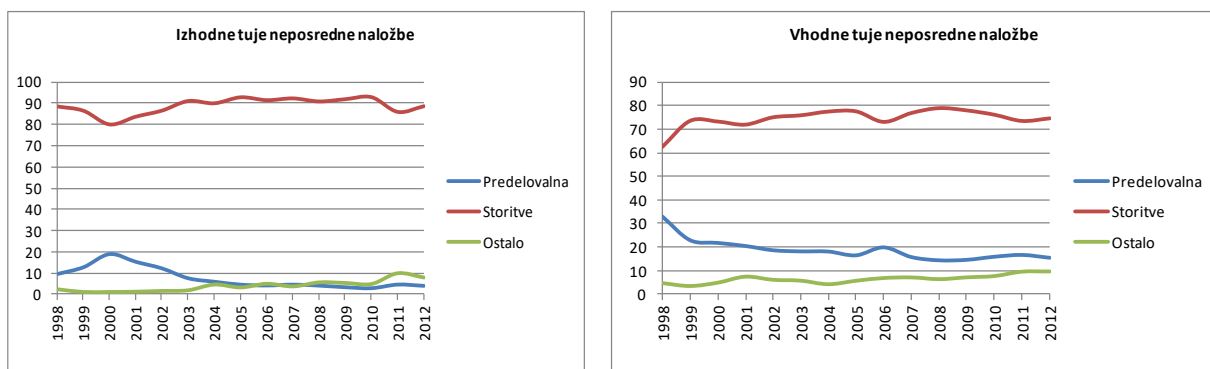
Stanje strukture ne pove prav veliko, zato je zanimivo pogledati gibanje strukture skozi čas.

Slika 5.1: Struktura stanj vhodnih in izhodnih tujih neposrednih naložb za Češko (v odstotkih)



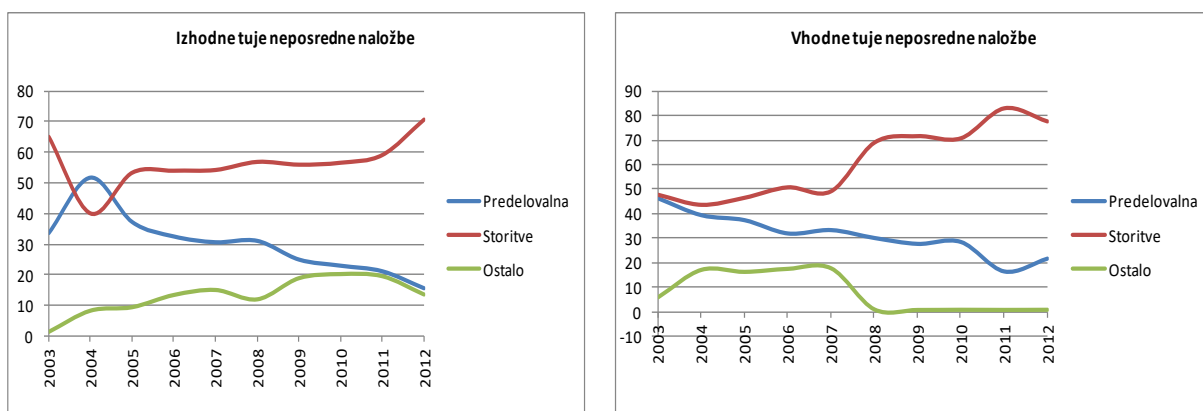
Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Slika 5.2: Struktura stanj vhodnih in izhodnih tujih neposrednih naložb za Estonijo (v odstotkih)



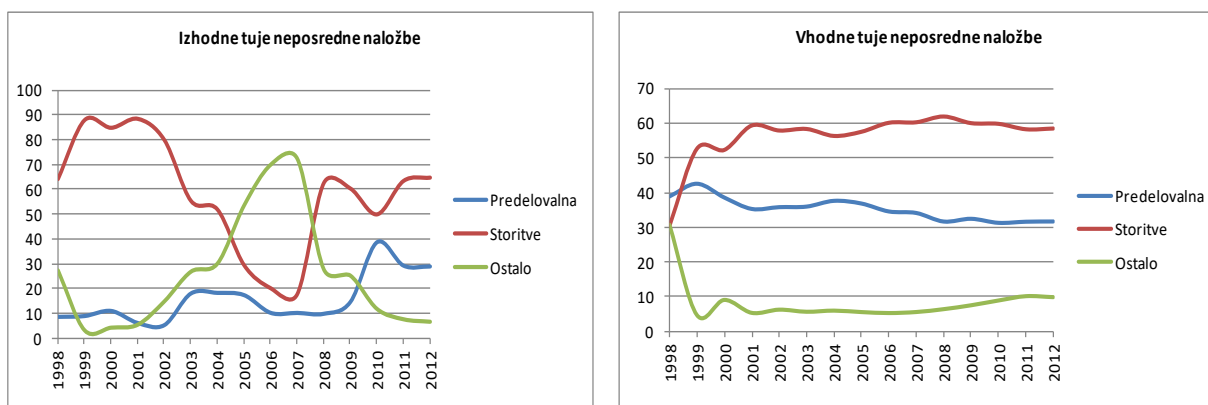
Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Slika 5.3: Struktura stanj vhodnih in izhodnih tujih neposrednih naložb za Madžarsko (v odstotkih)



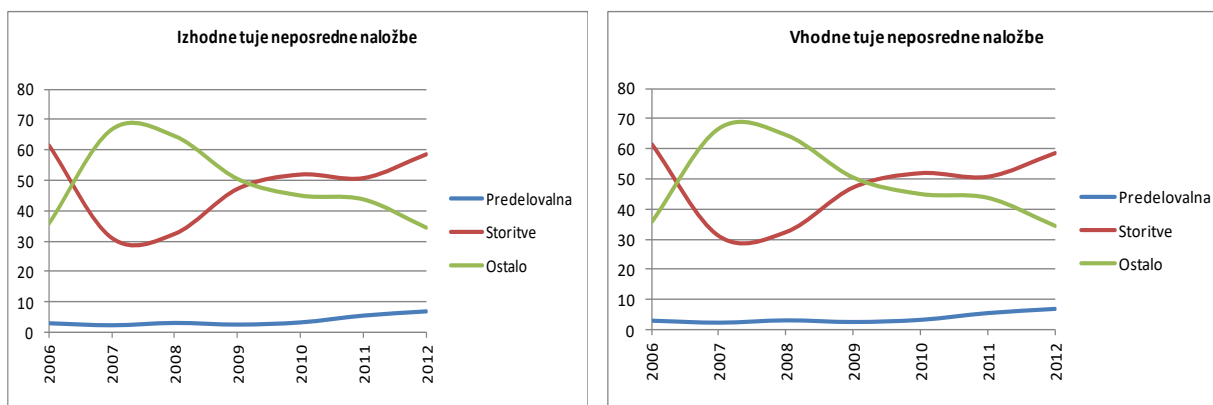
Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Slika 5.4: Struktura stanj vhodnih in izhodnih tujih neposrednih naložb za Poljsko (v odstotkih)



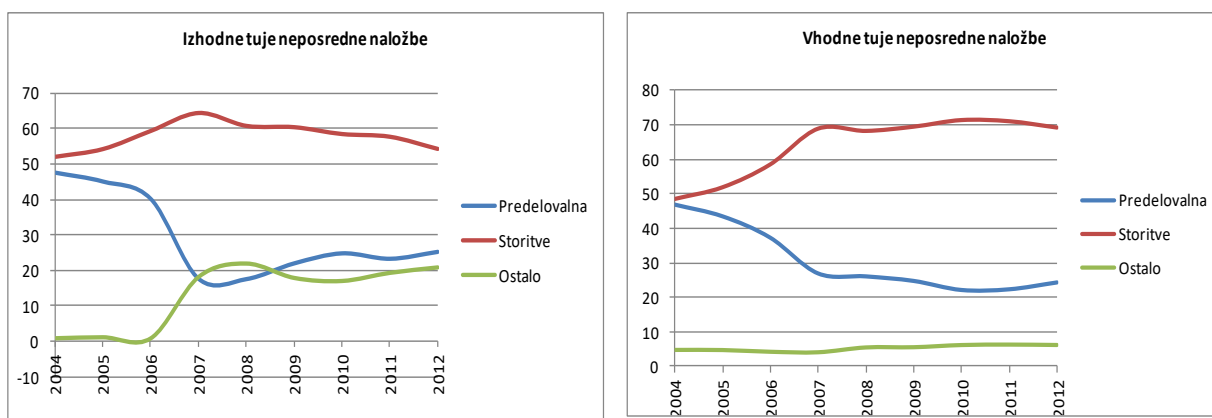
Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Slika 5.5: Struktura stanj vhodnih in izhodnih tujih neposrednih naložb za Romunijo (v odstotkih)



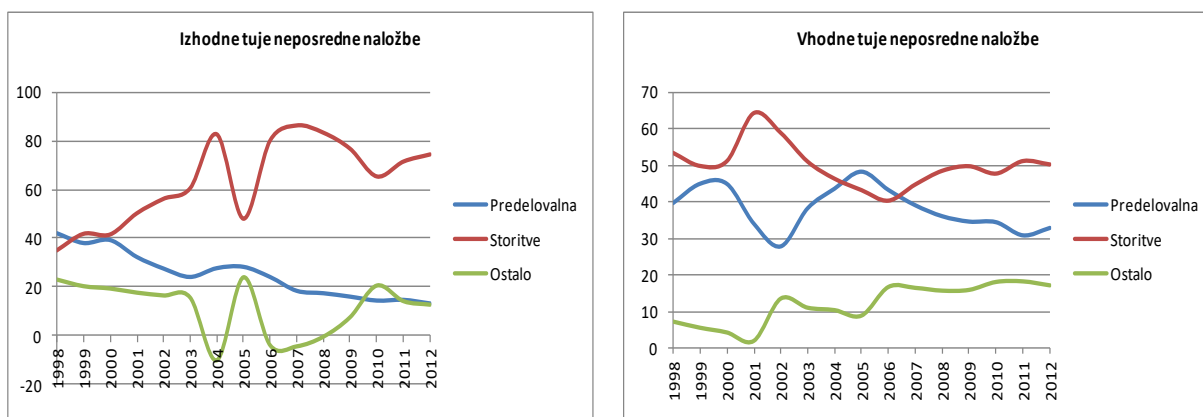
Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Slika 5.6: Struktura stanj vhodnih in izhodnih tujih neposrednih naložb za Slovenijo (v odstotkih)



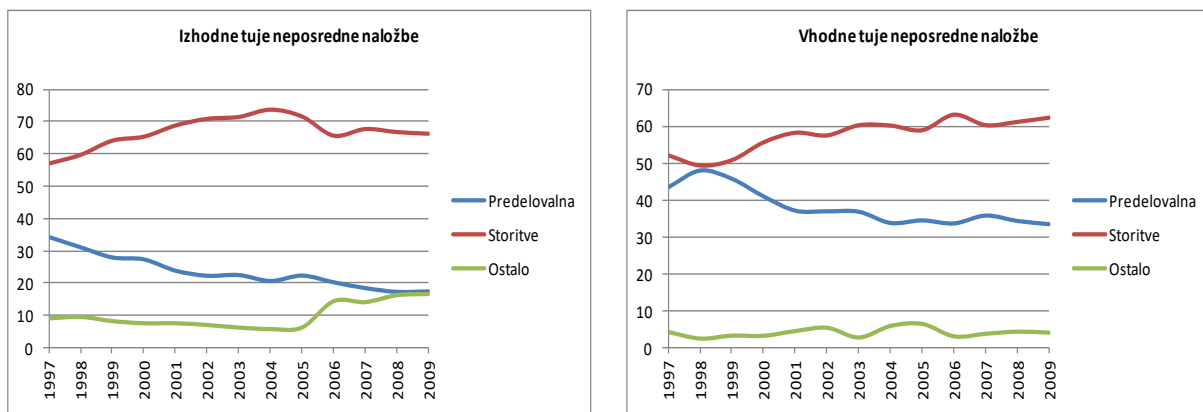
Vir: Lastni izračuni, Eurostat database.

Slika 5.7: Struktura stanj vhodnih in izhodnih tujih neposrednih naložb za Slovaško (v odstotkih)



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Slika 5.8: Struktura stanj vhodnih in izhodnih tujih neposrednih naložb za ZDA (v odstotkih)



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

V slikah 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 5.6, 5.7 in 5.8 je podana struktura vhodnih in izhodnih naložb v času. Za ZDA kot predstavnico najbolj razvitih držav sta vidna trend povečevanja naložb, povezanih s storitvenimi dejavnostmi, in zmanjševanja pomembnosti predelovalnih dejavnosti. Podobni trendi so prisotni tudi v vseh ostalih proučevanih državah, le da gibanje samih deležev ni stabilno, ampak je zelo dinamično. Dinamika je posledica relativne majhnosti proučevanih držav v tranziciji, kjer lahko že ena malo večja naložba popolnoma spremeni strukturo. Lep primer tej dinamiki je Poljska, kjer se je struktura izhodnih neposrednih naložb zelo spreminjala. Delež storitvenih dejavnosti je iz okoli 90 % upadel na slabih 20 % v letu 2007, vendar se je kasneje ponovno povečal na več kot 60 %. Podobno gibanje je opaziti tudi pri Estoniji. Velika dinamika v strukturi pa je bolj značilna za izhodne naložbe, pri vhodnih naložbah je struktura bolj statična in trendi podobni kot v ZDA. Od vseh proučevanih držav v tranziciji je najmanj dinamike v strukturi zaslediti pri Sloveniji.

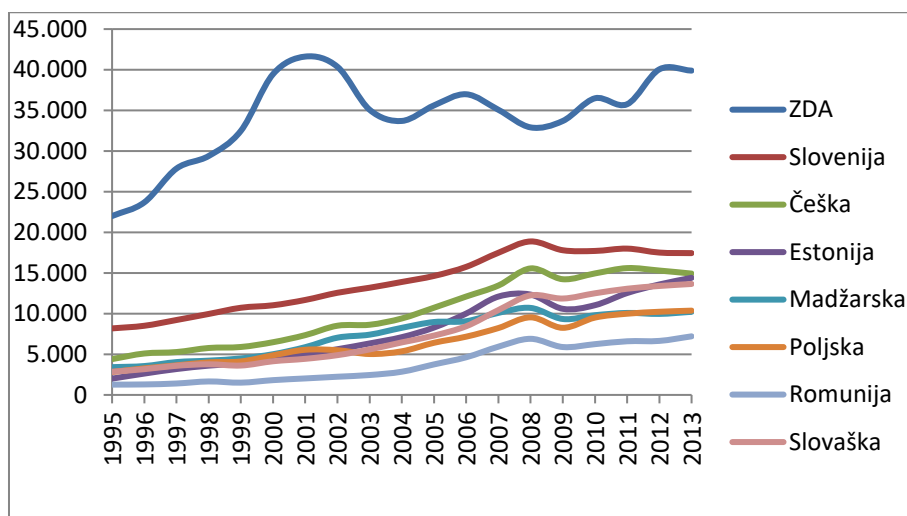
Na podlagi tega lahko potrdim drugo pomožno hipotezo, da so bile strukturne spremembe v državah, ki so se bolj odpirale intenzivnejše, tudi za vse dejavnosti in celotno proučevano obdobje. Prav tako se je povečeval delež storitvenih dejavnosti, kar pomeni, da se je dogajal premik od tehnološko manj zahtevnih v tehnološko bolj zahtevne dejavnosti, tako pri vhodnih kot pri izhodnih naložbah. Slednje ne potrjuje prve pomožne hipoteze.

5.2 REGRESIJSKA ANALIZA MEDNARODNIH EKONOMSKIH ODNOSOV

Namen regresijske analize je ugotoviti povezavo med tujimi neposrednimi naložbami in gospodarsko rastjo. S tem bom testiral glavno hipotezo, ki pravi, da so tuje neposredne naložbe pozitivno vplivale na gospodarsko rast in strukturne spremembe.

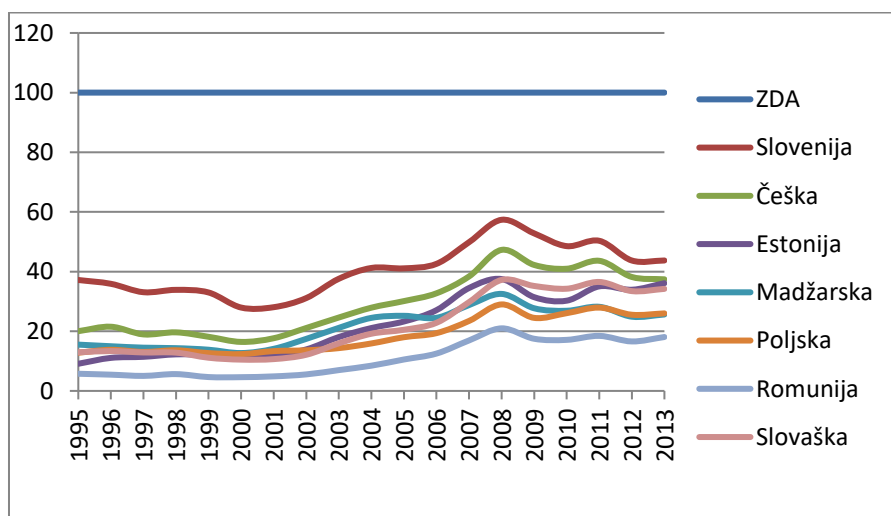
5.2.1 GRAFIČNA ANALIZA PODATKOV

Slika 5.9: BDP na prebivalca (v EUR)



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database, OECD database in World Bank database.

Slika 5.10: BDP na prebivalca kod delež ZDA v odstotkih (ZDA = 100)

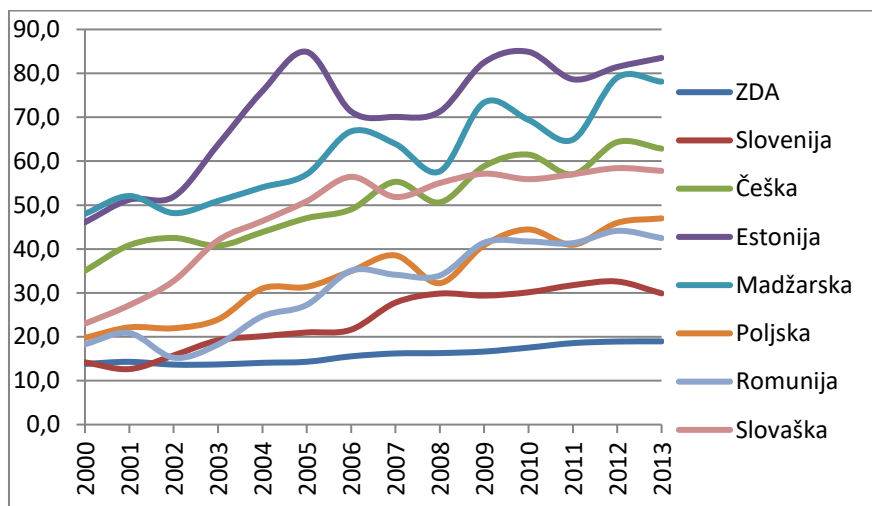


Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database, OECD database in World Bank database.

V slikah 5.9 in 5.10 je prikazano gibanje BDP na prebivalca v proučevanih državah. Med njimi imajo ZDA seveda največji BDP na prebivalca, ki tudi vztrajno raste. To iz prikazanih slik sicer ni tako lepo vidno, ker so originalni podatki preračunani iz USD v EUR in je v samem gibanju zajeto tudi gibanje tečaja, ki pa je bilo v zadnjih letih zelo veliko. Za ostale države je značilen podoben trend kot za ZDA. Pri vseh državah je lepo viden manjši padec v letu 2008, kar je posledica izbruha finančne krize. Pri večini držav se je nato BDP na prebivalca ponovno povešal na predkrizni nivo; izjema je le Slovenija, kjer popolnega okrevanja še ni bilo.

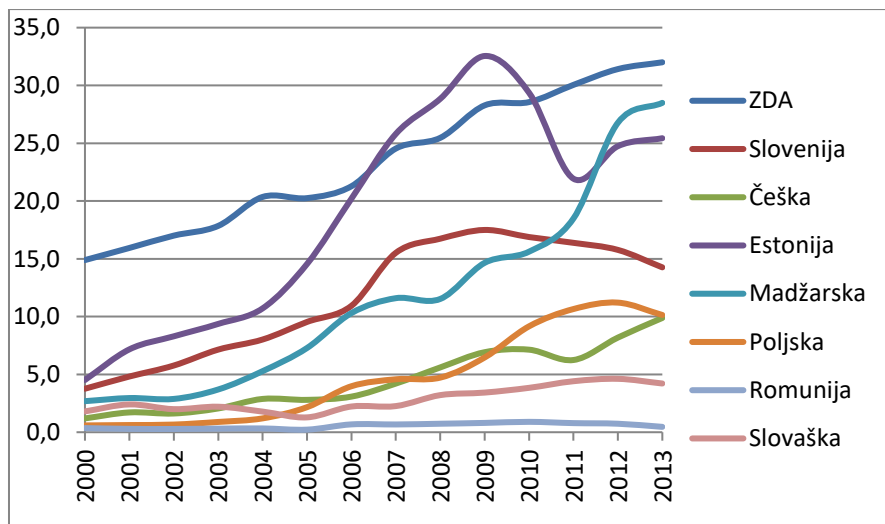
Do krize leta 2008 je tudi vidno lovljenje držav v tranziciji ZDA. Slovenija ima med proučevanimi državami v tranziciji najvišji BDP na prebivalca in je pred krizo dosegel skoraj 60 % vrednosti v ZDA. Po krizi so se razlike ponovno povečale. Iz tega lahko sklepamo, da je finančna kriza iz leta 2008 bolj prizadela proučevane države v tranziciji kot ZDA.

Slika 5.11: Stanje vhodnih tujih neposrednih naložb v BDP v odstotkih



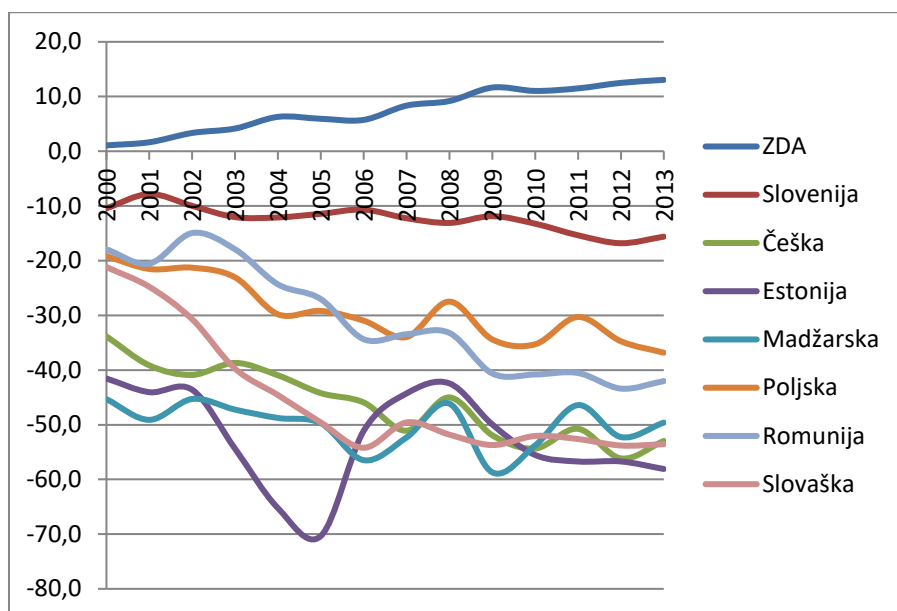
Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database, OECD database in World Bank database.

Slika 5.12: Stanje izhodnih tujih neposrednih naložb v BDP v odstotkih



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database, OECD database in World Bank database.

Slika 5.13: Neto stanje (izhodno-vhodnih) tujih neposrednih naložb v BDP v odstotkih



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database, OECD database in World Bank database.

V slikah 5.11, 5.12 in 5.13 je prikazan delež tujih neposrednih naložb v BDP. Za vse države je tako pri vhodnih kot pri izhodnih investicijah trend povečevanja naložb. Seveda je zaradi majhnosti držav v tranziciji dinamika večja. V primerjavi z ZDA so vse države v tranziciji neto prejemnice tujih neposrednih naložb, kar pomeni, da so vhodne naložbe večje od izhodnih. V ZDA pa je ravno obratno, izhodne naložbe so večje od vhodnih. Iz slik je lepo vidno, da Slovenija med samimi državami v tranziciji sodi med države, ki so najmanj odprte za vhodne tuje neposredne naložbe.

5.2.2 REGRESIJSKA ANALIZA

V nadaljevanju bosta prikazani funkciji, ki prikazujeta povezavo med BDP-jem, ki je odvisna spremenljivka, in različnimi mednarodnimi dejavniki, ki bodo pojasnjevalne spremenljivke in v skladu z ekonomsko teorijo lahko vplivajo nanj. Kot pojasnjevalne spremenljivke bom uporabil: izvoz, uvoz, pritoke tujih neposrednih naložb (tuje neposredne naložbe v državo) in odtok tujih neposrednih naložb (tuje neposredne naložbe v tujino).

Osnova za izračun bodo letni podatki za obdobje od 1992 do 2013. Medsebojni vpliv odvisne in neodvisnih spremenljivk pa bom proučeval z dvema funkcijama, in sicer navadno linearnima ter logaritemsko. Za potrebe logaritemskih funkcij bo potrebna transformacija podatkov tujih neposrednih naložb, ker so le ti v določenem delu negativne. Vsem zneskom

določene serije se bo prištel najbolj negativen znesek, povečan z ena, tako da bodo za potrebe logaritmiranja vsi podatki v seriji pozitivni. Kot neodvisna spremenljivka bo v obeh funkcijah uporabljena tudi odložena vrednost BDP. S tem bom izključil iz vpliva spremenljivk mednarodnih dejavnosti vpliv predhodnega BDP.

Prva funkcija (linearna) se zapiše:

$$BDP_t = b_1 + b_2 IZV_t + b_3 UVO_t + b_4 VTNN_t + b_5 ITNN_t + b_6 BDP_{t-1}, \text{ kjer pomeni:}$$

t – proučevano obdobje,

BDP_t – bruto domači proizvod (odvisna spremenljivka),

IZV_t – izvoz države (neodvisna spremenljivka),

UVO_t – uvoz države (neodvisna spremenljivka),

$VTNN_t$ – vhodne tuje neposredne naložbe (neodvisna spremenljivka),

$ITNN_t$ – izhodne tuje neposredne naložbe (neodvisna spremenljivka),

BDP_{t-1} – odložena vrednost bruto domačega proizvoda (neodvisna spremenljivka).

Druga funkcija (logaritemska) se zapiše:

$$\text{Log}(BDP_t) = b_1 + b_2 \text{Log}(IZV_t) + b_3 \text{Log}(UVO_t) + b_4 \text{Log}(VTNN_t) + b_5 \text{Log}(ITNN_t) + b_6 \text{Log}(BDP_{t-1})$$

Log – logaritemske vrednosti.

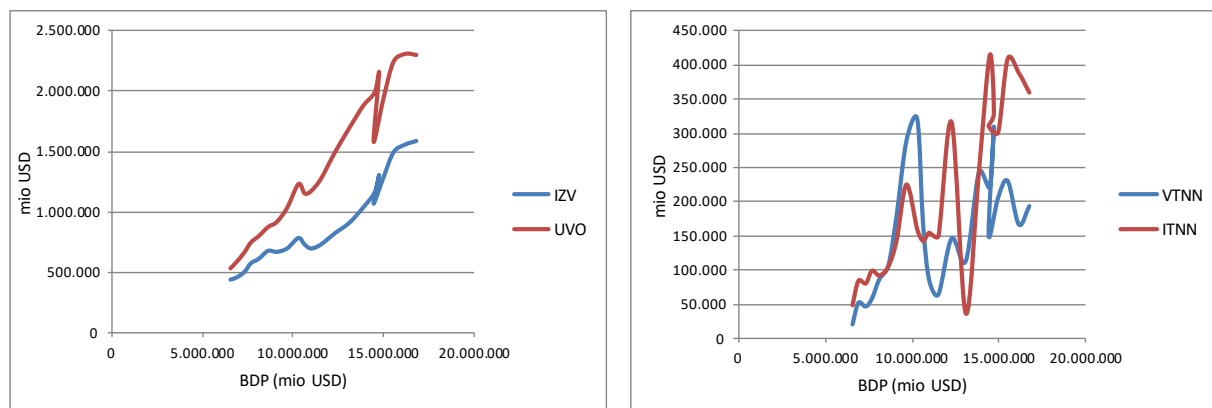
5.2.2.1 ZDA

Tabela 5.3: Izhodiščni podatki za ZDA za proučevano obdobje v milijonih USD

Leto	BDP	IZV	UVO	VTNN	ITNN
1993	6.878.718	456.943	589.394	51.363	83.951
1994	7.308.755	502.859	668.690	46.121	80.169
1995	7.664.060	575.204	749.374	57.776	98.748
1996	8.100.201	612.113	803.113	86.501	91.882
1997	8.608.515	678.366	876.794	105.601	104.805
1998	9.089.168	670.416	918.637	179.045	142.646
1999	9.660.624	698.524	1.035.592	289.445	224.935
2000	10.284.779	784.940	1.231.722	321.276	159.214
2001	10.621.824	731.331	1.153.701	167.021	142.348
2002	10.977.514	698.036	1.173.281	84.371	154.462
2003	11.510.670	730.446	1.272.089	63.751	149.561
2004	12.274.928	823.584	1.488.349	145.966	316.222
2005	13.093.726	913.016	1.695.820	112.638	36.236
2006	13.855.888	1.040.905	1.878.194	243.151	244.922
2007	14.477.635	1.165.151	1.986.347	221.166	414.039
2008	14.718.582	1.308.795	2.141.287	310.091	329.080
2009	14.418.739	1.070.331	1.580.025	150.443	310.383
2010	14.964.372	1.290.273	1.938.950	205.851	301.079
2011	15.517.926	1.499.240	2.239.886	230.224	409.005
2012	16.163.158	1.562.578	2.303.749	166.411	388.293
2013	16.768.053	1.592.043	2.294.630	193.361	359.641

Vir: Eurostat database, OECD-database, World Banka database.

Slika 5.14: Razsevna diagrama med odvisno spremenljivko BDP in neodvisnimi spremenljivkami IZV in UVO ter VTNN in ITNN



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database, OECD-database in World Bank database.

Tabela 5.4: Korelacijski koeficienti

	<i>BDP</i>	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>
<i>BDP</i>	1,00				
<i>IZV</i>	0,95	1,00			
<i>UVO</i>	0,98	0,97	1,00		
<i>VTNN</i>	0,50	0,52	0,55	1,00	
<i>ITNN</i>	0,83	0,86	0,84	0,57	1,00

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database, OECD-database in World Bank database.

Tabela 5.5: Rezultati linearne funkcije

	Konstanta	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>	<i>BDP_{t-1}</i>
	4547451,84	-1,53	5,55	-2,74	2,74	2,71
t-stat	9,82	-0,85	5,94	-1,37	1,18	1,25
P-vred	0,00	0,41	0,00	0,19	0,26	0,23
R-kvadrat	0,972					
Prilagojen R-kvadrat	0,963					
Standardna napaka	605741,966					
Število opazovanj	21					
F-vred	104,888					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database, OECD-database in World Bank database.

Tabela 5.6: Rezultati logaritemske funkcije

	Konstanta	Log(<i>IZV</i>)	Log(<i>UVO</i>)	Log(<i>VTNN</i>)	Log(<i>ITNN</i>)	Log(<i>BDP_{t-1}</i>)
	3,22	-0,05	0,66	-0,04	0,03	0,02
t-stat	18,75	-0,46	8,16	-1,90	1,51	1,10
P-vred	0,00	0,65	0,00	0,08	0,15	0,29
R-kvadrat	0,986					
Prilagojen R-kvadrat	0,981					
Standardna napaka	0,017					
Število opazovanj	21					
F-vred	208,335					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database, OECD-database in World Bank database.

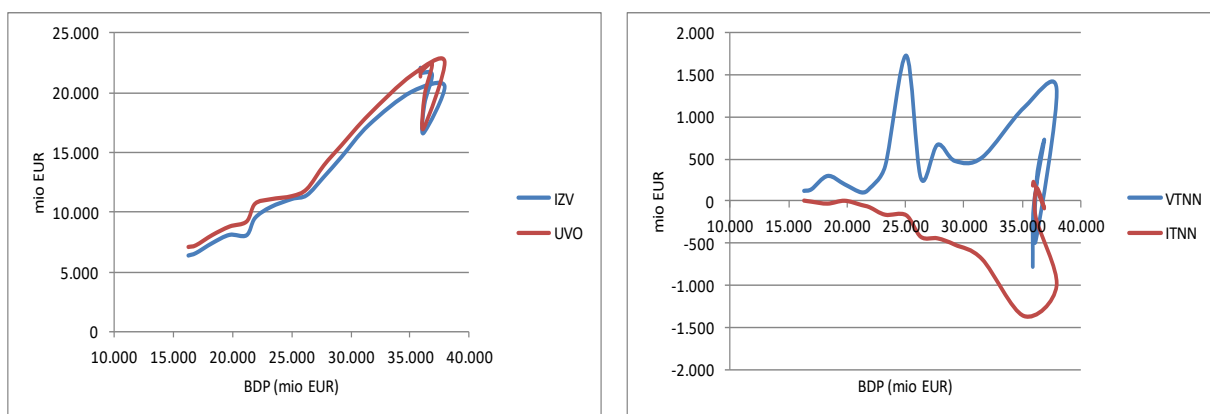
5.2.2.2 SLOVENIJA

Tabela 5.7: Izhodiščni podatki za Slovenijo za proučevano obdobje v milijonih EUR

Leto	BDP	IZV	UVO	VTNN	ITNN
1996	16.925	6.584	7.241	136	-5
1997	18.308	7.417	8.099	294	-28
1998	19.766	8.102	8.812	195	6
1999	21.208	8.071	9.230	99	-44
2000	21.924	9.506	10.722	148	-72
2001	23.248	10.420	11.100	412	-160
2002	25.051	11.098	11.363	1.724	-166
2003	26.303	11.412	11.955	270	-422
2004	27.737	12.922	13.931	665	-440
2005	29.235	14.599	15.625	472	-516
2006	31.561	17.275	18.195	514	-687
2007	35.153	20.021	21.478	1.106	-1.362
2008	37.951	20.529	22.672	1.330	-1.003
2009	36.166	16.585	17.025	-474	-189
2010	36.252	18.973	19.803	272	156
2011	36.896	21.450	22.406	718	-84
2012	35.988	21.630	21.802	-59	226
2013	35.908	22.025	21.380	-786	187

Vir: Eurostat database.

Slika 5.15: Razsevna diagrama med odvisno spremenljivko BDP in neodvisnimi spremenljivkami IZV in UVO ter VTNN in ITNN



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.8: Korelacijski koeficienti

	<i>BDP</i>	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>
<i>BDP</i>	1,00				
<i>IZV</i>	0,97	1,00			
<i>UVO</i>	0,97	0,99	1,00		
<i>VTNN</i>	0,03	0,00	0,06	1,00	
<i>ITNN</i>	-0,28	-0,24	-0,31	-0,59	1,00

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.9: Rezultati linearne funkcije

	Konstanta	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>	<i>BDP_{t-1}</i>
	3300,36	0,08	0,19	0,54	-1,42	0,75
t-stat	6,65	0,36	0,79	2,53	-4,07	16,87
P-vred	0,00	0,73	0,44	0,03	0,00	0,00
R-kvadrat	0,998					
Prilagojen R-kvadrat	0,997					
Standardna napaka	388,790					
Število opazovanj	18					
F-vred	1186,953					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.10: Rezultati logaritemske funkcije

	Konstanta	Log(<i>IZV</i>)	Log(<i>UVO</i>)	Log(<i>VTNN</i>)	Log(<i>ITNN</i>)	Log(<i>BDP_{t-1}</i>)
	0,67	0,01	0,18	0,00	-0,01	0,67
t-stat	4,34	0,06	0,88	1,21	-1,66	7,57
P-vred	0,00	0,96	0,40	0,25	0,12	0,00
R-kvadrat	0,995					
Prilagojen R-kvadrat	0,993					
Standardna napaka	0,010					
Število opazovanj	18					
F-vred	501,998					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

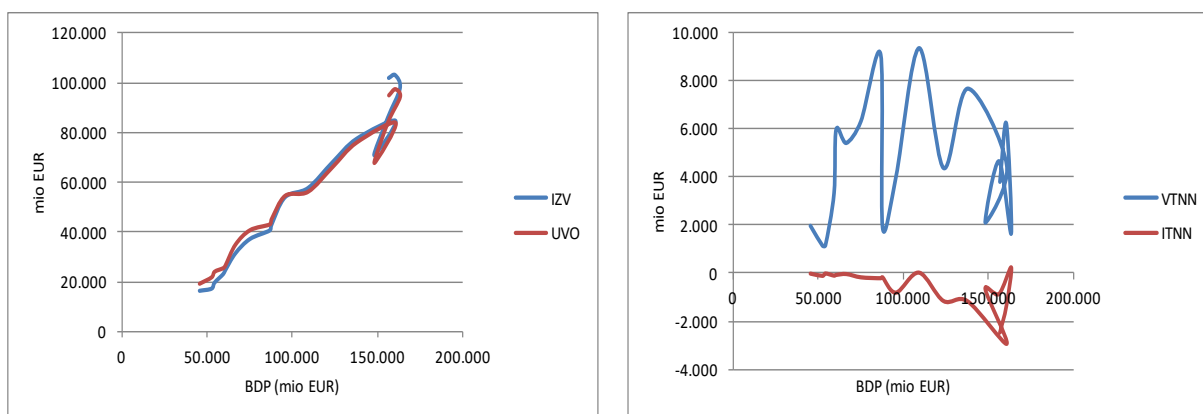
5.2.2.3 ČEŠKA

Tabela 5.11: Izhodiščni podatki za Češko za proučevano obdobje v milijonih EUR

Leto	BDP	IZV	UVO	VTNN	ITNN
1996	52.605	17.291	21.792	1.129	-122
1997	54.364	19.694	24.033	1.139	-23
1998	59.436	23.128	25.470	3.315	-113
1999	60.658	24.649	26.445	5.963	-84
2000	66.649	31.515	34.924	5.404	-46
2001	75.223	37.287	40.722	6.308	-184
2002	86.828	40.714	43.036	9.092	-221
2003	87.960	43.056	45.240	1.877	-184
2004	95.879	54.091	54.517	4.008	-824
2005	109.394	57.777	56.156	9.353	12
2006	123.743	68.107	66.021	4.363	-1.172
2007	138.004	77.595	75.922	7.667	-1.187
2008	160.962	84.845	83.811	4.467	-2.964
2009	148.357	70.983	67.684	2.082	-685
2010	156.370	86.083	83.991	4.644	-882
2011	163.583	97.972	94.298	1.632	231
2012	160.707	103.252	97.342	6.211	-1.394
2013	156.933	102.103	94.849	3.783	-2.491

Vir: Eurostat database.

Slika 5.16: Razsevna diagrama med odvisno spremenljivko BDP in neodvisnimi spremenljivkami IZV in UVO ter VTNN in ITNN



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.12: Korelacijski koeficienti

	<i>BDP</i>	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>
<i>BDP</i>	1,00				
<i>IZV</i>	0,98	1,00			
<i>UVO</i>	0,98	1,00	1,00		
<i>VTNN</i>	0,07	0,10	0,09	1,00	
<i>ITNN</i>	-0,64	-0,64	-0,64	-0,06	1,00

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.13: Rezultati linearne funkcije

	Konstanta	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>	<i>BDP_{t-1}</i>
	-8899,634	-2,375	3,085	0,833	-2,083	0,703
t-stat	-0,915	-2,202	2,753	1,443	-1,068	5,036
P-vred	0,378	0,048	0,018	0,175	0,306	0,000
R-kvadrat	0,988					
Prilagojen R-kvadrat	0,984					
Standardna napaka	5416,610					
Število opazovanj	18					
F-vred	205,518					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.14: Rezultati logaritemske funkcije

	Konstanta	Log(<i>IZV</i>)	Log(<i>UVO</i>)	Log(<i>VTNN</i>)	Log(<i>ITNN</i>)	Log(<i>BDP_{t-1}</i>)
	0,541	-0,172	0,499	0,017	-0,011	0,581
t-stat	1,055	-0,377	1,089	0,641	-1,704	3,935
P-vred	0,312	0,713	0,297	0,533	0,114	0,002
R-kvadrat	0,992					
Prilagojen R-kvadrat	0,989					
Standardna napaka	0,019					
Število opazovanj	18					
F-vred	315,863					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

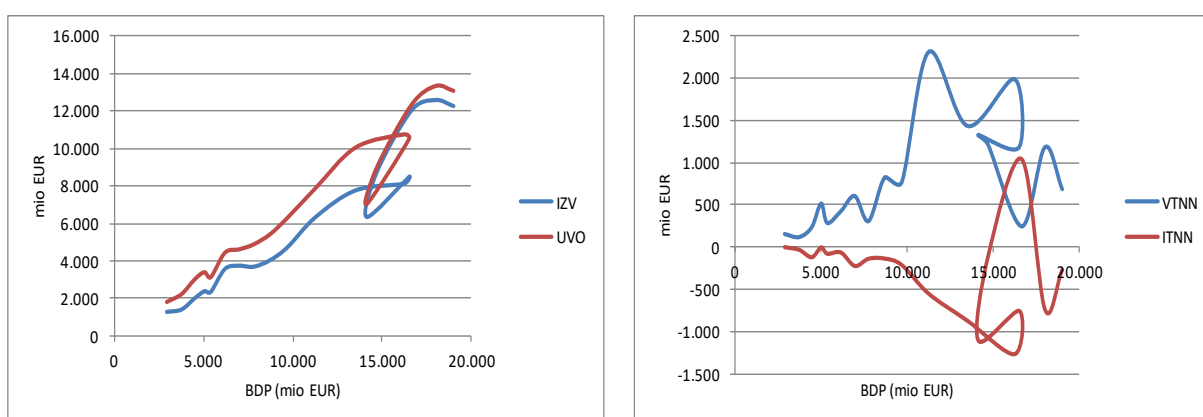
5.2.2.4 ESTONIJA

Tabela 5.15: Izhodiščni podatki za Estonijo za proučevano obdobje v milijonih EUR

Leto	BDP	IZV	UVO	VTNN	ITNN
1996	3.739	1.429	2.232	118	-33
1997	4.476	2.026	3.022	235	-122
1998	5.017	2.400	3.398	514	-5
1999	5.379	2.365	3.137	284	-80
2000	6.171	3.587	4.441	425	-66
2001	6.976	3.758	4.624	603	-226
2002	7.774	3.703	4.883	307	-140
2003	8.709	4.054	5.431	823	-138
2004	9.708	4.764	6.333	770	-216
2005	11.262	6.348	7.899	2.307	-556
2006	13.522	7.774	10.078	1.432	-880
2007	16.246	8.132	10.774	1.986	-1.277
2008	16.517	8.490	10.531	1.181	-761
2009	14.146	6.354	7.051	1.325	-1.115
2010	14.719	8.770	9.039	1.207	-106
2011	16.668	12.049	12.378	245	1.046
2012	18.006	12.587	13.363	1.180	-740
2013	19.015	12.260	13.104	685	-272

Vir: Eurostat database.

Slika 5.17: Razsevna diagrama med odvisno spremenljivko BDP in neodvisnimi spremenljivkami IZV in UVO ter VTNN in ITNN



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.16: Korelacijski koeficienti

	<i>BDP</i>	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>
<i>BDP</i>	1,00				
<i>IZV</i>	0,96	1,00			
<i>UVO</i>	0,97	0,98	1,00		
<i>VTNN</i>	0,54	0,40	0,49	1,00	
<i>ITNN</i>	-0,32	-0,12	-0,23	-0,72	1,00

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.17: Rezultati linearne funkcije

	Konstanta	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>	<i>BDP_{t-1}</i>
	114,951	-0,401	0,990	0,254	0,339	0,593
t-stat	0,449	-2,064	5,908	1,236	1,184	11,668
P-vred	0,662	0,061	0,000	0,240	0,259	0,000
R-kvadrat	0,997					
Prilagojen R-kvadrat	0,996					
Standardna napaka	311,854					
Število opazovanj	18					
F-vred	929,378					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.18: Rezultati logaritemske funkcije

	Konstanta	Log(<i>IZV</i>)	Log(<i>UVO</i>)	Log(<i>VTNN</i>)	Log(<i>ITNN</i>)	Log(<i>BDP_{t-1}</i>)
	0,250	-0,149	0,551	-0,014	-0,008	0,573
t-stat	2,006	-1,267	4,485	-1,079	-1,628	11,587
P-vred	0,068	0,229	0,001	0,302	0,130	0,000
R-kvadrat	0,998					
Prilagojen R-kvadrat	0,997					
Standardna napaka	0,012					
Število opazovanj	18					
F-vred	1297,104					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

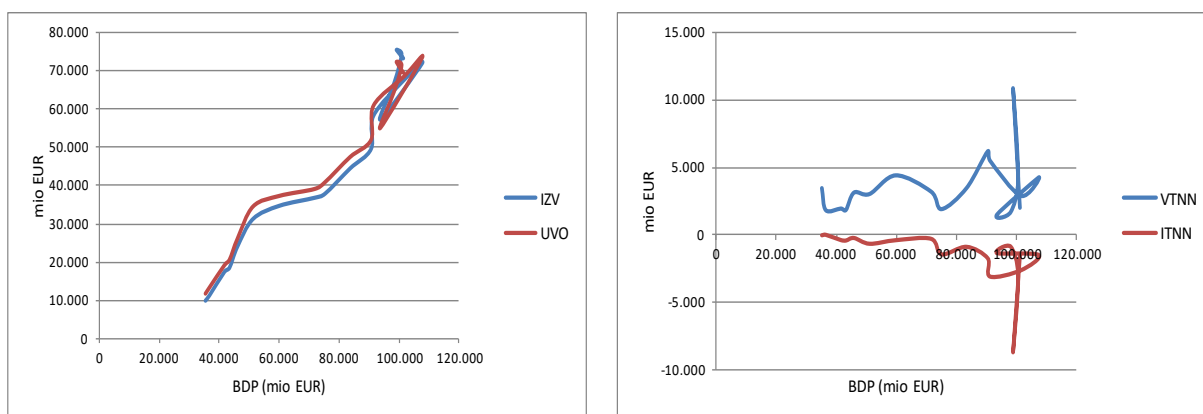
5.2.2.5 MADŽARSKA

Tabela 5.19: Izhodiščni podatki za Madžarsko za proučevano obdobje v milijonih EUR

Leto	BDP	IZV	UVO	VTNN	ITNN
1996	36.621	11.186	13.272	1.791	2
1997	41.595	17.347	19.075	1.916	-388
1998	43.327	18.482	20.568	1.816	-423
1999	46.002	24.063	26.108	3.104	-235
2000	51.186	31.284	34.463	3.000	-666
2001	59.908	34.710	37.206	4.387	-399
2002	71.658	36.818	39.021	3.180	-295
2003	75.174	37.897	40.796	1.875	-1.456
2004	83.497	44.503	47.358	3.441	-895
2005	90.543	49.672	51.881	6.172	-1.749
2006	91.345	58.378	60.840	5.468	-3.118
2007	101.606	67.811	68.500	2.861	-2.646
2008	107.503	72.043	73.233	4.225	-1.503
2009	93.671	57.397	55.028	1.475	-1.365
2010	98.198	66.912	64.468	1.655	-881
2011	100.705	74.475	71.356	4.166	-3.120
2012	98.973	75.630	72.182	10.873	-8.774
2013	101.273	73.411	69.418	1.975	-1.597

Vir: Eurostat database.

Slika 5.18: Razsevna diagrama med odvisno spremenljivko BDP in neodvisnimi spremenljivkami IZV in UVO ter VTNN in ITNN



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.20: Korelacijski koeficienti

	<i>BDP</i>	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>
<i>BDP</i>	1,00				
<i>IZV</i>	0,97	1,00			
<i>UVO</i>	0,98	1,00	1,00		
<i>VTNN</i>	0,35	0,41	0,42	1,00	
<i>ITNN</i>	-0,54	-0,63	-0,62	-0,83	1,00

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.21: Rezultati linearne funkcije

	Konstanta	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>	<i>BDP</i> _{t-1}
	5778,048	-0,885	1,553	0,298	1,151	0,539
t-stat	1,482	-1,692	2,810	0,365	1,094	4,806
P-vred	0,164	0,117	0,016	0,721	0,296	0,000
R-kvadrat	0,987					
Prilagojen R-kvadrat	0,981					
Standardna napaka	3387,221					
Število opazovanj	18					
F-vred	177,060					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.22: Rezultati logaritemske funkcije

	Konstanta	Log(<i>IZV</i>)	Log(<i>UVO</i>)	Log(<i>VTNN</i>)	Log(<i>ITNN</i>)	Log(<i>BDP</i> _{t-1})
	0,413	-0,533	0,834	0,007	0,006	0,620
t-stat	1,311	-1,042	1,452	0,174	0,693	5,557
P-vred	0,214	0,318	0,172	0,865	0,502	0,000
R-kvadrat	0,988					
Prilagojen R-kvadrat	0,983					
Standardna napaka	0,021					
Število opazovanj	18					
F-vred	196,803					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

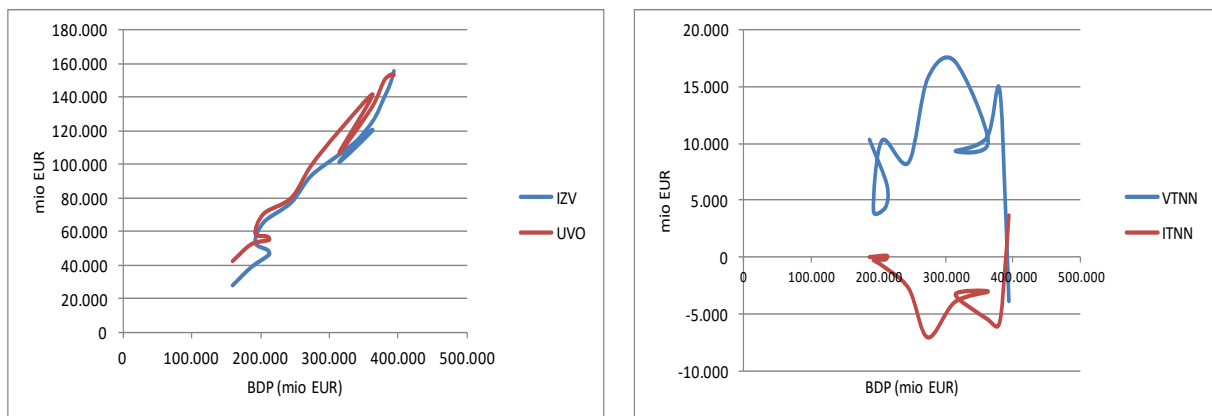
5.2.2.6 POLJSKA

Tabela 5.23: Izhodiščni podatki za Poljsko za proučevano obdobje v milijonih EUR

Leto	BDP	IZV	UVO	VTNN	ITNN
1999	159.267	28.212	42.357	6.764	24
2000	186.376	39.040	52.373	10.340	-18
2001	212.406	46.490	55.039	6.363	98
2002	210.146	49.337	57.037	4.371	-227
2003	192.274	53.817	58.891	4.065	-269
2004	204.848	65.919	70.751	10.249	-755
2005	244.822	77.621	80.133	8.337	-2.793
2006	273.418	93.382	99.208	15.737	-7.137
2007	313.654	105.883	119.707	17.241	-4.018
2008	363.692	120.953	141.896	10.135	-3.071
2009	314.689	101.715	107.140	9.339	-3.331
2010	361.744	124.998	133.893	10.518	-5.489
2011	380.177	140.137	150.193	14.896	-5.936
2012	389.273	148.482	153.656	4.763	-607
2013	394.602	155.986	153.676	-3.860	3.671

Vir: Eurostat database.

Slika 5.19: Razsevna diagrama med odvisno spremenljivko BDP in neodvisnimi spremenljivkami IZV in UVO ter VTNN in ITNN



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.24: Korelacijski koeficienti

	<i>BDP</i>	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>
<i>BDP</i>	1,00				
<i>IZV</i>	0,99	1,00			
<i>UVO</i>	0,99	0,99	1,00		
<i>VTNN</i>	0,02	-0,01	0,06	1,00	
<i>ITNN</i>	-0,28	-0,26	-0,30	-0,85	1,00

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.25: Rezultati linearne funkcije

	Konstanta	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>	<i>BDP</i> _{t-1}
	76478,887	-0,502	2,143	-1,612	-2,517	0,177
t-stat	4,396	-0,803	3,461	-1,199	-1,106	1,604
P-vred	0,002	0,443	0,007	0,261	0,297	0,143
R-kvadrat	0,990					
Prilagojen R-kvadrat	0,984					
Standardna napaka	10513,500					
Število opazovanj	15					
F-vred	176,511					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.26: Rezultati logaritemske funkcije

	Konstanta	Log(<i>IZV</i>)	Log(<i>UVO</i>)	Log(<i>VTNN</i>)	Log(<i>ITNN</i>)	Log(<i>BDP</i> _{t-1})
	1,475	-0,120	0,660	-0,001	0,002	0,236
t-stat	3,861	-0,667	3,118	-0,163	0,293	1,749
P-vred	0,004	0,522	0,012	0,874	0,776	0,114
R kvadrat	0,983					
Prilagojen R kvadrat	0,973					
Standardna napaka	0,022					
Število opazovanj	15					
F-vred	101,264					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

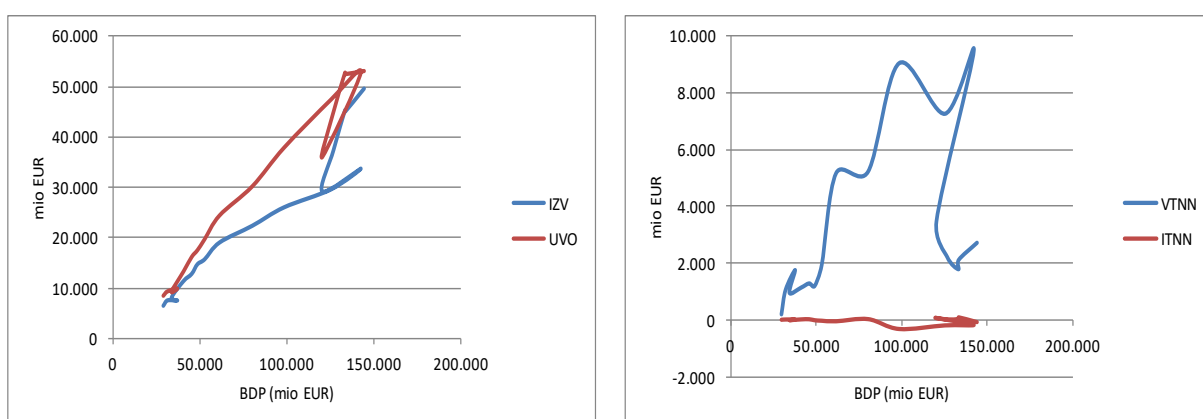
5.2.2.7 ROMUNIJA

Tabela 5.27: Izhodiščni podatki za Romunijo za proučevano obdobje v milijonih EUR

Leto	BDP	IZV	UVO	VTNN	ITNN
1996	29.227	6.371	8.320	207	0
1997	31.682	7.443	9.198	1.073	9
1998	37.314	7.414	9.741	1.768	8
1999	33.943	7.984	9.169	964	-16
2000	40.797	11.279	13.150	1.148	13
2001	45.504	12.719	16.045	1.296	19
2002	48.810	14.644	17.392	1.211	-18
2003	52.931	15.620	19.575	1.946	-36
2004	61.404	18.945	24.271	5.186	-56
2005	80.226	22.288	30.086	5.242	23
2006	98.419	25.953	37.765	9.060	-338
2007	125.403	29.542	47.365	7.280	-206
2008	142.396	33.656	52.729	9.501	-186
2009	120.409	29.091	35.959	3.490	61
2010	126.746	37.333	44.901	2.227	12
2011	133.306	45.281	52.664	1.798	25
2012	133.511	45.022	52.393	2.127	88
2013	144.254	49.579	53.005	2.730	-87

Vir: Eurostat database.

Slika 5.20: Razsevna diagrama med odvisno spremenljivko BDP in neodvisnimi spremenljivkami IZV in UVO ter VTNN in ITNN



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.28: Korelacijski koeficienti

	<i>BDP</i>	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>
<i>BDP</i>	1,00				
<i>IZV</i>	0,96	1,00			
<i>UVO</i>	0,99	0,97	1,00		
<i>VTNN</i>	0,52	0,33	0,54	1,00	
<i>ITNN</i>	-0,26	-0,12	-0,29	-0,80	1,00

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.29: Rezultati linearne funkcije

	Konstanta	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>	<i>BDP_{t-1}</i>
	4947,778	-0,356	1,700	0,088	-10,527	0,457
t-stat	2,824	-0,884	4,418	0,111	-0,742	7,292
P-vred	0,015	0,394	0,001	0,913	0,472	0,000
R-kvadrat	0,996					
Prilagojen R-kvadrat	0,994					
Standardna napaka	3351,519					
Število opazovanj	18					
F-vred	593,375					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.30: Rezultati logaritemske funkcije

	Konstanta	Log(<i>IZV</i>)	Log(<i>UVO</i>)	Log(<i>VTNN</i>)	Log(<i>ITNN</i>)	Log(<i>BDP_{t-1}</i>)
	0,581	-0,176	0,592	0,020	0,002	0,489
t-stat	4,997	-1,212	3,686	0,860	0,186	6,536
P-vred	0,000	0,249	0,003	0,407	0,855	0,000
R-kvadrat	0,995					
Prilagojen R-kvadrat	0,993					
Standardna napaka	0,021					
Število opazovanj	18					
F-vred	514,806					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

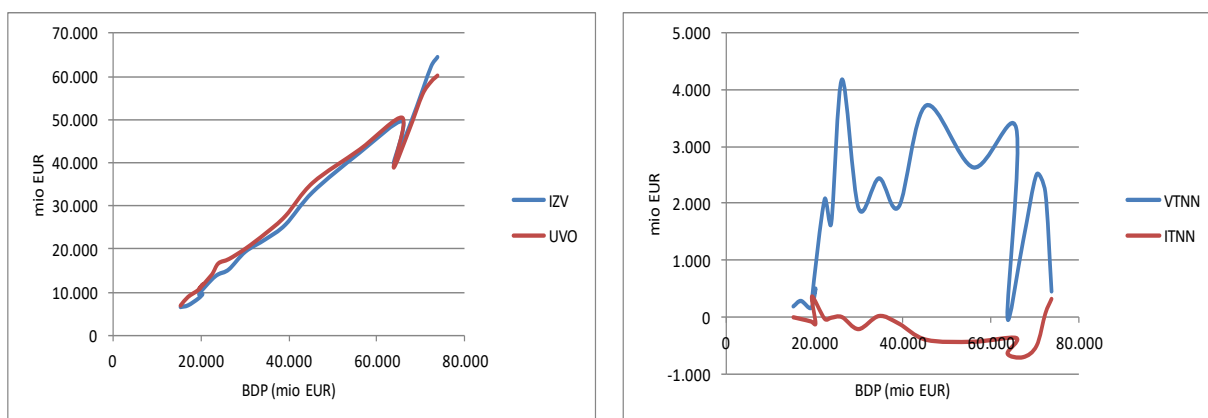
5.2.2.8 SLOVAŠKA

Tabela 5.31: Izhodiščni podatki za Slovaško za proučevano obdobje v milijonih EUR

Leto	BDP	IZV	UVO	VTNN	ITNN
1996	16.990	6.952	8.751	277	-38
1997	19.299	8.501	10.337	155	-82
1998	20.315	9.562	11.655	496	-118
1999	19.492	9.579	10.616	307	363
2000	22.347	12.865	13.837	2.070	-32
2001	23.872	14.121	16.495	1.651	-15
2002	26.306	15.277	17.535	4.188	-4
2003	30.065	19.370	19.935	1.916	-217
2004	34.702	22.272	23.518	2.442	15
2005	39.220	25.649	27.567	1.946	-120
2006	45.396	33.144	35.227	3.729	-406
2007	56.091	42.260	42.916	2.636	-441
2008	65.840	49.521	50.280	3.323	-376
2009	63.819	39.721	38.775	-4	-652
2010	67.387	48.273	47.494	1.336	-715
2011	70.444	56.783	55.768	2.511	-513
2012	72.420	62.308	58.730	2.199	58
2013	73.835	64.362	60.078	445	319

Vir: Eurostat database.

Slika 5.21: Razsevna diagrama med odvisno spremenljivko BDP in neodvisnimi spremenljivkami IZV in UVO ter VTNN in ITNN



Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.32: Korelacijski koeficienti

	<i>BDP</i>	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>
<i>BDP</i>	1,00				
<i>IZV</i>	0,99	1,00			
<i>UVO</i>	0,99	1,00	1,00		
<i>VTNN</i>	0,18	0,21	0,24	1,00	
<i>ITNN</i>	-0,44	-0,33	-0,36	-0,21	1,00

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.33: Rezultati linearne funkcije

	Konstanta	<i>IZV</i>	<i>UVO</i>	<i>VTNN</i>	<i>ITNN</i>	<i>BDP_{t-1}</i>
	3309,686	-0,394	1,002	-0,137	-4,183	0,511
t-stat	1,595	-0,711	1,759	-0,323	-2,141	4,921
P-vred	0,137	0,491	0,104	0,753	0,053	0,000
R-kvadrat	0,997					
Prilagojen R-kvadrat	0,996					
Standardna napaka	1422,821					
Število opazovanj	18					
F-vred	780,183					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

Tabela 5.34: Rezultati logaritemske funkcije

	Konstanta	Log(<i>IZV</i>)	Log(<i>UVO</i>)	Log(<i>VTNN</i>)	Log(<i>ITNN</i>)	Log(<i>BDP_{t-1}</i>)
	0,953	0,010	0,629	-0,017	-0,012	0,196
t-stat	4,072	0,048	2,631	-2,337	-2,126	1,457
P-vred	0,002	0,963	0,022	0,038	0,055	0,171
R-kvadrat	0,998					
Prilagojen R-kvadrat	0,996					
Standardna napaka	0,014					
Število opazovanj	18					
F-vred	967,964					

Vir: Lastni izračuni na podlagi Eurostat database.

5.2.2.9 ANALIZA PODATKOV REGRESIJE

Za vse proučevane države, tako ZDA kot države Vzhodne in Srednje Evrope v tranziciji, je značilna pozitivna povezava med izvozom in uvozom ter BDP. To potrjujejo razsevni diagrami (slike od 5.14 do 5.21) in tabele korelacijskih koeficientov (tabele 5.4, 5.8, 5.12, 5.16, 5.20, 5.24, 5.28 in 5.32). Korelacija med izvozom ali uvozom ter BDP je visoka in pozitivna. To je v skladu s pričakovanji ekonomske teorije, ki predvideva pozitiven vpliv med gospodarsko rastjo in rastjo mednarodne trgovine.

Popolnoma drugačna slika je med odvisnostjo vhodnih in izhodnih tujin neposrednih naložb ter BDP. V ZDA je ta povezava povečini pozitivna in srednje močna, v določenih obdobjih tudi negativna. Pri proučevanih državah v tranziciji pa težko govorimo o kakršnikoli povezanosti. Ta je sicer v določenih obdobjih pozitivna in srednje močna, običajno pa kar zelo nizka.

Same regresijske enačbe imajo pri vseh državah visoke multiple determinacijske koeficiente. Vsi so višji od 0,98. Kar pomeni, da je velika večina variance odvisne spremenljivke BDP pojasnjena z gibanjem neodvisnih spremenljivk (IZV, UVO, VTNN, ITNN ter odložena vrednost BDP). Sami koeficienti so tudi statistično značilno različni od nič, ker so F vrednosti visoke oziroma so nad mejo. Visoki multipli determinacijski koeficienti ne povedo veliko o kvaliteti samih modelov. Visoki so zgolj zaradi ene ali dveh neodvisnih spremenljivk, kar je lepo vidno že iz razsevnih diagramov kot tudi iz posameznih regresijskih koeficientov.

Analiza regresijskih koeficientov pokaže, da proučevana modela podata zelo slabe rezultate, ki večinoma niso statistično dobri. Večinoma so statistično značilni le koeficienti za mednarodno menjavo in odloženo vrednost BDP, za tuje neposredne naložbe pa niso. To je bilo pričakovati že iz razsevnih diagramov, kjer se je lepo videlo zelo divje gibanje povezanosti med BDP in vhodnimi ter izhodnimi neposrednimi naložbami ter nizki korelacijski koeficienti. Kljub slabim rezultatom modela vidimo, da so pogosto regresijski koeficienti pri vhodnih in izhodnih neposrednih naložbah negativni, kar pomeni, da naj bi negativno vplivali na gospodarsko rast. Seveda tega zaradi statistične neznačilnosti ne moremo trditi z gotovostjo. Slabi rezultati modela so tudi posledica ne najdaljše časovne serije.

Na podlagi regresijske analize ne morem v celoti potrditi glavne hipoteze, po kateri naj bi tuje neposredne naložbe vplivale pozitivno na gospodarsko rast in strukturne spremembe. Lahko potrdim, da so tuje neposredne naložbe pozitivno vplivale na strukturo gospodarstev torej na strukturne spremembe, ne morem pa potrditi, da je bil njihov vpliv na gospodarsko rast pozitiven. Iz dobljenih rezultatov bi se celo dalo razbrati, da je bil vpliv tujih neposrednih naložb na gospodarsko rast negativen. Vendar tudi slednje trditve ne morem potrditi, saj koeficienti niso statistično značilni.

Glede na to, da so rezultati regresijske analize slabi, bi bilo potrebno analizo zastaviti drugače. Največji problem je kratka časovna serija oziroma majhno število opazovanj. Za povečanje števila opazovanj imamo več možnosti. Najprej bi lahko neodvisne spremenljivke razdelili po dejavnostih. Če bi jih razdelili na storitvene, predelovalne in ostale dejavnosti bi število opazovanj potrojili. Pri tem je problem pridobitev podatkov blagovne menjave po dejavnostih, saj se blagovna menjava deli po dejavnostih na dva načina, in sicer na dejavnost proizvoda in na dejavnost podjetja. Druga možnost za povečanje števila opazovanj je tako imenovana panelna regresija. V tem primeru bi vse podatke združili v eno serijo in jim dodali neprave spremenljivke za države. Vendar imamo tu problem različnih časovnih obdobji po državah. Obstaja tudi velika verjetnost, da bi imeli pri panelni regresiji opravka s heteroskedastičnostjo. Da bi se slednje izognili, bi lahko naredili več skupin podobnih držav. V eno skupino bi dali države, ki so se bolj intenzivno odprle oziroma so po politiki naložb bolj podobne ZDA, na primer Madžarska, Češka, Estonija. V drugo skupino pa bi dali države, ki so se manj intenzivno odprle oziroma so uporabile bolj protekcionistično politiko. Kot zadnjo, tretjo možnost izboljšave modelov bi omenil čiščenje podatkov (izločanje ekstremov in enkratnih dogodkov) in prehod iz nominalnih na realne podatke. Vendar bi za to potreboval mnogo manj agregatne podatke, ki pa jih je težko pridobiti.

6 ZAKLJUČEK

Namen magistrskega dela je bil proučitev vpliva vhodnih in izhodnih tujih neposrednih naložb na gospodarsko rast in prestrukturiranje gospodarstev izbranih držav v tranziciji Srednje in Vzhodne Evrope ter primerjava z ZDA kot predstavnico najbolj razvitih držav. Že same tuje neposredne naložbe so metodološko zelo kompleksna postavka. Sestavljene so iz kapitalskih naložb in dolžniških instrumentov, med katerimi prednjačijo posojila. Seveda gre pri vsem tem za razmerja med kapitalsko povezanimi podjetji, ki so locirana v različnih

državah. Za same naložbe je značilen kontrolni delež, vendar je definicija kontrole običajno zelo težka. Zato se pogosto govori o neposrednih naložbah že, ko obstaja trajni interes pri sami naložbi, za kar se v metodoloških priročnikih razume deset ali več odstotni lastniški delež.

Obstaja več teorij neposrednih naložb, vsem pa je skupno to, da so neposredne naložbe zelo pomemben način mednarodnega gospodarskega sodelovanja. Predstavljajo možnost pritoka novega kapitala, ko le-ta ni na voljo v domačem okolju. S tem je povezan tudi in predvsem prenos znanja oziroma tehnologije. Tehnologija predstavlja pomemben element pri gospodarski rasti.

Tuje neposredne naložbe so torej eden izmed načinov mednarodnih odnosov. Kot take glede na teorije gospodarske rasti vplivajo nanjo. Klasične teorije (neoklasična teorija gospodarske rasti in keynesianska teorija gospodarske rasti) gospodarske rasti jih ne obravnavajo ločeno, ampak zgolj kot eno možnost povečevanja kapitala kot pomembnega dejavnika gospodarske rasti. Na drugi strani jih sodobnejše teorije, predvsem endogene teorije, gospodarske rasti že ločeno vključujejo v empirične modele. Enega izmed prvih takih modelov je razvil Baldwin (1999).

S pomočjo empirične analize sem preučeval tri hipoteze, eno glavno in dve pomožni. Prva pomožna hipoteza trdi, da so bile tuje neposredne investicije v proučevanih državah Srednje in Vzhodne Evrope usmerjene pretežno v srednje in nižje tehnološko intenzivne dejavnosti. To pomožno hipotezo lahko samo delno potrdim. Na podlagi strukture in analize strukturnih sprememb je vidno, da je bila večina investicij v srednje tehnološko intenzivne dejavnosti, medtem ko je delež nizko tehnološko intenzivnih dejavnosti padal. Verjetno se je sama sprememba gospodarske strukture v proučevanih državah v tranziciji začela že pred nastopom tržnega gospodarstva v njih.

Druga pomožna hipoteza trdi, da so bile strukturne spremembe v državah, ki so bile oziroma so bolj odprte za tuje neposredne naložbe, intenzivnejše kot pri državah, ki so manj odprte. To pomožno hipotezo lahko potrdim. Potrdim jo lahko na podlagi samega gibanja strukture, kjer je vidna razlika v intenzivnosti med bolj odprtimi državami (npr. Madžarska) in bolj zaprtimi državami (npr. Slovenija). Pri bolj odprtih državah se je struktura dinamičneje spreminjala in se hitreje približevala strukturi razvitih držav, v našem primeru ZDA.

Kot glavno hipotezo sem postavil trditev, da so tuje neposredne naložbe v državah Srednje in Vzhodne Evrope v tranziciji pozitivno vplivale na rast produktivnosti in prestrukturiranje dejavnosti, od tehnološko manj zahtevnih do bolj zahtevnih. Samo hipotezo glede prestrukturiranja gospodarstva lahko potrdim, saj se je delež storitvenih dejavnosti v primerjavi z ostalimi dejavnostmi povečal. Enako je značilno za ZDA. Glede vpliva tujih neposrednih naložb na gospodarsko rast pa ne morem z gotovostjo potrditi hipoteze. Regresijska analiza namreč ni dala kvalitetnih rezultatov, na podlagi katerih bi lahko z gotovostjo sklepali o vplivu tujih neposrednih naložb na gospodarsko rast.

Sama analiza je potrdila pozitivno povezanost mednarodne menjave z gospodarsko rastjo, medtem ko je povezanost tujih neposrednih naložb z gospodarsko rastjo bolj šibka. Za ZDA kot predstavnico razvitih držav sicer velja pozitivna in srednje močna povezanost, medtem ko je za proučevane države v tranziciji povezanost nižja in pogosto negativna. Še največja in najbolj pozitivna povezava je pri Madžarski, ki se je od vseh držav najbolj odprla, čeprav tega z gotovostjo ne morem potrditi.

Na koncu lahko zapišem, da so tuje neposredne naložbe pomemben dejavnik v mednarodnih odnosih, saj njihova pomembnost kot odstotek BDP narašča. Same naložbe pozitivno vplivajo na strukturo proučevanih držav, saj sledijo svetovnim trendom, s čimer se povečuje pomembnost storitvenih dejavnosti in visokotehnoloških dejavnosti. Struktura gospodarstva pa posledično vpliva na gospodarsko rast in blaginjo v državi.

7 LITERATURA

- 1) Alfaro, Laura in Maggie Chen. 2010. *Surviving the Global Financial Crisis: Foreign Direct Investment and Establishment Performance*. Dostopno prek: <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/10-110.pdf> (16. december 2015).
- 2) Baker, James C. in David Raymone. 1995. *Foreign Direct Investment: A Review and Analysis of the Literature*. *The International Trade Journal*, 9(1): 3–38.
- 3) Baldwin, Richard E., Henrik Braconier in Rikard Forslid. 1999. *Multinationals, Endogenous Growth and Technological Spillovers: Theory and Evidence*. Center for Economic Policy Research. Dostopno preko: <http://graduateinstitute.ch/files/live/>

- sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/Baldwin/Publications/Chapters/Trade%20and%20Growth/BaldwinBraconierForslid_CEPR2155.pdf (15. december 2015).
- 4) Banka Slovenije. 2014. *Neposredne naložbe 2013*. Dostopno preko: <http://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=300> (15. december 2015).
 - 5) Baumol, W. J. 1986. *Productivity growth, convergence and welfare*. American Economic Review 76: 1072–1085.
 - 6) Bellak, Christian. 2003a. *FGM Survey*. WIIW Report. The Vienna Institute for International Economic Studies.
 - 7) --- 2003b. *Gaining and Losing Competitive Advantage*. EUNIP 2003, Porto, Portugal.
 - 8) Berri, David J., Harvey Cutlet in Terutome Ozawa. 2003. *Market recycling in labor-intensive goods, flying gees style: an empirical analysis of East Asian exports to the US*. Journal of Asian Economics 14: 35–50.
 - 9) Contessi, Silvio in Li Li. 2012. *Foreign Direct Investment in the United States During the Financial Crisis*. Dostopno preko: https://research.stlouisfed.org/publications/es/12/ES_2012-06-01.pdf (16. december 2015).
 - 10) Damijan, Jože P. in Matija Rojec. 2004. *Foreign Direct Investment and the Catching-up Process in New EU Member States: Is there a Flying Geese Pattern?*. WIIW Publication. Dostopno preko: <http://wiiw.ac.at/foreign-direct-investment-and-the-catching-up-process-in-new-eu-member-states-is-there-a-flying-geese-pattern--p-299.html> (16. december 2016).
 - 11) Dobrovec, Davorin. 2002. *Organizacija multinacionalnih podjetij*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta. Dostopno prek: www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/dobravc301.pdf (14. marec 2016).
 - 12) Dowling, Malcom in Chia Tien Cheang. 2000. *Shifting comparative advantage in Asia: new tests of the »flying gees« model*. Journal of Asian Economics 11: 443–463.
 - 13) Dunning, John H., ur. 1998. *Globalization, Trade and Foreign Direct Investment*. Elsevier Science Ltd.
 - 14) *Eurostat database*. Dostopno preko: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (15. december 2015).
 - 15) Fagerberg, Jan. 1994. *Tehnology and International differences in growth rates*. Journal of Economic literature 32: 1147–1175.
 - 16) Fagerberg, Jan. 2000. *Tehnological progress, structural change and productivity growth: a comparative study*. Structural change and economic dynamics 11: 393–411.

- 17) Ferjan, Dunja. 2004. *Multinacionalna podjetja v državah v razvoju: Prenos tehnologije in vpliv na okolje*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta. Dostopno prek: www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/ferjan1401.pdf (14. marec 2016).
- 18) Gorišek, Ana. 2002. *Kaldorjevi zakoni v slovenskem gospodarstvu*. Diplomsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta. Dostopno prek: www.cek.ef.uni-lj.si/u_diplome/gorisek211.pdf (14. marec 2016).
- 19) Hufbauer, Gary Clyde in Lauge Skovgaard Poulsen. 2011. *Foreign Direct Investment in Times of Crisis*. Dostopno preko: <http://www.iie.com/publications/wp/wp11-3.pdf> (16. december 2015).
- 20) Hunya, Gabor. 2015. *wiiw FDI Report 2015: Central, East and Southeast Europe*. The Vienna Institute for International Economic Studies.
- 21) IMF. 2009. *Balance of Payments and International Investment Position Manual, Sixth Edition (BPM6)*. Dostopno preko: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm> (15. december 2015).
- 22) IMF. 2014. *International Financial Statistics Yearbook 2014*. International Monetary Fund.
- 23) Kojima, Kiyoshi. 2000. *The »flying geese« model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications*. *Journal of Asian Economics* 11 (2000): 375–401.
- 24) Kornecki, Lucyna. 2013. *Outward U.S. Foreign Direct Investment Performance during Recent Financial Crises*. Dostopno preko: <http://ojs.excelingtech.co.uk/index.php/IJLTFES/article/viewFile/Kornecki/461> (16. december 2015).
- 25) Kornecki, Lucyna. 2014. *Inward US FDI Performance During Recent Financial Crises*. Dostopno preko: <http://www.wrbrpapers.com/static/documents/March/2014/13.%20Lucyna.pdf> (16. december 2015).
- 26) Landesmann, Michael A. 1999a. *Structural Developments in Central and Eastern Europe*. WIIW Report. The Vienna Institute for International Economic Studies.
- 25) --- 1999b. *Structural Change in the Transition Economies*. *Economic Survey of Europe*, 2–3: 95–123.
- 28) Landesmann, Michael A. 2002. *Structural features of economic integration in an Enlarged Europe: patterns of catching-up and industrial specialisation*. WIIW Report. The Vienna Institute for International Economic Studies.
- 29) Meyer, Klaus. 1998. *Direct Investment in Economies in Transition*. Edward Elgar Publishing Ltd.

- 30) Moosa, Imad A. 2002. *Foreign Direct Investment – Theory, Evidence and Practice*. Palgrave, Houndmills, Basingstoke, Hampshire.
- 31) Newton Holding, a. s. 2001. *Foreign direct investment: Theoretical approach*. Country report: 20–27.
- 32) Newton Holding, a. s. 2002. *Structural adaptability of manufacturing in Central European countries during the transition*. Country report: 24–33.
- 33) *OECD database*. Dostopno preko: <https://data.oecd.org/> (15. december 2015).
- 34) OECD. 2001. *Foreign Direct Investment and Sustainable Development*. Dostopno preko: <http://www.oecd.org/dataoecd/54/19/2408079.pdf> (30. marec 2004).
- 35) OECD. 2002. *Foreign Direct Investment for Development – Maximising Benefits, Minimising Costs*. Dostopno preko: <http://www.oecd.org/dataoecd/61/42/2763043.pdf> (17. oktober 2003).
- 36) Organization For International Investment. 2014. *Foreign Direct Investment in the United States: 2013 Report*. Dostopno preko: http://www.ofii.org/sites/default/files/FDIUS_2013_Report.pdf (16. december 2015).
- 37) Organization For International Investment. 2015. *Foreign Direct Investment in the United States: 2014 Report*. Dostopno preko: <http://www.ofii.org/sites/default/files/FDIUS2014.pdf> (16. december 2015).
- 38) Ozawa, Terutome. 1992. *Foreign direct investment and economic development*. *Transnational Corporations*, 1: 27–54.
- 39) Ozawa, Terutome. 1993. *Foreign direct investment and structural transformation: Japan as recycler of market and industry*. *Business and the Contemporary World*, 5: 129–150.
- 40) Popescu, Gheorghe P. 2014. *FDI and Economic Growth in Central and Eastern Europe*. Dostopno preko: www.mdpi.com/2071-1050/6/11/8149/pdf (16. december 2015).
- 41) Plumper, Thomas. 2001. *Pooled Data Analysis in the Comparative Political Economy of the Welfare State*. Dostopno preko: http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/poloek/Dok/Beck_Ka7.pdf (31. marec 2004).
- 42) Protsenko, Alexander. 2003. *Vertical and Horizontal Foreign Direct Investments in Transition Countries*. Dostopno preko: https://edoc.ub.uni-muenchen.de/2105/1/Protsenko_Alexander.pdf (1. februar 2016).
- 43) Rojec, Matija. 1994. *Tuje investicije v slovenski razvoj*. Znanstveno in publicistično središče Ljubljana.
- 44) Svetličič, Marjan. 1996. *Svetovno podjetje: Izzivi mednarodne proizvodnje*. Znanstveno in publicistično središče Ljubljana.

- 45) Tung, An-Chi. 2003. *Beyond Flying Geese: The Expansion of East Asia'S Electronic Trade*. German Economic Review 4(1): 35–51.
- 46) UNCTAD. 1997. *World Investment Report 1997 – Transnational Corporations, Market Structure nad Competition Policy*. New York in Geneva: UN.
- 47) UNCTAD. 1998. *World Investment Report 1998 – Trends and Determinants*. New York in Geneva: UN.
- 48) UNCTAD. 1999. *World Investment Report 1999 – Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. New York in Geneva: UN.
- 49) UNCTAD. 2000. *World Investment Report 2000 – Cross-border Merges and Acquisitions and Development*. New York in Geneva: UN.
- 50) UNCTAD. 2001. *World Investment Report 2001 – Promoting Linkages*. New York in Geneva: UN.
- 51) UNCTAD. 2002. *World Investment Report 2002 – Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York in Geneva: UN.
- 52) UNCTAD. 2002. *The development dimension of foreign direct investment: Policies to enhance the role of FDI, in the national and international context*. Dostopno preko: <http://www.unctad.org/en/docs/c2em12d2.en.pdf> (16. december 2015).
- 53) UNCTAD. 2003. *World Investment Report 2003 – Fdi Policies for Development: National and International Perspectives*. New York in Geneva: UN.
- 54) UNCTAD. 2004. *World Investment Report 2004 – The Shift Towards Services*. New York in Geneva: UN.
- 55) UNCTAD. 2005. *World Investment Report 2005 – Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. New York in Geneva: UN.
- 56) UNCTAD. 2006. *World Investment Report 2006 – FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. New York in Geneva: UN.
- 57) UNCTAD. 2007. *World Investment Report 2007 – Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. New York in Geneva: UN.
- 58) UNCTAD. 2008. *World Investment Report 2008 – Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge*. New York in Geneva: UN.
- 59) UNCTAD. 2009. *World Investment Report 2009 – Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. New York in Geneva: UN.
- 60) UNCTAD. 2010. *World Investment Report 2010 – Investing in a Low-Carbon Economy*. UN, New York in Geneva: UN.

- 61) UNCTAD. 2011. *World Investment Report 2011 – Non-Equity Modes of International Production and Development*. New York in Geneva: UN.
- 62) UNCTAD. 2012. *World Investment Report 2012 – Towards a New Generation of Investment Policies*. New York in Geneva: UN.
- 63) UNCTAD. 2013. *World Investment Report 2013 – Global Value Chains: Investment And Trade For Development*. New York in Geneva: UN.
- 64) UNCTAD. 2014. *World Investment Report 2014 – Investing In The SDGs: An Action Plan*. New York in Geneva: UN.
- 65) UNCTAD. 2015. *World Investment Report 2015 – Reforming International Investment Governance*. New York in Geneva: UN.
- 66) Valdes, Benigno. 1999. *Economic Growth: Theory, Empirics and Policy*. Edward Elgar Publishing Limited.
- 67) *WIIW-WIFO database*. Dostopno preko: <http://data.wiwi.ac.at/> (15. december 2015).
- 68) *World Bank Database*. Dostopno preko: <http://data.worldbank.org/> (15. december 2015).