

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Nina Kumše

Kitajske investicije v Evropsko unijo: izzivi in grožnje

Magistrsko delo

Ljubljana, 2011

UNIVERZA V LJUBLJANI
FAKULTETA ZA DRUŽBENE VEDE

Nina Kumše

Mentor: red. prof. dr. Marjan Svetličič

Kitajske investicije v Evropsko unijo: izzivi in grožnje

Magistrsko delo

Ljubljana, 2011

Iskrena zahvala gre moji družini za pomoč in podporo skozi vsa leta študija ter vsem, ki so mi stali ob strani, me spodbujali in mi pomagali pri nastajanju magistrskega dela.

Kitajske investicije v Evropsko unijo: izzivi in grožnje

Velika ekonomska moč Kitajske, ki je v zadnjih desetih letih postala pomemben del mednarodnega ekonomskega okolja, se med drugim odraža v hitrem naraščanju tujih neposrednih investicij, s katerimi kitajska podjetja povečujejo svojo prisotnost v svetu. Motiv zanje ni le iskanje naravnih virov in novih trgov, ampak tudi razvoj blagovnih znamk, pridobivanje tehnologije in znanja ter širjenje geopolitičnega vpliva države. Zaradi velikega enotnega trga, razvite tehnologije in znanja je gospodarstvo Evropske unije (EU) pomemben cilj kitajskih naložb. Države članice EU so na področju vhodnih tujih neposrednih investicij ohranile relativno visoko stopnjo suverenosti, zato je usklajevanje odločanja nacionalnih vlad z institucijami EU velik izziv. EU si prizadeva poiskati pravilno ravnotežje med promocijo kitajskih investicij, ki prinašajo kapital, kar pripomore h gospodarski rasti in ohranitvi delovnih mest, in prepovedjo teh iz politično-ekonomskih razlogov. V magistrskem delu prikažem trende rasti izhodnih tujih neposrednih investicij Kitajske, analiziram makro- in mikroekonomske razloge zanje ter proučim, kako se na vhodne tuje neposredne investicije s Kitajske odziva EU. Na osnovi teh ugotovitev proučim grožnje in izzive oziroma priložnosti, ki jih za države članice in podjetja v EU predstavljajo kitajske naložbe.

Ključne besede: Kitajska, Evropska unija, tuje neposredne investicije, internacionalizacija, združitve in prevzemi

Chinese Investments in the European Union: Challenges and Threats

The great economic power of China, a country that in the last ten years has become an important part of international economic environment, is reflected through the increasing growth of foreign direct investments, which strengthen the presence of Chinese companies throughout the world. The motive for investments is not only the search for natural resources and new markets, but also the development of brand names, acquisition of technology and knowhow and the expansion of the country's geopolitical influence. Due to its vast Single European Market, advanced technology and knowhow the economy of the European Union (EU) is an important destination for Chinese investment. The EU member states have obtained relatively high levels of sovereignty in the field of foreign direct investment, which makes the coordination of decision making by national governments and by the EU institutions a big challenge. The EU strives to find the right balance between promoting China's foreign direct investments, which provide capital to guarantee jobs and economic growth, and blocking said investments due to political and economic concerns. This Masters thesis presents the growth trends of Chinese outward foreign direct investments, analyses the macro- and microeconomic reasons behind this growth, and examines the response of the EU to inward foreign direct investments from China. On the basis of these findings, the threats and challenges or opportunities that Chinese investments represent for the European companies and the EU member states are then explored.

Key words: China, European Union, foreign direct investments, internationalisation, mergers and acquisitions

KAZALO

1	UVOD	8
1.1	HIPOTEZE	10
1.2	STRUKTURA IN METODOLOGIJA	10
2	TNI IN INTERNACIONALIZACIJA; TEORETIČNI OKVIR	12
2.1	DEFINICIJE TNI	12
2.2	TEORETIČNA IZHODIŠČA.....	13
2.2.1	Teorija življenjskega cikla proizvoda.....	13
2.2.2	Teorija internalizacije.....	14
2.2.3	Eklektična oziroma OLI paradigma	15
2.2.4	Investicijska razvojna pot.....	16
2.2.5	Skandinavska šola postopne internacionalizacije in rojena globalna podjetja	18
3	TRENDI RASTI TNI V SVETU	20
3.1	KITAJSKE TNI V SVETU	22
3.1.1	Zgodovina odpiranja kitajskega gospodarstva	22
3.1.2	Analiza kitajskih TNI v svetu.....	25
3.2	KITAJSKE TNI V EU.....	33
4	UČINKI IZHODNIH TNI IN MOTIVI ZANJE	38
4.1	UČINKI IZHODNIH TNI NA DRŽAVO.....	38
4.1.1	Učinki na Kitajsko.....	40
4.2	MOTIVI PODJETIJ ZA IZHODNE TNI.....	42
4.2.1	Motivi kitajskih podjetij za izhodne TNI v EU	43
4.3	RAZLOGI ZA NIZEK DELEŽ KITAJSKIH TNI V EU	46
5	ODZIVI EU NA RAST KITAJSKEGA GOSPODARSTVA IN VHODNE TNI.....	50
5.1	KITAJSKA KOT GROŽNJA.....	50
5.1.1	Učinki na podjetja v EU	52
5.1.2	Državni premoženjski skladi in vpliv kitajske vlade.....	54
5.2	KITAJSKA KOT PRILOŽNOST	57
5.3	ZAKONODAJA IN PRAKSA DRŽAV	61

5.3.1	Raven EU	61
5.3.2	Nacionalna raven	65
6	SKLEP	71
7	LITERATURA	75

KAZALO TABEL IN GRAFOV

Tabela 3.1:	Tokovi kitajskih izhodnih TNI v milijardah ameriških dolarjev.....	27
Tabela 3.2:	Stanje kitajskih izhodnih TNI v milijardah ameriških dolarjev.....	27
Tabela 3.3:	Število čezmorskih združitvev in prevzemov kitajskih podjetij glede na panogo in leto.....	31
Tabela 3.4:	Število združitvev in prevzemov kitajskih podjetij glede na panogo in regijo ciljnih podjetij v letih od 2000 do 2008.....	36
Tabela 4.1:	Motivi za kitajske TNI v EU.....	45
Tabela 4.2:	Spremenljivke z vplivom na raven uspeha kitajskih združitvev in prevzemov.....	47
Tabela 4.3:	Srednja vrednost spremenljivk v različnih regijah.....	48
Graf 3.1:	Tokovi izhodnih TNI Kitajske med letoma 1981 in 2010.....	28
Graf 3.2:	Stanje izhodnih TNI Kitajske med letoma 1981 in 2010.....	28
Graf 3.3:	Primerjava deležev svetovnih tokov izhodnih TNI.....	29
Graf 3.4:	Regionalna razporeditev deleža odlivov kitajskih TNI v letih 2003 in 2009.....	33
Graf 3.5:	Tokovi kitajskih TNI v EU.....	34
Graf 3.6:	Stanje kitajskih TNI v EU	35
Graf 5.1:	Indeksi omejevanja TNI za leto 2010.....	66

SEZNAM KRATIC

BDP	Bruto domači proizvod
EU	Evropska unija
ICRG	<i>International Country Risk Guide</i> (Mednarodni vodnik rizičnosti držav)
IMF	<i>International Monetary Fund</i> (Mednarodni denarni sklad)
IWG-SWF	<i>International Working Group of Sovereign Wealth Funds</i> (Mednarodna delovna skupina državnih naložbenih skladov)
MOFCOM	<i>Ministry of Commerce of the People's Republic of China</i> (Ministrstvo za trgovino Ljudske republike Kitajske)
OECD	<i>Organisation for Economic Cooperation and Development</i> (Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj)
OLS	<i>Ordinary least squares</i> (metoda najmanjših kvadratov)
SASAC	<i>State Assets Supervision and Administration Commission</i> (Komisija za nadzor in upravljanje državnega premoženja)
STO	Svetovna trgovinska organizacija
TNI	Tuje neposredne investicije
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i> (Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj)
ZDA	Združene države Amerike

1 UVOD

»Zmagovalci jutrišnjega sveta bodo tisti, ki bodo znali izbrati pravi trenutek za odzivanje na spremembe, ki prihajajo in ki jih bodo pravilno predvideli in se jim ustrezno ter pravočasno prilagodili« (Svetličič in Sicherl 2006, 709).

Kitajska je imela vse do 19. stoletja največje gospodarstvo na svetu, katerega moč in vpliv sta na prehodu v 20. stoletje začela naglo upadati. Leta 1978 je vlada izvedla reforme, ki so povečale vlogo zasebnega sektorja, spodbudile investicije in razvoj industrije, zvišale raven izobrazbe ter odprle kitajsko gospodarstvo, kar je povzročilo postopno rast gospodarske moči države. Od leta 1980 dalje dosega Kitajska devet odstotno povprečno letno rast, s čimer je njen delež svetovnega bruto domačega proizvoda (BDP) leta 2010 presegel devet odstotkov (Evropska komisija 2006a; UNCTAD 2011b). Gospodarska rast je pripeljala do največjega zabeleženega zmanjšanja revščine v svetovni zgodovini ter povzročila nastanek številčnega srednjega razreda, ki je bolj izobražen ter ima vse večjo kupno moč in izbiro (Evropska komisija 2006b, 3).

Ker je Kitajska vzhajajoče gospodarstvo, pozni prišlek na mednarodne trge, si mora še izboriti svojo vlogo v svetu, ki bo sorazmerna njeni politični in gospodarski moči. Eden od načinov za doseganje tega je povečanje aktivnosti države na mednarodnih ekonomskih trgih, med drugim z izhodnimi tujimi neposrednimi investicijami (TNI). Leta 2010 je stanje izhodnih TNI države doseglo vrednost 297,6 milijard ameriških dolarjev, kar je več kot sedemdesetkrat presežena vrednost iz leta 1990 (UNCTAD 2011b). Zaradi relativno poznega začetka so vrednosti kitajskih izhodnih TNI še vedno precej nizke v primerjavi s TNI razvitih držav, vendar pa se izredno hitro povečujejo, s čimer Kitajska že dohiteva največje svetovne investitorje.

Kitajska multinacionalna podjetja svoje TNI postopoma širijo po vsem svetu, tako v države v razvoju, kot tudi v razvite države. Motiv zanje ni le iskanje naravnih virov in trgov, ampak tudi razvoj blagovnih znamk ter pridobivanje tehnologije in znanja. Poleg pridelovalnega sektorja in pridobivanja naravnih virov postajajo za TNI pomembne tudi druge panoge, na primer telekomunikacije, visoka tehnologija in mediji.

Zaradi velikega enotnega trga, razvite tehnologije in znanja je gospodarstvo Evropske unije (EU) pomemben cilj izhodne internacionalizacije kitajskih podjetij. Ker je EU skupnost različnih držav, ki so na področju vhodnih TNI ohranile relativno visoko stopnjo suverenosti, predstavlja poseben izziv usklajevanje odločanja nacionalnih vlad držav članic z institucijami EU. Z Lizbonsko pogodbo¹ je bilo področje TNI vključeno v skupno trgovinsko politiko EU, kar je skupnosti omogočilo sklepanje mednarodnih investicijskih pogodb. Kljub temu vlade držav članic ohranjajo nacionalne instrumente, ki jih lahko uporabijo za nadzor in pogojevanje vhodnih TNI (Guimón 2011, 17).

Politično mnenje je do TNI pogosto razdvojeno, saj vhodne TNI prinašajo kapital, ki zagotovi delovna mesta in gospodarsko rast, a hkrati sprožajo srednjeročne in dolgoročne politične in ekonomske zadržke, ki težijo k omejevanju vhodnih TNI. Pogosti so tudi argumenti o zaščiti nacionalne varnosti, na podlagi katerih države omejujejo vhodne TNI in povečujejo protekcionizem, pri čemer se vse pre pogosto zanemarjata temeljna ekonomska teorija in celovit, objektivni pogled tako na grožnje, kakor tudi na prednosti in izzive, ki jih TNI prinašajo gospodarstvu.

Dejstvo je, da sta Kitajska in EU postali dve veliki igralki v mednarodni areni in imata vodilno pozicijo tako kot investitorici v tujino, kakor tudi kot prejemnici TNI. EU kot celota ter vsaka država članica posebej si prizadevajo poiskati pravilno ravnotežje med promocijo kitajskih investicij in prepovedjo le-teh iz politično-ekonomskih razlogov.

Cilj magistrskega dela je proučiti grožnje, ki jih za države članice in podjetja v EU predstavljajo vhodne TNI Kitajske ter izzive oziroma priložnosti, ki jih te investicije ponujajo zgoraj omenjenim akterjem. Poskušala bom torej predstaviti kar najbolj objektivno sliko možnih posledic kitajskih TNI za EU. Za celovito razumevanje problematike je nujno tudi prikazati in analizirati trende rasti izhodnih TNI Kitajske, poiskati makro- in mikroekonomske razloge za izhodno internacionalizacijo podjetij ter proučiti kako se na vhodne TNI s Kitajske odziva EU. Kot pravi že uvodni citat magistrskega dela, je pravočasen in pravilen odziv na nove prišleke v mednarodni ekonomiji poglobitnega pomena za varno in uspešno prihodnost gospodarstva države.

¹Lizbonska pogodba, podpisana 13. decembra 2007, v veljavo stopila 1. decembra 2009.

1.1 HIPOTEZE

V skladu s cilji bom v magistrskem delu preverjala tri hipoteze:

- Prva hipoteza:
Na podlagi zgodovinskega razvoja kitajske liberalizacije tokov kapitala, trendov rasti kitajskih TNI v razvite države ter pozitivnih vplivov TNI na razvoj države in podjetij lahko sklepamo, da se bodo v prihodnosti kitajske TNI v EU močno povečale.
- Druga hipoteza:
Kitajske investicije v EU zaradi vprašljivega upravljanja prevzetih podjetij, ki se odraža v slabih poslovnih rezultatih ter zaradi uhajanja pomembnega znanja in tehnologije iz EU na Kitajsko, predstavljajo grožnjo za gospodarstvo držav članic in podjetij v EU.
- Tretja hipoteza:
EU ne daje velikega poudarka na proučevanje, razumevanje in predvidevanje ter pravočasno ukrepanje glede TNI s Kitajske, kar zmanjša možnost koriščenja priložnosti, ki jih kitajske investicije v EU ponujajo.

1.2 STRUKTURA IN METODOLOGIJA

Osnovni raziskovalni metodi magistrskega dela bosta kritična analiza in interpretacija sekundarnih virov ter analiza kvantitativnih ekonomskih podatkov. Na podlagi statističnih podatkov bom uporabila primerjalno analizo za ugotavljanje sprememb kitajskih TNI v različnih časovnih obdobjih in po sektorjih ter vrstah dejavnosti. Poleg tega bom pri proučevanju kitajskih zakonov, zakonov sprejetih s strani držav članic EU ter odločb in drugih dokumentov institucij EU uporabila še analizo in interpretacijo primarnih virov. Na osnovi študije primerov bom na mikroravni analizirala poslovanje nekaterih podjetij iz EU, ki so jih kitajska podjetja prevzela ali se z njimi združila.

V osnovi bo magistrsko delo razdeljeno na štiri večje vsebinske sklope. Uvodu, v katerem sem opredelila tematiko, predstavila metode proučevanja in cilje magistrskega dela ter navedla hipoteze, bo sledil teoretični okvir, ki je pomembno izhodišče za nadaljevanje magistrskega dela. Najprej bom podala definicije TNI, nadaljevala pa bom s pregledom teorij o TNI in internacionalizaciji podjetij.

Drugi sklop bo temeljil na analizi statističnih podatkov o tokovih in stanju TNI v svetu, s poudarkom na kitajskih TNI v EU. Ugotavljala bom trende rasti kitajskih izhodnih TNI v zadnjih desetletjih, ki jih bom primerjala s trendi rasti drugih pomembnih svetovnih investitorjev. Za boljše razumevanje današnjega položaja Kitajske v mednarodni ekonomiji je potrebno poznati tudi zgodovino odpiranja kitajskega gospodarstva, ki jo bom poleg statističnih podatkov v kratkem orisu predstavila v tem sklopu. Ker kitajska globalna strategija predstavlja nedavno obdobje v dolgi zgodovini države, se bom osredotočila le na obdobje po letu 1978, pri čemer bom izpostavila predvsem vlogo, ki jo je pri odpiranju gospodarstva imelo vodstvo države.

Tretji del magistrskega dela bo vseboval analizo učinkov izhodnih TNI in motivov zanje. Zanimalo me bo, kakšne učinke imajo izhodne TNI na državo, na podlagi česar bom poskušala ugotoviti, zakaj kitajska politika aktivno podpira svoja podjetja pri izhodni internacionalizaciji. Poleg tega bom proučila tudi, zakaj se za izhodno internacionalizacijo odločajo podjetja, kakšni so torej motivi za izhodne TNI na mikroekonomski ravni. Tako za učinke kot za motive bom najprej predstavila strnjen teoretični pregled teh, čemur bom v nadaljevanju dodala analizo primera kitajskih izhodnih TNI, s poudarkom na TNI v EU.

V zadnjem, četrtem delu bom podrobneje proučila odzive EU na rast kitajskega gospodarstva in vhodne TNI s Kitajske. Sprva se bom osredotočila na Kitajsko kot grožnjo za EU, pri čemer bom posebej izpostavila negativne učinke, ki jih imajo vhodne TNI na podjetja v državi gostiteljici, in strah, da skozi TNI kitajska vlada povečuje svoj politični vpliv v svetu. Pogosto zanemarjen vidik kitajskih TNI v razvite države, in sicer priložnosti, ki jih te ponujajo državam prejemnicam in njihovim podjetjem, bom proučila v drugem delu tega poglavja. Za konec bom dodala še pregled zakonodaje, ki ureja področje vhodnih TNI in gospodarsko sodelovanje s Kitajsko na ravni EU na eni strani, na drugi strani pa bom na podlagi posameznih primerov držav članic EU analizirala prakso držav. Zadnjemu sklopu magistrskega dela bo sledil še sklep, kjer bom strnila glavne ugotovitve in na njihovi podlagi potrdila ali ovrгла v uvodu zastavljene hipoteze.

2 TNI IN INTERNACIONALIZACIJA; TEORETIČNI OKVIR

2.1 DEFINICIJE TNI

TNI so del skupine tujih naložb, kamor poleg njih prištevamo tudi portfeljske naložbe. TNI so realne naložbe v tovarne, zemljo in podjetja, kjer sta vključena tako kapital kot tudi uprava in vodenje podjetja. Na drugi strani so portfeljske naložbe povsem finančne naložbe, denominirane v domači valuti (na primer obveznice ali delnice) (Salvatore 2007, 418). Razlika med portfeljskimi investitorji in TNI je tudi v motivu naložbe. Medtem ko se s TNI zaradi pravice nadzora in upravljanja podjetja ustvari dolgoročno sodelovanje med investitorjem in vodstvom ter upravo podjetja, je motiv portfeljskih naložb večinoma špekulativen in kratkoročen (UNCTAD 2009a, 16–17).

Najosnovnejša in splošno priznana definicija, ki jo podata tako Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj (*United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD*) (2009a, 35–39) kot tudi Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (*Organisation for Economic Cooperation and Development – OECD*) (2008a, 48), opredeli TNI kot naložbe, ki jih rezident ene države izvede v drugi državi. Naložbe morajo biti dolgoročne narave, bistven pa je tudi trajni interes investitorja. Dokaz za tako razmerje med investitorjem in podjetjem, v katerega investira, je pridobitev najmanj desetih odstotkov glasovalnih pravic v podjetju. Potrebno je tudi, da investitor z naložbo pridobi nezanemarljivo stopnjo vpliva na upravljanje podjetja. K TNI prištevamo vse začetne transakcije med dvema subjektoma, ki vzpostavijo odnos investitor – investicijsko podjetje, ter vse nadaljnje transakcije med njima in vsemi podružničnimi podjetji (inkorporiranimi in neinkorporiranimi) (IMF 2003, 23).

TNI lahko na podlagi namena neposrednih investicij in vpliva na državo gostiteljico razdelimo v štiri različne skupine (OECD 2008a, 86–87):

- združitve in prevzemi v obliki nakupa oziroma prodaje že obstoječega podjetja;
- investicije na novo (*greenfield investments*) v obliki ustanovitve popolnoma novega podjetja;
- širitev kapitala v obliki dodatnih novih naložb, s katerimi podjetje razširi že obstoječe trgovanje;

- finančno prestrukturiranje, ki se nanaša na naložbe za poplačilo dolgov oziroma zmanjšanje izgub.

Za združitve in prevzeme je značilno, da ne vključujejo večjih sprememb pri proizvodnji, zaposlovanju, prometu in drugih specifikah poslovanja podjetja. Ravno obratno pa velja za investicije na novo in širitev kapitala, saj ti uvedejo nove dimenzije tako v poslovanje države gostiteljice kot tudi v dohodke neposrednega investitorja (OECD 2008a, 87).

Investitor je lahko posameznik ali skupina posameznikov, zasebna ali državna podjetja in korporacije, skupine podjetij ali korporacij, mednarodne in regionalne organizacije, posebni skladi (na primer državni in zasebni premoženjski skladi) in vlada ali drugo državno telo. Zgoraj naštetih investitorji lahko investirajo v zasebna podjetja in podjetja v državni lasti (UNCTAD 2009a, 46–47; UNCTAD 2010, 11–12). Podjetja, ki jih investitor prevzame ali se z njimi združi, so lahko subsidiarna podjetja oziroma hčerinske družbe (če je v lasti nerezidenčnega investitorja več kot 50 odstotkov podjetja), asociacije oziroma mešane družbe (z 10 do 50 odstotnim lastniškim deležem nerezidenčnega investitorja) in izpostave oziroma podružnice (*branches*) (neinkorporirana podjetja, ki so v celotni ali pridruženi lasti nerezidenčnega investitorja) (IMF 2003, 26; OECD 2008a, 25–26).

2.2 TEORETIČNA IZHODIŠČA

Teorije TNI in internacionalizacije odgovarjajo na vprašanja, zakaj, kdaj, kam in kako se podjetja internacionalizirajo. Ni ene vseobsegajoče splošne teorije TNI, saj različne teorije odgovarjajo na različno zastavljena vprašanja in vsaka zase prispeva k našemu razumevanju mednarodne organizacije ekonomske aktivnosti (Dunning in Lundan 2008, 81).

2.2.1 Teorija življenjskega cikla proizvoda

Poleg Hymerjevega prispevka o tržnih monopolnih prednostih iz leta 1960² je teorija življenjskega cikla proizvoda (Vernon 1966) prva teorija, ki obravnava TNI. Avtor uporabi mikroekonomski koncept življenjskega cikla proizvoda za razlago aktivnosti ameriških multinacionalnih podjetij v obdobju po drugi svetovni vojni, torej makroekonomskega pojava. Enota analize je podjetje, natančneje, lokacija proizvodnje podjetja.

² Več v Dunning in Lundan 2008, 83–85.

V prvi fazi domače podjetje proizvaja izdelek za domačo porabo v domači državi, blizu svojega trga in inovacijskih aktivnosti. V kasnejši fazi začne domače podjetje zaradi ugodne kombinacije inovacijskih in produkcijskih prednosti izvažati izdelek na tuje trge, ki so po strukturi povpraševanja in ponudbe podobni domači državi. Ko izdelek postopoma postaja standardiziran, začnejo v tujini groziti lokalni konkurenti, da bi lahko začeli s proizvodnjo istega izdelka. Zato se dotlej še monopolni lastnik takega izdelka raje odloči, da sam vloži v njegovo proizvodnjo v tujini in s tem prehití domače posnemovalce. Ob popolni standardizaciji izdelka postanejo odločilne stroškovne prednosti in proizvodni stroški. Proizvodnja se zato začne seliti v države z nižjimi stroški dela, največkrat v države v razvoju. Če so pogoji v državi gostiteljici ugodni, lahko hčerinsko podjetje v celoti nadomesti izvoz iz matičnega podjetja (Vernon 1966; Dunning in Lundan 2008, 85–86; Jaklič in Svetličič 2005, 17–18).

Skladno s teorijo življenjskega cikla proizvoda so izhodne TNI obrambni instrument, način zadrževanja tržnega deleža, ustvarjenega s pomočjo izvoza (Jaklič in Svetličič 2005, 17). Kljub nekaterim pomanjkljivostim (na primer zanemarjanju institucionalnih in organizacijskih problemov podjetij; ne dotakne se razlage TNI na podlagi lokacije virov, na podlagi iskanja učinkovitosti ali pridobivanja strateškega premoženja), je to prva teorija, ki poda dinamično interpretacijo determinant in razmerij med mednarodno trgovino in tujo proizvodnjo ter je pomembna osnova za nadaljnje raziskovanje področja TNI (Dunning in Lundan 2008, 86).

2.2.2 Teorija internalizacije

Teorijo internalizacije je sredi 70ih let 20. stoletja razvila skupina švedskih, kanadskih, britanskih in ameriških ekonomistov, ki so v veliki meri delovali neodvisno drug od drugega (Dunning in Lundan 2008, 94). Teorija v osnovi pojasnjuje, zakaj se podjetje odloči tržne, horizontalne transakcije med enakovrednimi neodvisnimi partnerji nadomestiti z vertikalnimi transakcijami, ki potekajo znotraj enega nacionalno ali mednarodno razvejanega podjetja. Podjetje torej raste z ustanavljanjem lastnih podružnic v tujini. Do tega pride, ko so transakcijski stroški transakcij prek trga višji od stroškov poslovanja znotraj podjetja. Zunanje tržišče se namreč nadomesti z notranjim. Pomemben element internalizacije je neoprijemljivo znanje³ podjetja, ki bi se v primeru tržnega transferja brezplačno odtujilo v vredno

³ Neoprijemljivo znanje je tisto znanje, ki ga ni mogoče preprosto prodati, saj je vezano na lastnika, menedžerje, njihove lastnosti, znanja, zveze in način poslovanja. Gre predvsem za vodstvene sposobnosti, kulturo podjetja in druga znanja, ki jih lahko prenaša le lastnik (Jaklič in Svetličič 2005, 16).

podjetniško premoženje. Skladno s teorijo internalizacije vpliva na izhodne TNI višina transakcijskih stroškov in obseg neoprijemljivih prednosti podjetja (Jaklič in Svetličič 2005, 16). Ker lahko predvidi situacije, v katerih se podjetja odločijo internalizirati tuje trge, jo lahko prištevamo k splošnim teorijam TNI (Dunning in Lundan 2008, 94).

Sprva se je teorija osredotočala le na razlago obstoja multinacionalnih podjetij, kmalu pa se je agenda razširila in vključila še analizo alternativnih modelov vstopa na tuje trge, analizo vloge mednarodnih skupnih podjetij (*joint ventures*), analizo vpliva inovacij na rast podjetja in vlogo kulture v mednarodnem poslovanju. Osnova teorije skozi ves čas ostaja enaka, širjenje področja proučevanja pa je spodbudilo sintezo te teorije z ostalimi teorijami, ki so se razvile na drugih področjih raziskovanja. Teorija internalizacije na ta način ohranja svojo veljavnost tudi danes (Buckley in Casson 2009).

2.2.3 Eklektična oziroma OLI paradigma

Eklektična oziroma OLI paradigma je poleg zgoraj omenjene teorije internalizacije še druga teorija⁴ TNI iz 70ih let 20. stoletja. Njen avtor John Dunning je z njo ponudil splošen okvir za ugotavljanje obsega in obrazca mednarodne proizvodnje domačih podjetij v tujini in tujih podjetij na domačem tržišču. OLI paradigma vključuje kombinacijo makroekonomske teorije mednarodne menjave (obravnavava makroekonomske alokacije virov) in mikroekonomske teorije podjetja (obravnavava podjetniške spodbude mednarodne dejavnosti) (Svetličič 1996, 266; Dunning in Lundan 2008, 95).

Osnovno izhodišče eklektične paradigme so lastniško specifične prednosti, ki jih je mogoče oploditi s pomočjo lokacijskih, internalizacija pa je najboljši način uveljavljanja obojih (Svetličič 1996, 266). Od tod tudi poimenovanje OLI paradigma (O (*ownership*): lastniško specifične prednosti; L (*location*): lokacijsko specifične prednosti; I (*internalization*): internalizacijsko specifične prednosti). Skladno s paradigmo mora podjetje, če hoče biti uspešen izvoznik podjetniškega kapitala v tujini, najprej razpolagati s podjetniško specifičnimi prednostmi, zatem mora v tujini najti za takšno dejavnost boljšo lokacijo, kot je doma, in končno mora biti netržni delež vstopa na tuji trg (internalizacija) najboljši način maksimiranja rente iz tega naslova (Jaklič in Svetličič 2005, 17).

⁴ Sprva se je ta paradigma imenovala teorija, a so kasneje spoznali, da ni alternativna teorija mednarodne proizvodnje, pač pa bolj metodološki okvir za njeno razumevanje, zato kasnejše poimenovanje paradigma (Svetličič 1996, 266).

Lastniško specifične prednosti so last enega podjetja in so lahko oprijemljivi viri, na primer naravni viri, delovna sila in kapital ter tudi neoprijemljivi viri, kamor prištevamo informacije, vodstvene veščine in veščine upravljanja podjetja ter organizacijske sisteme. Lokacijsko specifične prednosti so dostopne vsem podjetjem na določenem območju. Poleg rikardijskih prednosti lokacijsko specifične prednosti vključujejo tudi kulturno, pravno, politično, finančno in institucionalno okolje, v katerem se podjetja nahajajo. Glavne internalizacijsko specifične prednosti pa so zagotovitev stabilnosti ponudbe po ustreznih cenah, nadzor trgov, zmanjšanje stroškov transakcij informacij in pogajanj, negotovost in zaščita lastniških pravic (Dunning in Lundan 2008, 96, 102–107).

2.2.4 Investicijska razvojna pot

Dunning je dinamičnost v teorijo mednarodne proizvodnje, ki je primanjkuje v eklektični paradigmi, vnesel z modelom investicijske razvojne poti, ki ima svoje začetke v 80ih letih 20. stoletja. Leta 1996 sta Dunning in Narula model še dopolnila, poglobila in posodobila⁵.

Investicijska razvojna pot izhaja iz predpostavke, da je vloga, ki jo igrajo TNI v razvoju države, odvisna od številnih dejavnikov, zlasti od podjetniško specifičnih prednosti, politike in stopnje razvoja držav. Glavna ugotovitev tega pristopa je, da je saldo med prilivi in odlivi vhodnih in izhodnih TNI funkcija razvojne stopnje države (merjene z bruto nacionalnim proizvodom na prebivalca) in funkcija spreminjajoče se konfiguracije OLI prednosti. Teorija govori, da, bolj kot je država razvita, več ima vhodnih in izhodnih TNI (Jaklič in Svetličič 2005, 19).

Skladno s teorijo investicijske razvojne poti države prehajajo prek petih razvojnih stopenj⁶ (Jaklič in Svetličič 2005, 19–20; Dunning in Narula 1998, 2–12):

- **Na prvi stopnji** so lokacijsko specifične prednosti države, z izjemo naravnih virov, nezadostne, da bi privabile vhodne TNI. Pomanjkanje ustvarjenih lokacijsko specifičnih prednosti je lahko posledica neprimerne ekonomskega sistema ali vladnih politik, neustrezne infrastrukture in najpomembnejše, slabo izobražene, slabo usposobljene ali slabo motivirane delovne sile. Tudi lastniško specifične prednosti so redke in obstajajo le v delovno intenzivni proizvodnji in v primarnem sektorju (na

⁵ Več v Dunning in Narula, 1998.

⁶ Sprva so bile razvojne stopnje štiri, leta 1988 pa Dunning (v Svetličič 1996, 227) doda še peto stopnjo.

primer v rudarstvu in kmetijstvu) ter so pod vplivom vlade (zaščita mladih industrij, nadzor uvoza). Zaradi nerazvitosti tudi domača podjetja ne morejo vlagati v tujini.

- **Na drugi stopnji** začne naraščati število vhodnih TNI, medtem ko izhodne TNI ostajajo zanemarljive. Z dvigom višine dohodkov na prebivalca pride do skromnega priliva vhodnih TNI v izkoriščanje naravnih virov in delovno intenzivne dejavnosti, predvsem kot substitucija uvoza. Zaradi razvoja podporne industrije se proizvodnja razširi na polkvalificirane izdelke. V tej fazi prvič nastopijo izhodne TNI, katerih namen je iskanje novih trgov (TNI v države, ki so na nižji stopnji investicijske razvojne poti) ali pridobivanje strateškega premoženja (TNI v države na višji stopnji investicijske razvojne poti) in so odvisne predvsem od vladnih spodbud in sprememb lokacijsko specifičnih prednosti (na primer relativnih stroškov proizvodnje).
- **Na tretji stopnji** se začne postopno zmanjševanje rasti vhodnih TNI in povečevanje rasti izhodnih TNI, s čimer se zmanjša negativni saldo TNI. Podjetja razvijejo specifične prednosti predvsem na področju standardizacije proizvodov, pri katerih uživajo konkurenčno prednost cenejšega dela. Z naraščanjem višine dohodkov na prebivalca začnejo potrošniki zahtevati višjo kvaliteto proizvodov. Primerjalna prednost v delovno intenzivnih panogah se zmanjša, domače plače se zvišajo, zato začnejo podjetja iskati cenejše lokacije v tujini in razmišljati o izhodnih TNI v države na nižji stopnji investicijske razvojne poti. Pozneje se začnejo povečevati tudi TNI usmerjene v krepitev učinkovitosti in ohranjanja strateške obrambe tržnih deležev ter v zadnji fazi še tiste, katerih cilj je pridobivanje oziroma oplajanje tehnološkega in drugega znanja v tujini. Pomen vladne spodbude se zmanjša, vendar je še prisoten, saj vlada spodbuja izhodne TNI sektorjev, ki imajo močne lastniško specifične prednosti, a šibke lokacijsko specifične prednosti.
- **Četrto stopnjo** države dosežejo, ko izhodne TNI presežejo vhodne TNI in izhodne TNI še naprej rastejo hitreje od vhodnih TNI. Ker se okrepijo tehnološke zmožnosti, lahko podjetja uspešno tekmujejo s tujimi podjetji. Zmanjšajo se prednosti, ki jih je v prejšnjih fazah država uživala zaradi poceni delovne sile, razvijejo pa se take specifične prednosti, da jih je v tujini najučinkovitejše izkoriščati z internalizacijo. Kapital postane poceni, cena dela pa je vedno višja. Lokacijsko specifične prednosti skoraj v celoti temeljijo na ustvarjenem premoženju (nič več na naravnih virih). Cilj vhodnih TNI je povezan z željo po povišanju učinkovitosti poslovanja. V tej stopnji se spremeni tudi vloga vlade. Poleg tega, da nadaljuje svojo regulativno in nadzorno vlogo ter skuša zmanjšati nepravilnosti trga in okrepiti konkurenco, se zavzema za

prestrukturiranje gospodarstva oziroma krepitev tehnoloških sposobnosti domačih podjetij.

- **Na peti stopnji** naraščajo tako vhodne kot izhodne TNI, zato se saldo med njimi zmanjša in pozneje niha okoli ničle kot posledica konvergence strukture večine industrijsko razvitih držav. Vhodne TNI prihajajo iz držav, ki so na nižji stopnji investicijske razvojne poti (iskanje trga in znanja) in iz držav na podobni ravni razvojne poti (racionalizacija poslovanja). Izhodne TNI pa so usmerjene v manj razvite države, zlasti v naravne vire. Lastniške prednosti multinacionalnih podjetij so manj odvisne od naravnih virov države in bolj od sposobnosti podjetij, da ustvarjajo prednosti in jih oplajajo v tujini ter jih s pomočjo dobre organizacije tudi izkoriščajo. Podjetja postajajo vse bolj globalna, lastništvo in nacionalni izvor pa vse bolj zamegljena. Podjetja lovijo najboljše tudi tako, da jih posnemajo, krepijo podobno vrsto lastniških prednosti v enaki dejavnosti, vendar ne nujno v isti državi.

2.2.5 Skandinavska šola postopne internacionalizacije in rojena globalna podjetja

Skandinavska šola internacionalizacije poudarja postopnost oziroma dinamičnost procesa tako glede načina kot tudi glede vrste dežel in dejavnosti, ki se internacionalizirajo. Podjetja se najprej usmerijo na manj zahtevne in njim bolj znane trge, kjer pridobijo izkušnje. Kasneje začnejo postopno vstopati na zahtevnejše trge, poslužujejo se zahtevnejših oblik mednarodnega poslovanja in se izpostavljajo vse večjim tveganjem. Tako se podjetje uči na izkušnjah in lažje premaguje ovire na poti (pomanjkanje znanja, virov in sposobnosti) (Jaklič in Svetličič 2005, 22). Ločimo dva modela postopne internacionalizacije: Luostarinenov in uppsalski model, ki ju bom predstavila v nadaljevanju. Dejstvo pa je, da so današnji pogoji intenzivne globalizacije nekoliko spremenili razmere in načine vstopa na tuje trge, saj obstajajo tudi rojena globalna podjetja (*born globals*), ki že od svoje ustanovitve delujejo globalno.

Luostarinenov podjetniški model ima v središču proučevanja podjetje kot investitorja, ki se loteva internacionalizacije glede na vrsto dejavnosti in svoje akumulirane sposobnosti. Večina podjetij najprej internacionalizira svojo dejavnost na področju blaga, zatem storitev, sistemov in končno na področju znanja, kakor se krepijo njihove konkurenčne prednosti. Začetna faza internacionalizacije je izvoz, zatem se praviloma ustanovljajo prodajne podružnice (razvojna faza, internacionalizacija neindustrijskih podjetij), sledi sklepanje predpogodbeniških aranžmajev vključno z licencami (faza rasti, industrijske podružnice v manj kot šestih

državah), povsem na koncu pa se podjetje loti proizvodnje v tujini (multinacionalna faza, industrijske enote v več kot šestih državah). Zaradi boljšega poznavanja trga, nižjih transakcijskih stroškov in manjših tveganj na začetku geografsko prevladujejo najbližja tržišča (Jaklič in Svetličič 2005, 22–23).

Uppsalski model je dobil ime po švedski fakulteti Uppsala, kjer so proučevali odvisnosti švedske industrije od mednarodnih trgov. Prvič je bil predstavljen leta 1977 v članku Johansona in Vahlneja⁷ ter velja za enega prvih modelov internacionalizacijskih procesov podjetij. Uppsalski model se podrobneje ukvarja s posameznimi dimenzijami internacionalizacije, predvsem s trgi ciljnih gospodarstev in načinom vstopa na te trge. Poudarjena je postopna internacionalizacija na temelju akumulacije izkušenj in učenja ob delu, katere cilj je doseganje čim manjšega tveganja in premagovanje negotovosti. Ko podjetja večajo obseg svojega tržnega znanja, se večja tudi obseg virov, ki jih podjetje usmeri na posamezni trg. Teorija ugotavlja, da gredo podjetja skozi štiri faze internacionalizacije: predizvozna faza, izvoz s pomočjo neodvisnega zastopnika, ustanovitev trgovske podružnice v tujini in ustanovitev proizvodne podružnice v tujini. Internacionalizacija se začne na fizično bližje trge, katerih jezik, kultura in razvoj so sorodni domačemu trgu. Sčasoma podjetja pridobijo izkušnje in znanje o mednarodnem delovanju in se začnejo postopno širiti tudi na druge, bolj oddaljene trge (Jaklič in Svetličič 2005, 22–24; Dunning in Lundan 2008, 91–92).

Rojena globalna podjetja so mlada, tehnološko intenzivna podjetja, ki so aktivna na nišnih trgih in so razvila prilagodljivo strukturo, ki jim omogoča doseči dobavitelje in potrošnike po celem svetu že takoj ob svojem nastanku (Dunning in Lundan 2008, 220). V raziskavi, v kateri so proučevali 310 avstralskih rojenih globalnih podjetij, ki so v manj kot dveh letih po ustanovitvi ustvarila 75 odstotkov celotne prodaje na tujih trgih, so ugotovili, da običajno proizvajajo visoko tehnološko zahtevne izdelke za pomembne mednarodne nišne trge, na primer znanstvene instrumente ali orodja za stroje, njihova konkurenčna prednost pa je kvaliteta, dizajn in vrednost izdelka, ki jo ustvarijo z inovativno tehnologijo. Večina teh podjetij ima zelo dobre in tesne odnose s svojimi strankami, je fleksibilnih in sposobnih hitro prilagoditi izdelke njihovim potrebam in zahtevam. Globalno rojena podjetja delujejo v panogah, ki temeljijo na znanju in inovacijah, na primer na področju električnih in optičnih izdelkov, pisarniške opreme, električnih naprav, radijske in televizijske ter

⁷ Več v Johanson in Vahlne, 1977.

telekomunikacijske opreme (Moen in Servais 2002, 53; Rasmussen in Madsen 2002, 6–7). Razvoj informacijske tehnologije, nova fleksibilna proizvodna tehnologija, velik pomen nišnega marketinga, veliko število študentov z mednarodnimi izkušnjami in liberalizacija trga so faktorji, ki prispevajo k naraščajočemu številu rojenih globalnih podjetij in zmanjšajo negotovost, ki je bistvena komponenta modelov postopne internacionalizacije (Moen in Servais 2002, 54).

3 TRENDI RASTI TNI V SVETU

Vrednost svetovnih prilivov TNI je po strmem padcu v letih 2008 in 2009,⁸ v letu 2010 skromno narasla, saj je znašala 1. 244 milijard ameriških dolarjev, kar pomeni pet odstotno zvišanje v primerjavi z letom poprej. Kljub temu pa tokovi TNI v letu 2010 še vedno ostajajo 15 odstotkov pod predkriznim povprečjem ter so kar 37 odstotkov nižji od zgodovinsko najvišje vrednosti iz leta 2007. Stanje vhodnih TNI je v letu 2010 znašalo 19.000 milijard ameriških dolarjev, kar predstavlja sedem odstotno povišanje v primerjavi z letom poprej. Po ocenah UNCTAD-a naj bi tokovi TNI nadaljevali svoje okrevanje tudi v letu 2011, ko naj bi dosegli predkrizno raven 1.400 – 1.600 milijard ameriških dolarjev. V prvem četrtletju leta 2011 so prilivi TNI v primerjavi z enakim obdobjem lani narasli, vendar pa je bila njihova raven nižja od ravni zadnjega četrtletja leta 2010. Pričakuje se, da se bodo v prihodnosti prilivi TNI še povečevali, leta 2012 naj bi dosegli 1.700 milijard, leta 2013 pa 1.900 milijard ameriških dolarjev (izenačena najvišja predkrizna vrednost TNI) (UNCTAD 2011c, 2). V primerjavi z letom 2009 se je v letu 2010 na 1.323 milijard ameriških dolarjev povečala tudi vrednost svetovnih odlivov TNI, kar je še vedno 11 odstotkov nižja vrednost od predkriznega povprečja in kar 39 odstotkov nižja vrednost od najvišje vrednosti svetovnih odlivov iz leta 2007 (UNCTAD 2011c, 6).

Okrevanje TNI po globalni finančni krizi⁹ bodo, po napovedih UNCTAD-a (2009b), vodile čezmejne združitve in prevzemi podjetij. Prestrukturiranje številnih industrij in privatizacija podjetij, ki so jih rešili pred propadom v času krize, bosta še naprej ustvarjala priložnosti za čezmejne združitve in prevzeme multinacionalnih podjetij. Vrednost vseh čezmejnih

⁸ Po 16-odstotnem zmanjšanju tokov svetovnih vhodnih TNI zaradi globalne finančne krize v letu 2008, so se te v letu 2009 zmanjšale še za dodatnih 37 odstotkov in padle na 1.114 milijard ameriških dolarjev (UNCTAD 2010, 2).

⁹ Leta 2007 je zlom nepremičninskega trga ZDA povzročil nastanek največje finančne krize po veliki depresiji v 30ih letih prejšnjega stoletja, ki se je razširila v globalno gospodarsko krizo (Štiblar 2008, 106).

združitve in prevzemov, ki se najhitreje odzivajo na spremenjene ekonomske pogoje, se je v letu 2009 znižala na 250 milijard ameriških dolarjev, vendar povečanje njihove vrednosti za 36 odstotkov (na 339 milijard ameriških dolarjev) v letu 2010 kaže na postopno okrevanje svetovnega gospodarstva in nadaljnjo rast TNI v prihodnjih letih. Na drugi strani pa se je vrednost investicij na novo v letu 2010 znižala, kar ni presenetljivo, saj do določene mere podjetja oba načina vstopa na tuje trga smatrajo kot drugega drugemu alternativna. Pri združitvah in prevzemih tujih podjetij igrajo vedno večjo vlogo podjetja iz vzhajajočih gospodarstev. V prvih petih mesecih leta 2011 je vrednost tako investicij na novo kot združitve in prevzemov močno narasla. Vrednost čezmejnih združitve in prevzemov je v primerjavi z enakim obdobjem lani narasla kar za 58 odstotkov (UNCTAD 2010, 2; UNCTAD 2011c, 10).

Kljub trendu zmanjševanja tokov TNI v svetu kot posledici globalne finančne krize so tokovi TNI iz držav v razvoju in tranziciji močno narasli, kar je posledica povečane moči njihovih gospodarstev, dinamičnosti njihovih transnacionalnih podjetij in vladnih prizadevanj za osvojitve novih trgov. Izhodne TNI teh držav so v letu 2010 narasle za 21 odstotkov in dosegle 388 milijard ameriških dolarjev, kar predstavlja 29 odstotkov vseh svetovnih odlivov TNI v letu 2010. Za primerjavo, v predkriznem letu 2007 je delež svetovnih odlivov TNI držav v razvoju in tranziciji znašal le 16 odstotkov (UNCTAD 2011c, 6). Najbolj dejavni državi te skupine sta bili Hongkong¹⁰ in Kitajska, ki sta svoje odlive TNI povečali vsaka za 10 milijard ameriških dolarjev, s čimer sta dosegli najvišji vrednosti izhodnih TNI v zgodovini obeh držav (76 oziroma 68 milijard ameriških dolarjev). Kitajska podjetja so nadaljevala svojo »nakupovalno mrzlico« in aktivno pridobivala čezmorsko premoženje v številnih industrijah in državah, pri čemer so v skupnih izhodnih TNI prehitela japonska podjetja (UNCTAD 2011c, 7).

Države v razvoju, še posebej tiste iz Azije, v letih od 2009 do 2012 pričakujejo večjo rast izhodnih TNI kot razvite države. To nakazuje, da bo delež držav v razvoju in tranziciji v globalnih odlivih TNI, ki je še vedno precej majhen, v prihodnjih letih nadaljeval z naraščanjem. Rastoča vloga držav v razvoju kot virov TNI je potrjena s strani agencij za promocijo investicij, ki so na podlagi pogostosti omembe države kot najpomembnejšega investitorja naredile raziskavo o najobetavnejših investitorjih v letih 2010–2012 in njihovih

¹⁰ Posebno administrativno območje Ljudske republike Kitajske Hongkong.

državah izvora. Med deset najobetavnejših investitorjev na svetu so se uvrstile tri države v razvoju in tranziciji, med dvajset najobetavnejših pa se je uvrstilo kar sedem držav v razvoju in tranziciji. Kitajska je zasedla drugo mesto, takoj za Združenimi državami Amerike (ZDA) in pred Nemčijo, Veliko Britanijo, Francijo in Indijo (UNCTAD 2010, 23–24).

3.1 KITAJSKE TNI V SVETU

3.1.1 Zgodovina odpiranja kitajskega gospodarstva

Od 80ih let prejšnjega stoletja dosega Kitajska devet odstotno povprečno letno rast BDP. Ko je gospodarstvo leta 1978 vstopilo v obdobje velike ekonomske reforme je dohodek *per capita* znašal približno 200 ameriških dolarjev letno, domača potrošnja je bila omejena na osnovne dobrine, kapaciteta proizvodnje je bila močno za ostalimi azijskimi državami, kaj šele za razvitim zahodnim svetom, infrastruktura pa je bila popolnoma primitivna. Z obsežnim povečanjem obsega proizvodnje in s ponovno vzpostavitvijo investicijskih tokov je Kitajska uspela doseči naglo rast svojega gospodarstva (Rosen in Hanemann 2009, 7).

Leta 1978 je takratni zakulisni vodja Kitajske Deng Xiaoping uvedel tako imenovano politiko odprtih vrat (*open door policy*), ki je začela novo dobo modernizacije in rasti države. Pred letom 1978 sta bili glavni načeli vladne politike samozadostnost in ekonomska neodvisnost. V luči teh načel je država strogo nasprotovala TNI in ustanavljanju multinacionalnih korporacij. Mejniki pri prehodu iz planskega v tržno gospodarstvo predstavlja leto 1979. Kitajska vlada je takrat sprejela nov zakon o poslovanju za tuja podjetja¹¹, ki je odprl gospodarstvo in spodbudil ekonomski razvoj države, saj je z dovoljenjem delnega tujega lastništva kitajskih podjetij legitimiziral vhodne TNI (Wu in Chen 2001, 1235; Gattai 2009, 244). Hiter razvoj, strukturne spremembe in izboljšanje življenjskih pogojev so povzročili, da je v naslednjih desetletjih Kitajska postala vodilna azijska država na področju TNI (Gattai 2009, 243–244).

Kitajske TNI so začela podjetja v državni lasti, postopoma pa, ko se je povečevala ekonomska rast, so na tuje trge začela vlagati tudi podjetja v zasebni rasti. Število izhodnih TNI je začelo skokovito naraščati v 90ih letih 20. stoletja. Kot odgovor na vse večjo ekonomsko globalizacijo in vzporedno z razvojem tujih trgov so kitajska podjetja začela s tako množičnimi in agresivnimi TNI, da so vzbudila pozornost v mednarodni skupnosti. Leta 1995

¹¹ Zakon o skupnih podjetjih, ki uporabljajo kitajske in tuje investicije - *The Law of the People's Republic of China on Joint Venture using Chinese and Foreign Investment*, sprejet leta 1979.

je UNCTAD označil Kitajsko kot eno najhitreje rastočih držav v razvoju na področju izhodnih TNI (Gattai 2009, 244; Wu in Chen 2001, 1236).

Razvoj kitajskih izhodnih TNI glede na vladno politiko in napredek ekonomske reforme lahko razdelimo v šest stopenj:

- **Strogi vladni nadzor (1979 – 1983).** Leta 1979 je kitajska vlada uvedla reforme, ki so odprle gospodarstvo države. Prvo stopnjo razvoja je zaznamovala restriktivna politika do izhodnih TNI, ki je izhajala iz ideološkega skepticizma, neizkušenosti in nizkih deviznih rezerv države. Le skrbno izbrana podjetja s strani kitajske vlade so dobila dovoljenje za investicije na tujem. V državi ni bilo regulacijskega okvirja za TNI, podjetja so za dovoljenje morala zaprositi neposredno vladne urade, ki so se odločali za vsako prošnjo posebej (Rosen in Hanemann 2009, 20). V obdobju štirih let so kitajska podjetja v tujini ustanovila 76 različnih podjetij (podjetja s skupnim lastništvom in podjetja v popolni lasti). Seštevek vseh investicij, ki so bile v 23 državah in regijah, je bil približno 50 milijonov ameriških dolarjev. Glavni motiv za vlaganje v tujino v prvi fazi je bila širitev sodelovanja z drugimi državami, ustanovitev mednarodnih trgovinskih odnosov in povečanje kitajskega ekonomskega in političnega vpliva v mednarodni skupnosti. Povečanje dobička podjetij je bilo le drugotnega pomena. Zaradi pomanjkanja izkušenj, pomanjkljivega sistema nadzora in slabega vodenja je večina podjetij poslovala z vsakoletnimi izgubami (Wu in Chen 2001, 1236–1238).
- **Previdne vladne spodbude (1984 – 1991).** Ko je svetovni trg pridobival na pomembnosti, je kitajska vlada začela postopoma spodbujati projekte izhodnih TNI, ki so v državo prinesli znanje o tuji tehnologiji ter povečali dostop do čezmorskih trgov, deviz in naravnih virov. V letih 1984 in 1985 je kitajska vlada oblikovala prvi regulacijski okvir za izhodne TNI, s katerimi se je začela standardizacija postopkov za odobritev izhodnih TNI (Rosen in Hanemann 2009, 20; Gattai 2009, 245). V dveh letih je bilo ustanovljenih 113 novih podjetij v 40 različnih državah in regijah. Skupna vrednost investicij je bila 140 milijonov ameriških dolarjev. Obdobje po letu 1986 je tudi čas številnih izboljšav tehničnih in vodstvenih standardov na Kitajskem, s čimer so kitajska podjetja postala konkurenčna tujim podjetjem. Tako postanejo izhodne TNI za podjetja in kitajsko vlado eden od možnih načinov za maksimizacijo dobička (Wu in Chen 2001, 1239).

- **Aktivne vladne spodbude (1992 – 1996).** V teh letih je vlada še pospešila ekonomske reforme in poskušala povečati integracijo Kitajske v svetovno gospodarstvo. Cilj je bil povečati konkurenčnost kitajskih podjetij, pri čemer so se osredotočili na več kot sto podjetij v državni lasti, ki so postali tako imenovani nacionalni šampioni. Postopek za odobritev izhodnih TNI so postopoma še poenostavili in predstavili na lokalno raven (Rosen in Hanemann 2009, 20). Kljub naraščanju TNI pa številne težave še niso bile odpravljene. Zaradi premajhnega poudarka na strateški usmeritvi investicij, omejenega obsega in razdrobljenosti mnogih projektov ter neizkušenosti pri koordinaciji čezmorskih projektov so številna podjetja še vedno izgubljala veliko premoženja (Child in Rodrigues 2005, 387).
- **Umik vladnih spodbud (1997 – 1999).** Vlada je v tem obdobju poostrila regulacijske procese za projekte izhodnih TNI. Azijska finančna kriza je v ozadju razkrila, da je mnogo podjetij uporabljalo izhodne TNI za nelegalne in špekulativne transakcije, ki so privedle do velikih izgub državnega premoženja in deviznih rezerv (Rosen in Hanemann 2009, 20).
- **Oblikovanje in implementacija politike *go global* (2000 – 2006).** Pričakovanje sprejetja v Svetovno trgovinsko organizacijo (STO) in vedno večja konkurenca na domačem trgu sta tvorce ekonomske politike prepričala v vrnitev v prejšnjo prakso spodbujanja izhodnih TNI (Rosen in Hanemann 2009, 20). To obdobje zaznamuje bolj osredotočen in dolgoročen strateški načrt in razvoj sistematične organizacije čezmejne dejavnosti kitajskih podjetij. Leta 2002 je namreč na 16. partijskem kongresu kitajske komunistične partije vodstvo uvedlo strategijo *go global*, katere cilj je bil povečati odprtost vseh področij kitajske ekonomije. Leta 2004 so decentralizirali odločanje v zvezi s TNI iz centralne, vladne ravni na lokalno raven ter z občutnim zmanjšanjem števila potrebnih dokumentov močno olajšali administrativne postopke za odobritev TNI podjetja. Vlada je uvedla bazo podatkov o razvoju tujih trgov in tujih državah, njihovih investicijskih zakonov, davčnih politik, investicijskih priložnosti in drugih posebnosti. Med najpomembnejše ukrepe lahko štejemo tudi olajšan dostop od tujih valut in posredne in neposredne subvencije za podjetja v obliki ugodnih posojil državnih bank (Schüller in Turner 2005, 10).
- **Rastoča politična podpora transnacionalnim korporacijam in nove težnje proti liberalizaciji (2007 – danes).** Politična podpora kitajskim izhodnim TNI se je še povečala zaradi ogromnih deviznih rezerv države in potrebe po ustanovitvi

konkurenčnih transportnih korporacij, ki bi vzdrževale spremembe v kitajskem modelu ekonomske rasti. Nov regulacijski okvir, ki so ga sprejeli maja 2009, pa je še dodatno sprostil in olajšal postopke za odobritev TNI (Rosen in Hanemann 2009, 20). Marca leta 2011 so kitajske oblasti sprejele nove ukrepe za liberalizacijo izhodnih TNI podjetij. Izhodne TNI, ki so povezane s sektorjem pridobivanja naravnih virov in katerih vrednost je nižja od 300 milijonov ameriških dolarjev ter izhodne TNI, ki niso povezane z naravnimi viri in katerih vrednost ne presega 100 milijonov ameriških dolarjev, ne potrebujejo več odobritve Nacionalne komisije za razvoj in reforme (Jie 2011). Do konca leta 2009 je približno 12.000 kitajskih podjetij ustanovilo 13.000 čezmorskih podjetij, ki se nahajajo v 177 državah po celem svetu. Veliko teh podjetij se nahaja v Hongkongu, ki je največji prejemnik kitajskih TNI. Leta 2009 je namreč stanje kitajskih TNI v Hongkong predstavljalo preko 66 odstotkov stanja vseh kitajskih izhodnih TNI (MOFCOM 2011, 75, 84).

3.1.2 Analiza kitajskih TNI v svetu

Kitajske izhodne TNI so relativno slabo raziskana tema. Razlog za to je nedvomno dejstvo, da se je vzpon Kitajske kot vira TNI začel šele pred nedavnim, poleg tega so statistični podatki o kitajskem gospodarstvu in delovanju na mednarodnem ekonomskem trgu težko dostopni in se pogosto ne ujemajo. Natančnost podatkov se je po letu 2000 vidno izboljšala, kljub temu pa je njihova zanesljivost še vedno močno vprašljiva. Primarni uradni vir o kitajskih izhodnih TNI je Statistično poročilo o kitajskih izhodnih tujih neposrednih investicijah, ki ga na letni ravni izdaja Ministrstvo za trgovino Ljudske republike Kitajske (*Ministry of Commerce of the People's Republic of China* – MOFCOM). Pomemben vir aktualnih podatkov o TNI je tudi Svetovno investicijsko poročilo, ki ga vsako leto izdaja UNCTAD.

Statistično poročilo MOFCOM izhaja iz podatkov o tokovih in stanju, ki temeljijo na odobrenih investicijah za določeno leto. Kljub temu, da kitajske oblasti načeloma sprejemajo mednarodno priznane standarde za določanje podatkov o TNI, med drugim temeljno definicijo TNI, ki jo podata OECD in Mednarodni denarni sklad (*International Monetary Fund* – IMF) in je opisana v prejšnjem poglavju, v praksi kitajske metode za zbiranje podatkov teh standardov ne dosegajo.

Več faktorjev popači natančno sliko kitajskih izhodnih TNI. MOFCOM namreč ne uporablja podatkov, ki bi jim jih posredovala kitajska podjetja, ampak uporabljajo podatke, ki jih

zberejo lokalni uradi, kjer podjetja registrirajo svoje čezmorske investicije. Večina izhodnih TNI prihaja sicer iz podjetij v državni lasti, a kljub temu nezanemarljiv delež izhodnih TNI predstavljajo naložbe podjetij, ki so v lasti nedržavnih entitet, in sicer v zasebni ali kolektivni lasti. Ta podjetja se registraciji pogosto izognejo, kar pomeni, da niso zabeležena kot izhodne TNI države. V nekaterih primerih je odobritev možna tudi na lokalni ravni, ki tudi ni vedno zabeležena v državnih bazah podatkov o TNI (Davies 2010, 2). Tudi dejansko geografsko razdelitev izhodnih TNI je težko natančno oceniti. Večinoma podjetja prijavijo le prvo destinacijo svojih naložb, ki pa so lahko le začetne postaje na poti do dejanskega cilja investicije. Tako so Hongkong in davčne oaze zelo visoko na lestvici prejemnikov izhodnih TNI kitajskih podjetij (Rosen in Hanemann 2009, 4). Naslednji problem, ki se pojavlja, je, da veliko podjetij ne prijavi zaslužkov v tujini, ki so reinvestirani v tujini kot izhodne TNI, kot to zahtevajo mednarodni standardi (Rosen in Hanemann 2009, 3). To pomeni, da so uradni podatki o izhodnih TNI lahko podcenjeni.

Po drugi strani pa obstajajo razlogi, na podlagi katerih lahko sklepamo, da so uradne vrednosti izhodnih TNI na Kitajskem precenjene. Podjetja prijavijo izhodne TNI (predvsem v Hongkong ali v davčne oaze), le z namenom, da denar vrnejo nazaj na Kitajsko v obliki vhodnih TNI. To so tako imenovani investicijski obvodi, s katerimi podjetja izkoristijo fiskalne spodbude (Davies 2010, 2; Rosen in Hanemann 2009, 3). Po nekaterih ocenah naj bi bile kar štiri petine kapitala, ki ga ima Kitajska v tujini, v davčnih oazah. Od tam gre kapital preko investicijskih obvodov nazaj na Kitajsko ali pa ga uporabijo za TNI v Evropi (Godement in drugi 2011, 4).

MOFCOM izdaja poročila o izhodnih TNI države šele od leta 2002, medtem ko podatki UNCTAD-a segajo vse do leta 1980. Kljub temu pa so podatki MOFCOM-a uporabni, saj omogočajo vpogled v sektorsko razdelitev izhodnih TNI in obravnavajo TNI v posamezne države in regije. Na podlagi zgoraj omenjenega sem se odločila, da v magistrskem delu uporabim kombinacijo obeh virov, to pomeni, da za obdobje do leta 2002 uporabim kot vir podatke iz baze UNCTAD-a, za obdobje od leta 2002 dalje pa podatke MOFCOM-a. Ker je podatek o TNI Kitajske za leto 2010 v času nastajanja magistrskega dela na voljo le v podatkovni bazi UNCTAD, ga bom upoštevala pri analizi. V tabelah 3.1 in 3.2 je predstavljen pregled razlik med podatki UNCTAD-a in MOFCOM-a o tokovih in stanju kitajskih TNI.

Tabela 3.1: Tokovi kitajskih izhodnih TNI v milijardah ameriških dolarjev

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
UNCTAD	2,52	2,86	5,5	12,26	21,16	22,47	52,15	56,53	68,00
MOFCOM	2,7	2,85	5,5	12,26	21,16	26,51	55,91	56,53	--

Povzeto po: UNCTAD (2011b); MOFCOM (2011).

Tabela 3.2: Stanje kitajskih izhodnih TNI v milijardah ameriških dolarjev

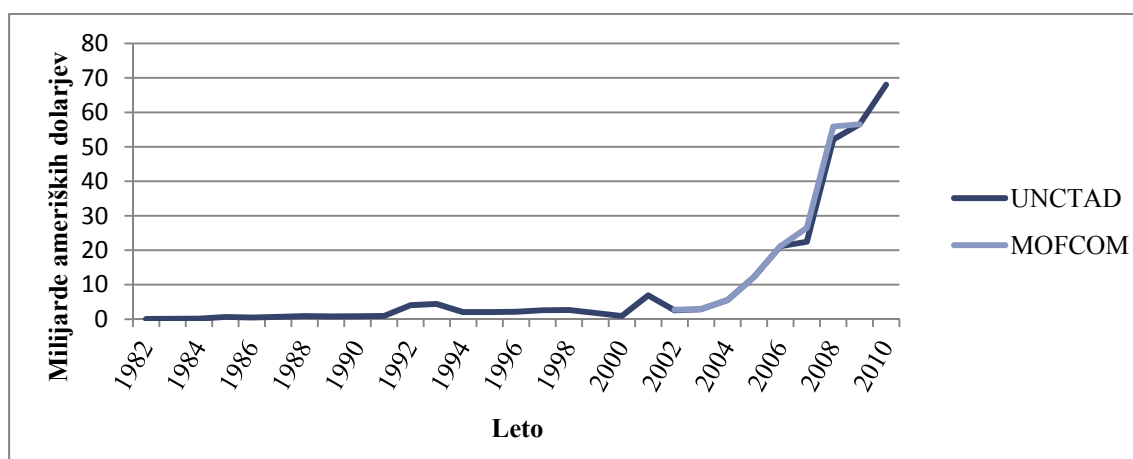
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
UNCTAD	37,17	33,22	44,8	57,21	73,33	95,8	147,95	229,6	297,6
MOFCOM	29,9	33,2	44,8	57,2	90,63	117,91	183,97	245,75	--

Povzeto po: UNCTAD (2011b); MOFCOM (2011).

Vrednost odlivov TNI Kitajske je bila prva dva desetletja po ekonomskih reformah, torej od leta 1978 do leta 2000, relativno nizka. Na prelomu tisočletja, ko kitajska vlada s strategijo *going out*, preide iz zmerno liberalne na močno spodbudno politiko glede izhodnih TNI, zaznamo vsakoletno močno povečanje odlivov TNI. Med leti 2000 in 2010 so se odlivi kitajskih TNI povečali iz manj kot ene milijarde ameriških dolarjev na 68 milijard ameriških dolarjev. (MOFCOM 2011, 75; UNCTAD 2011b).

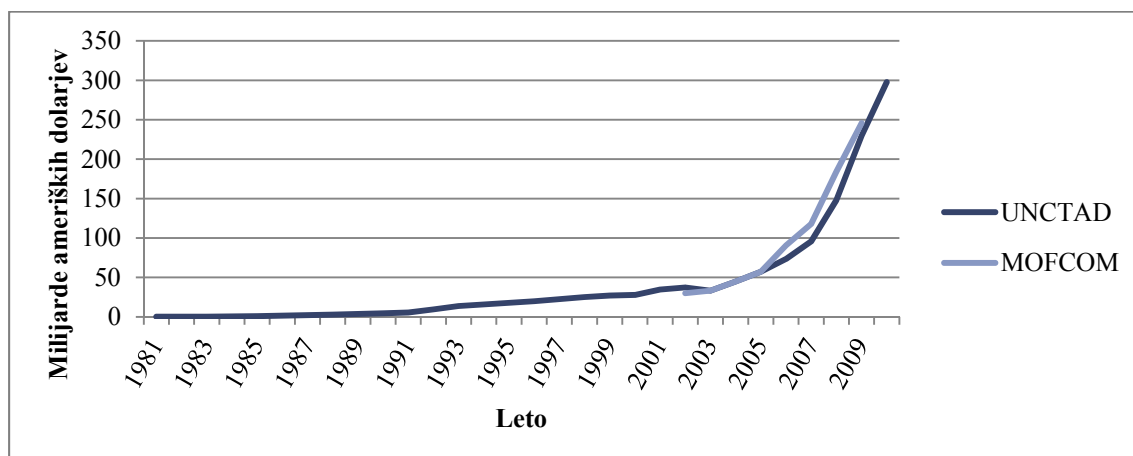
Stanje kitajskih izhodnih TNI je konec leta 2010 doseglo vrednost 297,6 milijard ameriških dolarjev, kar je več kot desetkrat presežena vrednost iz leta 2000, ko je bilo stanje teh investicij 28 milijard ameriških dolarjev. Če pa se osredotočimo še na daljnjšo preteklost, vidimo, da je naraščanje obsega kitajskih TNI še bolj očitno, saj je leta 1990 stanje izhodnih TNI doseglo vrednost zanemarljive štiri milijarde ameriških dolarjev (MOFCOM 2011, 75; UNCTAD 2011b). Naraščanje tokov in stanja kitajskih izhodnih TNI skozi zgodovino je jasno vidno v grafičnem prikazu v nadaljevanju (graf 3.1 in graf 3.2).

Graf 3.1: Tokovi izhodnih TNI Kitajske med leti 1981 in 2010



Povzeto po: UNCTAD (2011b); MOFCOM (2011).

Graf 3.2: Stanje izhodnih TNI Kitajske med leti 1981 in 2010

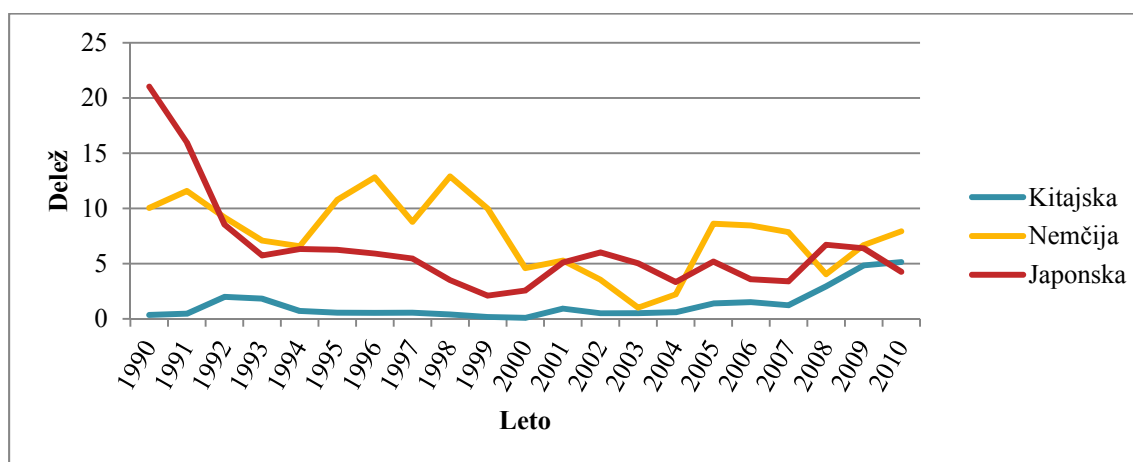


Povzeto po: UNCTAD (2011b); MOFCOM (2011).

Zaradi relativno majhne izpostavljenosti Kitajske na ameriškem trgu drugorazrednih posojil je globalna finančna kriza na to državo bistveno manj vplivala kot na primer na razvita gospodarstva v Evropi. Rast BDP-ja Kitajske se je upočasnila, saj je kriza vplivala predvsem na izvozne trge države, kljub temu pa je ta ostal na visoki ravni, k čemur je pripomoglo hitro ukrepanje vlade z velikimi finančnimi stimulacijami. Zaradi velikih denarnih rezerv in vladne podpore so kitajska multinacionalna podjetja nadaljevala s širjenjem svojih čezmorskih prevzemov. V letu 2008, ko so svetovni tokovi izhodnih TNI upadli za 16 odstotkov, so se tokovi kitajskih TNI več kot podvojili. Medtem ko so v letu 2009 svetovni tokovi izhodnih TNI upadli še za dodatnih 37 odstotkov, so tokovi kitajskih izhodnih TNI narasli za en odstotek (UNCTAD 2011a).

Na podlagi podatkov UNCTAD-a (2011b) o TNI v svetu lahko izračunamo, da tokovi kitajskih izhodnih TNI v letu 2010 predstavljajo 5,14 odstotkov vseh svetovnih tokov, stanje kitajskih izhodnih TNI pa 1,46 odstotka stanja izhodnih TNI v svetu. To pomeni, da Kitajska zaseda peto mesto na lestvici držav z največjimi tokovi izhodnih TNI v letu 2010. Z naskokom so na prvem mestu ZDA (24,9 odstotkov), sledijo Nemčija, Francija, Hongkong in Kitajska. Delež kitajskih izhodnih TNI v svetu se iz leta v leto naglo povečuje. Med letoma 2007 in 2010 se je več kot štirikratno povečal, če analiziramo obdobje od leta 1990 do 2010, pa vidimo več kot petnajstkratno povečanje deleža v teh letih, in sicer s 0,34 odstotka na 5,14 odstotkov tokov izhodnih TNI v svetu. Zgoraj omenjeno rast kitajskega deleža svetovnih tokov izhodnih TNI v grafu 3.3 primerjam z gibanjem deležev še dveh drugih držav, Nemčije in Japonske, ki sta bili na lestvici držav z največjimi tokovi izhodnih TNI v letu 2009 tik pred Kitajsko (leta 2010 je Kitajska Japonsko na lestvici prehitela).

Graf 3.3: Primerjava deležev svetovnih tokov izhodnih TNI



Povzeto po: UNCTAD (2011b); MOFCOM (2011).

Pri analizi grafa hitro zapazimo, da sta se, v nasprotju z deležem Kitajske, deleža teh dveh držav v primerjavi z letom 1990 v obdobju zadnjih let močno zmanjšala. Po letu 2005 deleža obeh neposrednih tekmič Kitajske na lestvici držav z največjimi odlivi TNI v letu 2009 upadata oziroma stagnirata (rast v letih 2009 in 2010 beleži Nemčija, ki se približuje predkrizni ravni TNI), kitajski delež pa se iz leta v leto povečuje, še posebej izrazito po letu 2007.

Večina kitajskih izhodnih TNI, približno tri četrtine vseh TNI, je v terciarni sektor. Če gledamo stanje TNI, so bile konec leta 2009 največji prejemniki kitajskih izhodnih TNI

finančne storitve (19 odstotkov vseh izhodnih TNI) in veleprodaja ter trgovina na drobno (15 odstotkov). Primarni sektor je bil na drugem mestu. V letu 2009 so TNI v rudarstvo, kamnolome in nafto predstavljale 17 odstotkov stanja vseh izhodnih TNI Kitajske. Sekundarni sektor predstavlja pri stanju kitajskih izhodnih TNI relativno majhen del, leta 2009 je znašal le 5,5 odstotka. (MOFCOM 2011, 91).

V tabeli 3.3 so po panogah razvrščene čezmorske združitve in prevzemi, ki so jih kitajska podjetja sklenila med letoma 2000 in 2008. Vidimo, da podjetja s področja visoke tehnologije zasedajo tretje mesto, za surovinami in financami. Panoge, ki so v veliki večini zastopane v razvitih državah in TNI vanje predstavljajo za kitajska podjetja vir informacij, znanja in tehnologije, predstavljajo skupno približno 35 odstotkov vseh združitvev in prevzemov, ki so jih kitajska podjetja izvedla med letoma 2000 in 2008¹². Naslednjih 24 odstotkov predstavljajo podjetja, ki delujejo v finančnem sektorju. Preskrba s surovinami, ki je osrednji razlog za investicije v države v razvoju pa predstavlja približno 15 odstotkov vseh sklenjenih poslov, to je le odstotek več od poslov, sklenjenih na področju visoke tehnologije. Število združitvev in prevzemov tujih podjetij s področja visoke tehnologije je v letu 2006 močno naraslo in ohranilo to rast tudi v naslednjih letih. Na podlagi zgoraj napisanega lahko sklepamo, da kitajska podjetja stremijo k naložbam v visoko tehnologijo in številne druge panoge. Preskrba s surovinami ostaja pomemben faktor kitajskih naložb, zmotno pa je mišljenje, da je to prevladujoč cilj naložb kitajskih podjetij.

¹² K tem panogam prištevamo: visoko tehnologijo, potrošniške storitve, medije in zabavo, potrošniško blago, telekomunikacije, zdravstveno varstvo in prodajo na drobno.

Tabela 3.3: Čezmorske združitve in prevzemi kitajskih podjetij glede na panogo, leto in število poslov

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Skupaj
Finance	10	5	9	5	12	5	17	18	16	97
Surovine	0	1	3	1	8	4	9	23	12	61
Energetika	7	6	3	2	5	3	10	13	8	57
Industrijski proizvodi	1	2	6	6	8	4	6	5	9	47
Visoka tehnologija	1	2	6	2	7	10	4	7	5	44
Potrošniške storitve	2	3	0	1	2	2	2	3	8	23
Mediji in zabava	0	0	0	1	1	6	4	5	3	20
Potrošniško blago	0	1	3	1	2	1	1	2	3	14
Telekomunikacije	2	1	4	0	1	1	0	4	0	13
Zdravstveno varstvo	0	1	4	0	0	1	1	3	1	11
Prodaja na drobno	0	1	2	0	2	0	0	2	3	10
Nepremičnine	1	0	1	2	0	0	0	3	1	8
Ostalo	0	0	0	0	0	0	2	0	0	2
Skupaj	24	23	41	21	48	37	56	88	69	407

Vir: Thomson Financial v Rosen in Hanemann (2009, 19).

Vrednost združitev in prevzemov, ki so jih izvedla kitajska podjetja v tujini, je bila v letu 2010 rekordnih 38 milijard ameriških dolarjev, kar je skoraj 27 odstotkov več kot leto poprej. Število združitev in prevzemov je leta 2010 doseglo najvišjo raven v zgodovini, in sicer 188 poslov, kar je 30 odstotno povečanje v primerjavi z letom 2009. V letu 2011 lahko po napovedih podjetja PricewaterhouseCoopers pričakujemo nadaljevanje in celo okrepitev rasti števila in vrednosti združitev in prevzemov s strani kitajskih podjetij. Prav tako je mogoče pričakovati, da se bo ciljna skupina podjetij za združitev in prevzem premaknila od podjetij, ki se ukvarjajo z naravnimi viri, k podjetjem iz sfere visoke tehnologije, proizvodnje opreme in avtomobilske industrije (China Daily 2011).

UNCTAD v svojem poročilu poudarja, da se naraščajoča vloga držav v tranziciji in razvoju (kamor se prišteva tudi Kitajsko) kaže v številu transnacionalnih podjetij iz teh držav. V letu 2008 je bil delež transnacionalnih podjetij iz držav v razvoju in tranziciji od skupno 82.000 transnacionalnih podjetij 28 odstoten, kar je dva odstotka več kot leta 2006. V zgodnjih 90ih letih dvajsetega stoletja je ta delež znašal le manj kot 10 odstotkov (UNCTAD 2010, xviii). Časopis Financial Times med 500 največjih podjetij na svetu uvršča 124 podjetij iz držav v

razvoju in tranziciji, med njimi jih 18 zaseda mesta med prvimi stotimi. Revija Fortune pa med 500 največjih svetovnih korporacij uvršča 85 podjetij iz držav v razvoju in tranziciji, od tega jih 15 zaseda mesto med prvimi stotimi (UNCTAD 2010, 17). Tudi Agtmael (2008, 35) ugotavlja, da so nekatera podjetja iz vzhajajočih gospodarstev postala tako velika in dobičkonosna kot njihovi tekmeci iz ZDA, EU ali Japonske. Postala so operativno učinkovita, usmerjajo se v raziskave in razvoj in dosegajo ne le obseg ampak tudi kvaliteto proizvodnje, ki se kosa s podjetji iz razvitega sveta. Višina zaslužkov vodilnih podjetij iz vzhajajočih gospodarstev dosega in v nekaterih primerih celo presega zaslužke bolj znanih in uveljavljenih podjetij iz razvitega sveta. Med vzhajajočimi gospodarstvi močno izstopa Kitajska, saj se je na seznam 500 največjih svetovnih korporacij Global 500 revije Fortune, v letu 2010 uvrstilo kar 56 kitajskih podjetij, kar pomeni, da je za ZDA in Japonsko tretja najvišje uvrščena država. Za primerjavo, leta 2009 je bilo na seznam Global 500 uvrščenih 36, leta 2005 pa le 16 podjetij s Kitajske (Fortune 2010).

Kitajske izhodne TNI bodo v prihodnosti, predvsem zaradi ugodne vladne politike in financiranja s strani ogromnih finančnih rezerv, ki jih je država pridobila s trgovino in vhodnimi investicijami, nadaljevale s hitro rastjo ter bodo še bolj geografsko in sektorsko raznolike. Trenutni poudarek izhodnih TNI v energetiki, surovinah in storitvah se bo pomaknil proti razvoju proizvodnje in storitvenih centrov na čezmorskih trgih. Povečana izpostavljenost kitajskih multinacionalnih podjetij mednarodnim poslovnim praksam bo Kitajce spodbudila k iskanju nadaljnjih izboljšav v svojem lastnem institucionalnem okvirju, ki bo postal še ugodnejši tako za izhodne kot tudi vhodne TNI (Davies 2010, 6).

Postopoma kitajska multinacionalna podjetja širijo svoje TNI po celem svetu, tako v države v razvoju kot tudi v razvite države. Njihova motivacija ni le iskanje naravnih virov in trgov, ampak se je razširila tudi na razvoj blagovnih znamk ter pridobivanje tehnologije in znanja. Prav tako se večja krog panog, katerih podjetja vlagajo v tujino. Poleg pridelovalnega sektorja in pridobivanja naravnih virov postajajo pomembne tudi telekomunikacije, visoka tehnologija, mediji in drugi. Namestnik kitajskega ministra za trgovino je konec leta 2010 napovedal, da bodo kitajske izhodne TNI v prihodnosti še naraščale ter da bo do leta 2015 količina izhodnih TNI dosegla raven vhodnih TNI (Qingfen 2010).

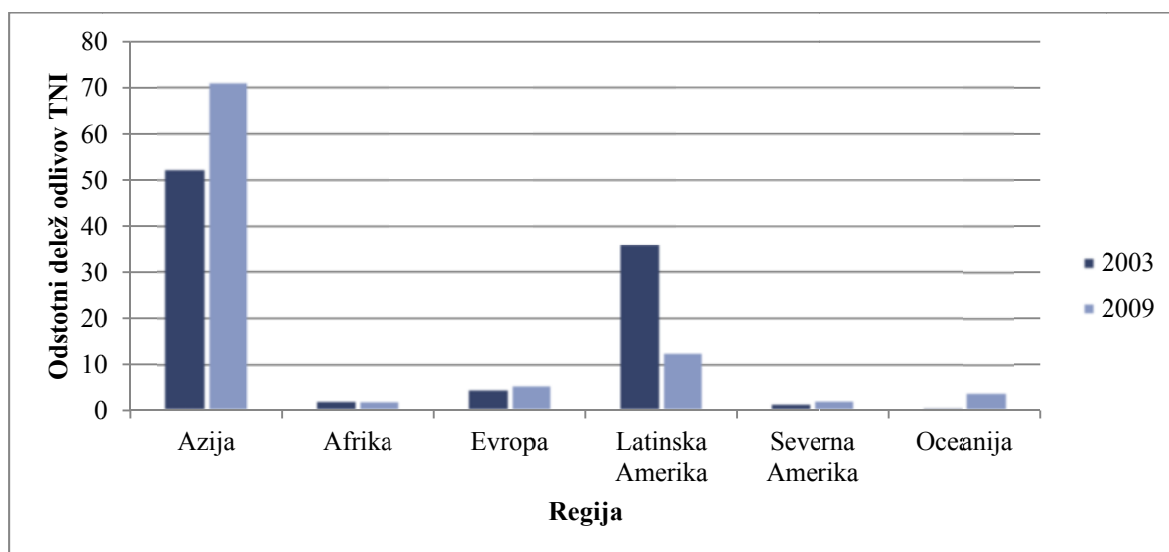
Na podlagi teh dejstev in poznavanja teorije investicijske razvojne poti lahko sklepamo, da Kitajska prehaja v tretjo stopnjo investicijske razvojne poti. Na drugi stopnji namreč vhodne

TNI začnejo naraščati zaradi izboljšanjih lokacijsko specifičnih prednosti države (poceni, a hkrati izobražena delovna sila, poceni zemljišča, izboljšave v infrastrukturi, velik trg in vse bolj liberalna vladna politika). Zaradi vedno večjih lastniško specifičnih prednosti pa se začnejo pojavljati tudi izhodne TNI. V tem poglavju je jasno prikazan trend hitrega naraščanja izhodnih TNI, kar bo izboljšalo neto vrednost izhodnih TNI države, po čemer lahko sklepamo, da se država pomika v tretjo fazo investicijske razvojne poti. Skladno s teorijo bo v prihodnosti Kitajska še nadaljevala s povečevanjem izhodnih TNI predvsem v razvite države, kar bo pripeljalo do nadaljnjega gospodarskega razvoja Kitajske in vse večje prisotnosti kitajskih podjetij v razvitih državah.

3.2 KITAJSKE TNI V EU

V grafu 3.4 je prikazana razporeditev deleža odlivov kitajskih TNI, iz katere lahko razberemo, da je delež kitajskih naložb v Evropo še relativno skromen, saj je Evropa cilj manj kot desetim odstotkom vseh kitajskih tokov izhodnih TNI. Primerjava deleža odlivov v letih 2003 in 2009 pokaže, da so se kljub globalni finančni krizi kitajske naložbe v Evropo rahlo povečale. Podobno je bilo tudi v drugih regijah z izjemo Latinske Amerike, saj se je delež kitajskih naložb v to regijo zmanjšal za več kot polovico. Glavnina kitajskih izhodnih TNI gre v Azijo, v letu 2009 je stanje vseh izhodnih TNI znašalo 186 milijard ameriških dolarjev, kar predstavlja skupaj 76 odstotkov stanja vseh izhodnih TNI države v letu 2009. Kar 88 odstotkov teh investicij pa je bilo le v eno območje, in sicer v Hongkong (MOFCOM 2011).

Graf 3.4: Regionalna razporeditev deleža odlivov kitajskih TNI v letih 2003 in 2009

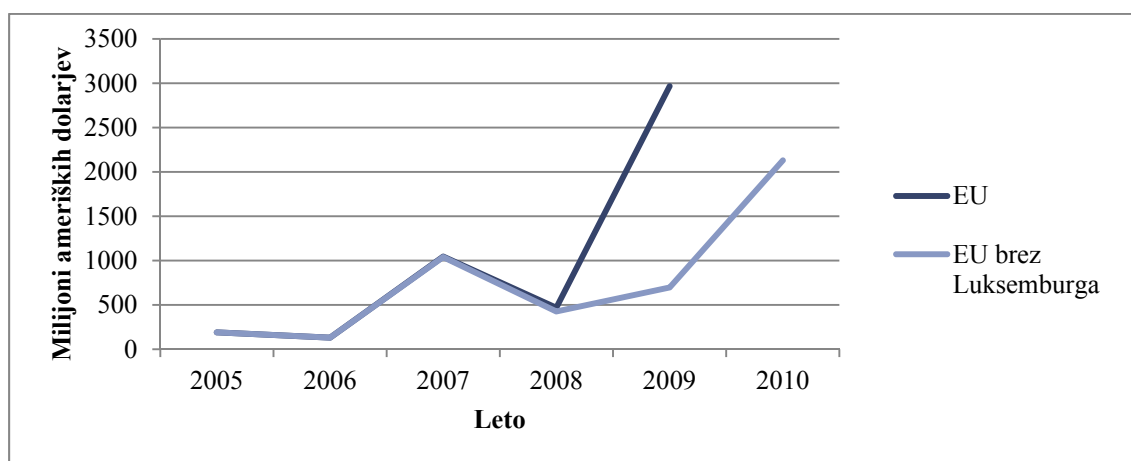


Povzeto po: MOFCOM (2011, 78–83).

Vrednost kitajskih TNI v EU vsako leto močno narašča, kar je prikazano na grafih 3.5 in 3.6. Od leta 2005, ko je MOFCOM začel objavljati podatke o TNI v EU, do leta 2009, se je stanje izhodnih TNI Kitajske v EU povečalo za več kot osemkrat (iz 768,01 milijonov na 6277,83 milijonov ameriških dolarjev). Tokovi TNI Kitajske v EU so leta 2009 dosegli vrednost 2.966,43 milijonov ameriških dolarjev, kar je kar šestkrat več kot v istem obdobju leto poprej. V letu 2009 močno izstopajo TNI v Luksemburg, saj predstavljajo 76,5 odstotkov vseh tokov TNI Kitajske v EU. Predvidevam, da je tako izstopanje pri Luksemburgu nastalo zaradi slovesa države kot davčne oaze, kar pomeni, da je Luksemburg le vmesni člen in ne končni cilj investicij Kitajske. Kljub temu pa večina teh naložb preko Luksemburga vseeno pride do drugih držav članic EU, saj Luksemburg za Kitajsko predstavlja nekakšen vhod v EU, s pomočjo katerega zaradi nižjih davkov zmanjšajo stroške vstopa na trg EU (več v China Offshore Quarterly 2010; Horasis 2010, 42).

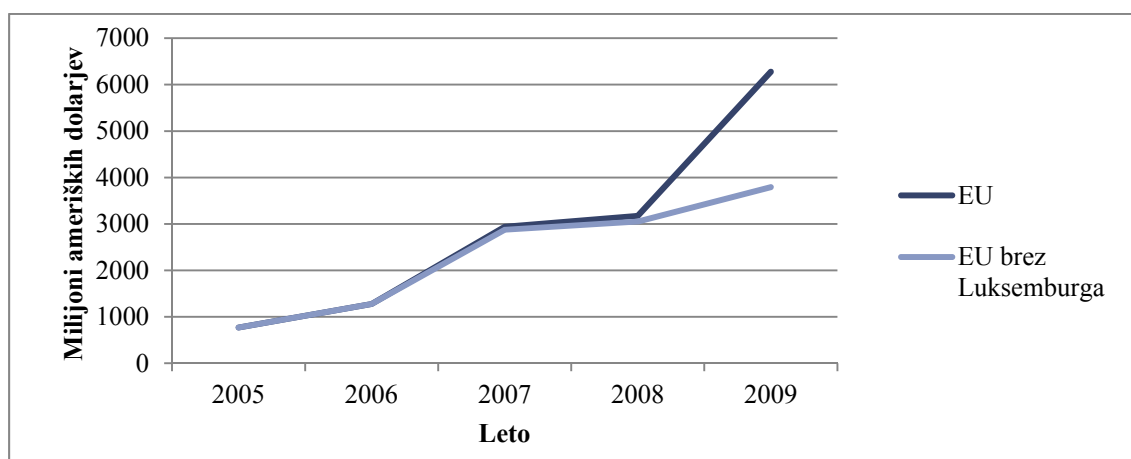
A tudi če iz analize izvzamemo podatke o TNI v Luksemburg, je jasno vidno vsakoletno povečanje stanja TNI Kitajske v EU. Po poročanju China Daily European Weekly (2011) so tokovi izhodnih TNI Kitajske v EU v letu 2010 dosegli rekordno vrednost. Ob izključitvi podatkov za naložbe v Luksemburg je vrednost tokov kitajskih investicij v EU narasla za kar 297 odstotkov na 2,13 milijard ameriških dolarjev.

Graf 3.5: Tokovi kitajskih TNI v EU



Povzeto po: MOFCOM (2011); China Daily European Weekly (2011).

Graf 3.6: Stanje kitajskih TNI v EU



Povzeto po: MOFCOM (2011).

Poleg zgoraj omenjenega Luksemburga po količini TNI s Kitajske izstopata še Nemčija in Velika Britanija, ki sta med najbolj industrijsko razvitimi članicami EU. Naložbe v Veliko Britanijo, Nemčijo in Francijo so leta 2008 znašale približno 60 odstotkov stanja vseh kitajskih TNI v EU. Sledijo jim naložbe v Italijo, Španijo, na Nizozemsko in v nove države članice EU. Leta 2009, ko se je začel porast naložb v Luksemburg, je imela ta država dobrih 39 odstotkov stanja vseh kitajskih naložb v EU, naložbe v Veliko Britanijo, Nemčijo in Francijo skupaj pa so znašale dobrih 37 odstotkov stanja kitajskih naložb v EU (Hay in drugi 2010, 32; MOFCOM 2011, 97).

O trendih TNI s Kitajske veliko pove tudi pregled združitvev in prevzemov tujih podjetij po regijah in panogah, s katerimi se podjetja ukvarjajo. Iz podatkov, prikazanih v tabeli 3.4, lahko razberemo, da so bila evropska podjetja med letoma 2000 in 2008 četrti najpogostejši cilj združitvev in prevzemov kitajskih podjetij, za Hongkongom, Azijo in Severno Ameriko. Združitve in prevzemi kitajskih podjetij s podjetji iz Evrope so v teh letih predstavljale 11 odstotkov vseh združitvev in prevzemov. Najpogostejše tarče kitajskih prevzemov so bila podjetja, ki delujejo na področju industrije, surovin in energetike, saj so predstavljala dobrih 67 odstotkov vseh združitvev in prevzemov v omenjenem obdobju. Po podatkih PricewaterhouseCoopers (v China Daily 2011) so bile v letu 2010 največji prejemnik kitajskih TNI v obliki združitvev in prevzemov ZDA, na drugem mestu pa je bila EU z 20 sklenjenimi posli.

Tabela 3.4: Število združitvev in prevzemov kitajskih podjetij glede na panogo in regijo ciljnih podjetij v letih od 2000 do 2008

	Hongkong	Azija	Severna Amerika	Evropa	Oceanija	Južna Amerika	Davčne oaze ¹³	Afrika
Finance	52	15	5	1	0	0	4	1
Surovine	9	8	16	8	22	6	1	4
Energetika	7	16	8	7	4	4	2	4
Industrijski proizvodi	14	10	9	16	2	0	0	0
Visoka tehnologija	17	12	10	1	2	1	1	0
Potrošniške storitve	6	5	7	5	0	0	0	0
Mediji in zabava	14	1	4	0	1	0	2	0
Potrošniško blago	7	5	2	4	0	1	0	1
Telekomunikacije	8	2	4	3	0	0	0	0
Zdravstveno varstvo	3	2	5	0	0	0	1	0
Prodaja na drobno	6	0	1	0	1	0	0	0
Nepremičnine	5	1	0	1	0	0	0	0
Skupaj	148	77	71	46	32	12	11	10

Vir: Thomson Financial v Rosen in Hanemann (2009, 19).

Države EU sicer privabljajo kitajska podjetja iz več različnih sektorjev, kaže pa se tendenca vlaganj v tiste sektorje, v katerih je posamezna država močna. Tako kitajska podjetja investirajo v strojno industrijo v Nemčiji (na primer Shenyang Group, Huapeng Trading, Dalian Machine), avtomobilsko industrijo v Veliki Britaniji (na primer Nanjing Automotive in Huaxiang Group) in dizajn v Italiji. Najpogostejše tarče kitajskih prevzemov v EU so podjetja, ki so šibka in finančno izčrpana (prevzem nemškega podjetja Schiess s strani Shenyang), podjetja, ki proizvajajo konkurenčne nišne proizvode (prevzem podjetja Rhodia Silicones s strani kitajskega China Bluestar) in bivši poslovni partnerji (prevzem Le Cabanon-Conserves de Provence s strani kitajskega podjetja Chalkis) (Nicolas 2009, 6; Gattai 2009, 252).

Posebno pozornost zagotovo pritegnejo tudi kitajske naložbe v obnovljive energetske vire, ki pred svetovno finančno krizo skoraj niso obstajale, v letih od 2008 do 2010 pa predstavljajo kar 11 odstotkov vseh kitajskih TNI v EU. 41 odstotkov teh TNI je v Nemčijo, 22 odstotkov

¹³ Davčne oaze: Kajmanski otoki, Britanski Deviški otoki in Bermudi.

pa v Francijo. Pri tem sta najbolj dejavni podjetji Suntech Power in Yingli Green, njunemu zgledu pa sledijo mnoga druga (Hay in drugi 2010, 34; Shi in drugi 2010, 15).

Globalna finančna kriza je vplivala na sektorsko prestrukturiranje kitajskih TNI v EU, saj se je število sektorjev, v katere so vlagali, močno povečalo. Električna (v Franciji, Italiji in Španiji), mehanska (v Nemčiji, Franciji in Italiji) in avtomobilska (v Veliki Britaniji) oprema zavzemajo pomembno mesto kitajskih naložb v EU. Poleg tega so postale pomembne tudi naložbe v informacijsko industrijo in komunikacijsko tehnologijo, kar so sprožile naložbe v podjetja, ki s ukvarjajo s programsko opremo, predvsem v Veliko Britanijo (najbolj so pri tem aktivna podjetja eBaoTech, Neusoft in Bleum). Tretjino investicij v telekomunikacijski sektor gosti Nemčija, pri čemer je največje podjetje Huawei Technologies, ki je svoj sedež preselilo iz Londona v Düsseldorf (Shi in drugi 2010, 14–15). Kitajska je tudi ustanovila 2,8 milijard evrov vreden sklad, ki pomaga malim in srednje velikim nemškimi podjetjem pri investicijah s kitajskimi partnerji, katerih cilj so raziskave in razvoj ter inovacije (Godement in drugi 2011, 5).

Prav tako je globalna finančna kriza močno vplivala na avtomobilsko industrijo v razvitem svetu, kar je omogočilo Kitajski, da je postala vodilni trg ter hkrati vodilna proizvajalka v svetovni avtomobilski industriji. TNI Kitajske v avtomobilsko industrijo vključujejo prevzem znamk MG in Volvo, strateško sodelovanje s podjetjem Daimler in začetek proizvodnje kitajskega avtomobilskega podjetja Great Wall Motor Company v Bolgariji (Godement in drugi 2011, 5). Zaradi oslabiljene pozicije evropskih avtomobilskih podjetij in tako nižje in dostopnejše cene teh so se ponudile številne priložnosti za združitve in prevzeme s strani močnih kitajskih proizvajalcev. Prav tako je kriza spodbudila kitajsko avtomobilsko industrijo, da se osvobodi odvisnosti od tuje tehnologije in pridobi svetovno priznane evropske in ameriške blagovne znamke, ki jih sami v preteklih letih niso imeli, kar je močno oviralo njihov razvoj in mednarodno širitev (Hay in drugi 2010, 38).

Od konca leta 2008 so kitajska podjetja kandidirala na vseh seznamih za prodajo evropskih avtomobilskih podjetij. Čeprav v veliko primerih niso bila uspešna, njihovo ravnanje odraža sistemsko iskanje priložnosti v tem sektorju. Za financiranje okrevanja švedskega proizvajalca avtomobilov Volvo, podružnice ameriškega podjetja Ford Motors, so se potegovala kar tri kitajska podjetja: Geely, Chery in Chang'An. Na koncu so sprejeli ponudbo podjetja Geely, ki je že leta 2007 kupilo britansko podjetje Manganese Bronze (Hay in drugi 2010, 38–39).

Za pomoč pri okrevanju podjetja Opel se je zanimalo podjetje iz Pekinga Beijing Automotive Industry Holding, vendar ponudba ni bila sprejeta. Prav to podjetje je preko švedskega proizvajalca luksuznih avtomobilov Koenigsegg, ki je delno v njihovi lasti, poskusilo izvesti naložbe za pospešitev okrevanja v še enega švedskega proizvajalca avtomobilov, Saab. Ker Koenigsegg ni dobilo posojila, vrednega 400 milijonov evrov, so morali posel odpovedati. Beijing Automotive Industry Holding se je na to nemudoma odzval in poskušal sam izvesti naložbo v Saab. Tudi tega švedske oblasti sprva niso dovolile, saj niso želele, da bi znanje in svetovni ugled znamke Saab prišel v kitajske roke. Tako je na koncu odobritev za naložbo dobilo Nizozemsko podjetje Spyker (Hay in drugi 2010, 38–39). Kljub temu pa je marca leta 2011 še eno kitajsko podjetje, Pang Da, z vložkom 110 milijonov evrov rešilo Saab pred propadom. Pang Da, ki sicer ni proizvajalec avtomobilov, ampak le distribucijsko podjetje, je s to naložbo pridobilo tudi 24-odstotni delež v podjetju Spyker (SIOL 2011).

Skladno z ugotovitvami tega poglavja lahko pričakujemo, da se bo geografska distribucija kitajskih TNI premaknila proti razvitim državam. To se v manjši meri že dogaja s pionirji, kot so Lenovo, Haier, Sany in Huawei, ki jim bodo zagotovo sledili še mnogi drugi. Tudi velikost združitvev in prevzemov podjetij iz razvitih držav v zadnjih petih letih nakazuje, da ZDA in EU v tekmi za najpomembnejše cilje kitajskih TNI prehitevata Azijo in države v razvoju, ki so bile primarni tarči strategije *going out*.

4 UČINKI IZHODNIH TNI IN MOTIVI ZANJE

TNI niso zgolj finančni kapital, ki ga različne entitete vložijo v tuje podjetje, saj so učinki internacionalizacije podjetij mnogostranski in se kažejo tako na ravni podjetij (mikroekonomski ravni) kot tudi na državnogospodarski (makroekonomski) ravni. Večina teoretske analize se osredotoča na podjetniške učinke izhodnih TNI, manj je proučevanja makrorazvojnih učinkov, še posebej na države investitorice. Kljub temu lahko z gotovostjo trdimo, da takšne investicije vplivajo na rast, preobrazbo in konkurenčnost države izvora investitorja in tudi na podjetje, ki vlaga v tujini (Jaklič in Svetličič 2005, 138).

4.1 UČINKI IZHODNIH TNI NA DRŽAVO

Splošne teorije TNI, novejša teorija mednarodne trgovine in teorija internalizacije predvidevajo pozitivne neto učinke izhodnih TNI na državo. Med redkimi študijami učinkov izhodnih TNI na državo, ki so na voljo, je študija Lall-a (v Jaklič in Svetličič 2005, 138). Lall

navaja, da izhodne TNI državi prinesejo možnost za hitrejšo in učinkovitejšo preobrazbo gospodarstva kot odgovor na spreminjajoče se primerjalne prednosti, v nekaterih primerih pa tudi pospešujejo izvoz in zaposlovanje ter povečujejo dohodke. Učinki izhodnih TNI niso v vseh primerih enaki, odvisni so od politike države izvora investitorja in države gostiteljice, od vrste naložb ter od razpoložljivih alternativ.

Vsi evolucijski modeli (na primer v teoretskem poglavju omenjeni investicijska razvojna pot, življenjski cikel proizvoda in uppsalski stopenjski model internacionalizacije) poudarjajo tesno dvosmerno zvezo med gospodarskim razvojem države in TNI (vhodnimi in izhodnimi). Z večjo gospodarsko razvitostjo se namreč povečuje obseg TNI, hkrati pa večji obseg TNI spodbuja gospodarsko rast in prinaša pomembne razvojne učinke (Jaklič in Svetličič 2005, 105).

Na splošno lahko učinke izhodnih investicij strnemo v osem glavnih točk (Lall v Svetličič in Jaklič 2005, 139):

- učinki na izvoz,
- učinki na konkurenčnost,
- učinki na zaposlovanje,
- učinki na tehnološko transformacijo,
- učinki na industrijsko strukturo,
- učinki na dohodke vlade,
- učinki na portfeljsko diverzifikacijo,
- učinki na socialno politiko.

Dunning in Lundan (2008, 404–407) posebno pozornost posvetita transferju tehnologije kot posledice TNI in učinku tega na državo izvora investitorja. Vpliv izhodnih TNI na tehnološko kapaciteto domače države je odvisen od motivov države, karakteristik domače države in države gostiteljice in pogojev ter časovnega horizonta, v katerem pride do TNI. Pridobitve za državo izvora naložbenika so: znanja o novi tehnologiji (to je predvsem pomembno, ko se podjetje poslužuje naložb v tehnološko naprednejših državah), dodatni posli za dobavitelje tehnologije v domači državi in nadzor nad rabo tehnologije. Izhodne internacionalizacije podjetja v tehnološko bolj razvite države v nekaterih primerih povzročijo tudi tako imenovane obratne *spillover* učinke, ki lahko prispevajo k povečanju tehnološke zmogljivosti širšega

okolja in ne le podjetja, ki s TNI pridobi novo tehnološko znanje. To se nanaša na pridobivanje tehnološkega znanja lokalnih podjetij domače države, ki je proporcionalno dejavnostim transnacionalnih podjetij v tujini.

4.1.1 Učinki na Kitajsko

Začetek 21. stoletja je kitajsko gospodarstvo zaznamovala strategija *going out*, ki spodbuja podjetja, da vlagajo v tujino. Razloge za takšno strategijo lahko najdemo v zgoraj omenjenih učinkih TNI na državo. Med njimi so najpomembnejši učinki na konkurenčnost, tehnološko transformacijo, industrijsko strukturo, dohodke vlade in transfer tehnologije. Vse to pripomore k uveljavljanju Kitajske v vlogi svetovne gospodarske velesile in povečuje moč in vpliv države v mednarodni skupnosti. Zaradi svoje politične strukture in nedavnega naglega ekonomskega razvoja je Kitajska specifičen primer, zato je bistveno, da poleg splošnih, izpostavimo še štiri dodatne motive za uvedbo strategije *going out*. To so: makroekonomska situacija in zunanja trgovina države, poslovni motiv, politika in državna diplomacija ter prestiž (Fillipov in Saebi 2008, 14–15).

Ogromne količine državnih deviznih rezerv povzročajo pritiske za apreciacijo kitajske valute, do katere ne pride zaradi režima fiksnega deviznega tečaja, saj je juan vezan na ameriški dolar. Zato poskuša kitajska vlada z izhodnimi TNI sprostiti ta pritisk na gospodarstvo. Pri trgovanju s tujino pa se država sooča s številnimi protidampinškimi pritožbami, zato so večkrat neposredne naložbe v tujino alternativa izvozu. Ker je odpiranje gospodarstva tudi tujim podjetjem omogočilo dostop na kitajski trg, poskuša kitajska vlada podjetja in njihovo vodstvo opremiti z izkušnjami na mednarodnem trgu, s čimer bodo lažje konkurirali mednarodni konkurenci na notranjem trgu države.

Ena od posledic kitajske gospodarske rasti je povečanje aktivnosti in vpliva kitajskega zunanjepolitičnega delovanja, saj si država želi pridobiti vlogo v svetu, ki bi bila sorazmerna njeni politični in gospodarski moči. S tem ko vlada podpira državna podjetja, poskuša izkoristiti svojo mehko moč (*soft power*), ki jo povečuje s sklepanjem ekonomskih in političnih sporazumov, na primer z dobavitelji energetskih virov. Mehka moč pa ni pomembna le za oskrbo z energetskimi viri, ampak se tiče vseh ravni političnega in ekonomskega vpliva Kitajske in njenih povezav z drugimi državami, tako razvitimi kot nerazvitimi (Fillipov in Saebi 2008, 14–15). Poleg ekonomske prisotnosti v EU išče Kitajska tudi druge načine za vplivanje na evropske elite. Kitajska država vodi v EU, pogosto v

sodelovanju z lokalnimi univerzami, več kot 100 centrov za promocijo kitajske kulture, tako imenovanih Konfucijskih inštitutov, ki med drugim tudi podpirajo ekonomsko prisotnost Kitajske v EU (na primer z učenjem kitajščine za delavce v kitajskem podjetju ZTE v Franciji). Časopis *China Daily*, ki ima svoj sedež v Pekingu, je začel izdajati evropsko izdajo in dodatek k časopisu *International Herald Tribune*. Prav tako poskuša s pomočjo različnih forumov v Peking privabiti čim več evropskih politikov (Godement in drugi 2011, 3). Vse to so poteze, s katerimi poskuša Kitajska povečati svojo mehko moč in javno diplomacijo v EU.

Omeniti je potrebno tudi motiv prestiža, saj TNI in vse večjo prisotnost kitajskih podjetij v tujini kitajska vlada dojema kot neke vrste prestiž, s čimer prikazuje svoj položaj novega svetovnega vodje v 21. stoletju. Tako kot je to veljalo za organizacijo olimpijskih iger leta 2008, so podjetja, ki se pojavijo na seznamih najuspešnejših svetovnih podjetij, stvar nacionalnega ponosa (Fillipov in Saebi 2008, 14–15).

Kitajska vlada je skozi celoten razvoj odpiranja gospodarstva poskušala najti ravnotežje med nevarnostmi in priložnostmi internacionalizacije svojih podjetij. Po eni strani internacionalizacija omogoči dostop do naravnih virov, trgov, opreme in znanja, hkrati pa tudi ogrozi državni nadzor nad podjetji, kar lahko pripelje do slabega rezultata poslovanja zaradi slabega upravljanja in nezadostnega nadzora ter posledično povzroči pretiran odliv kapitala iz države (Filippov in Saebi 2008, 13).

S tem ko podjetje začne vlagati v tujino, vlada izgubi popolni nadzor nad delom podjetja, četudi to ostane v državni lasti. Ta delna izguba nadzora nad državnimi podjetji ni v interesu kitajske vlade, zato je s številnimi birokratskimi ovirami dolgo preprečevala naglo nenadzorovano širjenje izhodnih TNI. Z vedno večjo integracijo Kitajske v mednarodno ekonomijo (med drugim tudi prek sprejetja v STO), je vlada spoznala, da sta ekonomska moč in mednarodna konkurenčnost najpomembnejša vira mednarodnega vpliva, pri tem pa ključno vlogo igrajo podjetja, ki delujejo na globalni ravni. Tako je kitajsko vodstvo izhodne TNI in podporo širjenja velikih državnih podjetij v tujino dodalo na agendo zunanje ekonomske politike (Fischer v Schüller in Turner 2005, 9).

4.2 MOTIVI PODJETIJ ZA IZHODNE TNI

Osnovne pridobitve podjetja, ki se odloči za izhodne TNI, lahko strnemo v pet glavnih točk (Lall v Jaklič in Svetličič 2005, 138):

- dostop do novih trgov,
- povečanje tržnih deležev,
- tesnejša povezava s svojimi odjemalci,
- razvijanje novih dejavnosti,
- dostop do novih tehnologij in znanj.

Motive za internacionalizacijo podjetij sta izčrpno proučila Dunning in Lundan (2008, 68), ki poudarjata, da se ti v različnih fazah razvoja podjetja spreminjajo. V začetni fazi internacionalizacije podjetja sta motiva za TNI večinoma dva: dostop do naravnih virov in pridobitev novih trgov. Ko se stopnja multinacionalnosti podjetja poveča, lahko svoje enote v tujini začnejo uporabljati tudi za izboljšanje svoje pozicije na svetovnem trgu s povečanjem učinkovitosti delovanja ali z dostopanjem do novih virov primerjalne prednosti.

Dunning in Lundan (2008, 67–74) povzameta motive za TNI podjetij v štirih skupinah:

- **Dostop do virov** (*resource-seeking investments*): podjetja poskušajo s TNI dostopati do specifičnih naravnih virov, ki jih ni moč najti v domači državi, oziroma pridobiti kvalitetnejše naravne vire po nižji realni ceni, kot so na voljo doma. Poleg fizičnih virov poskušajo podjetja s TNI pridobiti tudi nekvalificirano oziroma polkvalificirano delovno silo ali pa informacije, tehnološke zmogljivosti, upravljavska, trženjska in organizacijska znanja.
- **Osvajanje novega trga** (*market-seeking investments*): z izhodno internacionalizacijo poskušajo podjetja zavarovati obstoječe trge ali pridobiti nova tržišča. Podjetje mora namreč slediti svojim dobaviteljem oziroma kupcem, izdelke je potrebno prilagoditi lokalnim okusom, zahtevam in željam potrošnikov, zaradi bližine trga pa se zmanjšajo tudi proizvodni in transakcijski stroški. Vse pomembnejša je tudi potreba po fizični prisotnosti na trgu, saj to zahtevata globalna in trženjska strategija podjetja.
- **Izboljšanje učinkovitosti poslovanja** (*efficiency-seeking investments*): s TNI želijo podjetja racionalizirati strukturo vzpostavljenih naložb, ki so bile namenjene pridobivanju virov in trgov. To skušajo doseči z izkoriščanjem razpoložljivosti proizvodnih faktorjev, kulture, institucionalnih dogovorov, ekonomskega sistema,

politik in tržnih struktur ter koncentracijo proizvodnje na omejenem številu lokacij za oskrbovanje več trgov. Pomembno je še povečanje ekonomij obsega in razpršitev tveganja.

- **Iskanje strateških prednosti** (*strategic asset seeking investments*): v to skupino spadajo multinacionalna podjetja, ki želijo z nakupom premoženja tujih podjetij izboljšati možnosti za izpolnitev svoje dolgoročne strategije, ki vključuje predvsem ohranjanje ali povečanje svoje globalne konkurenčnosti. Iskanje strateških prednosti je največkrat motiv za TNI podjetij vzhajajočih trgov, ki si še morajo zagotoviti mesto v globalni ekonomiji.

Štiri osnovne motive za TNI dopolnjujejo še tri dodatne vrste naložb (Dunning in Lundan 2008, 74–77):

- **Ubežne investicije** (*escape investments*) so TNI, s katerimi podjetja ubežijo nacionalni restriktivni zakonodaji ali makroorganizacijskim politikam domače države.
- **Podporne investicije** (*support investments*) so naložbe v tujini, katerih namen je podpora dejavnostim matičnega podjetja.
- **Pasivne investicije** (*passive investments*) so TNI, ki ne vplivajo na upravljanje podjetja, v katerega se investira.

4.2.1 Motivi kitajskih podjetij za izhodne TNI v EU

Razlogi podjetij za izhodno internacionalizacijo so torej številni ter se razlikujejo glede na panogo, s katero se podjetje ukvarja, ter državo, v kateri želi investirati, kar velja tudi za kitajska podjetja. Motiv kitajskih podjetij za investiranje v Afriki, Jugovzhodni Aziji in Latinski Ameriki je dostop do naravnih virov, predvsem nafte in zemeljskega plina, ki jih država potrebuje za nemoteno delovanje svoje industrije (Rogers in drugi 2004, 32). Glavne pridobitve kitajskih podjetij, ki investirajo v EU, so dostop do napredne tuje tehnologije in vodstvenih izkušenj ter razvoj in širitev izvoznega trga (Wu in Chen 2001, 15–17). Podjetjem namreč primanjkuje izkušenj na področju učinkovitega vodenja, poleg tega z izhodno internacionalizacijo dobijo dostop do napredne tehnologije, ki jo kasneje lahko uporabijo tudi v domači državi. Naslednji pomemben vidik TNI kitajskih podjetij je dostop do talentiranih znanstvenikov in raziskovanja, ki ga ni mogoče najti doma (Rogers in drugi 2004, 32). Podjetje lahko pridobi znanje o tuji tehnologiji, do katere brez TNI ne bi mogel dostopati, tudi z nakupom polizdelkov lokalnih proizvajalcev države, v katero investira, lažje dostopa do tujih univerz in privablja talentirane študente v svoje podjetje, lažje se vključuje v tuje

raziskave, pri katerih sodeluje z inženirji in znanstveniki drugih lokalnih podjetij (Chen in drugi 2010).

Poleg zgoraj navedenih so motivi za TNI s Kitajske želja po razvoju novih trgov, povečanje izvoza, izkoriščanje prednosti lokalnih pogojev in virov, menjava deviz, lažje doseganje ciljev podjetja, stimulacija izvoza, višji dobički in diverzifikacija produktov ali razširitev delovanja podjetja (Wu in Chen 2001, 3). Temu Gattai (2009, 251) doda še pridobitev znanih blagovnih znamk ter ustanovitev lokalnih distribucijskih mrež za kompenzacijo prevelike zmogljivosti domače proizvodnje.

Kitajska podjetja za izhodne TNI v EU motivirajo faktorji potiska (*push factors*) in faktorji privlačnosti (*pull factors*). Faktorji potiska so povezani z ekonomskim (nasičenost nekaterih trgov) in političnem (vladne spodbude v okviru politike *go global*) okoljem Kitajske, faktorji privlačnosti pa se nanašajo na karakteristike države prejemnice kot potencialnega trga in druge lokacijske prednosti, ki so omenjene v prejšnjih odstavkih (Gattai 2009, 251).

Razlogi za izhodno internacionalizacijo kitajskih podjetij se v veliki meri skladajo s teorijo. Med motivi, ki jih izpostavlja Lall, so za kitajska podjetja najpomembnejši dostop do novih trgov, povečanje tržnih deležev ter dostop do novih tehnologij in znanj. Motive kitajskih podjetij za naložbe v EU po Dunningu so za boljšo preglednost predstavljeni v tabeli 4.1.

Tabela 4.1: Motivi za kitajske TNI v EU

Motivi za TNI po Dunningu	Kitajske TNI v EU
Dostop do virov	Izkoriščanje naravnih virov je motiv predvsem za investicije v države v razvoju in ne za vlaganja v države članice EU. Izredno pomemben motiv za vlaganje v EU pa je dostop do informacij, izboljšanje tehnološke zmogljivosti ter pridobitev upravljavskih, trženjskih in organizacijskih znanj.
Osvajanje novih trgov	Predvsem trg starih držav članic EU je zanimiv za kitajska podjetja zaradi bogatih potrošnikov, ki so za izdelke pripravljeni plačati več, kot bi zanje plačali potrošniki na Kitajskem. Poleg tega pa je rastoči trg novih držav članic za kitajska podjetja donosen na področju nižjecenovnih izdelkov.
Izboljšanje učinkovitosti poslovanja	Zaradi visokih stroškov poslovanja in proizvodnje (vzdrževanje standardov kvalitete, stroga delovna zakonodaja in sindikati, visoke ovire za vstop na trg) so stare države članice EU z vidika izboljšanja učinkovitosti za kitajske TNI nezanimive. Na drugi strani pa nove članice privlačijo TNI s tem motivom, saj so stroški poslovanja v teh državah nižji, zato kitajska podjetja tam ustanovijo baze za brezcarinski izvoz v mejah enotnega evropskega trga.
Iskanje strateških prednosti	Ta motiv je za kitajsko vlaganje na področje EU najpomembnejši, saj s prevzemom ali z združitvijo z že uveljavljenim evropskim podjetjem kitajska podjetja pridobi zelo potrebno znanje, tehnologijo, strokovnjake, vodstvene izkušnje in dostop do znanih blagovnih znamk.
Ubežne investicije	TNI kitajskim podjetjem omogočijo tudi pobeg pred regionalnim protekcionizmom, omejenim dostopom do kapitala, pomanjkanjem razvitih pravnih pravil zaščite intelektualne lastnine, slabše razvitim izobraževalnim sistemom in sistemom usposabljanja delavcev, slabo lokalno infrastrukturo in regionalnim trgom, razdrobljenim zaradi provincialnega in mestnega protekcionizma.

Sistematizacija vrste TNI povzeta po: Dunning in Lundan (2008, 67–77).

4.3 RAZLOGI ZA NIZEK DELEŽ KITAJSKIH TNI V EU

Kitajska podjetja so finančno močna, primanjkuje pa jim tehničnega znanja; evropska podjetja imajo finančne probleme, a hkrati dobro razvito znanje. Iz tega bi lahko sklepali, da je združitev teh podjetij popolna rešitev. Vendar so v realnosti ravno prevzemi ali poskusi prevzemov znanih tujih podjetij osrednji razlog za dojemanje Kitajske kot agresivnega kupca čezmorskega premoženja in svetovne grožnje. Tudi glede na številne zgoraj omenjene pozitivne učinke na državo in motive, ki jih imajo kitajska podjetja za naložbe v EU, preseneča dejstvo, da kitajske TNI v EU predstavljajo le majhen delež vseh TNI Kitajske.

Trg EU kitajskim podjetjem prinaša številne prednosti, vendar pa so možnosti, da podjetje uspešno vstopi in preživi na tem močno konkurenčnem trgu, precej nizke. Stroški poslovanja so v EU izredno visoki, še posebej v primerjavi s stroški na Kitajskem. Poleg tega so ovire za vstop na trg EU zelo visoke, zato je skoraj edina možnost vstopa prek združitve ali nakupa že obstoječega podjetja iz EU. Vendar mora podjetje tudi v tem primeru ohranjati svojo konkurenčnost. Vzdrževati je potrebno standarde kvalitete, saj so evropski potrošniki še posebej občutljivi na padec kvalitete produktov. K težavnosti pripomorejo tudi stroga delovna zakonodaja in sindikati (Phillipov in Saebi 2008, 18). Mnogo podjetij s Kitajske ima dovolj denarja, da bi lahko vlagala v tujino, vendar se zaradi številnih ovir, ki bi jih morala pri tem preseči, za TNI ne odločijo. Velika ovira je pomanjkanje vodstvenih izkušenj in kulturni šok, ki ga vodstvo podjetja doživi pri delovanju v tujini. Za EU so značilna podjetja, ki imajo kulturno zelo raznoliko delovno silo, kar je še dodatna težava za kitajske podjetnike, ki so navajeni na strogo kitajsko delovno okolje (Rosen in Hanemann 2009, 14).

Analize so pokazale, da je stopnja uspešnosti združitev in prevzemov¹⁴, ki jih kitajska podjetja opravijo v EU, veliko nižja od uspešnosti v drugih regijah v svetu, na primer v Severni Ameriki in Afriki. Ebbers in Zhang (2010) proučita, kateri so tisti faktorji, ki vplivajo na nizko stopnjo uspešnosti združitev in prevzemov v EU, kar seveda negativno vpliva na privlačnost EU kot destinacije za kitajske TNI. Po ocenah avtorjev raziskave je približno 80 odstotkov vseh izhodnih TNI Kitajske v obliki združitev in prevzemov. Na podlagi te ugotovitve je spremenljivka združitve in prevzemi podjetij uporabljena kot nadomestna spremenljivka za vse kitajske izhodne TNI.

¹⁴ Stopnja uspešnosti združitev in prevzemov podjetij je razmerje med številom zaključenih poslov in številom v javnosti napovedanih poslov.

Na raven uspeha kitajskih združitvev in prevzemov v tujini vpliva sedem spremenljivk, ki so predstavljene v tabeli 4.2. Znak (+) za imenom spremenljivke pomeni pozitivne učinke, znak (-) pa negativne učinke na raven uspeha kitajskih združitvev in prevzemov v tujini (Ebbers in Zhang 2010, 197).

Tabela 4.2: Spremenljivke z vplivom na raven uspeha kitajskih združitvev in prevzemov

Spremenljivke in njihov vpliv	Meritve	Vir
Intenzivnost trgovine (+)	$IT_{kd} = \frac{(x_{kg} + m_{kg}) / (x_g + m_g)}{(x_k + m_k) / (x_s + m_s)}$ <p>x in m določata izvoz in uvoz, k, g in s pa Kitajsko, državo gostiteljico in svet.</p>	IMF
Občutljivost sektorja (-)	Umetna spremenljivka z vrednostjo 1, če poteka združitev ali prevzem v občutljivem sektorju, in 0, če ne.	Thomson
Podjetje v državni lasti (-)	Umetna spremenljivka z vrednostjo 1, če poteka prevzem ali združitev s strani podjetja v državni lasti, in 0, če ne.	Thomson
Podjetje v zasebni lasti (+)	Umetna spremenljivka z vrednostjo 1, če poteka prevzem ali združitev s strani podjetja v zasebni lasti, in 0, če ne.	Thomson
Izkušnje (+)	Umetna spremenljivka z vrednostjo 1, če poteka združitev ali prevzem s strani podjetja, ki je bilo pri tem že uspešno v preteklosti, in 0, če ne.	Thomson
Svetovalec (+)	Umetna spremenljivka z vrednostjo 1, če podjetje najame mednarodnega svetovalca za pomoč pri združitvi ali prevzemu, in 0, če ne.	Thomson
Kvaliteta institucij	Izračunana glede na sedem kazalcev Mednarodnega vodnika rizičnosti držav (ICRG – <i>International Country Risk Guide</i>); s faktorsko analizo je ustvarjen enotni kazalec. Visoke vrednosti meritve pomenijo višjo kvaliteto institucij.	Political Risk Services Group

Vir: Ebbers in Zhang (2010, 197).

Z izračunanjem srednje vrednosti spremenljivk lahko primerjamo vrednosti teh v različnih regijah, s čimer ugotovimo, katere so tiste spremenljivke, ki najbolj vplivajo na nizko stopnjo uspešnosti združitvev in prevzemov v EU. Rezultati izračunov so predstavljeni v tabeli 4.3.

Tabela 4.3: Srednja vrednost spremenljivk v različnih regijah

	Afrika in					Vse regije
	Azija	Evropa	S. Amerika	J. Amerika	Oceanija	
Intenzivnost trgovine	5,596	0,422	0,8245	1,099	0,318	3,746
Občutljivost sektorja	0,143	0,270	0,2995	0,658	0,442	0,267
Podjetje v državni lasti	0,156	0,286	0,1624	0,356	0,450	0,193
Podjetje v zasebni lasti	0,297	0,302	0,3401	0,192	0,477	0,303
Izkušnje	0,278	0,262	0,3096	0,411	0,482	0,297
Svetovalec	0,103	0,167	0,1269	0,123	0,392	0,122
Kvaliteta institucij	0,376	0,901	1,2856	-0,225	1,258	0,625

Vir: Ebbers in Zhang (2010, 199).

Rezultati, prikazani v tabeli 4.3 kažejo, da vrednost spremenljivk v regiji Evropa izstopa v več kategorijah. Intenzivnost trgovine med Evropo in Kitajsko je nadomestna spremenljivka za bilateralne ekonomske odnose in meri stopnjo intenzivnosti trgovine med Evropo in Kitajsko v primerjavi s trgovino obeh subjektov s preostalim svetom. Vrednost 0,422, ki predstavlja intenzivnost trgovine med Evropo in Kitajsko, je občutno nižja od vrednosti, ki pripada Severni Ameriki in razumljivo, Aziji. Relativno nizka intenzivnost trgovine med Evropo in Kitajsko vpliva na uspešnost TNI Kitajske v EU in zmanjšuje verjetnost, da se bo kitajsko podjetje odločilo za naložbo v EU.

Vrednost spremenljivke občutljivost sektorja je za regijo Evropa nižja, kot za druge regije (izstopa regija Afrika in Južna Amerika, kjer je motiv kitajskih naložb iskanje naravnih virov), kar pomeni, da naložbe v občutljive sektorje niso glavni razlog za nizko vrednost kitajskih TNI v EU. Ko primerjamo lastništvo kitajskih podjetij, ki vlagajo v Evropo in v Severno Ameriko vidimo, da v Evropo vlaga več podjetij v državni lasti, v Severno Ameriko pa več podjetij v zasebni lasti. Ker so države bolj previdne pri vhodnih TNI podjetij v državni lasti, je uspešnost združitvev in prevzemov kitajskih podjetij z evropskimi nižja. V primerjavi z

drugimi regijami imajo v Evropi kitajska podjetja najmanj izkušenj (vrednost spremenljivke 0,262). Mednarodnega svetovalca za pomoč pri združitvi ali prevzemu pa so kitajska podjetja za naložbe v Evropo najela pogosteje kot za večino drugih regij (izjema je Oceanija). Zunanji svetovalec pripomore k uspešnosti združitve in prevzemov, hkrati pa tudi dokazuje, da povzroča kompleksno poslovno okolje in zapletena zakonodaja EU nemalo težav kitajskim podjetjem.

Kvaliteta institucij je v Evropi višja od večine regij, z izjemo Severne Amerike. Razlog za višjo oceno kvalitete institucij Severne Amerike je dejstvo, da je vstop na trg EU zaradi 27 nacionalnih držav, ki EU sestavljajo, bolj zapleten kot vstop na trg ZDA. Kitajski investitorji morajo poznati in upoštevati predpise EU kot tudi vsake individualne države članice. Vprašanje, ki se postavlja, je, kako kvaliteta institucij vpliva na kitajske TNI. Ebbers in Zhang (2010, 197) opredelita kvaliteto institucij kot pozitivno za uspešnost kitajskih TNI. Vendar ta opredelitev ne pojasni na primer velikega deleža kitajskih naložb v Afriko in Južno Ameriko, kjer je kvaliteta institucij izrazito slaba, ter tudi nizkih vrednosti naložb v EU, kjer je kvaliteta institucij visoka, delež kitajskih naložb pa nizek.

Povezanost kvalitete institucij z vhodnimi TNI Kitajske sta podrobneje proučila Kolstad in Wiig (2009), ki sta z regresijsko analizo po metodi najmanjših kvadratov (OLS – *ordinary least squares*), kjer je bila odvisna spremenljivka kitajske izhodne TNI v letih od 2003 do 2006, dokazala, da je učinek institucij neločljivo povezan z naravnimi viri regije, v katero se vlaga. Rezultati so pokazali, da šibkejša, kot so institucije, bolj Kitajske izhodne TNI privlačijo naložbe v naravne vire. Pomemben zaključek njune analize je tudi, da ni moč najti nepogojnega vpliva institucij države gostiteljice na kitajske TNI. Povezanost institucij in kitajskih izhodnih TNI se torej pojavi le, če v analizo vključimo naravne vire države. Pri proučevanju faktorjev, ki vplivajo na privlačnost EU kot destinacije za kitajske TNI, lahko skladno z zaključki analize Kolstada in Wiiga izločimo kvaliteto institucij, saj ta na kitajske naložbe v regije, kjer ni naravnih virov, ne vpliva.

Upoštevajoč rezultate empirične raziskave, ki so predstavljeni v tabeli 4.3, lahko zaključimo, da glavno oviro za vhodne TNI s Kitajske v EU (kar je prikazano z nadomestno spremenljivko kitajske združitve in prevzemi evropskih podjetij) predstavljata politična občutljivost, s katero se kitajski investitorji srečujejo pri naložbah v EU in nizka intenzivnost

trgovine med EU in Kitajsko, kar hkrati pomeni tudi pomanjkanje izkušenj kitajskih podjetij pri poslovanju z EU.

5 ODZIVI EU NA RAST KITAJSKEGA GOSPODARSTVA IN VHODNE TNI

EU je zaradi svojih edinstvenih značilnosti izredno privlačna za tuje investitorje. Glavne prednosti trga EU so: skoraj 400 milijonov potrošnikov, ki imajo veliko kupno moč, skupne institucije, skupni trg in valuta, mobilnost delovne sile (v schengenskem območju), velika politična stabilnost in vodilna vloga na področju tehnologije, razvoja in znanja (Hay in drugi 2010, 7, 28).

V študiji o povezanosti vhodnih TNI in okrepanja po globalni finančni krizi, ki jo je opravil eden vodilnih evropskih inštitutov na področju ekonomskega in političnega svetovanja, London Economics, so z ekonometrično analizo dokazali, da so vhodne TNI podpirale gospodarstvo EU v času ekonomske krize. Po njihovih ocenah je bila realna rast BDP EU-27 v letu 2008 nižja tudi zaradi zloma vhodnih investicij na novo zaradi ekonomske krize. Še pomembnejša pa je ugotovitev, da bi bila recesija v EU leta 2008 v odsotnosti TNI približno pol odstotka globlja kot je bila (več v London Economics 2010).

Jasno je torej, da je EU privlačen cilj za kitajske TNI ter da te pozitivno vplivajo na razvoj gospodarske skupnosti. V nadaljevanju bom predstavila dva diametralno različna pogleda na kitajske TNI v EU, in sicer kot grožnjo in kot priložnost za EU. Oba vidika je pri proučevanju kitajskih TNI v EU potrebno upoštevati. EU se namreč tem investicijam ne bo mogla izogniti, zato bi morala po mojem mnenju sprejeti naraščajočo soodvisnost s Kitajsko in hkrati zagotoviti, da sta obe strani odvisni ena od druge, ne le enostavno povečati odvisnost EU od Kitajske. Obstajata le dve drugi možnosti: protekcionizem, ki bi zmanjšal konkurenčnost in povečal stroške znotraj EU; ali pa brezpogojno sprejetje vsega kitajskega kapitala, subvencioniranega s strani države, nizkocenovnih kitajskih proizvajalcev, ki bi oslabili pogajalski položaj vsake članice EU posebej in ustvarili negotovo okolje za kitajska podjetja in politične ter socialne napetosti znotraj EU.

5.1 KITAJSKA KOT GROŽNJA

Hiter vzpon kitajskega gospodarstva in rast TNI javnost pogosto dojema kot grožnjo ne le zaradi konkurence, ki jo kitajsko podjetje povzroči z mednarodnim delovanjem, ampak tudi

zaradi splošnega prepričanja, da je ta konkurenca nepoštena ali zaradi bojazni, da so podjetja deležna prevelike podpore kitajske vlade (Nicolas 2009, 2). Rast števila kitajskih TNI v razvite države zbuja tudi v državah članicah EU negotovost o motivih in kvaliteti dotoka kitajskega kapitala. Razlogi za skrb so predvsem potencialne kršitve pravic intelektualne lastnine, izguba nadzora nad naravnimi viri, vprašljive tehnike upravljanja in vodstva kitajskih podjetij in slab ugled kitajske vlade na področju varstva človekovih pravic (Filippov in Saebi 2008, 5).

Z vstopom v STO se je Kitajska zavezala k ureditvi razmer na področju zaščite intelektualne lastnine, ureditev tega področja pa je tudi ena izmed najpomembnejših točk pri pogovorih EU s Kitajsko na ekonomskem področju. Kljub zakonodaji in predpisom, ki jih je sprejela Kitajska, je implementacija teh zelo slaba, kršitve na Kitajskem pa zelo pogoste. To onemogoča učinkovit nastop tujih podjetij na kitajskem trgu, obenem pa daje domačim podjetjem, ki kršijo določila, neupravičeno prednost. Zaščita intelektualne lastnine kitajskih podjetij je še vedno eden najbolj perečih problemov tako na lokalni ravni kot tudi v svetovnem merilu (JAPTI 2011). Podjetja iz EU se zavedajo, da bo z združitvijo s kitajskim podjetjem to dobilo vpogled v tehnološke inovacije in poslovne skrivnosti podjetja, ki jih bodo prenesli nazaj na Kitajsko v matično podjetje. Problem se pojavi, ko lokalna kitajska podjetja zaradi slabe zaščite intelektualne lastnine začnejo kopirati izdelke evropskega podjetja in jih, v nekaterih primerih, začnejo celo izdajati pod imenom evropske blagovne znamke. S tem matično podjetje izgublja kredibilnost in prednosti, ki mu jih prinašajo v EU zaščitene inovacije.

Osnovna dva razloga za strah pred TNI sta politični vpliv kitajske vlade na EU preko kitajskih podjetij v državni lasti, ki vlagajo na trg EU, in dostop kitajskih podjetij do najnovejše tehnologije in znanja, s čimer evropska podjetja izgubijo temeljne tehnologije, ki jim zdaj prinašajo prednost pred tekmeci iz drugih držav, tudi Kitajske. V nadaljevanju bom podrobneje proučila še dva pomembna izvora strahu pred TNI s Kitajske, in sicer negativne učinke kitajskih prevzemov ali združitvev s podjetji iz EU na poslovne rezultate teh podjetij in TNI kot instrument širjenja geopolitičnega vpliva kitajske vlade, med drugim tudi preko državnih premoženjskih skladov.

5.1.1 Učinki na podjetja v EU

Mnogo podjetij po prevzemu ali združitvi s kitajskim podjetjem beleži slabe poslovne rezultate. Razlog za to so pogosto preveč optimistične ocene glede novega trga in uspešnosti sinergije ter slabe integracije vodstva v podjetje. Tako kot se tuja multinacionalna podjetja, ki poslujejo na Kitajskem, soočajo s številnimi težavami, povezanimi s kulturnimi razlikami, in različnim načinom pogajanj, velja enako tudi za kitajska podjetja, ki pridejo v EU. Evropska podjetja se bojijo, da bo novo kitajsko vodstvo podjetja slabo in neizkušeno, kar bo privedlo do nizke produktivnosti in pomanjkanja transparentnosti njihovih novih lastnikov. Ko novi lastniki osvojijo veščine, pridobijo izkušnje v vodenju podjetja in začnejo izkoriščati prednosti že znane blagovne znamke ter se prilagodijo zahtevam novega trga, uspešna kitajska podjetja začnejo tudi neposredno konkurirati evropskim podjetjem (Gattai 2009, 255–256).

Mnogo kitajskih podjetij, ki se odloči za izhodno TNI, ne prouči natančno države, v kateri prevzamejo neko podjetje. To se odraža v nepripravljenosti na novo razmerje s tujimi potrošniki, pravili, zakonodajo, sodišči, sindikati, zaposlenimi in s finančnimi institucijami (Nicolas 2009, 8). Pogosto podjetje tudi v prevzetem podjetju uvede enako strukturo vodenja kot je bila v matičnem podjetju na Kitajskem, kar se odraža v slabem poslovanjem podjetja v tujini in prenese negativen vpliv tudi na matično podjetje v domovini (Li in Li v Wu in Chen 2001, 17). Veliko kitajskih podjetij se zanaša na vizijo karizmatičnega ustanovitelja in zato razvije le površno vodstveno strukturo. Ob združitvi z zahodnim podjetjem pa pride do težav zaradi različnih stilov vodenja podjetja, kar je kulturno pogojeno, in velikih razlik v plačah zahodnih in kitajskih vodij. Prav tako veliko oviro predstavlja kitajščina, saj je reševanje raznih tehničnih težav prek prevajalca mnogokrat prezapleteno in neuspešno (Rogers in drugi 2004, 33).

Kot primer neuspešnega vstopa na trg EU lahko navedemo TNI kitajskega podjetja TCL, ki je leta 2004 s TNI pridobilo 67-odstotno, leta 2006 pa 100-odstotno lastništvo francoskega podjetja Thomson Electronics. Prevzem je podjetju TCL omogočil kontrolo nad blagovno znamko Thomson v Evropi, blagovno znamko RCA v ZDA in sedmimi proizvodnimi obrati v Evropi. Cilj prevzema je bil pridobitev deleža na svetovnem trgu, saj je s tem TCL postal največji svetovni proizvajalec televizijskih sprejemnikov. Podjetje se je kmalu spopadlo s številnimi težavami, katerih vzrok so bile kulturne razlike, neizkušenost podjetja TCL na mednarodnem trgu in velike finančne težave podjetja Thomson Electronics. Kot posledica

600 milijonov dolarjev izgub v letih 2005 in 2006 je TCL leta 2007 svojo evropsko operacijo razglasil za insolventno in zaprl večino svojih obratov v Evropi (Williamson 2011, 9).

Z manj težavami se soočajo podjetja, ki delujejo v sektorjih, v katerih ima kitajsko podjetje konkurenčno prednost ali pa je evropsko podjetje, ki je tarča prevzema, na tržišču vodilni proizvajalec ali proizvajalec nišnih proizvodov (Nicolas 2009, 8). Odličen primer je kitajsko podjetje Haier, ki se je specializiralo za gospodinjske aparate in se je z vstopom v razvite države sprva osredotočilo na dva nišna proizvoda: vinske hladilnike in kompaktno hladilnike. Predvsem z vinskimi hladilniki so uspeli osvojiti zahodni trg, s čimer so utrdili svojo blagovno znamko in prisotnost na zahodu.

V zadnjih letih so se kitajska podjetja veliko naučila od svojih tekmecev z zahoda. Pogosto vedo, na kakšen način lahko izboljšajo tehnike proizvodnje slednjih, s čimer oblikujejo nove produkte, ki so prilagojeni masovni potrošnji in minimalnim stroškom. Pogosto zaposlujejo kitajske izseljence v EU ali lokalne delavce kitajskih korenin, ki so pripravljene delo opravljati za izredno nizko plačilo za evropske razmere, s čimer zmanjšajo stroške proizvodnje. Pri tem jim pomagajo še subvencije, ki jih dobijo od lastne vlade, hkrati pa koristijo dobro razvito evropsko infrastrukturo. Kot primer lahko navedemo kitajske proizvajalce telekomunikacijske opreme, ki so s to strategijo začeli prodirati na trg EU v začetku 21. stoletja. Kmalu so postali neposredni tekmeči zahodnih podjetij tega sektorja, kot na primer Cisco, Alcatel-Lucent, Ericson-Marconi, Nokia-Siemens ali Nortel (Shi in drugi, 2010, 10–12).

Če vse to povzamemo, ugotovimo, da se evropska podjetja kitajskega prevzema bojijo zaradi kulturnih razlik in neizkušenosti kitajskega vodstva ter slabe pripravljenosti investitorjev na novo razmerje s potrošniki, pravili, zakonodajo, sodišči, sindikati, zaposlenimi in finančnimi institucijami, kar se mnogokrat odraža v slabih poslovnih rezultatih podjetja po prevzemu. Zavedati pa se je potrebno, da so vse to le začasne nepravilnosti, ki bodo v prihodnosti, ko bodo kitajske TNI v EU prisotne že dalj časa in bodo kitajska podjetja že pridobila dovolj izkušenj, postale manj izrazite. Kadar namreč podjetje uspe preseči te začetne težave, je v veliko primerih zelo uspešno in postane celo neposredna konkurenca ostalim evropskim podjetjem.

5.1.2 Državni premoženjski skladi in vpliv kitajske vlade

Strah oziroma neodobravanje kitajskih prevzemov evropskih podjetij deloma izvira iz dejstva, da imajo kitajska podjetja, ki so po večini v državni lasti, pri TNI veliko podporo svoje vlade, ki jim med drugim zagotovi zelo ugodna posojila državnih bank. Zato lahko ta podjetja praktično brez stroškov kapitala za prevzem tujega podjetja ponudijo precej višjo vsoto denarja kakor konkurenčna podjetja iz Evrope in ZDA. Ker so tako kot podjetja tudi banke v državni lasti, v določenih primerih te ne zahtevajo povračila dolga podjetja (Schüller in Turner 2005, 10).

Poleg tega, da kitajska podjetja pri TNI dobijo podporo kitajske vlade v okviru strategije *go global*, imajo tudi možnost, da se prijavijo na različne naložbene spodbude, ki jih razpisujejo države prejemnice TNI znotraj EU. Praktično vse države članice ponujajo raznovrstne fiskalne in finančne spodbude za potencialne investitorje. Poleg tega večina držav skrbi za redno informiranje o potencialnih investicijskih projektih. V nekaterih državah (na primer v Nemčiji) pa poleg zgoraj omenjenega ponujajo še posebne programe (kitajski centri v Kölnu in Düsseldorfu), namenjene izrecno kitajskim podjetjem, ki želijo investirati v njihovi državi (Filippov in Saebi 2008, 25–26).

Z namenom zagotavljanja pravične konkurence znotraj EU, 107. člen Pogodbe o delovanju Evropske unije¹⁵ na splošno prepoveduje državno pomoč podjetjem. Dovoljena je le v nekaterih izrednih primerih, na primer pomoč za pospeševanje razvoja določenih gospodarskih dejavnosti, ki pa mora biti dostopna vsem podjetjem v uniji. Zato se poraja vprašanje, ali se bodo podjetja iz EU sposobna zoperstaviti in tekmovati z velikimi kitajskimi podjetji, ki poleg izdatne državne pomoči svoje vlade lahko prejemajo še dodatno pomoč, ki izhaja iz držav članic, kamor želi podjetje vlagati (Pogodba o delovanju Evropske unije 2009).

Kitajska podjetja v državni lasti predstavljajo veliko večino med kitajskimi podjetji, ki vlagajo v tujino. V letu 2008 so, po poročanju MOFCOM-a (v China Daily 2009), podjetja v državni lasti investirala približno 36 milijard ameriških dolarjev, kar predstavlja 64 odstotkov vseh kitajskih TNI. 86 odstotkov državnih podjetij, ki jih neposredno upravlja Komisija za nadzor in upravljanje državnega premoženja (*State Assets Supervision and Administration*

¹⁵Pogodba o delovanju Evropske unije je z Lizbonsko pogodbo preimenovana Pogodba o ustanovitvi Evropske skupnosti.

Commission – SASAC), ima svoje izpostave v tujini. Do konca leta 2008 so bila kitajska podjetja v državni lasti prisotna v 1.791 podjetjih v 127 državah. Ekonomski krizi navkljub je 79,9 odstotkov podjetij, ki so vlagala v tujino, zabeležilo dobiček, 19 državnih podjetij pa je zaradi svojih naložb poročalo o izgubah.

Kitajska vlada je sprejela vrsto ukrepov za podporo izhodnih TNI domačih podjetij. Leta 2001 je začela delovati izvozno kreditno zavarovalniška korporacija Sinosure, ki ima nalogo podpirati investicije in trgovino. Prav tako tudi vlada spodbuja banke v državni lasti, da pomagajo financirati čezmorske združitev in prevzeme kitajskih multinacionalnih podjetij. Ta politika se je še okrepila v času mednarodne finančne krize. Pravila o financiranju združitvev in prevzemov, ki jih je leta 2008 skupaj z vladnimi stimulacijami, s katerimi so odgovorili na krizo, sestavila Kitajska komisija za regulacijo bank, so komercialnim bankam omogočila dajanje posojil za financiranje transakcijske cene združitvev in prevzemov, vključujoč združitev in prevzeme tujih podjetij (Davies 2010, 4).

Državni premoženjski skladi (*sovereign wealth funds*) so se prvič pojavili v petdesetih letih prejšnjega stoletja, ko so države, bogate z nafto, iskale način za investiranje sredstev, ki so izhajala iz deviznih sredstev. Na splošno so državni naložbeni skladi opredeljeni kot naložbeni mehanizmi v državni lasti, ki upravljajo razpršene portfelje domačih in mednarodnih finančnih naložb. V zadnjem desetletju so se zelo razširili in postali vir naložb systemskega pomena, saj lahko v času gospodarske krize zagotovijo naložbe in tržno likvidnost. Državne premoženjske sklade financirajo države, kar jih razlikuje od ostalih naložbenih mehanizmov. Financirajo se iz nakopičenih deviznih rezerv v lastnih sponzorskih državah, vendar se upravljajo ločeno od uradnih državnih rezerv (Evropska komisija 2008, 3–4). Večja razpoložljivost sredstev, politike, ki omogočajo državnim premoženjskim skladom pridobiti večje deleže zelenega premoženja in izboljšanje upravljanja znotraj skladov, bodo v prihodnosti pripomogli k še večji vlogi državnih premoženjskih skladov kot viru TNI (UNCTAD 2011c, 14–16).

Naložbe državnih premoženjskih skladov v lastniški kapital v mednarodni skupnosti sprožajo pomisleke zaradi njihove morebitne uporabe kot instrumenta za pridobitev strateškega nadzora in zaradi nepreglednosti poslovanja nekaterih skladov. Naložbeni cilji lahko kažejo željo po pridobitvi tehnologije in strokovnega znanja, kar bi koristilo nacionalnim strateškim interesom, ne pa da jih vodijo običajni poslovni interesi za širitev na nove proizvode in trge.

Poslovne in naložbene odločitve so torej lahko pod vplivom političnega interesa lastnic državnih premoženjskih skladov (Evropska komisija 2008, 5).

Nekatere države prejemnice so zato poostriale svoje naložbene režime in začele vhodne TNI obravnavati drugače. Državni premoženjski skladi so se na to odzvali s prizadevanji za povečanje transparentnosti svojega delovanja (UNCTAD 2010, 94). V ta namen je Mednarodna delovna skupina državnih naložbenih skladov¹⁶ (*International Working Group of Sovereign Wealth Funds – IWG-SWF*) v sodelovanju z IMF sprejela skupek smernic za transparentno delovanje državnih premoženjskih skladov, znanih kot Načela iz Santiaga (*Santiago Principles*), ki jih je podpisalo 23 držav. Načela pomagajo pri zmanjšanju dvomov v državah gostiteljicah o naložbah državnih premoženjskih skladov (IWG-SWF 2008).

Leta 2007 je tudi Kitajska ustanovila državni premoženjski sklad Kitajska investicijska družba (*China Investment Corporation*), kar je vzbudilo še dodatno zaskrbljenost v mednarodni skupnosti zaradi vpliva kitajske politike na gospodarstvo (Davies 2010, 4). Kitajska investicijska družba je eden največjih državnih premoženjskih skladov na svetu, saj so sredstva, s katerimi upravlja, narasla z 200 milijard, kolikor jih je bilo ob ustanovitvi, na 374,3 milijarde ameriških dolarjev v letu 2010. Leta 2010 je družba ustanovila podružnico v Hongkongu, leta 2011 pa so odprli predstavništvo tudi v Torontu (*China Investment Corporation* 2011, 6).

Ob ustanovitvi Kitajske investicijske družbe so glavni predstavniki družbe in različne vladne agencije večkrat izjavili, da bo kitajski državni premoženjski sklad deloval z veliko stopnjo transparentnosti in na podlagi investicijske strategije, ki bo temeljila na ekonomskih načelih. Prav tako so poudarili, da družba ne bo vlagala v občutljive sektorje in trge. Izrazili so zaskrbljenost, da bodo predvsem države razvitega sveta izrabile ustanovitev Kitajske investicijske družbe kot priložnost za uvedbo protekcionističnih ukrepov proti kitajskemu gospodarstvu (Martin 2008, 10–11).

Nujno pa je treba tudi poudariti, da državni premoženjski skladi z dejavnostjo na mednarodni ravni prinašajo tudi nekatere priložnosti za gospodarstva, v katere se vlaga. Izkoriščajo delovanje svetovnih kapitalskih trgov in zagotavljajo sredstva za svetovne naložbe ter zaradi

¹⁶ Mednarodna delovna skupina državnih naložbenih skladov se je kasneje preimenovala v Mednarodni forum državnih naložbenih skladov (*International Forum of Sovereign Wealth Funds*).

splošne dolgoročne strateške usmeritve prispevajo k stabilnosti mednarodnega finančnega sistema (Evropska komisija 2008, 4). Pozitivno vlogo državnih premoženjskih skladov pri gospodarskem razvoju domače države in držav gostiteljic izpostavlja tudi OECD. V deklaraciji je poudarjeno, da so bili državni premoženjski skladi vse do nastanka deklaracije vedno zanesljivi, dolgoročni, ekonomsko naravnani in so veliko prispevali za svetovno finančno stabilnost. V primeru, da bodo v prihodnosti ti skladi začeli delovati pod vplivom političnih in ne ekonomskih motivov, pa bodo postali predmet legitimnega strahu za nacionalno varnost držav gostiteljic. Navodila, ki jih OECD podaja državam članicam v zvezi s TNI državnih premoženjskih skladov, so zelo jasna. Skladno s Kodeksom OECD o liberalizaciji kapitalskih tokov iz leta 1961 in OECD deklaracijo o mednarodnih naložbah in multinacionalnih podjetjih, ki je bila zadnjič revidirana leta 2000, morajo države prejemnice TNI delovati na podlagi načel nediskriminacije, transparentnosti in progresivne liberalizacije ter v odsotnosti sprejemanja novih omejitev in pogojevanja liberalizacije z ukrepi drugih držav. Poudarjeno je, da zgoraj omenjena načela veljajo za vse tuje investitorje, kar vključuje tudi državne premoženjske sklade. Dovoljeni so ukrepi, ki so potrebni za zaščito nacionalne varnosti države, ki morajo biti upravičeni in dobro preiščeni (OECD 2008b, 2–4).

Državni premoženjski skladi postajajo pomembni akterji v mednarodnih ekonomskih odnosih in zaradi svoje lastniške strukture zbujejo veliko pozornosti. Strah držav pred naložbami Kitajske investicijske družbe, ki jo financira kitajska vlada, je razumljiv, saj bi s strateškimi naložbami tega državnega premoženjskega sklada kitajsko vodstvo to izkoriščalo za širjenje svojega geopolitičnega vpliva v svetu. Neizogibno dejstvo je, da bodo ti skladi le še pridobivali na veljavi in bodo iz leta v leto bolj aktivni pri svojih TNI. Tega zahodne države ne bodo mogle preprečiti, zato je pomembno, da pravočasno sprejmejo vse potrebne mehanizme, ki bodo preprečili zlorabo teh skladov v neekonomske namene. Poleg tega lahko državni premoženjski skladi s svojimi finančnimi injekcijami znatno pripomorejo k okrevanju evropskega gospodarstva in izboljššanemu poslovanju podjetij.

5.2 KITAJSKA KOT PRILOŽNOST

Kljub temu, da je večina zgoraj omenjenih skrbi držav članic EU v zvezi z vhodnimi TNI relevantnih in vrednih razmisleka, bi EU ravnala nespametno, če bi na podlagi posploševanja in predvidevanj o motivih in praksi kitajske vlade zavrnila kitajske vhodne investicije in ubrala pot protekcionizma.

Protekcijem sicer lahko začasno ohrani delovna mesta, vendar pa med drugim prepreči, da se zgodi prepotrebna preureditev, ki prisili podjetja, da se prestrukturirajo in dosežejo višjo raven proizvodnje in inovativnosti. Zavedati se je potrebno, da neutemeljeni protekcijem lahko močno škoduje naraščajoči integraciji in neoviranemu delovanju svetovne ekonomije. Protekcijem proti novim igralcem v mednarodnem gospodarstvu, ki ga izvajajo razvite države, sicer glavne zagovornice liberalizacije, bi lahko razvitim državam onemogočil koriščenje splošno priznanih prednosti, ki jih TNI prinašajo (Sauvant in drugi 2009, 19–20). Protekcijem pravzaprav ignorira moč razvitih gospodarstev in institucionalne slabosti držav v vzponu. Razvite države imajo uveljavljeno vladavino prava, zrele politične institucije, izredne univerze, svobodo za preizkušanje novi idej in ustanavljanje novih podjetij. Podjetja iz držav v vzponu, med njimi seveda tudi s Kitajske, pa se soočajo s številnimi političnimi omejitvami, birokracijo, nefleksibilnimi delovnimi zakonodajami, nelegalnim kopiranjem konkurence in nefunkcionalnimi sodišči. Že samo ta preprosta dejstva bi morala razvitim državam dati dovolj samozavesti za uvedbo konstruktivne gospodarske politike glede Kitajske in drugih držav v vzponu in jih odvrniti od kakršnega koli protekcijem, ki se je v preteklosti že večkrat izkazal za neproduktivno rešitev (Agtmael 2008, 278–279).

Število prevzemov evropskih podjetij sicer narašča, a je še vedno zelo marginalno in zanemarljivo, še posebej zato, ker so tarče prevzemov pogosto finančno izčrpana podjetja. Podjetja iz EU bi se po vsej verjetnosti morala pripraviti na konkurenčne pritiske kitajskih investitorjev, kljub temu pa bi morala tudi izkoristiti priložnosti, ki jim jih tak prevzem ponuja. EU bi zatorej morala podrobno spremljati razvoj kitajskih investicij in jim dati visoko prioriteto pri raziskovanju in političnem odločanju (Nicolas 2009, 10).

Kitajska lahko z naložbami v tujino pridobi več kot izgubi, zato si bolj kot katera koli druga država želi odprtost, svetovno liberalizacijo TNI in odpravo protekcijem. To daje EU edinstveno priložnost, da v prihajajočem desetletju v sodelovanju s Kitajsko izboljša obstoječo svetovno strukturo čezmejnih TNI. Kitajska bo na ta način prisiljena prevzeti del bremena za spodbujanje napredka v režimu svetovnih naložb in bilateralnih pogodbah ter za lastno odprtost za TNI. Svetovni investicijski tokovi lahko pripomorejo k rešitvi številnih vprašanj, ki se ne tičejo le sfere TNI, na primer vnovične vzpostavitve rasti svetovnega gospodarstva po nedavni finančni krizi, zmanjšanja revščine, ponovne vzpostavitve ravnovesja makroekonomskih vzorcev rasti na Kitajskem in drugod po svetu in blažitev klimatskih sprememb (Rosen in Hanemann 2009, 17).

Povečana internacionalizacija kitajskih podjetij bo privedla tudi do tega, da bodo podjetja sama izvajala pritiske na svojo vlado, naj uveljavi in implementira zakone za zaščito intelektualne lastnine in še bolj odpre kitajsko gospodarstvo, da bo dostopnejše za tuje vlagatelje in izvoznike. Te spremembe so namreč kitajskim podjetjem v interesu, saj se zavedajo, da ne morejo pričakovati dobrodošlice na trgih tujih držav, če njihov lastni trg ostaja zaprt za druge (Shi in drugi 2010, 17).

Evropska komisija je v Sporočilu Svetu in Evropskemu parlamentu (2006b, 2–3) zapisala, da lahko tako EU kot Kitajska dosti pridobita iz skupnega trgovinskega in gospodarskega partnerstva ter da zaprtje evropskih vrat pred kitajsko konkurenco ni pravilni odgovor. Prilagajanje konkurenčnemu izzivu in uspešno trgovanje s Kitajsko naj bi bila osrednja izziva trgovinske politike EU v naslednjem desetletju. V Poročilu je poudarjeno tudi, da Evropa in Kitajska lahko za spodbujanje svojih interesov več naredita skupaj, kot bosta kdaj koli lahko dosegli posamično.

Kitajske investicije v EU preko povezave s kitajskim multinacionalnim podjetjem evropskim podjetjem olajšajo dostop na kitajsko tržišče ali trge drugih vzhajajočih gospodarstev. Pozitivna posledica kitajskih TNI so tudi višja povračila za naložbe v raziskovanje in razvoj evropskih podjetij, saj so kitajski investitorji pripravljene in zmožni plačati veliko večje vsote za evropsko tehnologijo, kot bi to storila konkurenčna evropska ali ameriška podjetja. Ker so tarča prevzema kitajskih multinacionalnih podjetij med drugim tudi finančno izčrpana podjetja, TNI predstavljajo edino možnost okrevanja in preživetja takega podjetja. Izredno pomembne so tudi močno potrebne kapitalske injekcije, ki jih s kitajskimi TNI prejme evropski bančni sektor (Nicolas 2009, 9). Prevzem oziroma združitvev evropskega podjetja s kitajskim lahko pomeni tudi vključitev drugih, manjših lokalnih podjetij v poslovanje, kar pripomore k ponovni oživitvi podjetja in industrije na tem področju (Gattai 2009, 256).

Vsa svetovna transnacionalna podjetja so v letu 2009 v svojih tujih enotah zaposlovala približno 80 milijonov tujih delavcev, kar predstavlja štiri odstotke svetovne delovne sile (UNCTAD 2010, 17). Po raziskavi, ki jo je opravilo podjetje Ernst & Young, je pomemben element vhodnih TNI v Evropo tudi ustvarjanje novih delovnih mest. Kitajska na lestvici desetih največjih investitorjev v Evropo zaseda osmo mesto, pomembnejši pa je podatek, da na lestvici ustvarjanja novih delovnih mest te investicije zasedejo tretje mesto. Zaradi globalne finančne krize se je v letu 2009 zmanjšalo število delovnih mest, ki jih TNI

povprečno ustvarijo v Evropi. Leta 2006 je nov projekt TNI ustvaril povprečno 101 novo delovno mesto, ta številka pa je leta 2009 upadla na 69 novo ustvarjenih delovnih mest. Ta upad pa ne drži za TNI iz vzhajajočih gospodarstev, saj je število novo ustvarjenih delovnih mest s TNI iz teh držav naraslo za 34 odstotkov v primerjavi z letom poprej, kar predstavlja 10 odstotkov vseh delovnih mest, ustvarjenih s TNI v Evropo (Ernst & Young 2010). Do konca leta 2009 so podružnice kitajskih podjetij v tujini zaposlovale 970.000 delavcev, med katerimi je bilo 438.000 tujcev (MOFCOM 2011, 77).

V Franciji je bilo v letu 2010 približno 80 kitajskih podjetij, ki zaposlujejo prek 5.000 ljudi. Tega leta so namreč zabeležili 30 novih projektov kitajskih TNI, kar predstavlja 60 odstotno povečanje v primerjavi z letom poprej, ko jih je bilo 18. V letu 2010 je bilo tako s kitajskimi TNI ustvarjenih skupaj 537 novih delovnih mest. To Kitajsko umešča na deveto mesto med tujimi investitorji v Franciji. Kitajsko podjetje Weichai Power je leta 2010 prevzelo francoskega proizvajalca avtomobilske opreme Farmer Pace. Weichai Power je v sklopu tega podjetja ustanovilo tudi raziskovalni in razvojni center za dizelske motorje. S tem so 40 delovnih mest ohranili ter hkrati ustvarili 50 novih delovnih mest. V letu 2009 je bila Francija tretji največji prejemnik kitajskih naložb, ki ustvarjajo delovna mesta. Kar 43 odstotkov vseh takih projektov je prejela Nemčija, sledila pa ji je Velika Britanija z 19 odstotki (Invest in France Agency 2010, 45–46).

Velika Britanija ima v Evropi najvišji delež ustvarjenih delovnih mest z vhodnimi TNI. Leta 2010 so vhodne TNI v Veliki Britaniji ustvarile več kot 21.000 novih delovnih mest. Med vhodnimi TNI iz vzhajajočih gospodarstev so za Veliko Britanijo najpomembnejše TNI iz Indije, ki se iz leta v leto povečujejo in so po ustvarjenih delovnih mestih na četrtem mestu. TNI s Kitajske so takoj za indijskimi na petem mestu. Kitajski projekti so tako leta 2010 v Veliki Britaniji ustvarili 1.240 delovnih mest, kar je pozitiven indikator potenciala Velike Britanije za privabljanje Kitajskih TNI (Ernst & Young 2011, 5–6).

Naslednji primer ustvarjanja novih delovnih mest znotraj EU kot posledica TNI je 50 milijonov vredna naložba kitajskega podjetja Greatview Aseptic Packaging v nemško mesto Halle iz marca 2011. Greatview Aseptic Packaging bo tam ustanovil nov proizvodni obrat, ki bo ponujal 110 novih delovnih mest (Greatview Aseptic Packaging 2011). Zgovorni so tudi podatki za telekomunikacijsko podjetje Huawei, ki je v 20-odstotni državni lasti, 10 odstotkov svojih prihodkov usmerja v raziskave in razvoj ter ima 70 odstotkov svojih obratov v tujini.

Samo v Evropi je v tem podjetju zaposlitev našlo kar 2.500 ljudi (Brown 2008, 10). Na Švedskem, kjer imata sedež tudi podjetji Nokia in Ericsson, je Huawei leta 2000 ustanovil svojo enoto ravno v času, ko sta podjetji Nokia in Ericsson začeli odpuščati večje število zaposlenih. Do leta 2011 je število strokovnjakov s področja informacijsko telekomunikacijske tehnologije v podjetju Huawei naraslo z 10 na 280, od katerih jih je bilo 200 prej zaposlenih v podjetju Ericsson (Inno Scandinavia 2009, 25–26).

Zgoraj navedeni izsledki raziskave, statistični podatki in posamezni primeri podjetij jasno kažejo, da TNI s Kitajske v EU ustvarjajo nova delovna mesta. V času krize, ko se večina evropskih držav sooča z naraščanjem brezposelnosti, ta segment vhodnih TNI ne bi smel biti spregledan. Poleg novih delovnih mest so pozitivni učinki kitajskih TNI še olajšan dostop do azijskih trgov, oživitve lokalne industrije in finančne injekcije za izčrpana evropska podjetja, ki so njihova zadnja možnost za preživetje. Vsi zgoraj naštetni učinki lahko izdatno pripomorejo k reševanju in okrevanju gospodarstva EU po mednarodni finančni krizi.

5.3 ZAKONODAJA IN PRAKSA DRŽAV

Da bi lahko razumeli dinamiko odnosa EU do kitajskih TNI, je potrebno proučiti dve ravni; raven EU in nacionalno raven. Na ravni EU bom analizirala dosedanje sprejeto zakonodajo ter delovanje institucij, predvsem Evropske komisije, ki skrbi za ohranjanje enotnega evropskega trga in implementacije štirih svoboščin (prostega pretoka ljudi, blaga, kapitala in storitev), s čimer spodbuja k večji liberalizaciji trga. Druga raven je analiza posameznih držav članic EU, saj je politika do TNI v pristojnosti vlade države članice, ki mora tudi zadovoljiti politično ekonomske zahteve in zaščititi nacionalno blaginjo. Zaradi različnih ciljev in poudarkov se razvoj politike do TNI na nacionalni ravni in na ravni EU ne premika vedno v isto smer.

5.3.1 Raven EU

Če primerjamo odprtost režima TNI EU na mednarodni ravni po metodologiji OECD (2007), vidimo, da v povprečju lahko EU kot celoto opredelimo ko enega najbolj odprtih režimov na svetu. Po odprtosti je EU primerljiva z ZDA ter je bolj odprta od Avstralije, Kanade, Mehike, Nove Zelandije ter tudi vseh vzhajajočih gospodarstev. Evropska komisija večkrat poudarja, da je zavezanost k odprtosti za naložbe in prostemu pretoku kapitala že dolgo časa načelo EU ter pomeni ključ do uspeha v vse bolj globaliziranem mednarodnem sistemu. Kot vodilna

svetovna tržna sila in največji vir, pa tudi vedno bolj zaželen cilj TNI, je EU deležna velikih koristi odprtega svetovnega gospodarskega sistema (Evropska komisija 2008, 3).

Liberalni režim do TNI znotraj EU in med EU in nečlanicami lahko prvič zasledimo v Rimski pogodbi (1957), kjer so omenjene štiri svoboščine, ki zagotavljajo enotni trg EU. Nadzor nad izvajanjem teh svoboščin in usklajenostjo nacionalnih zakonodaj s prostim pretokom kapitala je v pristojnosti Evropske komisije. Prost pretok kapitala se namreč nanaša tudi na tretje države, kljub temu pa 57., 59. in 60. člen Pogodbe dovolijo določene izjeme, sankcije in varnostne ukrepe. Komisija tudi oblikuje in nadzoruje zakone v zvezi s karteli, protimonopolnim pravom, združitvami, državno pomočjo in prevzemi. Vsa ta pravila morajo implementirati vlade na nacionalni ravni (Clifton in Díaz-Fuentes 2010, 343).

Prvi trgovinski sporazum, s katerim sta Kitajska in EU začeli medsebojno ekonomsko sodelovanje, je bil podpisan leta 1978, torej že v samem začetku odpiranja kitajskega gospodarstva. Deset let po začetku diplomatskih stikov, leta 1985, pa je dokument iz leta 1978 nadomestil nov sporazum o gospodarskem sodelovanju med Evropsko gospodarsko skupnostjo in Kitajsko¹⁷, katerega namen je bil povečanje trgovinskega sodelovanja in spodbujanje enakomerne širitve gospodarskega sodelovanja med obema akterjema. Ustanovili so tudi Skupni odbor, sestavljen iz evropskih in kitajskih predstavnikov, ki spremljajo izpolnjevanje določil tega sporazuma in se sestajajo enkrat letno. Ta sporazum še danes predstavlja osnovni pravni okvir za ekonomske odnose s Kitajsko. Zaradi političnih vprašanj so ga dvakrat razširili (leta 1994 in 2002) (Portal Evropske unije 2007; Filippini 2009, 228–229).

Poleg tega je Evropska komisija izdala več sporočil o dolgoročni politiki med Kitajsko in EU (leta 1995, 1998, 2001, 2003 in 2006). Leta 2006 je Komisija pripravila dve usklajeni sporočili za opredelitev skupnega pristopa do odnosov do Kitajske v prihodnje. Sporočilo »EU-Kitajska: Tesnejši partnerici, naraščajoče odgovornosti« natančno ocenjuje odnose med EU in Kitajsko v luči ponovnega vzpona Kitajske kot svetovne gospodarske in politične sile (Evropski parlament 2008). V njem je izražena želja EU za nadaljevanje in poglobljanje celovitih odnosov s Kitajsko. Zagovarja strategijo, ki se osredotoča predvsem na podporo

¹⁷ Sporazum o trgovinskem in gospodarskem sodelovanju med Evropsko gospodarsko skupnostjo in Ljudsko republiko Kitajsko – *Agreement on Trade and Economic Cooperation between the European Economic Community and the People's Republic of China*. V veljavo stopil 22. septembra 1985.

prehodu Kitajske k pluralni družbi, spodbujanje trajnostnega razvoja, izboljšanje medsebojnih trgovinskih in gospodarskih odnosov, okrepitev dvostranskega sodelovanja ter spodbujanje regionalnega in mednarodnega sodelovanja. Na splošno sporočilo ugotavlja, da bi morala vse večjemu vplivu in vse pomembnejšemu položaju Kitajske v svetu slediti tudi večja odgovornost in pričakovanja (Evropska komisija 2006a). Objavili so tudi dokument o trgovinski in naložbeni politiki med EU in Kitajsko z naslovom Konkurenca in partnerstvo, ki podrobneje opredeljuje politične možnosti za zagotavljanje obojestransko koristnih trgovinskih odnosov (Evropska komisija 2006b).

Zadnja dva dokumenta predstavljata prelomnico v poziciji EU do Kitajske. Pred tem so bili dokumenti napisani v luči optimizma in brezpogojne podpore ter sodelovanja s Kitajsko, tu pa je prvič zaznati poudarek, da ima Kitajska pri svojih težnjah po večjem vplivu v svetu tudi določene odgovornosti. Komisija opozarja, da mora Kitajska odpreti svoje trge in zagotoviti pogoje poštene tržne konkurence ter zagotavljati zaščito intelektualne lastnine, omenja pa se tudi varstvo človekovih pravic (Evropska komisija 2006a).

Jasno je, da sporazum, ki izvira iz leta 1985, ne more učinkovito zajeti aktualnega stanja v mednarodni skupnosti, še posebej v oziru nagle rasti kitajskega gospodarstva in političnih ter ekonomskih interesov kitajske vlade. Zato je leta 2005 Svet pooblastil Evropsko komisijo, da nadomesti sporazum o trgovini in gospodarskem sodelovanju iz leta 1985 s celovitim sporazumom o partnerstvu in sodelovanju, ki bo določil delovni program za odnose med EU in Kitajsko v 21. stoletju. Pogajanja so se začela januarja 2007, vendar zaradi številnih, predvsem političnih nesoglasij (na primer kršenja človekovih pravic, nelegalnega priseljevanja, izpolnitve danih obljub ob sprejetju v STO, kršenja pravic intelektualne lastnine in patentov) tudi po štirih letih še niso končana (Evropski parlament 2008; Barysch in drugi 2005, 10).

Kljub za zdaj neuspešnim pogajanjem o celovitem sporazumu med EU in Kitajsko se politika EU do TNI vse bolj pogloblja, kar je omogočila Lizbonska pogodba. Z Lizbonsko pogodbo je bilo leta 2009 področje TNI vključeno v skupno trgovinsko politiko EU. V 207(1). členu Pogodbe o delovanju Evropske unije je med drugim poudarjeno, da skupna trgovinska politika EU temelji na enotnih načelih tudi glede sklenitve sporazumov o carinskih tarifah in trgovini, ki se nanašajo na TNI. S prenosom dela pristojnosti na področju TNI so države članice omogočile EU sklepanje mednarodnih investicijskih pogodb. Do sprejetja Lizbonske

pogodbe so bile namreč institucije EU pri odločanju v zvezi s TNI zelo omejene (Guimón 2011, 17). Kljub temu so pristojnosti EU na tem področju še vedno zelo ohlapno definirane, zato je nejasno, kako velik je dejansko obseg nove vloge EU pri TNI. Ta prenos pristojnosti iz držav članic na EU pa vendarle predstavlja pomembno prelomnico v politiki EU. EU je s tem poenotila pristop do investicij in trgovine ter tako okrepila svoje pogajalsko izhodišče pri pogajanjih s tretjimi državami, zaradi česar bodo pogajanja učinkovitejša (UNCTAD 2010, 84).

Napredek je EU naredila tudi na področju naložb državnih premoženjskih skladov. Leta 2008 je Evropska komisija izdala sporočilo Skupni evropski pristop v zvezi z državnimi premoženjskimi skladi, kjer so zapisana osnovna načela glede državnih premoženjskih skladov in kjer je ponovno poudarjena pomembnost odprtih trgov in zaveza h globalni rešitvi vprašanja naložb državnih premoženjskih skladov. V sporočilu je zapisano, da se zaradi legitimnih interesov državljanov in gospodarskih subjektov v Evropi ter zaradi koristi, ki jih pravna varnost prinaša samim državnim premoženjskim skladi, pojavlja potreba po večji preglednosti, predvidljivosti in skladnosti na tem področju. EU ima kot vodilni globalni akter zmogljivost in sposobnost za spodbujanje skupnega odziva na izzive, ki jih postavljajo državni premoženjski skladi (Evropska komisija 2008, 3).

Leta 2009 je Evropski parlament izdal resolucijo o trgovinskih in gospodarskih odnosih s Kitajsko, v katerem pozdravlja vlaganja kitajskega državnega premoženjskega sklada in državnih podjetij v EU. Tudi Evropski parlament poudarja, da kitajske naložbe prispevajo k ustvarjanju delovnih mest in rasti ter obojestranski koristi in uravnoveženosti naložbenih tokov. V 13. členu pa opozarja na nepreglednost na kitajskih finančnih trgih in poudarja, da bi bilo pomembno uvesti vsaj kodeks ravnanja, ki bi zagotovil preglednost kitajskih naložbenih dejavnosti na trgu EU in hkrati poziva EU in Kitajsko, naj svoje trge enakovredno odpreta za naložbe in hkrati sprejmeta določbe o preglednosti (Evropski parlament 2009).

EU in Kitajska sta zelo dejavni tudi na področju sektorskega sodelovanja, saj njuno bilateralno sodelovanje pokriva več kot 50 različnih področij, ki so učinkovito orodje za nadaljnjo širitev in poglobitev odnosov EU s Kitajsko. Glavni sektorski dialogi so s področja carinskega sodelovanja, izobraževanja in kulture, okolja, regionalne politike, zaposlovanja, civilne družbe, nuklearne energije, ekonomskih in finančnih zadev, človekovih pravic in trgovine (European External Action Service 2011).

5.3.2 Nacionalna raven

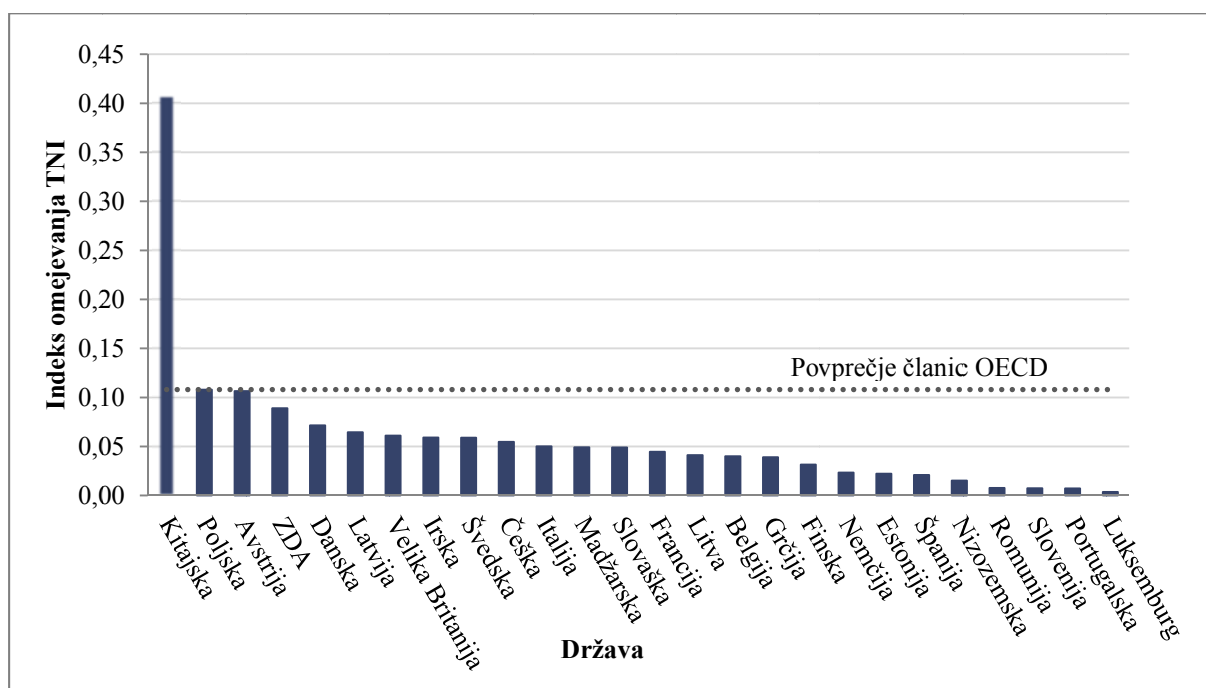
Kljub temu, da so države članice prenesle del svoje pristojnosti na institucije EU, imajo na področju TNI na nacionalni ravni še vedno veliko suverenost. Obstajajo nacionalni instrumenti, ki jih lahko države članice EU uporabijo za kontrolo in pogojevanje TNI. Poleg tega lahko razvijejo tudi nove ukrepe, primerne za obravnavanje posebnih potreb, če se pojavijo, v kolikor so ti ukrepi skladni s Pogodbo o delovanju Evropske skupnosti, sorazmerni in nediskriminatorni ter niso v nasprotju z mednarodnimi obveznostmi. Tudi Sodišče Evropskih skupnosti je podalo dodatne smernice o tem, kako lahko države članice nacionalne ukrepe sprejemajo v popolni skladnosti s Pogodbo, in poudarilo, da zgolj gospodarski razlogi v nobenem primeru ne upravičujejo ovir, ki jih prepoveduje Pogodba (Evropska komisija 2008, 7).

Režim TNI vsake države članice je torej določen na nacionalni ravni in je običajno urejen preko bilateralnih dogovorov. Oblikovanje zakonskega okvirja na področju TNI v državah članicah poteka torej na dveh različnih ravneh, nacionalni ravni in ravni institucij EU, kar včasih ustvarja napetosti in nesoglasja. Dodatni razlog za nesoglasja med Komisijo in nacionalnimi vladami je potreba slednjih, da zaščitijo svoje politično-ekonomske interese. Številne države članice so namreč z zapiranjem svojega trga pred TNI zaščitile posle v določenih sektorjih. Predvsem monopolisti v energetiki, vodi in komunikacijah so uživali začasno imuniteto pred liberalizacijskimi težnjami EU, saj so njihove vlade zavlačevale z odpiranjem domačega trga, medtem ko so sami agresivno izkoriščali možnosti širitve na tuje trge. Najpogostejši formalni načini za omejitev TNI v državah članicah so omejitve glede lastništva, obvezni nadzorni in odobritveni postopki, pravila o sestavi odborov, omejitve zaposlovanja tujih delavcev. Poleg formalnih obstaja še cela vrsta neformalnih, bolj skritih načinov omejevanja TNI, ki ustvarjajo neprijazno okolje za TNI (Clifton in Díaz-Fuentes 2010, 344–346).

Največ nesoglasij znotraj EU je v zvezi s prepovedjo TNI z namenom zaščite tako imenovanih strateških industrij, ki so znotraj vsake članice opredeljene drugače. Tradicionalno je največ zadržkov na področju vojaške industrije, z naraščanjem protekcionizma pa se širi tudi krog sektorjev, ki jih države opredeljujejo kot strateško pomembne, na primer energetika, komunikacija, transport, voda ter tudi finančni in bančni sektor (Clifton in Díaz-Fuentes 2010, 339).

Stopnja odprtosti za TNI je med državami članicami EU zelo različna. OECD je uvedel indeks omejevanja TNI, ki prikazuje, v kolikšni meri so posamezne države dostopne za TNI, pri čemer indeks 1 pomeni popolnoma zaprte, indeks 0 pa popolnoma odprte države¹⁸. Iz grafa 5.1, v katerem so prikazani indeksi omejevanja TNI za večino držav EU ter za Kitajsko in ZDA v letu 2010, lahko razberemo, da so države članice EU zelo odprte za TNI, saj vse presegajo povprečje vseh držav članic OECD. Prav tako so, z izjemo Poljske in Avstrije, vse članice EU bolj dostopne za TNI kot ZDA. Med vsemi analiziranimi državami močno izstopa Kitajska, saj ostaja, vsem sprejetim reformam navkljub, med najbolj restriktivnimi državami na področju TNI (Kalinova in drugi 2010, 18–20).

Graf 5.1: Indeksi omejevanja TNI za leto 2010



Povzeto po: Kalinova in drugi (2010, 19–20).

Zakonodajni okvir za vhodne TNI se torej znotraj držav članic EU močno razlikuje, zato bom v nadaljevanju na primeru treh največjih gospodarstev držav članic EU (Nemčije, Francije in Velike Britanije) predstavila pregled zakonov in predvsem sprememb zakonov, ki so jih države sprejele v zadnjih letih na področju omejevanja vhodnih TNI.

¹⁸ Indeks temelji na štirih vrstah ukrepov držav: omejevanju tujega lastništva, posebnih postopkih ob registraciji, omejitvah glede tujega osebja na vodilnih mestih in operativni svobodi (na primer omejitve pri nakupu zemljišč ali pri repatriaciji profitov in kapitala) (Kalinova in drugi 2010, 6).

Nemčija je bila pred spremembami zakona v letu 2009 bolj odprta za vhodne TNI na področju elektrike in telekomunikacij, kot so v povprečju države članice EU. Z uvedbo novih zakonov pa se oddaljuje od relativne odprtosti trga in se približuje povprečju EU (Clifton in Díaz-Fuentes 2010, 346). Aprila leta 2009 je bil sprejet amandma¹⁹ k Zakonu o zunanji trgovini, ki je vladi omogočil, da prepove naložbe podjetij, ki ne prihajajo iz držav članic EU ali Evropskega združenja za prosto trgovino, s katerimi bi pridobili 25 ali več odstotkov domačega podjetja in bi lahko ogrozile javni red in varnost. Zakon velja za katero koli panogo in industrijo. Če želi neko podjetje s TNI v Nemčiji pridobiti 25-odstotni ali večji delež nemškega podjetja ima Zvezno ministrstvo za ekonomijo in tehnologijo pravico, da o TNI presoja in jo tudi prepove, če naložba ogroža javni red in varnost. Kljub temu država z indeksom omejevanja TNI 0,023 ostaja na samem vrhu držav, odprtih za TNI.

Francija z indeksom omejevanja TNI 0,045 je leta 2005 sestavila seznam enajstih strateško pomembnih in občutljivih sektorjev, ki jih je potrebno zaščititi pred TNI. Tuji investitorji so v primeru vlaganj v te sektorje, skladno z odlokom²⁰, podvrženi nadzoru in pregledu francoske vlade. Odlok je bil podvržen kritikam Evropske komisije, ki je trdila, da ta ne upošteva načela proporcionalnosti in je diskriminatoren do investitorjev, ki niso iz držav članic EU. Ti investitorji morajo namreč nadzornemu odboru razkriti več podatkov kot investitorji iz držav članic (Europa Press Releases 2006). Francoska vlada se je na očitke odzvala s pojasnilom, da deluje v skladu z načelom subsidiarnosti, da je njena dolžnost zaščita nacionalnega interesa in definicija panog, ki so strateško pomembne (Clifton in Díaz-Fuentes 2010, 346).

Velika Britanija je že skozi vso zgodovino ohranjala liberalno investicijsko politiko. Načeloma država ne dela razlik med domačimi in tujimi investicijami, edina izjema so, kot v večini držav, naložbe, ki ogrožajo nacionalno varnost države. Britanska vlada nima posebnega pravnega okvirja, ki bi nadzoroval TNI, ki bi ogrožale nacionalno varnost, ima pa preko različnih zakonov možnost, da blokira posamezne transakcije, ki jih prepoznajo kot nasprotno nacionalnemu interesu države. Zakon iz leta 1975, na primer, podeljuje vladi pravico, da intervenira v primeru, ko bi bil prevzem pomembnega proizvodnega obrata s strani nerezidentov v neskladju z nacionalnim interesom. Britanska vlada te pravice še ni nikoli

¹⁹Trinajsti zakon za spremembo Zakona o zunanji trgovini in Uredbe o zunanji trgovini – *Dreizehntes Gesetz zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes und der Außenwirtschaftsverordnung*. Sprejet 18. aprila 2004, v veljavo stopil 24. aprila 2009.

²⁰ Odlok št. 2005-1739 sprejet 30. decembra 2005 – *Décret n° 2005-1739 du 30 décembre 2005*.

uveljavila. Leta 2002 je v veljavo stopil tudi Zakon o podjetjih²¹, ki vladi omogoča, da intervenira, blokira ali postavlja pogoje za odobritev združitve ali prevzema, ki vključuje britanska podjetja in ki bi bila v nasprotju z nacionalnim interesom države. Nadzoru vlade so lahko podvržene TNI s področja nacionalne varnosti ali medijev ne glede na velikost naložbe. Od leta 2003, ko je zakon prišel v veljavo, do leta 2008, je britanska vlada intervenirala sedemkrat. Razlog za prvih šest intervencij je bila zaščita občutljivih informacij, povezanih z vojaškimi programi, ena intervencija pa je bila s področja medijev (United States Government Accountability Office 2008, 100–103). Med največjimi trgi EU je Velika Britanija najbolj zaprta za TNI. Kljub temu pa je indeks omejevanja TNI z vrednostjo 0,061, v primerjavi z večino držav članic OECD še vedno izredno nizek, kar pomeni, da je Velika Britanija bolj odprta od večine držav članic OECD.

Glede na številne smernice proti ekonomski liberalizaciji, ki jih institucije EU posredujejo državam članicam, bi na prvi pogled lahko sklepali, da EU stremi k večji odprtosti gospodarstva in spodbuja vhodne TNI iz vseh držav. Vendar s pregledom mehanizmov za preprečevanje TNI treh ekonomsko najmočnejših držav članic EU (Nemčije, Francije in Velike Britanije) ugotovimo, da članice na novo uvajajo in zastrujejo nacionalne instrumente za preprečevanje vhodnih TNI, pri čemer se krog tako imenovanih strateško pomembnih industrij, ki naj bi potrebovale vladno zaščito, vedno bolj širi.

Kitajskim podjetjem v državni lasti pogosto država določa višino subvencij, ureja cene, politično pogojuje vodenje in naložbe podjetja ter jih z domačim regulativnim okvirjem (kitajski OECD indeks omejevanja TNI je med najvišjimi na svetu) ščiti pred mednarodno konkurenco, ki bi jo ustvarile vhodne TNI v državo. Zato so ta podjetja lahke tarče za investicijski protekcionizem v državah gostiteljicah TNI. Nadzorovanje vhodnih TNI podjetij v državni lasti se zastruje v ZDA in, kot je prikazano v prejšnjih odstavkih, tudi v največjih članicah EU. Zelo ohlapne in splošne definicije, ki so podane v novih zakonih, državam omogočajo, da pod pretvezo varovanja nacionalne varnosti zaščitijo svoja podjetja pred združitvami in prevzemi s tujimi podjetji v državni lasti ali državnimi premoženjskimi skladi.

Številne analize so pokazale, da so za privlačnost nekega gospodarstva za vhodne TNI primarnega pomena strukturni oziroma tržni dejavniki (na primer velikost trga, prebivalstvo,

²¹ Zakon o podjetjih – *Enterprise Act*. Sprejet 2002, v veljavo stopil postopoma v naslednjem fiskalnem letu.

BDP, dostop do izvoznih trgov, razpoložljivost, stroški in kvaliteta proizvodnih dejavnikov), ki jim sledijo dejavniki naložbene klime v širšem smislu (na primer politična in makroekonomska stabilnost ter politika trga dela). Na tretjem mestu pa je specifična politika, ki jo gospodarstvo vodi do vhodnih TNI in se odraža v obliki zakonodajnega okvirja za TNI, trženja države kot lokacije za TNI in investicijskih spodbud. Poudariti je potrebno, da ni pomemben le formalni zakonski okvir, ampak tudi njegovo praktično izvajanje. Formalna dikcija zakonov in postopkov je lahko namreč bolj ali manj liberalno interpretirana (Burger in drugi 2011, 13).

Kot sem že omenila na začetku poglavja, EU kot cilj za TNI odlikujejo ogromno tržišče s potrošniki, ki imajo veliko kupno moč, skupne institucije, skupni trg in valuta, mobilnost delovne sile, velika politična stabilnost ter vodilna vloga na področju tehnologije, razvoja in znanja. Vse to so zgoraj omenjeni strukturni oziroma tržni dejavniki in dejavniki naložbene klime v širšem smislu, ki so primarnega pomena za privabljanje TNI. Poleg tega EU stremi k liberalizaciji in odprtosti trga ter pozdravlja vhodne TNI tako zasebnih podjetij kot tudi podjetij v državni lasti ter državnih premoženjskih skladov. Na ravni EU so torej izpolnjeni vsi formalni pogoji za privabljanje TNI. Skrb zbujajoče pa je dejstvo, da se zakonodajni okvir za TNI, ki je v pristojnosti vsake države članice posebej, v zadnjih letih spreminja in se s širjenjem kroga strateško pomembnih industrij in povečevanjem števila mehanizmov za zaščito nacionalne varnosti vse bolj nagiba k omejevanju in pogojevanju vhodnih TNI. Temu so najbolj izpostavljeni novi prišleki na mednarodnih trgih, predvsem Kitajska, ki jo zaradi številnih, v prejšnjih poglavjih omenjenih dejavnikov, mnoge države dojemajo kot ekonomsko in politično grožnjo.

Odpor EU do naraščanja vhodnih TNI ni omejen le na multinacionalna podjetja iz vzhajajočih trgov. Pri individualnih državah članicah je namreč moč opaziti tudi negativno politiko do vhodnih investicij iz drugih držav EU, ki jih ne zaustavijo niti pritiski Evropske komisije za večjo liberalizacijo. Države članice ne želijo liberalizirati svoje politike do TNI v sektorje, ki naj bi služili politični ekonomiji in nacionalni blaginji. Kljub odporu in različnim stopnjam odprtosti med individualnimi državami članicami in v različnih sektorjih ima EU enega najbolj odprtih režimov za TNI na svetu. Zaplete pa povzroča dejstvo, da se mora politika nacionalne varnosti, ki je urejena na ravni držav članic, usklajevati s politiko enotnega trga, ki jo urejajo in nadzorujejo institucije EU. Potrebna je nadaljnja harmonizacija teh politik, ki pa

jo ovira protekcijem in skrb za nacionalno varnost držav članic (Sauvant in drugi 2009, 20–21).

Kitajska vodi izredno natančno bilateralno politiko s posameznimi državami članicami EU, kar povzroča vse večjo fragmentacijo politike EU do Kitajske. To kitajskim oblastem ustreza, saj se s tem zmanjšuje možnost sprejetja enotnega delovanja EU na področju odnosov s Kitajsko. Obstaja celo bojazen, da bodo znotraj EU nekatere države članice (na primer Malta, Ciper in Grčija), zaradi velike odvisnosti od kitajskega kapitala postale nekakšni kitajski lobiji znotraj EU, ki bodo lahko blokirale odločitve v institucijah EU, ki bodo v nasprotju s kitajskimi interesi. Če bi EU na tem področju delovala kot enotni akter, bi imela veliko boljše pogajalsko izhodišče in bi lahko vprašanje kitajskih TNI v EU povezovala s temami kot so odprtost kitajskega trga za vhodne TNI iz EU, zaščite intelektualne lastnine, varstvo človekovih pravic in varstvo okolja (Godement in drugi 2011).

6 SKLEP

Kitajska je z odprtjem svojega gospodarstva in uvedbo politike *go global* postala pomembna igralka v mednarodnem ekonomskem okolju, ki zaradi spreminjanja razmerij v mednarodni politični ekonomiji nedvomno pritegne pozornost. Velika ekonomska moč tega vzhajajočega gospodarstva se odraža na vseh področjih, med drugim tudi v hitro naraščajočem številu in vrednosti TNI, s katerimi kitajska podjetja širijo svojo dejavnost v tujini.

Vse od poznih 80ih let 20. stoletja Kitajska intenzivno uveljavlja liberalizacijo svojega trga, kar pomeni, da je postopoma začela spodbujati izhodne TNI domačih podjetij, ki so hitro postale eden glavnih elementov kitajske razvojne strategije in pomembna prioriteta kitajske vlade. Politično vodstvo države ves čas predstavlja gonilno silo pri celostnem procesu modernizacije in odpiranja države. Izhodne TNI imajo namreč pozitivne učinke tako na državo kot tudi na podjetja, ki investirajo v tujino.

V četrtem poglavju sem prišla do ugotovitev, da so najpomembnejši makroekonomski učinki izhodnih TNI za Kitajsko učinki na konkurenčnost, tehnološko transformacijo, industrijsko strukturo, dohodke vlade, transfer tehnologije in na politiko ter državno diplomacijo. Poleg tega si kitajska podjetja z izhodnimi TNI zagotovijo dostop do novih trgov, blagovnih znamk, informacij in znanja, s čimer izboljšajo svoje tehnološke, upravljalne, trženjske in organizacijske zmogljivosti.

Kitajske TNI so v primerjavi z razvitimi državami še relativno skromne, kljub temu pa lahko zaznamo njihovo naglo rast. Upoštevalo komercialno nujnost podjetij, da investirajo v tujino, in splošno pozitivno politično okolje, v katerem se podjetja nahajajo, je rast kitajskih izhodnih TNI v naslednjih letih neizogibna. Dejanski ritem razvoja teh investicij pa bo odvisen od tega, kako dobro se bo Kitajska odzivala na vse domače in mednarodne ovire, ki jih bo srečevala na poti.

Med letoma 1990 in 2010 se je stanje izhodnih TNI povečalo s štirih na 297,6 milijard ameriških dolarjev, pri čemer se je le v zadnjih desetih letih stanje TNI povečalo kar za desetkrat. EU je deležna le drobca teh investicij, a trendi kažejo, da tudi evropski trg postaja vse bolj zanimiv za kitajska podjetja. Med letoma 2005 in 2010 smo zabeležili osemkratno povečanje stanja izhodnih TNI Kitajske v EU. EU ima namreč največji enotni trg na svetu in

je vodilna na področju ključnih tehnologij in znanja ter igra osrednjo vlogo pri iskanju trajnostnih rešitev sodobnih izzivov, povezanih z okoljem, energijo in globalizacijo.

Če upoštevamo teorijo investicijske razvojne poti, lahko predvidimo, da bo v prihodnosti Kitajska še nadaljevala s povečevanjem izhodnih TNI predvsem v razvite države, kar bo pripeljalo do nadaljnjega gospodarskega razvoja in vse večje prisotnosti kitajskih podjetij na razvitih trgih, torej tudi v EU.

Skladno z zgornjimi ugotovitvami lahko prvo hipotezo: »Na podlagi zgodovinskega razvoja kitajske liberalizacije tokov kapitala, trendov rasti kitajskih TNI v razvite države ter pozitivnih vplivov TNI na razvoj države in podjetij lahko sklepamo, da se bo v prihodnosti število kitajskih TNI v EU močno povečalo,« potrdim.

Kitajska podjetja, ki investirajo v tujino, se soočajo s številnimi težavami, med katerimi lahko izpostavimo kulturne razlike, neprepoznavne blagovne znamke, slab marketing in upravo ter nepripravljenost na novo razmerje s potrošniki, sindikati in finančnimi institucijami države, v katero vlagajo. Dejstvo pa je, da so to le začasne nepravilnosti, ki jih je možno odpraviti, na kar kažejo tudi izredno uspešna kitajska podjetja, ki so se že uveljavila na trgih EU in ZDA, na primer Haier in Lenovo.

Poleg slabega poslovanja sta razloga za strah pred TNI tudi politični vpliv kitajske vlade in dostop kitajskih podjetij do najnoveše tehnologije in znanja. EU zato dovoljuje državam članicam, da na nacionalni ravni zaščitijo tiste strateško pomembne industrije, katerih prevzem bi lahko ogrozil varnost države. Pomembno je, da države članice tega mehanizma ne izrabljajo in pod pretvezo nacionalne varnosti ne uvajajo protekcionizma, ki bi kratkoročno ščitil njihova podjetja pred konkurenco. Protekcionizem namreč onemogoča razvoj države in zanemarja pozitivne učinke, ki jih imajo kitajske TNI na gospodarstvo EU (nova delovna mesta, olajšan dostop do azijskih trgov, oživitve lokalne industrije in finančne injekcije za izčrpana evropska podjetja). V kratkem času od začetka kitajskih naložb lahko opazimo, da je bil njihov učinek na EU zelo blag oziroma celo pozitiven v smislu ohranitve podjetij in odprtja novih delovnih mest za državljane držav članic EU.

Na podlagi zgoraj predstavljenih ugotovitev lahko drugo hipotezo: *»Kitajske investicije v EU zaradi vprašljivega upravljanja prevzetih podjetij, ki se odraža v slabih poslovnih rezultatih ter zaradi uhajanja pomembnega znanja in tehnologije iz EU na Kitajsko, predstavljajo grožnjo za gospodarstvo držav članic in podjetij v EU,«* ovržem.

S pregledom sprejetih dokumentov, resolucij in sporočil o političnih in trgovinskih odnosih med EU in Kitajsko, ki so jih sprejele različne institucije EU, sem v petem poglavju prišla do zaključka, da je EU v zadnjem desetletju naredila velik napredek na tem področju. Poleg tega se je EU s Sporočilom o skupnem evropskem pristopu v zvezi z državnimi premoženjskimi skladi hitro odzvala tudi na pojav novih vlagateljev na evropske trge. V vseh sprejetih dokumentih je jasno izražena zavezanost k odprtosti za naložbe in prostemu pretoku kapitala, kar je že dolgo časa načelo EU ter pomeni ključ do uspeha v vse bolj globaliziranem mednarodnem sistemu. Pri tem je poudarjeno, da mora EU na temelju lastnih vrednot izkoristiti možnosti, ki jim jih ponujajo dinamični odnosi s Kitajsko, kot novo veliko silo v mednarodni skupnosti, ter da morajo biti ti odnosi vključeni v celoten obseg politik EU, zunanjih, notranjih in ekonomskih.

Na podlagi teh ugotovitev lahko tudi tretjo hipotezo: *»EU ne daje velikega poudarka na proučevanje, razumevanje in predvidevanje ter pravočasno ukrepanje glede TNI s Kitajske, kar zmanjša možnost koriščenja priložnosti, ki jih kitajske investicije v EU ponujajo,«* ovržem.

Dejstvo pa je, da TNI Kitajske v EU še vedno sprožajo negativne odzive v državah članicah, ki, kljub prenosu dela pristojnosti na raven EU, ohranjajo veliko suverenost na področju oblikovanja politike do vhodnih TNI. Vlade držav članic pri tem pogosto ne ravnajo skladno z ekonomsko teorijo, ampak podležejo političnim pritiskom, kar se odraža v naraščanju protekcionalizma in vse večji fragmentaciji politike EU do Kitajske. To zmanjša pogajalsko moč skupnosti na področju številnih odprtih političnih in ekonomskih vprašanj med Kitajsko in EU. Namesto da kitajske TNI povečujejo razklanost med državami članicami, bi morale privedi do vse večje povezanosti med njimi. Če bo vsaka država članica sklepala svoje lastne posle s Kitajsko, bo izničena vsaka možnost za skupno politiko EU do Kitajske. Sprejeti zakonski okvirji držav članic, ki kljub nekaterim omejitvam spadajo med najbolj odprte na svetu, in smernice, ki jih vedno znova oblikuje in poudarja EU, so dobro izhodišče za uspešno sodelovanje in sobivanje Kitajske in EU, dveh velikih ekonomskih sil v svetu, od katerega

bosta imela koristi oba akterja. Potrebna je le še močna volja voditeljev držav članic EU, da se uprejo kratkoročno tako privlačnemu protekcionizmu na eni strani in samostojnemu sodelovanju s Kitajsko na drugi strani, ter začnejo stremeti k enotni politiki EU do Kitajske na vseh področjih.

7 LITERATURA

Agtmael, Antoine van. 2008. *The Emerging Markets Century, How A New Breed of World-Class Companies is Overtaking the World*. London, New York, Sydney, Toronto: Simon & Schuster.

Barysch, Katinka, Charles Grant in Mark Leonard. 2005. *Embracing the dragon, The EU's partnership with China*. London: Centre for European Reform.

Brown, Kerry. 2008. *Chinese Overseas Direct Investment – What Kind of Opportunity?* London: Chatham House. Dostopno prek: http://www.chathamhouse.org.uk/files/10752_chinaodi0108.pdf (24. februar 2011).

Buckley, Peter J. in Mark C. Casson. 2009. The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years. *Journal of International Business Studies* 40 (9): 1563–1580. Dostopno prek: <http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v40/n9/pdf/jibs200949a.pdf> (14. februar 2011).

Burger, Anže, Andreja Jaklič in Matija Rojec. 2011. *Poslovno okolje za delovanje podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede. Dostopno prek: <http://www.mednarodni-odnosi.si/cmo/cir-analyses.htm> (23. avgust 2011).

Chen, Victor Zitian, Jing Li in Daniel M. Shapiro. 2010. *Emerging-Market Multinationals in Developed Markets: Exploring the Innovation Effects*. Prispevek na konferenci Emerging Multinationals': Outward Investment from Emerging and Developing Economies. Copenhagen Business School, 25. - 26. november. Dostopno prek: <http://gdex.dk/ofdi10/Victor%20Chen%20-%20chen,%20li,%20and%20shapiro%20%282010%29.pdf> (9. marec 2011).

Child, John in Suzana B. Rodrigues. 2005. The Internationalization of Chinese Firms: A Case for Theoretical Extension? *Management and Organization Review* 1 (3): 381–410.

China Daily European Weekly. 2011. Non-financial ODI to EU increases 297 %, (21. januar). Dostopno prek: http://europe.chinadaily.com.cn/epaper/2011-01/21/content_11995142.htm (18. maj 2011).

China Daily. 2009. State firms increase overseas investment, (18. september). Dostopno prek: http://www.chinadaily.com.cn/business/2009-09/18/content_8706933.htm (6. junij 2011).

--- 2011. M&A deals rose by 30 percent last year, (18. januar). Dostopno prek: http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2011-01/18/content_11872498.htm (18. maj 2011).

China Investment Corporation. 2011. *Annual Report 2010*. Dostopno prek: http://www.china-inv.cn/cicen/include/resources/CIC_2010_annualreprot_en.pdf (27. julij 2011).

China Offshore Quarterly. 2010. *Gateway to Europe*. Dostopno prek: <http://www.chinaoffshore.net/en/content/gateway-europe> (30. avgust 2011).

Clifton, Judith in Daniel Díaz-Fuentes. 2010. Is the European Union ready for FDI from Emerging Markets? V *Foreign direct investments from emerging markets: the challenges ahead*, ur. Karl P. Sauvant, Geraldine McAllister in Wolfgang A. Maschek, 353–359. New York: Palgrave Macmillan.

Davies, Ken. 2010. *Outward FDI from China and its policy context. Columbia FDI Profiles, Country profiles of inward and outward foreign direct investment*. New York: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment.

Dunning, John H. in Rajneesh Narula. 1998. The Investment Development Path Revised, Some Emerging Issues. V *Foreign Direct Investment and Governments*, ur. John H. Dunning in Rajneesh Narula, 1–41. London in New York: Routledge.

Dunning, John H. in Sarianna M. Lundan. 2008. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.

Ebbers, Haico in Jianhong Zhang. 2010. Chinese investments in the EU. *Eastern Journal of European Studies* 1 (2): 187–206.

Ernst & Young. 2010. *Waking Up to the New Economy; Ernst & Young's 2010 European Attractiveness Survey*. Dostopno prek: <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Business-environment/2010-European-attractiveness-survey> (28. marec 2011).

--- 2011. *Destination UK: sustaining success in the new economy, Ernst & Young's 2011 UK Attractiveness Survey*. Dostopno prek: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2011_UK_Attractiveness_Survey/\\$FILE/2011_UK_Attractiveness_Survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2011_UK_Attractiveness_Survey/$FILE/2011_UK_Attractiveness_Survey.pdf) (20. junij 2011).

Europa Press Releases. 2006. *Free movement of capital: Commission calls on France to modify its legislation establishing an authorisation procedure for foreign investments in certain sectors of activity*. Dostopno prek: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/06/1353&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en> (15. junij 2011).

European External Action Service. 2011. *Sectoral cooperation between the EU and China*. Dostopno prek: http://eeas.europa.eu/china/docs/sectoraldialogues_en.pdf (31. avgust 2011).

Evropska komisija. 2006a. *Global Europe, EU China Trade and Investment, Competition and Partnership*. Dostopno prek: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_131234.pdf (3. januar 2011).

--- 2006b. *EU-Kitajska: Tesnejši partnerici, naraščajoče odgovornosti*. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0631:FIN:SL:PDF> (13. januar 2011).

--- 2008. *Sporočilo Komisije Evropskemu parlamentu, Svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in Odboru regij, Skupni evropski pristop v zvezi z državnimi premoženjskimi skladi*. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0115:FIN:SL:PDF> (20. junij 2011).

Evropski parlament. 2008. *Zunanji odnosi EU, Kitajska in Tajvan*. Dostopno prek: http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/relations/relations/article_7249_sl.htm (21. marec 2011).

--- 2009. *Trgovinski in gospodarski odnosi s Kitajsko, Resolucija Evropskega parlamenta z dne 5. februarja 2009 o trgovinskih in gospodarskih odnosih s Kitajsko (2008/2171(INI))*. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:067E:0132:0141:SL:PDF> (2. avgust 2011).

Filippini, Carlo. 2009. Trade and Investment in the Relations between the European Union and the People's Republic of China. *European Studies: A Journal of European Culture, History and Politics* 27 (16): 225–240.

Filippov, Sergey in Tina Saebi. 2008. *Europeanisation Strategy Of Chinese Companies: Its Perils And Promises*. Maastricht: United Nations University - Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology.

Fortune. 2010. Global 500. Dostopno prek: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full_list/ (28. junij 2011).

Gattai, Valeria. 2009. EU – China Foreign Direct Investment: A Double-Sided Perspective. *European Studies: A Journal of European Culture, History and Politics* 27 (1): 241–258.

Godement, François, Jonas Parello-Plesner in Alice Richard. 2011. *The Scramble for Europe, The European Council on Foreign Relations Policy Brief*. Dostopno prek: http://www.ecfr.eu/page/-/ECFR37_Scramble_For_Europe_AW_v4.pdf (28. avgust 2011).

Greatview Aseptic Packaging. 2011. *GA Pack builds aseptic packaging material production facility in Germany*. Dostopno prek: http://www.tralinpak.com/news_detail.php?id=24 (20. junij 2011).

Guimón, José. 2011. It's time for an EU investment promotion agency. V *FDI Perspectives, Issues in International Investment*, ur. Karl P. Sauvart, Lisa Sachs, Ken Davies in Ruben Zandvliet, 17–19. New York: Vale Columbia Center on Sustainable International Investment.

Hay, Françoise, Christian Milelli in Yunnan Shi. 2010. *La présence des firmes chinoises et indiennes en Europe, Les effets de la crise, Rapport d'étude pour le compte de la Direction Générale des Entreprises, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, Paris*.

Dostopno prek: <http://www.industrie.gouv.fr/portail/chiffres/firmes-chinoises-indiennes-resume.pdf> (30. maj 2011).

Horasis. 2010. *Global China Business Meeting, Report*. Dostopno prek: <http://www.horasis.org/Horasis%20China%20Report%202010.pdf> (30. avgust 2011).

IMF. 2003. *Foreign direct investment statistics: how countries measure FDI 2001*. Washington, D.C.: International Monetary Fund. Dostopno prek: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fdis/2003/fdistat.pdf> (11. februar 2011).

Inno Scandinavia. 2009. *Survey of Chinese investment flows to the Baltic region*. Dostopno prek: <http://www.wikivision.fi/basaar/pub/uploads/Project/Pdf/InvestmentFlows2.pdf> (28. avgust 2011).

Invest in France Agency. 2010. *2010 Report: Jobcreating Foreign Investment in France*. Dostopno prek: <http://www.invest-in-france.org/Medias/Publications/1374/ifa-2010-report-job-creating-foreign-investment-france-en.pdf> (20. junij 2011).

IWG-SWF. 2008. *Sovereign Wealth Funds - Generally Accepted Principles and Practices (GAPP) - Santiago Principles*. Dostopno prek: <http://www.iwg-swf.org/pubs/eng/santiagoprinciples.pdf> (6. april 2011).

Jaklič, Andreja in Marjan Svetličič. 2005. *Izhodna internacionalizacija in slovenske multinacionalke*. Ljubljana: FDV.

JAPTI. 2011. *Poslovna zakonodaja, Patenti in blagovne znamke*. Dostopno prek: http://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Podatki_o_drzavah/Kitajska/Poslovanje/Poslovna_zakonodaja_808.aspx (28. avgust 2011).

Jie, Ren. 2011. China to loosen limits on overseas investments. *China Daily*, 2. marec. Dostopno prek: http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2011-03/02/content_12103124.htm (19. maj 2011).

Johanson, Jan in Jan-Erik Vahlne. 1977. The Internationalization Process of the Firm - A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies* 8 (1): 23–32. Dostopno prek: <http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v8/n1/pdf/8490676a.pdf> (22. junij 2011).

Kalinova, Blanka, Angel Palerm in Stephen Thomsen. 2010. *OECD's FDI Restrictiveness Index: 2010 Update, OECD Working Papers on International Investment, No. 2010/3*. Dostopno prek: <http://www.oecd.org/dataoecd/32/19/45563285.pdf> (23. avgust 2011).

Kolstad, Ivar in Arne Wiig. 2009. *What Determines Chinese Outward FDI?*, *CMI Working Papers*. Dostopno prek: <http://www.cmi.no/publications/file/3332-what-determines-chinese-outward-fdi.pdf> (30. avgust 2011).

Lizbonska pogodba. 2009. Podpisana 13. decembra 2007, v veljavo stopi 1. decembra 2009. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:C:2007:306:SOM:SL:HTML> (20. januar 2011).

London Economics. 2010. *Analysis of developments in the fields of direct investment and M&A – 2010 Report*. Dostopno prek: http://ec.europa.eu/internal_market/capital/docs/fdi-ma-study-part2-2010_en.pdf (19. maj 2011).

Martin, Michael F.. 2008. *China's Sovereign Wealth Fund, CRS Report for Congress*. Dostopno prek: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL34337.pdf> (1. avgust 2011).

Moen, Øystein in Per Servais. 2002. Born Global or Gradual Global? Examining the Export Behavior of Small and Medium-Sized Enterprises. *Journal of International Marketing* 10 (3): 49–72.

MOFCOM. 2011. *2009 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*. Dostopno prek: <http://hzs.mofcom.gov.cn/accessory/201009/1284339524515.pdf> (15. april 2011).

Nicolas, Françoise. 2009. *Chinese Direct Investment in Europe: Facts and Fallacies; Chatham House Briefing Papers*. Dostopno prek: http://www.chathamhouse.org.uk/files/14121_0609ch_odi.pdf (10. marec 2011).

Odlok št. 2005-1739 sprejet 30. decembra 2005 – Décret n° 2005-1739 du 30 décembre 2005. Dostopno prek: http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=B9F6D75D71BE9331C104F44DE88037FB.tpdjo13v_3?cidTexte=JORFTEXT000000268021&categorieLien=id (15. junij 2011).

OECD. 2007. *International Investment Perspectives 2007, Freedom of Investment in a Changing World*. Pariz: OECD.

--- 2008a. *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Dostopno prek: <http://www.oecd.org/dataoecd/26/50/40193734.pdf> (2. februar 2011).

--- 2008b. *Sovereign wealth funds and recipient countries - Working together to maintain and expand freedom of investment*. Dostopno prek: <http://www.oecd.org/dataoecd/0/23/41456730.pdf> (2. avgust 2011).

Pogodba o delovanju Evropske unije. 2009. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:0047:0200:SL:PDF> (15. marec 2010).

Portal Evropske unije. 2007. *EEC-China Trade and Economic Cooperation Agreement*. Dostopno prek: http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/asia/r14206_en.htm (21. marec 2011).

Qingfen, Ding. 2010. Overseas direct investment to grow. *China Daily*, 24. december. Dostopno prek: http://www.chinadaily.com.cn/cndy/2010-12/24/content_11748583.htm (8. junij 2011).

Rasmussen, Erik S. in Tage Koed Madsen. 2002. *The Born Global concept*. Prispevek na 28th EIBA Conference, Atene, 8.–10. december. Dostopno prek: <http://www.sam.sdu.dk/~era/EIBA%20Rasmussen%202002%20.pdf> (22. junij 2011).

Rimska pogodba. 1957. Dostopno prek: http://ec.europa.eu/economy_finance/emu_history/documents/treaties/rometreaty2.pdf (9. junij 2011).

Rosen, Daniel H., Thilo Hanemann. 2009. *China's Changing Outbound Foreign Direct Investment Profile: Drivers and Policy Implications*. Policy Brief. Peterson Institute for International Economics.

Salvatore, Dominick. 2007. *International Economics*. New Jersey: Wiley.

Sauvant, Karl P., Wolfgang A. Maschek in Geraldine McAllister. 2009. *Foreign Direct Investment by Emerging Market Multinational Enterprises, The Impact of the Financial Crisis and Recession and Challenges Ahead*. Prispevek na OECD Global Forum on International Investment, 7. - 8. december. Dostopno prek: <http://www.oecd.org/dataoecd/9/2/44246197.pdf> (8. junij 2011).

Schüller, Margot in Anke Turner. 2005. Global Ambitions: Chinese Companies Spread Their Wings. *Journal of Current Chinese Affairs - China Aktuell* 34 (4): 3–14.

Shi, Yunnan, Françoise Hay in Christian Milelli. 2010. *Chinese FDI in Europe: analysis from individual company data*. Prispevek na konferenci Emerging Multinationals': Outward Investment from Emerging and Developing Economies. Copenhagen Business School, 25. - 26. november. Dostopno prek: <http://gdex.dk/ofdi10/Yunnan%20Shi%20-%20paper%20Shi-Hay-Milelli.pdf> (9. marec 2011).

SIOL. 2011. *Saab je za zdaj rešila kitajska Pang Da*. Dostopno prek: http://www.siol.net/avtomoto/novice/2011/05/saab_je_za_zdaj_resila_kitajska_pangda.aspx (30. maj 2011).

Sporazum o trgovinskem in gospodarskem sodelovanju med Evropsko gospodarsko skupnostjo in Ljudsko republiko Kitajsko – Agreement on Trade and Economic Cooperation between the European Economic Community and the People's Republic of China. 1989. V veljavo stopil 22. septembra 1989. Dostopno prek: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:11:15:21985A0919%2801%29:SL:PDF> (21. marec 2011).

Svetličič, Marjan. 1996. *Svetovno podjetje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.

Svetličič, Marjan in Pavle Sicherl. 2006. Kitajci prihajajo: grožnja ali priložnost?: Izzivi tektonskih sprememb v svetu za razvoj Slovenije. *Teorija in praksa* 43 (5-6): 690–715.

Štiblar, Franjo. 2008. *Svetovna kriza in Slovenci – Kako jo preživeti?* Ljubljana: Založba ZRC.

Trinajsti zakon za spremembo Zakona o zunanji trgovini in Uredbe o zunanji trgovini – Dreizehntes Gesetz zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes und der Außenwirtschaftsverordnung. Sprejet 18. aprila 2004, v veljavo stopil 24. aprila 2009. Dostopno prek: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Gesetz/dreizehntes-gesetz-zur-aenderung-aussenwirtschaft,property=pdf,bereich=bmwi,sprache=de,rwb=true.pdf> (14. april 2011).

UNCTAD. 2009a. *Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs, FDI Flows and Stocks.* New York in Ženeva: United Nations.

--- 2009b. *World Investment Prospects Survey 2009-2011.* New York in Ženeva: United Nations.

--- 2010. *World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy.* New York in Ženeva: United Nations.

--- 2011a. *Global Investment Trends Monitor: Global and Regional Trends 2010.* New York in Ženeva: United Nations.

--- 2011b. Podatkovna baza *UnctadStat*. Dostopno prek: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en (5. avgust 2011).

--- 2011c. *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development.* New York in Ženeva: United Nations.

United States Government Accountability Office. 2008. *Foreign Investment: Law and Policies Regulating Foreign Investment in Ten Countries.* Washington: GAO. Dostopno prek: <http://www.gao.gov/new.items/d08320.pdf> (15. junij 2011).

Vernon, Raymond. 1966. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics* 80 (2): 190–207. Dostopno prek: <http://qje.oxfordjournals.org/content/80/2/190.full.pdf+html> (14. februar 2011).

Williamson, Peter. 2011. *Overseas M&A by Chinese Companies: Implications for Managers in Europe and the US*. Prispevek na seminarju AIM - APTN Seminar Overseas M&A by Chinese companies: Implications for managers in Europe and the US, 11. marec. Dostopno prek: http://www.aimresearch.org/uploads/file/Presentations/2011/APTN_Slides_31_03_11.pdf (20. junij 2011).

Wu, Hsiu-Ling in Chien-Hsun Chen. 2001. An Assessment of Outward Foreign Direct Investment from China's Transitional Economy. *Europe-Asia Studies* 53 (8): 1235–1254.

Zakon o podjetjih – Enterprise Act. Sprejet 2002, v veljavo stopil postopoma v naslednjem fiskalnem letu. Dostopno prek: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2002/40/pdfs/ukpga_20020040_en.pdf (15. junij 2011).

Zakon o skupnih podjetjih, ki uporabljajo kitajske in tuje investicije - The Law of the People's Republic of China on Joint Venture using Chinese and Foreign Investment. 1979. Dostopno prek: <http://www.asianlii.org/cn/legis/cen/laws/tlotprocojvucafi843/> (14. januar 2011).