

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**VHODNE TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE V
SLOVENIJO: STANJE IN PREDLOGI IZBOLJŠAV**

Ljubljana, september 2010

ALEKSANDRA ŽIVIĆ

IZJAVA

Študentka Aleksandra Živić izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Šlander Wostner Sonje, in da dovolim njegovo objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

UVOD	1
1 KLJUČNI KONCEPTI MEDNARODNEGA POSLOVANJA	2
1.1 Opredelitev tujih neposrednih investicij	3
1.2 Oblike tujih neposrednih investicij	4
1.2.1 Investicije od začetka	5
1.2.2 Združitev in prevzem	5
1.2.3 Skupna vlaganja	6
1.3 Pomen TNI za državo gostiteljico	7
1.4 Motivi investitorjev TNI	10
2 ANALIZA VHODNIH TNI V SLOVENIJO	11
2.1 Pregled vhodnih TNI v Slovenijo v obdobju 1994-2009	11
2.2 Pregled TNI v Slovenijo po državah investitoricah	13
2.3 Pregled TNI v Slovenijo po dejavnostih	14
2.4 Pregled TNI v Slovenijo po regijah.....	15
3 SLOVENIJA KOT OKOLJE ZA TNI	16
3.1 Dejavniki privlačnosti države kot lokacije za TNI.....	16
3.2 Konkurenčni položaj Slovenije	17
3.3 Motivi tujih investitorjev.....	18
4 VLOGA DRŽAVE PRI SPODBUJANJU TNI	18
4.1 Zakonski okvir.....	18
4.2 Program vlade RS za spodbujanje TNI za obdobje 2005-2009	19
4.3 Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije	20
5 INVESTICIJSKE PRILOŽNOSTI V SLOVENIJI IN PREDLOGI IZBOLJŠAV POLITIKE SPODBUJANJA VHODNIH TNI	21
5.1 Investicijske priložnosti.....	21
5.2 Predlogi izboljšav	22
SKLEP	23
LITERATURA IN VIRI	24
PRILOGE	1

KAZALO TABEL

Tabela 1: Pozitivni in negativni učinki TNI na državo gostiteljico	7
Tabela 2: Pregled dogodkov, ki so prebudili pozitiven odnos držav gostiteljic do TNI.....	8
Tabela 3: Gibanje vhodnih TNI v Sloveniji v obdobju 1994-2009 v mio EUR	12
Tabela 4: Pregled vhodnih TNI po državah investitoricah v obdobju 2004-2008 (stanje v % celotne vrednosti vhodnih TNI v mio EUR na koncu posameznega leta)	13
Tabela 5: Porazdelitev vhodnih TNI po dejavnostih v obdobju 2000-2008 (stanje v mio EUR).....	14
Tabela 6: Porazdelitev vhodnih TNI po regijah v obdobju 2000-2008 (stanje v mio EUR)	15
Tabela 7: Dejavniki privlačnosti države kot lokacije za TNI.....	16

UVOD

Svet, v katerem živimo, se nenehno spreminja in razvija. Priča smo pospešeni globalizaciji in liberalizaciji poslovanja, saj je na našem trgu vedno večja ponudba blaga, ki prihaja iz različnih koncev sveta. Danes uspevajo le tista podjetja in države, ki imajo jasno zastavljene strategije razvoja in se zelo hitro odzivajo na svetovne spremembe, pri čemer v ospredje postavljajo inovativnost in usmerjenost v globalni tržni prostor. Tako mednarodno poslovanje vedno bolj pridobiva na pomenu in lahko pričakujemo le še stopnjevanje ter povečanje dinamike poslovanja v mednarodnem okolju. Glavni akterji v današnjem svetovnem gospodarstvu so multinacionalna podjetja in najpomembnejša oblika njihovega prodiranja na tuje trge so tuje neposredne investicije (v nadaljevanju TNI). Pri vstopanju morajo biti zelo pozorne na drugačna poslovna, kulturna, finančna in pravno-regulatorna okolja (Kesič, 2009).

Spodbujanja TNI izvaja vsaka država posebej in na samoiniciativen način. Slovenija je majhna država, ki ni dovolj izkoristila potencialne možnosti pri privabljanju tujih investorjev. Vhodne TNI so središče številnih razprav v slovenski politiki, pri čemer jih eni zagovarjajo, drugi pa jim nasprotujejo. Ni enotnega mnenja glede njihovega učinka, saj imajo tako pozitivne kot negativne posledice. Prav zato sem se v diplomski nalogi osredotočila le na vhodne TNI in njihove značilnosti.

Namen diplomske naloge je analizirati trend gibanja vhodnih TNI v Slovenijo, prednosti in slabosti Slovenije kot lokacije za tuje investitorje ter predstaviti slovensko politiko spodbujanja vhodnih TNI. Pri tem sem se predvsem zaradi dostopnosti podatkov odločila za obdobje od leta 1994 do leta 2009.

Osnovni cilj diplomske naloge je z analizo vhodnih TNI in konkurenčnega položaja Slovenije, predlagati investicijske priložnosti v Sloveniji in načine za izboljšanje slovenske lokacije ter politike spodbujanja vhodnih TNI, s katerimi bi bilo slovensko gospodarstvo deležno večjih prilivov TNI.

Diplomska naloga je sestavljena iz petih delov. Prvi del je teoretična podlaga za razumevanje pojma TNI in njenih oblik, motivacije tujih investorjev ter pomena vhodnih TNI za državo gostiteljico. Drugi del predstavlja analizo gibanja vhodnih TNI v Slovenijo, kjer analiziram stanje TNI po letih, državah investitoricah, dejavnostih in regijah. V tretjem delu na osnovi lokacijskih dejavnikov predstavljam Slovenijo kot okolje za tuje investitorje in njene konkurenčne prednosti ter pomanjkljivosti. V četrtem delu opredelim pravno podlago za spodbujanje vhodnih TNI, slovensko politiko do vhodnih TNI in načine izvajanja potrebnih ukrepov za večje prilive TNI. V petem delu predstavim investicijske priložnosti in predloge za uspešnejše privabljanje tujih investorjev.

1 KLJUČNI KONCEPTI MEDNARODNEGA POSLOVANJA

Naraščajoči trend gibanja TNI v zadnjih desetletjih ekonomisti ocenjujejo kot posledico pojava, ki ga imenujemo globalizacija. Ni enotne opredelitve s katero bi jo lahko enostavno pojasnili, saj jo različni avtorji opredeljuje drugače. Skupno vsem je, da s terminom globalizacija označujejo sodobno svetovno gospodarstvo ter njegovo prepletenost in soodvisnost. Koncept globalizacije je vseobsegajoč pojem, ki predstavlja nekakšen sinonim za liberalizem oz. odprtost in prepletenost trgov (Jones & Wren, 2006, str. 19).

Po opredelitvi Svetličiča (1996, str. 35-75) je **globalizacija** (angl. *globalization*) mednarodno medpodjetniško sodelovanje, ki vključuje (a) *naložbe*, (b) *trgovino* in (c) *pogodbene oblike sodelovanja*, katerih cilj je razvoj izdelkov, proizvodnja, nabava in/ali trženje. Globalizacija je spremenila odnos med državo in poslovnim svetom. Privatni interesi podjetij postajajo državni interesi. Učinki globalizacije se kažejo v zniževanju trgovinskih preprek, v lažjem dostopu do novih trgov, uniformiranju potrošniških okusov, napredku v transportu in komunikacijah, vse večji globalni konkurenci in usklajenem delovanju podjetij ter znižanju stroškov in tveganj. Priča smo vse večji borbi za tržne deleže, ki zahteva vedno znova zniževanje stroškov in hitrejše inoviranje. Zato konkurenčnost vse bolj temelji na znanju in tehnologiji, medtem ko so materialni pogoji manj pomembni. Bistvenega pomena je fleksibilnost, hitrost predvidevanja sprememb in odzivanje nanje.

Središče globalizacije in nosilce TNI predstavljajo t.i. **multinacionalke** (angl. *multinational corporations* oz. MNCs), ki so opredeljene kot podjetja s sedežem v eni državi in investicijami v aktivnosti mednarodnega poslovanja zunaj domačega trga. Pri tem velikost podjetja nima odločilne vloge, saj so multinacionalke lahko tudi srednje velika ali majhna podjetja, predvsem je pomembno lastništvo in nadzor (Johnson & Turner, 2003, str. 101-103).

Proces vstopa na tuje trge imenujemo **internacionalizacija** (angl. *internationalization*), ki se prične, ko podjetje s svojimi izdelki ali storitvami vstopi z domačega na tuji trg. Pomembno je ločiti pojma globalizacija in internacionalizacija, saj nista sinonima, ampak sta soodvisna in omogočata vzajemno rast. Poznamo več definicij, ena od mnogih je, da je to proces, ki z vidika podjetij vsebuje: strategijo izbora trgov, strategijo vstopa, strategijo izdelkov ali storitev in strategijo razvoja posameznih poslovnih funkcij podjetij. Predstavlja vedno večjo vpletenost v mednarodnih operacijah in premik procesov in operacij podjetja na tuje trge. Znane so tri vrste internacionalizacije, in sicer: (1) *vhodna internacionalizacija*, ki je naravnana navznoter in predstavlja vstop/širjenje in rast obsega poslovanja tujih podjetij na domačem trgu, (2) *izhodna internacionalizacija*, ki je naravnana navzven in predstavlja rast in razvoj poslovanja domačih podjetij preko nacionalnih meja ter (3) *kooperativna internacionalizacija*, ki zajema nekapitalske povezave v obliki strateških povezav, sporazumov o sodelovanju, partnerstva in številnih drugih možnosti sodelovanja med podjetji (Makovec Brenčič, Lisjak, Pfajfar & Ekar, 2006, str. 17-18).

Johnson in Turner (2003, str. 114) menita, da se podjetje pri prodiranju na tuji trg mora najprej odločiti za obliko vstopa. Pri tem lahko izbira med (1) *klasičnim izvozom* (posrednim in neposrednim), (2) *pogodbenimi oblikami* (npr. franšizing, licence, projekti na ključ, pogodbeno vodenje) ter (3) *oblikami na osnovi lastniškega kapitala* (npr. tuje neposredne investicije).

1.1 Opredelitev tujih neposrednih investicij

TNI so tiste investicije, pri katerih ima investitor s sedežem v eni državi namen vzpostaviti dolgoročen ekonomski odnos in pomemben vpliv (vidik kontrole) na vodenje podjetja oz. investicije s sedežem v drugi državi. S tem se vzpostavijo trajni odnosi med neposrednim investitorjem in podjetjem oz. investicijo v drugi državi (OECD, 1996, str. 7).

Vlaganje kapitala v tujino se deli na (1) *vlaganja s fiksnim donosom* (kredit) in na (2) *vlaganja s spremenljivim donosom* (neposredne investicije in portfeljske investicije). Edina skupna lastnost neposrednih in portfeljskih investicij je, da investitor pri vlaganju v tujino pridobi lastništvo nad podjetjem ali njegovim določenim delom. Pravica nadzora in upravljanja podjetja v tujini oz. aktivna vloga tujega investitorja je najpomembnejša lastnost TNI po kateri se razlikujejo od portfeljskih investicij. Poleg tega pri portfeljskih investicijah ni možnosti ustanovitve podjetja, saj je spodbujevalec portfeljskih investicij na strani uvoznika kapitala, medtem ko je pri TNI pobuda s strani izvoznika kapitala. Portfeljska vlaganja so izrazito v finančni obliki (npr. nakup obveznic, delnic in drugih vrednostnih papirjev itn.), medtem ko je pri TNI prisotna kombinacija finančne in nefinančne oblike vlaganja. TNI prevladujejo v mednarodnih tokovih kapitala, ker imajo veliko donosnost, saj imajo pravico visoke stopnje nadzora, ki omogoča transferje v paketu (npr. prenos opreme, finančnih sredstev, tehnološkega, trženjskega in druga znanja itn.) in ne ločeno, kot je to v primeru portfeljskih investicij. Nadzor je ključnega pomena pri TNI, ker onemogoča odtujitev specifičnih prednosti tujega investitorja, ki so povezane v paketu (Rojec, 1994, str. 25-27).

Metodologija spremljanja TNI v Sloveniji je usklajena s priročnikom za plačilno bilanco, ki ga je izdal Mednarodni denarni sklad (IMF), in s priporočili Organizacije za ekonomsko sodelovanje in razvoj (OECD) ter z metodologijo Sistema nacionalnih računov (angl. *System of National Accounts*), pri čemer TNI vključujejo (Banka Slovenije, *Neposredne naložbe 1994-2003*, str. 89):

- lastniški kapital in reinvestirane dobičke,
- terjatve do kapitalsko povezanih podjetij v tujini, in
- obveznosti do kapitalsko povezanih podjetij v tujini.

Glavne metodološke značilnosti podatkov o stanju TNI, ki jih zbira Banka Slovenije so (UMAR, Poročilo o razvoju 2007, Metodološki list, str. 1):

- Neposredni investitorji so lahko posamezniki, podjetja, skupina posameznikov ali podjetij ter vlada ali vladna agencija, ki neposredno investira v podjetje.
- Zbiranje podatkov temelji na merilu, ki določa vsaj 10 % delež v lastniškem kapitalu.
- Od leta 1996 se med neposredne investicije štejejo investicije v posredno povezana podjetja (posredno lastništvo slovenskih podjetij, ki imajo vsaj 10 % delež v neposrednem povezanem podjetju v tujini, neposredno povezano podjetje pa ima vsaj 10 % delež v posredno povezanem podjetju v tujini, nerezidenti imajo vsaj 10 % delež v neposredno povezanem podjetju v Sloveniji, neposredno povezano podjetje pa ima vsaj 10 % delež v posredno povezanem podjetju v Sloveniji).
- Podatki o stanju vključujejo lastniški kapital, reinvestirane dobičke ter terjatve in obveznosti do povezanega podjetja v tujini. Kratkoročne terjatve in obveznosti do bank niso vključene.
- Vrednost investicij se izračuna na podlagi knjižne vrednosti, ki se pri ocenjevanju investicij uporablja v skladu s slovenskimi računovodskimi standardi.

Poleg omenjenega podatki o neposrednih investicijah ne vključujejo (UMAR, Poročilo o razvoju 2007, Metodološki list, str. 1):

- Vrednosti nepremičnin v tujini, katerih lastniki so slovenska gospodinjstva (večinoma nepremičnine na Hrvaškem).
- Vrednost terjatev do drugih na ozemlju nekdanje SFRJ, ki so del pogajanj o nasledstvu ali zasežena sredstva na tem ozemlju ter druga sredstva, katerih lastništvo je bilo med privatizacijo preneseno od pravnih oseb na slovensko vlado.

IMF je s peto izdajo Plačilno-bilančnega priročnika postavil 10 % delež vseh navadnih delnic ali volilnih pravic v podjetju kot mejo, ki naj bi zagotavljala primerljivost podatkov. Pri tem je pomembno izpostaviti predvsem dve izjemi, in sicer (UMAR, Poročilo o razvoju 2007, Metodološki list, str. 1):

- Če ima investitor velik vpliv na poslovanje podjetja, čeprav je lastnik manj kot 10 % vseh navadnih delnic ali volilnih pravic, se taka investicija šteje kot neposredna investicija.
- Ko ima investitor izpolnjen pogoj 10 % deleža vseh navadnih delnic ali volilnih pravic, a je njegov vpliv majhen, se taka investicija ne obravnava kot neposredna investicija.

1.2 Oblike tujih neposrednih investicij

TNI kot obliko t.i. vlaganja kapitala v tujino najpogosteje delimo na (Johnson & Turner, 2003, str. 116):

- investicije od začetka (angl. *Greenfield Investments*),
- združitve in prevzem (angl. *Mergers and Acquisitions*), ter

- skupna vlaganja (angl. *Joint Ventures*).

Vse tri omenjene skupine na kratko predstavljam v nadaljevanju diplomske naloge.

1.2.1 Investicije od začetka

Z investicijo od začetka mislimo na ustanovitev podružnice oz. proizvodnega obrata na novo, kar pomeni najvišjo stopnjo vključenosti na tujem trgu. Investitor se odloči za to strategijo vstopa zaradi bodočih pozitivnih koristi, ali ko na trgu ni primerne kandidata za prevzem. V nasprotju s strategijo prevzema ali združitve investicije od začetka zagotavljajo t.i. čisti posel brez prenašanja dolgov ali drugih problemov prevzetega podjetja na prihodnje poslovanje investitorja. Omogoča začetek zdravega poslovanja podjetja z moderno gradnjo, tehnologijo in opremo.

Pozitiven učinek, zaradi katerega država prejemnica podpira to vrsto strategije, je predvsem odpiranje novih delovnih mest. Na drugi strani poslovanje od začetka zahteva veliko časa za izgradnjo infrastrukture ter dodatno zavzemanje pri lokalnih oblasteh. Hkrati je potrebna uskladitev z domačimi zakoni, ki se nanašajo na zaposlovanje, davčno politiko, skrb za okolje ter izvozno-uvozno ureditev (Johnson & Turner, 2003, str. 122-123).

1.2.2 Združitev in prevzem

Ko ima podjetje dovolj kapitalskega ozadja in sredstev za hiter vstop na tuji trg, hkrati pa želi pridobiti dostop do uveljavljenih tržnih segmentov in blagovne znamke ali imena, je smiselno, da podjetje poišče tarčo na trgu in izvede prevzem (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 75).

Hrastelj (1987, str. 112) meni, da je potrebno ločiti med prevzemom in združitvijo, pri čemer ne gre le za pravno formalno razliko, ampak je razlika pomembna s stališča usklajevanja politike. V primeru prevzema so nekdanji lastniki pasivni ali nasprotujejo investitorju, medtem ko je pri združitvi prisotno aktivno sodelovanje prejšnjih lastnikov. Prav tako navaja, da je investicija od začetka draga, tvegana in zamudna oblika TNI, saj je povezana z resnimi organizacijskimi in kadrovskimi zahtevami, medtem ko je prevzem ali združitev cenejša, hitrejša in manj tvegana možnost investiranja, ker na ta način investitor takoj pridobi kadre in poslovne zveze.

Prednosti te strategije so pridobitev obstoječih kupcev, dobaviteljev, prodajnih poti, že izšolanega kadra, opreme, ugleda in blagovne znamke prevzetega podjetja (Johnson & Turner, 2003, str. 121).

Hrastelj (1987, str. 112) navaja naslednje pomanjkljivosti prevzemov in združitev:

- Stroški prevzema so lahko zelo visoki, ker kupec pogosto plača višjo ceno, kot jo izkazuje bilanca (vzrok so nevidne postavke in evidentiranje premoženja po lastnih cenah).
- Če je na razpolago nemoderno podjetje, prevzem je nepriljubljen in se vlagatelj mora odločiti za investicijo od začetka.
- Verodostojni podatki so težko dostopni, kar ovira izbiro prave akvizicije.
- Pogoste so težave z družinsko vodenimi podjetji.

Stopnja neuspešnih prevzemov je visoka, kar je posledica enostranskosti razumevanja prevzemov (npr. samo finančni cilji), pretiranega upoštevanja dosežkov iz preteklosti, pomanjkanja komunikacije in razprav o vodenju prevzetega podjetja, precenjenosti prevzema, nepoznavanja trga in neustreznega prenosa znanja in spretnosti (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 76).

Johnson in Turner (2003, str. 122) sta mnenja, da investitor mora biti pozoren na kulturološke razlike in težave pri usklajevanju obstoječih zaposlenih in novega sistema vodenja. Kot vzroka za veliko število prevzemov v letih od 1987-2000 navajata globalizacijo, ki je izbrisala meje v poslovanju, in regionalno integracijo.

1.2.3 Skupna vlaganja

Pri skupnih vlaganjih gre za partnerstvo med tujim investitorjem in domačim podjetjem v državi gostiteljici. Predstavljajo način strateškega vstopa na tuje trge, ki je vse bolj zaželen. V primerjavi z drugimi oblikami vstopa skupna vlaganja izstopajo z nekoliko višjimi stopnjami pogostih napak pri uresničevanju strategije, kar je drago in frustrirajoče za oba partnerja. Vzrok tega je odločitev za partnerja, ki se s časom pokaže kot neustrezen, ali sprememba okoliščin v katerih skupno vlaganje ni več koristno (Julian, 2005, str. 20).

Preden se partnerja odločita za skupno vlaganje, morata najprej pretehtati vse prednosti in slabosti te oblike TNI, ki se nanašajo na (Gutterman et al., 2002, str. 4):

- **Kapitalske zahteve:** prednost skupnih vlaganj je možnost delitve kapitalskih vložkov. To je predvsem pomembno pri finančno zahtevnih projektih, ko ima tuji investitor visoko kvalificirano delovno silo in druga nefinančna sredstva za uresničitev tega projekta, a premalo finančnih virov. Ta dejavniki upoštevajo tuji investitorji, ki vlagajo v že razvite države, medtem ko se pri investiranju v manj razvite države ne morejo zanašati na visoke finančne investicije lokalnih partnerjev. Na drugi strani delitev kapitalskih obveznosti pomeni delitev donosa, ki izhaja iz uresnitve in delovanja projekta. Pri tem se pojavi problem tehtanja vložkov posameznega partnerja, saj je zelo težko oceniti korist intelektualne lastnine in tehnoloških spretnosti.
- **Razpršitev tveganja:** investitor z investiranjem v različne sektorje in države doseže razpršitev tveganja, kar mu omogoča vstop v bolj tvegane in intenzivno razvijajoče se

trge. Spretnosti in izkušnje lokalnega partnerja mu pri tem znatno olajšajo prilagoditev v novem poslovnem okolju.

- **Ekonomijo obsega.**
- **Delitev znanja s področja tehnologije in menadžmenta:** gre za kombiniranje spretnosti obeh partnerjev. Pri tem se tuji investitor nauči, kako se spopadati z domačo oblastjo in politiko, dobavitelji ter potrošniki. Obstaja nevarnost, da bo eden od partnerjev po prenehanju skupnega vlaganja uporabil znanje in ključne spretnosti drugega partnerja in tako lahko zmanjšal njegovo konkurenčno prednost in izvirnost.
- **Vstop na novi trg:** skupno vlaganje tujemu investitorju omogoča hitrejši vstop na trg, saj je lokalni partner domačin in pozna potrebe potrošnikov.

1.3 Pomen TNI za državo gostiteljico

Czinkota et al. (2005, str. 88) so mnenja, da je država gostiteljica ujeta v nekakšen »ljubezensko-sovražni odnos« do TNI. Na eni strani so različni pozitivni prispevki TNI, predvsem gospodarski, medtem ko so na drugi strani negativni učinki, kot so strah pred prevlado multinacionalk in odvisnostjo od tujcev. Omenjene vidike prikazuje Tabela 1.

Tabela 1: Pozitivni in negativni učinki TNI na državo gostiteljico

Pozitivni učinki	Negativni učinki
-priliv kapitala, -zmanjšanje brezposelnosti, -razvoj regij in sektorjev, -razvoj podjetništva in notranje konkurenčnosti, -ugodni vplivi na plačilno bilanco, -prenos moderne tehnologije in menadžerskega znanja.	-industrijska prevlada, -tehnološka odvisnost, -kulturne spremembe, -vpliv držav investitoric na domačo politiko, -spremembe gospodarskih planov države gostiteljice.

Vir: M. R. Czinkota et al., International Business, 2005, str. 88.

Nekoč so bile države nenaklonjene TNI, zlasti vhodnim TNI. Danes so se v integriranem svetovnem gospodarstvu ti pogledi spremenili, saj je nemogoče postaviti obzidje okoli države in se razvijati samo na osnovi domačega trga. Da bi dosegle dolgoročno stopnjo rasti, so se države morale vključiti v globalizacijo in odpreti vrata tudi multinacionalnim podjetjem ter vhodnim TNI (Young, 2004, str. 31).

Preobrat nekoč sovražne politike v današnjo politiko spodbujanja TNI, ki je značilna za obdobje od leta 1980 do danes, je posledica številnih dogodkov, ki so prikazani v Tabeli 2 (Dunning, 2002, str. 224):

Tabela 2: Pregled dogodkov, ki so prebudili pozitiven odnos držav gostiteljic do TNI

ZORNI KOT DRŽAVE	ZORNI KOT INVESTITORJA
<p>-Preporod tržnega sistema: države so ponovno začele verjeti v tržno gospodarstvo, kar je vplivalo na privatizacijo in liberalizacijo trgov.</p> <p>-Globalizacija gospodarske aktivnosti: vse intenzivnejše delovanje multinacionalk.</p> <p>-Izboljšana mobilnost sredstev, ki ustvarjajo vrednost.</p> <p>-Sprememba kriterija vlade za opredeljevanje TNI: boljše razmere za tuje investitorje in spodbude vlade, kar je državo gostiteljico naredilo privlačno za vhodne TNI.</p> <p>-Boljša ocenitev pozitivnih in negativnih učinkov TNI s strani vlade.</p>	<p>-Vse večja potreba po izkoriščanju globalnih trgov (npr. za kritje naraščajočih stroškov raziskave in razvoja ter tržnih aktivnosti, ki so nujne dejavnosti za ohranjanje ali razvijanje konkurenčnih prednosti).</p> <p>-Naraščajoče čezmejne komunikacije in zmanjšanje stroškov prevoza.</p> <p>-Potreba po izrabljanju tujih tehnoloških virov in organizacijskih sposobnosti.</p> <p>-Pritisk konkurence na nabavo surovin po čim bolj nižjih cenah.</p>

Vir: J. H. Dunning, *Global capitalism, FDI and Competitiveness*, 2002, str. 224.

Vhodne TNI pozitivno vplivajo na uspešnost domačih podjetij, ki ne vidijo tržnih priložnosti in nimajo dovolj ustreznih informacij ter prepustijo opravljanje nekaterih funkcij tujim investitorjem. Investitor na ta način lahko izkoristi nekatere lokalne prednosti (npr. dostop do specifičnih virov, cenejša delovna sila itn.) in poveča svojo mednarodno konkurenčnost. Po drugi strani, se investitor TNI hkrati lahko spopada z visokim investicijskim tveganjem (npr. spreminjajoče se razmere na trgu države gostiteljice in politična nestabilnost), visokimi stroški ob vstopu na tuji trg ter povečanjem stroškov poslovanja. TNI so manj fleksibilne kot izvoz in bolj zavezujoče, težko jih je preusmeriti ali vrniti nazaj (Skrtnar, 2005). Za TNI je na splošno značilna sicer visoka stopnja nadzora, vendar tudi visoka stopnja tveganja in nizka stopnja fleksibilnosti, v primerjavi z izvoznimi ali pogodbenimi oblikami mednarodnega poslovanja (Makovec Brenčič et al., 2006, str. 51).

Po Svetličiču (1996, str. 351-361) so TNI najbolj dinamični instrument integracije sodobnega mednarodnega gospodarstva. Predstavljajo lokomotivo razvoja, čeprav je mogoče doseči uspeh tudi z njihovo odsotnostjo. TNI so značilne predvsem za razvite države, medtem ko so za države na nižji stopnji razvoja značilni dejavniki, kot so raven izobrazbe, razvoj kmetijstva in infrastrukture. Njihov pozitiven ali negativen učinek na državo gostiteljico je odvisen od mednarodnih in lokalnih pogojev, v katerih se razvijajo. Ko država sledi navznoter naravnani strategiji, so negativni učinki verjetnejši, medtem ko je nujen pogoj za maksimiranje koristi TNI navzven naravnana strategija. TNI vplivajo tako na ekonomsko kot na politično(družbeno) sfero države. Politični vplivi so predvsem negativni, razen krepitve varnosti države gostiteljice, saj so kot posledica TNI lahko tudi: škodljiv vpliv na domačo

politiko, možnost izgube suverenosti, erozija narodne varnosti ter redistribucija dohodkov v korist tujcev.

Ekonomski učinki so bolj pozitivni, saj TNI vplivajo na razvoj tehnologije, na okolje, trgovino in oblikovanje kapitala. Makroekonomisti v TNI vidijo le finančni instrument, zato poudarjajo le negativne učinke, ker poleg tega da so TNI dražje od posojil, predstavljajo tudi nevarnost za domačo monetarno politiko (npr. težave s sterilizacijo velikih dotokov TNI). Zagotovo so pomembnejši nefinančni deli paketa TNI, ki imajo sposobnosti ustvarjati vrednosti. Tehnološka transformacija države gostiteljice je najpomembnejša vloga TNI. Priliv modernejše tehnologije sproži pomembne spremembe, in sicer npr.: (1) dvig produktivnosti, (2) krepitev tehnoloških sposobnosti, (3) uvajanje novih izdelkov in (4) izboljšanje njihovih kakovosti. Na ta način se poveča izvoz in povečajo donosi od ekonomije obsega ter izboljša alokacija proizvodnih tvorcev. Končni rezultat je okrepitev konkurenčnosti. V državah z visoko brezposelnostjo zaslužijo učinki TNI posebno pozornost (Svetličič, 1996, str. 351-356).

Vhodne TNI vplivajo na rast in preživetje domačih akterjev na dva načina, in sicer: (1) vplivajo na konkurenčnost ter (2) imajo učinek prelivanja na gospodarstvo. Vstop tujih investorjev lahko poruši ravnotežje na trgu države gostiteljice in poveča konkurenčnost, posledično pa lahko pripelje do izstopa nekaterih domačih podjetij. Tuje podjetje z nizkimi mejnimi stroški skuša čimbolj pridobiti naklonjenost potrošnikov, doseči vsaj tolikšno proizvodnjo, kot jo ima največji konkurent, in tako znižati prodajno ceno, kar prisili konkurenta, da zmanjša svojo produktivnost ali izstopi. Na drugi strani pa prisotnost tujcev lahko ustvari pozitivne eksternalije na domačem trgu in s tem znižanje skupnih stroškov domačih akterjev ter povečanje proizvodnje. TNI imajo pozitiven vpliv predvsem na prevzeta podjetja, ki so pred tem poslovala slabše kot po prihodu investitorja. Ključnega pomena je t.i. absorbcija zmogljivosti oziroma sposobnost gostiteljev, da se učijo od tujcev in prevzemajo njihove tehnološke prednosti (Zajc Kejžar & Kumar, 2006, str. 186-187).

Država gostiteljica v ospredje ne postavlja čim večjega priliva TNI, ampak njihovo kvaliteto (ustvarjanje delovnih mest, prenos tehnologije, pospešitev izvoza) in njihovo povezovanje z domačimi podjetji (učinki prelivanja). S tujim kapitalom se povečuje dinamika domačega gospodarstva, pozitivni učinki se prelijejo ne le samo v panoge, katere so tarča vlaganj, ampak tudi v ostale. Kitajska, Indija, Vietnam in številne druge države uspešno izkoriščajo prednosti, ki jih prinašajo TNI. Dosegajo visoke stopnje rasti, saj je širitev proizvodnje s pomočjo tujega kapitala in znanja eden od najbolj razširjenih modelov rasti v zadnjem času (Rojec, Redek & Kostevc, 2007, str. 1).

TNI so glavno mednarodno sredstvo spreminjanja nekdanjih socialističnih držav, zmanjšanja naravnih ovir za njihov vstop na zahodnoevropski trg in privatizacije. S privatizacijo bo prišlo do dviga ekonomske učinkovitosti šele, ko ne bo več možnosti za špekulativne in poceni nakupe, ampak ko se bodo pojavili investitorji s ciljem povečanja dobičkonosnosti,

učinkovitosti in dolgoročnega razvoja podjetja. S tem bodo TNI prispevale k internacionalizaciji nekoč zaprtih gospodarstev in njihovi integraciji v svetovno gospodarstvo (Rojec, 1994, str. 121).

1.4 Motivi investitorjev TNI

Johnson in Turner (2003, str. 103) navajata predvsem naslednje motive investitorjev v okviru TNI, in sicer:

- izkoriščanje naravnih virov (angl. *Resource investment*),
- iskanje novih trgov (angl. *Market seeking investment*),
- možnost učinkovitejše proizvodnje (angl. *Efficiency seeking investment*),
- dolgoročni strateški cilji (angl. *Strategic asset seeking investment*).

TNI z motivom iskanja virov so predstavljale največji delež svetovnih TNI v 19. in prvi polovici 20. stoletja. Prevladujoči udeleženci so bili investitorji, ki so črpali npr. nafto, zlato, baker ali imeli dostop do tropskih izdelkov, kot so npr. banane. Pomebne determinante tovrstnih TNI so geološke in klimatske značilnosti države gostiteljice, pomebno je, kje se nahajajo izdelki, ki niso dostopni na domačem trgu, in kje je najbolj ugodna klima za rast pridelkov. Poleg tega je zelo pomebna prometna infrastruktura, dostopnost surovin ter politika države gostiteljice (kako država gleda na tuje investitorje, davčna politika in zakon o TNI). Pomanjkljivost tega motiva je, da se investitor ne odloči za prodajo teh virov na trgu države gostiteljice, ampak zunaj njenih meja (Cohen, 2007, str. 66-67). Na drugi strani je pozitiven učinek, saj v primeru, ko ti viri v odsotnosti tujih naložbenikov sploh niso bili izkoriščeni, TNI prispevajo k rasti nacionalnega gospodarstva, zvišajo se izvozni dohodki in krepi zaposlenost (Svetličič, 1996, str. 358).

S tržnim motivom investitor TNI investira v nove države oziroma trge, da bi jih oskrboval s svojimi izdelki in storitvami. Ko se podjetje odloča, v katero državo bo investiralo, upošteva številne dejavnike med katerimi so: (1) posebne zahteve potrošnikov v državi gostiteljici, (2) struktura trga, (3) dostop do regionalnih in svetovnih trgov ter (4) velikost trga in BDP na prebivalca (Rojec et al., 2007, str. 3). Z osvajanjem novih trgov in uvajanjem novih izdelkov prilagojenim potrebam novih kupcev, investitor izkorišča ekonomijo obsega z razširjanjem proizvodne osnove. Značilni so pozitivni učinki na zaposlenost in krepitev lokalnih proizvodnih sposobnosti. Učinki so lahko tudi negativni, ko trg ni konkurenčen in pride do odliva monopolnih rent v roke tujcev (Svetličič, 1996, str. 359).

Po Cohenu (2007, str. 69) investicije, motivirane z doseganjem učinkovitejše proizvodnje, vključujejo najprej ustanovitev podružnice v državah z nizkimi plačami. Ne glede na to, da so ponavadi slabše plačani delavci nižje kvalificirani, so stroškovno učinkoviti v izdelovanju delovno intenzivnih proizvodih (npr. oblačila in obutev) ali standardnih tehnoloških proizvodov (npr. radio). Perše (2004, str. 7) meni, da je namen tovrstnih TNI izkoristiti

prednosti, ki izhajajo iz ekonomije obsega in razpršitve tveganja. Investitor želi izkoristiti razlike med državami v kulturah, tržnih strukturah, političnih uredbah in stroških proizvodnih dejavnikov.

Pri doseganju dolgoročnih strateških ciljev gre predvsem za prevzem celotnih ali le določenega dela sredstev drugega podjetja. S prevzemom se želi investor znebiti pomebnega konkurenta in zmanjšati konkurenco na določenem pomembnem trgu (Johnson & Turner, 2003, str. 105).

2 ANALIZA VHODNIH TNI V SLOVENIJO

Bivša Jugoslavija je leta 1967 prvič uvedla Zakon o tujih vlaganjih (v nadaljevanju zakon), s katerim je omogočila neposredno tuje investiranje v Slovenijo (Jugoslavijo). Nekateri so pričakovali velik priliv TNI, ampak to ni bilo uresničeno, saj je bil zakon s strani tujih investorjev označen kot restriktiven in nekompatibilen s takratno zahodno evropsko zakonodajo. Koncept družbene lastnine je omogočal le pogodbene oblike tujih investicij, ne pa tudi investicijskih. Tako je bil lahko tuji investitor vključen le v soupravljanje skupne naložbe preko posebej oblikovanega poslovnega odbora, ki je bil v vlogi svetovalnega organa delavskim svetom. Neposreden nadzor in aktivno upravljanje tako dejansko ni bilo mogoče, zaradi česar tudi ne moremo govoriti o pravih TNI glede na njihovo današnjo opredelitev. Zakon se je do leta 1985 večkrat spreminjal, kar je še dodatno destimulativno vplivalo na tuje investitorje. Leta 1988 je prišlo do prelomnice s sprejetjem novega zakona, ki je uvedel nove oblike in načine vlaganja tujega kapitala ter poplavo TNI. V Sloveniji so leta 1988 TNI znašale le 114,3 mio USD, konec leta 1994 pa že 1.253,6 mio USD, kar gre lahko pripisati predvsem spremembi zakonodaje ter razpadu Jugoslavije in privatizaciji družbene lastnine (Gusel & Bobek, 1997, str. 324-326).

V nadaljevanju na kratko orisujem gibanje vhodnih TNI v Sloveniji v obdobju po letu 1994 in razvrstitev najpomembnejših držav investitoric, ki so se odločile za investiranje v slovensko gospodarstvo. Temu sledi predstavitev najprivlačnejših panog in regij za tuje investitorje. Za leto 1994 sem se odločila zlasti zaradi razpoložljivosti podatkov o vhodnih TNI.

2.1 Pregled vhodnih TNI v Slovenijo v obdobju 1994-2009

Osnovna usmeritev Slovenije do TNI je sicer, da je odprta za tuje investitorje in vhodne TNI, pri čemer pa ne pričakuje velikih prilivov tuje akumulacije, ampak predvsem razvojne sestavine, kot so tehnologija, boljše poslovodstvo, integracijo v mednarodno gospodarstvo in znanje v najširšem smislu. Razlog za razkorak med deklarativno odprtostjo za vhodne TNI na eni strani ter dejansko nenaklonjenostjo na drugi strani je kompleksen in se skriva v posameznih kulturnih, institucionalnih in ekonomskih specifikah Slovenije. Da Slovenija tudi danes v praksi ostaja relativno zaprto gospodarstvo za vhodne TNI, pričajo podatki

Svetovnega ekonomskega foruma (angl. *World Economic Forum* oz. WEF), kjer se Slovenija uvršča na sam rep privlačnosti, odprtosti in obsega vhodnih TNI glede na svojo razvitost in BDP (WEF, *Global Competitiveness Report 2009-2010*, str. 281).

Med osnovne kazalce stopnje internacionaliziranosti oz. odprtosti narodnega gospodarstva uvrščamo predvsem (1) delež izvoza in uvoza v bruto domačem proizvodu (v nadaljevanju BDP) ter (2) delež vhodnih in izhodnih TNI v BDP. Iz Tabele 3 je razvidno, da se je *stanje* vhodnih TNI kot delež v BDP povečalo z 9,2 % iz leta 1994 na 29,6 % v letu 2008. Iz omenjenega lahko tako sklepamo, da se je delež vhodnih TNI v BDP v 15-letnem obdobju povečal le za dobrih 20 odstotnih točk oz. manj kot 1,5 odstotne točke letno. Čeprav to kaže na povečanje pomena vhodnih TNI za slovensko gospodarstvo, je njihov relativni delež leta 2008 nižji v primerjavi z drugimi državami Evropske unije (v nadaljevanju EU). Mnoge članice EU so takrat že začutile negativno investicijsko klimo kot posledico gospodarske krize, kar je v EU kot celoti povzročilo upad deleža vhodnih TNI v BDP s 40,9 % na 35,1 %. Prav nasprotno se je zgodilo v Sloveniji, saj se je *stanje* vhodnih TNI povečalo na 10.996 mio EUR. Kljub temu so nižje deleže od Slovenije leta 2008 imele le Litva, Nemčija, Grčija in Italija, kar potrjuje, da je Slovenija med državami EU z najnižjim deležem vhodnih TNI v BDP. Slovenskem gospodarstvu se ni uspelo izogniti recesiji, kar prikazujejo negativni prilivi TNI v letu 2009, in sicer v višini 79,5 mio EUR (UMAR, *Poročilo o razvoju 2010*, str. 86). Slovenija je povečanje prilivov TNI začutila predvsem po letu 2000 (UMAR, *Poročilo o razvoju 2009*, str. 82).

Tabela 3: Gibanje vhodnih TNI v Sloveniji v obdobju 1994-2009 v mio EUR

	Stanje konec leta (31. 12) (v mio EUR)	Letni priliv (v mio EUR)	Stanje vhodnih TNI kot % BDP
1994	1.080,8	98,3	9,2
1995	1.376,0	117,4	9,5
1996	1.611,6	138,2	10,7
1997	1.999,8	294,9	12,4
1998	2.369,5	194,3	13,6
1999	2.675,0	99,2	14,2
2000	3.109,8	149,1	15,1
2001	2.952,4	412,4	13,5
2002	3.918,1	1.706,9	16,8
2003	5.131,0	300,3	20,6
2004	5.556,7	662,1	21,2
2005	6.133,6	472,5	21,7
2006	6.822,3	513,3	22,0
2007	9.765,1	1.106,4	28,2
2008	10.996,4	1.331,4	29,6
2009	10.757,5	-79,5	-

Vir: UMAR, Poročilo o razvoju 2004; Poročilo o razvoju 2006 ; Poročilo o razvoju 2010.

Veliki prilivi TNI v letu 2001 in še posebej rekordni prilivi v letu 2002 v višini 1.706,9 mio EUR so posledica privatizacije državne lastnine oz. tujih prevzemov domačih podjetij, med katerimi je pomembno izpostaviti prevzem Leka s strani švicarskega Novartisa in nakup 34-odstotnega deleža v Novi Ljubljanski banki s strani belgijske banke KBC (UMAR, Poročilo o razvoju 2005, str. 132). Po letu 2002 so prilivi vhodnih TNI nihali na relativno nizki ravni, v letu 2007 pa so metodološke spremembe spremljanja TNI (širše zajetje terjatev in obveznosti med matičnim podjetjem in njegovimi podružnicami) povzročile izredno povečanje vhodnih TNI, ki so se povzpele na 1.106,4 mio EUR (UMAR, Poročilo o razvoju 2009, str. 82).

2.2 Pregled TNI v Slovenijo po državah investitoricah

Iz Tabele 4 je razvidno, da med državami investitoricami prevladujejo članice EU, katerim je v celoti v letu 2008 pripadlo 83,3 % vseh vhodnih TNI v Slovenijo z vidika njihovega stanja. Razporeditev držav glede na velikost njihovih vlaganj po letu 2004 je enaka kot v obdobju pred vključitvijo Slovenije v EU, kar priča o tem, da so bile omenjene države investitorice pomembne za Slovenijo že pred njenim vstopom v Slovenijo. S 46,6 % vseh vhodnih TNI v letu 2008 je Avstrija najpomembnejša investitorica, sledijo ji Švica (11,2 %), Nizozemska (7,3 %), Francija (7,2 %) in Nemčija s 5,3 % vseh vhodnih TNI v Slovenijo (Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2008, str. 17-19).

Tabela 4: Pregled vhodnih TNI po državah investitoricah v obdobju 2004-2008 (stanje v % celotne vrednosti vhodnih TNI v mio EUR na koncu posameznega leta)

Države	2004	2005	2006	2007	2008
EU (skupaj)	74	75,6	77,8	83,4	83,3
Avstrija	27,7	30,4	32,2	44,3	46,6
Nizozemska	10,3	10,6	9,2	8,5	7,3
Francija	8,0	8,3	8,8	7,6	7,2
Nemčija	7,9	8,8	8,0	6,3	5,3
Italija	6,5	6,0	5,5	5,0	4,8
Belgija	3,5	3,4	3,6	2,7	3,5
Luksemburg	1,6	1,6	4,2	3,9	3,2
Ciper	0,3	0,3	0,5	1,2	1,4
Danska	1,2	1,5	1,4	1,0	0,8
V. Britanija	1,9	1,6	1,9	0,8	0,8
Češka rep.	2,1	1,9	1,3	0,9	0,7
Madžarska	0,6	0,4	0,4	0,3	0,5
Švedska	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4
Države bivše SFRJ (skupaj)	5,7	5,1	4,4	3,0	2,9
Ostale države (skupaj)	20,4	19,3	17,8	13,6	13,8
Švica	17,4	16,0	13,7	10,9	11,2

»se nadaljuje«

»nadaljevanje«

Države	2004	2005	2006	2007	2008
ZDA	1,2	1,5	2,2	0,6	0,4
Avstralija	0,5	0,5	0,6	0,4	0,4
Ruska federacija	-	-	1,6	0,3	0,3
Liechtenstein	0,3	0,6	0,5	0,7	0,5

Vir: Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2008, tabela 3, str. 18.

Glede na dejavnost domačih družb v lasti največjih investitoric v Sloveniji sledi, da je večina avstrijskih investicij usmerjena v storitveno dejavnost, predvsem v dejavnost finančnih storitev brez zavarovalništva (bančništvo). Za Švico je značilno, da investira največ v proizvodnjo farmacevtskih surovin in preparatov. Za Nizozemsko velja, da veliko vlaga tako v dejavnost proizvodnje izdelkov iz gume in plastičnih mas kot v dejavnost finančnega posredništva. Francoske investicije so usmerjene v proizvodnjo vozil in v finančno posredništvo, medtem ko so nemške investicije prisotne v dejavnosti posredovanja v trgovini na drobno in v dejavnosti proizvodnje računalnikov, električnih in optičnih izdelkov (Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2008, str. 18).

2.3 Pregled TNI v Slovenijo po dejavnostih

Tabela 5 prikazuje tri najpomembnejše dejavnosti, katerim so tuji investitorji naklonjeni že od leta 1994 pa do danes. Razvidno je, da je največja koncentracija TNI v dejavnosti finančnega posredništva brez zavarovalništva in pokojninskih skladov, ki je v letu 2008 prejela 4.933,8 mio EUR TNI, kar je 44,9 % vseh vhodnih TNI v Slovenijo. Naslednja največja prejemnica TNI je proizvodnja kemikalij, kemičnih izdelkov in umetnih vlaken, kateri sledi dejavnost trgovine na debelo, razen z motornimi vozili.

Tabela 5: Porazdelitev vhodnih TNI po dejavnostih v obdobju 2000-2008 (stanje v mio EUR)

Leto/Dejavnost	Fin.storitve, razen zav. in pok. skl.	Pro. kemikalij, kem.izd. umet.vl.	Trg. na debelo, razen z mot.vozili
2004	1023,4	992,9	492,8
2005	995,3	939,5	545,3
2006	1306,3	904,5	564,9
2007	4.242,4	817,2	601,8
2008	4.933,8	951,4	798,7

Vir: Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2004; Neposredne naložbe 2006; Neposredne naložbe 2008.

Po letu 1990 je Slovenija doživela globoke strukturne spremembe, ki jih označujejo (a) premik od trga nekdanje Jugoslavije na trge razvitejših držav, (b) prehod iz družbene k zasebni lastnini ter (c) premik k storitveni ekonomiji. Z zmanjšanjem pomena kmetijstva in industrije ter povečanjem pomena storitev se je gospodarska struktura Slovenije približevala strukturi razvitih gospodarstev. Kako pomemben je sektor storitev prikazuje gospodarska

struktura iz leta 2008, ko je delež storitev v BDP znašal 56 %, kar je v primerjavi z ostalimi dejavnostmi (npr. delež predelovalnih dejavnosti (19,4 %), delež kmetijstva (2,8 %), delež rudarstva (0,4 %) in delež gradbeništva, ki je znašal 7,3 %) precej več. V storitvah so najpogostejše TNI v trgovini, finančnih in drugih poslovnih dejavnostih. Investicije v proizvodne panoge v celotnem obdobju naraščajo, ampak počasneje kot investicije v storitvene dejavnosti. Med najpomembnejšimi se je pokazala proizvodnja kemičnih in kovinskih izdelkov ter proizvodnja električne in optične opreme. Posamično veliki projekti TNI so še v avtomobilski, farmacevtski in gumarski industriji (Kavaš, Rojec, Koman & Uršič, 2009, str. 64-183).

2.4 Pregled TNI v Slovenijo po regijah

V Tabeli 6 je prikazano, koliko so tuji investitorji v obdobju 2000-2008 vlagali v posamezno regijo Slovenije. Razvidno je, da je največja koncentracija vhodnih TNI v proučevanem obdobju v Osrednjeslovenski regiji z Ljubljano, ki izstopa z 8.212,9 mio EUR v letu 2008, kar predstavlja 74,7 % vseh vhodnih TNI v Slovenijo (glede na njihovo stanje). Regije, ki ji sledijo, so Obalno-kraška (519,7 mio EUR oz. 4,7 %), Podravska (492,6 mio EUR oz. 4,8 %) in Gorenjska s 466,7 mio EUR vhodnih TNI, kar je 4,3 % vseh vhodnih TNI (Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2008, str. 21).

Tabela 6: Porazdelitev vhodnih TNI po regijah v obdobju 2000-2008 (stanje v mio EUR)

Regija/Leto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Osrednjeslovenska	1.768,5	1.534,4	2.353,3	3.074,4	3.379,0	3.782,7	4.427,7	7.205,9	8.212,9
Obalno-kraška	180,4	224,7	295,7	303,0	319,7	336,2	400,1	470,6	519,7
Podravska	250,5	265,5	329,4	345,8	353,3	376,1	401,1	465,6	492,6
Gorenjska	277,0	282,4	378,8	408,0	419,7	412,9	427,0	423,5	466,7
Jugovzhodna Slovenija	188,5	181,1	111,2	183,7	287,7	363,6	380,7	311,8	374,9
Spodnjeposavska	136,8	142,0	139,0	358,9	353,5	363,5	356,9	361,8	346,1
Savinjska	102,8	112,8	116,9	140,7	153,3	193,7	138,7	149,3	183,0
Goriška	112,9	106,3	86,3	74,9	77,0	84,4	72,7	106,0	102,7
Zasavska	17,4	17,7	53,5	60,8	59,3	61,7	64,2	87,7	94,7
Pomurska	23,3	25,9	28,3	38,1	50,2	49,2	53,1	71,6	84,6
Koroška	34,6	25,8	30,4	32,5	72,9	58,7	67,3	72,0	69,2
Notranjsko-kraška	17,2	21,4	25,2	26,1	53,9	50,9	32,6	39,1	49,2
Skupaj	3.109,8	2.940,0	3.947,9	5.046,8	5.579,6	6.133,6	6.822,3	9.765,1	10.996,4

Vir: Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2008, tabela 19, str. 63.

Struktura TNI po regijah hkrati kaže na strukturo razvitosti slovenskih regij, kjer ima zlasti Osrednjeslovenska regija, s sedežem v Ljubljani, absolutno prevladujočo vlogo. Na vse večji razkorak med regijami kažejo tudi statistični podatki o višini BDP po regijah. Iz uradnih podatkov za leto 2007 je razvidno, da ima Osrednjeslovenska regija daleč najvišji BDP s 24 tisoč EUR na prebivalca, s čimer je preseгла slovensko povprečje. V obalno-kraški regiji je bil

BDP višji od povprečja za 4 %, ostale regije so pa za povprečjem zaostajale (Dernovšek, 2010).

3 SLOVENIJA KOT OKOLJE ZA TNI

Po osamosvojitvi leta 1991 se je Slovenija zgledovala po razvitih državah, kar dokazujejo napredne gospodarske strategije slovenske vlade, ki v ospredje osnovnih ciljev razvoja postavlja predvsem konkurenčnost gospodarstva in hitro gospodarsko rast. Temu sledijo: (a) *pospeševanje internacionalizacije oziroma spodbujanje TNI*, (b) *učinkovita uporaba znanja* (izobraževanje, usposabljanje, razvoj in inovacije), (c) *učinkovita in cenejša država*, (č) *moderna socialna država in večja zaposlenost* ter (d) *doseganje trajnostnega razvoja s skladnejšim regionalnim razvojem in ohranjanjem kulture* (Jaklič, 2009, str. 158-159).

3.1 Dejavniki privlačnosti države kot lokacije za TNI

V Tabeli 7 prikazujem tri skupine dejavnikov, na osnovi katerih se določajo konkurenčne prednosti in privlačnost države kot lokacije za tuje investicije.

Tabela 7: Dejavniki privlačnosti države kot lokacije za TNI

Ekonomski dejavniki	Dejavniki investicijske klime	Dejavniki politike do TNI
-velikost in rast trga, -velikost in rast BDP, -stroški dela, -stroški surovin, -dostop do izvoznih trgov.	politična stabilnost, -makroekonomska stabilnost, -davčne stopnje, -regulativa in politika trga dela, -regulativa in politika proizvodnega trga.	-zakonodajni okvir za TNI, -investicijske spodbude, -trženje države kot lokacije za TNI.

Vir: M. Rojce et al., Domet in možni elementi politike aktivnega spodbujanja TNI v Sloveniji, 2007, str.3.

Čeprav so ekonomski dejavniki opredeljeni kot ključni motiv investitorjev, se ne smejo zanemariti dejavniki investicijske klime, ki so pravzaprav odločilni, saj vplivajo na to, ali bo tuji investitor svojo investicijo realiziral ali ne. Neustrezna investicijska klima lahko odvrne tujega investitorja, ki bi se sicer na osnovi ekonomskih dejavnikov (tržnih ali stroškovnih motivov) odločil za investicijo. Za večino držav EU velja, da politika trga dela (npr. davek na plače, regulativa o zaščiti zaposlenosti, mehanizmi kolektivnega pogajanja itn.) vpliva najbolj negativno na vhodne TNI in da z njo lahko razložimo več kot polovico razlik med državami EU glede stanja vhodnih TNI. Učinek politike proizvodnih trgov, s katero država izvaja regulacijo in omejuje konkurenco, je manj problematičen, medtem ko posebne omejitve za TNI in ovire na meji imajo lahko pozitiven učinek. Po podatkih OECD za leto 2006 se Slovenija po formalnih omejitvah TNI (npr. posebni postopki ob registraciji, omejevanje

tujega lastništva in omejitve operativne svobode) med državami EU uvršča na drugo mesto, takoj za Avstrijo, kar je posledica predvsem visokih operativnih zahtev na slovenskem trgu. Za Slovenijo z administrativnimi ovirami, viskomi davki in togim trgom dela postaja čedalje pomembnejša posebna politika do TNI kot način pritegovanja TNI. Tuji investitorji pričakujejo pomoč s strani države gostiteljice v obliki investicijskih spodbud, ponujanja različnih investicijskih priložnosti ali zagotavljanja določenih storitev. Investitorji pri izbiranju lokacije primerjajo države s podobnimi lastnostmi. Večinoma so si države manj ali bolj podobne po primarnih in sekundarnih dejavnikih, medtem ko jih prav posebna politika do TNI naredi nekoliko drugačne. V kolikor država nima prijazne politike do TNI, bo tuji investitor odšel drugam. To so pogoji ali infrastruktura, ki jo investitorji pričakujejo in se država temu mora prilagoditi (Rojec et al., 2007, str. 3-9).

3.2 Konkurenčni položaj Slovenije

Konkurenčnost je koncept širšega pojma, ki se v času spreminja. V današnjem trendu globalne ekonomije, popolne odprtosti in hitrega pretoka informacij je nacionalna konkurenčnost ključni dejavnik integracije v svetovno gospodarstvo. Znanе so številne opredelitve konkurenčnosti, med katerimi je tudi tradicionalno pojmovanje, ki vidi konkurenčnost kot sposobnost tekmovanja države na svetovnih trgih z izvozom in vhodnimi TNI. Porterjeva teorija opredeljuje nacionalno produktivnost kot najboljše kvantitativno merilo konkurenčnosti, saj omogoča močno valuto, visoke plače, visoko produktivnost podjetij in privlačne donose na investicije ter s tem visok življenjski standard. Konkurenčnost se odvija iz tekmovanja na osnovi danih virov (npr. nizki stroški dela/naravnih virov) na raven tekmovanja v prednostih (npr. posebni proizvodi in storitve podjetij v domači državi). Slovenija se je v mednarodnih primerjavah konkurenčnosti med 57. državami po metodologiji IMD v letu 2008 uvrstila na 32. mesto, kar je premik na bolje, saj je v letu 2007 zasedla 40. mesto (Kovačič, Stanovnik & Drnovšek, 2009, str. 5-15).

Kavaš et al. (2009, str. 1-4) so na osnovi (a) dejavnikov privlačnosti države kot lokacije za TNI, (b) mednarodnih ocen konkurenčnosti držav, (c) slovenskih strateških in ekonomsko-političnih dokumentov ter (č) motivacije tujih investitorjev v Sloveniji, definirali natančno 17 konkurenčnih prednosti Slovenije, katere predstavim v Prilogi 1.

Kavaš et al. (2009, str. 58) so poleg prednosti definirali še slabosti Slovenije, ki so jih tuji investitorji opredelili kot največje ovire pri vlaganju v Slovenijo. To so predvsem: (1) *visoki davki*, (2) *plačilna nedisciplina*, (3) *majhnost slovenskega trga*, (4) *visoki stroški delovne sile*, (5) *težave pri odpuščanju zaposlenih*, (6) *neučinkovit sodni sistem*, (7) *neustrezno varstvo konkurence*, (8) *rigidnost delovnega časa* in (9) *zapleteni administrativni procesi* ter (10) *nerazpoložljivost stvabnih zemljišč*.

3.3 Motivi tujih investitorjev

Jaklič in Rojec (2009, str. 2) sta z analizo slovenskega poslovnega okolja za delovanje podjetij s tujim kapitalom hotela izvedeti, kateri je glavni motiv tujih investitorjev pri investiranju v Slovenijo. Analiza temelji na ocenah anketiranih podjetij s tujim kapitalom (kot vzorčni okvir je bila uporabljena JAPTI baza 983 podjetij s tujim kapitalom, na vprašalnik pa je odgovorilo 140 podjetij). Ugotovila sta, da so najpomembnejši motivi investitorjev krepitev dolgoročnega sodelovanja in povečanje obstoječega tržnega deleža v EU, kar je predvsem značilno pri investicijah v storitvene dejavnosti, in za investitorje, ki prihajajo izven EU. Za proizvodna podjetja so pomembni kvalitativni dejavniki, kot so dostop do znanja, tehnologije, kvalitetne delovne sile in kvalificiranega dela ter učinkovitosti proizvodne dejavnosti.

4 VLOGA DRŽAVE PRI SPODBUJANJU TNI

Pospešena liberalizacija v zadnjih dveh desetletjih je povzročila vstopanje novih držav gostiteljic na trg TNI in povečanja konkurence med državami za pridobivanje TNI. Pri tem so države spoznale, da za privlačnost njihovih lokacij ni pomemben le liberalni režim do TNI, ampak tudi aktivna politika spodbujanja in pritegovanja TNI (Rojec et al., 2007, str. 9).

Slovenija se je pomembnosti aktivne politike začela zavedati že leta 1999, ko je z nekaterimi ukrepi (npr. sprejetje Zakona o deviznem poslovanju, zoženje definicije portfeljskih tujih investicij, ratifikacija Evropskega sporazuma in dejavnejša vloga Urada RS za gospodarsko promocijo in tuje investicije) sicer izboljšala investicijsko klimo, a so nadaljnja upadanja prilivov TNI opozarjala, da znatnega povečanja TNI v Sloveniji ne bo moč doseči brez agresivnejše politike in vsesplošne zavezanosti vlade in državne uprave na vseh nivojih k pospeševanju TNI (Rojec, 2000, str. 8-9).

4.1 Zakonski okvir

Pravno podlago za spodbujanje TNI v Slovenijo predstavlja Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacinalizacije podjetja (Uradni list, št. 107/2006-UPB1, v nadaljevanju ZSTNIIP), ki v 3. členu navaja: »Cilj spodbujanja vhodnih TNI je, da se z učinkovito uporabo javnih sredstev privabi k investiranju na območje Republike Slovenije tuje investitorje, z namenom pospeševati gospodarski razvoj Slovenije.« (Spletni portal Uradni list RS, 2010).

V kolikor država želi biti uspešna v privabljanju TNI, mora izvajati naslednje dejavnosti opredeljene v 4. členu ZSTNIIP, in sicer:

- tržiti Slovenijo in njene regije kot prijazno lokacijo za investicije,

- promovirati podobo Slovenije in njenih regij kot lokacij za investicije (graditi na imidžu države),
- brezplačno ponujati svetovalne, informacijske ali druge storitve tujim investitorjem,
- analizirati konkurenčnost Republike Slovenije in ukrepati za njeno izboljšanje ter izvajati druge naloge, ki krepijo konkurenčni položaj države, ter
- dodeljevati finančne spodbude za investicije.

V skladu s 5. členom ZSTNIIP, ki določa, da: »Vlada Republike Slovenije na predlog ministrstva, pristojnega za gospodarstvo, sprejme program spodbujanja investicij za petletno obdobje, v katerem opredeli način izvajanja nalog iz 4. člena, njihove prioritete in cilje, ki naj bi bili doseženi z izvajanjem teh nalog«, je sprejet Program Vlade Republike Slovenije za spodbujanje TNI za obdobje 2005-2009 (v nadaljevanju program), katerega podrobneje predstavljam v nadaljevanju diplomske naloge.

4.2 Program vlade RS za spodbujanje TNI za obdobje 2005-2009

Vlada je izkoristila program za signalizacijo tujim investitorjem, da je odprta za tuje investicije in da jih potrebuje ter da z ukrepi, opredeljenimi v programu, želi narediti Slovenijo bolj prepoznavno in privlačno lokacijo za TNI. Vlada je med glavne cilje programa uvrstila naslednje: (1) *povečanje letnih prilivov* na račun začetnih investicij v povprečju 1 % do 1,5 % BDP, (2) *zagotovitev letno najmanj tri začetne TNI v storitveni sektor in najmanj eno začetno visoko-tehnološko TNI* ter (3) *zagotovitev 1000 do 1500 novih delovnih mest letno*.

Program določa naslednje usmeritve in načela, ki jih država mora zagotavljati, če želi spodbujati TNI (Program Vlade RS za spodbujanje TNI 2005-2009, 2010):

- **Enakopravna obravnava domačih in tujih podjetij na področju spodbujanja investicij, v procesu privatizacije in v projektih javno-zasebnih partnerstev:** v preteklosti so se pogosto pojavljale nepravilnosti v delovanju poslovnega okolja (npr. rigidnost trga delovne sile, težave pri zaposlovanju tujcev, nerazpoložljivost stavbnih zemljišč, problemi z javno zasebnim partnerstvom in privatizacijo itn.), ki so jih tuji investitorji označili kot diskriminatorno obravnavanje podjetij in zbujanje negotovosti pri odločitvah. Danes je tega manj, ker Slovenija zagotavlja pravno vzajemnost in se tega načela mora držati tudi v prihodnosti.
- **Ofenzivno trženje Slovenije kot lokacije za TNI:** pri trženju je treba izpostaviti konkurenčne prednosti Slovenije.
- **Zniževanje in odpravljanje administrativnih ovir za investiranje in poslovanje na področjih** (1) *pridobivanja dovoljenj za obratovanje*, (2) *prostorskega urejanja in pridobivanja gradbenih dovoljenj* ter (3) *sklepanja delovnih razmerjih*.

- **Zniževanje vstopnih stroškov za začetne investicije in kompenziranje pomanjkljivosti delovanja tržnih mehanizmov:** Slovenija ima malo »greenfield« investicij, kar tuji investitorji razlagajo s težavami na področju zaposlovanja in na področju pridobivanja ustreznih komunalnih opremljenih stavbnih zemljišč. Tovrstne pomanjkljivosti je mogoče odpraviti s finančnimi spodbudami.

Program vsebuje poleg ciljev in načel, tudi opredelitev dejavnosti za spodbujanje TNI, ki so razdeljene v tri sklope, in sicer:

- **Politika oziroma ukrepi, ki so pomembni za izboljšanje konkurenčnosti Slovenije** in se nanašajo na: (1) *izboljšanje trga dela in zaposlovanja*, (2) *spodbujanje tehnološkega razvoja* ter (3) *razvoj kapitalskega trga*.
- **Dejavnosti spodbujanja tujih investicij, ki jih izvaja agencija** in katere bolj podrobno opredelim v Prilogi 2.
- **Finančne spodbude**, ki sicer ne zagotavljajo večjega priliva TNI, ampak so pomemben element diferenciacije, ko investitor primerja države s podobnimi lastnostmi. Finančne spodbude izvaja agencija, način in postopek dodeljevanja finančnih spodbud je določen z Uredbo o dodeljevanju finančnih spodbud za tuje investicije. Finančne spodbude predstavim z Javnim razpisom za spodbujanje TNI za obdobje 2010-2011 v Prilogi 2.

Medtem ko je Ministarstvo za gospodarstvo zadolženo za oblikovanje politike, je Javna Agencija za podjetništvo in tuje investicije (v nadaljevanju JAPTI) glavni izvajalec večine ukrepov za spodbujanje TNI. V nadaljevanju predstavljam, katere so njene glavne naloge in kako prispeva k izboljšanju položaja Slovenije v očeh tujih investitorjev.

4.3 Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije

JAPTI je izvajalska institucija Ministrstva za gospodarstvo, ki izvaja aktivnosti v okviru dveh sektorjev, in sicer v: (1) *sektorju za podjetništvo* in (2) *sektorju za pospeševanje TNI, internacionalizacijo in predstavnštva slovenskega gospodarstva v tujini*. Ustanovljena je bila leta 2005 na podlagi sklepa vlade o preoblikovanju tedanjega Pospeševalnega centra za malo gospodarstvo, nato se ji je leta 2006 pripojila Agencija za gospodarsko promocijo in tuje investicije (v nadaljevanju AGPTI). Kot svoje osnovno poslanstvo JAPTI navaja naslednje: »dvig podjetniške kulture, vzpostavitev učinkovitega podpornega sistema za dostop do informacij in svetovalnih storitev za podjetnike, spodbujanje konkurenčnosti in inovativnosti, pomoč slovenskim podjetjem pri prodoru na tuje trge, širitev mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini in vzpostavitev prijaznejšega administrativnega in poslovnega okolja za tuje investicije.« (Spletni portal JAPTI, 2010).

Osnovne naloge JAPTI na področju spodbujanja TNI so (Spletni portal JAPTI, 2010):

- promocija in trženje Slovenije kot privlačne lokacije za TNI,

- svetovanje in informiranje novih tujih investitorjev, ter
- dodeljevanje finančnih spodbud tujim investitorjem.

Vse tri omenjene naloge opisujem v Prilogi 2.

5 INVESTICIJSKE PRILOŽNOSTI V SLOVENIJI IN PREDLOGI IZBOLJŠAV POLITIKE SPODBUJANJA VHODNIH TNI

Po srečanju z bančniki je premier Borut Pahor glede TNI dejal naslednje: »Čas je, da Slovenija liberalizira možnost tujih investicij in stori vse, da jih privabi, ter da samo kakšno od institucij morda iz strateških razlogov ohrani v večinski državni lasti.« (Spletni portal Večer, 2010).

5.1 Investicijske priložnosti

Veleposlaništvo Republike Slovenije v Budimpešti kot ena izmed enot JAPTI trži slovensko gospodarstvo, pri čemer promovira različna področja Slovenije in predlaga naslednje investicijske priložnosti (Spletni portal Veleposlaništva RS v Budimpešti, 2010):

- možnosti na področju športa: izgradnja golf igrišč in ustanavljanje golf klubov,
- možnosti na področju turizma: priložnost prenavljanja gradov v casinoje, konferenčne centre ali visokorazredne hotele in izkoriščanje termalnih vrelcev za wellness centre,
- možnosti na področju logističnih centrov: razvoj mednarodnega letališča Maribor z večnamensko logistično ploščadjo, razširitev mednarodnega letališča Ljubljana v poslovno-logistični center, razvoj logistično-distribucijskega centra na področju Luke Koper, razvoj logističnega središča v Pomurju in Podravju.

To so le nekatere priložnosti, ki so na voljo tujim investitorjem. JAPTI je s sektorsko analizo slovenskega gospodarstva in konkurenčnih prednosti identificirala še nekaj priložnosti, ki temeljijo na konkurenčnih prednosti Slovenije, katere sem opredelila v točki 3.2. Med investicijske priložnosti se šteje to, da je Slovenija (Kavaš et al, 2009, str. 5-8):

- odskočna deska za jugovzhodno Evropo,
- mesto za izgradnjo storitvenih, regionalnih, logističnih in distribucijskih centrov,
- lokacija za testno proizvodnjo in trženje,
- tuji investitorji lahko sodelujejo v zaključni fazi slovenske privatizacije,
- ugodno okolje za projekte z napredno tehnologijo in intenzivno R&R,
- možnost za infrastrukturne projekte (npr. modernizacija železnic, dokončanje avtocestnega omrežja, plinovod, širitev pristanišča itd.).

5.2 Predlogi izboljšav

S Programom za spodbujanje TNI in Javnim razpisom je vlada že določila nekatere smernice za povečanje prilivov TNI. Veliko je že bilo narejeno, a se Slovenijo še vedno označuje kot neprijazno okolje za poslovanje. Slovenska politika spodbujanja vhodnih TNI potrebuje še dodatne spremembe, kot so (Rojec et al., 2007, str. 33-38):

- **Trženje Slovenije.** Pri trženju bi bili bolj uspešni, če ne bi tržili le splošnih prednosti države, ampak konkretne proizvode.
- **Davčna reforma.** Znižanje nominalne stopnje davka na dobiček in zmanjšanje tistih olajšav, ki ne spodbujajo investicije v razvoj tehnologije in zaposlovanja, ustvarja privlačne razmere tako za tuje kot za domače investitorje. Ob povečanju obdavčljive osnove se sorazmerno zmanjša davek, kar je proračunsko nevtralen učinek in hkrati zelo učinkovit v pritegovanju TNI.
- **Poslovne cone in industrijski parki.** Nerazpoložljivost stavbnih zemljišč in prostorov za industrijsko in poslovno dejavnost je ena od največjih ovir za tuje investitorje. Slovenija izrazito zaostaja za drugim državam z ustanavljanjem prostih con, saj je prva nepovratna sredstva za opremljanje industrijskih zemljišč namenila šele leta 2001. Zato bi država morala priskrbeti zemljišče in ga spremeniti v poslovno cono. Država bi prepustila to vlogo JAPTI, ki bi prostore v coni oddajala in bi imela trajen vir sredstev za vodenje razvojne politike. Pri tem bi se gradnja sofinancirala s sredstvi EU, ki so namenjena za velike projekte, katerih je v Sloveniji zelo malo.
- **Spodbujanje večjih projektov.** Znižanje vstopnih stroškov za večje začetne investicije je naredilo Slovenijo bolj privlačno lokacijo za tuje investicije. To bi bilo mogoče okrepiti še z davčnimi olajšavami za večje projekte, katere bi investitor izkoristil šele po realiziranem dobičku. Tako davčne olajšave za državo ne bi predstavljale proračunskih odливov, ampak le odrekanje potencialnemu proračunskemu prilivu.
- **Vzpostavljanje regionalnih central.** Glede na to, da je Slovenija odskočna točka za vstopanje podjetij iz EU na območje nekdanje Jugoslavije in podjetij zunaj EU na območje EU, je privlačna lokacija za regionalne centrale za jugovzhodno Evropo. Ustanavljanje regionalnih central v Sloveniji bi bilo mogoče z izboljšanjem telekomunikacijske, finančne in transportne infrastrukture ter s fiskalnimi in finančnimi spodbudami. Kot primer države, ki uspešno spodbuja regionalne centrale je Belgija, kateri uspeva z davčnimi olajšavami za distribucijske in storitvene centre s spodbudami za najemanje znanstvenikov ter z davčnim olajšavami.
- **Subvencioniranje usposabljanja zaposlenih za uvajanje zahtevnejše tehnologije.** To je eden od načinov spodbujanja TNI v tehnološko napredne panoge. Primer države, po kateri bi se Slovenija na tem področju morali zgledovati, je Irska. Z namenom spodbujanja sposobnosti podjetij za raziskave in razvoj je Irska omogočila sofinanciranje stroškov raziskovalcev, svetovalcev, opreme in podpornih storitev. Vsa podjetja s sedežem na Irskem so upravičena do davčne olajšave za sredstva, namenjena za raziskave in razvoj.

- **Spodbujanje širitve obstoječih tujih podjetij v Sloveniji.** Primer takega spodbujanja je širitev Revoza, kar kaže na lažje spodbujanje že prisotnih tujih investorjev kot pa iskanje novih investicij.

SKLEP

Vhodne TNI niso edina možnost povečanja konkurenčnosti države gostiteljice, so pa najhitreje rastoči način mednarodnega poslovanja. Pomembne so tako za najbolj razvite države kot za države v tranziji. Ekonomisti niso enotnega mnenja glede njihovega vpliva, ker na eni strani omogočajo državi gostiteljici dostop do novega znanja, novih tehnologij, svežega kapitala in odpiranje novih delovnih mest, medtem ko na drugi strani predstavljajo nevarnost izgube suverenosti domačega gospodarstva in prevlado tujih investorjev ter izstop domačih podjetij z nacionalnega trga. Kljub negativnim dejavnikom države čedalje bolj spodbujajo vhodne TNI in tako prispevajo k vse večji konkurenci v svetovnem gospodarstvu. Iz analize gibanja vhodnih TNI v Sloveniji v obdobju 1994-2009 je razvidno, da pomen TNI v obravnavanem obdobju narašča. Čeprav je trend naraščajoč, je Slovenija glede stanja TNI med državami z najnižjimi vhodnimi TNI kot deležem v BDP. Vzrok tega ni le majhnost slovenskega gospodarstva, ampak predvsem visoke administrativne ovire, visoki davki in togi trg dela, ki naredijo Slovenijo kot neprijazno okolje za tuje investitorje. Z aktivno vlogo vlade in dejavnostmi, ki jih izvaja JAPTI, je slovenska politika usmerjena v zmanjševanje ovir in povečanje prilivov TNI. Za uresničevanje zastavljenih ciljev sta pomembna Javni razpis za spodbujanje TNI za obdobje 2010-2011, s katerim država dodeljuje finančne spodbude, in Program Vlade RS za spodbujanje TNI, v katerem so natančno opredeljeni načini izvajanja aktivnosti za uspešnejše privabljanje tujih investorjev. Poleg vse večjega zavzemanja vlade za izboljšanje pogojev za tuje investitorje še vedno obstajajo pomanjkljivosti, ki jih je potrebno odpraviti, in sicer z: (1) izgradnjo poslovnih con in industrijskih parkov, (2) subvencioniranjem usposabljanja zaposlenih za uvajanje zahtevneše tehnologije, (3) spodbujanjem večjih projektov, (4) spodbujanjem širitve obstoječih tujih podjetij, (5) davčno reformo in z (6) vzpostavljanjem regionalnih central. Slovenija potrebuje vhodne TNI, zato mislim, da bo v prihodnosti na tem področju le napredovala in da ji bo z naslednjim programi in javnimi razpisi uspelo zmanjšati ovire.

LITERATURA IN VIRI

1. Banka Slovenije. (2004). *Neposredne naložbe 1994-2003*. Najdeno 27. julija 2010 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=230&Nalozbe=True&Potrdi=True>.
2. Banka Slovenije. (2005). *Neposredne naložbe 2004*. Najdeno 27. julija 2010 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=230&Nalozbe=True&Potrdi=True>.
3. Banka Slovenije. (2007). *Neposredne naložbe 2006*. Najdeno 27. julija 2010 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=230&Nalozbe=True&Potrdi=True>.
4. Banka Slovenije. (2009). *Neposredne naložbe 2008*. Najdeno 27. julija 2010 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si/iskalniki/ekonomski-odnosi-s-tujino.asp?MapaId=230&Nalozbe=True&Potrdi=True>.
5. Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A. & Moffett, M. H. (2005). *International Business* (7th ed.). Ohio: South-Western.
6. Cohen, S. D. (2007). *Multinational Corporations and Foreign Direct Investment: avoiding simplicity, embracing complexity*. New York: Oxford University Press. Najdeno 28. junija 2010 na spletnem naslovu http://books.google.si/books?id=qid5Fzs_3QQC&pg=PA67&lpg=PA67&dq=RESOURCE+SEEKING+INVESTMENT&source=bl&ots=FaHRMAbAk1&sig=u8LWKO8PlqEOVhTX2e63SaXOc24&hl=sl&ei=zGUzTNDsJJKeOP7npaQC&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=3&ved=0CCUQ6AEwAjGU#v=onepage&q=RESOURCE%20SEEKING%20INVESTMENT&f=false.
7. Dunning, J. H. (2002). *Global Capitalism, FDI and Competitiveness*. UK: Edward Elgar Publishing Limited. Najdeno 28. junija 2010 na spletnem naslovu http://www.google.com/books?hl=sl&lr=&id=V4koUdv0UzQC&oi=fnd&pg=PR6&dq=H+Dunning+-+RE-EVALUATING&ots=7Yl46gHib_&sig=-sXrT2A_R7dtkr7jZ7ZeGZdAHEA#v=onepage&q&f=false.
8. Dernovšek, I. (2010). Kriza še pogloblja razlike v razvitosti: Najvišja stopnja brezposelnosti v Pomurju. Najdeno 5. avgusta na spletnem portalu http://www.dnevnik.si/novice/aktualne_zgodbe/1042348416
9. Gutterman, A. S., M. B. A., J. D., PH. D. (2002). *A Short Course in International Joint Ventures: How to Negotiate, Establish and Manage an International Joint Venture*. California: World Trade Press. Najdeno 28. junija 2010 na spletnem naslovu <http://books.google.si/books?id=wH5W-ZpMoyoC&printsec=frontcover&dq=related:ISBN904112800X#v=onepage&q&f=false>.
10. Gusel, L. & Bobek, V. (1997). *Sistemi in instrumenti mednarodne menjave*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
11. Hrastelj, T. (1987). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: TOZD Gospodarski vestnik.
12. Johnson, D. & Turner, C. (2003). *International Business: Themes and issues in the modern global economy*. London: Routledge.
13. Jones, J. & Wren, C. (2006). *Foreign Direct Investment and the Regional Economy*. England: Ashgate Publishing Limited.
14. Julian, C. C. (2005). *International Joint Venture Performance in South East Asia*. UK: Edward Elgar Publishing Limited. Najdeno 29. junija 2010 na spletnem naslovu http://books.google.si/books?id=nt1NnH3z-vMC&printsec=frontcover&dq=related%3AISBN1843760940&source=gbs_slider_thumb#v=onepage&q&f=false.

15. Jaklič, M. (2009). *Poslovno okolje in gospodarski razvoj*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Jaklič, A. & Rojec, M. (2009). Analiza poslovnega okolja za delovanje podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Najdeno 3. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DEOT/Internacionalizacija_TNI/Analiza_poslovnega_okolja_09.pdf
17. Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije. Najdeno 2. avgusta 2010 na spletnem naslovu <http://www.japti.si/>
18. Javni razpis za spodbujanje tujih neposrednih nvesticij v Republiki Sloveniji v letih 2010 in 2011. Najdeno 4. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.japti.si/resources/files/doc/javni_razpisi/87/Razpis-TNI-2010-2011.pdf
19. Kavaš, D. , Rojec, M. , Koman, K. & Ūršič, S. (2009). Izvedba sektorske analize slovenskega gospodarstva za privabljanje tujih neposrednih investicij in definiranje bistvenih konkurenčnih prednosti Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije. Ljubljana: Inštitut za ekonomka raziskovanja. Najdeno 2. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DEOT/Analiza_konkurencne_prednosti_Slovenije_in_sektorji.pdf
20. Kovačič, A. , Stanovnik, P. , Drnovšek, M. (2009). Globalna konkurenčnost slovenske ekonomije. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja. Najdeno 1. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.japti.si/resources/files/doc/new/objave/Studija_globalna%20konkurencnost1r.pdf
21. Kesič, D. (2009). Najdeno 16. avgusta 2010 na spletnem naslovu <http://www.ibsporocevalec.si/naslovnica/111-dr-dragan-kesi-pomen-mednarodnega-poslovanja>
22. Makovec B., M., M., Lisjak, M., Pfajfar, G. & Ekar, A. (2006). *Mednarodno poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
23. Ministrstvo za gospodarstvo-Aktivnosti s področja tujih neposrednih investicij. Najdeno 3. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.mg.gov.si/si/delovna_podrocja/ekonomski_odnosi_s_tujino/sektor_za_spodbujanje_mednarodnega_podjetnistva/aktivnosti_s_podrocja_tujih_neposrednih_investicij/
24. Organisation for Economic Co-operation and Development. (1996). OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment (3th ed.). Najdeno 28. junija 2010 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/dataoecd/10/16/2090148.pdf>
25. Perše, T. (2004). *Odločanje tujih investorjev pri vlaganjih v Sloveniji* (magistrsko delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
26. Program Vlade RS za spobujanje tujih neposrednih investicij za obdobje 2005-2009. Najdeno 4. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.mg.gov.si/fileadmin/mg.gov.si/pageuploads/DEOT/Internacionalizacija_TNI/Program_Vlade_Republike_Slovenije_za_spodbujanje_tujih_neposrednih_investicij_za_obdobje_2005_-_2009.pdf
27. Pahor: *Slovenija naj se odpre za tuje investicije*. Najdeno 7. avgusta 2010 na spletnem naslovu <http://www.vecer.com/clanek2010012905508077>
28. Rojec, M. (1994). *Tuje investicije v slovenski razvoj*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
29. Rojec, M. (2000). Neposredne tuje investicije v Slovenijo. Trendi, razvoj in politika v obdobju 1997-1999. Delovni zvezek (1). Ljubljana: Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.

30. Rojec, M., Redek, T. & Kostevc, Č. (2007). Domet in možni elementi politike aktivnega spodbujanja tujih neposrednih investicij (TNI) v Sloveniji. Delovni zvezek (5). Najdeno 27. junija 2010 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/dz/2007/dz05-07.pdf
31. Svetličič, M. (1996). *Svetovno podjetje*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
32. Skrt, B. (2005). Kako prodreti na tuje trge? *Revija Obrtnik*. Najdeno 2. julija 2010 na spletnem naslovu <http://www.ozs.si/obrnik/prispevek.asp?IDpm=1648>
33. Young, S. (2004). *Multinationals and public policy*. UK: Edward Elgar Publishing Limited. Najdeno 25. julija 2010 na spletnem naslovu http://books.google.com/books?id=RWIUp2NswcgC&printsec=frontcover&dq=Stephen+Young&hl=sl&ei=Yco1TKf0G8SksAbfnvymAQ&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=10&ved=0CFEQ6AEwCQ#v=onepage&q&f=false
34. Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. (2004). *Poročilo o razvoju 2004*. Najdeno 25. julija 2010 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2004/pr-04.pdf
35. Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. (2005). *Poročilo o razvoju 2005*. Najdeno 26. julija 2010 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2005/pr2005.pdf
36. Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. (2006). *Poročilo o razvoju 2006*. Najdeno 26. julija 2010 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2006/por2006.pdf
37. Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. (2007). *Poročilo o razvoju 2007*, Metodološki list. Najdeno 27. julija 2010 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2007/ml/ML-NTI%20_Rojec_.pdf
38. Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. (2009). *Poročilo o razvoju 2009*. Najdeno 27. julija 2010 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2009/por2009.pdf
39. Urad RS za makroekonomske analize in razvoj. (2010). *Poročilo o razvoju 2010*. Najdeno 27. julija 2010 na spletnem naslovu http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2010/por_s2010.pdf
40. Veleposlaništvo Republike Slovenije Budimpešta-Investicijske priložnosti v Sloveniji. Najdeno 5. avgusta 2010 na spletnem naslovu <http://budimpesta.veleposlanistvo.si/index.php?id=1816>
41. Zajc K., K. & Kumar, A., (2006). Inward foreign direct investment and industrial restructuring: micro evidence- the Slovenian firms growth model. *24(2)*, (186-187). Najdeno 1. julija 2010 na spletnem naslovu http://www.efri.uniri.hr/admin/dokumenti/02_zajc_kumar.pdf
42. Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internaacionalizacije podjetij. *Uradni list RS št. 107 / 2006-UPB1*. Najdeno 2. avgusta na spletnem naslovu <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=2006107&stevilka=4585>
43. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010. Najdeno 1. avgusta 2010 na spletnem portalu <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>

PRILOGE

Priloga 1: Konkurenčne prednosti Slovenije.....	2
Priloga 2: Naloge Javne agencije RS za podjetništvo in tuje investicije	3

Priloga 1: Konkurenčne prednosti Slovenije

- Slovenija je majhen, vendar hitro rastoč in relativno bogat trg.
- Slovenija je privlačna za tuje investicije, predvsem v storitvenih dejavnostih.
- Vzpostavitev podjetja v Sloveniji kot članici EU tujim vlagateljem omogoča vstop na največji svetovni trg.
- Slovenija ima ugodno geografsko lego, saj je povezana z gospodarsko pomembnimi evropskimi regijami v Avstriji, Italiji in Nemčiji, ki so hkrati najpomembnejše investitorice v Slovenijo.
- Zaradi zgodovinskih, geografskih in kulturnih razlogov ima Slovenija precej poslovnih izkušenj z državami jugovzhodne Evrope in je ena od njihovih najpomembnejših investitoric. Zato je tudi idealna odskočna deska za poslovanje s temi državami.
- Dobro izobražena in motivirana delovna sila.
- Rastoča tehnološka raven in inovacijska aktivnost slovenskih podjetij.
- Visoka izvozna usmerjenost Slovenije in neposredno investiranje v tujini.
- Strateški geografski položaj.
- Kvaliteten izobraževalni sistem.
- Stabilno in dinamično ekonomsko/politično okolje.
- Visoka stopnja zaščite investitorjev.
- Visok življenjski standard.
- Hiter razvoj informacijske družbe.
- Odlična infrastruktura z obsežnim telekomunikacijskim in transportnim omrežjem.
- Davek na dobiček, ki je deležen zavzemanja države za njegovo znižanje.
- Investicijske spodbude za tuje investitorje s strani JAPTI-ja.

Priloga 2: Naloge Javne agencije RS za podjetništvo in tuje investicije

Promocija in trženje Slovenije

V programu Vlade RS za spodbujanje TNI je navedeno, naj JAPTI trži konkurenčne prednosti Slovenije in naj pri promociji povabi k sodelovanju tudi občine, strokovna združenja, zbornice in regionalno-razvojne agencije. Vlada je pri tem še dodala, naj se JAPTI usmeri na ožje segmente potencialnih investitorjev oziroma na tiste »nišne« investitorje, za katere je Slovenija kot lokacija zelo privlačna.

Z namenom večje prepoznavnosti Slovenije kot lokacije za TNI se JAPTI poslužuje različnih oblik komunikacij s potencialnimi tujimi investitorji. Eden od načinov je predstavitev investicijskega okolja Slovenije na številnih mednarodnih investicijsko-nepremičninskih sejmih in konferencah. Naslednji je sodelovanje JAPTI z mednarodnimi svetovalnimi podjetji, ki svetujejo tujim investitorjem pri izbiranju primerne in privlačne tuje lokacije. Svetovalna podjetja pri svojem tržnem komuniciranju predstavljajo tudi Slovenijo, ki jo spoznavajo s pomočjo obiskov organiziranih s strani JAPTI in jo tako uvrščajo na seznam možnih lokacij svojih strank (Spletni portal JAPTI, 2010).

Storitve za tuje investitorje

JAPTI zagotavlja kvalitetne storitve tujim investitorjem s pomočjo dveh spletnih portalov in sicer: (1) s pomočjo spletnega portala *www.investSlovenia.org*, na katerem vzdržuje obsežno bazo informacij o Sloveniji in njenem poslovnem okolju ter (2) s pomočjo spletnega portala *www.Business-Zones.si*, ki vsebuje pregled investicijskih priložnosti v Sloveniji (spletni portal Ministrstva za gospodarstvoAktivnosti s področja TNI, 2010). Poleg omenjenega imajo pomembno vlogo pri pridobivanju TNI in zagotavljanju storitev tujim investitorjem predstavništva v tujini, ki so ustanovljena skladno s 14. členom ZSTNIIP. Predstavništva slovenskega gospodarstva v tujini (v nadaljevanju PSG) so organizacijske enote JAPTI, ki imajo dve nalogi: (1) *zagotavljanje pomoči slovenskim podjetjem pri internacionalizaciji poslovanja* in (2) *privabljanje tujih vlagateljev v Slovenijo* z informiranjem potencialnih tujih investitorjev o poslovanju in investicijskih priložnosti v Sloveniji ter s pomočjo pri iskanju podizvajalcev in dobaviteljev v Sloveniji. Vlada RS je v letu 2009 sprejela sklep, v skladu s katerim je JAPTI v letošnjem letu dolžan postopoma zapreti svoja predstavništva v tujini in prenesti njihove naloge, zaposlene in sredstva na Ministrstvo za zunanje zadeve (Spletni portal JAPTI, 2010).

Finančne spodbude za TNI

Med različnimi spodbudami ekonomske politike tuji investitorji kot najpomembnejše ukrepe države ocenjujejo zmanjševanje administrativnih ovir in ovir na trgu dela, subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov ter zmanjšanje davka na dobiček. Med manj

pomembnimi so subvencije za zaposlovanje, e-uprava in subvencije za nakup opreme (Jaklič & Rojec, 2009, str. 4).

Najpomembnejša storitev JAPTİ za tuje investitorje je zagotovo dodeljevanje nepovratnih finančnih sredstev, katerih namen ni le večji priliv TNI, ampak kvaliteta teh oz. odpiranje novih delovnih mest, prenos znanja in tehnologije, skladnejši regionalni razvoj ter umeščanje slovenskih dobaviteljev v mrežo transnacionalnih podjetij (Spletni portal JAPTİ, 2010).

Način in postopek dodeljevanja spodbud je natančno opredeljen z Uredbo o dodeljevanju finančnih spodbud tujim investitorjem, ki jo je sprejela Vlada RS v skladu z ZSTIIP. JAPTİ dodeljuje finančne spodbude z vsakoletno objavo Javnega razpisa na svojem spletnem portalu. V letošnjem letu je bil v Uradnem listu, št. 25/10, objavljen dvoletni Javni razpis za spodbujanje tujih neposrednih investicij, v okviru katerega je za leti 2010 in 2011 na voljo 14 mio EUR finančnih spodbud, kar je precej več kot v preteklih letih. Podjetje iz naslova državne pomoči prejme lahko največ 600 tisoč EU, kar pomeni, da lahko z istim projektom kandidira na različnih razpisih, toda skupna vrednost prejete pomoči ne sme preseči 600 tisoč EU (Spletni portal Ministrstva za gospodarstvo, Aktivnosti s področja TNI, 2010).

Predmet javnega razpisa je dodelitev spodbud za začetne investicije, ki jih bodo tuji investitorji (v nadaljevanju upravičenci) izvajali v Sloveniji. Pri tem je potrebno biti pozoren, saj začetna investicija ni povečanje obstoječe proizvodnje izdelkov/obsega storitev, ampak je investicija v osnovna sredstva pri vzpostavitvi novega podjetja ali širitvi obstoječega podjetja v smislu sprememb proizvodnega procesa in obstoječih produktov (Spletni portal JAPTİ, Javni razpis za spodbujanje TNI 2010-2011, 2010).

Prejemniki spodbud so le gospodarske družbe, ki so registrirane v Republiki Sloveniji in v katerih imajo tuji investitorji najmanj 10 % delež. Upravičenci so tisti, ki: (1) z *investicijskimi projekti v predelovalno dejavnost*, s katerimi se bo v treh letih po zaključku investicije odprlo 25 novih delovnih mest, (2) z *investicijskimi projekti v storitveno dejavnost*, ki bodo zagotovili odprtje najmanj 10 novih delovnih mest in (3) z *investicijskimi projekti v razvojno-raziskovalno dejavnost*, na podlagi katerih se bo odprlo najmanj 5 novih delovnih mest. Podjetje mora investicijo zaključiti najkasneje v treh letih od podpisa pogodbe in zagotoviti nova delovna mesta najkasneje v treh letih od zaključka investicije.

Pri dodeljevanju spodbud se upoštevajo naslednja merila, ki jih ocenjevalna komisija oceni z različnim številom točk v odvisnosti od njihove kvalitete/ustreznosti:

- položaj tujega investitorja na trgu,
- kolikšen je delež tujega investitorja v slovenskem podjetju,
- kolikšen je delež domačih dobaviteljev in kolikšen je vpliv investicije na produktivnost domačih podjetij v panogi,
- trajnostna naravnost investicije,

- vpliv investicije na človeški kapital,
- raziskovalno-razvojni učinek investicije,
- razvojni učinki projekta na manj razvite regije, in
- vrednost investicije.

JAPTI se odloči za sofinanciranje tistih projektov, ki bodo v postopku ocenjevanja dosegli najmanj 60 točk.