UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

SKUPINSKO MAGISTRSKO DELO

PRILOŽNOSTI ZA NEPOSREDNE TUJE NALOŽBE V SLOVENIJI

Ljubljana, december 2020 NIKA LOZEJ IN JAKOB LOZEJ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Nika Lozej, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Priložnosti za neposredne tuje naložbe v Sloveniji, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem izr. prof. dr. Matjažem Komanom

I Z J A V L J A M

1. da sem predloženo delo pripravila samostojno;

2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;

3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;

4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;

5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;

6. da sem pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;

7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila soglasje etične komisije;

8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;

9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;

10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____ Podpis študentke: _____

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Jakob Lozej, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Priložnosti za neposredne tuje naložbee v Sloveniji, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem izr. prof. dr. Matjažem Komanom

I Z J A V L J A M

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;

2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;

3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;

4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;

5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;

6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;

7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;

8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;

9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;

10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____ Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD **1**
1 TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE **2**
1.1 Definicija vhodnih TNI **2**
1.2 Teorije TNI **3**
1.3 Vrste in oblike vhodnih TNI **5**
1.3.1 Oblike TNI glede na motiv investiranja 5
1.3.2 Oblike TNI glede na način vstopa na trg 6
1.3.2.1 Investicije na novo *6*
1.3.2.2 Združitve in prevzemi *7*
1.4 Motivi nosilcev TNI **9**
1.4.1 Dejavniki vplivanja na TNI 11
1.4.1.1 Kategorizacija dejavnikov privlačnosti TNI *13*
1.4.1.2 Ekonomski dejavniki *14*
1.4.1.3 Infrastruktura *14*
1.5 Učinki na državo gostiteljico **15**
1.5.1 Vpliv vhodnih TNI na gospodarsko rast 16
1.5.2 Učinek vhodnih TNI na konkurenčnost 16
1.5.3 Učinek vhodnih TNI na produktivnost 17
1.5.4 Učinek vhodnih TNI na plače in delovno silo 17
1.6 Politika in ukrepi držav do vhodnih TNI **18**
1.7 Svetovno stanje TNI **22**
1.7.1 Meritve vhodnih TNI v letu 2019 22
1.7.2 Ocena vhodnih TNI v prihodnosti 24
2 VHODNE TNI V SLOVENIJI **24**
2.1 Podlaga za vhodne TNI **24**
2.1.1 Institucionalna podlaga 24
2.1.1.1 Svet za internacionalizacijo gospodarstva *25*
2.1.1.2 Javna agencija SPIRIT *26*
2.1.1.3 Drugi podporni izvajalni organi *27*
2.1.2 Pravna podlaga vhodnih TNI 28

2.2 Analiza vhodnih TNI v Sloveniji ... 30
2.2.1 Razvoj TNI v Sloveniji ... 30
2.2.2 Pregled vhodnih TNI glede načina vstopa na slovenski trg ... 31
2.2.3 Pregled vhodnih TNI glede na državo izvora investitorjev ... 32
2.2.4 Pregled vhodnih TNI po dejavnostih ... 36
2.2.5 Pregled vhodnih TNI po regijah ... 39
2.3 Pomen vhodnih TNI za slovensko gospodarstvo ... 41
2.4 Vpliv epidemije covid-19 ... 44
2.4.1 Vpliv epidemije covid-19 na slovensko gospodarstvo ... 45
2.4.2 Zakonodajni ukrepi na področju TNI ... 46
3 SLOVENIJA KOT LOKACIJA ZA TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE ... 48
3.1 Privlačnost Slovenije kot lokacije za TNI skozi primerjalno perspektivo ... 48
3.1.1 Položaj Slovenije po merilu klasifikacije enostavnosti poslovanja ... 50
3.1.2 Položaj Slovenije glede na globalno konkurenčnost ... 52
3.1.3 Ostale klasifikacije ... 55
3.2 Dejavniki atraktivnosti Slovenije ... 57
3.3 Predstavitev praktičnega primera iz prakse ... 60
4 TNI IN SLOVENSKO DAVČNO OKOLJE ... 62
4.1 Obdavčitev dohodkov od pravnih oseb v Sloveniji ... 62
4.1.1 Davčno (ne)rezidentstvo in načelo obdavčitve svetovnega dohodka ... 62
4.1.2 Nominalna in efektivna davčna stopnja dohodkov od pravnih oseb ... 63
4.1.2.1 Investicijska olajšava ... 64
4.1.2.2 Olajšava za vlaganje v raziskave in razvoj ... 65
4.1.3 Davčni vidiki nakupa slovenske družbe s strani tujih investitorjev ... 66
4.2 Obdavčitev dohodkov iz zaposlitve in drugi socialni prispevki ... 66
4.2.1 Obdavčitev dohodka iz zaposlitve ... 66
4.2.2 Prispevki za socialno varnost ... 67
4.3 Analiza slovenskega davčnega okolja ... 69
5 PRIHODNOST TNI V SLOVENIJI ... 71
5.1 Investicijske priložnosti iz perspektive Slovenije ... 71
5.2 Investicijske priložnosti iz perspektive tujih investitorjev ... 74
5.3 Glavni izzivi in priporočila za prihodnost ... 74

SKLEP **78**
LITERATURA IN VIRI **79**
PRILOGE **87**

KAZALO TABEL

Tabela 1: Analiza investicij na novo z vidika tujih investitorjev 6
Tabela 2: Analiza prevzemov in združitev z vidika tujih investitorjev 7
Tabela 3: Vrste Investicijskih spodbud 20
Tabela 4: Glavni deležniki na področju TNI 25
Tabela 5: Gibanje vhodnih TNI v Sloveniji v obdobju 2008–2018 30
Tabela 6: Delež vhodnih TNI v Sloveniji glede na izvor v obdobju 2013–2018 (v %) ... 32
Tabela 7: Vhodne TNI v Sloveniji glede na državo izvora investitorjev v letu 2018 33
Tabela 8: Gibanje vrednosti (v milijonih EUR) vhodnih TNI v Sloveniji po izvoru držav v obdobju 2014–2018 in povprečna stopnja rasti (v %) 33
Tabela 9: Prikaz vrednosti TNI po državi izvornega lastnika investitorja in državi investiranja v letu 2018 35
Tabela 10: Delež vhodnih TNI v Sloveniji po kategorijah in dejavnostih vlaganja v letu 2008 in 2018 36
Tabela 11: Delež vhodnih TNI in stopnja rasti po regijah v obdobju 2009–2018 40
Tabela 12: Delež vhodnih TNI v BDP izbranih držav v letih 2005 in 2019 ter stopnja rasti v predmetnem obdobju 49
Tabela 13: Glavne prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti Slovenije kot lokacije za TNI 60
Tabela 14: Obdavčitev dohodka iz zaposlitve v 2020 66
Tabela 15: Stopnja prispevkov za socialno varnost 67
Tabela 16: Nominalne in efektivne davčne stopnje v izbranih državah EU v letu 2017 69
Tabela 17: Prednosti in slabosti slovenskega davčnega okolja 70

KAZALO SLIK

Slika 1: Vhodne TNI glede na način vstopa na trg 8
Slika 2: Pomembnost dejavnikov vpliva na vhodne TNI 12
Slika 3: Gibanje vhodnih TNI na svetovni ravni v obdobju 2015–2018 23
Slika 4: Gibanje števila družb s TNI v obdobju 2011–2018 31
Slika 5: Načini pritoka lastniškega kapitala v Slovenijo v letu 2019 (v %) 32
Slika 6: Vhodne TNI v Sloveniji po državi izvora v obdobju 2014–2018 34
Slika 7: Prikaz stanja TNI v Sloveniji v letu 2018 glede na izbrani kriterij izvora 35
Slika 8: Prikaz najbolj koncentriranih dejavnosti vhodnih TNI v letu 2018 (v %) 37

Slika 9: Vlaganje največjih držav investitoric v Slovenijo po področjih dejavnosti v letu 2018 ... 38
Slika 10: Prikaz koncentracije vhodnih TNI v letu 2018 po regijah ... 40
Slika 11: Deleži in stopnje rasti vhodnih TNI po statističnih regijah v letu 2018 ... 41
Slika 12: Prikaz vpliva družb s TNI v letu 2018 v podjetniškem sektorju (brez finančnih družb) ... 42
Slika 13: Povprečna bruto letna plača v Sloveniji v 2018 ... 43
Slika 14: Delež vhodnih TNI v BDP po posameznih EU državah v letu 2019 ... 48
Slika 15: Prikaz položaja konkurenčnosti Slovenije po dejavnikih enostavnosti čezmejnega poslovanja ... 51
Slika 16: Primerjava Slovenije in OECD držav z »visokimi dohodki« glede na poslovno okolje v letu 2018 ... 51
Slika 17: Vrednosti Slovenije znotraj posameznih kategorij konkurenčnosti v letu 2018 .. 53
Slika 18: Grafični prikaz konkurenčne pozicije Slovenije v letu 2018 ... 54
Slika 19: Zaupanje investitorjev do države kot lokacije TNI za leto 2019 ... 56
Slika 20: Pomembnost posameznega motiva za investiranje v Slovenijo 2017 ... 57
Slika 21: Pomembnost posamezne ovire za investiranje v Sloveniji 2017 ... 58
Slika 22: Sprememba dojemane pomembnosti ovir med leti 2012 in 2017 ... 59
Slika 23: Gibanje nominalne in efektivne davčne stopnje v Sloveniji v obdobju 2006–2020 ... 63
Slika 24: Primerjava stopnje prispevkov za socialno varnost po izbranih državah v letu 2018 ... 68
Slika 25: Načela za izbiro TNI v prihodnosti ... 72

SEZNAM KRATIC

angl. – angleško
APA – (angl. Advance Pricing agreement); Vnaprejšnji cenovni sporazum
BDP – Bruto domači proizvod
BOP – (angl. Balance of Payments); Plačilna bilanca
COVID-19 – Koronavirusna bolezen 2019
DDPO – Davek od dohodkov pravnih oseb
ESG – (angl. Environmental, Social, and Corporate Governance); Okoljski, družbeni in korporativni vidik upravljanja podjetij
EU – Evropska unija
FURS – Finančna uprava Republike Slovenije
GZS – Gospodarska zbornica Slovenije
HTNI – Horizontalne tuje neposredne investicije
IMF – (angl. The International Monetary Fund); Mednarodni denarni sklad
MGRT – Ministrstvo za gospodarski razvoj in turizem
MZZ – Ministrstvo za zunanje zadeve

OECD – (angl. Organisation for Economic Co-operation and Development); Organizaciji za ekonomsko sodelovanje in razvoj

PTK – Podjetja s tujim kapitalom

RRA – Regionalne razvojne agencije

RS – Republika Slovenija

SID – Slovenska izvozna in razvojna banka

SIP – Slovenska industrijska politika

SPIRIT – Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije

SURS – Statistični urad Republike Slovenije

SWOT – (angl. Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats); Analiza prednosti, slabosti, priložnosti ter nevarnosti

TNI – Tuje neposredne investicije

UMAR – Urad za makroekonomski razvoj

UNCTAD – (angl. United Nations Conference on Trade and Development); Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj

VTNI – Vertikalne tuje neposredne investicije

WEF – (angl. World Economic Forum); Svetovni gospodarski forum

ZDDPO-2 – Zakon o davku na dohodek od pravnih oseb

Zdoh-2V – Zakon o dohodnini

ZIUOOPE – Zakon o interventnih ukrepih za omilitev in odpravo posledic epidemije

ZSInv – Zakon o spodbujanju investicij

ZSTNIIP – Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij

UVOD

Razprava o tujih neposrednih investicijah in njihovih učinkih je tematika, ki vzbuja nasprotujoča si mnenja tako med ekonomisti kot tudi med pripadniki splošne javnosti. Podporniki vhodnih tujih neposrednih investicij (v nadaljevanju TNI) verjamejo, da so le-te ključni element gospodarske rasti in so pomembno orodje pridobivanja sredstev, ki jih v domačem gospodarstvu primanjkuje. Kljub temu, da je skoraj nemogoče oporekati določenim pozitivnim učinkom TNI na države gostiteljice, kritiki opozarjajo, da je lahko njihov vpliv tudi negativen in da tuje investicij, ne glede na državo izvora in velikost, niso vedno nujno koristne za dolgoročno konkurenčnost gospodarstva domače države (Carbonell & Werner, 2018).

Čeprav se tuje investicij vsako leto povečujejo, ostaja Slovenija glede na statistične podatke znotraj prostora EU ena izmed držav z najnižjim deležem vhodnih TNI v primerjavi z bruto domačim proizvodom (The Organisation for Economic Co-operation and Development (v nadaljevanju OECD), 2020a). Glavni namen najine magistrske naloge je raziskati razloge, ki vplivajo na raven TNI v Sloveniji in izpostaviti prakse, ki služijo ne le privabljanju TNI, temveč tudi dolgoročni konkurenčnosti Slovenije.

V uvodnem delu najine naloge na splošno predstavljava teorije vhodnih TNI, njihove pojavne oblike, raziskujeva motive tujih investitorjev in orisujeva učinke slednjih na gostujoča gospodarstva. V nadaljevanju se osredotočava na same vhodne TNI v Sloveniji, kjer ugotavljava, kaj je njihova podlaga, kolikšna je njihova raven in kakšen pomen imajo za slovensko gospodarstvo. Temu sledi tudi primerjalna analiza, kjer Slovenijo, kot lokacijo za vhodne TNI, primerjava z izbranimi državami in merili konkurenčnosti. Posebno poglavje je namenjeno tudi slovenskemu davčnemu okolju in vplivu le-tega na kakovost in obseg vhodnih TNI v Sloveniji. Na koncu pa se do tematike TNI kritično opredeljujeva v luči prihodnosti in poskušava, glede na ugotovljeno stanje, podati nasvete in priporočila za dolgoročni konkurenčni razvoj Slovenije.

Predmetna magistrska naloga je sestavljena iz teoretičnega in raziskovalnega dela. Medtem ko je namen teoretičnega dela oris stanja TNI v Sloveniji, je namen raziskovalnega dela, ki temelji na intervjujih z različnimi deležniki na področju TNI v Sloveniji, predvsem prepoznati izzive in poudariti prakse, ki vodijo v izboljšanje dolgoročne konkurenčnosti Slovenije kot lokacije za TNI.

Čeprav najina magistrska naloga pokriva širok spekter obravnave vhodnih TNI in temelji na raznovrstnih virih podatkov, ima predmetna naloga določene omejitve:

- v sedanjem trenutku ni mogoče mimo aktualnih dogodkov, povezanih z epidemijo covid-19. Zavedava se, da bo epidemija, s katero se soočamo, v mnogočem vplivala na vhodne TNI in bo tako na nacionalnem kot na globalnem svetovnem gospodarstvu pustila velike posledice. Kljub temu da je vpliv epidemije na gospodarstvo in stanje vhodnih TNI v

Sloveniji nekoliko razdelan v drugem poglavju naloge, se zaradi pomanjkanja analitičnih podatkov v sam vpliv epidemije na stanje vhodnih TNI v Sloveniji nisva poglobila.

- Najina magistrska naloga temelji na najnovejših razpoložljivih podatkih vhodnih TNI v Sloveniji. Glavnina podatkov, zajetih v drugem poglavju predmetne naloge, ki se nanašajo na analizo vhodnih TNI v Sloveniji, izhaja iz zadnjega dostopnega zaključnega Poročila Banke Slovenije o neposrednih investicijah. Poročilo je bilo izdano v letu 2019 in temelji na podatkih za leto 2018. Glede na to, da je bilo za leto 2019 malo verodostojnih podatkov na razpolago, se najina analiza osredotoča predvsem na leto 2018. Kjer pa je bilo možno, sva podatke iz leta 2018 posodobila s podatki za leto 2019. Slednji so bili v omejenem obsegu objavljeni s strani Banke Slovenije v septembru 2020.

V namen temeljite preučitve izbrane teme pri predmetni magistrski nalogi izhajava iz sledečih hipotez:

H1: Prihodnost urejanja politike TNI v Sloveniji temelji na kakovosti in ne količini, saj je Slovenija že dosegla ciljni delež vhodnih TNI.

H2: Največja konkurenčna prednost Slovenije, kot lokacije za vhodne TNI, je njena lokacija in kakovostna, visoko izobražena delovna sila.

H3: Administrativne ovire pri poslovanju v Sloveniji odvračajo tuje investitorje pri TNI.

H4: Davčno okolje je pomemben dejavnik vhodnih TNI.

1 TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE

Pri razpravi o razsežnosti in koristnosti TNI je pomembno, da se na prvem mestu opredeli, kaj slednje sploh so. Najbolj razširjena mednarodna definicija TNI, ki je bila sprejeta s strani OECD, sovpada z definicijo, sprejeto s strani Mednarodnega denarnega sklada. Skladno z obema so TNI posebna kategorija čezmejnega vlaganja, ki je izvedeno s strani rezidenta ene države (neposrednega investitorja) z namenom vzpostavitve dolgotrajnega interesa v podjetju, v katerega neposredno vlaga (OECD, 2008).[1]

1.1 Definicija vhodnih TNI

Kriterij dolgotrajnega interesa je izpolnjen, ko si po definicij OECD (2008, str. 17), neposredni investitor lasti vsaj 10 % glasovalne moči v direktni investiciji. Priročnik za plačilno bilanco Mednarodnega denarnega sklada podobno opredeljuje, da je prag

[1] OECD definicijo TNI opredeljuje v Priporočniku za plačilno bilanco (angl. Balance of Payments Manual). Mednarodni denarni sklad TNI definira v priročniku za plačilno bilanco (angl. Balance of Payments). Obe definiciji kot ključen element opredeljujeta dolgotrajen interes (angl. lasting interest) v podjetju, v katerega se neposredno vlaga (angl. direct investment enterprise).

neposrednega investitorja dosežen, ko je le-ta lastnik vsaj 10 % kapitala neposredne investicije (podjetja).

Neposredni investitor je lahko individualna oseba, javna ali zasebna družba, državna družba ali družba povezanih ljudi. Podjetje, v katero se neposredno vlaga, je podjetje, kjer si tuji investitor lasti 10 % ali večji delež navadnih delnic ali glasovalnih pravic. Podjetja za neposredne investicije imajo lahko različne pojavne oblike: lahko so hčerinska podjetja, podružnice ali celo poslovne enote (Duce & Espana, 2003, str. 3).

Pri preučevanju prisotnosti tujega kapitala oz. lastništva v domačem gospodarstvu pa je potrebno TNI vsebinsko razločiti z drugimi oblikami globalnega poslovanja. Rojec (1994, str. 25) deli vlaganja kapitala v tujino v dve primarni skupini: vlaganja s fiksnim donosom (na primer posojila) in vlaganja s spremenljivim donosom, v katera sodijo tako TNI kot tudi portfeljske investicije (angl. portfolio investments). Od TNI, ki zahtevajo vnos določene vrste vložka (bodisi sredstev, znanj, vložkov, organizacije) in razmeroma aktivno upravljanje, se portfeljske investicije razlikujejo predvsem po kriteriju aktivnosti udeležbe (Dunning & Lundan, 2008, str. 75–77).

Metodologija spremljanja TNI v Sloveniji sledi vodilom, ki so zajeta v priročniku za plačilno bilanco Mednarodnega denarnega sklada, Priročniku za plačilno bilanco OECD in metodologiji SNA (angl. System of National Accounts) (Urad za makroekonomske analize in razvoj, v nadaljevanju UMAR, 2007, str. 1). Skladno s tem TNI sestavljajo tri glavne skupine:

- lastniški kapital in re-investirani dobički,
- terjatve do kapitalsko povezanih podjetij v tujini in
- obveznosti do kapitalsko povezanih podjetij v tujini.

1.2 Teorije TNI

Pojav TNI lahko obravnavamo z dveh vidikov, in sicer makroekonomskega in mikroekonomskega. Skladno s prvim so TNI posebna oblika kapitala, ki se čezmejno prenaša od države izvora do države gostiteljice in se izraža v plačilni bilanci (Denisia, 2010, str. 105). Mikroekonomska perspektiva pa se ukvarja z motivi in vzroki, ki privedejo do TNI, in sam pojav obravnava predvsem z vidika tujega investitorja (Makoni, 2015, str. 79).

Motivi in vzgibi za vstop na tuji trg se med investitorji razlikujejo. Denise (2010, str. 105) je mnenja, da tuje korporacije/multinacionalke na tuj trg vstopajo predvsem zato, ker jih privabljajo napake tamkajšnjega trga. Tuji investitorji verjamejo, da lahko izkoristijo tako stanje trga in s prenosom nadpovprečne tehnologije in znanja pridobijo delež na gostujočem trgu.

Med najbolj prepoznane **makroekonomske teorije** sodijo (Makoni, 2015, str. 79–80):

- Teorija trga kapitala (angl. Capital Market theory). Teorija, znana tudi pod angl. imenom »currency area« teorija, je ena prvih teorij, ki razlaga TNI in temelji na izhodišču, da so TNI nastale kot rezultat nepravilnosti delovanja trgov kapitala.
- Lokacijsko baziran pristop do TNI teorij (angl. Location-based approach to FDI theories). Teorija pravi, da ne glede na namen same tuje neposredne investicije je končna odločitev lokacije, ki je sprejeta na podlagi specifičnih dejavnikov posamezne države gostiteljice, makroekonomska odločitev.
- Teorija institucionalne ustreznosti za TNI (angl. Institutional FDI Fitness theory). Teorija se osredotoča na samo sposobnost držav gostiteljic, da privabijo, absorbirajo in zadržijo TNI. V osnovi je merilo prilagoditve tako notranjim kot zunanjim pričakovanjem investitorjev. Večja kot je sposobnost prilagoditve, večjo konkurenčno prednost naj bi imela država gostiteljica.

Med najbolj prepoznane **mikroekonomske teorije** sodijo:

- Teorija specifičnih prednosti podjetja (angl. Firm-specific advantage theory). Teorija specifičnih lastnosti podjetja se ukvarja z ugotavljanjem dejavnikov, ki omogočajo, da tuja podjetja konkurirajo domačim podjetjem. Hymer (1967) navaja, da imajo domača podjetja določene t. i. naravne prednosti pred tujimi podjetji, ki vstopajo na trg. Prednost domačih podjetij izvira iz poznavanja kupcev, dolgoletnega sodelovanja z drugimi domačimi podjetji in lokalnega regulatornega okolja, ki diskriminira tuja podjetja v korist domačih. Tuja podjetja naj bi bila dodatno ovirana zaradi nepoznavanja lokalnega okolja gostujoče države. Hymer (1967) ugotavlja, da odločitev tujega podjetja za vstop na tuj trg temelji na vrsti specifičnih prednosti podjetja, ki omogočajo, da konkurira domačim. Med drugim lahko med specifične prednosti sodi dostop do materialov, ekonomija obsega, dostop do delovne sile, nizki transakcijski stroški.
- Teorija oligopolistične reakcije (angl. Oligopolistic reaction theory). Teorija, ki jo je zasnoval Knickerbocker, pravi, da ko tuje podjetje, še posebej vodilno podjetje oligopolistične industrije, vstopi na trg, druga podjetja sledijo njegovemu zgledu z namenom obrambe tržnega deleža (Cherunilam, 2008). Prek posnemanja poslovanja in uporabe lokalnih prednosti domača podjetja konkurirajo tujim in tako se zagotavlja razmerje moči med obema.
- Dunningova eklektična paradigma OLI. Ena najbolj znanih teoretičnih podlag vzrokov nastanka TNI je Dunningova eklektična paradigma OLI (angl. Ownership – Location – Internalisation), ki razvršča privlačnost dejavnikov TNI glede na njihove specifične prednosti (angl. specific advantages) (Denisia, 2010). Teorija je mešanica treh različnih teorij razlogov za nastanek TNI (Dunning, 2008; Redek & Rojec, 2011):

  - lastniške prednosti oz. dejavniki,
  - lokacijske prednosti in
  - prednosti internalizacije.

1.3 Vrste in oblike vhodnih TNI

Vhodne TNI lahko razvrstimo glede na številne dejavnike, od motiva investiranja do motiva načina vstopa tujih vlagateljev na trg.

1.3.1 Oblike TNI glede na motiv investiranja

Glede na motiv investiranja lahko TNI razdelimo v dve osnovni skupini, horizontalne in vertikalne. Pri horizontalnih TNI (v nadaljevanju HTNI) gre za investicije, kjer se celoten proizvodni proces vzpostavi v državi gostiteljici z namenom, da se oskrbuje trg gostiteljice (Helpman, Melitz & Yeaple, 2004, str. 300). V praksi se HTNI največkrat uporabljajo kot sredstvo za izogibanje visokim oviram/stroškom mednarodnega trgovanja (tarife, carine, prepovedi uvoza) in tako predstavljajo alternativen mehanizem izvozu (Matsuura, Toshiyuki & Motohashi, 2019, str. 3).

Horizontalne TNI so značilne za velike trge, kjer je lažje doseči ekonomijo obsega (Johnson & Turner, 2010, str. 195). Vertikalne TNI (v nadaljevanju VTNI) pa so investicije, kjer multinacionalke geografsko fragmentirajo proizvodne procese tako, da oddelijo določene procese v druge države in tako delujejo na podlagi mednarodne vertikalne/navpične integracije (Protsenko, 2003, str. 4). Skladno z le-to država gostiteljica torej »gosti« le del celotnega proizvodnega procesa. Tuja podjetja se največkrat odločijo za ta pristop, ko obstaja relativno velika nesorazmernost med ceno vložkov v različnih državah oz. med državo gostiteljico in državo investitorja.

Izbrana oblika TNI, horizontalna ali vertikalna, vodi tudi v različne učinke, ki jih ima TNI na gospodarstvo države gostiteljice. Zaradi intenzivnejše uporabe sredstev (kapitala, znanja) imajo HTNI potencial, da ustvarijo večji posredni učinek (angl. spillover effect) kot VTNI. Po drugi strani pa lahko VTNI bolj prispevajo na gospodarsko rast gostujoče entitete drugače, saj imajo večji vpliv na gostujoči delovni trg in povpraševanje po delovni sili (Beugelsdijk, Smeets & Zwinkels, 2008, str. 13–14).

V teoriji se pojavljata še dve obliki tujih neposrednih investicij, konglomeratne (angl. conglomerate) in platformne (angl. platform) oblike TNI. Prva skupina, konglomeratne TNI, so redkejše v praksi, saj gre za primere, ko mora tuje podjetje pri širjenju premagati dve oviri; vstop v tujo državo in vstop v novo industrijo ali panogo (Herger & McCorriston, 2016). Platformna vlaganja pa so investicije, kjer se podjetja širijo v tujo državo z namenom, da se končni produkt proizvodnje iz te tuje države nato izvozi v tretjo državo. Platformne TNI so še posebej značilne za prosto trgovinska območja, kjer je cena proizvodnje običajno nižja (Corporate Finance Institute, v nadaljevanju CFI, 2019a).

1.3.2 Oblike TNI glede na način vstopa na trg

Glede na način vstopa tujih vlagateljev na trg (angl. entry mode) ločimo tri glavne skupine TNI (Raff, Ryan & Stähler, 2007):

- investicije na novo (angl. greenfield investment),
- združitve in prevzeme (angl. mergers and acquisitions) in
- skupna vlaganja (angl. joint ventures).

1.3.2.1 Investicije na novo

Investicije na novo so oblika tujih investicij, kjer pride do popolnoma nove ustanovitve podjetja oz. podružnice podjetja s strani tujega investitorja, kar za gostujočo državo predstavlja dodatno ekonomsko aktivnost, saj ustvarijo dodatno proizvodno kapaciteto in delovna mesta (Canton & Solera, 2016). Taka investicija se običajno začne z nakupom zemljišča, kjer ne obstaja predhodna infrastruktura. Primer take tuje investicije je bila na primer izgradnja popolnoma novega proizvodnega obrata avtomobilov na Slovaškem s strani britanskega podjetja Jaguar Land Rover v letu 2017. Take tuje investicije povečajo število akterjev znotraj posamezne panoge in spreminjajo razmerja konkurenčnosti podjetij, ki že delujejo znotraj nje. Investicije na novo so najpogosteje izbrana vrsta TNI, ko tuje podjetje (investitor) želi ohraniti najvišjo raven kontrole nad operacijami in delovanjem podjetja v tujini (CFI, 2019b). Prednosti in slabosti tovrstnih investicij so predstavljene v tabeli 1.

Z vidika tujega investitorja so investicije zanimive tudi zaradi pogostih davčnih olajšav, ki jih za tovrstne projekte predvidevajo države gostiteljice. Najpogostejši motivi, ki vodijo v investicije na novo, so (Hollensen, 2014, str. 407):

- na trgu ni nobenih primerljivih podjetij za prevzem ali so le-ta predraga;
- proizvodnja logistika je ključen dejavnik uspeha predvidenega obrata;
- želja po integraciji enotnega sistema in poslovanja, ki ga je mogoče posnemati ob širitvi v druge države;
- želja po vzpostavitvi najnovejše tehnologije in sodobnih obratov.

V praksi se kot nasprotje investicij na novo pojavljajo investicije v že obstoječe objekte (angl. brownfield investment), kjer investitor bodisi kupi, prevzame ali dolgoročno najame že obstoječo infrastrukturo v tuji državi (Bayar, 2017).

Tabela 1: Analiza investicij na novo z vidika tujih investitorjev

Prednosti	**Slabosti**
Možnost načrtovanja in izpeljave gradnje po specifičnih potrebah od samega začetka	Visoki začetni stroški vzpostavitve obrata
Možnost integracije najnovejše tehnologije	Časovno dolg postopek vstopa na trg

se nadaljuje

Tabela 1: Analiza investicij na novo z vidika tujih investitorjev (nad.)

Prednosti	**Slabosti**
Večja mera kontrole nad operacijami	Potencialno visoki stroški vstopa na trg
Pogosta možnost davčnih olajšav	Administrativni stroški, običajno dolgotrajno pridobivanje zahtevanih dovoljenj
Stroškovna učinkovitost na srednji in dolgi rok	Najbolj tvegana oblika TNI – vprašanje konkurentov

Prirejeno po CFI (2019b), Shoregroup (2017) in Hollensen (2014).

1.3.2.2 Združitve in prevzemi

Združitve in prevzemi so najpogostejša oblika TNI (Stiebale & Reize, 2011). Čezmejne združitve nastopijo, ko se sredstva in operacije podjetij iz različnih držav združijo z namenom ustanovitve nove pravne osebe. Čezmejni prevzemi pa nastanejo s prenosom kontrole in operacij domačih podjetij na tuja, kar povzroči, da prej samostojna domača podjetja postanejo odvisna v odnosu do svojih prevzemnikov (Calderón, Loayza & Serven, 2004).

Vhodne združitve in prevzeme lahko ločimo na dve podskupini: večinske, kjer tuje podjetje prevzame vsaj polovico lastništva domačega podjetja, in manjšinske, kjer pride do prenosa lastništva manjšega deleža domačega podjetja (Kang & Johansson, 2000, str. 14). Tabela 2 prikazuje nekatere prednosti in slabosti TNI oblike prevzemov in združitev.

Tabela 2: Analiza prevzemov in združitev z vidika tujih investitorjev

Prednosti	**Slabosti**
Dostop do distribucijskih kanalov	Nevarnost zavračanja lokalnega okolja zaradi nesprejemanja novih lastnikov in interesov
Obstoječa kvalificirana delovna sila z lokalnim znanjem	Nezmožnost integracije z že obstoječim poslovanjem in operacijami
Že obstoječe vodstvene izkušnje	Komunikacijske in koordinacijske težave med prevzemno in prevzeto družbo
Vzpostavljena blagovna znamka in prepoznavnost na trgu	Tveganje v povezavi z nakupno ceno (velik vložek ob določeni meri asimetrije informacij)

Prirejeno po Hollensen (2014).

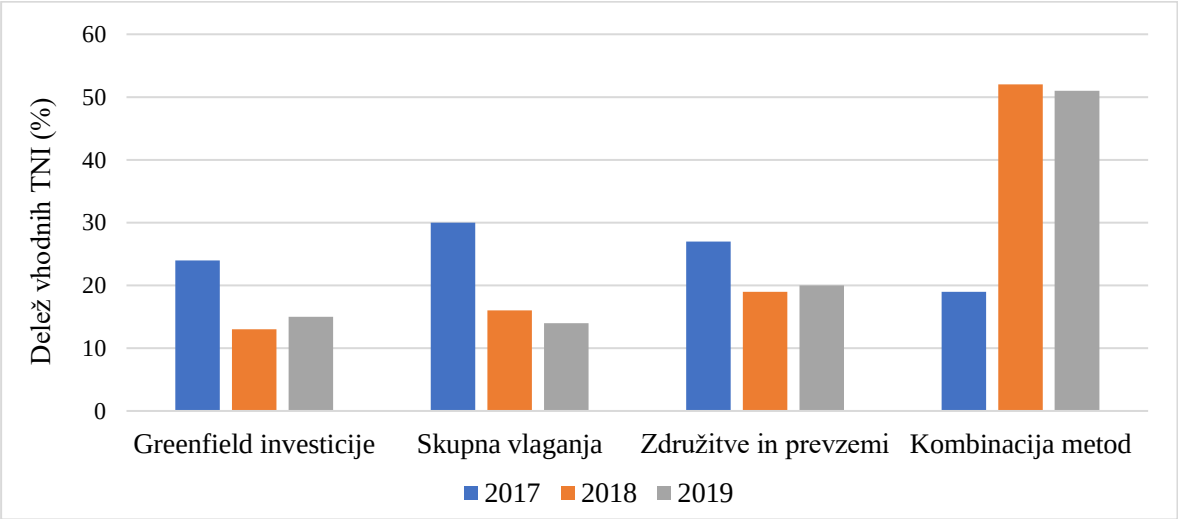
Izbira načina prisotnosti na tujem trgu je odvisna tako od lastnosti tujega investitorja kot od lastnosti države gostiteljice in je v veliki meri odvisna od razsežnosti razpoložljivega kapitala. Tuji investitorji z relativno majhnim vložkom kapitala so tako bolj nagnjeni k izbiri skupnih vlaganj, medtem ko so investitorji z večjimi kapitalskimi možnostmi bolj nagnjeni k nakupu podjetij prek združitev ali prevzemov. Če tuji investitorji razpolagajo z zajetnim

obsegom kapitala in jim le-ta ne predstavlja omejitev pri odločanju, je odločitev za investicije na novo veliko verjetnejša (Raff, Ryan & Stahler, 2007, str. 8–9).

Čeprav razpoložljiv kapital tujega investitorja velikokrat vodi izbiro oblike TNI, to ne drži vedno. OECD analiza (Golub, Kauffmann & Yeres, 2011) je pokazala, da se način vstopa na tuji trg v veliki meri razlikuje glede na vrsto države gostiteljice, ali je ta razvita država ali država v razvoju. Čezmejni prevzemi in združitve, predvsem večinski so tako priljubljena oblika vhodnih TNI za razvite države, medtem ko pa so države v razvoju pogosto najbolj zanimive za vhodne investicije na novo.

Iz podatkov ankete[2] A. T. Kearney (2019) lahko razberemo, da podjetja na način vstopa na tuj trg ne gledajo zgolj statično (stroškovna analiza), temveč gre za dinamičen proces, kjer ni ene strategije TNI, ki bi delovala povsod (angl. one-size-fits-all). Kot je razvidno iz slike 1, ki prikazuje običajne udejstvovane oblike TNI s strani tujih investitorjev, je vse pogostejša uporaba kombiniranih oz. ne vnaprej določenih metod TNI. Uporaba kombiniranih metod vstopa na različne trge najverjetneje odraža vse pomembnejšo lokalizacijsko funkcijo TNI, kjer ena rešitev ni zadostna za naslavljanje vseh izzivov posamezne lokacije za TNI: političnih, administrativnih, ekonomskih in ostalih. Specifična izbira metode TNI glede na lokacijo investicije tudi ni presenetljiva glede na trend diverzifikacije (Rougier & Nicet-Chenaf, 2008), kjer tuja podjetja širijo svojo prisotnost na nove tuje trge, kjer vsak izmed teh zahteva krojenje strategije vstopa po unikatnih potrebah.

Slika 1: Vhodne TNI glede na način vstopa na trg



Prirejeno po A.T. Kearney (2019).

[2] A. T. Kearney vsako leto opravi anketo TNI Indeks zaupanja (angl. FDI Confidence Index). Predstavljeni podatki izvirajo iz ankete, ki je bila opravljena v januarju 2019. V anketi je sodelovalo 500 udeležencev (vodji globalnih multinacionalk, katerih letni prihodki presegajo 500 milijonov dolarjev). Indeks vključuje podatke podjetij s sedežem v 30 državah sveta. Po dejavnostih so udeleženci predstavljali: storitvena podjetja (44 %), proizvodna podjetja (33 %) in IT podjetja (18 %).

1.4 Motivi nosilcev TNI

Dunning (1993, 2008), ki je največkrat citiran razvrščevalec motivov za tuje investicije, je v svojih delih tuje neposredne investicije, glede na motive neposrednih investitorjev, razporedil v štiri kategorije:

a) TNI z namenom izkoriščanja virov (angl. resource seeking): nosilci takih investicij vlagajo v tujino, da bi pridobili določen vir po boljši kakovosti ali bolj ugodni ceni kot v njihovi izvorni državi (če jih je tam sploh mogoče pridobiti). Obstajajo tri glavne podvrste takih investicij:

   – TNI, ki so namenjene pridobitvi naravnih virov;
   – TNI, namenjene pridobitvi malo do zmerno izobražene poceni delovne sile in
   – TNI, namenjene pridobivanju tehnoloških sposobnosti, menedžerskih, marketinških ter organizacijskih znanj.

b) TNI z namenom iskanja novih trgov (angl. market seeking): nosilce takih investicij motivira dostop do novih trgov in držav, kjer lahko nudijo svoje proizvode in storitve. Razlogi, ki vodijo tuja podjetja v to obliko, so različni, od nuje po prilagoditvi produktov konkretnemu lokalnemu okusu in navadam, manjši proizvodnji in transakcijski stroški v primerjavi z dostavo iz daljave, pa tudi do vzpostavitve same fizične prisotnosti na določenem trgu, kar je vedno bolj pomembna marketinška strategija.
c) TNI z namenom doseganja višje učinkovitosti (angl. efficiency seeking):
d) TNI z namenom doseganja strateških ciljev (angl. strategic asset seeking): motiv, ki vodi take vrste investicij, je pridobitev sredstev tujih podjetij, ki so ključna pri doseganju dolgoročnih strateških ciljev investitorja ter izboljšanje njegovega globalnega konkurenčnega položaja.

Pri kategorizaciji TNI Dunning (2008, str. 68) poudarja, da v praksi tuji investitorji velikokrat stremijo k več kot enemu cilju in zato izberejo obliko tujih investicij, ki vključujejo značilnosti več zgoraj omenjenih skupin, ter, da se motivi, ki vodijo investitorje k določeni vrsti vlaganja, lahko skozi čas tudi spreminjajo.

Franco, Rentocchini in Vittucci Marzetti (2008, str. 19) v svoji kategorizaciji motivov TNI skoraj dosledno sledijo prvima dvema kategorijama Dunningove taksonomije, v preostalih dveh pa se vidno razlikujejo. V kategorijo TNI z motivom iskanja novih trgov dodajajo kvalificirano delovno silo, saj menijo, da se tudi z njo lahko trguje in je tako, po analogiji, do neke mere podobna preostalim virom znotraj skupine. Iz izvirne Dunningove klasifikacije pa izključujejo podskupino tehnoloških in menedžerskih sposobnosti in jo posebej uvrščajo v tretjo, na novo dodano kategorijo, imenovano kategorija netržnega premoženja (angl. non-marketable assets), saj menijo, da »same« sposobnosti ne morejo biti predmet trgovskih transakcij.

Tako so Franco, Rentocchini in Vittucci Marzetti (2008, str. 16–18) mnenja, da je namen takih TNI akvizicija sredstev, ki jih ni mogoče pridobiti s transakcijami na trgu. Glavna lastnost takih sredstev je, da jih lahko tuj investitor izkoristi samo takrat in šele znotraj konteksta, kjer so ustvarjene. Primer takih investicij so tuja podjetja, ki so željna znanja in želijo imeti dostop do organizacijskih sposobnosti določenega podjetja, kar pa po naravi stvari ni lahko prenosljivo prek tržnih transakcij. Tuji investitorji so tako motivirani za vlaganje v podjetja, ki razpolagajo s posebnim tehnološkim znanjem in s specifičnimi lokalnimi sposobnostmi, ki bi bile sicer težko reproducirane v tujih okoljih. Najpogostejše implementacije takih TNI se pojavljajo v oblikah skupnih vlaganj ter prevzemov in združitev.

Pri drugi kategoriji, t. i. angl. market seeking tujih investicijah, ki so motivirane s pridobivanjem novih trgov opozarjajo, da je potrebno razlikovati med tujim trgom, ki ga nameravajo izkoristiti, in trgom tuje investicije, saj slednja nista vedno enaka. TNI so lahko izvedene v »direktni« obliki, kjer je končni cilj izkoristiti trg gostujoče države, ali v »indirektni« obliki, kjer je gostujoči trg investicije le »platforma«, ki omogoča dosego končnega cilja, to je izvoz na bližnje trge (Franco, Rentocchini & Vittucci Marzetti, 2008, str. 14). Ta indirektna oblika tuje investicije, ki je velikokrat spregledana v empirični teoriji, je poznana pod angl. imenom »export-platform FDI« (Ekholm, Forsolid & Markusen, 2007).

Zgoraj predstavljena Dunningova motiva izkoriščanja virov in iskanja novih trgov se vsebinsko prekrivata z opredelitvijo vertikalnih in horizontalnih TNI. Kljub temu da se VTNI in HTNI torej v veliki meri prekrivajo z motivoma izkoriščanja virov in iskanja novih trgov, se razlikujejo po zornem kotu opazovanja, saj vertikalna in horizontalna klasifikacija poudarjata razlike z vidika stroškovne plati med državo izvora investicije in gostujočo državo (Franco, Rentocchini & Vittucci Marzetti, 2008, str. 16–18).

Na podlagi Bitzenis, Vlachos in Papadimitriou (2012) lahko motive TNI kategoriziramo tudi glede na vir izvora:

- vzpodbude, ponujene s strani same države gostiteljice (finančne vzpodbude, davčne olajšave);
- motivi, ki izvirajo iz trga gostujoče države ali so posredno omogočeni s strani stanja letega (velikost trga, razpoložljivost surovih materialov, podnebje, pomanjkanje lokalne konkurenčnosti, politična in makroekonomska stabilnost, nezadostno povpraševanje na lokalni ravni, itd.);
- motivi, ki izvirajo iz prepletenosti odnosov države izvora investitorja, tujega podjetja in države gostiteljice (na primer geografska bližina, kulturna podobnost, zgodovinska in trgovska povezanost);
- interne vzpodbude, ki izhajajo in so zagotovljene s strani samih tujih investitorjev oz. skupine mednarodnih podjetij (prepoznavna blagovna znamka, izkušnje, know-how in specifična znanja);

– motivi in vzpodbude, ki so nastale z eksternim dogodkom (zunaj države gostiteljice), s pritiski globalnega trga ali izvirajo iz razlogov, prisotnih zunaj gostujočega trga (vojne, globalizacija, saturiranosti trga investitorja, transformacije ekonomskega sistema, itd.).

Odločitev o končni lokaciji za določeno TNI je kompleksna izbira, ki združuje motive investitorjev, spodbude držav in ovire trga. Tako je vsakokratno vodilo tujih investitorjev, da maksimizirajo svojo možnost uspeha pri izpeljavi investicijskega plana.

Tudi ko je izvedena primerjava dveh držav po značilnostih, je ključno, da se analiza posameznih dejavnikov določene lokacije izvede v povezavi s prioritetami in potrebami podjetja. Procesa, ki vodi izbiro in obliko TNI, tako ni mogoče poenostaviti in posplošiti vnaprej, saj vsak primer posebej zahteva preučitev združljivosti tujega podjetja in države gostiteljice ter industrije (Bitzenis, Vlachos & Papadimitriou, 2012, str. 62).

Eden od razlogov zakaj se investitorji odločijo za TNI, je povezan z željo po lokalizaciji, t. i. preusmerjanju vodstvenih, operacijskih, produkcijskih ali marketinških funkcij na lokalne trge. Anketa A.T. Kearney (2019) ugotavlja, da je pri 75 % vseh investitorjev povečano zanašanje na TNI v letu 2018 nastalo kot posledica postopka lokalizacije znotraj njihovih podjetij. TNI so tako v funkciji tistih investicij, ki krepijo lokalne odnose in diverzifikacijo ter blažijo efekte populizma in protekcionizma globalne ekonomije.

1.4.1 Dejavniki vplivanja na TNI

Na privlačnost in določene države za vhodne TNI vplivajo številni makroekonomski dejavniki. Tuji investitorji pred sprejemom odločitve tako upoštevajo več elementov, od velikosti gostujočega trga, makroekonomske stabilnosti, menjalnega tečaja, strukture delovne sile in razpoložljivosti primerne infrastrukture (World Bank Group, v nadaljevanju WBG, 2018). Johnson in Turner (Johnson & Turner, 2010, str. 196) med najpomembnejše dejavnike TNI dodatno omenjata raven ekonomskega razvoja gostujoče države, državno in institucionalno ozadje ter stopnjo liberalizacije trgovanja.

Vhodne TNI so posebna oblika investicij, vendar tudi te slonijo na pričakovanem donosu v odnosu do prevzetega tveganja. Bitzenis, Vlachos in Papadimitriou (2012) menijo, da je eden od največjih dejavnikov, ki jih tuja podjetja pred investiranjem upoštevajo, ravno minimiziranje investicijskega tveganja.

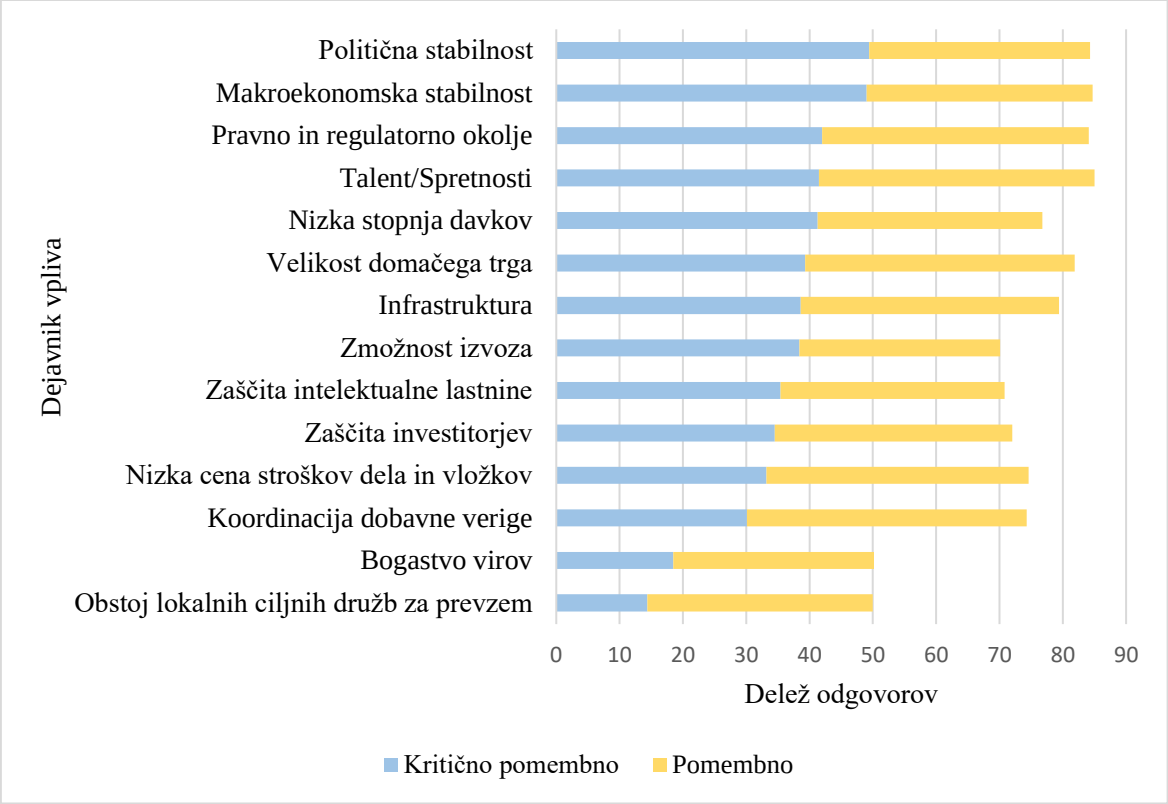
Nestabilen pravni sistem, pomanjkanje primerne zakonodaje ter neaktivno izvrševanje obstoječe zakonodaje države gostiteljice so dejavniki, ki dvigujejo investicijsko tveganje. Na raven TNI negativno vplivajo tudi drugi makroekonomski dejavniki (volatilni menjalni tečaj in inflacija) ter socialno-politični dejavniki (na primer nefleksibilen delovni trg, pogostost stavk). Identifikacija in upoštevanje investicijskega tveganja je toliko bolj pomembna v tranzicijskih ekonomijah, kjer je negotovost poslovanja toliko večja (negotova

lastniška stanja, nizka stopnja privatizacije, počasne finančne in bančne transakcije, korupcija itd.) (Bitzenis, Vlachos & Papadimitriou, 2012).

Številne okoliščine opredeljujejo motive, ki vodijo tuje investitorje. Nizki stroški dela delujejo na primer kot spodbuda za tuje investitorje, ki vlagajo v industrijsko intenzivne panoge, medtem ko to ne velja za investitorje v storitvenih in drugih visokotehnoloških panogah, kjer je primarna zahteva kakovost izobražene delovne sile in ne cena le-te. Podobno, če ima država gostiteljica slabo mrežo telekomunikacijske infrastrukture, je lahko to spodbuda za investicijska podjetja, ki lahko to izkoristijo, a je hkrati element odvračanja za tuje vlagatelje, kjer je taka infrastruktura nujno pomembna za delovanje (Bitzenis, Vlachos & Papadimitriou, 2012, str. 31).

Številne mednarodne organizacije periodično izdajajo poročila, ki prikazujejo stanje privlačnosti dejavnikov za TNI. Podatki[3] s slike 2 temeljijo na poročilu Svetovne Banke o globalni konkurenčnosti (angl. Global Investment Competitevness Report 2019/2020) in prikazujejo, v kolikšni meri določeni dejavniki vplivajo na odločitve investitorjev, da vlagajo v tujo državo.

Slika 2: Pomembnost dejavnikov vpliva na vhodne TNI



Povzeto po WBG (2020a, str. 16).

[3] Podatki so bili zbrani v anketi, ki jo je naročila Svetovna Banka. V anketi, ki je bila izvedena v letu 2020, je bilo udeleženih več kot 2.400 predstavnikov investitorjev multinacionalnih korporacij.

Iz podatkov je razvidno, da je najpomembnejši dejavnik politična stabilnost in varnost. Le-tega je 50 % anketirancev opredelilo kot »kritično« pomembnega, 35 % pa za »pomembnega«. Podobno težo nosijo tudi dejavniki makroekonomske stabilnosti, pravnega in regulatornega okolja, velikosti gostujočega (domačega) trga, talenta in spretnosti delovne sile ter razpoložljivosti same infrastrukture. Med najmanj pomembna dejavnika sodita bogastvo virov in obstoj lokalnih ciljnih (angl. target) družb za prevzem.

Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj (angl. United Nations Conference on Trade and Development, v nadaljevanju UNCTAD) vse od leta 1995 objavlja poročila na podlagi ankete t. i. World investment Prospect Survey, ki daje vpogled v prihajajoče stanje in trende na področju TNI (UNCTAD, 2014). Zadnje poročilo, ki je na podlagi ankete številnih mednarodnih podjetij analiziralo trende za obdobje 2014–2016, je pokazalo, da je ekonomsko stanje držav gostiteljic (razvitih in držav v razvoju) ključen dejavnik, ki vpliva na nivo TNI na srednji rok.

Dejavniki, ki so bili v nadaljevanju opredeljeni kot pomembni, so bili možnost zunanjega izvajanja manufakturnih funkcij, regijska integracija in spreminjajoči se davčni režimi na področju davka od dohodkov pravnih oseb. Večinski konsenz mednarodnih podjetij pri dejavnikih, ki odvračajo privlačnost za TNI in dvigujejo raven negotovosti med investitorji, je mogoče razbrati pri naslednjih dejavnikih:

- porast trgovinskega in investicijskega protekcionizma,
- državni dolgovi,
- naravne katastrofe in
- grožnje terorizma.

1.4.1.1 Kategorizacija dejavnikov privlačnosti TNI

Na odločitev tujega investitorja, ali, kam in kako investirati, vplivajo številni dejavniki. Dunning (1993) v svoji eklektični paradigmi, ki sva jo opredelila v sklopu mikroekonomskih teorij TNI, opredeljuje razloge, zakaj se investitorji odločijo za TNI, in dejavnike, ki vplivajo na izbor lokacije le-teh. Tako imenovane specifične prednosti posamezne lokacije oz. države gostiteljice se delijo v tri podskupine:

- ekonomske prednosti: kvantitativni in kvalitativni faktorji produkcije, cena transporta, velikost trga, itd.;
- politične prednosti: državne politike, pravila in pravo, ki vpliva na velikost tokov TNI;
- socialne prednosti: vrzel med okoljem investitorja in okoljem države gostiteljice, kulturna raznolikost, odprtost in odnos do tujcev, itd.

Klasifikacija, ki sledi teoriji Dunningove eklektične paradigme, dejavnike privlačnosti deli v tri skupine (Redek & Rojec, 2011):

- ekonomski dejavniki (v literaturi pogosto omenjeni kot tržni dejavniki);
- t. i. regulatorno-politični dejavniki in poslovno okolje v najširšem smislu ter
- specifična politika do TNI.

Ekonomski dejavniki imajo največji vpliv na privlačnosti potencialne lokacije za TNI in zajemajo elemente, kot so velikost trga, velikost in rast bruto domačega proizvoda (v nadaljevanju BDP), razpoložljivost, kvaliteto in stroške proizvodnih dejavnikov ter izvozni potencial. V drugo skupino regulatorno-političnih dejavnikov sodijo vidiki makroekonomske in politične stabilnosti, davčna zakonodaja ter regulativni okvir trga dela. Kot zadnja, najmanj pomembna skupina dejavnikov vpliva, se pojavlja specifična politika do TNI, ki zajema razne investicijske spodbude, državni zakonodajni okvir TNI in tržne aktivnosti Republike Slovenije (v nadaljevanju RS) za pridobitev tujih investicij (Vlada RS, 2015, str. 18).

Redek in Rojec (2011) navajata, da investitorje pri odločitvi o vlaganju v tujino primarno vodijo tržni in stroškovni motivi. Kljub temu pa opozarjata, da so lahko neustrezni regulatorni politični okvirji in poslovno okolje tako močni dejavniki, da prevladajo in odvrnejo potencialnega investitorja od TNI, ki bi bila sicer stroškovno smiselna.

1.4.1.2 Ekonomski dejavniki

Velikost trga države gostiteljice je pomemben dejavnik, ki tujim investitorjem, še posebno takim, ki želijo vstopiti na nove trge, daje prednost pri doseganju ekonomije obsega. Številne študije, ki so bile opravljene na to temo, prikazujejo pozitivno korelacijo med velikostjo trga (merjeno v BDP) in količino vhodnih TNI (Tocar, 2018, str. 168).

Davčna politika je še en pomemben dejavnik, ki vpliva na tuje investitorje in njihovo odločitev, ali in v kolikšni meri bodo vlagali v podjetja znotraj posamične države. Davčna stopnja vpliva na izračun končne dobičkonosnosti posamezne investicije, zato ceteris paribus, lahko države z bolj ugodno davčno zakonodajo pričakujejo večji pritok tujega kapitala. Pri tujih podjetjih, kot so multinacionalke, ki so prisotne v več državah, je lahko davčna politika ena od potez, ki jim omogoča zmanjšanje njihove globalne davčne obveznosti (prek erozije davčne osnove in prerazporejanja dobičkov) (Skeie, 2017, str. 6).

1.4.1.3 Infrastruktura

Infrastruktura, bodisi energijska, komunikacijska ali prevozna, je ena od determinant produkcijskih in transakcijskih stroškov ter tako vpliva na privlačnost določene države kot lokacije za TNI (Tocar, 2018, str. 172). Ngangue (2016, str. 98–99) je mnenja, da je zadostna in kakovostna infrastruktura ključni predpogoj za privabljanje tujih investitorjev, saj dobro infrastrukturno omrežje investitorjem posredno omogoča zmanjšanje operativnih stroškov in omogoča večjo produktivnost na dolgi rok. Dostopnost ustrezne infrastrukture pozitivno

vpliva tako na HTNI kot VTNI, pri tem pa je dobro infrastrukturno omrežje še toliko bolj privlačno za VTNI, saj zmanjšuje operativne stroške poslovanja (Wei Chung, 2014).

1.5 Učinki na državo gostiteljico

Razprava o učinkih TNI in koristnosti le-teh za gostujoča gospodarstva že leta razdvaja tako strokovno kot splošno javnost. OECD opredeljuje TNI kot ključen element internacionalne integracije in sredstvo »direktne, stabilne in dolgotrajne povezave med različnimi gospodarstvi« (OECD, 2008, str. 14). Med drugim navaja, da lahko TNI delujejo kot sredstvo lokalnega razvoja in pomoč pri izboljšanju konkurenčnega položaja tako gospodarstva države gostiteljice kot gospodarstva države investitorja, vzpodbujajo meddržavni transfer tehnologije in know-how-a, pozitivno vplivajo na razvoj mednarodne trgovine in predstavljajo hiter vir kapitala za ekonomijo. Kljub splošnemu prepričanju, da so TNI koristne za državo gostiteljico, empiričnih dokazov o tem, ali in v kolikšni meri je to resnično, ni veliko (Carbonell & Werner, 2018, str. 425–426).

K vrednotenju vhodnih TNI je mogoče pristopiti na dva načina – kvantitativno ali kvalitativno (Kurtishi-Kastrati, 2013, str. 26). Pri kvantitativnem načinu se primerja razmerje med TNI in raznimi ekonomskimi merili. Pri kvalitativnem načinu ocene pa gre za upoštevanje raznih vidikov TNI in posrednih vplivov le-teh na gospodarstvo in razvoj države gostiteljice. Zaradi pogosto nejasne vzročne zveze med TNI in vplivi na gospodarstvo in težav pri natančnem kvantitativnem opredeljevanju učinkov, si akademiki pogosto niso enotni v pogledu glede same koristnosti TNI.

Hale in Mingzhi (2016) menita, da je pri ocenjevanju vpliva TNI na delovni trg države gostiteljice nujno potrebno narediti razmejitev med direktnimi učinki na podjetja in industrije, v katere se vlaga, in posrednimi učinki (angl. spillover effects). Direktni učinki so po svoji naravi popolnoma internalizirani s strani tujih investitorjev in skoraj vedno nastanejo kot posledica odločevalskega procesa le-teh. Prelivajoči učinki na domača podjetja pa so eksternalije, ki so lahko po svoji naravi pozitivne ali negativne (Hale & Mingzhi, 2016).

Pri analizi učinkov TNI na gostujoča gospodarstva je potrebno poleg same velikosti in vrste tujih investicij upoštevati tudi, kako so gostujoča gospodarstva take vhodne investicije sposobna izkoristiti. Pojem **absorpcijska kapaciteta**, kot skupek številnih lokalnih aspektov, se nanaša na sposobnost koriščenja TNI s strani države gostiteljice in v praksi nakazuje, v kolikšni meri lahko država gostiteljica izkoristi prisotnost in priložnosti, ki jih doprinesejo vhodne TNI (Massoud, 2008, str. 3). Na podlagi empiričnih raziskav Massoud kot najpomembnejše faktorje absorpcije opredeljuje:

- kakovost človeškega kapitala,
- raven tehnološke razvitosti,
- razvitost finančnega trga in

– odprtost za mednarodno trgovanje.

Akademiki si pogosto niso enotni v svojih pogledih glede pomembnosti posameznih faktorjev, kar nakazuje, da je relacijo med učinki TNI na gospodarstva potrebno ocenjevati v luči vsakega konkretnega primera posebej.

1.5.1 Vpliv vhodnih TNI na gospodarsko rast

OECD (2002, str. 5) opredeljuje pet načinov, kako vhodne TNI vplivajo na gospodarsko rast države gostiteljice:

– spodbujajo prenos tehnologije,
– pomagajo pri ustvarjanju človeškega kapitala,
– prispevajo k mednarodni trgovini in integraciji,
– pomagajo ustvarjati konkurenčnejše gospodarsko in podjetniško okolje in
– poudarjajo trajnostni razvoj podjetij.

V akademski literaturi prevladuje prepričanje, da vhodne TNI pozitivno vplivajo na gospodarsko rast, pri tem pa razne študije poudarjajo, da je sam domet in način učinkovanja v veliki meri odvisen od raznih dejavnikov, med drugim od stopnje razvitosti države gostiteljice, vrste tujih investicij in vrste dejavnosti, v katere se vlaga (Margeirsson, 2015).

Borensztein, De Gregorio in Lee (1998, str. 1) postavljajo tezo, da tuje investicije prispevajo h gospodarski rasti samo, kadar je prisotna zadostna absorpcijska kapaciteta države gostiteljice. Vpojna ali absorpcijska kapaciteta je merilo sposobnosti organizacije (v našem primeru podjetja) učenja in uporabe znanstvenih, tehnoloških ali drugih znanj, ki izvirajo izven nje (Cohen & Levinthal, 1990).

Prispevek vhodnih tujih investicij h gospodarski rasti države gostiteljice je v veliki meri odvisen tudi od same vrste in načina vstopa TNI. Tuje investicije v obliki združitev in prevzemov imajo manjši učinek na gospodarsko rast kot tuje investicije na novo (Harms & Méon, 2014). Študija, ki sta jo zasnovala Harms in Méon (2014, str. 18–19), preučuje učinke obeh oblik. Le-ta ugotavlja, da kljub morebitnim pozitivnim učinkom dviga produktivnosti, ki je asociirana z združitvami in prevzemi (tujim lastništvom), v končnem obračunu vsaka denarna enota investicije na novo prispeva h gospodarski rasti bolj kot denarna enota investicije združitve ali prevzema.

1.5.2 Učinek vhodnih TNI na konkurenčnost

Prisotnost tujih podjetij lahko močno pomaga gospodarskemu razvoju države gostiteljice, saj se načeloma z vstopom nove investicije na trgu poveča konkurenca, kar v končnem rezultatu vodi do večje produktivnosti, nižjih cen in učinkovitejšega razporejanja virov (Kurtishi-Kastrati, 2013). Vpliv vhodnih TNI na konkurenčnost gostujočih trgov je še toliko

bolj pomemben v primeru končnih »produktov«, ki ne zapustijo gostujočega trga. Taki primeri so na primer razne telekomunikacijske, maloprodajne in finančne storitve, za katere je značilno, da se opravijo na mestu storitve in izvoz velikokrat ni možen (Kurtishi-Kastrati, 2013, str. 31).

Pri tem pa je potrebno povedati, da imajo lahko TNI tudi negativen učinek na gospodarstvo gostujoče države. Slednje je še posebej mogoče v primeru neenakomerno razporejene ekonomske moči med TNI in ostalimi lokalnimi podjetji. Primer tega so multinacionalke, ki se z namenom vzpostavitve svojega položaja na novem trgu, poslužujejo financiranja iz drugih virov (svojih povezanih) podjetij. S takim načinom koriščenja sredstev, ki ostalim/lokalnim podjetjem niso na voljo, si multinacionalke krepijo položaj, kar vodi v zmanjševanje konkurence trga, saj lokalna podjetja postanejo nekonkurenčna (Molan, 2016).

1.5.3 Učinek vhodnih TNI na produktivnost

Vprašanje, ki se pogosto pojavi ob analizi tujih investicij, je, ali so te res bolj produktivne od domačih, in če so, ali to na dolgi rok vpliva tudi na produktivnost domačih podjetij. V teoriji lahko tuje investicije na dva načina dvignejo agregatno povprečje produktivnosti panoge, in sicer (Lipsey & Sjöholm, 2004, str. 354):

- preko posrednega učinka same prisotnosti na trgu (angl. spillover učinek),
- z nadpovprečno produktivnostjo delovanja glede na povprečje trga.

Višja produktivnost in učinkovitost tujih investicij ima lahko tako dobre kot slabe vplive na domača podjetja. Domača podjetja lahko na primer izkoristijo zgled tujih in s posnemanjem delovanja zvišajo svojo produktivnost ali so v zvišanje učinkovitosti posredno prisiljena, če želijo obstati na trgu. Seveda pa slednje ni vedno nujno. V primeru, ko tuja podjetja prevzamejo bolj produktivna domača/lokalna podjetja, lahko ostanejo na trgu samo še »slabša« podjetja (Lipsey & Sjöholm, 2004, str. 354).

1.5.4 Učinek vhodnih TNI na plače in delovno silo

Študije (Barry, Görg & Strobl, 2005; Driffield & Taylor, 2000), ki so bile opravljene na temo tujih investicij in njihovega vpliva na delovni trg, ugotavljajo, da TNI v večini primerov pozitivno vplivajo na višino plač v podjetjih, kjer so prisotne. Razlogi za to so številčni, od dviga produktivnosti, spremembe strukture delovne sile znotraj podjetij, povečanja povpraševanja po visoko izobraženi delovni sili in pritiska samega delovnega trga (Hale & Mingzhi, 2016, str. 12).

Tuji investitorji (podjetja) v povprečju nudijo za primerljiva dela višje plače kot domača podjetja. Obstaja več razlogov, zakaj tuja podjetja nudijo višje plače kot domača za primerljiva dela (Lipsey & Sjöholm, 2004):

- za dodatno spodbudo delavcem, ki bi se sicer raje odločili zaposliti v družbah v »domači« lasti;
- kot »premium«, ki povečuje zadržanje delavcev, še posebno, ko podjetja delujejo v panogah z visoko tehnologijo in na tak način poskušajo zmanjšati prenos/beg znanja;
- kot sredstvo pridobitve dobrega kolektiva, saj za razliko od domačih podjetij, ne znajo tako uspešno identificirati in privabiti sposobno delovno silo brez obljube o višjem plačilu.

Velikokrat, še posebno, ko TNI prihajajo iz tehnološko razvitih držav, pride do prenosa tehnološko napredne tehnologije, kar lahko na več načinov vpliva na trg delovne sile. Prisotnost nove tehnologije dvigne tako raven produktivnosti podjetja kot tudi same delovne sile, ki deluje znotraj njega, in povzroči dvig povpraševanja po bolj usposobljeni delovni sili. Posledično, ker so bolj usposobljeni delavci bolje plačani za svoje delo, to dvigne povprečno plačo. Slednje velja toliko bolj v okoljih, kjer je omejen bazen primerno usposobljene delovne sile.

Prav tako pa lahko TNI povzročijo obraten učinek. Če doprinesejo napredno tehnologijo, ki je po svoji naravi manj delovno intenzivna, to lahko vodi v manjše povpraševanje po nižje izobraženi delovni sili, kar posledično vodi v znižanje plač v tem segmentu delavcev (ob predpostavki, da ponudba delovne sile ostaja enaka) (Hale & Mingzhi, 2016, str. 10–12).

Lipsey in Sjöholm (2004, str. 345) pri tem opozarjata, da dejstvo, da tuji investitorji ponujajo višje plače, ne pomeni nujno, da taka praksa posredno vodi v dvig plač tudi v ostalih podjetjih in da je potrebno pri analizi vplivov upoštevati vsak primer posebej. Kot primer navaja ravno omenjeno situacijo, ko tuja podjetja zaposlujejo višje izobražene delavce ali delujejo na področju visoko razvite industrije, kjer so plače, tudi v podjetjih brez tujih investicij, višje od državnega povprečja.

Sama prisotnost tujih podjetij, ne glede na to, ali plačujejo višja plačila, pa lahko vseeno vodi v zvišanje povprečne plače v panogi, v kateri delujejo. To se dogaja predvsem, ko se na domačem trgu pojavi novo podjetje, ki zviša povpraševanje po delovni sili, kar posredno vpliva tudi na dvig plač (Lipsey & Sjöholm, 2004, str. 345).

1.6 Politika in ukrepi držav do vhodnih TNI

Globalizacija, skokovit porast svetovnih tokov TNI v zadnjih dveh desetletjih in spreminjajoča se koncepcija nacionalnih gospodarstev so le nekateri izmed elementov, ki so pripomogli k razvoju in oblikovanju državnih politik na področju TNI. Države, ki se odločijo za sprejetje raznih zaščitnih ukrepov, svojo odločitev običajno podkrepijo z upravičenimi političnimi pomisleki zaščite nacionalne varnosti, ekonomske stabilnosti, javnega zdravja ali okolijskih ciljev (Marchick & Slaughter, 2008, str. 2).

Nekatere države področje vhodnih TNI regulirajo v zelo omejenem obsegu, medtem ko se druge države odločajo za sprejetje številnih protekcionističnih ukrepov. UNCTAD (2019a, str. 5) definira protekcionistične ukrepe v povezavi z vhodnimi TNI na široko kot ukrepe, ki tuje investitorje obravnavajo drugače kot domače investitorje, z namenom preprečevanja ali odvračanja od investiranja.

Ukrepi držav na področju vhodnih TNI so lahko različnih oblik in dometov. Diskriminatorni ukrepi, namenjeni odvračanju vhodnih TNI, so lahko tako institucionalni (na primer zakonodajni predpisi) kot tudi nenapisani, dejanski ukrepi, ki se »de facto« uporabljajo v praksi UNCTAD (2019a, str. 5).

Ukrepe, ki jih države sprejemajo na področju tujih investicij, spremlja organizacija UNCTAD na letni ravni. Ugotovitve, predstavljene v poročilu za leto 2019 (UNCTAD, 2020a, str. 97), prikazujejo, da se je število ukrepov na svetovni ravni zmanjšalo že drugo leto zapovrstjo. V letu 2019 se je 66 držav odločilo za nove ukrepe podpore tujih investicij, 21 držav pa se je odločilo za sprejem dodatnih, omejevalnih ukrepov. UNCTAD (2019a, str. 3) opozarja, da se investicijska okolja in politike posameznih držav ne sme obravnavati strogo v zaprtem okvirju, saj so le-te odvisne od številnih izzivov (na primer gospodarskega okolja in kriz), s katerimi se posamezna gospodarstva srečujejo.

Čeprav se je delež omejitev in predpisov na področju tujih investicij v letu 2019 zmanjšal, se je delež ukrepov, povezanih z nacionalno varnostjo, v zadnjem letu ponovno povečal UNCTAD (2020a, str. 3). Trend povečanja ukrepov na področju nacionalne varnosti bo v porastu tudi v prihodnje, saj je pričakovati, da se bodo države, še posebej v luči epidemije covid-19, posluževale protekcionističnih ukrepov z željo, da se čim bolj zaščiti ključne domače interese pred nenadzorovanimi tujimi prevzemi UNCTAD (2020a, str. 3).

Kategorizacija ukrepov držav na področju vhodnih TNI. Ukrepe, ki jih države sprejemajo na področju vhodnih TNI, se lahko po vsebini in vrsti deli na številne kategorije. Dunning in Lundan (2008) politike in ukrepe držav do vhodnih TNI delita v štiri glavne skupine:

1. Pogoji za vstop ali ustanovitev tujih družb (angl. conditions of entry):

Pogoji za vstop ali ustanovitev tujih družb običajno temeljijo na petih glavnih merilih/kriterijih (Dunning & Lundan, 2008, str. 681–682):

- prvi kriterij omejevanja se nanaša na delež tujega lastništva ali tujih sredstev in vhodne TNI;
- drugi kriterij se nanaša predvsem na omejitev vrst dejavnosti z dodano vrednostjo, pri katerih lahko tuji investitorji sodelujejo. Pri tem gre predvsem za omejitve glede vrst in sektorjev vlaganja, saj so nekatera področja, predvsem t. i. strateška področja gospodarstva, pogosto »zaprta« tujim investitorjem;

- tretja skupina meril se nanaša na dopustne vrste financiranja TNI in kapitalske pogoje, ki jih posamezne države nalagajo tujim investitorjem;
- četrta skupina meril se nanaša na samo lokacijo tujih investicij na območju države gostiteljice. Pri tej skupini gre v praksi pogosto za primere, ko države bodisi posredno ali neposredno »usmerjajo« TNI na določena gospodarsko manj razvita območja (na primer območja z visokim deležem nezaposlenih ali degenerirana območja);
- zadnja, peta skupina meril, se nanaša na razne investicijske spodbude, ki so tujim investitorjem dostopne kot predpogoj investiranja. Tabela 3 prikazuje vrste investicijskih spodbud.

Tabela 3: Vrste investicijskih spodbud

Fiskalne spodbude
– znižanje stopnje DDPO – oprostitev plačila davka za določeno začetno obdobje – davčne olajšave – znižanje plačila davka na dividende in obresti plačane v tujino – preferenčni davčni sistemi obravnave dolgoročnih kapitalskih dobičkov
Finančne spodbude
– neposredne subvencije za delno kritje kapitala, proizvodnih ali tržnih stroškov v povezavi z investicijskim projektom – subvencioniranje posojil – garancije za posojila
Druge vrste spodbud
– subvencioniranje infrastrukture – subvencionirane storitev (na primer pomoč pri določanju virov financiranja, izvajanju in upravljanju projektov, izvajanju predinvesticijskih študij, informacijah o trgih, razpoložljivosti surovin in infrastrukture, svetovanju o proizvodnih procesih in tržnih tehnikah, pomoč pri usposabljanju in prekvalifikaciji delavcev itd.) – podelitev monopolnih pravic – posebna obravnava deviznih plačil (na primer posebni menjalni tečaji, odprava valutnih tveganj pri posojilih, koncesije za repatriacijo zaslužkov in kapitala)

Povzeto po UNCTAD (1996, 2000).

2. Operativne zahteve za družbe v tuji lasti (angl. operating requirements):

Druga skupina državnih ukrepov do vhodnih TNI zajema razne zahteve in smernice, ki narekujejo poslovanje tujih družb. V praksi gre lahko tako med drugim za zahteve po nakupu lokalnih surovin in blaga, vodila na področju zaposlovanja, določila glede deleža izvozne proizvodnje kot tudi za »narekovanje« vrste dodanih vrednosti (na primer vlaganja v razvoj in tehnologijo).

Dunning in Lundan (2008, str. 684) navajata, da se operativnih zahtev običajno najpogosteje poslužujejo države gostiteljice v primerih, ko domača podjetja niso dovolj konkurenčna na

trgu ali ko bi delovanje tujih investitorjev bilo nesprejemljivo za državo gostiteljico. Pri tem pa opozarjata, da imajo lahko operativne zahteve tudi pozitiven »prizvok«, saj lahko služijo kot sredstvo za prestrukturiranje posamezne industrije ali celotnega gospodarstva države gostiteljice.

UNCTAD (2003, str. 2) drugo skupino ukrepov kategorizacije Dunning in Lundan (2008) opredeljuje kot zahteve poslovanja (angl. performance requirements) in jih definira kot »določbe, naložene investitorjem, ki od njih zahtevajo, izpolnjujejo določene cilje glede svojega poslovanja v državi gostiteljici«. Nikièma (2014, str. 2), ki sledi definiciji UNCTAD, zahteve poslovanja nadalje razvršča glede na različne kategorije:

- obvezujoče in neobvezujoče zahteve poslovanja;
- zahteve, naložene investitorjem pred izvedbo investicije, in zahteve, naložene po izvedbi investicije;
- zakonodajne zahteve poslovanja in pogodbene zahteve poslovanja med investitorjem in držav.

Zahteve, s katerimi lahko države pogojujejo vstop tujih investitorjev na domači trg, so številne in raznolike. Med najpogosteje uporabljenimi v praksi sodijo sledeče (Nikièma, 2014, str. 2–3):

- zahteva po specifični zaposlitveni strukturi z namenom diverzifikacije zaposlitvenih delovnih mest in zmanjšanjem stopnje nezaposlenosti v državi gostiteljici;
- zahteva po izobraževanju delovne sile ali izgradnji produkcijskih kapacitet in
- zahteva po določeni meri vlaganja v raziskave in razvoj ter prenos tehnološkega znanja z namenom povečanja produktivnosti dejavnosti in zmanjšanja negativnih eksternalij na zdravje in okolje.

3. Izstopni pogoji za TNI (angl. exit conditions):

Čeprav je politika izstopnih pogojev za vhodne TNI v današnjem času le redkost, je bil tak pristop nekoč (predvsem v obdobju šestdesetih in sedemdesetih let prejšnjega stoletja) priljubljen predvsem pri državah v razvoju (Dunning & Lundan, 2008, str. 686). Glavni namen tovrstnih politik, ki narekujejo izpolnjevanje določenih pogojev pred izstopom tujih investitorjev, je zagotovitev, da se določena uporabna neopredmetena sredstva (na primer znanje) prenese in nadalje samostojno razvija znotraj gostujočega gospodarstva tudi po tem, ko tuji investitor zapusti državo gostiteljico.

4. Doseganje stroškovne učinkovitosti TNI (angl. achieving cost-effective FDI):

Zadnja, četrta skupina političnih ukrepov zajema elemente prejšnjih treh skupin, pri čemer se z razliko od njih nanaša na »oblikovanje in izvajanje stroškovno najučinkovitejših institucij in politik za privabljanje vhodnih TNI« (Dunning & Lundan, 2008, str. 686). V praksi gre za medsebojno dopolnjevanje spodbud, predpisov in zahtev uspešnosti, ki se kaže

na eni strani z odvračanjem in omejevanjem vhodnih TNI v določenih sektorjih in industrijah ter na drugi strani z učinkovitim spodbujanjem tujih investitorjev v drugih panogah.

1.7 Svetovno stanje TNI

Kljub temu, da so TNI globalen pojav, se njihova skoncentriranost, vrednost in pojavna oblika razlikuje od države do države. UNCTAD letno izdaja Poročilo o svetovnih investicijah, ki prikazuje stanje TNI in napovedi za njihovo gibanje v prihodnje.

1.7.1 Meritve vhodnih TNI v letu 2019

Tokovi TNI so se na svetovni ravni v letu 2019 povečali za 3 % in skupno dosegli vrednost 1,54 trilijarde dolarjev. V letu 2019 so se vhodni tokovi TNI prvič povečali po letu 2015. Podobno kot prejšnja leta je bilo v letu 2019 največ aktivnosti na področju vhodnih TNI zabeleženih v Evropi (UNCTAD, 2020a, str. 11).

Države razvitega sveta[4]. Tokovi TNI v državah razvitega sveta so se v letu 2019 povečali za 5 %, kar je izjemen porast po rekordnem padcu (27 %), ki so ga zabeležili v letu 2018. V Evropi so se tokovi TNI v letu 2019 povečali za kar 18 %, pri tem pa so posamezne države znotraj Evrope zabeležile skrajna medletna volativna gibanja (UNCTAD, 2020a, str. 11). Zanimivo je, da se je stanje investicij v Evropi povečalo kljub Brexitu in negotovosti, povezani z izstopom Združenega kraljestva iz Evropske unije (v nadaljevanju EU).

Vhodne TNI v Združenih državah Amerike (v nadaljevanju ZDA) so v letu 2019 ostale približno na isti ravni kot v predhodnem letu (UNCTAD, 2020a, str. 11). Čeprav se vhodne TNI v ZDA niso povečale, ZDA še vedno ostajajo na vrhu držav po kriteriju A. T. Kearney lestvice TNI Indeks zaupanja (angl. FDI Confidence Index). Nedavna politična in administrativna volatilnost morda zmanjšuje privlačnost ZDA kot destinacije za TNI, vendar sama velikost domačega trga, trend ekonomske širitve, konkurenčnost domače zakonodaje ter tehnološke in razvojne sposobnosti so dejavniki, ki ohranjajo ZDA na samem vrhu lestvice že sedmo leto zapovrstjo (A. T. Kearney, 2019, str. 3).

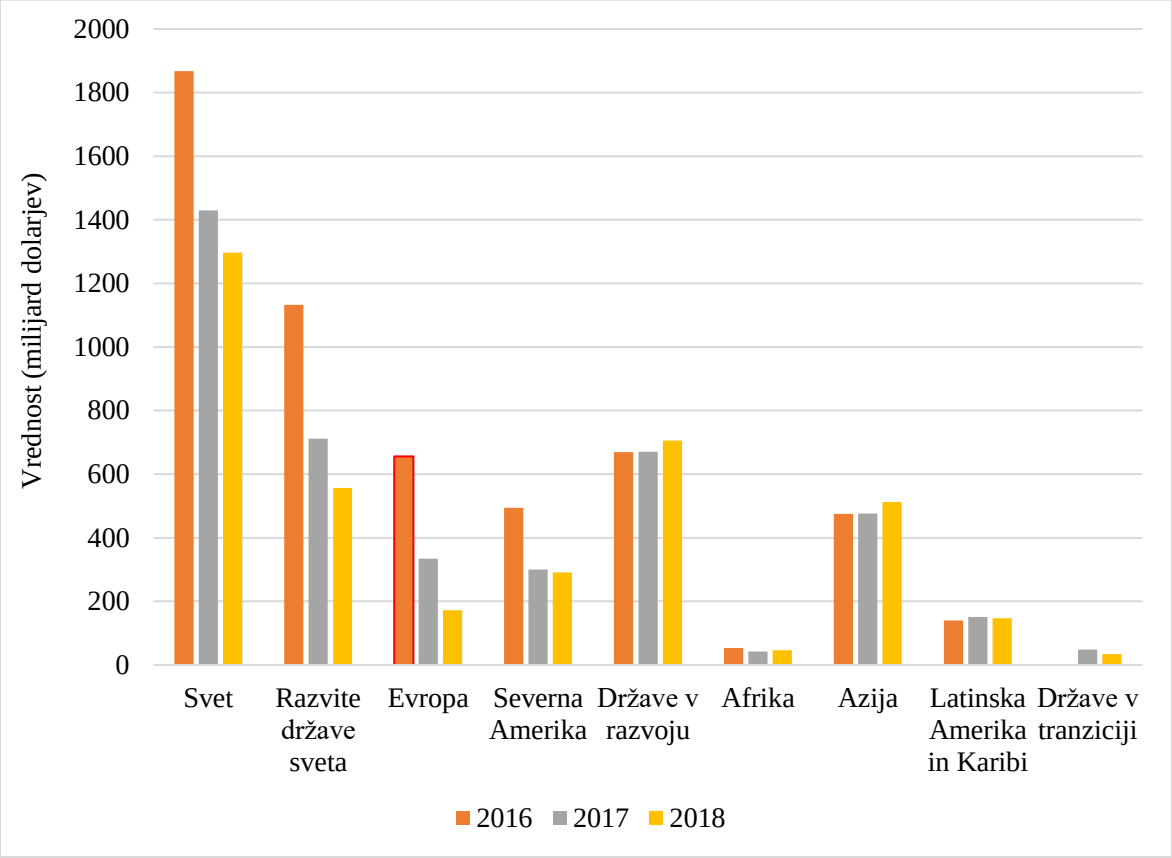
Države v razvoju. Tokovi vhodnih TNI držav v razvoju so se v letu 2019, podobno kot v letu 2018, povečali za 2 % in tako dosegli raven 785 milijard dolarjev. Vhodne TNI v Afriko so se po rekordnem letu 2018, kjer je prišlo do 10 % povečanja, v letu 2019 zmanjšale za 10 %.

Tranzitne države. Države v tranziciji so v letu 2019 nadaljevale upadajoč trend vhodnih TNI, saj so le-te upadle za kar 59 %. Največji razlog za znatno zmanjšanje je pripisati Ruski federaciji, ki je zabeležila kar 49 % upad vhodnih TNI v letu 2019. Slika 3 prikazuje gibanje

[4] UNCTAD (2020a) gospodarstva držav razvršča v razvita (angl. developed), gospodarstva v razvoju (angl. developing) in tranzitna gospodarstva (angl. transition economies).

TNI tokov razvitih držav, držav v razvoju in tranzitnih držav v obdobju med leti 2015 in 2018.

Slika 3: Gibanje vhodnih TNI na svetovni ravni v obdobju 2015–2018



Povzeto po UNCTAD (2019b).

Azija. Kljub porastu vhodnih TNI na svetovni ravni v letu 2020 je Azija že drugo leto zapored zabeležila upad. Padec vhodnih TNI v letu 2019 je bil predvsem posledica dogajanja v Hong Kongu, kjer so se vhodne investicije zmanjšale za kar 34 %. Trije največji prejemniki TNI znotraj azijskega območja so bili Kitajska, Hong Kong in Singapur.

Kitajska je v letu 2019 ponovno zabeležila povečanje vhodnih TNI in tako ohranila svojo pozicijo vodilne prejemnice tujih neposrednih investicij znotraj skupine držav v razvoju. V svetovnem merilu se Kitajska, po velikosti vhodnih tujih investicij, nahaja na drugem mestu, tik za ZDA (UNCTAD, 2020a, str. 12).

Latinska Amerika in Karibi. Območje Latinske Amerike in Karibov je po upadu v letu 2018 v letu 2019 zabeležilo 10 % rast. Tuje investicije so vedno bolj prisotne na področju infrastrukture (predvsem energijske), finančnih storitev ter na področju informacijskih in telekomunikacijskih dejavnosti. V letu 2019 je območje postalo priljubljena destinacija za investicije v obnovljivo energijo.

1.7.2 Ocena vhodnih TNI v prihodnosti

UNCTAD v Poročilu o svetovnih investicijah vsako leto predstavi tudi ocene kratkoročnega gibanja za prihodnje leto. Spodaj predstavljeni podatki temeljijo na makroekonomskih podatkih, ekonometrični analizi trendov in že dostopnih podatkih o vrstah predvidenih vlaganj v letu 2020.

UNCTAD (2020a, str. 2) napoveduje, da bo epidemija covid-19 v letih 2020 in 2021 povzročila znaten padec neposrednih tujih investicij. Pričakuje se, da se bodo svetovni tokovi TNI leta 2020 zmanjšali za do 40 %. Glede na projekcije naj bi, v relativnem pogledu, predviden upad tokov TNI zaradi epidemije covid-19 presegel rekordni upad, ki ga je svetovno gospodarstvo doživelo dve leti po svetovni finančni krizi iz leta 2009 (UNCTAD, 2020a, str. 2).

2 VHODNE TNI V SLOVENIJI

Poglavitni cilj najine magistrske naloge je raziskati razloge, ki vplivajo na raven vhodnih TNI v Sloveniji, in izpostaviti prakse, ki služijo ne le privabljanju vhodnih TNI, temveč tudi dolgoročni konkurenčnosti Slovenije. Za dosego zastavljenega cilja je ključno, da vhodne TNI v Sloveniji najprej predstavimo s teoretičnega, analitičnega vidika. Z namenom opredelitve stanja, vrst in pomena vhodnih TNI v Sloveniji v nadaljevanju tako najprej predstavljava, katere so bistvene podlage za vhodne TNI, in analizirava samo strukturo le-teh. Na koncu pa se, v luči predstavljenih podatkov, opredeliva tudi do samega pomena vhodnih TNI za slovensko gospodarstvo.

2.1 Podlaga za vhodne TNI

Prvi korak v opredelitvi vhodnih TNI v Sloveniji je umestitev le-teh znotraj okvira zakonodajno-politične sfere. V nadaljevanju predstavljava institucionalne in pravne podlage, ki vhodne TNI predvidevajo, utemeljujejo in umeščajo v slovenski gospodarski prostor.

2.1.1 Institucionalna podlaga

Področje vhodnih TNI spada pod Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (v nadaljevanju MGRT), ki je zadolženo za oblikovanje politike spodbujanja TNI (MGRT, 2019). Za namen vzpodbujanja tujih investicij in nudenje pomoči investitorjem je bila ustanovljena Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije (v nadaljevanju SPIRIT), ki je nasledila Javno agencijo RS za podjetništvo in tuje investicije (t. i. JAPTI).

Tabela 4: Glavni deležniki na področju TNI

	Javni	Zasebni
Oblikovalci politike internacionalizacije	**MGRT** **Svet za internacionalizacijo** **MZZ**	
Izvedbeni organi	**SPIRIT** **Občine** **FURS** **Upravne enote**	**GZS in OZS** **Svetovalne družbe** **Akademske ustanove**

Povzeto po MGRT (2019, str. 10).

Poleg agencije SPIRIT, ki je podrobneje predstavljena v nadaljevanju, so v ekosistemu za spodbujanje internacionalizacije prisotni tudi številni drugi deležniki (MGRT, 2019). Tabela 4 prikazuje glavne nosilce, ki sodelujejo tako pri zasnovi kot izvedbi politike na področju TNI. Deležnike se lahko deli na nosilce oblikovanja politike in izvedbene organe, ki so lahko tako javni (na primer občine, upravne enote, itd.) kot zasebni (na primer GZS, OZS in svetovalne službe).

2.1.1.1 Svet za internacionalizacijo gospodarstva

Svet za internacionalizacijo gospodarstva je bil ustanovljen leta 2015 z namenom podpore podjetjem tako pri vhodnih kot izhodnih TNI (M. K., 2015). Gre v osnovi za strokovno-posvetovalni organ, ki »obravnava strokovna vprašanja, ki se nanašajo na izvajanje politike spodbujanja internacionalizacije, oblikuje in obravnava strokovne podlage za sprejemanje usmeritev, ocen in ukrepov za bolj učinkovito delovanje gospodarske diplomacije, oblikuje

predloge za nadaljnji razvoj področja internacionalizacije in usmerja delo ter razvoj ekosistema internacionalizacije« (MGRT, 2019, str. 11).

Svet za internacionalizacijo sestavljajo tako stalni člani (predstavniki MGRT, predstavniki Ministrstva za zunanje zadeve (v nadaljevanju MZZ), SPIRIT, predstavniki Slovenske izvozne in razvojne banke (v nadaljevanju SID banka) ter predstavniki Gospodarske zbornice Slovenije (v nadaljevanju GZS)) kot tudi ad hoc člani (predstavniki podjetij in strokovne javnosti) (MGRT, 2019, str. 11). Zaradi vključujoče sestave različnih deležnikov je Svet za internacionalizacijo gospodarstva »člen v partnerstvu med resorji in predstavniki gospodarstva ter pomembno prispeva h kreiranju politike internacionalizacije gospodarstva in usklajenega delovanja na tujih trgih« (Ministrstvo za zunanje zadeve, 2020).

2.1.1.2 Javna agencija SPIRIT

Javna agencija SPIRIT deluje kot izvajalni organ Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo, ki v sodelovanju z Vlado RS sodeluje pri uresničevanju sprejetih strateških ciljev in programov. Med drugim agencija (SPIRIT Slovenija, javna agencija, 2020):

- promovira Slovenijo kot lokacijo za poslovno in investicijsko okolje in prek portala Invest Slovenia (https://www.investslovenia.org/) nudi informacijsko podporo tujim investitorjem;
- izvaja tržno-komunikacijske aktivnosti (obiskovanje sejmov v tujini, identificiranje potencialnih investitorjev);
- opravlja brezplačne svetovalne in druge storitve za tuje investitorje;
- organizira raznovrstne obiske in sestanke s posameznimi investitorji in delegacijami;
- sodeluje z že obstoječimi zunanjimi vlagatelji.

Po besedah Daše Rakovec, svetovalke v agenciji SPIRIT, je agencija tisti organ, ki investitorjem nudi »celoten servis, od trenutka, ko pokažejo interes za prisotnost na slovenskem trgu, do izpeljave investicije«. Interes za potencialno investicijo se lahko izkazuje na več načinov. Najpogosteje SPIRIT »zanimanje« prejme prek njihovega uradnega elektronskega naslova, možno pa je tudi, da se tuji investitorji najprej obrnejo na ministrstvo, ki nato »zanimanje« posreduje na agencijo.

V začetku je ključno, da se iz povpraševanja da razbrati, za kakšno vrsto investicije gre (na primer ali gre za vlaganje v industrijo, storitveno dejavnost itd.), kako velik obrat oz. zemljišče investitor potrebuje in ali ima investitor konkretno idejo oz. »preferenco« glede same lege in pozicije. Rakovec navaja, da v začetni fazi še ni relevantno, kdo je investitor. Tuja podjetja namreč, z namenom ohranjanja anonimnosti investitorja, pogosto posegajo po vmesnih svetovalnih podjetjih. Vprašanja vrednosti same investicije in števila delovnih mest prideta običajno v ospredje v kasnejših fazah iskalnega procesa (Rakovec, 2019, intervju).

Sestavni del delovanja SPIRIT-a je njegovo sodelovanje z regionalnimi razvojnimi agencijami. To sodelovanje omogoča ažuren in dosleden pregled nad conami za investicije. Običajno je to pogojeno s sredstvi in opcijami, ki so na razpolago. SPIRIT, na podlagi informacij razvojnih centrov, na osnovi predhodno posredovanega povpraševanja, sestavi ponudbo treh ali štirih lokacij, ki bi bile lahko potencialno primerne za tujega investitorja.

Posredovano ponudbo nato tuj investitor pregleda in agenciji posreduje povratno mnenje. Če je le-to pozitivno, agencija potencialnega investitorja povabi v Slovenijo, da si skupaj ogledajo možne lokacije. Ko investitor prispe v Slovenijo ali tja pošlje svoje posrednike (na primer svetovalna podjetja), sledi ogled konkretnih lokacij skupaj s predstavnikom(i) SPIRIT-a in morebitnimi drugimi osebami, ki lokacijo dobro poznajo (Rakovec, 2019). Ko tuj investitor izoblikuje svojo odločitev glede lokacije, se poglavitno delo agencije zaključi in v ospredje nastopi razreševanje drugih vprašanj, kot so prostorska primernost, vrednost investicije, cena zemljišča itd. Čeprav pri tovrstnih pogajanjih agencija SPIRIT ni več aktivno vpeta (v primeru, da je lokacija že opredeljena, nadaljnje glavne aktivnosti prevzame občina z županom na čelu), še vedno deluje kot podporni organ, ki svojo pomoč in storitve nudi vse do morebitne izpeljave investicije (Rakovec, 2019).

Rakovec pri tem poudarja, da je samo iskanje potencialne rešitve za tuje investitorje zelo dinamičen proces. Vsak primer je namreč edinstven in je potrebno vsakič znova upoštevati konkretne potrebe in okoliščine posameznega investitorja (Rakovec, 2019). Od primera do primera se razlikuje že način, kako tuji investitorji na začetku izkažejo interes za Slovenijo kot lokacijo za njihove TNI. Če gre za investitorje, ki prvič vstopajo na slovenski trg in še ne poznajo dobro okolja, je ključno, da jim agencija še toliko bolj celovito predstavi, kaj lahko Slovenija nudi in kaj lahko v slovenskem okolju pričakujejo. Če pa je tuj investitor s slovenskim poslovnim okoljem že seznanjen, bodisi je sam že prisoten tukaj ali ima v Sloveniji poslovne partnerje, je vloga agencije osredotočena bolj na konkretno iskanje ciljne lokacije.

Čeprav večina investitorjev v osnovi izkazuje interes za še nepozidane lokacije, kjer se lahko čisto od začetka vzpostavi nova investicija, se lahko predmet povpraševanja med postopkom spremeni in na koncu investitorji izberejo lokacijo, kjer je predhodno neka investicija (objekt ali projekt) že bila. Zaradi dinamične narave iskanja je torej ključno, da se med postopkom ažurno spremlja tako želje investitorja kot tudi samo razpoložljivost con/potencialnih lokacij (Rakovec, 2019).

2.1.1.3 Drugi podporni izvajalni organi

Za zagotavljanje hitre in kakovostne obravnave potencialnih tujih investitorjev je sodelovanje med raznimi organi in organizacijami ključno. Samo delovanje agencije SPIRIT tako podpira dvanajst regionalnih razvojnih agencij, mreža Strateških razvojno-inovacijskih partnerstev (t. i. SRIP-ov) ter Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) in Obrtna zbornica Slovenije (OZS) (MGRT, 2019).

Tudi Rakovec (2019) pritrjuje, da SPIRIT redno sodeluje z regionalnimi razvojnimi agencijami. Zato je v praksi sodelovanje med agencijami zelo uspešno. Ravno regionalne razvojne agencije (v nadaljevanju RRA) so tisti deležniki, ki imajo najtesnejši stik in dobro poznajo lokalne specifičnosti okolja, zato so posredno ključne v procesu pridobivanja in izvedbe TNI. Glavne naloge regionalnih razvojnih agencij so (RRA, 2020):

- spodbujanje skladnega in trajnostnega razvoja,
- odprava razvojnih razlik,
- zagotavljanje hitrega in učinkovitega pretoka informacij,
- povezovanje regij pri razvojnih prizadevanjih in
- zagotavljanje »usklajenega sistema delovanja in razvojnih partnerstev med agencijami, državo in deležniki razvoja«.

2.1.2 Pravna podlaga vhodnih TNI

Veljavna zakonodaja. Krovni pravni akt na področju vhodnih TNI je Zakon o spodbujanju investicij (ZSInv), Ur. l. RS, št. 13/18, ki je stopil v veljavo v začetku 2018 in nadomestil predhodni Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (ZSTNIIP), Ur. l. RS, št. 107/06-UPB, 11/11, 57/12, 17/15 in 13/18. Glavna razlikovalna lastnost novega pravnega akta je, da slednji, z razliko od predhodnika, obravnava tako domače kot tuje investitorje enotno, na enem mestu.

ZSInv predvideva tri oblike investicijskih spodbud:

- subvencije (klasične subvencije na podlagi razpisa),
- druge spodbude (krediti, garancije in subvencionirane obrestne mere),
- »možnost nakupa nepremičnin v lasti občin po cenah, ki so nižje od tržnih, na podlagi neposredne pogodbe« (Državni zbor RS, 2018).

Spodbude se investitorjem dodeljujejo prek postopka dodeljevanja spodbud, če investicije dosegajo predpisane pogoje in merila. S tem namenom je Vlada v mesecu juliju 2018, na podlagi ZSInv, sprejela Uredbo o načinu ugotavljanja pogojev in meril za dodelitev investicijskih spodbud ter pogojev za strateško investicijo (Ur. l. RS, št. 13/18).

Četrti člen ZSInv opredeljuje pogoje za dodelitev spodbud in taksativno našteva investicijske dejavnosti, katerim se spodbud ne dodeljuje. Med drugim so iz programa spodbud izključene številčne panoge primarne industrije, proizvodnja in distribucija energije, energetska infrastruktura, gradbeništvo, izobraževanje ter zdravstveno in socialno varstvo.

ZSInv ureja tudi podlago za posebno vrsto investicij, t. i. strateške investicije. Za slednje veljajo posebni pogoji in so za razliko od »navadnih«, ki so obravnavane prek javnega razpisa, vodene s strani Ministrstva za gospodarstvo v sodelovanju z Ministrstvom za okolje

in prostor (ZSInv, 6. člen). Če investitor soglaša, ministrstvo »vodi aktivnosti projektnega vodenja strateških investicij in usklajuje procese pridobivanja dovoljenj« (ZSInv). Pri strateških investicijah je izrazito poudarjen javni interes, kar je razvidno tudi iz predvidenih možnih ukrepov (na primer razlastitve nepremičnin za namen gradnje objektov za izvedbo strateške investicije (ZSInv, 7. člen).

V šestem delu ZSInv so urejene tudi aktivnosti za spodbujanje investicij in internacionalizacije. Naštete aktivnosti v veliki meri sovpadajo z delovnimi nalogami javne agencije SPIRIT. Poleg zakona, ki je poglavitni pravni akt na področju TNI, je bistven tudi petletni program spodbujanja investicij, t. i. Program spodbujanja internacionalizacije 2015–2020, ki opredeljuje prioritete in način izvajanja zgoraj omenjenih aktivnosti ter določi cilje, ki naj bi bili doseženi z izvajanjem teh aktivnosti (ZSInv, 6. člen, 2. odstavek).

Predhodna pravna ureditev TNI in razlikovanje s sedanjo. Pred sprejemom trenutno veljavnega ZSInv je na področju TNI obstajal t. i. Javni razpis za spodbujanje tujih neposrednih investicij v RS (v nadaljevanju razpis), ki je bil namenjen »dodeljevanju spodbud za začetne investicije pri prvih kapitalskih vstopih tujih investitorjev«. Razpis, ki je bil zadnjič razpisan leta 2017, je bil načrtovan kot spodbuda za podjetja, ki bi (Rakovec, 2019):

- zagotavljala nova delovna mesta (še posebej v panogah z višjo dodano vrednostjo);
- »prispevala k prenosu znanja in tehnologij in k sodelovanju znanstveno-raziskovalnih podjetij in ustanov na območju Republike Slovenije s tujimi investitorji« in
- prispevala k manjšim razlikam v regijskem razvoju itd.

Razpis, ki je v letu 2017 razpolagal z 1.640.000,00 EUR razpisanih sredstev, je imel dva cilja: podprtje minimalno sedem kapitalskih vstopov tujih investitorjev v RS in vzpostavitev najmanj 130 delovnih mest (SPIRIT Slovenija, javna agencija, 2019). Taka oblika spodbud je bila po mnenju Rakovec (2019) uspešna, saj je »dajala v roke direktno orodje, s katerim smo bili privlačni za tujega investitorja«. Čeprav je ena izmed treh oblik spodbud, ki jih ureja trenutna zakonodaja (ZSInv) tudi »klasična« subvencija prek razpisa, se trenutno tega v praksi še ne uporablja. Tudi v programu 2019/2020, ki podrobneje ureja delovanje na področju TNI, tovrstne subvencije niso predvidene.

Neobstoj klasičnih subvencij je lahko problematičen predvsem za tiste investitorje, ki so izrazito občutljivi na stroške in je to njihova primarna motivacija za prisotnost na tujem trgu. Primerjalno gledano, Slovenija razpolaga z nekoliko dražjimi zemljišči ter kvalitetno in temu tudi primerno drago delovno silo. Za stroškovno občutljive investitorje, ki stremijo k minimizaciji stroškov in so prisotni v dejavnostih, ki ne zahtevajo elementov razvoja (enostavna proizvodna in predelovalna industrija), se lahko subvencije izkažejo kot ključen dejavnik pri izbiri Slovenije v primerjavi z drugimi državami (Rakovec, 2019).

Nova zakonodaja (ZSInv) je v primerjavi s predhodno (ZSTNIIP) vpeljala številne novosti:

– izenačila je tuje in domače investitorje,
– vpeljala rešitev glede opcije nakupa zemljišča po nižji ceni od tržne in
– uvedla interdisciplinarni pristop institucij pri obravnavanju TNI.

2.2 Analiza vhodnih TNI v Sloveniji

Po orisu institucionalne in pravne podlage za vhodne TNI v Sloveniji se v nadaljevanju osredotočava na samo analizo podatkov o vhodnih TNI. V predmetni točki najprej opisujeva razvoj in stanje vhodnih TNI, nato pa se poglabljava v samo analizo vrst, načina vstopa, držav izvora, dejavnosti in regijske razpršenosti vhodnih TNI v Sloveniji.

2.2.1 Razvoj TNI v Sloveniji

Z namenom razumevanja ter lažje opredelitve optimalne količine in sestave TNI v Sloveniji je pomembno, da se najprej predstavi razvoj le-teh skozi zgodovino. Iz tabele 5 je razvidno, da se je stanje TNI v obdobju zadnjih desetih let, z izjemo obdobij 2009 in 2013, vsako leto povečevalo. Poglavitni trije vzroki opaznega naraščanja TNI so (UMAR, 2018, str. 83):

– postopki privatizacije podjetij,
– prodaja lastniških deležev slovenskih podjetij ter
– širitev že obstoječih podjetij s tujim kapitalom.

Vlada RS je v svojem programu Spodbujanja internacionalizacije 2015–2020 opredelila tudi cilje, vezane na vhodne TNI. Med drugim je zastavila strateški cilj »najmanj ohraniti delež stanja v BDP« in operativni cilj »povečati obseg vrednosti vhodnih TNI za 4 % letno« (Vlada RS, 2015, str. 8–10). Od leta 2015, ko je bil program sprejet, sta bila oba cilja vsako leto dosežena, v letih 2015 in 2016 so vhodne TNI celo zabeležile največjo rast v zadnjem desetletju. Leta 2018 se je rast TNI, po počasnejši rasti v letu 2017, ponovno povzpela na 10 % in tako ostaja krepko nad zastavljenim pragom 4 % povečanja na letnem nivoju. V obdobju med letoma 1994 in 2019 je bila povprečna letna stopnja rasti TNI v Sloveniji 12 % (Banka Slovenije, 2019, str. 20). Po podatkih Banke Slovenije (2020) so v letu 2019 vhodne TNI v Sloveniji znašale 16 milijard EUR, kaj predstavlja 4,9 % rast v primerjavi z letom 2018.

Tabela 5: Gibanje vhodnih TNI v Sloveniji v obdobju 2008–2018

Leto	Vhodne TNI (milijoni EUR)	Sprememba glede na prejšnje leto (%)	Vhodne TNI kot delež BDP (%)[5]
2008	8.598	/	22,7
2009	7.828	–9,0	21,6

se nadaljuje

[5] Izračun, izveden na podlagi podatkov Statističnega urada RS – merilo; cene tekoče leto.

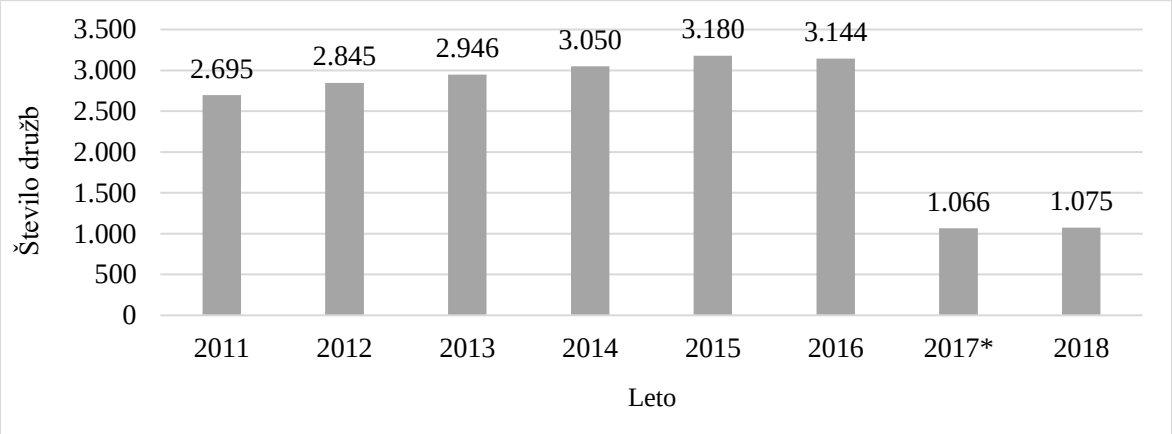
Tabela 5: Gibanje vhodnih TNI v Sloveniji v obdobju 2008–2018 (nad.)

Leto	Vhodne TNI (milijoni EUR)	Sprememba glede na prejšnje leto (%)	Vhodne TNI kot delež BDP (%)[6]
2010	7.983	2,0	22,0
2011	8.880	11,2	24,1
2012	9.249	4,1	25,6
2013	8.897	–3,8	24,5
2014	10.202	14,7	27,1
2015	11.612	13,8	29,9
2016	12.971	11,7	32,1
2017	13.675	5,4	31,8
2018	15.145	10,7	33,1

Vir: SURS (2018) in Banka Slovenije (2019).

Slika 4 prikazuje gibanje števila podjetij s TNI v obdobju 2011–2018. Po podatkih Banke Slovenije (2019) so podjetja s TNI predstavljala zgolj 1,6 % vseh slovenskih podjetij v letu 2018. Ob tem pa je potrebno omeniti, da je bil leta 2017 uveden prag poročanja v višini 2 milijonov EUR bilančne vsote, kar je opazno zmanjšalo delež podjetij s TNI v primerjavi s prejšnjimi leti (leta 2016 je na primer le-ta znašal 4,7 %) (Banka Slovenije, 2019, str. 28, 104).

Slika 4: Gibanje števila družb s TNI v obdobju 2011–2018



Vir: Banka Slovenije (2019).

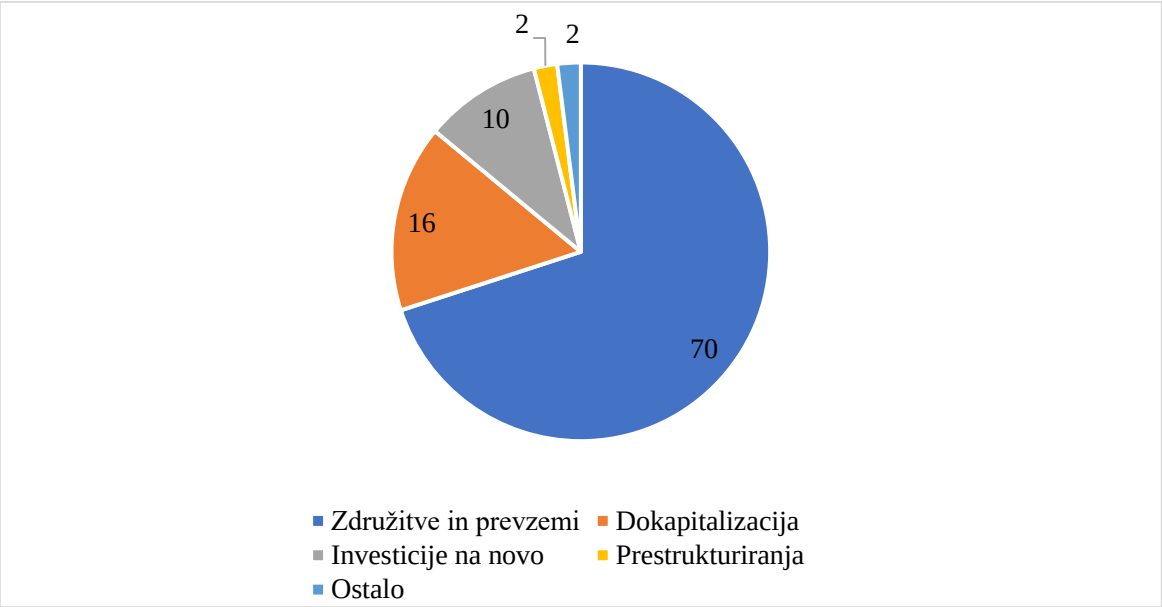
2.2.2 Pregled vhodnih TNI glede načina vstopa na slovenski trg

Po podatkih Banke Slovenije (2020a) je bil v letu 2019 največji pritok kapitala v obliki prevzemov in združitev, ki so predstavljale 70 % vseh pritokov tujega lastniškega kapitala.

[6] Izračun, izveden na podlagi podatkov Statističnega urada RS – merilo; cene tekoče leto.

Na drugem mestu so sledile tuje investicije v obliki dokapitalizacije (16,0 %), na tretjem mestu pa se s 10 % nahajajo investicije na novo ali t. i. greenfield investicije. Slika 5 prikazuje načine pritoka lastniškega kapitala v Slovenijo v letu 2019.

Slika 5: Načini pritoka lastniškega kapitala v Slovenijo v letu 2019 (v %)



Vir: Banka Slovenije (2020a, str. 1).

2.2.3 Pregled vhodnih TNI glede na državo izvora investitorjev

Stanje vhodnih TNI je konec leta 2018 znašalo 15.152 milijonov EUR. Geografsko gledano največ investitorjev prihaja z območja EU, saj le-ti predstavljajo 83,9 % vrednosti vseh TNI v Sloveniji (Banka Slovenije, 2019). Kot je razvidno iz tabele 6, ostaja relativen delež investitorjev zunaj EU v obdobju zadnjih petih let bolj ali manj nespremenjen, na povprečni ravni okoli 16 %.

Tabela 6: Delež vhodnih TNI v Sloveniji glede na izvor v obdobju 2013–2018 (v %)

Območje	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**
EU območje (EU 28)	82,5	84,6	84,1	84,6	84,3	83,9
Ostale države	17,5	15,4	15,9	15,4	15,7	16,1

Vir: Banka Slovenije (2019).

Po podatkih Banke Slovenije so bili največji tuji investitorji v Sloveniji v letu 2018 Avstrijci, saj njihov delež znaša kar 24,0 %. Kot je razvidno iz tabele 7, jim po velikosti sledijo Luksemburg (13,7 %), Nemčija (9,0 %), Italija (7,9 %), Nizozemska (7,6 %) in Hrvaška (6,5 %). Pri investitorjih, ki imajo sedež zunaj EU, izstopa Švica z 10,5 % vseh vhodnih TNI. Ostale države zunaj kroga EU-28 prispevajo le neznatni delež, vsaka po manj kot 1 %.

Tabela 7: Vhodne TNI v Sloveniji glede na državo izvora investitorjev v letu 2018

Država	**Vrednost (v milijonih EUR)**	**Vseh TNI (v %)**
Avstrija	3.504	24,0
Luksemburg	1.559	13,7
Nemčija	1.152	9,0
Italija	1.130	7,9
Nizozemska	1.072	7,6
Hrvaška	923	6,5
Švica	1.425	10,5
Ruska federacija	176	1,2

Vir: Banka Slovenije (2019).

Podatki Banke Slovenije (2020a) za leto 2019 prikazujejo podobno analitiko kot za leto 2018. V letu 2019 je Avstrija, s 24,7 % deležem vseh tujih investicij v Sloveniji, ponovno zasedla prvo mesto. Na drugem mestu ji je ponovno sledil Luksemburg (13,0 %), na tretjem mestu pa se je v letu 2019 na novo znašla Švica z 11,4 % vseh tujih investicij. Nemčija, ki je v letu 2018 zasedla tretje mesto, je v letu 2019 postala četrta največja tuja investitorka v Slovenijo (Banka Slovenije, 2020, str. 1).

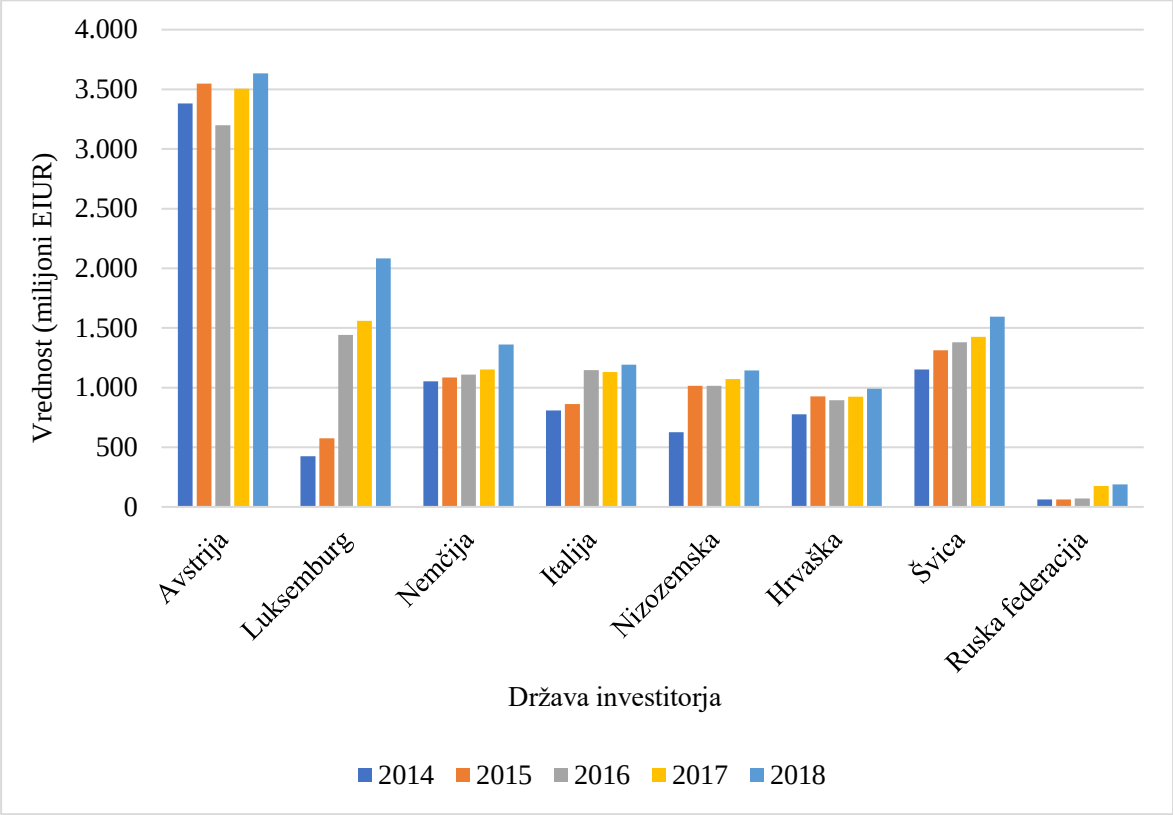
Tabela 8 in slika 6 prikazujeta trend stopnje rasti TNI v Slovenijo po posameznih državah v obdobju zadnjih 5 let. Čeprav investicije iz Avstrije predstavljajo največji delež vseh TNI, so le-te v obdobju 2014–2018 zabeležile najmanjšo stopnjo rasti. Največjo stopnjo rasti so v zadnjih petih letih doživele TNI iz Luksemburga (391 % rast), katerim so sledile TNI iz Rusije (202 % rast). Znotraj predstavljene skupine so investicije z območja Švice doživele najbolj enakomerno postopno rast iz leta v leto.

Tabela 8: Gibanje vrednosti (v milijonih EUR) vhodnih TNI v Sloveniji po izvoru držav v obdobju 2014–2018 in povprečna stopnja rasti (v %)

Država	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**Stopnja rasti (2014–2018)**
Avstrija	3.382	3.548	3.198	3.504	3.632	7
Luksemburg	424	575	1.441	1.559	2.083	391
Nemčija	1.053	1.083	1.108	1.152	1.361	29
Italija	809	863	1.146	1.130	1.192	47
Nizozemska	626	1.015	1.016	1.072	1.145	83
Hrvaška	776	927	895	923	990	28
Švica	1.151	1.313	1.381	1.425	1.593	39
Ruska federacija	63	62	70	176	189	202

Vir: Banka Slovenije (2019).

Slika 6: Vhodne TNI v Sloveniji po državi izvora v obdobju 2014–2018



Vir: Banka Slovenije (2019).

Čeprav zgoraj predstavljeni podatki jasno prikazujejo sliko neposrednega izvora tujih investitorjev, se postavlja vprašanje, ali bi slika ostala enaka, če bi se preučilo dejansko lastništvo tujih investitorjev. V luči današnjega časa, kjer so podjetja pogosto del kompleksnih multinacionalnih struktur, je zanimivo preučiti, kje je izvor posrednega, dejanskega lastništva[7] tujih investicij v Sloveniji.

Banka Slovenije (2019, str. 26) ugotavlja, da se klasifikacija tujih investicij glede na državo izvora bistveno spremeni, če se upošteva izvorno državo lastnika TNI. Podatki o izvornem lastništvu so pomembni, ker razkrijejo, komu pripada nadzor investicije in kdo ima končni interes na območju Slovenije. Podati Banke Slovenije (2019, str. 27) kažejo, da ob upoštevanju kriterija izvora države lastnika postanejo investicijsko gledano bistveno bolj pomembne države, kot so: Nemčija, ZDA, Združeno Kraljestvo, Ruska federacija, Kitajska in Japonska.

Tabela 9 prikazuje izbrane vrednosti TNI v Sloveniji v letu 2018 glede na državo izvornih lastnikov investicij in vrednost TNI glede na državo neposrednega investitorja.

[7] V času globalizacije in kompleksnih organizacijskih struktur je sama določitev dejanskega lastnika (angl. ultimate parent company) lahko otežena.

Tabela 9: Prikaz vrednosti TNI po državi izvornega lastnika investitorja in državi investiranja v letu 2018

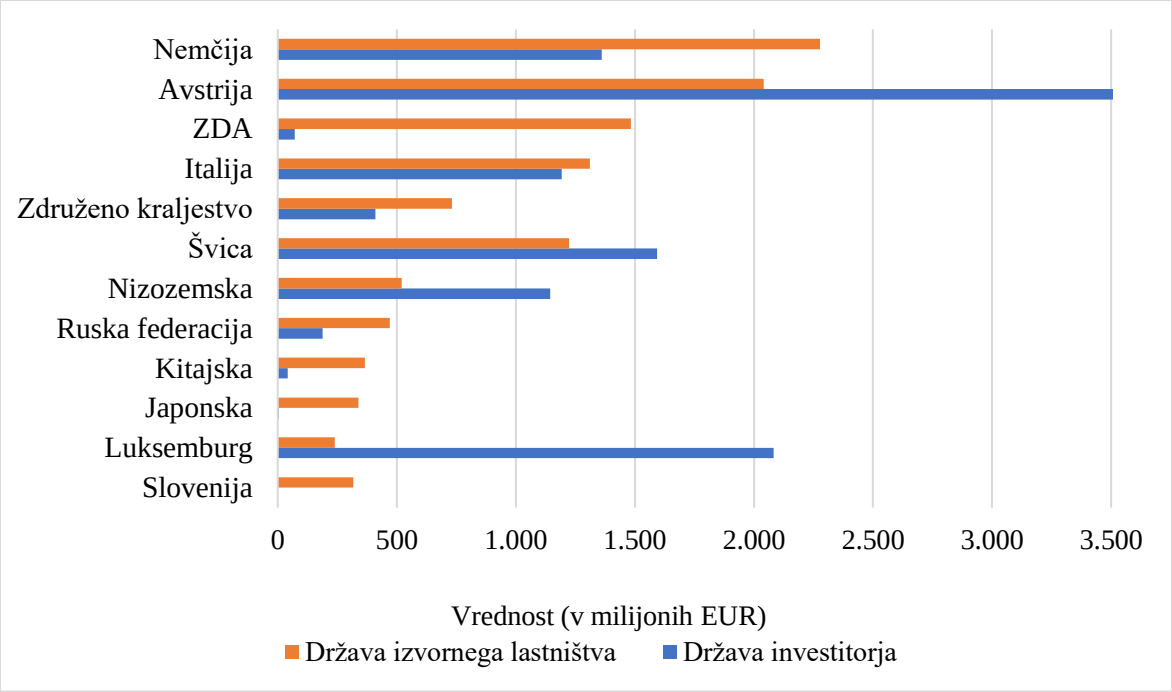
Država izvora investitorja	**Država investiranja (posrednik)**	**Znesek investicije (v milijonih EUR)**
Nemčija	Avstrija	893
ZDA	Luksemburg	204
Združeno Kraljestvo	Luksemburg	343
Ruska federacija	Avstrija	173
	Nizozemska	92
Kitajska	Luksemburg	343
Japonska	Avstrija	168

Vir: Banka Slovenije (2019).

V tabeli 8 so prikazani zgolj države in zneski TNI, preko katerih imajo države izvornih lastnikov investitorjev največji nadzor v Sloveniji. Celoten znesek investicij, ki ga je mogoče pripisati državam izvornih investitorjev, je bistveno večji od navedenega, saj izvorni lastniki, z namenom razpršitve tveganja lastništva, velikokrat poslujejo preko podružnic po vsem svetu. Kot primer navajava primer Ruske federacije, kjer dejanski znesek TNI, ki ji ga je mogoče pripisati, presega 471 milijonov EUR (Banka Slovenije, 2019).

Slika 7 prikazuje primerjavo stanja TNI v Sloveniji v letu 2018 glede na izvor države samega investitorja in države lastnika investitorja.

Slika 7: Prikaz stanja TNI v Sloveniji v letu 2018 glede na izbrani kriterij izvora



Vir: Banka Slovenije (2019).

Kot je razvidno iz slike 7, je najmanjši razkorak v stanju TNI glede na izbrani kriterij merjenja prisoten v primeru Italije. Največja razhajanja so opazna v primeru Avstrije in Luksemburga, kjer je vrednost TNI investicij, izvirajočih iz držav investitorja, bistveno večja od zneska TNI, izvirajočih iz držav izvornega lastništva. Slednje nakazuje, da tuje družbe, ki imajo sedež v Luksemburgu in v Avstriji niso izvorni lastniki investicij, ampak le posredniki za vlaganja družb, ki izvirajo iz tretjih držav.

Nasproten trend, kjer je vrednost TNI investicij držav investitorja bistveno manjša od zneska TNI, izvirajočih iz držav izvornega lastništva, pa nakazuje, da izvorni tuji lastniki glavnino vlaganj v Slovenijo opravijo bodisi prek podružnic ali drugih pravno-organizacijskih odvisnih družb v tujini. Na podlagi predstavljenega ugotavljava, da prikaz stanja TNI glede na državo njihovega izvornega lastništva prikaže povsem drugačno podobo, kot je bila prikazana v tabeli 7.

2.2.4 Pregled vhodnih TNI po dejavnostih

Pri analizi stanja vhodnih TNI je, poleg izvora, pomemben tudi podatek o kategorijah in dejavnostih vlaganja. Po podatkih Banke Slovenije (2019) predstavljajo največji delež TNI storitvene dejavnosti, ki jim sledijo investicije v proizvodne dejavnosti ter investicije v nepremičnine.

Kot je razvidno iz tabele 10, so se relativni deleži TNI posameznih kategorij dejavnosti (proizvodne, storitvene, nepremičnine) korenito spremenili v obdobju od leta 2008 do leta 2018. Največji skok so zabeležile TNI dejavnosti investicij v nepremičnine, saj se je njihov relativen delež povprečno povečal za kar 543,3 % v zadnjem desetletju. Samo v letu 2018 so se TNI investicije v nepremičnine povečale za 25,7 %.

Tabela 10: Delež vhodnih TNI v Sloveniji po kategorijah in dejavnostih vlaganja v letu 2008 in 2018

	2008 (%)	**2018 (%)**	**Povprečna rast 2008–2018 (%)**
Delež investicij v proizvodnje dejavnosti	34,4	48,6	41,3
Delež investicij v storitvene dejavnosti	62,6	32,2	–48,6
Delež investicij v nepremičnine	3,0	19,3	543,3

Vir: Banka Slovenije (2019, str. 42).

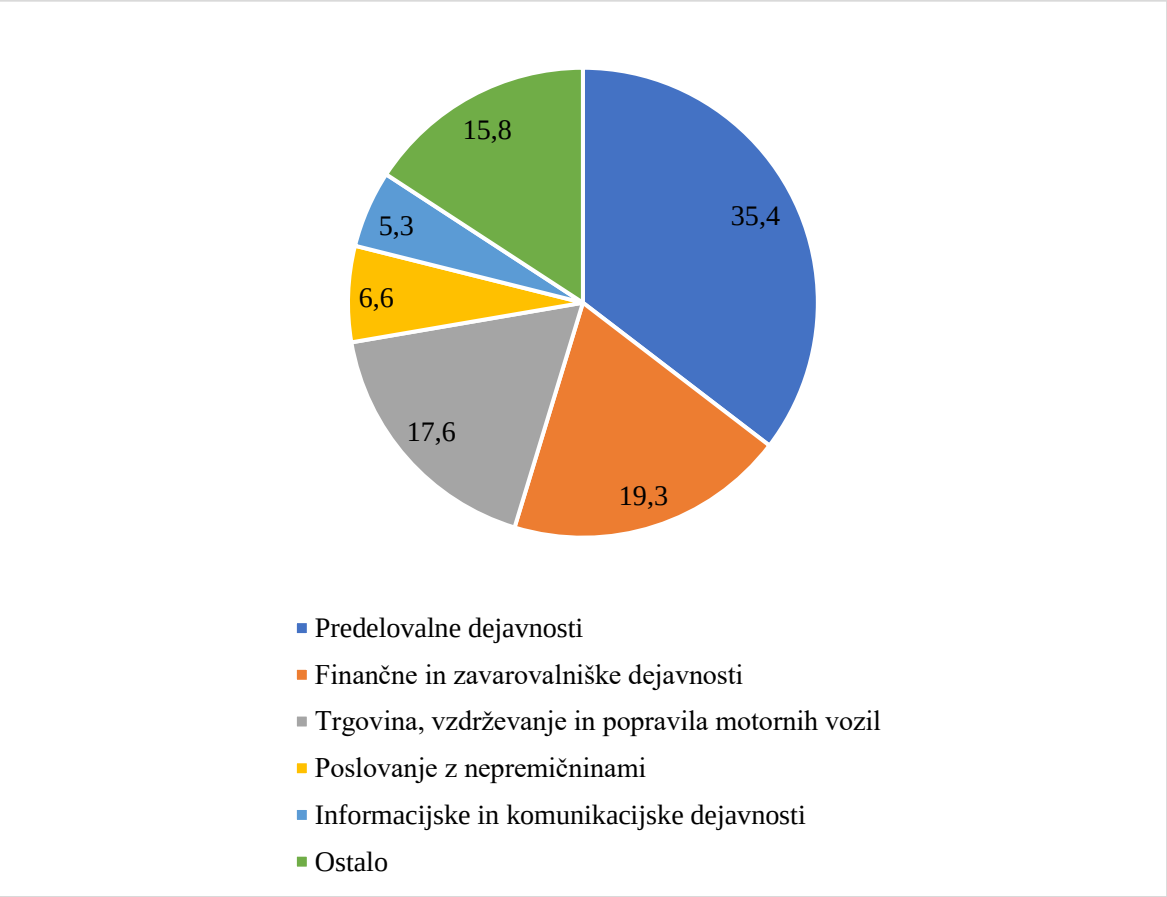
Podatki Banke Slovenije (2019) prikazujejo gibanje najbolj koncentriranih dejavnosti vhodnih TNI v letu 2018:

- Glede na stanje ob koncu leta 2018 je koncentracija TNI opazna predvsem v treh skupinah dejavnosti, ki skupaj predstavljajo več kot 70 % vseh TNI. Kot je razvidno iz slike 8, je večina TNI vloženih v predelovalne dejavnosti (35,4 %), sledijo jim investicije

v finančne in zavarovalne dejavnosti (19,3 %) ter vlaganja v dejavnost trgovine, vzdrževanja in popravila motornih vozil (17,6 %).

- Predelovalne dejavnosti so v letu 2018 zabeležile največjo absolutno rast v višini 784 milijonov EUR, kar predstavlja 17,1 % rast. Na drugem mestu, po kriteriju rasti, se nahajajo dejavnosti trgovine, vzdrževanja in popravila motornih vozil, ki so se leta 2018 povečale za 224 milijonov EUR oz. za 9,2 %.
- Večja rast je bile zabeležena tudi pri dejavnostih poslovanja z nepremičninami, ki so se v istem obdobju povečale za 105 milijona EUR oz. za 10,4 % (Banka Slovenije, 2019, str. 25). Čeprav so se tuje investicije povečale v večini dejavnostih, so se v letu 2018 tuje investicije v finančne in zavarovalniške dejavnosti zmanjšale za 0,4 %.

Slika 8: Prikaz najbolj koncentriranih dejavnosti vhodnih TNI v letu 2018 (v %)



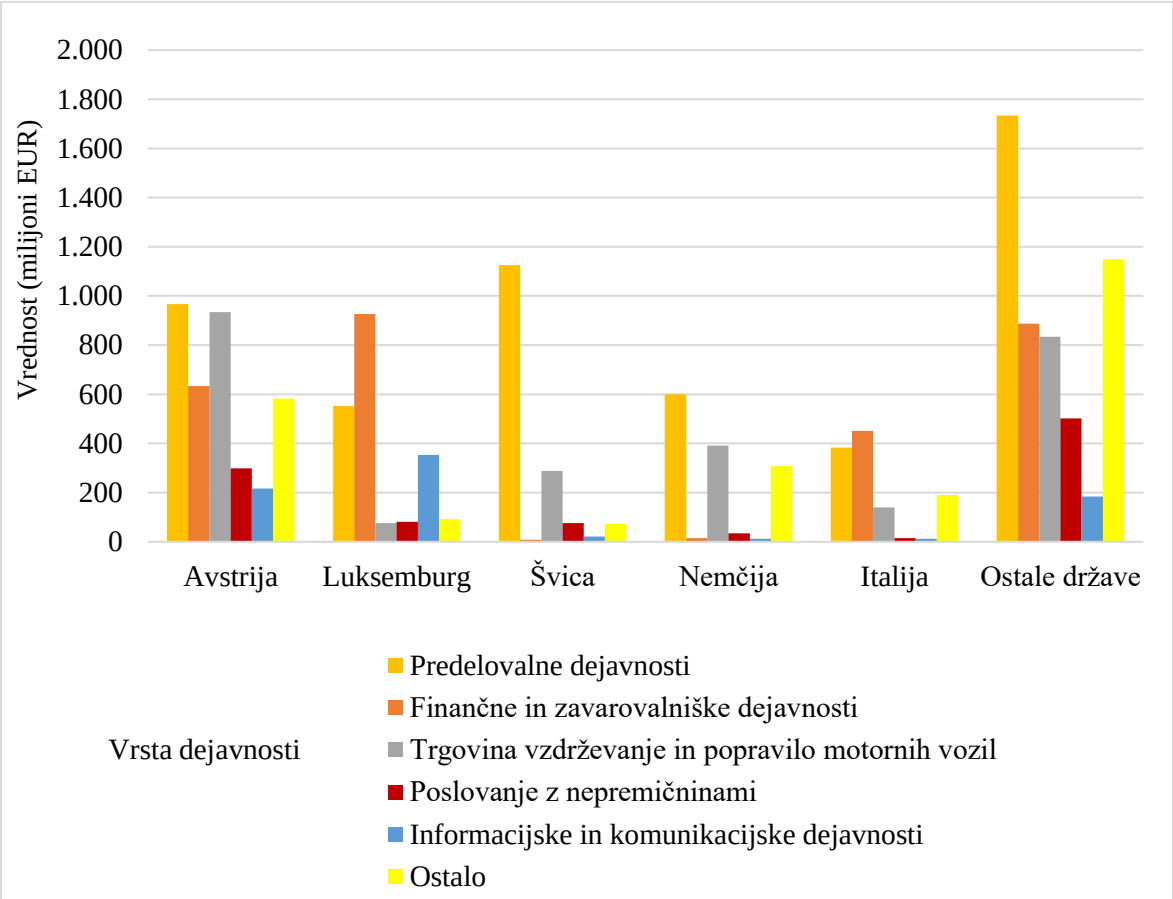
Vir: Banka Slovenije (2019).

Slika 9 prikazuje podatke o dejavnostih petih največjih tujih vlagateljev glede na stanje konec leta 2018 (Banka Slovenije, 2019). Kot je razvidno, so investitorji vseh držav v letu 2018 veliko vložili v predelovalno dejavnost.

Dejavnost trgovine, vzdrževanja in popravila motornih vozil je prav tako priljubljena pri vseh razen pri Luksemburgu. Finančne in zavarovalniške dejavnosti so, glede na

predstavljene podatke, zanimive predvsem za investitorje iz Italije, Avstrije in Luksemburga (Banka Slovenije, 2018, str. 22).

Slika 9: Vlaganje največjih držav investitoric v Slovenijo po področjih dejavnosti v letu 2018



Vir: Banka Slovenije (2019).

Avstrijski investitorji so kategorično najbolj razpršeni, saj so opazno prisotni na vseh področjih dejavnosti domačih podjetij. Največ investicij so investirali v podjetja predelovalnih dejavnosti (26,6 %) in podjetja iz dejavnosti vzdrževanja in popravila motornih vozil (25,7 %). Po velikosti so jim sledile investicije v podjetja iz dejavnosti finančnih in zavarovalniških storitev (17,4 %) in vlaganja v dejavnosti poslovanja z nepremičninami (8,2 %). Izmed predstavljenih skupin držav so investitorji iz Avstrije edini omembe vredni vlagatelji v strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti (v sliki 9 pod »ostalo«) (Banka Slovenije, 2019, str. 19).

Investitorji iz Luksemburga so svoja vlaganja opazno koncentrirali v finančne in zavarovalniške dejavnosti, saj le-te predstavljajo več kot polovico vseh investicij iz Luksemburga (44,5 %). Poleg tega so investitorji iz Luksemburga vodilni na področju investicij v informacijske in komunikacijske dejavnosti, kar predstavlja 17 % vseh njihovih investicij. Po velikosti sledijo vlaganja v podjetja predelovalnih dejavnosti, ki so se v letu

2018 povečala za kar 234 %. Na področju poslovanja z nepremičninami so po višini investicij na drugem mestu za Avstrijo, ki na tem področju beleži dvakrat več investicij (Banka Slovenije, 2019, str. 23).

Švicarski investitorji so prevladujoče prisotni v predelovalnih dejavnostih, kjer so vodilni po velikosti investicij, saj le-te presegajo 1 milijardo EUR. Preostale dejavnosti s švicarskimi investicijami so dejavnosti trgovine, vzdrževanja in popravila motornih vozil (18 %) in dejavnosti poslovanja z nepremičninami (4,8 %) (Banka Slovenije, 2019, str. 23).

Nemški investitorji, ki so po velikosti tujih investicij četrti najpomembnejši, imajo podobno strukturo investicij kot investitorji iz Švice. Tudi oni so opazno prisotni na področju predelovalnih dejavnostih, kjer je vloženih 44,1 % vseh nemških TNI, in na področju dejavnosti trgovine, vzdrževanja in popravila motornih vozil (28,7 %). Posebnost vlagateljev iz Nemčije je, da velik delež neposrednih investicij predstavlja »vložek« v kategorijo »ostalo«, kamor spadajo dejavnosti prometa in skladiščenja (16,0 %) in dejavnosti poslovanja z nepremičninami (12,4 %) (Banka Slovenije, 2019, str. 24).

Neposredne investicije iz **Italije**, ki so po velikosti peta največja kategorija, so izrazito osredotočene na področje finančnih in zavarovalniških dejavnosti, saj se tam nahaja 37,9 % vseh italijanskih vlaganj v letu 2018. Priljubljena investicijska področja so tudi predelovalne dejavnosti (32,1 % vseh investicij iz Italije) in dejavnosti trgovine, vzdrževanja in popravila motornih vozil (11,7 % vseh investicij iz Italije) (Banka Slovenije, 2019, str. 25).

2.2.5 Pregled vhodnih TNI po regijah

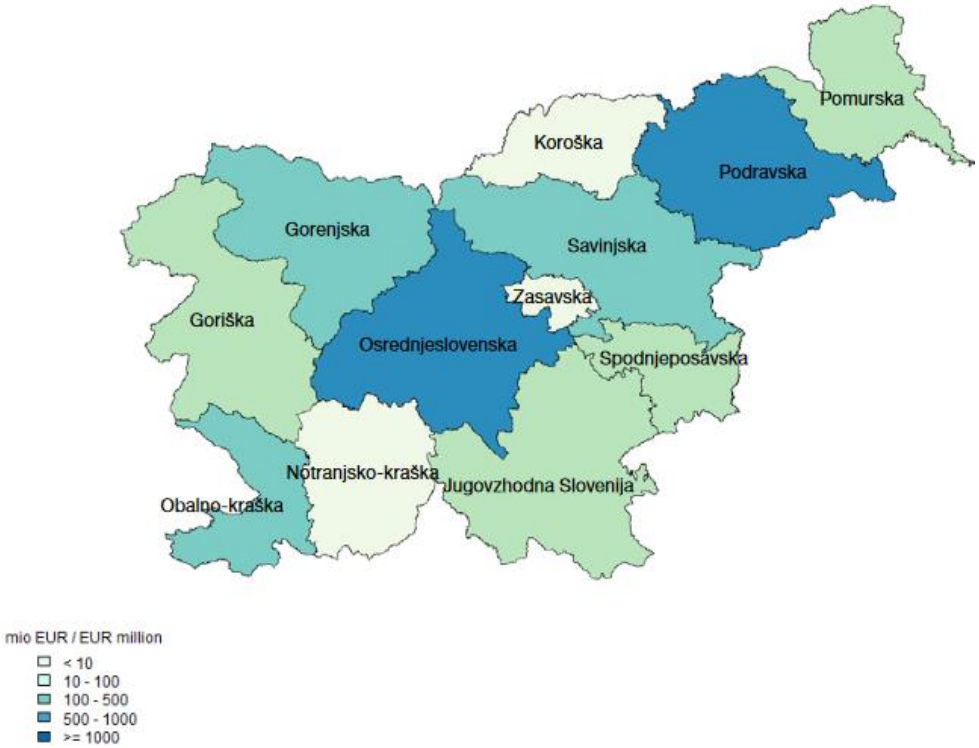
Za celoten prikaz stanja vhodnih TNI je potrebno, poleg same velikosti in izvora, analizirati tudi regijsko razpršenost le-teh. Kot je razvidno iz slike 10, so tuje investicije najbolj koncentrirane v Osrednjeslovenski regiji, kjer se nahaja 58 % vrednosti vseh vhodnih TNI.

Po velikosti sledijo Podravska regija (9,2 %), Savinjska (5,8 %), Gorenjska (5,5 %) in Obalno-kraška (5,4 %). Preostale regije skupno predstavljajo 21,6 % vrednosti vseh vhodnih TNI v Sloveniji (Banka Slovenije, 2019, str. 25–26).

Čeprav je Osrednjeslovenska regija primaren nosilec tujih investicij, se po izmerjeni stopnji rasti v zadnjem desetletju (76 %) uvršča pod državno povprečje, ki znaša 145,5 %. Nižje stopnje rasti od povprečja so v obdobju 2008–2017 zabeležile tudi sledeče regije: Gorenjska (97 %), Jugovzhodna Slovenija (78 %), Obalno-kraška (57 %), Spodnjeposavska (8 %), Zasavska (2 %), Koroška (96 %) in Notranjsko-kraška (44 %) (Banka Slovenije, 2019, str. 74).

Obraten trend, relativno nizko vrednost tujih investicij in visoko stopnjo rasti v zadnjem desetletju, pa je mogoče opaziti pri treh regijah, in sicer Pomurski, Goriški in Savinjski. Tabela 11 prikazuje deleže in stopnje rasti vhodnih TNI po statističnih regijah.

Slika 10: Prikaz koncentracije vhodnih TNI v letu 2018 po regijah



Vir: Banka Slovenije (2019, str. 37).

Tabela 11: Delež vhodnih TNI in stopnja rasti po regijah v obdobju 2009–2018

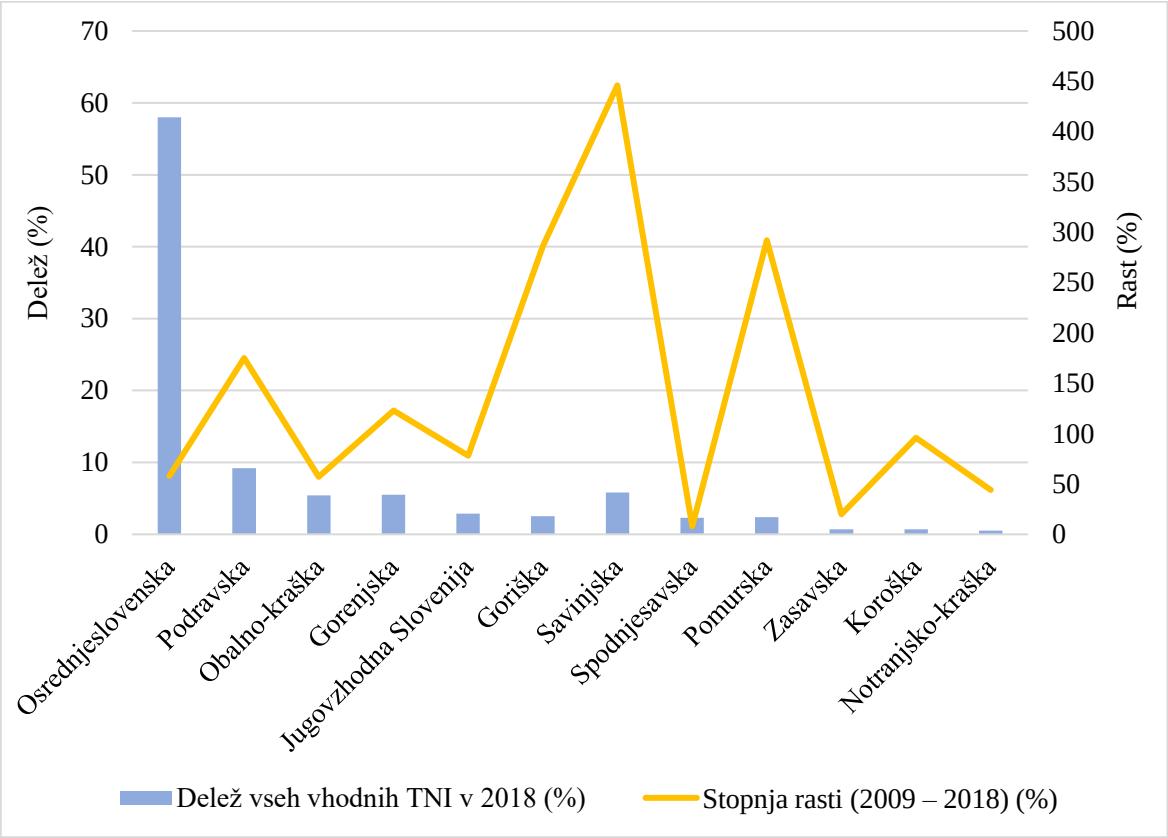
Statistična regija	**Delež vseh vhodnih TNI v 2018 (%)**	**Stopnja rasti 2009–2018 (%)**
Osrednjeslovenska	58,0	76
Podravska	9,2	175
Savinjska	5,8	446
Gorenjska	5,5	97
Obalno-kraška	5,4	57
Nerazdeljeno	3,5	123
Goriška	3,1	286
Jugovzhodna Slovenija	2,9	78
Pomurska	2,4	292
Spodnje savska	2,3	8
Zasavska	0,7	20
Koroška	0,7	96
Notranjsko-kraška	0,5	44

Vir: Banka Slovenije (2019).

Kot je razvidno iz slike 11, je v zadnjem desetletju po vrednosti TNI največjo stopnjo rasti, s 446 %, zabeležila Savinjska regija. Sledijo ji Pomurska s 292 % in Goriška regija s 175 % rastjo. Podravska regija, ki je po velikosti TNI druga najmočnejša regija v Sloveniji, je po

stopnji rasti v obdobju 2009–2018 presegla državno povprečje (Banka Slovenije, 2019, str. 70).

Slika 11: Deleži in stopnje rasti vhodnih TNI po statističnih regijah v letu 2018



Vir: Banka Slovenije (2019, str. 74).

2.3 Pomen vhodnih TNI za slovensko gospodarstvo

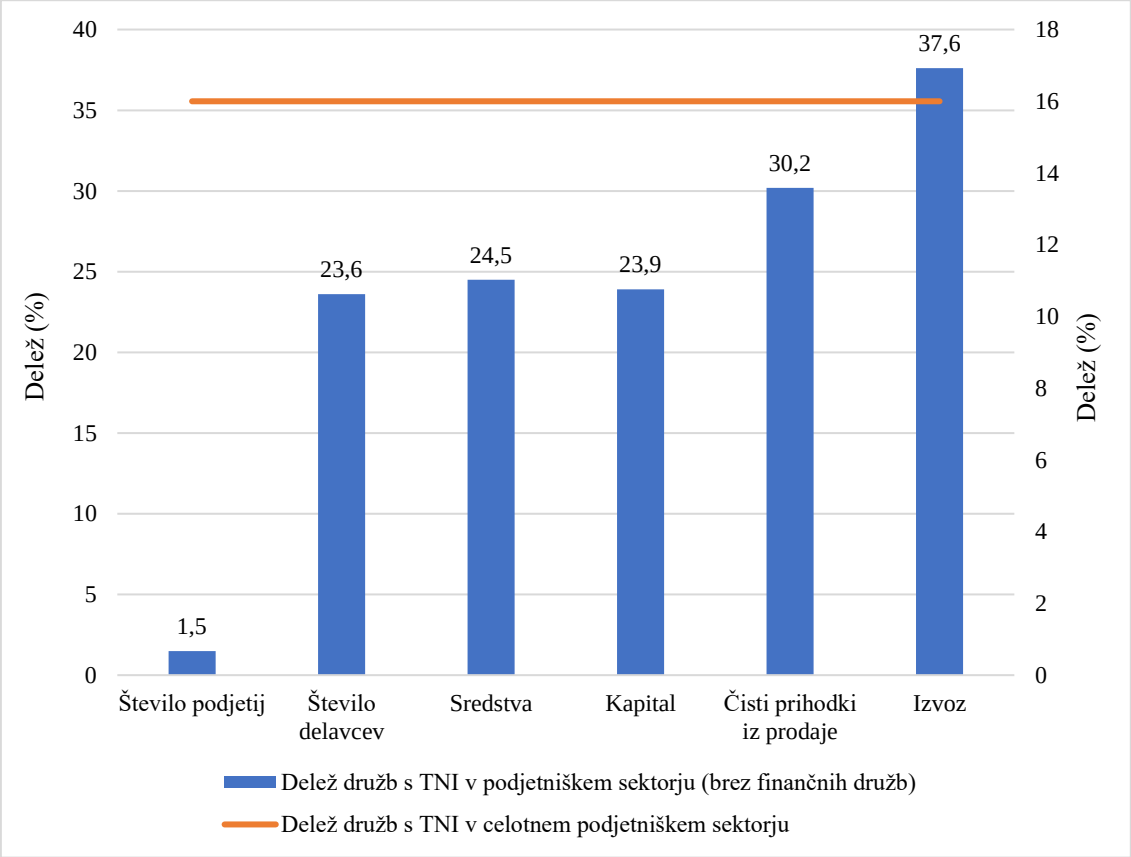
Eden izmed specifičnih ciljev, ki jih zastavlja Slovenska industrijska politika (v nadaljevanju SIP), stremi k usmerjanju v »aktivno internacionalizacijo gospodarstva za povečevanje vpetosti gospodarstva v mednarodne tokove poslovanja« (MGRT, 2013, str. 10). Prav tako je tematika internacionalizacije in TNI ena izmed ključnih poudarkov vladnega programa Internacionalizacije (2015–2020) ter Zakona o spodbujanju investicij. Pri tem se v nekaterih strokovnih krogih pojavlja vprašanje, zakaj se toliko poudarka namenjena podjetjem s tujimi neposrednimi investicijami, saj so le-ta po podatkih iz leta 2018 predstavljala zgolj 1,6 % registriranih podjetij v Sloveniji.

Kot je razvidno iz slike 12, so podjetja s TNI, kljub relativno majhnemu deležu, izredno pomembna za slovensko gospodarstvo. Znotraj podjetniškega sektorja[8] so v letu 2018

[8] Slovenski podjetniški sektor je definiran kot vsa tista podjetja, ki so glede obveznosti pošiljanja zaključnih računov Agenciji za javnopravne evidence in storitve uvrščena v »gospodarstvo«.

zaposlovala kar 23,8 % vseh zaposlenih, predstavljala 24,7 % vseh sredstev in 24 % kapitala ter ustvarila 30,25 % vseh čistih prihodkov iz prodaje. Slednji so samo v letu 2018 znašali 29,4 milijard EUR, kar predstavlja 0,7 % rast glede na čiste prihodke iz prodaje, zabeležene v letu 2017 (Banka Slovenije, 2019, str. 30).

Slika 12: Prikaz vpliva družb s TNI v letu 2018 v podjetniškem sektorju (brez finančnih družb)

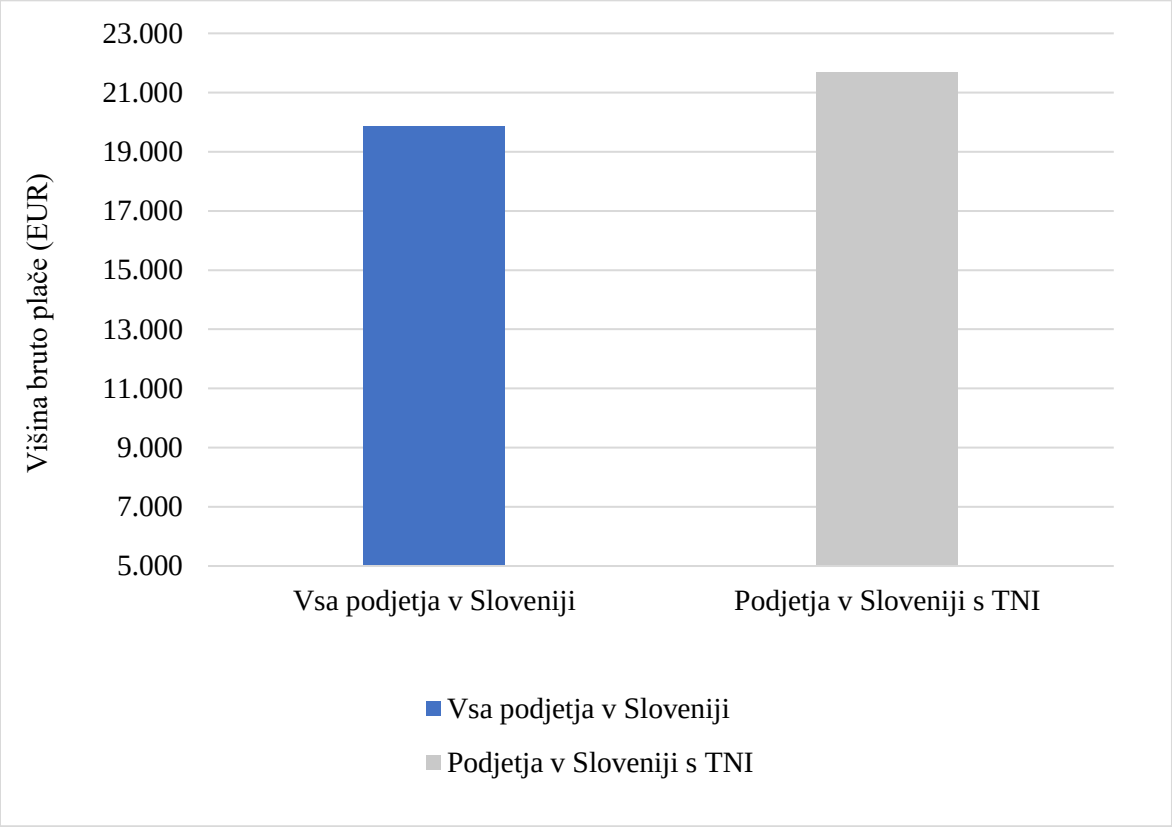


Vir: Banka Slovenije (2019).

Podjetja s TNI imajo v povprečju tudi višje plače od slovenskega povprečja (slika 13). Po podatkih Statističnega urada Slovenije (2020) je povprečna plača za zaposlenega delavca v Sloveniji v letu 2018 znašala 1.757 EUR. Povprečna plača podjetij s TNI pa je bila v letu 2018 1.920 EUR in tako v povprečju za kar 9,3 % večja od slovenskega povprečja (Banka Slovenije, 2019, str. 31).

Pri tem pa je potrebno poudariti, da je sam % presežka višine nad slovenskim povprečjem odvisen tudi od same panoge podjetja s TNI. V letu 2018 so imeli delavci podjetij s TNI v predelovalnih dejavnostih za 5 % višje plače od slovenskega povprečja panoge, medtem ko so delavci podjetij s TNI v informacijskih in telekomunikacijskih dejavnostih imeli za kar 23 % višje plače od povprečja svoje panoge (Banka Slovenije, 2019, str. 31).

Slika 13: Povprečna bruto letna plača v Sloveniji v 2018



Vir: Banka Slovenije (2019).

Učinkovitost podjetij s TNI. Čisti dobiček in dodana vrednost na zaposlenega. V nasprotju z višino plače, ki je bila v podjetjih s TNI višja od slovenskega povprečja, pa je čisti dobiček na zaposlenega podjetij s TNI v letu 2018 bil za 4,3 % nižji od slovenskega povprečja. Sama višina dodane vrednosti[9] na zaposlenega pa je bila kar za 8,1 % večja od slovenskega povprečja, ki je v letu 2018 znašal 7.672 EUR (Banka Slovenije, 2019, str. 31).

Rast neto dobička iz poslovanja. Povprečna rast neto dobička poslovanja celotnega podjetniškega sektorja je v letu 2018 znašala 9,6 % v letu 2018. Povprečna rast neto dobička podjetij s TNI pa je v letu 2018 znašala 12 %, kar pomeni, da je bila za 2,4 odstotne točke nad slovenskim povprečjem podjetniškega sektorja (Banka Slovenije, 2019, str. 32).

Stopnja rasti kapitala. Čeprav je bila stopnja rasti kapitala v podjetjih s TNI v letu 2018 za 0,9 odstotne točke nižja od povprečne rasti celotnega podjetniškega sektorja, je bila povprečna rast zadnjih devet let kljub temu višja. V obdobju 2009–2017 so podjetja s TNI

[9] Banka Slovenije (2019) je pri izračunu dodane vrednosti na zaposlenega upoštevala sledečo enačbo: »dodana vrednost na zaposlenega = čisti prihodki od prodaje + povečanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje – zmanjšanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje + usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve + subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije in drugi prihodki, ki so povezani s poslovnimi učinki + drugi poslovni prihodki – stroški blaga, materiala in storitev – drugi poslovni odhodki / število zaposlenih«.

namreč zabeležila 7 % povprečno rast, medtem ko je celoten podjetniški sektor v istem obdobju dosegel le 2,5 % rast (Banka Slovenije, 2019, str. 32).

Donosnost kapitala. Povprečna donosnost kapitala vseh podjetij v Sloveniji je bila v obdobju 2009–2017, z izjemo leta 2014, vedno pozitivna. Podobno so tudi pozitivno poslovala podjetja s TNI, ki so prav tako, z izjemo leta 2014, doživela negativno donosnost. Podjetja s TNI so v letu 2018 imela za 0,5 odstotne točke večjo donosnost od slovenskega povprečja, ki je znašalo 8,6 % (Banka Slovenije, 2019, str. 32).

Povprečna stopnja zadolženosti. Povprečna stopnja zadolženosti podjetij s TNI je bila 1,5 odstotne točke višja od slovenskega povprečja, ki je znašalo 50,9 % (Banka Slovenije, 2019, str. 33).

2.4 Vpliv epidemije covid-19

Glede na aktualne dogodke in projekcije gospodarstva bo epidemija covid-19, s katero se soočamo, obsežno vlivala tako na globalno kot tudi na nacionalno gospodarsko aktivnost (UNCTAD, 2020a). Covid-19 bo imel globalne finančne posledice, ki jih bodo čutile skoraj vse panoge gospodarstva. Podjetja se bodo morala prilagoditi nastali situaciji in po potrebi spremeniti določene »segmente« poslovanja.

Zaradi poslabšanja gospodarske klime v tujini je pričakovati, da se bodo vhodne TNI v Sloveniji nekoliko upočasnile. Pri tem pa bodo najverjetneje posamezni sektorji, kot so letalski promet, turizem, gostinstvo, najbolj na udaru.

Glede na trenutne razmere se pričakuje, da bodo posledice za gospodarstvo precej večje in dolgotrajnejše od prvotno predvidenih (v spomladanskem času 2020). Tako domača podjetja kot tuji investitorji se bodo morali prilagoditi nastali situaciji in po potrebi spremeniti poleg svojega poslovanja tudi svoje poslovne modele. Kljub trenutni gospodarski upočasnitvi pa lahko kriza covid-19 istočasno predstavlja tudi nov izziv za investicije tako domačih kot tudi tujih investitorjev.

Glede na dejstvo, da Slovenija predstavlja zelo majhen segment gospodarske aktivnosti v globalni ekonomiji, bi navedeno lahko tudi s pridom izkoristili, saj smo lahko bili veliko bolj »prilagodljivi« ter odzivni glede na nova »nišna« povpraševanja, ki se porajajo v svetovni ekonomiji in morda niso za velike globalne multinacionalke dovolj zanimiva. Tako bi kriza lahko predstavljala tudi priložnost za trajnostno preobrazbo v smeri premisleka glede transformacije gospodarstva kot bodočega razvoja družbe nasploh.

Po mnenju Deloitte (2020) naveden proces ne bo voden le s strani »nevidne roke trga«, temveč bo rezultat prerazporeditve celovitih odnosov med potrošniki, podjetji in državo. Po njihovem mnenju se človeštvu ponuja enkratna priložnost, da reši dve krizi na en mah. Poleg

tega meni, da je »odziv na zdravstveno in gospodarsko krizo mogoče nadgraditi na način, da naslovimo tudi reševanje okoljske krize« (Deloitte, 2020).

Za reševanje krize, je po mnenju Deloitte (2020), najprej potreben ambiciozen načrt za prestrukturiranje iz linearnega v krožno gospodarstvo, pri tem pa mora krožno gospodarstvo postati več kot le teoretični koncept. Potrebna je operativna izvedba le-tega, na primer prizadevanje na področju evropske podnebne in energetske politike ali standardi poročanja in taksonomije za trajnostne dejavnosti v EU (Deloitte, 2020).

V juniju 2020 je potekala globalna virtualna okrogla miza na temo vpliva epidemije covid-19 na ekonomijo, investiranje, okolje in družbo ter upravljanje podjetij. Pomemben del razprave se je nanašal na vprašanje, v kolikšni meri bo epidemija vplivala na vključenost okoljskih in socialnih vidikov poslovanja (v nadaljevanju ESG) podjetij v prihodnje (Vidrih, 2020).

Po mnenju mednarodnih strokovnjakov, ki so sodelovali na konferenci, se bo pomen ESG po epidemiji še povečal. Tedaj so razpravljavci podali še do neke mere »optimistično« napoved predvidevanja, in sicer da bodo ekonomske aktivnosti v letu 2020 zaradi epidemije covid-19 na globalni ravni padle za približno 6 %. V luči nekoliko slabše gospodarske prognoze naj bi po mnenju razpravljavcev imeli ravno »tovrstni ESG projekti« več možnosti, da jih bodo podprli investitorji (Vidrih, 2020).

2.4.1 Vpliv epidemije covid-19 na slovensko gospodarstvo

Za oceno učinkov epidemije covid-19 na slovensko gospodarstvo so strokovne službe Banke Slovenije, v sodelovanju z Analitsko raziskovalnim centrom Banke Slovenije, pripravile obsežno analizo in projekcijo vplivov za leto 2020 na podlagi podatkov, ki so bili na voljo do 26. marca 2020 (Banka Slovenije, 2020b, str. 14–28).

Plod sodelovanja je bilo oblikovanje treh scenarijev, ki se razlikujejo glede na število tednov zaustavitve gospodarstva in pa hitrosti okrevanja po odpravi zaustavitve, pri čemer scenariji upoštevajo različne šoke po dejavnostih. Vsi trije scenariji predvidevajo, da se bo del šokov, ki so po obsegu največji v tednih zaustavitve, prenesel tudi v mesece po odpravi zaustavitve.

Oblikovani scenariji se razlikujejo skladno z upoštevanjem določenih posameznih specifik ter ocene učinkov epidemije na BDP in druge makroekonomske spremenljivke (vključno s stopnjo brezposelnosti, zaposlenostjo, zasebno potrošnjo, inflacijo itd.). Glavne ugotovitve analize Banke Slovenije (2020b, str. 6–7) so sledeče:

- Zaradi zaostrovanja resnosti učinkov epidemije covid-19 obstaja velika verjetnost močnejšega padca gospodarske aktivnosti v letu 2020, kot jo je Slovenija doživela na začetku prejšnje svetovne gospodarske in finančne krize.

- V letu 2020 je pričakovano, da se bo BDP skrčil med 6,2 % in 16,1 %, medtem ko je upad BDP zaradi gospodarske krize v letu 2009 znašal »le« 7,5 %.
- Padec BDP naj bi po napovedih iz marca 2020 povečal zadolženost države na raven višine med približno od 70 % do 80 % BDP.[10]
- Zmanjšanje razpolaganja bank z denarnim tokom med 0,9 in 1,6 milijarde EUR. V najbolj neugodnem scenariju bi izpad denarnega toka znašal 2 milijardi EUR. Kljub pričakovanemu zmanjšanju denarnega toka pa naj bi banke, tudi v najslabšem scenariju, imele dovolj likvidnih sredstev.
- Izpad denarnega toka naj bi znašal 35 % primarne likvidnosti, zato bi banke, tudi »v odsotnosti bankrotov podjetij in kopičenja izgub s tega naslova« (Banka Slovenije, 2020b, str. 7), v osnovi morale biti sposobne zagotavljati likvidnost in ponoven zagon gospodarstva.

2.4.2 Zakonodajni ukrepi na področju TNI

Upoštevajoč predhodno navedene ugotovitve, ki so bile izpostavljene v analizi Banke Slovenije, bo potrebno z zaključkom krize, s pomočjo države in njenih ukrepov, zagotoviti preživetje podjetij (še posebej najbolj prizadetih) in vzpostaviti pogoje za ponoven zagon gospodarstva ter s tem tudi investicijskega cikla.

Slovenska vlada je za blažitev posledic epidemije covid-19 sprejela več »paketov« ukrepov, ki pokrivajo številna področja urejanja. Z namenom zagotavljanja preživetja podjetij je, med ostalimi ukrepi, bil sprejet tudi interventni ukrep odloga plačila obveznosti kreditojemalcem na podlagi Zakona o interventnem ukrepu odloga plačila obveznosti kreditojemalcev (Jadek & Pensa, 2018).

V maju 2020 je stopil v veljalo Zakon o interventnih ukrepih za omilitev in odpravo posledic epidemije covid-19 (ZIUOOPE), Ur. l. RS, št. 80/20 in 152/20. Določbe 11. poglavja zakona se nanašajo na postopek pregleda TNI in s tem povezano potrebno priglasitev le-teh MGRT (Agencija za trg vrednostnih papirjev, 2020). Ob tem morava poudariti, da se pravila 11. poglavja nanašajo na pregled neposrednih tujih investicij, ki naj bi slovensko strateško premoženje varovale pred nezaželenimi tujimi vlagatelji na podlagi zagotavljanja varnosti in javnega reda (ZIUOOPE, 11. poglavje).

Na podlagi določb ZIUOOPE so tuji investitorji, ki imajo najmanj 10 % udeležbe v kapitalu ali v glasovalnih pravicah, dolžni priglasiti tujo investicijo MGRT najpozneje v 15-ih dneh od ustanovitve gospodarske družbe v RS. Samo priglasitev lahko, če je mogoče, opravi tudi prevzeta ali ciljna družba (ZIUOOPE, 71. člen).

[10] V poročilu Banke Slovenije (2020b) je izrecno opredeljeno, da v oceno povečanja dolga »niso všteti fiskalni ukrepi države, zaradi katerih se bo na eni strani povečala raven nominalnega dolga, na drugi strani pa bodo ti ukrepi nekoliko ublažili padec gospodarske aktivnosti«.

Pri tem je treba posebej poudariti, da se obveznost priglasitve in naknadne preverbe s strani pristojnega organa nanaša le na TNI, ki predstavlja »grožnjo varnosti in javnemu redu«. Zakon v 72. členu našteva, da gre pri tem za primere tujih investicij v (ZIUOOPE, 72. člen):

- kritično infrastrukturo na področju »energetike, prometa, vode, zdravja, komunikacij, medijev, obdelave ali hrambe podatkov, letalskega in vesoljskega sektorja ter obrambno, volilno ali finančno infrastrukturo, itd.«;
- kritično tehnologijo;
- dobavo kritičnih virov (na primer energijo, surovinami, prehransko ter medicinsko in zaščitno opremo;
- dostop ali razpolaganje z občutljivimi informacijami (na primer osebnimi podatki);
- svobodo in pluralnost medijev;
- projekte in programe predvidene v interesu EU.

Po priglasitvi tuje investicije sledi obravnava na ravni MGRT, sam postopek pa se lahko zaključi tako, da MGRT za izvedbo transakcije bodisi (ZIUOOPE, 72.–74. člen):

- določi pogoje (zahteve),
- samo transakcijo prekliče ali
- celo prepove, če se ugotovi, da se ogroža varnost ali javni red RS.

Kritičen pogled na zakonodajno ureditev ZIUOOPE. Ureditev, ki jo v 11. poglavju uvaja ZIUOOPE, bo imela velik vpliv na združitve, prestrukturiranja, prevzeme, ustanavljanja novih podjetij ali nepremičninske transakcije, ki bodo zlasti izvedene v prihodnje. Čeprav bo nova urgentna zakonodaja kot ukrep močno vplivala na posamezna področja vhodnih TNI, javnost predhodno navedenemu ukrepu ni posvečala velike pozornosti.

Meniva, da je razumno, da država na tem področju, še posebej v luči krize covid-19, postavlja strožje kriterije, ko gre za namen zaščite krovnih interesov države in slovenskega prebivalstva. Ob tem pa sva tudi mnenja, da bi morala biti definicija obsega določb 11. poglavja ZIUOOPR določena na način, da ne bi dopuščala dvoumne razlage. Trenutna zakonska dikcija v 72. členu namreč opredeljuje zgolj področja dejavnikov tveganja in ne specificira točno, katere posamezne dejavnosti so lahko sporne z vidika ohranjanja varnosti in javnega reda RS.

Jera Majzelj in Nataša Pipan Nahtigal iz odvetniške pisarne Šelih & partnerji v zvezi z navedenim tudi podajata svoje pomisleke. Navajata, da velik del nove ureditve pregleda tujih investicij temelji na besedilu Uredbe (EU) 2019/452, pri tem pa menita, da je naša zakonodajna rešitev v mnogih pogledih prepis EU zakonodaje in da bo presoja, ali je določena transakcija predmet zakonodajnega dometa, v praksi težko izvedljiva (Majzelj & Nahtigal, 2020). Prav zaradi te nedorečenosti zakonske dikcije se lahko zgodi, da bodo v praksi tuje investicije pogosto preprečene iz previdnostnih razlogov.

3 SLOVENIJA KOT LOKACIJA ZA TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE

V prvih dveh poglavjih sva se do vhodnih TNI v Sloveniji opredelila ozko, skozi analitični pogled slovenske perspektive. Z namenom ugotovitve razlogov, ki vplivajo na raven vhodnih TNI, in izpostavitvijo praks, ki služijo povečanju le-teh, v nadaljevanju predstavljava primerjalno analizo, kjer Slovenijo, kot lokacijo za vhodne TNI, primerjava z izbranimi državami in merili konkurenčnosti.

3.1 Privlačnost Slovenije kot lokacije za TNI skozi primerjalno perspektivo

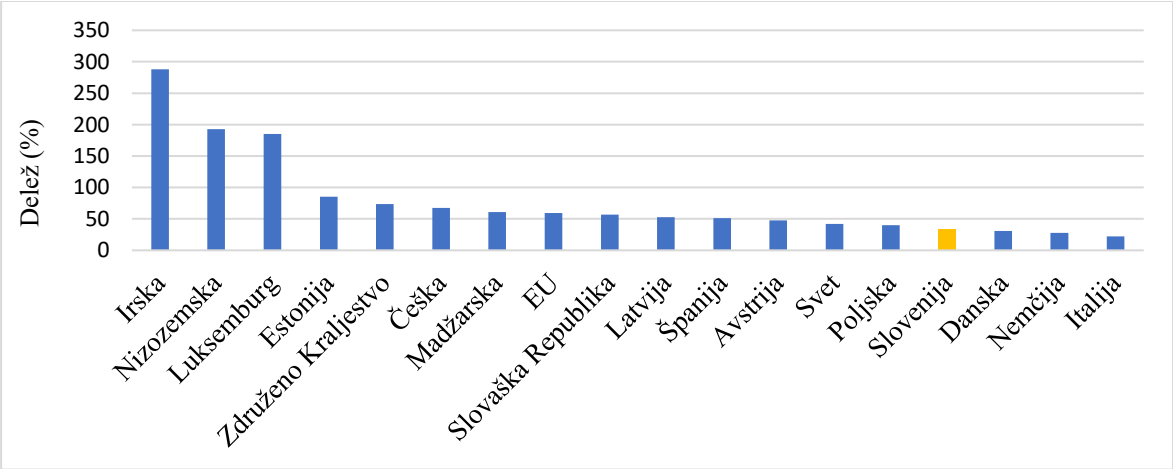
Čeprav se stanje TNI v Sloveniji vsako leto povečuje, ostaja Slovenija, znotraj prostora EU, ena izmed držav z najnižjim deležem vhodnih TNI v primerjavi z BDP (OECD, 2020a). Delež TNI v celotnem BDP države se zadnja zaporedna tri leta nahaja okoli praga 30 %, kar je krepko pod povprečjem EU, ki znaša 59 %.

Povprečje EU je resda nekoliko visoko, predvsem zaradi »stanja« TNI Luksemburga, Nizozemske in Irske. Če pri izračunu EU povprečja ne upoštevamo omenjenih treh največjih eksternalij, se EU povprečje še vedno nahaja nad pragom 50 % (znaša 51,4 %).

Iz slike 14, ki prikazuje deleže vhodnih TNI po posameznih EU državah, je razvidno, da imajo le tri države znotraj EU, Danska, Nemčija in Italija, nižji delež vhodnih TNI kot Slovenija. Podatek o relativno nizkem stanju TNI znotraj območja EU pa ne prikaže celotne slike položaja Slovenije.

Če primerjamo delež vhodnih TNI v BDP med državami, ki so istočasno vstopile v EU (tabela 12), lahko opazimo, da je Slovenija v obdobju zadnjih 15 let zabeležila eno največjih rasti vhodnih TNI.

Slika 14: Delež vhodnih TNI v BDP po posameznih EU državah v letu 2019



Vir: OECD (2020a).

Po podatkih OECD (2020a), ki so razvidni iz tabele 12, so se TNI v Sloveniji v zadnjih petnajstih letih povečale za kar 79 %, kar predstavlja drugo največjo rast znotraj omenjene skupine držav. Slovenija je v rasti zaostala le za Latvijo, ki je v tem obdobju podvojila raven vhodnih TNI. Glede na začeten nivo vhodnih TNI in stopnjo rasti le-teh je Slovenija najbolj primerljiva s Poljsko, ki je, v dobrem desetletju, tudi skoraj podvojila svoje vhodne TNI. Slovaška je edina izmed izbranih držav, kjer se stanje TNI v BDP ni le povečalo, ampak celo zmanjšalo za 3 %. Podatek tudi sicer ni tako presenetljiv, če upoštevamo, da je na Slovaškem delež vhodnih TNI že leta 2005 bil rekordno visok (60 %).

Tabela 12: Delež vhodnih TNI v BDP izbranih držav v letih 2005 in 2019 ter stopnja rasti v predmetnem obdobju

Država	**2005 (%)**	**2019 (%)**	**Stopnja rasti 2005–2019 (%)**
Češka	44	67	52
Estonija	79	85	8
Latvija	29	53	83
Litva	30	37	23
Madžarska	54	61	13
Poljska	28	40	43
Slovaška	60	57	–5
Slovenija	**19**	**34**	**79**

Vir: OECD (2020a).

Pri primerjavi Slovenije z drugimi državami srednjeevropskega poslovnega okolja pa ne bi smeli gledati zgolj na delež TNI, opozarja Skočir z MGRT. Državi, kot sta konkretno Češka in Slovaška, ki sta bili že pred vstopom v EU izrazito odprti tujemu kapitalu, imata sicer visok delež TNI znotraj njunega BDP, vendar je večina takih investicij investiranih v avtomobilsko industrijo. Taka homogena strategija se lahko za državo izkaže kot dvorezen meč, saj v dobrih gospodarskih časih generira dobre rezultate, v časih kriz in recesij pa zaradi pomanjkanja diverzifikacije manjša manevrski prostor odziva na reševanje gospodarstva. Ravno tako pomanjkanje diverzifikacije vodi v trend, ki ga je v zadnjih letih mogoče opaziti pri državah Srednje Evrope, kjer domači skladi odkupujejo nazaj svoje deleže in tako zmanjšujejo tuje lastništvo (Skočir, 2019, intervju).

Skočir (2019) tudi navaja, da aktualno vprašanje ni več samo kako hitro, temveč tudi na kakšen način priti do ciljnega stanja vhodnih TNI v Sloveniji. Težava opazovanja razvoja z zgolj numerične perspektive je, da se pogosto pozabi, čemu so le-te v osnovi namenjene – dvigu konkurenčnosti slovenskega gospodarstva.

Po mnenju Skočirja (2019) bi lahko v teoriji, s hitro in obsežno prodajo državnega premoženja, zelo hitro povečali delež vhodnih TNI v Sloveniji. Pri tem pa se je potrebno vprašati, kaj bi, poleg številk na papirju, pri tem zasledovali. Slovenija morda zasleduje nekoliko počasnejšo pot kot ostale države v regiji, vendar zasleduje »zdravo, organsko rast

prisotnosti tujega kapitala«. Slovenija premore velik bazen kakovostne delovne sile, zato bi, temu primerno, morali stremeti ne le h količini tujih investitorjev, ampak tudi h kvaliteti (Skočir, 2019).

3.1.1 Položaj Slovenije po merilu klasifikacije enostavnosti poslovanja

Svetovna Banka vsako leto izda rang enostavnosti poslovanja (angl. Ease of doing business score), ki države razvršča glede na prijaznost poslovnega okolja. Poročilo iz leta 2020 Slovenijo uvršča na 37. mesto od skupaj 190 upoštevanih držav sveta (WBG, 2020b). Končna uvrstitev, ki je prikazana v sliki 15, temelji na seštevku točk desetih kategorij, ki merijo razne pokazatelje na različnih področjih, in sicer od davčnega, institucionalnega, finančnega do infrastrukturnega okolja.

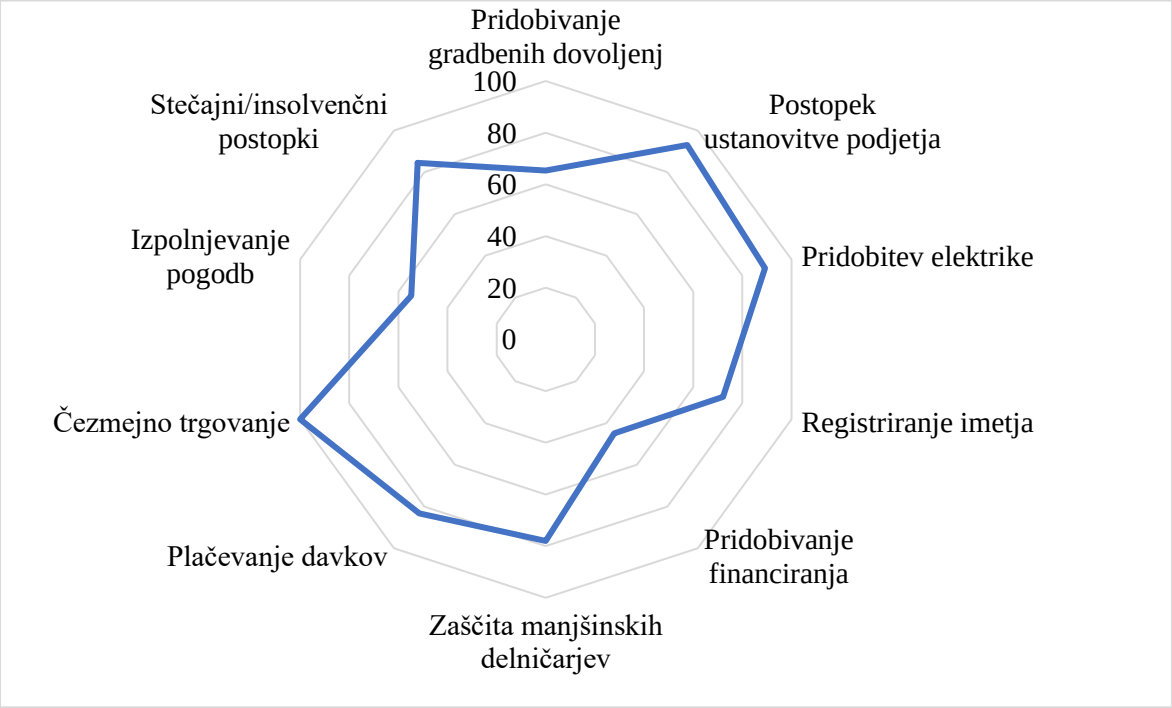
Po podatkih Svetovne Banke (WBG, 2020c) Slovenija, od desetih kriterijev, izrazito pozitivno izstopa le v enem, t. i. kriteriju enostavnosti čezmejnega trgovanja, saj se po izključno tej kategoriji uvršča na prvo mesto.[11] Relativno dobro uvrstitev beležimo tudi po kriteriju enostavnosti reševanja stečajnih/insolventnih postopkov, kjer se nahajamo na 8. mestu.

Relativno neizstopajočo skupno uvrstitev Slovenije je v veliki meri moč pripisati trem kategorijam, kjer je bila Slovenija še posebno slabo ocenjena. V kategoriji izpolnjevanja pogodbenih obveznosti smo se v letu 2019 uvrstili na 112. mesto, najslabšo uvrstitev pa je Slovenija zabeležila v kategoriji pridobivanja gradbenih dovoljenj in kategoriji pridobivanja financiranja, kjer smo se uvrstili rekordno slabo, na 119. mesto.

Če želimo na področju investicij narediti premik na bolje, bi morala Slovenija prilagoditi in poenostaviti gradbeno in okoljsko zakonodajo, predvsem pa poenostaviti birokratske postopke pridobivanja raznih dovoljenj. Položaj konkurenčnosti Slovenije po dejavnikih enostavnosti čezmejnega poslovanja je prikazan v sliki 15.

[11] Prvo mesto si deli še s petnajstimi preostalimi državami, med drugimi Madžarsko, Italijo in Češko Republiko.

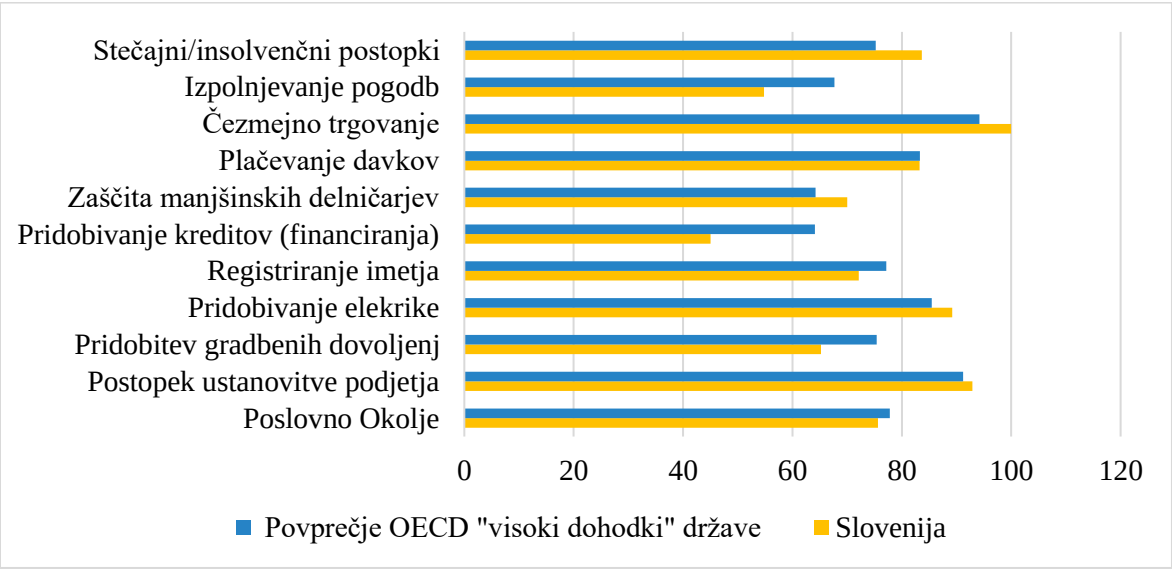
Slika 15: Prikaz položaja konkurenčnosti Slovenije po dejavnikih enostavnosti čezmejnega poslovanja



Vir: WBG (2020c).

Svetovna banka Slovenijo uvršča med države z visokimi dohodki. Slika 16 prikazuje primerjavo indikatorjev Slovenije in OECD povprečja znotraj skupine držav z visokimi dohodki, kjer se poleg Slovenije nahaja še 71 držav sveta (WBG, 2020d).

Slika 16: Primerjava Slovenije in OECD držav z »visokimi dohodki« glede na poslovno okolje v letu 2018



Vir: WBG (2020d).

Slovenija je imela v letu 2019 boljšo uvrstitev od OECD povprečja v petih kategorijah:

- stečajni/insolventni postopki,
- čezmejno trgovanje,
- zaščita manjšinskih delničarjev,
- pridobivanje elektrike in
- postopek ustanovitve podjetja.

V vseh preostalih kategorijah je Slovenija bolj ali manj podobno uvrščena kot je povprečje OECD-ja. Vidno slabše uvrščena je v zgolj treh kategorijah: izpolnjevanje pogodb, pridobivanja financiranja in pridobivanje gradbenih dovoljenj.

Za lažjo preglednost in sledenje napredka Svetovna Banka letno spremlja vsako državo in njene regulativne spremembe, ki vplivajo na poslabšanje ali izboljšanje poslovnega okolja. Poročilo o Sloveniji iz leta 2019 vključuje glavne ugotovitve o regulativnih spremembah vse od leta 2008 dalje. Iz poročila je razvidno, da je Slovenija v tem obdobju naredila ključne spremembe pri zaščiti manjšinskih delničarjev, poenostavitvi postopkov ustanavljanja podjetij ter stečajnih/insolventnih postopkih. Zaznano je bilo tudi izboljšanje v kategoriji izpolnjevanja pogodb, kjer je Slovenija vpeljala predhodno zaslišanje in tako omogočila lažje uveljavljanje/izvrševanje pogodb (WBG, 2019).

3.1.2 Položaj Slovenije glede na globalno konkurenčnost

Vpogled v položaj Slovenije kot lokacije za TNI omogoča tudi letno Poročilo o globalni konkurenčnosti (angl. The Global Competitevness Report), ki ga vsako leto izda Svetovni ekonomski forum (v nadaljevanju WEF). Tako imenovani Indeks globalne konkurenčnosti ocenjuje države glede na 98 indikatorjev, ki so zbrani tako na podlagi javnih podatkov mednarodnih organizacij kot na podlagi ankete v izvedbi WEF-a.

Indikatorji, ki so nato združeni v 12 kategorij, zrcalijo produktivnost in konkurenčno realnost vsake države. To so: institucionalno okolje, infrastruktura, makroekonomska stabilnost, zdravje, spretnosti in kompetence (angl. skills), razvitost finančnega trga, razvitost trga končnih produktov, razvitost trga dela, velikost trga in sposobnosti tehnološke razvitosti in inovacij ter dinamičnost podjetništva (WEF, 2019, str. vii). Vrednosti Slovenije po posameznih kategorijah so prikazane v sliki 17.

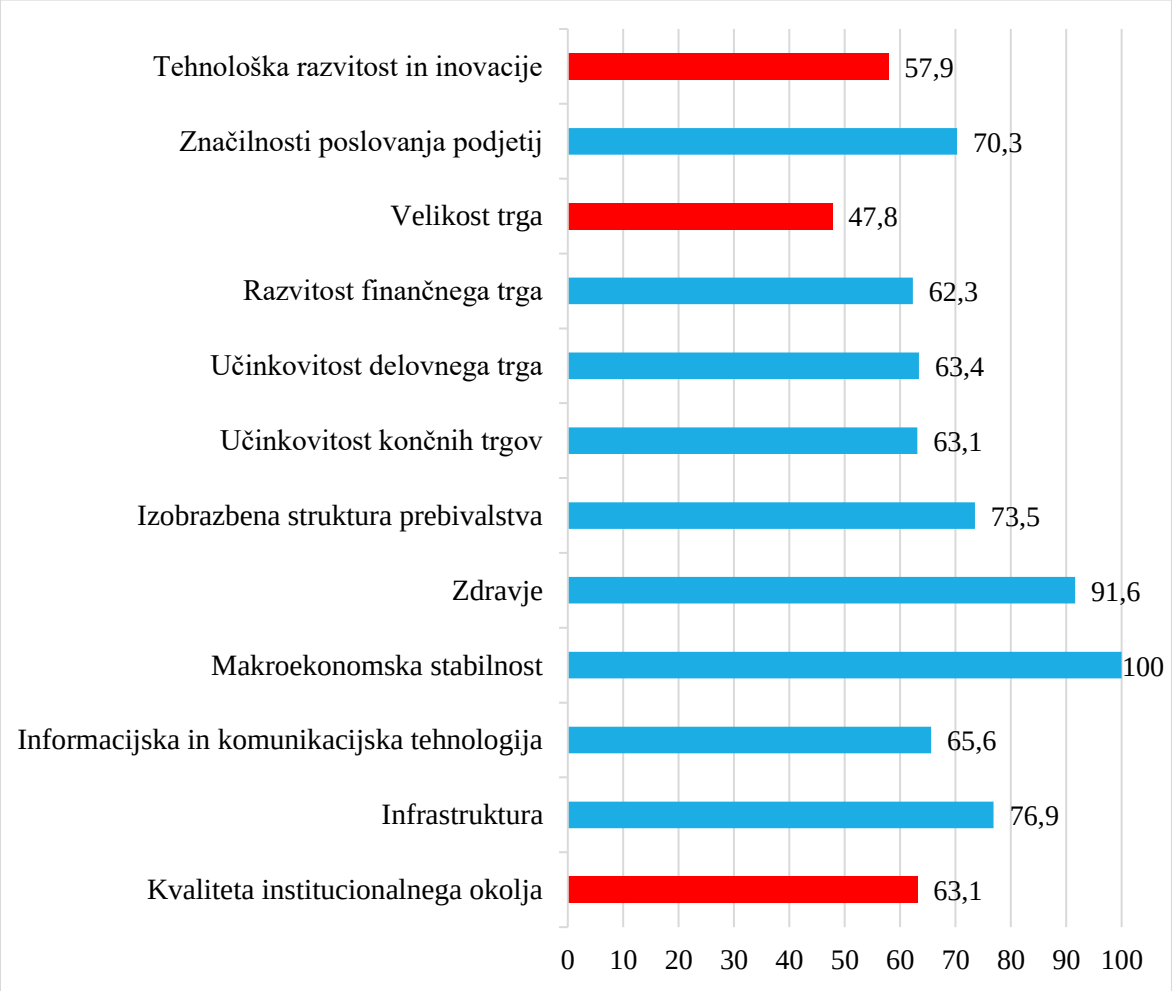
Slovenija se je v poročilu za leto 2018 s skupno 70,2 od 100 točkami uvrstila na 35. mesto, kjer se je nahaja tudi v poročilu prehodnih dveh let (WEF, 2019). Glede na to, da poročilo obravnava 140 držav sveta, se je Slovenija za las uvrstila v skupino 25 % najbolj produktivnih držav. Višje uvrščenih v končnem obračunu je 16 EU držav (od najboljše do najslabše uvrstitve): Nemčija (82,8 točk), Nizozemska (82,4), Združeno Kraljestvo (82,0), Švedska (81,7), Danska (80,6 točk), Finska (80,3 točk), Francija (78,0 točk), Luksemburg (76,6 točk), Belgija (76,6 točk), Avstrija (76,3 točk), Irska (75,7 točk), Islandija (74,5 točk),

Španija (74,2 točk), Češka Republika (71,2 točk), Italija (70,8 točk) in Portugalska (70,2 točk).

Kot je razvidno iz slik 17 in 18, je največja prednost Slovenije ravno njena makroekonomska stabilnost, ki nas uvršča na 1. mesto lestvice. Najnižje smo uvrščeni po kriteriju velikosti trga (82. mesto), kar ni presenetljivo glede na velikost slovenskega gospodarstva.

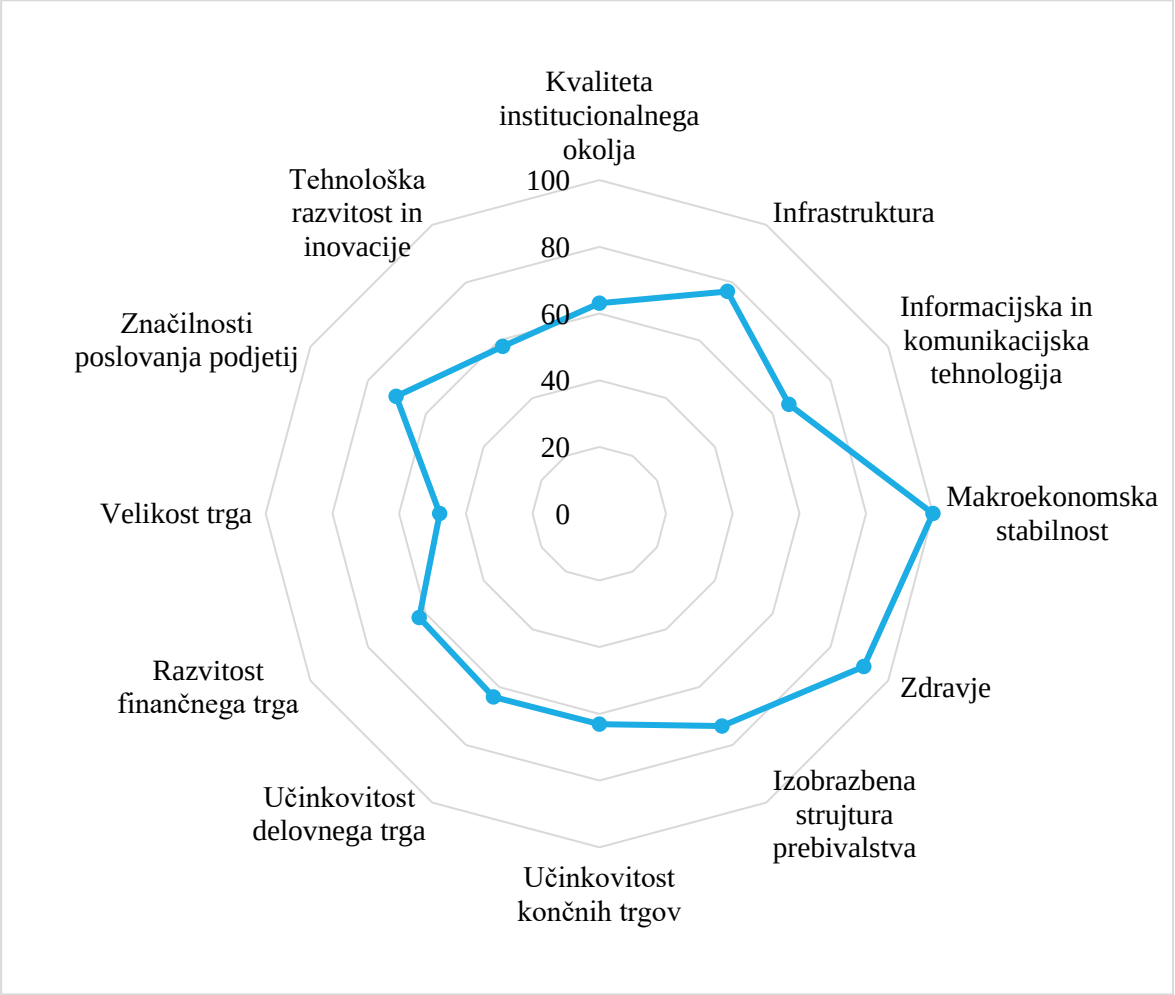
Slovenija je dobro pozicijo dosegla tudi v kategorijah izobrazbene strukture prebivalstva, učinkovitosti končnih trgov, učinkovitosti delovnega trga in značilnosti poslovanja podjetij, kjer se je povsod uvrstila med 20. in 30. mestom na lestvici. Zanimiva je kategorija zdravja, kjer se, kljub visokim točkam (91,6/100), Slovenija nahaja šele na 34. mestu. To pomeni, da imajo tudi druge države zelo dobro razvit zdravstveni sektor in to ne more predstavljati konkurenčne prednosti Slovenije. Glede na spodnje podatke ima Slovenija prostor za izboljšave pri kazalcih tehnološke razvitosti, razvitosti finančnega trga, učinkovitosti delovnega trga in trga končnih produktov ter kvaliteti institucionalnega okolja.

Slika 17: Vrednosti Slovenije znotraj posameznih kategorij konkurenčnosti v letu 2018



Vir: WEF (2019).

Slika 18: Grafični prikaz konkurenčne pozicije Slovenije v letu 2018



Vir: WEF (2019).

Primerjava uvrstitve Slovenije z uvrstitvijo sosednjih držav

Če primerjamo uvrstitev Slovenije in njenih sosednjih držav po posameznih kategorijah, pridobimo podatek o tem, kje ležijo konkurenčne prednosti našega prostora in kaj moramo poudariti potencialnim tujim investitorjem. Na podlagi zgoraj predstavljenih podatkov ugotavljava sledeče:

- Po dveh kazalcih, informacijski in telekomunikacijski tehnologiji ter značilnostih poslovanja podjetij, je bila Slovenija uvrščena najbolje in je celo prehitela Avstrijo, s katero si sicer deli najboljšo uvrstitev za makroekonomsko stabilnost. Po vseh ostalih devetih kriterijih, se Avstrija uvršča višje od Slovenije.
- Nasproten trend je opaziti pri Hrvaški, ki se čisto po vseh merjenih kazalnikih uvršča nižje od Slovenije. Največja konkurenčna prednost Slovenije nasproti Hrvaški je kvaliteta institucionalnega okolja, makroekonomska stabilnost, izobraženost prebivalstva, učinkovitost delovnega trga ter tehnološka razvitost.

- Italija Slovenijo prekaša v petih vidikih: stanju infrastrukture, splošnemu zdravju prebivalstva, razvitosti finančnega trga in tehnološki razvitosti. V ostalih pogledih je Slovenija deležna marginalno boljših ocen, edina večja opazna razlika z Italijo pa je njena makroekonomska stabilnost.
- Madžarska se je samo po dveh kazalnikih uvrstila višje od Slovenije, po stanju infrastrukture in velikosti trga. Generalno gledano je konkurenčen položaj Slovenije torej razviden v sledečih kategorijah: makroekonomski stabilnosti, zdravju, izobraženosti prebivalstva in značilnostih poslovanja podjetij.

Primerjava uvrstitve Slovenije z uvrstitvijo ostalih držav Srednje Evrope

Če pod drobnogled vzamemo WEF klasifikacijo srednjeevropskih držav in primerjamo ugotovitve, lahko zaznamo konkurenčna razmerja, ki oblikujejo ekonomski prostor Srednje Evrope. Glede na to, da sta Nemčija in Švica splošno znani kot centra tako domačih kot tujih investicij, ne preseneča dejstvo, da sta obe državi, po vseh kriterijih, uvrščeni krepko pred Slovenijo. Izjema temu je le pokazatelj makroekonomske stabilnosti, kjer se Švica nahaja šele na 36. mestu, Nemčija pa si s Slovenijo deli prvo mesto.

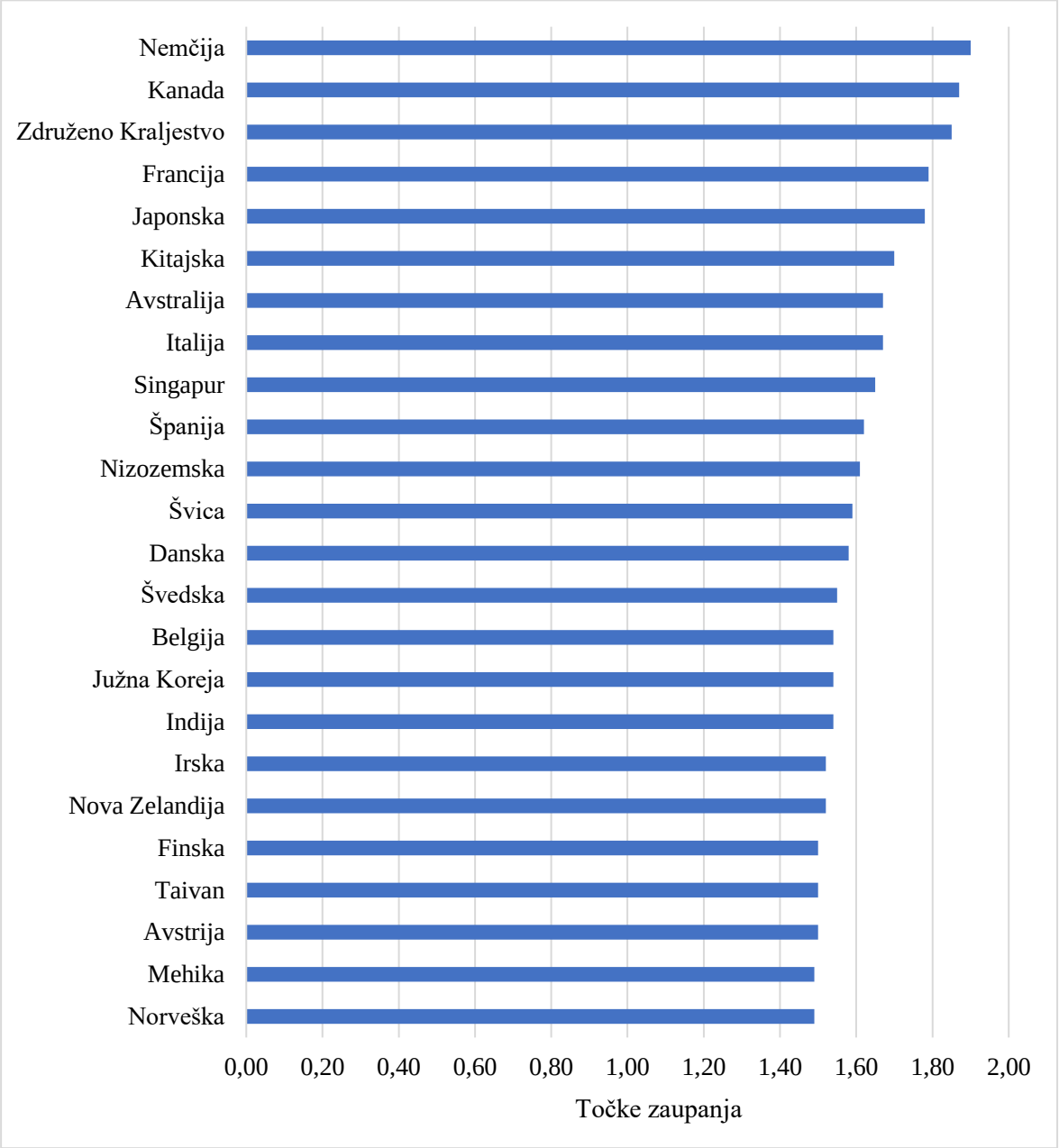
Glede velikosti Slovenije ni tako presenetljivo, da jo vseh ostalih šest držav prekaša v kriterijih velikosti trga in razvitosti finančnega sektorja. Podobno kot se je izkazalo že pri sosednjih državah, pa je Slovenija izrazito nekonkurenčna po vidiku infrastrukture, saj jo tudi tu vse ostale države Srednje Evrope prehitevajo.

3.1.3 Ostale klasifikacije

Poročilo TNI Indeks zaupanja (angl. FDI Confidence Index) je poročilo, ki ga vsako leto izda svetovalno podjetje A. T. Kearney in prikazuje stanje svetovnih TNI po izvoru, vrsti in občutjih udeleženih investitorjev. Osrednji del poročila zajema indeks klasifikacij držav glede na zaupanje njihovega trga kot potencialne destinacije za TNI. Klasifikacija najboljše uvrščenih držav je prikazana v sliki 19.

Slovenijo, ki se na seznam prvih 25. držav ni uvrstila, znotraj območja EU prekašajo Nemčija, Združeno Kraljestvo, Francija, Italija, Španija, Nizozemska, Danska, Švedska, Belgija, Irska, Avstrija, Finska in Norveška (A. T. Kearney, 2020, str. 5). Indeks, ki meri zaupanje znotraj vrednosti 0 in 3, je izračunan na podlagi odgovorov tujih investitorjev na vprašanje, koliko verjetno je, da bodo v naslednjih treh letih investirali v naštete države.

Slika 19: Zaupanje investitorjev do države kot lokacije TNI za leto 2019



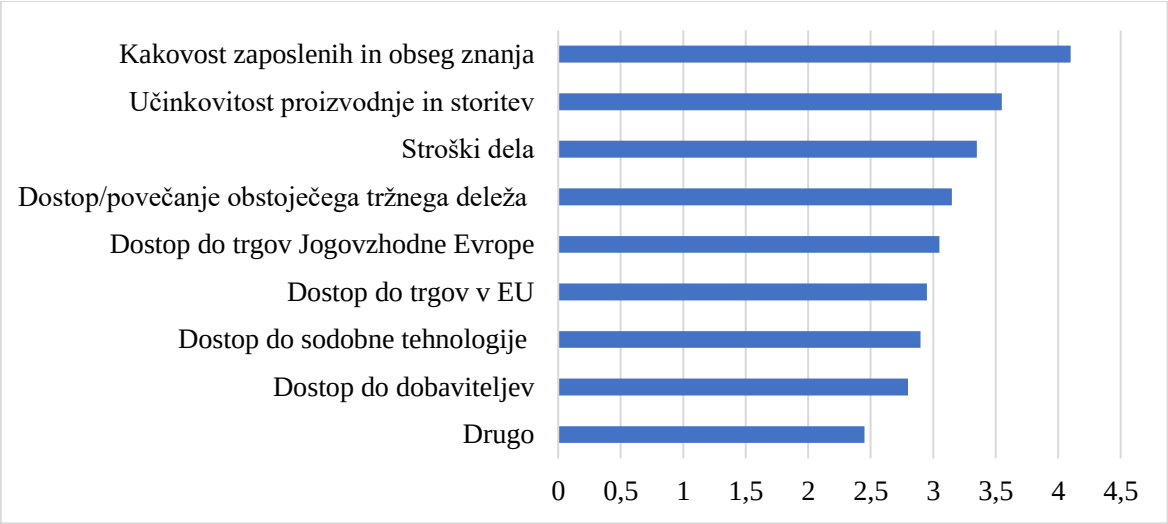
Vir: A. T. Kearney (2020).

Evropske države skupno predstavljajo več kot 10 od najvišje ocenjenih 25 držav, kar Evropo postavlja v sam vrh držav, glede katerih so tuji investitorji lokacijsko najbolj zaupljivi za prihodnje investicije. Poleg same pozicije evropskega trga za TNI v letu 2019 je pomemben tudi podatek, da so bile v letu 2018 evropske države tiste, ki so na zaupanju največ pridobile: Danska (+6), Španija (+4), Avstrija (+3) in Belgija (+3). Omenjen trend rasti pa ne izvira nujno iz specifičnih lastnostih posamezne države kot lokacije za TNI, ampak je lahko tudi odraz splošne negotovosti okoli »Brexita« in Združenega Kraljestva, ki tuje investitorje spodbuja, da svojo prisotnost na evropskem trgu okrepijo v preostalih EU državah (A. T. Kearney, 2019, str. 4).

3.2 Dejavniki atraktivnosti Slovenije

Slika 20, ki temelji na ugotovitvah raziskave[12] tujih investitorjev o slovenskem poslovnem okolju, prikazuje, kateri so najpomembnejši dejavniki in motivi, ki tuje investitorje privabljajo v Slovenijo.

Slika 20: Pomembnost posameznega motiva za investiranje v Slovenijo 2017



Vir: Jaklič, Koleša & Rojec (2017).

V raziskavi, ki pomembnost motivov za investiranje v Slovenijo razvršča od nepomembnih (n=0) do zelo pomembnih (n=5), je bilo ugotovljeno sledeče (Jaklič, Koleša & Rojec, 2017, str. 29):

- Dejavnik kakovosti zaposlenih je najpomembnejši motiv tujih investitorjev v Sloveniji. Poleg tega so glavni motivi še učinkovitost proizvodnje in storitev, stroški dela ter ohranjanje ali povečanje tržnega deleža v Sloveniji. V okviru opravljene raziskave je bila opravljena tudi primerjava med kategorijama proizvodnih in storitvenih podjetij glede na zgoraj izbrane motive.
- V primerjavi s proizvodnimi so storitvena podjetja nekoliko manj občutljiva na stroške dela, vendar je za njih toliko bolj pomemben motiv tržnega deleža v Sloveniji (dostop ali povečanje le-tega). Slednji pa ni toliko pomemben za proizvodnja podjetja, ki jih bolj zanima dostop do dobaviteljev in učinkovitost proizvodnje v Sloveniji.
- Znotraj raziskave je bila opravljena tudi primerjava motivov, ki so investitorje pri njihovi odločitvi vstopa na trg vodili leta 2008, in motivov, ki so bili aktualni leta 2017.

[12] Raziskovalni vzorec je bil oblikovan na podlagi podatkovne baze javne agencije SPIRIT. Vzorčni okvir sestoji iz 868 podjetij s tujim kapitalom, kar predstavlja 30,7 % vseh takih podjetij v Slovenij v letu 2015. Podjetja s tujim kapitalom (PTK) ne moremo enačiti z uvodno definicijo TNI, saj prva vključujejo tudi podjetja, kjer je delež tujih investicij manjši kot 10 %. Anketa znotraj raziskave temelji na odgovoru 238 PTK, kar predstavlja 27,3 % vzorčnega okvira.

Ugotovljeno je bilo, da se v obdobju zadnjega desetletja, odkar se vodi letna anketa, večina dejavnikov, ki vplivajo na atraktivnost Slovenije, ni veliko spremenila.

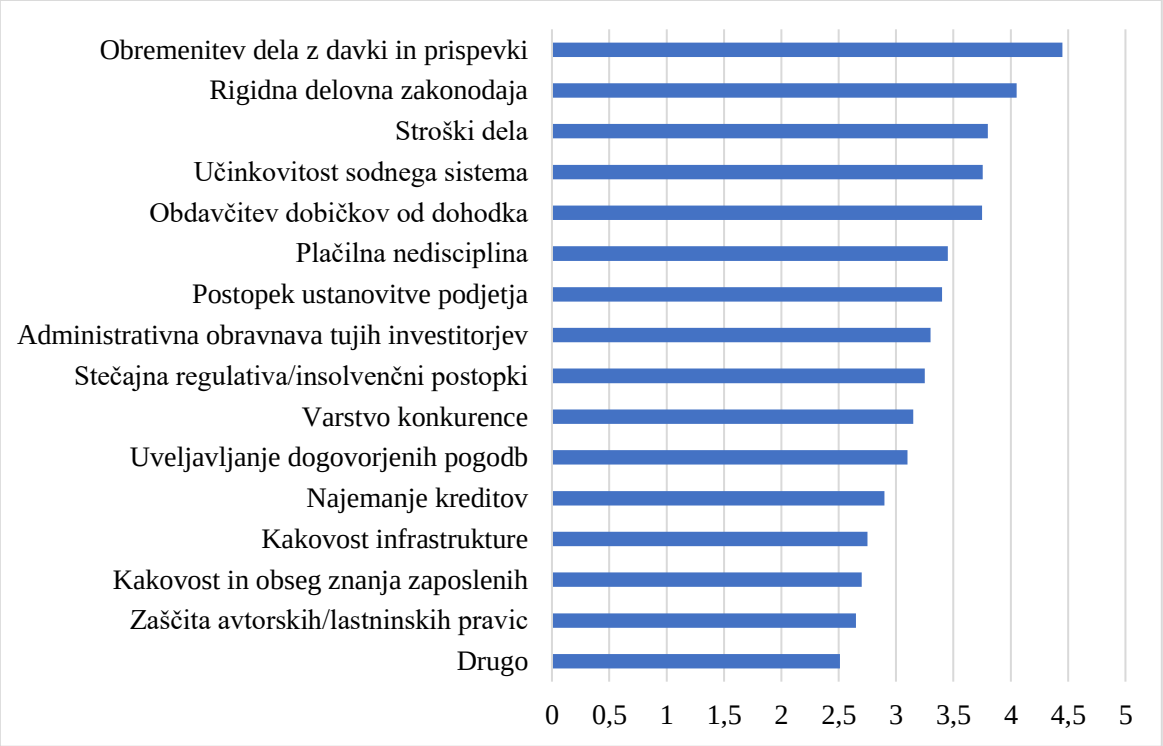
– V obdobju 2008–2017 so na pomembnosti pridobili motivi dostopa do trga (tako EU kot zunaj EU), stroški dela ter dostop do sredstev/dobaviteljev.

Ovire, ki zmanjšujejo atraktivnost Slovenije kot lokacije za TNI. Pri analizi atraktivnosti Slovenije kot lokacije za TNI je potrebno poleg motivov, ki vodijo tuje investitorje, opredeliti tudi ovire, ki odvračajo perspektivne TNI. Kot je razvidno iz slike 21, največjo oviro za tuje investitorje predstavljajo davki in prispevki, sledijo jim rigidnost delovne zakonodaje, stroški dela, neučinkovitost sodnega sistema ter obdavčitev dobičkov od prodaje.

Znotraj ocenjenih ovir (n=16) se jih je kar enajst izkazalo za pomembne (ocenjene nad 3). Kot manj pomembne dejavnike so tuji investitorji opredelili najemanje kreditov, kakovost infrastrukture, kakovost in znanje zaposlenih ter zaščito lastninskih pravic. Zanimivo je, da sta oviri dostopa do finančnih virov ter kakovost infrastrukture v anketah preteklih let bili ocenjeni kot pomembnejši (Jaklič, Koleša & Rojec, 2017, str. 34).

Primerjava odgovorov med proizvodnimi in storitvenimi podjetji ni pokazala bistvenih sprememb pri opredeljevanju pomembnosti posamičnih ovir. Edina izstopajoča razlika je, da so proizvodna podjetja bistveno bolj občutljiva na rigidno delovno zakonodajo, saj le-ta za njih predstavlja bistveno bolj pomemben dejavnik kot za storitvena podjetja.

Slika 21: Pomembnost posamezne ovire za investiranje v Sloveniji 2017



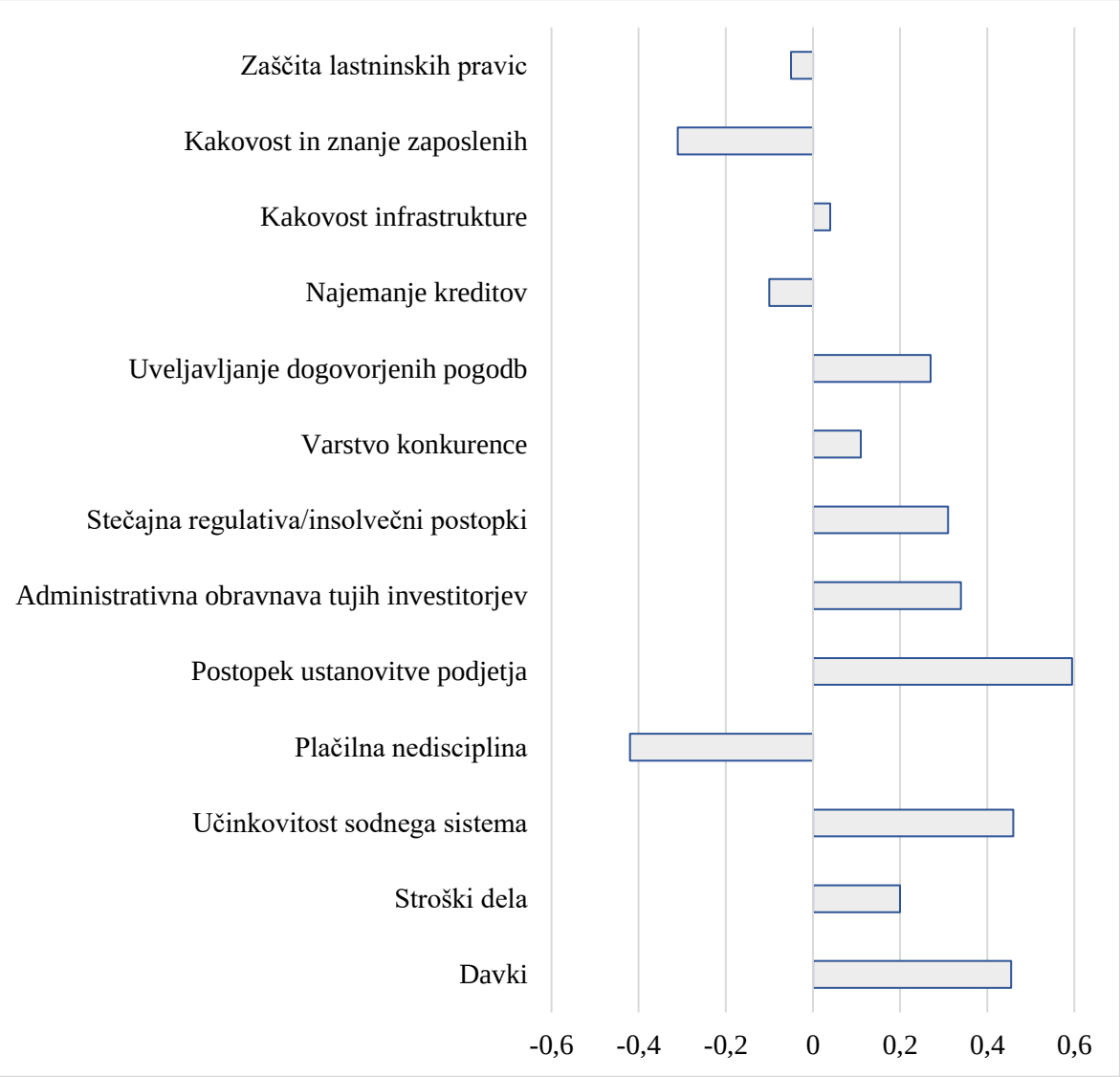
Vir: Jaklič, Koleša & Rojec (2017).

Raziskava Centra za mednarodne odnose (Jaklič, Koleša & Rojec, 2017, str. 37) prikazuje tudi, kako se je percepcija o ovirah med podjetji s tujim kapitalom spremenila v obdobju med letoma 2012 in 2017. Kot je razvidno iz slike 22, je prišlo do zmanjšanja ovir (oz. percepcije zmanjšanja) pri štirih dejavnikih:

- zaščiti lastninskih pravic,
- kakovosti in znanju zaposlenih,
- najemanju kreditov in
- plačilni nedisciplini.

V drugih kategorijah se je percepcija pomembnosti ovir povečala, še najbolj pri dejavniku postopka ustanovitve podjetja.

Slika 22: Sprememba dojemane pomembnosti ovir med leti 2012 in 2017



Vir: Jaklič, Koleša & Rojec (2017).

SWOT analiza prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti Slovenije kot destinacije za vhodne TNI. Na podlagi že do sedaj predstavljenih podatkov je jasno, da Slovenija nudi tujim investitorjem številne ugodnosti, hkrati pa ima, v primerjavi z drugimi EU državami, določene pomanjkljivosti. Le-te lahko potencialno delujejo odvračilno na tuje investitorje.

SWOT analiza (angl. Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats), prikazana v tabeli 13, povzema glavne prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti Slovenije kot lokacije za TNI.

Tabela 13: Glavne prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti Slovenije kot lokacije za TNI

Prednosti	**Slabosti**
– visoko izobražena kakovostna delovna sila (več kot 30 % odraslega prebivalstva s terciarno izobrazbo) – ugodna geostrateška lega, ki omogoča enostaven dostop do tujih trgov – makroekonomska stabilnost – članstvo v raznih mednarodnih združenjih (na primer EU, WTO, OECD) – razpoložljivost raznovrstnih naravnih virov (voda, les, veter) – nizka raven socialnih razlik (dohodkovne neenakosti) med prebivalstvom	– visoka obremenitev dela z davki in prispevki – centralizacija kadrovskega bazena – nezadostno in neučinkovito prostorsko načrtovanje tako na nacionalni kot na lokalni ravni – majhnost trga – rigidnost in počasnost birokratskega aparata – slabo razvita infrastruktura (avtocestna, železniška) – upadajoč trend produktivnosti – slaba plačna politika
Priložnosti	**Nevarnosti**
– vhodne TNI, usmerjene v ekološki in trajnostni dolgoročni razvoj – diverzifikacija vhodnih investicij – privatizacija določenih državnih investicij – krepitev bančnega sektorja – usmerjanje proti dejavnostim visoko tehnoloških izdelkov in storitev	– neučinkovita uporaba raznih evropskih sredstev – beg možganov in posledično pomanjkanje kompetentne delovne sile – nezadostna prepoznavnost slovenskih podjetij v tujini – proste ekonomske cone – cenejša visoko izobražena delovna sila

Povzeto po Redek in Rojec (2011), MGRT (2019b) in Skočir (2019).

3.3 Predstavitev praktičnega primera iz prakse

Rakovec (2019) nama je razkrila, da v praksi večkrat prihaja do situacije, kjer se posamezna zemljišča, ki so v občini opredeljena za industrijsko oziroma obrtno cono, nahajajo v zasebni lasti. To dejstvo lahko z vidika omejenih občinskih proračunskih zmožnosti in omejitev financiranja, s katerimi se občine soočajo, predstavlja težavo pri oblikovanju občinske

strategije glede TNI. Kot sva navedla v razseku 2.1, je na lokalni občinski ravni primarna odločevalska moč glede TNI prepuščena občinam in njihovim županom.

Župani, seveda ob predpostavki podpore občinskega sveta ter občinskih strokovnih služb, so tisti, ki določajo politiko razvoja tudi glede prisotnosti TNI v občini. Predstavljen izziv, kjer je industrijska oziroma obrtna cona deloma ali večinsko v zasebni last, je predvsem problematičen z dveh vidikov. Investitor se namreč mora v tovrstnih primerih glede odkupa zemljišč najprej dogovoriti z občino, kjer sicer veliko lažje doseže dogovor, če je projekt pripoznan kot projekt širšega družbenega pomena. Veliko težje pa je v drugi fazi usklajevanje s posameznimi lastniki, ki so fizične osebe, saj le-ti zasledujejo izključno cilj prodaje s takojšnjo maksimizacijo cenovnega učinka.

Obstajajo tudi primeri, ko so posamezna območja, ki so s prostorskim dokumentom opredeljena kot industrijske cone, v pretežni meri v zasebni lasti. Od tu izhajata dva problema, in sicer da občina tudi v primeru, da razpolaga s finančnimi sredstvi, ne more izvesti komunalno infrastrukturnega opremljanja na tujem zemljišču. Zato mora najprej navedena zemljišča odkupiti, tukaj pa so prisotne predvsem ovire finančne narave, saj v pretežni meri občine ne morejo najeti kredita zaradi restrikcij v postopku zadolževanja, ko potrebujejo soglasje Ministrstva za finance (Zakon o financiranju občin – ZFO-1 ter Pravilnik o postopkih za izdajo soglasja k zadolževanju občin). Posledično imajo občine velike težave pri realizaciji tovrstnih projektov (primer občine Sveti Jurij ob Ščavnici).

Pri iskanju ustreznega modela predhodnega iskanja TNI pa manjše lokalne skupnosti niso niti pravno niti finančno ustrezno usposobljene, da bi lahko bile vsebinski sogovornik morebitnim investitorjem. Zato bi morala država v tovrstnih konkretnih primerih vzpostaviti določen sistem, ki bi bil manjšim lokalnim skupnostim na razpolago.

Najin pogled. Glede na predstavljen izziv ocenjujeva, da bi bila smiselna ustanovitev posebnega organa oz. institucije, ki bi lahko v javnem interesu delovala in nudila ustrezno pomoč kot nekakšen »vmesnik« med občino, lastniki zasebnih zemljišč ter predstavniki TNI. Lahko pa bi država navedene nove zadolžitve in s tem povezane pristojnosti zaupala tudi agenciji SPIRIT.

Strinjava se, da je sedanja ureditev, ki omejuje zadolževanje občin, smiselno urejena tako s fiskalnega vidika kot navsezadnje tudi z vidika odgovornosti do prebivalcev posamezne občine. Vse v izogib prevelikega zadolževanja, ki je v preteklosti tudi vodilo posamezne občine v situacijo, ko jim je grozil stečaj (primer: občina Štore, Gornji Grad). Ne glede na to pa meniva, da bi moral v določenih primerih, predvsem ko so v igri velike tuje investicije, obstajati mehanizem, ki bi omogočal presojo upravičenosti takega namenskega zadolževanja. Tak mehanizem bi v praksi lahko bil poseben neodvisen organ, ki bi deloval v javnem interesu, ali zakonsko predpisano dovoljenje, ki bi dovoljevalo izjeme trenutnemu razmeroma rigidnemu pristopu.

Navsezadnje bi za take primere lahko zakonsko določili tudi posebno vrsto garancije, kjer bi tuji investitorji že v postopku izkazanega interesa za nakup zemljišča dali garancijo, da bodo pod pogojem, da občina pridobi lastništvo, kupili zemljišče. Tak ukrep bi imel dvojni pozitiven učinek; po eni strani bi izničil potencialno nevarnost prekomerne zadolženosti občine, po drugi pa naredil selekcijo kakovosti investitorja, saj bi garancija delovala kot dokazilo o resnosti.

4 TNI IN SLOVENSKO DAVČNO OKOLJE

Kot je bilo že v predhodnih točkah predstavljeno, je davčno okolje pomemben element, ki vpliva na odločitve tako tujih kot domačih deležnikov v gospodarstvu. V nadaljevanju najprej predstavljava, kako je dohodek pravnih oseb obdavčen v Sloveniji in kakšne so potencialne implikacije le-tega za TNI, temu pa sledi analiza slovenskega davčnega okolja v primerjalno pravnem pogledu. V luči vse bolj pogostih statusno-pravnih preoblikovanj na področju TNI pa se nazadnje tudi opredeljujeva do davčnih vidikov materialnih prestrukturiranj.

4.1 Obdavčitev dohodkov od pravnih oseb v Sloveniji

Slovenski rezidenti so obdavčeni po načelu obdavčitve svetovnega dohodka, kar pomeni, da so »zavezani za plačilo davka v Sloveniji od vseh dohodkov, ki imajo vir v Sloveniji in zunaj nje« (Finančna uprava Republike Slovenije, v nadaljevanju FURS, 2020a). Z namenom orisa ključnih vidikov davčnega okolja RS v nadaljevanju prikazujeva temeljne postulate obdavčitve družb z virom dohodka v Sloveniji, prikazujeva paradoks nominalnih davčnih stopenj in se opredeljujeva do pomena davčne nevtralnosti pri vstopu TNI na slovenski trg.

4.1.1 Davčno (ne)rezidentstvo in načelo obdavčitve svetovnega dohodka

Ključnega pomena pri vprašanju, ali in kako so tuja podjetja/investicije obdavčena v Sloveniji, je, ali se tuja podjetja, ki ustvarjajo dobičke na slovenskem trgu, štejejo za rezidente RS. Zakonska dikcija Zakona o davku na dohodek pravnih oseb (ZDDPO-2), Ur. l. RS, št. 66/19, je nekoliko skopa v sami definiciji rezidentstva in opredeljevanju, kaj vse spada pod to kategorijo.

(Ne)rezidentstvo pravnih oseb in vpliv le-tega na obdavčitev je zajeto v 4.–7. členu ZDDPO-2. Zakon uvodoma navaja, da so nerezidenti (tuje pravne osebe), za razliko od rezidentov, obdavčeni le na dohodke, ki izvirajo iz poslovanja v Sloveniji v ali preko poslovne enote, ki se nahaja v Sloveniji. Zakon tudi definira pogoje za davčno rezidentstvo in navaja, da se za rezidenta šteje zavezanec, ki izpolnjuje vsaj enega od naslednjih dveh pogojev (ZDDPO-2, 5. člen):

- ima sedež v Sloveniji ali

– ima kraj dejanskega poslovanja v Sloveniji.

Medtem ko je prvi pogoj samoumeven, za drugi element pa zakon podrobneje navaja, da je kraj dejanskega delovanja poslovodstva kraj, »kjer se sprejemajo ključne upravne in poslovne odločitve, ki so potrebne za vodenje poslovanja, in ki je običajno kraj, kjer osebe ali skupina oseb na vodstvenih funkcijah, primeroma poslovodstvo, sprejema odločitve« (ZDDPO-2, 5. člen).

4.1.2 Nominalna in efektivna davčna stopnja dohodkov od pravnih oseb

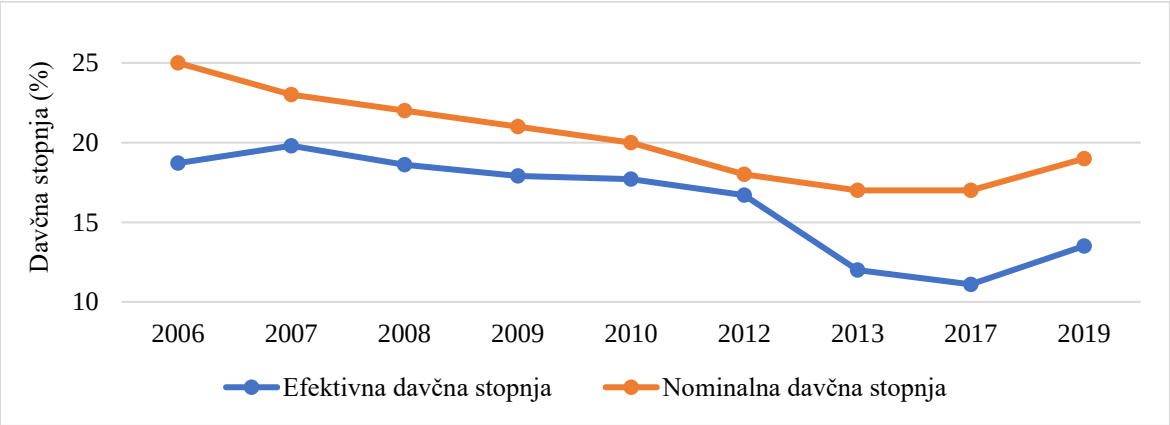
Kot sva omenila že v predhodnih točkah, je stopnja davka na prihodke od pravnih oseb pomemben element odločevalskega procesa tujih investitorjev. Pri opredeljevanju davčne stopnje od dohodka pravnih oseb pa je v osnovi potrebno razlikovati med zakonsko (nominalno) in efektivno stopnjo obdavčitve.

Zakonska stopnja obdavčitve dohodka od pravnih oseb v Sloveniji trenutno znaša 19 %, efektivna pa je odvisna od zmožnosti davčnega zavezanca, da svoje računovodsko ugotovljene prihodke prilagodi glede na davčne predpise. Povprečna efektivna davčna stopnja je v letu 2017 znašala 13,12 % (Ministrstvo za finance, 2019).

Kot je razvidno iz slike 23, se je zakonsko predpisana davčna stopnja, v luči davčne reforme zadnjih dveh desetletij, že večkrat spremenila. Iz leta 2006, kjer je znašala 26 %, se je postopoma skozi leta zniževala do leta 2013, kjer je znašala zgolj 17 %.

V letu 2017 smo ponovno zabeležili porast davčne stopnje na 19 %, ki je trenutno tudi veljavna stopnja obdavčitve. V obdobju med leti 2013 in 2017, ko je davčna stopnja na dohodke od pravnih oseb znašala le 17 %, je bila Slovenija, glede na nominalno stopnjo, druga davčno najugodnejša država razvitega sveta, saj jo je z nižjo stopnjo obdavčitve »prekašala« zgolj Irska.

Slika 23: Gibanje nominalne in efektivne davčne stopnje v Sloveniji v obdobju 2006–2019



Prirejeno po Izobraževalna hiša Cilj (2020).

Za razliko od zakonsko predpisane davčne stopnje, ki narekuje po kolikšni stopnji se mora dohodke pravnih oseb obdavčiti, je efektivna davčna stopnja pokazatelj dejanske obdavčitve. V osnovi je lahko tako nižja kot višja od zakonsko predvidene, izračunamo pa jo tako, da primerjamo davčno obveznost zavezanca posameznega leta s prihodki, ki so bili ugotovljeni po računovodskih predpisih za isto obdobje. Efektivna davčna stopnja je pokazatelj sposobnosti davčnega zavezanca, da izkoristi predpisane olajšave in optimizira svoje davčne obveznosti, zato je ključno, da se upošteva pri opredeljevanju Slovenije kot destinacije za tuje TNI.

Davčna osnova zavezancev in posledična efektivna stopnja obdavčitve sta odvisni od številnih zakonsko določenih dejavnikov, ki bodisi zvišujejo bodisi znižujejo davčno osnovo zavezancev. Ker gre za kompleksen sistem računovodskih in davčnih pravil, sva se, za namen predmetne magistrske naloge, odločila podrobneje predstaviti dve skupini postavk, ki najpogosteje vplivata na davčno osnovo zavezancev:

- davčno (ne)priznani stroški in
- davčne olajšave.

Z vidika obračuna davka od dohodkov pravnih oseb so stroški, ki jih podjetje izkaže v svojih računovodskih izkazih, lahko obravnavani bodisi kot davčno priznani ali ne. Na splošno zakon pravi, da so davčno priznani tisti stroški, ki so potrebni za pridobitev prihodkov davčnih zavezancev.

Kljub splošni določbi pa obstajajo posebna pravila, ki omejujejo zniževanje davčne osnove na ta račun. Primeroma slovenska davčna zakonodaja predpisuje, da so stroški reprezentance (t. i. stroški za pogostitev, zabavo ter darila ob poslovnih stikih zavezanca s poslovnimi partnerji) davčno priznani le v višini 50 %. Po mnenju Sabine Pirnat iz davčno svetovalnega oddelka PwC Svetovanje d. o. o. lahko taka določba potencialno negativno vpliva na tiste tuje neposredne investitorje, ki pri poslovanju na slovenskem trgu knjižijo visoke stroške iz tega naslova (Ferk & Pirnat, 2020).

Pri ugotavljanju privlačnosti davčne politike za TNI je zato ključno, da se opredelimo do davčnih olajšav. Slovenski ZDDPO-2 pozna več vrst davčnih olajšav, od olajšav za donacije in zaposlovanje do olajšav za prostovoljno pokojninsko zavarovanje. V nadaljevanju pa podrobneje opisujeva dve, po najinem mnenju, najpomembnejši olajšavi za tuje investitorje: olajšavo za investiranje in olajšavo za vlaganje v raziskave in razvoj.

4.1.2.1 Investicijska olajšava

Zakon zavezancem dovoljuje uveljavljanje »znižanje davčne osnove v višini 40 % investiranega zneska v opremo in v neopredmetena sredstva, vendar največ v višini davčne osnove« (ZDDPO-2, 55.a člen). V praksi je investicijska olajšava tista, ki se je podjetja v praksi najpogosteje poslužujejo (Ferk & Pirnat, 2020). Potrebno pa je omeniti, da kljub na

prvi pogled jasni zakonski določbi obstaja vrsta omejitev pri njenem izkoriščanju. Finančna uprava RS pogosto izdaja pojasnila, ki natančno opredeljujejo, kakšna je pričakovana davčna obravnava posameznih računovodskih kontov. Skladno z zadnjim pojasnilom FURS-a so tako iz davčne olajšave, med drugim, izrecno izvzeti stroški pohištva in opreme, motornih vozil (z izjemami) in stroški vlaganja v nepremičnine.

4.1.2.2 Olajšava za vlaganje v raziskave in razvoj

Slovenska davčna obravnava vlaganja v raziskave in razvoj je na prvi pogled zelo ugodna za investitorje, saj dovoljuje »zmanjšanje davčne osnove v višini 100 % zneska, ki predstavlja vlaganja v raziskave in razvoj« v posameznem finančnem obdobju (ZDDPO-2). Zakon določa samo dva pogoja: sredstva morajo biti investirana bodisi v notranje raziskovalno-razvojne dejavnosti zavezanca bodisi v nakup raziskovalno-razvojnih storitev.

Zanimivo je, da se kljub visoki stopnji zmanjšanja davčne osnove mednarodna podjetja, ki so prisotna v Sloveniji, velikokrat ne odločijo izkoristiti dane olajšave. Po mnenju Sabine Pirnat (2020) primarni razlog za relativno nizko koriščenje te olajšave leži v dometu obsega dokazovanja izpolnjevanja kriterijev za koriščenje. Poudarja, da se upravičenost predmetne davčne olajšave ocenjuje na podlagi konkretnih okoliščin posamezne dejavnosti. Skupni kriterij za upravičenje pa je, da raziskave in razvoj, za katere podjetja uveljavljajo olajšavo, vsebujejo pomemben element novosti (na primer razreševanje znanstvene oziroma tehnološke nejasnosti).

FURS pri ocenjevanju upravičenosti uveljavljanja olajšave upošteva določbe OECD in t. i. priročnika Frascati, ki podaja splošne napotke za merjenje raziskav in razvoja. Pri tem priročnik navaja, da morajo raziskave in razvoj biti kreativni, sistematični in povečevati raven svetovno obstoječega znanja (OECD, 2015). Pirnat nadalje navaja, da izpolnjevanje pogojev ni edina ovira pri uveljavljanju predmetne olajšave. Za samo dokazovanje izpolnjevanja kriterijev morajo podjetja pripraviti in shranjevati ogromno podporno dokumentacijo (na primer projektne načrte, pogodbe, zapisnike), kar zlasti, še posebej za manjša podjetja, predstavlja veliko administrativno oviro.

V povezavi z omenjenimi olajšavami pa je potrebno poudariti še eno novost. S 1. januarjem 2020 je v veljavo stopila novela ZDDPO-2R, ki je vpeljala splošno omejitev skupnega uveljavljanja davčnih olajšav na 63 % davčne baze zavezancev. Tak ukrep omejevanja, ki nedvomno zmanjšuje privlačnost Slovenije kot destinacije za TNI, je bil sprejet na podlagi analitične analize davčnih obračunov pravnih oseb za leto 2017. Na podlagi le-teh je bilo namreč ugotovljeno, da je 69 % vseh podjetij, zavezanih za plačevanje DDPO, imelo efektivno davčno stopnjo enako 0 % (Vlada RS, 2019).

4.1.3 Davčni vidiki nakupa slovenske družbe s strani tujih investitorjev

V luči vse večjega pomena nakupov in prevzemov, kot vstopnih načinov vhodnih TNI na slovenski trg, sva se odločila, da predstaviva ključne davčne vidike, ki zanimajo tuje neposredne investitorje.

Po mnenju Aleksandra Ferka iz PwC Svetovanje d. o. o. (Ferk & Pirnat, 2020) tuje investitorje pred vstopom v lastniško strukturo slovenskih podjetij zanima predvsem dvoje: ali je možno nakup slovenskega podjetja opraviti na davčno nevtralen način in ali lahko prevzemna družba po prestrukturiranju neomejeno uveljavlja še neizkoriščene olajšave prenosne družbe.

Slovenska pravna zakonodaja sledi načelu nevtralnosti materialno pravnih sprememb, kar pomeni, da družbe, ki se statusno preoblikujejo (na primer združujejo), ne nosijo dodatnih bremen iz naslova samega preoblikovanja. Ob pogoju, da v prestrukturiranju udeležene družbe torej izpolnjujejo zakonske pogoje, so jim ob preoblikovanju »dodeljene vse davčne ugodnosti in obveznosti, ki so jim pripadale pred oblikovanjem« (Ferk & Pirnat, 2020).

4.2 Obdavčitev dohodkov iz zaposlitve in drugi socialni prispevki

Za razliko od davka od dohodkov pravnih oseb, ki je po stopnji enak za vsa podjetja, pa se stopnja obdavčitve dohodka iz zaposlitve razlikuje glede na plačilne razrede (t. i. obdavčitev po progresivni dohodninski lestvici). Slednje ima lahko velik pomen na odločitve tujih investitorjev, še posebej v primerih, ko gre za investicije z višjo dodano vrednostjo, ki zahtevajo visoko izobraženo, dražjo delovno silo.

4.2.1 Obdavčitev dohodka iz zaposlitve

Zadnja sprememba obdavčitve dohodkov iz zaposlitve je stopila v veljavo v letu 2019, ko je bila sprejeta sprememba Zakona o dohodnini (ZDoh-2V), Ur. l. RS, št. 66/19. Tabela 14 prikazuje stopnjo obdavčitve prihodkov iz zaposlitve v Sloveniji v letu 2020.

Tabela 14: Obdavčitev dohodka iz zaposlitve v 2020

Letna osnova (v EUR)		**Dohodnina (v EUR)**
Nad	**Do**	
	8.500	16 %
8.500	25.000	1.360 + 26 % nad 8.500
25.000	50.000	5.650 + 33 % nad 25.000
50.000	72.000	13.900 + 39 % nad 50.000
72.000		22.480 + 50 % nad 72.000

Vir: ZDoh-2V (2020, 155. člen).

V Sloveniji imamo obdavčitev po progresivni dohodninski lestvici, kar pomeni, da zaposleni, ki po višini dohodka spadajo v višje plačilne razrede, plačajo višjo stopnjo davka kot zaposleni, ki sodijo v nižje razrede. Čeprav spremembe v smeri proporcionalnega sistema obdavčenja v prihodnje najverjetneje ni pričakovati, je zanimivo opazovati trend razvoja progresivne obdavčitve skozi zadnje desetletje.

V letu 2008 je ZDoh-2 predvideval zgolj tri plačilne razrede, stopnja obdavčitve med njimi pa se je bistveno razlikovala, saj je bil najnižji razred obdavčen po 16 %, srednji po 27 %, najvišji pa po 41 %. V obdobju 2010–2013 so bile vsako leto sprejete spremembe k ZDoh-2, ki so malenkost spreminjale same razpone plačilnih razredov, pri tem pa se same stopnje obdavčitve niso spreminjale. Prva večja sprememba je bila sprejeta v letu 2016, ko se je oblikoval nov plačilni razred za dohodke zaposlenih, ki so letno presegali 70.000 EUR. Ureditev, ki je ostala enaka v naslednjih štirih obdobjih, je bila ponovno spremenjena v letu 2017, ko je bil dodan plačilni razred za zaposlene, katerih dohodki zaposlitve so se gibali med 48.000 EUR in 70.907 EUR.

Stopnja obdavčitve dohodkov delavcev, ki spadajo v najnižjo dohodninsko kategorijo, se skozi zadnje desetletje ni spreminjala, saj je vseskozi znašala 16 %. Implementirane spremembe v obdobju 2018–2020 se nanašajo predvsem na obdavčitev srednjih in najvišje kategorije dohodkov, kjer je opazen trend vse višje stopnje obdavčitve najvišje dohodninske kategorije na račun razbremenitve srednjih kategorij (FURS, 2020b).

4.2.2 Prispevki za socialno varnost

Dohodki iz naslova zaposlitve so, poleg plačila dohodnine, predmet tudi plačila socialnih prispevkov, ki jih skupaj krijejo davčni zavezanci (zaposleni) in delodajalci. Plačilo in višino socialnih prispevkov določa Zakon o prispevkih za socialno varnost (ZPSVI). Tabela 15 prikazuje stopnje prispevkov za socialno varnost v letu 2020.

Tabela 15: Stopnja prispevkov za socialno varnost

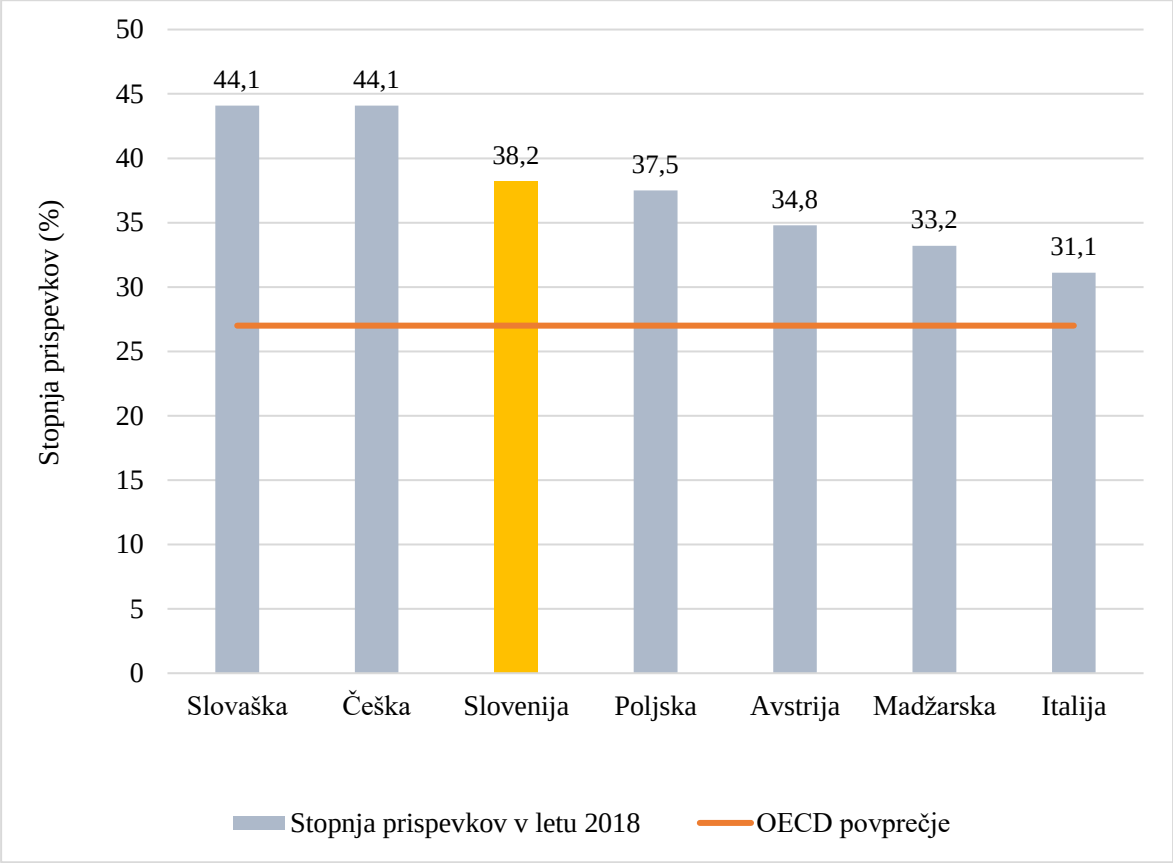
Vrsta prispevka	**Prispevki (v %)**	
	Delodajalcev	**Delojemalcev**
za pokojninsko in zdravstveno zavarovanje	8,85	15,50
za obvezno zdravstveno zavarovanje	6,56	6,36
za starševsko varstvo	0,10	0,10
za zaposlovanje	0,06	0,14
za zavarovanje za primer poškodbe pri delu in poklicne bolezni	0,53	-
Skupaj	**16,10**	**22,10**

Vir: ZPSVI (2020) in FURS (2020c).

Sam prikaz stopnje prispevkov za socialno varnost, razen razdelitvenega ključa med delodajalci in delojemalci, ne pove veliko o davčni konkurenčnosti Slovenije. Da bi dobili

primerjalno sliko in realno oceno obremenjenosti tako delavcev kot delodajalcev, je potrebno predmetne stopnje primerjati z ureditvijo v drugih državah. V ta namen v nadaljevanju predstavljamo prikaz višin stopenj socialnih prispevkov po izbranih državah v letu 2018.

Slika 24: Primerjava stopnje prispevkov za socialno varnost po izbranih državah v letu 2018



Vir: OECD (2020b).

Kot je razvidno iz slike 24, ki temelji na podatkih OECD (2020b), Slovenija po stopnji višine socialnih prispevkov presega Avstrijo za 3,4 %, Madžarsko za 5 %, Italijo za 7,1 % in Poljsko za 0,7 %. Čeprav ima Slovenija nekoliko višje prispevke za socialno varnost kot njene sosednje države, je še vedno bolj konkurenčna od Slovaške in Češke, kjer stopnja prispevkov za socialno varnost znaša 41 %.

Opažava, da se vse izbrane države po stopnji prispevkov za socialno varnost gibajo izrazito nad povprečjem OECD, ki znaša 9,4 %. Ravno tako ugotavljava, da k nizki stopnji OECD povprečja prispevajo predvsem države, ki po večini niso del evropskega gospodarskega prostora (na primer Čile, Mehika, Kanada, Izrael, ZDA), in zato ugotovitve OECD-ja niso merodajne za primerjavo ugotavljanja konkurenčnosti Slovenije.

Poleg same višine socialnih prispevkov je potrebno upoštevati tudi (ne)omejenost le-teh. Slovenija, za razliko od nekaterih drugih držav, nima zgornje omejitve socialnih prispevkov, kar pomeni, da se za izračun plačila obveznosti upošteva celotna davčna osnova, ki je enaka dohodninski. Poleg Slovenije sodijo med države, ki imajo neomejen sistem socialnih prispevkov, med drugim tudi: Avstrija, Norveška, Poljska, Švica, Belgija in Madžarska (Deloitte, 2017). Nasprotno, pa med države, ki imajo vzpostavljeno tako ali drugačno zgornjo omejitev, spadajo: Malta, Luksemburg, Latvija, Italija, Nizozemska, Romunija (Deloitte, 2017).

4.3 Analiza slovenskega davčnega okolja

Na podlagi posredovanih informacij, tako s strani investitorjev kot drugih akterjev na področju TNI v Sloveniji, ugotavljava, da je slovensko davčno okolje **ugodno** predvsem iz sledečih razlogov:

- Primerjava DDPO davčne stopnje Slovenije in izbranih primerljivih držav potrjuje, da je Slovenija iz naslova stopnje obdavčitve relativno ugodna destinacija za TNI. Čeprav imajo nekatere države nižje nominalne DDPO stopnje (na primer Nemčija in Madžarska), statistični podatki kažejo, da je Slovenija še toliko bolj ugodna, če tuji neposredni investitorji upoštevajo dejansko efektivno davčno stopnjo (tabela 16).

Tabela 16: Nominalne in efektivne davčne stopnje v izbranih državah EU v letu 2017

Območje	**Nominalna Stopnja DDPO (%)**	**Povprečna Efektivna stopnja DDPO (%)**
Slovenija	**19**	**17,9**
Avstrija	25	23,7
Italija	24	22,1
Hrvaška	18	15,6
Madžarska	9	9,9
Nemčija	16	27,3
EU povprečje	21	-

Vir: KPMG (2020), OECD (2019) in OECD (2020c).

- Pomembna prednost Slovenije je tudi njena skladnost z evropsko zakonodajo, kar nudi veliko mero predvidljivosti glede obravnave čezmejnih plačil in transakcij. Ferk in Pirnat (2020) potrjujeta, da je vprašanje izogibanja dvojnemu obdavčenju v luči globalizacije vse bolj pomembno. V luči kompleksnih lastniških struktur in čezmejnih repatriacij dobičkov je predvidljivost davčne obravnave predmetnih plačil za tuje investitorje zelo pomembna.

Kljub številnim prednostim ima slovensko davčno okolje tudi določene **slabosti**, ki lahko negativno vplivajo na odločitev tujih neposrednih investitorjev za vstop na slovenski trg:

- Ena bolj perečih pomanjkljivosti, zlasti z vidika konkurenčnosti slovenske delovne sile, je visoka davčna obremenitev dela in neomejenost socialnih prispevkov. Kot primer navajava novelo ZDoh-2V, ki je s pričetkom veljavnosti v januarju 2020 razbremenil nižje davčne razrede, medtem ko se je stopnja za višje davčne razrede povečala. Po mnenju Sabine Pirnat je taka praksa z vidika državne davčne politike vprašljiva, saj za investitorje že v osnovi predstavlja višji strošek, ki znižuje donosnost potencialne investicije. Visoka obdavčitev dohodkov iz naslova dela je še toliko bolj vprašljiva, če upoštevamo, da je ravno kakovostna, visoko izobražena delovna sila ena glavnih konkurenčnih prednosti Slovenije.
- Po mnenju Aleksandra Ferka ima konstantno spreminjajoča se zakonodaja na področju davkov odvračilni učinek na potencialne TNI, saj zmanjšuje predvidljivost ravnanja finančne uprave. Poleg same davčne zakonodaje se pogosto spreminjajo tudi mnenja in pojasnila FURS-a, kar povzroča nejasnosti glede same obravnave računovodskih postavk. Tuji investitorji, še posebej, ko gre za vprašanja večje vrednosti, pričakujejo jasne odgovore, ki pa jih je, ob pomanjkanju sodne in davčne prakse zaradi pogostega spreminjanja davčnih pravil, včasih težko z gotovostjo podati (Ferk & Pirnat, 2020).
- Ferk in Pirnat (2020) nadalje menita, da imajo tudi slovenske davčno birokratske zahteve lahko odvračilni element za TNI. Čeprav je bil koncept elektronskega spremljanja in plačila davkov (e-davki) sprejet, se v praski še vedno pojavlja preveč primerov, kjer uporaba elektronskega sistema bodisi ni mogoča bodisi ni učinkovita zaradi kompleksnosti zadeve. Glede na samo kompleksnost davčnih pravil bi bilo smiselno, da se predmetno področje, kjer je to možno, uredi na preprost, končnemu uporabniku prijazen način.
- Po mnenju Antona Zupančiča, direktorja družbe System Air d. o. o., je pogosto spreminjajoča se zakonodaja ena glavnih slabosti slovenskega davčnega okolja. Poudarja, da ima nedavno vpeljana splošna omejitev izkoriščanja davčnih olajšav lahko katastrofalne učinke za slovenske družbe, ki so v tujem lastništvo (Zupančič, 2020, intervju).
- Boštjan Gorjup, direktor BSH Hišni aparati d. o. o. (Gorjup, 2020, intervju) deli mnenje Zupančiča glede pogosto spreminjajoče se zakonodaje, pri tem pa ne oporeka nedavni spremembi omejitve zniževanja davčne osnove, saj meni, da Slovenija se sme biti davčna oaza.

Tabela 17: Prednosti in slabosti slovenskega davčnega okolja

Prednosti	**Slabosti**
– nizka efektivna stopnja DDPO – številčnost olajšav – skladnost z EU zakonodajo	– visoka obdavčitev dela in visoki socialni prispevki – rigidnost birokratskega sistema – pogosto spreminjanje davčne zakonodaje

Vir: Ferk & Pirnat (2020).

5 PRIHODNOST TNI V SLOVENIJI

Namen predmetne magistrske naloge ni zgolj analiza trenutnega stanja tujih neposrednih investicij v Sloveniji, ampak tudi razmislek o tem, kako to področje urediti in izboljšati v prihodnje. S pomočjo mnenj izbranih deležnikov na področju TNI v Sloveniji najprej predstavljava, katere so ključne investicijske priložnosti prihodnosti, tako z vidika Slovenije kot z vidika tujih investitorjev. Na koncu pa se do samega stanja TNI v Sloveniji opredeliva v kritični luči v obliki priporočil za prihodnost.

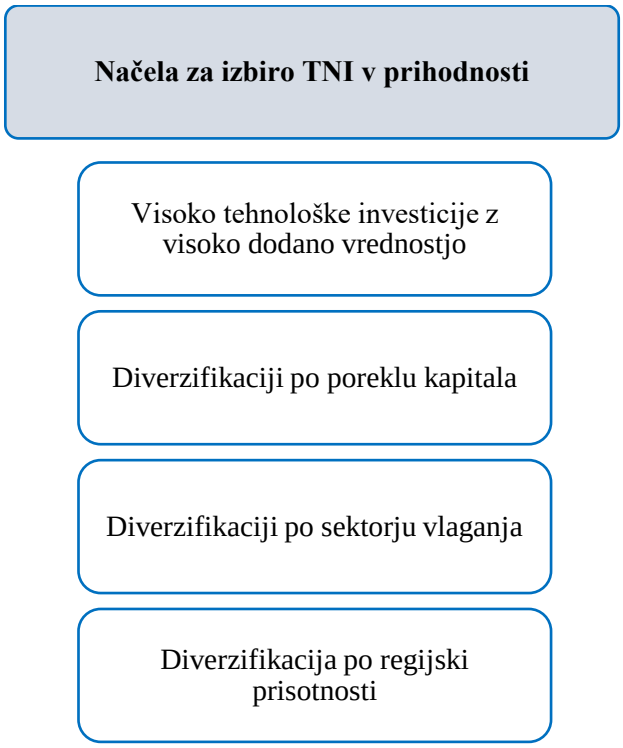
5.1 Investicijske priložnosti iz perspektive Slovenije

Če izhajamo iz predpostavke, da sta gospodarska rast in dvig blaginje dolgoročno temeljna cilja slovenskega gospodarstva (Redek & Rojec, 2011), se je potrebno vprašati, katere vrste TNI k temu najbolj prispevajo.

Skočir (2019) meni, da bi slovenska politika morala stremeti k investicijam, ki prinašajo visoko dodano vrednost. Kot primer navaja primer Yaksawe, globalno prisotne multinacionalke, ki je z namenom oskrbovanja evropskega trga investirala v razvoj v Sloveniji. Po njegovem mnenju je to zgledna investicija tudi zato, ker združuje zahteve po večji učinkovitosti (je t. i. efficiency seeking investicija) in dostopu do tujih trgov (je t. i. market seeking investicija). Meni, da sta ti dve vrsti TNI za Slovenijo ključni, saj zaradi majhnosti trga in ob relativno dragi delovni sili Slovenija ni konkurenčna destinacija za tuje investitorje, ki iščejo zgolj stroškovno optimizacijo. Skočir tudi navaja, da je Yaksawa dober primer investicije zaradi same dejavnosti proizvodnje in razvoja robotike, saj je to, po njegovem mnenju, sektor prihodnosti.

Na vprašanje idealnega obsega TNI v Sloveniji Skočir (2019) previdno meni, da je v korist dolgoročne konkurenčnosti Slovenije dobro, da se ohrani neko zdravo razmerje med slovenskimi in tujimi investitorji. Prevlada enega ali drugega vodi v bodisi prevelik protekcionizem trga bodisi v brezsmiselno prodajo stabilnih domačih podjetij. K temu dodaja, da prihodnosti TNI ne vidi v povečanju obsega le-teh, ampak v načrtnem zasledovanju specifičnih, visoko kakovostnih TNI projektov. Bistvo prihodnje politike, kot je prikazano v sliki 25, vidi v privabljanju: a) visoko tehnoloških investicij, b) diverzifikaciji po poreklu kapitala, c) diverzifikaciji po sektorju vlaganja in d) diverzifikaciji po regijski prisotnosti (slika 25).

Slika 25: Načela za izbiro TNI v prihodnosti



Povzeto po Skočir (2019).

Gorjup, dolgoletni direktor družbe BSH Hišni aparati d. o. o. (Gorjup, 2020), podobno kot Skočir (2019) verjame, da je potrebno v prihodnosti stremeti k TNI z visoko dodano vrednostjo in večjo specializacijo. Pri tem pa poudarja, da je ključno v prihodnje poudarek nameniti tudi iskanju partnerstev, s katerimi bi lahko take TNI izpeljali. Na državni ravni je sprejeta strategija pametne internacionalizacije, v sklopu katere je opredeljenih 9 strateških partnerstev oz. področij, ki so v Sloveniji močna in katere bi lahko koristili pri privabljanju kakovostnih investitorjev.

Pri tem, v luči zastavljene strategije pametne specializacije, poudarja, da si je potrebno zastaviti vprašanje, katere so tiste dejavnosti z višjo dodano vrednostjo, ki jih je smiselno obdržati/privabiti v slovensko okolje, in katere so tiste, ki jih je smiselno, ob zadržanju določene meje nadzora, preseliti kam drugam. Kot primer navaja Nemčijo, ki je v 90-ih letih prejšnjega stoletja številne dejavnosti preselila v Srednjo in Vzhodno Evropo, pri sebi pa obdržala produkte z visoko dodano vrednostjo. Taka strategija jim je omogočila, da so ne le ohranili, ampak tudi okrepili dejavnosti z visoko dodano vrednostjo, ob tem pa še vedno, prek dobaviteljskih verig Srednje in Vzhodne Evrope, imeli dostop do ostalih produktov (Gorjup, 2020).

Gorjup (2020) meni, da je Slovenija na dobri poti, da doseže zastavljeno strategijo, pri tem pa poudarja, da obstaja še prostor za izboljšave. Navaja, da je ključno, da se vprašanja TNI in njihovega urejanja zastavi v luči ciljnega delovanja, s katerim se lahko do uspeha pride

hitreje kot z aktivnostmi do sedaj. Sestavni del tega je, da se na dolgi rok jasno določi politiko glede TNI in na kakšen način se jih bo podpiralo, ter da se taka politika ne spreminja ob vsaki politični spremembi oblasti. Zlasti pa poudarja, da mora taka politika stremeti k tistim vrstam TNI, ki »plemenitijo našo obstoječo gospodarsko sliko« (Gorjup, 2020).

Septembra 2019 je na Bledu potekal tudi investicijski forum, kjer so različni politični akterji in gospodarstveniki delili svoja mnenja in poglede na stanje in prihodnost TNI v Sloveniji. Na njem je sodeloval tudi gospodarski minister Zdravko Počivalšek, ki je mnenja, da rast Slovenije temelji na visoko tehnoloških, na znanju baziranih investicijah, ki imajo ne samo visoko dodano vrednost, ampak so tudi prijazne do okolja, ljudi in imajo trajnostni značaj.

Po njegovem mnenju je torej ključno zasledovati tuje vhodne investicije v raziskovalno-razvojne oddelke in take investitorje, ki so sposobni obstoječe proizvode, storitve in dobavitelje umestiti v »globalno verigo vrednosti« (RS, 2019). Ostali soudeleženci foruma so si bili enotni v mnenju, da je priložnosti za TNI še veliko, med drugim zagotovo še na »področju turizma, start-up in scale-up podjetjih ter v konsolidaciji državnih podjetjih« (RS, 2019).

TNI kot priložnost za bolj enakomerno regijsko razvitost Slovenije?

Tematika, ki se pogosto pojavlja pri diskusijah urejanja in planiranja gospodarske politike do vhodnih TNI, je tudi neenakomerna regijska razvitost Slovenije. Kljub relativno visokemu povprečnemu BDP na prebivalca je eden večjih izzivov Slovenije ravno decentralizacija gospodarstva.

Skočir (2019) glavni razlog za centralizacijo gospodarstva vidi v centralizaciji kadrovskega bazena. Meni, da je Slovenija nekoliko omejena pri razporeditvi s človeški viri, saj se jih večina nahaja oziroma se želi pozicionirati bodisi ob avtocestnem križu bodisi v bližini mestnih sredstev. Skočir je skeptičen glede uporabe TNI za zagotavljanje bolj enakomerne regijske razvitosti, saj pravi, da je tuje investitorje težko prepričati, da so razvojne možnosti prisotne tudi v drugih okoljih.

Rakovec (2019) meni, da bi določene TNI lahko prispevale k bolj enakomerni regijski razvitosti, pri tem pa poudarja, da je v praksi take investicije težko najti, saj večina potencialnih investitorjev pride v Slovenijo z že do neke mere izoblikovano idejo, kje se želijo približno locirati. Kot primer navaja italijanske tuje investitorje, ki bodo, kljub pomanjkanju prostora za kakšno večjo investicijo, vedno usmerjeni k lokacijam na zahodni meji.

Na bolj enakomerni razvoj bi predvsem lahko vplivale tiste investicije, kjer tuji investitorji, ob vstopu na slovenski trg, še nimajo izoblikovane želje, kje investicijo realizirati. Rakovec (2020) meni, da bi taki investitorji bili veliko bolj dovzetni za morebitne dodatne spodbude države (na primer za vzhodno kohezijsko regijo) in na tak način bi se lahko vzpodbujalo realizacijo investicij na območjih, ki so manj razvita.

5.2 Investicijske priložnosti iz perspektive tujih investitorjev

Slovenija je destinacija, ki nudi nosilcem TNI številne prednosti. Skočir (2019) meni, da pretekle analize na temo slovenskega investicijskega okolja vedno pokažejo, da je Slovenija:

- odlična vstopna lokacija za tuje investitorje, ki vstopajo na trg EU, saj je lokacijsko na unikatni lokaciji med severom in jugom ter zahodom in vzhodom Evrope in
- država, ki nudi visoko izobraženo, kakovostno delovno silo.

Čeprav ima Slovenija nekoliko višje stroške dela kot primerljive države, s katerimi smo vstopili v EU, Skočir (2020) meni, da cenovni element za tuje investitorje ni vedno ključnega pomena. Na podlagi dolgoletnih izkušenj v stiku s TNI meni, da je (ne)občutljivost na ceno delovne sile odvisna predvsem od vrste dejavnosti, v katero se investira. Kot primer navaja investicije v enostavne predelovalne dejavnosti, ker te v naravi niso kompleksne in se jih da reproducirati kjerkoli, morebitne koristi slovenskih delavcev najverjetneje ne odtehtajo njihovih višjih stroškov. Zato meni, da smo kot lokacija najbolj zanimivi za tiste TNI, ki zahtevajo specifično visoko cenjeno tehnično znanje.

Gorjup (2020) meni, da je Slovenija za tuje investitorje privlačna iz številnih razlogov. Zaradi dolgoletne tradicije industrije (jeklarstva, predelave papirja, lesa) imajo slovenska podjetja in delavci veliko izkušenj – Slovenija je tako odlična destinacija predvsem za tiste investitorje, ki iščejo znanje, kompetence na podlagi dolgoletne tradicije in ugodno lego.

Poleg že omenjenih industrij Gorjup (2020) kot dober primer izpostavlja proizvodnjo avtomobilov in avtomobilskih komponent, ki je v Sloveniji prisotna zadnjih nekaj desetletij. Poudarja, da bo ravno ugodna lega, v luči morebitnih disrupcij dobavnih verig Azije, še toliko bolj pomembna v prihodnosti.

Slovenija, zaradi svoje bližine sosednjim trgom in pozicije v središču Evrope, tako ponuja potencialnim investitorjem veliko konkurenčno prednost. Čeprav Slovenija zaradi nekoliko višjih stroškov dela morda ne more konkurirati nekaterim državam, predvsem J in JV Evropi, ostaja atraktivna za tuje investitorje zaradi svoje diverzifikacije in širokega nabora kompetenc. Gorjup (2020) poudarja, da Slovenija ponuja različne storitve in produkte, ki zahtevajo različne nivoje produktivnosti, kar širi spekter zanimanja investitorjev.

Glede na konkurenčne prednosti, navedene v predhodnih točkah, meniva, da je Slovenija zelo zanimiva tudi za tiste tuje investitorje, ki prvič vstopajo na evropski trg, saj poleg ugodne lokacije in človeškega kapitala nudi tudi izredno mero makroekonomske stabilnosti.

5.3 Glavni izzivi in priporočila za prihodnost

Pri oblikovanju priporočil za prihodnost sva se odločila za vzročni pristop, kjer nasveti za prihodnje urejanje TNI izhajajo iz izzivov, ki so trenutno za tuje investitorje in slovensko gospodarstvo v praksi najbolj aktualni. Z namenom izboljšanja institucionalnega okvirja

vhodnih TNI in povečanja atraktivnosti Sloveniji kot destinacije za TNI v nadaljevanju najprej predstavljava izzive iz prakse, nato pa na temelju le-teh podajava najina priporočila za prihodnost.

1. Izziv: Počasnost in rigidnost slovenskega birokratskega aparata pri pridobivanju potrebnih dovoljenj

V pogovoru z deležniki je bila večkrat izpostavljena počasnost slovenskega administrativnega aparata in z njim povezanih postopkov pridobivanja potrebnih dovoljenj. Tako Gorjup (2020) kot Zupančič (2020) navajata, da so postopki pridobivanja potrebnih dovoljenj (od gradbenih, okoljskih itd.) predolgi in lahko delujejo odvračilno za investitorje. Gorjup tudi osvetljuje problematiko občinskih načrtov, ki so pogosto neažurni, kar dodatno podaljšuje izvedbo potencialnih investicij.

Rakovec (2019) na podlagi izkušenj sodelovanja s tujimi investitorji poudarja pomen in nujnost pri poenostavitvi pridobivanja dovoljenj. Navaja, da SPIRIT nima nikakršnega vpliva na sam potek pridobivanja, pri čemer tujim investitorjem, kljub izkazanemu interesu, ne more podati relevantnih informacij glede pridobitve raznih dovoljenj. Izdaja dovoljenj (na primer gradbenega) je v domeni države in upravnih enot, pri čemer pa je sama vsebina in obravnava pridobivanja dovoljenj odvisna najprej od splošnega prostorskega načrta, nato pa še od posebnega, občinskega prostorskega načrta.

Priporočilo. Večje sodelovanje med državnimi organi na področju TNI in poenostavitev zakonodajnih okvirjev, ki opredeljujejo investicijska vlaganja, kakor tudi ustrezno spremembo zakonodaje in relevantnih prostorskih načrtov:

- poenostavitev postopkov ter izognitev podvajanju upravnih dejanj, posledično ustrezno spremeniti gradbeno in okoljsko zakonodajo, vse s ciljem učinkovitejše ter hitrejše pridobitve gradbenih in uporabnih dovoljenj;
- obstoječim institucijam, ki spodbujajo TNI, dodati dodatno pristojnost in tako omogočiti sodelovanje in usklajevanje večjih TNI v postopkih pridobivanja raznih dovoljenj pri različnih ministrstvih, v funkciji koordinatorstva;
- spremembo zakonodaje, ki bo naklonjena TNI, zlasti v luči odprave rigidne delovne zakonodaje;
- zagotovitev učinkovitejšega sodstva v luči odprave sodnih zaostankov ter zagotavljanja pravne varnosti in s tem odpravo morebitnih nepredvidljivosti.

2. Izziv: Davčna obravnava dohodkov in zaposlitve in prispevkov za socialno varnost

Ferk in Pirnat (2020) menita, da je vprašanje obdavčitve dohodkov, še posebej visoko kvalificirane delovne sile, vse pomembnejši dejavnik za tuje investitorje. Navajata, da pri vzpostavitvi poslovanja v Sloveniji tuji investitorji radi namestijo svoje predstavnike, ker pa gre po navadi za osebe vodilnih položajev z relativno visokimi plačami, se pogosto pojavi vprašanja glede obdavčitve njihovih dohodkov in obveznih socialnih prispevkov.

Zupančič (2020) meni, da je trenutna ureditev obdavčitve dohodkov iz zaposlitve nestimulativna in vodi v stagnacijo storilnosti, saj deluje izravnalno in ne spodbuja delavcev v želji po izboljšanju in doseganju boljših rezultatov. Tudi Gorjup (2020) meni, da Slovenija ni posebej atraktivna za tuje kadre, zato je smiselno, da se nekoliko prilagodi politika obdavčitve dela z namenom povečanja atraktivnosti Slovenije.

Priporočilo. Zmanjšanje obremenitve plač z znižanjem davkov in socialnih prispevkov za določene visoko izobražene kadre, saj trenutna ureditev obdavčitve fizičnih oseb deluje izredno nestimulativno, posledično veliko mladih intelektualnih potencialov Slovenijo zapušča:

- razbremenitev obdavčitve nerednih dohodkov (nagrad, stimulacij, bonusov, itd.) in uvedba posebnih davčnih olajšav za določene kadre, v skladu z razvojno strategijo Slovenije;
- povečanje kadrovskega bazena in s spremembo davčne politike ustvariti pogoje, da se državljani Slovenije, ki razpolagajo z različnimi potenciali, ne bodo odločali za delo v drugih državah;
- istočasno pa tudi ustvarjati pogoje, da bo Slovenija postala ciljna država tudi za mlado populacijo z intelektualnimi in drugimi potenciali iz sosednjih držav, z namenom da se tako Sloveniji kot TNI zagotovi potrebna delovna sila;

3. Izziv: Drago opremljanje komunalnih zemljišč

Stroški infrastrukturnega opremljanja komunalnih zemljišč v Sloveniji presegajo stroške nam primerljivih konkurenčnih državah. Poleg samega cenovnega elementa vidi Zupančič (2020) tudi težavo v sami naravnanosti sistema, kjer mora investitor imeti proaktivno vlogo pri iskanju rešitev za izvedbo investicije. Zupančič tudi navaja, da je komunalni prispevek in cena stroška opremljanja komunalnih zemljišč odvisna od pogajanja z lokalnimi prostorskimi organi, kar lahko dodatno podaljša samo izvedbo investicije.

Priporočilo. Znižanje stroškov opremljanja komunalnih zemljišč in vzpostavitev bolj dinamičnega procesa pogajanja z občinskimi predstavniki:

- znižanje stroškov infrastrukturnega opremljanja komunalnih zemljišč z zagotavljanjem dodatnih subvencij v te namene;
- zagotovitev dodatnih davčnih olajšav za izgradnjo komunalne infrastrukture;
- povečanje fleksibilnosti v pogajanju med investitorji in predstavniki občin.

4. Izziv: Neskladje med akcijskimi načrti za razvoj TNI in dejansko ureditvijo TNI v Sloveniji

V luči preučitve predmetne tematike ugotavljava, da v Sloveniji obstaja razkorak med politiko in akcijskimi načrti glede TNI ter dejansko ureditvijo TNI. Očiten primer takega neskladja je obravnava investicij za raziskave in razvoj.

Na eni strani politični akcijski načrt Mednarodni izzivi (izdan marca 2019) kot eno največjih prednosti Slovenije navaja davčno obravnavo raziskav in razvoja, na drugi strani pa, še istega leta sprejeta davčna zakonodaja, možnost uveljavljanja olajšav za raziskave in razvoj znatno omejuje. Zupančič (2020) uvedbo splošne omejitve uveljavljanja davčnih olajšav označuje kot ukrep, ki bo na dolgi rok Sloveniji prinesel več slabosti kot prednosti. Meni, da je dodana vrednost veliko tujih podjetij v Sloveniji ravno to, da združujejo tako aktivnosti proizvodnje kot tudi aktivnosti razvoja.

Zupančič (2020) tudi opozarja, da se veliko tujih podjetij, ki imajo svoj razvoj, v Sloveniji nahaja ravno zaradi ugodne davčne obravnave in da se lahko hitro zgodi, da se taka podjetja preselijo v druge države, če ne bo prišlo do sprememb. Kot primer navaja ravno primer skupine Systemair, ki je leta 2019 zaradi ugodnejših pogojev selila proizvodnjo iz Avstrije v Slovenijo.

Zupančič (2020) navaja, da so tuji lastniki zelo odzivni na spremembe in se lahko hitro zgodi, da se podjetje zaradi prevelikih stroškov seli iz Slovenije v druge, stroškovno bolj ugodne države. V luči nedavno sprejetih davčnih sprememb je mnenja, da bi potencialna selitev dejavnosti raziskav in razvoja za številne slovenske družbe pomenila, da postanejo zgolj »rokodelske delavnice« (Zupančič, 2020). Tak scenarij pa se ne sklada s predstavljeno vizijo Slovenije, ki poudarja dejavnosti z visoko dodano vrednostjo (Gorjup, 2020; Skočir, 2019).

Priporočilo. Ločiti davčno obravnavo olajšave za raziskave in razvoj od drugih olajšav in promoviranje investicij, ki so skladne z željenim razvojem Slovenije – ekološke investicije, dejavnosti z visoko dodano vrednostjo in trajnostni razvoj:

- izvzem olajšave za raziskave in razvoj iz splošne omejitve maksimalnega 63 % zniževanja davčne osnove;
- proaktivnost finančne uprave pri jasnosti glede uveljavljanja olajšave;
- poleg predhodno navedenih poudarkov je treba poseben poudarek dati razvojno naravnanim ekološkim investicijam, ki bodo zagotavljale trajnostni razvoj;
- pripraviti metodološko obdelano prioritetno listo najbolj željenih TNI, takih z visoko dodano vrednostjo, razvojno in trajnostno naravnanih, prijaznih do okolja, z različno diverzifikacijo ter, temu primerno, tudi razdelati vnaprej znane kriterije za upravičenost do različnih spodbud ter bonitet iz tega naslova.

5. Izziv: Kadrovski bazen, prometna infrastruktura in neenakomerna regijska razvitost Slovenije

V pogovoru z različnimi deležniki opažava, da imata dejavnika prometne infrastrukture in kadrovskega bazena posreden vpliv na neenakomerno regijsko razvitost Slovenije. Tako Rakovec (2019) kot Skočir (2019) navajata, da sta lega in hiter dostop do prometne infrastrukture za tuje investitorje zelo pomembna, saj je ena izmed največjih prednosti Slovenije je njena geostrateška lega. Če želimo le-to izkoristiti v največji možni meri, mora država poskrbeti, da bodo infrastrukturne povezave zagotavljale optimalen transport. Pri tem

pa Skočir dodaja, da je odločitev samih investitorjev glede lokacije investicij odvisna tudi od dostopnosti primernega kadrovskega bazena.

V luči vse večje centralizacije poseljenosti prebivalstva Slovenije meniva, da je eden večjih izzivov Slovenije identificirati in sprejeti prave spodbude tako za investitorje kot za potencialen kader, ki bodo vodile k bolj enakomerni regijski razvitosti Slovenije.

Priporočilo. S strani države prioritetno zagotavljanje ustreznih stanovanjskih nastanitvenih kapacitet in prometne infrastrukture, ki bodo poleg TNI služile tudi vsem gospodarskim subjektom:

- čim prej realizirati drugi tir in s tem izboljšati transportne povezave zlasti z Avstrijo ter Madžarsko in s tem izboljšati konkurenčnost Luke Koper. Logistike in transportnih povezav namreč ni mogoče, ne glede na morebitna lastninska preoblikovanja družb, ki bodo upravljale s to infrastrukturo, »odpeljati« iz Slovenije, temveč ostajajo v državi;
- kljub že obstoječim spodbudam za določene kohezijske regije, razširiti spekter spodbud in tako povečati privlačnost Slovenije za investitorje;
- v povezavi s predhodno navedenima točkama sistemsko prenoviti stanovanjsko politiko in omogočiti hitrejšo pridobitev stanovanj mladim družinam.

SKLEP

V današnjem času globalizacije, kjer državne meje več niso omejitev in konkurenca ni več zgolj samo lokalna, je ključno, da tako države kot podjetja premišljeno izbirajo svoje investicijske načrte. Vhodne TNI so še toliko bolj rizične, saj vsebujejo čezmejni element poslovanja, element, ki s seboj vedno nosi določeno mero nepredvidljivosti.

Namen najine magistrske naloge je bil spoznati širšo tematiko vhodnih TNI v Sloveniji, predstaviti najine ugotovitve in se ne nazadnje opredeliti tudi do prihodnosti vhodnih TNI v Sloveniji. S tem namenom sva si na začetku postavila štiri hipoteze, do katerih sva se med pisanjem naloge opredelila.

Najina prva hipoteza je bila, da prihodnost urejanja politike TNI v Sloveniji temelji na kakovosti in ne na količini vhodnih TNI, saj je Slovenija že dosegla ciljni delež vhodnih TNI. Ob zbranih podatkih in mnenjih deležnikov na področju vhodnih TNI v Sloveniji lahko potrdiva postavljeno hipotezo. Glede na prakso nekaterih držav EU, ki načrtno zmanjšujejo delež svojih vhodnih TNI, je jasno, da velik delež vhodnih TNI v BDP gospodarstva, kljub določenim prednostnim, predstavlja tudi veliko izpostavljenost. Meniva, da bi morala Slovenija v prihodnje pred količino v ospredje postaviti kakovost vhodnih TNI in se ciljno usmeriti na raznovrstne investicije, s katerimi bi se povečala učinkovitost slovenskega gospodarstva brez pretiranega izpostavljanja tveganju.

Druga zastavljena hipoteza sloni na tem, da je največja konkurenčna prednost Slovenije, kot destinacije za vhodne TNI, njena lokacija in kakovostna, visoko izobražena delovna sila. V luči predstavljenih mednarodnih lestvic in raziskav, ki prepoznavajo kakovost slovenskega kadra, lahko z gotovostjo potrdiva tudi to hipotezo.

Najina tretja hipoteza je temeljila na tem, da imajo administrativne ovire pri poslovanju v Sloveniji na tuje investitorje učinek odvračanja. Glede na zbrane podatke in mnenje akterjev na področju TNI, lahko tezo deloma potrdiva. Res je, da ima Slovenija razmeroma veliko administrativnih zahtev, ki upočasnjujejo poslovanje, vendar ni nujno, da bo to delovalo odvračilno na vse investitorje. Meniva, da administrativne zahteve odvračajo predvsem tiste investitorje, ki prvič vstopajo na slovenski trg in ne na vse. Ne glede na to, bo treba v prihodnje administrativne ovire minimizirati in poenostaviti s ciljem zagotavljanja vitke, učinkovite administracije.

Nazadnje pa sva si postavila še hipotezo, da je davčno okolje pomemben dejavnik vhodnih TNI. Ob ugotovitvah, predstavljenih znotraj naloge, lahko potrdiva tudi to hipotezo, a ob tem dodajava noto – davčno okolje je res morda pomemben dejavnik vhodnih TNI v Sloveniji, vendar ni ključen dejavnik. Tako iz literature kot izkušenj akterjev na področju TNI je mogoče razbrati, da je odločitev vstopa na tuj trg primarno poslovno-strateška odločitev. Davčno okolje in implikacije, povezane z njim, so seveda pomembne pri opredeljevanju mejne koristnosti in donosnosti investicije, niso pa ključne za samo odločitev, razen če niso res visoko materialne. Drugače povedano, še tako ugodnemu davčnemu okolju tuja investicija najverjetneje ne bo sledila, če ne bo nekega konkretnega poslovnega razloga v ozadju.

LITERATURA IN VIRI

1. A. T. Kearney. (2019). *The 2019 Foreign Direct Investment Confidence Index: Facing a growing paradox*. Pridobljeno 11. novembra 2019 iz https://www.kearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index
2. A. T. Kearney. (2020). *The 2020 Foreign Direct Investment Confidence Index – Entering the storm: anticipating risk in an uncertain world.* Pridobljeno 25. avgusta 2020 iz https://www.kearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index/2020-full-report
3. Agencija za trg vrednostnih papirjev. (2020). *Prevzemna ponudba v povezavi z obveznostjo priglašanja neposrednih tujih naložb po ZIUOOPE.* Pridobljeno 5. avgusta 2020 iz https://www.a-tvp.si/eng/novica/prevzemna-ponudba-v-povezavi-z-obveznostjo-priglasanja-neposrednih-tujih-nalozb-po-ziuoope
4. Banka Slovenije. (2019). *Neposredne investicije / Direct Investment 2018*. Pridobljeno 6. novembra 2019 iz https://bankaslovenije.blob.core.windows.net/publication-files/gdhajcRQjbBfhfi_neposredne_nalozbe-2018.pdf

5. Banka Slovenije. (2020a). *Ekonomski odnosi Slovenije s tujino neposredne naložbe 2019*. Pridobljeno 15. oktobra 2020 iz https://bankaslovenije.blob.core.windows.net/publication-files/eot-neposredne-nalozbe-2019.pdf
6. Banka Slovenije. (2020b). *Analiza strokovnih služb Banke Slovenije: Analiza učinkov COVID-19 na slovensko gospodarstvo*. Pridobljeno 6. junija 2020 iz https://bankaslovenije.blob.core.windows.net/publication-files/analiza-vpliv-koronavirusa-na-slovensko-gospodarstvo-arc-slo.pdf
7. Barry, F., Görg, H. & Strobl, E. (2005). Foreign direct investment and wages in domestic firms in Ireland: Productivity spillovers versus labour-market crowding out. *International Journal of the Economics of Business*, *12*(1), 67–84.
8. Bayar, Y. (2017). Greenfield and Brownfield Investments and Economic Growth: Evidence from Central and Eastern European Union Countries. *Naše gospodarstvo/Our economy*, *63*(3), 19–26.
9. Beugelsdijk, S., Smeets, R. & Zwinkels, R. (2008). The Impact of Horizontal and Vertical FDI on Host's Country Economic Growth. *International Business Review*, *17*(4), 452–472.
10. Bitzenis, A., Vlachos, V. & Papadimitriou. P. (2012). *Mergers and Acquisitions as the Pillar of Foreign Direct Investment.* New York: Palgrave Macmillan.
11. Borensztein, E., De Gregorio, J. & Lee, J. W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics, Elsevier*, *45*(1), 115–135.
12. Calderón, C., Loayza, N. & Serven, L. (2004). *Greenfield Foreign Direct Investment and Mergers and Acquisitions: Feedback and Macroeconomic Effects*. World Bank Policy Research Working Paper 3192. Pridobljeno 12. decembra 2019 iz http://documents1.worldbank.org/curated/en/628261468781753575/110510322_20041117173021/additional/325780wps3192.pdf
13. Canton, E. & Solera, I. (2016). *Greenfield Foreign Direct Investment and Structural Reforms in Europe: What Factors Determine Investments?* European Commission – discussion paper 033. Pridobljeno 15. maja 2020 iz https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/dp033_en.pdf
14. Carbonell, J. B. & Werner, R. (2018). Does Foreign Direct Investment Generate Economic Growth? A New Empirical Approach Applied to Spain. *Economic Geography*, *94*(4), 425–456.
15. Cherunilam, F. (2008). *International Economics* (5. izd.). New Delhi: Tata McGraw Hill Education.
16. Cohen, W. & Levinthal, D. (1990). Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, *35*(1), 128–152.
17. Corporate Finance Institute. (2019a). *What is foreign direct investment.* Pridobljeno 7. marca 2020 iz https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/economics/foreign-direct-investment-fdi/
18. Corporate Finance Institute. (2019b). *Greenfield Investment*. Pridobljeno 7. marca 2020 iz https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/strategy/greenfield-investment/

19. Deloitte. (2017). *EU Social Security Survey*. Pridobljeno 4. marca 2020 iz https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cz/Documents/survey/EU-Social-Security-Survey.pdf
20. Deloitte. (2020). *Analize – Covid-19 kriza kot priložnost za trajnostno preobrazbo*. Pridobljeno 1. oktobra 2020 iz https://www2.deloitte.com/si/sl/pages/about-deloitte/articles/Covid-19-kriza-kot-priloznost-za-trajnostno-preobrazbo.html
21. Denisia, V. (2010). Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, *2*(2), 104–110.
22. Driffield, N. & Taylor, K. (2000). FDI and the labour market: a review of the evidence and policy implications. *Oxford Review of Economic Policy*, *16*(3), 90–103.
23. Državni zbor RS. (2018). *Evidenca zapisa seje – nadaljevanje 38. seje*. Pridobljeno 3. marca 2020 iz https://www.dz-rs.si/wps/portal/Home/deloDZ/seje/evidenca?mandat=VII&type=sz&uid=6A858A208CFA4B09C12582A90030B4AC
24. Duce, M. & España, B. (2003). *Definitions of Foreign Direct Investment (FDI): a methodological note*. Pridobljeno 17. decembra 2019 iz https://www.bis.org/publ/cgfs22bde3.pdf
25. Dunning, J. H. & Lundan S. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy* (2. izd.). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
26. Dunning, J. H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. New York: Addison Wesley.
27. Ekholm, K., Forsolid, R. & Markusen J. R. (2007). Export-Platform Foreign Direct Investment. *Journal of the European Economic Association*, *5*(4), 776–795.
28. Finančna uprava Republike Slovenije. (2020a). *Poslovanje v tujini*. Pridobljeno 5. maja 2020 iz https://www.fu.gov.si/poslovni_dogodki_podjetja/poslovanje_v_tujini/
29. Finančna uprava Republike Slovenije. (2020b). *Letna odmera dohodnine*. Pridobljeno 5. maja 2020 iz https://www.fu.gov.si/davki_in_druge_dajatve/podrocja/dohodnina/letna_odmera_dohodnine/
30. Finančna uprava Republike Slovenije. (2020c). *Prispevki za socialno varnost*. Pridobljeno 5. maja 2020 iz https://www.fu.gov.si/davki_in_druge_dajatve/podrocja/prispevki_za_socialno_varnost/#c317
31. Franco, C., Rentocchini, F. & Vittucci Marzetti, G. (2008). *Why do firms invest abroad? An analysis of the motives underlying ForeignDirect Investments.* Pridobljeno 15. decembra 2019 iz https://www.etsg.org/ETSG2008/Papers/Franco.pdf
32. Golub, S. S., Kauffmann C. & Yeres P. (2011). *Defining and Measuring Green FDI: An Exploratory Review of Existing Work and Evidence*. OECD Working Papers on International Investment, 2011/02. Pridobljeno 22. aprila 2020 iz http://www.oecd.org/investment/internationalinvestmentagreements/WP-2011_2.pdf
33. Hale, G. & Mingzhi, X. (2016). *FDI effects on the labor market of host countries*. Federal Reserve Bank of San Francisco. Working Paper 2016-25. Pridobljeno 2. marca 2020 iz http://www.frbsf.org/economic-research/publications/working-papers/wp2016-25.pdf
34. Harms, P. & Méon, P. G. (2014). *Good and bad FDI: The growth effects of greenfield investment and mergers and acquisitions in developing countries.* Working Papers CEB

14-021, ULB Universite Libre de Bruxelles. Pridobljeno 2. marca 2020 iz https://ideas.repec.org/p/sol/wpaper/2013-174783.html
35. Helpman, E., Melitz, M. & Yeaple, S. (2004). Export Versus FDI with Heterogeneous Firms. *American Economic Review, 94*(1), 300–316.
36. Herger, N. & McCorriston, S. (2016). Horizontal, Vertical, and Conglomerate Cross-Border Acquisitions. *IMF Economic Review, 64*(2), 319–353.
37. Hollensen, S. (2014). *Global Marketing* (6. izd.). New York: Pearsons.
38. Hymer, S. H. (1976). *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*. Cambridge: MIT Press.
39. Izobraževalna hiša Cilj. (2020). *Država in vsi državljani smo z davki prednostni delničarji v vseh slovenskih podjetjih* [objava na blogu]. Pridobljeno 6. junija 2020 iz https://www.ihc.si/blog/tag/efektivna+dav%C4%8Dna+stopnja
40. Jadek & Pensa. (2018, 29. oktober). *Sprejet je bil Zakon o interventnem ukrepu odloga plačila obveznosti kreditojemalcev (ZIUOPOK).* Pridobljeno 15. septembra 2020 iz http://www.jadek-pensa.si/sprejet-je-bil-zakon-o-interventnem-ukrepu-odloga-placila-obveznosti-kreditojemalcev-ziuopok-posodobljeno-30-3-2020/
41. Jaklič, A., Koleša, I. & Rojec, M. (2017). *Tuji investitorji o slovenskem poslovnem okolju 2017 Rezultati raziskave med podjetji s tujim kapitalom 2017* (raziskava). Ljubljana: Center za mednarodne odnose, Fakulteta za družbene vede.
42. Johnson, D. & Turner, C. (2010). *International Business, Themes and Issues in the Modern Global Economy* (4. izd.). New York: Routledge.
43. Kang, N. & Johansson, S. (2000). *Cross-Border Mergers and Acquisitions: Their Role in Industrial Globalisation*. OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No. 2000/01. Paris: OECD Publishing.
44. KPMG. (2020). *Corporate tax rates table*. Pridobljeno 5. maja 2020 iz https://home.kpmg/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html
45. Kurtishi-Kastrati, S. (2013). The Effects of Foreign Direct Investments for Host Country's Economy. *European Journal of Interdisciplinary Studies, 1*(5), 26–37.
46. Lipsey, R. & Sjöholm, F. (2004). *Host Country Impacts of Inward FDI: Why Such Different Answers?* Working Paper, no. 192. Stockholm: School of Economics, the European Institute of Japanese Studies.
47. M., K. (2015, 29. april). Ustanovljen Svet za internacionalizacijo gospodarstva. *Delo.* Pridobljeno 6. marca 2020 iz https://old.delo.si/gospodarstvo/ustanovljen-svet-za-internacionalizacijo-gospodarstva.html
48. Majzelj, J. & Nahtigal, P. (2020, 1. junij). *Zaščita strateškega premoženja: Pregled neposrednih tujih investicij se začenja.* Pridobljeno 15. avgusta 2020 iz https://selih.si/covid-19/zascita-strateskega-premozenja-pregled-neposrednih-tujih-investicij-se-v-sloveniji-lahko-zacne-ze-junija/
49. Makoni, P. (2015). An Extensive Exploration 0f Theories Of Foreign Direct Investment. *Risk Governance & Control: Financial Markets & Institutions, 5*(2), 77–83.

50. Marchick, D. & Slaughter, M. (2008). *Global FDI policy: correcting a protectionist drift*. *CSR*, no. 34. Council on Foreign Relations. Pridobljeno 15. avgusta 2019 iz https://backend-live.cfr.org/sites/default/files/pdf/2008/06/FDl_CSR34.pdf
51. Margeirsson, O. (2015). *Foreign Direct Investment: A Focused Literature Review*. Pridobljeno 22. marca 2020 iz https://www.academia.edu/12201594/Foreign_Direct_Investment_A_Focused_Literature_Review
52. Massoud, N. (2008). *Assessing the Employment Effect of FDI Inflows to Egypt: Does the Mode of Entry Matter?* International Conference on the Unemployment Crisis in the Arab Countries. Pridobljeno 10. oktobra 2019 iz http://www.economicswebinstitute.org/essays/fdiemployegypt.pdf
53. Matsuura, T., Toshiyuki, K. & Motohashi, K. (2019). *How Does FDI Affect Performance at Home? An Activity-level Analysis for Japanese Electrical Machinery and Electronics Firms*. Joint Global COE Discussion Paper Series 2009-002. Pridobljeno 4. aprila 2020 iz https://www.researchgate.net/publication/46447323_How_Does_FDI_Affect_Performance_at_Home_An_Activitylevel_Analysis_for_Japanese_Electrical_Machinery_and_Electronics_Firms
54. Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. (2013). *Slovenska industrijska politika – SIP – predlog za obravnavo*. Pridobljeno 6. marca 2020 iz https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwitzuyqtdzsAhXB26QKHUoADtAQFjABegQIAxAC&url=http%3A%2F%2Fvrs-3.vlada.si%2FMANDAT12%2FVLADNAGRADIVA.NSF%2F71d4985ffda5de89c12572c3003716c4%2F6af9c7e83909746ac1257afe003bf9a2%2F%24FILE%2FVG-SIP.DOC&usg=AOvVaw1oECqKgAGN_sp-XAJT0FA5
55. Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo. (2019). *Mednarodni Izzivi 2019–2020: Slovenija Zelena. Ustvarjalna. Pametna*. Pridobljeno 11. novembra 2020 iz https://www.izvoznookno.si/Dokumenti/AKTUALNO/2019/Mednarodni_izzivi_2019-2020_celoten_dokument.pdf
56. Ministrstvo za zunanje zadeve. (2020, 21. januar). *Seja sveta za internacionalizacijo*. Pridobljeno 12. junija 2020 iz https://www.gov.si/novice/2020-01-21-seja-sveta-za-internacionalizacijo/
57. Molan, S. (2016). *Ključne spodbude za vhodne tuje neposredne investicije v državah SVE* (magistrsko delo). Maribor: Ekonomska-poslovna fakulteta.
58. Ngangue, N. (2016). Infrastructure Factors of Foreign Direct Investment Attraction in Developing Countries. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, *4*(12), 98–112.
59. Nikièma, S. H. (2014). *Performance requirements in investment treaties*. IISD Best Practices Series, 30. Pridobljeno 22. februarja 2020 iz https://www.iisd.org/system/files/publications/best-practices-performance-requirements-investment-treaties-en.pdf
60. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2002). *Foreign direct investment for development: maximising benefits, minimising costs*. Pridobljeno 6. septembra 2020 iz https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959815.pdf

61. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2008). *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (4. izd.). Pridobljeno 22. februarja 2020 iz https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/40193734.pdf
62. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2015). *Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities*. Paris: OECD Publishing.
63. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2020a). *FDI Stocks*. Pridobljeno 6. junija 2020 iz https://data.oecd.org/fdi/fdi-stocks.htm
64. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2020b). *Social security contributions*. Pridobljeno 4. maja 2020 iz https://data.oecd.org/tax/social-security-contributions.htm
65. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2020c). *Statutory Corporate Income Tax Rate*. Pridobljeno 4. maja iz https://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=78166#
66. Protsenko, A. (2003). *Vertical and Horizontal Foreign Direct Investments in Transition Countries* (doktorska disertacija). Munich: University of Munich, Department of Economics.
67. Raff, H., Ryan, M. & Stähler, F. (2007). Firm Productivity and the Foreign-Market Entry Decision. *Journal of Economics & Management Strategy, 21*(3), 849–871.
68. Redek, T., & Rojec, M. (2011). Prednosti in slabosti Slovenije kot lokacije za tuje neposredne investicije. *Economic and Business Review, posebna,* (13), 5–25.
69. Regionalne razvojne agencije. (2020). *Predstavitev*. Pridobljeno 5. junija 2020 iz http://www.rra-giz.si/si/predstavitev
70. Republika Slovenija. (2019). *Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o davku od dohodkov pravnih oseb. Predlog zakona – nujni postopek. EVA 2019-1611-0002*. Pridobljeno 12. marca 2020 iz https://e-uprava.gov.si/.download/edemokracija/datotekaVsebina/392984?disposition=inline
71. Rojec, M. (1994). *Tuje investicije v slovenski razvoj*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
72. Rougier, E. & Nicet-Chenaf, D. (2008). *FDI, Diversification and Growth: An Empirical Assessment for MENA Countries*. Pridobljeno 23. aprila 2020 iz https://pdfs.semanticscholar.org/6f28/8c636aa0018aa799cc474a88f0cebeaefdb6.pdf
73. Ministrstvo za finance. (2019). *Informacija o davku od dohodkov pravnih oseb za leto 2017*. Pridobljeno 5. maja 2020 iz https://www.gov.si/assets/ministrstva/MF/Davcni-direktorat/DOKUMENTI/Informacija-o-davku-od-dohodkov-pravnih-oseb-za-leto-2017.pdf
74. ShoreGroup. (2017). *Greenfield Strategy Advantages and Disadvantages When Implementing a New IT System at a Media Company*. Pridobljeno 2. februarja 2020 iz https://www.shoregroup.com/blog/greenfield-strategy-advantages-and-disadvantages-when-implementing-a-new-it-system-at-a-media-company

75. Skeie, B. (2017). *International differences in corporate taxation, foreign direct investment and tax revenue*. OECD Economics Department Working Papers, No. 1359. Paris: OECD Publishing.
76. SPIRIT Slovenija, javna agencija. (2019). *Javni razpis za spodbujanje tujih neposrednih investicij v Republiki Sloveniji v letih 2016 in 2017: Prvi kapitalski vstopi (TNI 16/17)*. Pridobljeno 13. marca 2020 iz https://www.spiritslovenia.si/razpisi/2016-07-01-javni-razpis-za-spodbujanje-tujih-neposrednih-investicij-v-republiki-sloveniji-v-letih-2016-in-2017---prvi-kapitalski-vstopi-tni-1617
77. SPIRIT Slovenija, javna agencija. (2020). *Tuje neposredne investicije: Storitve za tuje investitorje.* Pridobljeno 22. oktobra 2020 iz https://www.spiritslovenia.si/spirit-slovenija/internacionalizacija-in-tuje-neposredne-investicije
78. Statistični urad Republike Slovenije. (2018). *Slovenija izkazovala visoko stopnjo vključenosti v mednarodno menjavo tudi v 2018.* Pridobljeno 22. marca 2020 iz https://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp
79. Stiebale, J. & Reize, F. (2011). The impact of FDI through mergers and acquisitions on innovation in target firms. *International Journal of Industrial Organization*, *29*(2), 155–167.
80. Tocar, S. (2018). Determinants of Foreign Direct Investment: A Review. *Review of Economic and Business Studies*, *11*(1), 165–196.
81. United Nations Conference on Trade and Development. (1996). *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements.* Pridobljeno 16. decembra 2019 iz https://unctad.org/system/files/official-document/wir1996_en.pdf
82. United Nations Conference on Trade and Development. (2000). *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*. Pridobljeno 16. decembra 2019 iz https://unctad.org/system/files/official-document/wir2000_en.pdf
83. United Nations Conference on Trade and Development. (2003). *Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries*. Pridobljeno 16. decembra 2019 iz https://unctad.org/system/files/official-document/iteiia20037_en.pdf
84. United Nations Conference on Trade and Development. (2014). *World Investment Prospects Survey 2014–2016.* Pridobljeno 16. decembra 2019 iz https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2015d4_en.pdf
85. United Nations Conference on Trade and Development. (2019a). *Investment Policy Framework for Sustainable Development*. United Nations. Pridobljeno 16. decembra 2019 iz https://unctad.org/system/files/official-document/diaepcb2012d5_en.pdf
86. United Nations Conference on Trade and Development. (2019b). *World Investment Report 2019: Special Economic Zones:* Pridobljeno 16. decembra 2019 iz https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2019
87. United Nations Conference on Trade and Development. (2020a). *World Investment Report 2020: International Production Beyond The Pandemic.* Pridobljeno 20. maja 2020 iz https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2769

88. United Nations Conference on Trade and Development. (2020b). *Development status groups and composition*. Pridobljeno 20. maja 2020 iz https://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimCountries_DevelopmentStatus_Hierarchy.pdf
89. Urad za makroekonomske analize in razvoj. (2007). *Neposredne tuje investicije. Poročilo o razvoju / metodološki listi.* Pridobljeno 16. decembra 2019 iz http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/publikacije/pr/2011/SRS/1/ML/neposredne%20tuje%20investicije.pdf
90. Urad za makroekonomske analize in razvoj. (2018). *Poročilo o razvoju 2018*. Pridobljeno 5. maja 2020 iz https://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/razvoj_slovenije/2018/POR_2018.pdf
91. Vidrih, M. (2020, 7. september). Je Slovenijo strah neposrednih tujih naložb? *Slovenec.* Pridobljeno 10. oktobra 2020 iz https://www.slovenec.org/2020/09/07/je-slovenijo-strah-neposrednih-tujih-nalozb/
92. Vlada RS. (2015). *Program spodbujanja internacionalizacije 2015–2020*. Pridobljeno 11. novembra 2019 iz https://www.izvoznookno.si/Dokumenti/Analize/Program%20INTER%202015-2020_kon%C4%8Dna.pdf
93. Wei Chung, L. (2014). *The impact of horizontal and vertical FDI on host country's economic growth: The case of the ASEAN member states* (magistrsko delo). Rotterdam: Erasmus University School of Economics.
94. World Bank Group. (2019). *Doing Business 2019: Training for Reform*. Pridobljeno 15. februarja 2020 iz https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf
95. World Bank Group. (2020a). *Global Competitevness Report 2019/2020: Rebuilding Investor Confidence in Times of Uncertainty*. Pridobljeno 15. avgusta 2020 iz https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33808
96. World Bank Group. (2020b). *Ease of Doing Business rankings*. Pridobljeno 15. avgusta 2020 iz http://documents.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf
97. World Bank Group. (2020c). *Ranking on doing buisness topics – Slovenia*. Pridobljeno 5. maja 2020 iz https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/slovenia
98. World Bank Group. (2020d). *Doing Business Rankings*. Pridobljeno 22. julija 2020 iz https://www.doingbusiness.org/en/rankings
99. World Economic Forum. (2019). *The Global Competitiveness Report 2018*. Pridobljeno 12. decembra 2020 iz http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf

PRILOGE

Priloga 1: Intervju z Dašo Rakovec, Javna Agencija SPIRIT

JN: Morda za začetek splošno vprašanje. Po čem je Slovenija znana med tujimi investitorji? Po čem smo atraktivni, kaj odvrača tuje investitorje?

D: V Sloveniji imamo dražja zemljišča, imamo kvalitetno in temu primerno sorazmerno drago delovno silo. Ko investitorji vse predhodno navedeno primerjajo z morebitno lokacijo ter pogoji v drugi državi, so stroški tam nižji kot pri nas. Marsikdo gleda najprej na strošek, šele nato na kakovost in kvaliteto dela, lokacije itd.

JN: Pred novo sprejetim zakonom (Zakon o spodbujanju investicij) je obstajal razpis za spodbujanje tujih neposrednih investicij, ki je bil namenjen samo tujim investitorjem. Sedaj velja enotna ureditev, ki enači domače in tuje investitorje. Ali opažate, da sprememba negativno vpliva na potencialne tuje investitorje?

D: Trenutno razpolagamo s Programom spodbujanja internacionalizacije 2015–2020, v pripravah pa je tudi nov dokument, ki bo predmetno področje urejal v prihodnje. Ta program vsebuje tudi področje spodbujanja TNI. V preteklosti je res obstajal razpis, bil je zelo uspešen, saj je »dajal v roko orodje«, s katerimi smo bili atraktivni za tujega investitorja. Investitorje velikokrat zanimajo spodbude in včasih je to tista razlikovalna okoliščina, ki prepreči, da oddidejo v druge države. Seveda ni dobro, ko tuj potencialni investitor sprašuje o subvencijah, Slovenija pa le-te v konkretnem primeru nima na razpolago, saj je bil zadnji razpis leta 2017.

Res pa je, da zakon, ki na novo ureja področje, vsebuje tri vrste spodbud. Med temi je tudi klasična spodbuda prek razpisa, kar v obliki subvencij, vendar se trenutno to še ne izvaja. Tudi v programu 2019/2020 ta razpis ni omenjen. Večina sredstev se nameni za investicije, ki so pomembne za razvoj Slovenije (na primer Magna) oz. območje »C«, ki govori o velikih gospodarskih družbah in za novo gospodarsko dejavnost. Strateške so pa posebej, saj zanjo veljajo posebni pogoji in zahteve.

JN: Kako pa tuj investitor pride do nas? Kako prepoznamo potencialen interes?

D: Običajno se komunikacija prične z e-mail predstavitvijo, kjer potencialni investitor izrazi svoj interes. Interes je lahko posredovan neposredno na ministrstvo, zatem ministrstvo posreduje interes Agenciji Spirit. Investitorji se običajno največkrat zanimajo za greenfield zemljišče, druga varianta je brownfield (ko so na zemljiščih posamezni objekti že postavljeni). V obeh primerih zainteresirani potencialni investitorji ne nastopajo neposredno, temveč običajno nastopajo preko zastopnika, ki je lahko svetovalno podjetje ali druga oseba (potencialni investitor velikokrat v prvi fazi ne želi razkriti svoje identitete, kar SPIRIT-a tudi ne moti), opiše, s kakšno dejavnostjo se že ukvarja, navede, kako veliko zemljišče bi potreboval, navede vrsto investicije.

Vsekakor SPIRIT prouči, ali so za navedene dejavnosti primerne lokacije na razpolago. Vrednost investicije in delovna mesta so podatki, ki se običajno razdelajo v naslednjih fazah obravnave. Na začetku je pomembno, da predstavnik potencialnega investitorja pojasni svoje povpraševanje ter kaj potrebuje in ali ima lastno preferenco, kje v Sloveniji (na primer italijanski investitorji dajejo pogosto prednost zahodnemu območju v bližini italijanske meje ter v bližini avtocestne povezave itd.).

Po svojih bazah/kontaktih SPIRIT sodeluje z regionalnimi razvojnimi agencijami, ki razpolagajo s svojimi viri. Na temelju tega sodelovanja pripravijo ponudbo treh do štirih lokacij, ki so primerne za povpraševano investicijo, in zatem posredujejo predstavitev. Ko potencialen investitor predstavitev pregleda in prouči, posreduje povratno informacijo ter se udeleži predstavitvenega sestanka na SPIRIT-u oziroma na ministrstvu. Zainteresiranim se razloži način obdelovanja povpraševanja in v primeru izraženega interesa predstavi lokacije neposredno na terenu. Pri tem se potencialnemu investitorju oz. njegovemu predstavniku zagotavlja celotno podporo, in sicer od tistega trenutka, ko pokaže interes za neko lokacijo (prevoz, ogled itd.). Pri fizični predstavitvi lokacije SPIRIT velikokrat sodeluje z lokalnimi akterji, ki lokacije kot tudi specifike dobro poznajo. Dogaja se tudi, da se zainteresirani najprej zanimajo za greenfield, na koncu pa se odločijo za brownfield investicijo.

Po zaključenih predstavitvenih aktivnostih se zainteresiran potencialen investitor odloči, ali ga investicijska priložnost še zanima in če je temu tako, sledijo pogovori z drugimi deležniki, župani, občinskimi strokovnimi službami, ki predstavijo prostorske načrte, razvojne možnosti, v nadaljevanju pa je začet pogovor o ceni ter drugih pogojih (običajno se o tem že na sami lokaciji pogovarjajo z župani).

Ravno tako prihaja do situacij, ko je industrijska ali obrtna cona na razpolago, a so zemljišča znotraj cone v pretežni ali delni zasebni lasti. V teh primerih bi bilo optimalno, da bi občine zemljišča najprej odkupile in jih nato v celoti prodale zainteresiranim. V praksi običajno temu ni tako, zlasti ko majhne občine z omejenim investicijskim potencialno nakupa ne zmorejo, glede na omejitve pri zadolževanju (zaradi restrikcij v postopku zadolževanja, ko občina potrebuje soglasje Ministrstva za finance). Posledično tega ne morejo optimalno izvesti (primer občine Sveti Jurij ob Ščavnici). Pri tovrstnih primerih bi morali najti poslovni model, ki bi omogočal poenostavljene rešitve ter optimalno izpeljavo investicije, in sicer model, ki bi za zagotavljal popoln servis (podporo) od izraženega povpraševanja do izpeljave investicije. V Sloveniji ima SPIRIT največ izkušenj z greenfield investicijami. Brownfield investicije namreč v glavnem niso toliko zanimive, kljub dejstvu, da so dovoljenja že izdana in se je možno posledično v dobršni meri izogniti papirologiji, na drugi strani pa je v tem primeru veliko stroškov z rušenjem, neoptimalno zasnovo objekta, prilagajanjem.

JN: V Sloveniji velja splošno prepričanje, da so postopki pridobivanja gradbenega in drugih dovoljenj počasni ter zahtevajo veliko administrativnih korakov. Ali/kako na investitorje vplivajo postopki pridobivanja gradbenih dovoljenje v Sloveniji? Ali vas o tem sprašujejo?

D: Zainteresirani o tem veliko sprašujejo, a jim zaposleni na SPIRIT-u ne moremo podati relevantnih odgovorov, saj je izdaja gradbenega dovoljenje v domeni države, in sicer se dovoljenja izdajajo na upravnih enotah, ki so v regiji, pri čemer pa je vsebina dovoljenj odvisno najprej od splošnega prostorskega načrta, nato pa še od posebnega občinskega prostorskega načrta. Na tem področju SPIRIT nima nikakršnega vpliva in investitorju ne moremo podati relevantnih informacij v zvezi s pridobitvijo gradbenega dovoljenja.

SPIRIT zelo dobro sodeluje z razvojnimi regijski centri, pridobivanje dovoljenj in dokumentacije pa sodi v pristojnost države oziroma upravne enote. Tako SPIRIT ne more, niti ne sme vplivati … razen v primerih, ko gre za strateške investicije, kjer se pristojno ministrstvo aktivno vključi. SPIRIT lahko samo pomaga v smeri, da povpraša, kaj mora investitor še dodati, vendar ne kontaktira namesto investitorja. Investitor pač mora to pot narediti sam, pri čemer mu lahko SPIRIT pomaga, ga naslovi na institucijo, kjer lahko pridobi določene informacije. Dokumentacijo in vse ostale potrebne aktivnosti pa morajo narediti sami. Običajno v praksi ustanovijo podjetje v Sloveniji in angažirajo lokalne krajevne človeške vire, ki jim pomagajo zagotoviti vso potrebno dokumentacijo. Pri tem SPIRIT ne sodeluje.

JN: Ali menite, da bi v primeru bolj predvidljivega procesa pridobivanja dovoljenj bila olajšana odločitev za investiranje v Slovenijo?

D: Ja, sem prepričana. Lep primer dolgotrajnega pridobivanja dovoljenj je nakupovalni center Šiška (Spar – Aleja). Če bi se investitor zavedal dolgotrajnosti postopkov, se najbrž ne bi odločil za navedeno investicijo. Tovrstna praksa zagotovo ne vpliva dobro na potencialne investitorje. Ob vsem predhodno navedenem pa je potrebno vedeti, da SPIRIT nima nikakršne moči, da bi razpolagal z informacijami, ki bi jih lahko čim hitreje posredoval potencialnemu tujemu investitorju in s tem izkazal interes, da se ga privabi in bi na tej osnovi investicijo čim hitreje izvedel.

JN: Kaj se dogaja v praksi, ko se investitor odloči, da bi v Sloveniji investiral, a ne uspe zagotoviti vseh dovoljenj (na primer v šestih mesecih)? Ali običajno investitorji vztrajajo oz. opustijo načrtovano investicijo?

D: Če tuji investitorji ne prejmejo povratne informacije dovolj zgodaj, se velikokrat načrti izjalovijo. Zato bi bilo potrebno na nek sistemski način to drugače urediti. Seveda se pri tem vedno prej ali slej srečamo s človeškim faktorjem. Kako se tujemu investitorju projekt predstavi, koliko osebnega truda posamezniki na SPIRIT-u vložijo, ni le stvar zakonske ureditve, temveč osebnega prizadevanja zaposlenih na SPIRIT-u, ki se trudijo po svojih najboljših močeh.

JN: Kakšno je vaše mnenje glede neenakomerne regijske razvitosti? Ali menite, da bi lahko usmeritev vlade glede TNI pomagale k bolj enakomernemu regijskem razvoju? V okviru razpisa TNI so bile razpisane dodatne točke za manj razvita območja oziroma

degradirana območja. Ali je to v praksi pripomoglo k odločitvi za investiranje v manj razvite regije?

D: V sklopu drugih okoliščin (lege) ocenjujem, da to ni imelo velikega vpliva. Imate skupino, ki ima idejo in točno izraženo željo, kje bi investicijo realizirali, na drugi strani pa tudi skupino investitorjev, ki tega ne vedo. Za slednjo skupino investitorjev bi bila nedvoumno spodbuda lahko to, če bi država na primer za vzhodno kohezijsko regijo nudila dodatne spodbude in na ta način vzpodbujala tuje investitorje za realizacijo investicij na območjih, ki so manj razvita.

JN: Ali je v praksi več potencialnih investitorjev, ki imajo že vnaprej znane lokacijske zahteve ali investitorjev brez lokacijskih zahtev?

D: Kot sem že omenila italijanske investitorje, slednji bodo vedno želeli investirati na lokaciji v bližini zahodne meje z dobro prometno povezavo. Žal na navedenem območju prostora primanjkuje, ni več prostora za kakšno večjo investicijo. Obstajajo tudi določeni primeri, ko se občine in župani odločijo, da česa ne želijo imeti v občini (primer težke industrije) in kaj si želijo (turizem višjega nivoja, na primer Občina Izola). Vsekakor gre pri pogovorih med lokalnimi skupnostmi in potencialnimi investitorji za zelo dinamičen proces, ki je različen od primera do primera, pri čemer sta komunikacija in negovanje stika zelo pomembna elementa.

JN: Na straneh SPIRIT-a in drugih organov nisva zaznala statističnih podatkov o posamičnih vrstah investicij in povprečni vrednosti subvencij/pomoči. Ali lahko z nami delite kakšne podatke?

D: Analitika šepa. Vsak ima svoje podatke. Podatkovne baze se ne oblikujejo čez noč, zato je tudi vprašanje verodostojnosti tovrstnih podatkov. Po podatkih, s katerimi razpolagamo, so investitorji prejemali povprečno 12–13 % subvencijo na investicijo (zakonsko maksimalno predvideno 25 %).

Priloga 2: Intervju z Matejem Skočirjem, MGRT

JN: Privlačnost Slovenije za investitorje. Kaj je naša največja konkurenčna prednost?

M: Analize izkazujejo dva pomembna elementa, in sicer lokacijo investicije ter kvalitetno delovno silo. Lokacija je zlasti pomembna za zunanje investitorje, ki vstopajo v EU in želijo biti blizu razvitim trgom EU. Hkrati pa smo zanimivi za dobaviteljske verige, imamo pa tudi kvalitetno in kompetentno delovno silo. Se je pa treba zavedati, da s temi argumenti razpolagajo tudi druge države.

JN: Ali ti argumenti odtehtajo malenkost višje stroške dela v primerjavi z državami, s katerimi smo istočasno vstopili v EU?

M: Odvisno, sam to spremljam že leta. Če so projekti vezani zgolj na predelovano dejavnost, proizvodnjo, ti stroški ne odtehtajo tega, ker lahko zgodbo reproduciraš tudi kje drugje. V Sloveniji so dobri projekti, ki imajo še nek razvojni element, na primer Yaksawa, da imaš kombinacijo proizvodnega in razvojnega dela (R&D). Za take tipe projektov je Slovenija zelo dobro okolje. Delovno intenzivne panoge pa se bodo prej ali slej selile v druge države, kot so Romunija, Bolgarija, Srbija, Azija …, kjer so stroški dela nižji. Cilj je povečanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva, to pa lahko dosežeš na razvoju, dizajnu, tržnih novih funkcijah, pri čemer bo v Slovenija še vedno osnova industrija.

JN: Trenutni zakon ima določene mehanizme, ki naj bi spodbujali dobre investicije in jih ločevali od slabih. Ali so ti mehanizmi dovolj dobri, da naredijo tako selekcijo? Težko je z enim zakonom celovito urejati vse. Zakon ima tri nivoje in skuša zaobjeti vsa področja urejanja TNI. Bi potrebovali dodatne mehanizme za nove, začetne investicije, t. i. greenfielde za nekoga, ki prvič prihaja?

M: Potrebujemo postopek za podjetja, ki transformirajo in iščejo drugačne rešitve (na primer podjetja, ki delujejo na on line principu), saj bodo po predvidevanjih v prihodnje zaposlovali manj. Obstaja pa še tretja skupina, t. i. tista, ki se širi in je v porastu ter terja drugačne pristope.

Nov zakon je prinesel veliko dobrega, in sicer:

- enačitev tujih in domačin investitorjev;
- delno rešitev glede zemljišč; ta so namreč bila vedno zelo draga;
- uvedel je interdisciplinarni pristop ostalih institucij 4 : 15 in razmejitev t. i. strateških investicij.

Ne odgovarja pa na vsa vprašanja, s katerimi se soočajo investitorji. Spodbude so neka pika na i, pomembno je poslovno okolje in davčne olajšave. Mnenja sem, da potrebujemo podlago za nove investitorje (ta zakon je dober za le-te). Ni pa dober za širitve – pri teh so ključne

davčne olajšave, predvsem pa ni dober za podjetja, ki gredo skozi preobrazbo (ta viša konkurenčnost, digitalizira, avtomatizira), mi pa zahtevamo nova delovna mesta.

JN: Trenutno je sistem narejen na podlagi spodbud (razpisi, subvencije). Ali menite, da bi bil horizontalni sistem ukrepov, ki bi izboljšali poslovno okolje in davčno atraktivnost, boljši? Ali bi bilo to slabo, ker ne bi bilo selekcije?

M: Davčne olajšave so po učinku neselektivne oz. nevtralne. Vseeno je potrebno z zakonom zagotoviti usmerjanje. Cilj ni več zgolj v zagotavljanju delovnih mest, kot multiplikatorju, temveč povečevanje dodane vrednosti. Spodbude bodo vedno specifične in omejenega obsega. Menim, da je tak sistem pravilen. Ravno tako sem mnenja, da morajo davčne olajšave ostati, saj predstavljajo enega izmed največjih vzvodov oz. spodbujevalcev novih investicij.

JN: Ali je to naša distinkcija z drugimi državami Srednje in Vzhodne Evrope? Da mi to selekcijo že predhodno izvedemo?

M: Cela regija se počasi zapolnjuje, stopnja nezaposlenosti upada. Osebno menim, da so se države, kot so na primer Češka in Slovaška, usmerile nekoliko preveč v avtomobilsko industrijo, kar ni nujno, da jim bo na dolgi rok prineslo koristi. Tovrstna usmeritev se namreč lahko, v primeru krize oziroma recesije na tem področju, kaj hitro pozna v negativnih posledicah (obstaja manj manevrskega prostora za odziv/diverzifikacijo).

Zgledna investicija v zadnjih petih letih je Yaksawa. Mednarodna, finančno močna, globalno dobro prisotna družba, prinaša v slovensko okolje robotiko, ki je sektor prihodnosti, združuje kompetence proizvodnje in razvoja, iz Slovenije bo oskrbovala evropski trg. Po teoriji je to efficiency seeking in market seeking. Se pravi, učinkovita razvojno naravnana proizvodnja, ki oskrbuje evropski trg. Robotika se dandanes navezuje na vse segmente gospodarskih aktivnosti, je trend prihodnosti, kjer bodo najverjetneje potrebe rasle.

JN: Trenutno je vloga ministrstva predvidena pri strateških investicijah (Magna, Yaksawa). Ali menite, da bi država morala imeti večji vpliv tudi na druge investicije?

M: Tukaj se vedno znova postavlja vprašanje v kakšnem obsegu, se pravi opredelitev meje. Trenutno manjše pokriva SPIRIT, večje MGNT. Največja sprememba v zadnjih nekaj letih se odraža v tem, da se sedaj pri investicijah dela interdisciplinarno. Na TNI je potrebno gledati celovito. Koordinacije med raznimi akterji je v zadnjih letih bistveno več. Pristop je boljši, pri čemer deležniki razumejo, da so investicije sestavni del gospodarske rasti in se nanje v tej luči tudi gleda.

JN: Kaj pa je bila v osnovi motivacija za enotno ureditev domačih in tujih investitorjev?

M: Veliko je bilo kritik, da so dajali spodbude samo za tuje investitorje, čeprav ne vem, koliko je ta kritika upravičena.

JN: Delež TNI v BDP je nizek, ima pa Slovenija eno najvišjih rasti TNI v zadnjem desetletju?

M: Če bi se hoteli približati evropskemu povprečju, bi to z lahkoto naredili, prodali vse premoženje in bi to dosegli. Vprašanje pa je, kaj bi s tem sploh dosegli? Lahko si ogledamo zahodne in vzhodne evropske države, ki so šle zelo močno v prodajo državnih premoženj ogromnih vrednostih. Slovenija ima morda res nekoliko počasnejšo pot, a ima zdravo, organsko rast prisotnosti tujega kapitala. Ker imamo kakovostno delovno silo, lahko delamo na kakovosti in ne samo na količini. Bistveno je, da pridobimo kvalitetne investitorje.

Zahodna Evropa 30 %, Vzhodna Evropa 70 %, vprašanje 50 % : 50 %, gre za primerjanje jabolk in hrušk. Irska ima zaradi ameriških investitorjev (Google, Apple itd.) ogromno, ampak samo »cash flow gre skozi«. Ob tem se postavlja vprašanje, kaj ima dolgoročno od tega država.

Češka ima malo manevrskega prostora (stopnja nezaposlenosti nizka). Pa tudi poljski in češki skladi odkupujejo nazaj svoje deleže, ta trend je nedvomno opazen. Ključna pa je diverzifikacija. Na Slovaškem je, na primer, od desetih največjih izvoznikov le en Slovak. Od tega je večina vezana na avtomobilsko industrijo. Gre samo za vprašanje trenda. S prodajo slabe banke prihajajo novi investitorji iz okolij, ki jih ne poznajo (Združeni arabski emirati, Kitajska itd.). Ne vemo, kdo bo kupil te sklade. Tukaj se na evropski ravni postavljata dve vprašanji, in sicer:

- Off-shore finančni centri (kjer ne veš, kdo je lastnik); ne poznaš izvora lastništva; transparentnost – trendi se spreminjajo.
- In investicije iz okolij, kjer so podjetja v državnem lastništvu; ali ima tako podjetje samo ekonomske ali tudi druge (politične) cilje?

JN: Koliko je naša ciljna kvota investicij? A si jih sploh želimo imeti toliko, tudi če so dobre?

M: Moje stališče je, da bi mi morali imeti zdravo razmerje med tujimi in slovenski investitorjev, na primer 40 %, da ne bi nihče prevladoval. Imamo tako domača, zdrava, močna, globalno orientirana podjetja, ki servisirajo domači trg, kakor tudi tuja podjetja. Potrebno je iskati ravnovesje. Pri nas je predvsem pomembno, da v prihodnje damo poudarek temu, da:

- pritegnemo visoko tehnološke investitorje;
- diverzificiramo po poreklu kapitala;
- diverzificiramo po sektorju, v katero se vlaga in
- zasledujemo diverzifikacijo po regijah.

JN: Če že govorimo o prihodnjem urejanju področja TNI – kateri bodo po vašem mnenju glavni trendi prihodnosti?

M: Slovenija ne pozna dolgoročnega najema zemljišč, manjkajo developerji. Menim, da se bo priložnost v naslednjih 10–15 letih odražala v tem, da se bodo pojavljali »developerji« … za razne projekte (turistične, industrijske …). Le-ti bodo posamezna območja prevzeli, razvili, oddajali. Tukaj vidim še neizkoriščeno priložnost za Slovenijo.

- Ravno tako menim, da bo prevzemov in združitev vse več. Nekdo zraste do neke ravni in če ni del nekega mednarodnega koncerna, ne more do novih trgov. Ko nekdo nima investicijskih kapacitet, ko pride do točke, ko se ne more več razvijati: manjka globalna mreža, manjka kapital ali pa trg.
- Lastništva se bodo še spreminjala – tuje investitorje bodo kupili tuji investitorji.
- Nekako imam tudi določeno skepso in strah do skladov, postajajo vedno močnejši, pri čemer se postavlja vprašanje transparentnosti.
- Turizem je zaenkrat pretežno v slovenski lasti. Nenavadno, da je veliko turistične infrastrukture v slovenski lasti (splet zgodovinskih okoliščin).
- Imamo srečo, da smo blizu razvitih ekonomij, mentaliteta ljudi …
- Fokus »emerging markets« je bil dolgo let »C« regija. Sedaj se ogromno govori o Aziji, Afriki. Urbanizacija, večja rodnost, povečana potreba po infrastrukturi, poganja vse ostale potrebe.
- Aktivni opazovalci pri Kitajskem akcijskem načrtu. Kitajska je bolj zanimiva kot trg za izvoz.

JN: Eden izmed izzivov Slovenije je neenakomerna regijska razvitost. Ali so TNI sredstvo in odgovor, kako bi se lahko to izboljšalo (rešitev)?

M: Problem vidim v tem, da so ključni dejavniki postali kadri. V Sloveniji pa se dogaja centralizacija (glavni centri – avtocestni križi, v glavnem se razvija Ljubljana z okolico), pri tem pa tujci iščejo kadrovski bazen. Malo smo omejeni z razporeditvijo človeških virov, saj se večina želi pozicionirati ob avtocestni križ oz. v bližino mestnih centrov. Težko je ljudi prepričati, da so razvojne možnosti prisotne tudi v drugih okoljih. S tem se soočamo s problemom kadrovskega bazena.

Priloga 3: Intervju z Aleksandrom Ferkom in Sabino Pirnat, PricewaterhouseCoopers Svetovanje d. o. o.

JN: Slovenija ima številne konkurenčne prednosti, ki privabljajo tuje investitorje kot tudi nekatere slabosti, ki le-te odvračajo. Kaj je po vašem mnenju, davčno gledano, največja prednost Slovenije in kaj njena slabost?

S: Ko govorimo o atraktivnosti Slovenije, je definitivno treba omeniti davčne olajšave, saj tuja podjetja po njih največkrat povprašujejo. V prvi vrsti je to olajšava za investiranje, ki zmanjšuje davčno osnovo na račun davčno priznanih vlaganj v opredmetena in neopredmetena sredstva. Prednost Slovenije je tudi davčna obravnava dejavnosti raziskav in razvoja, za katere velja 100 % davčna olajšava. Pri tem pa je potrebno dodati, da se podjetja, tako tuja kot tudi domača, zaradi obsežnih zahtev dokazovanja in podporne dokumentacije (na primer projektne načrte, pogodbe, zapisnike) za samo uveljavljanje olajšave za R&R v praksi pogosto ne odločajo. Številne zahteve po podporni dokumentaciji predstavljajo administrativno oviro. To še posebej velja za manjša podjetja.

S: Pomembna prednost Slovenije je tudi njena skladnost z evropsko zakonodajo, kar nudi veliko mero predvidljivosti glede obravnave čezmejnih plačil in transakcij.

A: Se strinjam, predvidljivost davčne obravnave je za tuje investitorje zelo pomembna – še posebej v luči globalizacije in kompleksnih lastniških struktur čezmejnih repatriacij dobička.

JN: Ocenjujete torej, da slovenska zakonodaja in njene določbe ponujajo številne pozitivne vidike za potencialne tuje investitorje?

S: Ja, kot povedano, s skladnostjo z EU zakonodajo, ki se nanaša na razne olajšave, je lahko Slovenija, davčno gledano, konkurenčna ostalim državam EU. Pri tem pa je tudi potrebno dodati, da ima lahko davčna zakonodaja različen vpliv na tuje družbe, ki vstopajo na slovenski trg. Slovenska davčna zakonodaja na primer predpisuje, da so stroški reprezentance (t. i. stroški za pogostitev, zabavo ter darila ob poslovnih stikih zavezanca s poslovnimi partnerji) 50 % davčno priznani. Določba morda potencialno ne vpliva negativno na tiste tuje neposredne investitorje, ki pri poslovanju na slovenskem trgu knjižijo visoke stroške iz tega naslova.

JN: Kje vidite prihodnost in vlogo davčne politike pri privlačnosti Slovenije za TNI? Ali imate pri tem kakšne predloge oz. kako mislite, da bi predmetno področje moralo biti zasnovano v prihodnje?

A: Najprej je stabilno davčno okolje, ki zagotavlja pravno varnost glede predvidljivosti – v smislu, da se zakoni in podzakonski zakoni ne spreminjajo iz leta v leto. To se mi zdi zelo pomembno.

S: Vedno je pod vprašajem tudi visoka obdavčitev izobražene delovne sile, ki se definitivno upošteva pri odločitvi glede investiranja v Slovenijo. Hkrati, če govorimo o IT, sektorju energije itd., strokovnjaki na teh področjih imajo zelo visoke cene, posledično so precej obdavčeni. S tega vidika se vedno znova postavlja vprašanje glede obdavčitve in socialnih prispevkov.

A: To je dejansko zelo pomembno vprašanje. Pomembna se mi zdi tudi sama sprememba koncepcije Finančne uprave RS. FURS bi moral na splošno delovati kot partner zavezancev in ne zgolj kot nekakšen »kontrolor«. Na primer, če imaš problem, bi ga lahko izpostavil, ga skupaj rešil, še posebno, ko gre za večje multinacionalke in podobne primere. Dejansko v tovrstnih primerih FURS običajno nastopa tako, da se ne želi udeleževati sestankov. Za diskusijo so pripravljeni le v okviru inšpekcijskega nadzora in kontrole, ne pa že preventivno. Ja, bodimo bolj proaktivni. Tukaj se mi zdi pomanjkanje proaktivnosti, samoiniciativnosti FURS-a iz tega naslova – niso prepoznani kot partner zavezancev.

JN: Ali razlog za to pripisujete tudi omejenemu številu operativnega aparata FURS?

A: Ocenjujem, da imajo res premalo ljudi. Hkrati pa menim, da so pretirano »navezani« na birokratske postopke, kakor tudi na staro miselnost, pri čemer niso usmerjeni k prilagajanju na spremembe.

S: Ja, na primer Advance Pricing agreement (APA) je v tujini uporabna in aktualna praksa že nekaj časa, v Sloveniji pa s tem šele začenjamo, ob tem pa je potrebno poudariti, da je kljub izraženim potrebam po tovrstnem pristopu, prisotna določena mera skeptičnosti. Najbrž z razlogom.

JN: Zadnje čase je vse več pojavov čezmejnih statusnih preoblikovanj družb, ko vstopajo tuja podjetja na slovenski trg in pridejo z vami v stik. Kaj jih najbolj zanima v povezavi z davki? Katera vprašanja vam postavljajo?

S: Odvisno za kakšen primer statusnega preoblikovanja gre. Če tuje podjetje vstopi v že obstoječo družbo, jih predvsem zanima, kakšne ugodnosti le-ta ima, in sicer v smeri koriščenja le-teh. Po drugi strani pa podjetja predvsem zanima, kaj jih čaka v prihodnje, na kakšen način bodo davčno obravnavani dohodki, čezmejna izplačila itd.

A: Če torej nekdo kupuje »slovensko tarčo«, so najbolj pogosta vprašanja naslednja:

- kaj je z davčnimi izgubami;
- kaj je z davčnimi krediti;
- na kakšen način je mogoče znižati davčno osnovo;
- na kakšen način strukturirati transakcijo, da bo davčno optimalna, da ne bo družba iz tega naslova imela t. i. »leakege«.

To so predvsem vprašanja, ko tuja podjetja kupujejo neko tarčo v Sloveniji. Skratka, tuja podjetja ob vstopu na slovenski trg zanima predvsem davčna optimizacija, saj so davki vedno bolj v ospredju.

JN: Lahko torej zaključimo, da so davki pomemben del odločevalskega procesa, morda ne prvoten, ampak definitivno nekaj, kar je potrebno upoštevati oziroma vzeti v zakup?

A: Ja, res je, davki so in, po mojem mnenju, tudi vedno bolj bodo pomembni za samo odločitev.

Priloga 4: Intervju z Antonom Zupančičem, direktorjem družbe Systemair d. o. o.

JN: Morda na začetku nekoliko splošno vprašanje. Kako bi vi ocenili Slovenijo kot destinacijo za tuje neposredne investicije? Ali menite, da smo konkurenčni pri pridobivanju TNI?

G: Tako bom rekel, okolje samo je za podjetništvo, vsaj do pred nekaj časa, bilo še kar ugodno in zanimivo. Zadnja leta, in sicer pred kakimi tremi, štirimi leti, ko se je ponovno začela konjunktura v neki meri razvijati, je nastal problem, ker smo podhranjeni na delu. Zaradi nezadostnega stimuliranja zaposlenih so mladi pričeli odhajati v tujino. In ne samo mladi, veliko ljudi, strokovnjakov, ki so se izšolali v Sloveniji, je dejansko odšlo v tujino. Za nas je to seveda predstavljajo problem, ker enostavno nismo več uspeli najti ljudi. Posledično je to povzročilo drugi efekt. Povpraševanje po delu je izrazito naraslo, kar je tudi dvignilo ceno kadra. Zadnji dve leti Slovenija ni več tako konkurenčna in toliko atraktivna za tuje vlagatelje, enostavno zaradi tega, ker se mi zdi, da nam je storilnost padla. Menim, da je to tudi posledica pomanjkanja delavcev na trgu, pri čemer ljudje malo navedeno situacijo tudi izkoristijo, saj si mislijo, zakaj pa bi se tako trudil, če nam ni treba, saj nas potrebujejo. V zadnjih dveh letih opažam, da je storilnost precej padla in seveda je to povezano z našo konkurenčnostjo.

JN: Torej, mislite, da bi predvsem morali delovati v prihodnosti na področju stimuliranja mlade in izobražene, visoko kakovostne delovne sile … Morda predvsem tehničnega kadra?

G: Seveda, seveda, seveda. Tehnično področje je absolutno na deficitu. Tudi če pogledamo druga področja, naj bo to medicina ali kar koli drugega, vidimo, da imamo povsod deficit.

JN: Ali menite, da je atraktivnost za mlade v Sloveniji povezana predvsem z relativno visokimi stroški socialnih prispevkov, kar posredno zmanjšuje plače? Ali menite, da obstaja tukaj precej prostora za izboljšave? Kar se tiče privabljanja t. i. ključnega kadra, kako menite, da bi lahko z davčno politiko postali bolj atraktivni za ključne kadre?

G: Trenutna ureditev v Sloveniji je zastavljena nestimulativno, saj po mojem mnenju zmanjšuje ambicije ljudi zaradi dodatnih obdavčitev. Lahko se v praksi zgodi primer, ko mi nekomu zaradi dobrega dela in rezultatov damo nagrado, s tem pa mu naredimo slabo uslugo, ker bo moral na koncu plačati več dohodnine kot prej. Sistem je narejen tako, da stimulacijo postavlja v enak položaj kot celoten osebni dohodek, potem pa v nekem trenutku pridete do tega, da je to neka majhna, povsem zanemarljiva številka, da se vam to enostavno ne splača, in se vprašate, zakaj bi jaz to delal za tistih par sto evrov. Menim, da bi morali sistem postaviti na način, da bi tako politika kot tudi zakonodaja zasledovali cilj, da je potrebno stimulacije izločiti in da je potrebno ljudi diferencirati po tem, kako se oni trudijo, kakšne rezultate dosegajo, kako so pripadni. Če bi se navedeno na tak način udejanjilo, bi tudi ostali videli, da se to splača, in bi bili stimulirani k višji storilnosti, k iskanju boljših rešitev in bi

se tudi sami trudili, da se sami izboljšajo. Strmeli bi k temu, da se izboljšajo delovni procesi, pri čemer bi se dodana vrednost zvišala. Verjamem, da bi se z ukrepom razbremenitve nagrad in stimulacij že veliko rešilo. Plače so, kakršne so, saj so tržne. Pa tudi glede socialnih prispevkov, čeprav so visoki, ne vidim posebnega problema. Če želimo imeti socialno državo, je potrebno v tej smeri tudi kaj narediti. Same stimulacije pa bi morale biti izvzete iz tega paketa in v tem primeru bi ljudje dobili bistveno boljše izplačilo in bi bili motivirani za to, da skupaj pomagamo dosegati boljše rezultate.

JN: Pogosto, ko se govori o domačih in tujih investicijah (pri tem ste tudi sami imeli izkušnjo, ko ste »razširili« proizvodnjo), se omenja počasnost birokratskega aparata pri pridobivanju dovoljenj, kar vpliva na težave pri planiranju, posledično je po mnenju nekaterih odločevalski proces nepredvidljiv, počasen. Kakšno je vaše mnenje?

G: Samo pridobivanje dovoljenj je poglavje zase. Tukaj nastopi ogromno neživljenjskih birokratskih ovir. Zato si velikokrat prisiljen v to, da pri »občinarjih« iščeš neke zveze in tako naprej. Gre za neka čudna dejanja, za katera je najbolje, da jih ne razlagaš tujim investitorjem in tujim lastnikom, saj veliko tega ni v skladu z njihovo politiko delovanja. V tujini, zlasti v razvitih gospodarstvih, se tega ne počne. Če bi tuji investitorji vedeli, da moraš hoditi do občine in jih »prosjačiti« za to, da bomo investirali in povečali število delovnih mest, tega tuji lastniki ne bi sprejeli, saj se s tem ne bi strinjali, ker menijo, da bi moral to biti občinski interes. Gre za občutljivo tematiko, saj moraš marsikatere projekte izpeljati na način, ki ga lokalno okolje narekuje. Tudi če preskočimo te težave in še najdemo nek kompromis, se moramo v nadaljevanju še dodatno pogajati o komunalnih in drugih prispevkih. Gre namreč za podvajanje prispevkov. V konkretnem primeru je to pomenilo, da ko smo gradili novo halo, smo najprej plačali komunalni prispevek. Zatem so slednjega v nadaljevanju razdelili na tako imenovane dodatne zahtevke – segmente, ki so se odražali v dodatni zahtevah, med drugim, da mi naredimo krožišče, ki bi stalo več kot je stala sama investicija v objekt, pa da plačamo določen znesek, da se popravi konstrukcija vhoda. S predlogom se nismo strinjali, na koncu pa smo se »srečali nekje na pol poti« in prišli do dogovora. Tovrstno delovanje zagotovo ni stimulativno.

Na drugi strani pa smo bili deležni navedb, da država ali neke vladne organizacije, ki se ukvarjajo s spodbujanjem investicij (med drugim SPIRIT) prispevajo nepovratna sredstva. Temu ni tako, saj je bil denar v obliki prispevka pravzaprav iz evropskega sklada, ki ga je potem SPIRIT delil po nekem ključu/razpisih. Osebno menim, da ko se tovrstna sredstva delijo raznim Magnam itd., gre v bistvu za potuho. Verjamem, da če nekdo nima denarja za te investicije, se za investicijo ne odloči. Konkretno smo v našem primeru prejeli cca 300.000,00 EUR, sama investicija pa je bila vredna 1,5 milijona EUR. Tudi v primeru, da ne bi prejeli navedenih sredstev in ne bi tekom gradnje pogojevali plačila dodatnih prispevkov, bi lahko sami financirali investicijo. Menim, da olajšave in spodbude pomagajo, ampak niso bistvene. Veliko pomembneje bi bilo, da se ne bi pojavljale zahteve po »podvajanju« prispevkov.

Predvsem bi dejal, da bi se morali postopki poenostaviti. Ravno tako v primerih, ko imajo občine v lasti neka zemljišča, ki jih ne uporabljajo, da bi jih lahko prodale po neki razumni ceni. Primer občine Maribor, ki razpolaga z velikimi zaokroženimi zemljišči in jih želi prodajati po cenah, ki so nad tržnimi. To ni smiselno. Če bi lahko vsaj ta del sprostili in dali neke razumne cene in bi mi na drugi strani zagotovili infrastrukturo in vse ostalo, bi verjetno bila neka zmagovalna situacija za obe strani. Sedaj pa posluha pri lokalni skupnosti in na nivoju države ni, gledajo pa v glavnem v velika podjetja. Podjetje kot je naše, kjer nas je 150 zaposlenih, za občino ni zanimivo.

JN: Omenili ste, da ste imeli investicijo za 1,5 milijona evrov. Pomemben element odločevalskega procesa je tudi financiranje investicij. Po navadi iščete kapital pri slovenskih bankah ali morda v tujini? Se morda financirate z internimi sredstvi podjetja in skupine?

G: SystemAir je globalna firma s približno 6000 zaposlenimi. Posledično mi delujemo po principu financiranja znotraj firme, t. i. cash pool sistem. Vsi presežki iz družb po svetu gredo v cash pool. Celoten dobiček se prenaša, se ga vlaga v družbo, saj se na letni ravni lastnikom izplača približno le 10 % dobička. Cash pool sistem dopolnjuje ugodno financiranje iz tuje banke, kar zagotavlja nemoteno financiranje. Za enkrat se še nobena domača banka ni uspela približati pogojem, ki jih sami lahko zagotavljamo znotraj firme. To je pravzaprav glavni vir. Tudi ko na letnem nivoju planiramo investicije, pa naj bodo to investicije v zgradbe, razvoj ali ljudi, takrat vedno računamo na svoja lastna sredstva.

JN: Se pravi poudarek na organski rasti in financiranju iz lastnih sredstev oz. sredstev Skupine.

G: Ja, drži.

JN: Glede davka od dohodkov pravnih oseb smo nekje na povprečju EU z 19 %. Z novim letom oz. tekom tega leta se bo uvedla splošna omejitev zniževanja davčne osnove iz naslova uveljavljanja olajšav in davčnih izgub na 63 % davčne osnove. To v praksi pomeni, da se efektivna davčna stopnja po novem ne bo mogla zniževati na 0 %, ampak bo znašala minimalno 7 %. Ali bo to vplivalo na vaše poslovanje oz. kakšno je vaše mnenje glede tega?

G: Kot družba sledimo pravilom in predpisom, ki veljajo v Sloveniji, in jasno, se tudi poslužujemo zakonskih olajšav v skladu z zakonodajo. Dejstvo je, da karkoli bo država počela v tej smeri, imamo mi model, imenovan »costing model«, preko katerega ugotavljamo, kakšna je vrednost delovne operacije, ure v podjetju. Če ugotovimo na primer, da Avstrija ali Nemčija imata enake stroškovne postavke kot mi, takrat bodo sledili problemi, saj ne bi bilo več nobenega razloga, zakaj bi v Sloveniji delali. Costing model je odvisen od storilnosti, raznih olajšav – v smislu efektivne stopnje davka na dobiček – koliko so prispevki, kolikšna je na sploh davčna obveznost. To je ena postavka znotraj našega stroškovnega modela in če pridemo do tega, da je naša urna postavka ali strošek dela tako

visok, da se računsko ne splača oziroma je vseeno, ali se proizvaja v Sloveniji ali Nemčiji, je vprašanje, če ne bo tista vlagateljska politika bolj ugodna kot pa v Sloveniji. Takrat se lahko mirno zgodi, kot se je že marsikateremu podjetju pripetilo, da del podjetja ali celo podjetje preneha poslovati v Sloveniji. Mi smo pred kratkim, pred enim letom, selili proizvodnjo iz Avstrije, za enkrat to poteka v redu. Če pa pridemo do situacije, da se okoliščine spremenijo, bo podjetje zelo hitro odreagiralo in se kaj lahko zgodi, da se aktivnosti, ki so bile seljene iz Avstrije v Slovenijo, od nas selijo kam drugam. To ni nič neobičajnega, tak scenarij se lahko kaj hitro odvije. Mi imamo tako poenotene stvari znotraj proizvodnje, tako da nekdo tretji lahko zelo hitro prevzame, kar mi delamo. Menim, da sedanji ukrepi niso dovolj premišljeni, so kratkoročno usmerjeni in lahko na zelo kratek rok prinesejo nekaj več denarja v blagajno, ampak na dolgi rok definitivno ne. Mislim, da se pojavlja tudi določena mera odtujenosti, saj se v politiki nahajajo osebe, ki stroke ne razumejo, saj z njo niso povezane, posledično ne morejo razumeti potreb gospodarstva. Osebno sem imel stike tudi s kolegi na področju našega delovanja in so tudi sami precej nezadovoljni – pričakovali so drugačno reformo, da ne bo takega pritiska. Po eni strani razbremenjujejo plače, po drugi strani pa ta denar prinašajo noter na tak način, da stroške prenesejo na lastnike podjetij. Vprašanje je, ali je to smiselno?

Osebno menim, da je potrebno zagotavljati dejavnosti z višjo dodano vrednostjo, če pa hočemo to doseči, moramo izboljšati storilnost, celoten sistem in percepcijo dojemanja ljudi do vsega tega, kar je okoli nas.

JN: Zanimiva je kontradikcija med akcijskimi političnimi načrti in dejanskim delovanjem sistema. Po eni strani se poudarja pomembnost trajnostnega razvoja in pomembnost vlaganja v raziskave in razvoj, po drugi strani pa se z omejevanjem olajšav posredno take investicije omejuje.

Res je. Mi imamo že neke dolgoročne usmeritve s strani skupine, da se celo razvoj centralizira – vprašanje, katera bo tista država, kjer se bo zgodilo. Ampak, če se nam to zgodi, bo družba, ki se nahaja v Sloveniji, samo še proizvodnja. Sedaj imamo celoten razvoj sami, se pa lahko zgodi, da v prihodnje tega razvoja več ne bo. Menim, da razmišljanje, ki ga imajo sedaj, ni pravo in mislim, da se tudi marsikateri kolega strinja, saj se trudimo, da se razvoj obdrži v Sloveniji. Če izgubimo razvoj, pravzaprav postanemo samo še nek podaljšek družbe, ki dela čisto diktirano, od dobička do ostalih stvari. Sedaj imamo vseeno dovolj proste roke, marsikatero stvar sami naredimo, se odločamo, kaj bomo razvijali in kako. Če tega ne bomo imeli, postanemo rokodelska delavnica – tega pa si nihče ne želi.

JN: Če bi dali tri priporočila za prihodnost, katere strukturne spremembe bi želeli videti, kaj bi bilo za vas najpomembnejše?

V prvi vrsti si želim, da nek sistem, pa naj bo kakršen koli, ostane nespremenjen. Ljudje smo prilagodljiva bitja in verjamem, da se lahko privadimo na marsikaj. Je pa ključna vzdržnost sistema.

Drugo, želim si, da postanemo sistem, ki nagrajuje dobro. Ob tem ni potrebe po sankcioniranju slabega, naj se le nagrajuje dobro, bomo ogromno izboljšali in dali ljudem možnost, da tisti, ki se trudijo, ki hočejo več, lahko tudi več imajo.

Prav tako bi rad videl spremembo usmeritve gospodarstva na sploh. Do sedaj smo stremeli k temu, da mora biti vse čim ceneje. Želim si, da bi naš sistem postal tak, da se cene vseh storitve, izdelkov, razvoja ali česarkoli, dvignejo. Želim si, da so cene na trgu višje, da se po kakovosti, storilnosti in cenah proizvodov pozicioniramo višje, saj ne moremo konkurirati državam z nizkimi cenami. S pravo pozicijo na trgu lahko navsezadnje zagotavljamo dobre plače svojim zaposlenim in nudimo dolgoročno konkurenčnost Slovenije.

Priloga 5: Intervju z Boštjanom Gorjupom, direktorjem BSH Hišni aparati d. o. o. in direktorjem Gospodarske Zbornice Slovenije

JN: Morda za začetek nekoliko splošno vprašanje. Po čem mislite, da Slovenija izstopa, kaj je najbolj atraktivno za tuje investitorje?

B: Slovenija ima določene prednosti v tem prostoru, ki so za določene sektorje pomembni. Sedaj, če izpostavim sektor industrije, je tukaj vsekakor tristoletna tradicija v tem prostoru, od jeklarstva pa vse do predelave papirja, lesa in na koncu seveda v 20. stoletju intenzivna industrializacija tega prostora. Imamo dober miks znanja, predelave vseh materialov, poleg tistih, ki sem jih omenil tudi steklo, ter seveda izdelavo hiš in hišnih aparatov, kakor tudi v zadnjih 30-ih, 40-ih letih izdelavo avtomobilov ter mnogih avtomobilskih komponent. Če si v takih branžah, kot je recimo avtomobilska, dober, kaže na to, da imaš določene kompetence in to privablja tuje investitorje. To je lahko v obliki posredovanja posla v ta prostor ali pa s fizično prisotnostjo v obliki prevzema ali greenfield investicije. Skratka, to pomeni znanja, kompetence na podlagi dolgoletne tradicije ter tudi ugodna lega, kar se bo posebej sedaj pokazalo, ko so se, zaradi različnih efektov, tudi kakšne dobavne verige z Azijo pretrgale. Tukaj ima Slovenija zaradi bližine sosednjih trgov tudi veliko konkurenčno prednost. Sama lega v kombinaciji z omenjenimi kompetencami, pa tudi na splošno okolje. Vsekakor je potrebno poudariti, da smo konkurenčni v primerjavi z Italijo, Španijo, nekoliko manj seveda v primerjavi z ostalim JV ali pa evropskimi državami, ampak znotraj tega imamo vedno različne storitve – različne produkte, ki zahtevajo različen nivo produktivnosti in na nek način se lahko na tem področju vedno pokažemo kot atraktivna lokacija.

JN: Če sedaj obrnemo spekter atraktivnosti Slovenije – kaj je tisto, kar investitorje oz. tuje lastnike najpogosteje odvrača od investicij v Slovenijo?

B: Bosch je v Sloveniji prisoten na nek način že več kot 50 let. Prvotno kot pogodbeni kupec tovarne, ki je nastala v okviru sistema Gorenje v začetku 70-ih, kasneje od leta 1993 pa kot lastnik tovarne in ima veliko izkušenj. Kar morda odvrača novega investitorja, je predvsem sorazmerno dolg postopek umeščanja v prostor, mi smo tukaj administrativno zelo zahtevni. To ne velja le v primeru, če imaš idealne pogoje. Tedaj je možno sorazmerno hitro novo investicijo tudi izpeljati, naj si bo to vzpostavitev objekta za proizvodnjo ali storitve. Če pa si v »sivi coni«, so ti postopki nerazumljivo dolgi, administrativno, pravno zelo kompleksni, z različnimi soglasji, ki nekako otežujejo pravočasni začetek investicije. Imamo sorazmerno rigidno tudi delovnopravno zakonodajo, ki ne omogoča fleksibilnosti, ki jo nov investitor pričakuje, zlasti zato, ker ne ve, kako bo v prvih letih delovanja. Na nekaterih drugih območjih obstajajo bolj fleksibilne rešitve in se zato investitorji zanje lažje odločajo. Ravno tako potencialne investitorje odvračajo nerazumljivo visoki davki za najbolj kvalificirane zaposlene, ki so relativno višji kot v primerljivih državah.

JN: To je dobra iztočnica za naslednje vprašanje. Kot ste tudi že sami omenili, je obremenjenost s socialnimi prispevki in davki na dohodek, še posebno za visoko

kvalificirano delovno silo, kar visoka. Pogosto, ko se govori o Sloveniji, je poudarek na kakovostni delovni sili po relativno dostopni ceni. Vprašanje, ki pa se postavlja, je, če si res želimo privabiti neke ključne kadre, strokovnjake? Ali visoka obdavčitev dela zmanjšuje atraktivnost same zaposlitvene možnosti v prihodnje? Ali ste se s predmetno problematiko že kdaj srečali?

B: Tukaj je potrebno ločiti dvoje. Najprej bazen delovne sile, ki obstaja v državi. Zatem pa, ali gre za področje, ki bi lahko bilo zelo atraktivno za koga iz drugih delov Evrope, se pravi, da bi ustvarjal v Sloveniji. Mi smo nekako znani po tem, da nimamo veliko priseljencev, ki bi tukaj prišli iz tujine. Eden izmed razlogov je morda tudi to, da so naši pogoji neatraktivni, kar pomeni, da je smiselno, če hočemo privabiti te kadre, ki so osnova tudi za investitorje, da nekoliko prilagodimo naš sistem na področju politike, tudi obdavčitve dela.

JN: Še posebno sedaj v času globalizacije, ko je mobilnost delavcev pogosta, je potrebno zmanjševati ovire. Glede davka od dohodkov pravnih oseb smo nekje na povprečju EU z 19 %. Z novim letom oz. med tem letom se bo uvedla splošna omejitev zniževanja davčne osnove iz naslova uveljavljanja olajšav in davčnih izgub na 63 % davčne osnove. To v praksi pomeni, da se efektivna davčna stopnja po novem ne bo mogla zniževati na 0 %, ampak bo znašala minimalno 7 %. Ali bo to vplivalo na vaše poslovanje oz. ali bo ta sprememba vplivala na lastnike Boscha pri odločanju o vlaganju v prihodnje?

B: Koncern se vedno zaveda, da če hočeš imeti dobre storitve in izdelke, je potrebno davke plačevati. Ta tako imenovana davčna oaza ali počitnice, ki smo jih imeli v Sloveniji v podjetjih, ki so bile razvojno ali investicijsko intenzivne v razmerju do nekega ustvarjenega dobička, je bil čas, ko je to bilo še atraktivno. Zavedamo se pa, da mora biti sistem pravičen do vseh v državi. Jasno je, da je potrebno plačati sprejemljiv davek od dobička in tukaj v koncernu ni bilo nikoli govora, da bi zaradi tega prišlo do kakršnih koli sprememb/ odločitev. To področje se nam ne zdi v ničemer sporno. Želimo si imeti podporo pri razvojnih olajšavah še naprej, predvsem tudi v luči nekoliko nižje obdavčitve dela, kadra.

JN: Ob pogovoru z drugimi sogovorniki, je bila večkrat omenjena rigidnost »birokratskega aparata«. Omenili so, da ni sama rigidnost problematična, temveč tudi določena mera nepredvidljivosti. Ta se še posebej nanaša na problematiko pridobivanja gradbenih dovoljenj, stroškov komunalnega opremljanja zemljišč ter komunikacijo z vsemi pristojnimi deležniki. Sama dogovarjanja v zvezi s prostorskimi akti so velikokrat prepuščena občinam. Kakšne so vaše izkušnje na tem področju? Kje menite, da so morda tu še priložnosti za izboljšanje?

B: Pred leti je bila ta naloga prenesena na občine. Kar se tiče prostorskega planiranja in zaradi razdrobljenosti slovenskih občin je jasno, da so bili mnogi občinski prostorski načrti pravzaprav neažurni. Zaradi specifične zakonodaje je sprejemanje novega občinskega načrta zelo dolgotrajen proces, ki traja lahko več let, in zaradi tega je to čakanje investitorjev lahko

problematično. Na srečo smo mi v Nazarjah v zadnjih 15-ih letih zgradili 7 objektov, ki so bili v večini primerov na območju, ki je bilo namenjeno industrijski rabi. Z nekoliko manjšimi prilagoditvami, upoštevajoč določene omejitve, ki so jih predpisovali občinski prostorski akti, smo bili pri izpeljavi investicijskih projektov, razen v enem primeru, vselej uspešni. Razlog, zakaj je ta projekt padel v vodo, je bil v tem, da nismo dobili dovoljenja pristojnega ministrstva. Do sedaj smo bili pri izvedbi naših investicij tako uspešni zato, ker smo se skladno z našo prakso takoj povezali z občino ter z upravno enoto, jim predstavili projekte in skupaj sočasno iskali rešitve od samega začetka projekta dalje. Na tak način nismo v nadaljevanju izgubljali časa pri pridobivanju potrebnih soglasij. Pri tem so nas predhodno navedeni deležniki vnaprej tvorno opozarjali na odpravo posameznih pomanjkljivosti. Posledično smo se lahko kot investitor temu pravočasno prilagodili. To bi lahko bila tudi dobra praksa za marsikoga drugega. V tem pogledu, osebno, v vseh teh letih nisem imel kake slabe izkušnje.

JN: Del odločevalskega procesa, tako pred kot med investicijo, je sam finančni aspekt. Ali menite, da je slovenski bančni sektor dovolj sposoben in fleksibilen pri zagotavljanju učinkovitega servisa komitentom pri realizaciji posameznih investicij ali ste primorani financiranje iskati izven države oz. v tujih bankah?

B: Koncerni imajo svoje rešitve in ne potrebujejo bančnega sistema, vsekakor pa imamo mi v svojem prostoru okoli 100 dobaviteljev, ki jih je naše podjetje v zadnjih 30-ih letih tako rekoč »zgradilo iz garaže«. Zato smo nekako seveda tudi skupaj povezani. To seveda pomeni, da če oni niso zmožni pridobiti podpore s strani bank, ne morejo uspešno rasti skupaj z nami. Vse to bi se odražalo v skupni problematiki. Glede poslovnega odnosa med bankami in našimi dobavitelji lahko rečem, da je bančni sistem v določenih letih bil pozitivno naravnan in je po krizi probleme zaznal, razumel in v posameznih primerih tudi odpisal določene kredite posameznim našim pogodbenim partnerjem (tam nekje od leta 2008). Po drugi strani pa se je zatem čutila ena zelo velika rigidnost, nesigurnost v bančnem sistemu, kar je logično po taki krizi. Posledično tudi mogoče niso bili nekateri dobri projekti pravočasno servisirani. Zato je bilo potrebno iskati pozitivne rešitve v dobavni verigi ali nekje drugje, da so podjetniki lahko naprej uspešno delovali. Osebno vsekakor menim, da so pred nami dobri časi, zlasti glede na to, da imamo na bankah preko 12 milijard depozitov prebivalstva, ki ga banke morajo plasirati, saj zaradi tega tudi obstajajo in tukaj bo denar na voljo in tudi praksa in tradicija bo pokazala, kdo je tisti, ki je na podlagi 30-letnega dobrega dela upravičen do odobritve kredita, in kdo pa je tisti, ki mogoče spada v neko rizično skupino. Vsi se učimo, z leti smo modrejši, tako da računam, da bo povezava bančnega sektorja in podjetništva v prihodnosti boljša.

JN: Ali menite, da je Slovenija, kot »aparat«, dovolj samoiniciativna pri iskanju tujih investicij v praksi oziroma ali bi morala bolj proaktivno pristopiti k temu? Ali ocenjujete, da navedena aktivnost bolj »pritiče« investitorjem, da sami poiščejo zainteresirane?

B: Morda lahko nekoliko govorim tudi v imenu Gospodarske zbornice Slovenije, katere predsednik sem. Imamo seveda agencijo SPIRIT, ki ima nalogo nudenja podpore potencialnim investitorjem. Prav tako imamo v okviru Gospodarske zbornice ekipo za mednarodno poslovanje, ki organizira tudi delegacije v tujino ter sprejema delegacije iz tujine. Na tak način nudimo državi neko osnovno platformo, s sorazmerno majhnimi sredstvi. Ravno tako ekipa na MGRT-ju, ki zatem z ustreznimi razpisi podpira prihode investitorjev in na ta način omogoča odpiranje novih delovnih mest. Glede podpore pri privabljanju tujih investicij so prakse po evropskih državah različne. Imamo primere, ko je sistem transparenten, kjer se vsako novo delovno mesto jasno na dolgi rok podpira z določenim zneskom in z ustreznimi zahtevami, ki se ne spreminjajo čez noč. Na ta način se investitor lažje odloča za vlaganje, saj se počuti bolj varnega. Obstajajo pa tudi prakse, kjer določene države sistematično privabljajo tiste investitorje, ki ustrezajo kompetencam države. V Sloveniji imamo sprejeto strategijo pametne internacionalizacije, s pomočjo teh 9 strateških partnerstev, kar pomeni, da smo se osredotočili na 9 področij. Na teh področjih smo dobri in bi navedeno kakovost lahko tudi koristili za sistematično privabljanje investitorjev, ki bi oplemenitili to/te naše »grozde«. Mislim, da je tukaj še prostor za izboljšanje v prihodnosti. Z nekim ciljnim delovanjem lahko cilje dosežemo prej kot z aktivnostmi do sedaj. Na ta način bi imeli na dolgi rok jasno politiko, ki bi opredeljevala, kaj bo država podpirala, na kakšen način bo to izvajala. Ob tem ne bi smeli sprejetih politik podpore spreminjati na podlagi dnevnih odločitev mandata ene ali druge vlade. Sprejeta bi morala biti skupna odločitev glede prihodnje politike podpore. V primeru sprejetja le-te, bi lahko veliko učinkoviteje plemenitili našo obstoječo gospodarsko sliko. To nam morda še manjka.

JN: Se pravi, opredelitev dolgoročne usmeritve ter vztrajanja pri realizaciji slednje?

B: Ja, tako je.

JN: Kar je morda opazno pri nekaterih drugih državah, ki so istočasno kot Slovenija vstopile v EU, je, da so izjemno hitro povišale raven TNI, vendar v zadnjih letih je opazno zmanjševanje le-teh. Zato je pomembno tudi vprašanje, ali si v Sloveniji sploh želimo višjih deležev tujih investicij oziroma ali bi raje ohranjali neko razmerje z domačimi vlaganji in se bolj osredotočili na kakovost in ne kvantiteto samih TNI?

B: Sedaj je strategija postavljena k višji dodani vrednosti s pomočjo politike pametne specializacije, kaj je smiselno v tem prostoru delati, kaj je bolj smiselno kam drugam preseliti, pa vseeno imeti kontrolo nad tem. Nekaj takega, kar je naredila Nemčija v 90-ih letih s Srednjo in Vzhodno Evropo in pri sebi obdržala produkte z visoko dodano vrednostjo ter to kombinirala z dobavami iz Srednje in Vzhodne Evrope preko neke določene dobaviteljske verige ali tudi lastnimi investicijami. Mislim, da bi se morali najbolj osredotočiti na to, da poskrbimo, da zagotavljamo višjo dodano vrednost, nadaljnje prestrukturiranje gospodarstva, še večja specializacija, pri čemer istočasno vseeno delati na tem, da iščemo partnerstva v tem prostoru s tistimi, s katerimi bi lahko to tudi izpeljali – pa

naj bo to, da jih privabimo v ta prostor ali najdemo poti do njih, kjerkoli so. To bi lahko dosegli, glede na to, da smo v Evropi, da smo majhna država, ki ima, kljub svoji veliki izvozni usmerjenosti, še veliko priložnosti, saj trg je, kakršen je. Na tem trgu pa bodo zmagovali tisti, ki bodo najbolj zanesljivi, kakovostni, hitri in tudi z določeno razvojno podporo, skratka partnerji pri kreiranju nekih novih storitev in izdelkov.