

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

MAGISTRSKO DELO

MATEJ SKOČIR

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**POSLOVNO OKOLJE IN POLITIKA DO TUJIH NEPOSREDNIH
INVESTICIJ KOT LOKACIJSKO SPECIFIČNA DEJAVNIKA
TUJEGA INVESTIRANJA V SLOVENIJO**

Ljubljana, julij 2011

MATEJ SKOČIR

IZJAVA

Študent Matej Skočir izjavljam, da sem avtor tega magistrskega dela, ki sem ga napisal v soglasju s svetovalcem prof. dr. Matijem Rojcem in sosvetovalcem prof. dr. Jožetom Damijanom, in da v skladu s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim njegovo objavo na spletnih straneh fakultete.

Ljubljana, dne 11.7.2011

Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1 LOKACIJSKO SPECIFIČNI DEJAVNIKI KOT SESTAVNI DEL ODLOČITVE O INVESTIRANJU V TUJINI.....	5
1.1 Lokacijsko specifične prednosti v kontekstu eklektične paradigme mednarodnega udejstvovanja podjetij.....	5
1.2 Podrobnejša opredelitev lokacijsko specifičnih prednosti	9
1.3 Specifična politika do TNI kot element lokacijsko specifičnih dejavnikov države prejemnice	12
1.4 Aktivnosti agencij za promocijo TNI kot izvajalcev politike do TNI.....	13
2 TOKOVI, STANJA IN STRUKTURNE ZNAČILNOSTI TNI V SLOVENIJI	16
2.1 Stanje in tokovi TNI v Sloveniji.....	17
2.2 Pomen in uspešnost podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji.....	19
3 OBSTOJEČA STRATEGIJA IN POLITIKA SLOVENIJE DO TNI.....	22
3.1 Zakonski in širši regulatorni okvir za TNI v Sloveniji.....	22
3.2 Strategija razvoja Slovenije.....	23
3.3 Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (ZSTNIIP)	24
3.4 Program Vlade RS za spodbujanje TNI za obdobje 2005–2009.....	25
3.5 Dodeljevanje finančnih spodbud za investicijske projekte tujih investorjev	26
3.6 Mikroekonomski vidik privabljanja TNI v Sloveniji (institucije na področju privabljanja TNI).....	27
4 LOKACIJSKO SPECIFIČNI DEJAVNIKI SLOVENIJE ZA TNI V OBSTOJEČIH ANALIZAH.....	29
4.1 Poročilo Foreign Investment Advisory Service (FIAS).....	30
4.2 Raziskave JAPTİ o poslovnem okolju za podjetja s tujim in mešanim kapitalom v Sloveniji.....	31
4.3 IMD (<i>Institute for Management Development</i>) Indeks svetovne konkurenčnosti (<i>World Competitiveness Index</i>)	35
4.4 WEF (<i>World Economic Forum</i>) Indeks globalne konkurenčnosti (<i>Global Competitiveness Index</i>).....	38
4.5 Indeks enostavnosti poslovanja Svetovne banke (<i>World Bank Ease of Doing Business</i>).....	41
4.6 UNCTAD Indeks potenciala za vhodne TNI in Indeks uspešnosti privabljanja TNI (<i>Inward FDI Potential Index, Inward FDI Performance Index</i>).....	42
4.7 OECD Indeks restriktivnosti do TNI (<i>FDI Restrictiveness Index</i>)	44
4.8 Poskus ocen prednosti in slabosti Slovenije kot lokacije za TNI na osnovi analiziranih mednarodnih ocen konkurenčnosti Slovenije.....	46

5 LOKACIJSKO SPECIFIČNI DEJAVNIKI SLOVENIJE ZA TNI KOT IZHAJAJO IZ ŠTUDIJ PRIMERA	52
5.1 Shema finančnih spodbud za investicijske projekte podjetij s tujim kapitalom v okviru Javnega razpisa za spodbujanje tujih neposrednih investicij.....	53
5.2 Podrobnejša predstavitev posameznih intervjuvanih podjetij.....	57
5.2.1 Wolford.....	58
5.2.2 XAL Svetila	60
5.2.3 Carthago.....	62
5.2.4 Saubermacher.....	64
5.2.5 Linea Directa.....	66
5.2.6 Lukos.....	67
5.2.7 Telsima.....	69
5.2.8 Dinit	71
5.2.9 Danfoss Trata	72
5.2.10 BSH Hišni aparati	74
5.3 Glavna sporočila analiziranih študij primerov.....	76
6 PRIPOROČILA TER PREDLOGI UKREPOV ZA IZBOLJŠANJE POLITIKE PRIVABLJANJA TUJIH INVESTITORJEV	83
SKLEP.....	84
LITERATURA IN VIRI.....	86
PRILOGE	

KAZALO SLIK

Slika 1: UNCTAD klasifikacija lokacijsko specifičnih dejavnikov države prejemnice, ki vplivajo na prilive TNI.....	10
Slika 2: Pregled vhodnih TNI po državah, leto 2009	18
Slika 3: Dejavnosti Oddelka za tuje investicije v okviru JAPTI.....	28
Slika 4: Pomembnost posameznih motivov tujih investorjev ob vstopu v Slovenijo in danes; povprečna ocena pomena posameznega motiva	32
Slika 5: Pomembnost posameznih ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2007 in danes; povprečna ocena pomena posamezne ovire	33
Slika 6: Pomembnost posameznih spodbud za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji; povprečna ocena pomena posamezne spodbude	34
Slika 7: Pomembnost programov in storitev JAPTI za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji; povprečna ocena pomena posameznega programa/storitve.....	35
Slika 8: OECD Indeks restriktivnosti do TNI v letu 2006 in 2010	45

KAZALO TABEL

Tabela 1: Vsebinska in časovna povezanost procesa odločanja tujega investitorja in aktivnosti agencije za TNI (IPA)	15
Tabela 2: Izbrani makroekonomski podatki Slovenije v letu 2010	16
Tabela 3: Stanje TNI po dejavnostih, 2009 v mio EUR in %	18
Tabela 4: Stanje vhodnih TNI v primerjavi z BDP v EU v letih 2000, 2005, 2007, 2009 v %	19
Tabela 5: Izbrani kazalci uspešnosti in delovanja domačih podjetij ter podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, podatki 2009	21
Tabela 6: Rang Slovenije med 58 državami po Indeksu svetovne konkurenčnosti IMD v obdobju 1999–2010	36
Tabela 7: Rang Slovenije med 139 državami po Indeksu globalne konkurenčnosti WEF v obdobju 2001–2010	39
Tabela 8: Rang Slovenije med 183 državami po Indeksu enostavnosti poslovanja Svetovne banke v obdobju 2006–2010	41
Tabela 9: Rang Slovenije med 141 državami po Indeksu uspešnosti in Indeksu potenciala za vhodne TNI UNCTAD v obdobju 1995–2007	43
Tabela 10: Rang Slovenije med 45 državami po Indeksu restriktivnosti do TNI OECD v obdobju 2006–2010	44
Tabela 11: Odstotni rangi Slovenije v izbranih mednarodnih ocenah konkurenčnosti – kriterij PRIMARNI/STRUKTURNI DEJAVNIKI kot dejavnik privlačnosti lokacije za TNI.....	48
Tabela 12: Odstotni rangi Slovenije v izbranih mednarodnih ocenah konkurenčnosti – kriterij INVESTICIJSKE KLIME (REGULATORNI OKVIR IN EKONOMSKA POLITIKA) kot dejavnik privlačnosti lokacije za TNI	49
Tabela 13: Odstotni rangi Slovenije v izbranih mednarodnih ocenah konkurenčnosti – kriterij SPECIFIČNE REGULATIVE/POLITIKE DO TNI kot dejavnik privlačnosti lokacije za TNI.....	50
Tabela 14: Kratak pregled ekonomskih kazalcev anketiranih podjetij.....	53
Tabela 15: Pregled sofinanciranih projektov JAPTI v letih 2007–2010	54
Tabela 16: Skupni pregled intervjuvanih podjetij po posameznih determinantah: primarni dejavniki, investicijska klima, specifična politika do TNI.....	79

UVOD

Tuje neposredne investicije (v nadaljevanju TNI) so način internacionalizacije podjetniške dejavnosti preko ustanavljanja ali prevzemanja podjetij v tujini. V ta podjetja investitor poleg finančnih sredstev vloži še celo vrsto virov (oprema in različna znanja) in v njih s kontrolnim deležem v kapitalu vzpostavi nadzor nad upravljanjem. Bistvena značilnost, ki TNI razlikuje od portfeljskih investicij in drugih mednarodnih tokov kapitala, je element aktivne vloge tujega investitorja oziroma njegov namen, da s trajno lastniško udeležbo v podjetju v tujini pridobi nadzor nad tem podjetjem in sodeluje v njegovem upravljanju oziroma vodenju (Rojec, 1993, str. 24). Osnovni motiv portfeljskih investicij je namreč zaslužiti večje dobičke v tujini oziroma maksimizacija donosa, medtem ko so motivi pri TNI ob višjih donosih bolj strateške narave, kot so povečanje tržnega deleža, dostop do boljših in cenejših proizvodnih dejavnikov itd. (Salvatore, 1999, str. 375–376).

V zvezi s TNI se vedno zastavlja tudi vprašanje, kakšne vplive, pozitivne oziroma negativne, imajo TNI na državo prejemnico. Vplivi so odvisni od številnih dejavnikov, ki pa so tako podjetniško specifični (odvisni od podjetja investitorja in prevzetega podjetja/domačega partnerja), sektorsko specifični (odvisni od kapitalske intenzivnosti, tehnološke zahtevnosti, tržne strukture, družbenega pomena) kot državno specifični (UNCTAD¹, 2008, str. 125–126). Učinki TNI na državo prejemnico so lahko neposredni učinki (statične koristi), kamor spadajo kapitalska investicija (vrednost investicije), ustvarjanje novih delovnih mest (število in kvaliteta le-teh), multiplikativni učinki (posredno ustvarjena nova delovna mesta in vpetost v dobaviteljske mreže), izvoz, dvig BDP p.c. v državi prejemnici. Posredni učinki (dinamične koristi) pa so diverzifikacija gospodarstva, tehnologija in razvoj inovacijske dejavnosti, povezovanje z ostalimi institucijami v državi prejemnici (univerze, raziskovalne institucije, inštituti), razvoj grozdov (MIGA², 2000, str. 9–10).

Z drugimi besedami, dodatni kapital za investicije, ki ga prinese tuji investitor je le en element potencialnega razvojnega prispevka TNI. Drugi učinki so povečanje učinkovitosti obstoječega načina izkoriščanja proizvodnih dejavnikov, izboljšanje alokacije obstoječih virov in sposobnosti, uvajanje novih proizvodov, procesov in organizacijskih struktur, osvajanje novih trgov, obenem pa zmanjševanje stroškov in/ali povečanje hitrosti strukturnega prilagajanja. Na konkretni ravni to pomeni, da TNI preko transfera razvojnih elementov (tehnologij, *know-how*, znanja trženja, poslovanja, organizacij, dostopa do tujih trgov itd.) lahko prispevajo k realizaciji naslednjih razvojnih ciljev države prejemnice kot so pospeševanje prestrukturiranja proizvodnje in drugih dejavnosti, zaposlovanja, še posebej tehničnega in visoko-kvalificiranega kadra, dviga izvozne sposobnosti, tehnično-tehnološkega posodabljanja, razvijanja lastnih tehnoloških sposobnosti, prenašanja

¹ UNCTAD je kratica za United Nations Conference on Trade and Development.

² MIGA je kratica za Multilateral Investment Guarantee Agency.

pozitivnih učinkov na druga podjetja, oziroma vključenosti v slovensko gospodarstvo z intenzivnimi kooperacijskimi in dobaviteljskimi zvezami s slovenskimi podjetji (Rojec, 2000, str. 28).

Seveda prispevki TNI niso vedno razvojno pozitivni in tudi te nevarnosti so v literaturi in praksi znane enako dobro kot prednosti. Tuji investitorji lahko prinesejo napačno vrsto strojev in tehnologije, se slabo prilagodijo domačim razmeram, izrinejo domača podjetja, domače dobavitelje zamenjajo s tujimi, odlivajo dohodek skozi mehanizem transfernih cen v tujino. Kljub tem tveganjem pa empirične analize pretežno kažejo, da prevladujejo pozitivni razvojni prispevki TNI h gospodarski rasti, k razvoju in k prestrukturiranju gospodarstev držav prejemnic (Šušteršič & Rojec, 2002, str. 3).

TNI torej načeloma predstavljajo pozitiven razvojni dejavnik za države prejemnice, zato se večina držav trudi pritegniti čim več razvojno naravnanih TNI. Seveda pa tuji investitorji pri odločanju o investiranju izbirajo med nizom držav oziroma možnih lokacij. Poenostavljeno rečeno, na koncu se odločijo za državo, ki najbolj ustreza njihovim parametrom oziroma za tisto, ki ima z vidika njihovega projekta boljše konkurenčne prednosti kot druge. Kako se kot lokacija za TNI uvršča Republika Slovenija? Konec leta 2009 je delež stanja vhodnih TNI v bruto domačem proizvodu (v nadaljevanju BDP) v Republiki Sloveniji (v nadaljevanju RS ali Slovenija) znašal 31,4 %, medtem ko je bilo to povprečje v EU-27 45,5 %, v svetu pa 30,7 %. Med starimi državami članicami imajo nižje deleže od Slovenije le Nemčija (21,2 %), Italija (18,1 %), Grčija (14,9 %), med novimi državami članicami Evropske unije (v nadaljevanju EU) pa ima Slovenija najnižji delež stanja vhodnih TNI v BDP. Zanimiva je primerjava s sosednjo Madžarsko, kjer je delež kar 192,7 %, v največjih konkurentkah za pridobivanje TNI v Češki 60,9 % in v Slovaški 57,1 %, ostale nove države članice EU pa prav tako presegajo Slovenijo, in sicer Malta z 117,6 %, Ciper z 116,7 %, Bolgarija z 107,9 % ter Estonija z 85,5 % (UNCTAD, 2010, str. 167).

Zakaj tako zaostajamo? Možna odgovora sta dva, bodisi da nimamo virov, zaradi katerih bi bili privlačni kot lokacija za tuje investitorje, bodisi da preslabo izkoriščamo svoje potencialne za pritegovanje TNI. Številne mednarodne institucije (OECD³, UNCTAD, Svetovna banka) poudarjajo, da ima Slovenija predvsem drugi problem, to je, da ne izkorišča svojih potencialov (UNCTAD, 2010). To pomeni, da imamo probleme z investicijsko klimo oziroma poslovnim okoljem in s politiko privabljanja TNI. Temu pritrjujejo tudi obstoječi tuji investitorji v Sloveniji, ki navajajo problematične vidike tako investicijske klime kot politike do TNI (Rojec, Burger & Brglez, 2011, str. 2). Prav to pa so vprašanja, ki jih obravnava to delo.

³ OECD je kratica za Organisation for Economic Co-operation and Development.

V analizi poslovnega okolja in politike do TNI v Sloveniji izhajam iz Dunningove eklektične paradigme mednarodnega udejstvovanja podjetij (več v Dunning, 1993), kjer je odločitev o tem, v kateri državi bo investiralo podjetje, odvisna od lokacijsko specifičnih prednosti posameznih držav. Lokacijsko specifične dejavnike neke države pa predstavljajo trg, obseg, struktura in cena proizvodnih dejavnikov, investicijska klima in specifična politika do TNI.

Cilji in hipoteze magistrskega dela. Namen magistrskega dela je tako najprej predstaviti primarne dejavnike, to je osnovne ekonomske (strukturno/tržne) dejavnike za TNI v Sloveniji, potem pa opredeliti prednosti in slabosti slovenske investicijske klime oziroma poslovnega okolja in regulatorno-političnih dejavnikov za TNI v najširšem smislu ter specifično politiko Slovenije do TNI. Podrobneje bom analiziral, v kolikšni meri je odločitev tujih investorjev za investiranje v Sloveniji pogojena s primarnimi dejavniki, v kolikšni meri pa z investicijsko klimo in politiko do TNI.

Cilji magistrskega dela so:

1. opredeliti tiste dejavnike, ki so primarnega pomena za odločitev tujih investorjev za investiranje v Slovenijo, kakor so trg, razpoložljivost, struktura in cena proizvodnih dejavnikov;
2. predstaviti zakonodajne, administrativne in ekonomsko-politične okvire za TNI v Sloveniji;
3. ugotoviti prednosti in slabosti slovenskega poslovnega okolja in politike do TNI ter ugotoviti, v kolikšni meri je stanje TNI posledica slabosti slovenskega poslovnega okolja in politike do TNI;
4. podati priporočila za ukrepe ekonomske politike, ki bi povečali privlačnost Slovenije kot lokacije za TNI.

Pri delu bom izhajal iz naslednjih osnovnih hipotez:

1. Stanje TNI v Sloveniji je glede na osnovne ekonomske dejavnike oziroma potenciale, ki jih ponuja Slovenija, nezadostno.
2. Slovenija predstavlja po osnovnih ekonomskih dejavnikih relativno privlačno lokacijo za TNI. Osnovni razlogi za relativno skromne TNI so v nespodbudnem sistemskem in regulatornem okviru ter neprijazni poslovni klimi v Sloveniji.
3. Problem je tudi neustrezna in neambiciozna politika privabljanja TNI.

Testiranje gornjih hipotez na primeru Slovenije dejansko pomeni preverjanje veljavnosti tistega dela eklektične paradigme mednarodnega udejstvovanja podjetij, ki se nanaša na lokacijsko specifične prednosti držav prejemnic TNI. To predstavlja osnovni znanstveni prispevek magistrskega dela.

Podatki in metode dela. Viri podatkov za magistrsko delo so naslednji:

1. mednarodne raziskave konkurenčnosti in poslovnega okolja držav: IMD Svetovni indeks konkurenčnosti (angl. *World Competitiveness Index*), WEF Globalni indeks konkurenčnosti (angl. *Global Competitiveness Index*), Indeks enostavnosti poslovanja Svetovne banke (angl. *World Bank Ease of Doing Business*), OECD Indeks restriktivnosti do TNI (angl. *FDI Restrictiveness Index*), UNCTAD Indeks potenciala za vhodne TNI (angl. *UNCTAD FDI Inward Potential Index*);
2. baza podatkov Javne agencije RS za podjetništvo in tuje investicije (v nadaljevanju JAPTI) o poslovnem okolju za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji, ki zajema obdobje od leta 2007 do leta 2010. Baza temelji na letnem anketiranju podjetij s tujim in mešanim kapitalom v Sloveniji in se osredotoča na motive in ovire za investiranje v Slovenijo, vpetost teh podjetij v slovensko gospodarstvo, njihove potrebe po kadrih ter načrte za širitev in ukrepe ekonomske politike. Število podjetij v bazi nekoliko niha od leta do leta, vendar v tem obdobju ne pade pod 130;
3. študije primerov 10-ih podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, ki so prejemniki sredstev iz naslova razpisa za tuje investitorje JAPTI v obdobju od leta 2007 do leta 2010. Gre za tista slovenska podjetja s tujim kapitalom, ki so prejela finančne spodbude za investicijske projekte. Študije vključujejo podrobnejši pregled ključnih razlogov za investiranje v Slovenijo, in sicer osnovne podatke o analiziranem podjetju in o tujem matičnem podjetju ter njunem poslovanju, zgodovino podjetja pred vstopom tujega investitorja, osnovne značilnosti panoge in trga, na katerem deluje podjetje, osnovne motive tujega investitorja za vstop v podjetje oziroma za širitev in investiranje v Sloveniji, pozitivne in negativne plati slovenskega poslovnega okolja, največje ovire in probleme pri investiranju v Slovenijo, pomen spodbujevalnih ukrepov slovenske ekonomske politike za odločitev tujega investitorja o investiranju v Sloveniji ter vlogo investicijske agencije.

Baza podatkov JAPTI podaja širši pregled nad investicijsko klimo Slovenije, študije primerov 10-ih podjetij, ki so rezultat specifične politike privabljanja TNI, pa podajajo natančnejšo analizo tega okolja in politike, kot ju vidijo podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji.

Metodološki pristop v magistrskem delu temelji na naslednjih elementih:

1. analiza in aplikacija koncepta lokacijsko specifičnih dejavnikov neposrednega investiranja v tujini na slovenskem primeru;
2. deskriptivna analiza obstoječih mednarodnih raziskav o poslovnem okolju in politikah držav do TNI (IMD⁴, WEF⁵, Svetovna banka, OECD, UNCTAD);
3. deskriptivna analiza baze podatkov JAPTI;

⁴ IMD je kratica za Institute for Management Development.

⁵ WEF je kratica za World Economic Forum.

4. kvalitativna analiza študij primerov.

Struktura poglavij. Magistrsko delo poleg uvoda in zaključka sestavlja pet delov. Prvi del podaja pogled na koncept lokacijsko specifičnih dejavnikov kot sestavnih delov odločitve o investiranju v tujini. V tem delu je podrobneje predstavljena tudi eklektična paradigma in sestavni elementi sklopa lokacijsko specifičnih dejavnikov, to so primarni dejavniki, investicijska klima ter politika do TNI. Drugi del je pregled tokov, stanja ter strukturnih značilnosti TNI v Sloveniji. Tretji del podaja pregled obstoječe strategije in politike Slovenije do TNI. Četrty del podrobno analizira lokacijsko specifične dejavnike Slovenije za TNI v obstoječih mednarodnih raziskavah o konkurenčnosti in v obstoječih nacionalnih raziskavah o poslovnem okolju za podjetja s tujim in mešanim kapitalom v Sloveniji. V petem delu obravnavam študije primerov podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, ki so prejela sredstva iz razpisa JAPTİ za tuje investitorje. Tu analiziram lokacijsko specifične dejavnike Slovenije za TNI, kot izhajajo iz teh študij. V zaključnem delu pa podajam priporočila in predloge za pripravo ukrepov ekonomske politike za privabljanje tujih investorjev.

1 LOKACIJSKO SPECIFIČNI DEJAVNIKI KOT SESTAVNI DEL ODLOČITVE O INVESTIRANJU V TUJINI

Koncept lokacijsko specifičnih dejavnikov neposrednega investiranja v tujini izhaja iz Dunningove eklektične paradigme mednarodnega udejstvovanja podjetij (Dunning, 1993) oziroma t.i. LaLi (lastniške, lokacijske in internalizacijske prednosti) paradigme. Le-ta povezuje v celoto različne delne razlage mednarodnega udejstvovanja podjetij, ki temeljijo na lastniško specifičnih prednostih podjetij investorjev, lokacijsko specifičnih prednosti investicijskih lokacij in na konceptu internalizacije trga. Prav povezovanje teh treh vidikov omogoča razlago, zakaj in kdaj bo podjetje neposredno investiralo v tujini, kdaj bo ostalo doma, kdaj pa se bo odločilo za kakšno drugo obliko mednarodnega udejstvovanja (izvoz, različne pogodbene oblike sodelovanja).

V tem poglavju tako podrobneje obravnavam lokacijsko specifične prednosti v kontekstu Dunningove paradigme in v tem kontekstu podrobneje predstavljam tako primarne dejavnike, investicijsko klimo ter specifično politiko do TNI. Podrobneje so predstavljene tudi investicijsko-promocijske agencije, ki so glavni nosilci oziroma izvajalci politike do TNI.

1.1 Lokacijsko specifične prednosti v kontekstu eklektične paradigme mednarodnega udejstvovanja podjetij

Podjetniško (lastniško) specifične prednosti podjetij, ki neposredno investirajo v tujini, so osnovno izhodišče vseh sodobnih razlag TNI. Specifične lastniške prednosti so sredstva in

pravice, ki jih ima določeno podjetje, ali pa ima do njih prednostni dostop, obenem pa druga konkurenčna podjetja teh istih sredstev in pravic nimajo, ali pa le v manjši meri oziroma pod slabšimi pogoji (Rojec, 1993, str. 41). To podjetju omogoča, da lahko konkurira domačim podjetjem v neki tuji državi, ki imajo sicer doma neke inherentne prednosti. Dunning (1993) loči tri vrste podjetniško (lastniško) specifičnih prednosti:

1. prednosti, ki izhajajo iz velikosti, oligopolne ali monopolne moči ter iz prednostnega razpolaganja z viri in boljšega izkoriščanja le teh. Za Dunninga je koncentracija lastništva predvsem posledica ovir v prenašanju znanja med podjetji, ki jih multinacionalna podjetja premagujejo z neposrednim investiranjem v tujini. Podjetniško specifične prednosti najpogosteje temeljijo na lastništvu tehnologije ali posebnega znanja in so rezultat investicijske dejavnosti v aktivnosti raziskav in razvoja (v nadaljevanju R&R) oziroma v vire, in sicer tehnologijo in znanje, proizvodne in storitvene sposobnosti, poslovne modele ter načine upravljanja.
2. druga vrsta podjetniško specifičnih prednosti so tiste, ki jih ima enota že obstoječega podjetja pred novoustanovljenim podjetjem, ki proizvaja na istem področju. Gre za koristi od vrste virov matičnega podjetja, za katere enota ne plača nič ali pa le mejne stroške. Novoustanovljeno podjetje mora običajno kriti polne stroške vsega tega.
3. tretja vrsta podjetniško specifičnih prednosti pa se nanaša na prednostni dostop do določenih inputov, boljše poznavanje trgov in sposobnost izkoriščanja mednarodnih razlik v preskrbljenosti s proizvodnimi dejavniki, v trgih in vladnih intervencijah ter razpršitev tveganj.

Podjetniško specifične prednosti so prednosti, ki so značilne za posamezna podjetja in izhajajo iz notranjih značilnosti in sposobnosti posameznih podjetij. Te prednosti same niso zadosten pogoj za odločitev o TNI, ampak je treba v razlago vključiti koncept internalizacije trgov in pojem lokacijsko specifičnih prednosti.

Drugi ključni sestavni del eklektične paradigme mednarodnega udejstvovanja podjetij so internalizacijske prednosti. Koncept internalizacije trga daje odgovor na vprašanje, zakaj in kdaj bo podjetje, ki ima določene specifične prednosti, samo izkoriščalo te prednosti in jih ne bo odtujilo s prodajo na trgu ali z oddajanjem v najem oziroma licenciranjem. Internalizacijske prednosti podjetja se torej nanašajo na zmožnost podjetja, da ne proda svojih lastniško specifičnih prednosti oziroma pravice nad njihovo uporabo, temveč z njihovo uporabo samo ustvarja dodano vrednost (Dunning, 1993, str. 79).

Za koncept internalizacije je ključen pojem transakcijskih stroškov. Kadar se pokaže, da so transakcijski stroški v primeru transakcij med neodvisnimi podjetji višji kot v primeru, da se transakcija izvede med povezanimi podjetji, se bo lastnik podjetniško specifične prednosti odločil za internacionalizacijo. Tipičen primer je prodaja oziroma transfer tehnologije. Lastniki *know-how* so pogosto nenaklonjeni prodaji le tega z licenčnimi pogodbami, saj se z njimi izpostavljajo tveganju, da prejemnik *know-how* le tega

nepooblaščno prodaja naprej. Kontrola v takih primerih je precej negotova in draga. Zato se lastniki *know-how* pogosteje odločajo za njegov transfer v podjetja, ki so v njihovi lasti. S tem se izognejo različnim tveganjem. To pa pomeni internaliziran transfer v okviru sistema matičnega podjetja (več v Buckley & Casson, 1987). Koncept internalizacije pravi, da za razlago TNI ni toliko pomembno samo posedovanje podjetniško specifičnih prednosti, temveč predvsem sposobnosti in spodbude, da podjetja te prednosti internalizirajo. Z vidika TNI mora internalizacija imeti mednarodni značaj, saj bo neko podjetje internaliziralo svoje prednosti mednarodno le takrat in v tistih državah, ki imajo določene lokacijsko specifične prednosti pred domačo državo oziroma pred drugimi državami (Rojec, 1993, str. 32).

Tretji sestavni del eklektične paradigme so lokacijsko specifične prednosti. Če se podjetje odloči, da bo samo izkoriščalo svoje lastniško specifične prednosti, oziroma jih bo internaliziralo, ima z vidika mednarodnega udejstvovanja dve možnosti: proizvodnjo doma in izvoz ali pa proizvodnjo v tujini. V primeru, da lokacijsko specifične prednosti govorijo v prid domače države, se bo podjetje odločilo za proizvodnjo doma in izvoz. Če pa govorijo v prid tuje države, bo podjetje proizvodnjo preneslo v tujino, bodisi delno bodisi v celoti glede na lokacijske prednosti tuje države (Dunning, 1993, str. 79). Izbira podjetja je odvisna od lokacijsko specifičnih prednosti, ki se nanašajo na državo in jih ni mogoče prenašati. Gre za naravne lokacijske prednosti (na primer razpoložljivost surovin, energije oziroma proizvodnih dejavnikov) ter kulturne, pravne, politične, institucionalne prednosti, vladno politiko in celotno tržno strukturo. Glede na te prednosti se določene države pred drugimi državami pokažejo kot prednostne lokacije za določene dejavnosti.

Lokacijsko specifične prednosti predstavljajo tretji sestavni del Dunningove teorije. Obstajajo tri glavne skupine lokacijsko specifičnih prednosti (Rojec, 1993, str. 53–54):

1. prva skupina se nanaša na proizvodne stroške. Ob predpostavki, da imajo multinacionalna podjetja globalno perspektivo, lahko predpostavimo tudi, da bodo svojo aktivnost locirala tam, kjer so cene njihovih najvažnejših inputov najnižje.
2. druga skupina so marketinški dejavniki, kamor spadajo velikost in rast lokalnega trga, od katerih so v precejšnji meri odvisne možnosti izkoriščanja ekonomij obsega. Pomembna je tudi prisotnost lokalne konkurence, geografskih razdalj in zastarelosti tehnologije.
3. tretja skupina dejavnikov je povezana z različnimi vladnimi politikami. Tu gre najprej za obstoj različnih carinskih in necarinskih ovir, ki pogosto precej omejujejo izvoz v različne države. Te ovire lahko predstavljajo pomembno spodbudo, da tuja podjetja izvoz zamenjajo z lokalno proizvodnjo.

S povezovanjem podjetniško specifičnih, internalizacijskih in lokacijsko specifičnih prednosti v celoto dobimo mehanizem delovanja eklektične paradigme. Osnovno izhodišče eklektične paradigme je, da so z vidika posameznega podjetja portfeljski transferi virov

(različne pogodbene oblike sodelovanja), izvoz in proizvodnja v tujini, ki se financirajo s TNI, le alternativne oblike njegovega mednarodnega ekonomskega udejstvovanja. Za kakršno koli obliko mednarodnega udejstvovanja mora podjetje imeti podjetniško specifične prednosti. Te prednosti lahko izkorišča s proizvodnjo doma in izvozom ali pa s proizvodnjo v tujini. Lahko pa jih za ustrezno nadomestilo odstopi v uporabo drugim (portfeljski transfer virov). Nadaljnja odločitev podjetij je odvisna od obstoja prednosti internaliziranja. Če ne obstajajo, podjetje ne bo izkoriščalo svojih podjetniško specifičnih prednosti in jih bo v obliki portfeljskega transfera odstopilo drugim. Če pa podjetje ima neke prednosti internaliziranja, jih bo izkoriščalo s proizvodnjo doma in izvozom ali pa s proizvodnjo v tujini. Odločitev pa je odvisna od tega, katera proizvodna lokacija ima relativno največje specifične prednosti (Rojec, 1993, str. 59–60).

Do TNI torej pride takrat, ko ima podjetje lastniško specifične prednosti in ko obstajajo prednosti internalizacije ter ko lokacijsko specifične prednosti govorijo v prid proizvodnje v tujini. Eklektična teorija torej pojasnjuje, zakaj se podjetje odloči za TNI namesto drugih oblik internacionalizacije (izvoz in ostale pogodbene oblike sodelovanja). Pri tem je v kontekstu analize lokacijsko specifičnih dejavnikov pomembno kakšne konkretne motive imajo investitorji za investiranje v tujini. Od tega je namreč odvisno, katere lokacijsko specifične prednosti države prejemnice so primarnega pomena. V literaturi poznamo dve osnovni delitvi TNI glede na motivacijo tujih investitorjev, ki pa se prekrivata. Prva je v uporabi v poslovni, druga pa bolj v ekonomski literaturi (več v Barlett, 2008).

Poslovna literatura loči med naslednjimi vrstami TNI glede na motivacijo tujih investitorjev (Dunning, 1993):

1. investitorji, ki jih motivirajo naravni viri (angl. *natural resource seeking FDI*), investirajo v tujino, da bi pridobili specifične vire po realno nižji ceni, kot bi jih dobili doma. Gre za izkoriščanje konkurenčne prednosti v naravnih virih, ki jo določena država ima (rudnine, surovine, kmetijski proizvodi) ali pa iskanje velike količine poceni in dobro motivirane, nekvalificirane in nižje kvalificirane delovne sile. Ključno vlogo igrata tudi geografska porazdelitev naravnih virov in stroški njihovega izkoriščanja.
2. investitorji, ki jih motivirajo trgi (angl. *market seeking FDI*), investirajo v določeno državo ali regijo, da bi oskrbovali trge v tej in v sosednjih državah s svojimi izdelki ali s storitvami. Podjetja se za tovrstne TNI odločajo, ker hočejo obdržati ali zaščititi obstoječe trge oziroma osvojiti nove. Najpomembnejša motiva zanje sta velikost trga in možnost za njegovo rast. Ključni poudarek je na prihranku transportnih stroškov, izogibanju carinam ter drugim uvoznim omejitvam, pomembni so tudi nižji proizvodni stroški in stalna prisotnost na trgu (bližina potrošnikov).
3. investitorji, ki jih motivira učinkovitejša proizvodnja (angl. *efficiency seeking FDI*), poskušajo izkoristiti prednosti enotnega obvladovanja geografsko razpršenih dejavnosti. Te prednosti izhajajo predvsem iz ekonomij obsega in širših kombinacij

proizvodnih dejavnikov ter razpršitve tveganja. Namen teh investorjev je izkoristiti razlike v faktorskih stroških, tržnih strukturah, institucionalnih ureditvah, gospodarskih sistemih in njihovih politikah ter nenazadnje tudi v kulturah, tako da koncentrirajo proizvodnjo na omejenem številu lokacij in od tam oskrbujejo vse svoje trge. Cilj teh investicij je racionalizacija procesov in proizvodov.

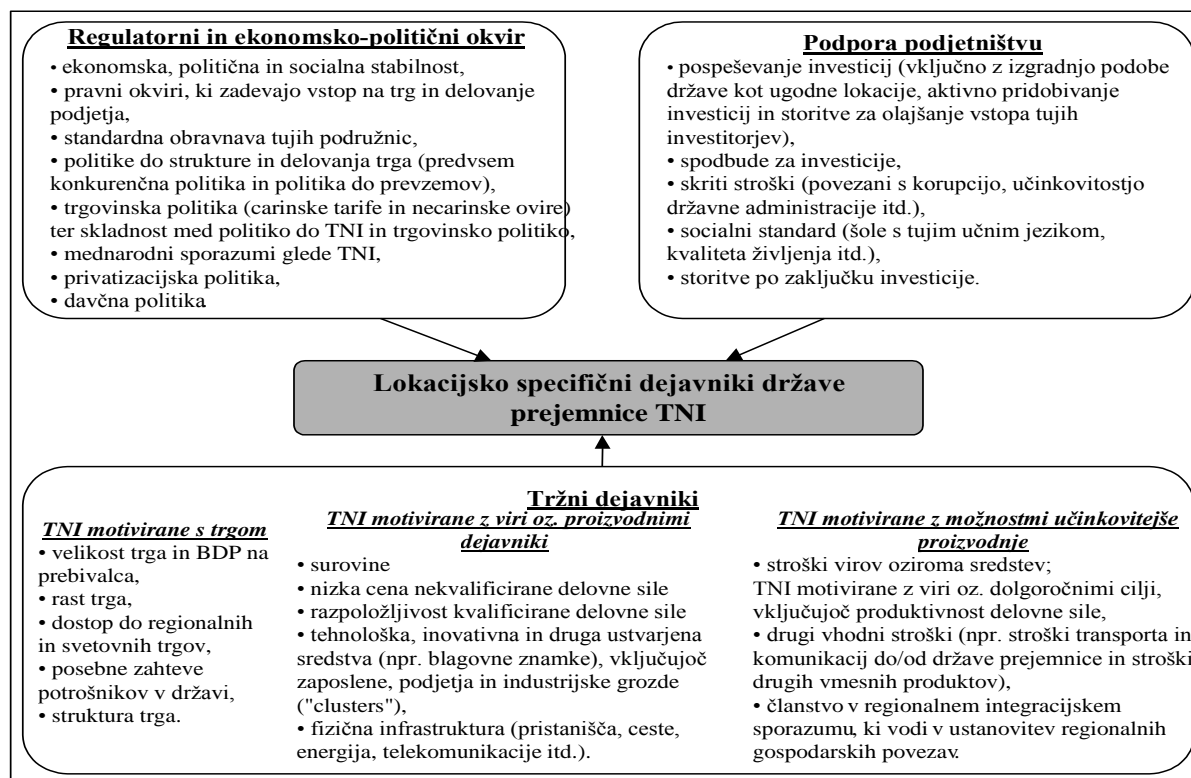
- investitorji, ki jih motivirajo dolgoročni strateški cilji (angl. *strategic asset seeking FDI*), prevzemajo predvsem tista podjetja, ki imajo takšne konkurenčne prednosti, katerih uporaba bo izboljšala konkurenčni položaj celotnega sistema multinacionalnega podjetja. Gre za pridobivanje oziroma povezovanje s ciljem doseganja dolgoročnih podjetniških ciljev in dostopa do posebnih znanj, sposobnosti ali pa tehnologije.

Literatura, ki temelji na novi teoriji mednarodne trgovine glede na motiv tujih investorjev, razlikuje med horizontalnimi oziroma tržno usmerjenimi TNI ter vertikalnimi TNI oziroma na razlikah v faktorskih stroških temelječih TNI. Pri horizontalnih investicijah tuji investitorji investirajo primarno zaradi trga države prejemnice, pri vertikalnih pa prihajajo predvsem zaradi izkoriščanja razlik v razpoložljivosti, kvaliteti in ceni proizvodnih dejavnikov ter zaradi dostopa do različnih sposobnosti in strokovnih znanj v državi prejemnici (več v Markusen, 1995; Lankes & Venables, 1996).

1.2 Podrobnejša opredelitev lokacijsko specifičnih prednosti

UNCTAD lokacijsko specifične dejavnike klasificira v primarne dejavnike (tržni ter stroškovni dejavniki), investicijsko klimo (regulatorno in ekonomsko politični okvir) in specifično politiko do TNI (podpora podjetništvu), kar podrobneje prikazuje spodnja slika.

Slika 1: UNCTAD klasifikacija lokacijsko specifičnih dejavnikov države prejemnice, ki vplivajo na prilive TNI



Vir: UNCTAD, UNCTAD World Investment Report 1998, str. 91.

Pri primarnih dejavnikih gre za dve podskupini. Prva so tržni dejavniki, kamor spadajo velikost trga, rast prebivalstva, rast in velikost BDP, dostop do/bližina izvoznih trgov, članstvo v različnih regionalnih povezavah. Druga so stroškovni dejavniki, kamor spadajo razpoložljivost, stroški/kvaliteta dela, surovin, drugih inputov ter infrastruktura. Dejavnike investicijske klime sestavlja regulatorno in ekonomsko politični okvir v najširšem smislu, kamor spada splošni odnos do TNI, politična stabilnost, omejitve lastništva, tečajna regulativa, stabilnost tečaja, davčna struktura, regulacija trga dela, regulacija trga proizvodov, politika konkurence, trgovinska politika, privatizacijska politika, poznavanje države prejemnice. Specifična politika do TNI pa zajema zakonodajni okvir za TNI, trženje države kot lokacije za TNI in investicijske spodbude.

Različne analize motivacije tujih investorjev in lokacijsko specifičnih dejavnikov TNI kažejo, da so primarnega pomena za privlačnost neke države kot lokacije za TNI strukturni/tržni dejavniki, nato sledijo dejavniki investicijske klime v najširšem smislu in šele na koncu specifična politika do TNI.

Čeprav so dejavniki investicijske klime v nekem smislu sekundarni, kajti če ni primarnega tržnega ali stroškovnega motiva, ne pridejo do izraza, pa seveda vplivajo na to, ali se bo tuj investitor odločil za realizacijo svojega primarnega motiva ali ne. To se odraža tudi v

ocenah pomena posameznih dejavnikov za investicijsko odločitev s strani različnih institucij, ki analizirajo privlačnost držav za TNI. Poglejmo nekaj primerov.

Ernst & Young (Siemons, 2007, str. 23–24) motivacijske kriterije za TNI rangira na transportno in logistično infrastrukturo, stroške delovne sile, telekomunikacijsko infrastrukturo, produktivnost, transparentnost in stabilnost, davčni sistem, usposobljenost delovne sile, domači trg, fleksibilnost delovne sile, socialno okolje in odnos do okolja. Temu sledijo specifične konkurenčne prednosti, razpoložljivost zemljišč, jezik, kultura ter vrednote, R&R kvaliteta, spodbude države, kvaliteta življenja, članstvo v evro območju ter dostop do lokalnih finančnih investitorjev, ki pa so del specifične politike do TNI.

Raziskava med menedžerji multinacionalnih podjetij v World Investment Prospects 2008–2010 izpostavlja različne determinante TNI. Dostop do trga je daleč najpomembnejša lokacijska determinanta; gre za velikost trga in stopnjo rasti trga ter za dostop do mednarodnih in regionalnih trgov. Temu sledijo razpoložljivost in stroški dela, kjer gre za dva vidika, namreč za dostop do kvalificiranega dela ter za dostop do poceni delovne sile. Sledi tehnična kvaliteta poslovnega okolja, ki se nanaša na kvaliteto infrastrukture, razpoložljivost dobaviteljev in dostop do domačih trgov kapitala. Kar se tiče pravnega in administrativnega okolja, spodbude igrajo bolj ali manj marginalno vlogo, na splošno so tuji investitorji bolj občutljivi na učinkovitost vlade (UNCTAD, 2008b).

Študija Blonigena in Pigerja (2011, str. 27–28) ugotavlja, da so ključni dejavniki privabljanja TNI prav tradicionalni dejavniki, kot so BDP države, rast BDP države, kulturne podobnosti, stroški dela ter regionalni trgovinski sporazumi. Ugotavlja, da politike privabljanja TNI nimajo posebnih vplivov (v pojem politike uvrščata mednarodne trgovinske in poslovne stroške, infrastrukturo, politične institucije). Izjeme, ki prinašajo pozitivne učinke v tem delu, so regionalni in investicijski sporazumi ter carinske unije.

AT Kearney vsako leto izdela t.i. *FDI Confidence Index*, v katerem predstavniki največjih svetovnih podjetij med drugim ocenijo, kateri so najpomembnejši dejavniki odločitve o investiranju v tujino. Dejavnike razvrščajo v tri skupine, in sicer v (AT Kearney, 2010):

1. dejavnike trga, kamor spadajo velikost trga, rast prebivalstva, rast in velikost BDP, dostop do/bližina izvoznih trgov;
2. stroškovne dejavnike, kamor spadajo stroški/kvaliteta dela, stroški/kvaliteta surovin, kvaliteta poslovne infrastrukture in repatriacija profitov;
3. dejavnike investicijskega okolja, kamor spadajo politična stabilnost, makroekonomska stabilnost, davčne stopnje in struktura, regulatorni okvir in investicijske spodbude. Leta 2010 so predstavniki največjih podjetij oziroma tujih investitorjev tako rangirali najpomembnejše dejavnike:
 - dostop do novih trgov (zelo pomemben dejavnik za 63 % intervjuvanih);
 - ustvarjanje zmogljivosti za ekonomsko okrevanje (36 %);

- nizke vrednosti podjetij, ki bi jih prevzeli preko združitvev in prevzemov (32 %);
- zmanjševanje stroškov (24 %);
- zmanjševanje tveganja regionalne izpostavljenosti (14 %);
- finančne spodbude (10 %);
- davčne olajšave (9 %).

Raziskava JAPTI med tujimi investitorji v Sloveniji nakazuje, da tuji investitorji v Sloveniji kot najpomembnejše motive navajajo krepitev dolgoročnega sodelovanja, kakovostno delovno silo, dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji, učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti, dobro geografsko lego in infrastrukturno povezanost Slovenije in dostop do znanja, kvalificiranega dela ter tehnologije v Sloveniji. Med najmanj pomembne motive za TNI v Slovenijo pa uvrščajo dostop do trgov EU (večina investitorjev namreč prihaja iz EU članic), davčne ugodnosti in dostop do inputov (material, sestavni deli) v Sloveniji (Rojec, Burger & Brglez, 2011, str. 12).

1.3 Specifična politika do TNI kot element lokacijsko specifičnih dejavnikov države prejemnice

Specifična politika do TNI predstavlja del investicijske klime, ki zajema regulatorni okvir za TNI, trženje države kot lokacije za TNI in investicijske spodbude. Zajema torej zakone, predpise in ekonomsko-politične ukrepe, s katerimi želijo države vplivati na tok in vrsto TNI. Gre za tri vidike (Rojec, 1994, str. 226):

1. pogoji vstopa in ustanovitve podjetja, ki zajemajo omejevanje višine tujega deleža v kapitalu, dejavnosti oziroma sektorje, v katerih TNI niso dovoljene, financiranje tujih investicij (dovoljena ali prepovedana uporaba virov financiranja v državi prejemnici), lokacije enote tuje investicije znotraj države prejemnice (manj razvite regije, obmejna področja) ter investicijske spodbude ob vstopu tujega investitorja;
2. operativne zahteve, ki bi jih morale izpolnjevati enote tujih investicij, te zahteve so lahko pogoj za odobritev vstopa ali pa pogoj za pridobitev investicijskih spodbud;
3. pogojevanje izstopa tujega investitorja, ki pa se danes skorajda ne uporablja več.

Pri tem velja, da je formalna dikcija zakonov in postopkov pri njihovem izvajanju lahko bolj ali manj liberalno interpretirana, kar se najbolj očitno kaže pri obravnavanju tujih investitorjev v različnih administrativnih postopkih. Ni torej pomemben le formalni zakonski okvir, ampak v enaki meri tudi njegovo praktično izvajanje (glej na primer Dunning, 1993; UNCTAD, 1998; Creditanstalt Business International, 1992; AT Kearney, 1998; Meyer, 1998; MIGA, 2000).

Za delovanje podjetij s tujim kapitalom so pri vzpostavljanju regulatornega okvirja pomembni tudi bilateralni in multilateralni sporazumi o spodbujanju in zaščiti TNI in o

izogibanju dvojnega obdavčenja. Število mednarodnih sporazumov se stalno povečuje, konec leta 2009 je bilo podpisanih že 2.750 meddržavnih bilateralnih sporazumov o zaščiti investicij in 2.894 sporazumov o izogibanju dvojnega obdavčevanja (UNCTAD, 2010, str. 81).

Politika do TNI lahko zasleduje dva cilja. Prvi je povečevanje prilivov TNI, torej doseganje kvantitativnih ciljev, drugi pa doseganje različnih kvalitativnih ciljev, kot so transfer tehnologije, R&R aktivnosti in povečanje lokalnih dobaviteljev. Različne študije so potrdile dejstvo, da programi, ki se osredotočajo na kvalitativne cilje, dosegajo boljše rezultate kot programi, ki se osredotočajo na višje prilive TNI, torej kvantitativne cilje (več v Morriset & Pirnia, 2000; Oman, 2000; Beyrer, 2002; Holland & Owens, 1996; Wells & Allen, 2001; Te Velde, 2001).

Specifična politika do TNI ne more nadomestiti pomanjkanja bazične privlačnosti države ter neustreznega zakonodajnega, institucionalnega ter političnega okvirja. Kljub temu tuji investitorji ponavadi pričakujejo določene storitve s strani potencialne države prejemnice. Želijo, da se jim predstavi investicijske priložnosti ter tudi možnosti pridobivanja investicijskih spodbud. Investicijske spodbude predstavljajo tisti del ekonomske politike do TNI, ki naj bi deloval neposredno in specifično na tuje (in domače) investicije ter na obnašanje enot tujih investicij (Rojec, 1994, str. 244). Njihov cilj je povečanje priliva oziroma realizacija zelenih razvojnih učinkov TNI. Čeprav investicijske spodbude pri odločitvah tujih investitorjev niso ključna determinanta, so pa pomembne pri izbiri med dvema lokacijama, ki imata podobne lokacijske značilnosti.

1.4 Aktivnosti agencij za promocijo TNI kot izvajalcev politike do TNI

Izvajalci politike do TNI so praviloma agencije za pospeševanje TNI, ki se ukvarjajo tako s promocijo države oziroma regije kot s pomočjo oziroma nudenjem storitev potencialnim tujim investitorjem, ki se odločajo za izvedbo investicijskega projekta⁶. Organizacijske oblike teh agencij so različne, navadno so organizirane kot (MIGA, 2000, str. 4):

1. sestavni del Ministrstva za gospodarstvo ali Ministrstva za zunanje zadeve;
2. enota v kabinetu premiera ali predsednika države;
3. ločeno ministrstvo;
4. avtonomna agencija.

Agencije za pospeševanje TNI običajno izvajajo aktivnosti oglaševanja, sodelujejo na sejmih, skrbijo za odnose z javnostmi, organizirajo investicijske delegacije in poslovne seminarje o investicijskih priložnostih, posredujejo direktni mail, izvajajo telemarketing,

⁶ Večina agencij je združena v združenje WAIPA (angl. *World Association of Investment Promotion Agencies*), ki združuje kar 244 agencij iz 162 držav sveta, v Sloveniji je članica tega združenja JAPTI – Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije (WAIPA, 2011).

neposredno trženje, nudijo investicijske spodbude, spremljajo učinkovitosti dajanja spodbud itd.

Po priporočilih svetovalnega podjetja Ernst & Young (Siemons, 2007, str. 25) mora struktura agencije za spodbujanje TNI vključevati naslednje elemente: dobro geografsko zastopanost (mreža predstavništev na ključnih trgih), ciljno usmerjeno in učinkovito direktno trženje, obvladovanje komunikacijskih metod, medijev ter promocijskih tehnik, proaktivni in ciljno-usmerjeni tržni in prodajni postopki, *one-stop shop* agencija (vse storitve na enem mestu), učinkovit raziskovalni oddelek, možnosti vplivanja na odločitve v državi prejemnici, odzivnost na probleme in učinkovitost reševanja težav tujih investitorjev, sposobnost hitrega sprejemanja odločitev pri investicijskih predlogih, dobro usposobljena in izurjena profesionalna ekipa.

Po študiji *Development Counsellors International* (DCI, 2010) je za uspešnost agencije v privabljanju TNI pomembno:

1. upoštevanje mnenja drugih podjetniških kolegov, še posebej tujih,
2. dobri spletni portali (zagotavljanje informacij o investicijskih spodbudah, razpoložljivih zazidljivih zemljiščih ter poslovnih prostorih, demografske informacije;
3. osebni stiki, ustvarjanje zaupanja in izgradnja imidža države.

To kaže na potrebo po določitvi jasnega tržnega/marketinškega koncepta promocije države gostiteljice kot investicijske lokacije. Potrebno je izgraditi tudi dober imidž države z močno, agresivno in proaktivno kampanjo z individualnim pristopom do tujih investitorjev in zagotavljanjem informacij o specifičnih projektih.

S svojo dejavnostjo agencije skušajo vplivati na proces odločanja tujega investitorja, to je končne odločitve glede izvedbe lokacije investicije. Tipičen proces odločanja tujega investitorja vključuje namreč sledeče faze:

1. priprava in definiranje investicijskega projekta in priprava obširnejšega seznama držav potencialnih gostiteljic (angl. *long-list of countries*);
2. priprava ožjega seznama potencialnih lokacij (angl. *short-list of countries*). Potencialni investitorji, ki se odločajo med več potencialnimi investicijskimi lokacijami, so pred zelo kompleksno nalogo, saj ima vsaka lokacija različne prednosti in slabosti. Zato zahtevajo hitre in dobre analize, sogovornike na ustreznem nivoju, osredotočajo se na glavne stroškovne in kvalitetne dejavnike, ponavadi zahtevajo, da se njihov projekt ter podatki smatrajo kot strogo zaupni podatki (podpis sporazuma o zaupnosti podatkov (angl. *letter of confidentiality*)).
3. analiziranje ožjega seznama potencialnih lokacij ter izbira mikrolokacij v potencialnih državah;
4. analiza in obisk mikrolokacije, začetek in izvedba pogajanj;

5. izvedba projekta.

Tabela 1: Vsebinska in časovna povezanost procesa odločanja tujega investitorja in aktivnosti agencije za TNI (IPA)

Proces odločanja tujega investitorja	Aktivnosti agencij
1. Določitev zahtev projekta in širši (angl. <i>long-list of countries</i>) nabor držav	1. Identifikacija projekta
2. Analiza seznama vseh potencialnih lokacij ter izbira ustreznih lokacij glede na zahteve projekta, določitev ožjega seznama držav (angl. <i>short-list of countries</i>)	2. Določitev ciljne skupine
3. Pregled ožjega izbora potencialnih lokacij, izbira preferencialnih lokacij	3. Identifikacija potencialnih investitorjev
4. Izvedba obiska na lokacijah in pogajanja, izbor ustrezne lokacije in začetek pogajanj	4. Ponudba lokacij in ostalih informacij
5. Izvedba projekta	5. Storitve v post-investicijskem obdobju (angl. <i>after care</i>)

Vir: IBM, IBM Global Business Services–PLI Global Location Strategies 2007, str.4.

Iz Tabele 1 je razvidno, da tuji investitorji ob izbiri najboljše oziroma najustreznejše lokacije ponavadi zahtevajo podrobne analize več dejavnikov. So dolgoročno usmerjeni, ocenjujejo dejavnike tveganja izvedbe, izvajajo intervjuje in pogajanja ter želijo pri tem izbrati najugodnejšo kombinacijo med kvaliteto in stroški (več v IBM Global Business Services, 2007). Naloga investicijsko-promocijskih agencij pa je, da zagotavljajo ustrezne informacije, ponujajo zanimive pakete investicijskih spodbud ter prepričujejo investitorje k izbiri njihove lokacije.

V svojem delovanju agencije za pospeševanje TNI uporabljajo dva ključna pristopa (UNCTAD, 2008c, str. 3):

1. v pristopu »delati prave stvari« (angl. *doing the right thing*) gre za pristop doseganja vnaprej jasno zastavljenih ciljev oziroma pridobivanja investitorjev za vnaprej določene sektorje oziroma konkretne projekte;
2. v pristopu »maksimizacije rezultatov z danimi sredstvi« (angl. *doing the thing right*) gre za pristop maksimiziranja ustreznih aktivnosti pri financiranju, upravljanju s človeškimi viri, oblikovanju strategije, trženju in izvedbi projektov.

Eno ključnih vprašanj delovanja agencij za TNI je tudi vprašanje merjenja njihove učinkovitosti, predvsem z vidika doseganja zastavljenih rezultatov in ciljev, tako kvalitativnih kot kvantitativnih. V ozadju je težnja po smotrni in učinkoviti porabi denarnih sredstev, saj je večina teh agencij financirana iz proračunskih sredstev. Pri tem je

seveda treba upoštevati, da rezultat privabljanja TNI še zdaleč ni le rezultat dela agencij, saj na najvažnejše dejavnike privlačnosti države za TNI agencija težko, oziroma ne more vplivati, obenem pa večina s tem povezanih vprašanj ni v pristojnosti agencij.

2 TOKOVI, STANJA IN STRUKTURNE ZNAČILNOSTI TNI V SLOVENIJI

Slovenija je majhen (2.042.335 prebivalcev, BDP v tekočih cenah 35.384 mio EUR), vendar relativno hitro rastoč (povprečna rast BDP v zadnjem desetletju je bila skoraj 3 %) in relativno bogat trg (BDP na prebivalca po pariteti kupne moči znaša 17.331 EUR). Od leta 2004 je Slovenija kot članica EU del notranjega trga EU, to je največjega svetovnega trga z 450 milijoni potencialnih potrošnikov, na drugi strani pa je zgodovinsko vezana na trge JV Evrope. S tega vidika se zdi, da Slovenija predstavlja potencialno ugodno lokacijo za investitorje, ki jih zanimajo trgi (torej tržno-usmerjene TNI). Tem investitorjem je poleg vpetosti v trge EU in JV Evrope pomembna tudi dobra geografska lega ter kvalitetna infrastruktura z obsežnim transportnim ter telekomunikacijskim omrežjem. Slovensko gospodarstvo je precej močno izvozno usmerjeno, slovenska podjetja pa so trgovinsko močno vpeta v gospodarsko močne regije v Italiji, Avstriji ter Nemčiji, ki so tudi glavne slovenske trgovinske partnerke. To kaže, da za investitorje, ki jih zanima učinkovitejša proizvodnja, Slovenija lahko ponudi kvalitetno, dobro izobraženo in motivirano delovno silo, ki obvlada tuje jezike (angleški, nemški, italijanski, madžarski, srbski, hrvaški jezik). Kljub sedanji krizi velja, da ima Slovenija primerjalno gledano še vedno relativno stabilno ekonomsko in politično okolje, ima pa tudi relativno kvaliteten izobraževalni sistem in razvite raziskovalne institucije, relativno ugoden davek na dobiček ter visoko kvaliteto življenja (Kavaš, Rojec, Koman & Uršič, 2009, str. 2). Očitno ima Slovenija tiste osnovne dejavnike, ki jo uvrščajo med potencialno privlačne lokacije za TNI in kako dobro Slovenija izkorišča te svoje potenciale?

Tabela 2: Izbrani makroekonomski podatki Slovenije v letu 2010

Kategorije	Podatki
Velikost	20.256 km ²
Prebivalstvo	2.042.335
Število delovno aktivnega prebivalstva	1.042.000
Distribucija po kategorijah	kmetijstvo: 9 % industrija: 35 % storitve: 56 %
BDP	35,3 milijard EUR
Rast BDP (od 2000–2010)	2,95 %
BDP p.c., v EUR	17.331 EUR

se nadaljuje

Nadaljevanje

Kategorije	Podatki
BDP p.c. (PPP)	86 % EU-27
Izvoz proizvodov in storitev kot % BDP	63,4 %
Uvoz proizvodov in storitev kot % BDP	62,9 %
Inflacija (od 2005–2010)	2,8 %
Stopnja nezaposlenosti (ILO)	7,2 %

Vir: SURS, Statistični letopis 2000–2010; UMAR⁷, Ekonomsko ogledalo 2000–2010.

2.1 Stanje in tokovi TNI v Sloveniji

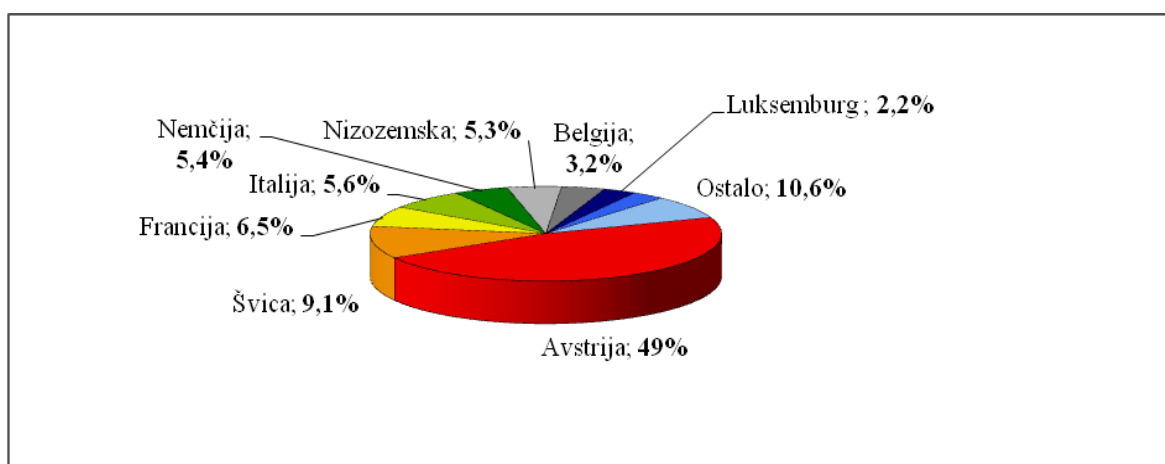
Kratek pregled zgodovinskega razvoja dogajanj na področju TNI v Slovenije kaže, da se je stanje TNI⁸ v Sloveniji povečalo od 1.376 milijonov EUR konec leta 1995 na 10.996,4 milijonov EUR v letu 2008. V letu 2009 se je stanje vhodnih TNI prvič po letu 2001 zmanjšalo, in sicer na 10.500,2 milijonov EUR. Tudi pri prilivih je zaznati izrazita nihanja. Rekordni prilivi TNI v Slovenijo so bili doseženi v letu 2002 (1.707 milijonov EUR), in sicer kot posledica nekaterih večjih tujih prevzemov (Lek d.d., NLB d.d.), v obdobju 2003–2006 pa so se spet znižali na raven pred letom 2002; v letu 2003 so znašali 298,8 milijonov EUR, v letu 2004 662,1 milijonov EUR, v letu 2005 444,9 milijonov EUR, v letu 2006 511,7 milijonov EUR. V letu 2007 so prilivi TNI dosegli 1.050,3 milijonov EUR, leta 2008 1.313,4 milijonov EUR, v letu 2009 pa beležimo za 418,6 milijonov EUR transakcij, ki so znižale stanje neposrednih naložb (Banka Slovenije – Neposredne naložbe 2001–2009).

Med glavnimi investitorji v Sloveniji so podjetja iz EU držav ter Švice. Merjeno z deležem v stanju vhodnih TNI konec leta 2009 največji del TNI odpade na Avstrijo (49 %), Švico (9,1 %), Francijo (6,5 %), Italijo (5,6 %), Nemčijo (5,4 %) in Nizozemsko (5,3 %). Glede na dejstvo, da sta Nemčija in Italija ključni trgovinski partnerici Slovenije, bi lahko pričakovali večji delež teh dveh držav v stanju TNI v Sloveniji. Obseg TNI iz Nemčije in Italije je glede na velikost teh dveh gospodarstev in njuno investicijsko aktivnost v drugih tranzicijskih državah več kot zanemarljiv.

⁷ UMAR je kratica za Urad RS za makroekonomske analize in razvoj.

⁸ Stanje TNI po letih: 2001: 3.209 mio \$, 2002: 3.918 mio EUR, 2003: 5.069,7 mio EUR, 2004: 5.556,7 mio EUR, 2005: 5.980,1 mio EUR, 2006: 6.774,9 mio EUR, 2007: 9.542,9 mio EUR, 2008: 10.996,4 mio EUR, 2009: 10.500,2 mio EUR (Banka Slovenije – Neposredne naložbe 2001–2009).

Slika 2: Pregled vhodnih TNI po državah, leto 2009



Vir: Banka Slovenije, *Neposredne naložbe 2009*, str. 42–43, tabela 1.

Tabela 3 prikazuje porazdelitev vhodnih TNI v Sloveniji po dejavnostih. Daleč največji prejemnik TNI so storitve z 73,0 % deležem vseh TNI po stanju konec leta 2009. Na predelovalno dejavnost odpade 27,0 % delež. Izstopa vedno večja dominacija finančnega posredništva (44,3 % delež v stanju vhodnih TNI). Med storitvami prevladujeta še kategoriji trgovine (na drobno in debelo) ter poslovnih storitev, vključno z nepremičninskimi podjetji. V okviru predelovalne dejavnosti je šlo največ TNI v industrijo kemičnih izdelkov in umetnih vlaken, papirja in papirnih izdelkov, gum in plastičnih mas, strojev in naprav, motornih vozil, nekovinskih in mineralnih izdelkov ter kovin in kovinskih izdelkov. Panožna struktura vhodnih TNI je za slovenske razmere v največji meri določena z relativno majhnim številom velikih projektov TNI.

Tabela 3: Stanje TNI po dejavnostih, 2009 v mio EUR in %

SKD	Dejavnost	Vrednost v mio EUR	Vrednost v %
65	Finančno posredništvo	4.656,9	44,3
24	Kemični izdelki in umetna vlakna	146,0	1,3
51	Trgovina na debelo (brez vozil)	790,2	7,5
74	Druge poslovne dejavnosti	140,5	1,3
70	Nepremičnine	264,4	2,5
52	Trgovina na drobno (brez vozil)	725,7	6,9
50	Trgovina z motornimi vozili/gorivi	136,9	1,3
40	Oskrba z elektriko, plinom in vodo	262,4	2,4
21	Papir in papirni izdelki	238,2	2,3
25	Guma in plastične mase	255	2,5
29	Stroji in naprave	228	2,2
34	Motorna vozila	204,5	1,9

se nadaljuje

nadaljevanje

SKD	Dejavnost	Vrednost v mio EUR	Vrednost v %
64	Pošta in telekomunikacije	142,3	1,4
26	Nekovinski in mineralni izdelki	161,8	1,6
66	Zavarovalništvo	82,9	0,8
28	Kovine in kovinski izdelki	115,7	1,2
	Ostalo	1.948,8	18,6
	Skupaj	10.500,2	100

Vir: Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2009, str.54–55, tabela 11.

2.2 Pomen in uspešnost podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji

Primerjalno gledano je Slovenija z 31,4 % deležem stanja vhodnih TNI v BDP konec leta 2009 presegla svetovno povprečje, ki je bilo v istem obdobju 30,7 %. Vendar pa je v primerjavi z ostalimi EU državami ta delež precej nizek, saj je povprečje EU-27 znašalo 45,5 %. V krogu držav, ki imajo nižje deleže, najdemo sicer tudi največje trgovinske partnerice Slovenije, kot sta Nemčija (21,2 %) in Italija (18,1 %), vendar pa so v novih članicah EU, ki so ponavadi tudi države konkurentke za pridobivanje investicijskih projektov, ti deleži bistveno večji kot v Sloveniji. Za primerjavo: Madžarska (192,7 %), Malta (117,6 %), Ciper (116,7 %), Bolgarija (107,9 %), Estonija (85,5 %), Češka (60,9 %) in Slovaška (57,1 %).

Tabela 4: Stanje vhodnih TNI v primerjavi z BDP v EU v letih 2000, 2005, 2007, 2009 v %

	2000	2005	2007	2009
Svet	18,3	22,7	27,9	30,7
EU-27	26,0	33,5	40,9	45,5
Avstrija	15,7	20,0	34,0	44,1
Belgija	78,8	132,3	165,2	175,8
Bolgarija	21,5	n.p.	92,3	107,9
Ciper	31,3	52,7	86,5	116,7
Češka	38,9	48,1	57,7	60,9
Danska	46,0	39,1	47,1	52,5
Estonija	48,3	93,6	78,0	85,5
Finska	20,1	27,3	34,8	37,1
Francija	19,6	28,5	40,1	42,6
Grčija	12,2	13,2	16,9	14,9
Irska	131,9	105,7	73,6	87,1
Italija	11,0	12,4	17,3	18,1

se nadaljuje

nadaljevanje

	2000	2005	2007	2009
Luksemburg	n.p.	203	n.p.	216,6
Latvija	27,0	28,7	38,6	46,9
Litva	20,4	25,1	38,3	37,3
Madžarska	48,6	55,9	70,5	192,7
Malta	62,9	77,3	100,7	117,6
Nemčija	14,3	18,0	19,0	21,2
Nizozemska	63,1	74,1	87,9	74,9
Poljska	20,5	31,1	33,8	42,5
Portugalska	28,4	35,2	51,2	48,3
Romunija	18,8	n.p.	36,7	45,9
Slovaška	23,4	32,8	53,6	57,1
Slovenija	14,8	21,7	28,3	31,4
Španija	26,9	32,6	37,4	45,7
Švedska	38,8	47,8	56,0	75,0
Velika Britanija	30,4	37,1	48,6	51,6

Vir: UNCTAD, UNCTAD World Investment Report 2001, 2006, 2008, 2010.

To kaže, da se je stanje TNI v Sloveniji v zadnjih desetih do petnajstih letih tako v absolutnem kot relativnem (delež v BDP) smislu zelo povečalo, čeprav je Slovenija med tistimi državami EU, ki so v tem razdobju uspele pritegniti relativno najmanj TNI. Slovenija je tako na zadnjem mestu med novimi članicami EU glede deleža stanja TNI v BDP, ki je najustreznejše merilo kumulativnega pomena TNI za gospodarstvo države prejemnice.

Kljub relativno slabemu rezultatu v primerjavi z ostalimi državami članicami EU, pa je pomen podjetij s tujim in mešanim kapitalom v Sloveniji precej velik. Konec leta 2009 so tuja podjetja v Sloveniji sicer predstavljala le 4,7 % celotne populacije slovenskih podjetij. Imela so 17,2 % kapitala, 17,7 % vseh sredstev in 15,2 % vseh zaposlenih v slovenskem podjetniškem sektorju. S tem kapitalom, sredstvi in zaposlenimi so ustvarila 23,3 % vseh čistih prihodkov od prodaje ter kar 22,7 % vsega dobička iz poslovanja in 19,6 % vseh izgub iz poslovanja. Najbolj pa podjetja s tujim kapitalom izstopajo pri izvozu, kjer dosegajo 38,6 % izvoza in 40,3 % uvoza slovenskega podjetniškega sektorja. Zdi se torej, da podjetja s tujim kapitalom že danes predstavljajo relativno pomembno kategorijo slovenskega gospodarstva, še posebej kar se tiče izvoza, pa tudi dobička in prodaje (Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2009, 2009). Tabela 5 prikazuje izbrane kazalce uspešnosti in delovanja domačih podjetij in podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji. Tabela kaže, da podjetja s tujim kapitalom v povprečju kažejo boljše rezultate poslovanja kot domača podjetja tako po kazalcih uspešnosti (dobiček iz poslovanja na kapital, dobiček iz poslovanja na sredstva, dodana vrednost na zaposlenega) kot glede na kazalce delovanja.

Podjetja s tujim kapitalom izkazujejo tako višji dobiček na sredstva in kapital kot tudi višjo dodano vrednost na zaposlenega. Podjetja s tujim kapitalom so v povprečju precej bolj izvozno usmerjena in uvozno odvisna, predvsem pa so bistveno večja od povprečnega domačega podjetja. Ta podjetja so namreč večja tako po sredstvih kot številu zaposlenih, kapitalsko intenzivnejša ter tudi bolj izvozno usmerjena. Kot pravita Šušteršič in Rojec (2002, str. 84–86), so podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji bolj uspešna od domačih predvsem zaradi lastniško specifičnih prednosti tujih investitorjev, integriranosti teh podjetij v mrežo matičnega multinacionalnega podjetja, ekonomij obsega, globalne perspektive tujih matičnih podjetij in obstoja učinkovitega strateškega lastništva.⁹

Tabela 5: Izbrani kazalci uspešnosti in delovanja domačih podjetij ter podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, podatki 2009

Indikator		Domača podjetja/DP	Podjetja s tujim kapitalom/PTK
Število podjetij		50.957	2.494
Število zaposlenih		408.206	73.207
Kazalci uspešnosti			
Dobiček iz poslovanja na kapital (%)	Skupaj	8,2	11,6
	Predelovalna dejavnost	10,1	10,9
Dobiček iz poslovanja na sredstva (%)	Skupaj	2,9	3,9
	Predelovalna dejavnost	3,9	5,7
Dodana vrednost na zaposlenega (EUR)	Skupaj	31.684	42.700
	Predelovalna dejavnost	28.823	38.118
Kazalci delovanja			
Sredstva/podjetje (mio EUR)	Skupaj	1,75	7,69
	Predelovalna dejavnost	2,69	15,26
Število zaposlenih/podjetje	Skupaj	8,01	29,35
	Predelovalna dejavnost	21,4	108,8
Delež izvoza v prodaji (%)	Skupaj	16,9	34,9
	Predelovalna dejavnost	50,3	76,1

se nadaljuje

⁹ Več o primerjavi uspešnosti med podjetji s tujim kapitalom in domačimi podjetji glej v Damijan in Rojec (2007).

nadaljevanje

Indikator		Domača podjetja/DP	Podjetja s tujim kapitalom/PTK
Delež uvoza v prodaji (%)	Skupaj	17,8	39,5
	Predelovalna dejavnost	26,6	46,4

Legenda: DP – podjetja brez tujega deleža oziroma s tujim deležem pod 10 %, PTK – podjetja z 10 % ali višjim deležem tujega kapitala

Vir: Banka Slovenije, Neposredne naložbe 2009, str. 89, tabela 38.

3 OBSTOJEČA STRATEGIJA IN POLITIKA SLOVENIJE DO TNI

Kljub temu da ima Slovenija tiste osnovne dejavnike, ki jo uvrščajo med potencialno privlačne lokacije za TNI, je očitno, da je pri tem relativno neuspešna oziroma manj uspešna od drugih primerljivih držav. Razlog za relativno slabo uspešnost Slovenije glede vhodnih TNI je torej lahko le v splošno slabši investicijski in poslovni klimi oziroma neustrezni strategiji in politiki do TNI. Širšo primerjavo investicijske in poslovne klime v Sloveniji in drugih državah podajam v naslednjem poglavju. V tem poglavju predstavljam ključne strateške in zakonske podlage za TNI in njihovo privabljanje v Sloveniji.

3.1 Zakonski in širši regulatorni okvir za TNI v Sloveniji

Slabe uspešnosti Slovenije kot lokacije za TNI ne moremo pripisati formalnemu zakonskemu in širšemu regulatornemu okviru za TNI v Sloveniji. Z regulatornega vidika se odnos Slovenije do TNI namreč izraža v polni implementaciji načela nacionalne obravnave v naši zakonodaji ter dejstvu, da je Slovenija že leta 2002 pristopila k OECD Deklaraciji o mednarodnih investicijah in multinacionalnih podjetjih, kar dejansko pomeni najvišji mednarodni standard obravnave TNI. Članstvo v EU in OECD to samo utrjuje.

Prilagajanje Slovenije mednarodnim in EU standardom na področju TNI je potekalo v skladu z vstopom Slovenije v različne integracije, in sicer v EU, kjer je Slovenija morala zagotoviti doseganje in izpolnjevanje evropskega pravnega reda (angl. *acquis-communautaire*), članstva v evro skupini (EMU – Evropska monetarna unija), kjer je Slovenija izpolnila maastrichtske konvergenčne kriterije in članstva v OECD. V teh postopkih je izpeljala nujne reforme in prilagoditve. Glavnina sprememb na področju TNI je bila zajeta v Zakonu o deviznem poslovanju (ZDP-1, Ur. l. RS, št. 110/2003-UPB1, 16/2008-ZDP-2), ki postavlja razliko med rezidenti ter nerezidenti ter Zakonu o gospodarskih družbah (ZGD-1, Ur. l. RS, št. 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl. US: U-I-165/08-10, Up-1772/08-14, Up-379/09-8, 33/2011), ki določa princip nacionalne

obravnave ter ureja poslovanje tujih podjetij. Pri zaščiti tujih investorjev¹⁰ Slovenija izhaja iz spoštovanja načel OECD Konvencije iz leta 1967 (angl. *OECD Draft Convention on the Protection of Foreign Property of 1967*). Repatriacija kapitala in transferji kapitala so prosti po plačilu davkov ter drugih obveznosti. Razlastitev, nacionalizacija in podobni ukrepi s podobnimi učinki so prepovedani, razen če ne gre za javni interes na nediskriminatorni osnovi in za primerno kompenzacijo (Invest Slovenia, 2010).

Zadnje spremembe na področju regulatornega okvira za TNI so bile izvedene v postopkih vstopanja v članstvo OECD. Slovenija je namreč v letu 2002 pristopila k Deklaraciji OECD o mednarodnih naložbah in večnacionalnih družbah. Deklaracija je dokument o političnem soglasju sodelujočih držav glede širokega spektra vprašanj, ki se nanašajo na mednarodne naložbe in dejavnosti gospodarskih družb. Izraža namreč vrednote in standarde, ki so pomembna sestavina splošne družbene odgovornosti gospodarskih družb. Ti standardi so zasnovani na dveh splošnih temeljih, to je na preglednosti poslovanja in odgovornosti za družbene vplive ter odgovornosti do deležnikov, kot so zaposleni, potrošniki, dobavitelji, delničarji, lokalne skupnosti, družbena skupnost kot celota in okolje. Sama deklaracija je sestavljena iz štirih ključnih delov oziroma instrumentov na prepletajočih in dopolnjujočih se področjih (OECD, 2009b, str. 5):

1. nediskriminacija družb v tuji ali pretežno tuji lasti na področju naložb in dejavnosti oziroma načelo nacionalne obravnave;
2. smernice OECD za večnacionalne družbe¹¹;
3. spodbujanje in proučevanje omejitev na področju mednarodnih naložb;
4. zmanjševanje različnih zahtev (angl. *conflicting requirements*) do večnacionalnih podjetij.

3.2 Strategija razvoja Slovenije

Osnovna strateška dokumenta z vidika TNI sta Strategija razvoja Slovenije (UMAR, 2005) in Program Vlade RS za spodbujanje TNI za obdobje 2005–2009.¹² Strategija razvoja Slovenije opredeljuje povečanje prilivov razvojno spodbudnih domačih in tujih investicij kot enega od petih ključnih instrumentov za povečevanje konkurenčnosti gospodarstva in hitrejšo gospodarsko rast. Povečanje prilivov razvojno spodbudnih domačih in tujih naložb naj bi spodbujali z naslednjimi prednostnimi ukrepi (UMAR, 2005, str. 25):

¹⁰ Slovenija je podpisala bilateralne investicijske sporazume s kar 36 državami, med njimi z vsemi pomembnejšimi državami investitorkami v Slovenijo (Kavaš, Rojec, Koman & Uršič, 2009, str. 4).

¹¹ Smernice so usklajena priporočila, ki jih vlade podpisnice Deklaracije naslavljajo na večnacionalne družbe v tuji lasti, ki delujejo na ozemlju posamezne države, ali na domače družbe, ki vlagajo v tujino in delujejo kot večnacionalne družbe po merilih OECD. Vsebina Smernic ne nadomešča notranje zakonodaje na področjih, ki jih zajemajo Smernice, temveč jo dopolnjuje z uveljavljanjem splošnega kodeksa ravnanja za čezmejno naložbeno delovanje družbe. So edini in svojevrsten večstranski akt za globalno uveljavljanje standardov OECD za družbeno odgovorno ravnanje gospodarskih družb.

¹² Program Vlade RS za spodbujanje TNI za obdobje 2010–2014 v času pisanja tega dela še ni bil sprejet.

1. vzpostaviti industrijske/tehnološke cone na atraktivnih lokacijah, ki eliminirajo problem zemljišč (razpoložljivosti in cene) in administrativne omejitve za tuje in domače investitorje ter spodbuditi razvoj v konkretnih regijah;
2. spodbujati širitev že obstoječih tujih podjetij v Sloveniji in njihovo integracijo v slovensko gospodarstvo oziroma učinke prelivanja;
3. spodbujati TNI v visoko/srednje visoko tehnologijo in v kakovostna delovna mesta (z visoko dodano vrednostjo in zahtevano usposobljenostjo);
4. zagotavljati ustrezne pogoje za spodbujanje začetnih investicij (angl. *greenfield*);
5. zagotavljati tujim investitorjem informacije in svetovalne storitve o poslovnem okolju;
6. dodeljevati finančne spodbude za TNI.

Strategija razvoja Slovenije se izogiba opredeljevanju sektorskih oziroma panožnih prioritet, saj navaja, da je potrebno »z ukrepi spodbujanja tehnološkega razvoja, izobraževanja in usposabljanja zaznavati in podpreti področja, kjer imamo konkurenčne prednosti ter dopustiti razvoj novih potencialno uspešnih področij« in »spodbujati naložbe in strateške projekte, ki so razvojno naravnani in s povezovalnimi mrežami pozitivno učinkujejo na regionalni in mednarodni ravni«. Strategija omenja tudi nosilna gospodarska področja in storitvene dejavnosti: elektronske komunikacije, informacijska tehnologija, farmacija, kemična industrija, električna in optična oprema, logistika, turizem, poslovne, finančne in informacijske storitve ter storitve na visokotehnoloških področjih.

Po izhodiščih Strategije razvoja Slovenije je bilo uvedenih kar nekaj akcij za zmanjšanje ovir za podjetniško aktivnost. V obdobju od leta 2006 do leta 2008 je Vlada RS začela zmanjševati administrativne ovire. V okviru te akcije se je pregledalo kar 1.000 ukrepov oziroma postopkov, 30 % le-teh so odpravili, od 34 načrtovanih ukrepov se jih je do marca 2007 izvedlo kar 30, dodatnih 15 pa do marca 2008. V obdobju 2008–2009 je Vlada RS objavila 44 novih dodatnih ukrepov. Program za odpravo administrativnih ovir v obdobju 2008–2009 je bil sestavljen iz treh delov: poenostavitev administrativnih postopkov, zmanjšanje zahtev za zbiranje statističnih podatkov in zmanjševanje administrativnih stroškov za 25 % na področju delovno-pravne zakonodaje. V 2008 so bile uvedene t.i. »one-stop shop« institucije, kar je posledično bistveno izboljšalo položaj Slovenije na lestvici enostavnosti poslovanja Svetovne banke (angl. *World Bank Ease of Doing Business*), kjer je Slovenija v letih 2008/2009 napredovala iz 124. na 41. mesto. Reforme na področju trga dela so zmanjšale obdobje odpovednega roka s 75 na 60 dni in omogočale lažje zaposlovanje delavcev (OECD, 2009a, str. 140–141).

3.3 Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (ZSTNIIP)

Pravno podlago za spodbujanje TNI v Sloveniji predstavlja Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (Ur. l. RS, št. 107/2006-UPB1,

11/2011, v nadaljevanju ZSTNIIP), ki določa cilje, dejavnosti in ukrepe ter organizacijo države na področjih spodbujanja vhodnih TNI in internacionalizacije podjetij v Sloveniji. Spodbujanje investicij obsega brezplačno ponudbo informacijskih, svetovalnih ali drugih storitev tujim investitorjem, trženje Slovenije in njenih regij kot lokacije za investicije, promocijo podobe Slovenije in njenih regij, analiziranje konkurenčnega položaja Slovenije kot lokacije za investicije in predlaganje sistemskih ukrepov za njegovo izboljšanje ter dodeljevanje finančnih spodbud za investicije.

Na področju dodeljevanja finančnih spodbud za tuje investitorje je bil v letu 2011 Zakon dopolnjen, in sicer v delu, ki se nanaša na postopek dodeljevanja spodbud. Dopolnitev se nanaša na dodeljevanje spodbud tudi brez javnega razpisa v primeru, da investicija bistveno prispeva k razvoju slovenskega gospodarstva in če investicija za najmanj 100 odstotkov preseže najmanjše število novo odprtih mest iz Uredbe o dodeljevanju finančnih spodbud za tuje investitorje (50 novih delovnih mest v predelovalni dejavnosti, 20 novih delovnih mest v strateških storitvah, ki se mednarodno tržijo, ter 10 novih delovnih mest v razvojno-raziskovalni dejavnosti) ali če znaša vrednost investicije več kot 12 milijonov EUR.

Konkretizacija zakona se izvaja preko petletnega programa spodbujanja investicij, v katerem se opredeli način izvajanja nalog, njihove prioritete in cilje.

3.4 Program Vlade RS za spodbujanje TNI za obdobje 2005–2009

Na podlagi ZSTNIIP je Vlada RS sprejela Program Vlade RS za spodbujanje TNI 2005–2009 (Program Vlade RS za obdobje 2010–2014 v začetku leta 2011 še ni bil pripravljen). Program 2005–2009 temelji na naslednjih programskih usmeritvah:

1. enakopravna obravnava domačih in tujih podjetij na področju spodbujanja investicij, v projektih javno-zasebnih partnerstev in v procesu privatizacije;
2. zniževanje in odpravljanje administrativnih ovir za investiranje in poslovanje;
3. zniževanje vstopnih stroškov za začetne investicije in kompenziranje pomanjkljivosti delovanja tržnih mehanizmov;
4. ofenzivno trženje Slovenije kot lokacije za TNI.

Cilji programa 2005–2009 so:

1. povečanje letnih prilivov iz naslova začetnih TNI (brez prevzemov in privatizacij in ob upoštevanju širitev podjetij v tuji lasti) v povprečju 1 % do 1,5 % BDP;
2. zagotovitev 1.000 do 1.500 novih delovnih mest na leto;
3. zagotovitev letno najmanj ene začetne visoko-tehnološke TNI in najmanj treh začetnih TNI v storitvenem sektorju, katerega storitve se pretežno mednarodno tržijo.

Na tem mestu se zastavlja ključno vprašanje Programa Vlade RS za obdobje 2010–2014. V letu 2011 namreč Ministrstvo za gospodarstvo RS oziroma Vlada RS še ni pripravilo programa na področju TNI za naslednje obdobje, kar kaže na zanemarjanje tega pomembnega elementa oziroma posledično slabše rezultate na tem področju, saj Slovenija že dve leti nima jasnega programa spodbujanja tujih neposrednih investicij. Če izpostavimo še vprašanje evropskih regionalnih pomoči, ki so v veljavi do leta 2013, je to še bolj zaskrbljujoče vprašanje, saj Slovenija nima jasno opredeljene strategije po izteku tega obdobja.

3.5 Dodeljevanje finančnih spodbud za investicijske projekte tujih investitorjev

Dodeljevanje finančnih spodbud za investicijske projekte tujih investitorjev v Sloveniji poteka v skladu s Programom Vlade RS za spodbujanje TNI za obdobje 2005–2009. Finančne spodbude so lahko pomemben dejavnik pri odločitvah, ko investitor pri izvršitvi konkretne investicije izbira med več lokacijami s podobnimi primarnimi dejavniki, podobnim poslovnim okoljem in primerljivimi obratovalnimi stroški. Cilji dodeljevanja finančnih spodbud za začetne investicije v Sloveniji so nove zaposlitve, prenos znanja in tehnologij, skladni regionalni razvoj in sinergični učinki povezovanja tujih investitorjev s slovenskimi podjetji. Ključni kriteriji za dodelitev spodbud pa so minimalna višina investicije ter minimalno število novo ustvarjenih delovnih mest. Pravna podlaga za dodeljevanje finančnih spodbud na EU ravni so Smernice o regionalni državni pomoči za obdobje 2007–2013 ter številne evropske in slovenske uredbe in zakoni¹³. Ena ključnih uredb v Sloveniji je v letu 2007 sprejeta Uredba o dodeljevanju finančnih spodbud za tuje investitorje, ki podrobneje obravnava sistem razdeljevanja finančnih spodbud. Uredba je bila leta 2009 dopolnjena. Z dopolnitvijo je bil vnešen sistem dodeljevanja spodbud za velike naložbene projekte (projekti z vrednostjo upravičenih stroškov več kot 50 milijonov EUR).

Finančne spodbude niso ključen dejavnik pri spodbujanju TNI. Že študija Rojca (več v Rojec, Redek & Kostevc, 2006), ugotavlja, da investicijske spodbude same po sebi ne morejo povečati prilivov TNI, niti njihove razvojne kvalitete. Za doseganje uspeha je potrebno nabor spodbud zožiti in osredotočiti na nekaj ključnih ciljev, ki se nanašajo na mala podjetja, tehnologijo/razvojno-raziskovalno dejavnost, kvalitetna delovna mesta, izvoz, regionalne centrale ter povezovanje z domačimi podjetji in institucijami. Obenem je

¹³ Ti so: Zakon o javnih financah (Ur. l. RS, št. 79/99, 124/2000, 79/2001, 30/2002, 56/2002-ZJU, 127/2006-ZJZP, 14/2007-ZSPDPO, 109/2008, 49/2009), Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (Ur. l. RS, št. 107/06-UPB1), Proračun RS, Zakon o državni upravi (Ur. l. RS, št. ZDU-1-UPB3, 24/2005, 48/2009), Uredba o finančnih spodbudah za tuje neposredne investicije (Ur. l. RS, št. 11/07, 19/2009) ter sheme državne pomoči (številka sheme: BE03-5715334-2007, BE03-5715334-2007/1, BE04-5715334-2007, BE04-5715334-2007/1).

potrebno spodbujanju začetnih investicij zagotoviti ustrezna sredstva in dostop do njih omogočiti tako domačim kot tujim investitorjem, njihovo dodelitev pa vezati tako na nove investicije kot na širitev že obstoječih.

3.6 Mikroekonomski vidik privabljanja TNI v Sloveniji (institucije na področju privabljanja TNI)

Ključni instituciji na področju privabljanja TNI v Sloveniji sta Ministrstvo za gospodarstvo RS ter izvajalska agencija JAPTI¹⁴ – Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije (Oddelek za tuje investicije). Posredno se s področjem tujih investicij ukvarja tudi Ministrstvo za zunanje zadeve RS preko mreže ekonomske diplomacije v tujini.

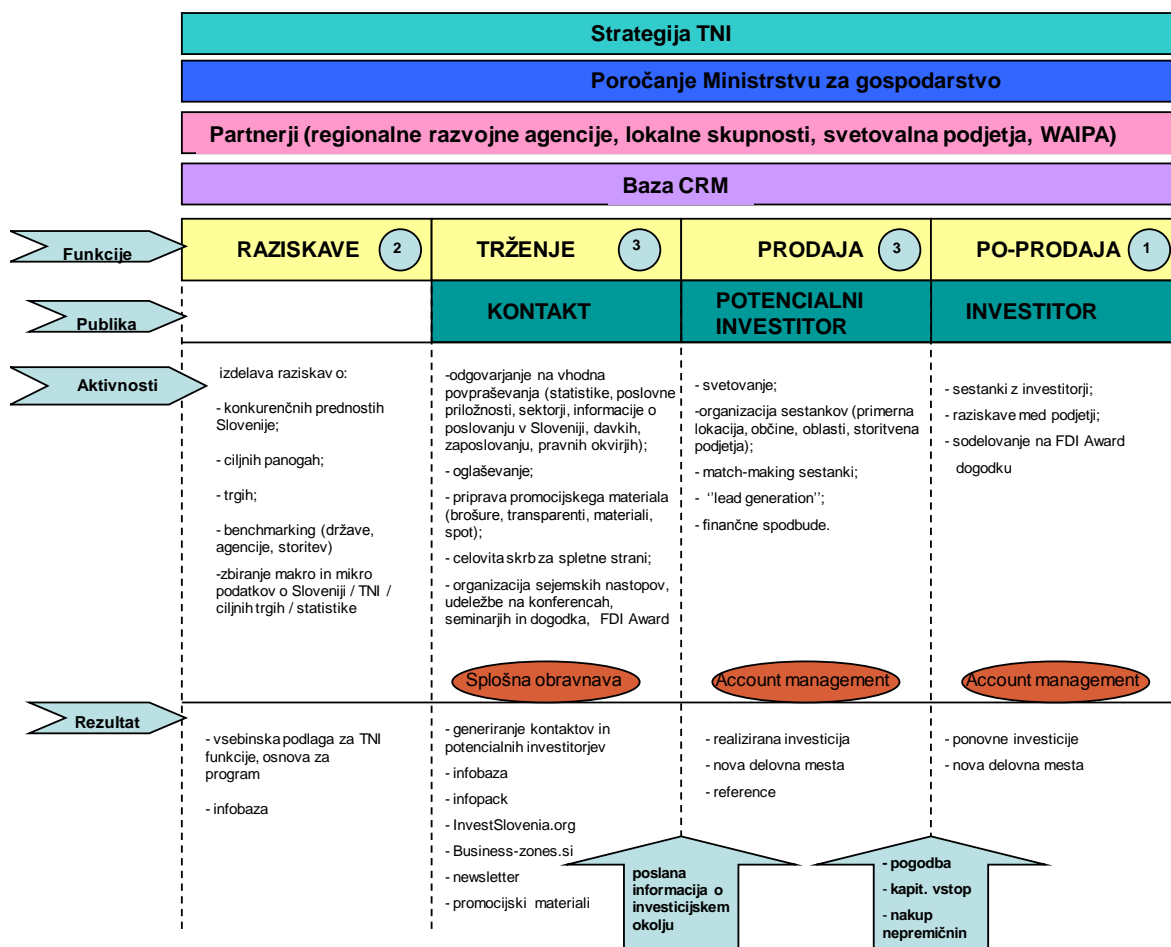
JAPTI je organizirana kot samostojna izvajalska agencija pod okriljem Ministrstva za gospodarstvo RS. Ključna ločnica med Ministrstvom za gospodarstvo RS in JAPTI je, da Ministrstvo nastopa v vlogi oblikovalca politike do TNI (torej *policy-making*), saj pripravlja petletne programe, za katere namenja tudi ustrezna finančna sredstva, JAPTI pa nastopa v vlogi izvajalca tega programa. Na osnovi letnega programa aktivnosti JAPTI dodeljena sredstva namenja za različne aktivnosti privabljanja TNI. Takšna statusna oblika JAPTI prinaša naslednje prednosti:

1. agencija ima lastno identiteto, proračun ter vodstveno strukturo;
2. fleksibilnost, saj zaposluje lahko osebje iz privatnega in javnega sektorja, privablja lahko usposobljene menedžerje ter deluje s podjetniško miselnostjo, agencija sama načrtuje tudi predvidene stroške za izvajanje programa;
3. kot samostojna enota lažje lobira za nujne spremembe zakonodaje, ki bi izboljšale poslovno okolje;
4. sledi zastavljenim programskim ciljem, njene rezultate ocenjuje Vlada RS, parlament in zainteresirana javnost.

Agencija ima tudi nekatere slabosti, saj ni nujno, da takšna organizacijska oblika deluje najbolje tudi v primerih, ko Vlada RS ni pripravljena na avtonomno in vplivno agencijo. V takšni situaciji agencija nima ustrezne statusne moči za potrjevanje investicij, podeljevanje koncesij in izdajo ustreznih dovoljenj. Tudi investitorji jo lahko zaznavajo samo kot dodatno vmesno postajališče na poti do izvedbe investicije (MIGA, 2000, str. 6).

¹⁴ JAPTI je sestavljena iz 2 sektorjev: Sektor za podjetništvo ter Sektor za tuje neposredne investicije in internacionalizacijo, ki je sestavljen iz dveh oddelkov: Oddelek za tuje investicije ter Oddelek za internacionalizacijo.

Slika 3: Dejavnosti Oddelka za tuje investicije v okviru JAPTI



Vir: JAPTI, Program dela in finančni načrt JAPTI za 2010 in 2011.

Aktivnosti JAPTI na področju vhodnih TNI so naslednje:

1. informacijske in svetovalne podporne storitve. Splet kot prva vstopna točka je zelo pomemben element, saj ga potencialni investitorji in različna svetovalna podjetja zaznavajo kot ključno marketinško orodje. Na spletu iščejo informacije o razpoložljivih spodbudah, demografske informacije in sezname razpoložljivih poslovnih prostorov ter zemljišč (Development Counsellors International, 2010).
2. promocija in trženje Slovenije in njenih regij kot lokacije za TNI. Področje obsega trženje Slovenije in njenih regij ter ustvarjanje kontaktov potencialnih investitorjev. Gre za eno ključnih področij, saj je namenjeno promociji Slovenije ter iskanju potencialnih investitorjev. Pri trženjskih aktivnostih se kot konkurenčne prednosti Slovenije izpostavlja, da je Slovenija lokacija proizvodnje za regionalne trge in globalni trg ter odskočna deska za JV Evropo, da je lokacija za testno proizvodnjo in trženje, obenem pa tudi mesto za lociranje regionalnih central, storitvenih, distribucijskih in logističnih centrov, da ima ugodno okolje za tehnološko napredne in

R&R intenzivne projekte, da ima privlačne priložnosti v obsežnih infrastrukturnih projektih ter v zaključni fazi slovenske privatizacije. Aktivnosti JAPTI v okviru Promocije in trženje Slovenije in njenih regij kot lokacije za TNI so naslednje:

- oglaševanje v različnih medijih v tujini. Tu je še posebej pomembno promoviranje mnenj drugih podjetnikov (angl. *testimonials*). V raziskavi *Winning Strategies Survey* so predsedniki uprav/direktorji navajali, katere informacije vplivajo na njihovo percepcijo države kot lokacije za TNI. Najpogostejša odgovora sta bila dialogi s podjetniškimi kolegi ter članki v časopisih in revijah. Dialogi pomenijo pridobivanje informacij s strani glavnih poslovnih akterjev glede prednosti držav ter promocija v medijih, ki naj vključuje ugodne zgodbe o poslovnem okolju v mednarodnih, nacionalnih in komercialnih medijih (Development Counsellors International, 2010);
 - direktno trženje (storitve *lead-generation*). V mednarodnem okolju obstaja vrsta svetovalnih podjetij, ki v naboru svojih storitev ponujajo tudi storitve direktnega trženja. Dejansko gre za aktivnosti iskanja potencialnih investitorjev preko svetovalnih podjetij, ki so ponavadi vmesni člen med investitorji ter potencialnimi lokacijami (investicijskimi agencijami). Svetovalna podjetja tako pripravijo nabor potencialnih investitorjev, bodisi podjetij s konkretnimi investicijskimi projekti bodisi podjetij, ki jih zanimajo investicijske priložnosti v določeni državi;
 - udeležba na specializiranih sejmih. Gre za skupinske sejemske nastope na številnih nepremičninsko-investicijskih sejmih v tujini (MIPIM – Cannes (Francija), RealVienna – Dunaj (Avstrija), EIRE – Milan (Italija), CIFIT – Xiamen (Kitajska) ter EXPOReal – München (Nemčija). Večinoma gre za specializirane sejme s področja investicij ter nepremičnin, ki se jih udeležujejo tako predstavniki javnih institucij, investicijsko-promocijskih agencij, veleposlaništev, svetovalnih podjetij, predstavniki podjetij ter hotelskih verig.
3. analiziranje konkurenčnega položaja Slovenije. Gre za pripravo raziskav in teoretičnih podlag, obenem pa tudi za izvajanje storitev v post-investicijskem obdobju (*after-care* storitve), to je ukvarjanje z obstoječimi tujimi investitorji.
 4. finančne spodbude za tuje investitorje. Gre za vodenje postopkov v zvezi z Javnim razpisom za tuje neposredne investicije ter izvajanje internih kontrol v podjetjih (JAPTI, 2010).

4 LOKACIJSKO SPECIFIČNI DEJAVNIKI SLOVENIJE ZA TNI V OBSTOJEČIH ANALIZAH

Obstaja niz raziskav mednarodnih institucij, ki ocenjujejo konkurenčnost držav, njihovo poslovno in investicijsko okolje, s tem pa tudi njihovo privlačnost za tuje investitorje. Med tistimi raziskavami, ki vključujejo Slovenijo so najpomembnejše: Globalni indeks konkurenčnosti (angl. *Global Competitiveness Index – GCI*) Svetovnega gospodarskega foruma (angl. *World Economic Forum – WEF*), Svetovni indeks konkurenčnosti (angl.

World Competitiveness Index – WCI) Inštituta za razvoj menedžementa (angl. *Institute for Management Development – IMD*), Indeks enostavnosti poslovanja (angl. *World Bank Ease of Doing Business*) Svetovne banke (angl. *World Bank*), Indeks potenciala za vhodne TNI UNCTAD (angl. *UNCTAD Inward FDI Potential Index*), Konference ZN o trgovini in razvoju (angl. *United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD*) ter Indeks restriktivnosti do TNI OECD (angl. *OECD FDI Restrictiveness Index*)¹⁵ Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj (angl. *Organisation for Economic Cooperation and Development – OECD*). Vsaka od teh raziskav ima svojo metodologijo ocenjevanja dejavnikov privlačnosti lokacij ter lasten nabor dejavnikov. Izkaže pa se, da te dejavnike lahko dokaj dobro razvrstimo v skladu z lokacijsko specifičnimi dejavniki, kot jih identificira eklektična paradigma, to je na t.i. primarne dejavnike (velikost in rast trga, razpoložljivost, kvaliteta in cena proizvodnih dejavnikov), na investicijsko klimo v obliki regulatorno in ekonomsko političnega poslovnega okolja (davčna politika in različni davčni sistemi ter obravnave, zunanja trgovina, ekonomska in politična stabilnost) ter na specifično politiko do TNI. Poleg tega obstaja tudi nekaj virov, ki se ukvarjajo specifično s Slovenijo kot lokacijo za TNI; to je predvsem poročilo *Foreign Investment Advisory Service* (v nadaljevanju FIAS) o administrativnih ovirah za TNI v Sloveniji iz leta 2000 (FIAS, 2000) in raziskave o slovenskem poslovnem okolju za podjetja s tujim in mešanim kapitalom, ki se letno izvajajo v okviru JAPTI.

V nadaljevanju bom najprej predstavil oba vira, ki se ukvarjata s Slovenijo, nato pa bom mesto Slovenije analiziral po različnih dejavnikih mednarodnih raziskav konkurenčnosti. Z apliciranjem eklektične paradigme na podatkih teh raziskav bom poskušal identificirati, katere so najmočnejše in najšibkejše točke Slovenije kot lokacije za TNI, posebej za primarne dejavnike, investicijsko klimo in specifično politiko do TNI.

4.1 Poročilo *Foreign Investment Advisory Service* (FIAS)

Zelo nazoren in kompleksen uvod v investicijsko okolje Slovenije podaja poročilo FIAS iz leta 2000 (FIAS, 2000). Kljub temu, da je bilo poročilo pripravljeno pred več kot desetletjem, je po nekaterih vidikih še vedno presenetljivo aktualno. Poročilo ugotavlja, da v Sloveniji obstajajo številne administrativne ovire, s katerimi se soočajo tuji investitorji, na iste ovire pa naletijo tudi domača podjetja. Poročilo proučuje investicijski proces, s katerim se sooča tipičen investitor v Sloveniji, identificira glavne ovire, ozka grla in probleme, jih primerja z izkušnjami in prakso v EU in daje priporočila za izboljšave, ki temeljijo na potrebah Slovenije in najboljši mednarodni praksi.

¹⁵ Seveda obstaja še niz drugih mednarodnih analiz konkurenčnosti držav z vidika TNI in širše, ki pa jih v nadaljevanju ne obravnavam. Ti so Indeksi AT Kearney (angl. *FDI Confidence Index, Globalisation Index, Offshore index, Retail Index*), *Global Production Location Indicators* (obravnavata atraktivnost posameznih lokacij in trgov), *Heritage Foundation Index of Economic Freedom* (obravnavata kvaliteto ekonomskih politik), *ILO Economic Security Index* (obravnavata varnost dela), *Transparency International* (obravnavata stopnjo korupcije v državi), *EBRD Transition Indicators* ipd. (Country Rankings, 2010).

FIAS (2000) ugotavlja, da so zaposleni v slovenski javni upravi v večini pogledov še vedno obremenjeni z birokratsko tradicijo vmešavanja v gospodarstvo. Na več pomembnih področjih kot so na primer zemljišča in zaposlovanje, so postopki zelo kompleksni, se prekrivajo in so dolgotrajni, s tem pa ovirajo in odvrtaajo privatne investitorje. Investitorji se z glavnimi ovirami soočajo pri postopkih v zvezi s pridobivanjem zemljišč za investicijske namene, pri pridobivanju različnih dovoljenj za gradnjo, pri pridobivanju delovnih dovoljenj za tujce ter pri najemanju in odpuščanju zaposlenih. Problemi na teh področjih (še posebej časovna razvlečenost in negotovost povezana s procesi) resno ovirajo investiranje. Poročilo navaja vrsto priporočil za odstranitev obstoječih administrativnih ovir, kjer izpostavlja registracijo podjetja (poenostavitev sodnih postopkov, izobraževanje sodnikov), pridobivanje zemljišč (problem pomanjkanja zemljišč, spremeniti proces prostorskega in urbanističnega planiranja ter razviti industrijske parke), poenostavitev postopkov pridobivanja gradbenih dovoljenj za tujce ter ureditev in poenostavitev področja zaposlovanja.

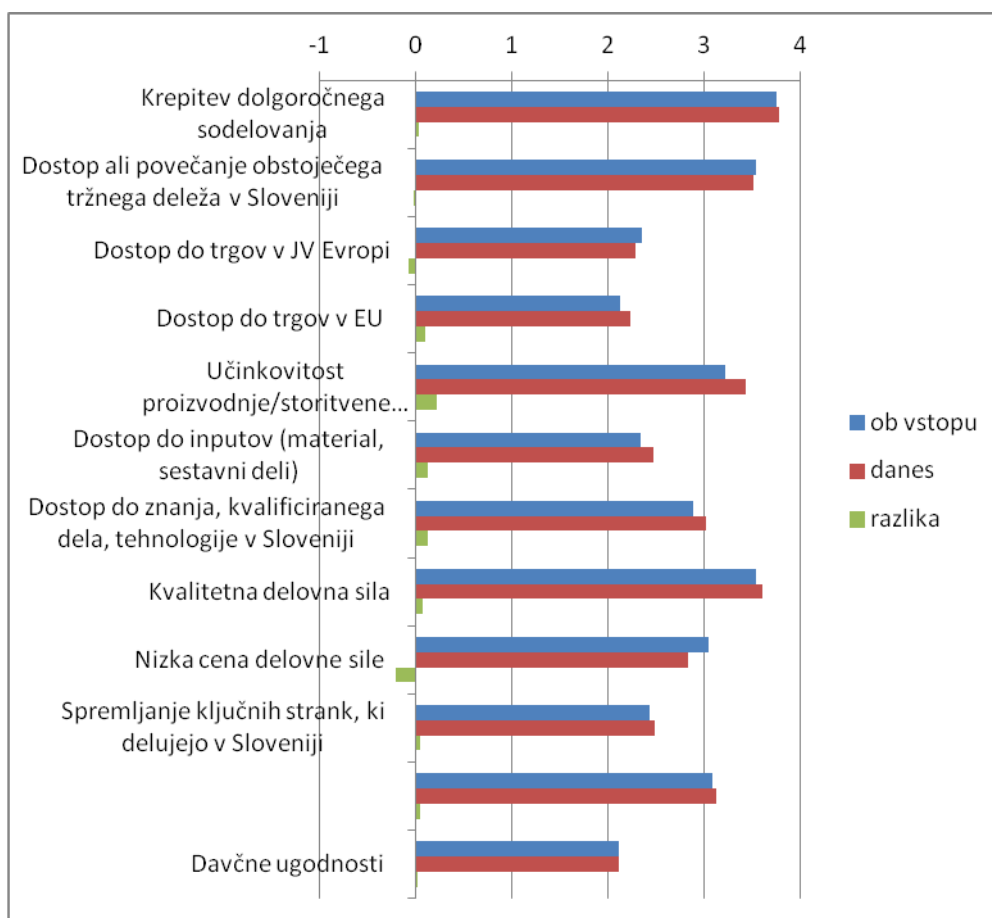
4.2 Raziskave JAPTI o poslovnem okolju za podjetja s tujim in mešanim kapitalom v Sloveniji

JAPTI že vrsto let izvaja letno raziskavo med podjetji s tujim in mešanim kapitalom. Cilj raziskave je pridobiti informacije o tem, kako tuji investitorji dojemajo poslovno okolje za delovanje svojih podjetij v Sloveniji. V kontekstu magistrskega dela me zanimajo predvsem trije vidiki te raziskave. To so motivacija tujih investitorjev za investiranje v Slovenijo, največje težave, s katerimi se soočajo pri investiranju in poslovanju v Sloveniji, in njihovo dojetanje različnih ukrepov slovenske ekonomske politike, ki so še posebej relevantni za tuje investitorje in podjetja s tujim kapitalom.

Analiza motivov tujih investitorjev nam pomaga odgovoriti na vprašanje, kateri so primarni dejavniki privlačnosti Slovenije za tuje investitorje in kakšen tip TNI prihaja v Slovenijo. Ali tuji investitorji, ki iščejo trg, tisti, ki jih zanimajo možnosti učinkovite proizvodnje, ali tuji investitorji, ki prihajajo zaradi nekih strateških razlogov. Tuji investitorji kot najpomembnejše motive navajajo krepitev dolgoročnega sodelovanja, kakovostno delovno silo, dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji, učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji, dobro geografsko lego in infrastrukturno povezanost Slovenije in dostop do znanja, kvalificiranega dela ter tehnologije. Med najmanj pomembne motive pa uvrščajo dostop do trgov EU (večina investitorjev namreč prihaja iz EU članic), davčne ugodnosti in dostop do inputov (material, sestavni deli) v Sloveniji (Rojec, Brglez & Burger, 2011, str. 12). Kakšni so torej primarni dejavniki privlačnosti Slovenije za TNI? Med pomembnejšimi motivi tujih investitorjev ostaja dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji, še posebej tistih v storitvenih dejavnostih. Istočasno pa se zdi, da Slovenija ni preveč zanimiva kot možen dostop za tretje trge, to je za trge JV Evrope ali za trge v EU. Nizka cena delovne

sile je manj pomemben motiv za tuje investitorje v Sloveniji. Pomembnejši motivi so dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije, kvalitetna delovna sila in strateški dejavniki, kot so krepitev dolgoročnega sodelovanja in učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji. Slovenija je torej za TNI lahko zanimiva kot možna lokacija za vzpostavitev izvozno usmerjene proizvodnje, vendar ne tiste, ki bi temeljila na poceni delovni sili. Kar se slovenskega trga tiče, je ta zanimiv predvsem za TNI na področju storitev, medtem ko je za proizvodne TNI premajhen.

Slika 4: Pomembnost posameznih motivov tujih investitorjev ob vstopu v Slovenijo in danes; povprečna ocena pomena posameznega motiva

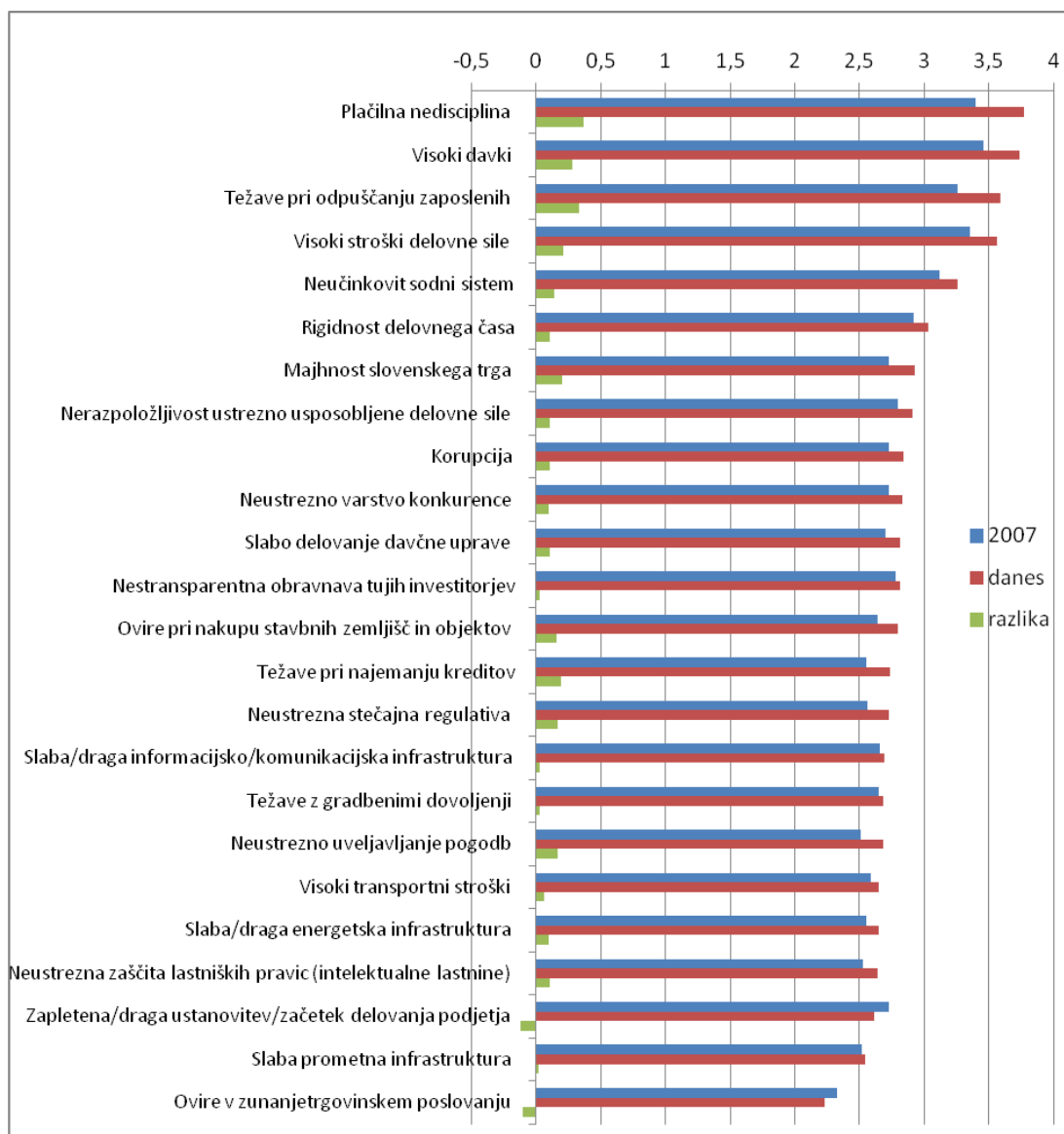


Vir: M. Rojec, A. Burger in M. Brglez, Slovenija kot lokacija za neposredne tuje investicije v očeh tujih investitorjev, 2011, str. 13.

Če nam motivi povedo, kateri so tisti primarni dejavniki, ki privlačijo ali ne privlačijo tujih investitorjev v Slovenijo, pa nam pomen posameznih ovir za delovanje v Sloveniji kaže, kako tuji investitorji dojemajo investicijsko in poslovno klimo v Sloveniji. Raziskava JAPTI kaže, da so največje slabosti poslovnega okolja Slovenije visoki davki, plačilna nedisciplina, visoki stroški delovne sile, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih, obenem pa tudi majhnost slovenskega trga in nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile. Zaskrbljujoč je podatek, da so ovire za TNI od vstopa tujih investitorjev pa do danes vse večje. Tuji investitorji ocenjujejo, da to ne velja razen za

ovire v zunanjetrgovinskem poslovanju. Očitno je torej, da trendi na področju poslovne klime v Sloveniji niso dobri. Torej visoki davki, plačilna nedisciplina, neučinkovit sodni sistem, težave pri odpuščanju zaposlenih, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile, neustrezno varstvo konkurence so tisti problemi, ki najbolj ovirajo večje angažiranje tujih investorjev v Sloveniji (Kavaš et al., 2009, str. 23). Pri tem je očitno, da so tuja podjetja najbolj kritična glede tistih vidikov slovenskega poslovnega okolja, ki jih kot najbolj problematične ocenjujejo tudi domača podjetja. To pomeni, da problemi slovenskega poslovnega okolja enako prizadenejo domača kot tuja podjetja. To potrjujejo ugotovitve strokovne literature, ki pravi, da je za pritegnitev TNI splošna poslovna klima v državi pomembnejša kot specifični ukrepi za spodbujanje TNI.

Slika 5: Pomembnost posameznih ovir za tuje investitorje v Sloveniji leta 2007 in danes; povprečna ocena pomena posamezne ovire



Vir: M. Rojec, A. Burger in M. Brglez, *Slovenija kot lokacija za neposredne tuje investicije v očeh tujih investitorjev*, 2011, str. 16.

Tudi ocena posameznih spodbud oziroma ukrepov ekonomske politike v Sloveniji v Sliki 6 kaže, kakšni so elementi poslovnega okolja za tuje investitorje v Sloveniji. Anketirana podjetja s tujim kapitalom kot najpomembnejše ukrepe za izboljšanje poslovnega okolja navajajo zmanjšanje ovir na trgu dela, zmanjšanje davka na dobiček, zmanjšanje administrativnih ovir, subvencije za nakup strojev in opreme, e-upravo, subvencije za zaposlovanje. Anketirana podjetja torej v povprečju precej visoko ocenjujejo pomen ukrepov, ki naj bi jih urejala ekonomska politika (trg dela in zmanjšanje davka na dobiček, zmanjševanje administrativnih ovir). Izmed storitev in programov JAPTI, ki se že izvajajo, pa podjetja visoko ocenjujejo nepovratna finančna sredstva, brezplačne informacijske in svetovalne storitve (kot na primer iskanje zemljišč, partnerjev, drugih informacij), storitve v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*) in svetovalne storitve preko mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini (Rojec, Burger & Brglez, 2011, str. 38).

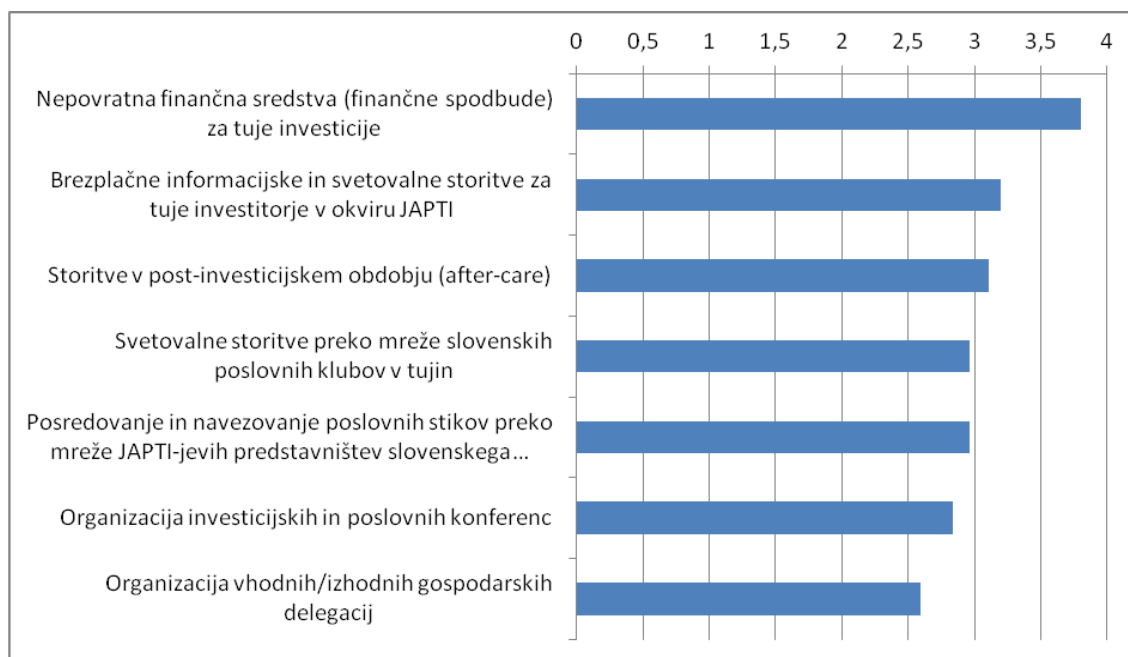
Slika 6: Pomembnost posameznih spodbud za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji; povprečna ocena pomena posamezne spodbude



Legenda: povprečno oceno višjo od 3.5 imajo sledeče spodbude: zmanjšanje ovir na trgu dela, zmanjšanje davka na dobiček, zmanjšanje administrativnih ovir ter subvencije za nakup strojev in opreme.

Vir: M. Rojec, A. Burger in M. Brglez, Slovenija kot lokacija za neposredne tuje investicije v očeh tujih investitorjev, 2011, str. 33.

Slika 7: Pomembnost programov in storitev JAPTI za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji; povprečna ocena pomena posameznega programa/storitve



Legenda: povprečno oceno višjo od 3 imajo programi in storitve: finančna sredstva (finančne spodbude za tuje investitorje), brezplačne informacijske in svetovalne storitve ter storitve v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*).

Vir: M. Rojec, A. Burger in M. Brglez, Slovenija kot lokacija za neposredne tuje investicije v očeh tujih investitorjev, 2011, str. 34.

4.3 IMD (*Institute for Management Development*) Indeks svetovne konkurenčnosti (*World Competitiveness Index*)

Analiza konkurenčnosti držav se po metodologiji švicarskega Inštituta za razvoj menedžmenta (angl. *Institute for Management Development*, v nadaljevanju IMD) letno objavlja v *World Competitiveness Yearbook* (v nadaljevanju WCY). WCY je med najbolj poznanimi raziskavami, ki analizirajo in razvrščajo konkurenčne sposobnosti nacionalnih gospodarstev, vključno z ustvarjanjem in vzdrževanjem spodbudnega poslovnega okolja. Poročilo obsega lestvico 58 držav, njihova konkurenčnost pa se vrednosti po 246 ustaljenih kazalcih, od tega 131 trdih kazalcev pridobljenih iz sekundarnih virov za tekoče leto ter 115 mehkih kazalcev, pridobljenih iz ankete med menedžerji (več na IMD World Competitiveness Report). Analiza izpostavlja najšibkejše in najmočnejše vidike konkurenčnosti nacionalnih gospodarstev, tako da lahko na osnovi teh Vlada RS preverja uspešnost svojih regulativnih in podpornih politik in jih primerja s politikami drugih držav, poslovni svet pa lahko na podlagi te analize pridobi ustrezne analitične informacije za nadaljnje investicijsko in poslovno odločanje. Pristop se osredotoča predvsem na ekonomsko-poslovne vidike konkurenčnosti in ne na celostno konkurenčno sliko.

IMD meri predvsem kratkoročno investicijsko in lokacijsko privlačnost države, torej sposobnost nacionalnih ekonomij, da privabijo nove in zadržijo obstoječe investitorje z oblikovanjem konkurenčnega poslovnega okolja. Po tem pristopu so najbolj konkurenčne tiste države, ki so globalno usmerjene, privlačne za investicije in imajo najvišjo produktivnost dela, pogojeno tako s plačami kot nacionalnimi vrednotami (recimo odprtost do tujih idej, splošna prilagodljivost ljudi) in delovno motivacijo. Prednost pristopa IMD je ta, da ugotavlja privlačnost neke lokacije z vidika podjetniške dinamike in poslovnega okolja. IMD Indeks svetovne konkurenčnosti je sestavljen iz štirih indikatorjev:

1. ekonomska uspešnost kaže makroekonomsko oceno domačega gospodarstva. Uporabljeni indikatorji so razdeljeni na domače gospodarstvo, mednarodno trgovino, mednarodne investicije, zaposlenost in cene.
2. vladna učinkovitost kaže, v kolikšni meri vladne politike prispevajo h konkurenčnosti države. Uporabljeni indikatorji so razdeljeni na javne finance, fiskalno politiko, institucionalni okvir, poslovno zakonodajo, socialni okvir.
3. poslovna učinkovitost kaže, v kolikšni meri nacionalno okolje spodbuja podjetja k inovativnemu, donosnemu in odgovornemu poslovanju. Uporabljeni indikatorji so razdeljeni na produktivnost in učinkovitost, trg dela, finance, menedžerske prakse, odnose in vrednote.
4. razvitost infrastrukture kaže, v kolikšni meri infrastruktura ter človeški viri zadovoljujejo potrebe podjetij. Uporabljeni indikatorji so razdeljeni na osnovno infrastrukturo, tehnološko infrastrukturo, znanstveno infrastrukturo, zdravje in okolje, izobraževanje.

Tabela 6: Rang Slovenije med 58 državami po Indeksu svetovne konkurenčnosti IMD v obdobju 1999–2010

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Rang	40/47	35/47	39/49	38/49	40/59	45/60
1. Ekonomska učinkovitost	n.k.	n.k.	34	28	22	32
2. Vladna učinkovitost	n.k.	n.k.	38	36	24	42
3. Poslovna učinkovitost	n.k.	n.k.	29	33	22	44
4. Infrastruktura	n.k.	n.k.	34	34	25	36

se nadaljuje

nadaljevanje

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Rang	52/60	45/61	40/55	32/55	32/57	52/58
1. Ekonomska učinkovitost	36	35	24	25	21	42
2. Vladna učinkovitost	41	49	43	43	38	53
3. Poslovna učinkovitost	49	52	43	32	39	57
4. Infrastruktura	38	36	33	29	27	34

Legenda: V izdajah od leta 1999 kategorije niso popolnoma poenotene (n.k.)

Vir: IMD, IMD World Competitiveness Report 2000–2010.

IMD pripravlja letno poročilo konkurenčnosti WCY od leta 1979 naprej, Slovenija pa je vanj vključena od leta 1999 dalje.¹⁶ Iz Tabele 6 lahko ugotovimo, da se je relativni položaj Slovenije glede na ostale države od vključitve leta 1999 dalje gibal okrog 35. mesta (bili smo v zadnji četrtini uvrščenih držav), v letih od 1999 do 2004 se je položaj Slovenije postopoma izboljševal. Relativna uvrstitev Slovenije se je spreminjala predvsem zaradi dodajanja novih držav v nabor, vendar je Slovenija relativni položaj ohranjala glede na ostale države. Večji padec je bil zabeležen leta 2005, kjer je med 60. državami zasegla šele 52. mesto, položaj pa se je bistveno popravil v letih od 2006 do 2009, ko je Slovenija v letu 2009 zasedla 32. mesto med 57. državami, kar jo uvršča na relativno polovico lestvice. Leta 1999 je bila Slovenija torej v zadnji četrtini uvrščenih držav, v naslednjih desetih letih pa je prešla v prvo polovico uvrščenih držav. Bistveno pa se je njen položaj poslabšal leta 2010, ko je Slovenija padla za 20 mest in pristala na zelo slabem 52. mestu med 58. državami. Ta položaj jo uvršča med najslabše uvrščene države na lestvici. Poslabšali so se praktično vsi vidiki konkurenčnosti Slovenije. Poglejmo argumentacijo IMD:

1. pri ekonomski uspešnosti je Slovenija v letu 2010 padla z 21. mesta na 42. mesto predvsem zaradi negativne realne rasti BDP (-7,8 %), 25 % zmanjšanja izvoza ter nizkega toka vhodnih in izhodnih TNI;
2. pri vladni učinkovitosti je Slovenija padla z 38. mesta na 53. mesto, predvsem zaradi naraščajočega javnofinančnega deficita in državnega dolga, nefleksibilnega trga dela in s strani menedžerjev slabo ocenjene delovne zakonodaje, učinkovitosti izvajanja vladnih odločitev in prilagodljivosti vladne politike spremembam v gospodarstvu ter poslabšanja anketnih kazalcev o stopnji birokracije in obsegu sive ekonomije;
3. pri poslovni učinkovitosti je Slovenija padla z 39. na 57. mesto zaradi slabih mikroekonomskih kazalcev poslovanja (zmanjšanje profitov za dve tretjini in zmanjšanje skupne produktivnosti), zmanjšanja tržne kapitalizacije in obsega trgovanja

¹⁶ Raziskavo v Sloveniji izvajata Inštitut za ekonomska raziskovanja (IER) in Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani (EF).

na borzi ter poslabšanja ocen, ki so jih glede usposabljanja zaposlenih kot prioritete v podjetjih in upoštevanja etičnih načel v podjetjih v anketi navedli slovenski menedžerji. Med najbolj šibkimi vidiki poslovne učinkovitosti v Sloveniji so v letu 2010 še vedno neučinkovitost nadzornih svetov, zaprtost nacionalne kulture za tuje ideje in TNI, nizka odzivnost na poslovne priložnosti in nesposobnost za pridobivanje ter angažiranje talentiranih kadrov. Kot pozitivne plati pa se izpostavlja nizko rast stroškov dela na enoto proizvoda v proizvodnih dejavnostih, nizko nagrajevanje menedžerjev ter nizko investicijsko tveganje.

4. pri infrastrukturi je Slovenija padla s 27. na 34. mesto, predvsem zaradi anketnih ocen menedžerjev o podpori tehnološkega razvoja, pomanjkanju inženirskih kadrov, neustreznem izobraževalnem sistemu, šibkem sodelovanju med akademskim sektorjem in gospodarstvom (več v Stanovnik & Uršič, 2010a).

4.4 WEF (*World Economic Forum*) Indeks globalne konkurenčnosti (*Global Competitiveness Index*)

WEF-ovo Globalno poročilo o konkurenčnosti je ob WCY najpogosteje uporabljena mednarodna publikacija na področju merjenja konkurenčnosti držav. WEF Indeks globalne konkurenčnosti je celovit indeks, ki zajema tako mikroekonomske kot makroekonomske vidike nacionalne konkurenčnosti. Konkurenčnost je določena z naborom institucij, politik in dejavnikov, ki opredeljujejo raven produktivnosti države. Od ravni produktivnosti je odvisna tudi stopnja donosa investicij (v fizično infrastrukturo, človeški kapital in tehnologijo), ki je eden od ključnih dejavnikov stopnje rasti gospodarstev na srednji in dolgi rok. Tudi raziskava WEF temelji na izvedbi ankete med menedžerji (anketni del) in na naboru trdih (statističnih) indikatorjev konkurenčnosti, kar omogoča merjenje tako kvantitativnih kot tudi kvalitativnih vidikov konkurenčnosti. V primerjavi z IMD se WEF v svojih izračunih v veliki meri naslanja na vire iz anket. Večji delež anketnih virov je po metodologiji WEF posledica izbranega teoretičnega koncepta, ki temelji na logiki Porterjevega diamanta sil konkurenčnosti, v katerem je izpostavljen pomen vidikov nacionalnega poslovnega okolja v razvoju konkurenčnosti, ki pa so večinoma kvalitativne narave. Osredotočen je predvsem na razvojne politike in strategije (projekcija konkurenčnosti na dolgi rok), izhodišče je nova teorija gospodarske rasti (več na WEF – Global Competitiveness Index, 2011).

WEF Indeks globalne konkurenčnosti je sestavljen iz analize niza dejavnikov, ki združuje tri sklope področij konkurenčnosti (WEF – Global Competitiveness Index 2010–2011):

1. med osnovne dejavnike gospodarskega razvoja (angl. *basic requirements*) spadajo področja institucij, infrastrukture, makroekonomske stabilnosti, zdravja in osnovnega izobraževanja;

2. med dejavnike pospeševanja učinkovitosti (angl. *efficiency enhancers*) spadajo področja visokošolskega izobraževanja in usposabljanja, učinkovitosti trga blaga, učinkovitosti trga dela, razvitosti finančnega trga, tehnološke pripravljenosti in velikosti trga;
3. med dejavnike inovativnosti in sofisticiranosti (angl. *innovation and sophistication factors*) pa spadajo področje poslovne sofisticiranosti in inovativnosti.

Tabela 7: Rang Slovenije med 139 državami po Indeksu globalne konkurenčnosti WEF v obdobju 2001–2010

	2001/ 2002	2002/ 2003	2003/ 2004	2004/ 2005	2005/ 2006
Splošno	31/74	28/74	31/102	33/104	30/117
1. Osnovne zahteve/Indeks makroekonomskega okolja	n.k.	50	37	39	35
2. Pospeševalci učinkovitosti/Indeks javnih institucij	n.k.	23	35	31	35
3. Dejavniki inovativnosti in sofisticiranosti/ Tehnološki indeks	n.k.	25	24	26	32

	2006/ 2007	2007/ 2008	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011
Splošno	33/125	39/131	42/134	37/133	45/139
1. Osnovne zahteve	36	37	38	29	34
2. Pospeševalci učinkovitosti	30	38	37	37	46
3. Dejavniki inovativnosti in sofisticiranosti	34	30	33	30	35

Legenda: V izdajah od leta 2001–2010 kategorije niso popolnoma poenotene (n.k.).

Vir: *Global Competitiveness Report 2001/2002–2010/2011*.

WEF izdaja poročilo od leta 1979 dalje, Slovenija pa je vanj vključena od leta 2001.¹⁷ Iz Tabele 7 lahko ugotovimo, da se je relativni položaj Slovenije glede na ostale države od

¹⁷ V Sloveniji raziskavo izvajata Inštitut za ekonomska raziskovanja (IER) in Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani (EF).

vključitve leta 2001 dalje gibal okrog 30. mesta. Položaj Slovenije se je v letih od 2001 do 2004 postopoma izboljševal in dosegel relativno visoko uvrstitev v prvo tretjino uvrščenih držav, navkljub dodajanju številnih novih držav v nabor (leta 2001 je bilo v naboru le 74 držav, leta 2005 že 117). Od leta 2005 do leta 2008 je Slovenija dosegla skoraj prvo četrtino uvrščenih držav, oziroma ohranjala relativno uvrstitev v prvi tretjini uvrščenih držav. V letu 2010 je zabeležila padec na WEF lestvici konkurenčnosti, saj se je uvrstila na 45. mesto med 139. državami, kar je osem mest nižje kot v 2009 in tri mesta nižje kot v letu 2008, vendar ta uvrstitev Slovenijo še vedno ohranja v prvi tretjini uvrščenih držav. Poglejmo argumentacijo WEF:

1. pri osnovnih dejavnikih gospodarskega razvoja se Slovenija uvršča na 34. mesto, še najbolj na področju zdravja in primarnega izobraževanja, sledita infrastruktura in makroekonomske okolje, čeprav se je tudi tu položaj poslabšal zaradi naraščajočega proračunskega primanjkljaja in vladnega dolga ter poslabšanega razpona obrestnih mer. Slabše se uvrsti pri institucijah (50. mesto) in na področju zaščite pravic malih delničarjev in učinkovitosti upravljanja podjetij s strani investorjev in upravnih odborov. Pri učinkovitosti javne porabe in sodstva so rezultati slabi, problemi so tudi s favoriziranjem podjetij in posameznikov z dobrimi zvezami pri odločanju vladnih uradnikov glede politik, pogodb in javnih naročil.
2. pri dejavnikih pospeševanja učinkovitosti se Slovenija uvršča na 46. mesto, kar je devet mest slabše kot v predhodnem letu. Relativno dobro se Slovenija uvršča na področju visokošolskega izobraževanja in usposabljanja, tehnološke pripravljenosti in učinkovitosti trgov končnih dobrin. Ključne slabosti pa so učinkovitost trga dela in razvoj finančnega trga ter velikost trga, kar je objektivna danost Slovenije. Podobno kot v drugih raziskavah se izpostavlja problem zakonodaje na področju najemanja in odpuščanja delavcev, rigidnosti zaposlovanja in nefleksibilnega določanja plač. Dodatni zaviralni dejavniki so visoki stroški odpuščanja delavcev in poslabšano razmerje med plačami in produktivnostjo. V letu 2010 je do največjega poslabšanja prišlo pri učinkovitosti trga dela (padec za 36 mest), razvitosti finančnega trga (padec za 29 mest) in pri tehnološki pripravljenosti (padec za 5 mest). Kar se nanaša specifično na TNI vezane indikatorje, je Slovenija precej pri dnu lestvice, saj WEF ocenjuje, da vladni predpisi ne spodbujajo dovolj neposrednih tujih naložb (Slovenija dosega šele 116. mesto, med državami EU se slabše uvrščajo le Italija, Grčija, Litva in Bolgarija), kar ima za posledico nizko razširjenost tujega lastništva podjetij (116. mesto, kar je najslabši rezultat med državami članicami EU) ter skromen prenos tehnologij preko TNI (101. mesto, slabši rezultat sta dosegli le Italija in Grčija).
3. pri dejavnikih inovativnosti in sofisticiranosti se Slovenija uvršča na 35. mesto. Tudi tu je Slovenija glede na predhodno leto izgubila dve mesti. Najbolje se uvršča glede kakovosti lokalnih dobaviteljev, sposobnosti konkuriranja z izdelki visoke dodane vrednosti, sposobnosti nadzora podjetij nad mednarodno distribucijo in trženjem svojih izdelkov ter storitev in prisotnosti izvoznih podjetij v celotni verigi vrednosti. Problem

Slovenije pa ostaja nizka uporaba najnovejših tržnih oblik in orodij ter odsotnost močnih in razvejanih podjetniških grozdov.

Analiza posameznih stebrov konkurenčnosti v analizi WEF kaže, da je padec Slovenije na lestvici globalnega indeksa konkurenčnosti v letu 2010 zlasti posledica poslabšanja mednarodne konkurenčnosti Slovenije na področju učinkovitosti finančnega trga (Slovenija je izgubila 29 mest, problemi so solventnost bank, razvitost finančnih produktov in storitev ter težave pri najemanju bančnih posojil, slab dostop do finančnih virov) in trga dela (padec za 24 mest, problemi so visoka rigidnost zaposlovanja in določanje plač, vendar gre poudariti, da se z istim problemom sooča kar nekaj držav EU), razmerje med plačo in produktivnostjo ter fleksibilnost zaposlovanja. Na drugi strani je Slovenija relativno uspešna na področju izobraževanja kot tudi na področjih inovacij, tehnološke pripravljenosti in podjetniških strategij in je uvrščena v najvišjo skupino inovacijskih (*innovation-driven*) držav (več v Stanovnik & Uršič, 2010b).

4.5 Indeks enostavnosti poslovanja Svetovne banke (*World Bank Ease of Doing Business*)

Svetovna banka v okviru letne raziskave o enostavnosti poslovanja (angl. *World Bank Ease of Doing Business*) analizira poslovno klimo v 183 državah sveta, ki jih tudi rangira po kvaliteti poslovnega okolja. V analizi Svetovna banka analizira deset področij poslovnega okolja: začetek poslovanja, gradbena dovoljenja, registracija lastništva, zaposlovanje delavcev, registracija lastništva, pridobivanje kreditov, zaščita investitorjev, plačevanje davkov, prekomejno poslovanje, uveljavljanje pogodb ter prenehanje poslovanja (več na Doing Business – Economy Rankings, 2011).

Tabela 8: Rang Slovenije med 183 državami po Indeksu enostavnosti poslovanja Svetovne banke v obdobju 2006–2010

Področja poslovanja	2006/2007*	2008	2010
Enostavnost poslovanja - skupaj	61	55	53
Začetek/vzpostavitev poslovanja	98	120	26
Gradbena dovoljenja	63	62	59
Zaposlovanje delavcev	146	166	162
Registracija lastništva	97	99	108
Najemanje kreditov	48	68	87
Zaščita investitorjev	46	19	20
Plačilo davkov	84	63	84
Prekomejno trgovanje	108	69	84

se nadaljuje

nadaljevanje

Področja poslovanja	2006/2007*	2008	2010
Uveljavljanje pogodb	84	79	60
Prenehanje poslovanja	35	34	40

Legenda: * V različnih izdajah kategorije oziroma statistični podatki niso popolnoma poenoteni.

Vir: Doing Business – Economy Rankings, 2006, 2008, 2010.

Raziskava kaže, da se Slovenija počasi vzpenja na lestvici držav glede kvalitete poslovnega okolja, vendar pa je na nekaterih področjih uvrščena izrazito slabo. Glede na skupni indeks (enostavnost poslovanja – skupaj) se Slovenija relativno uvršča v prvo tretjino uvrščenih držav, obenem je relativno dobro uvrščena na področjih začetka/vzpostavitve poslovanja, gradbenih dovoljenj, zaščite investitorjev, uveljavljanja pogodb ter prenehanja poslovanja. Najslabše je uvrščena v kategorijah zaposlovanja, registracije lastništva, najemanja kreditov, plačila davkov ter prekomejnega trgovanja, kjer se uvršča v drugo oziroma zadnjo tretjino uvrščenih držav. V obdobju 2006–2010 je Slovenija sicer vidno izboljšala situacijo glede začetka/vzpostavitve poslovanja (za 72 mest), vendar pa izrazito poslabšala situacijo na področju zaposlovanja (padec za 16 mest), najemanja kreditov (za 39 mest) in registracije lastništva (za 11 mest). Glavne ovire so predvsem toga pravila zaposlovanja, dolgi postopki registracije lastništva, pomanjkanje informacij glede pridobivanja kredita, visoki transakcijski stroški pri čezmejnem trgovanju ter dolgi postopki pri pridobivanju gradbenih dovoljenj.

4.6 UNCTAD Indeks potenciala za vhodne TNI in Indeks uspešnosti privabljanja TNI (*Inward FDI Potential Index, Inward FDI Performance Index*)

UNCTAD v zvezi s privlačnostjo držav za TNI uporablja t.i. Indeks potenciala za vhodne TNI. Indeks je zelo uporaben za analizo primarnih dejavnikov privlačnosti držav za TNI. UNCTAD ob tem uporablja tudi Indeks uspešnosti privabljanja TNI, ki meri, v kolikšni meri so države uspele dejansko realizirati svoje potenciala za vhodne TNI. Indeks pokriva 141 držav, med njimi tudi Slovenijo. Indeks potenciala za vhodne TNI sestavlja 12 strukturnih spremenljivk, in sicer:

1. realna rast BDP;
2. BDP na prebivalca;
3. delež izvoza v BDP;
4. število telefonskih linij in mobilnih telefonov na 1.000 prebivalcev;
5. poraba energije na prebivalca;
6. delež izdatkov za raziskovanje in razvoj v BDP;
7. delež študentov v terciarnem izobraževanju v celotnem prebivalstvu;

8. deželni riziko;
9. izvoz naravnih virov kot delež svetovnega izvoza;
10. uvoz delov elektronike in avtomobilov kot delež svetovnega uvoza;
11. izvoz storitev (delež svetovnega izvoza);
12. stanje vhodnih TNI (delež svetovnega stanja).

Indeks uspešnosti privabljanja TNI predstavlja razmerje med deležem države v svetovnih prilivih TNI in med deležem države v svetovnem BDP (več na UNCTAD – Inward FDI Potential Index: Results, 2011).

Tabela 9: Rang Slovenije med 141 državami po Indeksu uspešnosti in Indeksu potenciala za vhodne TNI UNCTAD v obdobju 1995–2007

Leto	Indeks uspešnosti privabljanja TNI	Indeks potenciala za vhodne TNI	Zaostajanje ranga uspešnosti za rangom potenciala
1995	88	43	-45
2000	113	29	-84
2001	110	27	-83
2002	58	27	-31
2003	49	28	-21
2004	58	31	-27
2005	95	32	-63
2006	98	33	-65
2007	92	33	-59
2008	77	34	-43
2009	138	n.p.	n.p.

Vir: UNCTAD, UNCTAD World Investment Report Slovenia 1995–2009; UNCTAD – FDI Potential Index 1995–2010.

Z vidika teme magistrskega dela, to je slovenskega poslovnega okolja in politike do TNI kot lokacijsko specifičnih dejavnikov tujega investiranja v Slovenijo, je zanimiva predvsem primerjava pozicioniranja Slovenije po obeh indeksih. Indeks potenciala za vhodne TNI namreč kaže, kakšni so naši primarni (strukturni) potenciali države za privabljanje TNI, kot so velikost trga, razpoložljivost in cena proizvodnih dejavnikov, možnost učinkovite proizvodnje. Slovenija se glede na UNCTAD Indeks potenciala za vhodne TNI uvršča relativno visoko na področju telekomunikacij (telefonske linije in mobilni telefoni), izdatkov za R&R in študentov v terciarnem izobraževanju. Kot že omenjeno, pa indeks uspešnosti privabljanja vhodnih TNI kaže, v kolikšni meri posamezna država uspe realizirati svoje potenciale za TNI, torej kako prijazno je njeno poslovno okolje in politika do TNI. Primerjava obeh indeksov več kot prepričljivo kaže, da Slovenija ne uspeva realizirati svojih potencialov za TNI, da ima torej relativno neprijazno poslovno

okolje in politiko do TNI. Slovenija nima težav s primarnimi dejavniki za TNI, saj se med 141. državami stalno uvršča blizu 30. mesta po privlačnosti za TNI. Več problemov pa ima z investicijsko klimo, saj se po indeksu uspešnosti privabljanja TNI uvršča šele okrog 90. mesta. V letu 2009 je bil zabeležen velik padec na 138. mesto med 141. državami, kar Slovenijo uvršča na rep lestvice.

4.7 OECD Indeks restriktivnosti do TNI (*FDI Restrictiveness Index*)

OECD Indeks restriktivnosti do TNI (angl. *OECD FDI Restrictiveness Index*) kaže formalne omejitve držav za vhodne TNI. Ta indeks je bil razdelan leta 2003 in je del metodologije ocenjevanja omejevalnosti politik do TNI v okviru OECD študij (angl. *OECD Economic Survey*). Namenjen je predvsem razvitim državam, državam članicam OECD in pristopnicam Deklaracije OECD o mednarodnih naložbah in večnacionalnih družbah. Indeks je sestavljen iz štirih indikatorjev, in sicer: omejitve glede tujega lastništva, postopki pridobivanja dovoljenj, pravila zaposlovanja in druge omejitve za delovanje tujih podjetij. Sumarni indeks se izračuna kot povprečje za 22 sektorjev, pri čemer ima indeks za posamezen sektor razpon od 0, kjer ni omejitev za TNI v tem sektorju, do 1, kjer gre za visoke omejitve vstopa tujih podjetij v ta sektor (več na OECD FDI Restrictiveness Index, 2011).

Tabela 10: Rang Slovenije med 45 državami po Indeksu restriktivnosti do TNI OECD v obdobju 2006–2010

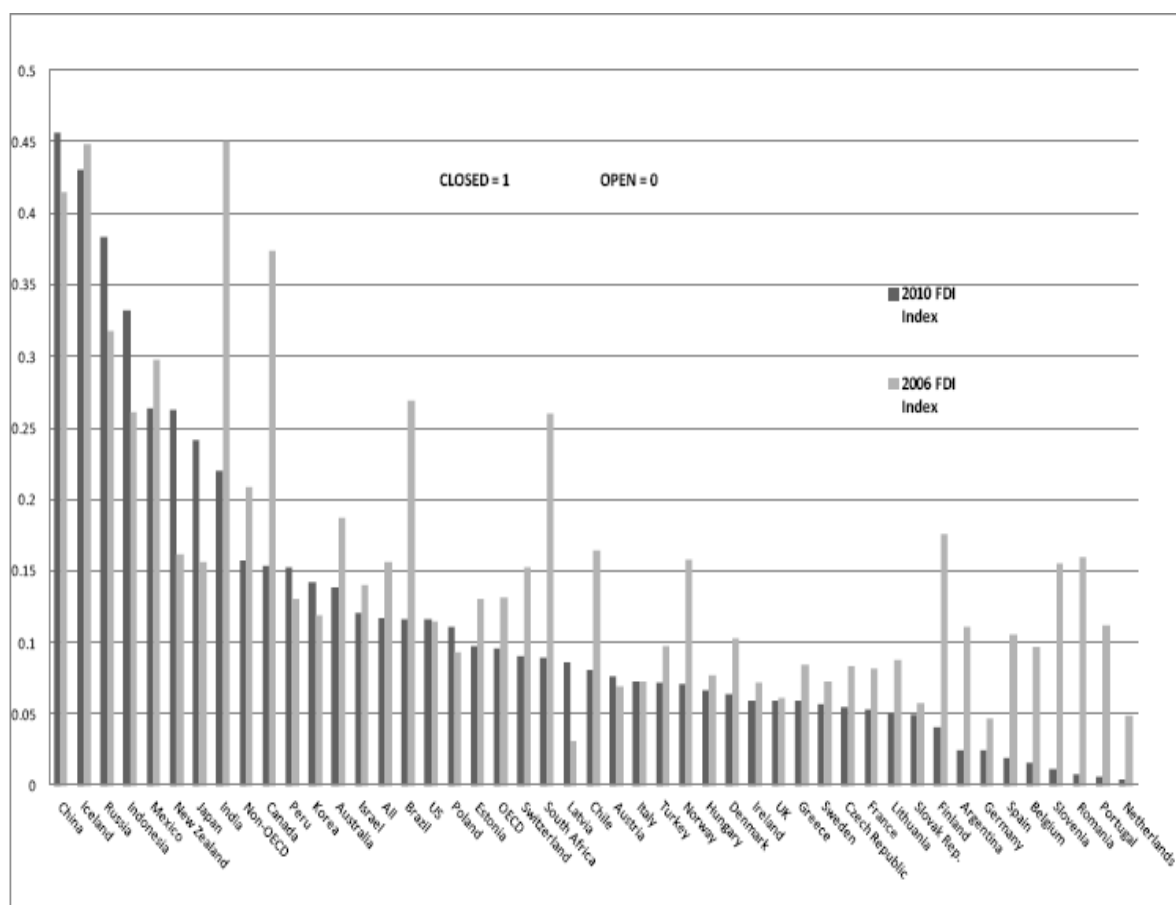
OECD Indeks restriktivnosti do TNI (<i>FDI Restrictiveness Index</i>)	2006	2010
Rang	27*	4

Legenda: * Več držav ima isti rezultat.

Vir: OECD, OECD FDI Restrictiveness Index 2006–2010.

Indeks jasno kaže, da je Slovenija med tistimi državami OECD, ki imajo najmanjše formalne omejitve za TNI. Leta 2010 je Indeks restriktivnosti Slovenije do TNI znašal 0.012 na lestvici med 0=odprt in 1=zaprto odnos do TNI (omejitve so bile ugotovljene na področju transporta ter nepremičnin), pri čemer je povprečna stopnja TNI omejitev v letu 2010 za vse vključene države znašala 0.117, za članice OECD 0.095, za nečlanice OECD 0.157. Slovenija je od leta 2006 do 2010 bistveno znižala stopnjo restriktivnosti do TNI, in sicer od 0.191 na 0.012. To nas uvršča na 4. mesto med formalno najbolj odprtimi državami za TNI, za Nizozemsko, Portugalsko in Romunijo (več na OECD FDI Restrictiveness Index, 2011). Razlog nizkih prilivov in stanja TNI v Sloveniji torej nikakor niso formalne zakonske omejitve teh investicij, temveč njihova aplikacija v praksi, ki se odraža predvsem v stalni borbi za »nacionalni interes« in z neprijaznim poslovnim okoljem. Drugače povedano, da praksa ne odraža duha zakonodaje o TNI.

Slika 8: OECD Indeks restriktivnosti do TNI v letu 2006 in 2010



Vir: OECD, OECD FDI Restrictiveness Index 2006–2010.

Poleg Indeksa restriktivnosti do TNI pa je OECD do sedaj pripravil tudi več posebnih poročil o Sloveniji, in sicer *OECD Investment Policy Reviews: Slovenia* leta 2002 (OECD, 2002) in tri *OECD Economic Surveys: Slovenia* v letih 1997 (OECD, 1997), 2009 (OECD, 2009a) in 2011 (OECD, 2011). Že *OECD Investment Policy Review* iz leta 2002 (OECD, 2002) ugotavlja, da Slovenija nima nekih večjih formalnih zakonskih omejitev za TNI. Za sedanjo situacijo sta bolj pomembna zadnja dva OECD Economic Survey iz let 2009 in 2011, ki sta bila pripravljena v sklopu procesa vstopanja Slovenije v OECD. Economic Survey iz leta 2009 (OECD, 2009a) na področju slovenskega poslovnega okolja ugotavlja, da se mora poslovno okolje Slovenije obrniti v smer pospeševanja rasti produktivnosti. OECD indikatorji namreč potrjujejo splošno prijazno poslovno okolje, kljub temu da je nekoliko manj liberalno kot pa povprečje OECD. Z vidika TNI je pomembnejši *Economic Survey* iz leta 2011 (OECD, 2011), saj jim posveča posebno poglavje. Njegove glavne ugotovitve na področju TNI so, da so prilivi TNI v Slovenijo v primerjavi z drugimi tranzicijskimi državami skromni, da je Slovenija sicer izboljšala politike, ki neposredno spodbujajo TNI, da pa je treba okolje, ki bo spodbujalo večje prilive TNI, okrepiti. Na področju atraktivnosti Slovenije kot lokacije za TNI konkretno predlagajo zmanjšanje administrativnih ovir, poenostavitev davčne zakonodaje, nadgraditev sistema dodeljevanja finančnih spodbud za tuje investicije, poenostavitev delovno-pravne zakonodaje, ureditev

postopkov pridobivanja dovoljenj (poslovanje, zemljišča, gradbena dovoljenja) in izboljšanje delovanja kapitalskih trgov. Predlagajo tudi izpeljavo transparentne in neodvisne privatizacije (OECD, 2011).

4.8 Poskus ocen prednosti in slabosti Slovenije kot lokacije za TNI na osnovi analiziranih mednarodnih ocen konkurenčnosti Slovenije

V zaključnem delu petega poglavja poskušam podati sumarno oceno prednosti in slabosti Slovenije kot lokacije za TNI, kot izhaja iz zgoraj analiziranih mednarodnih ocen konkurenčnosti Slovenije: IMD Indeksa svetovne konkurenčnosti, WEF Indeksa globalne konkurenčnosti, Indeksa enostavnosti poslovanja Svetovne banke, UNCTAD Indeksa potenciala za vhodne TNI ter OECD Indeksa restriktivnosti do TNI. V skladu z eklektično paradigmo TNI sem lokacijsko specifične dejavnike razdelil v tri skupine, in sicer tiste, ki odražajo:

1. primarne/strukturne dejavnike investicijske lokacije, sem spadajo trg oziroma cena in razpoložljivost proizvodnih dejavnikov. Ti dejavniki se odražajo v naslednjih elementih analiziranih mednarodnih ocen konkurenčnosti:
 - pri IMD Indeksu svetovne konkurenčnosti v ocenah:
 - ekonomske učinkovitosti, ki se nadalje deli na oceno za domače gospodarstvo, mednarodno trgovino, zaposlenost in cene;
 - poslovne učinkovitosti, ki se deli na oceno za produktivnost in učinkovitost ter za menedžerske prakse;
 - infrastruktura, ki se nadalje deli na oceno za bazično infrastrukturo, tehnološko infrastrukturo, znanstveno infrastrukturo in izobraževanje.
 - pri WEF Indeksu globalne konkurenčnosti v ocenah:
 - osnovnih zahtev, ki se deli na oceno infrastrukture;
 - pospeševalcev učinkovitosti, ki se deli na oceno višjega izobraževanja in usposabljanja, tehnološke pripravljenosti in velikost trga;
 - dejavnikov inovativnosti in sofisticiranosti, ki se deli na oceno poslovne sofisticiranosti in inovativnosti.
 - pri UNCTAD Indeksu potenciala za vhodne TNI v ocenah:
 - realne rasti BDP, BDP na prebivalca, deleža izvoza v BDP, števila telefonskih linij na prebivalca, porabe energije na prebivalca, deleža izdatkov za R&R v BDP, deleža študentov v terciarnem izobraževanju v celotnem prebivalstvu, izvoza naravnih virov kot deleža svetovnega izvoza, uvoza delov elektronike in avtomobilov ter izvoza storitev kot delež svetovnega izvoza.
2. dejavnike investicijske klime, ki obsegajo regulatorni okvir in ekonomsko politiko. Ti dejavniki se odražajo v naslednjih elementih analiziranih mednarodnih ocen konkurenčnosti:

- pri IMD Indeksu svetovne konkurenčnosti v ocenah:
 - vladne učinkovitosti, ki se deli na oceno za javne finance, fiskalno politiko, institucionalni okvir, poslovno zakonodajo in družbeni okvir;
 - poslovne učinkovitosti, ki se deli na oceno za trg dela, finance ter za odnos/držo/vedenje in vrednote;
 - zdravja in okolja.
 - pri WEF Indeksu globalne konkurenčnosti v ocenah:
 - osnovnih zahtev, ki se deli na oceno za institucije, makroekomsko stabilnost, zdravje in osnovno izobraževanje;
 - pospeševalcev učinkovitosti, ki se deli na oceno za učinkovitost trga blaga, učinkovitost trga dela in razvitost finančnega trga.
 - pri Indeksu enostavnosti poslovanja Svetovne banke v ocenah:
 - enostavnosti poslovanja, začetka poslovanja, gradbenih dovoljenj, registracije lastništva, najemanja kreditov, plačila davkov, prekomejnega trgovanja, uveljavljanja pogodb in prenehanja poslovanja.
 - pri UNCTAD Indeksu potenciala za vhodne TNI v oceni deželnega rizika.
3. dejavnike specifične politike spodbujanja TNI, ki obsega specifično TNI zakonodajo/regulativo ter specifično TNI politiko. Ti dejavniki se odražajo v naslednjih elementih analiziranih mednarodnih ocen konkurenčnosti:
- pri IMD Indeksu svetovne konkurenčnosti v oceni mednarodnega investiranja.
 - pri UNCTAD Indeksu potenciala za vhodne TNI v oceni stanja vhodnih TNI kot deleža svetovnega stanja TNI.
 - pri OECD Indeksu restriktivnosti do TNI v ocenah:
 - omejitev glede tujega lastništva;
 - postopkov pridobivanja dovoljenj za tuje investitorje;
 - pravil zaposlovanja tujcev;
 - drugih omejitev za delovanje tujih podjetij.

Za vsakega od navedenih dejavnikov sem po posameznih skupinah (primarni dejavniki, investicijska klima, specifična politika do TNI) izračunal odstotni rang¹⁸ Slovenije glede na ostale države, ki jih posamezna raziskava zajema. Na podlagi izračunanega odstotnega ranga sem range Slovenije pri posameznem kriteriju smatral:

1. kot ugodne v primeru uvrstitve Slovenije v prvo tretjino držav;
2. kot nevtralne v primeru uvrstitve Slovenije v drugo tretjino držav;
3. kot neugodne v primeru uvrstitve Slovenije v tretjo (zadnjo) tretjino držav. Rezultate podajam v Tabelah 11, 12 in 13.

¹⁸ Rang 19 %, na primer pomeni, da je Slovenija pri konkretnem kazalcu uvrščena med 19 % najvišje uvrščenih držav.

Tabela 11: Odstotni rangi Slovenije v izbranih mednarodnih ocenah konkurenčnosti – kriterij PRIMARNI/STRUKTURNI DEJAVNIKI kot dejavnik privlačnosti lokacije za TNI

Mednarodne raziskave/Dejavnik	Slovenija v prvi tretjini držav	Slovenija v drugi tretjini držav	Slovenija v tretji tretjini držav
IMD Indeks svetovne konkurenčnosti 2010			
Ekonomska učinkovitost			
Domače gospodarstvo			89 %
Mednarodna trgovina		50 %	
Zaposlenost		62 %	
Cene	25 %		
Poslovna učinkovitost			
Produktivnost in učinkovitost			86 %
Menedžerske prakse			93 %
Infrastruktura			
Bazična infrastruktura			68 %
Tehnološka infrastruktura		62 %	
Znanstvena infrastruktura		65 %	
Izobraževanje		43 %	
WEF Indeks globalne konkurenčnosti 2010/2011			
Osnovne zahteve			
Infrastruktura	26 %		
Pospeševalci učinkovitosti			
Višje izobraževanje in usposabljanje	15 %		
Tehnološka pripravljenost	25 %		
Velikost trga		56 %	
Dejavniki inovativnosti in sofisticiranosti			
Poslovna sofisticiranost	26 %		
Inovativnost	24 %		
UNCTAD Indeks potenciala za vhodne TNI 2008			
Realna rast BDP		50 %	
BDP na prebivalca	23 %		
Delež izvoza v BDP	21 %		
Število telefonskih linij na prebivalca	22 %		
Poraba energije na prebivalca	24 %		
Delež izdatkov za R&R v BDP	16%		

se nadaljuje

nadaljevanje

Mednarodne raziskave/Dejavnik	Slovenija v prvi tretjini držav	Slovenija v drugi tretjini držav	Slovenija v tretji tretjini držav
Delež študentov v terciarnem izobraževanju v celotnem prebivalstvu	6%		
Izvoz naravnih virov kot delež svetovnega izvoza		55%	
Uvoz delov elektronike in avtomobilov kot delež svetovnega uvoza	33 %		
Izvoz storitev kot delež svetovnega izvoza		40 %	

Tabela 12: Odstotni rangi Slovenije v izbranih mednarodnih ocenah konkurenčnosti – kriterij INVESTICIJSKE KLIME (REGULATORNI OKVIR IN EKONOMSKA POLITIKA) kot dejavnik privlačnosti lokacije za TNI

Mednarodne raziskave/Dejavnik	Slovenija v prvi tretjini držav	Slovenija v drugi tretjini držav	Slovenija v tretji tretjini držav
IMD Indeks svetovne konkurenčnosti 2010			
Vladna učinkovitost			
Javne finance			76 %
Fiskalna politika			91 %
Institucionalni okvir			79 %
Poslovna zakonodaja			84 %
Družbeni okvir			79 %
Poslovna učinkovitost			
Trg dela			93 %
Finance			91 %
Odnos/drža/vedenje in vrednote			98 %
Infrastruktura			
Zdravje in okolje		51 %	
WEF Indeks globalne konkurenčnosti 2010/2011			
Osnovne zahteve			
Institucije		36 %	
Makroekonomska stabilnost	24%		
Zdravje in osnovno izobraževanje	16%		
Pospeševalci učinkovitosti			
Učinkovitost trga blaga	28 %		

se nadaljuje

nadaljevanje

Mednarodne raziskave/Dejavnik	Slovenija v prvi tretjini držav	Slovenija v drugi tretjini držav	Slovenija v tretji tretjini držav
Učinkovitost trga dela		58 %	
Razvitost finančnega trga		55 %	
Indeks enostavnosti poslovanja Svetovne banke 2010			
Enostavnost poslovanja	29 %		
Začetek poslovanja	14 %		
Gradbena dovoljenja	32 %		
Registracija lastništva		59 %	
Najemanje kreditov		48 %	
Plačilo davkov		46 %	
Prekomejno trgovanje		46 %	
Uveljavljanje pogodb	33 %		
Prenehanje poslovanja	22 %		
UNCTAD Indeks potenciala za vhodne TNI 2008			
Deželni riziko	27 %		

Tabela 13: Odstotni rangi Slovenije v izbranih mednarodnih ocenah konkurenčnosti – kriterij SPECIFIČNE REGULATIVE/POLITIKE DO TNI kot dejavnik privlačnosti lokacije za TNI

Mednarodne raziskave/Dejavnik	Slovenija v prvi tretjini držav	Slovenija v drugi tretjini držav	Slovenija v tretji tretjini držav
IMD Indeks svetovne konkurenčnosti 2010			
Mednarodno investiranje			94 %
UNCTAD Indeks potenciala za vhodne TNI 2008			
Stanje vhodnih TNI (delež svetovnega stanja)		54 %	
OECD Indeks restriktivnosti do TNI 2010			
Omejitve glede tujega lastništva	11 %		
Postopki pridobivanja dovoljenj	1% (Slovenija nima omejitev)		
Pravila zaposlovanja	1% (Slovenija nima omejitev)		
Druge omejitve za delovanje tujih podjetij	1 % (Slovenija nima omejitev)		

Tabele 11, 12 in 13 kažejo, kako različne mednarodne institucije (IMD, WEF, Svetovna banka, UNCTAD, OECD) ocenjujejo Slovenijo kot lokacijo za TNI. Slovenska slika na področju primarnih dejavnikov privlačnosti za TNI kaže, da ima Slovenija potencialne za pritegnitev TNI, vendar pa dejanska uspešnost Slovenije v privabljanju TNI zaostaja za temi potenciali. Med primarnimi dejavniki se Slovenija slabo izkaže na področju domačega gospodarstva (negativen vpliv krize), menedžerskih praks (ni prenosa tujih praks), bazični infrastrukturi ter produktivnosti in učinkovitosti. Na področju tehnološke in znanstvene infrastrukture ter glede velikosti trga, ki je objektivna danost, zaseda Slovenija pozicijo na sredini lestvice. Slovenija se najbolje uvršča pri dejavniki, ki so povezani s pospeševanjem učinkovitosti in inovativnosti, kot so inovativnost, tehnološka pripravljenost, poslovna sofisticiranost, izdatki za R&R v deležu BDP, višje izobraževanje in usposabljanje ter delež študentov v terciarnem izobraževanju. Obenem Slovenija beleži prednosti tudi na nekaterih elementih infrastrukture (število telefonskih linij na prebivalca, poraba energije na prebivalca), predvsem pri stopnji razvitosti in vpetosti v svetovno gospodarstvo (BDP na prebivalca ter delež izvoza v BDP). Ti dejavniki kažejo na potencialne Slovenije na področju dostopa do znanja, to je dostopa do kvalificirane, usposobljene in inovativne delovne sile ter dobre infrastrukturne povezanosti in vpetosti v svetovno gospodarstvo. Glede na primarne dejavnike je torej Slovenija potencialno zanimiva predvsem za tiste tuje investitorje, ki iščejo lokacijo za učinkovito in izvozno usmerjeno proizvodnjo. Sam slovenski trg je zaradi svoje majhnosti relativno nezanimiv za TNI, ki iščejo trge, razen za tiste v storitveni dejavnosti. Te ugotovitve potrjujejo in pojasnjujejo tudi različne mednarodne analize konkurenčnosti držav. Tako UNCTAD Indeks potenciala za vhodne TNI Slovenijo visoko uvršča na področju telekomunikacij, izdatkov za R&R in številu študentov v terciarnem izobraževanju. WEF Indeks globalne konkurenčnosti pa pri Sloveniji izpostavlja različne vidike infrastrukture, izobraževanja, pripravljenosti na področju IKT, kvalitete slovenskih dobaviteljev, vidike podjetniškega delovanja, strategij in inovativnosti.

Pri investicijski klimi, to je pri regulatornem okviru in ekonomski politiki, se zdi mednarodni primerjalni položaj Slovenije slabši. Slovenija zaseda relativno ugoden položaj pri makroekonomski stabilnosti, kar pa sedaj ne velja več, zdravju in osnovnem izobraževanju, relativno učinkovitem trgu blaga, nizkem deželnem riziku in nekaterih elementih enostavnosti poslovanja, kot jih ocenjuje Svetovna banka. Z uvedbo »Vem točk« je Slovenija namreč bistveno popravila svoj položaj pri enostavnosti poslovanja ter začetku in prenehanju poslovanja. Na področjih kot so gradbena dovoljenja in uveljavljanje pogodb pa se Slovenija približuje meji druge tretjine držav, kar jo uvršča v nevtrarno pozicijo. Slabša je situacija glede registracije lastništva, najemanja kreditov, plačila davkov, prekomejnega trgovanja, razvitosti finančnega trga in učinkovitosti trga dela. Zanimivo je, da nas IMD po skoraj vseh elementih investicijske klime uvršča na bistveno slabše mesto od WEF in Svetovne banke, to je na lestvici nekje med 10–20 % najslabših držav. Najslabše se uvrščamo na področju vrednot, trga dela, financ in fiskalni politiki, kjer se uvrščamo med 10 % najslabših držav, ki jih spremlja IMD. Očitno so problemi z

investicijsko klimo veliko večji kot s primarnimi dejavniki privlačnosti za TNI. Slovenija ima težave tako pri formalnih pogojih kot pri implementaciji tega okvirja v praksi (Kavaš et al., 2009, str. 56).

Pri specifični politiki do TNI Slovenija zaseda neugoden položaj glede vpetosti v tokove mednarodnega investiranja v državi. Po drugi strani pa Slovenija nima nekih formalnih omejitev za TNI, saj OECD Indeks restriktivnosti do TNI jasno kaže, da je Slovenija med državami z najmanj omejitev glede tujega lastništva, glede postopkov pridobivanja dovoljenj za tuje investitorje kot tudi glede pravil zaposlovanja predstavnikov tujih investitorjev ter drugih omejitvah za delovanje tujih podjetij. Slovenija torej ne izkazuje formalnih omejitev za privabljanje TNI, se pa nakazujejo številni problemi pri implementaciji teh pravil, ki so povezani z investicijsko klimo v najširšem smislu. Ti problemi enako prizadenejo tako domača kot tuja podjetja in nakazujejo na nujnost ukrepov za izboljšanje le-te. Obenem pa je prisotno tudi nekritično zagovarjanje »nacionalnega interesa«, ki do tujih investitorjev deluje odbijajoče.

5 LOKACIJSKO SPECIFIČNI DEJAVNIKI SLOVENIJE ZA TNI KOT IZHAJAJO IZ ŠTUDIJ PRIMERA

V šestem poglavju bom zgornje ugotovitve testiral kot hipoteze v študijah primerov podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, ki so v minulih letih prejela finančne spodbude za nove investicijske projekte in so rezultat politike privabljanja tujih investicij v Slovenijo. Moje hipoteze so torej:

1. da Slovenija predstavlja po osnovnih ekonomskih dejavnikih relativno privlačno lokacijo za TNI;
2. da so osnovni razlogi za relativno skromne TNI v nespodbudnem sistemskem in regulatornem in ekonomsko-političnem okvirju ter neprijazni poslovni klimi v Sloveniji;
3. da je problem tudi neustrezna in neambiciozna politika privabljanja TNI.

Študije primerov temeljijo na intervjuvanju podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, ki so v letih od 2007 do 2010 prejela finančne spodbude za njihove investicijske projekte. Intervjuji so potekali v obdobju od februarja 2011 do aprila 2011. Intervjuval sem naslednjih 10 podjetij: Wolford d.o.o., XAL d.o.o., Carthago d.o.o., Dinit d.o.o., Lukos d.o.o., Saubermacher d.o.o., Linea Direkta d.o.o., Telsima d.o.o., BSH d.o.o. ter Danfoss Trata d.o.o. Intervjuji so potekali s predstavniki vodstvene strukture oziroma uprave, podrobnejše informacije o podjetjih pa so bile pridobljene preko poslovnega imenika GVIN. Med intervjuvanimi podjetji so štiri z matičnim podjetjem iz Avstrije, po eno pa iz Nemčije, Italije, Švice, Nizozemske, ZDA in Danske. V naboru je eno malo, dve srednji

veliki podjetji, ostalo pa so velika podjetja¹⁹. Dve izbrani podjetji izvajata investicijski projekt na področju strateških storitev, štiri na področju raziskav in razvoja (R&R), ostala pa na področju proizvodnje. Podjetja so sumarno predstavljena v Tabeli 14.

Tabela 14: Kratak pregled ekonomskih kazalcev anketiranih podjetij

Podjetja ²⁰	Država	Panoga	Sredstva (EUR)	Zaposleni	Celotni prihodki (EUR)
1. BSH	Avstrija	R&R	79.961.880	977	242.322.007
2. Carthago	Nemčija	Proizvodnja	9.090.546	100	23.210.856
3. Danfoss Trata	Danska	R&R	42.041.000	235	42.497.000
4. Dinit	Italija	R&R	6.531.072	18	2.002.478
5. Linea Directa	Nizozemska	Strateške storitve	2.105.708	73	3.158.780
6. Lukos	Švica	Strateške storitve	0	0	0
7. Saubermacher	Avstrija	Proizvodnja	14.709.246	124	17.933.068
8. Telsima	ZDA	R&R	2.184.186	65	5.626.017
9. Wolford	Avstrija	Proizvodnja	1.365.811	0	0.017.478
10. XAL	Avstrija	Proizvodnja	3.006.069	37	1.034.853

Vir: GVIN, 2011.

V nadaljevanju na kratko predstavljam shemo finančnih spodbud za investicijske projekte podjetij s tujim kapitalom v okviru Javnega razpisa za spodbujanje tujih neposrednih investicij, nato natančno predstavim študije posameznih primerov in sumarno analiziram glavna sporočila teh študij primerov.

5.1 Shema finančnih spodbud za investicijske projekte podjetij s tujim kapitalom v okviru Javnega razpisa za spodbujanje tujih neposrednih investicij

Tuji investitorji, ki želijo v Sloveniji izvesti investicijski projekt, imajo možnost pridobitve finančnih spodbud za njihove investicijske projekte v okviru Javnega razpisa za spodbujanje tujih neposrednih investicij. Gre za državne pomoči, katerih pravna podlaga so Smernice o državni regionalni pomoči EU za obdobje 2007–2013²¹, ki določajo tudi splošna pravila za razdeljevanje takšne vrste državne pomoči. Finančna sredstva za ta namen so zagotovljena iz Letnega proračuna RS in so del specifične politike privabljanja TNI v Slovenijo. Prejemniki spodbud so registrirane slovenske pravne osebe, v katerih

¹⁹ Velikost podjetj se presoja v skladu s Prilogo I Uredbe Komisije (ES) št. 800/2008 z dne 06.08.2008 o razglasitvi nekaterih vrst pomoči za združljive s skupnim trgov z uporabo členov 87. in 88. Pogodbe (Uredba o splošnih skupinskih izjemah) (UL L št. 214/2008 z dne 09.08.2008) (Priloga I).

²⁰ Podjetja Wolford, XAL ter Lukos so »greenfield« investicije, zato so njihovi finančni podatki ter podatki o poslovanju skromni oziroma pomanjkljivi.

²¹ Več o tem v Smernicah o državni regionalni pomoči za 2007–2013 (OJ C 054, 04/03/2006 str. 0013-0044) (Smernice, 2006).

imajo tuji investitorji (tuja podjetja) najmanj 10 % lastniški delež. Finančne spodbude se dodeljujejo za naslednje vrste projektov:

1. investicijski projekti v predelovalno dejavnost (minimalna višina investicije 1 milijon EUR ter najmanj 25 novih delovnih mest);
2. investicijski projekti v strateške storitve, ki se mednarodno tržijo (minimalna višina investicije 0.5 milijona EUR ter najmanj 10 novih delovnih mest);
3. investicijski projekti v R&R dejavnost (minimalna višina investicije 0.5 milijona EUR ter najmanj 5 novih delovnih mest).

Po zaključku investicije se morajo tako investicija kot novo ustvarjena delovna mesta ohranjati v regiji še tri leta za mala in srednje velika podjetja (MSP) ter pet let za velika podjetja.

Razpis je bil v prvotni obliki prvič objavljen leta 1998. V obdobju od leta 1998 do leta 2006 je razpis vodilo neposredno Ministrstvo za gospodarstvo RS v sodelovanju z Agencijo za gospodarsko promocijo in tuje investicije (TIPO), od leta 2007 pa za vodenje razpisa, dodeljevanje sredstev in nadzor skrbi JAPTI. Od leta 2007 do leta 2010 je agencija podprla 40 projektov²² (podrobnejši pregled odobrenih projektov je v Tabeli 15), v skupni vrednosti približno 130 milijonov EUR, ki naj bi v pogodbenem obdobju skupaj ustvarila nekaj več kot 2.400 novih delovnih mest. V obdobju od leta 2007 do leta 2010 je bilo za sofinanciranje projektov skupaj namenjenih 23 milijonov EUR, in sicer v letu 2007 5.6 milijonov EUR, v letu 2008 5.9 milijonov EUR, v letu 2009 5.0 milijonov EUR in v letu 2010 6.5 milijonov EUR.

Tabela 15: Pregled sofinanciranih projektov JAPTI v letih 2007–2010

Zap. št.	Prijavitelj (tuji investitor)	Projektno podjetje (prejemnik spodbude)	Država investitorja	Dejavnost	Regija	Vrednost investicije v EUR	Nove zaposlitve
2007							
1.	ISOSPORT, Verbundbauteile Gmbh	ISOKON d.o.o.*	Avstrija	Predelovalna	Savinjska	2.590.000	25
2.	PREVENT DEV GmbH	Prevent Pur d.o.o.*	Nemčija	Predelovalna	Koroška	1.782.350	123
3.	CANADA Pallet CORP	TI&MI d.o.o.	Kanada	Predelovalna	Savinjska	2.200.000	25
4.	SUN ROLLER SA	SunRoller Adriatica d.o.o.	Španija	Predelovalna	Jugovzhodna	1.250.000	100

se nadaljuje

²² Podjetja, označena z zvezdico (*) so bodisi odstopila od projekta bodisi so v postopkih prisilne poravnave, likvidacije ali stečaja.

nadaljevanje

Zap. št.	Prijavitelj (tuji investitor)	Projektno podjetje (prejemnik spodbude)	Država investitorja	Dejavnost	Regija	Vrednost investicije v EUR	Novo zaposlitve
5.	BSH home appliances Holding GmbH	BSH Hišni aparati d.o.o.	Nemčija	Predelovalna	Savinjska	5.625.000	198
6.	Grammer Automotive GmbH	Grammer d.o.o.	Nemčija	Predelovalna	Koroška	1.384.000	31
7.	Cortecos d.o.o.	Elstra d.o.o.*	Hrvaška	Predelovalna	Obalno-kraška	1.020.150	25
8.	Union Veners PLC	Acer furnirnica d.o.o.*	Velika Britanija	Predelovalna	Savinjska	1.362.000	50
9.	ebm papst Landshut GmbH	Ydria Motors d.o.o.	Nemčija	Predelovalna	Notranjsko-kraška	6.175.869	150
10.	UNIBON Kaugummifabrik GmbH	Šumi bonboni d.o.o.	Nemčija	Predelovalna	Spodnje-Posavska	2.607.500	150
11.	EUROMISURE srl	Kontrolni sistemi d.o.o.*	Italija	R&R	Obalno-kraška	2.000.000	47
	Skupaj	11 projektov				27.996.869	924
2008							
1.	XAL GmbH	XAL Svetila d.o.o.	Avstrija	Predelovalna	Pomurska	1.410.490	51
2.	Jägersberger GmbH	Preis Sevnica d.o.o.	Avstrija	Predelovalna	Spodnje-Posavska	1.150.000	50
3.	Palfinger Service und Beteiligungs GmbH	Palfinger d.o.o.	Avstrija	Predelovalna	Podravska	2.478.000	120
4.	BSH Home Appliances	BSH Hišni aparati d.o.o.	Nemčija	R&R	Savinjska	700.000	10
5.	Fluid UTVA AD	Fluid d.o.o.*	Srbija	Predelovalna	Goriška	4.568.000	30
6.	Hansa-flex international GmbH	Hansa-Flex Hidravlika d.o.o. *	Avstrija	Strateške storitve, ki se tržijo mednarodno	Podravska	500.000	10
7.	Odelo GmbH	Odelo d.o.o.	Nemčija	Predelovalna	Savinjska	3.200.000	160
8.	Wolford AG	Wolford d.o.o.	Avstrija	Predelovalna	Pomurska	4.750.000	170
9.	Diners Italia, srl	Dinit d.o.o.	Italija	R&R	Obalno-kraška	7.750.000	45
10.	Mittelco	Vetral d.o.o.	Italija	Predelovalna	Goriška	1.326.500	25
11.	Komptech GmbH	Komptech d.o.o.	Avstrija	Predelovalna	Pomurska	2.765.000	50
	Skupaj	11 projektov				30.597.990	721

se nadaljuje

nadaljevanje

Zap. št.	Prijavitelj (tuji investitor)	Projektno podjetje (prejemnik spodbude)	Država investitorja	Dejavnost	Regija	Vrednost investicije v EUR	Novo zaposlitve
2009							
1.	XAL GmbH	XAL Svetila d.o.o.	Avstrija	Predelovalna	Pomurska	2.577.200	100
2.	BIA Separations GmbH	BIA Separations d.o.o.	Avstrija	Predelovalna	Goriška	4.408.358	28
3.	BIA Separations GmbH	BIA Separations d.o.o.	Avstrija	R&R	Goriška	2.204.179	24
4.	Carbest	Carbon d.o.o.	Italija	Predelovalna	Goriška	12.650.000	65
5.	Carbest	Carbon d.o.o.	Italija	R&R	Goriška	2.000.000	12
6.	UNICUT AG	Boxmark Leather d.o.o.	Švica	Predelovalna	Podravska	9.000.000	50
7.	BGS Elektriika	BGS Elektriika d.o.o.	Hrvaška	Predelovalna	Spodnje-Posavska	1.214.500	25
8.	Studio Moderna Services Holding BV	Linea Direkta d.o.o.	Nizozemska	Strateške storitve, ki se mednarodno tržijo	Osrednje-slovenska	2.055.375	35
9.	Saubermacher Dienstleistungs AG	Saubermacher Slovenija d.o.o.	Avstrija	Predelovalna	Podravska	3.550.000	31
10.	INP	Reiko d.o.o.*	Avstrija	R&R	Notranjsko-kraška	520.000	6
	Skupaj	10 projektov				40.179.609	376
2010							
1.	Carthago GmbH	Carthago proizvodnja avtomobov d.o.o.	Nemčija	Predelovalna	Pomurska	2.800.000	110
2.	HAGSPIEL and DOBLER GmbH and co.KG	Ekoklen d.o.o.	Nemčija	Strateške storitve, ki se mednarodno tržijo	Podravska	502.400	12
3.	ERTL GLAS AG	Ertl Glas Steklo, d.o.o.	Avstrija	Predelovalna	Jugovzhodna Slovenija	7.540.000	80
4.	Danfoss International A/S	Danfoss Trata d.o.o.	Danska	R&R	Osrednje-slovenska	3.040.000	10
5.	Unicut AG	Boxmark Leather d.o.o.	Švica	Predelovalna	Podravska	5.000.000	70

se nadaljuje

nadaljevanje

Zap. št.	Prijavitelj (tuji investitor)	Projektno podjetje (prejemnik spodbude)	Država investitorja	Dejavnost	Regija	Vrednost investicije v EUR	Novo zaposlitve
6.	Lukos Group SA	Lukos Agro d.o.o.	Švica	Strateške storitve, ki se mednarodno tržijo	Pomurska	1.025.000	40
7.	Telsima Corporation	Telsima d.o.o.	ZDA	R&R	Osrednje-slovenska	3.286.500	25
8.	Trade Trans Invest A.S	NT Logistika d.o.o.	Slovaška	Strateške storitve, ki se mednarodno tržijo	Obalno-kraška	9.299.000	38
	Skupaj	8 projektov				32.492.900	385

Vir: Arhiv JAPTI.

5.2 Podrobnejša predstavitev posameznih intervjuvanih podjetij

Podjetja sem intervjuval na dva načina, s krajšim strukturiranim vprašalnikom (glej Prilogo 2) in z daljšimi razgovori z vodilnimi predstavniki podjetij. Študijo primera vsakega posameznega podjetja obravnavam v štirih vsebinskih delih:

1. v uvodu predstavljam osnovne podatke o anketiranem podjetju in o tujem matičnem podjetju ter njunem poslovanju, osnovne značilnosti sektorja in trga, na katerem deluje podjetje, zgodovino in razvoj podjetja pred vstopom tujega investitorja, razloge/motive za pritegnitev tujega investitorja ter ključne spremembe v podjetju po prihodu tujega investitorja;
2. v prvem delu analiziram primarne dejavnike tujega podjetja za investiranje v Slovenijo (osnovni razlogi/motivi/cilji tujega investitorja za vstop v podjetje oziroma za širitev);
3. v drugem delu obravnavam oceno investicijske oziroma poslovne klime v Sloveniji (prednosti in slabosti slovenskega poslovnega okolja, primerjava slovenskega poslovnega okolja s poslovnim okoljem v matični državi tujega investitorja in drugih državah na različnih področjih);
4. v tretjem delu predstavljam pomen spodbujevalnih ukrepov/specifične politike in regulative do TNI za odločitev tujega investitorja o investiranju oziroma širitvi delovanja v Sloveniji ter pomen aktivnosti JAPTI za odločitev tujega investitorja o investiranju v Slovenijo s pregledom ključnih aktivnosti, programov in storitev.

5.2.1 Wolford

Wolford je multinacionalno podjetje iz Avstrije (Bregenz). V Sloveniji so leta 2008 v Murski Soboti ustanovili novo podjetje Wolford d.o.o. Podjetje se ukvarja s proizvodnjo tekstilnih izdelkov, nogavic (angl. *legwear*) ter tekstilnih izdelkov za telo (angl. *bodywear*). Pred ustanovitvijo podjetja v Sloveniji so pogodbeno že sodelovali s podjetjem Mura d.d. V začetku investicije v Sloveniji so postavili nov proizvodni obrat in v prvi fazi zaposlili 170 ljudi, v zaključni fazi načrtujejo skupno 300 zaposlenih. V okviru proizvodne dejavnosti v Murski Soboti izvajajo celoten proizvodni proces, od vlakna (preja), barvanja, konfekcije, oblikovanja ter trženja. Distribucijo izvajajo preko centralnega distribucijskega skladišča v Bregenzu, v svetu pa imajo prek 100 prodajnih podružnic. Tuji investitor je v Slovenijo prinesel nova delovna mesta, nove materiale, novo tehnologijo ter nove prodajne kanale. Za investicijski projekt v predelovalno dejavnost so s strani JAPTI v letu 2008 prejeli finančne spodbude v višini 1.338.750 EUR. Investicijski projekt je zanimiv tudi zaradi tega, ker se izvaja na območju Prekmurja. Izdelki, ki imajo visoko dodano vrednost, so najvišjega cenovnega razreda. Gradijo tudi na kakovostni delovni sili, največji delež zaposlenih predstavljajo nekdanje tekstilne delavke podjetja Mura d.d.

5.2.1.1 Primarni/strukturni dejavniki

Kot primarne dejavnike oziroma motive matičnega tujega podjetja za investiranje v Sloveniji navajajo razloge kot so usposobljena delovna sila v Murski Soboti, sposobnost ustvarjanja in izdelovanja visoko kvalitetnih izdelkov, članstvo Slovenije v EU. Kombinacija zgoraj navedenih dejavnikov v Sloveniji vključuje kvalitetno in kvalificirano delovno silo, kot tudi ustrezne kompetence na področju tekstilne industrije, dodaten pozitiven argument je tudi članstvo v EU oziroma dostop do trgov EU, bližina Avstrije in posledično prihranki pri logističnih stroških. V tem kontekstu je pomembna dobra geografska lega ter infrastrukturna povezanost Slovenije s tujino. V Sloveniji kot problem občutijo pomanjkanje tujih menedžerjev in tujih menedžerskih praks in nepoznavanje kriznega menedžementa.

Še posebej izpostavljajo pomen dobre delovne sile, ki je kvalificirana in tudi produktivna. Nizka cena dela sama po sebi ni pomemben dejavnik. Pričakujejo, da se bo v srednjeročnem obdobju cena delovne sile uravnotežila z ostalimi državami EU, stroški delovne sile naj bi bili podobni kot v Avstriji. Izpostavljajo visoko obdavčitev dela, ki zelo slabša konkurenčni položaj Slovenije.

5.2.1.2 Investicijska klima

Na področju investicijske klime zaznavajo kar nekaj težav. Kot ključno slabost izpostavljajo predvsem težave v delovanju trga dela. Zakonodaja na področju zaposlovanja

je preveč toga, še posebej glede postopkov odpuščanja. Obstoječa zakonodaja ne omogoča mobilnosti delovne sile, predvsem pa ne spodbuja zaposlovanja starejših, saj so preveč zaščiteni in posledično nezanimivi za delodajalce. V tem kontekstu poudarjajo potrebo po zmanjšanju ovir na trgu dela. Delovna sila je dobro izobražena, dobro motivirana in produktivna. V Sloveniji je dobro razmerje med stroški in produktivnostjo, zakonodaja pa je pretoga in ne sledi trendom v poslovnem svetu. Opozarjajo tudi na probleme izobraževanja. Menijo namreč, da je usposabljanje v Sloveniji preozko, premalo imamo širine, kar onemogoča prilagajanje v primerih krize.

Kot pomembne probleme investicijske klime izpostavljajo še visoke davke in zapletene davčne postopke. Rešitve vidijo v zmanjšanju davka na dobiček in oprostitvi komunalnih prispevkov, ki so v Sloveniji zelo visoki. Problem je tudi stečajna regulativa, ki ne omogoča hitrega reševanja nastalih težav in posledično povzroča izgubljanje znanja in kvalifikacij zaposlenih, ki se razkropijo po drugih podjetjih. Kot splošne probleme navajajo administrativne ovire, premajhno zavzetost državnih institucij in uradnikov, pri katerih je opazna miselnost prejšnjega političnega sistema, neveljavljanje zakonodaje in pravil v praksi (problem implementacije pravil).

Kot manj pomembne probleme, s katerimi se soočajo tudi v Avstriji, navajajo prometno, energetska, IKT infastrukturo, postopke ustanovitve podjetja in najemanje kreditov. Kot nepomembne oziroma neproblematične dejavnike za njihovo poslovanje navajajo ovire pri nakupu zemljišč, gradbena dovoljenja, rigidnost glede delovnega časa, delovanje davčne uprave, uveljavljanje pogodb, plačilno nedisciplino.

Pri primerjavi slovenskega poslovnega okolja s poslovnim okoljem Avstrije ugotavljajo, da je stanje v Sloveniji slabše pri pridobivanju gradbenih dovoljenj, zaposlovanju delavcev in plačilu davkov. Pri davkih je pomemben problem ne vključevanja nekaterih stroškov v zmanjšanje davčne osnove. Po njihovem mnenju je tu slovenska regulativa preveč rigidna in bi bilo smiselno razširiti nabor kategorij oziroma stroškov, s katerimi se lahko znižuje davčno osnovo. V drugih pogledih sta si poslovni okolji dokaj podobni.

5.2.1.3 Specifična politika do TNI

Pri specifični politiki Slovenije do TNI poudarjajo, da je zanje največja možna spodbuda hitrost sledenja zakonodaje pravilom poslovnega sveta. Pri posameznih elementih specifične politike do TNI izpostavljajo kot zelo pomembne brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje, organizacijo investicijskih in poslovnih konferenc, nepovratna finančna sredstva za tuje investitorje ter storitve v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*). Menijo, da so nepovratna finančna sredstva pravi instrument za privabljanje TNI, saj se državi povrnejo v nekaj letih. Povratna finančna sredstva pa tujih investitorjev ne pritegnejo, saj jih lahko sami ugodno pridobijo preko lastne mreže bank.

Vlogo JAPTI ocenjujejo kot pozitivno in konstruktivno. Eden od vzrokov za njihovo odločitev o investiranju v Slovenijo je bil tudi profesionalni odnos tako JAPTI kot lokalne skupnosti (občina, RRA). Za investicijski projekt so pridobili nepovratna finančna sredstva države, drugih posebnih spodbud niso prejeli. Želeli bi si urejeno in delujočo infotočko, ki bi kot samostojna organizacija informirala, dajala napotke ter konkretna navodila za izpeljavo posameznih zadev v praksi. Takšna institucija bi morala imeti tudi ustrezno mrežo partnerjev iz posameznih področij (seznanja z zakonodajo, uveljavljanjem pravil v praksi ter izpostavlja kritične točke). Investitor se mora namreč znebiti vseh zadržkov ter strahov.

Poslovno okolje Slovenije ocenjujejo kot dobro, poudarjajo pa, da nimamo še prave evropske mentalitete, izpostavljajo zadržke do davčnega sistema, predvsem pa pogrešajo prisotnost tujih menedžerjev v Sloveniji.

5.2.2 XAL Svetila

Podjetje XAL GmbH prihaja iz Avstrije (Graz). Podjetje so v Sloveniji ustanovili leta 2007. Ukvarjajo se s proizvodnjo različnih tipov svetil. V njihovi proizvodnji prevladujejo svetila za poslovne uporabnike, v manjši meri pa izdelujejo tudi svetila za gospodinjstva. Podjetje je investiralo v Mursko Soboto (industrijska cona, neposredno v bližini podjetja Wolford d.o.o.), zgradili so novo proizvodno halo, v kateri bodo do leta 2012 zaposlili 150 ljudi. Tuji investitor je v Slovenijo prinesel tako nov proizvodni program kot nove prodajne kanale. Dejstvo je, da večino aktivnosti vodijo iz Avstrije, v Sloveniji izvajajo samo proizvodni program, se pa povezujejo z lokalnimi podjetji in iščejo možnosti skupnih vlaganj. V zaposlovalni politiki izvajajo posebne motivacijske programe. Podobno kot Wolford d.o.o. je tudi podjetje XAL d.o.o. v letu 2008 od JAPTI za njihov investicijski projekt v predelovalno dejavnost prejelo finančno spodbudo v višini 630.000 EUR. Projekt je zanimiv zaradi dejavnosti tega podjetja, saj v Prekmurju ne obstaja posebna tradicija kovinsko-predelovalne industrije oziroma industrije svetil. Kljub temu pa so zaradi kvalitetne in lojalne delovne sile projekt izpeljali in ga celo nadgradili z dvema fazama. JAPTI je podjetji Wolford d.o.o. in XAL d.o.o. v letu 2009 izbral za investitorja leta, saj sta dokazala, da lahko navkljub krizi uspešno izvajata investicijske projekte.

5.2.2.1 Primarni/strukturni dejavniki

Kot primarne razloge oziroma motive matičnega tujega podjetja za investiranje v Slovenijo navajajo pomanjkanje ustrezne domače delovne sile v Avstriji, posebni Zakon in programe, ki spodbujajo investiranje v Prekmurju, ter neposredno bližino in dobro infrastrukturno povezanost z Gradcem. Podjetje namreč izvaja večino dejavnosti v Gradcu, v Sloveniji izvajajo le del proizvodnje. V Gradcu so se soočali s pomanjkanjem ustrezno usposobljene delovne sile, ki so jo našli v Murski Soboti, kar je posledično vodilo tudi k

odločitvi za investiranje v Slovenijo. Kot ključne argumente navajajo zanesljivo, usposobljeno in kvalitetno delovno silo v Sloveniji, nizko ceno delovne sile, podobno mentaliteto delovne sile kot v Avstriji, spodbude na nacionalni ter lokalni ravni, obenem pa še urejene razmere in nekoruptivnost v Sloveniji. Pomemben je tudi dostop do trgov EU. Kot manj pomembne oziroma nepomembne motive pri investiranju v Sloveniji navajajo dostop ali povečanje tržnega deleža v Sloveniji, dostop do trgov v JV Evropi, dostop do inputov ter spremljanje ključnih strank v Sloveniji.

5.2.2.2 Investicijska klima

Kot ključne slabosti investicijske klime v Sloveniji vidijo postopke v zvezi z zaposlovanjem (zaposlovanje, obremenitev dela, postopki odpuščanja), zato si želijo zmanjšanja ovir na trgu dela. Ostale pomembne slabosti investicijske oziroma poslovne klime v Sloveniji so tudi visoki davki, visoki transportni stroški, težave pri nakupu stavbnih zemljišč in objektov, pridobivanje gradbenih dovoljenj in težave pri najemanju kreditov. Težave vidijo tudi pri začetku delovanja podjetja, rigidnostjo glede delovnega časa, odpuščanjem zaposlenih, uveljavljanjem pogodb, plačilno nedisciplino, sodnim sistemom. Kot slabosti izpostavljajo jezikovne ovire in pogoste spremembe zakonodaje na davčnem področju. Pri primerjavi slovenskega ter avstrijskega poslovnega okolja navajajo, da je v Sloveniji situacija slabša na področju najemanja kreditov, v ostalih elementih pa sta si okolji dokaj podobni.

5.2.2.3 Specifična politika do TNI

Pri specifični politiki do TNI kot največjo možno spodbudo vidijo nepovratna finančna sredstva v okviru sheme finančnih spodbud za investicijske projekte podjetij s tujim kapitalom ter davčne ugodnosti (oprostitvev plačila davka za določeno obdobje). Pri posameznih elementih specifične politike do TNI kot zelo pomembne elemente izpostavljajo tudi organizacijo investicijskih in poslovnih konferenc, brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje ter storitve v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*).

Z JAPTI dobro sodelujejo. Poleg nepovratnih sredstev JAPTI so v okviru aktivne politike zaposlovanja pridobili še nekatere druge ugodnosti, kot so usposabljanje na delovnem mestu in delovni preizkus.

Splošno poslovno klimo v Sloveniji ocenjujejo kot dobro, zadovoljni so s spodbudami za tuje investicije. Kvalitetna delovna sila je v primerjavi z Avstrijo cenejša, zadovoljni so tudi s podporo lokalnih uradnikov ter dinamičnostjo Prekmurja.

5.2.3 Carthago

Podjetje Carthago GmbH prihaja iz Nemčije (Ravensburg). Ukvarja se s proizvodnjo avtomobov različnih cenovnih razredov. Investirali so v Prekmurje (Odranci), kjer so ustanovili novo podjetje v 100 % tuji lasti in postavili nov proizvodni obrat. Začetki razmišljanja o potencialni investiciji v Sloveniji so nastali iz razgovorov predstavnice enega izmed dobaviteljev plastičnih elementov za Carthago. Predstavila jim je Slovenijo ter jih povezala z županom Odrancev, ki jim je dal ugodno ponudbo zemljišča, ponudil pa jim je tudi razpoložljivo delovno silo in pomoč lokalne skupnosti. Njihov ključni proizvod so avtodomi najvišjega cenovnega razreda v kategoriji nad 3,5 ton. V letu 2006 so v Sloveniji ustanovili novo podjetje, leta 2008 pa prejeli finančno spodbudo JAPTI v višini 840.000 EUR za njihov investicijski projekt v predelovalno dejavnost. Ključne dejavnosti, ki jih je prinesel tuji investitor v Slovenijo, so predvsem novi proizvodni program na področju Prekmurja, novi prodajni in trženjski kanali ter kadrovska politika, ki postaja vse bolj aktualna tema. Projekt je prinesel predvsem nova delovna mesta ter nova znanja. Zaznavajo tudi R&R potencial v Sloveniji, tako da obstaja možnost uvajanja novih razvojnih aktivnosti. Projekt je zanimiv, ker je tuji investitor investiral v regiji, kjer ne obstaja tradicija izdelovanja avtomobov ali podobne proizvodnje.

5.2.3.1 Primarni/strukturni dejavniki

Kot ključen razlog za investiranje v Sloveniji navajajo nezmožnost širitve lokacije v Nemčiji. Pri tem so se odločali med dvema opcijama, Slovenijo in Češko. Ključni razlog za izbiro Slovenije je bila razpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile in ugodna ponudba zemljišča. Kot primarni razlog za investiranje v Slovenijo tako izpostavljajo kvalitetno delovno silo.

Pri posameznih kategorijah primarnih dejavnikov privlačnosti Slovenije kot investicijske lokacije izpostavljajo predvsem možnost učinkovite proizvodnje v Sloveniji, dostop do EU trgov (Nemčija, skandinavske države), dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije v Sloveniji, kvalitetno delovno silo, nizko ceno delovne sile (zaenkrat še ugodno) in davčne ugodnosti. Nepomembne pa se jim zdijo možnost prodora na slovenski trg, dostop do trgov v JV Evropi, dostop do inputov, spremljanje ključnih strank v Sloveniji (ključni dobavitelji in stranke Carthaga so namreč znani), kot tudi dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije.

5.2.3.2 Investicijska klima

V primeru Carthaga d.o.o. kot ključno prednost investicijskega okolja navajajo pomoč lokalne skupnosti pri izvajanju projekta. Vodstvo lokalne skupnosti se je zelo izkazalo predvsem pri postopkih nakupa stavbnih zemljišč in objektov. Nič manjšega pomena ni

stimuliranje zaposlovanja, kjer so pomembni predvsem kratkoročni ukrepi usposabljanja, saj so zaposleni ključni dejavnik v podjetju. Zaradi tega kot zelo pomemben element zaznavajo subvencije za zaposlovanje.

Pri slabostih zaznavajo več težav, med katerimi najbolj izpostavljajo administrativne ovire, težave pri odpuščanju zaposlenih ter visoke davke. Pomembno bi bilo zmanjšanje ovir na trgu dela, zmanjšanje administrativnih ovir, bolj angažirana dejavnost državnih institucij ter večja zavzetost uradnikov. Ostali elementi poslovne klime zanje niso tako pomembni. Pri plačilni nedisciplini zaznavajo slabosti v Sloveniji, vendar zanje ta element ni pomemben, saj imajo večinoma tuje kupce. Ostali elementi kot so gradbena dovoljenja, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile, rigidnost glede delovnega časa, najem kreditov, delovanje davčne uprave, uveljavljanje pogodb, sodni sistem bistveno ne vplivajo na njihovo poslovanje. Kot slabosti zaznavajo tudi togost in zapletenost slovenskega upravnega/administrativnega sistema, za katerega menijo, da je deloma dediščina prejšnjega političnega sistema. Navajajo tudi različne težave pri certifikatih, v njihovem konkretnem primeru Slovenija zahteva še svoj dodaten standard, kljub temu da gre za EU primerljive standarde.

Pri primerjavi nemškega in slovenskega poslovnega okolja opažajo, da je položaj v Sloveniji slabši pri postopkih pridobivanja gradbenih dovoljenj, najemu kredita (v Nemčiji ponujajo ugodnejše pogoje, banke v Sloveniji ne znajo razbrati potencialov podjetij), uveljavljanju pogodb in prenehanju poslovanja, za ostala področja pa menijo, da sta si okolji dokaj podobni.

5.2.3.3 Specifična politika do TNI

Pri posameznih elementih specifične politike do TNI kot zelo pomembna elementa izpostavljajo nepovratna finančna sredstva za tuje investitorje ter storitve JAPTI v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*). Kot pomembne elemente izpostavljajo tudi brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje, mrežo poslovnih klubov, poudarjajo pa, da niso seznanjeni z nekaterimi programi, kar kaže na nujnost večje aktivnosti agencije za privabljanje TNI, še posebej na področju *after-care*. Želijo si več agresivnega trženja Slovenije, boljšo informiranost ter povezovanja z obstoječimi nemškimi podjetji v Sloveniji.

Vlogo JAPTI vidijo predvsem pri dodeljevanju nepovratnih finančnih sredstev. Želeli pa bi si več spodbud kakor tudi pomoči pri oddajanju teh vlog in pomoči pri pridobivanju drugih možnih spodbud. Za njihov investicijski projekt poleg spodbude JAPTI niso prejeli drugih spodbud.

Poslovno klimo ocenjujejo kot slabo, obstaja kar nekaj področij, ki bi jih lahko izboljšali. Konkurenca v drugih državah je močna, saj tudi drugod imajo znanja, so usposobljeni in

kvalitetno delajo. Lahko bi se zgodilo, da bi tuji investitor našel lokacijo in pogoje, ki bi bili bistveno boljši kot v Sloveniji.

5.2.4 Saubermacher

Podjetje Saubermacher d.o.o. je v 100 % lasti tujega investitorja iz Avstrije (Saubermacher GmbH), svoj sedež imajo v Prekmurju. Tuji investitor je preko nakupa deleža oziroma prevzema obstoječega podjetja vstopil v podjetje leta 1990, leta 2009 pa so prijavi investicijski projekt v predelovalni dejavnosti in tudi prejeli finančno spodbudo JAPTI v višini 139.500 EUR. Podjetje zbira, predeluje in odstranjuje odpadke. V Sloveniji je zakonsko urejanje ravnanja z odpadki v nenehnem spreminjanju (predvsem na področju komunalnih storitev). Ta panoga je podvržena izraziti rekomunalizaciji (občine ustanavljajo javna podjetja za ravnanje z odpadki). V tržnem delu jo označuje tudi velika neujalna konkurenca (veliko podjetij zaradi nespoštovanja zakonov in neustreznega ravnanja z zbranimi odpadki na trgu nastopa s prenizkimi cenami). Na trgu obstaja velik potencial za razvoj in uveljavitev novih storitev. Glavna proizvoda oziroma storitvi podjetja sta zbiranje odpadkov (nevarnih in nenevarnih) pri gospodarskih družbah in ravnanje z odpadki ter izvajanje gospodarske javne službe zbiranja in prevoza komunalnih odpadkov. Po prihodu tujega investitorja so bile v podjetje vpeljane predvsem spremembe v proizvodnem programu (novi proizvodi, investicije, transfer tehnologije), organizacijske spremembe (novi oddelki in reorganizacija), spremembe v prodaji in trženju (novi trgi, novi kupci, spremembe v prodajnih in marketinških aktivnostih).

5.2.4.1 Primarni/strukturni dejavniki

Kot primarne dejavnike za investiranje v Slovenijo navajajo izkoriščanje razvojnega potenciala na področju ravnanja z odpadki (z razvojem evropske in slovenske zakonodaje so se širile potrebe po novih storitvah ravnanja z odpadki) kot tudi povečanje tržnega deleža v Sloveniji. Kot največjo slabost primarne privlačnosti Slovenije kot investicijske lokacije izpostavljajo visoke stroške transporta, ki so povezani s slabšo prometno infrastrukturo in stroške dela. Pri posameznih kategorijah primarnih dejavnikov navajajo kot zelo pomembne dejavnike krepitev dolgoročnega sodelovanja z odjemalci v Sloveniji, povečanje tržnega deleža v Sloveniji, učinkovitost dejavnosti v Sloveniji, dobro geografsko lego in infrastrukturo povezanost Slovenije s tujino. Zanima jih dostop do trgov v JV Evropi, kjer jim je še posebej zanimiva Srbija, dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije v Sloveniji ter kvalitetna delovna sila. Problem pa jim predstavlja nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile v Sloveniji, nizka cena delovne sile je zanje manj pomemben dejavnik. Trgov v EU ne pokrivajo iz Slovenije, temveč neposredno iz matične družbe.

5.2.4.2 Investicijska klima

Pri investicijski klimi kot največjo prednost Slovenije izpostavljajo urejeno zakonodajo na področju ravnanja z odpadki, ki je primerljiva s standardi v Avstriji, in urejeno infrastrukturo. Kot največjo slabost investicijske klime v Sloveniji pa izpostavljajo neurejenost postopkov za pridobivanje gradbenih dovoljenj in različnih drugih dovoljenj. Problem jim predstavlja tudi plačilna nedisciplina, postopki ustanovitve podjetja, ovire pri nakupu zemljišč in objektov, težave z gradbenimi dovoljenji, visoki davki, ovire na trgu dela, neustrezno uveljavljanje pogodb, neustrezna zaščita lastniških pravic ter neustrezno varstvo konkurence. Ostali elementi, kot so rigidnost glede delovnega časa, težave pri odpuščanju zaposlenih, težave pri najemanju kreditov, slabo delovanje davčne uprave, neučinkovit sodni sistem, korupcija, neustrezna stečajna regulativa so jim manj pomembni oziroma nepomembni.

Pri primerjavi slovenskega poslovnega okolja s poslovnim okoljem Avstrije ugotavljajo, da je stanje v Sloveniji slabše v elementih pridobitve gradbenih dovoljenj, v ostalih elementih pa je slovensko okolje primerljivo s poslovnim okoljem Avstrije.

5.2.4.3 Specifična politika do TNI

Pri specifični politiki do TNI kot največjo spodbudo za tuje investitorje vidijo urejeno infrastrukturo, krajše postopke pridobivanja statusa oziroma dovoljenj in podporo večjim investicijam s finančnimi spodbudami. Finančne spodbude so jim namreč tudi najpomembnejša storitev oziroma program politike do TNI. Na osnovni ravni pa je za tujega investitorja ključnega pomena primerljiv/ustrezen razvoj panog, ki so povezane z dejavnostjo investitorja (dobavitelji/kupci). Največja slabost slovenske politike do TNI je pomanjkanje nepovratnih finančnih sredstev za različne namene, obenem kot slabost navajajo še dejavnost državnih institucij ter zmanjšanje ovir na trgu dela.

JAPTI je pri Saubermacherjevi investiciji imel vlogo pri dodelitvi finančne spodbude, pri ustanavljanju podjetja vloge ni imel, saj podjetje posluje v Sloveniji že dvajset let. Za njihov investicijski projekt niso prejeli drugih ugodnosti oziroma pomoči s strani države, vsekakor pa bi pričakovali večje finančne spodbude.

Splošna ocena poslovne klime in delovanja njihovega podjetja v Sloveniji je zadovoljiva. V prihodnosti pričakujejo boljšo urejenost zakonodaje (tako pri izvajanju kot sankcioniranju kršiteljev) in skrajšanje rokov za pridobivanje izvoznih in drugih dovoljenj ter ureditev komunalnega področja.

5.2.5 Linea Directa

Podjetje Linea Directa d.o.o. je v 100 % lasti tujega investitorja z Nizozemske. Podjetje deluje v panogi direktnega marketinga, specializirani so na področju telefonske in internetne komunikacije ter prodaje. Ključni storitvi sta teleprodaja oziroma telemarketing in ugotavljanje zadovoljstva potrošnikov. V letu 2006 je tuji investitor prevzel obstoječe slovensko podjetje. Finančno spodbudo za investicijski projekt na področju strateških storitev so prejeli v letu 2009, in sicer v višini 273.000 EUR. Po prihodu tujega investitorja je prišlo do ključnih sprememb v proizvodnem programu, uvajanju novih storitev ter sprememb na področju kadrovske politike. Linea Directa d.o.o. kot del skupine zagotavlja določen pomemben del storitev tudi za skupino. Projekt je zanimiv z vidika izboljšanja prodajnih kanalov. V podjetja uvajajo nove prodajne tehnike in s tem različnim strankam v Sloveniji ponujajo boljšo nakupno izkušnjo, prodajalcem pa boljšo prodajo.

5.2.5.1 Primarni/strukturni dejavniki

Kot primarne dejavnike za investiranje v Slovenijo navajajo predvsem razlog trga. Zaradi poznavanja regije (geostrateški položaj) ter poznavanja kulture in jezika na področju JV Evrope sta lokalizacija storitve in možnost širitve trga v Sloveniji zelo pomembna. Problem je seveda majhnost slovenskega trga. Na splošno pa kot ključno prednost Slovenije izpostavljajo kvalitetno delovno silo.

Pri posameznih kategorijah primarnih dejavnikov navajajo kot zelo pomembne dostop do trgov v JV Evropi, dobro geografsko lego in infrastrukturo povezanost Slovenije, krepitev dolgoročnega sodelovanja ter dostop do trgov v EU. Kot pomembne dejavnike izpostavljajo še učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji, dostop ali povečanje tržnega deleža v Sloveniji, dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije v Sloveniji ter kvalitetno delovno silo. Ostali dejavniki kot so dostop do inputov, nizka cena delovne sile, spremljanje ključnih strank ter davčne ugodnosti so jim manj pomembni oziroma nepomembni.

5.2.5.2 Investicijska klima

Na področju investicijske klime zaznavajo kar nekaj slabosti. Ključne slabosti so vsekakor delovno-pravna zakonodaja in visoki socialni prispevki (velik razkorak med bruto in neto plačo). V sedanji situaciji imajo težave tudi pri financiranju s strani bank. Kot splošno slabost pa izpostavljajo administrativne ovire na veliko področjih, kot ključne navajajo kredite in zaposlovanje. Na splošni ravni kot zelo velike probleme slovenske investicijske klime izpostavljajo težave z gradbenimi dovoljenji, težave pri najemanju kreditov, visoke davke, neustrezno uveljavljanje pogodb, plačilno nedisciplino, neučinkovit sodni sistem, neustrezno varstvo konkurence ter korupcijo. Velike ovire jim predstavljajo ovire pri

nakupu stavbnih zemljišč in objektov, nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile, visoki stroški delovne sile, težave pri odpuščanju zaposlenih, slabo delovanje davčne uprave, neustrezna zaščita lastniških pravic in neustrezna stečajna regulativa. Ostali dejavniki so jim manj oziroma nepomembni.

Pri primerjavi slovenskega poslovnega okolja s poslovnim okoljem v matični državi tujega investitorja ugotavljajo, da je stanje v Sloveniji slabše na področju začetka poslovanja, pridobitve gradbenih dovoljenj, najema kredita in plačila davkov. Na tem področju je potrebno bistveno poenostaviti postopke, ki so prezapleteni.

5.2.5.3 Specifična politika do TNI

Dostop do ugodnejših kreditov ter nepovratna finančna sredstva so za Lineo Directo d.o.o. največja možna spodbuda specifične politike Slovenije do TNI.

V oceni programov in aktivnosti JAPTI za tuje investitorje kot pomembne ocenjujejo organizacijo vhodnih/izhodnih delegacij, delovanje mreže poslovnih klubov v tujini in predstavništev slovenskega gospodarstva v tujini, nepovratna finančna sredstva za tuje investitorje in storitve v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*). Zadnja dva elementa, to sta nepovratna finančna sredstva in *after-care*, omenjajo kot najpomembnejša programa oziroma storitvi v okviru politike privabljanja TNI.

Vlogo JAPTI v procesu izvajanja projekta ocenjujejo kot pozitivno, pričakovali pa bi več pomoči v obdobju pred izvajanjem projekta (informacijske oziroma svetovalne storitve). V procesu izvajanja projekta niso prejeli drugih ugodnosti s strani države, pričakovali pa bi pomoč oziroma ugodnosti pri zaposlovanju ter najemu kreditov pri bankah.

Poslovno klimo v Sloveniji ocenjujejo kot slabo, kar pa je deloma posledica varčevanja in potrošniškega krča. Izpostavljajo, da v prodajnem procesu prihaja vse bolj v ospredje kupec (v preteklosti je bil poudarek na izdelku, potem na reklami in »*show-u*«, sedaj pa so v ospredju potrebe kupca), zato so zelo pozorni na različne prodajne procese. V tem trenutku jim neugodna klima ter kriza ne omogočata doseganja vseh potencialov.

5.2.6 Lukos

Podjetje Lukos d.o.o. ima svoj sedež v Švici, večina vodilnih zaposlenih v tem podjetju pa prihaja iz Hrvaške. V Švici ima podjetje status holdinga, v Sloveniji pa so ustanovili novo podjetje, in sicer podjetje Lukos d.o.o., ki se nahaja v Puconcih v Prekmurju in je v 100 % lasti tujega investitorja. Podjetje se ukvarja s proizvodnjo koncentriranega sadnega pireja. V Sloveniji so v delno kupljenih, delno v najetih prostorih v Puconcih. Izvajajo dejavnosti proizvodnje, skladiščenja in logistike. V Slovenijo so vstopili leta 2009, v letu 2010 pa so

za logistični del projekta prejeli finančno spodbudo s strani JAPTI v višini 238.750 EUR. Projekt omogoča odkup sadja iz Prekmurja. Njihove potrebe presegajo kapacitete v regiji, saj je pridelava sadja v Prekmurju zelo padla in znaša le še 10 % v primerjavi s pridelavo v času nekdanje Jugoslavije. Navajajo tudi probleme kot so dezorganizacija sektorja sadjarstva, razpad zadruga ter razdrobljenost zemljišč. Projekt je zanimiv s stališča integritanosti v lokalno okolje Prekmurja, predvsem povezovanja s prekmurskimi sadjarji.

5.2.6.1 Primarni/strukturni dejavniki

Kot primarne dejavnike, ki so jih motivirali za investiranje v Sloveniji, navajajo kombinacijo naslednjih dejavnikov: neuspešno financiranje projekta na Madžarskem ter možnost ustreznega financiranja projekta v Sloveniji, bližina proizvajalcev zelo kakovostnega sadja v Sloveniji (Prekmurje), zelo dobra poslovna kultura v Sloveniji, zelo kvalitetno sadje (ekološka pridelava, majhna uporaba različnih škropiv), možnosti nadgradnje projekta v Sloveniji. Kot splošen problem v Sloveniji izpostavljajo nerazpoložljivost ustrezno kvalificirane delovne sile in pomanjkanje ustreznih strokovnjakov za projektno financiranje, predvsem na institucionalni ravni.

Pri ocenjevanju Slovenije kot investicijske lokacije po posameznih kategorijah primarnih dejavnikov, izpostavljajo kot zelo pomembne dejavnike krepitev dolgoročnega sodelovanja, dostop do inputov (sadje), dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije v Sloveniji, dostop do trgov v EU (Nemčija, Nizozemska, Italija) ter kvalitetno delovno silo. Med pomembne dejavnike uvrščajo še dostop do trgov v JV Evropi ter nizko ceno delovne sile.

5.2.6.2 Investicijska klima

Kot največjo prednost slovenskega poslovnega okolja navajajo ustrezno in dobro komunikacijo z različnimi institucijami v Sloveniji (ministrstva, agencije, skladi), kot največjo slabost pa razpad določenih dobro delujočih sistemov (na primer sadjarstvo v Prekmurju), razdrobljenost zemljišč in neurejenost lastniških odnosov/razmerij. Problem so tudi ovire na trgu dela in togost delovanja nekaterih institucij (na primer neodzivnost elektrodistributerja pri reševanju problemov). Ovir pri ustanavljanju podjetja, nakupu zemljišč in objektov, izdaji gradbenih dovoljenj, rigidnosti glede delovnega časa, slabega delovanja davčne uprave, neustreznega uveljavljanja pogodb, plačilne nediscipline in korupcije ne zaznavajo.

Pri primerjavi slovenskega okolja s poslovnim okoljem Švice, Madžarske in Hrvaške (z državami, kjer poslujejo) ugotavljajo, da je Slovenija uspešnejša na področju začetka poslovanja ter najema kreditov.

5.2.6.3 Specifična politika do TNI

Pri specifični politiki poudarjajo, da so zanje največje možne spodbude nepovratna finančna sredstva za tuje investitorje in ustrezna komunikacija na ravni država-institucije-podjetja. Na tem področju vidijo možnosti za razvojno sodelovanje in posledično doseganje dolgoročnih poslovnih rezultatov. Poudarjajo, da so jim dobrodošle različne oblike podpore za tuje investitorje. V tej perspektivi kot zelo pomembne elemente vidijo predvsem subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov ter subvencije za nakup strojev in opreme, kot pomembne pa izpostavljajo še izvozne spodbude, subvencije za zaposlovanje in zmanjšanje davka na dobiček.

V oceni programov in aktivnosti JAPTI za tuje investitorje kot pomembne ocenjujejo nepovratna finančna sredstva ter storitve v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*) pa tudi brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje, mrežo poslovnih klubov, mrežo predstavništev v tujini, organizacijo delegacij ter investicijskih in poslovnih konferenc.

Vlogo JAPTI v procesu investiranja ocenjujejo kot ključno. Imeli so zelo dober prvi vtis, v procesu pogajanj so s strani JAPTI prejeli finančno spodbudo, prijavi so se tudi na razpise Slovenskega podjetniškega sklada ter razpise Ministrstva za kmetijstvo RS.

Poslovno klimo v Sloveniji ocenjujejo kot zelo sprejemljivo poslovno klimo, izpostavljajo pozitivne in dobronamerne ljudi ter dobro komunikacijo na različnih ravneh. Obstajajo pa tudi določeni zadržki glede mentalitete ljudi, razdrobljenosti zemljišč, urejenosti lastniških odnosov ter problemov v privatizacijskem procesu.

5.2.7 Telsima

Podjetje Telsima d.o.o. se nahaja v Trzinu in je v 100 % lasti ameriškega podjetja Aviat Networks. Le-to je bistveno zmanjšalo svoje aktivnosti v Indiji in deloma ZDA, povečalo pa jih je v Sloveniji, saj so pri nas našli ustrezne reference in ustrezno usposobljene kadre. Delujejo na področju telekomunikacij, njihova glavna produkta sta WIMAX oprema in ostala telekomunikacijska oprema. Tuji investitor je vstopil v podjetje v letu 2009, v letu 2010 pa so prijavi investicijski projekt, in sicer R&R projekt na področju razvoja četrte generacije telekomunikacij (t.i. 4G tehnologija). S strani JAPTI so pridobili finančno spodbudo v višini 724.325 EUR. S prihodom tujega investitorja so bile v podjetje vnešene spremembe na vseh področjih, torej v proizvodnem programu, organizaciji, prodaji in trženju, dobaviteljskih kanalih, kadrovske politiki. Predvsem so bile opazne spremembe na področju nabavnih in proizvodnih kanalov, saj je podjetje postalo del multinacionalke in je kot takšno tako uspelo izpogajati bistveno boljše nabavne pogoje. Projekt je zanimiv predvsem zaradi velikega pomena R&R dejavnosti ter razvoja nove tehnologije na področju telekomunikacij.

5.2.7.1 Primarni/strukturni dejavniki

Kot primarne dejavnike za investiranje tujega investitorja v Slovenijo navajajo predvsem znanje in program, ki ga je razvijala sama Telsima d.o.o. Sicer pa je največja prednost Slovenije znanje in kvalitetna delovna sila. Kot ključno slabost omenjajo majhnost Slovenije v različnih pogledih, ki se kaže tudi v pomanjkanju kadrov in tujih menedžerjev ter mentaliteti. Problem so tudi visoki stroški delovne sile in nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile.

Pri ocenjevanju Slovenije kot investicijske lokacije po posameznih kategorijah primarnih dejavnikov kot zelo pomembne navajajo krepitev dolgoročnega sodelovanja, dostop do znanja, kvalificiranega dela in tehnologije v Sloveniji in kvalitetno delovno silo. Kot pomembne dejavnike pa navajajo še dostop do trgov v JV Evropi, dostop do trgov v EU, učinkovitost proizvodne dejavnosti v Sloveniji, dostop do inputov, dobro geografsko lego in infrastrukturno povezanost Slovenije. Ostale kategorije kot so dostop do tržnega deleža v Sloveniji, nizka cena delovne sile ter spremljanje ključnih strank jim niso pomembne.

5.2.7.2 Investicijska klima

Kot največjo slabost slovenskega poslovnega okolja navajajo delovno-pravno zakonodajo oziroma ovire na trgu dela, predvsem težave pri odpuščanju zaposlenih in visoko obremenitev stroškov dela. Menijo, da bi zmanjšanje ovir na trgu dela in uvedba zgornje meje osebne obdavčitve oziroma sprememba dohodninske lestvice privabilo tuje strokovnjake in tuje menedžerje. Čeprav pohvalijo davčne ugodnosti (predvsem se jim zdijo pomembne in zelo ugodne davčne olajšave za vlaganja v R&R), se jim zdi davčna zakonodaja ena izmed večjih slabosti slovenskega poslovnega okolja, saj je pretoga in prezapletena. Koristno bi bilo zmanjšanje administrativnih ovir in izboljšanje delovanja državnih institucij.

Pri primerjavi slovenskega poslovnega okolja s poslovnim okoljem ZDA ugotavljajo, da je za najemanje kreditov boljše slovensko okolje, slabše pa je v elementih zaščite investitorjev, plačilu davkov, uveljavljanju pogodb ter zaprtju poslovanja.

5.2.7.3 Specifična politika do TNI

Pri specifični politiki do TNI kot najpomembnejši dejavnik navajajo nepovratna finančna sredstva za tuje investitorje. Pri posameznih elementih specifične politike do TNI poleg nepovratnih finančnih sredstev za tuje investitorje kot pomembne navajajo tudi brezplačne informacijske storitve, mrežo poslovnih klubov, mrežo predstavništev v tujini, organizacijo vhodnih/izhodnih delegacij, investicijske in poslovne konference ter storitve v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*).

Vlogo JAPTI so zaznali predvsem pri pridobivanju finančnih spodbud. JAPTI je imel profesionalen odnos in pomembno svetovalno vlogo, pri čemer ni šlo zgolj za birokratski pristop. Država jim za njihov investicijski projekt ni odobrila drugih ugodnosti, čeprav bi večje ugodnosti pričakovali predvsem pri novih zaposlitvah.

Poslovno klimo v Sloveniji ocenjujejo kot zelo slabo, na trgu in pri podjetjih ne zaznavajo optimizma.

5.2.8 Dinit

Dinit d.o.o. je podjetje s sedežem v Italiji, spada v skupino Diners Club, tuji investitor ima 90 % lastniški delež. Podjetje se ukvarja z informacijsko tehnologijo in storitvami tehnične infrastrukture, pokriva pa tudi procesne in systemske raziskave ter razvoj. Najpomembnejši proizvodi podjetja so razvoj in vzpostavitev tehnoloških rešitev za centre za podporo storitev in procesiranje plačilnih transakcij ter razvoj produktov, procesov in tehnologij kartičnega poslovanja. Tuji investitor je ustanovil novo podjetje leta 2008, v istem letu pa so prejeli tudi finančne spodbude za R&R projekt v višini 1.620.000 EUR. Tuji investitor je ustanovitelj podjetja in je sam vpeljal vse dejavnosti v podjetje, predvsem so bile pomembne dejavnosti na področju tehnologije ter R&R in inovacij. Projekt je zanimiv, saj sovпада tudi z dejavnostjo Diners klicnega centra za kartično poslovanje, tako da združuje kar dve funkciji: operativno in razvojno.

5.2.8.1 Primarni/strukturni dejavniki

Kot primarne dejavnike za investiranje v Slovenijo navajajo kombinacijo dejavnikov, in sicer dostop do trgov v Evropi in JV Evropi, to je strateško geografsko pozicijo Slovenije v Evropi, cenovno ugodno in kvalitetno delovno silo ter krepitev dolgoročnega sodelovanja s slovenskimi podjetji. Kot največjo slabost pa prav tako navajajo kombinacijo različnih dejavnikov, in sicer infrastrukturo (prometna, energetska) in stroškovne elemente (davki in stroški dela).

Pri ocenjevanju Slovenije kot investicijske lokacije po posameznih kategorijah primarnih dejavnikov poleg gornjih dejavnikov (krepitev dolgoročnega sodelovanja, dostop do trgov v JV Evropi, dostop do trgov v EU, kvalitetna delovna sila) navajajo kot zelo pomembne še boljši dostop do trga in povečanje tržnega deleža v Sloveniji, učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji, dostop do inputov, dostop do znanja, kvalificiranega dela ter tehnologije v Sloveniji, nizko ceno delovne sile, dobro geografsko lego ter infrastrukturno povezanost Slovenije.

5.2.8.2 Investicijska klima

Največje slabosti investicijskega okolja Slovenije so plačilna nedisciplina, težave pri najemanju kreditov in delovno-pravna zakonodaja. Na področju zaposlovanja bi si želeli zmanjšanja ovir na trgu dela. Težave so tudi pri visokih davkih, slabem delovanju davčne uprave, zaščiti intelektualne lastnine in neustreznem varstvu konkurence. Na splošno menijo, da so v Sloveniji relativno visoke administrativne ovire za poslovanje. Pri primerjavi slovenskega poslovnega okolja s poslovnim okoljem Italije izpostavljajo, da je v Sloveniji poslovno okolje boljše v elementih začetka poslovanja, pridobitve gradbenih dovoljenj, zaposlovanja delavcev, registracije lastništva, slabše pa pri plačilu davkov. Poslovno klimo v Sloveniji na splošno ocenjujejo kot zadovoljivo.

5.2.8.3 Specifična politika do TNI

Pri specifični politiki do TNI kot največjo možno spodbudo za tuje investitorje navajajo pridobivanje nepovratnih finančnih sredstev, pomoč pri postopkih odpiranja podjetja in pomoč pri iskanju razpoložljive delovne sile. Kot najpomembnejši program oziroma storitev v okviru politike privabljanja TNI omenjajo zagotavljanje nepovratnih finančnih sredstev ter ostalih oblik spodbud (izvozne spodbude, subvencije za zaposlovanje, subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov, subvencije za nakup strojev in opreme). Pomembne se jim zdijo tudi brezplačne informacijske in svetovalne storitve, storitve v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*), pa tudi delovanje mreže poslovnih klubov in predstavništev v tujini, vhodne/izhodne gospodarske delegacije, investicijske in poslovne konference. JAPTI pripisujejo pomembno vlogo pri dodelitvi finančnih spodbud. Za investicijski projekt niso prejeli drugih ugodnosti s strani države.

5.2.9 Danfoss Trata

Danfoss Trata d.o.o. je del multinacionalke Danfoss s sedežem na Danskem. Tuji lastniški delež v podjetju je 99,36 %. Podjetje deluje na trgu regulacije daljinskega ogrevanja. Ta trg raste zaradi povečanega pomena energetske učinkovitosti obstoječih sistemov in gradnje novih, predvsem manjših sistemov daljinskega ogrevanja na biomaso. Najpomembnejši proizvodi so regulatorji pritiska in elektromotorni regulacijski ventili. Tuji investitor je leta 1995 vstopil v podjetje preko nakupa deleža/prevzema obstoječega podjetja. Za investicijski projekt v R&R so v letu 2010 prejeli finančno spodbudo v višini 275.000 EUR. Po prihodu tujega investitorja v podjetje so bile uvedene spremembe predvsem na področju transferja tehnologije, R&R dejavnosti ter inoviranja. Ključne spremembe so tako obsegale proizvodnjo, tehnologijo (transfer), R&R in inovacije ter dobaviteljske kanale.

5.2.9.1 Primarni/strukturni dejavniki

Kot primarni dejavnik za investicijo v Sloveniji navajajo proizvodni program in kompetence slovenskega podjetja, ki so ga prevzeli. Konkurenčne prednosti Slovenije vidijo v kvalitetni in primerno izobraženi delovni sili in dobri infrastrukturi. Soočajo se tudi s pomanjkanjem ustrezno usposobljene delovne sile.

Pri ocenjevanju Slovenije kot investicijske lokacije poleg gornjih naštetih dejavnikov kot zelo pomembne izpostavljajo še krepitev dolgoročnega sodelovanja, učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji, dostop do inputov, dostop do znanja, kvalificiranega dela in tehnologije v Sloveniji pa tudi dobro geografsko lego. Ostali dejavniki, kot so dostop do trga ali povečanje tržnega deleža v Sloveniji, dostop do trgov v JV Evropi, dostop do trgov v EU, spremljanje ključnih strank v Sloveniji ter davčne ugodnosti jim niso tako pomembne.

5.2.9.2 Investicijska klima

Kot največjo slabost poslovne klime v Sloveniji navajajo stroškovne elemente, predvsem visoke davke in obremenjenost plač. Sledijo še počasnost pri pridobivanju dovoljenj, draga zemljišča in objekti ter ovire pri njihovem nakupu, težave z gradbenimi dovoljenji, rigidnost glede delovnega časa, težave pri odpuščanju zaposlenih, slabo delovanje davčne uprave in nasploh slabo pripravljenost državnih služb na sodelovanje.

Pri primerjavi slovenskega poslovnega okolja s poslovnim okoljem Danske ugotavljajo, da je slovensko poslovno okolje slabše na področju pridobivanja gradbenih dovoljenj, pri ostalih elementih pa ne zaznavajo bistvenih razlik. Poslovno klimo v Sloveniji ocenjujejo kot dobro, poslovanje podjetja je zelo dobro, večino svojih izdelkov izvozijo.

5.2.9.3 Specifična politika do TNI

Pri specifični politiki do TNI kot največjo možno spodbudo za tuje investitorje navajajo nakup zemljišč in stavb po razumnih oziroma konkurenčnih cenah ter nepovratna finančna sredstva za investicije. Prav to so področja z največ slabostmi in na tem segmentu izpostavljajo pomen nepovratnih finančnih sredstev ter programov na področju trga dela (zmanjšanje ovir na trgu dela, zmanjšanje administrativnih ovir, dejavnosti državnih institucij, subvencije za zaposlovanje).

Pri ocenjevanju posameznih elementov slovenske specifične politike do TNI kot zelo pomembne izpostavljajo brezplačne informacijske in svetovalne storitve JAPTİ za tuje investitorje, mrežo poslovnih klubov v tujini, predstavništva slovenskega gospodarstva v tujini, vhodne/izhodne delegacije, investicijske in poslovne konference ter nepovratna

finančna sredstva. Vlogo JAPTI ocenjujejo kot pozitivno. Pri dodeljevanju finančne spodbude je bil pristop in odzivnost JAPTI korekten. Za investicijski projekt niso prejeli drugih ugodnosti oziroma spodbud.

5.2.10 BSH Hišni aparati

Podjetje BSH d.o.o. se nahaja v Nazarjih in je del nekdanjega obrata Gorenja. Avstrijski investitor (BSH GmbH) je leta 1993 ustanovil novo podjetje in prenesel delovno silo iz nekdanjega obrata Gorenja v novoustanovljeno podjetje. Podjetje BSH d.o.o. je v 100 % tuji lasti in deluje na trgu malih gospodinjskih aparatov, ki je stabilen trg. Trenutno poteka za ta trg na vseh kontinentih konsolidacija proizvajalcev. Strategijo gradijo na inovativnosti in designu. Njihova glavna izdelka sta kuhinjski robot (multipraktik) ter kavni espresso avtomat. Kot že omenjeno je ustanovitev podjetja potekala kot kombinacija novoustanovljenega podjetja (angl. *greenfield*) s prenosom delovne sile iz že obstoječega podjetja. Podjetje je v letih 2007 in 2008 prijaviло investicijska projekta tako na področju proizvodnje in na področju R&R in s strani JAPTI za R&R projekt prejelo finančno spodbudo v višini 160.000 EUR. Po prihodu tujega investitorja je bila v podjetje vnešena vrsta sprememb. Najbolj ključne spremembe so bile na področju novega proizvodnega programa, ki so ga prenesli v Slovenijo in na področju procesov, to je na področju organizacijske in poslovodske strukture ter kadrovske politike. S tem, ko so postali integralni del multinacionalke, so veliko pridobili predvsem na področju dobaviteljskih, tržnih in v prodajnih kanalih. Projekt je zanimiv primer razvoja pogodbenega sodelovanja v zahtevnejše oblike sodelovanja.

5.2.10.1 Primarni/strukturni dejavniki

Kot primarne dejavnike za investiranje v Slovenijo navajajo že prej obstoječe poslovno sodelovanje s slovenskim podjetjem. Od leta 1974 je namreč obrat Gorenja dobavljal izdelke multinacionalki. Poznani so bili po zanesljivosti in kvalitetni delovni sili. Kot največjo konkurenčno prednost Slovenije kot lokacije za TNI izpostavljajo kombinacijo kakovostne delovne sile, proizvodne lokacije blizu končnih trgov in ugodno razmerje med ceno delovne sile in produktivnostjo. Podjetje ima težave zaradi nerazpoložljivosti ustrezno usposobljene delovne sile, visoki stroški delovne sile pa so predvsem posledica prevelike obremenjenosti dela z davki. Soočajo se predvsem s pomanjkanjem inženirjev na področju Nazarij, zato bodo odprli nov R&R oddelek v Ljubljani.

Pri ocenjevanju Slovenije kot investicijske lokacije pri posameznih kategorijah primarnih dejavnikov kot zelo pomembne navajajo še krepitev dolgoročnega sodelovanja, dostop do trgov v EU, učinkovitost proizvodne dejavnosti, dobro geografsko lego in infrastrukturno povezanost Slovenije.

5.2.10.2 Investicijska klima

Kot slabosti poslovnega okolja v Sloveniji navajajo delovno-pravno zakonodajo oziroma previsoko obremenjenost dela z davki in težave pri odpuščanju zaposlenih. BSH d.o.o. kot dober zaposlovalec teh problemov nima, zavedajo pa se, da bi jim v primeru odpuščanj to povzročalo velike težave. Zaznavajo tudi ovire pri nakupu stavbnih zemljišč in objektov. Za probleme plačilne nediscipline menijo, da so posledica trenutnih kriznih razmer in neustrezne stečajne regulative, saj postopki niso usmerjeni v reševanje podjetij. S krediti nimajo težav, za to skrbijo v matičnem podjetju. Nasploh pa v Sloveniji opažajo precej administrativnih ovir v poslovanju.

Pri primerjavi slovenskega poslovnega okolja s poslovnim okoljem Avstrije je položaj v Sloveniji slabši na področju stavbnih zemljiščih, ki jih v Sloveniji primanjkuje, in na področju plačil davkov, predvsem na področju obremenjenosti dela z davki. Tu navajajo, da v Avstriji 13. in 14. plača nista obdavčeni. V Sloveniji je stanje boljše na področju plačila davkov, R&R olajšav ter uveljavljanja pogodb in zaprtja poslovanja.

Splošno poslovno klimo v Sloveniji trenutno ocenjujejo kot slabo, kar je deloma tudi posledica krize, izpostavljajo plačilno nedisciplino ter administrativne ovire, predvsem pa pogrešajo prisotnost tujih menedžerjev in inženirjev iz EU.

5.2.10.3 Specifična politika do TNI

Pri specifični politiki do TNI kot največjo spodbudo oziroma najpomembnejši program za spodbujanje TNI izpostavljajo nepovratna finančna sredstva za tuje investicije in pomoč pri pridobivanju ustreznih zemljišč. Zaradi velike obremenjenosti dela z dajatvami izpostavljajo tudi subvencije za zaposlovanje. Pričakujejo sicer tudi subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov ter za nakup strojev in opreme. BSH d.o.o. je v Sloveniji prejel tudi finančno spodbudo Tehnološke agencije Slovenije. Menijo, da bi morala politika do TNI več pozornosti posvetiti iskanju dobaviteljev ter njihovem vključevanju v dobaviteljsko mrežo podjetij s tujim kapitalom.

Pri posameznih elementih specifične politike do TNI kot zelo pomembne elemente izpostavljajo tudi brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje in mrežo poslovnih klubov v tujini. Kot pomembne elemente navajajo investicijske in poslovne konference ter storitve v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*).

Vlogo JAPTI v privabljanju tujih investitorjev vidijo v kompetentnih predstavitev investicijskega okolja Slovenije v tujini in izvajanju promocijske vloge, sodelovanju s pravimi partnerji v Sloveniji, ki bodo »govorili jezik investitorjev« in na ta način kreirali zainteresiranost za Slovenijo med tujimi investitorji. JAPTI mora postati institucija oziroma partner, ki seznanja potencialne tuje investitorje z okoljem, lokacijami in

potencialnimi dobavitelji v Sloveniji. Delovati mora kot kompetentna agencija pri predstavljaju priložnosti in ugotavljanju potreb investitorjev.

V celoti gledano študije primerov kažejo, da so ključna determinanta za investiranje v Sloveniji, oziroma tisti ključni strukturni dejavnik, ki motivira večino tujih investitorjev za vlaganje v Sloveniji, prednosti v razpoložljivosti/kvaliteti/ceni faktorskih stroškov. Pri primarnih/strukturnih dejavnikih privlačnosti Slovenije za TNI podjetja kot ključno prednost Slovenije izpostavljajo kvalitetno delovno silo, kot ključno slabost pa predvsem ceno/stroške delovne sile.

Glede investicijske oziroma poslovne klime v Sloveniji podjetja kot prednosti največkrat navajajo kombinacijo različnih dejavnikov, predvsem kombinacijo stavbnih zemljišč in objektov ter aktivnosti državnih in lokalnih institucij. Kot slabosti pa podjetja navajajo predvsem tiste, ki se tičejo delovno-pravne zakonodaje (rigidna zakonodaja, trg dela), administrativnih ovir, visoke davčne obremenjenosti (predvsem v povezavi s socialnimi prispevki), problem dostopa do ugodnejših kreditov ter dragih stavbnih zemljišč (industrijske cone).

Na področju specifične slovenske politike do TNI intervjuvana podjetja kot ključno prednost v večini primerov navajajo nepovratna finančna sredstva oziroma spodbude, ki jih daje JAPTI, nekateri pa izpostavljajo tudi profesionalnost agencije. Kot ključno slabost specifične politike do TNI pa najpogosteje navajajo pomanjkanje informacij in storitev s strani pristojnih institucij (agencije) pri iskanju ugodnejših kreditov, kadrov, spodbudah in stavbnih zemljišč ter pomanjkanje večje angažiranosti pristojnih institucij (agencije) pri storitvah v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*). Kot ključen program v specifični politiki do TNI navajajo nepovratna finančna sredstva, podjetja pa navajajo še potrebo po novih in dodatnih finančnih spodbudah, pomoč pri kreditih, pomoč pri zaposlovanju in iskanju kadrov, pomoč pri navezovanju različnih stikov in pomoč pri iskanju ter pridobivanju cenovno ugodnih zemljišč.

5.3 Glavna sporočila analiziranih študij primerov

Glavne ugotovitve in sporočila študij analiziranih primerov so sumarno podana v Tabeli 16. Iz tabele jasno izhaja, da so razlike v razpoložljivosti/kvaliteti/ceni faktorskih stroškov ključna determinanta za investiranje v Sloveniji, oziroma tisti ključni strukturni dejavnik, ki motivira večino tujih investitorjev za vlaganje v Sloveniji. Med primarnimi dejavniki za investiranje v Sloveniji izstopajo namreč dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije in kvalitetne delovne sile ter strateški dejavniki, kot so krepitev dolgoročnega sodelovanja in učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji. Dostop do slovenskega trga je manj pomemben motiv, razen seveda pri TNI v storitvenih dejavnostih.

Pri primarnih/strukturnih dejavnikih podjetja kot ključno prednost Slovenije izpostavljajo kvalitetno delovno silo, kot ključno slabost pa predvsem ceno/stroške delovne sile. Pri numeričnih ocenah pomena posameznih primarnih/strukturnih dejavnikov privlačnosti Slovenije za TNI je na prvem mestu dolgoročno sodelovanje s slovenskim podjetjem, v katerega so kasneje investirali (skupna ocena 16)²³. Geografska lega in infrastrukturna povezanost (skupna ocena 13), učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji (skupna ocena 13) so med najvišje ocenjenimi dejavniki. Med visoko ocenjenimi so tudi dejavniki povezani z delovno silo, in sicer predvsem kvaliteta delovne sile (skupna ocena 15) in dostop do znanja, dela, tehnologije (skupna ocena 14), medtem ko sta cena/stroški delovne sile (skupna ocena 10) in razpoložljivost delovne sile (skupna ocena 10) nižje ocenjena. Med dejavniki, ki so povezani s trgovino, je nekoliko presenetljivo visoko ocenjen dejavnik trgi v EU (skupna ocena 14). Trgi v JV Evropi (skupna ocena 8) in slovenski trg (skupna ocena 3) pa sta precej manj pomembna dejavnika privlačnosti Slovenije kot investicijske lokacije. Ostali dejavniki, kot so dostop do inputov (skupna ocena 9), transportni stroški (skupna ocena 8), prometna (skupna ocena 6), energetska (skupna ocena 6), IKT infrastruktura (skupna ocena 5) pa so za tuje investitorje manj pomembni.

Investicijsko oziroma poslovno klimo so intervjuvana podjetja ocenila bistveno slabše. Kot največje slabosti investicijske oziroma poslovne klime v Sloveniji podjetja navajajo predvsem slabosti na področju delovno-pravne zakonodaje (rigidna zakonodaja, trg dela), administrativne ovire, visoko davčno obremenjenost (predvsem v povezavi s socialnimi prispevki), problem dostopa do ugodnejših kreditov ter draga stavbna zemljišča (industrijske cone). Kot prednosti investicijske klime so nekatera podjetja navedla kombinacijo različnih dejavnikov, in sicer predvsem kombinacijo stavbnih zemljišč in objektov ter aktivnosti državnih in lokalnih institucij.

Numerične ocene posameznih elementov investicijske klime izkazujejo slabo stanje v Sloveniji, saj so skupne ocene prav vseh elementov investicijske klime v Tabeli 16 negativne. Najbolj negativno je bila ocenjena višina davkov (skupna ocena -14), sledita ji možnost odpuščanja (skupna ocena -9) in plačilna nedisciplina (skupna ocena -9). Zelo problematični so tudi elementi, povezani z zemljišči in objekti, predvsem možnost nakupa stavbnih zemljišč in objektov z vidika razpoložljivosti in cene (skupna ocena -8) ter problemi s pridobivanjem gradbenih dovoljenj (skupna ocena -7). Dokaj negativno sta ocenjena še uveljavljanje pogodb (skupna ocena -7) ter najemanje kreditov (skupna ocena -6). Potrebno je izpostaviti, da so tudi drugi dejavniki, kot so varstvo konkurence (skupna ocena -5), pogoji ustanovitve podjetja (skupna ocena -4), delovanje davčne uprave (skupna ocena -4), sodni sistem (skupna ocena -4), korupcija (skupna ocena -4) ter stečajni (skupna ocena -4) v povprečju ocenjeni negativno. Kot manj izpostavljena dejavnika se pojavljata le zaščita intelektualne lastnine (skupna ocena -3) ter fleksibilnost delovnega časa (skupna

²³ Način izračuna te ocene glej v opombi 2 k Tabeli 16. Skupna ocena, ki je večja od 0, pomeni, da prevladujejo pozitivne ocene in obratno za skupno oceno, ki je manjša od 0. Čim višja je ocena, tem bolj pomemben oziroma pozitiven je posamezen dejavnik in obratno.

ocena -2). Pregled posameznih kategorij kaže na odraz slabe investicijske klime v Sloveniji.

Podjetja kot ključno prednost specifične slovenske politike do TNI v večini primerov navajajo nepovratna finančna sredstva oziroma spodbude, nekateri pa izpostavljajo tudi profesionalnost agencije. Nepovratna finančna sredstva so s strani intervjuvanih podjetij izpostavljena tudi kot ključen program v specifični politiki do TNI. Kot ključno slabost specifične politike do TNI pa v večini primerov navajajo pomanjkanje informacij in storitev s strani pristojnih institucij (agencij) pri iskanju ugodnejših kreditov, kadrov, stavbnih zemljišč in spodbudah ter pomanjkanje večje angažiranosti pristojnih institucij (agencij) pri storitvah v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*).

Numerične ocene posameznih elementov specifične politike do TNI kažejo, da je povprečna skupna ocena posameznih dejavnikov oziroma programov dokaj pozitivna. Najbolj pozitivno ocenjen dejavnik so po pričakovanju nepovratna finančna sredstva (skupna ocena 18). Tem sledijo brezplačne informacijske in svetovalne storitve agencije za tuje investitorje ter storitve v post-investicijskem obdobju (angl. *after-care*) (oboje skupna ocena 13), investicijske in poslovne konference (skupna ocena 11) ter mreža poslovnih klubov v tujini (skupna ocena 10). Organizacija vhodnih/izhodnih delegacij je ocenjena s skupno oceno 8, delo mreže predstavništev v tujini pa s skupno oceno 7. Kaj pa intervjuvana podjetja pogrešajo oziroma pričakujejo od agencije (JAPTI). Intervjuvana podjetja od agencije JAPTI pričakujejo:

1. nove in dodatne finančne spodbude ter pomoč pri kreditih;
2. pomoč pri zaposlovanju, iskanju kadrov;
3. pomoč pri navezovanju različnih stikov;
4. iskanje ter pridobivanje cenovno ugodnih zemljišč.

Tabela 16: Skupni pregled intervjuvanih podjetij po posameznih determinantah: primarni dejavniki, investicijska klima, specifična politika do TNI^{1/}

Kategorije/Opis projekta/podjetja	1. Wolford/ proizvodno	2. XAL/ proizvodno	3. Carthago/ proizvodno	4. Saubermacher/ proizvodno	5. Linea Directa/ storitve	6. Lukos/ storitve	7. Telsima/ R&R	8. Dinit/R&R	9. Danfoss Trata/R&R	10. BSH/R&R	Skupna ocena ²
1. Ključna determinanta investicije	razpoložljivost/cena proizvodnih dejavnikov	razpoložljivost/cena proizvodnih dejavnikov	razpoložljivost/cena proizvodnih dejavnikov	trg (Slovenija)	trg (Slovenija in JV Evropa)	razpoložljivost/cena proizvodnih dejavnikov	razpoložljivost proizvodnih dejavnikov (znanje in program)	razpoložljivost proizvodnih dejavnikov + trgi (EU, JV Evropa)	razpoložljivost proizvodnih dejavnikov (programi in kompetence podjetja)	razpoložljivost proizvodnih dejavnikov in bližina trgov	
2. Primarni/ strukturni dejavniki											
Ključna prednost	kvalitetna delovna sila	delovna sila-mentaliteta, kvaliteta, razpoložljivost	kvalitetna delovna sila	urejena infrastruktura	kvalitetna delovna sila	dostop do inputov in lokacija bližnjih trgov, kvalitetna delovna sila	kvalitetna delovna sila	geografska pozicija in kvalitetna delovna sila	kvalitetna delovna sila in infrastruktura	kvalitetna delovna sila in geografska lega Slovenije	
Ključna slabost	naraščajoči stroški delovne sile	infrastruktura ter transportni stroški	slabšanje razmerja stroški/produktivnost delovne sile	stroški (transport, delovna sila)	cena/stroški delovne sile	pomanjkanje določenih profilov znanj, razpoložljivost	majhnost (kadri, mentaliteta, pomanjkanje tujih menedžerjev), stroški dela	infrastruktura ter stroški delovne sile	cena/stroški delovne sile	cena/stroški delovne sile	
Dolgoročno sodelovanje	NP	P	P	ZP	ZP	ZP	ZP	ZP	ZP	ZP	16
Tržni delež v Sloveniji	NP	NP	NP	ZP	P	NP	NP	P	NP	NP	3
Trgi v JV Evropi	NP	NP	NP	P	ZP	P	P	ZP	NP	P	8
Trgi v EU	P	P	P	NP	ZP	ZP	P	ZP	NP	ZP	14
Učinkovitost proizvodnje/storitvev	P	P	ZP	ZP	P	n.p. (še ne poznajo)	P	P	ZP	ZP	13
Dostop do inputov	P	NP	NP	P	NP	ZP	P	P	ZP	P	9
Dostop do znanja, dela, tehnologije	ZP	P	P	P	P	ZP	ZP	P	ZP	P	14
Kvaliteta delovne sile	ZP	P	P	P	P	ZP	ZP	ZP	ZP	P	15

se nadaljuje

nadaljevanje

Kategorije/Opis projekta/podjetja	1. Wolford/ proizvodno	2. XAL/ proizvodno	3. Carthago/ proizvodno	4. Sauber- macher/ proizvodno	5. Linea Directa/ storitve	6. Lukos/ storitve	7. Telsima/ R&R	8. Dinit/R&R	9. Danfoss Trata/R&R	10. BSH/R&R	Skupna ocena ²
Cena/stroški delovne sile	P	ZP	P	NP	P	P	P	P	P	P	10
Spremljanje ključnih strank v Sloveniji	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	NP	0
Geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije	P	ZP	NP	ZP	ZP	P	P	P	P	ZP	13
Transportni stroški	NP	ZP	P	ZP	NP	P	NP	NP	ZP	NP	8
Prometna infrastruktura	NP	ZP	NP	ZP	NP	NP	NP	P	P	NP	6
Energetska infrastruktura	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	ZP	NP	6
IKT infrastruktura	NP	P	NP	P	P	NP	NP	P	P	n.p.	5
Razpoložljivost ustrezne delovne sile	NP	ZP	NP	ZP	P	ZP	P	NP	P	P	10
3. Investicijska klima											
Ključna prednost	kombinacija: zemljišče, pomoč institucij	kombinacija: zemljišče, lokalna skupnost	kombinacija: zemljišče, aktivnost lokalne skupnosti	urejena zakonodaja na področju odpadkov	/	dejavnosti državnih institucij (komunikacija in delovanje)	/	/	/	/	
Ključna slabost	rigidna zakonodaja –trg dela	zaposlovanje in davčna obremenjenost	administrativne ovire in trg dela	različni administrativni postopki	delovno-pravna zakonodaja, dostop do kreditov	odsotnost urejene politike na področju kmetijstva (sadjarstvo)	delovno-pravna ter davčna zakonodaja	plačilna nedisciplina in najem kreditov	draga zemljišča in administrativni postopki	draga zemljišča in trg dela	
Pogoji/postopki ustanovitve podjetja	NP	n.p.	n.p.	N	NP	NP	NP	N	ZN	NP	-4
Možnost nakupa stavbnih zemljišč in objektov	NP	ZN	NP	N	N	NP	NP	NP	ZN	ZN	-8

se nadaljuje

nadaljevanje

Kategorije/Opis projekta/podjetja	1. Wolford/ proizvodno	2. XAL/ proizvodno	3. Carthago/ proizvodno	4. Sauber- macher/ proizvodno	5. Linea Directa/ storitve	6. Lukos/ storitve	7. Telsima/ R&R	8. Dinit/R&R	9. Danfoss Trata/R&R	10. BSH/R&R	Skupna ocena ²
Gradbena dovoljenja	NP	ZN	NP	N	ZN	NP	NP	NP	ZN	NP	-7
Fleksibilnost delovnega časa	NP	N	NP	NP	NP	NP	NP	NP	N	NP	-2
Možnost odpuščanja zaposlenih	ZN	N	ZN	NP	N	n.p. (ne poznajo)	N	NP	N	N	-9
Možnost najemanja kreditov	NP	ZN	NP	NP	ZN	n.p.	NP	ZN	NP	NP	-6
Višina davkov	N	ZN	ZN	N	ZN	N	N	N	ZN	N	-14
Delovanje davčne uprave	NP	n.p.	n.p.	NP	N	NP	NP	N	ZN	NP	-4
Uveljavljanje pogodb	NP	N	NP	N	ZN	NP	NP	ZN	N	NP	-7
Plačilna nedisciplina	NP	N	NP	ZN	ZN	NP	NP	ZN	N	N	-9
Zaščita lastniških pravic	n.p.	n.p.	n.p.	N	N	n.p.	NP	n.p.	N	n.p.	-3
Učinkovitost sodnega sistema	n.p.	N	NP	NP	ZN	n.p (ne poznajo)	NP	NP	N	NP	-4
Varstvo konkurence	n.p.	n.p.	n.p.	N	ZN	n.p.	NP	N	N	NP	-5
Korupcija	n.p.	N	NP	NP	ZN	NP	NP	NP	N	NP	-4
Ustreznost stečajne regulative	N	NP	n.p.	NP	N	n.p.	NP	NP	N	N	-4
4. Specifična politika do TNI (aktivnosti agencije JAPTI)											
Ključna prednost	profesionalnost agencije	spodbude: nacionalna in lokalna raven	spodbude agencije	spodbude	nepovratna finančna sredstva	spodbude	spodbude in profesionalnost agencije	spodbude	nepovratna finančna sredstva	nepovratna finančna sredstva	
Ključna slabost	neprepoznavnost JAPTI	/	nezadostno sodelovanje agencije s podjetjem (<i>after-care</i>)	premajhna pomoč agencije (zgolj spodbude)	nemoč pri iskanju ugodnih kreditov	/	nezadostna pomoč in storitve pri kadrih	nezadostna pomoč in storitve pri kadrih	nezadostna ponudba konkurenčnih stavbnih zemljišč	nezadostna ponudba konkurenčnih stavbnih zemljišč	

se nadaljuje

nadaljevanje

Kategorije/Opis projekta/ podjetja	1. Wolford/ proizvodno	2. XAL/ proizvodno	3. Carthago/ proizvodno	4. Sauber- macher/ proizvodno	5. Linea Directa/ storitve	6. Lukos/ storitve	7. Telsima/ R&R	8. Dinit/R&R	9. Danfoss Trata/R&R	10. BSH/R&R	Skupna ocena ²
Brezplačne informacijske storitve	ZP	P	P	P	NP	P	P	ZP	ZP	ZP	13
Mreža poslovnih klubov	n.p.	NP	P	P	P	P	P	P	ZP	ZP	10
Mreža predstavništev v tujini	n.p.	NP	n.p.	P	P	P	P	P	ZP	n.p.	7
Vhodne/izhodne delegacije	n.p.	NP	n.p.	P	ZP	P	P	P	ZP	n.p.	8
Investicijske in poslovne konference	ZP	ZP	n.p.	P	n.p.	P	P	P	ZP	P	11
Nepovratna finančna sredstva	ZP	ZP	ZP	P	P	ZP	ZP	ZP	ZP	ZP	18
Post-investicijske storitve (<i>after-care</i>)	ZP	P	ZP	P	P	ZP	P	ZP	n.p.	P	13
Pričakovanja glede dodatnih ugodnosti	kompetetna Infotočka	oprostitev komunalnega prispevka	boljša informiranost in povezovanje s partnerji	dodatne finančne spodbude	pomoč pri zaposlovanju ter najemu kreditov	dodatne finančne spodbude	pomoč pri novih zaposlitvah	dodatne spodbude in pomoč pri iskanju delovne sile	/	aktivna vloga agencije, pomoč pri iskanju zemljišč	
Ključni program v politiki TNI	nepovratna finančna sredstva za tuje investitorje	nepovratna finančna sredstva in davčne ugodnosti	<i>after-care</i>	nepovratna finančna sredstva	nepovratna finančna sredstva in <i>after-care</i>	dejavnost državnih institucij (komunikacija, <i>after-care</i>)	nepovratna finančna sredstva	nepovratna finančna sredstva	nepovratna finančna sredstva, razumne cene stavbnih zemljišč	nepovratna finančna sredstva	

Legenda:

1. ZP = zelo pozitivno, zelo pomembno, P = pozitivno, pomembno, NP = nepomembno, N = negativno, ZN = zelo negativno, n.p. - ni podatka, ne poznajo. Pri primarnih/strukturnih dejavnikih je gradacija ocen zelo pomembno – pomembno – nepomembno, pri dejavnikih investicijske klime in specifični politiki do TNI pa zelo pozitivno – pozitivno – nepomembno – negativno – zelo negativno.

2. Skupna ocena je izračunana kot seštevek posameznih ocen, pri čemer smo tekstualnim ocenam pripisali naslednje vrednosti: ZP = 2, P = 1, NP = 0, N = -1, ZN = -2.

6 PRIPOROČILA TER PREDLOGI UKREPOV ZA IZBOLJŠANJE POLITIKE PRIVABLJANJA TUJIH INVESTITORJEV

Analiza različnih mednarodnih raziskav konkurenčnosti in študije primera podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji jasno kažejo, da Slovenija ima potencialne za privabljanje TNI, vendar jih ne izkorišča. Znanе so slabosti investicijskega okolja v najširšem smislu, vendar se ne odpravljajo. Poznani so ključni elementi specifične politike do TNI, vendar Slovenija po izteku programa za spodbujanje TNI v obdobju 2005–2009 še vedno ni pripravila novega programa in jasno opredeljene strategije do TNI v novem obdobju. Takšen splet okoliščin na žalost ne more prinesiti pozitivnih rezultatov. Pomanjkanje jasne strategije (programa privabljanja TNI) na področju TNI je zelo pereča. Nekatera intervjuvana podjetja so izpostavila problem politike stavbnih zemljišč. V Programu za spodbujanje TNI v letih 2005–2009 je bila kot ena ključnih dejavnosti privabljanja TNI navedena dejavnost izboljšanja ponudbe stavbnih zemljišč in industrijskih con. Že v tem obdobju so bile razpoložljivost ustreznih industrijskih zemljišč, nenačrten razvoj teh zemljišč in mednarodno nekonkurenčne cene za tuje investitorje problem. Kot cilj programa je bilo zastavljeno, da bosta za pritegnitev visoko tehnoloških podjetij zagotovljeni vsaj dve atraktivni lokaciji v delni ali večinski javni lasti po konkurenčnih cenah ter z vso ustrezno infrastrukturo in jasnim lastništvom, obenem pa naj bi se vzpostavile tudi vsaj tri industrijske cone v popolni ali delni lasti države, ki bodo komunalno opremljene, prometno dostopne ter z jasno možnostjo razvoja. V tem obdobju ni bilo nič od tega izvedenega. To kaže na problem implementacije pravil in strategij v praksi, na kar opozarjajo tako mednarodne institucije kot podjetja s tujim in mešanim kapitalom v Sloveniji.

Cilj nove strategije na področju privabljanja TNI naj bo pritegovanje razvojno inovativnih projektov, kar nakazuje tudi OECD (2011) v zadnjem poročilu o Sloveniji. Le-ta navaja, da mora Slovenija za ohranitev mednarodne konkurenčnosti, še posebej zaradi relativno visokih plač v primerjavi z novimi članicami EU, graditi svoj položaj na dvigu kakovosti ter specializaciji v različnih nišah, kjer lahko investitorji izkoristijo določeno ozko definirano konkurenčno prednost Slovenije. Ta strategija naj ne bo osredotočena zgolj na kvantitativne cilje (večji prilivi TNI, investicijske vrednosti, novo ustvarjena delovna mesta), temveč naj se poudarja predvsem kvaliteta teh projektov, ki bodo prinašali kvalitetna delovna mesta, nove tehnologije, pospeševali izvoz ter se povezovali z domačimi podjetji (učinki prelivanja). Slovenija mora ustvariti ustrezne pogoje investicijske klime ne zgolj zaradi TNI, ampak zaradi tega, da se bodo tudi aktivni domači gospodarski subjekti razvili v mednarodno konkurenčna in uspešna podjetja.

Zakaj si sploh zastavljati vprašanja glede ukrepov za izboljšanje politike privabljanja tujih investitorjev? Slovenija se temu odgovoru preprosto ne more izogniti, delujemo namreč v mednarodnem okolju ter bijemo konkurenčno tekmo z ostalimi državami, ki se potegujejo za iste oziroma podobne projekte. Podjetja, ki poslujejo globalno, lahko izbirajo med več

možnostmi, odločajo pa se na podlagi njihove strategije internacionalizacije ter ključnih prednosti, ki jih prepoznajo v določenem okolju. Vendar je potrebno poudariti, da TNI niso rešitev, s pomočjo katere bi Slovenija lahko izplavala iz sedanje krize. Dejstvo pa je, da si tega izhoda in sploh hitrejšega razvoja Slovenije brez večje vpetosti v svetovno gospodarstvo ni moč predstavljati. Sedanja situacija kaže, da obstoječi razvojni vzorec ni več uspešen, Sloveniji v trenutni situaciji ne manjka le kapital, ampak predvsem znanje za dejavnosti, ki bodo ljudem omogočile dostojen zaslužek in podjetjem večjo vpetost v svetovno gospodarstvo. TNI lahko k temu prispevajo na vseh teh področjih.

SKLEP

Cilji magistrskega dela so opredelitve tistih dejavnikov, ki so primarnega pomena za odločitve tujih investorjev za investiranje v Slovenijo, ugotoviti kakšne so prednosti in slabosti slovenskega poslovnega okolja in politike do TNI in v kolikšni meri je stanje TNI posledica slabosti slovenskega poslovnega okolja in politike do TNI ter podati priporočila za ukrepe ekonomske politike, ki bi povečali privlačnost Slovenije kot lokacije za TNI. Pri tem sem izhajal iz osnovnih hipotez, da je stanje TNI v Sloveniji glede na osnovne ekonomske dejavnike oziroma potencialne, ki jih ponuja Slovenija, nezadostno; da Slovenija predstavlja po osnovnih ekonomskih dejavnikih relativno privlačno lokacijo za TNI, osnovni razlogi za relativno skromne TNI so v nespodbudnem sistemskem in regulatornem okviru ter neprijazni poslovni klimi v Sloveniji in da je problem tudi neustrezna in neambiciozna politika privabljanja TNI. Teoretično osnovo za postavitev hipotez predstavlja eklektična paradigma mednarodnega udejstvovanja podjetij, točneje tisti njen del, ki se nanaša na lokacijsko specifične dejavnike držav prejemnic TNI. Hipoteze sem testiral s pomočjo analize mednarodnih raziskav konkurenčnosti in poslovnega okolja držav, baze podatkov JAPTI o poslovnem okolju za podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji in s študijo primerov 10-ih podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, ki so prejemniki sredstev iz naslova razpisa za tuje investitorje JAPTI v obdobju od leta 2007 do leta 2010. Analiza je vse tri hipoteze potrdila.

Stanje TNI v Sloveniji je glede na osnovne ekonomske dejavnike oziroma potencialne, ki jih ponuja Slovenija, nezadostno. Primerjalni položaj Slovenije v različnih mednarodnih ocenah konkurenčnosti, še bolj pa intervjuji s predstavniki podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji, ki so bila deležni nepovratne finančne spodbude JAPTI, namreč kažejo, da ima Slovenija nekatere konkurenčne prednosti za TNI, ki so usmerjene v učinkovito proizvodnjo, predvsem kvalitetno delovno silo, že vzpostavljeno sodelovanje med slovenskimi podjetji in potencialnimi tujimi investitorji, na nekaterih področjih tudi znanje in tehnologijo, ceno delovne sile, ugoden geografski položaj in dobro infrastrukturno povezanost s tujino. Manj atraktivni smo za tržno usmerjene TNI, vendar tudi tu nekatera intervjuvana podjetja – predvsem storitvena – navajajo, da je Slovenija zanimiva lokacija tudi zaradi svojega članstva v EU.

Slovenija predstavlja po osnovnih ekonomskih dejavnikih relativno privlačno lokacijo za TNI, osnovni razlogi za relativno skromne TNI so v nespodbudnem sistemskem in regulatornem okviru ter neprijazni poslovni klimi v Sloveniji. Ocene različnih mednarodnih institucij in mnenja intervjuvanih podjetij s tujim kapitalom kažejo zares slabo sliko o investicijski oziroma poslovni klimi v Sloveniji. Nedvomno je težko najti tuje investitorje, ki bi se v takem okolju lotili realizacije projektov, za katere sicer obstaja osnovna motivacija. Tog trg dela, visoki davki in prispevki, problemi z zemljišči in gradbenimi dovoljenji, plačilna nedisciplina so najbolj negativni vidiki poslovnega okolja v Sloveniji. Tu pa so še problemi pri uveljavljanju pogodb, registraciji lastništva, najemanju kreditov, delovanju davčne uprave itd. Intervjuvana podjetja še prav posebej izpostavljajo probleme na področju trga dela, visoke davke in politiko stavbnih zemljišč.

Slovenska politika privabljanja TNI je neustrezna in neambiciozna. Intervjuvana podjetja zelo pohvalijo program nepovratnih finančnih sredstev za začetne tuje investicije, kot tudi informacijsko in drugo podporo. Vendar jih je večina mnenja, da bi Slovenija morala zagotavljati več takih sredstev. Od JAPTI bi si želeli več pomoči pri zaposlovanju in iskanju kadrov, pri navezovanju različnih stikov in pri pridobivanju cenovno ugodnih zemljišč.

Potrditev testiranih hipotez na primeru Slovenije predstavlja tudi potrditev veljavnosti tistega dela eklektične paradigme mednarodnega udejstvovanja podjetij, ki se nanaša na lokacijsko specifične dejavnike držav prejemnic TNI, kar je osnovni znanstveni prispevek magistrskega dela. Veljavnost teze o pomenu posameznih skupin lokacijsko specifičnih dejavnikov, primarnih/strukturnih dejavnikov, dejavnikov investicijske klime, dejavnikov specifične politike do TNI se v primeru Slovenije potrjuje na treh ravneh analize, na ravni mednarodnih ocen konkurenčnosti Slovenije, na ravni nacionalnih raziskav o poslovnem okolju v Sloveniji in na ravni študij primerov.

LITERATURA IN VIRI

1. AT Kearney. (1998, december). FDI Confidence Index. *Global Business Policy Council*, 1(2).
2. AT Kearney. (2010). *Investing in a Rebound*. Najdeno 17. marca 2011 na spletnem naslovu http://www.atkearney.com/images/global/pdf/Investing_in_a_Rebound-FDICI_2010.pdf
3. *Banka Slovenije – Neposredne naložbe 2001–2009*. Najdeno 9. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.bsi.si>
4. Barlett, C., & Ghoshal, S. (2008). *Transnational Management*. Boston: Irwin.
5. Becker, S. O., & Muendler, M. (2006). The Effect of FDI on job separation. *CESifo Working Paper, No. 1864*. Munich: CESifo GmbH.
6. Benassy-Quéré, A., Fontagne, L., & Lahreche-Revil, A. (2001). *Tax Competition and Foreign Direct Investment*. Paris: CEPPII.
7. Beyer, J. (2002). Please invest in our country: how successful were the tax incentive for foreign investment in transition countries? *Communist and Post-Communist Studies*, 35(2), 191–211.
8. Billington, N. (1994). The Location of Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis. *Applied economics*, 62(1), 1988–1997.
9. Blomström, M. (2002). *The Economics of International Investment Incentives*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
10. Blonigen, B. A., & Piger, J. (2011). Determinants of Foreign Direct Investment. *NBER Working Paper Series Working Paper 16704*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
11. Borensztein, E., de Gregorio, J., & Lee, J. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics*, 45(1), 115–135.
12. Boskin, P., & Gale, W. G. (1987). New Results on the Effects of Tax Policy on the International Location of Investment. V M. Feldstein (ed.), *The effects of taxation on Capital Accumulation* (str. 201–219). Chicago: University of Chicago Press.
13. Buckley, P., & Casson, M. (1987). *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*. New York: St. Martin's Press.
14. Burger, A., Jaklič A., & Rojec, M. (2008). *Analiza poslovnega okolja za delovanje podjetij s tujim kapitalom v Slovenije*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
15. Cassou, S. P. (1997). The Link between Tax Rates and Foreign Direct Investment. *Applied Economics*, 29(10), 1295–1301.
16. Charlton, A. (2003). Incentive bidding for mobile investment: economic consequences and potential responses. *Working Paper 203*. Paris: OECD Development Centre.
17. Charlton, A., Davies, N., Faye, M., Haddock, J., & Lamb, C. (2004). Industry Targeting within Foreign Investment Promotion. *Oxford Investment Research Working Paper, August*. Oxford: Oxford Investment Research.

18. Clausing, K., & Dorobantu, C. (2005). Re-entering Europe: Does European Union candidacy boost foreign direct investment? *Economics of Transition*, 13(1), 77–103.
19. *Country Rankings*. Najdeno 9. februarja 2011 na spletnem naslovu: http://www.countryrisk.com/guide/archives/cat_country_rankings.html
20. Creditanstalt Business International. (1992). *1992 East European Investment Survey*. Vienna.
21. Damijan, J. P., & Rojec, M. (2007). Foreign Direct Investment and Catching up of New EU Member States: Is there a Flying Geese Pattern? *Applied Economics Quarterly*, 53(2), 1–28.
22. Damijan, J. P., Knell, M., Majcen, B., & Rojec, M. (2003). Technology Transfer through FDI in Top-10 Transition Countries: How Important are Direct effects, Horizontal and Vertical Spillovers. *William Davidson Working Paper Number 549*. Ann Arbor: The William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.
23. de Mooij, R. A., & Ederveen, S. (2003). Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research. *International Tax and Public Finance*, 10(6), 673–693.
24. Desai, M. A., Foley, C. F., & Hines, J. R. (2004). Foreign Direct Investment in a World of Multiple Taxes. *Journal of Public Economics*, 88(12), 2727–2744.
25. Desai, M. A., Foley, C. F., & Hines, J. R. (2009). Factors Affecting international joint venture success: an empirical analysis of foreign-local partner relationships and performance in joint ventures in Turkey. *International Business Review*, 9(1), 1–35.
26. Development Counsellors International. (2010). *A view from Corporate America: Winning Strategies in Economic Development Marketing – New Winning Strategies Report*. Najdeno 8. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.aboutdci.com/winningstrategies.aspx>
27. *Doing Business – Economy Rankings*. Najdeno 14. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/rankings>
28. *Doing Business – Reports Series*. Najdeno 14. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.doingbusiness.org/reports>
29. Dunning, J. H. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. London: Allen and Unwin.
30. Dunning, J. H. (1993). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham: Addison-Wesley.
31. Egger, P., Loretz, S., Pfaffermayr, M., & Winner, H. (2005). *Corporate Taxation and Multinational Activity*. Munich: Munich University.
32. Ferrer, C. (1998). Patterns and determinants of location decisions by French multinationals in European regions. V J.-L. Mucchielli (ed.), *Multinational Locations Strategy*. London: JAI Press.
33. Fisher, P. S., & Peters, A. H. (1997). Tax and spending incentives and enterprise zones. *New England Economic Review*, March/April, 109–130.

34. Foreign Investment Advisory Service. (1998). *Slovenia – Promoting Foreign Direct Investment*. Washington, D.C.: Foreign Investment Advisory Service, The International Finance Corporation and The World Bank.
35. Foreign Investment Advisory Service. (2000). *Slovenia – Administrative Barriers to Investment*. Washington, D.C.: Foreign Investment Advisory Service, The International Finance Corporation and The World Bank.
36. *Global Competitiveness Report 2001/2002–2010/2011*. Geneva: World Economic Forum.
37. Görg, H., & Greenaway, D. (2001). Foreign direct investment and intra-industry spillovers: a review of the literature. *GEP Research Paper 2001/37*. Spillovers: A Review of the Literature.
38. Grubert, H., & Mutti, J. (1991). Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporation Decision Making. *Review of Economics and Statistics*, 73(2), 285–293.
39. *GVIN*. Najdeno 18. marca 2011 na spletnem naslovu <http://www.gvin.com>
40. Holland, D., & Owens, J. (1996). Taxation and foreign direct investment: the experience of the economies in transition. *Bulletin for International Fiscal Documentation*, 50(2), 46–66.
41. Hubert, F., & Pain, N. (2002). Fiscal Incentives, European Integration and the Location of Foreign Direct Investment. *The Manchester School*, 70(3), 336–363.
42. Hymer S. (1976). *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment* (a reprint from 1960). Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
43. IBM Global Business Services. (2007). *PLI – Global Location Strategies, Strategy & Change*. New York: IBM.
44. *IMD – World Competitiveness Report*. Najdeno 14. februarja na spletnem naslovu <http://www.imd.org/research/centers/wcc/index.cfm>
45. Institute for Management Development. (2001–2010). *World Competitiveness Report 2001–2010*. Geneva: Institute for Management Development.
46. Invest Slovenia – Investment Regime. Najdeno 12. februarja 2011 na spletnem naslovu http://www.investslovenia.org/fileadmin/dokumenti/is/Facts___figures/FDI_in_Slovenia/2010-2_DBS03_Investment_Regime_Japti_Julij_10.pdf
47. JAPTI - Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije. (2009, december). *Program dela in finančni načrt JAPTI za 2010 in 2011*. Najdeno 17. marca 2011 na spletnem naslovu http://www.japti.si/resources/files/doc/2010/Program_dela/Program_dela_in_Financi_nacrt_JAPTI_za_2010_in_2011.pdf
48. Jun, J. (1994). How Taxation Affects Foreign Direct Investment (Country-Specific Evidence). *Policy Research Working Paper 1307*. Washington D.C.: World Bank.
49. Kalinova, B., Palerm, A., & Thomsen, S. (2010). FDI Restrictiveness Index. *OECD Working Papers on International Investment No. 2010/3*. Najdeno 31. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/dataoecd/32/19/45563285.pdf>

50. Kavaš, D., Rojec, M., Koman, K., & Uršič, S. (2009). *Sektorska analiza slovenskega gospodarstva za privabljanje tujih neposrednih investicij*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.
51. Lankes, H. P., & Venables, A. J. (1996). Foreign Direct Investment in Economic Transition. The Changing Pattern of Investment. *Economics of Transition*, 4(2), 331–347.
52. Markusen, J. R. (1995) The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 169–189.
53. Meyer, K. (1998). *Direct Investment in Economies in Transition: Making Central European Industries Competitive*. Cheltenham: Edward Elgar.
54. Morriset, J., & Pirnia, N. (2000). How tax policy and incentives affect foreign direct investment: a review. *Policy Research Working Paper, No. 2509*. Washington, D.C.: World Bank.
55. Mrak, M. (2002). *Mednarodne finance*. Ljubljana: GV Založba.
56. Multilateral Investment Guarantee Agency. (2000). *Understanding Foreign Direct Investment*. Washington, D.C.: Multilateral Investment Guarantee Agency.
57. Multilateral Investment Guarantee Agency. (2005). *Competing for FDI: Inside the operations of four national investment promotion agencies*. Washington, D.C.: Multilateral Investment Guarantee Agency.
58. Narula, R., & Dunning J. H. (2000). Industrial development, globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries. *Oxford Development Studies*, 28(2), 143–167.
59. Oman, C. (2000). *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI*. Paris: OECD Publishing.
60. Organisation for Economic Co-operation and Development. (1997). *OECD Economic Surveys: Slovenia 1997*. Paris: OECD Publishing.
61. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2002). *OECD Investment Policy Reviews: Slovenia 2002*. Paris: OECD Publishing.
62. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2009a). *OECD Economic Surveys: Slovenia 2009*. Paris: OECD Publishing.
63. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2009b). *Smernice OECD za večnacionalne družbe s pojasnili*. Ljubljana: Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije.
64. Organisation for Economic Co-operation and Development. (2011). *OECD Economic Surveys: Slovenia 2011*. Paris: OECD Publishing.
65. Organisation for Economic Cooperation and Development – *FDI Restrictiveness Index (2010 Update)*. Najdeno 4. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/dataoecd/32/19/45563285.pdf>
66. Pain, N., & Young, G. (1996). Tax competition and the pattern of European foreign direct investment, mimeo National Institute of Economic and Social Research.
67. Papke, L. E. (1991). Interstate Business Tax Differentials and New Firm Location: Evidence from Panel Data. *Journal of Public Economics*, 45(1), 47–68.

68. Priloga I Uredbe Komisije (ES) št. 800/2008 z dne 06.08.2008 o razglasitvi nekaterih vrst pomoči za združljive s skupnim trgom z uporabo členov 87. in 88. Pogodbe (Uredba o splošnih skupinskih izjemah) (UL L št. 214/2008 z dne 09.08.2008). Najdeno 18. marca 2011 na spletnem naslovu <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:054:0013:0044:SL:PDF>
69. Rojec, M. (1993). *Neposredne tuje investicije in razvoj Slovenije* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
70. Rojec, M. (1994). *Tuje investicije v slovenski razvoj*. Ljubljana: Znanstveno in publicistično središče.
71. Rojec, M. (2000). Neposredne tuje investicije v Slovenijo. Trendi, razvoj in politika v obdobju 1997–1999. *Delovni zvezki, št. 1/2000*. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
72. Rojec, M., Burger, A., & Brglez, M. (2011). *Slovenija kot lokacija za tuje neposredne investicije v očeh tujih investitorjev – 2010*. Ljubljana: Fakulteta za družbene vede.
73. Rojec, M., Redek, T., & Kostevc, Č. (2006). *Omejitve in prioritetne naloge Slovenije na področju spodbujanja TNI*. Ljubljana: Ministrstvo za gospodarstvo Republike Slovenije.
74. Salvatore, D. (1999). *International Economics*. New Jersey: Prentice Hall.
75. Siemons, J. (2007). *European Attractiveness for Foreign Direct Investment 2007, Market update and strategies for the acquisition of foreign investors*. Munich: Ernst & Young.
76. Smernice o državni regionalni pomoči za 2007–2013. (OJ C 054, 04/03/2006, str. 13–44). Najdeno 18. marca 2011 na spletnem naslovu <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:054:0013:0044:SL:PDF>
77. Stanovnik P., & Uršič, S. (2010a). *Spremljanje nacionalne konkurenčnosti Slovenije po metodologiji IMD – zaključno poročilo*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.
78. Stanovnik P., & Uršič, S. (2010b). *Spremljanje nacionalne konkurenčnosti Slovenije po metodologiji WEF – zaključno poročilo*. Ljubljana: Inštitut za ekonomska raziskovanja.
79. *Statistični urad Republike Slovenije – Statistični letopis 2000–2010*. Najdeno 17. marca 2011 na spletnem naslovu: <http://www.surs.si>
80. Stöwhase, S. (2003). *Profit Shifting Opportunities, Multinationals, and the Determinants of FDI*. Working Paper, September 2003. Munich: Ludwig-Maximilians-Universität.
81. Šušteršič, J., & Rojec, M. (2002). Razvojna vloga in politika do neposrednih tujih investicij v Sloveniji. *IB revija, 36(1)*, 78–94.
82. Te Velde, D. (2001). Policies towards foreign direct investment in developing countries: emerging best practices and outstanding issues. *Working Paper, March*. London: Overseas Development Institute.

83. *United Nations Conference on Trade and Development – Inward FDI Potential Index: Results*. Najdeno 14. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.unctad.org/templates/webflyer.asp?intitemid=2472&lang=1>
84. *United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD World Investment Report 2001, 2006, 2008, 2010*. Najdeno 4. januarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.unctad.org>
85. United Nations Conference on Trade and Development. (1998). *World Investment Report 1998*. New York and Geneva: United Nations.
86. United Nations Conference on Trade and Development. (2004). *World Investment Report 2004*. New York and Geneva: United Nations.
87. United Nations Conference on Trade and Development. (2006). *World Investment Report 2006*. New York and Geneva: United Nations.
88. United Nations Conference on Trade and Development. (2008a). *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. New York and Geneva: United Nations.
89. United Nations Conference on Trade and Development. (2008b). *World Investment Prospects Survey 2008–2010 (WIPS 2008–2010)*. New York and Geneva: United Nations.
90. United Nations Conference on Trade and Development. (2008c). Evaluating Investment Promotion Agencies. *Investment Advisory Series, Series A, Number 3*.
91. United Nations Conference on Trade and Development. (2009). *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. New York and Geneva: United Nations.
92. United Nations Conference on Trade and Development. (2010). *World Investment Report 2010: Investing in a Low-carbon Economy*. New York and Geneva: United Nations.
93. United Nations Conference on Trade and Development. (2010). *World Investment Report: Slovenia 2010*. Najdeno 14. februarja 2011 na spletnem naslovu http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir10_fs_si_en.pdf
94. *Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj – Ekonomsko ogledalo 2000–2010*. Najdeno 3. aprila 2011 na spletnem naslovu <http://www.umar.si>
95. Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj. (2005). *Strategija razvoja Slovenije*. Ljubljana: Urad za makroekonomske analize in razvoj.
96. Vandenbussche, H. (2005). *Corporate Taxation in a European Perspective and the Position of Slovenia*. Leuven: Catholic University of Leuven.
97. Wells, L. T., & Allen, N. J. (2001). Using tax incentives to compete for foreign investment: are they worth the costs? *FIAS Occasional Paper*, No. 15. Washington, D.C.: Foreign Investment Advisory Service.
98. *World Association of Investment Promotion Agencies*. Najdeno 14. marca 2011 na spletnem naslovu <http://www.waipa.org>

99. *World Economic Forum – Global Competitiveness Index 2001/2002–2010/2011.*
Najdeno 14. februarja 2011 na spletnem naslovu <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
100. Zakon o deviznem poslovanju (ZDP-1). *Uradni list RS št. 110/2003-UPB1, 16/2008-ZDP-2.*
101. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1). *Uradni list RS št. 65/2009-UPB3, 83/2009 Odl. US: U-I-165/08-10, Up-1772/08-14, Up-379/09-8, 33/2011*
102. Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij (ZSTNIIP). *Uradni list RS št. 107/2006-UPB1, 11/2011.*

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Seznam kratic	1
Priloga 2: Vprašalnik za podjetja s tujim kapitalom, ki so v letih 2007–2010 prejela finančne spodbude za tuje investitorje.....	2

Priloga 1: Seznam kratic

- FIAS** – svetovalna enota Mednarodne finančne korporacije in Svetovne banke (angl. *Foreign Investment Advisory Service*)
- ICT/IKT** – informacijska in komunikacijska tehnologija (angl. *information and communication technology*)
- IER** – Inštitut za ekonomska raziskovanja
- IPA** – investicijsko-promocijska agencija (angl. *investment-promotion agency*)
- IMD** – Inštitut za razvoj menedžmenta (angl. *Institute for Management Development*)
- IMF** – Mednarodni denarni sklad (angl. *International Monetary Fund*)
- JAPTI** – Javna agencija RS za podjetništvo in tuje investicije
- KAD** – Kapitalska družba
- M&A** – združitve in prevzemi (angl. *mergers and acquisitions*)
- MNP** – multinacionalna podjetja
- OECD** – Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (angl. *Organisation for Economic Cooperation and Development*)
- R&D/R&R** – raziskave in razvoj
- TNI/FDI** – Tuje neposredne investicije
- UNCTAD** – Konferenca ZN o trgovini in razvoju (angl. *United Nations Conference on Trade and Development*)
- ZSTNIIP** – Zakon o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij
- WEF** – Svetovni ekonomski forum (angl. *World Economic Forum*)

Priloga 2: Vprašalnik za podjetja s tujim kapitalom, ki so v letih 2007–2010 prejela finančne spodbude za tuje investitorje

1. Lastniški delež tujega investitorja v podjetju: _____ %
2. Država, iz katere prihaja tuji investitor:

3. Osnovne značilnosti branže in trga, na katerem deluje podjetje:

4. Katera sta dva najpomembnejša proizvoda/storitvi vašega podjetja?
 - a) _____
 - b) _____
5. Način vstopa tujega investitorja:
 - 1) nakup deleža v/prevzem obstoječega podjetja
 - 2) ustanovitev novega podjetja (greenfield investicija)
 - 3) drugo, opišite: _____
6. Leto vstopa tujega investitorja: I _ I _ I _ I _ I leta
7. Leto prijave investicijskega projekta na JAPTI (prejem finančnih spodbud za tuje investitorje): I _ I _ I _ I _ I leta
8. Prosim, opišite osnovne razloge/motive matičnega tujega podjetja za investiranje v Sloveniji?

9. Katera je po vašem mnenju največja prednost slovenskega poslovnega okolja?

10. Prosimo, ocenite pomembnost navedenih motivov?

#	Motivi	Opis
1	Krepitev dolgoročnega sodelovanja	
2	Dostop ali povečanje obstoječega tržnega deleža v Sloveniji	
3	Dostop do trgov v JV Evropi. Katerih?	
4	Dostop do trgov v EU. Katerih?	
5	Učinkovitost proizvodnje/storitvene dejavnosti v Sloveniji	
6	Dostop do inputov (material, sestavni deli)	
7	Dostop do znanja, kvalificiranega dela, tehnologije v Sloveniji	

8	Kvalitetna delovna sila	
9	Nizka cena delovne sile	
10	Spremljanje ključnih tujih strank, ki delujejo v Sloveniji	
11	Dobra geografska lega in infrastrukturna povezanost Slovenije	
12	Davčne ugodnosti	

11. Ključne spremembe v podjetju po prihodu tujega investitorja:

- 1) spremembe v proizvodnem programu (novi proizvodi, investicije, transfer tehnologije, R&R dejavnost, inoviranje);
- 2) spremembe v organizacijski/poslovodski strukturi (struktura odločanja, novi oddelki in reorganizacija);
- 3) spremembe v prodaji in trženju (novi trgi, novi kupci, spremembe v prodajnih in marketinških aktivnostih);
- 4) spremembe v dobaviteljskih kanalih (novi dobavitelji, dobavitelji iz sistema tujega matičnega podjetja);
- 5) spremembe na področju kadrovske politike (zaposlovanje, struktura delovne sile, izobraževanje, plače, »klima« v podjetju);
- 6) drugo: _____

12. Prosimo, navedite na katerih področjih je v podjetju kot posledica realizacije projekta prišlo do največjih sprememb?

- 1) proizvodnja;
- 2) tehnologija (transfer);
- 3) R&R in inovacije;
- 4) prodaja, trženje;
- 5) dobaviteljski kanali;
- 6) organizacijska/poslovodna struktura;
- 7) kadrovska politika,
- 8) finance.

13. Katera je po vašem mnenju največja slabost slovenskega poslovnega okolja?

14. Prosimo, ocenite pomembnost navedenih ovir za tuje investitorje

#	Ovire	Opis
1	Majhnost slovenskega trga	
2	Visoki transportni stroški	
3	Slaba prometna infrastruktura	
4	Slaba/draga energetska infrastruktura	
5	Slaba/draga informacijsko/komunikacijska infrastruktura	
6	Zapletena/draga ustanovitev/začetek delovanja podjetja	
7	Ovire pri nakupu stavbnih zemljišč in objektov	
8	Težave z gradbenimi dovoljenji	
9	Nerazpoložljivost ustrezno usposobljene delovne sile	
10	Visoki stroški delovne sile	
11	Rigidnost glede delovnega časa	
12	Težave pri odpuščanju zaposlenih	
13	Težave pri najemanju kreditov	
14	Visoki davki	
15	Slabo delovanje davčne uprave	
16	Neustrezno uveljavljanje pogodb	
17	Plačilna nedisciplina	
18	Neustrezna zaščita lastniških pravic (intelektualna lastnina)	
19	Neučinkovit sodni sistem	
20	Neustrezno varstvo konkurence	
21	Korupcija	
22	Neustrezna stečajna regulativa	

15. Kako primerjate slovensko poslovno okolje s poslovnim okoljem v matični državi tujega investitorja in drugih državah EU na naslednjih področjih?

Aktivnost	Opis
Začetek/zagon poslovanja	
Pridobitev gradbenih dovoljenj	
Zaposlovanje delavcev	
Registracija lastništva	
Najem kredita	
Zaščita investitorjev	
Plačilo davkov	
Prekomejno trgovanje	
Uveljavljanje pogodb	
Zaprtje poslovanja	

16. Katera je po vašem mnenju največja možna spodbuda za tuje investitorje?

17. Pomen najpomembnejših aktivnosti JAPTI za odločitev tujega investitorja o investiranju/širitvi delovanja v Sloveniji?

	Oblike spodbud za tuje investitorje	Opis
1	Izvozne spodbude	
2	Subvencije za zaposlovanje	
3	Zmanjšanje ovir na trgu dela (lažje napotitve delavcev, hitrejši postopki)	
4	Subvencije za nakup stavbnih zemljišč in objektov	
5	Meddržavni sporazumi	
6	Zmanjšanje administrativnih ovir	
7	Dejavnosti državnih institucij, večja zavzetost uradnikov	
8	Zmanjšanje davka na dobiček	
9	Oprostitev komunalnih prispevkov	
10	Subvencije za nakup strojev in opreme	
11	Povezovanje v grozde	

18. Ocenite vlogo JAPTI v procesu pogajanj in prevzema podjetja ali ustanovitve novega podjetja?

19. Prosimo, ocenite pomembnost naslednjih programov in storitev za tuje investitorje in podjetja s tujim kapitalom v Sloveniji?

	Programi in storitve	Opis
1	Brezplačne informacijske in svetovalne storitve za tuje investitorje	
2	Svetovalne storitve preko mreže slovenskih poslovnih klubov v tujini	
3	Posredovanje pri navezovanju poslovnih stikov preko mreže predstavništev slovenskega gospodarstva v tujini	
4	Organizacija vhodnih/izhodnih gospodarskih delegacij	
5	Organizacija investicijskih in poslovnih konferenc	
6	Nepovratna finančna sredstva (finančne spodbude) za tuje investicije	
7	Storitve v post-investicijskem obdobju (<i>after-care</i>)	

Drugo: _____

20. Ali je država poleg finančnih spodbud za tuje investitorje v procesu pogajanj omogočila še kakšno drugo ugodnost?

1) Da

2) Ne

Če »da«, katero: _____

Če »ne«, kaj bi pričakovali: _____

21. Kateri je po vašem mnenju najpomembnejši program oziroma storitev v okviru politike privabljanja TNI?

22. Kakšna je vaša skupna ocena delovanja vašega podjetja in poslovne klime v Sloveniji?
